



وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
جامعة سعيدة الدكتور مولاي الطاهر
كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير
قسم العلوم المالية و المحاسبة
مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي
الميدان : علوم اقتصادية ، تسيير و علوم تجارية
الشعبة : علوم مالية و محاسبة
التخصص : مالية و بنوك
بعنوان :

استراتيجية التوجه نحو المؤسسات الناشئة في الجزائر دعم وتنويع فرص التمويل لتحقيق النمو والتوسع

تحت إشراف الأستاذ :

د/ لحول عبد القادر

من إعداد الطالبين :

- مقدم امال

- عاشر روميصة اماني

نوقشت و أجريت علنا بتاريخ : 2024/06/23

أمام اللجنة المكونة من السادة :

/ الدرجة العلمية / مشرف مساعد

- الدكتور / لحول عبد القادر

/ الدرجة العلمية / رئيسية

- الدكتورة / لشلاش عائشة

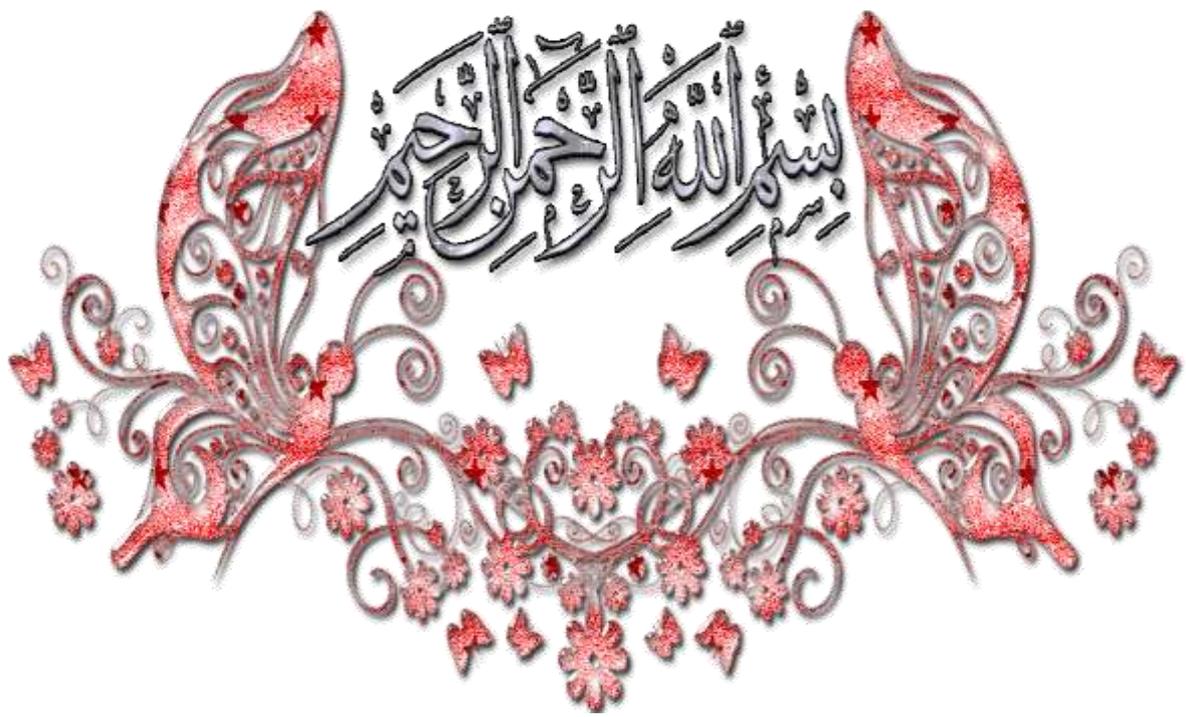
/ الدرجة العلمية / مشرفة رئيسية

- الدكتورة / حرميل سليمة

/ الدرجة العلمية / ممتحنة

- الدكتورة / مصطفىا نبية

السنة الجامعية : 2024/2023



شكر و العرفان

الحمد لله الذي هدانا و ما كنا لنهتدي لولا هداانا الله و الصلاة و السلام على المصطفى الذي لا نبي بعده

نشكر الله الذي بنعمته تتم الصالحات و لولا فضل منه ثم عمل منا لما وفقنا على إنهاء هذا العمل كما يطيب لنا إن نتقدم بوافي الشكر و التقدير إلى كل من ساهم في مساعدتنا على انجاز هذه المذكرة و نخص بالذكر الأستاذ المشرف "" الدكتور **لحول عبد القادر ، والدكتورة حرملة** "" الذي لم يبخلو علينا بوقتهم و معرفتهم و دعمهم المتواصل و التوجيه من خلال المعلومات القيمة .

كما لا يفوتنا إن نشكر أعضاء اللجنة الكرام على تفضلهم بمناقشة هذه المذكرة

وأخيرا أسأل الله عزوجل أن يجعل هذا العمل نافعا لي و إن يكون سراجا منيرا إلى كل من سيقراً و ينتفع

به ،

إهداء

بسم الله الرحمن الرحيم

(قل اعملوا فسيرى الله عملكم ورسوله والمؤمنين)

صدق الله العظيم

إله لا يطيب الليل إلا بشكره ولا يطيب النهار إلا بطاعته .. ولا تطيب اللحظات إلا بذكره .. الله جل جلاله إلى من بلغ الرسالة وأدى الأمانة ونصح الأمة ... نبي الرحمة ونور للعالمين سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم"

في كل الأيام كنت أتمنأك بجاني ولكن أكثر يوم تمنيت فيه وجودك بجانبني يا أبي أن أراك بين أفرحي
جبر الله قلبي بلقياك في الجنة رحمتك الله وانار قبرك

بابا حبيبي

أهديك ما وصلت إليه من نجاح يا عزمي حين أنقلنتي الحياة ويا يقيني و إصراري وما هذا الإنجاز إلا بفضل الله إلى من ارشدتني ورافقتني في كل مشاوير حياتي ولا تزال تفعل إلى الان ..
اللهم احفظها ارزقها العفو والعافية ...

ماما حبيبتي

الى ضلعي الثابت وأمان أيامي ، الى من شددت عضدي بهم فكانو لي ينابيع أرتوي منها ، الى خيرة أيامي وصفوتها الى قرة عيني ،

اخوتي الغاليين حفظهم الله

عزيز قلبي (بطبوطي) حفظك الله

الى عائلتي الكريمة العظيمة ، صديقاتي الوفيات،

وكل الشكر للدكتور **لحول عبد القادر الفاضل** الذي أشرف على اعمالنا في تنظيم مشروع مذكرتنا

طالبه من الله عز وجل ان يحفظكم ويديمكم من اجمل النعم في حياتي

أهديكم هذا الإنجاز وثمره نجاحي الذي لمطالما تمنيتيه ، ها أنا اليوم أتممت أول ثمراته بفضل من الله عز وجل ، فالحمد لله على ما وهبني ، وأن يعينني ويجعلني مباركة أينما كنت.

خريجتكم : أمال

إهداء

وأخر دعواهم أن الحمد لله رب العالمين

بسم الله خالقي وميسر أموري وعصمت أمري لك الحمد والامتنان

لم تكن الرحلة قصيرة ولا ينبغي لها أن تكون لم يكن الحلم قريبا ولا الطريق كان محفوفا بالتسهيلات لكنني فعلتها اهدي هذا النجاح إلى نفسي الطموحة أولا ثم إلى كل من سعى معي لإتمام هذه المسيرة دمتم لي سندا لا عمرا

اهدي هذا النجاح إلى من كلفه الله بالهيئة والوقار إلى من علمني العطاء بدون مقابل إلى من أحمل اسمه بكل افتخار يا من كنت سندا لي ولازلت الحمد لله الذي من في عمرك لأكون آخر خريجة لك يا أبي الذي حصد الأشواك عن دربي ليمهد لي طريق العلم طاب بك العمر ياسيد الرجال وطبت لي عمرا يا أبي

والدي الغالي

إلى ملاكي في الحياة قرّة عيني واعز ما املك غاليتي وجنة قلبي التي سيرت وكانت معي في كل ظرفي وحالاتي وضغوطاتي إلى المرأة التي صنعت مني فتاة طموحة وتعشق تحديات إلى من كان دعاؤها سر نجاحي وحنانها بلسم جراحي قدوتي ومعلمتي وصديقة ايامي

أمي الغالية

وصفوتها إلى قرّة عيني أخي وأخواتي كل باسمه ومقامه اسماء سولاف محمد نصر الدين

الى نجومات صديقاتي

إلى الدكتور المشرف لحول عبد القادر شكرا على كل مقدمه لنا

خريجتكم : روميصة اماني

الملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى إبراز تجربة الجزائر في تمويل الشركات الناشئة وأهم المعوقات التي تعاني منها بتسليط الضوء على التمويل عن طريق الصندوق الوطني لتمويل الشركات الناشئة، وهذا لإبراز الدور الفعال للتمويل وتوضيح أهمية الاستثمار الجريء في المشاريع الناشئة وآليات تفعيل دور الصندوق في الجزائر من خلال إحصائياته منذ تأسيسه إلى غاية إنجاز هذه الدراسة وتحليلها مع عرض تجارب شركات ناشئة جزائرية شركة Yassir الناشطة في مجال الخدمات، وشركة pristo delivery أيضا. إضافة الى جانب التمويل هناك النمو وتوسع المؤسسات الناشئة هو عملية تتضمن التخطيط الاستراتيجي والابتكار وإدارة الموارد بفعالية لتحقيق النجاح والاستدامة.

حيث توصلت الدراسة إلى عدة نتائج، أهمها : ان تمويل المؤسسات الناشئة من أبرز العراقيل التي تواجهها في دورة حياتها، مما ظهرت عدة بدائل داعمة وممولة لقطاع المؤسسات الناشئة، لتمكينها من النمو والتوسع ، حيث تساهم المؤسسات الناشئة في الجزائر في دفع عجلة التنمية وتعزيز الآلة الإنتاجية المحلية.

الكلمات المفتاحية: الشركات الناشئة، التمويل، النمو والتوسع.

Abstract:

This study aims to highlight Algeria's experience in financing startups and the major obstacles they face by focusing on funding through the National Fund for Financing Startups. It aims to demonstrate the effective role of financing and clarify the importance of bold investment in startup projects and the mechanisms for activating the Fund's role in Algeria through its statistics since its establishment until the completion of this study and its analysis, along with presenting the experiences of Algerian startups such as Yassir, which operates in the services sector, and Pristo Delivery. In addition to financing, the growth and expansion of startups is a process that involves strategic planning, innovation, and effective resource management to achieve success and sustainability. The study reached several conclusions, the most important of which is that financing startups is one of the main obstacles they face in their life cycle, leading to several supportive and funded alternatives for the startup sector to enable its growth and expansion. Algerian startups contribute to driving development and enhancing local productive capacity.

Keywords: startups, financing, growth and expansion

الفهرس

إهداء

الملخص:

مقدمة

الفصل الأول_ الإطار النظري: عموميات حول المؤسسات الناشئة

المبحث الاول: عموميات حول المؤسسات الناشئة 2

المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة ونشأتها 2

نشأة وتطور المؤسسات الناشئة 3

مميزات و خصائص المؤسسات الناشئة.: 4

المطلب الثاني: مراحل نمو وتوسع المؤسسات الناشئة 5

المطلب الثالث: أهمية و أهداف المؤسسات الناشئة 8

المبحث الثاني : أساسيات حول المؤسسات الناشئة في الجزائر 10

المطلب الاول: عموميات حول المؤسسات الناشئة في الجزائر في القانون الجزائري 10

خصائص مؤسسات الناشئة: 11

أولاً: التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة: 13

ثانياً: التحديات التي تواجه الشركات الناشئة في الجزائر: 15

الاستراتيجية الجديدة لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر: 16

المطلب الثاني : واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر 17

المطلب الثالث: الفرق بين المؤسسة الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر 24

خلاصة الفصل : 29

الفصل الثاني : تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر

31	تمهيد:
31	المبحث الاول : ماهية التمويل
31	المطلب الاول: مفهوم التمويل واهميته
32	المطلب الثاني: أنواع التمويل
37	المطلب الثالث: خصائص تمويل المؤسسات الناشئة
39	المبحث الثاني : تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر
39	المطلب الأول : مصادر تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر
	المطلب الثاني: إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة بين معوقات مؤسسات التمويل ومتطلبات
46	الاحتياجات التمويلية
48	المطلب الثالث: عوائق تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر
49	المبحث الثالث: اليات ونماذج عربية في المؤسسات الناشئة
49	المطلب الاول: الليات وبدائل لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر
54	المطلب الثاني: نماذج ناجحة لمؤسسات عالمية ناشئة
59	خلاصة الفصل :
	الفصل الثالث : دراسة حالة
58	تمهيد:
58	المبحث الاول :شركة يسيير
58	المطلب الاول: نشأة وتعريف بمؤسسة يسيير
60	المطلب الثاني: الطبيعة القانونية للمؤسسة
60	المطلب الثالث: قواعد عمل شركة يسيير Yassir
67	المبحث الثاني: تمويل استراتيجية النمو والتوسع لشركة يسيير
67	المطلب الاول: تمويل شركة يسيير

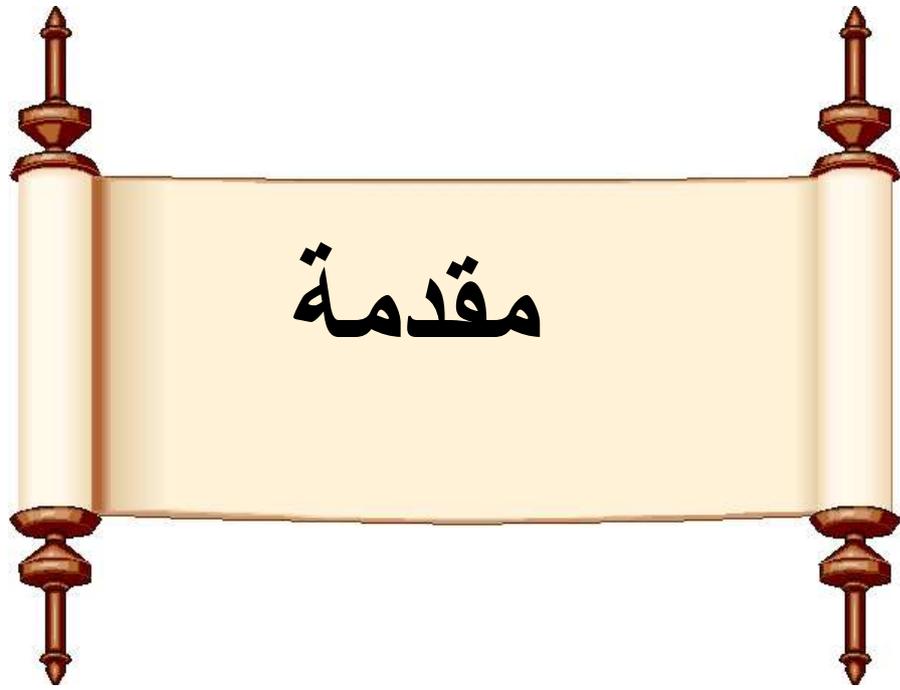
68.....	المطلب الثاني: استراتيجية النمو والتوسع لشركة ياسير YASSIR :
70.....	المطلب الثالث: عوامل النجاح والتحديات لشركة ياسير
73.....	المبحث الثالث: دراسة حالة مؤسسة Presto Delivery
73.....	المطلب الأول: نظرة عامة حول المؤسسة الناشئة Presto Delivery
74.....	المطلب الثاني: مبادئ وأهداف مؤسسة Presto Delivery
76.....	المطلب الثالث: مصادر تمويل المؤسسة:
78.....	المطلب الرابع: الصعوبات التي تواجهها مؤسسة Presto Delivery
79.....	خلاصة الفصل :
80.....	المصادر والمراجع

قائمة الاشكال:

- الشكل (01): منحنى دورة حياة المؤسسات الناشئة.....6
- الشكل رقم (02): تداخل المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة27
- الشكل رقم(03):توسع شركة يسيير في البلدان افريقية اخرى.68

قائمة الجداول

- الجدول رقم(01) : تطور نمو شركة يسير خلال الفترة 2017-2020 69
- الجدول (02): تطور رقم أعمال مؤسسة Presto Delivery خلال الفترة الممتدة من سبتمبر 76
- 2021م إلى مارس 2023م 76
- الجدول (03): نمو شركة Presto Delivery 77



المقدمة:

يعتبر إنشاء وتشجيع وترقية المؤسسات الناشئة في الجزائر من أهم الإتجاهات السياسات الاقتصادية الجديدة في الجزائر لما لها من دور مهم فيما يخص زيادة نمو الناتج الداخلي الخام، تكثيف النسيج الصناعي توفير مناصب الشغل و المساهمة في التنمية الاقتصادية للوصول إلى تحقيق الاستقرار الاقتصادي و الاجتماعي ، لكن لا يزال هذا القطاع في الجزائر دون المستوى المطلوب منه، كما أنه في حاجة إلى إصلاحات جذرية و لهذا فقد أولت الجزائر اهتماما بالغا بها في الآونة الأخيرة من خلال خلق الآليات والهيئات الداعمة لها.

و يشكل الجانب التمويلي أهم هاته الجوانب على الإطلاق حيث يلاحظ أن الجزائر سعت في الآونة الأخير إلى خلق صندوق جديدة لتمويل هذه المؤسسات ، اضافة لنمو والتوسع هما خطوات حاسمة للمؤسسات الناشئة التي تسعى لتحقيق النجاح على المدى الطويل من خلال تبني استراتيجيات مدروسة، يمكن لهذه الشركات التغلب على التحديات والاستفادة من الفرص المتاحة للنمو والتوسع في أسواق جديدة وتقديم منتجات وخدمات مبتكرة تلبي احتياجات العملاء المتغيرة حيث يعد هذا النمو عاملاً أساسياً في تحقيق الاستدامة والنجاح على المدى الطويل ولكن لضمان استمراريتها وتوسعها، يجب أن تتبنى استراتيجيات مدروسة وفعالة.لتزيد من فرص النمو والتوسع للمؤسسات الناشئة.

الاشكالية العامة:

من خلال ما سبق تتضح إشكالية بحثنا من خلال طرح الإشكالية الرئيسية التالية:
ما هي الاستراتيجيات المتخذة لتوجه نحو المؤسسات الناشئة؟ وما هي أهم الصعوبات و العراقيل التمويلية وأسبابها و التي تحد من تحقيق النمو والتوسع في ظل هذا التوجه؟
وانطلاقا من الإشكالية الرئيسية تنبثق لنا التساؤلات الفرعية التالية:

- ماهي المؤسسات الناشئة ؟
- هل هناك عراقيل وصعوبات تواجه المؤسسات الناشئة ؟
- كيف يؤثر نقص التمويل على قدرة المؤسسات الناشئة على النمو والتوسع
- هل توجد هياكل دعم للمؤسسات الناشئة؟

فرضيات الدراسة:

وللإجابة على التساؤلات السابقة نطرح الفرضيات التالية:

- تعتبر مؤسسات حديثة النشأة تأسست على أساس فكرة مبتكرة من قبل شخص يتميز بصفات معينة، وتسعى لتحقيق النمو بشكل سريع.
- تواجه المؤسسات الناشئة عراقيل تمويلية في الجزائر.
- فرص نمو وتوسع المؤسسات الناشئة في الجزائر يرتبط بمدى قدرتها على الحصول على التمويل بالحجم المناسب وبشكل متنوع.
- نعم توجد هياكل دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر.

مبررات اختيار الموضوع:

-تم اختيار هذا الموضوع لحدائته وأهمية القطاع الناشئ حداثة الموضوع وأهميته الاقتصادية و الاجتماعية

مما خلق لدينا فضول لتناوله من خلال مذكرة التخرج.

-حدائته ظهور المؤسسات الناشئة في الجزائر.

-الأهمية الكبيرة التي يكتسبها الموضوع .

-تميز هذا الموضوع بالديناميكية.

حدود الدراسة :

الاطار المكاني :الجزائر

الإطار الزمني للدراسة: تمت دراستنا في الفترة الحالية 2024/2023.

اهداف الدراسة:

الهدف من هذه الدراسة هو التعريف بالمؤسسات الناشئة و إبراز أهم خصائصها ومميزاتها واهميتها كونها موضوع الساعة، خاصة وان مفهومها مقترن بالابتكار والقدرة على خلق القيمة، و بضرورة تفعيل المؤسسات الناشئة من خلال هيئات المرافقة التي تكتسي أهمية بالغة، لأنها تشكل أحد الوسائل الناجحة والفعالة في تطوير هذه المؤسسات.و التعرف على أهم المشاكل والعراقيل التي تواجه المؤسسات الناشئة وتؤدي بها إلى التعثر.وعلى الرغم من حداثة هذا الموضوع الا انه يستحق الوقوف عنده.

أهمية الدراسة:

تستمد أهمية الدراسة من أهمية الموضوع والتي تتمثل في توفير كل الظروف الملائمة لإنجاح المؤسسات الناشئة في الجزائر وتوجيه كل الشباب الطموحين أصحاب الأفكار الى هذا القطاع حتى يكون بديل من البدائل الاقتصادية والذي تعتمد عليه الدولة في فك التبعية للخارج وخلق فرص العمل.

منهجية البحث :

تم الاعتماد على المنهج الوصفي في الجانب النظري والمنهج التحليلي في جانب التطبيق.

صعوبة البحث:

لقد واجهتنا صعوبات و مشاكل ضمن هذا البحث أردنا الإشارة إليها، كما نود لفت اهتمام المسؤولين لهذه الصعوبات وان يعملوا على تسهيل توفير المعلومات الكافية والدعم اللازم للباحثين في مجالاتهم العلمية. ويمكن أن يتحقق ذلك من خلال تعزيز التواصل والتعاون بين الجامعات والمؤسسات وتسهيل الوصول إلى المصادر والمراجع المهمة للبحث ومن هذه الصعوبات نذكر :

- نقص المراجع بسبب حداثة الموضوع.

تقسيم الدراسة:

- وعليه تم تقسيم الموضوع إلى ثلاثة فصول : الفصل الأول ب:"الاسقاطات النظرية على كل من المؤسسات الناشئة "حاولنا من خلال هذا الفصل التطرق إلى مفهوم وخصائص حول المؤسسات الناشئة ، أما الفصل الثاني تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، و نماذج ناجحة المؤسسات عالمية ناشئة. اما الفصل الثالث عبارة عن دراسة حالة شركة يسير و شركة **Presto**

Delivery

الدراسات السابقة:

- دراسة (بورنان، صولي، 2020)،هدفت هذه الدراسة الى ضرورة الاهتمام بالمؤسسات الناشئة لأنها من بين الشركات التي تتصف بالنمو السريع بالإضافة إلى أنها من المؤسسات التي تتمتع بإمكانية الارتقاء بعملها التجاري بسرعة، كما أشارت هذه الدراسة الى الآليات التي اتخذتها الجزائر للتخفيض من معدل البطالة وتخفيف حدة تكاليف الانتقال الى اقتصاد السوق، ومن بين هذه الآليات الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر.

- دراسة (منصوري، بن عياد، بن مصطفى،2021)هدفت هذه الدراسة للوقوف على دور هيآت الدعم وتشغيل الشباب الجامعي في اطار دار المقاولاتية من خلال المرافقة في انشاء و دعم المؤسسات الناشئة، و أو صت هذه الدراسة بإدراج مواد تعليمية تهتم بالأعمال الحرة وانشاء المؤسسات الناشئة لأن هذه الدراسة تعد افضل الوسائل التي تحقق الانتعاش الاقتصادي.

- دراسة محمد سبتي (2008-2009) بعنوان: فعالية رأس المال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة دراسة حالة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات شهادة الماجستير في

علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008-2009 بحثت هذه الدراسة في الدور الذي تلعبه الشركات الناشئة في إقتصاديات مختلف البلدان خاصة النامية منها في ظل المتغيرات الإقتصادية العالمية، وإبراز المشاكل و الصعوبات التي تواجهها ، كذلك أهم خصائص الشركات الناشئة، والذي أعتبر قطاعا قائما بذاته نظرا لخصائصها وسماتها التي تميزها عن المؤسسات الكبرى، كما تطرقت الدراسة إلى التدابير الخاصة بتدعيم الشركات الناشئة التي تبنتها العديد من الدول بصورة عامة والجزائر بصورة خاصة على ضوء التحديات التي تفرضها العولمة. وقد توصلت الدراسة إلى أن الشركات الناشئة تشكل إحدى الرهانات الأساسية التي من شأنها تحقيق النمو الإقتصادي في مختلف دول العالم، وتحقيق بعض أهداف التنمية المستدامة ومواجهة الظواهر الإقتصادية والإجتماعية كالفقر والبطالة وما إلى ذلك.

الفصل الأول

الإطار النظري: عموميات

حول المؤسسات الناشئة

تمهيد:

أصبح مصطلح المؤسسات الناشئة من المصطلحات الحالية ومن أمور الشائعة في الوقت الحالي وعنصرًا حيويًا، ازداد الاهتمام بالمؤسسات الناشئة وأصبح لها دور مهم في النشاط الاقتصادي في الدول المتقدمة والنامية نظرًا لسرعة نموها وتطورها وقدرتها على استيعاب التكنولوجيا والابتكارات التي تساهم في تعزيز التنافسية على الصعيد العالمي وتحقيق نمو اقتصادي للدول. بسبب مساهمتها في النمو الاقتصادي والإنتاجية وتوفير فرص عمل جديدة وخاصة في البلدان النامية حيث تواجه العمالة ظروف عمل غير مواتية ولهذا السبب أصبحت المقاولاتية بديلاً مهماً في إيجاد وظائف جديدة وتحسين الظروف الاقتصادية.

المبحث الأول: عموميات حول المؤسسات الناشئة

المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة ونشأتها

التعريف المؤسسات الناشئة:

التعريف الأول: تعرف المؤسسة الناشئة startup اصطلاحا حسب القاموس الانجليزي على أنها مشروع صغير بدأ للتو وكلمة start-up تتكون من جزأين "start" وهو مايشير إلى فكرة الانطلاق "و" "up" وهو ما يشير لفكرة النمو القوي.¹

بدأ استخدام المصطلح بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة، وذلك مع بداية ظهور شركات رأس مال المخاطر ليشيع استخدام المصطلح بعد ذلك. وفي أيامنا الحالية يوجد المصطلح ويعرفه القاموس الفرنسي Larousse يشير إلى أنها " تلك المؤسسات الفتية المبدعة في مجال تكنولوجيايات الإعلام والاتصال ومهمتها خلق وتسويق تكنولوجيايات جديدة"، ويعرفها الباحث Eric Reis بأنها تلك الدراسات التي تهدف الى تطوير وتوزيع منتج جديد في ظل درجة عليا من عدم التأكد.²

وتعرف المؤسسة الناشئة على أنها شركة ذات تاريخ تشغيلي قصير، وهذه الشركات تكون غالبا حديثة الإنشاء، وتكون في طور النمو والبحث عن الأسواق، وأصبح هذا المصطلح متداولاً على نطاق عالمي بعد فقاعة الدوت كوم، يقوم المؤسسون بتصميم المؤسسات الناشئة لتطوير نماذج أعمال قابلة للتطوير بكل فعالية.³

التعريف الثاني : يعرفه القاموس الفرنسي: la rousse هي المؤسسات الشابة jeune entreprise المبتكرة في قطاع التكنولوجيايات الحديثة، تمثل المؤسسات الناشئة بشكل خاص الاقتصاد الجديد " في الولايات المتحدة، الذي يسير تطوره جنب إلى جنب مع تطور الإنترنت، وبما أن استدامة ونمو هذه المؤسسات لا تزال غير مؤكدة، فإنها تستفيد من مصادر محددة للتمويل. هذه هي شركات رأس المال

¹ بوالشعور شريفة، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة ، دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد الرابع العدد 2 جامعة 20 أوت سكيكدة، الجزائر، 2018، ص420

² المومن عبد الكريم ، وآخرون المؤسسات الناشئة ودورها في إنعاش الاقتصاد الجزائري، مخبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التطوير المحلي البويرة، الجزائر، ص 16.

³ بوالشعور شريفة، نفس المرجع السابق، ص 420.

⁴ بن زغده حبيبة، شركات رأس مال المخاطر كآلية لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر، المجد 7 ،حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية،العدد 3 الجزائر، ص 79-94.

الاستثماري التي تجمع الأموال اللازمة لتطوير الأعمال، يرتبطون بإدارتها ويتقاضون أجورهم عندما يصلوا إلى مرحلة النضج.

يمكن للأشخاص الطبيعيين الذين يمتلكون موارد كبيرة أن يدعموا هذه المؤسسات الصغيرة يمكن إدراج المؤسسات التي اكتسبت مصداقية معينة في الأسواق المالية.

التعريف الثالث : حسب "Ries Eric" أحد المنظرين لهذا المفهوم "startup Lean The" المؤسسة الناشئة هي "كيان بري صممت لخلق منتج جديد أو خدمة جديدة في ظل حالة عدم تأكد شديدة، أي تقديم منتج أو خدمة جديدة مع عدم التأكد على بيئة الأعمال المحيطة بها¹."

نشأة وتطور المؤسسات الناشئة

تاريخ المؤسسات الناشئة يعود إلى فترة مبكرة في تطور الاقتصاد العالمي حيث ان في العصور القديمة، كانت المؤسسات الصغيرة والحرفية تشكل جزءًا كبيرًا من النشاط التجاري، ومع مرور الوقت، تطورت المؤسسات الصغيرة لتشمل الورش والمحلات التجارية والمصانع الصغيرة.

الجذور التاريخية لمصطلح startup

يرجع تاريخ مصطلح startup بشكل مباشر إلى منتصف القرن الماضي خلال الفترة التي شهدت ظهور تمويل رأس مال المخاطر بحيث يشير العديد من الباحثين الذين قاموا بدراسة المؤسسات الناشئة إلى ان استخدام هذا المصطلح بدأ بعد الحرب العالمية الثانية².

وتعود اولى استخداماته إلى القرن 20 في مقال بعنوان *the unfashionable business of investing in startups data processing field* نشر في مجلة "Forbes" الأمريكية التي تهتم بإحصاء ارصدة أغنياء العالم و ثرواتهم وتتبع المسار المالي والاقتصادي للمؤسسات العالمية، ليعاد استخدامه في عام 1977 في مقال بعنوان "An Incubator for Startup".

¹ هشام بربول، و جهاد خلوط ، التعليم المقاولاتي وحتمية الابتكار في المؤسسات الناشئة .مجلة معهد العلوم الإقتصادية مجلة علوم الإقتصادية والتسيير والتجارة ، 2017 ، ص57.

² محمد الأمين النوي، محمد دهان نحو تنظير أدق لمفهوم المؤسسات الناشئة وخصائصها: دراسة منهجية مفصلة، مجلة الإصلاحات الاقتصادية والاندماج في الاقتصاد العالمي، العدد 03 ، المجلد 14 ، المدرسة العليا للتجارة العاصمة، الجزائر، 2020، ص 03.

Business Week الأمريكية التي تختص بتغطية الأخبار المالية والاقتصادية التي تخص عالم الأعمال بشكل عام بعدها بحوالي سنتين، عاود ذات المصطلح الظهور مجدداً من قبل David Birch الاقتصادي الأمريكي المعروف بعمله الرائد في مجال الأعمال الصغيرة في مقال له بعنوان « The Job Generation Process » يشير فيه إلى أهمية المشاريع الصغيرة في خلق وتوليد مناصب عمل جديدة في خضم التغيرات التي مست هيكل الصناعة الأمريكية في تلك الفترة، والتي أسفرت عن ارتفاع معدلات البطالة وتزايد التيارات المنادية بضرورة توجيه الاقتصاد الأمريكي نحو الاهتمام بالمؤسسات والمشاريع الصغيرة.¹

مميزات و خصائص المؤسسات الناشئة.:

مميزات المؤسسات الناشئة:

للمؤسسات الناشئة مجموعة من المميزات التي تتفرد بها وتميزها عن الأنواع الأخرى من المؤسسات والتي وردت في مختلف التعاريف:

شركات حديثة العهد: نعم هي كذلك، يرتكب الكثير من الناس أخطاء في تصنيف المؤسسات الصغيرة وقولبتها على أنها شركات ناشئة، لكن ليس عن هذا النوع ما نتحدث اليوم .

تتميز المؤسسات الناشئة بكونها شركات شابة يافعة وأمامها خياران: إما التطور والتحول إلى شركات ناجحة، أو إغلاق أبوابها والخسارة.

الابتكار: من مميزات المؤسسات الناشئة القدرة على الإبداع والابتكار والتطوير الدائم بحيث تكون لها القدرة على خلق منتج جديد أو تطوير منتج قدير بصفات جديدة ، بخدمة جديدة، و طريقة توريد جديدة وما إلى ذلك.

-شركات أمامها فرصة للنمو التدريجي والمتزايد: من إحدى السمات التي تحدد معنى الشركة الناشئة Startup هي إمكانية نموها السريع وتوليد إيراد 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

¹ Landström, H. (2005). David Birch. In H. Landström (Ed.), Pioneers in Entrepreneurship and Small Business Research.p159

على الدهشة وهذا يعني أن المؤسسات الناشئة تقتصر بالضرورة على أرباح أقل لأنها صغيرة، بل على العكس، هي شركات قادرة على توليد أرباح كبيرة جدا.

-شركات تتعلق بالتكنولوجيا وتعتمد بشكل رئيسي عليها: تتميز بأنها شركة تقوم أعمالها التجارية على أفكار رائدة Intonative ، وإشباع لحاجات السوق بطريقة ذكية وعصرية. يعتمد مؤسسو المؤسسات الناشئة على التكنولوجيا للنمو والتقدم والعثور على التمويل من خلال المنصات على الانترنت ومن خلال الفوز بمساعدة ودعم من قبل حاضنات الأعمال.

-شركات تتطلب تكاليف منخفضة: يشمل معنى الشركة الناشئة Startup على أنها شركة تتطلب تكاليف صغيرة جدا بالمقارنة مع الأرباح التي تحصل عليها، وعادة ما تأتي هذه الأرباح بشكل سريع وفجائي بعض شيء¹.

خصائص المؤسسات الناشئة:

- ✓ هي شركات شابة هدفها البقاء على قيد الحياة بالإضافة إلى النمو السريع.
- ✓ النمو السريع والقدرة على إدخال مردود كبير في وقت قصير.
- ✓ الاعتماد على تكنولوجيا المعلومات بشكل كبير.
- ✓ تحتاج إلى رأس مال صغير للتأسيس ومردود عالي.
- ✓ النمو السريع والمفاجئ و بمزايا مفاجئة.

المطلب الثاني: مراحل نمو وتوسع المؤسسات الناشئة

على الرغم من أن التعريف السابق قد يوحي بأن النمو المستمر هو ما يميز المؤسسات الناشئة، إلا أن الواقع يثبت العكس، فغالبا ما تتعثر هذه المؤسسات وتواجه صعوبات كثيرة قبل أن تنجح وتصل إلى القمة. لذلك فإن تلك المؤسسات تمر بمراحل مختلفة من التذبذب الشديد قبل أن تحقق النجاح المنشود.

¹مرباح طه سين وآخرون، "المؤسسات الناشئة بين آلية الدعم وواقع التسيير في الجزائر"، المجلد 07، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، العدد 03، الجزائر، 2020، ص 422-436.

يعكس المنحنى المقابل والمصمم من قبل Paul Graham المراحل المختلفة التي تمر بها المؤسسات الناشئة، بما في ذلك المرحلة الأولى من التأسيس والتي تشهد نمواً سريعاً ثم تليها فترة من التذبذب والتعثر وفي النهاية يأتي النجاح والاستقرار نلخصها في المنحنى التالي:



الشكل(01): منحنى دورة حياة المؤسسات الناشئة

المرحلة الأولى : ¹

تبدأ هذه المرحلة قبل إطلاق المؤسسة الناشئة حيث يقوم فرد أو مجموعة من الأفراد بطرح فكرة ابتكارية أو جديدة أو حتى غير تقليدية ويتم التعمق في دراستها وبحثها جيداً للتأكد من إمكانية تنفيذها وتطويرها في المستقبل. كما يتم دراسة السوق وسلوك المستهلك المستهدف. يتم البحث عن ممول للفكرة، وغالباً ما يتم تمويل المرحلة الأولى ذاتياً، بالإضافة إلى احتمالية الحصول على بعض المساعدات الحكومية.

المرحلة الثانية :

المرحلة الثانية وهي مرحلة الانطلاق. في هذه المرحلة، يتم إطلاق الجيل الأول من المنتج أو الخدمة الجديدة التي لا تزال غير معروفة، وعادة ما يواجه المؤسس الناشئ صعوبة في إيجاد شخص يؤمن بفكرته ويمولها. يلجأ المؤسس الناشئ في هذه المرحلة إلى ما يعرف بـ FFF (Friends, Family, Fools) فغالباً ما يكون أصدقائه وعائلته هم المصدر الأول الذي يلجأ إليهم المقاول للحصول على التمويل، أو

¹ جغدالي نجاه ، دور المؤسسات الناشئة ups start في دعم تنافسية المؤسسات الصناعية الجزائرية - دراسة حالة حاضنة أعمال جامعة المسيلة - . مذكرة مقدمة 20 ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي ، تخصص إدارة استراتيجية ، قسم علوم التسيير ، جامعة محمد بوضياف ، المسيلة - الجزائر ، 2019 / 2020 ، ص 33.

يلجأ إلى الحمقى الذين يتحملون المخاطرة بأموالهم. يحتاج المنتج في هذه المرحلة إلى الترويج والإعلان بكثافة، ويكون سعر المنتج عادةً مرتفعاً، ويبدأ الإعلام بالدعاية له.

المرحلة الثالثة :

تعد مرحلة مبكرة من النمو والازدهار، حيث يبلغ المنتج الذروة ويشهد حماساً واهتماماً مرتفعين. يمكن للمنتج في هذه المرحلة أن يتوسع خارج مجموعة المبتكرين الأولية، ولكن في هذه المرحلة يمكن أن يبدأ الضغط السلبي، حيث يزداد عدد المنافسين للمنتج ويمكن أن يواجه المشروع صعوبات وعوائق تؤدي إلى التراجع أو الفشل.

المرحلة الرابعة :

مرحلة الانحدار والتراجع، وعلى الرغم من استمرار تمويل المشروع من قبل رأس المال المغامر، إلا أنه يتجه نحو الخسارة والتراجع حتى يصل إلى ما يمكن وصفه بـ"وادي الحزن" أو "وادي الموت"، وهذا يؤدي في النهاية إلى خروج المشروع من السوق إذا لم يتم التدارك، خاصة وأن معدلات النمو في هذه المرحلة تكون جداً منخفضة.

المرحلة الخامسة :

تحسن الأوضاع والنمو، حيث يستمر رائد الأعمال في تحسين منتجه وإطلاق نسخ محسنة منه، وينطلق فريق العمل نحو النمو والتحسين، وتتجج الشركة الناشئة في النهوض من جديد بفضل الاستراتيجيات المطبقة واكتساب الخبرة، ويتم إطلاق الجيل الثاني من المنتج بسعر مناسب وتسويقه على نطاقٍ أوسع.

المرحلة السادسة :

مرحلة النمو المرتفع، حيث يتم تطوير المنتج بشكل نهائي ويخرج من مرحلة التجربة والاختبار، ويتم طرحه في السوق المناسبة. وتبدأ الشركة الناشئة في النمو المستمر ويأخذ المنحنى بالارتفاع، حيث يحتمل أن يكون قد اعتمد الابتكار الجديد بنجاح من 20% إلى 30% من الجمهور المستهدف. وتبدأ مرحلة اقتصاديات الحجم وتحقيق الأرباح الضخمة.

المطلب الثالث: أهمية و أهداف المؤسسات الناشئة

إن عملية إنشاء مؤسسة ناشئة ظاهرة شاملة وبشكل كبير ومن المهم التعامل معها نظرا لتأثيرها الواضح في التنمية، ما يجعلها موضوع إلزامي ومثير للاهتمام لكل من المناطق المتقدمة وغير المتقدمة، فلطالما لعبت الشركات الناشئة دورا رئيسيا في الاقتصاد الوطنية والثروة في جميع أنحاء العالم، من خلال تطوير ابتكار المنتجات والخدمات وخلق فرص عمل جديدة وزيادة الإنتاجية الوطنية والتخفيف من حدة الفقر.

أهمية المؤسسات الناشئة:

توفير فرص العمل الحقيقية المنتجة ومكافحة مشكلة البطالة: حيث تتميز بالقدرة العالية توفير فرص في العمل، إضافة إلى قدرتها استيعاب وتوظيف عمالة بخبرة قليلة أو حتى بدون خبرة وهو ما يمتص طالبي العمل خاصة ذوي الشهادات، أصحاب الأفكار وخريجي الجامعة. و بالتالي الرد المباشر على مشكله البطالة حيث تكافح الدول نفسها لخلق ظروف عمل على الرغم من سيرها في طريق النمو¹.

الابتكار في البحث والتطوير: ولا سيما في مجال التكنولوجيا، وهو أداء ضرورية أكثر من أي وقت مضى لتنمية أي بلد في العالم و القدرة على ابتكار وتطوير منتجات بتكلفة أقل بـ 24 مرة مقارنة بالمؤسسات الكبرى (حسب دراسة أمريكية).

زيادة الإنتاجية والحفاظ على التنافسية: حيث لعبت دورا محوريا في العشرينات والسنوات الماضية وذلك باستخدامها أدوات ووسائل وكذا تقنيات إنتاجية حديثة قللت من التكاليف. ورفعت من مستوى جودة المنتجات، وكذلك ما ساعدها على ذلك "تبنيها للإستراتيجية التكنولوجية التي أكسبتها ميزة تنافسية.

نشر القيم الايجابية في المجتمع: تعالج العديد من أهم المشاكل الاقتصادية والاجتماعية والثقافية من خلال الأبحاث التي تقوم بها المؤسسات الناشئة، لتطوير و كذا إدخال قيم جديدة للمجتمع و المساهمة في تطوير ثقافة المستهلك و تشجيعه على تقبل التغيير.

المساهمة في التطوير النسبي الاقتصادي: تعالج القضايا الاقتصادية من خلال أبحاثها و تساهم المؤسسات الناشئة في نشر القيم والمبادئ الاقتصادية والتنظيمية الإيجابية كالمبادرة، الإبداع، الابتكار إدارة الوقت، الكفاءة والفعالية. كما تساهم في إنتاج سلع وخدمات مبتكرة وجديدة مما يؤدي إلى التنوع في

¹ سارة بوعدلة، هدث خديجة بن طيب،"قدرات وتحديات المؤسسات الناشئة ومتطلبات نجاحها مع الإشارة لحالة الجزائر"، المجلد 07، حوليات 1 جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، العدد 03، الجزائر

المنتجات، و المساهمة في تطوير إنشاء الأنسجة الاقتصادية الجديدة الأخرى التي تدعم الانسجة التقليدية كالزراعة.

استثمار المدخرات و تعزيز 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 وكذا نقل شريحة أفراد من دخل أقل إلى دخل أعلى (إعادة توزيع الدخل) و جذب المستثمرين المحليين و الاجانب.

المساهمة في النمو الاقتصادي : نظرا لما توفره من خلق وظائف جديدة على المدى الطويل و نمو دخلها السنوي الذي يساهم في خلق الثروة و المساهمة في الناتج الداخلي الخام، اضافة الى كون غالبية هاته المؤسسات تجتاح أسواق عالمية و بالتالي 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 علي السكان.

أهداف المؤسسات الناشئة : ¹

- ترقية روح المبادرة الفردية والجماعية باستحداث أنشطة اقتصادية سلعية أو خدمية لم تكن موجودة من قبل، وكذا إحياء أنشطة اقتصادية تم التخلي عنها ألي سبب كان، ومثال ذلك تنشيط الصناعات التقليدية المناولة في قطاع الصناعة وقطاع البناء والأشغال العمومية...إلخ.
- استحداث فرص عمل جديدة سواء بصورة مباشرة، بالنسبة لمستحدثي المؤسسات أو بصورة غير مباشرة عن طريق استخدامهم الأشخاص آخرين.
- إعادة إدماج المسرحين من مناصب عملهم جراء الإفلاس لبعض المؤسسات العمومية أو بفعل تقليص حجم العمالة فيها، جراء اعادة الهيكلة أو الخصخصة، وهو ما يدعم إمكانية تعويض بعض الأنشطة المفقودة.

¹عائشة بوجعفر وآخرون، المؤسسات الناشئة في الجزائر الواقع و التحديات ،حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 08 ،العدد الاول .

-يمكن أن تشكل أداة فعالة لتوطن الأنشطة في المناطق النائية مما يجعلها أداة هامة لترقية وتنميين الثروة المحلية واحدى وسائل الاندماج والتكامل بين المناطق.

-تهدف أن تكون حلقة وصل في النسيج الاقتصادي من خلال مجمل العلاقات التي تربطها بباقي المؤسسات المحيطة والمتفاعلة معها، والتي تشترك في استخدام ذات المدخلات.

-تمكين فئات عديدة من المجتمع التي تمتلك الأفكار الاستثمارية الجيدة ولكنها ال تمثل القدرة المالية والإدارية على تحويل هذه الأفكار إلى مشاريع واقعية.

المبحث الثاني : أساسيات حول المؤسسات الناشئة في الجزائر

المطلب الاول: عموميات حول المؤسسات الناشئة في الجزائر في القانون الجزائري

تعريف المؤسسات الناشئة في الجزائر :

يلاحظ الاهتمام الكبير الذي حظي به موضوع المؤسسات الناشئة (startups) وريادة الأعمال في الجزائر خلال السنوات الأخيرة سواء من قبل السلطات الرسمية أو الهيئات الأكاديمية، إلا أن هذا النوع من المؤسسات الناشئة يواجه العديد من الصعوبات نظرا لحدثة عهده في الجزائر من جهة، ومن جهة أخرى فإن هذا النوع من المؤسسات يواجه العديد من الصعوبات حتى في الدول المتقدمة نتيجة تبنيه للأفكار المستحدثة والابداعية والتي عادة ما تكون عالية المخاطرة.¹

تضمن المرسوم التنفيذي رقم 2002-24 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020 انشاء اللجنة الوطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر" وحاضنة أعمال". وتم استحداث هذه اللجنة بهدف المساهمة في تشخيص المشاريع المبتكرة وترقيتها والمشاركة في ترقية النظم البيئية للمؤسسات الناشئة. وتتكون اللجنة التي يرأسها الوزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلف بالمؤسسات الناشئة ممثلين عن 9 قطاعات وزارية وهي المالية ، التعليم العالي والبحث العلمي، البريد و المواصلات الصناعة الفلاحة الصيد البحري الرقمنة والانتقال الطاقوي. ويعين اعضاء اللجنة من طرف الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة بناء على اقتراحات الوزارات الوصية لمدة ثلاث سنوات قابلة للتجديد.

¹ عراب فاطمة الزهراء ، صديقي خضرة، دور الدولة في دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر الجديدة دراسة في قرار انشاء صندوق تمويل المؤسسات الناشئة، جامعة الطاهري محمد بشار الجزائر المجلد 08 ، عدد (202101) ،ص 37.

وبحسب المرسوم، يمكن للجنة التي تجتمع مرتين على الأقل في الشهر أن تستعين بكل شخص أو هيئة يمكن ان يساعدها في أشغالها ويمكن للجنة ان تجتمع في دورة غير عادية بناء على استدعاء من رئيسها، الذي يعد جدول الاعمال ويحدد تاريخ الاجتماعات. وتتداول اللجنة لغرض منح العلامات والى جانب دراسة الطلبات المودعة بعد رفض منح العلامة، ولا تصح هذه المداولات الا بحضور نصف اعضائها على الأقل على ان لا يتعدى أجل الرد على الطلبات المودعة 30 يوما .

شروط مؤسسة ناشئة

وفيما يتعلق بشروط منح علامة مؤسسة ناشئة فهي : المرسوم التنفيذي رقم 2003-1254 المؤرخ في 15 سبتمبر (2020)

فإن المؤسسة الناشئة لا ينبغي ان يتجاوز عمرها 8 سنوات، ويشترط ان يعتمد نموذج اعمال المؤسسة على منتجات او خدمات او نموذج اعمال او اي فكرة مبتكرة. ويتوجب ان لا يتجاوز رقم الاعمال السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية وان يكون رأسمال الشركة مملوكا بنسبة 50 بالمائة على الاقل من قبل اشخاص طبيعيين او صناديق استثمار معتمدة او من طرف مؤسسات اخرى حاصلة على علامة " مؤسسة ناشئة". الى جانب ذلك يتوجب ان تكون امكانيات نمو المؤسسة كبيرة بما فيه الكفاية و على ان لا يتجاوز عدد العمال 250 عامل.

وتمنح علامة " مؤسسة ناشئة " للمؤسسة لمدة 4 سنوات قابلة للتجديد مرة واحدة.

خصائص مؤسسات الناشئة:¹

- مؤسسات حديثة النشأة (شابة) : أي أنها مؤسسات حديثة وليس لها تاريخ في السوق.
- الابتكار: القدرة على الابداع والابتكار والتطوير الدائم والاعتماد على التكنولوجيا كخلق منتج جديد.
- سرعة النمو: القدرة على تحقيق إيرادات سريعة وكبيرة واكتساح الأسواق.
- الخطر: العمل في ظل ظروف عدم التأكد لأنها تركز على الابتكار في سوق غير موجود أو غير مشبع.

¹ منى بسويح، ياسين ميموني، سفيان بوقطاية، واقع وفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07 / العدد: 03 (2020)، ص 405

- رؤوس الأموال والمستثمرون: تقوم المؤسسة الناشئة على اقتصاد المعرفة فهي تتجه نحو المستثمرين أصحاب رأس المال المخاطر.

أمثلة عن بعض الشركات الناشئة في الجزائر:

بما أن الجزائر تشهد حاليا تحولا نحو تعزيز روح ريادة الأعمال وتطوير الشركات الناشئة، فقد شهدت السنوات الأخيرة ارتفاعا ملحوظا في عدد الشركات الناشئة التي تعمل على تقديم حلول ابتكارية وتلبية احتياجات السوق المحلية.

شركة يسير

تعتبر شركة يسير من بين الشركات السبّاقة في استخدام التكنولوجيا المتطورة لتقديم خدمات متنوعة لاسيما في مجال النقل، حيث تم انتخابها في عام 2019 من قبل المنتدى الاقتصادي العالمي من بين 100 شركة ناشئة عربية والخامسة في المنطقة المغاربية التي تشكل الثروة الصناعية، ومن بين أفضل 12 شركة ناشئة في إفريقيا.¹

تقدم يسير خدمة نقل مبتكرة يمكن استخدامها عن طريق الهاتف الذكي في أي مكان وفي أي وقت حيث تسمح للجميع بحجز سائق والتحرك بأمان وترفع شعار " سائق سعيد، راكب سعيد وتركز على المبادئ التالية:

- بساطة الاستخدام: يكفي أن يقوم الزبون بتنزيل التطبيق على هاتفه، أما السائقون فلديهم نسخة خاصة بهم.

-الخدمة متوفرة دائما: وهذا في أي وقت ومكان تغطيه الشركة.

تقديم أفضل تسعيرة : حيث تأخذ بعين الاعتبار كثافة حركة المرور، نوعية الخدمة، المسافة وتوقيت التنقل.

-تقديم خدمة ذات جودة: وهذا بتقليص وقت الانتظار بالنسبة للزبون والسائق، تقديم Activer خدمة آمنة وتحسين التواصل بين السائق والزبون.

¹عماروش خديجة ايمان مزيان أمينة تجربة شركة يسير كنموذج واعد للشركات الناشئة في الجزائر - قراءة تحليلية، مجلة الإستراتيجية والتنمية المجلد 12 العدد 02، جامعة محمد بوقرة بومرداس الجزائر، جويلية 2022، ص91

موقع SIAMOIS QCM.

هي أول منصة إلكترونية جزائرية موجهة لطلبة الطب المقبلين على اجتياز امتحان التخصص، أنشأت في 10 جوان 2017 ، تتيح للطلبة توفير الوقت والجهد والمال من خلال تقديم أكثر من 50.000 سؤال وحالة طبية مصنفة حسب المصدر والتخصص ودرجة الصعوبة، كما تمكنهم المنصة من إضافة ملاحظاتهم، وتصنيفهم للأسئلة والحالات مما يوفر لهم بيانات تحليلية حول أدائهم، وتعتبر الوحيدة في مجالها في الجزائر ما يجعلها فكرة ابتكارية.

تعتبر Siamois QCM مثالا على المؤسسات الناشئة في الجزائر التي تستخدم er W التكنولوجيا لتوفير حلول مبتكرة في مجال معين وتعكس رؤية الشركة التزامها بتطوير الحلول التقنية المتقدمة وتعزيز الابتكار في المجالات الرقمية.¹

مؤسسة GLOBAL OPPORTUNITES.

وهي أول منصة إلكترونية جزائرية لاكتشاف الفرص المتاحة أمام الشباب، تم إنشائها في 11 أبريل 2019 بالبلدية توفر المنصة فرص منخفضة التكلفة بالإضافة إلى البحث عن محتويات أكاديمية ومهنية مهمة للتطوير الذاتي المستمر، إلى جانب توفير فرص لإكتساب خبرة دولية مفيدة وفرص عالمية لتحقيق أحلامهم من خلال تعزيز عقلية (can do) وتطوير مهارات الثقة بالنفس وريادة الأعمال بالإضافة إلى الدرجة الجامعية التي تجعل الخريجين أكثر مهارة وخبرة، وهي تنافس بذلك في فكرتها مؤسسات ناشئة دولية مثل edonix الهندية و i love coding الأمريكية.²

أولا: التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة:

تواجه المؤسسات الناشئة أو ما يطلق عليه ريادة الأعمال تحديات كبيرة في الجزائر نظرا لطبيعتها وخصوصيتها من جهة، ومن جهة أخرى كونها حديثة الظهور مما يتطلب بعض الوقت لخلق وتهيئة البيئة الملائمة لتطورها ومرافقتها، فالمؤسسات الناشئة التي تقوم على أساس فكرة ابتكارية من الصعب أن تتجسد هذه الفكرة في مشروع منتج لأنها تواجه عدد من التحديات والعوائق التي غالبا ما تحول دون نجاح واستمرارية هذه المؤسسات الناشئة، وتتمثل أهم هذه التحديات في:

¹ حباري عبد الجليل، جباري لطيفة، واقع وآفاق تطوير المؤسسات الناشئة في الجزائر، المجلد 16، العدد 02، جامعة عباس لغرور، خنشلة الجزائر، 2022، ص 600

² حباري عبد الجليل، جباري لطيفة ، نفس المرجع السابق، ص600.

التمويل: يعتبر التمويل من أبرز العقبات التي تواجه الشركات الناشئة، إذ يشكل الحصول على التمويل بمختلف أشكاله أهم تحدي لهذه الشركات سواء كان تمويل بذرة للبدء بإطلاق الشركة أو تمويل نمو لتوسيع أعمالها أو تمويل تسريع لزيادة النمو بمعدل أسرع. ولحسن الحظ بدأت تظهر مبادرات وشركات استثمار أخطار وحتى مسرعات نمو ولو بشكل تدريجي لتشجيع وتسهيل الحصول على التمويل إلا أنه لا يكفي. حيث ما تزال هناك فجوة ما بين الشركات الناشئة المناسبة لتلقي النمو، والمستثمرين أفراد أو شركات) الذين يعرضون أموالهم لضخها فيها. لكن التمويل لا يمثل مشكلة للجميع مع أنه تحدي مهم، هناك العديد من الشركات الناشئة التي مولت نفسها بنفسها ورفضت عروض التمويل التي وصلتها كوها لم تتفق مع رؤيتها.¹

صغر حجم السوق: أن تحدي تسويق منتج الشركة الناشئة يعتبر من التحديات الهامة التي تواجه هذه الشركات، ذلك أن التسويق يعتبر الهدف الأساسي للشركة والضامن لاستمراريتها بتحقيق العوائد وبالتالي الاعتماد على التمويل الذاتي مع أن الشركات الناشئة في الجزائر ليست بالعدد الكبير بالمقارنة مع دول أخرى إلا أن هذا له تبريره بصغر حجم السوق المحلي عموماً. هناك عدة عوامل تلعب دور يجعله صغيرة سواء عدد السكان، نسبة انتشار الإنترنت تسهيل الدفع الإلكتروني، ثقافة الشركات الناشئة بحد ذاتها. لكن في ظل صغر حجم السوق لا بد للشركات الناشئة أن تبحث بدائل تسويقية أخرى، مثل التسويق الإلكتروني.

انعدام الخبرة لدى أصحاب الشركات الناشئة: تأسيس شركة ناشئة أمر يحتاج الخبرات متنوعة، بالإضافة إلى المستوى العلمي والتقني الكبير الذي يجب على صاحب الشركة الناشئة أن يلم ببعض أساسيات الإدارة مثل الهيكل التنظيمي، وفرق العمل والتسويق والاستراتيجية. وهذه الخبرة إن لم تكن متاحة لدى صاحب الشركة أو المؤسسة سيضطر أن يشتريها من خلال قبول تمويل من مستثمر لديه الخبرة اللازمة وشبكة العلاقات العامة، وفي هذه الحالة يجب أن يعطيه حصة من شركته. كما تتجسد أيضاً انعدام الخبرة لدى أصحاب الشركات الناشئة في عدم وجود دراسة جدوى احترافية لمشروع الشركة وتتنوع هذه الدراسة عادة بالدراسة المالية المتعلقة بتقييم الاحتياجات التمويلية للشركة خصوصاً في بدايتها والدراسة التسويقية التي تتعلق بتسويق المنتج وإيجاد الأسواق وكيفية الوصول للزبائن والتعريف و الترويج للمنتج

¹ ديناوي أنفال عائشة، زرواط فاطمة الزهراء، المؤسسات الناشئة فاطرة الجزائر الجديدة للنهوض بالاقتصاد الوطني التحديات واليات الدعم، جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم الجزائر المجلد 7 العدد (2020)، ص 333

بمختلف الوسائل خصوصا الترويج عن طريق شبكة الانترنت. بالإضافة إلى ذلك، هناك دراسة جدوى فنية وتتعلق بملكية الشركة وتحديد مهام المكلفين بها بدقة ووضع أهداف واستراتيجيات بعيدة المدى للشركة، لذا نجد أغلب المؤسسات الناشئة التي لم تستمر في نشاطها أو فشلت كان ذلك نتيجة عدم إعداد دراسة جدوى محترفة، هذا و يمكن للمؤسسات الناشئة الاعتماد أو الاستعانة في إعداد دراسات الجدوى بمكاتب الخبرة و الدراسات كما يمكنها أيضا الاستعانة بحاضنات الأعمال أو مسرعات الأعمال.

فريق العمل: إن العمل الجماعي والعمل كفريق له أهمية كبرى للشركات والمؤسسات الناشئة إذ معظم التجارب الناجحة للشركات الناشئة بدأت عملها كفريق وقد يظهر هذا التحدي بداية من أنه لا يوجد قسم موارد بشرية في الشركة منوط به استقطاب الموظفين للعمل فيها، بل يبدأ الأمر بالبحث في دائرة المعارف والطلب منهم ترشيح بعض الموظفين وهنا يدخل عامل المحاباة بالمنصف ليؤثر على مبدأ التوظيف بناء على الكفاءة. تعاني الشركات الناشئة من عدم قدرتها بسرعة الحصول على موظف مناسب لإنجاز مشروع مستعجل، فقد تنشر عدة إعلانات لكن طالما هي شركة ناشئة لم يسمع بها الكثيرون فلن يظهر الإعلان للمهتمين فعلا أحد الحلول لمثل هذا النوع من التحديات هو توظيف المستقلين نظرا لطبيعة المشروع المؤقتة، لكن كيف نصل لهؤلاء؟ يمكن أن نصل إليهم في البحث في منصات العمل الحر التي توفر مختلف من المهارات التي يمكنك طلبها والتعاقد معها لإنجاز العمل المطلوب بدقة واحترافية، كما توفر هذه المنصات الاستشارات اللازمة حسب مجال نشاط المؤسسة الناشئة بفضل الخبراء القائمين عليها.

ثانيا: التحديات التي تواجه الشركات الناشئة في الجزائر:¹

الحديث عن الشركات الناشئة في الجزائر يقابله دائما نظرة تشاؤمية. فبمجرد طرحك لفكرة شركة ناشئة في هذا البلد ستجد المثبتين أكثر من الداعمين لهاته الفكرة :

- غياب قانون خاص بهاته الشركات

- الاجراءات البيروقراطية، وعدم مواكبة التشريعات والقوانين.

ضعف حصة الشباب من الصفقات العمومية والمحددة ب 20% فقط قانون الصفقات العمومية

.247/15

- مشاكل التمويل ودفع المستحقات (ضعف التمويل ونقص راس المال المغامر للاستثمار).

¹ ديناوي أنفال عائشة ، زرواط فاطمة الزهراء، نفس المرجع السابق ص 337

- التأخر التكنولوجي وعدم رقمنة اغلب القطاعات الاقتصادية.
- عدم وجود نظام دفع الكتروني حقيقي ومتطور.
- الاستراتيجية الجديدة لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر:
- ومن خلال القرارات المتخذة من قبل الحكومة بان مستقبل الاقتصاد الوطني مربوط بالشركات الناشئة الجزائرية، و أبرز هاته القرارات ¹:
- إنشاء صندوق استثماري مخصص لتمويل ودعم المؤسسات الناشئة وذلك لحل مشكل التمويل. تم اطلاقه خلال مؤتمر خاص بالشركات الناشئة و يعتمد هذا الصندوق في تمويل المشاريع بالأساس على الاستثمار في رؤوس الأموال و ليس ميكانيزمات التمويل التقليدية التي تعتمد على القروض.
- وضع إطار قانوني خاص بإنشاء الشركات الناشئة STARTUP ، وإعداد نصوص تنظيمية.
- استحداث وزارة منتدبة مكلفة بالمؤسسات الناشئة والمصغرة و وضع على رأسها شاب له خبرة في المجال.
- استحداث وزارة منتدبة للحاضنات دورها هو دعم ومرافقة الشركات الناشئة.
- أصحاب المشاريع المبتكرة والمؤسسات الناشئة، يمكنهم الاستفادة من المساحات المتاحة داخل المؤسسات التابعة لقطاعي الشباب والتكوين المهني عبر أنحاء الوطن.
- إنشاء مجلس أعلى للابتكار يقوم بتثمين الأفكار والمبادرات المبتكرة والإمكانيات الوطنية للبحث العلمي، وهو في خدمة تنمية اقتصاد المعرفة.
- تعميم الدفع الالكتروني في مختلف القطاعات الحيوية.
- 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 و الذي يعني أصحاب الشركات الناشئة.
- إصدار تعليمية بتطبيق مضمون قانون المالية التكميلي و الذي يعني أصحاب الشركات الناشئة من ضريبة الدخل الإجمالي.
- إعفاء من الرسم على النشاط المهني لمدة ثلاث سنوات بعد تاريخ الشروع في النشاط.

¹ محمد فودو، بلقاسم ميموني، و محمد بن بيا. دور حاضنات الاعمال في دعم وتطوير المؤسسات الناشئة في الجزائر. الجزائر: مجلة النمو الاقتصادي وريادة الاعمال، مخبر دراسات التنمية المكانية وريادة الاعمال.سنة 2021

- إعفاء التجهيزات التي تفتتها الشركات الناشئة لإنجاز مشاريعها من الرسم على القيمة المضافة.
- أرضية رقمية خاصة بالشركات الناشئة تم إطلاقها هدفها محاربة البيروقراطية والتي ستسهل الإجراءات الإدارية دون استخراج اي وثائق وبدون التوجه للإدارة <https://startup.dz>.

- فتح المجال لشركات رأسمال الاستثمار بجزاية أكثر من 49% من أسهم الشركات الناشئة.¹

المطلب الثاني : واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر

أولاً: النظام القانوني للمؤسسات الناشئة في الجزائر.

في إطار دعم حركية إنشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، عملت السلطات الجزائرية على تهيئة البيئة المناسبة لهذا النوع من المؤسسات.² وتناول المشرع الجزائري تعريف المؤسسة الناشئة أو المبتكرة في القانون رقم 15-21 المتضمن القانون التوجيهي حول البحث العلمي والتطوير التكنولوجي، كما أشار في أحكام القانون رقم 17-02 المتعلق بالقانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والقانون المالي لسنة 2020، وكذلك أحكام المرسوم التنفيذي رقم 24-2008 المتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة و"مشروع مبتكر وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها.

المؤسسات الناشئة في ظل القانون رقم 15-21 المتضمن القانون التوجيهي حول البحث العلمي

والتطوير التكنولوجي وكذلك المؤسسات الناشئة في ظل القانون 17-02

تناول المشرع الجزائري تعريف المؤسسة الناشئة أو المبتكرة في محتوى نص المادة 06 من القانون رقم

15-21³ على أنها:

¹ خ.خالد(29.11.2021)، الشركات الناشئة في الجزائر،، Récupéré sur www.teyssir.com.

² - إقولي اولد رابح صافية "مكانة المؤسسات الناشئة في القانون الجزائري، الملتقى الوطني الثاني عشر حول المؤسسات الناشئة والحاضنات كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الشهيد محمد الخضر، الوادي، يوم 15 فيفري 2021، ص 33.

³ قانون رقم 15-21، مؤرخ في 30 ديسمبر 2015، يتضمن القانون التوجيهي حول البحث العلمي والتطوير التكنولوجي، ج. ر. ج. ج. عدد 71 مؤرخ في 30 ديسمبر 2015 معدل ومتمم بقانون رقم 20-01 مؤرخ في 30 مارس 2020، ج. ر. ج. ج. عدد 20، صادر بتاريخ 05 أبريل 2020

تعني المؤسسة التي تتكفل بتجسيد مشاريع البحث الأساسي أو التطبيقي أو تلك التي تقوم بأنشطة البحث والتطوير".

فالمشرع قدم تعريفات وشرح بعض المصطلحات في هذا القانون دون أن يتناول شرح المؤسسة الناشئة بدقة.

أما المؤسسات الناشئة في ظل القانون 02-17- المتعلق بالقانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المادة¹ 21 ، فذكرها عندما تعرض لآليات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والناشئة عن طريق صناديق الضمان وصناديق الإطلاق باعتبار أن المؤسسات الناشئة نموذج اقتصادي جديد مبني على المعرفة والابتكار، فهو إذن قطاع وعد يجب تطويره وترقيته لتحقيق التنمية الاقتصادية وقد جاء محتوى نص المادة كما يلي : " تنشأ لدى الوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة صناديق ضمان القروض وصناديق الإطلاق وفقا للتنظيم الساري المفعول، بهدف ضمان قروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية المؤسسات الناشئة في إطار المشاريع المبتكرة"، فالقانون رقم 02-17- يسعى إلى تشجيع إنشاء صناديق ضمان القروض وصناديق الإطلاق.

يتضح من خلال محتوى نص المادة 21 من قانون رقم 02-17 أن المشرع الجزائري لم يتطرق إلى تعريف المؤسسات الناشئة وإنما اكتفى بذكر صناديق تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والناشئة المبتكرة بين مساهمة صناديق الإطلاق كآلية لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والناشئة وتكون ملائمة أكثر لهذا النوع من المؤسسات كما تؤدي إلى تحسين تنافسها حسب حجمها ومجال نشاطها .²

المؤسسات الناشئة في ظل القانون رقم 19-14 المتضمن قانون المالية لسنة 2020.

تعد فكرة المؤسسات الناشئة في الجزائر حديثة النشأة، بحيث تطرق لها القانون رقم 14-19 المتضمن قانون المالية لسنة 2020 والذي نص في المادة 69 منه على مجموعة من التسهيلات والتحصيرات الجبائية التي تستفيد منها المؤسسات الناشئة والتي جاء فيها: "تعفى الشركات الناشئة من الضريبة على أرباح الشركات والرسم على القيمة المضافة بالنسبة للعلامات التجارية..." من خلال المادة نلاحظ أن

¹قانون رقم 02-71 سالف الذكر.

²إقلولي ولد رايح صافية، نفس المرجع السابق، ص 34.

المشرع لم يحدد لنا من تكون هذه المؤسسات الناشئة التي تستفيد من الامتيازات الجبائية بل اكتفى بذكرها فقط. فالمشرع الجزائري في نص المادة 69 أقر بتسهيلات وتحضيرات جبائية لفائدة المؤسسات تنشط الناشئة والتي .

في مجالات الابتكار والتكنولوجية الجديدة وإعفاءها من الضريبة على الأرباح والرسم على القيمة المضافة يهدف مرافقتها في مرحلة الانطلاق وضمان تطوير آدائها لاحقاً.¹

بالإضافة إلى المادة 131 منه حيث جاء فيها ما يلي: ينشأ حساب التخصيص خاص في الخزينة رقمه -150-302 عنوانه صندوق دعم وتطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة startup يقيد في هذا الحساب :

في باب الإيرادات :

إعانة الدولة.

الناتج عن الرسوم غير الجبائية.

كل المواد والمساهمات الأخرى.

في باب النفقات:

- ضمان تمويل القروض البنكية لفائدة المؤسسات الناشئة startup.

- وضع نسب تحفيزية للقروض البنكية.

- تمويل التكوين.

- احتضان المؤسسات الناشئة startup.

ثانيا: مناخ الأعمال للمؤسسات الناشئة في الجزائر:

ان اهتمام الجزائر بالشركات الناشئة حديث خاصة بعد تراجع أسعار البترول ومحاولة الاتجاه نحو سياسة التنويع الاقتصادي المبنية أساسا على المؤسسة وكيفية خلق القيمة المضافة ومناصب الشغل والاتجاه نحو الابتكار وتشجيع خلق المؤسسات الناشئة يعتمد بشكل عام على عوامل مرتبطة بجوانب الاقتصاد

¹قسوري إنصاف ، حاضرات الأعمال التكنولوجية ودورها في دعم الإبداع والابتكار بالمؤسسة الناشئة الجزائرية، مجلة الإقتصاد والمناجنت ، عدد 02، جامعة محمد لخضر بسكرة، 2020، ص22.

الكلي (نظام حوكمة، وبيئة الأعمال المواتية، التمويل الكافي)، وجزئية كافية (المهارات الإدارية والتكنولوجية المؤهلة).¹

نجاح وتطور الشركات الناجحة يعتمد على بيئة أعمال مواتية وان ضعف نشاط المؤسسات الناشئة في الجزائر عائد لعدة اسباب يمكن تلخيصها في النقاط التالية:

- الميزانية الموجهة للبحث العلمي في الجزائر لا تتعدى 1% من PIB.
- غياب سياسة واضحة تعنى بالابتكار بالاشتراك مع جميع الفاعلين سواء الدولة المؤسسات خاصة او عمومية، الجامعة.
- ضعف العلاقة بين الجامعة مراكز البحوث والنسيج الاقتصادي.
- غياب احصائيات حول عدد المؤسسات الناشئة الناشطة في الجزائر.
- صعوبة ايجاد التمويل الكافي للمشاريع الابتكارية للمؤسسات الناشئة في الجزائر.
- غياب الاطار القانوني المنظم لعمل الشركات الناشئة في الجزائر. غياب النظام البيئي الخاص بالشركات الناشئة.

ثالثا: آفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر

تسعى الجزائر في الآونة الاخيرة الى زيادة الاهتمام و دعم المؤسسات الناشئة خاصة مع وجود ارادة سياسية حقيقية من طرف السلطات العمومية للتوجه نحو تنويع الاقتصاد و البحث عن بدائل حقيقية للمحروقات ان بوادر هذا الاهتمام تتجسد في انشاء وزارة خاصة مكلفة بالشركات الناشئة المعرفة اوكلت لها مهام وضع خارطة طريق تصب في تشجيع حاملي الافكار على خلق مؤسساتهم و نقل كل الدعم سواء من ناحية التمويل و توفير البيئة القانونية لمثل هذا النوع من المؤسسات ومن أهم الإجراءات المتخذة في سبيل دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر تذكر:

- وضع إطار قانوني وتنظيمي ووظيفي لبدء العمل وكذلك لتحديد الطرق والوسائل التقييم أدائها ووضع خارطة طريق لتمويلها، سيشمل هذا التمويل سوق الاسهم ورأس مال المخاطر.
- انشاء صندوق خاص بتمويل المؤسسات الناشئة بالتعاون مع البنوك العمومية.
- مشروع إنشاء مجلس وطني للابتكار.

¹ بسويح منى وآخرون، واقع وآفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر، مجلة حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية المجلد 07، العدد 03 جامعة بشار، الجزائر، 2020، ص 410.

-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 فلق ارتباط الاقتصاد الوطني بالمحروقات.

-إنشاء مدينة المؤسسات الناشئة"، التي ستكون بمثابة مركز تكنولوجي متعدد الخدمات، بجاذبية عالية، ما يسمح بتعزيز مكانة الجزائر كقطب إفريقي للإبداع والابتكار، من جهة أخرى، تعمل الوزارة على وضع الأسس القانونية المعاهد نقل التكنولوجيا، خلال الربع الأول من عام 2020 على أن تنطلق المرحلة التجريبية عبر جامعتين بإنشاء مركزين مختصين بالذكاء الصناعي وانترنت الأشياء التي تعمل بالتعاون مع الكفاءات الجزائرية بالخارج.

- إصلاح معمق 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 اصحاب المؤسسات الناشئة لاسيما التي تنشط في مجالات الابتكار والتكنولوجيات الجديدة وذلان من خلال إعفائها من الضريبة على الأرباح والرسم على القيمة المضافة بحذف ضمان تطوير أدائها مما يسمح بتحقيق تنمية اقتصادية مستدامة لبلادنا على المدى المتوسط .

رابعا : حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة

تعريف حاضنات الأعمال:

تعرف الجمعية الوطنية لحاضنات الأعمال NBIA حاضنات الأعمال بأنها هيئات تهدف إلى مساعدة المؤسسات المبدعة الناشئة و رجال الأعمال الجدد، وتوفير لهم الوسائل والدعم اللازمين الخبرات الأماكن الدعم المالي، لتخطي أعباء و مراحل الانطلاق والتأسيس، كما تقوم بعمليات تسويق ونشر منتجات هذه المؤسسات¹.

وهي حزمة متكاملة من الخدمات والتسهيلات وآليات المساندة والاستشارة، توفرها ولمرحلة محددة من الزمن مؤسسة قائمة، لها خبرتها وعلاقاتها بالمباردين الذين يرغبون بالبداية في إقامة مؤسسة صغيرة أو ناشئة بهدف تخفيف أعباء مرحلة الانطلاق¹.

¹زهير خولة، دور حاضنات الأعمال الجامعية في خلق المؤسسات الناشئة للطلبة الجامعيين، دراسة حالة حاضنة الأعمال الجامعية - لولاية المسيلة، مذكرة ماستر أكاديمي في علوم التسيير ، تخصص إدارة أعمال ، جامعة محمد بوضياف مسيلة ، 2020-2021،ص100

دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة

تعتبر حاضنات الأعمال أحد الأدوات المستخدمة لترقية خلق شركات مقاولاتية ناجحة. وتعود فكرة ظهور وتطور حاضنات الأعمال (Business incubation) إلى 50 سنة خلت من الآن. وأول حاضنة أعمال تأسست سنة 1959 في بتافيا (Batavia) في نيويورك في الولايات المتحدة الأمريكية، كمبادرة لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجديدة في تأسيس وتطوير الشبكات، المهارات الادارية، وتسويق المنتجات والخدمات ذات طابع ابتكاري وابداعي، ولكن ولغاية السبعينات، الفكرة كانت فريدة من نوعها وهدفها كان فقط دعم المشروعات الناشئة (start-up) التي تحتاج للتوجيه ورأس مال مغامر لتجسيد أفكارها على أرض الواقع. اليوم انتشرت فكرة حاضنات الأعمال كثيرا في العديد من المناطق حول العالم وتجاوز عددها في الولايات المتحدة الأمريكية الآلاف، كما توجد في عديد الدول الأوروبية وجنوب أمريكا، وجنوب أفريقيا والصين وكوريا، وعدد من الدول العربية بما فيها الجزائر²

تحديات حاضنات الأعمال والمؤسسات الناشئة Startup في الجزائر.

بالرغم من الدور الفعال الذي لعبته حاضنات الأعمال في العالم في دعم وترقية شركات المقاولاتية الناشئة، إلا أنها لاتزال في الجزائر بعيدة عن المراحل المتقدمة التي بلغتها بعض الدول. وعموما فإن كل من حاضنات الأعمال والشركات الناشئة في الجزائر يعاني جملة من النقائص، وتواجه تحديات تقف حائلا أمام تطورها، ويعود ذلك لعدة أسباب:

- حادثة ومحدودية كل من فكرة حاضنات الأعمال والشركات الناشئة في الجزائر.
- ضعف المورد البشري وعدم تأهيله، وافتقاره لخلفية كافية حول المقاولاتية في الجزائر التي تواجه العديد من الصعوبات والتحديات خاصة فيما يتعلق نقص الأفكار الابداعية والمبتكرة.
- ضعف التمويل، ونقص رأس المال المغامر للاستثمار.
- الاجراءات البيروقراطية، وعدم مواكبة التشريعات والقوانين.

¹فاطمة الزهرة عايب ، حاضنات الأعمال كآلية لتعزيز قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الابتكار دراسة مجموعة من حاضنات الأعمال الجزائر - اطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه الطور الثالث LMD كلية العلوم الاقتصادية، التجارية و علوم التسيير، جامعة فرحات عباس سطيف - 1- ، السنة الجامعية 2018 - 2019

². بوالشعور شريفة، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة Startups دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد 04، العدد 02، جامعة 20 أوت 1955، سكيكدة الجزائر، 01/05/2018، ص 419

- تخلف الانتاجية، وعدم مطابقة المعايير الدولية، مما يجعل من المنتج الجزائري عاجزا عن دخول أسواق كبرى نظرا لضعف تنافسيته.

ضعف الانفاق الحكومي على البحث العلمي، وانفصال الجامعة ومراكز البحث العلمي عن أرض الواقع التخلف التقني، وعدم مواكبة التطورات الحاصلة في بيئة الأعمال العالمية (الدفع الالكتروني، والتجارة الالكترونية...). بالنسبة لحاضنة الأعمال العامة تعاني من مشكلة بعدها عن المناطق الحضرية، وعدم مطابقتها لنماذج الحاضنات المعمول بها في العالم مثل ارتفاع ايجارات البنى التحتية التي توفرها لرواد الأعمال.

خامسا: مستقبل المؤسسات الناشئة في الجزائر :

يرى الخبير الاقتصادي، عبد الرحمان عية، أن الوزارات المنتدبة الجديدة ذات الطابع الاقتصادي، التي تم استحداثها في خضم التشكيل الحكومي الجديد والتحول الذي تشهده الجزائر في طريق الإصلاح العميق، أنها تحمل مفهوما واحدا، خاصة المؤسسات الناشئة . وأكد عية، في تصريح لـ السياسي، أن مستقبل المؤسسات الناشئة يفرض على الوزارات الوصية التي تشارك في الإشراف على هاته المؤسسات، القيام بعملية المرافقة قصد القضاء على الإفلاس التي يترتب بها، وإعادة بعثها من جديد لإعادة الثقة لأصحابها من أجل ارتقائها لتصبح مؤسسات صغيرة . وقال الخبير الاقتصادي، بخصوص الوزارات المنتدبة الجديدة، فيما يخص وزارة الحاضنات المؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة، فهي تحمل نفس المفهوم لمختلف المؤسسات الناشئة، معتبرا الأخيرة خطأ غير منطقي وجب تداركه لتحسين مردودية المؤسسات بما يعود بالنفع على أصحابها وخدمة الاقتصاد الوطني. ودعا عية القائمين على هاته المؤسسات الناشئة بتغيير الذهنيات وخلق جو مناسب لتكوين هاته المؤسسات التي تعول عليها الدولة بنسبة كبيرة لتكون مساهما فعلا في اقتصاد البلاد وخلق فرص عمل للشباب، مشيرا في السياق أن تخرج من القوقعة التي عاشتها خلال السنوات الماضية¹. وأوضح ذات المتحدث، بخصوص التسمية الجديدة للوزارات المنتدبة أنها ذات طابع اجتماعي أكثر منها اقتصادي، حيث طالب عية امن أصحاب هاته مؤسسات التغيير في أدائها والخدمة التي تقدمها الذي يتأتى من تغيير الذهنيات، حسبه، كما دعا للعمل على محاربة العراقيل الإدارية التي تواجه مستقبل المؤسسات الناشئة والصغيرة . من جهة أخرى، دعا

¹د بسويح ملى ، د.ميموني ياسين ، د.بوقطاية سفيان ، واقع وفاق المؤسسات (الجزائر) ، المجلد 7 ، العدد 3(2020)،ص413-414

الخبير الاقتصادي عية وزير المالية الجديد عبد الرحمان راوية إلى تهيئة الجو الملائم للمؤسسات الناشئة من أجل الرقي بها إلى مصاف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ووضع استراتيجية تقوم على السرعة في دراسة الملفات ومنح القروض خاصة على مستوى البنوك، حيث قال عية أن الوزير الجديد - القديم لم يوفق في السابق وعرف قطاع المالية في وقت تباطئ نوعا ما، مطالبا إياه بمرافقة هاته المؤسسات. هذا ويعلق أصحاب المؤسسات الناشئة آمالا كبيرة على الوزارة المنتدبة الجديدة المكلفة بالمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة لمعالجة كل الإشكالات التي تعترضهم في الميدان، حيث يتطلعون لإزالة العراقيل البيروقراطية وحل إشكال التجارة الإلكترونية، ولم لا تنظيم لقاء بين جميع أصحاب المؤسسات الناشئة للخروج بحلول ممكنة لتطوير عملها بدورهم.

المطلب الثالث: الفرق بين المؤسسة الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في

الجزائر

عادة ما الخلط يتم بينهما وهو بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخصوصا الصغيرة منها، إلا أن هناك اختلافات جوهرية ما سنوضحه من خلال هذه الجزئية. أوجه الاختلاف بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكن إبراز اختلاف المؤسسات الناشئة عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العديد من النقاط والمتمثلة في:¹

الحدثة: المؤسسة الناشئة هي مؤسسة حديثة تتاح فيها الفرصة لكل موظف ليكون رائد أعمال، فهي تحترم موظفيها وأفكارهم على مستوى أساسي، منضبطة في التنفيذ الصارم لأعمالها الأساسية فبدون انضباط لا يوجد ابتكار تمتلك المؤسسة الناشئة كمؤسسة حديثة أداة جديدة في ترسانتها وهي اليد العاملة المؤمنة المتحمسة والمكرسة لمشروع واحد ، هذه الأخيرة قادرة على التجربة بسرعة وتوسيع نقاط تأثيرها على عكس المؤسسات الناشئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي مؤسسات كلاسيكية تقدر الإدارة، وتقيد حرية موظفيها، التزاماتها متعددة قانونية، جبائية.... إلخ..

دورة حياة المؤسسة وفقا لنموها: إن إخلاف دورة حياة المؤسسات الناشئة عن دورة حياة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكن أن يرجع إلى كون أن كل منهما تختار طرقا مختلفة للحصول على الموارد وتحويلها، وفق هياكل تنظيمية معينة، وتتجه استراتيجيات مختلفة لتوجيه نشاطاتها وخلق القيمة.

¹ وادي عدون، ن (1998) إقتصاد المؤسسة (الطبعة الثانية). دار المحمدية العامة، ص 17-18.

يمكن طرح الاختلاف بين دورتي حياة المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفقا لنموهما من خلال النقاط التالية:

-دورة حياة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسيطة تبدأ بالانطلاق مروراً بالبقاء و الإستقرار إنتهاء بالنضج وذلك وفق علاقة طردية بين النمو (حجم المؤسسة) وعمر المؤسسة والتي تتخللها أزمات تفصل بين كل مرحلة وأخرى، بينما تمر المؤسسات الناشئة بسلسلة من التراجع والتقدم الغير قابل للتنبؤ بين مرحلتى الإنشاء إلى غاية إيجاد نموذج الأعمال، لتدخل بعد ذلك في مرحلة من النمو السريع وتتحول من مؤسسة ناشئة إلى شركة كبيرة.

-انتقال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مرحلة إلى أخرى ينطوي على حل جملة من المشاكل التي غالبا ما تخص الجانب التنظيمي، في حين أن المؤسسات الناشئة لا تواجه هذا النوع من المشاكل إلا بعد المرحلة الرابعة أي بعد إيجاد نموذج الأعمال، فانقلها من المرحلة الأولى إلى غاية المرحلة الرابعة يكون يتجاوز مشاكل غالبا ما تتعلق بالمنتج أو الخدمة(السوق، العملاء، الجودة) المطروحة.¹

معدلات نمو المؤسسات الصغير والمتوسطة خلال دورة حياتها ضئيلة نوعا ما مقارنة بمعدلات نمو المؤسسات الناشئة، وهو ما يدعمه التعريف السابق للمؤسسات الناشئة كون أنها مؤسسات تستهدف منتجاتها سوق جد كبير، وهذا عكس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي توجه منتجاتها لأسواق محدودة. **التمويل:** تميل المؤسسات الناشئة التي غالبا ما تحتاج إلى تمويل كبير إلى تفضيل تقسيم المخاطر مع المستثمرين بدلا من دفع الفائدة على القروض، بمعنى اللجوء إلى الاستثمار بدل الاقتراض من البنوك وذلك كون أنها تفتقر إلى التدفق النقدي في المدى القصير، كما تجدر الإشارة إلى أن البنوك من جهتها كذلك تحجم عن تمويل هذا النوع من المؤسسات نظرا لارتفاع درجة المخاطر بها في حين يتوجه المستثمرين للاستثمار في هذه الأخيرة سعيا منهم للحصول على العائد الضخم المحتمل في حالة نجاحها. على عكس المؤسسات الناشئة فالبنوك تمثل أول وجهة للحصول على التمويل بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث يعتمد هذا النوع من المؤسسات على نموذج أعمال واضح مبني على تجارب قبلية، سيتم التحسين فيه وتطويره هذا إن لم يتم تبنيه بحالته الأصلية الأمر الذي يخفض من درجة المخاطر بها ويجعل حصولها على التمويل خصوصا القروض البنكية أسهل من جهة، أما من جهة

¹ عمر، م. ع. ا. التمويل عن طريق قنوات التمويل الغير رسمية تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، ص2.

أخرى فإن قرارا الاستثمار يتنافى مع أهداف مؤسسيها الذين يسعون إلى الاحتفاظ بالسيطرة (الملكية)، الأمر الذي يجعلهم يفضلون الحصول على التمويل من خلال المؤسسات المالية على عكس مؤسسي المؤسسات الناشئة. يمكن القول كذلك أن حصول كلا النوعين من المؤسسات على التمويل متوقف على النموذج الاقتصادي الذي تتبناه الدول، فمنها من توفر منظومة مؤسسية لتمويل ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومنها من توفر دعما أكبر للمؤسسات الناشئة.

الأهداف: تبدأ المؤسسات الناشئة صغيرة مع رؤية كبيرة للغاية، فرائد الأعمال يسعى لإيجاد نموذج الأعمال الذي يحقق النمو الهائل في الأجل القصير، حتى يتمكن من تطوير المؤسسة إلى شركة كبيرة تنشئ صناعة جديدة تماما لها تأثيرها في الأسواق المحلية والعالمية، لتدر بعد ذلك إيرادات هائلة، على غرار المؤسسات الناشئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتبع نموذج أعمال معروف ومستقر يضمن لها تحقيق إيرادات في المدى القصير، ويؤمن لها مركز قابل للاستمرار ماليا في السوق المحلية لفترة طويلة من الزمن لتتمكن من النمو على المدى الطويل؛ تعتبر الربحية أحد أهم دوافع إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فهي تسعى لتعظيم المبيعات لتحقيق المستوى الأدنى من الربحية مما يسمح لها بتعزيز طاقتها التمويلية الذاتية التي تستعملها في توسيع قدراتها الإنتاجية وتطويرها أو على الأقل الحفاظ عليها وبالتالي الصمود أمام المنافسة والاستمرار في الوجود، تسعى المؤسسات الناشئة بدورها كذلك لتحقيق أرباح وهذا جزء من بناء أي مؤسسة ناجحة، إلا أن هذا الأمر لا يمثل ركيزة أساسية بالنسبة لها فبالنظر مثلا إلى انخفاض إيرادات تطبيقات الواب في السنوات الأخيرة يتبين أن كسب المال أو الربح ليس أحد الأسباب التي تجعلك ترغب في إنشاء مؤسسة ناشئة، وإنما الرغبة في مشاركة الشيء الذي قمت ببناءه مع الآخرين الذين يواجهون عادة مشاكل مماثلة لتلك التي قمت بحلها، بالتالي فإن زيادة أرباح المؤسسة الناشئة هو أحد الأهداف التي يتم تحقيقها ضمنا بالمزامنة مع سعيها لزيادة قيمتها المادية.

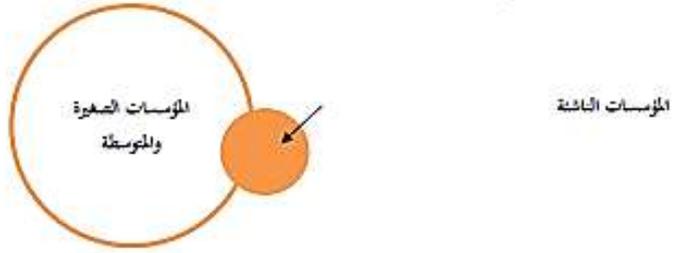
إستراتيجية الخروج (التخرج) Exit Strategy: تأخذ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غالبا طابع الملكية الفردية أو العائلية أو شركات الأشخاص ونادرا ما تظهر في شكل شركات أموال.¹ الأمر الذي يجعل مالكيها في غنى عن تطوير استراتيجية الخروج فهم مسؤولين بشكل كامل عن مستقبل مؤسساتهم سواء قرروا امتلاكها بشكل دائم دمجها طرح أسهمها للاكتتاب أو حتى التخلي عنها عن طريق بيعها أو نقل ملكيتها. على عكس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المؤسسات الناشئة يتولد عن لجوءها إلى التمويل

¹عمر، م. ع. ا. نفس المرجع السابق، ص4.

عن طريق الاستثمار علاقة طويلة المدى بين مؤسسيها والمستثمرين بطريقة تحدد التدفق النقدي وحقوق السيطرة، طبيعة هذه العلاقة تخلق نوع من الالتزام بين الطرفين، ونظرا لكون المؤسسات الناشئة لا تمتلك تدفقات نقدية لدفع الفوائد على الديون أو أرباح الأسهم يتم إنشاء العقود تسمح بحقوق التحكم في قرارات الخروج قد ينطوي الخروج الناجح على الاكتتاب العام الأولي IPO أو الاستحواذ أي البيع

أوجه التداخل بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

رغم الاختلافات التي تم ذكرها إلا أنه لا يمكن نفي إمكانية تداخل مفهومي المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهو ما سنحاول إبرازه انطلاقا من الشكل التالي:



المصدر: Younés Rharbaoui and Annabelle Bignon, *Le livre de la jungle: les secrets des meilleures startups pour prendre en main ta carrière*, P22.

الشكل رقم (02): تداخل المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المصدر: Younis Rharbaoui and Annabelle Bignon, *Le livre de la jungle: les secrets des meilleures startups pour prendre en main ta carrière*, p22.

تعددت تعاريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك بناء على نوع المعايير التي يتم الاعتماد عليها في وضع تعريف لهذه الأخيرة والتي انقسمت ضمن مجموعتين: معايير كمية تعنى بالمؤشرات الاقتصادية والنقدية تتمثل في معياري عدد العمال ورأس المال المستثمر، ومعايير نوعية تخص الملكية والمسؤولية والاستقلالية¹.

¹ كريوش، م. إستراتيجية نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: هل يمكن اعتبار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصينية كنموذج المثالي لها الجزائرية؟، [أطروحة دكتوراه جامعة أبو بكر بلقايد، ص 2-3

بالأخذ بتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القائم على معيار عدد العمال وبحسب المواد 5،6،7 من القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائري فإنها مؤسسات إنتاج سلع أو خدمات أو كلاهما توظف ما بين (1-250) عاملا ، من جهة أخرى يتراوح عدد عمال المؤسسات الناشئة ما بين (10-249) عاملا، والذي يبين أن العديد من المؤسسات الناشئة ، مؤسسات صغيرة ومتوسطة وذلك بناء على معيار عدد العمال غير أن معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ليست مؤسسات ناشئة وذلك بناء على جملة الخصائص التي تميزها عن هذه الأخيرة.

1.2.4. خلق فرص العمل : تتشارك كل من المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في¹ التقليل من معدلات البطالة من خلال خلق فرص العمل، فقد أشارت العديد من الأبحاث الاقتصادية التي تم إجراؤها حول صافي خلق فرص العمل إلى الدور الكبير الذي تلعبه كلتاها في خلق فرص العمل، خاصة المؤسسات الناشئة التي تضم 20 موظفا على الأقل والمؤسسات الصغيرة الدعم لهم من خلال خلق منظمات تعنى بمشاريعهم سواء من الناحية التمويلية أو التسييرية.

¹عبدلي، ل. دور ومكانة إدارة المخاطر في المؤسسة الاقتصادية دراسة حالة مؤسسة الاسمنت ومشتقاته SCIS سعيدة، [رسالة ماجستير]، جامعة أبي بكر بلقايد، 2012، ص7.

خلاصة الفصل :

من خلال هذا الفصل تم التطرق إلى أهم المفاهيم الأساسية للمؤسسات الناشئة حيث تعرف على أنها مؤسسات حديثة التأسيس بمعنى أنها شابة وبافعة في عالم الأعمال وهو ما يؤكد اللفظ باللغة الأجنبية start-up، وتعتبر لبنة اقتصاد كل دولة حيث أن دورها يتزايد باستمرار لذا يحتاج إلى دراستها دراسة معمقة ومتابعة أنشطتها لمعرفة كل الجوانب المساهمة في تأسيسها ونموها وضمان استمراريتها واحتلال مكانة في الأسواق المحلية والعالمية حيث أصبح التوجه إلى المؤسسات الناشئة ضرورة لابد منها نظرا للنتائج الكبيرة المحققة.

الفصل الثاني :

تمويل المؤسسات الناشئة في

الجزائر

تمهيد:

يعد التمويل من أساسيات انشاء وتشغيل وتوسيع المؤسسات بمختلف أنواعها وأحجامها، لذا تحتاج المؤسسات لأدوات التمويل بأشكالها المختلفة وهذا من أجل تغطية احتياجاتها المختلفة للقيام بأنشطتها ووظائفها، فذلك تؤثر مشاكل التمويل على المؤسسات نظرا للخصائص التي تتميز بها المؤسسات.

المبحث الاول : ماهية التمويل

المطلب الاول: مفهوم التمويل وأهميته

"يعد التمويل من أساسيات إنشاء وتشغيل وتوسيع المؤسسات بمختلف أنواعها وأحجامها، إذ تحتاج المؤسسات إلى أدوات التمويل بأشكالها المختلفة، وهذا من أجل تغطية مختلف احتياجاتها المالية للقيام بأنشطتها ووظائفها المعتادة. وقد تعددت تعريفات التمويل نذكر منها :

أنه أحد مجالات المعرفة وهو يتكون من مجموعة من الحقائق والأسس العلمية والنظريات التي تتعلق بالحصول على الأموال من مصادرها المختلفة، وحسن استخدامها من جانب الأفراد ومنشآت الأعمال والحكومات؛ ويعرف أنه مجموع الأعمال والتصرفات التي تمدنا بوسائل الدفع في وقت يكون هناك حاجة إليها، ويمكن أن يكون هذا التمويل قصير الأجل أو طويل الأجل ومن ذلك أيضا ما ذهب إليه البعض من أن التمويل هو " تدبير الأموال في المشروع".¹

بناء على ما سبق يمكن تعريف التمويل على أنه عملية توفير الأموال اللازمة لتمويل استثمارات المؤسسة في الوقت المحدد لذلك.

أهمية التمويل

التمويل يعتبر أحد الركائز التي تعتمد عليها المؤسسات باختلاف أنواعها في متابعة نشاطها وتطويره، فإن له دورا فعالا في تحقيق التنمية الاقتصادية إذا كانت العملية التمويلية قائمة بطريقة سليمة.

1 الاستثمار والمنافسة : إن الكثير من العوامل تسمح بتنمية المنافسة عن طريق تمويل الاستثمار من خلال تحسين قدرة وفعالية الإنتاج والإنتاجية، وتنمية القدرات التي تسمح أولا للمؤسسة بتلبية الطلبات

¹ هيثم جواني ،دور رأس مال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة في الجزائر، مذكرة على الخط محاسبية ، جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي، مارس 2021، 03، ص22

والرفع من جودة أعمالها ، وأرباحها وتحسين الانتاج بتحسين المنتج وتخفيض التكاليف مما يحسن المنافسة.¹

2الاستثمار والتنمية الاقتصادية : في هذا المجال يلعب التمويل دورا فعالا في ربط علاقة وطيدة بينهما، والتنمية الاقتصادية هي الرتم الذي يجعل من الإنتاج الداخلي الصافي يرتفع. والاستثمار في هذا الاطار يمارس دورين في النشاط الاقتصادي من جهة على مستوى الطلب يؤدي إلى إنعاش النشاط الاقتصادي على مستوى جهاز الانتاج حتى يتمكن من اتباع الطلب ، ومن جهة مستوى العرض.

3 الاستثمار والعوائد : تسعى الوحدة الاقتصادية من خلال قيامها بعملية تمويل الاستثمار إلى أهداف ومنها الحصول على عوائد، والدولة وحدة اقتصادية تجمع عوائدها المالية من خلال الموارد الضريبية الجبائية التي تتحول إلى إيرادات اقتصادية.

المطلب الثاني: أنواع التمويل

إن التمويل بمختلف أشكاله يعتبر أداة ضرورية لأي إقتصاد فمن خلال عملية التمويل تضمن الشركة مواصلة نشاطها الإقتصادي الوطني والعلمي. وعلى الشركة التي هي بحاجة دائمة للتمويل و هو معرض للعديد من المخاطر أيضا.

أنواع التمويل

تختلف أنواع التمويل حسب عدة معايير وتتمثل في²:

أولا : أشكال التمويل من حيث المدة:

1- تمويل قصير الأجل : يقصد به تملك الأموال التي تتحصل عليها الشركة وعادة لا تزيد فترة إستحقاقها عن سنة واحدة، وهذا لدفع الإلتزامات المالية للشركة قصيرة الأجل كدفع أجور العمال ولشراء المدخلات اللازمة لإتمام العملية الانتاجية.

¹ هيثم جواني ، نفس المرجع السابق،ص24.25.27

²كافية وروية، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وسبل تطوير الأليات التمويلية في ظل المتغيرات الاقتصادية الراهنة، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية ، جامعة فرحات عباس سطيف الجزائر 2017-2018ص45-46

- 2- بتمويل متوسط الاجل : يقصد به تلك الأموال التي تحصل عليها الشركة لفترة تزيد عن سنة و عادة ما نقل عن 5 سنوات، و تستخدمه الشركة لتمويل أصول ترتبط بتلك الفترة.
- 3- تمويل طويل الأجل : توجه لتمويل إحتياجات الشركة التي تزيد عن 5 سنوات.

ثانيا: أشكال التمويل من حيث مصدر الحصول عليه

ينقسم التمويل تبعاً لمصادره إلى:

- 1- تمويل ذاتي : يقصد به الأموال المتولدة من العمليات الجارية للشركة و بتعبير آخر تمثل الأموال الذاتية ذلك المصدر التقليدي لتمويل الشركة الناتج إما من علاوات الإصدار المتعلقة بحصص المساهمين أثناء إصدار الأسهم أو عن طريق تلك الموارد الداخلية الناتجة عن إعادة الإستثمار الجزئي أو الكلي للأرباح المحققة وكذا مخصصات الإهلاكات والمؤنات.
- 2- تمويل خارجي : يتمثل في لجوء الشركة إلى مصادر خارجية لمواجهة إحتياجاتها التمويلية و ذلك في حالة عدم كفاية مصادر التمويل الذاتي المتوفرة لدى الشركة و يأخذ التمويل الخارجي صورة تمويل بالقروض، لتمويل بالتأجير التمويل في صورة أسهم وسندات وطرق تمويل أخرى إن وجدت.

ثالثا : أشكال التمويل حسب الغرض الذي يستخدم لأجله:¹

- 1- تمويل الإستغلال: هي تلك الموارد المالية المخصصة لتمويل إحتياجات رأس المال العامل و كافة النفقات المتعلقة بالدورة الإنتاجية للشركة.
- 2- تمويل الإستثمار : هي تلك الموارد المخصصة لمواجهة نفقات ناتجة إقتناء الآلات، المعدات و تلك العمليات التي تؤدي إلى توسيع الطاقة الإنتاجية.

-مصادر التمويل

للتمويل مصادر داخلية ومصادر خارجية وفيما يلي سنتطرق إلى كليهما بالتفصيل:

¹محمد ساحل الحناوي، الإدارة المالية و التمويل، الطبعة الأولى، الدار الجامعية للنشر و التوزيع، الإسكندرية، 1999 ص. 289-294.

أولا :المصادر الداخلية للتمويل

يقصد بالتمويل الداخلي قدرة المؤسسة على تمويل استثماراتها دون اللجوء إلى مصادر خارجية، وذلك عن طريق رأس المال المدفوع لأصحاب المشروع ، ويتكون التمويل الداخلي من:

أولا - الأرباح المحتجزة : هي عبارة عن ذلك الجزء من الفائض القابل للتوزيع الذي حققته الشركة من ممارسة نشاطها في السنة الجارية أو السنوات السابقة ، ولم يدفع في شكل توزيعات والذي يظهر في الميزانية العامة للشركة ضمن عناصر الأموال الخاصة ، وتعتبر الأموال المحجوزة ضمن عناصر الأموال المكونة ذاتيا، فبدلا من توزيع كل الفائض المحقق على المساهمين تقوم المؤسسة بالاحتفاظ به على شكل احتياطات.

ثانيا - الإهلاكات : يعبر الإهلاك عن نقص قيمة الاستثمارات أو بمعنى آخر يعرف الإهلاك على انه تقدير الخسارة الناتجة عن تدهور بقيمة الأصل عبر الزمن .

ثالثا - المؤونات ذات الطابع الاحتياطي :

تعرف المؤونات على أنها مخصصات تشكلها المؤسسة لمواجهة التكاليف المحتمل حدوثها في المستقبل سواء كانت تكاليف ذات طابع استثنائي أو المتعلقة بالاستغلال الجاري .

رابعا - الاحتياطات : وهيا عبارة عن أموال مجمعة من طرف المؤسسة وتمثل جزء من النتيجة الموزعة والذي تستعين به المؤسسة للتوسيع في نشاطها، حيث يعتبر من مصادر التمويل الداخلية والتي تستعمل في تمويل أصولها . تأخذ الاحتياطات عدة أنواع أبرزها ما يلي:

(1) الاحتياطات القانونية : وهي احتياطات اجبارية حددها المشرع وفقا للمادة 721 من القانون التجاري الجزائري "يجب على الشركات ذات المسؤولية المحدودة وشركات الأسهم أن يكون لها احتياطي 5% سنويا وهذا بعض تخفيض خسائر السنوات الماضية ولا يكون هذا الاحتياط اجباري اذا بلغ 10% من الأموال الخاصة للشركة.

(2) الاحتياطات النظامية : وهو الاحتياطي الذي ينص على تكوينه في نظام الشركة وذلك بتعيين أو تخصيص نسبة معينة من الأرباح السنوية لأغراض معينة ينص عليها النظام الأساسي، ولا يمكن للشركة الرجوع عن تكوينه أو استعماله واستخدامه في غير الأغراض المخصصة لها بقرار من الجمعية العامة.

(3) **الاحتياطات التعاقدية** : وهي التي نص عليها بنود عقود المؤسسة مع الغير، تكون هذه الاحتياطات في أي مؤسسة، وذلك للعقد المبرم بينهما وبين الغير كالعقود التي تبرمها المؤسسة مع الدائنين والموردين.

(4) **الاحتياطات الاختيارية** : وهي عبارة عن أرباح موزعة ، يقترح هذا من الاحتياطات من طرف مجلس الادارة على الجمعية العامة للمساهمين، حيث أنها تعتبر من الاحتياطات التي يمكن للمؤسسة تكوينها اضافة الى الاحتياطات القانونية، حيث أن هذا النوع لا يكون تعاقدية ولا قانونية ولا نظامية.

الفرع الثاني : المصادر الخارجية للتمويل¹:

تلجأ المؤسسات إلى المصادر الخارجية لتغطية عجزها المالي وضمان استمرارية حياتها. وتأخذ هذه المصادر الأشكال التالية:

أولاً- القروض: تعتبر القروض من بين أهم مصادر التمويل التي تلجأ إليها المؤسسات وتنقسم هذه الأخيرة الى:

(1) **قروض قصيرة الأجل**: تلجأ المؤسسات الى البحث عن مصادر تمويل جديدة عندما تكون مصادر التمويل الذاتية غير كافية لمواجهة احتياجاتها، أو لأنها لا ترغب في استعمال المزيد منها لأسباب تتعلق بالربحية أو التوقيت، والقروض قصيرة الأجل من بين أهم المصادر التي تعتمد عليها المؤسسات نظرا لانخفاض كلفتها مقارنة بالقروض الأخرى و انخفاض مخاطرها بشكل عام.

(2) **قروض متوسطة الأجل**: هذا النوع من القروض يتم سداه خلال فترة تزيد عن سنة تقل عنة و عشرة (10) سنوات، كما يستخدم لتمويل الحاجة الدائمة للمؤسسة كتغطية تمويل أصول ثابتة أو لتمويل مشروعات تحت التنفيذ.

(3) **قروض طويلة الأجل**: وهو التمويل الذي تتراوح مدته ما بين خمس (05) سنوات و خمسة وعشرين (25) سنة، حيث تكمن أهميته في تحديد سرعة واتجاه نمو المنشآت.

و ينشأ التمويل الطويل الأجل من الطلب على الأموال اللازمة لحيازة التجهيزات الانتاجية ذات المردودية على المدى الطويل.

¹عبدالله بلعيد ي، التمويل برأس المال المخاطر دراسة مقارنة مع التمويل بنظام المشاركة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، اقتصاد اسلامي، جامعة لخضر ،باتنة ، الجزائر ، 2007-2008،ص24-26

ثانيا - الأوراق المالية: الأوراق المالية هي تلك الصكوك التي تصدرها الهيئات الحكومية فتعتبر هذه الأخيرة أفضل طريقة لسداد الديون المستحقة على الشركة، وتتخذ الأوراق المالية عدة أشكال نذكر منها: (1) الأسهم : تعتبر الأسهم الوسيلة الأولى للتمويل طويل الأجل، بحيث تعطي الأسهم حاملها نصيبا في الملكية، ويوجد نوعان من الأسهم:

أ - الأسهم العادية : الأسهم العادية في وجهة نظر الشركات هي وسيلة تمويل رئيسية، لذا كان الاعتماد شبه رئيسي على هذا النوع من الأسهم للتمويل الدائم للشركات، وخصوصا عند بدء التأسيس لأن هذا النوع من التمويل لا يحمل الشركة أية أعباء.

ب- الأسهم الممتازة :تعتبر الأسهم الممتازة مصدرا هاما من مصادر التمويل طويل الأجل، وتمتاز هذه الأخيرة بجمعها بين صفات أموال الملكية و الاقتراض، فالمؤسسات التي تعتمد على هذا النوع من الأسهم تتمتع ببعض المزايا أهمها عدم وجود تاريخ محدد لسدادها الا اذا تم النص على ذلك في عقد الاصدار، وهذا يعطي للشركة حق استبدالها بسندات في حالة انخفاض الفوائد.¹

(2) السندات :يمكن للمؤسسات أن تصدر سندات في السوق المالية، حيث تعتبر هذه السندات بمثابة قروض طويلة الأجل لتمويل الحاجات المالية للمؤسسة. فالسندات هي عبارة عن صكوك تصدرها المؤسسة، ويعتبر التمويل بها أقل تكلفة مقارنة بالتمويل بالأسهم، وأيضا يمكن هذا النوع من تحديد الفوائد الواجب دفعها مباشرة عند الاصدار، و تحديد المدة اللازمة لتسديد الدين.

ثالثا - القروض التجارية: توفر البنوك القروض التجارية لأصحاب المشاريع و المؤسسات لتمويل احتياجات رأس المال العامل و تغطية احتياجات المؤسسة.

ومن بين هذه القروض نذكر :

(1) الائتمان التجاري : وهو شكل من أشكال التمويل قصير الأجل الذي تحصل عليه المنشأة الموردين فالمؤسسة تحتاج الى هذا النوع من الائتمان لتمويل رأس المال العامل في الحالات العادية، أو الموسمية و حالات عدم قدرتها على الحصول على القروض المصرفية.

(2) الشيك: تقوم البنوك بمنح التمويلات المالية للعملاء بمختلف أشكالهم، فمنهم الأفراد ومنهم الشركات ومنهم الجهات الحكومية، وفي ما يخص التمويل بنظام الشيكات ففي بعض الأحيان تقوم البنوك بالطلب

¹ عبد اللب لعبيدي ، نفس المرجع سابق ،ص29

من العميل بالقيام بالتوقيع على الشيكات بمقدار المبلغ المالي الذي حصل عليه من البنك، أي بمقدار القرض الذي حصل عليه، وعادة ما يتم استخدام الشيكات في حال عدم وجود كفيل بنكي للعميل، أو عدم وجود ضمانات أو أصول ثابتة.

(3) **الكمبيالة:** تقوم البنوك بتقديم الخدمات المالية والائتمانية للعملاء باختلاف أشكالهم، وذلك بطلب منهم، و من بين هذه الخدمات القروض التمويلية المتعلقة بالكمبيالات، والمعروف بأنها أوراق مالية يتم توقيعها من قبل البنك و العميل و هذا ما يضمن للبنك حق السداد وحصوله على الأموال التي منحها للعميل، وعادة ما يتم التوقيع على أكثر من كمبيالة وذلك بعدد الدفعات الشهرية الخاصة بقرض العميل فكل دفعة شهرية يتم التوقيع عليها بكمبيالة منفردة.

المطلب الثالث: خصائص تمويل المؤسسات الناشئة

تكتنف عملية تمويل المؤسسات الناشئة العديد من الخصائص التي يمكن أن تؤثر على موقف طرفي عملية التمويل وهما مؤسسات التمويل من جهة، والقائمين على المؤسسات الناشئة من جهة أخرى، وتتمثل أهم خصائص عملية تمويل المؤسسات الناشئة فيما يلي:¹

1. ندرة رأس المال : وهي الظاهرة السائدة في معظم الدول النامية، وذلك أن أغلب المجالات التي تنشط فيها المؤسسات الناشئة تتميز بكثافة عنصر العمل واستخدام أدوات إنتاج بسيطة؛
2. الاحتياج الدائم للتمويل: تعتبر الحاجة إلى التمويل إحدى أهم مميزات المؤسسات الناشئة؛ إذ نجد في بعض الاقتصاديات بالرغم من وجود قوانين وإجراءات تحث على كيفية تمويل المؤسسات الناشئة، إلا أن هذه الأخيرة تجد صعوبة في التمويل من طرف مؤسسات التمويل؛
3. بالقدرة على الاستمرارية في تمويل المؤسسات الناشئة : هناك اتفاق عام على أن التطبيقات المثلى فيما يتعلق بتمويل المؤسسات الناشئة، بقدر ما تتميز بالقدرة على الوصول إلى أكبر عدد من الفئة المستهدفة، تتميز أيضا بقابليتها على الاستمرار ماليا؛
4. افتقاد عنصر الثقة في القائمين على المؤسسة المصغرة: يعتبر عنصر الثقة من أهم العوامل التي

¹ بشير عبد العالي، آليات تمويل المؤسسات المصغرة، مجلة الدراسات المحاسبية و المثالية المتقدمة، المجلد 05، العدد 02، جامعة 1 اغواط، الجزائر، أكتوبر 2021، ص 132.133

الفصل الثاني: تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر

تحكم تعامل مؤسسات التمويل مع عملائها، ويمثل عنصر الثقة بين مؤسسة التمويل والعميل محصلة لعدة مؤشرات أهمها الجدارة الائتمانية للعميل والتي تتحدد من خلال القوائم المالية وحجم السيولة ومدى اعتماد المشروع على القروض والمقدرة الإنتاجية للمشروع والشكل القانوني والسمعة الائتمانية للقائمين عليه.

5. عدم توافر الضمانات الكافية لمنح التمويل للمؤسسة المصغرة: تتصف المؤسسة المصغرة عادة بانخفاض حجم أصوله الرأسمالية وتمثل هذه الأصول عادة الضمانات التي تعتمد عليها مؤسسات التمويل عند منح الائتمان.

6. افتقار المؤسسة المصغرة للخبرة في أساسيات المعاملات المصرفية يعتبر عامل الخبرة والدراية بأساسيات المعاملات المصرفية أحد العناصر المميزة للمؤسسات الكبيرة والتي تسهل التعامل مع البنوك، وتفتقد غالبية المؤسسات الناشئة خاصة الجديدة منها لهذا العنصر نظرا لضآلة إمكانيات القائمين عليها، مع عدم القدرة على الاستعانة بالخبرات المتخصصة في هذا المجال.

7. الافتقار إلى السجلات المالية تفتقر المؤسسات الناشئة في أغلب الحالات لسجلات مالية كاملة وموثوق بها نتيجة لعدم الخبرة الإدارية والتنظيمية للقائمين على هذه المشروعات بالإضافة إلى وجود نسبة كبيرة من المؤسسات الناشئة ضمن قطاع الأعمال غير المنظم القطاع غير الرسمي مما يترتب عليه افتقادها إلى الحد الأدنى من المستندات والسجلات والضمانات المطلوبة للتعامل مع الجهاز المصرفي)

8. صعوبة إعداد دراسات جدوى وذلك لارتفاع تكلفة إعداد هذه الدراسات من جهة، أو لعدم توافر البيانات عن المنتجات من جهة أخرى، هذا في الوقت الذي أصبح فيه تقييم دراسات جدوى المشروعات من العناصر الأساسية التي تعتمد عليها مؤسسات التمويل عند منح الائتمان .

9. ارتفاع تكلفة التمويل: تلجأ المؤسسات الناشئة عادة إلى مؤسسات التمويل لاستكمال احتياجاتها التمويلية، وعلى الرغم من تقديم الدول لخطوط ائتمان ميسرة من مواردها أو موارد منظمات دولية أو إقليمية) للمؤسسات المصغرة إلا أنها ليست كافية كما أنها لا تمول بعض احتياجات المؤسسات، حيث تقتصر في العادة على تمويل الأصول الثابتة، الأمر الذي يجعل المشروع يلجأ إلى الاقتراض بأسعار العائد العادية والتي تحددها البنوك في ضوء تكلفة تدبير الأموال وهامش الربح المطلوب والمخاطرة المحتملة.

المبحث الثاني : تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر

المطلب الأول : مصادر تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر

تعد الشركات الناشئة جزءًا مهمًا من اقتصاد أي بلد لأنها تعزز الابتكار وتدعم النمو الاقتصادي ومع ذلك، يعتبر التمويل أحد أكبر التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة حيث أنها تحتاج إلى دعم مالي كبير لكي تتجح، وبالتالي يجب على المؤسسات الناشئة إيجاد مصادر التمويل المناسبة لتحقيق أهدافها وتلبية وتلبية احتياجاتها المالية :

تتضمن مصادر تمويل المؤسسات الناشئة العديد من الخيارات لجمع التمويل، ويختلف كل منها في الشروط والأهداف والمخاطر والمزايا ولهذا ينبغي على المؤسسات الناشئة اختيار أفضل وأنسب مصدر للتمويل بناءً على متطلبات العمل وطبيعة المشروع. وبما أن المؤسسات الناشئة تواجه عمومًا صعوبة في الحصول على التمويل، فمن المهم أن تفهم وتستخدم أفضل الممارسات في جمع التمويل وإدارته، وعند تحديد احتياجاتهم المالية، فإنهم يدركون أن بعض هذه الاحتياجات يمكن تلبيةها من خلال الموارد الداخلية ويجب توفير البعض الآخر من خلال موارد خارجية.

أولاً: مصادر التمويل التقليدية:

المصادر الداخلية للتمويل: يُقصد بها مجموعة الموارد التي يمكن للمؤسسة الناشئة الحصول عليها ذاتيًا، دون اللجوء إلى مصادر خارجية والمتمثلة في المدخرات الشخصية والمدخرات المتراكمة المتولدة من الأرباح التي حققها المشروع، والتي تبقى تحت تصرف الشركة بصورة دائمة ولمدة طويلة.¹

التمويل الذاتي: التمويل الذاتي مصدر من مصادر أموال الملكية تستخدمه المؤسسة الاقتصادية في تمويل احتياجاتها، ويعتبر مؤشرًا على صحتها المالية، وذلك بقياس مدى قدرتها على تمويل نفسها بنفسها دون اللجوء إلى مصادر خارجية.²

¹ عصام عمر الجمل، معوقات تمويل المؤسسات الناشئة من وجهة نظر أصحابها، كلية الاقتصاد جامعة مصراتة، ص

² شعبان محمد، نحو اختيار هيكل تمويلي أمثل المؤسسة الاقتصادية دراسة حالة المجمع الصناعي صيدال.المذكورة مقدمة ضمن نيل شهادة الماجستير في علوم التسيير تخصص مالية المؤسسة، 2009، 2010، ص5

الفصل الثاني: تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر

يعتبر التمويل الذاتي المحور الأساسي للتمويل خصوصاً في مرحلة النمو، حيث يساهم بشكل مباشر في تقليل من المصادر الخارجية للتمويل وبالمقابل يلعب دور الطعم لجذب وتحفيز وسائل التمويل الخارجية عند اللجوء إلى الاستدانة أو فتح رأس المال للمساهمة ويمكن تعريف التمويل الذاتي على أنه تلك الموارد الجديدة المتكونة بواسطة النشاط الأساسي للمؤسسة والمحتفظ بها كمصدر تمويل دائم للعمليات المستقبلية، أي تلك النتائج الإجمالية التي يعاد استثمارها في المستقبل بعد توزيع مكافأة رأس المال، لينتج عنها فائض نقدي محقق بواسطة النشاط المخصص لتمويل النمو المستقبلي.¹

التحالفات التجارية: يتم ذلك من خلال تأسيس اتفاقيات تعاونية مع شركات أخرى، حيث تستطيع الشركات الناشئة تسخير ابتكاراتها وتقنياتها لجذب تحالفات استراتيجية مع شركات أخرى، مما يؤدي إلى استدامة طويلة الأجل ونمو ريادة الأعمال، وتطوير عدد من الشراكات الرئيسية وخاصةً في المراحل الأولى من بناء الأعمال التجارية من المستهلكين وزيادة الخبرة والحصول على مصادر إيرادات إضافية، حيث أن الغرض من هذه التحالفات هو توليد الإيرادات أو تخفيض التكاليف، حيث أن تشكيل تحالف الأعمال سببه هو الرغبة في سرعة الوصول إلى السوق، والاستفادة من قنوات التسويق والبيع، والتمدد الجغرافي.²

مصادر التمويل الخارجية: من الممكن أن المؤسسة لا يمكنها تمويل استثماراتها بوسائلها الخاصة، مما يجعلها تلجأ إلى البحث عن مصادر خارجية لتمويلها، ويتضمن التمويل الخارجي كل الأموال التي يمكن

¹ مبروك هاجر بن عيشوش اثر التمويل الذاتي على النمو الداخلي المؤسسات الاقتصادية دراسة حالة شركة الاسمنت عين التونة وحدة تقرت الكبرى - ، مذكرة مقدمة لاستكمال شهادة الماستر أكاديمي، مالية المؤسسة، 2013، 2014، ص 5

² كتاف شافية ، معوقات تمويل المؤسسات الناشئة و اجراءات تطوير الاليات والصيغ التمويلية المستحدثة مجلة الاقتصاد والتنمية المستدامة ، المجلد 5، العدد 1 جامعة سطيف 1 الجزائر ، 2021، ص 162-182.

للمؤسسة أن تتحصل عليها من خارجية، حيث يعتبر التمويل الخارجي مكملًا للتمويل الداخلي بغية تغطية وتلبية المتطلبات المالية للمؤسسة ويتمثل في:¹

• **مصادر التمويل قصير الأجل:** وهي التي لا تفوق مدة استحقاقها عن السنة وهي قروض مختصة بتمويل احتياجات دورة الاستغلال وهو الأمر الذي يستمد منه هذا النوع من القروض أهمية في الحياة الاقتصادية، حيث أن جميع المؤسسات بغض النظر عن حجمها هي بحاجة إلى مثل هذه القروض وحتى المؤسسة من تغطية احتياجاتها التمويلية المتعلقة بدورة الاستغلال فإنها تلجأ إلى:

القروض التجارية أو الائتمان التجاري: هو ذلك الائتمان الذي ينشأ على أساس العلاقة المباشرة التي تربط عادة المؤسسة مع موردها، وذلك من خلال ما تحصل عليه هذه المؤسسة من تسهيلات ائتمانية على ما تقوم به من مشتريات من بضائع مواد أولية أو خدمات مودات لفائدتها بصورة آنية مقابل وعد من المؤسسة بتسديد القيمة المستحقة في تاريخ لاحق وله أشكال مختلفة وهي الحساب الجاري المفتوح والأوراق التجارية.

القروض المصرفية أو الائتمان المصرفي: وتتمثل في تسهيلات الصندوق التي تستعملها المؤسسة لأيام لا تتعدى الشهر السحب على المكشوف وهي لا تختلف من حيث المبدأ مع تسهيلات الصندوق إلا في اعتبار مدته فهي أطول ذلك لأنها قد تصل إلى غاية عدد من الأشهر شريطة ألا تتعدى السنة، قرض الموسم وهو عبارة عن تسليف على الحساب الذي قد يصل حتى تسعة أشهر يتم استعماله في الحالة التي تنتصف فيها دورة الإنتاج أو البيع بالموسمية، ويكون الغرض من هذا القرض هو تغطية التكاليف المرتفعة والمتعلقة بالمواد الأولية، التخزين والنقل.

ثانيا: الآليات المستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة

تطرح أمام المؤسسات الناشئة المعاصرة وسائل ومصادر متنوعة لتمويل نشاطاتها المتنامية مما يجعلها أمام المفاضلة بين البدائل التمويلية المتاحة، وفي هذا الصدد هناك من المصادر ما هو مرتبط بخصوصية مقاصد الشريعة ألا وهو التمويل الإسلامي، وهناك ما هو مستحدث نتيجة لتطور البيئة الخارجية وتوسع

¹ بوزوينة سارة، بوزوينة صبرينة آلية اتخاذ قرار لدعم تمويل مشاريع المؤسسات الناشئة، دراسة حالة الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية تخصص ادارة مالية قسم علوم التسيير كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة ابن خلدون تيارت 09، 11، 2021، ص 42، 43

الفصل الثاني: تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر

وتيرة تطور المؤسسات نتيجة للعالم المتغير وما يمليه من أحداث (مخاطرة ، منافسة، . إلخ) وهو ما يعرف بالتمويل المستحدث، لذلك سوف يتم إستعراض التمويلين السابقين كما يلي:

التمويل من حيث صيغ التمويل الإسلامي: من بين أهم المشاكل التي تواجه أصحاب المشروعات الجديدة و التي تحد من إقبالهم على الاستثمار، نجد مشكلة تكاليف التمويل البنكي المتمثلة في الفوائد المحددة مسبقا وتكاليف أخرى رسمية قانونية وتكاليف غير رسمية وغير قانونية والتي أضحت في معظم البلدان النامية منها الجزائر تشكل تكلفة إضافية وهي تزداد كلما تطورت آليات الفساد الاقتصادي وقلة الشفافية " و يحد هذا كله من الإقبال على التمويل البنكي لدى شريحة واسعة في المجتمع خاصة المقبلين على إنشاء مؤسسات وذلك للشعور من جهة بعدم القدرة على تحقيق العوائد التي تضمن تغطية خدمات القرض واسترجاع الضمانات و من جهة ثانية قرارات البنك بالتمويل تعتمد أساسا على وجود الضمانات لا تكون متوفرة عادة لدى أصحاب هذه المؤسسات بالشكل الذي تطلبه البنوك.

ويعرف التمويل الإسلامي ب تقديم ثروة عينية أو نقدية بقصد الاسترباح من مالها إلى شخص آخر يديرها ويتصرف فيها لقاء عائد تبيحه الأحكام الشرعية، ويقدم هذا التمويل عن طريق البنوك الإسلامية التي تتميز في مجال الأعمال المصرفية تحديدا باستبدال علاقة القرض بعلاقة المشاركة وعلاقة الفائدة بعلاقة الربح، و هذه العلاقة. التغيير الجذري في الأدوات والاهتمامات .

صيغ المشاركة وأثرها في تمويل الشركات الناشئة :¹ يعتبر أسلوب التمويل عن طريق المشاركة من أفضل الوسائل المقترحة من البنوك الإسلامية، حيث يلعب دورا هاما في تمويل عجز المشروعات الناشئة في تمويل مشاريعها لضآلة وضخامة المبالغ المطلوبة لتنفيذ هذه المشاريع، ليأتي دور البنوك في مشاركة العميل بنسبة في رأس المال، وأهم ما يميز نظام المشاركة هو تحقيق العدل الاجتماعي وحسن التوزيع والتوازن الحكيم بين قوة رأس المال وجهد الإنسان.

¹د. بوساحة نجاه و د. عبد العزيز نقطي آليات تمويل المؤسسات الناشئة و الحاضنات ، أعمال الملتقى الوطني الثاني

عشر حول المؤسسات الناشئة و الحاضنات ،15،02،2021 ، ص 185-205

أهمية التمويل بالمشاركة :

تلعب صيغ التمويل بالمشاركات دورا مهما في للمشاريع الانتاجية والصناعية فهو مورد مالي مناسب لاستكمال إحتياجاتها من رأس المال الضروري لإنجاز المشاريع ، وتفتح المجال لاستفادة الكثير من أصحاب المشروعات الناشئة والصغيرة ممن لا تتحقق فيهم الملاءة المالية والضمانات المطلوبة للتمويل بالمداينة وهذا ما يحقق أحد أهم المقاصد الشرعية من جعل المال دولة بين الناس وليس حكرا على فئة معينة كما هو الحال في النظام الربوي التقليدي؛ كما يتميز التمويل بالمشاركة بالمرونة خاصة ما تعلق بالعقد، فهو تمويل قصير الأجل إذا تعلق الأمر بتمويل ينتهي بعملية بيع، أو تمويل متوسط أو طويل الأجل إذا كان مشاركة في رؤوس أموال مشاريع واستثمارات.¹

02. التمويل لرأس مال المخاطر

ماهية رأس المال المخاطر

مفهوم رأس المال المخاطر : تعتبر تقنية التمويل عن طريق شركات رأس المال المخاطر من أهم الأساليب المستحدثة في التمويل، إذ أنّ هذه التقنية لا تعتمد على تقديم السيولة فقط للمؤسسات الحال بالنسبة للتمويل المصرفي بل تقوم على أساس المشاركة فشركة رأس المال المخاطر تقوم بتمويل المشروع من دون ضمان العائد ولا مبلغه وبذلك فهو يخاطر بأمواله، وبالتالي فهذا النوع من التمويل يتناسب تماما. مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجديدة والناشئة والتي تطمح للتوسع وتواجه صعوبات في هذا المجال لعدم حصولها على القروض المصرفية بسبب غياب الضمانات اللازمة.²

فحسب منظمة (OCDE (1996 "منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية" فان رأس المال المخاطر هو:

¹شوقي بورقيبة ، اليات تفعيل صيغ المشاركة في المصارف الإسلامية كرأس مال مخاطر لتمويل المشاريع الريادية ، مجلة نماء للإقتصاد والتجارة ، المجلد 6 ، العدد 2 ، جامعة سطيف ، 1 الجزائر ديسمبر 2022 ، 241-245

²د. علي سماي، د.ليلي اولاد ابراهيم شركات رأس المال المخاطر كتقنية مستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة ابحاث اقتصادية معاصرة، المجلد 1، العدد 1 جامعة المدية الجزائر ، 2018، ص 99 .

الفصل الثاني: تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر

رأس المال الذي تقدمه شركات تستثمر وترافق مسيري المؤسسات الشابة غير المدرجة في بورصة الأوراق المالية، الهدف من وراء ذلك تحسن كفاءة الاستثمار وزيادة عائدته، ويتم اقتسام القيمة التي تنشأها المؤسسة الشابة مع شركة رأس المال المخاطر ومع خبراءها المهنيين.¹

وتعرفها جمعية رأس المال المخاطر الأوروبية EVCA رأس المال المخاطر بأنه رأس المال الذي يمول بواسطة وسيط مالي، متخصص مثل شركات رأس المال المخاطر، أو صناديق استثمار رأس المال المخاطر، لدعم مشروعات ذات مخاطر مرتفعة من الصعب تمويلها بطرق التمويل التقليدية كالإقراض،² وتميز باحتمال نمو قوي وعوائد كبيرة، لكنها لا تضمن تلك العوائد ولا استرداد رأس المال ويطلق على رأس المال المخاطر عدة تسميات مثل رأس المال المغامر، رأس المال الجريء، رأس المال المبادر وغيرها؛ ويعرف المشرع الجزائري شركات الرأس مال الاستثماري بأنها الشركات التي تهدف للمشاركة في رأس مال الشركة، وفي كل عملية تتمثل في تقديم حصص من أموال خاصة أو شبه خاصة لمؤسسات في طور التأسيس أو النمو أو التحويل أو الخصوصية. وركز المشرع في تعريفه على مراحل نمو المؤسسة موضوع التمويل وكيفية تدخل رأس المال الإستثمار والتي تمثلت فيما يلي:³

- رأس المال المخاطر، الذي يشمل رأس المال الموجه لتمويل المؤسسات في مرحلة قبل الإنشاء ومرحلة الإنشاء.

- رأس مال النمو الموجه لتنمية المؤسسة بعد إنشائها.

- رأس مال التحويل .

¹ رشام كهينة، جميل أحمد ، الاستراتيجية التمويلية لشركات رأس المال المخاطر مع الإشارة لتجربة الولايات المتحدة الأمريكية، المجلد 27، العدد 5، جامعة البويرة ، الجزائر، 2021 ، ص 97.

² الزيتوني سايب، رأس المال المخاطر كآلية مستحدثة في تمويل المؤسسات الناشئة والدروس المستفادة منها - حالة الجزائر والولاية المتحدة، مجلة البحوث والدراسات العلمية، المجلد 13 ، العدد 1 ، جامعة الجزائر 3، 2019، ص10

³ هيثم جواني، دور رأس مال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة في الجزائر - دراسة حالة مؤسسة sofinance-، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي، تخصص محاسبة، جامعة العربي بن مهيدي ، أم البواقي، الجزائر، 2021، ص 20.

كيفية عمل مؤسسات رأس مال المخاطر في الجزائر

يساعد تدخل مؤسسة رأس مال المخاطر على تعزيز الصناديق الخاصة للمؤسسة الممولة، وتحسين قدرات الاقتراض من البنوك الميزة التي يوفرها رأس مال الاستثمار بالنسبة لشباب صاحب مشروع هي لديه شريك مالي يوفر له أيضا الخبرة ومهارات التسيير وتتم عملية تدخل مؤسسة رأس مال الإستثمار دون أخذ ضمانات حقيقية أو شخصية، وبالتالي تشترك في الأرباح والخسائر حسب مساهمتها حيث يحدد القانون في الجزائر نسبة مساهمة مؤسسة رأس المال الإستثمار بـ 49% على أقصى حد في رأسمال المؤسسة ومدة المساهمة تتراوح ما بين 5 و 7 سنوات وهناك ستة مؤسسات رأس المال الخطر عملياتية أو في طور الإنشاء كلها فروع.

أهمية التمويل برأس المال المخاطر في دعم المؤسسات الناشئة:

يحتل التمويل برأس المال المخاطر أهمية كبيرة على صعيد المؤسسات الصغيرة والمبتكرة، التي تقتقر للإمكانيات المالية والخبرات التي تؤهلها للنمو بنفسها وتجد صعوبة في الحصول على التمويل من قبل البنوك والمؤسسات الأخرى نظرا لعدم توفرها على الضمانات الكافية من جهة، وارتفاع نسبة المخاطرة التي تلحق بها من جهة أخرى، وهنا تبرز أهمية رأس المال المخاطر في تمويل المراحل الأولى لهذه المؤسسات وهذا ما ينعكس إيجابيا على الاقتصاد الوطني ككل ، وتتجلى أهمية رأس المال المخاطر بالنسبة للمؤسسة الممولة في العديد من العناصر نذكر منها:¹

وتتجلى أهمية رأس المال المخاطر بالنسبة للمؤسسة الممولة في العديد من العناصر نذكر منها:

- زيادة الأموال الخاصة للمؤسسة نظرا لمشاركة شركة رأس المال المخاطر في رأسمالها؛
- لا تقتصر مشاركة شركة رأس المال المخاطر على الجانب المالي فحسب، بل تكون مصحوبة أيضا بالمتابعة والنصح وهذا ما يمكن المؤسسة الممولة من السير الجيد لمشاريعها والاستفادة من الخبرات والطرق الحديثة في التسيير.

¹أ. زادو ركب منير، رأس المال المخاطر كآلية من آليات الهندسة المالية لتمويل المشاريع الإستثمارية - دراسة سوق رأس المال المخاطر في الجزائر - مجلة الاقتصاد والتنمية البشرية ، المجلد 10 ، العدد 3 ، البليدة ، الجزائر ، 2020 ، ص

- يتم التمويل برأس المال المخاطر عبر مراحل وليس دفعة واحدة، فبعد انتهاء أي مرحلة تلجأ المؤسسة من جديد إلى شركة رأس المال المخاطر (في حالة استمرار احتياجها للتمويل)، وهذا ما يضمن جدية الاستثمار من خلال عرض نتائج الأعمال المنجزة لكل مرحلة ممولة مما يعطي فرصة جديدة للمؤسسة لتدارك فشلها قبل تراكم الخسائر عليها.

- لا تتسحب شركة رأس المال المخاطر من المؤسسة إلا بعد أن تصبح هذه الأخيرة قادرة على الإنتاج والنمو بنفسها.

- لا تكون أموال شركة رأس المال المخاطر مستحقة أو واجبة الأداء إذا كانت حالة المؤسسة لا تسمح بذلك، على اعتبار أنها أصبحت تشكل جزء من أموالها الخاصة، وتشارك مع المؤسسة في الخسائر.

- أما على مستوى الاقتصاد الكلي، فتبرز أهمية رأس المال المخاطر كمصدر للتمويل فيما يلي:

- تطوير الاقتصاد الوطني من خلال تشجيع الصناعات المبتكرة على مواصلة نشاطها، نظرا للدعم الذي تقدمه شركات رأس المال المخاطر لها في بداية نشاطها ؛ التخفيض من نسبة البطالة، نظرا لما تحتاجه المؤسسات الممولة برأس المال المخاطر من مناصب شغل على اعتبار أنها مؤسسات حديثة النشأة .

المطلب الثاني: إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة بين معوقات مؤسسات التمويل

ومتطلبات الاحتياجات التمويلية

أسباب مشكلة التمويل من وجهة نظر مؤسسات التمويل

يرى ممثلوا مؤسسات التمويل أنه من بين أسباب مشكلة تمويل المؤسسات الأصغر حجما تعود بالدرجة الأولى لعدم توافر الضمانات الكافية لمنح تمويل هذه المؤسسات خاصة أن هذا النوع عادة ما يتميز بانخفاض حجم الأصول الرأس مالية التي عادة تأخذها مؤسسات التمويل بعين الاعتبار عند منح الائتمان، ومن بين الأسباب أيضا نذكر ما يلي:¹

¹عمار عريس، عبد الوهاب بن زاير، " مشاكل التمويل التقليدي للمؤسسات الناشئة والآليات والبدائل التمويلية الكفيلة لمواجهتها"، مقال منشور في اطار الكتاب الجماعي الدولي " اشكالية تمويل المؤسسات الناشئة بين الأساليب التقليدية والمستحدثة" جامعة جيجل، 2021.ص200

الفصل الثاني: تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر

أولاً- نقص الخبرة: يقصد بها الخبرة في أسس المعاملات البنكية والتي تعتبر أحد سمات المؤسسات الكبيرة، وزيادة على ذلك عدم قدرتها على الاستعانة بالخبرات المتخصصة في هذا المجال وهذا نتيجة لافتقارها للسجلات المحاسبية.

ثانيا - الافتقار لعنصر الثقة: وذلك في القائمين على هذه المؤسسات، وهو العنصر الأساسي لعدة مؤشرات أهمها الجدارة الائتمانية للزبون، والتي تحدد من خلال القوائم المالية والطاقة الإنتاجية والسيولة والسمعة الائتمانية للزبون.

ثالثا - عدم ملائمة القروض المطلوبة : حيث عادة تفضل البنوك منح التمويل قصير الأجل وغالبا هذه المؤسسات تطلب قروضا طويلة الأجل لغرض الإنشاء.

رابعا - محدودية التسويق : وهو ما يؤثر على سرعة دوران الأموال المستثمرة في المؤسسة وبالتالي عدم تسديد القروض.

أسباب مشكلة التمويل من وجهة نظر القائمين على المؤسسة

يرى أصحاب المؤسسات الأقل حجما أن أسباب مشكلة التمويل التي تواجهها مؤسساتهم منها ما هو متعلق بالمؤسسة التي تقدم التمويل ومنها ما هو مرتبط بخصائص المؤسسة في حد ذاتها، ومن هذه المشاكل ارتفاع نسبة المديونية بالمقارنة بأصول المؤسسة والتي تعتبر من الجوانب الهامة خاصة عند دراسة حاجة المؤسسة الناشئة للحصول على تمويل أثناء الاستغلال أو التوسع حيث لا توفر أصول المؤسسة الضمان الكافي للحصول على تمويل جديد لاستمرار العملية الإنتاجية، وخاصة أن البنوك تلتزم بنسبة محددة للمديونية مقارنة برأس المال، إضافة إلى مشكلة ارتفاع تكلفة التمويل المستعمل لتغطية احتياجات المؤسسة وهذا نظرا لاهتمام برامج دعم هذه المؤسسات عادة بتمويل الأصول الناشئة كما انه في بعض الأحيان تدخل مؤسسات التمويل بفرض الوصاية على هذه المؤسسات في ظل غياب عنصر الثقة تلجأ مؤسسات التمويل إلى متابعة التنفيذ وإلى التدخل بالمشورة المالية والتقنية في بعض الأحيان وعادة لا يتقبل صاحب المؤسسة هذا التدخل ويفضل تولى كامل عمليات المؤسسة، ويعتبر هذا من الأسباب التي تجعل العديد من أصحاب هذه المؤسسات يعزفون عن التعامل مع مؤسسات التمويل.

المطلب الثالث: عوائق تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر

تعترض المؤسسات الناشئة في الجزائر العديد من العقبات وعوائق ويمكن تلخيصها:

أولاً: عراقيل إدارية:

من أبرز ما يعرف سير خلق المؤسسات الناشئة في الجزائر البيروقراطية والتعقيدات الإدارية عند القيام بإجراء التأسيس، فبالعودة للجزائر يستغرق انشاء مؤسسة ناشئة حوالي شهر وربما يفوق، بينما بالولايات المتحدة يستغرق 24 ساعة.

ثانياً : عراقيل تسويقية:¹

نقص الإمكانيات للمؤسسات الناشئة خاصة يجعل منها تعكف عن التطور والنمو، وبالتالي عدم المتابعة حيث تتمثل الإمكانيات في المال والمعلومات للبحث والتقصي والخبرة، وهذه العراقيل تعتبر السبب الرئيسي في فشل المؤسسات الناشئة بالجزائر .

ثالثاً: 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 الجيدة لمختلف الجوانب السوقية والتقنية لتطوير المنتج أو الخدمة مع متطلبات رغبة الزبون.

رابعاً : عراقيل تمويلية

تحتاج المؤسسة الناشئة في تطوير فكرتها لتمويل دراسات السوق ولتجربة المنتج أو الخدمة، وقد تعيد التجربة عدة مرات مما يتطلب أموالا إضافية ويحد عدم توفرها من قدرات المبتكر، وبعد الإرساء على نموذج عمل جيد وجديد مع ضمان زبائن وسوق لتصريف منتجاتها أو خدماتها، فهي تحتاج لنمو كبير وتطورها فأغلب الباحثين بالمجال يجمعون على أن التمويل جد ضروري وأكبر تحدي للمؤسسات الناشئة.

¹ - بن دعاس سهام، بن أعراب، محمد تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر ، ندوة تكوينية دكتورالية وطنية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد لمين دباغين - سطيف 2 ، الجزائر، 11 مارس 2023، ص08.

خامسا: عراقيل تشريعية

بحيث لم تظهر وضعية قانونية واضحة ودقيقة للمؤسسات الناشئة والشكل الذي تتخذه قانونا، خاصة في مراحلها الأولى، وأين تقوم بنشاط هدفه تجاري قانونيا لكن لم تصل لمرحلة تحقيق إيرادات وبالتالي لا تجد لنفسها وضعا قانونيا كما أن حصر الدولة للمؤسسات الناشئة.

المبحث الثالث: اليات ونماذج عربية في المؤسسات الناشئة

المطلب الاول: الليات وبدائل لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر

أولا: بورصة الجزائر كآلية مستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة

في ظل مشاكل وصعوبات التمويل التي تواجه المؤسسات الناشئة، تبرز بورصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كآلية مستحدثة لتمويل هذا النوع من المؤسسات، وقد بادرت العديد من الدول سواء المتقدمة أو النامية على حد سواء ، الى انشاء سوق متخصص لقيود وتداول شركات الصغيرة والمتوسطة كمدخل لجذب الاستثمارات المحلية والأجنبية.

أما فيما يخص الجزائر، ورغم أهمية الأسواق المالية في توفير التمويل اللازم والمباشر للمشروعات الصغيرة والناشئة ، إلا أن المؤسسات الناشئة غير قادرة على الاستفادة من المصدر التمويلي، بسبب عدم القدرة على طرح الأسهم والسندات في البورصة للاكتتاب لعدم توافر الشروط لذلك، وهو ما يضيع على هذه المؤسسات فرصة كبيرة لتمويل استثماراتها.¹

ونظرا لكون شروط الإدراج في السوق الرئيسية لا تتوفر في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فقد تم خلال سنة 2012 ادراج بعض التعديلات التنظيمية على تلك الشروط، حيث تم انشاء سوق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وهي سوق مخصص لها، وقد تم انشاء هذا السوق سنة 2012 بموجب نظام لجنة تنظيم عمليات ومراقبة البورصة رقم 101-12 المؤرخ في 12 جانفي 2012، المعدل والمتمم للنظام رقم 97-03 المؤرخ في 18 نوفمبر 1997 المتعلق بالنظام العام لبورصة القيم المنقولة.

ويعتبر هذا السوق مصدر بديل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للحصول على رؤوس الأموال وبتكاليف منخفضة، مما يمنحها فرصة النمو، وكذا احدى الميكانيزمات التي وضعت في إطار برنامج عصرنه

¹ ولد الصافي عثمان، العرابي مصطفى، 2020، التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر وآليات دعمها ومرافقتها، مجلة حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، جامعة بشار، المجلد، 7، العدد، 3، ص 472.

الفصل الثاني: تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر

السوق المالية، لتحفيزه وتنمية مساهمته في تعبئة الادخار وتمويل الاقتصاد، وتتمثل اهم اهداف هذا السوق بشكل عام في :

• تعتبر السوق مصدر تكميلي للتمويل البنكي.

• اتاحة فرصة استثمارية ومنفذ لشركات رأس المال الاستثماري.

تغيير هيكلية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واعتماد الموارد اللازمة لتنميته.

تحسين سمعة واستدانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الصعيدين المالي والتجاري.

ومنذ انشاء هذه السوق سنة 2012 لم يتم ادراج أي شركة فيها، الى غاية سنة 2018 حيث تم ادراج شركة aom invest وهي الشركة الوحيدة التي تم ادراجها في السوق.

اما فيما يخص المؤسسات الناشئة ، فتعتمز الجزائر في المستقبل القريب حسب المدير العام لبورصة الجزائر، انشاء قسم تمويل ضمن بورصة الجزائر يكون مخصص للمؤسسات الناشئة بشروط أكثر بساطة من تلك التي تم وضعها لسوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قوله، وسيطلق على هذا القسم اسم " قسم الامتياز "، وهي صيغة جديدة لتمويل تطور المؤسسات الناشئة في الجزائر في انتظار صدور النصوص التنظيمية حيث سيكون بإمكان المؤسسات الناشئة التي بلغت مستوى معين من النضج والاستقرار من الناحية المالية أن تستفيد من السوق المالية وتطلب التمويل المناسب لها ، أي أن هذه الصيغة التمويلية تسمح للمؤسسات الناجحة تحديدا بالانتشار والاستقرار المالي والتوسع عبر تمويل من بورصة الجزائر، وتجدر الإشارة الى أن دخول المؤسسات الناشئة الى البورصة يتم من خلال صندوق الاستثمار الذي تم إنشاؤه شهر أكتوبر 2020، حيث يمكنه أن ينسحب من راس مال المؤسسة من خلال اللجوء الى السوق المالية وانشاء هذا السوق سيتم بالتعاون مع البنوك والفاعلين في المجال المالي ومصالح الوزارة المنتدبة المكلفة باقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة.

ثانيا: انشاء الصندوق الجزائري للمؤسسات الناشئة (ASF)

في ظل مشكل التمويل الذي يورق المؤسسات الناشئة، قامت الجزائر في بداية شهر أكتوبر سنة 2020 بإطلاق الصندوق الوطني لدعم وتمويل المشاريع المبتكرة والمؤسسات الناشئة، يعمل على توفير الدعم المادي اللازم للمؤسسات الناشئة الهادفة الى إيجاد حلول مبتكرة في شتى المجالات باعتبارها وسيلة استراتيجية لترقية الاقتصاد الوطني، يتميز عمله بالمرونة وتحمل المخاطر، حيث يعتمد على آلية تمويل قائمة على الاستثمار في رؤوس الأموال، وليس على آليات التمويل التقليدية القائمة على القروض والفوائد البنكية التي لا تتماشى مع المخاطر التي تهدد المؤسسات الناشئة، فتحمل المخاطر المترتبة عن مثل هذا النوع من المؤسسات من شأنه أن يساهم في تسهيل عملية انشاء هذه المؤسسات وتطويرها وحمايتها من مختلف العوائق والمشاكل البيروقراطية التي يخضع لها التمويل التقليدي وبالتالي فان آلية التمويل هذه ستكون بمثابة صندوق استثمار ورأس مال المخاطرة الذي سيسمح بتقديم أموال لفائدة المشاريع الابتكارية التي تتمتع بإمكانيات نمو كبيرة.¹

وتقوم الدولة بتمويل هذا الصندوق الاستثماري الذي تفوق 1.2 مليار دينار مع فتح المجال للقطاع الخاص والشركات الأجنبية التي ترغب في المساهمة فيه ماليا، بمشاركة عدة هيئات عمومية كالبنوك بحصة 100 مليون دج وتكفل بتسييره الوكالة الوطنية لترقية وتطوير الحظائر التكنولوجية.

وبخصوص سقف الاستثمار في الصندوق، فتم تحديد ثلثه مستويات هي تمويل بحوالي مليون دينار و 5 مليون دينار و 20 مليون دينار، وهذا يعتمد على طبيعة المشروع والقطاع الذي تنشط فيه المؤسسة والحاجة الى التمويل، ويتكفل الصندوق بتقدير الالتزام وتقييم المخاطر، وبمجرد تقديم الصندوق للتمويل يصبح شريك للمؤسسة، يتشارك معها الأرباح والخسائر.

وقد تم انشاء هذا الصندوق بالتعاون بين الوزارة المنتدبة المكلفة باقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة وستة مؤسسات عمومية سوناطراك وبنك التنمية المحلية والقرض الشعبي الجزائري وبنك الجزائر الخارجي والبنك الوطني الجزائري والصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بنك، وهو ما سيساهم في إزاحة جميع العراقيل لغرض تطوير المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة في الجزائر.

¹كتاف شافية ، معوقات تمويل المؤسسات الناشئة و اجراءات تطوير الاليات والصيغ التمويلية المستحدثة مجلة الاقتصاد والتنمية المستدامة ، المجلد 5، العدد 1 جامعة سطيف 1 الجزائر ، 2021، ص 200

وتجدر الإشارة الى أنه وبتاريخ 21 جانفي 2021 شرع صندوق تمويل المؤسسات الناشئة في عملية تمويل المؤسسات الناشئة المتحصلة على علامة المصنفة) عقب منح علامة مؤسسة ناشئة "START-UP" للدفعة الأولى من رواد الأعمال، حيث قدمت حوالي عشر مؤسسات الناشئة ناشئة متحصلة على علامة طلباتها للحصول على تمويل من الصندوق، حيث يعتبر منح العلامة (التصنيف) "مؤسسة ناشئة" و"مشاريع مبتكرة" و"حاضنات" من قبل اللجنة الوطنية لمنح العلامات.

وعموما وحسب المدير العام فقد استقبل الصندوق في عامه الأول حوالي 247 طلب تمويل من طرف حاملي المشاريع المبتكرة، تم التكفل من بينهم ب 65 مشروع، ويوجد من بين هذه المشاريع التي تم تمويلها فعليا 38 مشروعا يحمل قيمة مضافة عالية في مجالات الصناعة والصيدلة والذكاء الاصطناعي والتكنولوجيات الحديثة واقتصاد المعرفة، وقد بلغت القيمة المالية لهذه المشاريع ال 38 حوالي 400 مليون دج تم تمويلها من قبل الستة بنوك سابقة الذكر، وتعتزم إدارة الصندوق اطلاق منصة رقمية خاصة بالصندوق، من شأنها تمكين حاملي المشاريع المبتكرة من تسجيل مشاريعهم أينما كانوا في الجزائر .

ثالثا: التمويل التشاركي كآلية تمويل مستحدثة للشركات الناشئة

تعتبر الجزائر البلد الأول على المستوى الافريقي الذي أدرج التمويل التشاركي واعتمده، ففي إطار قانون المالية التكميلي 2020 ، تم وضع نظام تمويل تشاركي يضمن لأصحاب المؤسسات الناشئة فرصة الحصول على التمويل المناسب بطريقة مرنة ومكيفة.

ويعتبر هذا النشاط الذي تم اعتماده من قبل في انتظار النصوص التطبيقية نشاطا جديدا في الجزائر، ويتمثل في تقديم استشارة عبر منصة مفتوحة يتم انشاؤها وتسييرها عبر الانترنت ومن خلالها يمكن لأصحاب رؤوس الأموال من عامة الناس الاطلاع عليها بما يضمن الشفافية في توظيف وتسيير أموالهم، ولذلك فقد تم تخصيص أراضي للتمويل التشاركي تم انشاؤها في انتظار الضوء الأخضر من السلطات وإصدار النصوص لقانونية لبدء النشاط.¹

وتمنح صفة مستشار في الاستثمار التشاركي بموجب المادة 45 من قانون المالية التكميلي لسنة 2020، للشركات التجارية المستحدثة والمكرسة استثنائيا لهذا النشاط، ووسطاء عمليات البورصة المعتمدين في

¹محمد سبتي. فعالية ر أس المال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة. قسنطينة، علوم التسيير، تخصص إدارة مالية.

مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات شهادة الماجستير في علوم التسيير. تخصص إدارة مالية (جامعة منتوري) قسنطينة.

الفصل الثاني: تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر

توظيف الأموال، ومؤسسات تسيير صناديق الإستثمار ، وذلك بتقديم استشارات في الإستثمارات التشاركية، وتتولى لجنة تنظيم ومراقبة عمليات البورصة تحضير النظام الذي يحدد شروط منح الاعتماد ومزاولة النشاط، ومراقبة مستشاري الإستثمار التشاركي الذين ستكون مهمتهم استحداث وتسيير منصات عبر الأنترنت لتوظيف رؤوس الأموال العامة في مشاريع الاستثمار التشاركي.

ولذلك فقد تم انشاء منصة رقمية لمتابعة وضع المؤسسات الناشئة التي تتجح في المرور إلى مرحلة التمويل من البورصة، يقوم بتسيير هذه المنصة مستشار في التمويل التشاركي وتكون معتمدة من طرف لجنة تنظيم ومراقبة عمليات البورصة تهتم بتنظيم جمع الأموال من المستثمرين الخواص أو المؤسساتيين المهتمين بالمؤسسات الناشئة في الجزائر، وبالتالي فالتمويل التشاركي من شأنه تنشيط المؤسسات الناشئة في الجزائر.

رابعاً: التسهيلات الضريبية والجمركية والتمويلية

يتضح اهتمام الحكومة الجزائرية بالمؤسسات الناشئة من خلال منحها معاملات تفضيلية عبر إعفاءات جبائية وتسهيلات تمويلية، حيث تضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2020 وقانون المالية لسنة 2021 ما يلي: . إعفاء المؤسسات الناشئة من الرسم على النشاط المهني والضريبة على الدخل الإجمالي والضريبة على أرباح الشركات لمدة ثلاث سنوات إبتداء من تاريخ بداية النشاط، وكذلك ضريبة القيمة المضافة على المعدات، كما تم إعفاء المؤسسات الناشئة الخاضعة لنظام الضريبة الجزائرية الوحيدة من دفع الضرائب مثلها مثل نظيراتها الخاضعة للنظام الحقيقي.

استثناء المؤسسات الناشئة من قيود على نسبة رأس المال الاستثماري، ذلك أن وضع هذه الشركات كشركة مبتكرة يحد من نفاذها إلى التمويل المصرفي باعتبارها شركة معرضة للمخاطر ولا تملك ضمانات كافية، لذلك يمكن أن يلعب رأسمال الاستثمار دوراً رئيسياً في تمويل هذه الشركات التي تكون على استعداد لفتح رأسمالها أمام المستثمرين الماليين.

حيث تم فتح المجال لشركات الرأسمال الاستثماري لحيازة أكثر من 49% من أسهم المؤسسات الناشئة، وقد تم السماح لهذه الشركات بمزاولة نشاطها في الجزائر منذ سنة 2006 ، وكانت مقيدة بعدم حيازة أكثر من 49% من رأسمال المؤسسة واحدة أي من أسهم الشركات التي تمولها، حيث تمت الموافقة على استثناء بالنسبة للمؤسسات الناشئة، كما تلتزم هذه الشركات وبموجب قانو 06-11 المؤرخ في 24 جوان

2006 بالانسحاب من أسهم الشركات التي تمولها بعد انقضاء الفترة المحددة التي تتراوح بين 5 و 7 سنوات.

تحويل صلاحية تحديد الحضائر التكنولوجية والتصريح بها من وزارة تكنولوجيا الاعلام والاتصال والمواصلات السلكية واللاسلكية والتكنولوجيات والرقمنة إلى وزارة المؤسسات الصغيرة والناشئة واقتصاد المعرفة.

تغيير الأمر الرئيسي بالصرف من حساب الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب لوزارة المؤسسات الناشئة، بعد أن كانت من صلاحية وزارة العمل والضمان الاجتماعي.

المطلب الثاني: نماذج ناجحة لمؤسسات عالمية ناشئة

يعد مجال ريادة الأعمال واحدا من أكثر المجالات الديناميكية اليوم، فهو لا يختص بصناعة محددة أو بمجال معين من العمل والشركات بل ما يميزه عن سواه هو الفكرة الجديدة المختلفة والمخاطرة الشديدة التي تواجه الشركات الناشئة الجديدة، حيث تتطلق هذه الشركات من رواد أعمال بالدرجة الأولى وليس من شركات كبيرة مع تمويل هائل ، ورغم أن نسبة كبيرة من الشركات الناشئة تفشل بسرعة، فتلك التي تتمكن من النجاح تحقق نسبا هائلة من النمو ومن بين أهم الشركات الناشئة العالمية والعربية نذكر مايلي:

1. شركة فيتشر للطرد الذكية

هي شركة ناشئة تختص في خدمات الشحن أسست في عام 2012 حين اجتمع ثلاثي رواد الأعمال إدريس الرفاعي وعمر يغمور وجوري علجوني على هدف واحد وهو تأسيس شركة ناشئة تعمل في مجال تسيير عمليات شحن الطرود والطلبات عبر استخدام تطبيق يتم تحميله على الهواتف الذكية، وهذه الفكرة جاءت بالأساس بسبب ثغرة واضحة في أنظمة توصيل البريد حول العالم، مما جعلها منفذا ممتازا لعمل مشروع ريادي يحقق نجاحا كبيرا بالمنطقة، حيث كانت فكرة المشروع تركز بشكل كامل على التبسيط. لاداعي للدخول في عملية انتظار طويلة ، يتم التواصل بين شركة الشحن ومندوبي التوصيل من ناحية، وبين العميل من ناحية أخرى عبر الهاتف لتحديد العنوان، أي أن التطبيق يهيئ كل أدوات تسليم وارسال

الطرد وتحديد العناوين بدقة عبر الخرائط، وتوصيل الطلبات إلى العملاء مباشرة بغض النظر عن أماكن وجودهم، ودون الحاجة إلى إجراء إتصالات هاتفية ، حيث تتجلى أهم نجاحات هذه الشركة فيما يلي:¹

. بعد عام واحد من إطلاق شركة فينتشر وبقدم عام 2013 حصلت الشركة على أول تمويل لها بقيمة 1.5 مليون دولار؛ . استطاعت الشركة بحلول عام 2015 الحصول على استثمار كبير قيمته 11 مليون دولار من وادي السيليكون ومن عدة مستثمرين أهمهم NEA وفينشرز موبايلى؛ في عام 2016 أطلقت الشركة خدمة seller التي تتيح للمستخدمين بيع منتجاتهم و مشغولاتهم الحرفية بسهولة عبر الأنترنت؛

بقدم عام 2017 ارتفع عدد المستثمرين في الشركة إلى 13 مستثمرا، بإجمالي استثمارات قدرت بنحو 52 مليون دولار بحسب فوريس ما يجعلها تحتل المركز الأول في قائمة فوريس الأفضل 100 شركة عربية ناشئة لهذا العام؛ اليوم تجاوز فريق عمل الشركة نحو الألف موظف، وتقوم عمل توسعات كبرى في منطقة الخليج ومصر، وتعترم المزيد من التوسعات في أسواق الشرق الأوسط وإفريقيا.

2 شركة Xiaomi

تم اختيار Xiaomi لتكون ثاني أفضل شركة ناشئة في العالم بقيمة 46 مليار دولار. تشارك الشركة الصينية أساساً في إنتاج الأدوات الإلكترونية مثل الهواتف الذكية وأجهزة الكمبيوتر المحمولة وأجهزة الكمبيوتر اللوحي. وللشركة عمليات في سنغافورة وماليزيا والهند ، وتخطط للتوسع في إندونيسيا وجنوب إفريقيا والبرازيل والفلبين تم تأسيس Xiaomi في أبريل 2010 من قبل Lei Jun ، وهو الرئيس التنفيذي الحالي للشركة ، إلى جانب سبعة رواد أعمال آخرين وتلقى استثمارات من مستثمرين مؤسسين ، بما في ذلك IDG Capital و Temasek Holdings و Partners Qiming Venture أصدرت الشركة أول هاتف ذكي لها و Xiaomi Mi ، في عام 2011 أجرت Xiaomi جولة من تمويل الأسهم في ديسمبر 2011 ، وتمكنت من تلقي مليار دولار من مستثمرين من المؤسسات والقطاع الخاص. تشمل المنتجات الأخرى التي تقدمها Xiaomi MiCloud خدمة التخزين السحابي والحوسبة السحابية و MiBox جهاز فك التشفير الذكي MITV خط أجهزة التلفزيون الذكية.

¹رمضاني مروى و بوقرة كريمة، تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر-(نماذج لشركات ناشئة ناجحة عربيا)-،حوليات جامعة بشار في العموم الاقتصادية، العدد3، 2021، ص : 281-282

3 فيسبوك :

البعض يطلق على Facebook الأب الروحي للشركات الناشئة، نظرا لأنه بدأ بداية صغيرة عام 2003 من غرفة طالب اسمه مارك زوكربيرج كان هدفه هو تسهيل التواصل بين زملائه في جامعة هارفارد الأمريكية، وفي عام 2012 تجاوز عدد مستخدمي فيسبوك عتبة المليار مستخدم ، والذي أصبح أكبر شبكة تواصل اجتماعية في العالم. واليوم فيسبوك لديه 2.45 مليار مستخدم شهري. لا يوجد أي حظ في رحلة تحول فيسبوك من موقع محلي بسيط إلى منصة عملاقة للتواصل ودخولها قائمة أفضل الشركات الناشئة بل على العكس تماما . فما بين الدعاوى القضائية وفصائح تسريب معلومات المستخدمين يمكن أن نقول الحظ السيئ هو الملازم الدائم لهذه المنصة.

لكن السبب الحقيقي في هذا النجاح والنمو هو التطوير المستمر الذي يمر به في الشكل والأداء والخصوصية ، ببساطة إن كنت مستخدما دائما لفيسبوك في الخمس سنوات الماضية سوف تتذكر جيدا كيف كان وكيف أصبح ، هذا هو سر نجاحه.

فيسبوك وتحدي خصوصية المستخدمين على الرغم من أنه من المستحيل تحديد الطرق التي تساعد بها فيسبوك الأشخاص على التواصل ، إلا أنه الآن لا يعد وسيلة بريئة للتواصل أو على الأقل وسيلة آمنة . وأظن أننا تعلمنا أمرا أو اثنين حول خصوصية البيانات وكيف يتعامل فيسبوك مع بيانات مستخدميه وأمانها هذا الجانب من فيسبوك كان موجودا منذ فترة ليست بالقصيرة . والعديد من خبراء تكنولوجيا المعلومات أبدوا تخوفهم منه من قبل لكنه بدأ في التحلي بشكل أكبر عندما فتح أكثر من تحقيق في فضيحة تسريب بيانات المستخدمين الشخصية، والتي كان المسؤول عنها شركة cambridge analytica (وهي شركة استشارات سياسية بريطانية).

في هذه الفضيحة تم الوصول إلى معلومات خاصة بـ 87 مليون مستخدم من مستخدمي الفيسبوك بدون علمهم، واكتشفت شركة متخصصة في الأمن المعلوماتي أن بيانات 540 مليون مستخدم لم تكن محمية من قبل فيسبوك، هذا بخلاف اعتراف إدارة فيسبوك أن المخترقين قد قاموا بسرقة البيانات الشخصية الخاصة بـ 30 مليون مستخدم.

هذه الحادثة أثرت على الفيسبوك كثيرا وأفقدته ثقة العديد من مستخدميه حول العالم، لكنه لم ينهار بشكل كامل بل تعافى (نعم بشكل جزئي لكنه يظل أمرا جيدا بعد هذه الحادثة كل من مارك زوكربيرج وإدارة

الفيسبوك قدموا وعودا للمستخدمين بعدم تكرار هذا الحادث مجددا، وهذا أمر سوف نتأكد من صحته بمرور الأيام. والدرس المستفاد هنا : التربع على عرش النجاح لا يعني عدم وجود تحديات فاحترام المستخدم والحرص على إرضائه وعدم إغضابه هو سر الاستمرار.¹

4 شركة Byte Dance²

مجال العمل الذكاء الاصطناعي.

بلد الأصل: الصين

القيمة الحالي : 140 مليار دولار أمريكي.

تأسست شركة Byte Dance عام 2012 وبدأ نجاحها مع منصة Toutiao التي أطلقتها الصين كخوارزمية لاقتراح الأخبار المناسبة للمستخدمين ومن ثم تطورت إلى منصة إنتاج محتوى تعتمد على تقنيات الذكاء الاصطناعي لتوزيع المحتوى المناسب للمستخدمين. لكن نجاح الشركة الأكبر كان تطبيق Tik Tok الذي دمج مع منصة Musical.ly لاحقا وحقق نموا هائلا. منذ عام 2018 وحتى الآن تسارع نمو تطبيق Tik Tok بشكل هائل ويات لديه مئات ملايين المستخدمين حول العالم ليكون واحدا من أنجح المنصات الصينية عالميا، لكن التطبيق يواجه تحديثات كبرى مؤخرا بعد حظره من سوقه الأكبر الهند، وتهديدات باقتراب حظره في الولايات المتحدة الأمريكية إن لم يتم بيعه إلى شركة أمريكية.

5 فيزيقا للخدمات الطبية الالكترونية

شركة ناشئة ريادية مصرية على غرار منصة Zoc Doc الأمريكية ، تم تصنيفها باعتبارها خامس أفضل شركة ناشئة في مصر في ترتيب فوريس للشركات الناشئة المصرية لعام 2016، وأيضا جاءت في قائمة

¹أسامة طمعت، أفضل الشركات الناشئة في العالم ودروس مستفادة من كل واحدة. 10 يوليو 2021، تم الاسترداد يوم 28 أوت 2021 عمى 50:13 من ميدان <https://www.alrab7on.com>

²عمى وديع حسن، أكبر الشركات الناشئة في العالم: الولايات المتحدة والصين تحتلان الترتيب، 13 سبتمبر 2020، تم الاسترداد يوم 28 أوت 36:13 من ميدان <https://www.mena-tech.com>

الفصل الثاني: تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر

أفضل 100 شركة عربية تساهم في الثورة الصناعية، حيث احتلت هذا العام المركز الخامس لقائمة فوربس لأفضل شركة عربية ناشئة.¹

انطلقت فيزيوتا في عام 2012 بواسطة أمير برسوم وأحمد بدر ، الأول كان يشغل منصب مدير منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا لشركة أسترازينيكا للأدوية، والثاني يعمل متخصصا في تقنية المعلومات وخلال سنوات بسيطة استطاعت الشركة أن تحقق نقلة نوعية كبيرة في عالم الخدمات الصحية في مصر. نشاط الشركة هو تطبيق على الهواتف الذكية يعمل كمنصة لمجموعة من أفضل الأطباء في مصر في مختلف المحافظات تشمل وأيضا تقليل فترة انتظار المرضى في العيادات المختلفة، والأهم :

معرفة أجره الطبيب قبل الذهاب إليه الفيزيوتا هي أجره الطبيب كما هو شائع في اللهجة المصرية

خلال خمس سنوات من بداية انطلاقها استطاعت فيزيوتا أن تجمع حصص تمويلية على مراحل مختلفة بواسطة عدد من المستثمرين الإقليميين والدوليين، رفع من إجمالي استثماراتها إلى نحو 11 مليون بواسطة عدد من المستثمرين الإقليميين والدوليين رفع من إجمالي استثماراتها إلى نحو 11 مليون دولار، الأمر الذي ساعد الشركة في بدأ تدشين حملة توسع خارج مصر، واستهداف أسواق أخرى من الأردن ولبنان والخليج.

7 الشركة الناشئة Tamara :

هي عبارة عن منصة للشراء الآن والدفع لاحقا، تأسست سنة 2020م على يد السعوديون "عبد المجيد الصيخان"، "تركي بن زرعة" وعبد المحسن البابطين"، تتيح هذه الشركة للمتسوقين عبر الانترنت وفي المتاجر في السعودية والإمارات والكويت الشراء مع الدفع على أقساط دون فوائد أو رسوم إضافية، ولدى الشركة حوالي 4 ملايين عميل وأكثر من 4 آلاف تاجر، مثل "SEIN" ، "IKEA" و "ADIDAS"، فيما بلغت قيمة المعاملات التي تم تنفيذها عبر المنصة حوالي 275 مليون دولار في سنة 2021م، وفي أوت 2022م، جمعت هذه الشركة 100 مليون دولار في جولة تمويل من السلسلة (ب) في حين توظف

¹ عماد أبو الفتوح، أقوى 10 شركات عربية ناشئة في 2017، 2017/12/18، تم الاسترداد 2021. 14:00 أوت 28
<https://www.aljazeera.net/amp/maidan/miscellaneous/entrepreneurship/2017/12/18/>

الفصل الثاني: تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر

الشركة أكثر من 270 شخصا عبر مكاتبها في السعودية والإمارات وألمانيا والفييتنام، وتتوقع تحقيق الأرباح بين عامي 2023م و 2024م مع إمكانية طرح أسهمها في إكتتاب عام أولي مستقبلا.

8 الشركة الناشئة Tappy

هي شركة تتيح حلول الشراء الآن والدفع لاحقا لأكثر من 2.5 مليون متسوق في الإمارات، السعودية، مصر والكويت، تأسست سنة 2019م على يد "حسام عرب" و "دانييل باركالوف"، وتغطي خدماتها للشراء أكثر من 8500 علامة تجارية، مثل "Nike"، "Body Works & Bath"، "IKEA"، "ADIDAS"، "M&H" و "Swarovski". في مارس 2022 حصلت هذه الشركة على تمويل بقيمة 54 مليون دولار، بقيادة شركة رأس المال المخاطر السعودية "STV" و "Sequoi Capital India" بالإضافة إلى التمويل بالدين قيمته 15 مليون دولار من "Atalaya Capital Management". وفي ماي 2022م أطلقت هذه الشركة بطاقة دفع "Tappy Card" التي تستخدم للدفع داخل المتاجر، ويقدر رأس مالها سنة 2022م 275 مليون دولار.

خلاصة الفصل :

تطرقنا في هذا الفصل إلى التعرف بالتمويل وايضا تمويل المؤسسات الناشئة، بحيث يعتبر التمويل برأس المال المخاطر تمويل للإبداع والابتكار وتقنية جد متطورة للتمويل بالمشاركات خاصة المشروعات ذات المخاطر العالية أو المتعثرة، إلا أن الجزائر مازالت بعيدة تمام البعد على شركات رأس المال المخاطر المعاصرة، فقد اقتصرت المساهمة في رأس المال في شركات عمومية أو مختلطة بعيدة عن عنصر الابتكار والإبداع، وعموما فإن الشركات الناشئة في الجزائر تعاني جملة من النقائص، وتواجه تحديات تقف حائلا أمام تطورها.

الفصل الثالث :

دراسة حالة

تمهيد:

ان تعزيز ريادة الأعمال وتطوير الشركات الناشئة يعد خيارا استراتيجيا حيويا للجزائر وأي دولة تسعى لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية والتكنولوجية، تلك الشركات تعد المصدر الرئيسي للابتكار والتغيير في الاقتصاد، وتسهم في تعزيز النمو وخلق فرص عمل جديدة، وتبرز شركة **yassir** وشركة **Presto Delivery** من الأمثلة البارزة للشركات الناشئة في هذا المجال، مما يوحي بمكانتهما ونجاحهما في السوق، يمكن أن تعكس هذه الشركتين روح الابتكار والريادة التي تحتاجها الجزائر.

المبحث الاول: شركة يسيير**المطلب الاول: نشأة وتعريف بمؤسسة يسيير**

تعتبر شركة يسيير من بين الشركات الناشئة السبّاقة في استخدام التكنولوجيا المتطورة لتقديم خدمات متنوعة لاسيما في مجال النقل، حيث تم انتخابها في عام 2019 من قبل المنتدى الاقتصادي العالمي من بين 100 شركة ناشئة عربية والخامسة في المنطقة المغاربية التي تشكل الثورة الصناعية الرابعة، ومن بين أفضل 12 شركة ناشئة في أفريقيا.¹

تعود بؤادر شركة يسيير Yassir كتجربة جزائرية بالكامل إلى مؤسسها ومطوري برامجها، فضل ويرجع تأسيسها إلى الصديقين "مهدي يطو" و "نور الدين طيبي"، حيث بدأت الشركة نشاطها في جانفي 2017 وقدمت نسختها التجريبية لتطبيق يسيير Yassir للنقل في جويلية 2017، اما النسخة التجارية فقد كانت في سبتمبر 2017 وسميت يسيير Yassir "كاستدلال على تيسير وتسهيل عملية النقل من جهة، ولأنها ترمز إلى السير أي عملية التنقل من جهة أخرى، اختص نشاطها في البداية على تقديم خدمة نقل مبتكرة يمكن استخدامها عن طريق الهاتف الذكي في أي مكان وفي أي وقت حيث تسمح للجميع بحجز سائق والتحرك بأمان وترفع شعار "سائق سعيد، راكب سعيد وترتكز على المبادئ التالية :

بساطة الاستخدام: يكفي ان يقوم الزبون بتنزيل التطبيق على هاتفه اما السائقون ف لديهم نسخة خاصة بهم. الخدمة متوفرة دائما : وهذا في أي وقت ومكان تغطيه الشركة.

¹عماروش خديجة امان، مزيان أمينة، تجربة شركة يسيير كنموذج واعد للشركات الناشئة في الجزائر-قراءة تحليلية-، مجلة الاستراتيجية والتنمية، جامعة محمد بوقرة بومرداس، الجزائر، المجلد 12، العدد 02، 2022، ص97

تقديم أفضل تسعيرة: حيث تأخذ بعين الاعتبار كثافة حركة المرور، نوعية الخدمة، المسافة وتوقيت التنقل.

تقديم خدمة ذات جودة وهذا بتقليص وقت الانتظار بالنسبة للزبون والسائق، تقديم خدمة آمنة وتحسين التواصل بين السائق والزبون.

يعمل تطبيق يسير كوسيط بين الزبون الذي يريد التنقل في مدينة معينة والسائق الذي يرغب في تقديم هذه الخدمة، وتقوم شركة يسير Yassir بعقد اتفاقيات مع السائقين وتقديم دورات تكوينية لهم، ثم أخذ نسبة 25% عن كل خدمة يقدمونها مع ملاحظة أن هؤلاء السائقين لهم حرية اختيار أوقات العمل، وتتضمن هذه النسبة حقوق الرسوم والضرائب التي تدفعها شركة يسير Yassir على أساس اتفاقياتها مع السلطات المحلية ووزارة العمل.

التعريف بالمؤسسة الجزائرية "يسير":

يسير هي خدمة نقل مبتكرة و يمكن استخدامها عن طريق الهاتف الذكي في أي مكان وفي أي وقت. وهي تسمح للجميع بحجز سائق والتحرك بأمان أنشأت يسير حول فكرة بأنه عند معاملة الناس بشكل أفضل فإنهم يقدمون خدمة أفضل (سائق سعيد ، راكب سعيد). ولقد تأسست مؤسسة "يسير" في 2017 من طرف المهندسين الجزائريين نور الدين طايبي و مهدي يطو و طورت المؤسسة عدة تطبيقات على الأندرويد و "أي. أو . أس" تجمع اليوم أزيد من 5 مليون مستخدم. وتوفر مؤسسة "يسير" خدمات عند الطلب مثل التنقل و التوصيل حيث تساهم الشركة في خلق إيرادات لأكثر من 50 ألف متعامل شريك من سائقين ورجال توصيل وتجار المواد الاستهلاكية و تجار الجملة، وتتوفر خدمات يسير عبر 30 مدينة في الجزائر، تونس، المغرب، فرنسا وكندا بالإضافة إلى بلدان في إفريقيا الغربية.¹

وهي شركة ذات الشخص الوحيد والمسؤولية المحدودة "يسير" (EURL) ، تأسست بموجب القانون الجزائري ومسجلة في المركز الوطني للسجل التجاري تحت رقم B 8994990-1617/00 وتوفر خدمة الربط للتنقل الشخصي لمستخدميها من خلال منصتها الرقمية. تسعى إلى الإشارة على أنها تستخدم رمز كراء سيارة بسائق أو بدون سائق" وهو ما يسمى بالنشاط التجاري الحر التابع لوزارة التجارة وليس لوزارة النشاط النقل.²

كما يتمتع السائقون الذين يقدمون الخدمات مع يسير بوضع قانوني منذ دخول قانون المالية 2019 حيز

¹ موقع مؤسسة "يسير"، 2023

² مزيان نجية، ،التطبيقات الإلكترونية للمؤسسات الناشئة في الجزائر: تجربة تطبيق يسير نموذجا. 2022. ص 66

التنفيذ، من خلال المادة 10 التي تعتبر هؤلاء السائقين كمنشطين في منصات رقمية، ويصرحون عن دخلهم كل شهر من خلال دفع قيمة الضريبة الجزافية الوحيدة .

المطلب الثاني: الطبيعة القانونية للمؤسسة

شركة يسير Yassir يتبين أن طبيعتها القانونية هي شركة إقتصادية ذات طابع تجاري في مجال التجارة الإلكترونية تستند على القانون 01-12 المتعلق بالتجارة الإلكترونية والمرسوم التنفيذي رقم 18-112 هذا يشير الى أنها تعمل في مجال مبتكر وناشئ يعتمد على استخدام التكنولوجيا في تقديم الخدمات ومع تعاني الشركة من مشاكل قانونية داخل الوطن و هذا راجع لحدائثة هذا النوع من المؤسسات في الجزائر مما جعل هنالك نقص وفراغ في الجانب القانوني الذي يمكن أن يؤثر سلبا على نشاطات الشركة وقدرتها على تحقيق نجاح مستدام ويسبب العديد من المشاكل أحد تلك المشاكل الرئيسية هو عدم امتلاك السائقين المعتمدين للتطبيق لرخصة النقل حيث تسببت هذا المشكل في فرض غرامات مالية عليهم مما أدى إلى عزوفهم على استخدام التطبيق وهذا يؤثر على نمو الشركة ، رغم أن هذا المشكل لم يواجه هذه الشركة على المستوى الدولي الا أنها تشكل تحديا مهما على الصعيد المحلي في الجزائر،¹ من الواضح وجود نظام قانوني ملائم وتنظيم فعال للشركات الناشئة في الجزائر ضروري للتطور الصحيح ونمو هذا القطاع قد تكون هناك حاجة الى اصطلاحات قانونية وتعزيز التشريعات المتعلقة بالشركات الناشئة، وذلك توفير بيئة قانونية ملائمة وداعمة النشاطها، كما يمكن أن يسهم التوعية المستمرة والتعاون بين الجهات المعنية في حل تلك المشاكل القانونية وتعز وتعزيز نمو الشركات الناشئة في الجزائر.

المطلب الثالث: قواعد عمل شركة يسير Yassir

1- موضوع الشروط العامة : الغرض من هذه الشروط العامة هو تحديد شروط وأحكام استخدام خدمة الإتصال (المشار إليها في مايلي ب: "الخدمة") للأشخاص الذين يرغبون في الاستفادة من وسائل النقل لوجهة معينة يشار إليهم فيما يلي ب: "الزبائن" مع سائق سيارة أجرة أو سائق شريك مستقل أو شركة تأجير سيارات (يشار إليها فيما يلي "بالسائق") من خلال التطبيق يسير Yassir يشار إليه فيما يلي ("بالتطبيق")، في البلدان المؤهلة وهي الجزائر وتونس والمغرب يشار إليها فيما بعد ب "البلدان المؤهلة" وكذلك تحديد حقوق والتزامات الأطراف في هذا الإطار يمكن الإطلاع على هذه الشروط العامة في أي

¹شهبوب نسرين ، مخلوف نسيمه ، طرق تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر ، دراسة حالة يسير. مذكرة ماستر علوم مالية ومحاسبة تخصص محاسبة وجباية معمقة ، جامعة محمد الصديق بن يحي جيجل ، سنة 2022-2023،ص76

وقت عن طريق رابط مباشر على التطبيق أو موقع الويب، يمكن استكمالها إذا لزم الأمر ، بشروط استخدام محددة.¹

في حالة وجود تناقض، تسود الشروط الخاصة على هذه الشروط العامة يُفهم من كلمة "مستخدم" على أنها تعني: أي زبون يرغب في استخدام خدمة اتصال التطبيق يسير.

2- من يقدم خدمة ربط الإتصال : تقدم يسير خدمة ربط الإتصال من خلال منصة يسير yassir ويسير شفور من قبل الدول المؤهلة التالية:

الجزائر :

العنوان البريدي: منطقة النشاط الصغير سعيد حمدين القطعة رقم 11 بئر مراد الرابيس، الجزائر العاصمة
عنوان البريد الإلكتروني support@yassir.com مصلحة الزبائن : +213782828282

تونس

العنوان البريدي : شقة ب 1 الطابق 1 بلوك ب مكرر عمارة كنزة زنقة الك تشاد لبيبرج دي الك تونس
العاصمة تونس عنوان البريد الإلكتروني: Support@yassir.com مصلحة الزبائن:
+21631190000

المغرب:

رقم السجل التجاري: 413733

رقم التعريف الضريبي: 26164744

معرف الشركة المشترك : 002148105000084

رأسمال الشركة : 10000 درهم

¹ – <https://yassir.com,02/05/2024,13.30>

العنوان البريدي: 4 زنقة ليننكراد إقامة أم الغيث، طابق 7 مرس السلطان الدار البيضاء، المغرب عنوان البريد الإلكتروني: Support@yassir.ma مصلحة الزبائن : 212707713670 + خدمات السائقين المهنيين : 212701142422 +

3- استعمال التطبيق و الخدمة يسير

الخدمة متاحة وفقاً للقيود المنصوص عليها في تطبيق أي شخص طبيعي يتمتع بالأهلية القانونية الكاملة وفقاً للقانون المعمول به في البلدان المؤهلة للعمل في ظل هذه الشروط إلى العامة إلى أي شخص اعتباري يتصرف من خلال شخص طبيعي يتمتع بالأهلية القانونية للتعاقد باسم الشخص الاعتباري وبالنيابة عنه.

4-قبول الشروط العامة : يتجسد قبول هذه الشروط العامة من خلال وضع علامة داخل مربع اختيار في استمارة التسجيل في تطبيق يسير أو موقع الويب ويعتبر هذا القبول كاملاً.

5- التسجيل في الموقع أو التطبيق :يتطلب استعمال الخدمة من الزبون التسجيل في تطبيق يسير، وذلك من خلال ملاً الاستمارة المقدمة لهذا الغرض، يجب على الزبون ملاً جميع المعلومات الضرورية (الاسم، العنوان ورقم الهاتف لاستكمال تسجيله أي تسجيل غير مكتمل يعتبر ملغياً. قبل إنشاء ملف تعريف الزبون، يجب على يسير التحقق من رقم هاتف الزبون عن طريق إرساله إلى أحد مورديه بعد التحقق من رقم الهاتف، يتم إنشاء ملف تعريف الزبون تلقائياً (المشار إليه ب "الملف الشخصي" مما يتيح له التوفر على مساحته الشخصية يشر إليها ب: المساحة الشخصية والتي تتيح له إدارة التطبيق وفقاً للوسائل التقنية التي تراها الشركة الأنسب لتقديم الخدمة المذكورة .

6-وصف الخدمة :تكمّن الخدمة من وضع الزبون على اتصال مباشر مع سائق شريك للشركة من خلال تطبيق يسير، ويتم ذلك في جميع البلدان المؤهلة المذكورة في المادة 2 أعلاه، يتطلب الوصول إلى الخدمة أن يكون لدى الزبون هاتف ذكي أو جهاز متصل بالإنترنت (اتصال G3 أو G4).

تعتمد خدمة يسير على مبدأ تحديد الموقع الجغرافي، حيث يجب على أي زبون يرغب في القيام برحلة فقط أن يدخل إلى التطبيق، وبمجرد الانتهاء، عليه فقط إدخال وجهته، يتم عرض سعر الرحلة على شاشته ويمكن للزبون بعد ذلك تأكيد الطلب بالضغط على زر طلب يسير ، يتم إرسال الطلب على الفور إلى السائق الشريك الأقرب إلى موقع الزبون بمجرد قبول الطلب من قبل هذا الأخير ، يمكن أن تبدأ الرحلة .

سعر الخدمة: يتم تحديد أسعار الخدمة في تطبيق يسير، ما لم ينص على خلاف ذلك، يتم التعبير عنها بعملة كل من الدول المؤهلة المذكورة في المادة 02 أعلاه، مع جميع الضرائب المشمولة .

تحتفظ الشركة بالحق في اقتراح عروض ترويجية أو تخفيضات في الاسعار تؤثر على رسوم خدماتها.

مراجعة السعر : يخضع سعر الخدمة للمراجعة من قبل الشركة في أي وقت ووفقا لتقديرها، سيتم إبلاغ الزبون بهذه التغييرات من خلال جميع وسائل الإتصال (البريد الإلكتروني، والمكالمات، والرسائل القصيرة والموقع الإلكتروني)، مع اشعار 24 ساعة على الأقل قبل دخول الأسعار الجديدة حيز التنفيذ.

يجب على الزبون الذي لا يقبل الأسعار الجديدة إنهاء استخدامه للخدمة وفقاً للشروط المنصوص عليها في المادة 16 من هذه الشروط العامة. خلافا لذلك، سيتم اعتباره قد قبل الأسعار الجديدة.

شروط الدفع: استخدام تطبيق YASSIR لا يترتب عليه أي سعر، بمعنى آخر تنزيل التطبيق والتسجيل مجاني تماماً.

يتعين على الزبون الدفع للسائق الشريك وذلك حسب كل دولة مؤهلة مذكورة في المادة 02 أعلاه نقداً بعد أداء الخدمة. قد يختار العميل الدفع مقابل خدمته عن طريق البطاقة البنكية أو بطاقة الائتمان بمجرد توفر طريقة الدفع هذه، يتم تحديد أسعار الخدمة مسبقاً من قبل الشركة ويتم الإشارة إليها بوضوح على تطبيقات يسير ويسير شفور .

الفواتير : عند انتهاء الخدمة، يتم إرسال فاتورة للزبون بإحدى وسائل التواصل بين الشركة والزبون (البريد الإلكتروني، رسالة نصية أو بطرق أخرى .

الرفض أو التأخر في أداء ثمن الرحلة: يتم إبلاغ الزبون ويوافق صراحةً على أن أي تأخير أو رفض لدفع كل أو جزء من المبلغ المستحق للسائق الشريك سيؤدي تلقائياً وبدون إشعار مسبق إلى تطبيق واحدة أو أكثر من الإجراءات المنصوص عليها في المادة 12 أدناه.

7- البيانات: يقر الزبون ويقبل صراحة أن البيانات التي تم جمعها على تطبيق يسير أو الموقع الإلكتروني وعلى أجهزة الكمبيوتر الخاصة بيسير هي دليل على حقيقة العمليات المنفذة في إطار هذه العروض، أن هذه البيانات تشكل طريقة الإثبات الوحيدة المقبولة بين الطرفين، ولا سيما لحساب المبالغ المستحقة ليسير يمكن للزبون الوصول إلى هذه البيانات في مساحته الشخصية.

8 - التزامات الأطراف :

التزامات الشركة

-تمكين الزبون من تنزيل تطبيق يسير مجاناً.

-تزويد الزبون بصفحة خاصة على تطبيق يسير Yassir بناءً على المعلومات التي قدمها.

-تزويد الزبون في تطبيق يسير بخدمة إدارة حسابه، ولا سيما من رؤية وتسجيل الرحلات التي تم إجرائها.

-تقديم إمكانية التقييم والتصنيف للزبون لتحسين جودة الخدمة.

التزامات الزبون: مع عدم الإخلال بالالتزامات الأخرى المنصوص عليها في هذه الشروط العامة، يوافق الزبون على:

-عدم إلغاء الرحلة بمجرد وصول السائق الشريك إلى نقطة الالتقاء، في حالة الإلغاء، يتعين على الزبون تعويض السائق الشريك.

-عدم التسبب في إزعاج أو ضرر مادي سواء للسائق الشريك أو ألي طرف آخر- التأكد من الحفاظ على نظافة السيارة.

-الدفع للسائق الشريك كامل مبلغ الخدمة المشار إليه على التطبيق.

- عدم ترك الأغراض الشخصية، في حالة الضياع، لن تكون الشركة مسؤولة.

- احترام القوانين والأنظمة المعمول بها وعدم التعدي على حقوق الغير أو النظام العام.

- تحديث المعلومات في المساحة الشخصية في حالة حدوث تغييرات، بحيث تتوافق دائماً مع المعايير المذكورة أعلاه (الاسم البريد الإلكتروني، رقم الهاتف).

• استخدام الخدمة شخصياً وعدم السماح لأي شخص باستخدامها بدلاً عنه أو نيابة عنه، باستثناء تحمل المسؤولية الكاملة لذلك تزويد الشركة بجميع المعلومات اللازمة لأداء الخدمة بشكل صحيح.

9مسؤولية الأطراف:

مسؤولية الشركة

- تتحصر مسؤولية شركة يسير في ربط الاتصال بين الزبائن والسائقين الشركاء.

- تتعهد الشركة بإجراء فحوصات منتظمة للتحقق من اشتغال التطبيق بكيفية جيدة، إلا أن الزبون يتفهم أنه يمكن أن يتعرض التطبيق إلى انقطاع مؤقت بسبب صيانتته، والمثل، لا يمكن اعتبار الشركة مسؤولة عن أي صعوبات أو استحالآت مؤقتة للوصول إلى التطبيق والتي تنشأ من ظروف خارجية أو قوة قاهرة أو التي قد تكون بسببين تعطيل شبكات الاتصالات.

- لا يمكن أن تتحمل الشركة المسؤولية عن المحتويات التي يكون المؤلفون أطرافاً ثالثة لها، وأي شكوى محتملة يجب توجيهها في المقام الأول إلى مؤلف المحتويات المعنية، ويمكن أن تكون المحتويات الضارة بغيرها موضوعاً لإخطار الشركة، التي تتحفظ بالحق في إتخاذ الإجراءات الموضحة في المادة 12. • ترفض الشركة أي مسؤولية عن أي فقد للمعلومات يمكن الوصول إليها في المساحة الشخصية للزبون، عندما يكون سبب هذه الخسارة هو الزبون.

- لا تتحمل الشركة أي مسؤولية في حالة فقدان الأغراض الشخصية للزبائن خلال الرحلات. . . تتصل الشركة من أي مسؤولية في حالة استخدام العميل للخدمة بما يتعارض مع هذه الشروط، فهي ترفض أي مسؤولية في حالة حدوث أي ضرر قد ينجم عن عدم توفر تطبيقات يسير ويسير شفور بسبب مشكلة في ربط الإتصال بالإنترنت.

مسؤولية العميل: يضمن الزبون أن جمع المعلومات التي يرسلها في استمارة التسجيل دقيقة وحديثة وصادقة.

- يتم إبلاغه ويوافق على أن المعلومات التي تم إدخالها لغرض إنشاء أو تحديث ملفه الشخصي هي دليل على هويته.

- يتم إبلاغه ويوافق على أن تنفيذ الخدمة يتطلب أن يكون متصلاً بالإنترنت وأن جودة الخدمة تعتمد لشكل مباشر على هذا الإتصال، وهو المسؤول الوحيد عنه .

-إنه المسؤول الوحيد عن المحتوى من أي نوع (تحريري أو رسومي أو سمعي بصري أو غير ذلك، بما في ذلك الإسم أو الصورة التي يحتمل أن يتم إختيارها للتعرف عليه في التطبيق التي ينشرها في التطبيق (المشار إليها فيما يلي بالمحتوى).

- يضمن للشركة أن لديها جميع الحقوق والتصاريح اللازمة لتوزيع هذا المحتوى.

- يتعهد بأن المحتوى المذكور قانوني ولايخل بالنظام العام أو الأخلاق الحميدة أو حقوق الغير.

10 عقوبات المخالفات :

في حالة حدوث خرق ألي من أحكام هذه الشروط العامة أو بشكل عام عند انتهاك النظام العام أو القوانين والأنظمة المعمول بها من قبل الزبون تحتفظ الشركة بالحق في إتخاذ أي إجراء مناسب وعلى وجه الخصوص :

- حذف الزبون من التطبيق، أو صاحب الإتهاك أو المخالفة، أو السلوك المحظور، الذي شارك فيه.

-حذف أي محتوى تم تحميله على التطبيق.

- إشعار أي سلطة معنية.

- المتابعة قضائياً.

11 - الملكية الفكرية الأنظمة والبرمجيات والهياكل وقواعد البيانات والمحتوى من أي نوع (نصوص وصور ومرئيات وموسيقى وشعارات وعالمات تجارية وقاعدة بيانات) وما إلى ذلك التي تديرها شركة يسير ضمن تطبيق يسير أو موقع الويب محمية بجميع حقوق الملكية الفكرية المعمول بها يمنع تماماً أي تفكيك، فك التشفير، استخراج وإعادة الاستخدام والنسخ، وبشكل أعم جميع أعمال النسخ والتمثيل والتوزيع واستخدام أي من هذه العناصر، كلياً أو جزئياً، دون إذن من يسير.

12 - **البيانات الشخصية:** تطبق شركة يسير سياسة حماية البيانات الشخصية، والتي يتم شرحها بالتفصيل في "ميثاق السرية"، والموضوعة رهن إشارة الزبون بهدف قراءتها في التطبيق و/أو الموقع الإلكتروني .

13- **الروابط ومواقع الغير:** لا يمكن تحميل يسير بأي حال من الأحوال المسؤولية عن التوافر التقني لمواقع الويب أو تطبيقات الهاتف المحمول التي تديرها أطراف ثالثة (بما في ذلك أي شركاء) والتي يمكن للزبون الوصول إليها من خلال الموقع، لا يتحمل يسير أي مسؤولية عن المحتوى أو الإعلانات أو المنتجات أو الخدمات المتوفرة على مواقع الطرف الثالث وتطبيقات الهاتف المحمول الا انها تحكمها شروط الاستخدام الخاصة بها، يسير غير مسؤولة أيضاً عن المعاملات بين الزبون وأي معطن أو محترف أو تاجر (بما في ذلك أي شركاء يتم توجيه الزبون إليهم من خلال الموقع ولا يمكن بأي حال من الأحوال أن يكون طرفاً في أي نزاعات محتملة من أي نوع مع هذه الأطراف الثلاثة فيما يتعلق على وجه الخصوص بتسليم المنتجات أو الخدمات والضمانات والإعلانات وأي التزامات أخرى تلتزم بها هذه الأطراف الثلاثة.

14- **القانون المطبق والاختصاص القضائي:** تخضع هذه الشروط العامة لقوانين كل دولة مؤهلة المذكورة في المادة 2 أعلاه. في حالة وجود نزاع حول صحة أو تفسير أو تنفيذ هذه الشروط العامة، يوافق الأطراف من كل بلد مؤهل مذكور في المادة 02 أعلاه على إحالة النزاع إلى المحكمة المختصة .

15- **الدخول حيز التنفيذ:** تدخل هذه الشروط العامة حيز التنفيذ بمجرد قبول الزبون لها عن طريق وضع علامة في مربع قبول".

المبحث الثاني: تمويل استراتيجية النمو والتوسع لشركة يسير

المطلب الاول: تمويل شركة يسير

بما أن شركة يسير Yassir من الشركات المصغرة الناشئة ففي بداية نشأتها اعتمدت على التمويل الداخلي أي التمويل الشخصي (10000 دولار)، إلا أنه بعد اتساع نشاطها توسعت طرق تمويلها لتشمل مستثمرين آخرين، ففي سنة 2019 دخلت الشركة في مسرع الشركات الناشئة الأمريكية، وتعتبر أول شركة تدخل في هذا المسرع y combinator الذي يعتبر أكبر مسرع للمؤسسات الناشئة في العالم الي يعمل على دعم و تسريع نمو الشركات الناشئة، يتمتع بسمعته ممتازة في صناعة التكنولوجيات وريادة الأعمال كما توفر y combinator تمويلا وإرشادا وموارد للشركات الناشئة في مرحلة مبكرة للمساعدة في نموها ونجاحها كثير من الشركات الناجحة نشأت من ي y combinator ، بما في ذلك شركة يسير وغيرها من الشركات لعبت y combinator دورًا كبيرًا في تشكيل البيئة الناشئة وأصبحت مترادفة لتنمية ودعم الشركات الناشئة المبتكرة، كما يوفر العديد من الفوائد للشركات المشاركة مثل النصح والتوجيه من قبل خبراء صناعة التكنولوجيا والأعمال، والتدريب ورش العمل، والوصول الى شبكة واسعة من الشركات والمستثمرين بعد دخول شركة يسير في مسرع y combinator فرصة كبيرة ومهمة لها، حيث يمكنها الاستفادة من التمويل والدعم اللازمين لتطوير نشاطها بشكا كبير بالإضافة الى ذلك فان التواجد في هذا المسرع يمنح الشركة فرصة للتواصل والتعاون مع شركات ناشئة أخرى والاستفادة من خبرتهم وتجاربهم، حيث استفادت الشركة في 2021 من تمويل (دعم) بقيمة 30 مليون دولار وذلك لتطوير نشاطها داخليا وخارجيا، ثم استفادت من تمويل ثاني بقيمة 150 مليون دولار، ويعتبر هذا تمويلا ضخما هدفه التوسع من شمال افريقيا الى الشرق الأوسط من جهة أخرى تحسين خدماتها وتقديم الأفضل لعملائها من أجل زيادة اراتها. ورغم أن غالبية الجزائريين والأفارقة لا يملكون حسابات مصرفية بسبب عدم ثقتهم في التعامل مع البنوك وكن بفضل الخدمات الجيدة التي تقوم بها شركة يسير وكذلك بفضل الكفاءات العالية لمستخدمي هذه الشركة سوف تتمكن من كسب ثقة متعاملها وإطلاق خدمة الدفع عن بعد، وهذا يؤكد مدى تطور شركة يسير واتساع نشاطها جغرافيا وزيادة استثماراتها.¹

¹شهبوب نسرين ، مخلوف نسيمه ، طرق تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر ، دراسة حالة يسير. مذكرة ماستر علوم مالية ومحاسبة تخصص محاسبة وجباية معمقة ، جامعة محمد الصديق بن يحي جيجل ، سنة 2022-2023،ص78

المطلب الثاني: استراتيجية النمو والتوسع لشركة يسير YASSIR :

تطور شركة يسير عدة تطبيقات على أندرويد و أي أو أس" تجمع أزيد من 5 مليون مستخدم ، حيث تساهم الشركة في خلق إيرادات لأكثر من 50 ألف متعامل شريك من سائقين ورجال توصيل وتجار المواد الاستهلاكية و تجار الجملة إلى غاية مارس 2022 ، تتوفر خدمات يسير عبر 30 مدينة في الجزائر تونس المغرب فرنسا وكندا بالإضافة إلى بلدان في إفريقيا الغربية مع خطط للنمو. لتشمل مدناً أخرى حول العالم حيث حيث أسست الشركة قطبا تكنولوجيا في العاصمة الألمانية برلين.¹

تعمل الشركة إلى غاية نوفمبر 2022 في ست دول و 45 مدينة حول العالم، حيث تخدم أكثر من 8 ملايين زبون. وأكثر من 100000 شريك. و هذا كما يوضحه الشكل التالي:



الشكل رقم (03):توسع شركة يسير في البلدان افريقية اخرى.

كما صريح لنور الدين طيبي ذكر فيه أنه هناك ثلاثة أهداف رئيسية تسعى يسير إلى تحقيقها في الفترة المقبلة وهي:

-زيادة عدد فريق المهندسين في المنطقة ثلاثة أضعاف الموافاة كافة التطويرات المستهدفة في التطبيق.

- تعزيز نمو يسير في الأسواق التي تنشط فيها حاليا زيادة ثقة المستخدمين بها، عبر ضخ المزيد من الخدمات والمنتجات الجديدة.

-التوسع إلى أسواق جديدة، خصوصا في دول افريقيا جنوب الصحراء، إلى جانب مناطق أخرى مستهدفة.

¹مريم بن شريف ، شركة يسير نموذج رائد للمؤسسات الناشئة في الجزائر -عوامل النجاح والتحديات- مجلة إدارة الأعمال والدراسات الاقتصادية . مجلد 09. عدد 1 سنة 2023 ،جامعة خميس مليانة، ص562

حيث وفرت شركة "يسير" منذ إطلاقها أكثر من 40 ألف وظيفة غير مباشرة (سائقون وعمال توصيل)، ويسجل التطبيق زيادة مطردة من 20 إلى 40% في رقم أعماله (<https://www.france24.com/ar>) الشهري)

كما استطاعت شركة يسير أن تحجز لها مكانا ضمن قائمة فوريس للشركات الناشئة الأكثر تمويلا، حيث كشفت مجلة فوريس الشرق الأوسط عن قائمتها السنوية لأكثر 50 شركة ناشئة تمويلا والتي احتلت فيها شركة يسير المركز الخامس في الشرق وشمال افريقيا لعام 2022 واستطاعت الشركة الجزائرية بقيادة مؤسسها نور الدين طيبي أن تكون الأكثر تمويلا في شمال أفريقيا بإجمالي تمويل 193.25 مليون دولار. وحددت فوريس جملة من الشروط للانضمام إلى القائمة النهائية، كان ، كأن لا يزيد عمر أعوام وأن يكون الحد الأدنى للتمويل الذي حصلت عليه قدره 20 مليون دولار حتى .105 نوفمبر 2022.

الشركات عن 7.

تطور نمو شركة يسير

تعتبر شركة يسير اليوم مثالا يقتدى به في مجال الشركات الناشئة في الجزائر خاصة في المجال التكنولوجي لما حققته من نمو مستمر منذ نشأتها كما تبينه بيانات الجدول التالي:¹

السنوات	2017	2018	2019	2020
عدد الموظفين	6	80	200	-
عدد السائقين المنخرطين	300	5000	12.000	40.000
عدد مرات تنزيل التطبيق	1000	500.000	1.8 مليون تنزيل	أكثر من 2 مليون
رقم الاعمال	300 مليون سنتيم	1200 مليون سنتيم	-	-
عدد المدن المغطاة	1	12 ولاية جزائرية	17 ولاية جزائرية	25 مدينة في 5 بلدان

الجدول رقم(01) : تطور نمو شركة يسير خلال الفترة 2017-2020

¹، شوقي جباري زهيرة قطراني ، مرتكزات نجاح الشركات الناشئة الجزائرية - تجربة يسير نموذجا - .مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية ، ام ابواقي ، المجلد 5 ، العدد 03 ، 2023 ، ص437.

من خلال هذا الجدول يتضح لنا النمو المتسارع لشركة يسير من حيث عدد الموظفين حيث انتقل من 6 موظفين في سنة 2017 إلى 200 موظف في 2019 ، وعدد الزبائن الذي تطور إلى حوالي مليونين في 2020، وحتى الأسواق فبعد أن بدأت بمدينة واحدة وهي الجزائر انتشرت لتصبح شركة عالمية أثبتت وجودها في أربع بلدان فرنسا، كندا المغرب تونس ولا تزال في توسع مستمر من حيث أنشطتها وتأسيس شركات فرعية تتعلق بالتجارة الالكترونية لتوصيل الإطعام فحسب موقع الشركة فقد أصبحت تقدم العديد من الخدمات عبر مجموعة من التطبيقات المخصصة وتشمل ما يلي:

Yassir go: تمثل الخدمة الأساسية لتنقل الأفراد مع حرية اختيار السائق وتحديد التسعيرة مسبقا، حيث تكون الشركة هنا وسيط بين الزبون والسائق.

Yassir express لتقديم خدمات التوزيع وتوصيل مختلف المنتجات، حيث تكون الشركة هنا وسيطا بين الزبون ومختلف المحلات التجارية.

Yassir market هو تطبيق آخر يسمح بالتسوق المباشر أين تضمن الشركة جودة المنتجات خدمة التوصيل على المستوى الوطني ومنح عدة اختيارات للدفع.

المطلب الثالث: عوامل النجاح والتحديات شركة يسير

-**الخصائص العلمية والشخصية لمؤسسي شركة يسير:** قام الصديقان مهدي يطو ونور الدين طيبي بتأسيس شركة يسير سنة 2017 وكلاهما كانا طالبين متفوقين (كانا أوائل دفعتهما) في الميدان التكنولوجي، حيث تخرجا سنة 1998 من المدرسة الوطنية متعددة التقنيات بالحراش في العاصمة. بعد التخرج، هاجرا إلى الخارج من أجل استكمال دراستهما العليا، إذ تنقل "مهدي يطو" بداية إلى فرنسا للتخصص في أكبر مدارس الهندسة الفضائية في أوروبا، لكن تلك التجربة لم تكتمل لمعارضة القوانين الفرنسية آنذاك بالسماح له بمزاولة ذلك التخصص، ومع ذلك تمكن من الحصول على منحة جامعية للتوجه إلى كندا أخذا بنصيحة صديقه نور الدين موازة مع دراسته، عمل مهدي في توزيع البيتزا وكذا تقديم دروس دعم في الجامعة وبعد نيله لشهادة الدكتوراه في الهندسة الميكانيكية عمل في أكبر المختبرات العالمية للهندسة بشمال كندا (National Research Council) ومع العودة إلى الجزائر سنة 2008 ليصطدم بواقع البيروقراطية والبطالة إلى أن تحصل على عمل في شركة سوناطراك وبعدها توجه إلى التدريس بجامعة هواري بومدين باب الزوار. في حين أن نور الدين طيبي قد استكمل دراساته العليا بالولايات المتحدة الأمريكية وبالضبط بكاليفورنيا بجامعة ستانفورد (منطقة وادي السيليكون)، وبعد تخرجه

عمل في شركة (Antel) الشركة الرائدة في مجال المعالجات الدقيقة لأجهزة الكمبيوتر ومراكز البيانات). كقائد فريق متعدد الكفاءات ليس فقط في المجال التكنولوجي. هذه التجربة المهنية دفعته إلى تأسيس شركة خاصة به في منطقة وادي السيليكون دائماً أين حققت انتشاراً واسعاً في أمريكا أو الطين وسنغافورة. وفي سنة 2016 التقى الصديقان من جديد في الجزائر وقررا معا تأسيس شركة " ya technologies" والتي انبثقت منها شركة يسير.¹

إن قراءة هذه النبذة من سيرة مؤسسي شركة يسير، توضح تأثير التكوين العلمي والخبرة المهنية للصديقين الذين وظفها في إنجاز شركتهما (يسير)، فكلاهما كان متفوقاً في دراساته واستفاد من تكوين تكنولوجي رفيع المستوى بجامعة عالمية بالإضافة إلى خبرتهما المهنية الثرية. من جانب آخر، يقتسم الصديقان نفس الشغف والرؤية الإستراتيجية لتوظيف التكنولوجيا واستخدامها في خدمة المجتمع، كما يتسمان بالمتابعة، الإصرار الصبر، روح المبادرة والتفاؤل رغم إحباط محيطتهما والاستهزاء بفكرة مشروعهما في البداية.

-علاقة مؤسسي شركة يسير بالثقافة الريادية وروح ريادة الأعمال: إن هجرة الصديقان وعملهما في بلدان انجلوساكسونية متشعبة بالثقافة الريادية أثر وبشكل إيجابي على طريقة تفكيرهما ورؤيتهما لمجال ريادة الأعمال، وبالأخص بالنسبة لنور الدين طيبي الذي كانت له تجربة رائدة في مجال الأعمال في منطقة وادي السيليكون التي تعتبر القطب التكنولوجي الرائد في العالم، حيث أن أشهر الشركات الناشئة والتكنولوجية قد ظهرت في هذه المنطقة على غرار Apple, google, Antel... إلخ، حيث يشتغل بها حوالي 6 ملايين شخص وتحقق 3000 مليار دولار كرقم أعمال وهو ما يشكل سادس اقتصاد عالمي لو كانت دولة قائمة. من جانب آخر، نشأ مهدي يطو في عائلة متوسطة لأبوين عملا في مجال التعليم والطب النفسي ثم توجهها إلى العمل لحسابهما الخاص في مجال طباعة ونشر الكتب، حيث كان مهدي وإخوته يقومون بأعمال بسيطة لمساعدة والديهم في هذا المشروع وعمره لم يتجاوز 10 سنوات. إن تمتع الصديقان بهذه الخبرات والكفاءات العلمية، بالإضافة إلى صفاتهما الشخصية جعلتهما يستطيعان العامود والنجاح في مناخ أعمال صعب ولم يلجأ إلى البحث عن مرافقة أو تمويل خارجي. نور الدين في هذا

¹شهبوب نسرين ، مخلوف نسيمية ، طرق تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر ، دراسة حالة يسير. مذكرة ماستر علوم مالية ومحاسبة تخصص محاسبة وجباية معمقة ، جامعة محمد الصديق بن يحي جيجل ، سنة 2022-2023،ص65

الصدد: "إن أكبر مشكل لريادة الأعمال في الجزائر هي رائد الأعمال بحد ذاته وليس فقط عوائق التمويل والبيروقراطية، فالأهم هو ذهنية وثقافة وسلوك رائد الأعمال في الجزائر".

هذه الوضعية دفعته إلى تقديم النصح والإرشاد في مجال ريادة الأعمال لاسيما للشركات الناشئة في المجال التكنولوجي من خلال حساباته على مواقع التواصل الاجتماعي.

سوق أعمال خصب: لايزال سوق المنتجات الرقمية في الجزائر سوقا يافعا ويعود ذلك إلى تأخر الجزائر في الانتقال من الاقتصاد المادي إلى الاقتصاد الرقمي، فالجزائر تخلفت عن تنمية قطاع الاقتصاد الرقمي بسبب عدم الاستغلال والتوظيف الكامل للقدرة اللوجيستية من أقمار صناعية، حواسيب، هواتف ذكية، ألياف بصرية برمجيات تطبيقية... إلخ في المجال الاقتصادي، وهو ما تؤكد مختلف الإحصائيات على غرار المؤشر العالمي للخدمات الإلكترونية الذكية الصادر عن لجنة الأمم المتحدة للشؤون به شركة يسير وكان أحد ما قامت وهو الاقتصادية والاجتماعية الذي صنف الجزائر في المرتبة 150 من أصل 193 دولة سنة 2018. هذه الوضعية تشكل فرص أعمال ذات مردودية لمن يستطيع استغلالها عوامل نجاحها.

الاستجابة السريعة لاحتياجات المجتمع: وهو ما يظهر في الفكرة الإبداعية لتوسع شركة يسير نحو تقديم خدمات الاستشارات الطبية في ظل أزمة كوفيد وما خلفته من تغيير في النمط المعيشي الذي أصبح أكثر اعتمادا على الاتصال والتواصل الأمر الذي استغلته شركة يسير بشكل سريع حيث تداركت كيفية تأثير الوباء على استخدام التكنولوجيا وتسريع التحول الرقمي. هذه الوضعية أظهرت مدى مرونة شركة يسير وقدرتها على استشعار حاجات السوق والمستهلكين بشكل مستمر والعمل على تلبيتها بشكل سريع، وهذه إحدى سمات الشركات الناشئة وأحد عوامل نجاحها.

سمعة الشركة الجيدة وجودة الخدمة المقدمة: حيث تقدم الشركة خدمات عدة بأسعار تنافسية تحسب بدقة على أسس خوارزمية تحسب لسعر وفقا لكثافة حركة المرور، ونوعية الخدمة والمسافة بين مكان المغادرة ومكان الوصول لإرضاء كل من الزبائن والسائقين مما مكن الشركة من امتلاك قاعدة مستخدمين كبيرة واكتسبت ثقتهم.¹

¹ مريم بن شريف ، شركة يسير نموذج رائد للمؤسسات الناشئة في الجزائر -عوامل النجاح والتحديات- مجلة إدارة الأعمال والدراسات الاقتصادية . مجلد 09. عدد 1 سنة 2023 ،جامعة خميس مليانة، ص564

شركة يسير كغيرها من الشركات الناشئة تواجه العديد من التحديات نذكر بعضها منها :

التمويل: يعتبر التمويل من أبرز العقبات التي تواجه الشركات الناشئة، إذ يشكل الحصول على التمويل مختلف أشكاله أهم تحدي لهذه الشركات سواء عند إطلاق الشركة أو عند التوسع، وبهذا ظهرت مبادرات وشركات استثمار مخاطر وحتى مسرعات نمو ولو بشكل تدريجي لتشجيع وتسهيل الحصول على تمويل. إلا أن شركة يسير رفعت هذا التحدي صولها مؤخرا على تمويل واستطاعت يسير بقيادة مؤسسها نور الدين طيبي أن تكون الأكثر تمويلا في شمال أفريقيا بإجمالي تمويل 193.25 مليون دولار.

المنافسة: تعد المنافسة أهم تحدي يواجهه رواد الأعمال والشركات الناشئة خاصة عند منافسة خدمة أو منتج تقدمه شركات كبرى، حيث نجد أن شركة يسير تمكنت من غزو أسواق جديدة ونجحت فيها وحققت النمو السريع لذا يجب عليها أن تعمل على الابتكار لتحافظ على مكانتها في السوق المحلي والدولي، حيث أن الاستدامة في الأمد الطويل تتطلب المزيد من الجهد والعمل.

العراقيل الإدارية: حسب مؤسسي الشركة تواجه يسير بعض العراقيل فيما يخص قضية ضرورة الحصول على الرخص من وزارة النقل لنقل الأشخاص، حيث قامت بمراسلات لحل هذه المشكلة.

المبحث الثالث: دراسة حالة مؤسسة Presto Delivery.

مع نمو وإزدهار التجارة الإلكترونية ظهرت العديد من شركات التوصيل في الجزائر التي توفر خدمة التوصيل السريع ذات مستوى من الإحترافية من بينها المؤسسة الناشئة "Presto Delivery".

المطلب الأول: نظرة عامة حول المؤسسة الناشئة Presto Delivery.

نشأة المؤسسة الناشئة Presto Delivery.

تعود بوادر Presto Delivery كتجربة جزائرية بالكامل من مؤسسها "خمايسية كمال الدين"، بدأ فكرته في زمن جائحة كورونا سنة 2020م، لأنه كان الوقت المناسب لبدأ مشروع توصيل المواد الغذائية، بسبب الحجر والتباعد الاجتماعي القائم آنذاك، حيث جاءت هذه الفكرة نتيجة أبحاث في مواقع الأنترنت المماثلين لنفس الفكرة مثل موقع "Blind kit Big basket"، اتجه في أبريل سنة 2021م إلى حاضنة أعمال في ولاية تبسة من أجل التسجيل وطرح فكرته فيها، تم قبول الفكرة وكان من أول المشاريع في ولاية تبسة، حيث بدأ دوراته التكوينية والتعرف على الحقوق والواجبات التعرف كذلك على business

"model canus"، "BMC"، "swot business"، بعد التكوين تم تجسيد النموذج الأول "proto type" من أجل علامة مشروع مبتكر .

في سبتمبر 2021م، تحصل مشروع على وسم مشروع مبتكر. وفي 16 سبتمبر، انطلق 2021 المشروع تدريجيا وكان يوفر خدمة واحدة فقط والتي تتمثل في توصيل المواد الغذائية، حيث كان مؤسس المؤسسة هو الذي يقوم بتوصيل المنتجات إلى الزبائن حتى نهاية مارس 2022م. مع مرور الوقت بدأ المشروع يتطور، إضطر المؤسس بإدخال شريك معه متخصص في تطوير برنامج "فتحون شمس الدين".

في 5 ماي 2022م، تم تحديث التطبيق لتصبح عملية التوصيل مباشرة من المطاعم إلى الزبائن من بينهم "la Mega Pizza"، حيث أصبح هناك 5 عمال توصيل على مستوى ولاية تبسة. في فيفري 2023م إزداد المشروع تطورا وأصبح يقدم خدمة ثالثة تتمثل في نقل البضائع والأشخاص. وزاد عدد الشركاء ليصبح أربعة، "أيمن كعبي" و "محمد شبكة" متخصصين في خدمة التطبيق. حاليا الخطوة الثانية للمشروع هي التوسع في باقي الولايات الأخرى، والحصول على وسم علامة مؤسسة ناشئة.¹

مفهوم مؤسسة Presto Delivery.

هي مؤسسة تكنولوجية ناشئة تتمثل في توفير خدمات التوصيل السريع للمأكولات من المطاعم والتسويق للعملاء، وتتميز هذه المؤسسة بالإبتكار والتطوير الدائم، وتعتمد في عملها على الإستخدام الذكي للتقنيات الحديثة، وفتح قنوات التواصل المناسبة مع العملاء لتلبية إحتياجاتهم بشكل أفضل، بالإضافة إلى توسيع نطاق خدماتها وتحسين جودتها، وتبحث دائما عن الفرص الجديدة للتوسع في السوق والتفرد بتقديم الخدمات المميزة. مقرها ولاية تبسة.

المطلب الثاني: مبادئ وأهداف مؤسسة Presto Delivery.

مبادئ مؤسسة Presto Delivery.

تتمثل مبادئ هذه المؤسسة في بعض النقاط التالية:

1. الجودة: الحرص على تقديم خدمة ذات جودة عالية للعملاء.

¹ شيماء شنيينة، عائشة بن صديق، تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، مذكرة شهادة ماستر للعلوم المالية والمحاسبية، جامعة قالمة، 2022، 2023، ص101

2. رضا العملاء: وضع العملاء في مقدمة الأولويات.
 3. الكفاءة: السعي لتوفير خدمات التوصيل بكفاءة عالية، باستخدام تقنيات حديثة وتكنولوجيا متطورة لتحسين التوصيل وتحسين وقت الإستجابة.
 4. الأمان: الحرص على تقديم خدمات التوصيل بأمان للعملاء والحفاظ على خصوصياتهم وبياناتهم الشخصية.
 5. الإحترافية: تحقيق مستوى عالي من الإحترافية في كافة جوانب العمل بطريقة مثالية والتعامل مع العملاء بطريقة تجعلهم يتحلون بالثقة.
 6. الإبتكار : العمل بإستمرار على تحسين الخدمات وتبسيط عمليات التوصيل، والسماع الى إحتياجات العملاء وإيجاد حلول جديدة ومبتكرة.
 7. الإستدامة: تأمين الإستدامة والإلتزام بتحقيق التنمية المستدامة من خلال توفير خدمات التوصيل الصديقة للبيئة، إستخدام وسائل النقل الصديقة للبيئة لتقليل الإنبعاثات الضارة.
- أهداف مؤسسة Presto Delivery.** تتجلى أهدافها فيما يلي:
1. تطوير منتج او خدمة مبتكرة: تهدف إلى تطوير منتج أو خدمة جديدة تلبي إحتياجات السوق وتفوق المنافسين.
 2. النمو السريع: تهدف المؤسسة إلى تحقيق النمو السريع في الإيرادات والأرباح وزيادة حصتها في السوق.
 3. الإستثمار وجذب التمويل: تهدف المؤسسة إلى جذب المستثمرين الملائمين وجذب التمويل اللازم لتوسيع نشاطها.
 4. التوسع الدولي: السعي إلى التوسع في الأسواق الدولية وتوسيع نشاطها عبر الحدود.
 5. الإبتكار والتميز: أي تقديم منتجات وخدمات فريدة ومتميزة.
 6. الإستدامة والمسؤولية الاجتماعية: تهدف إلى تحقيق الإستدامة والمسؤولية الاجتماعية في نشاطها وتحقيق الأثر الإيجابي والإجتماعي والبيئي الإيجابي.

المطلب الثالث: مصادر تمويل المؤسسة:

يحتاج المشروع الناشئ إلى التمويل حيث يساعد على إطلاق نجاحه ونموه ويمكن الحصول على التمويل عن طريق مصادر متنوعة ولكل احتياجاته المالية للبدء والإستمرار في النمو والتوسع، ومن بينها ما يلي:

التمويل الذاتي:

يسمح التمويل الذاتي لأصحاب المشروع بإستخدام موارده الشخصية لتمويل المشروع، حيث قام مؤسس Presto بتمويل مشروعه تمويلا ذاتيا بقيمة 350000 دينار جزائري في أبريل 2021، حيث كان في أول المشروع هو الذي يقوم بعملية التوصيل بسيارته الخاصة، ومساهمة الشركاء تمثلت بالعمل وتطوير البرامج فقط.

نشاط مؤسسة PRESTO DELIVERY:

أصبحت مؤسسة "Presto" تجني أموالها من الأرباح المحققة ليصبح رقم 4 مليون دينار جزائري، ويمثلان المنحنيين والجدول ما يلي: ¹

الجدول رقم: تطور رقم أعمال مؤسسة Presto Delivery خلال الفترة الممتدة من سبتمبر 2021م إلى مارس 2023م.

السنوات	الثلاثي الرابع سنة 2021م	الثلاثي الاول سنة 2022م	الثلاثي الثاني سنة 2022م	الثلاثي الثالث سنة 2022م	الثلاثي الاول سنة 2023م
رقم الاعمال	47 مليون	100 مليون	150 مليون	250 مليون	400 مليون

الجدول (02): تطور رقم أعمال مؤسسة Presto Delivery خلال الفترة الممتدة من سبتمبر 2021م إلى مارس 2023م

يوضح هذا الجدول تطور رقم أعمال مؤسسة "Presto Delivery" ، في بداية سنة 2021 كان معدوما إلى غاية الثلاثي الرابع من سنة 2021، حيث تطور بقيمة 470.000 دج كبدائية لتطبيق فكرته، وإستمر رقم أعمالها بالتطور ليصل إلى 1000.000 دج في الثلاثي الأول لسنة 2022، وظل في تزايد مستقر في الثلاثي الثاني حيث وصل ل 1500.000 دج، وقد حققت المؤسسة أرباح في بداية الثلاثي الثالث

¹ شيماء شنيبة، عائشة بن صديق، تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، مذكرة شهادة ماستر للعلوم المالية والمحاسبية، جامعة قالم، 2022-2023، ص105

لسنة 2022 مع إرتفاع في نمو رقم أعمالها الذي بلغ 2500.000 دج، وبقي يسجل إرتفاعات في رقم أعمال المؤسسة حتى بلغ حوالي 4000.000 دج في الثلاثي الأول لسنة 2023، ويعتبر أعلى رقم أعمال حققته مؤسسة Presto Delivery.

تطور نمو شركة¹ Presto Delivery

الجدول: الجدول رقم (03): تطور نمو شركة Presto Delivery خلال الفترة الممتدة من سبتمبر 2021م إلى مارس 2023

الثلاثي الرابع سنة 2021م	الثلاثي الأول سنة 2022م	الثلاثي الثاني سنة 2022م	الثلاثي الثالث سنة 2022م	الثلاثي الرابع سنة 2022م	الثلاثي الأول سنة 2023م
عدد الموظفين	1	1	3	3	7
عدد السائقين المنخرطين	1	1	1	5	20
عدد مرات تنزيل التطبيق	3000	3500	4500	10000	30000
عدد المدن المغطاة	تبسة	تبسة	تبسة	تبسة	تبسة

الجدول (03): نمو شركة Presto Delivery

يوضح الجدول أعلاه، أن عدد الموظفين في الثلاثي الرابع لسنة 2021 إلى غاية الثلاثي الثاني لسنة 2022، كان موظف واحد وهو مؤسس الشركة، ثم أصبحوا ثلاثة موظفين وبالنسبة لعدد السائقين المنخرطين في هذه الفترة سائق واحد وهو مؤسس الشركة، فيما يخص عدد مرات التنزيل في هذه الفترة كان 3000 تنزيل وإستمر بالتزايد ليصل إلى 4500 تنزيل، أما عن عدد المدن المغطاة في هذه الفترة

¹ شيماء شنيينة، عائشة بن صديق، نفس المرجع سابق، ص107

تمركز في ولاية تبسة، وفي الثلاثي الثالث لسنة 2022 إلى غاية الثلاثي الأول لسنة 2023 أصبح عدد الموظفين 7، وبالنسبة لعدد السائقين في هذه الفترة إزداد حيث بلغ 20 سائق، أما عدد مرات تنزيل التطبيق أصبح 30000 تنزيل في هذه الفترة، وعدد المدن المغطاة تمركزت في ولاية تبسة وباتنة في الثلاثي الرابع لسنة 2022 ، إلا أنها فشلت في ولاية باتنة، فبقيت متركزة في ولاية تبسة فقط.

المطلب الرابع: الصعوبات التي تواجهها مؤسسة Presto Delivery.

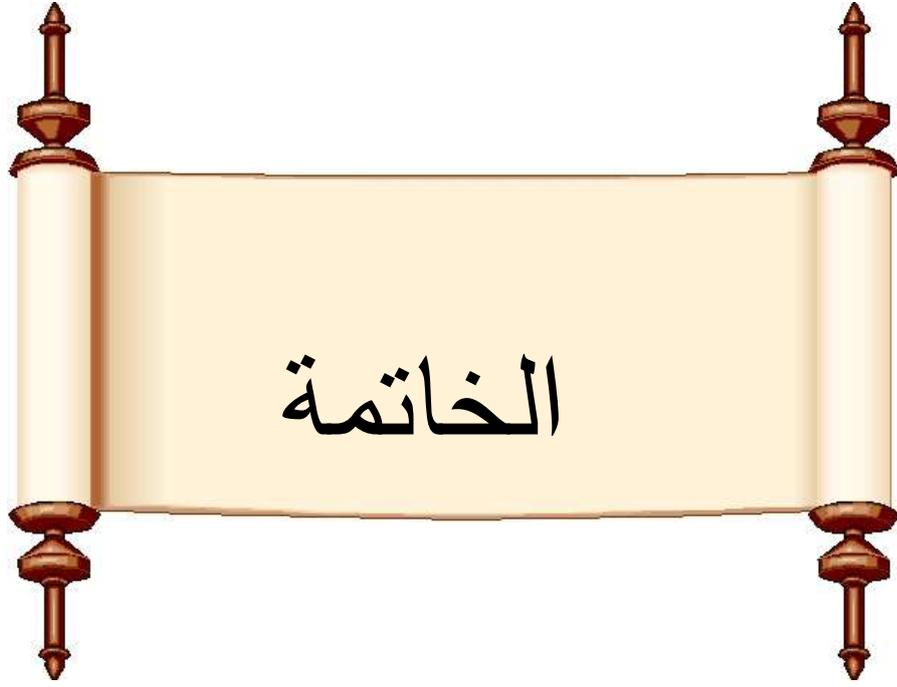
توجد العديد من الصعوبات التي تواجهها هذه المؤسسة، ومن أهم هذه الصعوبات ما يلي:

1. **المنافسة الشديدة:** تعد المنافسة في سوق التوصيل شديدة جدا، حيث يوجد العديد من الشركات المتنافسة على نفس العملاء وبنفس الخدمات، ما يجعل من المهم جدا للمؤسسات الناشئة بذل جهد كبير في التميز وتقديم خدمات ذات جودة عالية وأسعار تنافسية لكسب قلوب العملاء.
2. **القوانين واللوائح:** تختلف اللوائح والقوانين التي تؤثر على صناعة التوصيل في كل دولة، وهذا يعني أن المؤسسات الناشئة في هذا المجال يجب أن تعمل على فهم اللوائح والقوانين المحلية والتأكد من الإمتثال لها.
3. **الخدمة والعملاء:** يتوقع العملاء اليوم على الحصول على خدمة عملاء عالية الجودة، ويعد ذلك تحديا كبيرا للمؤسسات الناشئة في هذا المجال. ويتطلب ذلك القدرة على التواصل مع العملاء وتلبية احتياجاتهم وإستجابة لمشكلاتهم بسرعة وفعالية.
4. **تحكم التكنولوجيا:** يعتمد مجال التوصيل على التكنولوجيا بشكل كبير، وهذا يعني أن المؤسسات الناشئة في هذا المجال يجب أن تكون على معرفة جيدة بأحدث التقنيات والبرمجيات وعلم البيانات، لتقديم خدمات أفضل وأكثر فعالية.

خلاصة الفصل :

تعتبر المؤسسات الناشئة في الجزائر، مؤسسات هشة تبنى على الابتكار في مختلف المجالات من طرف مقاولين قد لا تكون لهم الخبرة الكافية، لذا فهي تحتاج المرافقة والمساعدة إلى التمويل اللازم والذي يتماشى مع طبيعتها، نظرا للتحديات التي تواجهها.

قمنا في هذا الفصل على عرض "شركة يسير Yassir" كواحدة من أنجح الشركات الناشئة في الجزائر والمؤسسة الناشئة "Delivery Presto" ، كنموذج متميز للمؤسسات الناشئة في الجزائر مع التركيز على مصادر تمويلها، وجاء هذا تزامنا مع الانشغال المتزايد بهذا الموضوع في الجزائر وخيارها في اعتماد المؤسسات الناشئة كأحد البدائل الفعالة للنهوض بالإقتصاد الوطني، وتحقيق التنمية الإجتماعية والتطور العلمي والتكنولوجي.



تعتبر المؤسسات الناشئة من أهم محركات النمو الاقتصادي للدول، حيث أصبح الاهتمام بها أمرا ضروريا لما لها من أهمية كبيرة في تطوير الاقتصاد الوطني لأي بلد، إذ أنها تساهم من الناحية الاقتصادية في تحقيق التنمية، بينما من الناحية الاجتماعية تقلص من حدة البطالة وبالرغم من الدور الإيجابي الذي تلعبه هذه المؤسسات في مختلف جوانبها، إلا أنها معرضة أيضا لعراقيل كثيرة على مختلف المستويات، لذلك فهي تحتاج بشكل دائم إلى الرعاية في مراحل إنشائها وذلك بوضع هيئات لدعم المؤسسات الناشئة، ويعد أيضا تمويل هذه المؤسسات أمرا حيويا لنجاح أي مشروع ريادي، حيث تبدأ العملية بفكرة بسيطة تنمو وتتطور باستمرار لتصبح فكرة رائدة مبتكرة، ومع ذلك فإن تمويل المؤسسات المتنامية غالبا ما يشكل تحديا كبيرا للمؤسسين والمستثمرين، أي يجب عليهم تحديد مصادر التمويل المناسبة لمشروعهم ومنها التمويل عن طريق رأس مال المخاطر، التمويل عن طريق ملائكة الاستثمار، التمويل عن طريق التمويل الجماعي وغيرها.

ومن الواضح أن تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر يشكل تحديا كبيرا فهي مهمة حيوية لتنمية الاقتصاد وتحقيق الإزدهار، ولكنها تواجه صعوبات كثيرة في الحصول على التمويل اللازم وخاصة في ظل غياب بيئة استثمارية صديقة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة ومن أبرز التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة في الحصول على التمويل هي الشروط الصارمة المفروضة من قبل المؤسسات المالية، بالإضافة إلى عدم وجود تشريعات واضحة وموحدة تنظم عمل المستثمرين والممولين على الرغم من ذلك، فإن هناك جهود كبيرة تبذل حاليا لتعزيز بيئة الاستثمار في الجزائر وتوفير التمويل للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، وقد هدفت هذه الدراسة إلى معرفة الآليات التمويلية المتاحة لتمويل هذه الشركات من أبرزها التمويل الذاتي الذي تمولت به "مؤسسة يسير" في بداية نشأتها، ومؤسسة "Presto Delivery" التي اعتمدت كمصدر لتمويلها لحد الآن، والصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة "ASF" الذي قام بتمويل مؤسسة "شركة يسير" بدخوله شريك معها، وأيضا الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية "ANADE" وغيرها من مصادر التمويل المتاحة في الجزائر.

وبشكل عام، يمكن القول إن تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر يحتاج إلى جهود متواصلة من قبل الحكومة والمستثمرين والمشروعات الناشئة من أجل تطوير بيئة استثمارية ملائمة وتوفير التمويل اللازم لتحقيق النمو والتنمية المستدامة في البلاد.

من خلال الدراسة تم التوصل لنتائج كالتالي:

تعتبر مصادر تمويل المؤسسات الناشئة من الحاجات الضرورية لأي مؤسسة في طريق النمو إلى التوسع، وتمثل العصب الرئيسي لنمو المؤسسات الناشئة وتطورها، مما دفع الدول لإنشاء آليات تمويلية من بينها التمويل الذاتي، ملائكة الاستثمار التمويل الجماعي رأس مال المخاطر، بالإضافة إلى حاضنات الأعمال ومسرعات الأعمال وغيرها من مصادر الدعم المتاحة..

تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر صعوبات في الحصول على التمويل الكافي لتأسيس مشاريعها وتطويرها، بينما تحاول بعض المؤسسات الناشئة في الجزائر جمع الأموال عن طريق القروض من العائلة والأصدقاء لنموها، لكن هذه الأموال لا تكفي عادة لتطوير المؤسسات، بالإضافة إلى ذلك فإن شبكات الدعم والتمويل الموجودة في الجزائر ليست كافية، وهذا يعني أن هذه المؤسسات لا تتمتع بأدوات التمويل اللازمة لتحقيق أهدافها.

تعتبر مؤسستي "شركة يسير" و "Presto Delivery" من بين المؤسسات الرائدة في إستخدام التكنولوجيا المتطورة، حيث بدأت مسار نموها بالتمويل الذاتي، وفي مرحلة تطورها إحتاجت مؤسسة "يسير" لمصادر تمويل تمكنها من تحقيق أهدافها، فساهم مستثمرين آخرين فساهمة في جذب تمويل خارجي بما فيه 30 مليون دولار بالإضافة الى تمويل 150 مليون دولار دعم وتمويل هذه المؤسسة ، أما مؤسسة "Presto Delivery" فاعتمدت على التمويل الذاتي فقط خلال مراحل تطورها.

نتائج الدراسة:

من بين أهم النتائج التي تم التوصل إليها من خلال هذه الدراسة ما يلي:

نتائج الجانب النظري:

تشمل المؤسسات الناشئة مجموعة واسعة من المجالات، وغالبا ما تكون هذه المؤسسات منبثقة من فكرة جديدة أو خدمة مبتكرة.

إمكانية الابتكار والتكيف بسرعة مع التغييرات في السوق وتلبية إحتياجات العملاء بشكل أفضل.

تتفرد المؤسسات الناشئة بنموذج أعمال خاص بها مقارنة بغيرها من المؤسسات التي تطبق نموذج أعمال

موحد.

- تمر المؤسسات الناشئة بدورة حياة تبدأ بمرحلة الفكرة إلى الإنطلاق والنمو والتوسع وأخيرا مرحلة النضج، وفي كل مرحلة توجد فيها عدة مراحل.

-يعتبر تمويل المؤسسات الناشئة من أبرز العراقيل التي تواجهها في دورة حياتها.

-ظهرت عدة بدائل داعمة وممولة لقطاع المؤسسات الناشئة، لتمكينها من النمو والتوسع.

-تعد حاضنات الأعمال ومسرعات الأعمال من المصادر التي تدعم هذه المؤسسات في بداية نشأتها، حيث تعمل على إحتضان المشروع في المراحل الأولى لإنطلاقه.

-تعد كل من الأموال التمهيدية ملائكة الاستثمار التمويل الجماعي ورأس مال المخاطر من أهم المصادر التمويلية التي تمول المؤسسات الناشئة.

نتائج الجانب التطبيقي:

تساهم المؤسسات الناشئة في الجزائر في دفع عجلة التنمية وتعزيز الآلة الإنتاجية المحلية.

تعد حاضنات الأعمال والمشاتل في الجزائر من أهم دعائم المؤسسات الناشئة، وذلك لتشجع بروز مشاريع مبتكرة.

تعد مساحات العمل المشتركة في الجزائر من إحتياجات رائد الأعمال في الجزائر لتنمية وتطوير أفكاره. يعتبر الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة مصدر تمويلي بارز في الجزائر رغم حداثة نشأته، وذلك لتطويره للمنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة في الجزائر.

تعتبر شركات رأس مال المخاطر من أهم وسائل الدعم المالي للمشاريع الجديدة، نظرا لما تتميز بها من قدرات عالية في التعامل مع المخاطر التي يمكن أن تواجهها المؤسسات الناشئة في الجزائر.

يعد كل من استثمارات ملائكة الأعمال والتمويل الجماعي مصدر تمويلي غائب عن تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر.

تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر تحديات قد تعيق مسار نموها وتطورها بشكل سيء، منها المنافسة

الحادة، نقص التمويل، عدم مطابقة التشريعات الجزائرية لنظام المؤسسات الناشئة في الجزائر. تعتبر شركات "يسير" أبرز الشركات الناشئة في الجزائر، والتي تقدم خدمات مختلفة باستخدام التكنولوجيا المتطورة في مجال النقل الذكي والتوصيل والتسويق الالكتروني غيرها. تعتبر مؤسسة "Presto Delivery" من المؤسسات التي تقدم خدمة التوصيل والتسويق للعملاء في ولاية تبسة، حيث تتميز بالإبتكار والتطوير الدائم. ساهمت مؤسسة "Presto Delivery" على تمويل نفسها بمصادر ذاتية في دورة حياتها، وعلى الرغم من عدم الإستعانة بمصادر التمويل المتاحة في الجزائر، إلا أنها حققت نمو كبير في رقم أعمالها.

الإقتراحات:

وعليه يمكن إقتراح ما يلي:

فسح المجال أمام الشركات الناشئة خاصة تلك المتعلقة بالتكنولوجيا والذكاء الاصطناعي وتشجيع روح المبادرة وروح ريادة الأعمال لدى الشباب وخاصة خريجي الجامعات من خلال تحفيزهم على تحويل أفكارهم الابداعية.

تعزيز دور القطاع المصرفي: يمكن تعزيز دور البنوك والمؤسسات المالية في تقديم للمؤسسات الناشئة من خلال تبسيط الإجراءات وتوظيف خطط تمويل ملائمة للاحتياجات الخاصة.

بناء مراكز للبحث والتدريب لمساعدة المؤسسات الناشئة من خلال التمويل والتوجيه والمتابعة.

منح حوافز ضريبية لهذه المؤسسات وتسهيلات تنظيمية لتحسين عملها.

ضرورة تطوير الإطار التشريعي المنظم لتمويل المؤسسات الناشئة.

ترسيخ فكرة المؤسسات الناشئة لدى الشباب الجامعي.

على الوزارة الجزائرية الجديدة للمؤسسات الناشئة الشروع في وضع إحصائيات حول الموضوع.

توفير نظام بيئي للمؤسسات الناشئة في الجزائر، وبناء مراكز للبحث والتدريب لمساعدتها. تحسين البيئة القانونية للمؤسسات الناشئة في الجزائر من خلال إصدار قوانين تبين مفهومها، وكيفية مزاولتها، وضرورة التفريق بينها وبين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ضرورة تنويع المصادر التمويلية للشركات الناشئة وعدم الاكتفاء بصندوق واحد، حيث أنه لا بد من إشراك شركات رأس مال المخاطرة والعمل على ظهور جمعيات ملائكة الأعمال ونشر وتعميم منصات التمويل التشاركي.

يمكن تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر في المؤسسات الناشئة في الجزائر من خلال انشاء بيئة استثمارية ملائمة وتوفير حوافز وضمانات للمستثمرين الأجانب.

تعزيز البنية التحتية الرقمية و تطوير وسائل الدفع الإلكتروني لتسهيل تداول رؤوس الأموال، وبالتالي توفير فرص أفضل لتطوير أعمال المؤسسات الناشئة.

أفاق الدراسة :

بعد دراسة موضوع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، فإنه لا يزال هناك أسئلة عالقة والتي تعتبر انطلاقة لدراسات وأبحاث أخرى مستقبلية منها:

-المؤسسات الناشئة كرافعة للاقتصاد الوطني.

-دور المؤسسات الناشئة في التخفيض من البطالة.

طرق جديدة لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر ودورها في نشاط المؤسسات.

- دور الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة في دعم المشاريع الناشئة في الجزائر .

-دور التمويل الاسلامي في المؤسسات الناشئة في الجزائر

المصادر والمراجع

قائمة المصادر والمراجع

1. زادو ركب منير، رأس المال المخاطر كآلية من آليات الهندسة المالية لتمويل المشاريع الإستثمارية - دراسة سوق رأس المال المخاطر في الجزائر - مجلة الاقتصاد والتنمية البشرية ، المجلد 10 ، العدد 3 ، البليدة ، الجزائر ، 2020.
2. أسامة طمعت، أفضل الشركات الناشئة في العالم ودروس مستفادة من كل واحدة.10 يوليو 2021 ،تم الاسترداد يوم 28 أوت 2021 عمى 50:13 من ميدان <https://www.alrab7on.com>
3. إقلولي اولد رابح صافية "مكانة المؤسسات الناشئة في القانون الجزائري، الملتقى الوطني الثاني عشر حول المؤسسات الناشئة والحاضنات كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الشهيد محمد الخضر، الوادي، يوم 15 فيفري 2021.
4. بسويح منى وآخرون، واقع وآفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر، مجلة حوليات جامعة بشار في العلوم الإقتصادية المجلد 07، العدد 03 جامعة بشار، الجزائر، .
5. بشير عبد العالي، آليات تمويل المؤسسات المصغرة، مجلة الدراسات المحاسبية و المثالية المتقدمة، المجلد 05 ،العدد 02،جامعة 1 الاغواط،الجزائر، أكتوبر 2021 .
6. بن دعاس سهام، بن أعراب ،محمد تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر ، ندوة تكوينية دكتورالية وطنية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة لمين دباغين - سطيف 2 ، الجزائر، 11 مارس 2023.
7. بن زغده حبيبة، شركات رأس مال المخاطر كآلية لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر، المجد 7 ،حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية،العدد 3 الجزائر.
8. بوالشعور شريفة، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة Startups دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الإقتصادية، المجلد 04، العدد 02، جامعة 20 أوت 1955، سكيكدة الجزائر، 01/05/2018
9. بوزوينة سارة، بوزوينة صبرينة آلية اتخاذ قرار لدعم تمويل مشاريع المؤسسات الناشئة ، دراسة حالة الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية تخصص ادارة مالية قسم علوم التسيير كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة ابن خلدون تيارت 09، 11، 2021 .
10. بوساحة نجاه و د. عبد العزيز نقطي آليات تمويل المؤسسات الناشئة و الحاضنات ، أعمال الملتقى الوطني الثاني عشر حول المؤسسات الناشئة و الحاضنات ،15،02، 2021 .

11. جغدالي نجاة ، دور المؤسسات الناشئة **ups start** في دعم تنافسية المؤسسات الصناعية الجزائرية - دراسة حالة حاضنة أعمال جامعة المسيلة - . مذكرة مقدمة 20 ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي ، تخصص إدارة استراتيجية ، قسم علوم التسيير ، جامعة محمد بوضياف ، المسيلة - الجزائر ، 2019 / 2020 .
12. خ.خالد(29.11.2021)، الشركات الناشئة في الجزائر ، Récupéré sur www.teyssir.com.
13. حباري عبد الجليل، حباري لطيفة، واقع وآفاق تطوير المؤسسات الناشئة في الجزائر، المجلد 16، العدد 02، جامعة عباس لغرور، خنشلة الجزائر، 2022.
14. د بسويح ملى ، د.ميموني ياسين ، د.بوقطاية سفيان ، واقع وآفاق المؤسسات (الجزائر) ، المجلد 7 ، العدد 3(2020).
15. ديناوي أنفال عائشة ، زرواط فاطمة الزهراء، المؤسسات الناشئة قاطرة الجزائر الجديدة للنهوض بالاقتصاد الوطني التحديات واليات الدعم ،جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم الجزائر المجلد 7 العدد (2020).
16. رشام كهينة، جميل أحمد ، الاستراتيجية التمويلية لشركات رأس المال المخاطر مع الإشارة لتجربة الولايات المتحدة الامريكية، المجلد 27، العدد 5، جامعة البويرة ، الجزائر، 2021 .
17. رمضان مروي و بوقرة كريمة، تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر-) نماذج لشركات ناشئة ناجحة عربيا(-، حوليات جامعة بشار في العموم الاقتصادية، العدد 3، 2021.
18. زهير خولة، دور حاضنات الأعمال الجامعية في خلق المؤسسات الناشئة للطلبة الجامعيين، دراسة حالة حاضنة الأعمال الجامعية - لولاية المسيلة، مذكرة ماستر أكاديمي في علوم التسيير ، تخصص إدارة أعمال ، جامعة محمد بوضياف مسيلة ، 2020-2021.
19. الزيتوني سايب، راس المال المخاطر كآلية مستحدثة في تمويل المؤسسات الناشئة والدروس المستفادة منها - حالة الجزائر والولاية المتحدة، مجلة البحوث والدراسات العلمية، المجلد 13 ، العدد 1 ، جامعة الجزائر 3، 2019.

20. سارة بوعدلة، هدت خديجة بن طيب، "قدرات وتحديات المؤسسات الناشئة ومتطلبات نجاحها مع الإشارة لحالة الجزائر"، المجلد 07، حوليات 1 جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، العدد 03، الجزائر
21. شعبان محمد، نحو اختيار هيكل تمويلي أمثل المؤسسة الاقتصادية دراسة حالة المجمع الصناعي صيدال.المذكرة مقدمة ضمن نيل شهادة الماجستير في علوم التسيير تخصص مالية المؤسسة، 2009.
22. شهبوب نسرين ، مخلوف نسيمه ، طرق تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر ، دراسة حالة يسير. مذكرة ماستر علوم مالية ومحاسبة تخصص محاسبة وجباية معمقة ، جامعة محمد الصديق بن يحي جيجل ، سنة 2022-2023.
23. شوقي بورقيبة ، اليات تفعيل صيغ المشاركة في المصارف الإسلامية ك رأس مال مخاطر لتمويل المشاريع الريادية ، مجلة نماء للإقتصاد والتجارة ، المجلد 6 ، العدد 2 ، جامعة سطيف 1، الجزائر ديسمبر 2022 .
24. شوقي جباري زهيرة قطراني ، مرتكزات نجاح الشركات الناشئة الجزائرية - تجربة يسير نموذجا - .مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية ، ام ابواقي ، المجلد 5 ، العدد 03 ، 2023 .
25. شيماء شنيبة ، عائشة بن صديق، تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر ،مذكرة شهادة ماستر للعلوم المالية والمحاسبة،جامعة قالمه ،2023.2022
26. عائشة بوجعفر وآخرون، المؤسسات الناشئة في الجزائر الواقع و التحديات ،حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية ،المجلد 08 ،العدد الاول .
27. عبدلي، ل. دور ومكانة إدارة المخاطر في المؤسسة الاقتصادية دراسة حالة مؤسسة الاسمنت ومشتقاته SCIS سعيدة، [رسالة ماجستير]، جامعة أبي بكر بلقايد، 2012.
28. عراب فاطمة الزهراء ، صديقي خضرة، دور الدولة في دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر الجديدة دراسة في قرار انشاء صندوق تمويل المؤسسات الناشئة، جامعة الطاهري محمد بشار الجزائر المجلد 08 ، عدد (202101) .
29. عصام عمر الجمل، معوقات تمويل المؤسسات الناشئة من وجهة نظر أصحابها، كلية الاقتصاد جامعة مصراتة .

30. عثمان ولد الصافي ، العرابي مصطفى ، 2020 التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر وآليات دعمها ومرافقتها، مجلة حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، جامعة بشار، المجلد،7 العدد، 3
31. عبدالله بلعدي، التمويل برأس المال المخاطر دراسة مقارنة مع التمويل بنظام المشاركة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، اقتصاد اسلامي، جامعة لخضر ،باتنة ، الجزائر ، 2007-2008
32. علي سماي، د.ليلى اولاد ابراهيم شركات رأس المال المخاطر كتقنية مستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة ابحاث اقتصادية معاصرة، المجلد 1، العدد 1 جامعة المدية الجزائر ، 2018.
33. عماد أبو الفتوح، أقوى 10 شركات عربية ناشئة في 2017، 2017/12/18، تم الاسترداد 2021. 14:00 أوت 28
<https://www.aljazeera.net/amp/maidan/miscellaneous/entrepreneurship/2018017/>
34. عمار عريس، عبد الوهاب بن زاير، " مشاكل التمويل التقليدي للمؤسسات الناشئة والآليات والبدائل التمويلية الكفيلة لمواجهتها"، مقال منشور في اطار الكتاب الجماعي الدولي " اشكالية تمويل المؤسسات الناشئة بين الأساليب التقليدية والمستحدثة" جامعة جيجل، 2021.
35. عماروش خديجة امان، مزيان أمينة، تجربة شركة يسير كنموذج واعد للشركات الناشئة في الجزائر-قراءة تحليلية-، مجلة الاستراتيجية والتنمية، جامعة محمد بوقرة بومرداس، الجزائر، المجلد 12 ،العدد 02 ، 2022
36. عمر، م. ع. ا. التمويل عن طريق قنوات التمويل الغير رسمية تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف.
37. عمي وديع حسن، أكبر الشركات الناشئة في العالم: الولايات المتحدة والصين تحتلان الترتيب، 13 سبتمبر 2020، تم الاسترداد يوم 28 أوت 2020
<https://www.mena-36:13>
tech.com
38. فاطمة الزهرة عايب ، حاضنات الأعمال كآلية لتعزيز قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الابتكار دراسة مجموعة من حاضنات الأعمال الجزائر - اطروحة مقدمة لنيل

- شهادة الدكتوراه الطور الثالث LMD كلية العلوم الاقتصادية، التجارية و علوم التسيير، جامعة فرحات عباس سطيف - 1 - ، السنة الجامعية 2018 - 2019.
39. قسوري إنصاف ، **حاضنات الأعمال التكنولوجية ودورها في دعم الإبداع والابتكار** بالمؤسسة الناشئة الجزائرية، مجلة الإقتصاد والمناجمنت ، عدد 02، جامعة محمد لخضر بسكرة، 2020.
40. كانية وروبة، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وسبل تطوير الآليات التمويلية في ظل المتغيرات الاقتصادية الراهنة، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية ، جامعة فرحات عباس سطيف الجزائر 2017-2018.
41. كتاف شافية ، **معوقات تمويل المؤسسات الناشئة و اجراءات تطوير الاليات والصيغ التمويلية المستحدثة** مجلة الاقتصاد والتنمية المستدامة ، المجلد 5، العدد 1 جامعة سطيف 1 الجزائر ، 2021.
42. كربوش، م. إستراتيجية نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: هل يمكن اعتبار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصينية كنموذج المثلثاتها الجزائرية؟ ، [أطروحة دكتوراه جامعة أبو بكر بلقايد.
43. مبروك هاجر بن عايشوش اثر التمويل الذاتي على النمو الداخلي المؤسسات الاقتصادية دراسة حالة شركة الاسمنت عين التونة وحدة تقرت الكبرى - 2009، 2011، مذكرة مقدمة لاستكمال شهادة الماستر أكاديمي، مالية المؤسسة، 2013، 2014 .
44. محمد الأمين النوي، محمد دهان **نحو تنظيم أدق لمفهوم المؤسسات الناشئة وخصائصها: دراسة منهجية مفصلة**، مجلة الإصلاحات الاقتصادية والاندماج في الاقتصاد العالمي، العدد 03 ، المجلد 14 ، المدرسة العليا للتجارة العاصمة، الجزائر، 2020.
45. محمد سبتي. **فعالية ر أس المال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة**. قسنطينة، علوم التسيير، تخصص إدارة مالية. مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات شهادة الماجستير في علوم التسيير. تخصص إدارة مالية (جامعة منتوري) قسنطينة. (2008/2009)
46. محمد ساحل الحناوي، الإدارة المالية و التمويل، الطبعة الأولى، الدار الجامعية للنشر و التوزيع، الإسكندرية، 1999 ،ص. 289-294.
47. مرباح طه سين وآخرون، "المؤسسات الناشئة بين آلية الدعم وواقع التسيير في الجزائر"، المجلد 07 ،حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، العدد 03، الجزائر، 2020.

48. مريم بن شريف ، شركة يسير نموذج رائد للمؤسسات الناشئة في الجزائر -عوامل النجاح والتحديات- مجلة إدارة الأعمال والدراسات الاقتصادية . مجلد 09. عدد 1 سنة 2023 ،جامعة خميس مليانة،
49. مزيان نجية، ،التطبيقات الإلكترونية للمؤسسات الناشئة في الجزائر: تجربة تطبيق يسير نموذجا. 2022. منى بسويح،ياسين ميموني،سفيان بوقطاية، واقع وافاق المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07 / العدد: 03 (2020).
50. المومن عبد الكريم ، وآخرون المؤسسات الناشئة ودورها في إنعاش الاقتصاد الجزائري، مخبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التطوير المحلي البويرة، الجزائر، ص 16.
51. هشام بروال، و جهاد خلوط ، التعليم المقاولاتي وحتمية الابتكار في المؤسسات الناشئة .مجلة معهد العلوم الإقتصادية مجلة علوم الإقتصادية والتسيير والتجارة ، 2017.
52. هيثم جواني دور رأس مال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة في الجزائر مذكرة على الخط محاسبة ، جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي، مارس 03، 2021.
53. هيثم جواني، دور رأس مال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة في الجزائر - دراسة حالة مؤسسة sofinance-، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي، تخصص محاسبة، جامعة العربي بن مهيدي ، أم البواقي ،الجزائر، 2021.
54. وادي عدون، ن إقتصاد المؤسسة (الطبعة الثانية). دار المحمدية العامة 1998.
- Landström, H. (2005). David Birch. In H. Landström (Ed.), *Pioneers in Entrepreneurship and Small Business Research*.

- <https://yassir.com,02/05/2024,13.30>

¹ (echoroukonline)2020

موقع مؤسسة "يسير"، 2023

قانون رقم 15-21، مؤرخ في 30 ديسمبر 2015، يتضمن القانون التوجيهي حول البحث العلمي والتطوير التكنولوجي، ج. ر. ج. ج عدد 71 مؤرخ في 30 ديسمبر 2015 معدل ومتمم بقانون رقم -20-01 مؤرخ في 30 مارس 2020، ج. ر. ج. ج عدد 20، صادر بتاريخ 05 أفريل

2020

