

آليات تمويل و دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر لتحقيق الإقلاع الاقتصادي

Mechanisms for financing and supporting emerging institutions in Algeria to achieve economic take-off

زغبيد نسيم لطفي^(أ) ، سلامي سمية^(ب) ، يوسف راضية^(ج)

(أ): أستاذ مساعد ، جامعة منتوري قسنطينة -1، الجزائر، nassimlotfizeghbid@gmail.com

(ب): طالبة دكتوراه، جامعة محمد بوضياف - المسيلة، الجزائر، somia.selami@univ-msila.dz

(ج): طالبة دكتوراه، جامعة أكلي محمد اولحاج - البويرة، الجزائر، rado-brah@hotmail.com

قبول المقال للنشر: 2021/12/31

تاريخ إرسال المقال: 2020/06/14

الملخص:

تعتبر زيادة الأعمال في البلدان النامية أحد العناصر الرئيسية لخلق اقتصاد حقيقي منتج و سليم ، ومع ذلك، فإن البحوث في هذا المجال لا تزال محدودة و يهدف هذا العمل إلى جمع البيانات و تحليل وتقييم النظام البيئي الحالي و المعلومات لخلق المؤسسات الناشئة في الجزائر من خلال دراسات مصممة خصيصًا من اجل الوصول إلى الهدف النهائي المتمثل في إعطاء و توفير إرشادات لإنشاء شركة ناشئة ناجحة في الجزائر الذي لا يزال فيه إنشاء الشركة الناشئة في مراحله الأولى مما يوفر مجموعة متنوعة من الفرص. و قد حاولت الحكومة دعم هذا الاتجاه من خلال وضع و تنفيذ عدد من المبادرات من خلال أساليب حديثة تراعي غياب واقع التمويل في الجزائر ، غير أن هناك فجوة بين تقديم الدعم وجعله في متناول الأفراد المهتمين لإنشاء المؤسسات الناشئة. وقد أُجري تحليل كامل لهذه التحديات في هذا العمل مع بعض التوصيات المقترحة بشأن كيفية معالجتها. الكلمات المفتاحية: زيادة الأعمال، الشركات الناشئة، ستارت أب، الجزائر، رواد الأعمال.

Abstract:

Entrepreneurship in developing countries is considered as one of the key elements for a healthy productive economy However, researches in this area are still limited. The aim of this article is to analyze and evaluate the Entrepreneurship startups Ecosystem in Algeria. This work aims to collect data on the existing ecosystem, with the final goal of providing a guideline for creating an Successful startup in the country of Algeria where the market is still in its early stages providing a variety of opportunities. Government tried to support this by putting in place a number of initiatives, Through modern methods that take into account the absence of funding in Algeria however, there is a gap between providing the support and making it accessible for interested individuals. To create start-ups A full analysis of these challenges was carried in this work with some recommendations proposed on how to address.

Key Words: Entrepreneurship, Startups, DZ Startups, Algeria, Entrepreneurs.

*: Corresponding author : nassimlotfizeghbid@gmail.com

1. مقدمة:

تشكل المؤسسات الناشئة نسبة هامة من النسيج الاقتصادي في أغلب دول العالم حيث تعتبر عنصرا هاما لتحقيق النمو والتنمية الاقتصادية وذلك لقدرتها على الإبداع والابتكار لزيادة الطاقة الإنتاجية وتخفيض معدلات البطالة ويعتبر الحصول على التمويل بالحجم والتكلفة المناسبة من بين أبرز العقبات التي تعيق تطور المؤسسات الناشئة خاصة في مرحلة بداية النشاط التوسع بالنظر إلى عدم كفاية أموالها الخاصة وارتفاع تكاليف التمويل التقليدي بسبب حجم المخاطرة الكبير الناتجة عن منح قروض لهذه المؤسسات وهنا يبرز الابتكار المالي كمدخل لتوفير التمويل اللازم لهذه المؤسسات من خلال أساليب حديثة تراعي خصوصيته أو حجمهما وفي ظل واقع التمويل في الجزائر وخصوصيته. وباعتبار الظروف المحيطة بما فيها التحولات العميقة التي يعرفها الاقتصاد الجزائري والتي من أبرزها الصدمة النفطية التي استدعت التوجه التدريجي نحو النموذج الاقتصادي القائم على التنويع عن خلال التوجه نحو دعم للمبادرات الفردية وتعزيز الابتكار لزيادة مكانة المؤسسات الناشئة ضمن النسيج الاقتصادي الجزائري؛ أصبح البحث عن أساليب تمويلية حديثة لهذا النوع من المؤسسات في الجزائر ضرورة ملحة خاصة مع نجاح العديد من التجارب الدولية في هذا المجال .

1.1. إشكالية الدراسة والأسئلة الفرعية:

تعتبر كل من فكرة المؤسسات الناشئة من الأفكار الفتية في بيئة الأعمال الجزائرية، حيث شهد إطلاق وتطوير ما يعرف بالمؤسسات الناشئة تأخرا كبيرا كما أن المؤسسات الناشئة لا تزال تواجه عدد من العوائق وهذا ما أدى في غالب الأحيان إلى فشل الكثير من المشاريع والأعمال الناشئة وتهدف هذه الدراسة إلى معالجة الموضوع من خلال الإجابة على التساؤل التالي:

ما هي أبرز و أهم الآليات التمويلية التي تدعم المؤسسات الناشئة خلال مختلف مراحل النشاط و النمو ؟

2.1. أهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر وذلك من أجل تحقيق الإقلاع الاقتصادي، وذلك من خلال التطرق من جهة، إلى ماهية المؤسسات الناشئة ودورة حياتها، وإبراز الفرق بين الشركات الناشئة والمشاريع الصغيرة والمتوسطة، ومن جهة أخرى تناولنا آليات تمويل المؤسسات الناشئة بصفة عامة، وآليات تمويلها ودعمها في الجزائر بصفة خاصة.

2. الإطار النظري للدراسة:

1.2 مفاهيم عامة حول المؤسسات الناشئة :

تعتبر المؤسسات الناشئة مشاريع فنية ذات إمكانيات نمو عالية لذلك هي تختلف عن المؤسسات التقليدية بسبب طبيعتها الإبداعية، إضافة إلى كونها نتيجة للجمع بين النسيج الاقتصادي وروح الصرامة وثقافة المخاطرة.

1.1.2. تعريف المؤسسات الناشئة startups :

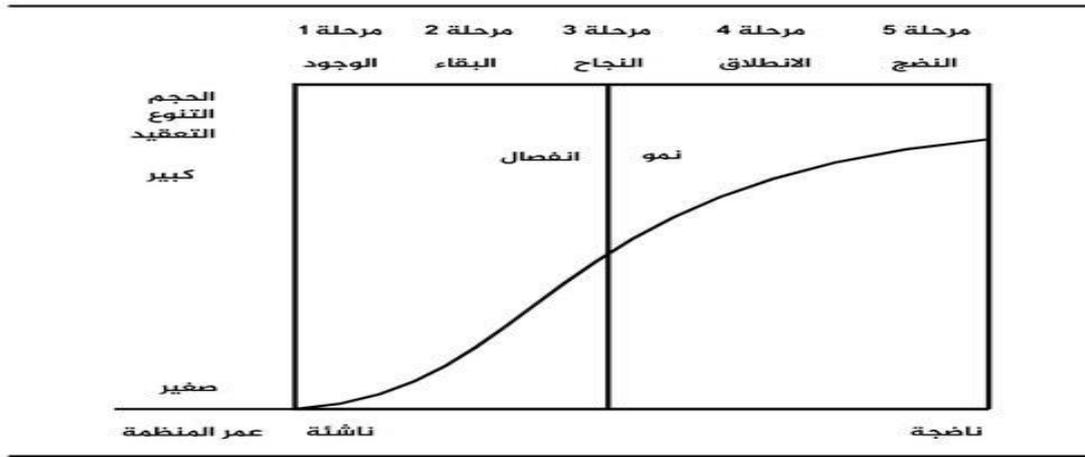
تعرف المؤسسة الناشئة **startups** اصطلاحا حسب القاموس الإنجليزي: على أنها مشروع صغير بدأ للتو، وكلمة **startup** تتكون من جزأين **start** وهو ما يشير إلى فكرة الانطلاق و **up** وهو ما يشير لفكرة النمو القوي و بدأ استخدام هذا المصطلح بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة، وذلك مع بداية ظهور شركات رأس مال المخاطر **capital risque** ليشيع استخدام المصطلح بعد ذلك. وفي أيامنا الحالية يوجد المصطلح ويعرفه القاموس الفرنسي **la rousse** على أنها المؤسسات الشابة المبتكرة، في قطاع التكنولوجيات الحديثة (بو الشعور، 2018، ص420). وفي غياب إجماع حول تعريف موحد حول **startups** ويعرفها الباحث **ERICE REICE** بأنها تلك المؤسسات التي تهدف إلى تطوير وتوزيع منتج جديد في ظل درجة عالية من حالة عدم التأكد (بن واضح الهاشمي وحوحو، 2017، ص41) .

كما تعرف على أنها هي مشروع تجارى يقدم منتجات أو خدمات تساهم في وضع حلول للمشكلات وخلق قيمة مضافة كبيرة بصورة مبتكرة ومتقدمة تكنولوجياً مع الأخذ في الاعتبار أنها محفوفة بالمخاطر وغير مضمونة وتعمل في ظروف عدم التأكد. تتخطى كلمة "شركة ناشئة" في عالم الأعمال حدود شركة تنهض من الصفر، فمصطلح شركة ناشئة مرتبط أيضاً بالأعمال الموجهة بشكل اعتيادي نحو التكنولوجيا والتي لديها قدرات نمو كبيرة. حسب تعريف ويكيبيديا؛ الشركة الناشئة هي شركة حديثة الإنشاء تكون في طور تنمية وبحث عن الأسواق، التعريف صحيح لكنه يبقى قاصراً، نوعاً ما، عن الإحاطة الكاملة بمعنى الشركات الناشئة، من جهة أخرى، غالباً يتم ربط ريادة الأعمال (أي بناء الشركات الناشئة) بمجال الإنترنت والتطبيقات الرقمية عموماً، لكن هذا غير صحيح فتأسيس الأعمال الناشئة (Startups) ليست حكراً على الإنترنت فحسب، كما أنه هناك أفكار كثيرة يمكن إنشاؤها على الإنترنت وهي تندرج ضمن تصنيف الأعمال الصغيرة وليس المشاريع الريادية الناشئة (wikipedia).

2.2. دورة حياة المؤسسات الناشئة:

في دراسة أجراها باحثون أمريكيون من جامعة كاليفورنيا وساوثرن ميثوديست، تناولت مراحل النمو للشركات الناشئة؛ أشار الباحثون إلى وجود فروق جوهرية بين الشركات الناشئة والأخرى الكبيرة فيما يخص مراحل النمو. وعزا الباحثون هذه الفروق إلى الاختلاف في حجم الشركة ومن ثم القدرة على النمو، إلى جانب اختلاف الهيكل التنظيمي والأساليب الإدارية لكل منهم، فضلاً عن مساحة الاستقلالية الكبيرة التي تتمتع بها الشركات الناشئة وأشار الباحثون في الدراسة التي نشرتها مجلة هارفارد بزنس ريفيو؛ إلى أن تضيق نطاق البحث عن مراحل النمو ليشمل الشركات الناشئة فقط، من شأنه أن يفيد مالكي هذه الشركات في تحديد أولويات العمل على نحو أفضل. (Neil & all, 1983, p02-07)

الشكل رقم 01: المراحل الخمس لنمو الشركات الناشئة



Source: Neil C. Churchill and Virginia L. Lewis, MAY–JUN 1983 ,The Five Stages of Small Business Growth, Harvard Business Review, Boston , P2.

على سبيل المثال لا يمثل التخطيط الاستراتيجي أو مراقبة عمليات التشغيل أولوية قصوى للشركات الناشئة على خلاف ما يمثله التخطيط المالي والنقدي من أولوية هامة بالنسبة لها. وقد أورد الباحثون في دراستهم نموذجاً يمثل المراحل الخمس التي تمر بها الشركات الناشئة في رحلة النمو، وهي: الوجود- البقاء- النجاح- الانطلاق- النضج وصمم الباحثون نموذج المراحل الخمس استناداً إلى 05 عوامل إدارية وهي: نمط الإدارة- الهيكل التنظيمي- وجود نظم رسمية- إستراتيجية الشركة- دور المالك في الشركة كما في الشكل التالي:

مرحلة 1	مرحلة 2	مرحلة 3-أ	مرحلة 3-ب	مرحلة 4	مرحلة 5	
الوجود	البقاء	النجاح-الانفصال	النجاح-النمو	الانطلاق	النضج	
نمط الإدارة	إشراف مباشر	إشراف غير مباشر	تفويض وظيفي	تفويض وظيفي	تقسيم العمل	تنفيذي واستشاري
الهيكل التنظيمي						
وجود نظم رسمية	الحد الأدنى أو غير موجود	الحد الأدنى	أساسي	نامي	ناضج	شامل
استراتيجية الشركة	الوجود	البقاء	الحفاظ على الوضع الراهن	توجيه الموارد للنمو	النمو	إعادة الاستثمار
الشركة والمالك						

*الدائرة الأصغر تمثل المالك، الدائرة الأكبر تمثل الشركة.

Source :Neil C. Churchill and Virginia L. Lewis, MAY–JUN 1983 ,The Five Stages of Small Business Growth, Harvard Business Review, Boston , P4.

والآن لنقم بجولة تفصيلية نكتشف بها كل مرحلة من المراحل الخمس لنمو الشركات الناشئة، ونعرف خلالها عوامل تحقيق النجاح في كل مرحلة، وما هي المشكلات الرئيسية التي ينبغي حلها لعبور من هذه المرحلة إلى المرحلة التي تليها:

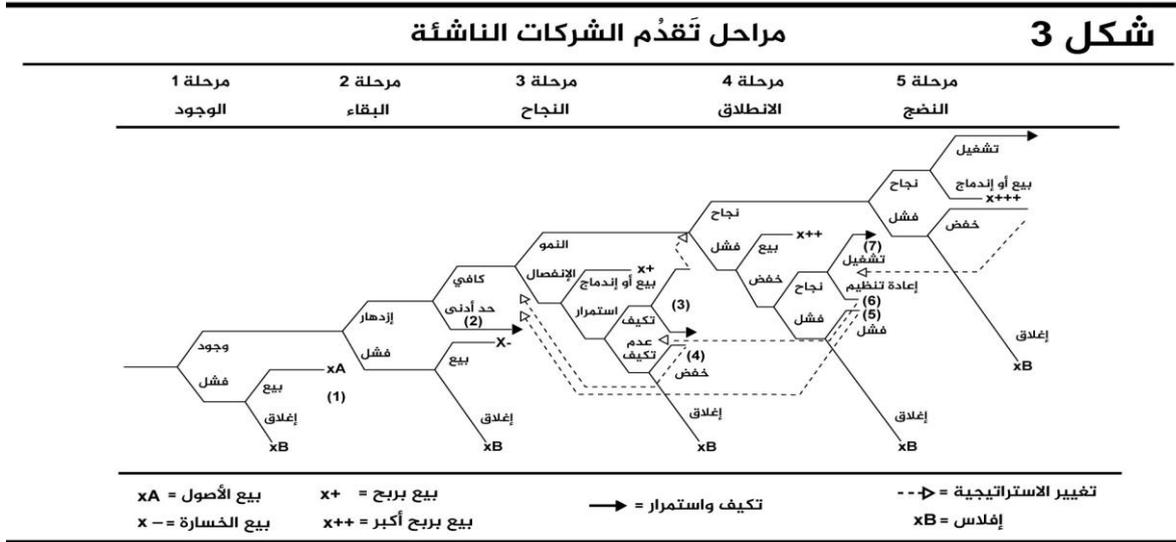
1.2.2. مرحلة الوجود:

تعلق نجاح الشركات الناشئة في هذه المرحلة بأمرين أساسيين، وهما قدرة الشركة على تقديم المنتج المطلوب، وقدرتها على جذب عملاء لشرائه. من الضروري الإجابة عن أسئلة أساسية في هذه المرحلة؛ وهي:

- هل يمكن الحصول على عدد كاف من العملاء؟ وهل يمكن إخراج المنتجات إلى النور؟ وهل يمكن للمنتجات أن تكون على مستوى جودة يضمن للشركة استمرارية النشاط؟
 - هل في الإمكان تحقيق التوسع في كل من الإنتاج وقاعدة العملاء بما يزيد من حجم المبيعات؟
 - هل هناك ما يكفي من رأس المال المطلوب لمرحلة البدء هذه؟
- وتكون العوامل الإدارية التي سبق الإشارة إليها؛ في مرحلة الوجود على النحو التالي:
- النمط الإداري: إشراف مباشر من المالك.
 - الهيكل التنظيمي: في الحدود الدنيا.
 - إستراتيجية الشركة: البقاء على قيد الحياة.

إذا ما فشلت الشركة في هذه المرحلة (النقطة 1) سيكون مصيرها إما الإغلاق عند نفاذ رأس المال التشغيلي، أو بيع الشركة بقيمة أصولها دون خسارة، أو إشهار الإفلاس والذي يمثل أسوأ السيناريوهات وإذا ما نجحت الشركة في تحقيق الوجود في هذه المرحلة، سنتقل إلى المرحلة التالية.

الشكل رقم 03: مراحل تقدم الشركات الناشئة



Source: Neil C. Churchill and Virginia L. Lewis, MAY–JUN 1983 ,The Five Stages of Small Business Growth, Harvard Business Review, Boston , P2.

2.2.2. مرحلة البقاء:

عندما أثبتت الشركة نجاحًا عمليًا على أرض الواقع، ينبغي عليها في هذه المرحلة إدارة كل من الإيرادات والمصروفات على أفضل نحو ممكن. وتقديم إجابات على السؤالين التاليين:

- هل يمكن الحصول على تمويل كاف لاستبدال أو إصلاح أصول الشركة أثناء تأكلها خلال عمليات التشغيل؟
 - هل يمكن الحصول على تمويل كاف للتوسع في الإنتاج، بما ينقل الشركة من طور الإنتاج دون خسائر إلى طور تحقيق أرباح؟
- وتتسم مرحلة البقاء من حيث العوامل الإدارية الخمس بالآتي:
- النمط الإداري: إشراف غير مباشر.
 - الهيكل التنظيمي: مركب حيث يوجد مدير مبيعات أو مدير عام.
 - وجود نظم رسمية: يوجد نظام للتنبؤ بالإيرادات والمصروفات.
 - استراتيجيه الشركة: البقاء على قيد الحياة.
 - دور المالك في الشركة: لا يزال المالك والشركة كيانًا واحدًا.

بعض الشركات الناشئة تبقى على قيد الحياة لبعض الوقت في هذه المرحلة وتحقق أرباحًا هامشية (النقطة 2) وقد تفشل وينتهي بها المطاف إلى بيعها بخسارة طفيفة، أو تغلق نهائيًا وتختفي بعيدًا عن الأنظار.

أما إذا نجحت الشركة في تحقيق أهداف هذه المرحلة وهي كبر حجم الشركة وزيادة أرباحها فإنها تنتقل إلى المرحلة الثالثة.

3.2.2. مرحلة النجاح:

في هذه المرحلة يقع على عاتق إدارة الشركات الناشئة الاختيار بين قرارين استراتيجيين، إما تحقيق الاستقلالية للشركة بانفصالها عن المالك (النجاح- الانفصال)، أو توجيه الموارد لصالح تحقيق نمو إضافي والحصول على حصة أكبر من السوق (النجاح-النمو) وفيما يلي ملامح كل مرحلة فرعية منهم على حدة:

1.3.2.2. النجاح - الانفصال:

في المرحلة السابقة حققت الشركة نجاحًا اقتصاديًا مرضيًا وأصبحت تبني أرباحًا متوسطة أو فوق متوسطة. وبالتالي فقد تحقق لها الاستقرار الذي يكفل الاستمرار على هذا الحال إلى أجل غير مسمى، شريطة ألا ينل من هذا الاستقرار متغيرات بيئية خارجية أو فشل إداري يؤدي إلى انخفاض تنافسية المنتجات. مع استمرارية نجاح الشركة واستقرار سير العمل بها، يبدأ المالك في الانفصال تدريجيًا عن الشركة سواء كان السبب في ذلك هو تأسيسه لأنشطة تجارية في مكان آخر، أو بسبب مشاركة آخرين في صنع القرارات. وتتسم مرحلة الانفصال من حيث العوامل الإدارية الخمس بالآتي:

- النمط الإداري: تفويض وظيفي.
- الهيكل التنظيمي: أخذ في النمو.
- وجود نظم رسمية: نظم مالية وتسويق وإنتاج أساسية.
- إستراتيجية الشركة: الحفاظ على الوضع الراهن.
- دور المالك في الشركة: انفصال المالك عن الشركة.

قد تبقى العديد من الشركات الناشئة في هذه المرحلة الفرعية دون الانتقال إلى المراحل التي تليها (النقطة 3)؛ يعود سبب ذلك إلى طبيعة السوق التي لا تسمح بالنمو أو إلى صغر حجم المجتمع الذي تمارس فيه الشركة نشاطها وقد يقرر صناع القرار بيعها في صفقة رابحة أو دمجها مع كيان أكبر أما إذا فشلت الشركة في التكيف مع الوضع الجديد "الانفصال" (النقطة 4)، فسيتم تقليص النفقات والعودة لمرحلة البقاء السابقة أو يتم إغلاقها وإذا نجحت الشركة في التكيف مع المتغيرات الداخلية والخارجية، ففي هذه الحال من الممكن أن يتم تغيير الإستراتيجية باتجاه النمو السريع والقفز إلى المرحلة الرابعة (الانطلاق)

2.3.2.2. النجاح - النمو:

في هذه المرحلة الفرعية يقرر مالك الشركة شحذ كل الموارد المتوفرة باتجاه تحقيق النمو والحصول على حصة سوقية أكبر. وينبغي الاهتمام في هذه المرحلة بعنصرين اثنين، الأول هو ضمان استمرار قدرة النشاط الأساسي للشركة على توليد أرباح بمعدلات أعلى من متطلبات التمويل، والثاني هو الاهتمام بتطوير القدرات الإدارية للمديرين بما يتلاءم مع توسع أنشطة الشركة وتتسم مرحلة النمو من حيث العوامل الإدارية الخمس بالآتي:

- النمط الإداري: تفويض وظيفي.
- الهيكل التنظيمي: أخذ في النمو.
- وجود نظم رسمية: أخذه في النمو.
- إستراتيجية الشركة: توجيه الموارد للنمو.
- دور المالك في الشركة: المالك هو الناشط الأكبر في ممارسة أعمال الشركة.

إذا فشلت الشركة في تحقيق هدف النمو في هذه المرحلة، قد يتم اكتشاف الأسباب في الوقت المناسب، ومن ثم يتم تصحيح الاتجاه، واتخاذ قرار الانفصال عن المالك (المرحلة الفرعية النجاح - الانفصال). أو قد يفوت أوان ذلك فتتراجع الشركة إلى المرحلة السابقة (البقاء)، وذلك قبل أن تزداد الأمور سوءًا وتشهر الإفلاس، أو تلجأ لتخفيض أسعار المنتجات لبيعها بشكل عاجل (Distress sale)

أما إذا نجحت الشركة في أول محاولاتها للنمو خلال هذه المرحلة، فستتضح هذه "المحاولة" وتتحول إلى "إستراتيجية نمو" في المرحلة التالية.

4.2.2. مرحلة الانطلاق:

ينصب الاهتمام في هذه المرحلة على تسريع نمو الشركة، وأيضًا على توفير مصادر تمويل لتلبية متطلباته. وتكون الأسئلة المطروحة بقوة هي:

- هل يمكن للمالك تفويض المهام للآخرين بنجاح في ظل النمو السريع والمعقد التي تحققه الشركة، مع الالتزام بوضع ضوابط للأداء وقدرة على اكتشاف الأخطاء؟
 - هل توجد مصادر تمويل كافية لتلبية المتطلبات المتزايدة للنمو، ولأجل ذلك هل يوجد لدى المالك استعداد للاستدانة بنسبة أعلى من نسبة أسهمه بالشركة؟
- وتتسم مرحلة الانطلاق من حيث العوامل الإدارية الخمس بالآتي:
- النمط الإداري: تقسيم العمل.
 - الهيكل التنظيمي: أخذ في النمو.
 - وجود نظم رسمية: دقيقة وشمولية واضحة.
 - إستراتيجية الشركة: النمو.
 - دور المالك في الشركة: قدر معقول من الانفصال بين المالك والشركة.

إذا لم تستطع الشركة تحقيق النمو السريع في هذه المرحلة، فيمكن عرضها للبيع في صفقة رابحة على أن يحدث ذلك في الوقت المناسب وفي كثير من الأحيان تفشل الشركات الناشئة التي تصل إلى مرحلة الانطلاق في تحقيق النمو المطلوب لهذه المرحلة، إما لوقوعها في فخ النمو الأسرع من اللازم، وبالتالي نفاذ مصادر التمويل، أو لفشل المالك تفويض مهامه بفعالية. يضطرها هذا الفشل إلى تخفيض نفقاتها، ومن ثم تكون على موعد مع أحد السيناريوهين: الأول: تدارك الفشل وتستعيد توازنها وتحافظ على استمرارية النجاح (النقطة 7). والثاني: تتراجع إلى مرحلة النجاح - الانفصال لتعيد تنظيم العمل ثم تحاول النمو مجددًا (النقطة 6). أما إذا كان الوضع سيئًا للغاية، وحققت الشركة فشلًا بعد تخفيض النفقات، فستتراجع إلى ما هو أكثر من ذلك (النقطة 5) عائدة إلى مرحلة البقاء أو يتم إغلاقها.

وفي حال تخطي الشركة مرحلة الانطلاق بنجاح على المستوى الإداري والمالي؛ وهو الأمر الذي قد يحدث في غياب الإدارة الأصلية واستبدالها بأخرى جديدة؛ ستشكل مرحلة الانطلاق مرحلة محورية في حياة الشركة، تكون بعدها على مشارف تحولها إلى شركة كبيرة.

5.2.2. مرحلة النضج:

اهتمام الشركة الرئيسي في هذه المرحلة ينصب على توحيد الأرباح الناجمة عن النمو والتحكم فيها، بالإضافة إلى الحفاظ على مزايا الشركات الناشئة مثل مرونة الاستجابة لأي متغيرات قد تحدث، والحفاظ على روح المبادرة. وعلى صناع القرار في هذه المرحلة الإسراع بتطوير النظام الإداري بما يواكب النمو الذي حدث، وكذلك استخدام أساليب إدارية أكثر احترافية كالميزانيات والتخطيط الاستراتيجي والإدارة بالأهداف. وتكون العوامل الإدارية الخمس في مرحلة النضج على النحو التالي:

- النمط الإداري: تنفيذي واستشاري.
- الهيكل التنظيمي: أخذ في النمو.
- وجود نظم رسمية: شاملة ومتطورة.
- إستراتيجية الشركة: إعادة الاستثمار.
- دور المالك في الشركة: انفصال تام بين المالك والشركة.

آليات تمويل ودعم المؤسسات الناشئة في الجزائر لتحقيق الإقلاع الاقتصادي

في هذه المرحلة تكون الشركة قد حققت هدفها النهائي، وكل عناصر النجاح المطلوبة باتت متوفرة من مصادر تمويل كافية، وإدارة كفاء، ومزايا الحجم الصغير للشركة.

بإمكان الشركة في هذه المرحلة أن تصبح قوة هائلة في السوق، إذا ما حافظت على روح المبادرة الخاصة بها. أما إذا لم تحافظ عليها، فستدخل في مرحلة سادسة غير حميدة وهي "مرحلة الجمود" حيث تميل الإدارة إلى تجنب المخاطر والبعد عن القرارات الإبداعية و عادة ما تدخل مرحلة الجمود هذه الشركات الكبيرة التي يساعدها استقرار البيئة الخارجية وعدم حدوث تغييرات كبيرة فيها، على الحفاظ على حصتها السوقية الكبيرة وقوتها الشرائية ومواردها المالية غير أن المنافسين الآخرين الذين استقلوا قطار النمو السريع عادة ما يلاحظون هذه التغييرات قبلها.

3.2. الفرق بين الشركات الناشئة والمشروعات الصغيرة والمتوسطة:

معايير الاختلافات الجوهرية بين الشركات الناشئة و المشروعات الصغيرة والمتوسطة تتمثل في الآتي:

1.3.2. النمو:

تختلف الشركات الناشئة عن المشاريع الصغيرة التقليدية بشكل أساسي لأنها مصممة لتنمو بشكل سريع، فهي مسكونة كلياً بماجس التوسع الكبير ومواصلة النمو بلا حدود، ويوجهها هدف رئيسي يتمثل في التغيير، وجعل العالم مكاناً أفضل للعيش. مما يعني أن الشركات الناشئة لديها شيء يمكنها أن تبيعه لسوق كبير جداً وهذا غير موجود لدى المشاريع الصغيرة التي تكون محدودة السوق.

بشكل عام إذا أردت تطبيق مشروع صغير لن تحتاج إلى سوق كبير وإنما ستحتاج فقط إلى سوق لتبيع فيه منتجك وأن تكون قادراً على الوصول إليه وخدمة جميع الأشخاص الموجودين في سوقك، كما أن استمرار المشروعات الصغيرة يعتمد على مدى قدرة أصحابها على تحقيق الاستقرار والربح، فهي طالما تعمل وتنتج، ويمكن توسيع نطاقها قليلاً، تظل ناجحة ومستمرة إلى فترة غير معلومة. صاحب العمل التجاري الصغير لا يتجاوز طموحه تطوير الشركة قليلاً لتصل إلى مستوى الشركات المتوسطة. وهذا واحد من الأسباب التي تجعل أغلب الشركات الناشئة شركات ناشئة تكنولوجية فالمشاريع التي تقوم على الانترنت لتقديم خدماتها و الحصول على الأرباح تستطيع بسهولة أكبر أن تصل إلى سوق أكبر لأنها تسافر عبر الزمان والمكان، فالناس تستطيع أن تشتري منتجك سواء أكنت مستيقظ أو نائم أو إن كنت في نيويورك أو بأي مدينة أخرى، فالسمة المميزة لمعظم الشركات الناشئة أنها غير مقيدة بهذه العوامل.

ببساطة و وفقاً لما قاله المستثمر ورائد الأعمال بول جرهام: إن الفرق بين غوغل و محل حلاقه أن الحلاق لا يتوسع وينمو". كما أنه ليس جميع الشركات التكنولوجية لديها سوق كبير جداً فإذا قمت ببيع برنامج مكتوب باللغة الهنغارية لمعلمي مدارس هنغاريين فسيكون لديك سوق محدد و صغير جداً، وتحتاج لكي تنمو بسرعة إلى أن تصنع شيء تستطيع أن تبيعه لسوق كبير جداً.

2.3.2. التمويل:

طرق تمويل الشركات الناشئة قد تكون مختلفة، فرائد الأعمال يملك فكرة مبتكرة وقادرة على التغيير، فيبدأ بالبحث لها عن مستثمر يؤمن بها وبأهميتها، حيث تميل الشركات الناشئة إلى الاعتماد على رأس المال الذي يأتي عبر المستثمرين الفرديين أو شركات رأس مال المخاطر.

أو يمكن أن يشارك بها في مسابقات ريادة الأعمال المتاحة، وغيرها من الطرق والوسائل التي يمكن أن يستحدثها ليمول بها شركته. في حين أن عمليات المشاريع الصغيرة قد تعتمد على القروض والمنح والتي يمكن أن تقدمها البنوك و المؤسسات المصرفية وفقاً لدراسات الجدوى الاقتصادية.

حيث تعتمد المشروعات التجارية الصغيرة على خطة عمل واضحة، ففي الغالب يمكن لصاحب المشروع أن يستلهم من تجارب ومشروعات المحيطين به، ويبدأ في التجهيزات والخطوات بشكل أسرع، كما أن معرفته بالتراخيص التي يستلزمها مشروعه، الذي قد

يكون سوبر ماركت أو مشروع صناعي صغير، يخلق لديه فرص أكبر في الحصول على التمويل والإلمام باحتياجات المشروع وخطوات تأسيسه قد تحتاج في بعض الأحيان إلى تقديم تقرير إلى البنك الذي تتعامل معه، عادة الحصول على تمويل للمشاريع الصغيرة والمتوسطة يكون أسهل خاصة القروض البنكية.

بعض الدول العربية تقدم الدعم للمشاريع الصغيرة أكثر مما تقدمه للشركات الناشئة، الأمر يتوقف بصورة كبيرة على النهج الاقتصادي الذي تتبعه الدولة فالمغرب، مثلاً، ومصر يتوفران على برامج حكومية لدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة جهاز تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة - جهاز تنمية الصادرات في حين أن الأردن، وإلى حد ما السعودية أيضاً، توفران دعماً أكبر للشركات الناشئة من خلال برامج موجهة لرواد الأعمال.

3.3.2. الإبداع والابتكار:

صاحب العمل التجاري الصغير لا يقدم على المخاطرة إلا بشكل محدود جداً، هو يبحث عن فكرة ناجحة تجارياً ويقلدها، ابتداء من محلات تصوير المستندات وانتهاءً بمشاريع حقوق الامتياز (فرانشيز) الناشئة فهي تقوم على الإبداع والابتكار، وتعتمد بصورة كبيرة على الابتكار والتجريب فدونها لا يمكنها أن تحقق أي نجاح يذكر.

ويعد الإبداع و الابتكار من أهم سمات الشركات الناشئة التي توصف بها الفرق الجوهري بين الشركات الناشئة (أو ستارت أب، لو شتمت الدقة) والشركات الصغيرة والمتوسطة، هو أن الأولى تقوم على التغيير والثورة أما الثانية فتقوم على الحفاظ والثبات.

4.3.2. إستراتيجية التخرج من السوق:

أحد أهم الأهداف من إنشاء و تأسيس المشروعات الصغيرة والمتوسطة هو تحقيق أرباح وعوائد دورية مستمرة، بينما لا يكون الأمر كذلك في الشركات الناشئة حيث يعد أهم أسباب إنشائها هو تحقيق أكبر عائد على الاستثمار في الشركة من خلال عملية البيع و الإستحواذ للتخرج من السوق مع تحقيق عائد كبير على المال المستثمر، يحتاج أصحاب رأس مال المخاطر إلى إستراتيجية خروج كما أنهم يحتاجون إلى تعظيم عائد الاستثمار الخاصة بهم فإذا كنت تريد إدارة شركتك لمدة عشرة سنوات فعلى الأغلب ستحتاج لأن تتأكد من أن خطة الخروج تأتي على شكل إيرادات ثابتة تتيح لك السداد للمستثمرين.

إن تطوير إستراتيجية الخروج مشكلة لن تواجهها في مشروعك على الأقل ليس حتى تكون قد نجحت بشكل كبير أو عندما تغير رأيك بما يتعلق بامتلاكك للمشروع، أما بالنسبة للمشاريع التقليدية التي ليست شركات ناشئة لن تحتاج فيها إلى إستراتيجية خروج بالبداية فستكون مسؤول بشكل كامل عن مستقبل شركتك وسيكون عائد إليك فيما إذا أردت أن تديرها إلى آخر حياتك أو تقرر بيعها أو دمجها أو إطلاقها في سوق الأوراق المالية (الحسن بن علي، 2020).

4.2. آليات تمويل المؤسسات الناشئة:

هناك عدة آليات لتمويل المؤسسات الناشئة نذكر ما يلي (Maddie Shepherd,2020) :

1.4.2. التمويل الذاتي (Bootstrapping) :

يكون الاعتماد هنا على المال الخاص لصاحب النشاط، ومعظم رواد الأعمال الجدد يلجئون لهذه الوسيلة خاصة في بداية النشاط حيث لا تزال التكاليف محدودة نسبياً، ويمكن أن تغطي المدخرات الشخصية البسيطة مصاريف التشغيل الأولى.

ومن أهم مميزات هذه الطريقة أنها تحافظ على كامل ملكية الشركة عليها لصاحبها دون الحاجة للتفريط في حصة منها أو جزء من إدارتها لشركاء خارجيين، لكنها تزيد الأعباء المادية والنفسية على كاهل صاحب النشاط، فهو يصبح مسؤولاً مسؤولاً كاملة عن كل جوانبه وسط غموض مصير الفكرة وكيفية استقبالها في السوق.

ويُصح صاحب النشاط في هذه الحالة بتقليل التكاليف إلى أدنى الحدود الممكنة بعدم المبالغة في اختيار مقر الشركة أو عدد الموظفين وغيرها من مستلزمات الأعمال.

آليات تمويل ودعم المؤسسات الناشئة في الجزائر لتحقيق الإقلاع الاقتصادي

بحسب إحصائيات smallbiztrends ، فإنّ ثلث الشركات الناشئة تبدأ برأسمال لا يتجاوز 5000 دولار، لذلك لا جزم أنّ نسبة كبيرة من رواد الأعمال يقرّرون تمويل مشاريعهم بأنفسهم بشكل كامل أو جزئي، حيث تصل نسبتهم إلى 77%.

2.4.2. التمويل الجماعي crowdfunding :

كما يشير الاسم، التمويل الجماعي يقوم على جمع الأموال من مجموعة كبيرة من الناس. وقد أصبح هذا ممكناً بفضل التكنولوجيا الحديثة، إذ أنّ هناك منصات متخصصة في التمويل الجماعي، حيث يمكنك أن تضع فكرتك على إحدى تلك المنصات، وتوضّح نموذج العمل، وإمكانيات النمو وإن اقتنع الناس بفكرتك، فسيتقدمون الدعم المالي لتنفيذ الفكرة. هذا الخيار مهم، ويجب أن تدرسه بعناية، فهناك الكثير من الأشخاص الذين يملكون المال، ولكن لا يملكون الأفكار. هذه المنصات تشكل حلقة وصل بين أصحاب الأموال وأصحاب الأفكار، تقول الإحصائيات أنّه يُجمع ما يفوق 17 مليار دولار سنوياً في شمال أمريكا وحدها من التمويل الجماعي، وقد كانت هناك حوالي 6,455,080 حملة للتمويل الجماعي عبر العالم، وهذه الأرقام في تصاعد مستمر.

ومن إيجابيات التمويل الجماعي:

- التمويل الجماعي يخلق ضجّة حول مشروعك، وبالتالي فهو يوفّر التمويل، وكذلك بعض التسويق المجاني.
 - التمويل الجماعي أقل تعقيداً عموماً مقارنة بأساليب التمويل اللاحقة، لأنّ منصة التمويل الجماعي تسهّل العملية بشكل كبير، كما أنك ستحتفظ بالسيطرة على الشركة بشكل كامل.
 - يمكن أن تجذب رؤوس المال الاستثماري مع تقدم المشروع.
- لكن هذا لا يعني أنّ التمويل الجماعي سهل، لأنك ستجد منافسة شرسة على تلك المنصات، إضافة إلى أنّ هناك بعض القواعد التي تضعها منصات التمويل الجماعي، فبعضها تحتفظ بالأموال المجموعة إلى أن يتم تحقيق هدف محدد متفق عليه. وفي حال لم يتحقق ذلك الهدف، فقد تُعاد الأموال إلى المانحين. أيضاً، تأخذ تلك المنصات جزءاً من الأموال التي تم جمعها.

هذه بعض منصات التمويل الجماعي:

- EquityNet
- SeedUps
- peerbackers
- RocketHub
- SeedInvest

3.4.2. قروض المشروعات الصغيرة Business Loans :

معظم البنوك حالياً توفر برامج لتمويل المشروعات الصغيرة، ومن مزايا هذه الوسيلة كسابققتها أنّها تبقى على ملكية الشركة لصاحبها فلا ينازعه أي طرف آخر.

لكن البنوك تتطلب العديد من الاشتراطات والالتزامات المفروض على الشخص الوفاء بها خلال فترات محددة، كما أنّها تحتاج لتقديم وصف مفصل لقنوات إنفاق هذه التمويلات البنكية وهو ما يصعب التنبؤ به في المراحل المبكرة من المشروع.

رأس المال الاستثماري :

يعد التمويل برؤوس المال الاستثمارية (venture capital) مثالياً للشركات الناشئة العاملة في مجال التكنولوجيا، والتي تتمتع بفرص كبيرة للنمو.

يستثمر أصحاب رأس المال الاستثماري في شركتك الناشئة مقابل الحصول على حصة من أسهم الشركة، لذلك سيكون عليك أن تتخلى عن جزء من ملكية الشركة لصالح أطراف خارجية. كما يتوقع أصحاب رأس المال الاستثماري عائداً كبيراً على الاستثمار ونموً سريعاً.

من فوائد هذا النوع من التمويل أنّ أصحاب رؤوس المال الاستثمارية عادة ما يتمتعون بخبرة كبيرة في الأعمال، وسيقدمون لك المساعدة عبر التدريب والتوجيه، والعلاقات العامة، وهي أمور مهمة لنجاح مشروعك. كقاعدة عامة، يُوصى بتجنب رؤوس المال الاستثمارية في المراحل الأولى من المشروع؛ ويفضل أن تتجنبه ما لم تكن بحاجة إلى رأس مال كبير لأنّ المستثمرين سيأخذون حصة من أسهم الشركة، وهذا سيؤدي إلى إضعاف تحكّمك بالشركة.

4.4.2. التمويل الملائكي angel funding :

هذا النوع من المستثمرين هم في العادة أفراد أثرياء، أو مدراء تنفيذيون متقاعدون يستثمرون مباشرة في الشركات الصغيرة الناشئة المملوكة لآخرين وغالبًا ما يتمتعون بخبرة ومكانة كبيرة في مجال عملهم.

لا يساهم المستثمرون الملائكيون (أعلم، اسم غريب!) بأموالهم وخبراتهم وشبكة علاقاتهم وحسب، بل يساهمون أيضًا بشكل مباشر في إدارة الشركة عبر خبراتهم ومعارفهم التقنية و الإدارية.

يميل المستثمرون الملائكيون إلى تمويل المشاريع في المراحل الأولى باستثمارات تتراوح بين 25000 دولار و 100000 دولار. في مقابل المخاطرة بأموالهم، فإنهم يحتفظون بالحق في المشاركة في إدارة الشركة. لذلك، فعالبًا ما يطالبون بمقعد في مجلس الإدارة. الإيجابيات:

- يقدم المستثمرون الملائكيون الإرشاد والتوجيه إلى جانب رأس المال.
- كما أنهم مستعدون لتحمل المخاطر المرتبطة بالاستثمار في الشركات الناشئة.

السلبات:

- رؤوس المال الملائكية تكون متوسطة، لذلك لن تكون مناسبة لك إن كانت فكرتك تحتاج إلى رأس مال كبير.

5.4.2. حاضنات الأعمال Startup Incubators :

يمكن أن تكون شركات أو جامعات أو مؤسسات أو منظمات ترغب في تزويدك بالموارد لبدء مشروعك. تشمل هذه الموارد المساحات المكتبية، أو المختبرات، أو التسويق، أو الاستشارات، أو المال، أو أيّ شيء آخر قد تحتاجه. في المقابل، تطلب المسرّعات عادةً حصة من الأسهم في الشركة.

تركز حاضنات الأعمال (أو "المسرّعات") بشكل عام على قطاع التكنولوجيا المتقدمة، حيث توفر الدعم للشركات الناشئة في مختلف مراحل التطوير. لكن قد تجد حاضنات محلية يمكن أن تحتضن مشاريع في مجالات أخرى، مثل خلق فرص العمل، والثقافة، والخدمات. هناك عدة حاضنات أعمال في العالم العربي، منها مثلاً BIAC السعودية وبرنامج بادر لحاضنات ومسرّعات التقنية السعودية ودير إنك Dare Inc المغرب و نهضة المحروسة مصر وحاضنة أعمال الجامعة الأمريكية بالقاهرة AUC VLab مصر.

6.4.2. المنح والإعانات الحكومية:

عد البرامج الحكومية التي توفر رؤوس المال للمواطنين لبدء مشاريعهم الخاصة وسيلة ممتازة لتمويل مشروعك. يتعين عليك تقديم خطة يمكن قبولها من قبل لجنة المنح. وبمجرد أن يتم التدقيق في خطتك والموافقة عليها، سيتم تزويدك بالأموال اللازمة لبدء عملك. الحصول على المنح الحكومية يمكن أن يكون صعبًا. فهناك الكثير من التصلّب والبيروقراطية الإدارية، كما ستجد على الأرجح منافسة شديدة، كما أنّ معايير التقدم للمنح تكون صارمة للغاية. مثلاً، قد تشترط المؤسسة المانحة أن توفر 50% مثلاً من التكلفة الإجمالية. (Matt Mansfield, 2020)

3. آليات تمويل ودعم المؤسسات الناشئة في الجزائر:

اعتمدت الجزائر العديد من الأساليب من أجل تشجيع إنشاء الشركات الناشئة في مختلف المجالات من خلال التحفيز والتسهيلات التي تسمح بتحقيق نجاحات عديدة وهو ما سيزيد من الإقبال على مجال إنشاء الشركات الناشئة و من الآليات المساعدة في تمويل

آليات تمويل ودعم المؤسسات الناشئة في الجزائر لتحقيق الإقلاع الاقتصادي

المؤسسات الناشئة تم الشروع في إنشاء نظام جديد لتمويل هذه المؤسسات الفتية خلال مختلف مراحل نضجها و لتجسيد هذه الإستراتيجية تتمثل في :

- إنشاء صندوق استثماري مخصص لتمويل ودعم المؤسسات الناشئة.
- إنشاء مجلس أعلى للابتكار والذي سيكون حجر الزاوية للتوجه الاستراتيجي في مجال ترمين الأفكار والمبادرات المبتكرة والإمكانات الوطنية للبحث العلمي، في خدمة تنمية اقتصاد المعرفة.
- وضع الإطار القانوني الذي يحدّد مفاهيم المؤسسات الناشئة والحاضنات وكذا المصطلحات الخاصة بالنظام البيئي لاقتصاد المعرفة، من أجل تسهيل إجراءات إنشاء هذه الكيانات. علاوة على عملية إعداد النصوص التنظيمية ذات الصلة، التي ستفضي إلى مراجعة النصوص الموجودة من أجل تكييف آليات التمويل مع دورة نمو المؤسسات الناشئة.
- تحويل الوكالة الوطنية لترقية الحظائر التكنولوجية وتطويرها {ANPT}، إلى وزارة المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة.
- تحويل قطب الامتياز الجهوي التكنولوجي {HUB} للمؤسسات الناشئة، الذي يجري إنجازه من قبل شركة "سوناطراك" على مستوى حديقة الرياح الكبرى "دنيا بارك"، إلى وزارة المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة. تمكين حاملي المشاريع المبتكرة والمؤسسات الناشئة، من الاستفادة من المساحات المتاحة داخل المؤسسات التابعة لقطاعي الشباب والتكوين المهني على المستوى الوطني.
- تهيئة الجماعات المحلية لمساحات مخصصة للمؤسسات الناشئة مع إعطاء الأولوية للمناطق التي تتوفر فيها إمكانات كبيرة من حاملي المشاريع المبتكرة، لاسيما ولايات بشار، و ورقلة، وقسنطينة، وهران، وتلمسان، وسطيف، و باتنة، قبل توسيع هذا المسعى إلى كامل التراب الوطني.
- وأخيراً، ومن أجل ضمان التأزر المشترك ما بين القطاعات لتنفيذ إستراتيجية تطوير المؤسسات الناشئة، يُكلّف السيد وزير المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة، بالسهر على ضبط المساهمات التي تقدمها جميع القطاعات (عبد الرزاق، 2020).
- إعفاء الشركات الناشئة من ضريبة الدخل الإجمالي، ومن الرسم على النشاط المهني لمدة ثلاث سنوات، بعد تاريخ الشروع في النشاط، إلى جانب إعفاء التجهيزات التي تفتنيها الشركات الناشئة، قصد إنجاز مشاريعها الاستثمارية، على اعتبار أنها لن تكون خاضعة للرسم على القيمة المضافة.
- والشركات الناشئة الخاضعة لنظام الضريبة الجزافية الوحيدة، ستكون معفاة من دفع الضرائب أيضا، مثلها مثل نظيراتها الخاضعة للنظام الحقيقي هذه الشركات التي كانت قد استفادت من إعفاء عن دفع الضريبة على أرباح الشركات، وهو إجراء يهدف إلى إنشاء بيئة اقتصادية تمكّن الشركات الناشئة "ستارت أب" من ممارسة نشاطاتها، الأمر الذي تريد الحكومة تعزيزه بإعفاءات جبائية إضافية.
- إقرار تسهيلات للشركات التجارية، ووسطاء عمليات البورصة المعتمدين في توظيف الأموال، وشركات تسيير صناديق الاستثمار، بتقديم الاستشارة في الاستثمارات التشاركية، مع العلم أن هذا النشاط جديد في الجزائر، ويتمثل في تقديم استشارة عبر إنشاء وتسيير عبر الانترنت، لأرضية مفتوحة تمكن أصحاب رؤوس الأموال من عامة الناس من الاطلاع عليها، في سياق يضمن شفافية في توظيف وتسيير أموالهم ومن أكثر هذه الوسائل التمويلية شيوعا في العالم، ما يعرف بالتمويل الجماعي، المسمى باللغة الإنجليزية (crowdfunding) هذه الوسيلة التمويلية تسمح للجميع سواء مؤسسات أو عامة الناس للمساهمة في مشاريع الشركات الناشئة.

- فتح المجال لشركات الرأسمال-الاستثمار، بجزية أكثر من 49 بالمئة من أسهم الشركات الناشئة حسب تأكيد مصادرنا، مع العلم أن شركات الرأسمال-الاستثمار مسموح لها بالنشاط في الجزائر منذ سنة 2006، غير أنها مقيدة بعدم حيازة أكثر من 49 بالمئة فقط من أسهم الشركات التي تمّولها، بموجب قانون 06-11 المؤرخ في 24 جوان 2006، الذي يلزم هذا النوع من الشركات بالانسحاب من أسهم الشركات التي يمّولها، بعد انقضاء الفترة المحددة في القانون ذاته بين 5 و7 سنوات.

وخلافاً لوسيلة التمويل الجماعي “كراودفوندينغ”، فإن نشاط شركات الرأسمال-الاستثمار، تقتصر على مساهمة المحترفين في المجال وليست مفتوحة على عامة الناس ويشار أن البنوك العمومية الجزائرية، لديها فروع متخصصة في المجال، ومن بينها شركة التمويل الجزائرية الأوروبية للمساهمات المعروفة اختصاراً بالفرنسية “فينالاب”، التابعة لكل من بنك التنمية المحلية، والقرض الشعبي الجزائري كطرف جزائري، والصندوق المركزي للتعاون الاقتصادي الفرنسي علاوة على البنك الأوروبي للاستثمار. تأتي التمويلات الجديدة المفتوحة على شركات “ستارت أب”، لتجاوز صعوبات حصولها على تمويل وقروض بنكية، ذلك لأن البنوك العامة وفي الجزائر الخاصة كذلك، ترفض تمويل مشاريع ذات مخاطرة عالية من دون ضمانات. ولا تتوفر للشركات الناشئة الشروط التي تطلبها هذه المؤسسات المالية، ما حال دون تطوير هذا النوع من الشركات في الجزائر، في غياب تمويل يمنحها الوقت لتقف على أرجلها، وتتمكن من إرضاء مساهميه (بلعمرى، 2020).

الخاتمة :

تواجه العديد من البلدان تحديات مصيرية أنتجتها التغييرات المفاجئة والحادة في مصادر المدخيل الوطنية والضغط المتعددة على بيئات العمل التجاري المحلي و الدولي وتصبح الإجابة على سؤال: كيف من الممكن بناء صناعات جديدة تصبح مصدراً للمدخيل الوطنية ومصنعاً للوظائف متعددة المستويات بدلاً من الصناعات القديمة التي أصبحت راكدة بعد عقود من الازدهار إجابة أساسية لتشكيل مستقبل أي دولة و ذلك من خلال إيلاء الدولة الجزائرية الأهمية القصوى لتنمية الشركات الناشئة باعتبارها هدفاً استراتيجياً، تسعى من خلاله لتشجيع الابتكار ودعم ريادة الأعمال ونشر ثقافة العمل الحر، لاقته إلى كونه أحد الآليات الفاعلة التي تعوّل عليها الحكومة لاستدامة النمو الاقتصادي التصاعدي ، وتحقيق التنمية المكانية المتوازنة، وخلق فرص العمل اللائق والمنتج، متابعه أن ذلك يتم من خلال رؤية متكاملة ومنظور شامل يتضمن الجوانب والمبادرات الداعمة لبيئة العمل كافة سواء علي الجانب التشريعي أو علي الجانب المؤسسي، مع الاهتمام كذلك بالجوانب التمويلية وغير المالية.

كما أن دعم الشركات الناشئة تحل حالياً في مقدمة اهتمامات الجزائر، حيث أصبح لها دوراً واضحاً وجلياً في التنمية الاقتصادية والاجتماعية موضحة أن من الناحية الاقتصادية تؤدي إقامة الأعمال الجديدة إلى خلق فرص عمل وزيادة الإنتاج المحلي، ومن الناحية الاجتماعية فإن انتشار مفهوم الشركات الناشئة في المجتمع يؤدي إلى توليد روح المبادرة والابتكار والتنافس بين الأفراد، فضلاً عن حل مشكلة البطالة و أن بناء أي دولة على أسس مفهوم الشركات الناشئة ليس عملية سريعة، حيث ينبغي غرس ثقافة ريادة الأعمال في المراحل الأولية من التعليم لكي تتمكن من المنافسة والنمو في ظل البيئة العالمية سريعة التغيير مؤكدة ضرورة أن تركز كل دولة طاقاتها وإمكاناتها في الاهتمام برواد الأعمال والشركات الطموحة في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية إلى كونها محركاً هاماً للنمو الاقتصادي عبر نشر البيئة الإبداعية، ولكونها آلية مهمة لاستحداث الأفكار الجديدة والإبداعات وتحويلها لمشروعات جديدة تنافسية تخدم الاقتصاد القومي.

قائمة المراجع:

- 1- بوالشعور شريفة، (2018) ، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة startups ،دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد الرابع، العدد 02، ص 420 .
- 2- بن واضح الهاشمي و حوحو مصطفى، (19 ديسمبر 2017) ، حاضنات الأعمال ودورها في دعم إنشاء المؤسسات الصغيرة المبدعة دراسة لبعض الدول الرائدة مع الإشارة لتجربة الجزائر، يوم دراسي: دور حاضنات الأعمال في تطوير الإبداع التكنولوجي والقدرة التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ص 41 .
- 3- <https://fr.wikipedia.org/wiki/Start-up> , consulter le 28/06/2020, A 17:26.
- 4-Neil C. Churchill and Virginia L. Lewis, MAY–JUN 1983 ,The Five Stages of Small Business Growth, Harvard Business Review, Boston , P2-7.
- 5- الحسن بن علي، (2020)، الفرق بين الشركات الناشئة والمشروعات الصغيرة والمتوسطة، <https://www.rqiim.com/alhassanali>، تاريخ الاطلاع 2020/06/28 على الساعة 15:39.
- 6-Maddie Shepherd, Crowdfunding Statistics (2020): Market Size and Growth, <https://www.startups.com/library/expert-advice/key-crowdfunding-statistics/pdf>, consulter le 29/06/2020 , A 17:26
- 7- Matt Mansfield,(2020), <https://smallbiztrends.com/2019/03/startup-statistics-small-business.pdf> ,consulter le 29/06/2020 , A 16:26.
- 8-عبد الرزاق.ب،(2020)، الحكومة تعلن عن 8 قرارات لدعم المؤسسات الناشئة، <https://www.echoroukonline.com/%B>، تاريخ الاطلاع 2020/06/28 على الساعة 15:39.
- 9- سميرة بلعمري، (2020)، إعفاءات جبائية وتسهيلات تمويلية بالجملة لفائدة الشركات الناشئة، <https://www.echoroukonline.com/%D8>، تاريخ الاطلاع 2020/06/28 على الساعة 15:33.