**الشركات الناشئة اتجاه عصري ريادي مستقبلي**

**Startups are a leading modern trend of the future**

**من اعداد:**

**أ.د. بركات أحمد**

**جامعة الجزائر3**

**ملخص:**

أصبحت الدول النامية اليوم ترتكز على مهارات الأفراد و قدرتهم الإبداعية في العمل المؤسساتي، بدل الارتكاز فقط على الموارد الطبيعية والريعية المتجهة نحو الزوال، من هذا المنطلق يهدف هذا البحث إلى تسليط الضوء على مفاهيم الشركات الناشئة، مميزاتها وخصائصها، أهميتها، واقعها وآفاقها مع الإحالة للجزائر في هذا الميدان، ومن النتائج التي توصلنا اليها ان الجزائر اتخذت عدة إجراءات لتسهيل العملية للشباب المبتكر من اجل ادراج هذا المفهوم الجديد للساحة الاقتصادية.

**الكلمات المفتاحية**: ابداع وابتكار، جزائر، حاضنات اعمال، شركات ناشئة، كفاءات.

**Abstract**:

Developing countries today are based on the skills and creativity of individuals in institutional work, instead of relying only on natural and rentier resources that are destined to disappear. From this point of view, this research aims to shed light on the concepts of start-up companies, their features and characteristics, their importance, their reality and prospects with reference to Algeria. In this field, and one of the results we have reached is that Algeria has taken several measures to facilitate the process for innovative youth in order to include this new concept of the economic arena.

**Keywords**: Creativity and innovation, Algeria, business incubators, start-up, competencies.

**المقدمة:**

يحظى موضوع الشركات الناشئة باهتمام متزايد مؤخرا بالجزائر وهذا على المستوى السياسي والاقتصادي والتشريعي والإعلامي والمجتمع على العموم في جميع القطاعات، وبالدرجة الاولى البحوث الأكاديمية. هذا الاهتمام المتزايد يعود إلى الوعي أخيرا بأهمية الشركات الناشئة في النهوض بالاقتصاد الوطني وتحقيق التنمية الاجتماعية المستدامة والتطور العلمي والتكنولوجي وهذا من أجل مواكبة التغيرات الاقتصادية العالمية التي تتجه نحو ما يعرف بالثورة الصناعية الرابعة واقتصاد المعرفة، أين اصبحت الشركات الناشئة النموذج الاقتصادي الناجح نظرا لتميزها بعدة خصائص عن غيرها من أنواع الشركات الأخرى التي تسمح لها الاستجابة لاحتياجات المجتمع المتغيرة والمتسارعة بشكل مستمر، وما يتطلبه ذلك من تسارع في تحقيق النتائج وتسارع في تحقيق الأرباح، وقد نجحت الكثير من الشركات الناشئة في انتاج الثروة والقيمة المضافة ودعم اقتصاديات عدة دول كالولايات المتحدة الأمريكية والدول الشرق آسيوية ككوريا الجنوبية بفضل تطوير منتجات وخدمات ابتكارية سمحت بفتح فرص عمل جديدة وتقديم حلول للمجتمعات يسهل الحصول عليها بتكاليف منخفضة.

إلا أنه خلال مسار تحويل الأفكار الإبداعية الابتكارية إلى شركات ناشئة يواجه الأشخاص عدة تحديات ومعوقات فهذا المسار يتطلب بيئة شاملة ومتكاملة تسمح بالتفاعل الإيجابي بين الخصائص الفردية للشخص والعوامل الاجتماعية والاقتصادية التي تميز محيطه من أجل تذليل العقبات وتسهيل مسار إنشاء الشركة الناشئة وتحقيق نموها واستمراريتها.

السلطة الجزائرية هي الأخرى إجتهدت لأجل إسحداث نموذجا اقتصاديا جديدا بعيدا عن الريع الذي اعتمد عليه اقتصاد الدولة منذ سنين، بحيث يقوم هذا النموذج على تفعيل الاستثمار ودعم المؤسسات الناشئة والدليل على ذلك جعل هذا النموذج من أولويات صانع القرار الاقتصادي الجزائري، لأجل دفع عجلة التنمية وتعزيز الآلية الإنتاجية محليا ووطنيا، مما سمح للشباب الجزائري من تحويل أفكاره إلى واقع، على الرغم من كل التحديات التي تواجهه في هذا الميدان.

رغم هذا التوجه الجديد نحو ترقية قطاع الشركات الناشئة من خلال العديد من القرارات والآليات والأجهزة المستحدثة لتهيئة بيئة جديدة مناسبة لاستحداث الشركات الناشئة ودعمها وتطويرها، يبقى موضوع ونجاح الشركات الناشئة تشوبه عدة نقائص ومعوقات تتعلق بعدة جوانب کالتأطير القانوني، التمويل، التكوين...الخ.

**إشكالية البحث:** على ضوء ما سبق، ارتأينا في عملنا هذا أن نبحث الإشكالية التالية :

**ما المقصود بالمؤسسات الناشئة، وما واقعها الحالي في الجزائر؟**

**الأسئلة الفرعية:** بناءا على الإشكالية يمكن استخلاص الأسئلة الفرعية التالي:

- ما مفهوم وخصائص ومميزات الشركات الناشئة وما مقومات نجاحها؟

- ما هو واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر؟

**فرضيات البحث:**

- يعتمد نجاح الشركات الناشئة على الخصائص الفردية للمقاول ومدى تفاعل محيطه مع احتياجاته من تكوين متخصص، مناخ أعمال مناسب، تمويل متوفر ومتنوع ودعم ومرافقة يتناسبان مع طبيعة مشروعه.

- رأس مال المخاطر تقنية تمويلية متخصصة، أثبتت نجاعتها في تمويل المؤسسات الناشئة رغم احتوائها على المخاطر، لما تمتلكه من مميزات تمكنها من الاستجابة لكافة المتطلبات التمويلية وغير التمويلية لهذا النوع من المشاريع الاستثمارية.

- لحاضنات الأعمال التقنية دور استراتيجي وايجابي في دعم الابتكار بالمؤسسات الناشئة.

**أهمية البحث:**

تستمد أهمية بحثنا من أهمية الموضوع ومدى ضرورة الإسراع في توفير كل عوامل ومقومات نجاح الشركات الناشئة نظرا لأهمية هذه الاخيرة في العديد من دول العالم في إحداث تنمية إقتصادية وإجتماعية معا والدليل على هذا القول ايجاد المناخ الاستثماري الملائم للنهوض بها، بالأخص تفعيل الهياكل والهيئات التي تشرف عليها وتدعمها في نفس الوقت ما يعرف بالمشاتل، وبالنسبة للجزائر مازالت في بداية الطريق بالتالي لضمان نجاح هذه الوجهة الإقتصادية الحديثة ضرورة الإقتداء بالخطوات التي سارت عليها الدول الرائدة في هذا المجال، حتى تكون فعلا نموذجا اقتصاديا يتم اعتماده کرافعة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية والتكنولوجية للجزائر خاصة وافريقيا عامة.

**أهداف البحث**: على ضوء أهمية الموضوع يهدف بحثنا إلى:

- توضيح أكثر لمفهوم الشركات الناشئة اصطلاحا وقانونا والمفاهيم المقاربة له كالحاضنات وإزالة اللبس والتداخل مع المفاهيم الأخرى خاصة من ناحية التشريع الجزائري، وكذا تسليط الضوء على واقعها في الجزائر.

- التعرف على مختلف عوامل إنجاح الشركات الناشئة وعرض واقع الحال في الجزائر.

- عرض وشرح التوجه الجديد للجزائر لترقية الشركات الناشئة.

- تقديم عدة توصيات من شأنها المساهمة في ترقية قطاع الشركات الناشئة بالجزائر.

**المنهج المتبع:** من أجل الإحاطة بجوانب موضوع هذا البحث تم الإعتماد على المنهج الوصفي والتحليلي، الأول عند استعراض مختلف المفاهيم الأساسية المتعلقة بالشركات الناشئة ومقومات نجاحها اما الثاني لمناقشة وتحليل وضعية مختلف هذه العوامل.

**محاور البحث:** من اجل تحقيق مختلف أهداف دراستنا والتمكن من بحث إشكاليتنا ارتأينا أن نتناول: مفاهيم الشركات الناشئة، مميزاتها وخصائصها، أهميتها، واقعها وآفاقها مع الإحالة للجزائر في هذا الميدان**.**

**أولا: مفاهيم الشركات الناشئة:**

أصبح مفهوم الشركات الناشئة المصطلح الأكثر استخداما وشيوعا في السنوات الأخيرة كنموذج يتوافق مع التغيرات الاقتصادية والعولمة التي تتسم بالتأثير المتزايد للتكنولوجيا في الحياة الاقتصادية التي تتجه نحو ما يعرف بالثورة الصناعية الرابعة واقتصاد المعرفة.

وقد بدأ استخدام مصطلح المؤسسات الناشئة بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة مع بداية ظهور شركات راس المال المخاطر ليشيع استخدام المصطلح بعد ذلك.

رغم ذلك، مازال هذا المفهوم يشوبه الكثير من الغموض والتداخل مع المفاهيم الأخرى لا سيما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حتى أن الباحثين الأكاديميين والمهنيين لم يتفقوا على تعريف شامل وواضح وإن حاولت بعض الدول وضع معايير معينة لتعريفه على الأقل من الناحية القانونية كما هو الحال في الجزائر.

**مفهوم القاموس الإنجليزي**: تعود تسمية الشركات الناشئة إلى المصطلح الإنجليزي startup والذي يعبر عن انطلاق الشركة ونموها ولعل هذا ما يجعل الكثيرون يعتبرون أن الشركات الناشئة هي فقط الحديثة منها، كما أن هذا النوع من الشركات الذي ظهر بداية في الولايات المتحدة الأمريكية مطلع سنوات السبعينات ارتبط مع انتشار صناعة رأس مال المخاطرة والتي كانت بشكل أساسي تهتم بقطاع التكنولوجيا لاسيما تكنولوجيا المعلومات والاتصال، الأمر الذي يجعل الكثيرين يربطون الشركات الناشئة بقطاع التكنولوجيا، وعليه الشركة الناشئة startup اصطلاحا حسب القاموس الإنجليزي على انها "مشروع صغير بدأ في الحين وكلمة star-tup تتكون من جزئين start تشير الى فكرة الانطلاق و up تشير لفكرة النمو القوي".

**مفهوم Paul Graham**: على انها "مؤسسة صممت لتنمو بسرعة ويكون النمو الجيد بين 5% و 7% أسبوعيا، واحيانا بشكل استثنائي 10%".[[1]](#footnote-1)

**مفهوم Patrick Fridenson**: فان "المؤسسة الناشئة لا يتعلق مفهوما بالعمر ولا بالحجم ولا بقطاع النشاط، بل يجب ان تجيب على أربعة أسئلة هي: نمو قوي محتمل – استخدام تكنولوجيا حديثة – تحتاج لتمويل ضخم – ان تكون متأكدة بان السوق جديد حيث يصعب تقييم المخاطرة".[[2]](#footnote-2)

يمكننا تعريف المؤسسة الناشئة Startup على انها مصطلح يستخدم لتحديد الشركات حديثة النشأة، والتي أنشأت من فكرة ريادة إبداعية وامامها احتمالات للنمو والازدهار بسرعة كبيرة وفائقة.

مؤخرا، يسعى الباحثون إلى إعطاء مفاهيم أكثر شمولية وأكثر دقة فهناك من يركز على مفهوم الإبداع والابتكار لتعريف الشركات الناشئة على غرار المفاهيم التي جاءت من قبل وفي هذا السياق، يشدد بعض المفكرين والباحثين على مفهوم النمو المتسارع والأسواق المتنامية مثل ما جاء في مفهومPaul Graham.

في الأخير، يمكن استخلاص بان الشركات الناشئة هي شركات حديثة العهد يتم تأسيسها بواسطة رائد أعمال أو مجموعة، بهدف تطوير منتج أو خدمة مميزة لإطلاقها في السوق، حسب طبيعتها، تميل الشركات الناشئة التقليدية إلى التمتع بأعمالها المحدودة عند التأسيس وانطلاقها من مبلغ استثماري أولي يضعه المؤسسون أو أحد أقاربهم، وتقوم على أعمال تجارية قابلة للنمو، وتنمو بطريقة سريعة جدا وفعالة.

بناءا على ما سبق يمكننا القول بأن الشركة الناشئة Startup مصطلح يستخدم لتحديد الشركات حديثة النشأة، والتي نشأت من فكرة ريادية إبداعية وأمامها احتمالات كبيرة للنمو والازدهار بسرعة.

من بين اهم الشركات الناشئة التي حققت نموا كبيرا ونجاحات باهرة هي:[[3]](#footnote-3)

**- Hewlett Packard** : التي أنشأت من طرف William Hewlett و David Packar بجامعة Stanford سنة 1939.

**- Intel:** التي أنشأت من طرف Robert W. و Gordon Moore و Andrew Grove سنة 1968.

- **Microsoft** : التي أنشأت من طرف Paul Allen و Bill Gates سنة 1975.

- **Apple** : التي أنشأت من طرف Steve Jobs و Steve Wozniak سنة 1976.

- **Yahoo**: التي أنشأت من طرف Steve Jobs و Steve Wozniak سنة 1976.

- **Google**: التي أنشأت من طرف Sergey Brin و Larry Page سنة 1998.

- **Ali Baba:** للتجارة الإلكترونية التي أنشأت من طرف Jack Ma سنة 1999.

- **Face** **Book**: التي أنشأت من طرف Mark Zuckerberg سنة 2004.

- **Twitter**: التي أنشأت من طرف Evan Williams و Noah Glass و Jack Dorsey و Biz Stone سنة 2006.

- **Instagram**: التي أنشأت من طرف Kevin Sestorm سنة 2010 واستحوذت عليها شركة Face Book.

- **Tiktok**: التي أنشأت من طرف Dance Byte الصينية سنة 2016.

اما بعض الشركات الناشئة التي ظهرت في الدول العربية والتي تعد رائدة في العالم هي على سبيل المثال لا الحصر:

- **Mumsworld**: شركة ناشئة عبارة عن متجر إلكتروني لبيع مستلزمات الأطفال والأمهات بشكل خاص، وتضم كافة المنتجات والخدمات ذات الصلة بعالم الأمومة والطفولة، تأسست في عام 2011 في الإمارات العربية المتحدة بواسطة كل من رائدتي الأعمال منى عطايا ولينا خليل. على مدار سنوات استطاعت " Mumsworld" التوسّع في المنطقة العربية بشكل كبير، خصوصا في منطقة الخليج في الإمارات والسعـودية.

- **Yamsafer**: واحدة من أشهر الشركات الفلسطينية الناشئة التي تم إنشاؤها في سنة 2011، واختيرت في نفس السنة كأفضل شركة عربية ناشئة بحسب موقع "ومضة" المتخصص في رصد حركة ريادة الأعمال.

- **The Luxury Closet**: متجر إلكتروني متخصص في بيع وشراء المنتجات والبضائع الشخصية الفاخرة سواء الجديد منها أو المستعمل، بواسطة رائد الأعمال كونال كابـور في دولة الإمـارات العربية المتحدة بين عامي 2011 و2012.

- ZocDoc: تأسست سنة 2011 واسطة أميـر برسوم وأحمد بدر، الأول كان يشغل منصب مدير منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لشركة "أسترازينيكا" للأدوية، والثاني يعمل متخصصا في تقنية المعلومات، وخلال سنوات بسيطة استطاعت الشركة أن تحقق نقلة نوعية كبيرة في عالم الخدمات الصحية حيث صنفت باعتبارها خامس أفضل شركة ناشئة في مصـر في ترتيب "فوربس" للشركات الناشئة المصرية لعام 2016.

اما بعض الشركات الناشئة الجزائرية السباقة للظهور على سبيل المثال فهي:

- أول موقع جزائري للتجارة الإلكترونية GUIDDINI.COM

- رائد مواقع التوظيف عبر الأنترنت EMPLOITIC.COM

- موقع الإعلانات المجانية OUEDKNISS.COM

- موقع الجلفة إنفو للأخبار والمنتديات DJELFA.INFO STARTUP

- **Siamois QCM**: مخصصة لطلبة الطب للتحضير للامتحانات بالاعتماد على المؤطرين في الميدان، الموقع يقدم خدماته على الكمبيوتر والهاتف.

- **سكوار Sekoir**: الموقع يحل مشكلة شراء و تبادل العملات للأفراد في الجزائر مادام ليس لدينا حل من الجهات الرسمية الموقع يوفر ادوات المصداقية و الامان في التعامل فهو يساعدك على الشراء من خلال باعة معتمدين او لهم تقييم جيد لذلك فلا مكان للنصابين على هذا الموقع، الموقع ينصح به و قد تعاملت به شخصيا.

- **Batolis:** موقع صاعد للتسوق و الشراء اونلاين في الجزائر والمنافس رقم 1 للموقع الفرنسي jumia لا زال الموقع يوفر كامل الاحتياجات لكنه يقدم خدمات لابأس بها.

- **yassir:** تطبيق لخدمات التوصيل الاجرة رقم 1 في الجزائر غني عن التعريف كما بدأت مؤخرا الشركة بتنويع خدماتها بدخول مجال توصيل الاكل والشراء عبر الانترنيت والتوسع خارج الجزائر المغرب تونس فرنسا وكندا.

- **zawwali:** موقع واعد للتسوق في الجزائر مميزاته انه يوفر الدفع عبر بطاقات الفيزا و كذلك التوصيل عبر مختلف الشركات العالمية و محلية كذلك.

**ملاحظة:** هناك عدة شركات ناشئة لا يمكن ذكرها جميعا، وحسب الاحصائيات التي ادلى بها الوزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلف باقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة ياسين المهدي وليد يوم الثلاثاء 09/11/2021 بوهران عن استحداث إلى غاية شهر نوفمبر الجاري أكثر من 700 مؤسسة ناشئة على المستوى الوطني.

**ثانيا: مميزات وخصائص الشركات الناشئة**:

**1- مميزات الشركات الناشئة**: تتميز الشركات الناشئة بما يلي:

**- شركات حديثة العهد**: اي انها شركات شابة يافعة وأمامها خياران إما التطور والتحول إلى مؤسسات ناجحة، أو إغلاق أبوابها والخسارة.

**- شركات سريعة النمو** **بفضل تحقيق إيرادات مرتفعة**: من إحدى السمات التي تحدد معنى الشركة الناشئة هي إمكانية نموها السريع وتوليد إيراد أسرع بكثير من التكاليف التي تتطلبها للعمل، حيث ان الشركة الناشئة تتمتع بإمكانية الارتقاء بعملها التجاري بسرعة أي زيادة الإنتاج والمبيعات من دون زيادة التكاليف، كنتيجة على ذلك، ينمو هامش الأرباح لديها بشكل يبعث على الدهشة، وهذا يعني أنها لا تقتصر بالضرورة على أرباح أقل لأنها صغيرة، بل على العكس، هي مؤسسات قادرة على توليد أرباح كبيرة جدا، فالمؤسسات الناشئة مصممة لتنمو بسرعة حالما تعثر على نموذج عملها التجاري الأنسب.

**- الاعتماد على التكنولوجيا**: تتميز الشركات الناشئة بأنها شركات تقوم أعمالها التجارية على أفكار رائدة، وإشباع لحاجات السوق بطريقة ذكية وعصرية، حيث تعتمد الشركات الناشئة على التكنولوجيا وتعتمد بشكل رئيسي عليها للنمو والتقدم، والعثور على التمويل من خلال المنصات على الإنترنت ومن خلال الفوز بمساعدة ودعم من قبل حاضنات الأعمال.

**- استنساخ نموذج مستدام**: كل شركة ناشئة قابلة للاستنساخ غالبا اذ تمثل Airbnb و Uber المثال الأفضل لديمومة استنساخ نموذج عمل تجاري في بيئات مغايرة وعلى نطاق اوسع يديره فريق مختلف مع الحفاظ التام على نفس معدلات الربحية، قد يتطلب الامر تعديلات طفيفة واحيانا ضرورية لتكييف النموذج على محلية السياق لكن المنطلق ذاته فان كانت شركة تلبي احتياجا محددا بدقة، او يقدم خدمة موجهة للتسويق على نطاق معين فمن الصعب تسميتها بشركة ناشئة.[[4]](#footnote-4)

**- شركات تتطلب تكاليف منخفضة**: يشمل معنى الشركة الناشئة على انها شركة تتطلب تكاليف صغيرة جدا بالمقارنة مع الأرباح التي تحصل عليها، وعادة ما تأتي هذه الأرباح بشكل سريع وفجائي بعض الشيء، ومن الأمثلة على ذلك شركة Microsoft،Apple،Google، Amazon...الخ، كادت تكاليفها تنعدم وارباحها تعاظمت.

**الشكل رقم (01): يوضح مميزات الشركة الناشئة**

**المصدر**: من اعداد الباحثان بالاعتماد على المعلومات السابقة.

**2- خصائص الشركة الناشئة:**

**- أسواق غير مستقرة أو مستحدثة**: تعمل الشركات الناشئة في ظروف عدم اليقين وعدم الاستقرار في أسواق يصعب تقديرها ولهذا قد لا تتوفر على مخطط أعمال دقيق كونها ستطرح منتجات جديدة غير معروفة وغير مرغوبة مما يلزمها التحدي في إيجاد عملاء محتملين وتحديد كيفية الوصول إليهم وإمكانية إقناعهم لاستهلاك المنتج، فكلما استطاعت الشركة إيجاد أسواق جديدة كلما ضمنت نموها وبالتالي عززت مكانتها كشركة ناشئة.

**- التركيز على الإبداع والابتكار**: يقصد بذلك القدرة على إنتاج أفكار جديدة لحل المشكلات بطريقة ايجابية ومفيدة للفرد والمجتمع كما يعبر عن كفاءة الفرد وثقته واستعداده وتركيزه وتنظيمه لقدراته وإرادته وخياله وتجاربه ومعلوماته، فالإبداع هو أحد الركائز الإستراتيجية للشركات الناشئة التي تعمل على استقطاب الكفاءات الإبداعية ونشر الثقافة الإبداعية في الشركة مع إعطاء مساحة وحرية للإبداع والمخاطرة للجميع من اجل إيجاد المنتجات الجديدة بسرعة كبيرة تعطيها ميزة الأسبقية، هذا الإبداع والابتكار ليس بالضرورة أن يكون في القطاع التكنولوجي كمثال لذلك نجاح شركة Impossible Foods التي استطاعت أن تبتكر وصفة لصنع اللحوم والأجبان انطلاقا من مستخلصات نباتية طبيعية تحصل من خلالها على نفس مذاق اللحوم والأجبان الحيوانية، وقد حققت بذلك نموا كبيرا في قطاع الصناعة الغذائية.[[5]](#footnote-5)

**- الهيكلية والتنظيمية**: عادة ما تتميز الشركات الناشئة لاسيما في بدايتها بهيكلة غير رسمية واقل هرمية وهذا حتى يضمن المقاول المرونة والسرعة التي يحتاجها لاسيما في بداية دورة حياة شركته.

**- الإستراتيجية والتطويرية**: وذلك بالاعتماد على إستراتيجية التخصص والتطور المستمر من ناحية العملاء والمنتجات والأسواق ولا يكون ذلك ممكنا إلا بوجود سياسات ابتكارية مستمرة ومنفتحة.

**- خاصية التمويل**: بهدف دعم النمو المتسارع للشركات الناشئة ولارتفاع تكاليف هذا النمو لاسيما فيما يتعلق بالإنفاق على البحث والتطوير وتكاليف تنفيذ الابتكارات الجديدة، تلجأ عادة هذه الشركات إلى فتح رأسمالها للممولين الخارجيين لاسيما رأس مال المخاطرة، رجال الأعمال، التمويل الجماعي، ضمان القروض...الخ.

**- الشراكة والتعاون مع أصحاب المصالح**: حتى تستطيع الشركة الناشئة التركيز على تطوير منتجها وتسويقه، تلجأ إلى بناء تحالفات إستراتيجية من اجل تعزيز الجهود والاسراع في تجسيد واستغلال فرص الأعمال وبالتالي نموها وهذا دون منح الشركاء كل الصلاحيات حتى لا تصبح الشركة الناشئة دون تأثير وان لا تفعل كل شيء بمفردها وإلا ستحرم من شركاء أكثر كفاءة منها.

**- رأس المال البشري والفكري**: لارتكاز الشركات الناشئة على موارد تتعلق بالملكية الفكرية، العلامة التجارية، السمعة، براءات الاختراع وكفاءة الفريق المؤسس، فحسب Eric Ries الشركة الناشئة هي "تنظيم بشري مصمم لاستحداث منتجات أو خدمات في ظل ظروف من عدم اليقين القصوى".[[6]](#footnote-6)

**- المؤسسين**: يجب ان يتميز المؤسسون بقدرات إبداعية عالية ومستوى تعليمي مرتفع مع روح مخاطرة وحدس وهذا رغم افتقارهم أحيانا إلى المهارات التسييرية اللازمة بالإضافة إلى قدراتهم على تكوين شبكة علاقات فعالة تساعدهم بشكل خاص في الحصول على التمويل اللازم واقتحام الأسواق الجديدة.

**الشكل رقم (02): يوضح خصائص الشركة الناشئة**

**المصدر**: من اعداد الباحثان بالاعتماد على المعلومات السابقة.

**ثالثا: أهمية الشركات الناشئة**:

اكد الكثير من المهتمين بالشؤون الاقتصادية على الدور الذي تلعبه الشركات الناشئة في الاقتصاد العالمي وحتى المحلي سواءا من جانب توفر مناصب عمل للشباب او من جانب دعم الاقتصاد والشركات الكبرى.

للشركات الناشئة أهمية اقتصادية واجتماعية وعلمية كونها ترتكز على تثمين البحوث العلمية وهذا ما يخدم رفاهية المجتمعات الحديثة ويلبي احتياجاتها المتطورة الجديدة بما يتماشى مع عصر السرعة حيث تعتبر الشركات الناشئة كنموذج اقتصادي لخصائص المجتمع وما يتطلبه من تسارع في تحقيق النتائج، وتسارع في تلبية الاحتياجات وتسارع في تحقيق الأرباح.

نجحت الكثير من الشركات الناشئة في تحقيق الثروة والقيمة المضافة ودعم اقتصاديات عدة دول كالولايات المتحدة الأمريكية والدول الشرق أسيوية ككوريا الجنوبية بفضل تطوير منتجات وخدمات ابتكارية سمحت بتوفير فرص عمل جديدة وتقديم حلول للمجتمعات يسهل الحصول عليها وبتكاليف منخفضة.

ويمكن ابراز أهمية الشركات الناشئة فيما يلي:

- توفير فرص عمل كبيرة للشباب خاصة في ظل انخفاض معدلات التوظيف.

- المساهمة في تطوير الاقتصاد المحلي وتنويعه والرفع من تنافسيته.

- مستقبل للشركات الكبرى كون الشركات الناشئة تغذي النمو الاقتصادي وتسمح للابتكار بالنمو، ومن الصعب تجاهل تأثير قوة الشركات الناشئة على الاقتصاد.

**رابعا: واقع وآفاق الشركات الناشئة في الجزائر**:

يعد إنشاء مؤسسة جديدة خطوة في غاية الصعوبة والأمر أكثر تعقيدا بالنسبة للشركات الناشئة التي ستتطلب تحقيق معدلات نمو متزايدة في أسواق غير معروفة أو غير مستقرة، لذا كان لابد من توفير إطار شامل ومتكامل يسمح بالتفاعل الإيجابي بين الخصائص الفردية للمقاول والعوامل الاجتماعية والاقتصادية التي تميز محيطه من أجل تذليل العقبات وتسهيل مسار إنشاء الشركة الناشئة وجعل ذلك أمرا ممكنا وقابلا للتحقيق.

يعتبر موضوع المؤسسات الناشئة في الجزائر من أكثر المواضيع التي تسلطت عليها الأضواء في بيئة الأعمال الجزائرية مؤخرا، إلا أن الجزائر عرفت تأخر في اطلاق هذا النوع من المؤسسات خاصة في ظل التأخر التكنولوجي المسجل في عدة قطاعات غياب ثقافة الابتكار وإنشاء المؤسسات ناهيك عن ضعف الانفاق الحكومي على البحث العلمي والتطوير والذي لا يتجاوز نسبة 01% من الناتج المحلي الاجمالي محتلة بذلك المرتبة 64 عالميا.[[7]](#footnote-7)

بالرغم من وجود العديد من المبادرات في إنشاء الشركات الناشئة إلا أنه لا توجد تجربة رائدة، كما أنه معظم المؤسسات الناشئة الموجودة تنشط في مجال التسويق الإلكتروني، كما أنها عبارة عن مجرد تجارب سابقة في العالم، فواقع الابتكار في الجزائر نسبته ضئيلة جدا مما ينعكس ذلك بالسلب على نشاط الشركات الناشئة التي تعتمد بدرجة كبرى على الابتكار والتكنولوجيات المتقدمة.

سنحاول إبراز أهم هذه العوامل التي تشكل في نظرنا مقومات ضرورية لنجاح الشركات الناشئة مع عرض واقع الحال في الجزائر.

**1- وجود الفكرة الإبداعية:** الإبداع والابتكار هو أحد أهم مقومات الشركات الناشئة بشكل خاص ويتجسد الإبداع في توليد الأفكار التي ينتج عنها فاعلية واستغلال أفضل للعالم ويعني ذلك الاستغلال التجاري الناجح للأفكار الجديدة، فاستمرار الشركة الناشئة في النمو وتوسيع أسواقها والصمود أمام المنافسة لا يمكن أن يكون إلا عن طريق الإبداع والتجديد والأصالة في إيجاد توافقات وارتباطات جديدة بشكل مستمر لمختلف العوامل من أجل إيجاد منتج جديد مختلف عن ما يقدمه المنافسون ويكون من البدائل المفضلة للزبائن كونه يسمح بحل المشكلات بطرق جديدة وأكثر فاعلية.

الإبداع هو خيار استراتيجي للشركات الناشئة فهو الذي يحدد وجود كيانها أو زواله، يرتبط الإبداع على مزيج من القدرات والإستعدادات والخصائص الشخصية التي إذا ما وجدت بيئة مناسبة يمكن أن ترقی بالعمليات العقلية لتؤدي إلى منتجات أصلية ومفيدة سواء بالنسبة لخبرات الفرد السابقة أو خبرات الشركة أو المجتمع، ومن أجل تحقيق هذا الإبداع لابد من توفر بيئة مواتية (الثقافة) والشخص المناسب (سماته الشخصية)، فالإبداع هو مهارة إنسانية قد تكون فطرية ولكن يمكن اكتسابها في ظل بيئة مشجعة مع وجود الخبرة والتعليم المناسبين.

في الجزائر، تشير عدة عوامل إلى ضعف الأصالة والإبداع وهو ما يؤثر على ظهور الشركات الناشئة فنجد اغلب المشاريع المستحدثة هي في الأغلب نشاطات تقليدية لعدة أسباب لعل أبرزها غياب إستراتيجية وطنية فعالة لتثمين البحوث العلمية وتسويقها وهذا لضعف الإنفاق على نشاطات البحث والتطوير من جهة وضعف البنية التحتية التي تسمح بتثمينها وتسويقها من جهة أخرى خاصة في مجال رأسمال المخاطرة والهندسة التسويقية للبحوث العلمية حيث تقريبا لا يوجد إلا الوكالة الوطنية لتثمين نتائج البحث والتنمية التكنولوجية (ANVREDET) التي تتكفل بذلك بالإضافة إلى بعض مراكز البحث والتطوير التي في الواقع لا تؤدي دورا كاملا في تعزيز الابتكار والإبداع من حيث تجسيد البحوث العلمية في شكل منتجات وخدمات مسوقة.

من جانب آخر، انتشار ثقافة البحث عن الربح السريع والبحث عن القطاعات السهلة لدى أفراد المجتمع أين يرغب أغلبيتهم محاكاة النشاطات الموجودة سابقا دون البحث عن التميز عن المنافسين حيث يفضلون النشاط في القطاعات السهلة (العقارات والنقل بين المدن، تجارة المواد الغذائية، الخ) على حساب النشاطات التي تتطلب آجال أطول لتحقيق المردودية (الزراعة، الإنتاج، التكنولوجيا) مما يؤدي دائما إلى تشبع السوق بمثل ذلك هذا النوع من النشاطات التقليدية التي تتميز عموما بالتخلف التكنولوجي وضعف النشاطات الإبداعية، والضعف المالي وكذا ضعف التسيير الاستراتيجي.

**2- ثقافة الشركات الناشئة:** ثقافة الشركات الناشئة (ثقافة ريادية) هي المفهوم الذي يدل على انتشار اتجاه اجتماعي ايجابي نحو المغامرة الشخصية التجارية ويساعد ويدعم النشاط الريادي، حيث يكتسب الأفراد هذه القيم من العائلة، والتعليم ومختلف مؤسسات المجتمع وبيئة الأعمال، هذه الثقافة تتطلب توفر:[[8]](#footnote-8)

- ثقافة تدعو وتشجع على ممارسة الشركات الناشئة.

- تحفز على تعليم المجتمع مبادئ الشركات الناشئة.

- حكومة تدعم الشركات الناشئة من خلال سياستها التحفيزية.

فكلما كانت هذه الثقافة سائدة كلما ظهر أفراد أكثر (مؤسسوا الشركات الناشئة)، من جانب آخر، تعتبر الشركات الناشئة كأداة لتغيير الثقافة في مرحلة ما ومن نظام اقتصادي موجه إلى نظام اقتصادي حر أين استخدمت الشركات الناشئة كحل لبعض المشكلات الاقتصادية والاجتماعية، أي أن الشركات الناشئة تتأثر وتؤثر في ثقافة المجتمع بمعنى آخر هناك تفاعل متبادل فيما بينهما مثلما هو الحال في الجزائر حيث أن نجاح مشاريع الشركات الناشئة ساهم في تغيير الثقافة نحو تشجيع المبادرات وإبراز الشركات الناشئة كمسار مهني مرغوب وممكن وما صاحبه في ذلك من تغيير ايجابي في الذهنيات والقيم نحو الشركات الناشئة.

في نفس الإطار، يؤثر التعليم بمختلف مستوياته على نجاح الشركات الناشئة باعتبار مؤسساته بما فيها الجامعة المكان الأنسب لضمان إمدادات مستمرة من الأفراد الذين يملكون أفكار جديدة، تكنولوجيات ومعارف جديدة مما يؤدي إلى فتح فرص أعمال جديدة قادرة على إطلاق مشاريع ابتكارية ناجحة؛ بالإضافة إلى تلقين المهارات والتقنيات والسلوكيات التي يحتاجها الطلبة لتأسيس وتسيير شركة ناشئة. بعبارة أخرى، يؤدي التعليم دورا محوريا في بث الثقافة وروح الشركات الناشئة، والتأثير الايجابي على سلوك الناشئين وتكوينهم المستقبلي وكذا تقدم الشركات الناشئة كاختیار مهني ممكن.

في السنوات الأخيرة تحاول الجزائر استدراك تأخرها في هذا المجال التعليمي من خلال توفير عدة تخصصات في هذا المجال على المستوى الجامعي بالإضافة إلى احتضان عدة تظاهرات علمية ومبادرات لكنها تبقى حديثة ولا يمكن ملاحظة نتائجها إلا على المدى الطويل.

**3- السمات الشخصية للمؤسس:** يعتبر المؤسس الفاعل الأساسي في نجاح الشركة الناشئة لما يتميز به من صفات وسمات شخصية خاصة كالحاجة إلى الانجاز، المخاطرة، المبادرة والابتكار، هذه السمات يجب أن يعززها بمختلف المهارات اللازمة لقيادة شركته منها مهارات إدارية، اجتماعية، شخصية، وهذا مهما كانت دوافعه للاتجاه نحو شركة ناشئة ايجابية كانت أم سلبية. فرغم أن مؤسسوا الشركات الناشئة يأتون من خلفيات وحالات علمية متعددة لكن عادة ما يمتلكون مستوى تعليمي عالي وما يميزهم هو الصفات الشخصية التي تمكنهم من تحويل أفكارهم الإبداعية إلى فرص عمل حقيقية بفضل مهاراتهم والاستفادة من محيطهم حيث يتسم الاشخاص الناجحون مؤسسوا الشركات الناشئة الناجحة بالتحدي والمجازفة والمخاطرة وروح المبادرة وتقبل الفشل.[[9]](#footnote-9)

غير أن الملاحظ في الجزائر أن السياسات الاقتصادية السابقة مازالت راسخة في كثير من الذهنيات فالمنظومة السوسيوثقافية قد أخفقت في تنشئة الشخص المبدع، المبتكر، الفعال، ومقتنص فرص الأعمال ضمن مناخ أعمال غير مستقر ما جعل أغلب الاشخاص الراغبين في إنشاء مؤسساتهم لا يملكون الكفاءات والمهارات اللازمة خاصة فيما يتعلق بالرؤية الإستراتيجية، نمط التسيير، التنظيم وشبكة علاقات الأعمال التي تسمح بإيجاد المشاريع الإبداعية، القيام بدراسة سوق ناجحة، انجاز مخطط أعمال فعال يسمح بالتحليل المعمق للبيئة الداخلية والخارجية للمشروع وتشخيص توقعات، متطلبات واحتياجات السوق من كمية وسعر ونوعية، دراسة المنافسة، اختيار الموردين والموزعين، الدراسة التقنية الناجعة للمشروع... الخ، مما يؤدي دوما إلى مشاكل مالية وتقنية تعرقل قرار إنشاء الشركة الناشئة ثم لاحقا استمرارية نموها وتطورها فيجد الشخص نفسه مثقلا بإيجاد حلول سريعة قصيرة الأجل للمشاكل اليومية وينسى التركيز على العوامل طويلة الأجل وهو ما يعرف بتأثير الصورة المصغرة، حيث يميل إلى التحكم في المتغيرات الزمانية والمكانية القريبة وقصيرة الأجل عوض التركيز على الإدارة الإستراتيجية لمشروعه، فكثيرا ما بينت الدراسات أن الجزائر تمتلك معدلا منخفضا من الأفراد الذين يملكون المهارات والمعرفة اللازمة لإنشاء مؤسسة، من جهة أخرى، هيمنة النشاطات المصغرة والحرفية لا يسمح بتطوير هذه المهارات، بالإضافة إلى نقص التكوين والتعليم.

**4- المحيط لاسيما مناخ الأعمال:** رغم الدور الأساسي للشخص وأهميته، إلا أن نجاحه كثيرا ما يتوقف على مدى ملائمة محيطه وبيئة الأعمال التي ينشط فيها، فنجاح الشركات الناشئة يعتمد على توفير بيئة ملائمة تدعم وتشجع الأفراد الذين يملكون أفكار إبداعية ويملكون استعدادات وقدرات لتجسيدها على أرض الواقع.

مناخ الأعمال في الجزائر صعب لإنشاء وتطوير المؤسسات لعدة أسباب تتعلق بالبيروقراطية من تعدد الإجراءات الإدارية دون احترام أجال تطبيقها، ثقل الضرائب، صعوبات التمويل وتوفير المعلومات والحصول على العقار الصناعي وانتشار الاقتصاد غير الرسمي فمثلا مدة البحث عن عقار صناعي عادة تدوم 5 سنوات في المعدل لإيجاد العقار المناسب وهذا بسبب غياب التوزيع العقلاني والتوازن الجهوي بالإضافة إلى تعقيد الإجراءات الإدارية وتعدد المتدخلين فيها ما يؤدي إلى تشتت سلطة اتخاذ قرار منح العقار بين عدة هيئات فمشکل العقار هو في تسييره وليس في توفره حيث يوجد في الجزائر حوالي 72 منطقة صناعية و450 منطقة نشاط بالإضافة إلى عدة مبادرات اتخذتها الدولة لحل مشكل العقار كإنشاء مشاتل المؤسسات، إنشاء 100 محل في كل بلدية ... الخ، وكلها عوامل تستنزف جهد الفرد ووقته وموارده و بالتالي تحد من نجاح الشركات الناشئة.

**5- مصادر تمويلية متنوعة:** يتطلب النمو الكبير والسريع للشركات الناشئة تمويلا معتبرا بشكل مستمر ومن مصادر متعددة حتى تستطيع تغطية نفقاتها على البحث والتطوير، اختيار المنتجات، توظيف الموارد البشرية الكفؤة، الإنفاق على المعدات ...الخ، وكونها مبنية على أفكار إبداعية فريدة ومختلفة يجعل نجاحها غير مؤكد ويحتمل مخاطر عالية مما يحتم عليها اللجوء إلى مصادر تمويلية حديثة عوض التمويل التقليدي كالقروض البنكية لارتفاع تكاليفها وتقييدها بوجود ضمانات لا تملكها الشركة الناشئة لاسيما في بداياتها أو اللجوء إلى السوق المالي الذي سيعطي قيم أسهم أقل بكثير من قيمتها الحقيقية، تتغير هذه المصادر حسب مراحل نموها وترتكز عموما على المصادر التالية:

**5-1- رأس مال المخاطر**: ارتبط ظهور الشركات الناشئة بتطور قطاع رأس مال المخاطرة الذي يعتبر أحد محرکات نمو الأقطاب التكنولوجية في الولايات المتحدة الأمريكية والعالم، ويعرف رأس المال المخاطر (أو المغامر أو الاستثماري) بأنه استثمار متوسط أو طويل الأجل من خلال المشاركة في رأس مال الشركة الناشئة التي تكون غير مسعرة وهذا لفترة محددة وعلى مراحل مختلفة حيث يقسم إلى الصندوق التأسيسي والذي يكون قبل استحداث الشركة الناشئة، رأس المال التأسيسي والذي يخصص لتغطية تكاليف الإنشاء والتأسيس، رأس مال النمو ويعني المرحلة الأولى من انطلاق الشركة الناشئة.

تعتمد شركات رأس المال المخاطر في استثماراتها على جذب تمويلات من مختلف المؤسسات المالية (كالبنوك، وصناديق التقاعد، وشركات التأمين والشركات الكبرى، والخواص)، لتقوم باستثمارها في الشركات الناشئة مع التخصص في قطاع معين من هذه الشركات الناشئة من أجل رفع كفاءاتها الاستثمارية وضمان إنجاح الشركات الناشئة التي تمولها في مراحل متقدمة بعد تدخل رجال الأعمال لكن بحجم استثماري أكبر.[[10]](#footnote-10)

**5-2- رجال الأعمال:** يستثمرون بنفس اجراءات شركات رأس المال المخاطر لكن بصفتهم أفراد عادة ما يكونون الأثرياء الذين لديهم خلفية تجارية أو مقاولين سابقين وغالبا ما يستثمرون أموالهم بشكل فردي أو بالشراكة فيما بينهم في شكل جمعيات؛ عادة ما تكون استثماراتهم في المرحلة الأولية من حياة الشركة الناشئة يرغبون في تقديم تمويل للحصول على عوائد ربحية ولكن أيضا لتقديم خبراتهم التسييرية والاستشارية واستغلال شبكة علاقاتهم لصالح الشركات الناشئة والمقاولين المبتدئين.

**5-3- التمويل الجماعي:** وسيلة تمويل مستحدثة تستخدم الانترنيت كوسيلة للوساطة بين المقاولين الباحثين عن التمويل والأفراد الراغبين في دعمهم والاستثمار وهذا عبر منصات منشأة خصيصا لهذا الغرض ألا وهو جمع مبالغ مالية (قد تكون أحيانا منخفضة جدا ومن طرف عدد كبير من الأفراد لمساعدة المقاولين) ومن أشهرها نجد منصة (KickStarter) الأمريكية.

يعتبر التمويل الجماعي تحولا كبيرا في طرق التمويل وشكل من أشكال التضامن حيث تقوم هذه المنصات في جزء كبير من أصولها على:

* تبرعات الأفراد مقابل امتیازات رمزية.
* المشاركة في رأس المال حيث يمكن أن يشارك الفرد فعليا في المشروع ويحصل على أرباح لاحقا حسب مستوى مساهمته.
* الإقراض التشاركي ويعني ذلك حصول الفرد على فوائد مقابل تمويله.

بفضل هذه الوساطة تحصل المنصات على عمولتها (عادة بين 5% و10% من المبالغ المحصلة) وهذا في حالة نجاحها في رصد المبلغ الكلي الذي طلبه المقاول خلال حملة جمع المبلغ التي تكون لفترة محددة سلفا وإلا لن تأخذ المنصة أية عمولة، وكل هذا دون فرض قيود إدارية أو فرض وجود ضمانات ما يجعلها أكثر مرونة وسرعة في توفير التمويل المطلوب.[[11]](#footnote-11)

عرفت هذه المنصات رواجا كبيرا في السنوات الأخيرة وأصبحت متخصصة في عدة قطاعات (يوجد حاليا أكثر من 122 منصة)، وذهبت بعض الدول لمنحها إطارا تنظيميا وتشريعيا حتى أصبحت منافسا مباشرا للبنوك التقليدية مثل الحال في بريطانيا وفرنسا فمنذ عام 2014 تطور نشاط هذه المنصات بنسبة88.4 % مع أكثر من 150 مليون أورو تم تجميعها في فرنسا فقط أما على المستوى العالمي فقد ارتفع حجم التمويل من 110.6 مليار دولار أمريكي سنة 2013 إلى 418.52 مليار دولار في سنة 2017 مع تسجيل الصين والولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا الأكبر سوق على التوالي، وقد استفادت الكثير من الشركات الناشئة من هذا التمويل فقد وصل حجم الاستثمار فيها في سنة 2015 إلى 34 مليار دولار وقد نجحت 66% من هذه الشركات في التوسع والنمو.[[12]](#footnote-12)

**5-4- أجهزة الاستثمار المدعومة من الحكومات:** وهي عبارة عن صناديق استثمارية تنشئها الحكومات من اجل دعم الشركات الناشئة التي لا تستطيع الاستفادة من تمويل المصادر الأخرى التي عادة ما تكون ملكيتها تابعة للقطاع الخاص.

**5-5- سوق الأوراق المالية العامة:** قد يكون الحصول على إدراج في سوق الأوراق المالية العامة هو الخطوة المنطقية النهائية لشركة سريعة النمو لتمويل نموها المستمر وهذا بيع حصص من رأسمالها إلى المستثمرين من المؤسسات العمومية والمستثمرين من القطاع الخاص للحصول على تمويل إضافي كما يصبح الحصول على تمويل الديون أسهل أيضا من خلال الإدراج العام ويمكن حتى أن يتم الاستحواذ عليها من طرف الشركات الأخرى عمومية كانت أو خاصة. يتم اللجوء إلى هذه السوق عادة في مراحل النضج من دورة حياة الشركة الناشئة.

في الجزائر، مازالت أشكال التمويل العائق الرئيسي لممارسة الأعمال خاصة فيما يتعلق بالحصول على التمويل البنكي، البنوك مازالت تعتبر الحلقة الأضعف في تنمية المشاريع الناشئة في الجزائر الذي يفسر عادة بمستويات المخاطرة العالية وعدم ربحية العملية (كون المبالغ صغيرة نسبيا)، كما أن شركات رأس مال المخاطرة التي كانت موجهة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ارتكزت على تمويل القطاع العام ومرافقة عملية الخصخصة وإعادة تأهيلها وهيكلتها حيث يبقى نشاطها ضعيفا من حيث حجم الاستثمار وعدد المؤسسات المستفيدة منه وكذا القطاعات الاقتصادية المعنية والتي تبقى بعيدة عن كونها شركات ناشئة، من جهة أخرى، الأدوات الحديثة للتمويل مازالت ضعيفة هذا إن وجدت على غرار الأسواق المالية، التمويل الإسلامي، رجال الأعمال، التمويل الجماعي ..الخ، حيث مازال جل الناس يعتمدون على التمويل الذاتي أو تمويل الأقرباء والأصدقاء أو مساعدات الأجهزة الحكومية على غرار ansej, cnac, angem وهي آليات لا تتوافق حتما مع طبيعة واحتياجات الشركة الناشئة.

**6- دور المرافقة وأجهزة الدعم في نجاح الشركات الناشئة:** تؤدي أجهزة الدعم والمرافقة دورا أساسيا في تسهيل وتسريع مسار إنشاء المؤسسة وتذليل مختلف عقباته من خلال توفير عدة خدمات على غرار تقديم المعلومات، التوعية، التحفيز، التكوين، الإعداد، الإرشاد، التمويل والمشاركة، كما يمكن إضافة الخدمات اللوجيستية وتوفير الموقع وكذا تسهیل تواصل المقاول مع مختلف الشركاء والهيئات التي سيتعامل معها.

يمكن تصور عدة أشكال وأجهزة للمرافقة كالإرشاد، التدريب والمشتلات والحاضنات ولعل الأخيرة هي الأكثر أهمية ونجاحا حيث تؤكد الدراسات على نتائجها الباهرة لدعم استمرارية المؤسسات فمثلا 90% من المؤسسات التي أنشئت في إطار الحاضنات في الدول الأوروبية لازالت تنشط لأكثر من ثلاث سنوات ونسبة 85% بالنسبة للسنوات الخمس الأولى في الولايات المتحدة الأمريكية مقابل 50% من المشاريع الجديدة التي تتوقف خلال العامين الأوليين بالنسبة للمشاريع التي تقام خارج الحاضنات.[[13]](#footnote-13)

يعود هذا النجاح لاعتبار الحاضنات كمنظومة تكاملية تعتبر كل مشروع صغير كأنه مولود يحتاج إلى الرعاية الفائقة والاهتمام الشامل، لذلك يحتاج إلى حضانة تضمه منذ مولده لتحميه من المخاطر التي تحيط به وتمده بطاقة الاستمرارية، وتدفع به تدريجيا بعد ذلك ليكون قويا قادرا على النمو ومؤهلا للمستقبل ومزودا بفعاليات وآليات النجاح.

يرجع تاريخ أول حاضنة في العالم إلى سنة 1959 بالولايات المتحدة الامريكية وتطور عددها حتى أصبحت صناعة قائمة حيث هناك حوالي 3500 حاضنة أعمال تعمل في مختلف دول العالم، منها حوالي 1000 حاضنة في الولايات المتحدة الأمريكية، وإنشاء حوالي 1700 في 150 دولة من دول العالم النامي، تملك الصين 465 حاضنة، وكل من كوريا الجنوبية والبرازيل حوالي 200 حاضنة لكل منهما،[[14]](#footnote-14) في حين أن الجزائر مازالت جد متأخرة في هذا المجال رغم كل استراتيجيات التطوير لاسيما الشركات الناشئة.

يعود هذا التأخر أولا إلى نقص الوعي بأهميتها ودورها الجوهري كجزء من بيئة أعمال الشركات الناشئة بالتحديد بالإضافة إلى الغموض في تحديد مفهوم الحاضنة وتداخله مع مفاهيم أخرى كالمشاتل ومراكز التسهيل حيث اعتبر المشرع الجزائري (وهذا ضمن المرسوم التنفيذي رقم78/03 المؤرخ في 25/03/2003 الذي بقي معمولا به إلى غاية سنة 2020)، الحاضنة كشكل من أشكال المشتلات المهتمة بقطاع الخدمات إلى جانب ورشات الربط المهتمة بالصناعات الصغيرة والحرف وكذا نزل المؤسسات المهتمة بالمشاريع البحثية. أما السبب الثالث لهذا التأخر هو تعدد الوصايا على الحاضنات ففي حين كانت المشاتل تحت وصاية وزارة الصناعة والمناجم، ظهرت الحاضنات الجامعية منذ سنة 2013 تحت وصاية وزارة التعليم العالي والبحث العلمي وكذا الحاضنات التكنولوجية منذ سنة 2010 التي كانت تحت وصاية وزارة البريد والمواصلات.

مع ذلك، يمكن إحصاء بعض الحاضنات التي تنشط فعليا على غرار الحاضنة التكنولوجية لسيدي عبد الله التي انشأت سنة 2010، الحاضنة التكنولوجية لورقلة سنة 2012، وهران سنة 2013، الحاضنة الجامعية لباتنة سنة 2013، كما ظهرت بعض الحاضنات الخاصة على غرار حاضنة شركة Ooredoo سنة 2014 من خلال برنامجها tStart وحاضنة شركة Djezzy سنة 2017، والتي أقيمت بالشراكة مع المدرسة الوطنية المتعددة التقنيات بالحراش.

هذا بالإضافة إلى وجود عدد من أجهزة الدعم والمرافقة الأخرى مثل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ) والتي تم تغيير تسميتها ومهامها مع مطلع سنة 2021، الصندوق الوطني للتامين على البطالة (CNAC) والصندوق الوطني لتسيير القرض المصغر(ANGEM)، إلا أن الملاحظ أن أغلبيتها استحدثت في إطار الإصلاحات الاقتصادية لغرض امتصاص البطالة وليس لدعم الشركات الناشئة بالتحديد، لهذا نجد تداخلا وتضاربا بين أهدافها ووظائفها لإتباعها مقاربات تستجيب للانشغالات السياسية والاجتماعية للحكومة على حساب المقاربة الاقتصادية التي من شانها انشاء مشاريع مستديمة، إبداعية وذات مردودية ففي الواقع ليس كل بطال حامل مشروع وليس كل حامل مشروع يجب أن يكون بطالا، فهذه المقاربة ولدت سلوكا سلبيا لدى الافراد المستفيدين الذين في الغالب هم بعيدون عن كونم رائدي أعمال شركات ناشئة فاغلب هؤلاء يتطلعون إلى الاستفادة من الدعم دون الاهتمام بإلزامية تسديد القروض وبالتالي يعملون دون مخاطرة، دون مسؤولية، دون تقديم جهود للتميز عن منافسيهم لغياب رؤية إستراتيجية للمشروع وروح الابتكار والإبداع ما يجعل أغلبية المشاريع المستحدثة عبارة عن مؤسسات مصغرة تنشط في قطاع الخدمات والحرف.

من جانب آخر؛ رغم تعدد هذه الأجهزة إلا أن أغلبيتها يتبع نفس میکانیزم العمل مع اختلافات طفيفة في قيمة القروض التي تمنحها والشرائح العمرية المستهدفة مما يؤدي إلى تداخل بين برامجها مع انعدام التنسيق فيما بينها مما يؤدي إلى تضيع الجهود والإمكانيات التي كان يمكن استغلالها لفائدة شرائح أخرى من المستفيدين وقطاعات نشاطات أخرى أكثر ربحية وانتاجا للثروة فعموما نجدها ترتكز على تقديم الدعم المالي ومنح إعفاءات جبائية وإهمال الدعم والمرافقة في الجوانب الأساسية الأخرى التي يحتاجها المقاول المبتدئ كالتكوين والمتابعة الحقيقية المشروعة قبل وبعد الإنشاء التي من شأنها أن تحدد النقائص والمشاكل التي تعترض المقاول وتحديد احتياجاته الحقيقية وبالتالي تقديم الحلول التي من شانها ضمان نجاحه واستمراره في مسار شركته.

كشفت الوزارة الأولى في فترة سابقة عن وضع جملة من الإجراءات التي تهدف إلى تعزيز وتنويع مداخيل الاقتصاد الوطني وأعلنت عن تسهيلات لفائدة الشباب المستثمر من أصحاب المؤسسات الناشئة بما فيها تخصيص 3 آلاف محل تجاري لفائدتهم وصندوق وطني لدعمهم .

تهدف الحكومة من خلال هذه الإجراءات إلى البحث في مشاريع الشباب أصحاب المؤسسات الناشئة بحلول ذكية، وقررت الحكومة إنشاء ثلاث مناطق تكنولوجيا لفائدة الشباب أصحاب المؤسسات الناشئة، إنشاء صندوق وطني لدعم المؤسسات الناشئة، إضافة إلى أن الجزائر انظمت إلى "سمارت أفريكا" مطلع سنة 2020، كما تم إنشاء محافظة للطاقة المتجددة والفعالية الطاقوية، مع وضع تسهيلات تسمح لصغار المستثمرين بتسجيل المؤسسات الناشئة في السجل التجاري.

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

خلال السنوات القليلة الماضية، الدولة الجزائرية أصبحت تولي أهمية كبيرة للشركات الناشئة، لكن واقع السوق يتم تأسيسه من خلال عقلية مسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، في حين أن مؤسسي الشركات الناشئة لاحظوا نقصا حقيقيا في الثقة، بحيث لا يثق مسيروا الشركات الصغيرة والمتوسطة في جودة خدمات الشركات الناشئة ولا يدركون أهمية التكنولوجيا على الإطلاق، كما يلاحظ بأن الشركات الناشئة في الجزائر تخشى من عدم تلقي رواتبها من قبل المؤسسات لأن هذه الأخيرة تمتلك كل القوة.

كما أن التشريع الجزائري لا يحمي الخدمات المبتكرة لذلك حتى لو رفعت الشركات الناشئة دعوى قضائية ضد الشركة الزبون لعدم دفعها نظير الخدمة سيكون ذلك عديم الفائدة بل يحتاج إلى وقت مكلف.

إن إنشاء صندوق لتمويل المؤسسات الناشئة، وتحمل المخاطر المترتبة عن مثل هذا النوع من الشركات يسهل عملية إنشائها ويحميها من العراقيل البيروقراطية التي يخضع لها التمويل التقليدي، لأن التمويل التقليدي الذي يقوم على الفوائد البنكية لا يتماشى مع المخاطر التي تتصدى للشركات الناشئة.

من جانب آخر فان لجنة تنظيم البورصة ومراقبتها كشفت صيغة جديدة لتمويل تطور الشركات الناشئة مع الانتهاء من إنشاء غرفة جديدة "التمويل الستارتاب" في انتظار النصوص التنظيمية، كما أن هذه الصيغة التمويلية تسمح للشركات الناجحة على وجه الخصوص بالانتشار والاستقرار المالي والتوسع عبر التمويل من بورصة الجزائر.

من جهة أخرى، الحكومة الجزائرية رصدت الأموال اللازمة لإنشاء صندوق دعم وتطوير المنظومة الاقتصادية للشركات الناشئة لتمويل كل العمليات، كما تم استحداث وزارة منتدبة لدى الوزير الأول مكلفة باقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة لضبط احتياجات القطاعات المختلفة وتحديد الطلبيات والعروض قصد منحها للشركات الناشئة ولتسهيل العملية تم تنصيب لجنة وطنية لمنح علامة "شركة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و"حاضنة أعمال" لتسهيل الولوج إلى الامتيازات والتمويل والحصول على عروض القطاعات والمؤسسات العمومية فيما يبقى تأقلم الهيئات التنفيذية مع الطلب الكبير المتوقع للشباب باحترام الآجال بدراسة المشاريع المسجلة وتسليم العلامات المختلفة في الآجال.

هناك نية طيبة من جانب الدولة في تأسيس صندوق استثماري للشركات الناشئة، كما أكدت على ضرورة تغيير عقلية أصحاب الشركات من خلال التركيز على الدفع الإلكتروني والحكومة الإلكترونية وكذلك الخدمات الإلكترونية رقمنة الأنشطة وجعل السوق الجزائري يدرك أهميتها لمواكبة العولمة، الى جانب استحداث وزارة جديدة خاصة بالمؤسسات الناشئة والمصغرة، هذه الوزارة من شأنها أن تكفل بإنشاء نظام بيئي يرتكز على سهولة تمويل مشاريع الشباب المبتكرة من خلال صندوق دعم وتطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة بطريقة سهلة بعيدة عن التمويل التقليدي للبنوك وتفاديا للمشاكل البيروقراطية الإدارية من خلال التسجيل الإلكتروني (انطلق تفعيله 15/10/2020)، إضافة إلى إنشاء حاضنات في جميع المدن الكبرى.[[15]](#footnote-15)

تبحث السياسة الاقتصادية الجديدة على طرق لإنشاء حاضنات الأعمال، والبحث عن فرص عودة الكفاءات الشابة من أبناء الجالية الجزائرية المقيمة في الخارج للاستثمار في الجزائر، وهذا من أجل المساهمة في نقل التكنولوجيا والخبرة الفنية والتأسيس لاقتصاد وطني من نوع آخر، قائم على اعتماد المعرفة والتكنولوجيا.

**الخاتمة**:

أصبحت المؤسسات الناشئة (start-ups) ضرورة ملحة في ظل التغيرات التي أصبح يشهدها العالم، وقد تميزت السنوات الأخيرة خصوصا مع بداية القرن الحالي ميولا كبيرا للشركات الناشئة لما لها من آثار إيجابية من حيث النمو وحماية الاقتصاد من صدمات الشركات الكبرى، هذا التغير جعل الدول والمؤسسات تركز أكثر فأكثر على هذا النوع من الشركات.

**النتائج**: بناءا على كل ما سبق يمكننا ان نوجيز النتائج المتوصل اليها فيما يلي:

1- للشركات الناشئة دورا كبيرا، لا يقتصر فقط على الرفع من مستويات الإنتاج وزيادة العائدات، بل يتعدى ذلك ليشمل التجديد في النسيج الاقتصادي من خلال تعويض الشركات التي فشلت، وإعادة التوازن للأسواق وتحقيق خطط التنمية المستدامة.

2- تتسم الشركات الناشئة بعدة خصائص تميزها عن باقي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لاسيما فيما يتعلق بتحقيق نمو متزايد وإيرادات مرتفعة تتماشى مع حجم المخاطرة العالية في هذا النوع من الأعمال كونها تقدم منتجات جديدة ترتكز على الإبداع والابتكار بشكل مستمر في أسواق جديدة وغير مستقرة، وتغطية تكاليف هذا النمو المتسارع تتطلب البحث عن مصادر تمويلية حديثة والبحث عن شراكات وتحالفات إستراتيجية حتى تستطيع الإسراع في استغلال فرص الأعمال المتوفرة.

3- إنشاء وتطوير الشركات الناشئة يتطلب إطارا شاملا ومتكاملا يسمح بالتفاعل الإيجابي بين الخصائص الفردية والعوامل الاجتماعية والاقتصادية، من توفير ثقافة وتعليم، محيط مؤسساتي ومناخ أعمال مشجع، سهولة الحصول على تمويل من مصادر متنوعة ومستحدثة.

4- في الجزائر، يبدو أن الشركات الناشئة والأنشطة المقاولاتية عموما تعاني من عدة نقائص في كل المجالات السابقة، تثمين البحوث العلمية، عدم كفاية وكفاءة التعليم المقاولاتي والتكوين، المصادر التمويلية محدودة جدا ومازالت تقليدية، مناخ الأعمال مازال مثقلا بالإجراءات البيروقراطية ومشاكل العقار الصناعي وغيره، أجهزة الدعم والمرافقة مازالت تستهدف امتصاص البطالة وليس ترقية المقاولاتية بحد ذاتها.

**التوصيات**: على ضوء العرض السابق يمكن أن نقدم مجموعة من التوصيات التي تعد بمثابة عناصر جوهرية للإسراع بالنهوض بقطاع الشركات الناشئة في الجزائر:

1- تقديم التدريب والتوجيه اللازم للشباب ذو الرغبة في فكرة الشركات الناشئة، وتنمية حب المخاطرة.

2- تشجيع الأفكار الإبداعية من خلال وضع تحفيزات سواء من حيث الضرائب أو الدعم.

3- ضرورة زيادة الإنفاق الحكومي على البحث والتطوير، لتعزيز الشراكات والترابط المباشر بين مختلف الفاعلين الجامعات، مراكز البحث، الحاضنات وهيئات الدعم الأخرى.

4- من الضروري الإسراع في تجسيد انشاء بنية تحتية تستوعب متطلبات وتطوير الشركات الناشئة على غرار ترقية الاقتصاد الرقمي والتسويق الرقمي.

5- تفعيل دور شركات رأس المال المخاطر وتوجيهها نحو تمويل الشركات الناشئة.

6- استحداث إطار قانوني يسمح بنشاط التمويل الجماعي على منصات الانترنيت والحرص على تفعيل نشاط السوق المالي والعمل على عصرنة المنظومة المالية البنكية والتمويل الإسلامي وتطويرها لتواكب التطور الحاصل في التعاملات الاقتصادية والأسواق العالمية كالدفع الالكتروني والتجارة الالكترونية.

7- التفكير في تحسين تدفق الانترنت بالتخلي عن استعمال الكابلات والتوجه نحو استعمال الأقمار الصناعية (الساتيليت).

8- في الأخير لابد من إعادة النظر في التعريف القانوني للشركات الناشئة حتى تكون أكثر دقة ووضوحا لاسيما فيما يخص المشروع الابتكاري والنمو المرتفع وجعله أيضا أكثر شمولية وتوسعا وعدم تقنينه بحجم محدد من رقم الأعمال وعدد المستخدمين.

1. - طاهر محمد جمیل عبود. (2012). الحاضنات التكنولوجية والحدائق العلمية وامكانية استفادة الجامعات العراقية. مجلة الإقتصاد الخليجي (23)، 45. [↑](#footnote-ref-1)
2. - Patrick Fridenson, STARTUP, Récupéré sur https://www.novethic.fr/lexique/detail/startup.html [↑](#footnote-ref-2)
3. - - حسن ابراهیم حسن. (2017)، المبادئ والاتجاهات الحديثة في مؤسسة ناشئة، دار النهضة العربية، لبنان. [↑](#footnote-ref-3)
4. -Lesáková.L, (2012), "The Role of Business Incubators in Supporting the SME Start-up",Acta Polytechnica Hungarica, Vol. 9 (3) [↑](#footnote-ref-4)
5. - - جواد نبیل، (2014) إدارة و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، ط2، دار مجد الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، [↑](#footnote-ref-5)
6. - جواد نبیل، مرع سبق ذكره. [↑](#footnote-ref-6)
7. - حميسي، عمر، ( 13 /01/ 2020 )، المؤسسات الناشئة مستقبل أيدي الشباب، تاریخ الاسترداد: 22 /03/2021 : www: el- chaab.com [↑](#footnote-ref-7)
8. - حسن ابراهیم حسن، مرجع سبق ذكره. [↑](#footnote-ref-8)
9. - حسن ابراهیم حسن، مرجع سبق ذكره. [↑](#footnote-ref-9)
10. - Johan bruneel and al, (2012),’ The Evolution of Business Incubators: Comparing demand and supply of business incubation services across different incubator generations’, Technovation 32 [↑](#footnote-ref-10)
11. - -pariot, Y. (2011). Les Outils du Marketing Stratégique et Opérationnel, 35 outils et grilles d’analyse pets à l’emploi. paris-france: Eyrolles [↑](#footnote-ref-11)
12. - Mayard. A, (2016), “Is Algeria Finally getting a Startuo ecosystem?” http://www.wamda.com/2016/08/new-digital-Startup-algeria, visited (12/08/2017). [↑](#footnote-ref-12)
13. -Kilenthong, Pitsamorn and Hills, Gerald and Hultman, Claes and Sclove, Stanley, 2010 (Entrepreneurial Marketing Practice: Systematic Relationships with Firm Age, Firm Size, And Operator’s Status) University of Illinois at Chicago, USA [↑](#footnote-ref-13)
14. - Mayard. A, Ibid [↑](#footnote-ref-14)
15. - بن عطية محمد ، حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة - دراسة مقارنة، (2022)، المجلة العراقية للعلوم الاقتصادية، مج 20، عدد 75، 2022. [↑](#footnote-ref-15)