

المؤسسات الناشئة في الجزائر: الواقع والتحديات

-مع الإشارة إلى التجارب الرائدة في العالم العربي-

عائشة بنوجعفر<sup>1</sup>، إبراهيم شالا<sup>2</sup>، طبوش أحمد<sup>3</sup>

<sup>1</sup> المركز الجامعي على كافي تندوف، benoudjafer.aicha@gmail.com

<sup>2</sup> جامعة سيدي بلعباس، brahim.challa@univ-sba.dz

<sup>3</sup> جامعة بشار، taboucheahmed@gmail.com

تاريخ النشر: 2020/12/30

تاريخ القبول: 2020/12/17

تاريخ الاستلام: 2020/01/18

ملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى التعريف بالمؤسسات الناشئة وأهم المفاهيم الخاصة بها وإبراز الدور الكبير كما تسلط الضوء حول وضعية ومستقبل هذه المؤسسات وما الذي تلعبه في التنمية الاقتصادية للبلدان تم إنجازه بغية تطويرها في الجزائر وكذا تشجيع الشباب للتوجه إلى انشاء مؤسسات وتطوير أفكارهم وتجسيدها على شكل مشاريع من خلال عرض مجموعة من التجارب الرائدة في هذا المجال عربيا للاستفادة وأخذ الدروس منها.  
كلمات مفتاحية: المؤسسات الناشئة، حاضنات الأعمال، ريادة الأعمال، الجزائر.  
تصنيفات JEL: M13، L20، L26، O31.

### Abstract:

This study aims to introduce emerging institutions and their most important concepts and highlight the great role they play in the economic development of countries, it sheds also light on the status and future of these institutions and what has been achieved in the aim of developing them in Algeria. As well as encouraging young people to go to establish institutions and develop their ideas and embody them in the form of projects by presenting a group of pioneering experiences in this field, on the Arab level, to take benefits and lessons from them.

**Keywords:** Startups, Incubators, Entrepreneurship, Algeria.

**JEL Classification Codes :** M13, L20, L26, O31.

المؤلف المرسل: عائشة بنوجعفر، الإيميل: benoudjafer.aicha@mail.com

## 1. مقدمة:

تزايد الاهتمام بالمؤسسات الناشئة في العقود الثلاثة الأخيرة من القرن الماضي من طرف الجهات الرسمية والهيئات الأكاديمية على حد سواء، فقد أصبحت تلعب دورا مهما في النشاط الاقتصادي. حيث أفرزت التحولات الاقتصادية العالمية نمطا جديدا في مجال الأعمال يحتل فيه الاقتصاد المبني على المعرفة أهمية كبرى وأصبح فيه مصدرا للثروة، والجزائر في السنوات الأخيرة باتت تسعى جاهدة إلى خلق نموذج اقتصادي جديد بعيدا عن الربيع الذي اعتمد عليه اقتصاد البلاد منذ عقود، وبالتالي أصبح الاستثمار ودعم المؤسسات الناشئة من أولويات صانع القرار الاقتصادي الجزائري، من أجل المساهمة في دفع عجلة التنمية وتعزيز الآلة الإنتاجية المحلية.

إلا أن هذا النوع من المؤسسات الناشئة مازال يواجه العديد من الصعوبات نظرا لحدثة عهده في الجزائر، كما أن تبني رواد الأعمال أصحاب هذه المؤسسات لأفكار مبتكرة وابداعية تكون في الغالب عالية الخطورة، يجعلها تعاني من أجل الحصول على التمويل اللازم من جهة، وصعوبة كسب ثقة الزبائن والنمو من جهة أخرى، لذا كان لزاما على السلطات الجزائرية إصدار جملة من القرارات لدعم هذه المؤسسات أهمها إنشاء صندوق دعم وتطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة وهو الذي يتولى تمويل كل العمليات، كما تم استحداث وزارة منتدبة لدى الوزير الأول مكلفة باقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة قصد ضبط احتياجات القطاعات المختلفة وتحديد الطلبات والعروض قصد منحها للمؤسسات الناشئة ولتسهيل العملية تم تنصيب لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و"حاضنة أعمال" لتسهيل الولوج إلى الامتيازات والتمويل والحصول على العروض من القطاعات والمؤسسات العمومية.

والعديد من الشباب الجزائري يجد صعوبة في تحديد المشروع المناسب والذي من شأنه تحقيق النجاح لذا رأينا أنه لا بد من البحث وتكوين معرفة عن أفضل الشركات الناشئة ذلك لأنه هذه المعرفة

تمثل مصدر إلهام مهم جداً، ومن خلالها يمكن للجميع تعلم الكثير من الدروس، وفهم الكثير من الجوانب.

■ إشكالية الدراسة: تعتبر فكرة المؤسسات الناشئة من الأفكار الجديدة في بيئة الأعمال

الجزائرية التي مازالت تعاني من عوائق كبيرة رغم المجهودات المبذولة مما أدى إلى فشل العديد منها وتخوف شبابنا من تبني هذه الفكرة وتحويل أفكارهم إلى مؤسسات تصبح هي قاطرة النموذج الاقتصادي الجديد الذي تسعى إليه بلادنا، ومن هنا تأتي هذه الورقة لمعالجة هذا الموضوع من خلال الإجابة على التساؤل التالي:

"ما هو واقع وتحديات الشركات الناشئة في الجزائر؟ وفيما تتمثل أهم الدروس المستفادة

النماذج الرائدة في المجال عربياً؟"

إنطلاقاً من التساؤل الرئيسي نطرح الأسئلة الفرعية التالية:

- ما لمقصود بالمؤسسة الناشئة؟ وماهي أهم خصائصها؟
- ما هو واقع وأهم التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة في الجزائر؟
- ماهي أهم الشركات الناشئة في العالم العربي لعام 2020 وماهي أهم الدروس المستفادة منها؟

■ أهمية البحث: يكتسب البحث أهميته من موضوعه الأساسي الذي ينصب على

تقديم إطار مفاهيمي للمؤسسات الناشئة والدور الكبير الذي تلعبه في تنمية والدفع بقاطرة الاقتصاد الوطني، كما تكمن أهميته في الجانب التنافسي وفي خلق أفكار ابتكارية جديدة لتطوير وخلق مؤسسات تتماشى مع آخر مستجدات التكنولوجيا وتسهل للناس حياتهم بالاعتماد والاستفادة من تجارب سابقة عربية وعالمية نجحنا في تحويل أفكار بسيطة جداً إلى مشاريع ناجحة جداً تدر على أصحابها أرباحاً طائلة.

## 2. مفاهيم عامة حول المؤسسات الناشئة:

### 1.2 تعريفها:

تعرف المؤسسة الناشئة **startup** اصطلاحاً حسب القاموس الانجليزي: على أنها مشروع صغير بدأ للتو وكلمة **Start-up** تتكون من جزأين "Start" وهو ما يشير إلى فكرة الانطلاق و "up" وهو ما يشير لفكرة النمو القوي.

وبدأ استخدام المصطلح **Start up** بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة، وذلك مع بداية ظهور شركات رأس مال المخاطر ليشيع استخدام المصطلح بعد ذلك (بو الشعور، 2018، صفحة 420). والشركة الناشئة أو **Startup** هو مصطلح يُستخدم لتحديد الشركات حديثة النشأة، والتي نشأت من فكرة ريادية إبداعية وأمامها احتمالات كبيرة للنمو والازدهار بسرعة (FONTINELLE, 2020).

وعلى العموم يمكننا القول إن الشركات الناشئة هي: "شركة جديدة عادة ما تكون صغيرة، في مرحلتها المبكرة من التشغيل، تسعى إلى نموذج أعمال مستدامة وقابلة للتطوير ومربحة وتمتلك الإمكانية لتحقيق معدل نمو مرتفع."

أو بأسلوب آخر هي: "شركة نشطة مستقلة قانونياً، لا يتجاوز عمرها عشر سنوات من تاريخ التسجيل الرسمي، وتعمل في واحد أو أكثر من القطاعات ذات الإمكانيات المرتفعة / النمو المرتفع (الكالدة، 2019، صفحة 23).

### 2.2 مميزاتاها: تتميز ب (بورنان و صولي ، 2020 ، الصفحات 133-134) :

- شركات حديثة العهد: نعم هي كذلك، يرتكب الكثير من الناس أخطاء في تصنيف الشركات الصغيرة وقبولتها على أنها شركات ناشئة، لكن ليس عن هذا النوع ما نتحدث اليوم.
- تتميز الشركات الناشئة بكونها شركات شابة يافعة وأمامها خياران: إما التطور والتحول إلى شركات ناجحة، أو إغلاق أبوابها والخسارة.

■ 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 يتطلبها للعمل، بكلمات أخرى، إن الشركة الناشئة هي الشركة التي تتمتع بإمكانية الارتقاء بعملها التجاري بسرعة أي زيادة الإنتاج والمبيعات من دون زيادة التكاليف، كنتيجة على ذلك، ينمو هامش الأرباح لديها بشكل يبعث على الدهشة. وهذا يعني أن الشركات الناشئة لا تقتصر بالضرورة على أرباح أقل لأنها صغيرة، بل على العكس، هي شركات قادرة على توليد أرباح كبيرة جداً.

■ شركات تتعلق بالتكنولوجيا وتعتمد بشكل رئيسي عليها: تتميز الـ Startup بأنها شركة تقوم أعمالها التجارية على أفكار رائدة Innovative، وإشباع لحاجات السوق بطريقة ذكية وعصرية، يعتمد مؤسسو الشركات الناشئة startups على التكنولوجيا للنمو والتقدم، والعتور على التمويل من خلال المنصات على الإنترنت ومن خلال الفوز بمساعدة ودعم من قبل حاضنات الأعمال.

■ شركات تتطلب تكاليف منخفضة: يشمل معنى الشركة الناشئة Startup على أنها شركة تتطلب تكاليف صغيرة جداً بالمقارنة مع الأرباح التي تحصل عليها، وعادة ما تأتي هذه الأرباح بشكل سريع وفجائي بعض الشيء، ومن الأمثلة على startups نذكر أمازون، Apple، جوجل، مايكروسوفت... الخ

### 3.2. أساسيات إقامة شركة ناشئة Startup:

هناك بعض الأمور الأساسية التي يجب توفرها من أجل إقامة شركة ناشئة (Codeglia،

2019):

■ التفكير في مشكلات الناس وحاجاتهم: تسعى الشركات الناشئة Startups بطبيعتها إلى تقديم حلول للناس وطرح الخدمات الرائدة في السوق.

- التفتيش عن حلول إبداعية وعملية لهذه المشكلات: هذه النقطة لا تعني البحث عن حلول غريبة أو غير مألوفة، بل تعني التفكير في استراتيجيات بسيطة لم يضعها أحد من قبل بشكل عملي (أو لا أحد قام بتنفيذها بالشكل الكافي).
- التفكير في طرق تساعد على الارتقاء بالعمل والمبيعات: رائد الأعمال بحاجة إلى اختيار حلول تتمتع بإمكانية كبيرة للنمو وتكون قادرة على زيادة الأرباح والدخل دون الحاجة إلى بذل التكاليف الضخمة على البنى التحتية وغيرها.
- على سبيل المثال، إذا اخترت تطوير تطبيقات من أجل الهواتف الذكية، فإن هذا المجال يساعدك بالفعل على الارتقاء بالعمل والأرباح، لاعتبار أنه يتوجب عليك إعداد التطبيق مرة واحدة فقط وبهذا يصبح التطبيق متاحاً للكثير من الناس لشرائه.
- الاستناد على التكنولوجيا: التكنولوجيا موجودة لتسهيل حياتنا، لهذا السبب لا بد من استخدام الموارد التقنية المتاحة لتقديم أفضل الخدمات والمنتجات للعملاء المستهدفين.
- تحديد أهداف وفترات زمنية لتنفيذ هذه الأهداف: كما هو الحال في أي عمل تجاري، يجب على الشركة الناشئة **startup** أن تحدد أهدافها بشكل جيد جداً، على الأمد القصير، المتوسط والبعيد. إذا كان لديك شركاء أو تنوي البدء بإقامة شركة ناشئة - شئاً خاصة بك، خصص الوقت لكتابة الأهداف وقسم تنفيذها بشكل منفصل على فترات زمنية محددة. إن هذه الاستراتيجية مفيدة جداً للمحافظة على ترتيب الأمور في مشروعك والتركيز الاستراتيجي على التنفيذ.
- التخطيط على الصعيد الاقتصادي: تحديد مقدار الميزانية التي يحتاج لها رائد الأعمال للبدء بإقامة الشركة الناشئة **Startup**، ما مقدار المال الذي سيساهم به كل شخص مشترك في هذا العمل؟

■ البحث عن موارد تمويل جماعي **crowdfunding**: في الحقيقة، لا يولد جميع رواد ولديهم الملايين. ذا لم تكن لديك ميزانية كافية لرعاية وتنفيذ فكرة الأعمال التجارية لديك، ابحث عن مصدر تمويل جماعي بهذا تنشر فكرتك عبر منصة لهذا التمويل **crowdfunding**، مثل: **Kickstarter**، **Indiegogo**، **Catarse** للعثور على أشخاص يدعمون مبادرتك ويساهمون بالمال الضروري للبدء بذلك.

■ تشكيل فريق عمل موحد: لا بد لرائد الأعمال أن يتحقق ت من أن يكون لديه فريق عمل جاهز ومستعد لإقامة شركته الناشئة. لا داع لأن يكون مجموعة كبيرة، المثالي أن يساهم كل عضو بشيء هام من أجل المشروع.

3. واقع وتحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر:

### 1.3 واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر

يعتبر موضوع الشركات الناشئة من أكثر المواضيع التي يسلط عليها الضوء في بيئة الأعمال الجزائرية مؤخرًا، وتجدر الإشارة أن الجزائر تأخرت قليلا في إطلاق هذا النوع من المشاريع، خاصة في ظل التأخر التكنولوجي على مختلف الأصعدة، بالإضافة إلى ضعف الانفاق الحكومي على البحث العلمي والتطوير الذي لم يتجاوز 07% من إجمالي الناتج المحلي سنة 2016 محتلة بذلك المرتبة 64 على المستوى العالمي.

بالنسبة للجزائر وبالرغم من وجود لعض المبادرات المحدودة في انشاء شركات ناشئة، إلا أنه لحد الآن لا توجد تجربة رائدة، كما يلاحظ أن أغلب الشركات الناشئة تنشط في مجال التسويق الالكتروني، كما أنها مجرد محاكاة لتجارب سابقة في العالم، كما هو الحال بالنسبة لأنجح الشركات الناشئة على المستوى الوطني "شركة واد كنيس **ouedkniss.com**" ووهو موقع الكتروني مخصص للإعلانات هو إعادة لفكرة تم تطبيقها في فرنسا "**leboncoin.fr**" (بو الشعور، 2018، صفحة 427).

### 2.3 مجهودات الدولة لتطوير المؤسسات الناشئة:

تعول السلطات الجزائرية على خلق نموذج اقتصادي جديد بعيدا عن الربيع الذي اعتمد عليه اقتصاد البلاد منذ عقود، وبالتالي أصبح الاستثمار ودعم المؤسسات الناشئة من أولويات صانع القرار الاقتصادي الجزائري، من أجل المساهمة في دفع عجلة التنمية وتعزيز الآلة الإنتاجية المحلية.

وقد أبدت الحكومة الجزائرية في الآونة الأخيرة، اهتماما كبيرا بدعم الشباب الباحث على خلق المؤسسات الناشئة حيث بدأت ترى أن مستقبل الاقتصاد الوطني مربوطا بالمؤسسات الناشئة الجزائرية التي ستصبح مستقبلا قاطرة النموذج الاقتصادي الجديد.

وحسب أرقام الوزير المنتدب المكلف بالمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة، يتوقع هذا الأخير ارتفاع عدد المؤسسات لأزيد من 5000 شركة مع بداية 2021.

وكانت الحكومة الجزائرية، قد نظمت بداية أكتوبر 2020، الندوة الوطنية للمؤسسات الناشئة "ألجيريا ديسرايت 2020"، بمشاركة أكثر من ألف مشارك من مؤسسات ناشئة وحاضنات وممثلي هيئات حكومية ومالية ومتعاملين اقتصاديين وخبراء وممثلي جمعيات وجامعات ومراكز البحث.

وكان من أهم ما خرج به هذا اللقاء الأول من نوعه في الجزائر. قرار الإطلاق الرسمي

للصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة، الذي يهدف إلى تمكين الشباب أصحاب المشاريع من تفادي البنوك والإجراءات البيروقراطية.

كما تم اصدار مجموعة من القرارات في هذا المجال تتمثل في:

- انشاء صندوق استثماري مخصص لتمويل ودعم المؤسسات الناشئة.
- إنشاء مجلس أعلى للابتكار والذي سيكون حجر الزاوية للتوجه الاستراتيجي في مجال تنمية 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 مخصّصة للمؤسسات الناشئة مع إعطاء الأولوية للمناطق التي تتوفر فيها إمكانات كبيرة من حاملي المشاريع المبتكرة، لاسيما ولايات بشار، وورقلة، وقسنطينة، ووهران، وتلمسان، وسطيف، وباتنة، قبل توسيع هذا المسعى إلى كامل التراب الوطني.

■ وأخيراً، ومن أجل ضمان التآزر المشترك ما بين القطاعات لتنفيذ استراتيجية تطوير المؤسسات الناشئة، يُكلّف السيد وزير المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة، بالسهر على ضبط المساهمات التي تقدمها جميع القطاعات (عبد الرزاق، 2020).

### 3.3. تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر:

تعرف المؤسسات الناشئة في الجزائر جملة من العوائق والتحديات تقف حائلا أمام تطورها نذكر منها:

- أ. ضعف المرافقة والدعم المقدم للمؤسسات الناشئة نظرا لمحدودية حاضنات الأعمال.
- ب. ضعف روح المقاوتية والمخاطرة لدى الشباب الجزائري والنظرة المجتمعية الضيقة التي مازالت ترى أن العمل الثابت لدى مؤسسات الدولة أضمن من الاستثمار وتضييع الأموال في مشاريع قد تفشل بنسبة كبيرة. .
- ج. ضعف الانفاق الحكومي على البحث العلمي.
- د. انفصال الجامعات ومراكز البحث العلمي عن بيئة الأعمال في الجزائر ومتطلبات السوق.
- هـ. ضعف التمويل وهذا راجع للأسباب التالية (بورنان و صولي ، 2020 ، الصفحات 136-137)

(137)

- افتقاد عنصر الثقة في القائمين على المؤسسة الناشئة
- عدم توافر الضمانات الكافية لمنح التمويل للمؤسسة الناشئة
- الافتقار إلى السجلات المالية أي افتقادها إلى الحد الأدنى من المستندات والسجلات والضمانات المطلوبة للتعامل مع الجهاز المصرفي.
- 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.
- ارتفاع نسبة المديونية بالمقارنة بأصول المؤسسة. تعتبر هذه النقطة في غاية الأهمية خاصة عند دراسة حاجة المشروع الصغير الحصول على تمويل أثناء التشغيل أو للتوسع حيث لا توفر أصول المشروع الضمان الكافي للحصول على تمويل جديد لاستمرار العملية الإنتاجية، خاصة وأن البنوك تلتزم بنسبة محددة للمديونية مقارنة بحقوق الملكية.

- و. الإجراءات البيروقراطية وغياب القوانين والتشريعات التي تنظم وتسهل عمل هذه المؤسسات.
- ز. ارتفاع الأعباء الجبائية.
- ح. عدم مواكبة التقدم التكنولوجي الحاصل في بيئة الأعمال العالمية من دفع الكتروني وتجارة إلكترونية وسهولة تنقل رؤوس الأموال... الخ.

4. نماذج ناجحة للمؤسسات الناشئة في العالم العربي:

1.4. المؤسسات الناشئة في العالم العربي:

في ضوء الزيادة المطردة في عدد الشركات الناشئة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، يظل من الصعب للغاية التكهن باسم الشركة الناشئة القادمة في السوق المحلي، التي ستتخطى قيمتها المليار دولار. ومع ذلك، نستعرض فيما يلي أهم الشركات الجديدة التي حققت نموا جيدا خلال عام 2020:

■ شركة ايكار Ekar: هي شركة تقوم عبر تطبيقها (المتوفر على متجر آبل وبلاي ستور) بتشغيل خدمة تأجير السيارات في الشرق الأوسط (الامارات العربية تحديدا)، وهي تضم أسطولاً ضخماً من السيارات يتألف من أكثر من 10 آلاف سيارة، ومن المتوقع أن يصل حجم مستخدمي التطبيق أكثر من مليون مستخدم مسجل بحلول عام 2021. حيث يدفع فيها مستخدم الخدمة على دقائق الاستخدام فقط على عكس مزودي خدمات تأجير السيارات التقليدية، فالمستخدم مسؤول فقط عن الوقت الذي استخدم فيه السيارة، وليس مطالبا بالدفع للوقود، الركن، أو الصيانة.

وقد قام كل من رافي بوساري وفيلهيلم هيديبرج بتأسيس شركة Ekar في عام 2016، واستطاعا الحصول على تمويل بقيمة 17 مليون دولار في نوفمبر 2019 للمساعدة في توسيع حجم أعمالها على المستوى الإقليمي مع البداية بالسوق السعودي. وسوف تطلق الشركة خدماتها في مدينة الرياض، مستفيدة من وجود أكثر من 70 ألف سائق من النساء لأول مرة في المملكة، واللاتي قد يكون استئجار السيارات بديلاً معقولاً بالنسبة لهن عن امتلاك السيارة.

■ شركة مكسب MaxAB: تساهم شركة مكسب المصرية الناشئة، التي أسسها بلال المغربي في عام 2018، على تعزيز الربط بين الأطراف المنخرطة في سلسلة التوريد، وتعتبر "مكسب" بمثابة منصة للتجارة الإلكترونية تهدف إلى ربط موردي السلع الاستهلاكية مثل الأغذية ومواد البقالة مع تجار التجزئة الصغار والمحلات التجارية في المناطق ذات الخدمة الضعيفة. وتهدف الشركة، كما توضح على موقعها الإلكتروني، إلى إعادة هندسة وبناء سوق الأغذية والبقالة باستخدام تقنيات معتمدة على البيانات وسلاسل التوريد الحديثة.

كما تساعد الشركة تجار التجزئة الصغار في الحصول على أفضل الأسعار مع الشفافية في إظهارها وعرضها سواءً لتجار التجزئة أو الموردين، وتقدم كذلك خدمة التوصيل على مدار الساعة. ووفقاً لإحصائيات الشركة فقد أنجزت في عام واحد أكثر من 40.000 شحنة شملت 680 صنفاً من البضائع لأكثر من 9000 تاجر تجزئة. وقد حصلت شركة مكسب على أكبر تمويل في الشرق الأوسط من خلال جمع إجمالي 6.2 مليون دولار في سبتمبر 2019 من طرف عدة جهات استثمارية مثل بيكو كايبتال و 4DX Ventures و Endure Capital وبمشاركة 500 Startups و Outlierz Ventures وبعض المستثمرين المحليين.

▪ شركة Carzaty: قام حسن جعفر ومروان الشعار بتأسيس الشركة في عام 2017 لبيع السيارات بأسعار مخفضة للغاية من خلال العمل بصورة كاملة من خلال صالة عرض افتراضية، وبيع سيارات تم تجديدها مغطاة بضمان لمدة عام وتسليمها للعملاء.

وتسعى شركة كارزاتي إلى توفير أفضل عروض السيارات للعمانيين والمقيمين في السلطنة بأقل الأسعار، وعلى عكس الوكالات، لا تمتلك شركة كارزاتي صالة عرض كبيرة للسيارات، ولا تمتلك مخزونا كبيرا من السيارات، لكن تتبنى الشركة نهجا مبتكرا، يعتمد كليًا على منصة إلكترونية مُتاحة على شبكة الإنترنت، وتوفر خدمة توصيل السيارات في الوقت المحدد لتقليل التكاليف، وتوفير الكثير من المال على العملاء. ولا تقتصر كارزاتي على نوعية سيارات معينة ولكن تتيح الشركة العديد من علامات السيارات العالمية المختلفة؛ مثل: علامة نيسان، وميتسوبيشي، وتويوتا، وإنفينيتي، ولاند روفر، والعديد من العلامات الأخرى.

▪ فلوراناو FloraNow: استطاعت شركة فلوراناو وهو سوق تأسس في 2016 على يد شريف مزيك في دبي يربط بين مزارع الزهور حول العالم، وبين البائعين المحليين والفنادق ومنظمي الحفلات وغيرهم في الإمارات العربية المتحدة. يضم السوق حاليا أكثر من ١٢ ألف مشترك، ومئات المشترين من أنحاء العالم، بما في ذلك مزارع في سريلانكا وتايلاندا وكولومبيا.

وبدأت شركة فلوراناو، مدفوعة بالتمويل الذي حصلت عليه في ديسمبر 2019 والبالغ قيمته 3 ملايين دولار، في عام 2020 بالتوسع في سوق الزهور المستوردة في دول مجلس التعاون الخليجي، والذي تقدر قيمته بـ 124 مليون دولار.

▪ شركة كوفي COFE: قام علي الإبراهيم بتدشين تطبيق كوفي في الكويت عام 2018. ويعرض هذا التطبيق قائمة بائعي التجزئة والمقاهي القريبة. ويمكن للعملاء من خلال التطبيق طلب

قهوتهم أو المشروبات المفضلة لهم، ويتم توصيلها إليهم أو يمكن كذلك طلب مستلزمات المقاهي، ويضم التطبيق تحت مظلته خمسين محلاً للقهوة داخل الكويت، وهو يتيح للمستخدم طلب قهوته المفضلة بخياراته المتعددة (على سبيل المثال: تفضيل السكر، ونوع الحليب، وغيرها من الإضافات) وتوصيلها بشكل سريع إلى مكان العمل أو السيارة، أو الاستلام الشخصي في المقهى المختار وحسب الوقت المحدد. وتتم عملية الاختيار والشراء من خلال التطبيق الذي يتضمن أيضاً برنامج مكافآت حيث يكتسب العملاء نقاط مع كل عملية شراء، يستبدلونها بمزايا حصرية، كما يوفر الوقت على محبي القهوة من خلال تقديم تجربة سريعة وسهلة وسلسة ومبسطة لطلب القهوة. بالإضافة إلى توفير وسائل الدفع المتنوعة والبطاقات الائتمانية أو الدفع نقداً كما يمكنه استبدال الرصيد المتوفر في التطبيق.

#### 2.4. الدروس المستفادة:

كل شركة من الشركات الناشئة التي ذكرناها يستطيع أن يتعلم منها أي رائد أعمال درساً يمكنه الاستفادة منه إذا أراد إنشاء شركة ناشئة خاصة بك، وأفضل هذه الشركات الناشئة مرت بسلسلة من الإخفاقات والنجاحات شكلت هويتها الحالية وساهمت في صعودها طريق النجاح، نادراً ما نجد شركة ناشئة لم تمر بأزمات وظروف صعبة لكن الشركات الناجحة اليوم هي من استطاعت تجاوز الأزمة واستطاعت العودة إلى نشاطها مجدداً بنفس القوة والأداء.

ومن أهم الدروس التي يمكن أن نخرج بها والتي من الممكن أن يستفيد منها شبابنا الراغب في انشاء شركته الناشئة ما يلي:

■ الأفكار لا يجب أن تكون دائماً جديدة ومبدعة لتحقيق نجاحاً باهراً، إنما تحتاج أحياناً فقط

إلى النظر إليها من زاوية مختلفة.

■ الشركات العملاقة من الممكن أن تتبع من مجرد فكرة جانبية بسيطة.

- التمويل يمثل واحداً من أهم تحديات الشركات الناشئة، ولكن طالما هناك فكرة جيدة فمشكلة التمويل لها دائماً حل.
  - القراءة والاطلاع والبحث الدائم عن المعرفة له دور مهم جداً في نجاح رواد الأعمال بالنهوض بشركاتهم الناشئة.
  - النجاح يكون دائماً محفوفاً بالمخاطر في ظل المنافسة الشرسة التي تسيطر على العالم الاقتصادي اليوم ومنه فالصبر والثقة في المشروع والعمل المستمر من أهم مفاتيح النجاح.
  - هناك مؤسسات تمكنت من التربع على عرش النجاح، لكن هذا لا يعني عدم وجود تحديات، فاحترام الزبون والحرص على ارضاءه دائماً هو سر الاستمرار.
5. خاتمة:

هدفت هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على أهم المفاهيم المتعلقة بالمؤسسات الناشئة كونها باتت من أهم المواضيع في الآونة الأخيرة، كما رصدت واقعها وأهم التحديات التي تواجهها في الجزائر رغم المجهودات الكبيرة المبذولة من صناع القرار في البلاد، وتوصلت الدراسة إلى النتائج التالية:

- أصبحت المؤسسات الناشئة تلعب دوراً رئيسياً في الاقتصادات المعاصرة.
- نظراً لهشاشة هذه المؤسسات أمام فرض نفسها في السوق لحدائتها منتوجاتها وصعوبة الحصول على التمويل اللازم للتوسع والنمو وكذلك مواجهة المنافسة الدولية الحادة، تم تطوير عدد من أنظمة الدعم في مختلف البلدان. ولعل من أبرز هذه الأنظمة نظام حاضنات الأعمال.
- مازالت الجزائر تعاني من نقص الأعمال الرائدة حيث أن أغلبها لا يلبى احتياجات السوق ولا يخرج عن مجال التسويق الإلكتروني.

- رغم الاهتمام الكبير الذي توليه السلطات لموضوع المؤسسات الناشئة وسبل دعمها وتطويرها إلا أن هذه الأخيرة تعاني كثيرا من معدلات الفشل فعلى الرغم من أنها تشهد تناميا مستمرا إلا أنها مازالت تعاني من مشكل الاستمرارية.
- حققت العديد من المشاريع البسيطة الأفكار في العالم العربي نجاحات كبيرة رغم الصعوبات التي واجهتها ما جعلها مؤسسات ناشئة رائدة بامتياز يمكن لشبابنا الجزائري الاستفادة من تجاربها واعتبارها مصدر إلهام لهم لتحقيق أحلامهم وإنشاء مؤسساتهم.

التوصيات: في نهاية هذه الورقة البحثية نوصي بما يلي:

- تقديم التدريب والتوجيه اللازم للشباب المقاوم وتنمية روح المقاومية لدية وحب المخاطرة وتشجيع الأفكار الإبداعية.
- زيادة الانفاق على برامج التعليم والبحث العلمي والتطوير وربط الجامعات ومراكز البحث العلمي ببيئة الأعمال ومتطلبات السوق.
- دعم انشاء حاضنات الأعمال وتطويرها كونها أفضل وسيلة لرعاية وتنمية المؤسسات الناشئة.
- ضرورة إصدار تشريعات قانونية تضم مفهوم المؤسسات الناشئة وتوضح الشكل القانوني لها وكيفيات مزاوله نشاط المؤسسات الناشئة .
- ضرورة استصدار تشريعات تعطي رواد الأعمال حرية التنقل من والى الجزائر مع حرية نقل بعض التكنولوجيات الدقيقة والتي تدخل في مجال نشاط المؤسسات الناشئة.
- تخفيف الأعباء الجبائية وتسهيل طريقة دفعها على أصحاب هذه المؤسسات خاصة في فترة الأزمات.

- اطلاع الشباب المقاول أكثر على التجارب العربية والدولية في مجال المؤسسات الناشئة وريادة الأعمال، وأخذ الدروس المستفادة منها من أسباب النجاح.

## 6. قائمة المراجع:

### قائمة المراجع بالعربية:

- ب عبد الرزاق. (02 03, 2020). الحكومة تعلن عن 8 قرارات لدعم المؤسسات الناشئة. تم الاسترداد من الشروق اون لاين:  
<https://www.echoroukonline.com/%D8%A7%D9%84%D8%AD%D9%83%D9%88%D9%85%D8%A9-%D8%AA%D8%B9%D9%84%D9%86-%D8%B9%D9%86-8-%D9%82%D8%B1%D8%A7%D8%B1%D8%A7%D8%AA-%D9%84%D8%AF%D8%B9%D9%85-%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%A4%D8%B3%D8%B3%D8%A7%D8%AA-%D8%A7>
- شريفة بو الشعور. (2018). دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة Startups :دراسة حالة الجزائر. مجلة البشائر الاقتصادية ، المجلد الرابع، العدد 02.
- عاشور بلعدي، و عبد الله مقلاتي. (2016). المقارنة بين رأس المال المخاطر وحاضنات الأعمال في تمويل ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع إمكانية التكامل التنموي بينهما. مجلة البحوث المالية والاقتصادية ، العدد السادس.
- فرحان جمال الحمصي الكالدة. (2019). اقتصاد الشركات الناشئة في الأردن تقييم المساهمة الاقتصادية وإمكانيات الشركات الناشئة العاملة في مجال التكنولوجيا. عمان، الأردن: الوكالة الألمانية للتعاون الدولي.
- مصطفى بورزان و علي صولي . (2020). الاستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة (حلول لإنجاح المؤسسات الناشئة الناشئة). مجلة دفاتر اقتصادية، المجلد 12، العدد 01.

قائمة المراجع الأجنبية:

- Codeglia, A. (2019, august 01). *hotmart blog*. Retrieved from <https://blog.hotmart.com/ar/%D9%85%D8%A7-%D9%85%D8%B9%D9%86%D9%89-%D8%A7%D9%84%D8%B4%D8%B1%D9%83%D8%A9-%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%A7%D8%B4%D8%A6%D8%A9-start-up/>
- FONTINELLE, A. (2020, august 14). *investopedia*. Retrieved from Startup: <https://www.investopedia.com/ask/answers/12/what-is-a-startup.asp>