

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Université
Aboubekr Belkaïd
Tlemcen



جامعة
أبو بكر بلقايد

كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير

أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه LMD في العلوم الاقتصادية

تخصص: إقتصاد وتسيير المؤسسة

تحت عنوان:

آليات تطوير قطاع المؤسسات الناشئة في الجزائر (دراسة تحليلية)

المشرف الرئيسي: د. بوزيدي سعاد
المشرف المساعد: أ. د طافر زهير

من إعداد:
بن فاضل وسيلة

لجنة المناقشة

الإسم واللقب	الرتبة	الصفة	الجامعة الأصلية
بوثلجة عبد الناصر	أستاذ التعليم العالي	رئيسا	جامعة تلمسان
بوزيدي سعاد	أستاذ محاضر-أ-	مشرفا ومقررا	جامعة تلمسان
طاغر زهير	أستاذ التعليم العالي	مشرفا مساعدا	جامعة تلمسان
بوسهمين أحمد	أستاذ التعليم العالي	ممتحنا	جامعة بشار
عبار محمد	أستاذ محاضر-أ-	ممتحنا	جامعة بشار
وهراني عبد الكريم	أستاذ محاضر-أ-	ممتحنا	جامعة عين تيموشنت

السنة الجامعية 2021/2020



"يَرْفَعِ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ وَ اللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ"
(المجادلة: 11)

شكر وتقدير:

بعد شكر المولى عز وجل الذي أمانني على
إتمام هذا العمل، أتقدم بجزيل الشكر
والعرفان لأستاذي الفاضل المهرفين على
هذا العمل الأستاذ الدكتور طاهر زهير
والدكتورة فوزيدي سعاد على كل ما قدمه
لي من توجيهات ونصائح قيمة، كما أتقدم
بالشكر مسبقاً لأعضاء لجنة المناقشة لتفضلهم
بقبول مناقشة هذه الأطروحة

A decorative border with intricate floral and scrollwork patterns, framing the central text. The border is symmetrical and features a mix of solid black and white areas.

الإهداء:

إلى أمي وأبي

إلى عائلتي الصغيرة والكبيرة

إلى كل من ساهم من قريب أو بعيد

في إتمام هذا العمل المتواضع



فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

الصفحة	قائمة المحتويات
IV -I	فهرس المحتويات
V-VIII	فهرس الجداول والأشكال
IX	فهرس الملاحق
أو	مقدمة
98-1	الفصل الأول : الإطار النظري للدراسة
1	تمهيد
2	المبحث الأول: الإطار النظري والمفاهيمي للمؤسسات الناشئة
2	المطلب الأول: مفهوم وخصائص المؤسسات الناشئة ونظرياتها
2	• أولاً: مفهوم المؤسسات الناشئة وتطورها التاريخي
6	• ثانياً: خصائص المؤسسات الناشئة
13	• ثالثاً: نظريات المؤسسات الناشئة
25	المطلب الثاني: أهمية المؤسسات الناشئة والتحديات التي تواجهها
25	• أولاً: أهمية المؤسسات الناشئة
29	• ثانياً: التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة
35	المبحث الثاني: مصادر تمويل المؤسسات الناشئة
41	المطلب الأول: رأس المال الاستثماري بشقيه المخاطر والملائكي
41	• أولاً: رأس المال المخاطر " Venture Capital "
50	• ثانياً: ملائكة الاستثمار " angel investors "
55	المطلب الثاني: التمويل التشاركي " crowdfunding "
55	• أولاً: الخلفية التاريخية للتمويل التشاركي وعوامل ظهوره
57	• ثانياً: مفهوم وأنواع التمويل التشاركي
66	• ثالثاً: فوائد التمويل التشاركي للمؤسسات الناشئة

فهرس المحتويات

72	المبحث الثالث: هياكل دعم المؤسسات الناشئة
72	المطلب الأول: الحاضنات والمسرعات ومساحات العمل المشتركة ودورها في دعم المؤسسات الناشئة
72	• أولاً: الحاضنات
80	• ثانياً: المسرعات
85	• ثالثاً: مساحات العمل المشتركة
92	المطلب الثاني: عوامل أخرى مساعدة على تطوير قطاع المؤسسات الناشئة
92	• أولاً: السياسات الحكومية
93	• ثانياً: اقتصاد المعرفة
97	• ثالثاً: الثقافة والمجتمع
98	خلاصة الفصل
125-99	الفصل الثاني: الدراسات السابقة
99	تمهيد
100	المبحث الأول: الدراسات السابقة الخاصة بالمؤسسات الناشئة ونظامها الايكولوجي
100	المطلب الأول: الدراسات باللغة العربية
101	المطلب الثاني: الدراسات باللغات الأجنبية
107	المبحث الثاني: دراسات اقتصت بآليات تطوير المؤسسات الناشئة
107	المطلب الأول: الدراسات باللغة العربية
109	المطلب الثاني: الدراسات باللغات الأجنبية
122	المبحث الثالث: العلاقة بين دراستنا والدراسات السابقة
122	المطلب الأول: أوجه التشابه بين دراستنا والدراسات السابقة
123	المطلب الثاني: أوجه الإختلاف بين دراستنا والدراسات السابقة والقيمة المضافة للأطروحة
125	خلاصة الفصل

فهرس المحتويات

258-126	الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة
126	تمهيد
128	المبحث الأول: المؤسسات الناشئة بالجزائر
128	المطلب الأول: مفهوم وأهمية المؤسسات الناشئة بالجزائر
128	• أولاً: مفهوم المؤسسات الناشئة بالجزائر
129	• ثانياً: أهمية المؤسسات الناشئة في الجزائر
134	المطلب الثاني: خصائص المؤسسات الناشئة في الجزائر وعراقيل تطورها
134	• أولاً: خصائص أصحاب المؤسسات الناشئة بالجزائر
149	• ثانياً: خصائص المؤسسات الناشئة الجزائرية ومحركات الابتكار القائمة عليه
155	• ثالثاً: عراقيل تطور المؤسسات الناشئة بالجزائر
160	المبحث الثاني: هياكل دعم ومصادر تمويل المؤسسات الناشئة بالجزائر
160	المطلب الأول: ما تتوفر عليه الجزائر من هياكل دعم ومصادر تمويل ومدى تناسبها مع خصائص المؤسسات الناشئة بالجزائر
161	• أولاً: ما تتوفر عليه الجزائر من هياكل دعم ومصادر تمويل للمؤسسات الناشئة
189	• ثانياً: مدى تناسب هياكل الدعم ومصادر التمويل مع خصائص المؤسسات الناشئة بالجزائر
196	المطلب الثاني: تقييم أداء هياكل دعم ومصادر تمويل المؤسسات الناشئة بالجزائر
196	• أولاً: تقييم نشاط السوق التمويلي لقطاع المؤسسات الناشئة بالجزائر
204	• ثانياً: قياس كفاءة هياكل الدعم والتمويل في الحد من العراقيل التي تواجه المؤسسات الناشئة بالجزائر
210	المبحث الثالث: تقييم قابلية توجه الجزائر نحو تبني قطاع المؤسسات الناشئة
210	المطلب الأول: تقييم أداء الجزائر في مختلف المكونات الجزئية للنظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة

فهرس المحتويات

210	• أولًا: من ناحية السياسات الحكومية
221	• ثانيًا: من ناحية إقتصاد المعرفة
235	• ثالثًا: من ناحية المجتمع الجزائري
247	المطلب الثاني: النتائج والمناقشة
247	• أولًا: فيما يتعلق بالمؤسسات الناشئة بالجزائر
250	• ثانيًا: فيما يتعلق بآليات تطوير المؤسسات الناشئة بالجزائر
253	• ثالثًا: فيما يتعلق بالنظام الأيكولوجي الكلي للمؤسسات الناشئة بالجزائر
258	خلاصة الفصل
265-259	الخاتمة
275-266 293-276	المراجع الملاحق



فهرس الجداول

والأشكال

والملاحق

فهرس الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
03	أهم التعريفات المعطاه للمؤسسات الناشئة	01
07	أهم مؤسسات يونيكورن ناشئة بالعالم لسنة 2021 وقيمة كل مؤسسة	02
11	العوامل المؤثرة في تطوير النموذج الأولي المصغر "MVP"	03
31	مصادر المعرفة الداخلية والخارجية للمؤسسات الناشئة الجزائرية	04
52	الفرق بين رأس المال المخاطر وملائكة الإستثمار.	05
60	أهم منصات التمويل التشاركي عبر العالم	06
81	أنواع المسرعات	07
84	الفرق بين حاضنات الأعمال ومسرعات الأعمال	08
88	الخصائص المتفق عليها من طرف الأدبيات السابقة لمساحات العمل المشتركة	09
91	الفرق بين مختلف هياكل دعم المؤسسات الناشئة	10
128	شروط الحصول على علامة مؤسسة ناشئة أو مشروع مبتكر في الجزائر	11
130	أداء الجزائر في مؤشر المخرجات الإبداعية لمؤشر الابتكار العالمي لسنة 2020	12
135	تركيبية عينة الدراسة حسب قطاع العمل	13
135	توزيع عينة الدراسة حسب متغير الجنس	14
136	توزيع عينة الدراسة حسب متغير السن	15
136	توزيع عينة الدراسة حسب متوسط العمر	16
138	توزيع عينة الدراسة حسب مستوى التحصيل العلمي	17
138	توزيع عينة الدراسة حسب طبيعة ميدان الدراسة	18
139	توزيع عينة الدراسة حسب متغير الوضعية المهنية قبل إنشاء المؤسسة	19
140	توزيع متوسط عمر عينة الدراسة حسب المستوى الدراسي	20
141	تقييم الكفاءة الرقمية لأصحاب المؤسسات الناشئة بالجزائر	21
143	الكفاءة الرقمية لأصحاب المؤسسات الناشئة بالجزائر حسب كل قطاع	22
144	قياس التوجه الريادي لأصحاب المؤسسات الناشئة الجزائرية	23
146	توزيع عينة الدراسة تبعا لسبب عدم اللجوء إلى آليات الدعم والتمويل	24
148	توزيع عينة الدراسة تبعا لسبب اللجوء إلى آليات الدعم والتمويل	25
156	عراقيل تطور قطاع المؤسسات الناشئة بالجزائر	26
162	تصنيفات مساحات العمل المشتركة الناشطة بالجزائر سنة 2121	27

فهرس الجداول والأشكال والملاحق

171	شروط ومؤهلات الحصول على علامة حاضنة بالجزائر	28
178	الخدمات المقدمة من طرف المسرعات في الجزائر	29
183	شركات رأس المال الاستثماري في الجزائر	30
196	أداء الجزائر في مؤشر النظام التمويلي لريادة الأعمال لسنة 2020	31
204	توزيع عينة الدراسة حسب الهيكل اللاجئة إليه	32
204	مقياس تحديد الأهمية النسبية للمتوسط الحسابي	33
205	المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لعنصر تقييم درجة كفاءة آليات دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر	34
212	أهم اللوائح التشريعية بالجزائر التي لها علاقة بالمؤسسات الناشئة	35
222	مقاييس تدفق المعرفة الخارجية الواردة إلى المؤسسات الناشئة الجزائرية	36
226	قياس قنوات التفاعل القائمة على المعرفة بين المؤسسات الناشئة وهياكل دعمها وبين مؤسسات التعليم العالي	37
229	أداء الجزائر في مؤشر البحث والتطوير سنة 2020	38
230	البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات والاتصال في الجزائر	39
231	أداء الجزائر في مؤشر تكنولوجيا المعلومات والاتصال	40
233	مؤشر المعرفة العالمي للجزائر سنة 2020	41
236	تقييم أداء المجتمع الجزائري في الجاهزية الشبكية لسنة 2020	42
242	قيمة المؤشرات الفرعية للحكومة الإلكترونية بالجزائر سنة 2020 مقارنة بسنة 2018	43
243	أداء الجزائر في مؤشرات التجارة الإلكترونية (B2C) خلال السنوات (2016-2018)	44
244	الدفع الإلكتروني في الجزائر سنة 2020 مقارنة بسنة 2019	45

فهرس الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
09	أكبر الإستحواذات التاريخية على المؤسسات الناشئة وقيمة كل مؤسسة أثناء الإستحواذ.	01
10	سلسلة تطوير النموذج الأولي المصغر "MVP" في المؤسسات الناشئة	02
15	نموذج شومبيتر لريادة الأعمال الجديدة	03
18	مراحل دورة حياة المؤسسات الناشئة	04

فهرس الجداول والأشكال والملاحق

22	منهجية عمل نموذج "lean startup"	05
24	منحنى سعادة المؤسسة الناشئة	06
33	أبعاد رأس المال الإجتماعي.	07
34	عوامل نجاح وفشل المؤسسات الناشئة.	08
38	المراكز الاقليمية المؤسسات الناشئة عبر العالم.	09
43	الفرق بين رأس المال الاستثماري ورأس المال المخاطر	10
44	تطور حجم رأس المال المخاطر العالمي عبر سنوات 2010-2017	11
44	توزيع حجم الاستثمار المخاطر بين الدول	12
45	التوزيع الجغرافي لنشاط رأس المال المخاطر والمؤسسات الناشئة عبر العالم	13
49	أهم المؤسسات الناشئة العالمية الممولة من طرف رأس المال المخاطر.	14
54	الإطار البيئي لاعتماد وتطوير التمويل الاستثماري	15
61	أنواع التمويل التشاركي.	16
67	توزيع نمو التمويل التشاركي عبر العالم لسنة 2015.	17
68	أسرع المشاريع التي تصل إلى مليون دولار أمريكي على منصة Kickstarter.	18
75	أنواع الحاضنات حسب مستوى التكنولوجيا والدعم الإداري	19
76	نموذج حاضنات الأعمال	20
79	السوابق متعددة المستويات ونتائج احتضان الأعمال	21
80	التوزيع العالمي لنشاط مسرعات المؤسسات الناشئة سنة 2016	22
86	النمو العالمي لمساحات العمل المشتركة من 2005 إلى 2020.	23
93	ركائز إقتصاد المعرفة	24
96	النظام الأيكولوجي للابتكار المحلي الخاص بجامعة كاليفورنيا	25
137	توزيع عينة الدراسة التي مولت برأس المال الخاص حسب القطاع	26
150	توزيع عينة الدراسة حسب سنة الانشاء	27
150	توزيع عينة الدراسة حسب عدد العمال	28
150	توزيع المؤسسات الناشئة عينة الدراسة حسب مرحلة حياتها	29
151	توزيع عينة الدراسة حسب عدد الشركاء	30
151	توزيع عينة الدراسة حسب الزبون المستهدف	31
151	توزيع عينة الدراسة حسب مجال التخصص	32
151	توزيع عينة الدراسة حسب امتلاك ملكية فكرية	33
152	توزيع عينة الدراسة حسب الموقع الجغرافي	34

فهرس الجداول والأشكال والملاحق

154	تصنيف المؤسسات الناشئة الجزائرية حسب حداثة الفكرة	35
154	أهداف الابتكار في المؤسسات الناشئة الجزائرية حسب نطاق السوق	36
157	التوزيع النسبوي لعراقيل تطور المؤسسات الناشئة في الجزائر	37
163	نموذج القدرة على الابتكار في مساحات العمل المشتركة الجزائرية	38
191	التوزيع الجغرافي لآليات دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر مقارنة بالتوقع الجغرافي لهذه المؤسسات	39
195	التوزيع النسبوي لآليات دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر سنة 2020	40
197	مصادر تمويل وهياكل دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر	41
199	نسبة رأس المال المخاطر في التزامات شركة SOFINANCE سنة 2017	42
210	مكونات النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة بالجزائر	43
220	شروط تحصيل السجل التجاري للتجارة الإلكترونية في القانون التجاري الجزائري	44
224	الإنفاق على التعليم، إجمالي (% من الانفاق الحكومي) في الجزائر مقارنة بالدول العربية 2019	45
228	نسبة الناتج المحلي الإجمالي المنفق على البحث والتطوير في الجزائر خلال السنوات 2001-2017	46
230	أداء الجزائر مقارنة بالدول العربية في سرعة تدفق الانترنت لسنة 2020	47
234	أداء الجزائر في مؤشر المعرفة العالمي مقارنة مع متوسط مؤشر المعرفة العالمي لسنة 2020	48
241	التوزيع الجغرافي لدول العالم حسب مؤشر تنمية الحكومة الإلكترونية لسنة 2020	49
247	تعليقات المجتمع الجزائري حول موضوع فشل المؤسسات الناشئة بالجزائر	50
248	ملف تعريفى للابتكار القائمة عليه المؤسسات الناشئة الجزائرية	51
250	مختلف الآليات الداعمة لقطاع المؤسسات الناشئة بالجزائر	52
252	توزيع آليات تطوير المؤسسات الناشئة في الجزائر حسب لأدائها	53
254	خريطة تدفق المعرفة بين مكونات النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة بالجزائر	54
257	تحليل SWOT للمؤسسات الناشئة الجزائرية	55

الصفحة	عنوان الملحق	رقم الملحق
276	قائمة مساحات العمل المشتركة الناشطة بالجزائر سنة 2021	01
278	قائمة حاضنات الأعمال في الجزائر	02
280	عرض تفصيلي لمؤشر الجاهزية الشبكية للجزائر سنة 2020	03
282	استبيان الدراسة	04
291	نتائج التحليل الإحصائي لإجابات عينة الدراسة	05



منذ أن دعى جوزيف شومبيتر سنة 1934 إلى اعتماد الأعمال الجديدة كركيزة أساسية لدعم الاقتصاد، أصبحت أهمية قيادة الأعمال راسخة في الاقتصادات، وأصبح يُنظر إلى الابتكار والأعمال الريادية الجديدة كمساهم رئيسي وفعال في النمو الاقتصادي. فعلى مدار الستين عامًا الماضية، حدث تطور في الطريقة التي تتبناها حكومات الدول المتقدمة في صنعها للسياسات الداعمة للمشاريع. أين كان هناك تصاعد في كل من مبادرات الدعم ومستوى التمويل المرتبطين بهذه الأنشطة في عملية تسمى بـ "التمنية". هذه التغيرات يمكن تلخيصها على أنها تحول من سياسات المؤسسات التقليدية إلى سياسات المؤسسات الموجهة نحو النمو، ونتج عن هذا التغيير التدريجي تباين في مستوى تقدم مختلف البلدان.

من جهة أخرى، أصبح العالم مؤخرًا يشهد ثروة فكرية وابتكارية وتكنولوجية أدت إلى بروز اقتصاد جديد تمامًا يختلف عما كان سائدًا من قبل يطلق عليه باقتصاد المعرفة، والذي أحدث تغيرات جمة في جميع جوانب الحياة، بل وأصبح يعتمد عليه كركيزة أساسية في تحقيق التنمية وكمحرك رئيسي للنمو الاقتصادي.

المؤسسات الناشئة هي تلك الحلقة التي تربط بين قيادة الأعمال الموجهة نحو النمو واقتصاد المعرفة المبني على التكنولوجيا والابتكار، وصعود النظام الإيكولوجي للمؤسسات الناشئة هو الاتجاه الحالي المشترك في جميع أنحاء العالم. هذا الاتجاه الجذاب والملائم بشدة لجيل الشاب الذي ولد ونشأ رفقة التقنيات الرقمية، أصبح ينظر إليه كتوجه جديد لإحداث النمو الاقتصادي المطلوب، والنتيجة هي أن صانعي السياسات في جميع أنحاء منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية يركزون الآن بقوة على تشجيع المؤسسات الناشئة. يعتمد الاقتصاد الأمريكي على سبيل المثال على المؤسسات الناشئة القوية والمنتشرة لحقن طاقات مبتكرة واكتساب معرفة جديدة وإنشاء تكنولوجيات حديثة وتوفير سلع وخدمات متطورة، وخلال الفترة من 2013 إلى 2018، تم إنشاء أزيد من 7700 مؤسسة ناشئة في مجال التكنولوجيا بالهند منها 28 يونيكورن، وهو ما يعادل قاعدة شاملة تنمو بمعدل 26%.

الجزائر وكغيرها من الدول، وأثناء اجتهادها في البحث عن السبل الرئيسية لتحقيق التنوع الاقتصادي، انتبهت إلى أهمية هذا القطاع، وتسعى مؤخرًا نحو تبنيه كتوجه استراتيجي جديد يخفف من تبعيتها لقطاع المحروقات من جهة، ويساهم في سد فجوة التخلف الاجتماعي والاقتصادي الذي تشهده البلاد مقارنة بباقي البلدان من جهة أخرى. هذا التوجه الجديد يحتم عليها وضع وتنفيذ استراتيجية واضحة

المعالم للرفع بهذا القطاع لتحقيق التحول نحو اقتصاد المعرفة والدفع بعجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

أولاً: إشكالية الدراسة

في ظل توجه الجزائر نحو تبني قطاع المؤسسات الناشئة كتوجه استراتيجي جديد يساهم في التخفيف مما تعانيه من انخفاض في معدل النمو الاقتصادي وتوقف عجلة التنمية نتيجة التبعية النفطية، وما له من أثر سلبي على الحياة الاقتصادية والاجتماعية، ونظرا إلى أن تبني هذا القطاع يتطلب مجموعة من المتطلبات الضرورية لضمان نجاحه، نسعى من خلال بحثنا هذا إلى الإجابة عن الإشكالية التالية:

هل تمتلك الجزائر الجاهزية المطلوبة لتبني وتطوير قطاع المؤسسات الناشئة ؟

وتندرج ضمن الاشكالية مجموعة من التساؤلات الفرعية التي تتمثل في:

- هل تتوفر الجزائر على هياكل دعم ومصادر تمويل تتناسب وخصائص المؤسسات الناشئة فيها؟
- هل تعمل هذه الهياكل والمصادر على التخفيف من العراقيل التي تواجهها المؤسسات الناشئة بالجزائر؟
- هل النظام الأيكولوجي للابتكار مناسب لنشاط المؤسسات الناشئة ومختلف الآليات الداعمة لها؟

ثانياً: فرضيات الدراسة

في إطار الإجابة عن إشكالية الدراسة والأسئلة الفرعية، نحاول اختبار مدى صحة الفرضيات التالية:

- تتوفر الجزائر على هياكل دعم ومصادر تمويل تتناسب وخصائص قطاع المؤسسات الناشئة بالبلاد؛
- تساهم هذه الآليات في التخفيف من العراقيل التي تواجهها المؤسسات الناشئة بالجزائر؛
- يتوفر النظام الأيكولوجي للابتكار بالجزائر على مختلف المتطلبات الضرورية والمناسبة لتبني وتطوير قطاع المؤسسات الناشئة فيه.

ثالثاً: أهمية الدراسة

تكمن أهمية هذه الدراسة في محاولتها الإجابة عن الإشكالية المطروحة، وفي تسليطها الضوء على أهمية تبني قطاع المؤسسات الناشئة، فبما أن هذا التبني من شأنه إعطاء دفعة قوية لتحقيق النمو

الاقتصادي المطلوب، فأهمية الدراسة تتجلى في تحديد مدى استعداد الجزائر لتبني هذا القطاع المهم من خلال تحليلنا لواقع مختلف الآليات الضرورية لذلك التبني. ما يتم عرضه ومناقشته في هذا البحث يدعم بشدة الاقتراح القائل بأن إنشاء مؤسسات ناشئة والبقاء عليها ينبغي أن يصبح نقطة مؤهلة لجدول أعمال السياسة الاقتصادية. يساعد بحثنا رواد الأعمال الناشئة وواضعي السياسات ومختلف المستثمرين على فهم وضع السوق الفعلي والمشاكل والتحديات الحالية التي يواجهها أصحاب المؤسسات الناشئة ومختلف الآليات الداعمة لها.

رابعاً: أهداف الدراسة

تمس دراستنا عدة أجهزة في النظام الايكولوجي الجزائري للمؤسسات الناشئة. وتهدف إلى معالجة الفجوة البحثية في الأدبيات المتعلقة بالمؤسسات الناشئة خاصة بالدول العربية. إضافة إلى سعيها لتحقيق جملة من الأهداف أهمها:

- الفهم العميق لظاهرة الابتكار القائمة عليه المؤسسات الناشئة بالجزائر؛
- التعرف على خصائص المؤسسات الناشئة بالجزائر ومختلف العراقيل التي تواجهها؛
- تقييم وضع مختلف الهياكل الداعمة والممولة للمؤسسات الناشئة بالجزائر؛
- تحديد مدى جاهزية الجزائر لتبني قطاع المؤسسات الناشئة؛
- التعرف على مختلف السبل التي من شأنها الرفع من قطاع المؤسسات الناشئة بالجزائر.

خامساً: منهجية وأدوات الدراسة

من أجل دراسة إشكالية البحث، والإجابة على الأسئلة المطروحة واختبار الفرضيات، تم اتباع المنهج الوصفي في الفصل النظري بهدف تقديم وصف دقيق للأبعاد الجزئية المختلفة للدراسة، ويظهر هذا من خلال تقديم كافة المفاهيم المرتبطة بالمؤسسات الناشئة ومختلف الآليات الداعمة لها.

أما بالنسبة للجانب التطبيقي، فبناء على تركيز دراستنا ومهمتها الأساسية، سنعتمد على منهج دراسة الحالة كمنهج رئيسي لبحثنا، أين سنتطرق إلى وصف حالة الجزائر. المنطق وراء دراسة هذه الحالة استقرائي يركز على فهم عمل مختلف الآليات الداعمة لقطاع المؤسسات الناشئة بها ومدى مواءمتها لخصائص هذه المؤسسات، كما يتم تحليل وضع الجزائر وتقييم أدائها بالنسبة لمجموعة من المؤشرات التي تهدف لقياس جاهزية النظام الأيكولوجي بصفة عامة لتبني هذا القطاع. قبل ذلك، وبناءً على التصور النظري لإنشاء المؤسسات الناشئة كعملية، والذي يتم التطرق إليه في الفصل النظري، ونظراً

لحدثة ظهور هذه النوع من المؤسسات في الجزائر وحادثة مختلف الهياكل الداعمة لها، فإن الأمر استدعى منا تبني نهجًا مختلطًا يجمع بين العمل الميداني النوعي الاستكشافي ونهج البحث الكمي. إضافة إلى الاستبيان الذي تم توزيعه على عينة الدراسة، تم كذلك اختيار مقابلة نوعية شبه منظمة كأسلوب بحث رئيسي للدراسة. في البداية، بالنسبة للمؤسسات الناشئة بالجزائر، ونظرًا لحقيقة أن هذه الدراسة تهدف إلى تحديد أهم الخصائص التي تتميز بها هذه المؤسسات، وفهم متعمق لظاهرة الابتكار القائمة عليه، إضافة إلى جس نبض الدعم الذي تقدمه مختلف آليات الدعم المتوفرة، فإن الأمر استدعى منا استخدام أداة الاستبيان إضافة إلى القيام بمقابلات نوعية مع عدد من مؤسسيها، كما تم إجراء مقابلات شبه منتظمة مع خبراء في النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة الجزائري والقيام كذلك بمقابلات شبه منظمة مع عدد من ممثلي مختلف الهياكل الداعمة والتمولة لها، واستنادًا إلى قائمة من الأسئلة التوجيهية التي طُلب من المجيبين تبادل آرائهم بشأنها. كانت المقابلات في البداية عبارة عن محادثات استرشادية، ما أعطانا فرصة لطرح جوانب جديدة في موضوع الدراسة، والتي لم نفكر فيها من قبل. بعد كل مقابلة، كانت تتم مراجعة الأسئلة التوجيهية وتعديلها إذا لزم الأمر وإضافة أسئلة أخرى. تم إنهاء جمع البيانات عندما تم الوصول إلى التشبع النظري المحصورة عليه دراستنا ولم تظهر رؤى رئيسية جديدة. بعد المقابلات، تم تجميع المعطيات والمعلومات وتحليلها للحصول على نظرة شاملة لواقع النظام الإيكولوجي للمؤسسات الناشئة بالجزائر بمختلف مكوناته. استدعى منا الأمر كذلك الحضور والتواجد في بعض الفعاليات والمعارض والمسابقات الخاصة بالمؤسسات الناشئة التي تم تنظيمها في عدد من ولايات الوطن لتكون على دراية كافية بأهم التطورات الحاصلة في النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة بالبلد.

بالإضافة إلى المقابلات، أجريت مراجعة للأدبيات السابقة بهدف تحديد وجمع بعض البيانات ذات الصلة بموضوع الدراسة، والتي ستوفر لنا معلومات أساسية أعمق عن الجوانب التي أثارها كل من تمت مقابلتهم، أو تلك التي لم نستطع تحصيلها. كانت هذه المعلومات عبارة عن إضافة مفيدة لتعزيز متانة النتائج، وساهمت في اكتساب فهم أكثر شمولية للموضوع.

سادسًا: محاور الدراسة

في حدود إشكالية الدراسة، ومن خلال الأسئلة الفرعية والأهداف الموضوعية سابقا، تم تقسيم البحث

إلى ثلاثة فصول:

1. الفصل الأول: جاء تحت عنوان الإطار النظري للدراسة ويتضمن أربعة مباحث. يتم التطرق في المبحث الأول إلى الإطار النظري والمفاهيمي للمؤسسات الناشئة بتبيان خصائصها والنظريات المرتبطة بها بالإضافة إلى أهميتها والتحديات التي تواجهها. أما المبحث الثاني فتم التعرض لأهم مصادر تمويل المؤسسات الناشئة كالتمويل المخاطر والملائكي والتمويل التشاركي وغيرها وتقديم آخر الإحصائيات والبيانات المتعلقة بنشاط كل نوع عالمياً. أما المبحث الثالث فنعرض فيه إلى دور النظم الأيكولوجية للابتكار في دعم المؤسسات الناشئة، وذلك بالتطرق لأهم هياكل دعم المؤسسات الناشئة كالحاضنات والمسرعات ومساحات العمل المشتركة، إضافة إلى بعض العوامل الأخرى المساعدة على إنشاء وتطور هذا القطاع، مع تقديم أمثلة عالمي كذلك عن كل عنصر.

2. الفصل الثاني: جاء تحت عنوان الدراسات السابقة وقسم إلى ثلاثة مباحث، يتم التطرق في المبحث الأول إلى أهم الدراسات السابقة المرتبطة بالنظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة، والذي حاولنا فيه الجمع بين دراسات باللغة العربية وأخرى باللغات الأجنبية. أما المبحث الثاني فننتقل فيه إلى الدراسات السابقة التي اهتمت بمختلف جزئيات دراستنا المتعلقة بآليات تطوير المؤسسات الناشئة، والمبحث الأخير نتطرق فيه إلى العلاقة بين تلك الدراسات والدراسة التي تقدمها أطروحتنا، وذلك بعرض نقاط التشابه والاختلاف بين ما قدمه وبين ما تم تقديمه في الدراسات السابقة، إضافة إلى توضيح القيمة المضافة من أطروحتنا.

3. الفصل الثالث: جاء تحت عنوان الإطار التطبيقي للدراسة وقسم إلى ثلاثة مباحث، المبحث الأول يتم فيه عرض مفهوم وخصائص المؤسسات الناشئة الجزائرية، إضافة إلى أهميتها وأهم العراقيل التي تواجهها. أما المبحث الثاني فيتم فيه البحث في هياكل دعم ومصادر تمويل المؤسسات الناشئة بالجزائر، وذلك بالتطرق إلى عرض مختلف تلك الهياكل والمصادر وتقييم أدائها في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة. أما المبحث الثالث فننتقل فيه إلى تقييم قابلية وجاهزية النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة بالجزائر لتتبنى مثل هذا النوع من المؤسسات، وذلك بالتطرق إلى مختلف مكونات هذا النظام من بيئة تنظيمية وتشريعية إلى اقتصاد المعرفة والبنية التحتية الرقمية وصولاً إلى الثقافة والمجتمع الجزائري وغيرها، خاتمين المبحث بعرض وتحليل مختلف النتائج التي تم تحصيلها من الفصل التطبيقي، والتي ساعدتنا في وضع عدد من النماذج والخرائط التي من شأنها مساعدة صانعي السياسة وأصحاب المؤسسات الناشئة في اكتساب رؤية واضحة حول القطاع في البلاد.

سابعا: مجال الدراسة وحدودها

تم إعداد الدراسة وتقديم النتائج المرتبطة بها في بلد الجزائر خلال الفترة الزمنية الممتدة من 2019 إلى 2021، وتم تقديم مجموعة من المؤشرات والمعطيات المتعلقة بأداء الجزائر في مختلف مكونات النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة. اختلفت تواريخ هذه المؤشرات بحسب اختلاف المعطيات والبيانات المتوفرة، ولكنها تجتمع كلها في الفترة الممتدة من 2016 إلى 2020.

تاسعا: صعوبات الدراسة

كأي موضوع حديث النشأة واجهتنا صعوبات في قلة المراجع المتعلقة بموضوع الدراسة، خاصة العربية منها، أما في الدراسة الميدانية فواجهتنا صعوبة كبيرة في الوصول إلى عدد من المؤسسات الناشئة لتشكيل عينة الدراسة، وصعوبة في جمع البيانات والمعلومات حول الموضوع خاصة وأن بداية بحثنا فيه صادفه التوجه الحديث للبلاد نحو تبني هذا القطاع، ما أدى إلى التغير السريع والمستمر في البيانات والمعطيات المتعلقة بالمؤسسات الناشئة وهيكل دعمها والبيئة التنظيمية والتشريعية المتعلقة بها، الأمر استدعى منا البقاء على يقظة تامة مع مختلف التغيرات التي تحصل بشكل يومي واستقطاب أكبر قدر من المعلومات التي تفيد دراستنا وإعادة ضبطها بشكل دوري. ولكن، رغم كل ذلك لم نعتبر كل ما واجهنا من صعوبات هي عراقيل بقدر ما اعتبرناها تحدي لنا لتقديم الأفضل، وللإحاطة بشتى جوانب الموضوع، وتقديم نتائج أفضل.



الفصل الأول

الإطار النظري للدراسة

تمهيد:

في ظل بيئة سريعة التغير والتطور جاء قطاع المؤسسات الناشئة ليمثل توجهها اقتصاديا جديدا ينقل الاقتصاد العالمي ويحوّله من اقتصاد تقليدي مبني على المادة الأولية إلى اقتصاد جديد مبني على المعرفة والمعلومات والتقنيات الرقمية المتطورة. ساعد في ظهور هذا القطاع جملة من العوامل أهمها جملة الابتكارات المرفوقة بثورة تكنولوجيا المعلومات والاتصال، واللذان سارعتا في إحداث تغييرات عميقة في اقتصادات بعض الدول، وساهمتا في تطوير جميع جوانب الحياة فيها.

إلا أن عملية إنشاء وإطلاق مؤسسة بصفة عامة أصبحت ظاهرة متعددة الأبعاد، خاصة إذا تعلق الأمر بمجال الابتكار والتكنولوجيا، ونظراً لصعوبات جمع البيانات وتعتها، لا تزال المعلومات عن المؤسسات الناشئة غير معروفة نسبياً للأكاديميين وواضعي السياسات ومجتمعات الأعمال، يشير الافتقار إلى نظرة عامة توليفية حول معرفة الإطار الذي يحدد النظام الإيكولوجي للمؤسسات الناشئة إلى وجود فجوة في البحث ويشكل تحدياً في إجراء مزيد من الدراسات، والتي منها دراستنا هذه.

في هذا السياق نهدف خلال هذا الفصل إلى التعرف على قطاع المؤسسات الناشئة كقطاع اقتصادي جديد، من خلال التطرق إلى نشأته ومختلف المفاهيم والنظريات المرتبطة به، إضافة إلى التطرق إلى مختلف مكونات النظام الأيكولوجي الداعم له من هياكل دعم ومصادر تمويل ومختلف الآليات الأخرى. وبالتالي يتم ضمن هذا الفصل تناول المباحث التالية:

- ✓ المبحث الأول: الإطار النظري والمفاهيمي للمؤسسات الناشئة؛
- ✓ المبحث الثاني: مصادر تمويل المؤسسات الناشئة؛
- ✓ المبحث الثالث: هياكل دعم المؤسسات الناشئة.

المبحث الأول: الإطار النظري والمفاهيمي للمؤسسات الناشئة

نحاول في هذا المبحث إلى الإحاطة بالإطار النظري والمفاهيمي للمؤسسات الناشئة، وذلك بالتطرق إلى تعريف هذا النوع من المؤسسات وتطورها التاريخي وأهم الخصائص التي تميزها، والنظريات المفسرة لها، إضافة إلى التطرق إلى أهم العراقيل التي تقف أمامها، محاولين في ذلك رفع بعض الغموض الذي يحيط بهذا القطاع المتميز.

مطلب 01: مفهوم وخصائص ونظريات المؤسسات الناشئة:

أولاً. مفهوم المؤسسات الناشئة وتطورها التاريخي.

مما لا شك فيه أن التركيز على ريادة الأعمال والشركات الناشئة في تحفيز الابتكار وخلق الوظائف والاقتصاد المتنامي يعود إلى آدم سميث الذي أكد على أن مهارات الأفراد ومعدل التوظيف هما محركان لتوليد الثروة وإنتاج المزيد من السلع والقيمة. في السنوات الأخيرة، أصبح مفهوم "Startup" جزءاً أساسياً من مصطلحات الأعمال خاصة بعد النجاح الكبير الذي عرفته مشاريع سان فرانسيسكو الجديدة وعلى الرغم من أن دور هذه المؤسسات كان موجوداً منذ سنوات عديدة، إلا أن النشأة التاريخية لمصطلح "Startup" ارتبطت بنشأة رأس المال المخاطر في سبعينات القرن الماضي، حيث تم استخدامه لأول مرة من قبل الباحث في معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا "David Birch" سنة 1979، والذي قام بتتبعه فيما بعد للإشارة إلى تلك الشركات التي تتجاوز إيراداتها مليون دولار ولكنها تضاعف حجمها على الأقل كل أربع سنوات.¹ أُعيد استخدام المصطلح مرة أخرى عام 1984 من طرف الباحثين "Judith Larsen" و"Everett Rogers" في إشارة منهما إلى تلك المؤسسات المرتبطة ارتباطاً وثيقاً برأس المال المخاطر والتكنولوجيا المتطورة.² بعدها عرف هذا المصطلح انتشاراً واسعاً واستخدم من طرف العديد من الأكاديميين ورواد الأعمال والهيئات الرسمية، والتي ندرج أهمها في الجدول التالي:

¹ S. Wise, B. Feld, "Startup Opportunities: Know when to quit your day job," Wiley; 2nd edition, 2017.

² Judith Larsen, Everett Rogers, 1984, "Culture Technology-High of Growth: Fever Valley Silicon, New York : Basic Books, Inc., Publishers. كتاب

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

الجدول رقم 01 : أهم التعريفات المعطاه للمؤسسات الناشئة

التعريف	السنة	الباحث
هي كل مؤسسة تواجهها حالة من عدم اليقين الاقتصادي في نظامها الأيكولوجي الذي تنشط فيه.	1988	Albert & Mougnot ³
هي ذلك النوع من المؤسسات التي تواجهها حالة من عدم اليقين بشكل أكثر من المؤسسات التقليدية والكبرى.	2000	Albert ⁴
تلك المؤسسات التي تنشط في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصال وبالتحديد في قطاع الأنترنت والبرمجيات، مهمتها الأساسية تطوير ونتاج تكنولوجيا الاتصال والالكترونيك.	2001	Colombo & Delmastro ⁵
هي المؤسسات حديثة النشأة التي تختص بتقديم منتجات أو خدمات التكنولوجيا الحديثة كالتكنولوجيا الحيوية والانترنت.	2002	Grundeis & Talaulicar ⁶
هي مؤسسات تميزها ابتكارات جذرية في قطاعات تكنولوجيا واعدة، ونمو سريع في السوق، وهيكل رأسمال مفتوح وتمويل خارجي.	2003	Jacquin ⁷
هي مؤسسة تعتمد على التكنولوجيا كجزء رئيسي من عملية تطوير منتجاتها أو من إستراتيجية إنتاجها وتسويقها في تحقيق النمو السريع.	2005	Park ⁸
هي مؤسسة صممت لتقديم منتجات أو خدمات جديدة في ظل حالة شديدة من عدم اليقين.	2010	Ries ⁹
هي منظمة مؤقتة مصممة للبحث عن نموذج عمل قابل للتكرار والتطوير والتوسع.	2010	Blank ¹⁰

³ ALBERT, Philippe et MOUGENOT, Philippe. La création d'entreprises high-tech. Revue française de gestion, 1988, vol. 68, p. 106-118, p109.

⁴ Albert, P. (2000). La création d'entreprises de haute technologie. In Histoire d'entreprendre—Les réalités de l'entrepreneuriat (EMS, pp. 149–160), p152.

⁵ Colombo, M. G., & Delmastro, M. (2001). Technology-Based Entrepreneurs: Does Internet Make a Difference? 14, p177.

⁶ Grundeis, J., & Talaulicar, T. (2002). Company Law and Corporate Governance of Start-ups in Germany: Legal Stipulations, Managerial Requirements, and Modification Strategies. 28, p1.

⁷ Jacquin, J. (2003). Les jeunes entreprises innovantes: Une priorité pour la croissance. la documentation française, p7.

⁸ Park, J. S. (2005). Opportunity recognition and product innovation in entrepreneurial hi-tech start-ups: A new perspective and supporting case study. Technovation, 25(7), 739–752, pp 740-741.

⁹ Ries, E. (2010). What is a startup? <http://www.startuplessonslearned.com/2010/06/what-is-startup.html>

¹⁰ Blank, S. (2010, January 25). Steve Blank What's A Startup? First Principles. Steve Blank. <https://steveblank.com/2010/01/25/whats-a-startup-first-principles/>

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

هي مؤسسة صممت لتنمو بسرعة، وكونها أسست حديثاً أو أن يكون لها ارتباط بالتكنولوجيا الحديثة، أو أن تكون قد تلقت تمويلها من رأس المال المخاطر لا يجعل منها بالضرورة مؤسسة ناشئة.	2012	Graham ¹¹
هي كل مؤسسة تمتلك قدرات كبيرة في النمو، شرط ألا يتجاوز عمرها 3 سنوات، ولا توظف أكثر من 80 عامل، ولا تتعدى أرباحها 20 مليون دولار.	2013	Robehmed ¹²
هي كل مؤسسة لم يتعدى معدل إيراداتها 50 مليون دولار في السنة، وعدد عمالها الـ 100 موظف، وقيمتها السوقية الـ 500 مليون دولار.	2014	Wilhelm ¹³
كل مؤسسة سريعة النمو يرتاح عمرها بين 4 أو 5 سنوات، لا يقل عدد عمالها عن 10 عمال، يفوق معدل نموها سنوي 20 % ويقاس بعدد العمال أو حجم الإيرادات.	2016	ISED ¹⁴

المصدر: من إعداد الباحثة

نلاحظ من الجدول أن التعريفات المعطاه للمؤسسات الناشئة تختلف من باحث إلى آخر، وبالتمعن قليلا بين هذه التعاريف نجد أن هناك من الباحثين من اعتمد في تحديده لمفهوم المؤسسة الناشئة على صفاتها الكمية التي يمكن قياسها، كالعمر، الحجم (عدد العمال والقيمة السوقية والإيرادات) والنمو. حيث اشترك كل من "Robehmed" و"Wilhelm" و"Blank" و"ISED" في اعتبارهم أن صفة مؤسسة ناشئة تطلق على المؤسسة حديثة النشأة التي لم تصل بعد إلى عدد عمال أو إيرادات أو أرباح كبيرة. نرجح الاعتقاد السائد عند أولئك الباحثين إلى المفهوم اللغوي لمصطلح "Startup" الذي يقسم إلى لفظي "Start" الذي يعني الانطلاق و"up" الذي يعني النمو المرتفع. أي أن مصطلح "Startup" يعني الإنطلاق في النمو المرتفع. حسب رواد هذا التوجه فإن المؤسسة الناشئة تتوقف عن كونها ناشئة بعد وصولها لمرحلة النضج في السوق وتذهب لكونها مؤسسة كبيرة، وهو الأمر الذي المفهوم من قلبه الصحيح.

¹¹ Graham, paul. (2012). Startup = Growth. <http://www.paulgraham.com/growth.html>

¹² Robehmed, N. (2013). What Is A Startup? Forbes.

<https://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/>

¹³ Wilhelm, A. (2014). What The Hell Is A Startup Anyway? TechCrunch.

<http://social.techcrunch.com/2014/12/30/what-the-hell-is-a-startup-anyway/>

¹⁴ ISED. (2016). Key Small Business Statistics. Innovation, Science and Economic Development Canada Small Business Branch, p12.

نلاحظ أيضا أن هناك من الباحثين من ربطوا مفهوم المؤسسات الناشئة بعنصر الابتكار التكنولوجي، ونلاحظ ذلك جليا في تعريف كل من "Colombo & Delmastro"، "Grundeit&Talaular"، "Park" و"Jacquin". حيث أشارو إلى المؤسسات الناشئة على أنها ذلك النوع من المؤسسات التي ترتكز استثماراتها على قطاع التكنولوجيا الحديثة، والتي تقدم ابتكارا تكنولوجيا مرتبط بنمو قويوسريع في السوق. نلاحظ أن هذه التعريفات ضيقت مفهوم المؤسسات الناشئة وحصرته في الابتكارات التكنولوجية وأهملت باقي أنواع الابتكار التي من الممكن أن تتجسد في مختلف القطاعات الأخرى، كالابتكارات الغذائية، الصحية، البيئية وغيرها. تجدر الإشارة كذلك أن هذا الاعتقاد في مفهوم المؤسسات الناشئة هو الاعتقاد الأكثر شيوعا إلى يومنا هذا، ويرجع سبب ذلك إلى قصص النجاح الكبيرة التي حققتها بعض المؤسسات الناشئة في المجال التكنولوجي خاصة تلك المرتبطة بتكنولوجيا الإعلام والاتصال مثل "google"، "facbook"، "watsApp" وغيرها.

أما بقية الباحثين ي الجدول فتوجوا نحو اعتماد عنصر النوع في تعريفهم للمؤسسة الناشئة، واعتبروها كمؤسسة تواجهها حالة من عدم اليقين في بيئة أعمالها، ويرجعون ذلك لكون تلك المؤسسات تقدم منتجات مبتكرة تستهدف خلق أسواق جديدة تغطي عليها حالة من عدم اليقين التام. مثلما هو واضح تماما في التعريف المقدم من طرف Eric Ries الذي ارتكز على عنصر الابتكار وعدم اليقين في تعريفه للمؤسسة الناشئة، مشترطا على ألا يكون الابتكار كليا في المنتج أو الخدمة المقدمة، بل يمكن أن يكون جزئيا ويمس أحد الجوانب فقط.

تجدر الإشارة أن Ries هو رائد أعمال أمريكي، وبالتدقيق في تعريفه رفقة التعريفات المعطاه من طرف رواد الأعمال الأمريكيين Blank Steve و Graham Paul الواردين في الجدول، نجد أنهم عالجوا مفهوم المؤسسات الناشئة من زاوية نظر ترتكز على ريادة الأعمال، ويتضح ذلك في اعتماد Blank على نموذج الأعمال في إعطائه تعريفا للمؤسسة الناشئة واعتبرها تلك المؤسسة التي تبحث عن نموذج أعمال قابل للتكرار والتطور (قابلة للتكرار معناه جعل المنتجات متاحة باستمرار للمستخدم النهائي بغض النظر عن الطلب وقابلة للتطوير معناه القدرة على زيادة وتنامي حجم الطلب من طرف العملاء). هناك ثلاثة عناصر رئيسية في تعريف Blank هي: البحث عن احتياجات غير محققة في السوق وتقديم منتج أو خدمة بميزات تتلاءم مع تلك الاحتياجات، تقديم فرضيات حول مكونات نموذج العمل قابل للتكرار حتى يتم إثباتها، والتحقق بسرعة من صحة تلك الفرضيات من خلال التحقق مما إذا كان العملاء يتصرفون كما يتنبأ النموذج وإذا كانت القيمة المعروضة هي شيء يرغب العملاء في اقتنائه.

على عكس "Ries" الذي ارتكز على عنصر الابتكار وعدم اليقين وأهمل عنصر النمو، و"Blank" الذي انصب اهتمامه على تطوير نموذج الأعمال، قام "Graham Paul" بتقديم تعريف شامل وأقرب لما يكون واضح ومناسب للمصطلح مؤسسة ناشئة، وذلك باعتباره أن ما يجعل المؤسسة ناشئة ليس ارتباطها بقطاع التكنولوجيا أو المخاطرة مثلما سرده بقية الباحثين، وإنما هو ارتباطها الوطيد بالنمو السريع، موضحاً بأن عملية النمو هذه مرتبطة بتحقيق شرطين أساسيين:

- أولاً: أن يكون المنتج أو الخدمة موجه لعدد كبير من العملاء
- ثانياً: أن يصل المنتج أو الخدمة إلى أولئك العملاء في أسرع وقت.

نلاحظ أن التعريفات السابقة وإن اختلفت عن بعضها البعض في الطبيعة إلا أنها اجتمعت على وجوب توفر ثلاثة عناصر أساسية في إعطاء مفهوم للمؤسسة الناشئة هي: الابتكار مهما كان نوعه، المخاطرة الناتجة عن عدم اليقين والنمو السريع. ومنه يمكن القول أن المؤسسات الناشئة هي: نوع جديد من المؤسسات التي تعمل في ظل عدم اليقين التام الناتج عن تقديم إبتكارات جديدة لمنتجات أو خدمات أو صيغة فريدة لمنتجات أو خدمات قديمين، تسعى للنمو والتوسع بشكل كبير وسريع وخلق سوق جديدة أو الاستحواذ على أكبر جزء من السوق الحالية.

ثانياً. خصائص المؤسسات الناشئة:

يؤدي حديثنا عن خصائص المؤسسات الناشئة إلى إعطاء فهم أفضل عن هذه المؤسسات، وتبيان الفرق بينها وبين المؤسسات التقليدية الأخرى. فالهدف الرئيسي من ذلك هو معالجة الفجوات المعلوماتية المتعلقة بدراسة ريادة الأعمال في مجال المؤسسات الناشئة، حيث أن غالبية الدراسات الأكاديمية خاصة العربية منها، لديها خلط في المفاهيم حول المؤسسات الناشئة والفرق بينها وبين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. إذن فهناك العديد من المؤشرات المتعلقة بالنمو والأداء والتمويل، والتي نستطيع من خلالها تمييز ما إذا كان المشروع الجديد أي المؤسسة المعنية ناشئة أم كلاسيكية. وأكثر الخصائص الشائعة والمرتبطة ارتباطاً وثيقاً بالمؤسسات الناشئة هي كالتالي:

1. **النمو السريع:** يطلق على المؤسسات الناشئة مصطلح المؤسسات الناشئة سريعة النمو ويقصد بهذا المصطلح: "مؤسسات مصممة للتطوير بسرعة كبيرة (نسبة نمو تفوق 15% مقارنةً بأقرانها)، مع تركيزها على النمو العالمي دون عوائق، وذلك بسبب قاعدتها الجغرافية ودعمها التقنيات التنظيمية الجديدة والسريعة".¹⁵ فالمؤسسات الناشئة هي مؤسسات جديدة نسبياً جالبة لابتكارات حديثة ومن المفترض أن

¹⁵ Bente Broers, 2016, The Characteristics Of A Fast-Growing Start-Up, Master Thesis In Business Administration Organization Design & Development, Nijmegen School Of Management, radbood univercity, P15.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

يكون لديها قدرة عالية للنمو، تم تصميمها لتنمو بسرعة،¹⁶ وكل شيء آخر مرتبط ببيئتها ينتج عن الحاجة للنمو السريع.¹⁷

تعتبر خاصية النمو السريع أفضل الخصائص التي تتميز بها المؤسسات الناشئة لأنها تمكنها من تطوير أعمالها الأولية إلى مؤسسة عالمية كبيرة، حيث سرعان ما ينتهي المطاف بها إلى ما يسمى بمؤسسات يونيكورن الناشئة "Unicorn start-ups" والتي تعرف على أنها "المؤسسات الناشئة التي تقدر قيمتها بـ 1 مليار دولار أو أكثر".¹⁸ إلى غاية جوان 2021 كانت تنشط أكثر من 700 يونيكورن عبر العالم، والجدول التالي يعرض أهمها:

الجدول رقم 02: أهم مؤسسات يونيكورن ناشئة بالعالم لسنة 2021 وقيمة كل مؤسسة

الدولة	تاريخ الإطلاق	القيمة (مليار \$)	المؤسسة
الصين	2017/04/07	140	Bytedance
الو.م.أ.	2014/01/23	95	Stripe
الو.م.أ.	2012/12/01	74	SpaceX
الصين	2015/03/31	62	Didi Chuxing
السويد	2011/12/12	45.6	Klarna
الو.م.أ.	2014/12/30	39	Instacart
البرازيل	2018/03/01	30	Nubank
الو.م.أ.	2018/10/26	28.7	Epic Games
الو.م.أ.	2019/02/05	28	Databricks
الو.م.أ.	2019/10/09	27.6	Rivian

Source : Cbinsights, 2121, The Complete List Of Unicorn Companies, available on :

<https://www.cbinsights.com/research-unicorn-companies>, Accessed 26/06/2021.

2. قابلية التوسع: للمؤسسات الناشئة قدرة كبيرة على التوسع في الأسواق،¹⁹ حيث يتم بناء

نموذجها بالطريقة التي يمكن فيها تقديم المنتج أو الخدمة في العديد من الأسواق المختلفة في وقت واحد.

¹⁶Hanieh Esmailpourmotlagh,2018, Why startup entrepreneurs acquire capital through equity crowdfunding?, Master's Degree in Strategy, Innovation and Sustainability(MSIS), Lappeenranta University Of Technologyschool of Business, P46.

¹⁷Richard Bedna and all, 2018, Startup Revenue Model Failures, Montenegrin Journal of Economics, Vol. 14, No. 4, p141.

¹⁸Bente Broers, 2016, op cit, P15.

¹⁹Hanieh Esmailpourmotlagh,2018, op cit, P46.

²⁰ وذلك يكون بالبحث عن قيمة لمنتج أو خدمة يحتاجها عدد كبير من الناس، وأن تصل تلك القيمة إلى جميع هؤلاء الناس (graham paul)، وهذا الأمر غير شائع عند أغلب المؤسسات التقليدية الأخرى، فمعظم المؤسسات الناشئة تستند على التكنولوجيا. ²¹ أين يمكن لها الوصول وبسهولة إلى سوق كبير جدا عبر الأنترنت دون أن يستدعي الأمر تواجدها عند عملية الشراء أو تواجدها في نفس البلد. وفي هذا الأمر؛ أعطى المستثمر ورجل الأعمال "paul graham" مثالا عن الفرق بين محرك "google" ومحل الحلاقة، فمحل الحلاقة يقدم خدمة يحتاجها جميع الناس، لكنه لا يستطيع الوصول إلى عدد كبير جدا منهم، وحتى وإن تنقل عدد كبير من الناس إليه؛ فهو لن يستطيع خدمتهم كلهم. في حين أن محرك البحث "google" يستطيع أن يصل ويلبي خدمة عدد ضخم من الزبائن وفي نفس الوقت.

3. **المخاطرة:** المؤسسات الناشئة مبنية على فكرة إبداعية فريدة ومختلفة، مما يجعل تنفيذها ونجاحها غير مؤكد ومحفوف بالمخاطر. ²²

4. **الإبتكار:** يمكن تفسير الإبتكار في المؤسسات الناشئة كعملية ونتيجة، ²³ ففي عالم هذه المؤسسات؛ الفكرة والإبتكار السريع هما أساس كل شيء، ²⁴ حيث تقوم هذه الأخيرة بإبتكار منتج أو خدمة جديدة تماما، ولا تستند إلى عروض مكررة لكيانات أخرى قائمة في السوق أو تقوم بتقليدها، ²⁵ وهذا ما يجعل العديد من الشركات الكبرى اليوم تتوقف عن الإبتكار الداخلي، وبدلا من إنفاق الملايين فيه؛ تلجأ هذه الأخيرة إلى شراء المؤسسات الناشئة المبتكرة، ²⁶ أو ما يسمى بالاستحواذ. وفي الأصل غالبا ما يتم إعداد المؤسسات الناشئة باستخدام إستراتيجية خروج مصممة، والتي تعني أن المؤسسات الناشئة في أغلب الأحيان مستعدة في نهاية المطاف ليتم بيعها للشركات الكبرى أو المدرجة في البورصة ²⁷، وهي بذلك تلعب دورا في تمكين المؤسسات الناشئة وتساعد على توفير خيارات الخروج من خلال

²⁰ European union, interreg,2017, Startup Manual, Guide to start and launch your startup business inTallinn, Riga and Turku, spring board, P4.

²¹ European union, interreg,2017, STARTUP MANUAL, op cit, P6.

²² European union, interreg,2017, STARTUP MANUAL, op cit, P5

²³ Dae Soo Choi and all, 2020, How Does Technology Startups Increase Innovative Performance? The Study of Technology Startups on Innovation Focusing on Employment Change in Korea, p 3, https://www.researchgate.net/publication/338553139_How_Does_Technology_Startups_Increase_Innovative_Performance_The_Study_of_Technology_Startups_on_Innovation_Focusing_on_Employment_Change_in_Korea, seen as : 16/01/2020, at 19 :10.

²⁴ European union, interreg,2017, STARTUP MANUALop cit, P8

²⁵ Joanna Szarek, Jakub Piecuch, 2018, The importance of startups for construction of innovative economies, International Entrepreneurship | Przedsiębiorczość Międzynarodowa, 4(2), 69-78, p 70.

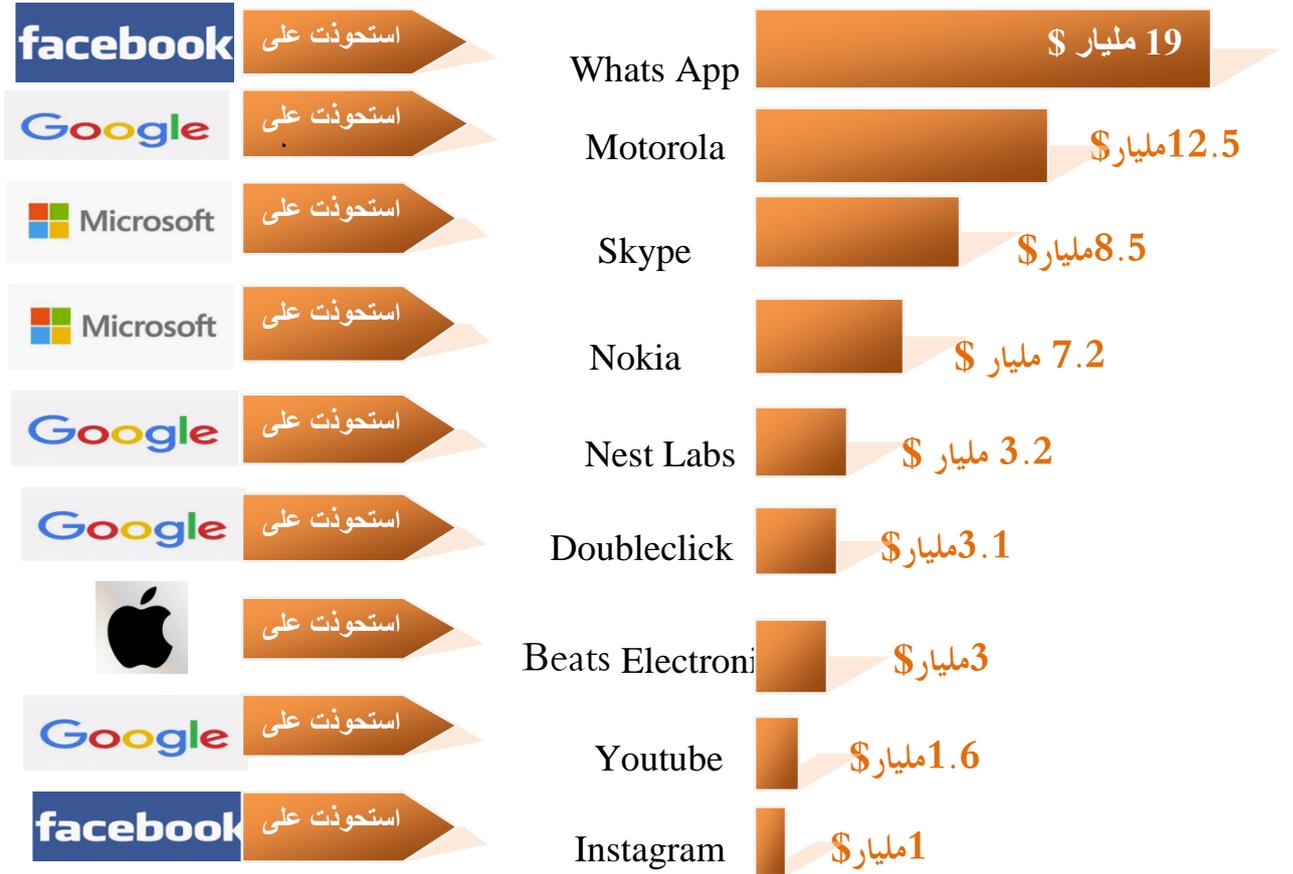
²⁶ European union, interreg,2017, STARTUP MANUAL, op cit, P8

²⁷ Hanieh Esmaeilpourmotlagh,2018, op cit, P46.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

الاستحواذ،²⁸ وغالبا ما يتراوح مبلغ البيع ما بين 5 و50 مليون دولار، ولا تشتري الشركات الكبرى فكرة المؤسسة الناشئة فقط؛ بل تشتري أيضا الأشخاص الذين يعملون عليها.²⁹ في الشكل التالي نوضح عديد عمليات الاستحواذ التي قامت بها شركات عملاقة على مؤسسات ناشئة إيماننا بأنها الأسلوب الإبتكاري سهل التطبيق فيها.

الشكل رقم 01: أكبر الإستحواذات التاريخية على المؤسسات الناشئة بقيمة كل مؤسسة أثناء الإستحواذ.



Source : <https://www.ecoreuil.fr/m/blogpost/thumb/ryE1JNG :jpg>, , Accessed 26/06/2021.

5. مؤقتة: كونك شركة ناشئة عادةً ما تكون حالة مؤقتة ، حيث يؤدي تاريخ العمل الناضج ومعرفة مجال السوق إلى تحليل ممارسات العمل الحالية، وبالتالي تقليل ظروف عدم اليقين الشديد.³⁰ كما أن غالبية المؤسسات الناشئة ليس لديهم تاريخ أو لديهم تاريخ محدود للغاية به سنة أو سنتين من البيانات.³¹

²⁸ Alessandra Colombelli and all, 2016, To Be Born Is Not Enough: The Key Role of Innovative Startups, Discussion Paper No. 9733, IZA, P.O. Box 7240, 53072 Bonn, Germany P 18.

²⁹ Joanna Szarek, Jakub Piecuch, 2018, The importance of startups for construction of innovative economies, op cit, p 71.

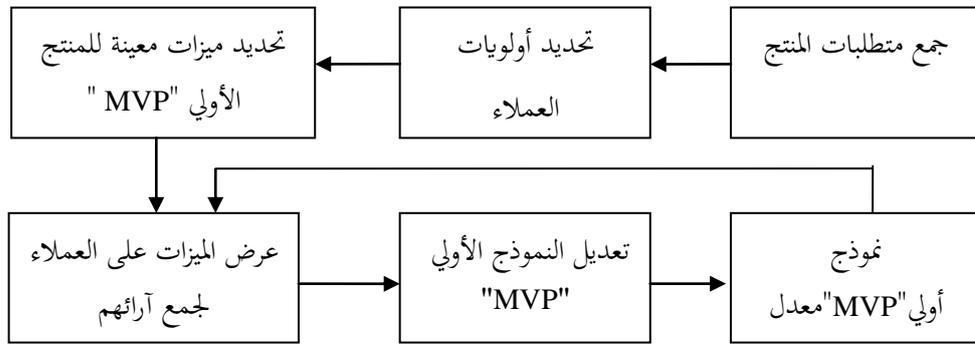
³⁰ Joanna Szarek, Jakub Piecuch, 2018, op cit, p 70.

³¹ Murat Akkaya, 2019, Startup-Valuation -Theories-Models-and-Future, p 138, available in <https://www.researchgate.net/publication/335992591>, seen as : 25/01/2020, at 15 :19.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

6. التعلم بالممارسة الذهنية: حيث لا يوجد دليل شامل يساعد على إنشاء مؤسسة ناشئة ناجحة على خلاف النصائح الجيدة المتوفرة والمنتشرة في الدراسات الأكاديمية أو عبر مواقع الانترنت، فعملية بناء مؤسسة ناشئة في تغير مستمر تمليه ظروف السوق، الاستثمارات، العادات، التطور التكنولوجي وما إلى ذلك، وهذا ما يفضي أيضا إلى عدم وجود نموذج عمل محدد أو موحد، وبالتالي فالطريقة الأكثر تحديداً للحصول على ملاحظات دقيقة حول أنشطة المؤسسة هي إجراء اختبار حقيقي مع عملاء حقيقيين ومنتجات أو خدمات حقيقية، وهو ما يسمى بالنموذج الأولي "MVP"³² للمنتج أو الخدمة،³³ أو المنتج القابل للتطبيق. يمكن أن يتراوح النموذج من بطاقة ورقية إلى قطعة معقدة من البرمجيات، ويمكن أن يكون منخفضاً أو عالي الدقة.³⁴ حيث يقوم هذا النموذج بتقليل مخاطر بناء منتجات لا يريدها الزبون،³⁵ ومساعدة المؤسسة على إثبات أن نموذج العمل المختار يعمل بالشكل المطلوب.³⁶ يتم استخدامه كوسيلة لمناقشة الأفكار مع أصحاب المصلحة والاتصال بأعضاء الفريق،³⁷ إضافة إلى اعتباره أداة التعلم الخاصة بالمؤسسة لأنه يمكنها من التحقق من صحة الفرضيات الموضوعية.³⁸ يتم تشكيل النموذج الأولي عبر مراحل محددة، وتؤثر في عملية تشكيلية عدة جهات معينة نوضحها في الشكل التالي:

الشكل رقم 02: سلسلة تطوير النموذج الأولي المصغر "MVP" في المؤسسات الناشئة



المصدر: من إعداد الباحثة بناء على معطيات في

- Nirnaya Tripathi and all, 2019, Startup ecosystem effect on minimum viable product development in software startups, Information and Software Technology, p4.

³² MVP: Minimum Viable Product

³³ European union, interreg,2017, STARTUP MANUAL, op cit, P5

³⁴ Tripathi, Nirnaya, et al. "Startup ecosystem effect on minimum viable product development in software startups." *Information and Software Technology* 114 (2019): 77-91, p4.

³⁵ RIES

³⁶ Chu Quynh Anh, 2015, Lean Startup Practices in Finland, Bachelor's thesis, Degree Programme in Facility Management, School of Business and Service management, jamk university of applied sciences, pp 27-28.

³⁷ Nirnaya Tripathi and all, 2019, Startup op cit, p4.

³⁸ Chu Quynh Anh, 2015, op cits, pp 27-28.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

حيث يمر تشكيل النموذج الأولي بمراحل محددة، تبدأ بجمع متطلبات حول المنتج أو الخدمة المراد تقديمها من السوق بواسطة أدوات جمع البيانات كالاستبيان، المقابلة، الملاحظة وتحليل المنتجات المماثلة، ثم يتم تحديد ميزات معينة لمنتج أولي وعرضها على العملاء لجمع آرائهم للتحقق من أنها تلبي احتياجاتهم، بعدها يتم تعديل النموذج الأولي على أساس آراء العملاء واستنادا إلى المعرفة والمهارة التي يتمتع بها صاحب المؤسسة وفريقه، ثم عرضه مرة أخرى على العملاء لتكرار النموذج بهدف التأكد من صحة الفرضيات الموضوعية. وبالتمعن في المراحل التي تمر بها عملية تطوير النموذج الأولي، يمكننا ملاحظة تأثير بعض العوامل في مراحل عملية التطوير المختلفة يمكن تلخيصها في الجدول التالي:

الجدول رقم 03: العوامل المؤثرة في تطوير النموذج الأولي المصغر "MVP"

العامل	تطوير النموذج الأولي "MVP"
رواد الأعمال	إن سمات رواد الأعمال، مثل الاهتمام بالريادة، الكفاءة، والقدرة على المخاطرة، تؤثر على تطوير "MVP" من خلال جعل المنتج أكثر توجهاً نحو الأعمال التجارية والعملاء.
التكنولوجيا	تؤثر التكنولوجيا الناشئة واستخدام البرامج الانترنت على تطوير "MVP"، حيث تساهم في ضمان مستوى مرض من الأداء، وميزات عصرية للنموذج، إضافة إلى توفير الوقت.
السوق	يتم تشكيل النموذج الأولي وفقاً لمدى ملاءمته للسوق، حيث يمكن أن يؤثر نوع السوق المستهدف (محلي أو عالمي)، أو نوع قطاع السوق (حساس أو غير حساس) على تطوير النموذج، على سبيل المثال: قد يدفع السوق المحلي ذو الحجم المحدود أعضاء المؤسسة إلى النظر في وجهات نظر العملاء المحليين أثناء تطوير "MVP" والتحقق من صحته، ثم تعديله في وقت لاحق ليتناسب مع السوق العالمية.
عوامل الدعم	يمكن أن تساعد العوامل الداعمة كالحاضنات والمسرعات وغيرها من العوامل، المؤسسين عديمي الخبرة في تطوير نموذجهم الأولي، عن طريق تقديم برامج الدعم، وتوفير فرص للاحتكاك بالخبراء والحصول على نصائحهم وتعليقاتهم بشأن تطوير "MVP".
التمويل	التمويل الكافي يمكن أعضاء الفريق المؤسس من العمل بدوام كامل لإجراء تطوير "MVP" بشكل فعال وجذاب، مما يسمح لهم بإطلاق المنتج في الوقت المناسب في السوق، وجذب المستثمرين إليه.
رأس المال البشري	يمكن لأعضاء الفريق الموهوبين الذين يتمتعون بالمهارات اللازمة والخلفيات المتنوعة توفير متطلبات الجودة، والمساعدة في تصميم وتطوير "MVP" بشكل أفضل، واختباره بدقة أكثر مع العملاء.

Source : Nirnaya Tripathi and all, 2019, Startup ecosystem effect on minimum viable product development in software startups, Information and Software Technology, p16.

7. وحدة الفريق: يتميز فريق المؤسسات الناشئة بالوحدة والتجانس، مما يعني أن جميع أعضائه يتشاركون في نفس السمات والمهارات والخصائص،³⁹ كما يعتبر فريق المؤسسة الناشئة هو أكبر أصولها، حيث يمكن تقدير قيمة المؤسسة فقط من خلال أداء فريقها إذا لم يتم بعد إطلاق المنتج أو الخدمة والوصول إلى مرحلة الإيرادات،⁴⁰ كما تُنسب معظم حالات فشل المؤسسات الناشئة إلى الفريق وليس إلى المنتج،⁴¹ هذا لأنه يمثل قاعدة للعمليات المستقبلية، حيث تعد مواقف وقدرات أعضائه عاملاً ذو أهمية قصوى للنجاح المحتمل للمؤسسة. هذه القدرات والمواقف غالباً ما تدور حول: الحماس والالتزام والقدرة والشغف على التعلم، إضافة إلى مشاركة القائد في نفس الرؤية مع بذل قصارى جهدهم لتحقيقها. تشير بعض الدراسات إلى أن شغف فريق المؤسسة الناشئة هو المعيار الأكثر أهمية. إذ حتى لو افترق فريق المؤسسة إلى الخبرة في المجال الذي كانوا يعملون فيه، فالاستثمار في المؤسسة سيستمر طالما أبدى فريقها شغفاً وحماساً، وعندما يفتقر فريق الإدارة إلى الحماس فقد يكون احتمال نجاحها أقل.⁴²

إضافة إلى ذلك وجب أن تتميز فرق المؤسسات الناشئة الناجحة والجيدة الأداء بمزيج من المهارات المهنية المختلفة واللازمة لبناء المنتج أو إطلاق الخدمة.⁴³ يتمثل هذا المزيج من المهارات في: قيادة الأعمال، إدارة علاقة العملاء، البرمجة والمبيعات، وتكوين الفريق في هذه المهارات مهم جداً. حيث ترتبط قيادة الأعمال بالقيادة وتساعد على التزام باقي أعضاء الفريق برؤية المؤسسة، إضافة إلى دفع فكرة صاحب المشروع نحو السوق، أما الدور الثاني فيتمثل في إدارة علاقة العملاء للتأكد من أن احتياجات مستخدمي الخدمة أو المنتج معروفة وتستخدم في العرض، حيث تلعب علاقة العملاء دوراً مهماً في شرح نجاح التكنولوجيا الجديدة، أما البرمجة، فهي المسؤولة عن وضع الخدمة أو المنتج معاً في العالم الرقمي، فمع استخدام التقنيات المتاحة، يقوم المبرمج بترجمة أفكار الرائد وتعليقات العملاء إلى المنتج النهائي. وأخيراً، يقوم الدور الرابع، والمتمثل في المبيعات بجعل المؤسسة مربحة وإنشاء قنوات العرض والمبيعات مع الموردين والعملاء.⁴⁴

³⁹ Anna Brattström, 2019, Working with Startups? These are the Three Things You Ought to Know about Startup Teams, technology innovation management review, volume 9, issue 11, p 6.

⁴⁰ European union, interreg,2017, STARTUP MANUAL, op cit, P6.

⁴¹ Anna Brattström, 2019, op cit, p 5.

⁴² Bente Broers, 2016, The Characteristics Of A Fast-Growing Start-Up, Master Thesis In Business Administration Organization Design & Development, Nijmegen School Of Management, radbood univercity, P16.

⁴³ European union, interreg,2017, Startup Manual, op cit, P6.

⁴⁴ Bente Broers, 2016, op cit, pp 17-18.

8. الحاجة المستمرة للتمويل: حيث تتطلب حاجة الشركات الناشئة المستمرة للنمو حاجة كبيرة إلى التمويل وإعادة التمويل، وهذا يعني بشكل أساسي أن الشركات الناشئة تحتاج إلى الاعتماد على تمويل الأسهم بينما تنمو الشركات الصغيرة مع أرباحها الخاصة التي قد تستغرق وقتها.⁴⁵

ثالثاً: نظريات المؤسسات الناشئة:

على الرغم من أن البحث في "إنشاء مشروع جديد" ليس بالأمر الجديد؛ إلا أن البحث في إنشاء المؤسسات الناشئة؛ خاصة في مراحلها الأولى يعد أمراً ناشئاً، سواء من الجانب النظري أو التطبيقي. تعددت وجهات نظر العلماء حول ظاهرة إنشاء المؤسسات الناشئة، لذا تم تصميم هذا المطلب لتحليل وجهات النظر تلك، بإلقاء الضوء على بعض النظريات المختارة للمؤسسات الناشئة، وذلك من أجل تعزيز المعرفة، واستكشاف السياق الذي تحدث فيه هذه الظاهرة الجديدة.

1. نظريات ريادة الأعمال التي تركز على المؤسسات الناشئة:

على الرغم من أن قطاع المؤسسات الناشئة مهم جداً لبناء الإقتصاديات، وأن انتشاره أصبح ملحوظاً في الآونة الأخيرة عبر دول العالم؛ إلا أن عدداً كبيراً من مؤسساته تعاني من الفشل، ورغم أن الأسباب الكامنة وراء هذا الفشل متعددة ومعقدة (والتي سوف نحقق فيها لاحقاً)؛ إلا أنه تم الاعتراف بأن ريادة الأعمال هي أحد العوامل المهمة التي تؤثر على أداء هذه المؤسسات⁴⁶. هناك العديد من الدراسات التي ركزت على مناقشة وشرح العديد من المشاكل السائدة في المؤسسات الناشئة من منظور نظريات ريادة الأعمال، وتركيز هذه الفئة من النظريات على الشركات الناشئة قد يكون لعدة أسباب. أولاً؛ تتعامل ريادة الأعمال مع الفكرة والإبداع والابتكار وتطوير المنتج أو الخدمة الجديدة والفرصة وما إلى ذلك⁴⁷. وكل هذه المفاهيم هي جزء لا يتجزأ من المؤسسات الناشئة، وبالتالي؛ فإن نظريات ريادة الأعمال أكثر عرضة للنظر في المراحل الأولى من أي عمل تجاري أو مؤسسة ناشئة. إضافة إلى ذلك؛ تدور المؤسسات الناشئة حول تحويل الأفكار المبتكرة إلى أعمال مثل ما رأيناها سابقاً، وهذا يعد نقطة حرجة في دراسات ريادة الأعمال. كإنشاء مشروع جديد، خلق قيمة مضافة، التعرف على الفرص، وتقييمها

⁴⁵ Esmailpourmotlagh,2018, op cit, P46.

⁴⁶ Nino Dvalidze, Evangelos Markopoulos, 2019, Understanding the Nature of Entrepreneurial Leadership in the Startups Across the Stages of the Startup Lifecycle, AHFE 2019, AISC 961, p 281,

⁴⁷ Aidin Salanzadeh, and Hiroko Kawamorita Kesim. "Startup companies: Life cycle and challenges." 4th International conference on employment, education and entrepreneurship (EEE), Belgrade, Serbia. 2015.

واستغلالها. إذن دراسة زيادة الأعمال تعني دراسة الأنشطة التي يمكن أن تقود شخصًا ما إلى إنشاء كيان جديد، وتعتبر المؤسسات الناشئة جوهر هذا النوع من زيادة الأعمال.⁴⁸

تساعد نظريات زيادة الأعمال على إلقاء بعض الضوء على كيفية تحسين احتمالات نجاح المؤسسة الناشئة، في حين تعتبر القيادة تعتبر حاسمة لبقائها⁴⁹

2. نظرية جوزيف شومبيتر:

أكد شومبيتر على أن عملية إنشاء مؤسسات جديدة لها تأثير إيجابي وهام على عملية النمو الإقتصادي وخلق الوظائف،⁵⁰ وكان واحدًا من الرواد الذين ربطوا زيادة الأعمال بالقيادة،⁵¹ وركزوا على إعطاء مفهوم لعملية خلق زيادة الأعمال الحقيقية، فبالنظر إلى القطاعات الإقتصادية السائدة نجد العديد من رواد الأعمال "التكرارين" هؤلاء الذين ينشؤون مؤسسة تشبه إلى حد كبير المؤسسات القائمة بالفعل، وعدد قليل من رواد الأعمال المبتكرين الحقيقيين (القادة). وفقًا لشومبيتر؛ فإن إمكانية ونشاط رواد الأعمال بالاعتماد على اكتشافات العلماء والمخترعين، تخلق فرصًا جديدة تمامًا للاستثمار والنمو والتوظيف، وأن الأرباح المحققة من هذه الابتكارات هي الدافع الحاسم وراء حدوث طفرات جديدة في النمو،⁵² ويُنظر إلى مؤسسي الشركات الجديدة على أنهم هؤلاء الأفراد الذين يصفهم "أنواعًا حيوية" يعرضون "ميزاتهم الأساسية" من خلال إدخال "الجديد" في مختلف الأنشطة و "الانفصال عن الروتين الثابت" الذي يتم الالتزام به عادةً من قبل المديرين. من جهة أخرى؛ أعطى شومبيتر (1934) دورًا رئيسيًا للـ "القائد" على أنه "هو رائد الأعمال المبدئي القادر على تقديم منتج جديد أو عملية جديدة أو تغيير تنظيمي ثوري وسط مجموعة من المقلدين"،⁵³ وبهذا يحدد شومبيتر الفرق بين الأعمال الريادية إن كانت إبتكارية أم تقليد لما هو سائد من أعمال، وهذا ما ينطبق تمامًا على الفرق بين المؤسسات الناشئة وباقي المؤسسات التقليدية الأخرى.

⁴⁸ Alessandra Colombelli and all, 2016, op cit, P 16.

⁴⁹ Michael Yang, 2016, Leadership in Startups: A Penniless Powerless Approach, A Collective Case Study of 20 Entrepreneurial Leaders from MINC, MSc. Thesis in Management, lund uivercity, P1.

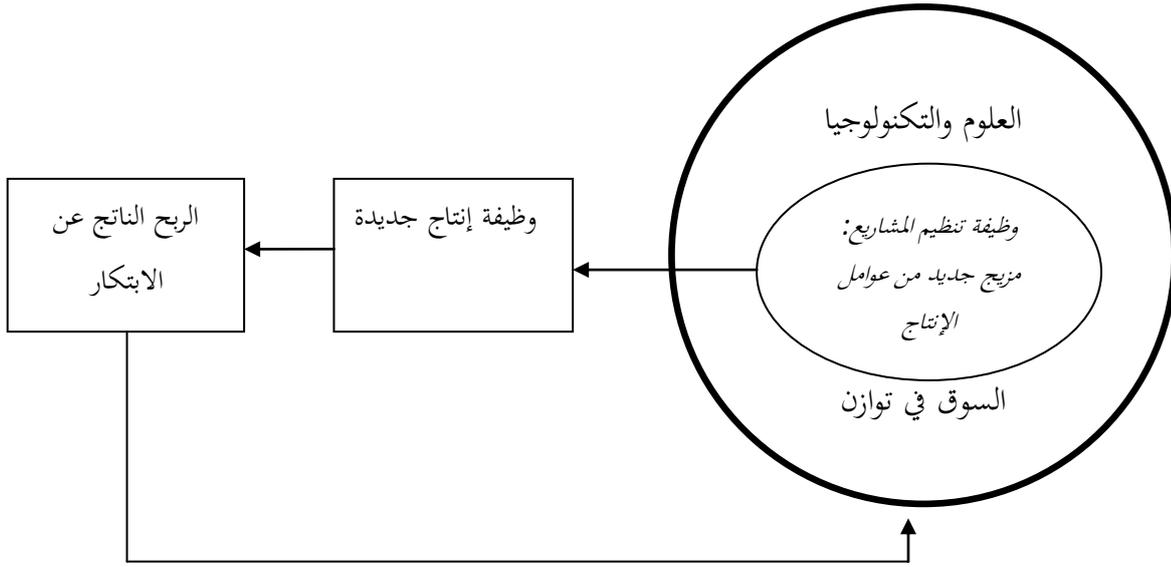
⁵⁰ Farrokh Emami Langroodi, 2017, schumpeter's theory of economic development: A study of the creative destruction and entrepreneurship effects on the economic growth, P15, <https://www.researchgate.net/publication/324918904> , seen as : 29/01/2020, at 18 :21.

⁵¹ Nino Dvalidze, Evangelos Markopoulos, 2019, op cit, p 289.

⁵² Karol Śledzik, "Schumpeter's theory of economic development: an evolutionary perspective." Young Scientists Revue,(ed.) Stefan Hittmar, Faculty of Management Science and Informatics, University of Zilina, Forthcoming (2015).p92.

⁵³ Alessandra Colombelli and all, op cit, pp 3-4

الشكل رقم 03: نموذج شومبيتر لريادة الأعمال الجديدة



Source : Schumpeter, J. A., & Perroux, F. (1935). Théorie de l'évolution économique (Vol. 1911). Paris: Dalloz.

3. نظريات القيادة:

تحاول نظريات القيادة تسليط الضوء على المؤسسات الناشئة في مرحلتها الأولى التي تتميز بصعوبة جلب المورد المالي والبشري وذلك بهدف فهم كيف يمكن لقادة المؤسسات الناشئة تعبئة الموارد البشرية في ظل الظروف القاسية التي تتميز بها المؤسسات في هذه المرحلة، ففي العموم تركز نظريات القيادة على قدرة القائد على التأثير على مجموعة من التابعين، وحشدهم نحو تحقيق الهدف المسطر،⁵⁴ وبالنظر إلى المؤسسات الكبرى نجد أنها توفر العديد من الإمكانيات والفرص المتاحة لتطوير القدرات القيادية وتحقيق تلك الأهداف، على عكس بيئة المؤسسات الناشئة التي تتميز بعدم اليقين وغياب الهيكل والتسلسل الهرمي والإمكانيات المتاحة، مما يجعل الإمكانيات القيادية الطبيعية للفرد كعامل مهم يؤثر على القيادة في تلك البيئات،⁵⁵ لذا فمن أجل تسهيل بناء الأهداف المشتركة وتحقيقها على قادة المؤسسات الناشئة التحلي بالنقاط التالية:⁵⁶

- تمتع القائد بالثقة في قدراته، وفرض الثقة بواسطة شخصيته، واعتبارها كأساس لجذب الموارد وفرض التعاون؛
- الوعي الذاتي، والقدرة على بناء العلاقات، وصياغة الرؤية وإيصالها بوضوح وبشكل متكرر؛

⁵⁴ Michael Yang, 2016, op cit, P2.

⁵⁵ Nino Dvalidze, Evangelos Markopoulos, 2019, op cit, p 289.

⁵⁶ Michael Yang, 2016, op cit, pp 6-28

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

- تأطير التحدي الذي سيدفع الفريق إلى حدود قدراته دون دفعهم فوق حدودهم؛
- تحمل المسؤولية واستيعاب الآثار المشلّة لعدم اليقين، وبناء ثقة الفريق في التصرف كما لو كان من الممكن تحقيق الرؤية،
- حل المقاومة المحتملة، والحصول على الدعم من أصحاب المصلحة، وإزالة العقبات أمام تحقيق الأهداف المرجوة؛
- تحفيز الآخرين وتشكيل فريق ملتزم بتقديم الطاقة والجهد الاستثنائي لتحقيق الرؤية الموصوفة؛
- تحديد حدود لإعادة تشكيل تصورات الأفراد لقدراتهم الخاصة من خلال القضاء على أفكار التقيد التي فرضتها على نفسها؛
- توفير فرص لتعليم وتطوير أعضاء الفريق، وإشراك الفريق في العديد من الأمور والعمليات المختلفة، وتكوين مؤسسة ناشئة ذات مهارات متخصصة متنوعة؛
- استخدام أداة التواصل الخطابي من أجل تسليم رسائلهم بطريقة مقنعة، ورسم صورة ذهنية عن المؤسسة.

الاهتمام يتحول من فهم من أعلى إلى أسفل للقيادة إلى بناء القيادة مسطحة. تمشيا مع هذه التطورات ، ظهرت مفاهيم القيادة المشتركة، والتي تركز أكثر على إلغاء التسلسلات الهرمية في سن القيادة وإعطاء مساحة لمختلف الجهات الفاعلة في المنظمة، والدراسات التي سبق أن حللت القيادة المشتركة في المشاريع الجديدة، إقترحت أن القيادة المشتركة لها تأثير إيجابي على أداء الفريق في المشاريع المبتكرة⁵⁷

وعن أنواع القيادة الملائمة للمراحل المختلفة من دورة حياة المؤسسات الناشئة فتكون كالتالي:⁵⁸

- ✓ المرحلة 1: تميز غالبية المشاركين القيادة في المرحلة الأولى من تطوير البدء بأنها "عاطفية" ، "شجاعة" ، و "مرنة". يعتقد أن هذه هي السمات والسلوكيات القيادية التي لا غنى عنها من أجل دفع الفكرة المبتكرة للتحويل إلى شركة ناشئة والتعامل مع البيئة المتقلبة.
- ✓ المرحلة 2: يربط المشاركون هذه المرحلة بالقيادة الرشيقة والمفتوحة.
- ✓ المرحلة 3: بناء الفريق المناسب والتوصل إلى المواهب المناسبة، أطلقوا عليه اسم "القيادة الخالية".
- ✓ المرحلة 4: يقترح الباحثون أنه في هذه المرحلة يجب أن يركز الزعيم على تعيين الأدوار الصحيحة في الفريق، وتمكين الأفراد وتبادل المسؤوليات القيادية.

⁵⁷ Nino Dvalidze, Evangelos Markopoulos, 2019, op cit, p 290.

⁵⁸ ibid, p 288.

4. نظرية القيادة الريادية:

القيادة الريادية هي نظرية ناشئة في أبحاث القيادة، والتي تعتبر وسيلة أكثر ملاءمة لفهم عمليات القيادة المعقدة في إنشاء المشاريع الجديدة والنمو. وقد تم تطوير هذه النظرية من تقاطع أبحاث القيادة وريادة الأعمال، وهو نتيجة لتبادل الأفكار والعناصر بين مجالين أكاديميين مختلفين، وعلى الرغم من بعض أوجه التشابه التي تحملها قيادة ريادة الأعمال مع نظريات القيادة السائدة؛ إلا أنها تختلف في جانب واحد مهم: تظهر قيادة ريادة الأعمال في تقاطع القيادة وروح المبادرة ولديها تأثير كبير من كل المجالات البحثية. وبالتالي؛ لا يتم اعتبار قيادة ريادة الأعمال حصرياً من منظور القيادة، بل دمج للقيادة وريادة الأعمال.⁵⁹

يُنظر إلى زعيم رواد الأعمال على أنه متميز عن الأنواع الأخرى من أساليب القيادة⁶⁰ يجادل بعض الأكاديميين بأن قيادة الريادة في الأعمال لا تقتصر على أي سياق معين، ويمكن استخدامها بنجاح في أي نوع من المؤسسات، ومع ذلك؛ فإن قيادة ريادة الأعمال تعرض التأثير الأكبر على إنشاء المشروع الجديد وبشكل أكثر تحديداً عندما يتم استخدامه في إعدادات الشركات الناشئة لأنها تعد نظرية أكثر أهمية لفهم عمليات القيادة في البيئات المعقدة لهذه المؤسسات. تربط هذه النظرية المؤسسات الناشئة بسلوك الإبداع والابتكار، وتعتبر قادة رواد الأعمال هم المحرك الأساسي للابداع والابتكار في المؤسسة الناشئة. تبني هذه النظرية القيادة الريادية على ثمان أسس:

- غالباً ما تأتي بأفكار تحسين جذري للمنتجات / الخدمات التي نبيعها؛
- غالباً ما تأتي بأفكار حول منتجات / خدمات جديدة تماماً يمكننا بيعها؛
- المخاطرة؛
- لديه حلول مبتكرة للمشاكل؛
- التعبير على الشغف في العمل؛
- يمتلك رؤية بمستقبل الأعمال؛
- يواجه التحديات ويدفع الآخرين للعمل بطريقة أكثر ابتكاراً ؛
- التحسين المستمر في طريقة أداء الأعمال.

وتكمن أهميتها في بناء وفهم والتقاط العمليات المعقدة في بيئة شديدة التقلب. والعمل على تطوير أساليب مبتكرة لحل مشاكل العملاء.

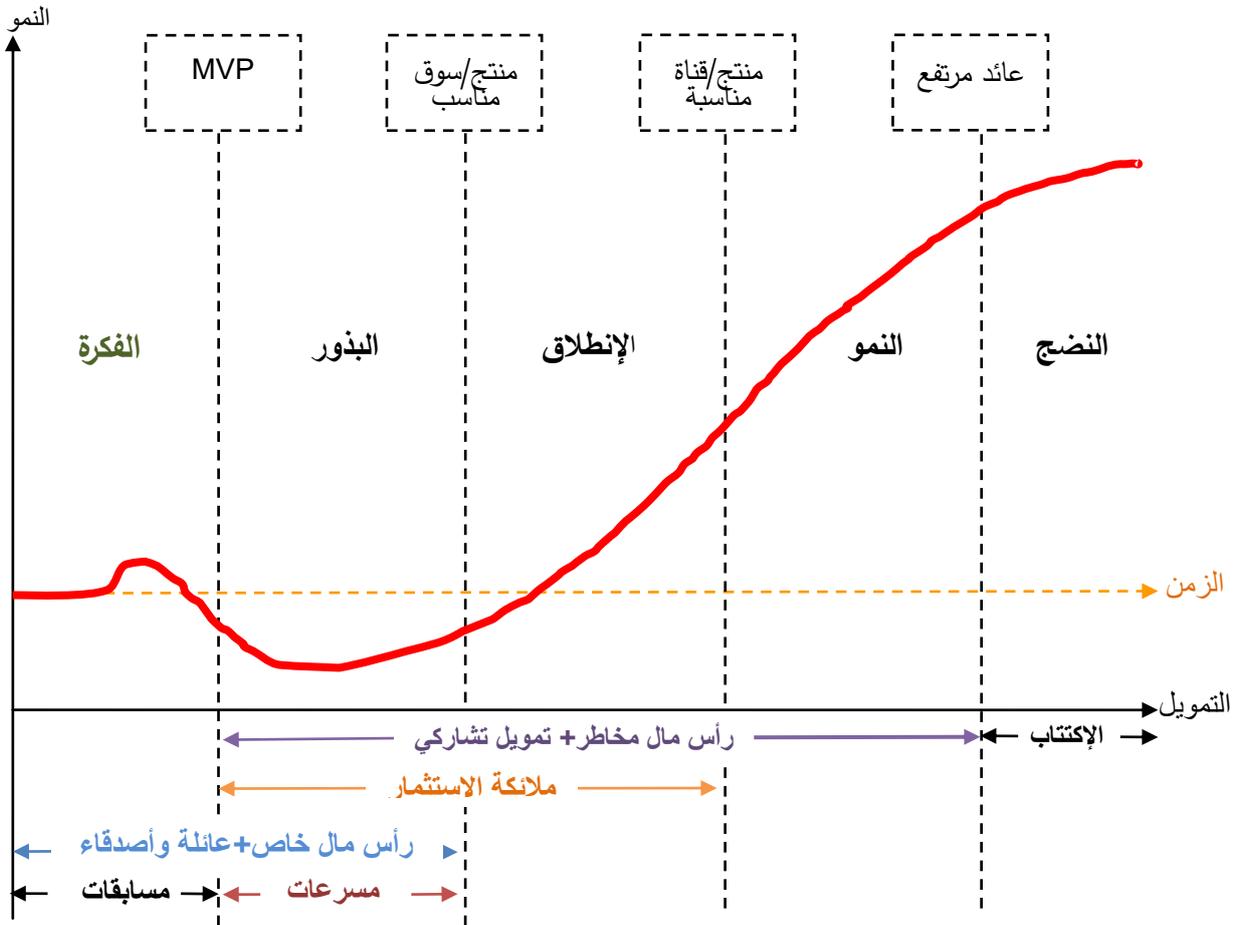
⁵⁹ ibid, p 281.

⁶⁰ Michael Yang, 2016, op cit, P4

5. نظرية دورة الحياة:

يستخدم العلماء عادة "نظرية دورة الحياة" للتحقيق في مسألة تطوير المؤسسة الناشئة. يفترض هذا النوع من النظريات أن عملية تطوير هذه المؤسسات تتبع أنماطا يمكن التنبؤ بها، ويمكن تطوير هذه الأنماط في عدة مراحل متتابعة.⁶¹ أي أن هذه النظرية تحاول إثبات أن نماذج دورة الحياة تنشأ من تسلسل عدة مراحل محددة مسبقاً، ويُنظر إليها على أنها تقدم خطي.⁶² والشكل التالي يعرض مختلف هذه المراحل التي تمر بها المؤسسات الناشئة:

الشكل رقم 04: مراحل دورة حياة المؤسسات الناشئة



المصدر: من إعداد الباحثة اعتماداً على مصادر متعددة

61 Stephen D. Tsai, and Tzu-Tang Lan. "Development of a startup business—A complexity theory perspective." National Sun Yat-Sen University, Kaohsiung, Taiwan (2006), pp 3.4, available in : <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.528.2221&rep=rep1&type=pdf>, sen as : 27/01/20 at 19 :01.

62 Dirk Jan Menkveld, 2012, Determinants among the Internet Startup Life Cycle, Master Thesis, Faculty of Science Department of Information and Computing Sciences Utrecht University, Utrecht, The Netherlands, P36.

بالنظر إلى الشكل نجد أن المؤسسات الناشئة تمر بخمسة مراحل أساسية في دورة حياتها:

أ. **مرحلة الفكرة (التمهيد):** تبدأ بمجرد وضع مخطط تفصيلي لإدراك الفكرة كمنتج أو خدمة فعلية، تؤكد الأبحاث المتعلقة بإنشاء مؤسسات جديدة أو مؤسسات ناشئة، أهمية وتأثير فكرة المشروع الجديدة، والتي تعمل على إنشاء فرص جديدة وتحفيز صاحب المشروع على السعي نحو إنشاء مؤسسته.⁶³ يتبع ذلك عادةً السعي الشاق نحو جمع الأموال اللازمة للإنطلاق.

ب. **مرحلة البذور:** حيث بعد مرحلة التمهيد يدخل المؤسس مرحلة أخرى تسمى مرحلة البذور، أين تبدأ عملية تطوير النموذج الأولي "MVP" مصحوبة بعمليات تسويقية أولى تثير اهتمام المستهلكين في المستقبل بالفكرة الجديدة،⁶⁴ في هذه المرحلة يحدد صاحب المشروع ما إذا كانت فكرة العمل التي كانت لديك جديرة بمتابعتها، وإذا كان الأمر كذلك فستكون ولادة عمل جديد.⁶⁵ تتميز هذه المرحلة بالعمل الجماعي، والبحث عن آليات دعم مثل الحاضنات والمسرعات،⁶⁶ وبالنسبة لمعظم المؤسسات الناشئة؛ فإن مرحلة البذور تتميز بالفوضى وعدم اليقين، وإذا لم تتمكن هذه المؤسسات من العثور على آليات الدعم فحتمًا سيفشل عدد كبير منها في النجاح، وفي أفضل الأحوال، قد يتحولون إلى شركة منخفضة الربح تتمتع بمعدل نجاح منخفض،⁶⁷ وغالبًا ما يطلق على هذه المرحلة بوادي الموت.

ج. **مرحلة الإنطلاق:** فبعد أن يقرر صاحب المشروع أن فكرة عمله تستحق المتابعة، وبعد جعل كيانه قانونيًا. تأتي مرحلة الإنطلاق، أين يكون قد انتهى من تطوير المنتجات أو الخدمات التي تقدمها مؤسسته وسيبدأ بالتسويق والبيع. خلال هذه المرحلة، يقوم صاحب المشروع بتعديل منتجاته أو خدماته وفقًا للتعليقات الأولية من العملاء الذين يدفعون أولاً والطلب في السوق. سوف تحتاج إلى تعلم وضبط نموذج عملك لضمان الربحية وأنه يلبي توقعات العملاء الخاصة بك. من خلال ضبط نموذج عملك، ستمكن من ضبط نشاطك التجاري على المسار الصحيح.⁶⁸ تستمر هذه المرحلة لمدة تقل عن عام.

⁶³ AIDIN SALAMZADEH, 2017. DAVID A. KIRBY, 2017, NEW VENTURE CREATION: HOW START-UPS GROW?, AD-MINISTER, N° 30, UNIVERSIDAD EAFIT · MEDELLIN - COLOMBIA , 2017, P15.

⁶⁴ Joanna Szarek, Jakub Piecuch, 2018, op cit, p 71-72.

⁶⁵ Sheen Chen, 2014, What Are The Stages of a Business Lifecycle and Its Challenges?, available at : <https://www.business2community.com/strategy/stages-business-lifecycle-challenges-0798879>, seen as : 30/01/2020, at 20 :12.

⁶⁶ Aidin Salamzadeh, Hiroko Kawamorita Kesim, 2015, op cit.

⁶⁷ ibid.

⁶⁸ Sheen Chen, op cit

هـ. مرحلة النمو والتوسع: أين تتزايد خلالها عمليات البيع؛ وتزيد فرصة الحصول على رأس المال الاستثماري، تبقى المؤسسة في هذه المرحلة مثقلة بمخاطر كبيرة،⁶⁹ وتعمل باستمرار على توليد الإيرادات وإضافة عملاء جدد، حيث ستساعد هذه الإيرادات المتكررة في دفع نفقات التشغيل وفتح فرص تجارية جديدة،⁷⁰ لذلك يتعهد المستثمرون بالتعاون معها بسبب ارتفاع عائد الاستثمار فيها،⁷¹ و. مرحلة النضج: والمؤسسة التي تصل إلى هذه النقطة في وجودها هي بالفعل مؤسسة تزيد من قيمتها في السوق. فهي تجمع الأموال بسهولة أكبر لتوسيع محفظة منتجاتها.⁷² في هذه المرحلة لا ينبغي أن ننسى المؤسسة أنه من أجل بقائها في السوق، يجب عليه تحسين منتجاتها وخدماتها باستمرار وكذلك توسيع نطاق المنتجات،⁷³ لأنه قد يتباطأ معدل نمو المؤسسات الناشئة مع نضجها لكنه لن يتوقف، على سبيل المثال تحتوي مؤسسة "Facebook" على أكثر من مليار مستخدم؛ إلا أنهم يقومون بشراء التطبيقات وإجراء الاختبارات باستمرار.⁷⁴

6. نظرية التعقيد:

يتم مؤخراً تطبيق مفاهيم ومبادئ نظرية التعقيد كمنظور لالتقاط تأثير السياق والتفاعل والتكيف في عمليات الابتكار، خاصة في مجال المؤسسات الناشئة والآليات المحيطة بها؛ كالحاضنات والمناطق الصناعية، وذلك من أجل توضيح الظروف التي تساعد على الابتكار في المؤسسات، وفهم النظام المعقد الذي يحدث فيه الابتكار والتعلم والتنظيم الذاتي.⁷⁵ استخدمت النظرية التوافق المفاهيمي بين التعقيد وريادة الأعمال، واستخدمت علم التعقيد بشكل أساسي على المستويين الفردي والتنظيمي، وذلك بهدف دراسة ظهور السلوكيات الريادية والمشاريع الجديدة،⁷⁶ كما توفر النظرية منظوراً جديداً يمكننا من خلاله ملاحظة تطور الشركات الناشئة الجديدة، وتتيح لنا اكتشاف أن تطويرها هو في الواقع عملية غير خطية وفوضوية،⁷⁷ وهذا ما يتعارض تماماً مع نظرية "دورة الحياة". ففي حين استخدم بعض العلماء

⁶⁹ Joanna Szarek, Jakub Piecuch, 2018, op cit, p 71-72.

⁷⁰ Sheen Chen, op cit

⁷¹ Joanna Szarek, Jakub Piecuch, 2018, op cit, p 71-72.

⁷² Loc. cit

⁷³ Loc. cit

⁷⁴ Lauren Bass, 2016, 5 Phases of the Startup Lifecycle: Morgan Brown on What it Takes to Grow a Startup, <https://medium.com/tradecraft-traction/5-phases-of-the-startup-lifecycle-morgan-brown-on-what-it-takes-to-grow-a-startup-50b4350f9d96>, seen as : 30/01/2020, at 22 :08.

⁷⁵ Cinzia Battistella and all, 2018, Framing Open Innovation in Start-Ups' Incubators: A Complexity Theory Perspective, Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity, p1.

⁷⁶ Philip T. Roundy and all, 2018, The emergence of entrepreneurial ecosystems: A complex adaptive systems approach, Journal of Business Research, Volume 86, May 2018, Pages 1-10, P2.

⁷⁷ Stephen D.H. Tsai, Tzu-Tang Lan, op cit. p3

"نظرية دورة الحياة" لاكتشاف نمو وتطور المؤسسات الناشئة الجديدة؛ يستخدم حالياً البعض الآخر "نظرية التعقيد"، ويعتقدون أنها أكثر قدرة على تفسير تطور المؤسسات الناشئة الجديدة،⁷⁸ وعلى عكس نظريات الإدارة التقليدية التي تحاول فهم كيفية حدوث التغيير في بيئة الاعمال؛ فإن نظرية التعقيد تحاول فهم كيف يمكن لنظام معقد أن يظهر فجأة بأنه مستقر ومنظم،⁷⁹ بمعنى آخر؛ كيف يمكن لإنشاء مؤسسات ناشئة في ظل التعقيد والديناميكية الشديدة أن يخلق نظاماً، تقول النظرية أن "ظهور وسائل تنظيمية جديدة (مثل الموارد)؛ يؤدي بدوره إلى إنشاء كيانات جديدة، مثل التقنيات والمؤسسات والشبكات والمجموعات والأسواق"،⁸⁰ من جهة أخرى يمكن للتدفق والاستهلاك السريع للموارد أن يتسبب في الحفاظ على بنية النظام،⁸¹ أي أن تأثير تدفق الموارد على نظام معقد هو ما يجعل النظام في تغير مستمر، وهذه هي الطريقة التي يمكن بها للمؤسسات الناشئة إنشاء أنماط جديدة بشكل مستمر استجابة للتغيرات في البيئة.

7. نموذج "Lean startup" : (Ries, 2011) adapted from

قدم Eris Ries لأول مرة نموذج "lean startup" في مدونته في عام 2008. وعلى الرغم من أنها ليست واسعة الانتشار حالياً؛ إلا أن معاييرها العالية وقابليتها للتطبيق وخفة حركتها؛ جعل تأثيرها على عالم رواد الأعمال كبير، مثل "Tim Brown" الرئيس التنفيذي لـ "IDEO"، و"Scott Case" الرئيس التنفيذي لشركة "Startup America Partnership" و"Roy Bahat"، رئيس "IGN Entertainment".⁸² ومن الأمثلة الناجحة لتطبيق النموذج هو "Dropbox Inc". وعلى الرغم من اسمها، فإن "Lean Startup" لا يقتصر فقط على "المؤسسات الناشئة" ولكن أيضاً المؤسسات الكبيرة، حيث تتبنى المزيد والمزيد من الشركات الكبيرة هذا النموذج على أمل أن يساعد ذلك على إنشاء ابتكار ناجح لمنتجاتها، مثل "Intuit"، "3M"، "General Electric"، و"HP"،⁸³ وكذلك الهيئات الحكومية في الولايات المتحدة الأمريكية تمارس هذا النموذج.

حسب "Ries" يمكن لأي شخص أن يكون رجل أعمال، سواء كان طالباً أو موظفاً داخل مؤسسة ما. ولزيادة فرص نجاح المنتجات المبتكرة للمؤسسات الناشئة في ظل ظروف عدم اليقين الشديد، اقترح "Ries" عملية منظمة للتحقق من صحة الفرضيات، والمتمثلة في مجموعة من أنشطة الابتكار الحاسمة،

⁷⁸ Loc .cit

⁷⁹ Loc. cit.

⁸⁰ Philip T. Roundy and all, 2018, op cit, P2.

⁸¹ Stephen D.H. Tsai, Tzu-Tang Lan, op cit, p6.

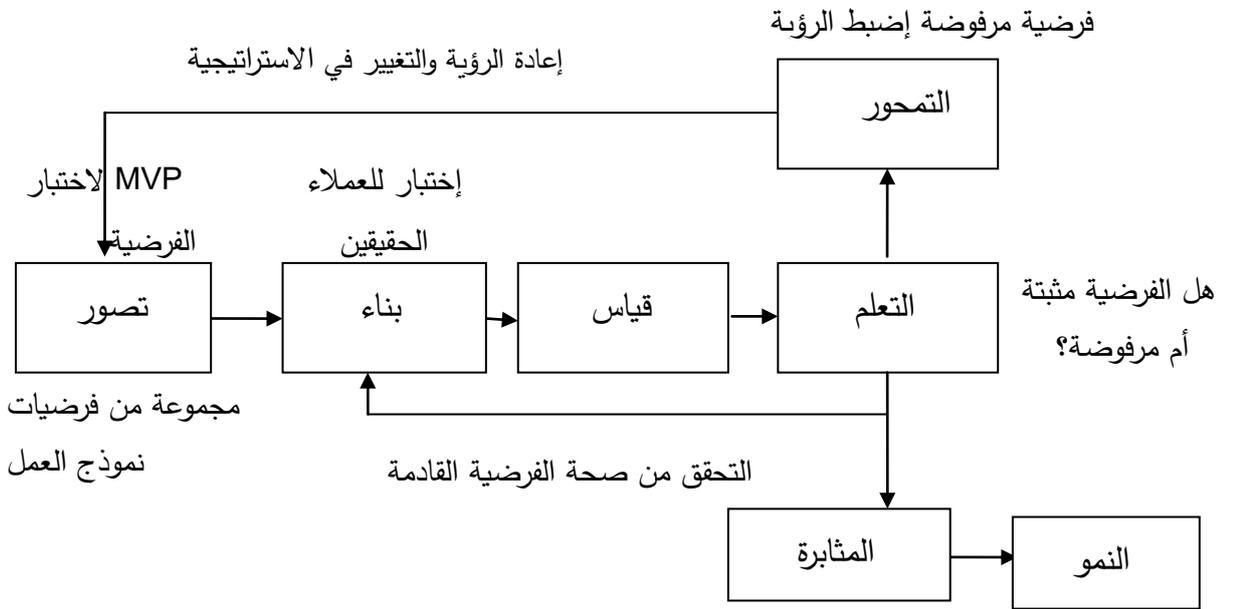
⁸² Chu Quynh Anh, 2015, op cit, p3.

⁸³ Henry Edison, 2017, Lean Internal Startups: Empowering Software Product Innovation in Large Companies, Submitted in partial fulfilment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy in Computer Science, Faculty of Computer Science Free University of Bozen-Bolzano, Italy, p4.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

والتي أسماه نموذج "lean startup". ركز هذا النموذج على الجهود التي تخلق قيمة للعملاء، فبدلاً من التركيز على خطة العمل، يدعو النموذج إلى بناء المنتج بشكل تكراري وتقديمه إلى السوق للحصول على تعليقات مبكرة، وهذا ما يسميه "Ries" عملية التعلم، والذي يعتبر حسب رأيه جانب هام وعنصر أساسي لأي عملية إنطلاق مؤسسة ناشئة، فهذه المؤسسات ليست موجودة "لصنع الأشياء"؛ بل هي موجودة من أجل "تعلم كيفية بناء أعمال مستدامة". وأنه يمكن تقسيم عملية التعلم إلى أربع مراحل وفقاً لعملية تطوير العملاء: تحديد المشكلة أو ملاحظتها؛ تقييم المشكلة؛ تحديد الحل؛ وأخيراً تقييم الحل. إذن فنموذج "lean startup" يهدف إلى تحقيق المشكلة والحل أولاً، ثم تحديد المنتج والسوق المناسب. وذلك باتباع لخطوات الموضحة في الشكل التالي:

الشكل رقم 05: منهجية عمل نموذج "lean startup"



المنتج/السوق مناسب التحقق من صحة الفرضية

المصدر: من إعداد الباحثة اعتماداً على

- Henry Edison, 2017, Lean Internal Startups: Empowering Software Product Innovation in Large Companies, Submitted in partial fulfilment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy in Computer Science, Faculty of Computer Science Free University of Bozen-Bolzano, Italy, p31.

تبدأ العملية بمجملها بالاتصال المبكر مع العملاء المحتملين من أجل تحديد المشكلة الحقيقية التي تحتاج إلى حل، بعدها يقوم رائد الأعمال بأسرع وقت ممكن وأدنى حد من التكاليف، بإصدار النموذج الأولي للمنتج "MVP" لعدد محدود من العملاء، وذلك بهدف التأكد من صحة الفرضيات الموضوعة. يتلقى بعدها رائد الأعمال ردود الفعل من العملاء ويستند عليها لاتخاذ التدابير الممكنة ومعرفة ما إذا

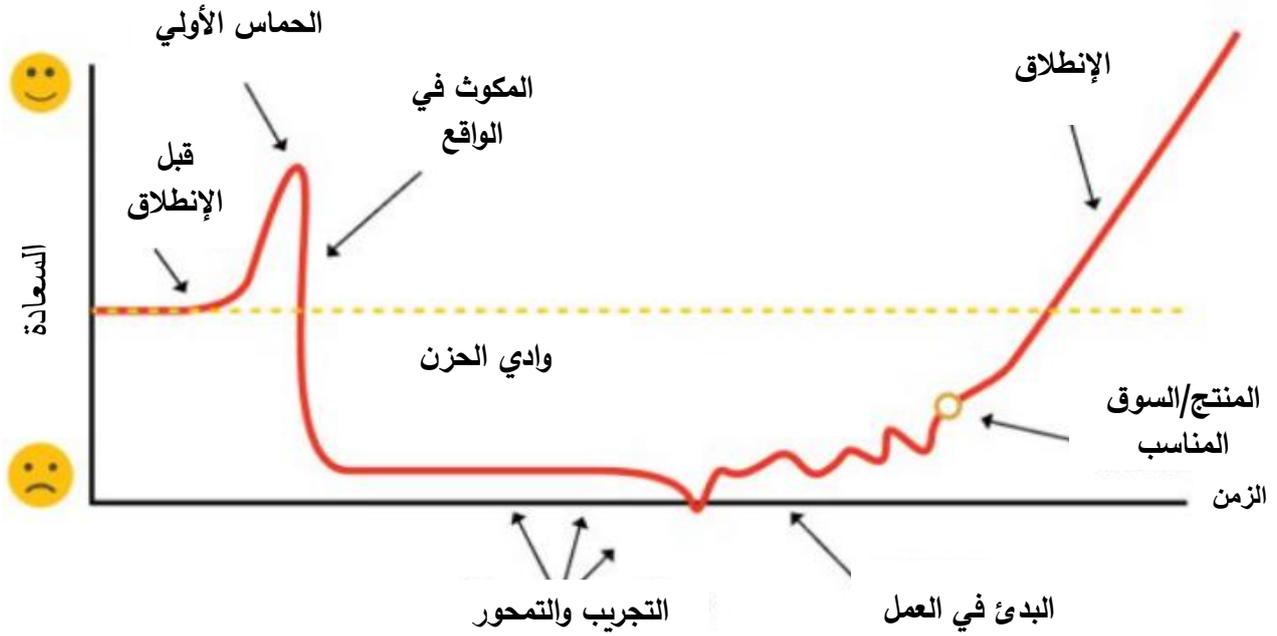
توجب التمحور أو المثابرة. التمحور يكون بعد رفض الفرضية، وهنا يتوجب إعادة العملية إلى الحلقة الأولى، أما المثابرة فتكون بطرح المنتج للسوق بعد التأكد من صحة الفرضية الموضوعية.

وبهذا يجمع "Ries" في نموذجيه بين مجموعة من النظريات المهمة، كمنظريّة التعلم ونظريّة التعقيد ونظريّة عدم اليقين... إلخ، ويؤكد على أن مراحل التعلم ليست خطية. بل تحتاج الشركات الناشئة إلى تجربة العديد من حلقات الإنشاء للتعلم من تلك الحلقات والعثور على نماذج أعمالها المستدامة. فللتقاط قيم العملاء، يبدأ رجل الأعمال حلقة تغذية مرتدة، والتي تحول الفكرة بسرعة إلى "MVP"، لمعرفة ما إذا كانت فرضيات العمل الأساسية صالحة أم لا. نتيجة لذلك، قد يتبع رجل الأعمال اتجاهًا جديدًا للعمل، أو يواصل توسيع نطاق نموذج أعماله المجرب. وبهذا تحل العواقب أمام عدم اليقين والتعقيد والعديد من العوامل الأخرى التي يصطدم بهما رجل الأعمال أثناء محاولته إنشاء مشروعه المبتكر.

8. نظرية التعلم:

نلاحظ من خلال نموذج "Lean Startup" أن عملية التعلم تحدث تلقائيًا بعد عدد من الدورات الحلقية للنموذج الأولي المصغر بين العملاء وصاحب المشروع، لكن ries أهمل أن عملية التعلم قد تكون ضرورية قبل إطلاق النموذج الأولي، ذلك لأن إهمال عملية التعلم قبل وأثناء تطوير "MVP" يؤدي إلى فشل المؤسسة في المراحل الأولى من انطلاقها.⁸⁴ أي أن التذبذب في منحني حياة المؤسسة الناشئة في المرحلة الأولى ودخولها ما يسمى بوادي الموت غير راجع لتذبذب تطابق المنتج الأولي مع حاجات العملاء فقط، وإنما قد يرجع ذلك إلى عدة عوامل منها النقص في عملية التعلم الخاصة بإنشاء مؤسسة. وهو الأمر الذي يعود بالسلب على نفسية المؤسس ويتضح ذلك جليًا من خلال تكبير المراحل الأولى لمنحني دورة حياة المؤسسة الناشئة، والذي يعطينا منحني السعادة مثلما يوضحه الشكل التالي:

⁸⁴ Nirnaya tripathi and all, 2019, op cit, p 77.



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على

- Paul Graham, 2020, the startup happiness curve, available on <https://twitter.com/paulg/status/1316661104911806465>, Accessed 27/06/2121.

تجدر الإشارة أن مرور أي مؤسسة بهذا المنحنى أمر لا مفر منه، لأن عملية التعلم والمعرفة المرتبطة بها دائماً ما تكون متذبذبة وذبك لارتباطها بدرجة شديدة من عدم اليقين. تشارك عملية التعلم في الأنشطة التي تتمحور حول العملاء والتي تحدث بشكل رئيسي خارج المبنى، يركز تطوير المنتجات على الأنشطة التي تتمحور حول المنتجات والتي تحدث داخلياً. وفقاً لما قالته "Blank"، لكي تنجح عملية بدء التشغيل، يجب أن تظل العمليتان متزامنتين وتعملان في حفلة واحدة.

9. نظرية المعرفة:

مصادر المعرفة للمؤسسات الناشئة هي المنظمات القائمة، مثل الشركات والجامعات والمؤسسات البحثية. أظهرت الأعمال التجريبية أن المعرفة تنتقل من ممارسة الجامعات دوراً رئيسياً في إنشاء شركات ناشئة مبتكرة. وجد أن هناك أثراً إيجابياً للمعرفة المقننة كبراءات الاختراع الأكاديمية والمنشورات العلمية والمعرفة الضمنية المتضمنة في خريجي الجامعات على إنشاء شركات كثيفة المعرفة، وتمثل مصادر

المعرفة الأخرى على المستوى المحلي حاضنت وحدايق علمية، حيث أن انتشار التنوع المعرفي على المستوى المحلي من شأنه أن يمثل أحد الشروط الأساسية في إنشاء مرمؤسات ناشئة مبتكرة⁸⁵.

المطلب الثاني: أهمية المرمؤسات الناشئة والتحديات التي تواجهها:

أولا . أهمية المرمؤسات الناشئة:

تعتبر المرمؤسات الناشئة واحدة من المحركات الرئيسية للنمو الاقتصادي،⁸⁶ فعلى الرغم من تميزها بالمدى القصير؛ إلا أنها تؤثر إيجابيا على تحفيز الابتكار المحلي. إذا بقيت هذه المرمؤسات في السوق لفترة أطول؛ فإنها تساهم في زيادة الناتج المحلي الإجمالي للبلد الذي تعمل فيه، وتخلق فرص عمل جديدة، كما تساهم في انخفاض البطالة وتحسين مستويات معيشة المجتمع.⁸⁷ تم إنشاء العديد من الابتكارات المدمرة والشركات الكبرى بواسطة المرمؤسات الناشئة،⁸⁸ وهو الامر الذي يعود بالإيجاب على الأفراد والقوميات من عدة جوانب نذكرها في النقاط التالية:

1. الأهمية الإقتصادية:

تقوم المرمؤسات الناشئة بتنشيط الاقتصاد من خلال إنشاء مشاريع جديدة وتوفير فرص العمل وتوليد الثروة.⁸⁹ حيث تعمل على تحقيق عوائد مالية وتوليد القيمة من خلال تخفيض كبير في تكاليف تطوير المنتجات أو الخدمات؛ و زيادة الفرص لزيادة رأس المال الخارجي ، لا سيما في إطار رأس المال المخاطر؛⁹⁰ في هذا الصدد وعلى سبيل المثال استطاعت عشر مرمؤسات ناشئة مصرية تجميع أزيد 55.3 مليون دولار في خمسة أشهر بداية سنة 2121، والتي تنوعت أنشطتها ما بين التكنولوجيا المالية وخدمات شحن وتجارة إلكترونية.⁹¹

تعتبر جوهر هذا النوع من ريادة الأعمال الذي يمكن أن يؤدي إلى اكتساب ضغوط تنافسية ونمو إنتاجية وفي النهاية تنمية اقتصادية كبرى.⁹² حيث تعمل الشركات الناشئة على تعطيل الأسواق التقليدية واستبدال الطرق التقليدية لتحقيق المنافسة، والتي تركز على كفاءة التكلفة، أو تقليل الزمن، أو تحسين

⁸⁵ Alessandra Colombelli and all, 2016, op cit, pp 17-18

⁸⁶Wang, Xiaofeng, et al. "Key challenges in software startups across life cycle stages." International Conference on Agile Software Development. Springer, Cham, 2016., p169.

⁸⁷ Joanna Szarek, Jakub Piecuch, 2018, op cit, p 73

⁸⁸Nirnaya Tripathi and all, 2018, op cit., P1.

⁸⁹ Ying Lowrey, 2009, Startup Business Characteristics and Dynamics: A Data Analysis of the Kauffman Firm Survey, SBA : Office of Advocacy, P14.

⁹⁰ Joanna Szarek, Jakub Piecuch, 2018, op cit, p 71.

⁹¹ Techreview, 2121, 10 Egyptian startups raise 55.3 million \$ in 5 months, available

<https://eg.com/egyptian-startups-2/>, accessed 28/06/2121.

⁹² Alessandra Colombelli and all, 2016, op cit, P 16.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

الجودة، واستبدالها بمنتجاتها المبتكرة. مما يضع جهات فاعلة وراسخة تحت الضغط، ويؤدي إلى تحقيق مكانة تنافسية وأرباح عالية في عصر السرعة والاضطراب.⁹³

من جهة أخرى، تلعب المؤسسات الناشئة دورا مهما في التوظيف والابتكار، فنظراً لظهور الثورة الصناعية الرابعة، وتغيير نماذج الأعمال وهياكلها مع تقدم التكنولوجيا، أصبح الدافع الأساسي من إطلاق المؤسسات الناشئة هو إبتكار جذري يمكن أن يؤدي إلى تغيير التوظيف، حيث تعمل هذه الأخيرة على إحداث تغييرات في الوظائف الحالية وظهور وظائف جديدة⁹⁴، والحديث عن هذه الوظائف لا نعني به الجانب الكمي من العمالة ولكن أيضا الجانب النوعي، حيث تركز هذه المؤسسات بشكل أكبر على امتلاك التكنولوجيا واستخدامها، وبالتالي إنتاج وظائف أكثر جودة.⁹⁵

عند التركيز على خلق فرص العمل، غالباً ما يتم تجاهل أحد الأدوار المهمة للشركات الناشئة، والذي يتمثل في توظيف رواد الأعمال أنفسهم. لا توفر الشركات الناشئة وظائف مدفوعة الأجر لأفراد القوة العاملة فقط؛ بل تساهم في صنع رواد الأعمال.⁹⁶

إضافة إلى ذلك؛ من الضروري وجود بنية تحتية لتشغيل المؤسسات الابتكارية في شكل شبكات وتمكين العمل الإبداعي كالمطاعم والمرافق الثقافية، والزيادة في عدد الشركات الناشئة تعني الزيادة في المنشآت المذكورة أعلاه، وبالتالي زيادة الطلب على الموظفين في قطاع الأعمال والمطاعم.⁹⁷ بالنظر إلى أن ما لا يقل عن نصف مليون شركة تبدأ كل عام في الولايات المتحدة، فإن هذا يمثل ضخ هائل لرأس المال البشري الإنتاجي في الاقتصاد، يشمل النشاط الاقتصادي المفعم بالحيوية لهؤلاء رواد الأعمال ابتكار تكنولوجيات جديدة، إنشاء منتجات جديدة، توفير خدمات جديدة، توسيع أسواق جديدة والبحث عن موارد مالية جديدة⁹⁸

من جهة أخرى تساهم المؤسسات الناشئة في حل الأزمات الاقتصادية، حيث تساعد بعض الخصائص الفردية، بما في ذلك الاستجابة السريعة، والاستراتيجية الموجهة نحو النمو، وخفة الحركة المؤسسات الناشئة للتغلب على الأزمة المالية بشكل أفضل من الشركات الكبرى ذات أوقات الاستجابة

⁹³ Henry Edison, 2017, op cit, pp i-3

⁹⁴ Dae Soo Choi and all, 2020, op cit, p1.

⁹⁵ ibid,

⁹⁶ Ying Lowrey, 2009, op cit, P11.

⁹⁷ Anna Brdulak, 2018, op cit, P449.

⁹⁸ Ying Lowrey, 2009, op cit, P11.

الأبطال، هذا ما جعلها تذب اهتمام كل من العالم الأكاديمي وقطاع الأعمال، وخاصة الحكومات وصانعي السياسات في جميع أنحاء العالم⁹⁹.

2. الأهمية الاجتماعية والثقافية:

غالبا ما يؤدي تحقيق الجانب الإقتصادي من طرف المؤسسات الناشئة إلى لعبه دوراً رئيسياً تحسين مستوى المعيشة، وذلك من خلال تطوير منتجات وخدمات مبتكرة، وخلق فرص عمل جديدة وزيادة الإنتاجية الوطنية وتخفيف حدة الفقر. إلا أن الدور الرئيسي لهذه المؤسسات يتمثل في تبني أهداف التنمية المستدامة التي تسعى اجتماعيا إلى خلق حياة إجتماعية عادلة، وذلك من خلال تقديم حلول لمشاكل المجتمع وابتكارات أرخص وأكثر ملاءمة لتحقيق احتياجات أفراده المتنوعة، وتأمين ظروف معيشية أكثر صحة وأمان، كعاملها مع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات لتنمية حلول للطاقة الذكية وأنظمة النقل الذكية. لا يتوقف الأمر على ذلك، بل يتعداه إلى المساهمة في حل الآثار الإجتماعية للأزمات أو التخفيف من حدتها. وأبرز مثال عن ذلك ضربته لنا أزمة كوفيد-19 الأخيرة التي ساهم عدد كبير من المؤسسات الناشئة في التخفيف من حدتها، سواء تلك المؤسسات الناشئة الطبية التي أتاحت إمكانية إجراء فحوصات طبية عبر الأنترنت من أي مكان في العالم، أو منصات التعليم عن بعد، أو منصات التجارة الإلكترونية أو حتى البتكرات التي تساعد في الوقاية من الوباء بحد ذاته. إضافة إلى ذلك، تتطلب خصوصية العمل في المؤسسات الناشئة تحسیناً مستمراً لمؤهلات الموظفين فيها، وبالتالي دعم ثقافة التعليم المستمر. ونشر هذه الثقافة يزيد من مستوى رأس المال البشري في المجتمع، وهو أمر حاسم من وجهة نظر التنمية الذكية والفعالة لمستوى معيشة الفرد.¹⁰⁰

تعتبر مهارات إقامة العلاقات والتعاون والثقة هي المفتاح في أنشطة المؤسسات الناشئة، وبالتالي فمجتمع المؤسسات الناشئة يشجع معايير التعاون، والذي يعتبر محدد من محددات البناء العالي لرأس المال الإجتماعي.¹⁰¹

من جهة أخرى، يعد وجود المؤسسات الناشئة في الحيز الحضري حافزاً توجيهياً لتنمية محيطهم، فقد تستخدم المؤسسات الأخرى الحلول التي تقدمها هذه المؤسسات، كما يمكن للحلول المبتكرة أن تكون

⁹⁹ Amirhossein Roshanzamir and all, 2019, Startups: Challenges and Implications to Success, World of export, Forth year/ Summer and Autumn2019 / No 10, p5.

¹⁰⁰ Anna Brdulak, 2018, op cit, P448.

¹⁰¹ Anna Brdulak, 2018, op cit, P448.

قدوة للمؤسسات الأخرى، وبفضل هذا، تنتشر المعرفة وتثري الموارد المتاحة. وهذا بدوره يعزز تنمية الاقتصاد القائم على المعرفة.¹⁰²

3. الأهمية البيئية:

تعتزم المؤسسات الناشئة الخضراء من التحديات البيئية فرصاً لبناء أفكار ناشئة، مثلما قامت به "Partnering Robotic" بعد إطلاقها لأول روبوت صحي 100% يعمل على تنقية الهواء الداخلي للمنازل والبنائيات من التلوث، حيث يتحرك بشكل مستقل داخل المنازل ويقوم بامتصاص الجزيئات الدقيقة، البنزين، بقايا المنظفات، الفيروسات، البكتيريا والروائح الكريهة. مما يساهم في الحفاظ على صحة الإنسان فهي لا تتناول موضوع التحديات البيئية فقط، بل تراه أيضاً كفرصة إضافية لدخول أسواق جديدة مبتكرة ومستدامة غير مستغلة، تمتلك المؤسسات الناشئة تأثيراً قوياً في الانتقال نحو اقتصاد أخضر مستدام باعتماد مسار تنمية منخفضة الكربون، بما في ذلك تجنب الانبعاثات الناجمة عن تغيير استخدام الأراضي، واستخدام الطاقة بفعالية. الاستثمار في البيئة بغية زيادة إنتاجيتها وحماية مخزونها من الموارد واستغلال خدماتها، أمر لا غنى عنه وذو مغزى اقتصادي ويعزز النمو. وعليه تعتبر هذه المنظمات النمو الاقتصادي الأخضر أو الاقتصاد الأخضر في مرتبة أعلى من النمو التقليدي في الأجلين المتوسط والبعيد. تحقيق الإستدامة البيئية، باعتبارها نهجاً للحفاظ على الموارد الطبيعية النادرة كالماء، الأرض، الطاقة... إلخ، ووسيلة لتحسين استخدام وإدارة هذه الموارد بطريقة فعالة ومستدامة. وعندما تقوم الشركات الناشئة بتطوير سلع أو خدمات خضراء، فإنها تحاول إيجاد سوق يركز على حلول للمشاكل البيئية القائمة، المؤسسة الناشئة الخضراء الهولندية "Factors Field" التي قدمت حلولاً لإعادة تدوير المياه الطبيعية. حيث عملت بالتعاون مع الشركات المصنعة والمقاولين والباحثين على تطوير نظام الجيل الأول المعياري الذي ينقي مياه الأمطار لإعادة استخدامها بدلاً من التخلص منها عبر المجاري، يطلق عليه نظام دائري لإدارة مياه الأمطار. والذي يعد الحل الأمثل للمدن لتحويل الأمطار الموسمية الغزيرة إلى مياه إضافية خلال المواسم الجافة.¹⁰³

إضافة إلى ذلك غالباً ما تسعى المؤسسات الناشئة الخضراء نحو تقديم مصادر جديدة ومبتكرة للطاقة المتجددة خاصة مع الارتفاع المستمر في عدد السكان وندرة الموارد غير المتجددة، على سبيل

¹⁰² ibid

¹⁰³ بن فاضل وسيلة، طافر زهير، 2020، المؤسسات الناشئة الخضراء كشكل من أشكال الابتكار المستدام بين التحديات البيئية وفرصة دخول مجال الأعمال، مداخلة في الملتقى الدولي حول الابتكار الأخضر مفتاح نجاح المؤسسات الناشئة، والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من العلوم التطبيقية إلى عالم الأعمال، جامعة بسكرة.

المثال مؤسسة "Desolenator" بالمملكة المتحدة، والتي قامت بتطوير تقنية لاستخدام الموارد الوفيرة في العالم كالطاقة الشمسية ومياه البحار لإنتاج مياه شرب عالية الجودة، تعد التقنية التي استخدمتها "Desolenator" هي الحل الأكثر فعالية من حيث التكلفة والاستدامة في مجال المياه والطاقة الشمسية، وأول تقنية لتحلية المياه بالطاقة الشمسية الحرارية في العالم يتم تطبيقها بطريقة معيارية.

ثانياً. التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة:

رغم اعتبار المؤسسات الناشئة أحد المحركات الرئيسية للنمو الاقتصادي إلا أنها غالباً ما تغشل في البقاء على قيد الحياة، حيث تقدر نسبة النجاح فيها من 15 إلى 25% فقط¹⁰⁴ (تختلف هذه النسبة من دولة إلى أخرى)، ويمكن أن يساعد الفهم الجيد للتحديات التي يتعين على الشركات الناشئة التعامل معها على مساعدة رواد الأعمال على الاستعداد بشكل أفضل عند مواجهتهم والتغلب عليها في نهاية المطاف ستون في المئة من الشركات الناشئة لا تعيش في السنوات الخمس الأولى، في حين أن خمسة وسبعين في المئة من الشركات الناشئة الممولة برأس المال الاستثماري تغشل ومن أجل تجنب الوقوع في خطر الفشل الذي وقعت فيه أغلبية المؤسسات؛ وجب الإطلاع على أهم الأسباب التي واجهتها، والتي تشترك فيها العديد منها بغض النظر عن مستوى الابتكار في منتجاتها الجديدة. ومن هذه الأسباب نذكر:

1. صعوبة الحصول على التمويل: حيث يعد الحصول على التمويل الخارجي هو أحد العوامل

الرئيسية، إن لم يكن أكثرها في منع الشركات الناشئة من النمو والتطور، ويتوقف المؤسسون عموماً عن متابعة تطوير مشروعهم في حالة نفاذ رأس المال التشغيلي، وهذا يشير إلى وجود صلة بين معدل بقاء المشاريع الجديدة والوصول إلى رأس المال والموارد الأخرى¹⁰⁵ مما يدل على صعوبة الحصول على التمويل. وبما أن المؤسسة الناشئة تتميز بالنمو السريع؛ فإنها سوف لن تستطيع دفع رواتب للموظفين والعمليات على مدى خمس إلى عشر سنوات حتى تتضح في السوق وتصبح مؤسسة كبيرة،¹⁰⁶ مما يشكل أكبر حاجز لنجاحها، إضافة إلى كون تكاليف هذه المؤسسات تميل إلى تجاوز دخلها في المرحلة الأولية من التحسين والاختبار والتسويق.¹⁰⁷ لذلك، عادة ما تحتاج هذه المؤسسات إلى التمويل المستمر، وعدم القدرة على زيادة رأس المال الكافي يمكن أن يؤدي إلى تأثير سلبي في جميع عمليات المؤسسات الناشئة كتنقييد التوسع والنمو.

¹⁰⁴ European union, interreg,2017, STARTUP MANUAL, op cit, P9

¹⁰⁵ Kenneth A. Grant and all, 2019, The Survival Rate of Startups Funded by Angel Investors, I-Inc White Paper Series, Ted Rogers School of Management, Ryerson University, p03.

¹⁰⁶ Richard Bedna and all, 2018, op cit, p142

¹⁰⁷ Murat Akkaya, 2019, Startup-Valuation -Theories-Models-and-Future, p 152, available in <https://www.researchgate.net/publication/335992591>, seen as : 25/01/2020, at 15 :19

كما أن تميز المؤسسة الناشئة بالمخاطر العالية يعد أكبر العراقيل التي تحول دون حصولها على التمويل، من المنظومة المصرفية التي لا تتعامل مع المخاطر، كالبنوك ومؤسسات التمويل الأخرى، وهذا ما يقلص مصادر المتوفرة للحصول على التمويل والتي سوف نترق إليها لاحقاً.

2. نقص الخبرة والمعرفة: غالباً ما يواجه أصحاب الأفكار المبتكرة نقص كبير في الخبرة والمعرفة التجارية نتيجة أن فكرتهم جديدة كلياً، مما يؤدي إلى عدم اليقين وعدم امتلاك معلومات كافية لإجراء تقييم للمخاطر؛ إضافة إلى عدم تماثل تلك المعلومات بين صاحب المؤسسة والممولين.¹⁰⁸ كما أن هذه المؤسسات تعتمد في المقام الأول على الافتراضات والأفكار، دون خلفية العميل وأحياناً حتى دون إمكانية تحليل السوق نظراً لطابعها الخاص وتفرد فرعها،¹⁰⁹ فهي تخضع لتأثيرات متعددة من بيئة ديناميكية للغاية ولا يمكن التنبؤ بها،¹¹⁰ وهذا ما يجعلها غير قادرة على التعرف على جميع المتغيرات ذات الصلة التي تؤثر على الأداء والتعبير عنها،¹¹¹ كل هذا ينتج عنه استحالة تقديم المنتج الفريد "MVP" من أجل جمع رأس المال ونقص كبير في المصداقية ومشاكل جذب العملاء وبناء التحالفات. لذا غالباً ما ينظر المستثمرين للمؤسسات الناشئة على أنها "مشاريع غير موثوق فيها" 36 والشيء الذي يجعل النقص في المعرفة حاداً بالنسبة لهذه المؤسسات هو كونها قائمة بذاتها وليت تابعة لمؤسسة كبرى أو مجموعة شركات متعددة الجنسيات. أما عن المصادر المحتملة للمعرفة فيمكن تلخيصها في الجدول التالي:

¹⁰⁸ Natasha Evers, "The process and problems of business start-ups." The ITB Journal 4.1 (2003): 3, pp 34-36.

¹⁰⁹ Joanna Szarek, op cit, p 71.

¹¹⁰ Xiaofeng Wang and all, 2016, Key Challenges in Software Startups Across Life Cycle Stages, op cit, p169,

¹¹¹ Joanna Szarek, Jakub Picuch, 2018, op cit, p 70.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

الجدول رقم 04: مصادر المعرفة الداخلية والخارجية للمؤسسات الناشئة الجزائرية

المعرفة الخارجية	المعرفة الداخلية
1. نقل حقوق الملكية (دمج أو استحواذ / عن طريق التحويل أو الترخيص / بمقابل مادي او مجاني)	1. تثبيت حقوق الملكية
2. اللوائح والقوانين التشريعية	2. البحث والتطوير
3. مؤسسات التعليم العالي	3. النموذج الاولي MVP
4. تكنولوجيا المعلومات والاتصال	4. التدريب وبناء قدرات الابتكار
5. المشاريع التعاونية أو المشتركة أو عضويات الشبكة (الابتكار المفتوح)	5. عمليات التسويق
6. المؤسسات الاستثمارية والتمويلية	6. العملاء
7. المعارض والمسابقات والاحداث واللقاءات.	

المصدر: من إعداد الباحثة

يمكننا اعتبار كل الجهات الفاعلة التي تتعامل معها المؤسسات الناشئة بشكل مباشر أو غير مباشر في النظام الأيكولوجي الجزائري، كالجامعات، المؤسسات الكبرى، مخابر البحث، مختلف الهياكل الداعمة، وحتى المؤسسات الناشئة القائمة، هي مصادر للمعرفة الخارجية، اما المعرفة الداخلية فتتصل عليها هذه المؤسسات عن طريق النموذج الأولي المصغر " MVP " الذي يعتبر كأداة لجمع المعلومات المرتدة، عمليات البحث والتطوير، عمليات التسويق والملكية الفكرية... إلخ. بالنسبة لمصادر المعرفة الخارجية فتكون إما بشكل مباشر، وتسمى بالمعرفة الرسمية وتشمل نقل حقوق الملكية، الوسائل والمعدات التكنولوجية، المشاريع المشتركة... إلخ، أو غير مباشر، وتسمى بالمعرفة غير الرسمية، وتكون غالبا من خلال المؤتمرات، الاحداث، المعارض، اللقاءات، المسابقات، وغيرها.

3. خصوصية أصول المؤسسة: ووفقا لنظرية تكاليف المعلومات، فإن خصوصية الأصول هي مصدر للميزة التنافسية في السوق، والعقد المالي الذي يقلل من تكاليف المعاملات هو العقد الأمثل، وبالنسبة للممولين فإن الأصول الملموسة تؤدي إلى تقليل حساسية تباين المعلومات. أما بالنسبة للمؤسسات الناشئة فإنها تمتلك نسبة معتبرة من الأصول غير الملموسة والتي لا تسمح للبنوك بالحصول على ضمانات، وبالتالي فإن هذه الأصول ذات التكاليف المرتفعة للمعاملات لا تسمح للممولين بالتحوط من المخاطر،¹¹²

¹¹² Hanieh Esmaeilpourmotlagh, 2018, op cit, pp48-49.

4. إدارة الموارد البشرية: تؤدي المشاكل في إدارة الفريق إلى مشاكل في تشكيل المؤسسة وانطلاقها،¹¹³ حيث تعمل المؤسسات الناشئة في سياق فريد يتميز بنقص الموارد البشرية،¹¹⁴ فغالبا ما تعاني المؤسسات الناشئة من عدم الكفاءة في جذب ودمج الموارد المطلوبة بما في ذلك البشرية،¹¹⁵ حيث تبدأ الشركات الناشئة عادة بمؤسس واحد أو بعض المؤسسين، ومع مرور الوقت يحتاج المؤسس إلى مزيد من الخبراء لتطوير النموذج الأولي "MVP" وما إلى ذلك، لذا يتعين عليه التفاوض مع أصحاب الخبرات وتوظيف الموظفين، وتكوين فريق في الأخير. هذه العملية مهمة جدا لنجاح المؤسسة، وإذا كان المؤسس يفتر إلى المعرفة الكافية بالمجال، فقد تحدث مشاكل في إدارة فريقه مما يؤدي إلى فشل إنطلاق مؤسسته الناشئة.¹¹⁶ لذا يعد رأس المال البشري جنبا إلى جنب مع رأس المال الاجتماعي من المحركات الرئيسية لأداء المؤسسة وانطلاقها.¹¹⁷

5. تكوين رأس المال الاجتماعي: من المعترف به أن رأس المال الاجتماعي ظاهرة تؤثر على إنشاء المؤسسة الناشئة ونموها أو فشلها،¹¹⁸ فمن الضروري وجود مستوى عالٍ منه لإنشاء علاقات شخصية تشكل أساسًا للشركات الناشئة،¹¹⁹ هذا الأخير يعرف على أنه علاقة المؤسسة مع نظامها البيئي بأكمله ونوع واحد من الأصول غير الملموسة التي تشكل رأس مالها الفكري،¹²⁰ غالبا ما يتكون رأس المال الاجتماعي من ثلاثة أبعاد يوضحها الشكل التالي:

¹¹³ Murat Akkaya, 2019, op cit, p 138.

¹¹⁴ Michael Yang, 2016, op cit, P1.

¹¹⁵ Amirhossein Roshanzamir and all, 2019, op cit, p7.

¹¹⁶ Aidin Salamzadeh, Hiroko Kawamorita Kesim, 2015, op cit.

¹¹⁷ Alessandra Colombelli and all, 2016, op cit, pp 19-20

¹¹⁸ Maija Zakrizevska, Janis Prusis. 2018 "SOCIAL CAPITAL AND SOCIAL SUPPORT SOURCES OF STARTUPS IN RIGA." 5th International Multidisciplinary Scientific Conference on social sciences and arts SGEM 2018.

¹¹⁹ Anna Brdulak, 2018, op cit, P447.

¹²⁰ Cesar Bandera and all, 2018, op cit, pp 1-8

شكل رقم 07: أبعاد رأس المال الاجتماعي.



المصدر: من إعداد الباحثة بناء على:

- Maija Zakrizevska, Janis Prusis, 2018 "SOCIAL CAPITAL AND SOCIAL SUPPORT SOURCES OF STARTUPS IN RIGA." 5th International Multidisciplinary Scientific Conference on social sciences and arts SGEM 2018.

ويعد رأس المال الاجتماعي عاملاً مساعداً في تسهيل التنسيق والتعاون بما يساهم في تحقيق الميزة التنافسية، وقد وجد كذلك أن رأس المال الاجتماعي يشكل مورداً مهماً للمؤسسة الناشئة ويرتبط بروح المبادرة والابتكار وهو أكثر دلالة على نجاح تنظيم المشاريع من الملكية الفكرية، حيث يساهم في الوصول إلى الموارد واكتساب المعرفة من قبل رجال الأعمال، وبالتالي المساعدة في إدارة عدم اليقين.¹²¹

6. ضعف التكنولوجيا والرقمة: حيث تعتمد المؤسسات الناشئة على التكنولوجيا لتقديم منتجات جديدة ونماذج أعمال جديدة والتحدث باستمرار مع عملائهم المحتملين من أجل اكتشاف الثغرات الموجودة في العروض الحالية وتكرارها وإجراء تجارب للعثور على نماذج أعمال قابلة للتكرار وقابلة للتطوير¹²² في الهند مثلاً؛ أدى التقدم التكنولوجي بعد عام 1991 وظهور قطاعات جديدة وإلغاء الترخيص وخفض حواجز الدخول إلى زيادة نطاق نماذج الأعمال المبتكرة. شهدت ثورة تكنولوجيا المعلومات (ITC) نمو شركات البرمجيات مثل "Infosys" و "TCS".

7. العوامل البيئية: حيث يمكن أن تؤثر العوامل السائدة في البيئة الكلية على نجاح المؤسسات الناشئة، كسعر الفائدة، التضخم، إرتفاع تكاليف العمالة... الخ. وهناك عامل آخر يثبط عملية البدء هو

¹²¹ Cesar Bandera and all, 2018, op cit, pp 1-3-8

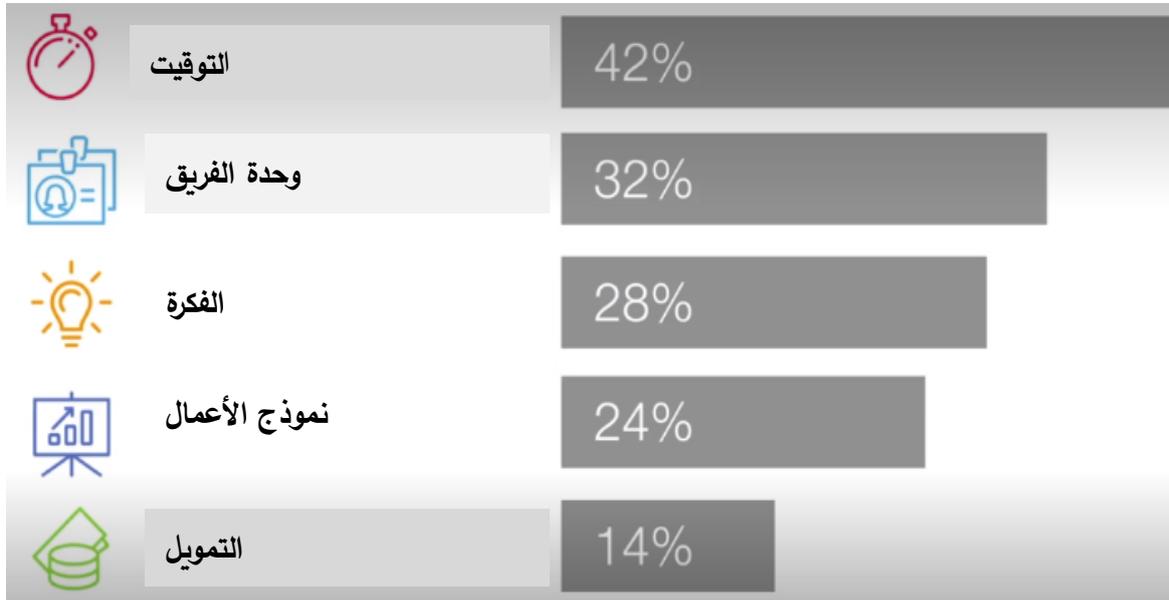
¹²² Henry Edison, 2017op cit, p3.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

اكتساب الاعتراف القانوني للمؤسسة وسرعة الحصول عليه. حيث يمكن أن تعيق اللوائح الحكومية الصارمة والبطيئة والمكلفة للغاية عملية تطوير المؤسسات الناشئة.¹²³ لذا فقد تغفل العديد من الشركات الناشئة بسبب عدم الاهتمام بالعوامل البيئية، ذلك لكون بيئة المؤسسة الناشئة أكثر صعوبة وأهمية من بيئة المؤسسات القائمة.¹²⁴

8. دقة قياس الابتكار والتحكم فيه: يجب على رواد الأعمال قياس التقدم الحقيقي للابتكار والتواصل معه.¹²⁵ حيث يحدد نجاح المؤسسة الناشئة بمدى قدرتها على قياس الابتكار والتحكم فيه، وذلك بتجنب التوسع السابق لأوانه، أو توظيف متخصصين لخدمة العملاء قبل أن تصبح المؤسسة حيوية في السوق، أو إنفاق الكثير من الموارد على توسيع نطاق المنتج قبل ملاءمة المنتج للسوق.¹²⁶ وهذا ما يؤكد الخبير في المؤسسات الناشئة "Bill Gross" حين ما قام بدراسة العوامل التي من شأنها التأثير على نجاح أو فشل المؤسسات الناشئة، وحل تأثير خمس عوامل أساسية تتمثل في: وحدة الفريق، الفكرة المبتكرة، التمويل، نموذج الأعمال، وتوقيت الفكرة، وحصل على النتائج الموضحة في الشكل التالي:

الشكل رقم 08: عوامل نجاح وفشل المؤسسات الناشئة.



Source : Bill Gross, "The single biggest reason why startups succeed." TED. com, March (www. ted. com/talks/bill_gross_the_single_biggest_reason_why_startups_succeed (2015). seen as : 22/01/2020, at 18 :08.

¹²³ Natasha Evers, 2003, Op cit, p37.

¹²⁴ Aidin Salamazadeh, Hiroko Kawamorita Kesim, 2015, op cit.

¹²⁵ RIES , 2011, op cit .

¹²⁶ Ying Lowrey, 2009, op cit.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

نلاحظ أن توقيت الفكرة هو العامل الأول المسؤول عن نجاح أو فشل المؤسسة بنسبة 42%، تلاها عامل الفريق بنسبة 32%، ثم عامل الفكرة بنسبة 28%، وأخيرا أتى تأثير نموذج الأعمال والتمويل بنسبة 24% و 14% على التوالي. يمكن القول أن ترتيب العاملين الأخيرين كان منطقي، حيث يمكن الحصول على التمويل إن كانت فكرة المشروع جاذبة، كما أنه وكما رأينا سالفًا؛ يمكن الإنطلاق في المشروع دون وجود نموذج أعمال موحد، وترتيب الفكرة لما جاء في المرتبة الثالثة لا يعني أن فكرة المشروع غير مهمة، بل يعني أن الفكرة لا معنى لها بدون وجود فريق موحد يعمل على تجسيدها، ومحكوم عليها بالفشل إن كانت في غير وقتها، لذا وجب التحكم في وقت إطلاق الإبتكار.

كمثال على ذلك نسرّد قصة النجاح الباهر الذي حققته المؤسسة الناشئة الأمريكية "Air bnb" التي ورغم نموذج أعمالها الجيد وفكرتها الجيدة؛ إلا أن سبب نجاحها نسب إلى التوقيت الممتاز الذي ظهرت فيه، والذي كان في فترة كان يعاني فيها الاقتصاد الأمريكي من ركود كبير جعل أغلب أصحاب المنازل في أمريكا يلجأون إلى تأجير منازلهم أو جزء منها للحصول على بعض الدخل، وبحكم أن المؤسسة تنشط في تأجير العقارات والمنازل؛ فقد اختارت ذلك التوقيت للظهور، مما آل بها إلى أن تصبح أكبر مؤسسة ناشئة في أمريكا.

المبحث الثاني: مصادر تمويل المؤسسات الناشئة:

على الرغم من الأهمية البالغة لقطاع الـ "startup" في النشاط الإقتصادي إلا أنه غالباً ما تعاني مؤسسات هذا القطاع من صعوبة في الوصول إلى رأس المال اللازم لعملية الإنشاء والتطوير، حيث أشارت الأبحاث حتى الآن إلى أن المؤسسات الناشئة في مرحلة مبكرة من التطور تواجه فجوة مالية تحد من قدرتها على الابتكار وتسويق منتجاتها¹²⁷ وذلك راجع للأسباب التالية:

• الشروع في عمل جديد هو مغامرة وتحدي يمكن أن يجلب لصاحبه مخاطر عالية وعدم اليقين.¹²⁸ وهذا نتيجة نقص المعرفة وعدم تماثل المعلومات، وتشير اقتصاديات المعلومات إلى أن المعلومات تلعب دوراً مهماً في بحث رجل الأعمال عن تمويل خارجي لمشروعه الجديد، فعاتمتها تمنع المؤسسة الناشئة من اجتذاب أي مصدر تمويل خارجي،¹²⁹ لا يملك مقدمو رؤوس الأموال التقليدية كالبنوك

¹²⁷ Asta Savaneviciene and all, 2015, Venture Capital a Catalyst for Start-Ups to Overcome the "Valley of Death": Lithuanian Case, 4th World Conference on Business, Economics and Management, WCBEM, Procedia Economics and Finance 26 (2015) 1052 – 1059, p 1052.

¹²⁸ Natasha Evers, 2003, op cit, p 17.

¹²⁹ Hanieh Esmaeilpourmotlagh, 2018, op cit, P48.

والمؤسسات الاستثمارية، الوسائل اللازمة لتقييم جودة المشروعات المبتكرة.¹³⁰ كما أن عدم تماثل المعلومات الخاصة بالمشروع (بين المستثمر وصاحب المشروع) وعدم اليقين بها يؤديان إلى مشاكل في اختيار المشاريع المربحة من طرف الممولين، وبالتالي فقدان صاحب المشروع للسمعة الأخلاقية وعدم حصوله على التمويل المطلوب؛¹³¹

• يحتاج مقدمو الأموال إلى عائد على أموالهم وغالبا ما يميلون لتقديمه أكثر للمؤسسات الكبيرة أو المستقرة، علاوة على ذلك، فالمؤسسات الناشئة عادة لا تمتلك ما يكفي من الأصول الملموسة لاستخدامها كضمان¹³² وتمتعها بقدر عالي من المخاطر لذا غالبا ما تعتمد على تمويل الأسهم، أي استثمار أصحاب الأموال لأموالهم في المؤسسات الناشئة والحصول على الأسهم، وبالتالي الحصول على عوائد عالية عندما تتجح الأعمال (عن طريق بيع الأسهم أو عن طريق تلقي أرباحها)، ولكن هذا لا يعني أن عملية التمويل بالأسهم فعالة في كل الدول، لأن كل بلد يختلف عن الآخر في سوق الاكتتاب، فإذا كان سوق الاكتتاب واضح في بلد ما فمن السهل نسبيا للمؤسسات الناشئة الحصول على التمويل لأن المستثمر يمكنه بسهولة بيع الأسهم المكتسبة عند نجاح المؤسسة الناشئة ويكون أكثر استعدادا للاستثمار في مؤسسات أخرى، على العكس، فإن المستثمر سيكون أقل رغبة في الاستثمار في الشركات الناشئة إن لم يكن هناك سوق للاكتتاب العام، وبالتالي لن يكون من السهل على الشركات الناشئة تأمين ما يكفي من أموال من المستثمرين؛

• إضافة إلى ذلك، حتى وإن كان العمل بالتمويل بالأسهم سائدا في البلد، فقد تفضل المؤسسات الناشئة الحصول على ديون كتمويل، وذلك لحفاظها على حق التحكم في أعمالها الذي قد تفقده عند اعتمادها بشكل كبير على التمويل بالأسهم. بل قد يقع حق التحكم في المؤسسات في أيدي المستثمرين وبالتالي يفقد المؤسسين قوتهم؛¹³³

• كذلك تعاني المؤسسات الناشئة من صعوبة في تحقيق مرحلة الإيرادات، وإذا تم تحقيقها، فإن النمو المرتفع عبر أسواق متعددة يحتاج إلى قاعدة رأسمالية كبيرة بما يكفي لتمكين الشركة من البقاء

¹³⁰ Achibane Mustapha, and Jamal Tlaty. "The entrepreneurial finance and the issue of funding startup companies." European Scientific Journal 14.13 (2018): 268-279. ISSN: 1857 - 7881, P278.

¹³¹ Natasha Evers, 2003, op cit, p 35.

¹³² Takashi Shimizu., "Intellectual Properties and Debt Finance for Startups." Security Interests in Intellectual Property. Springer, Singapore, 2017. 39-50, p 39.

¹³³ Takashi Shimizu, 2017, op cit2, p 40.

والتعامل مع الطلب المتزايد على منتجاتها وخدماتها¹³⁴ وهذا ما يخلق مشكلا في حد ذاته، حيث أن الحاجة الملحة للتمويل دائما ما تكون مستمرة مع المؤسسات الناشئة طوال مراحل حياتها؛

أخيرا وليس آخرا، يمكن أن يرتبط الوصول إلى رأس المال اللازم لإقامة نماذج أعمال مبتكرة بعوامل لا علاقة لها بجودة أو إمكانات تحقيق تلك النماذج، كالجغرافيا، الجنس، العرق أو الثروة، والتي تؤدي إلى تباطؤ تدفق رأس المال إلى رواد الأعمال الواعدين.¹³⁵ فيما يخص الحواجز الجغرافية مثلا، تشير التقديرات إلى أن ما يقارب 90 % من استثمارات رأس المال الاستثماري على مستوى العالم تم إنفاقها على أربع مجموعات إقليمية يوضحها (الشكل رقم 09) والتي يسكنها أقل من 7% من سكان العالم¹³⁶، والمؤسسات البعيدة عن هذه المجموعات الإقليمية عادة ما تعاني من ضعف فرصة الحصول على هذا التمويل.

¹³⁴ European union, interreg, 2017, STARTUP MANUAL : Guide to start and launch your startup business in Tallinn, Riga and Turku, spring board, p17.

¹³⁵ Hwang, Victor, Sameeksha Desai, and Ross Baird. "Access to capital for entrepreneurs: Removing barriers." Available at SSRN 3389924 (2019), P 07

¹³⁶ Richard Florida , Ian Hathaway, 2018, Rise Of The Global Startup City: The New Map Of Entrepreneurship And Venture Capital, Center for American Entrepreneurship (CAE), Retrieved November 11 (2018): 2019, P40.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

الشكل رقم 09: المراكز الاقليمية المؤسست الناشئة عبر العالم.

	<p>النجوم</p> <ul style="list-style-type: none"> • منطقة خليج سان فرانسيسكو (الو.م.أ) • بكين (الصين) • بوسطن (الو.م.أ) • لندن (المملكة المتحدة) • لوس أنجلوس (الو.م.أ) • نيويورك (الو.م.أ)
	<p>التخبة</p> <ul style="list-style-type: none"> • أوستن (الو.م.أ) • بنغالور (الهند) • برلين (ألمانيا) • شيكاغو (الو.م.أ) • دلهي (الهند) • مومباي (الهند) • باريس (فرنسا) • سان دييغو • (الو.م.أ) • سياتل (الو.م.أ) • شنغهاي (الصين) • سنغافورة (سنغافورة) • ستوكهولم (السويد)
	<p>المتقدمة</p> <ul style="list-style-type: none"> • أمستردام (هولندا) • أتلانتا (الو.م.أ) • برشلونة (إسبانيا) • دالاس (الو.م.أ) • دنفر (الو.م.أ) • دبلن (أيرلندا) • هانجتشو (الصين) • هلسنكي (فنلندا) • هونغ كونج (الصين) • هيوستن (الو.م.أ) • جاكارتا (إندونيسيا) • ميامي (الو.م.أ) • فيلادلفيا (الو.م.أ) • رالي دورهام (الو.م.أ) • سيول (كوريا الجنوبية) • شننتشن (الصين) • سيدني (أستراليا) • طوكيو (اليابان) • تورونتو (كندا) • واشنطن (الو.م.أ)
	<p>المتميّزة</p> <ul style="list-style-type: none"> • بالتيمور (الو.م.أ) • ميونخ (ألمانيا) • بولدر (الو.م.أ) • شارلوت • (الو.م.أ) • تشيناي (الهند) • مونتريال (كندا) • ميلان • (إيطاليا) • بروفو (الو.م.أ) • فينيكس (الو.م.أ) • ملبورن (أستراليا) • زيورخ (سويسرا) • كوالالمبور (ماليزيا) • بورتلاند (الو.م.أ) • فانكوفر (كندا) • بيتسبرغ (الو.م.أ) • نيابوليس (الو.م.أ) • قوانغتشو (الصين) • كوينهاغن • (الدنمارك) • أكسفورد (المملكة المتحدة) • ساو باولو • البرازيل) • كامبريدج (المملكة المتحدة) • سانت ليك سيتي (الو.م.أ) • دبي (الإمارات العربية المتحدة)

Source : Richard Florida , Ian Hathaway, 2018, Rise Of The Global Startup City: The New Map Of Entrepreneurship And Venture Capital, Center for American Entrepreneurship (CAE), Retrieved November 11 (2018): 2019, P40

حيث تمتد هذه المراكز على 62 منطقة حضرية و 25 دولة. 25 مركزًا (بنسبة 40% من المراكز الكلية) يقع في الولايات المتحدة الأمريكية، و 17 مركزًا في آسيا (بنسبة 27%) بما في ذلك مركزان في الشرق الأوسط. أما أستراليا فتضم مركزان، وأوروبا 14 مركزًا (بنسبة 23%)، بما في ذلك ثلاثة في المملكة المتحدة واثنان في ألمانيا، وثلاثة محاور أخرى في كندا.

بالعودة إلى المصادر الرئيسية لرأس المال الذي يحصل عليه أصحاب المؤسسات الناشئة كتمويل ضروري لإقامة مشاريعهم، فغالبًا ما تكون إما داخلية:¹³⁷ كالتمويل الذاتي؛ أو التمويل القادم من العائلة والأصدقاء، أو خارجية:¹³⁸ كرأس المال المخاطر؛ تمويل ملائكة الإستثمار أو حتى التمويل التشاركي. وبإلقاء نظرة على توزيع هذه المصادر عبر المراحل الأساسية لدورة حياة المؤسسة الناشئة الموضحة في الشكل (04) السابق، يتبين لنا أنه وعلى الرغم من برامج التمويل الحكومية المختلفة التي تستهدف هذا النوع من المؤسسات؛ إلا أن معظم التمويلات في المراحل المتقدمة تكون من خلال الاستثمار الخاص الذي يقوم به رجال الأعمال أنفسهم أو العائلة والأصدقاء¹³⁹، يتكون التمويل الداخلي لهذه المؤسسات بشكل أساسي من مساهمات المؤسس وعائلته بالدرجة الأولى، لكن مصدر التمويل هذا محدود وغالبًا ما يكون غير كافٍ.¹⁴⁰ لذا تلجأ هذه المؤسسات إلى استخدام التمويل الخارجي خلال المراحل الأولى من تنفيذ المشروع المبتكر. ومع ذلك، حتى إذا كانت هذه المؤسسات تعتبر شركات ذات إمكانات نمو قوية، فهي أيضًا تتميز بأنها شديدة المخاطرة. الأمر الذي يشكل تحديًا كبيرًا أمام بحثها عن الأموال اللازمة لتطوير نشاطها.¹⁴¹ فالمؤسسات المالية والاستثمارية تتعامل مع المؤسسات الناشئة حسب درجة المخاطر التي تتمتع بها، والتي تختلف حسب مراحل حياتها. هذا الشيء ساهم في رسم توزيع مصادر التمويل المختلفة عبر مراحل حياتها مثلما هو موضح في الشكل السابق، ففي المرحلة الأولى من دورة حياة المؤسسة الناشئة والتي يطلق عليها **مرحلة الفكرة**، وبسبب العبء الكبير للمخاطر المرتبطة بأنشطة المؤسسة؛ فغالبًا ما يلتزم صاحب المشروع بمدخراته الخاصة أولاً أو اللجوء إلى العائلة والأصدقاء لاختبار مفهومه.¹⁴² كما من الممكن أن يجول صاحب المشروع بفكرته بين المسابقات والتحديات التي غالبًا ما تقام لاستقطاب الأفكار الابتكارية في مراحلها المتقدمة. إلا أنه من المرجح أن تتجاوز احتياجات المشروع التمويلية بسرعة موارده الخاصة والفورية، خاصة إذا كان مفهومه يثبت أنه يستحق المزيد من التطوير،

¹³⁷ Achibane Mustapha, Jamal Tlaty, 2018, op cit, P276.

¹³⁸ Victor Hwang and all, 2019, op Cit, P04.

¹³⁹ Kenneth A. Grant and all, 2019, op cit, p03.

¹⁴⁰ Achibane Mustapha, Jamal Tlaty, 2018, op cit, P276.

¹⁴¹ Achibane Mustapha, Jamal Tlaty, 2018op cit, P276.

¹⁴² Joanna Szarek, Jakub Piecuch, 2018, op cit, p 71-72.

لينتقل بعد ذلك إلى مرحلة **البذور** والتي غالباً ما يتحصل فيها صاحب المشروع على ما يلزمه من تمويل من طرف المسرعات وملائكة الاستثمار لدعم تطوير إبتكاره. قد يغطي التمويل تطوير نموذجه الأولي وأبحاث السوق بالإضافة إلى بناء فريق إداري ووضع خطة عمل، وقد يساعده مقدم رأس المال في ذلك. هذا أمر مهم لأنه من غير المحتمل أن يمتلك صاحب المشروع المهارات التسويقية والمالية وغيرها من المهارات الإدارية اللازمة لسد "فجوة التسويق" القادمة. ستحتاج المؤسسة الناشئة إلى المزيد من رأس المال للتخصير والبدء في العمليات التجارية. لتدخل بعد ذلك المؤسسة إلى مرحلة **الانطلاق**، وبحلول هذه المرحلة تكون قد أتمت دراسات السوق، وجمعت الإدارة الرئيسية، ووضعت خطة عمل واستعدت للقيام بأعمال تجارية. ومع ذلك، في حالة عدم وجود أي إيرادات مبيعات ولا أرباح، يجعلها تلجأ إلى شركات رأس المال المخاطر¹⁴³ وملائكة الاستثمار¹⁴⁴ للحصول على إحتياجاتها المالية المتزايدة، والتي يتم توفيرها عادة في شكل مشاركة في رأس المال المؤسسة الممولة. خلال هذه المرحلة أيضاً تلجأ المؤسسات الناشئة إلى التمويل التشاركي الذي يمتد حتى إلى المرحلة المقبلة.

مع توسع الشركة، ودخولها لمرحلة **النمو**، ستنمو إحتياجاتها لرأس المال بشكل متناسب. قد يكون رأس المال مطلوباً لزيادة الطاقة الإنتاجية، وتطوير المنتجات والأسواق أو لتوفير رأس مال عامل إضافي. بحلول هذه المرحلة، ستحصل الشركة على إيرادات مبيعات وربما ستحقق أرباحاً، ولكنها قد تكون غير كافية لتمويل توسعها. تتميز المؤسسات في هذه المرحلة بارتفاع عائد الاستثمار رغم بقائها مثقلة بالمخاطر¹⁴⁵، الشيء الذي يثير شهية شركات رأس المال المخاطر للإستثمار فيها¹⁴⁶. ويحفز المستثمرين الخواص وأفراد المجتمع لتمويلها عبر منصات التمويل التشاركي.

في نهاية المطاف، ستصل مؤسسة ناجحة إلى **مرحلة النضج**، في هذه المرحلة يكون على المؤسسة إما الاستمرار في السوق أو التفكير باستراتيجية خروج محتملة، والتي تتمثل بشكل عام في الاندماج أو الاستحواذ أو الاكتتاب العام الأولي،¹⁴⁷ وكل تمويل تتحصل عليه المؤسسة في هذه المرحلة يصنف من فئة استثمارات الأسهم الخاصة.¹⁴⁸

¹⁴³ constantin christofidis, olivier debande, op cit, p7.

¹⁴⁴ Veland Ramadani, "The importance of angel investors in financing the growth of small and medium sized enterprises." International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences 2.7 (2012): 306-322., p 306.

¹⁴⁵ Joanna Szarek, Jakub Piecuch, 2018, op cit, p p71-72.

¹⁴⁶ Aidin Salamzadeh, Hiroko Kawamorita Kesim, 2015, op cit.

¹⁴⁷ ibid

¹⁴⁸ constantin christofidis, olivier debande, op cit, p8.

إن تعرفنا بصفة عامة على المصادر الداخلية والخارجية لتمويل المؤسسات الناشئة عبر مراحلها حياتها المختلفة. المصادر الخارجية تقع إلى حد كبير في فئات الديون والأسهم، يتطلب تمويل الديون السداد، أما الأسهم فمشروط بحصة ملكية في المشروع. سنهتم في دراستنا بشكل خاص بمصادر رأس المال الخارجية، لأن هذه الأنواع من المصادر تمثل إلى حد كبير قدرة السوق على تلبية الطلب على رأس المال.

المطلب 01: رأس المال الاستثماري بشقيه المخاطر والملائكي.

أولاً. رأس المال المخاطر " Venture Capital ":

1. مفهوم رأس المال المخاطر:

رأس المال المخاطر هو أحد أشكال التمويل الاستثماري، ذلك النوع من التمويل الذي يناسب تماماً المؤسسات الناشئة القائمة على التكنولوجيا التي تتميز بالجمع بين البحث والتطوير والأصول غير الملموسة والاحتمالات غير المؤكدة،¹⁴⁹ فعلى الرغم من الفجوة التي تعزى إلى الركود في أوائل التسعينات، فإن نمو تمويل الشركات المبتكرة من خلال رأس المال الاستثماري قد ساهم بشكل كبير في تطوير صناعات التكنولوجيا الحيوية على مدى العقدين الماضيين. ونتيجة لذلك، أصبح رأس المال الاستثماري مرتبطاً ارتباطاً وثيقاً بقطاعات التكنولوجيا العالية وغالباً ما يُنظر إليه على أنه حجر الزاوية للابتكار.¹⁵⁰

تعددت المصطلحات المعطاه لرأس المال المخاطر من باحث لآخر ومن بلد لآخر. هناك من الدول من تضم رأس المال المخاطر في مفهوم رأس المال الاستثماري، وهناك من تطلق عليه لفظ "الإستثمار في الأسهم الخاصة" أو "private equity investing"، أي أن هناك اختلافاً إقليمياً في التفسيرات والتعاريف المعطاة له، ففي أوروبا مثلاً ينظر إليه من جانب مالي على أنه عبارة عن "تمويل" أو "استثمار"، وهذا واضح جلياً في تعريفات جمعيات رأس المال المخاطر الأوروبية له، فصنفته الجمعية الأوروبية للملكية الخاصة ورأس المال الاستثماري "EVCA"¹⁵¹ على أنه مجموعة فرعية من الأسهم الخاصة، والتي يتم تعريفها على نطاق واسع على أنها "توفير التمويل الموجه للأسهم إلى الشركات غير المدرجة في سوق الأوراق المالية"، والجمعية الفرنسية "LVCA" عرفتة على أنه استثمار طويل الأجل في حقوق ملكية الشركة بهدف تعزيز قيمة الشركة من خلال تمويل نموها السريع وتطورها. بينما في أمريكا

¹⁴⁹ constantin christofidis, olivier debande, Financing innovative firms through venture capital, PJ / Industry & Services, european investment ban, EIB SECTOR PAPERS, Final version, 2001, p01

¹⁵⁰ constantin christofidis, olivier debande, op cit, pp 5-6.

¹⁵¹ EVCA: the European Private Equity and Venture Capital Association.

ينظر إليه على نطاق أوسع باعتباره صناعة تدفع النمو الاقتصادي، حيث تم تعريفه على أنه الصناعة التي تقود خلق فرص العمل والنمو الاقتصادي في الولايات المتحدة من خلال مساعدة رجال الأعمال على تحويل الأفكار المبتكرة والتقدم العلمي إلى منتجات وخدمات تغير طريقة الحياة والعمل في البلد.¹⁵² من هنا يتضح لنا أن الباحثين شرعوا في دراسة رأس المال المخاطر بناء على المنشورات الغربية، مما أدى بهم إلى محاولة إعطاء تفسيرهم الخاص لهذا المصطلح، لكن رغم تنوع التعريفات؛ إلا أنها تتفق جميعها في أن استثمارات رأس المال المخاطر هي الاستثمارات الرأسمالية التي تتميز بالخصائص التالية:

- إستثمارات تتحقق مع رائد الأعمال من أجل تمويل مشترك لمؤسته الناشئة في بداية مسارها التطوري؛¹⁵³

- استثمارات مالية طويلة الأجل في شركات مبتكرة جديدة أو سريعة النمو؛¹⁵⁴
 - أحد أشكال الاستثمار التي تتميز بالمخاطر العالية والعائد المرتفع على الاستثمار؛
 - تسعى شركات رأس المال المخاطر إلى حماية استثماراتها الممولة، من خلال فرض شروط معينة، كتعيين إدارة رئيسية والتمثيل في مجلس إدارة الشركة الممولة.¹⁵⁵
- في حين يعتبر رأس المال الاستثماري أكثر المصطلحات المستخدمة على الصعيد الدولي ويعبر عن جميع تقنيات التمويل التساهمي التي تكون فيه المؤسسة في مرحلة متقدمة؛ يعبر المصطلح الأول (رأس المال المخاطر) عن مفهوم ضيق، ويشير إلى تلك التمويلات التي تتعلق بالمؤسسات الابتكارية قبل مرحلة التأسيس أو تكون مشروعات عالية المخاطر حديثة النشأة ويواجه الممول درجة عالية من حالات عدم التأكد (مرحلة ما قبل وبعد الانطلاق) مثلما يوضحه الشكل التالي:

¹⁵² Leach, J.C., Melicher, R.W, 2011, Entrepreneurial Finance, Fourth Edition, South-Western Cengage Learning, USA, p.663.

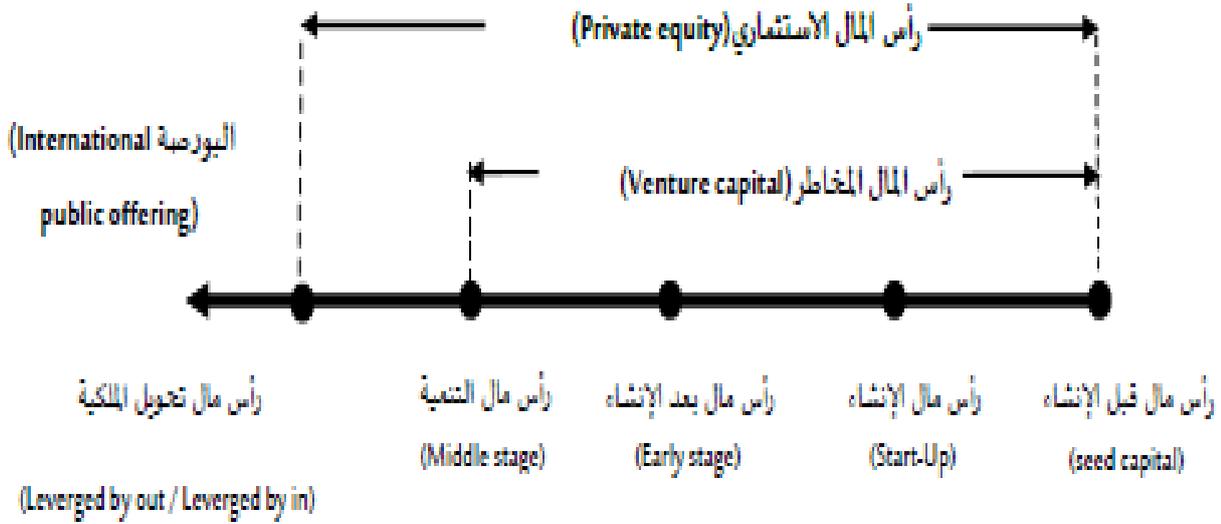
¹⁵³ Joanna Szarek, Jakub Piecuch, 2018, op cit, p 72.

¹⁵⁴ Irina Kuzmina-Merlino, Sandra Kublina, 2014, Venture capital in Latvia: the peculiarities, contradictions, and accessibility for SMEs, 10th International Strategic Management Conference, Procedia - Social and Behavioral Sciences 150 (2014) 97 – 106, p 98.

¹⁵⁵ constantin christofidis, olivier debande, 2001, Financing innovative firms through venture capital, PJ / Industry & Services, european investment ban, EIB SECTOR PAPERS, Final version, p 7.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

الشكل رقم 10: الفرق بين رأس المال الاستثماري ورأس المال المخاطر

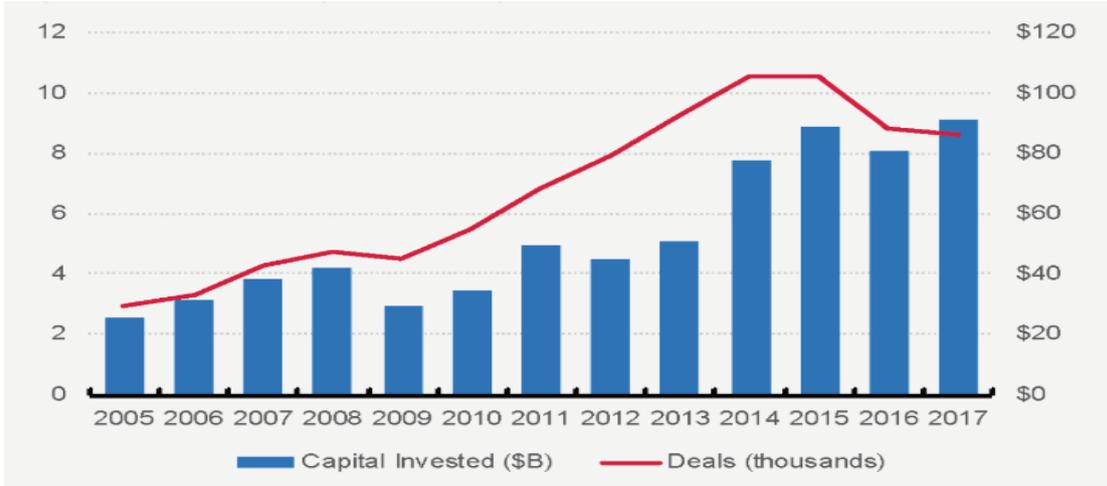


المصدر: براق، محمد، وبن زواي، محمد الشريف. 2112. الهياكل المرافقة والمساعدة في سوق رأس المال المخاطر بالجزائر، الملتقى الوطني حول: استراتيجيات التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة قاصدي مرباح ورقلة.

يشهد نشاط رأس المال المخاطر إنتشارا سريعا وقويا عبر العالم، وأصبحت الهيمنة الأمريكية التي كانت منفردة ذات يوم تواجه تحدي صعود سريع لمدن قوية في أوروبا والصين والهند وأماكن أخرى، على مدى عقود كان رأس المال المخاطر ظاهرة منحصرة في القارة الأمريكية تقريبا، وإلى غاية منتصف التسعينيات، وجهت جميع استثمارات رأس المال المخاطر العالمية تقريبا إلى الشركات الأمريكية، إلا أن الأمور تغيرت بشكل كبير في السنوات الأخيرة، فخلال النصف الثاني من التسعينيات وعلى مدار العقد الأول من القرن الحادي والعشرين، بدأ رأس المال المخاطر يتدفق ببطء إلى مواقع خارج الولايات المتحدة. وشهدت السنوات الخمس الماضية ارتفاعا كبيرا في نشاط المؤسسات الناشئة ورأس المال الاستثماري في أوروبا وآسيا وأماكن أخرى.¹⁵⁶ الشكل (11) يوضح لنا تطور نشاط رأس المال المخاطر من سنة 2005 إلى سنة 2017 عالميا، والشكل الثاني يوضح حجم التمويل موزع عبر دول العالم.

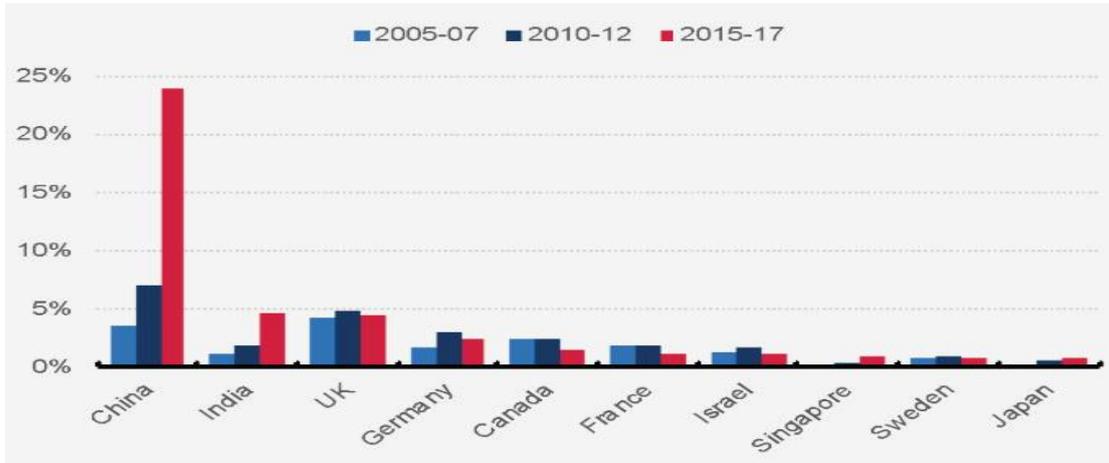
¹⁵⁶Richard Florida , Ian Hathaway, 2018, op cit, P06.

الشكل رقم 11: تطور حجم رأس المال المخاطر العالمي عبر سنوات 2005-2017



Source : Richard Florida , Ian Hathaway, 2018, Rise Of The Global Startup City: The New Map Of Entrepreneurship And Venture Capital, Center for American Entrepreneurship (CAE), Retrieved November 11 (2018): 2019, P10.

الشكل رقم 12: توزيع حجم الاستثمار المخاطر بين الدول



Source : Richard Florida , Ian Hathaway, 2018, Rise Of The Global Startup City: The New Map Of Entrepreneurship And Venture Capital, Center for American Entrepreneurship (CAE), Retrieved November 11 (2018): 2019, P11.

يوضح لنا الشكل الارتفاع الكبير لنشاط رأس المال المخاطر في جميع أنحاء العالم ، حيث زاد

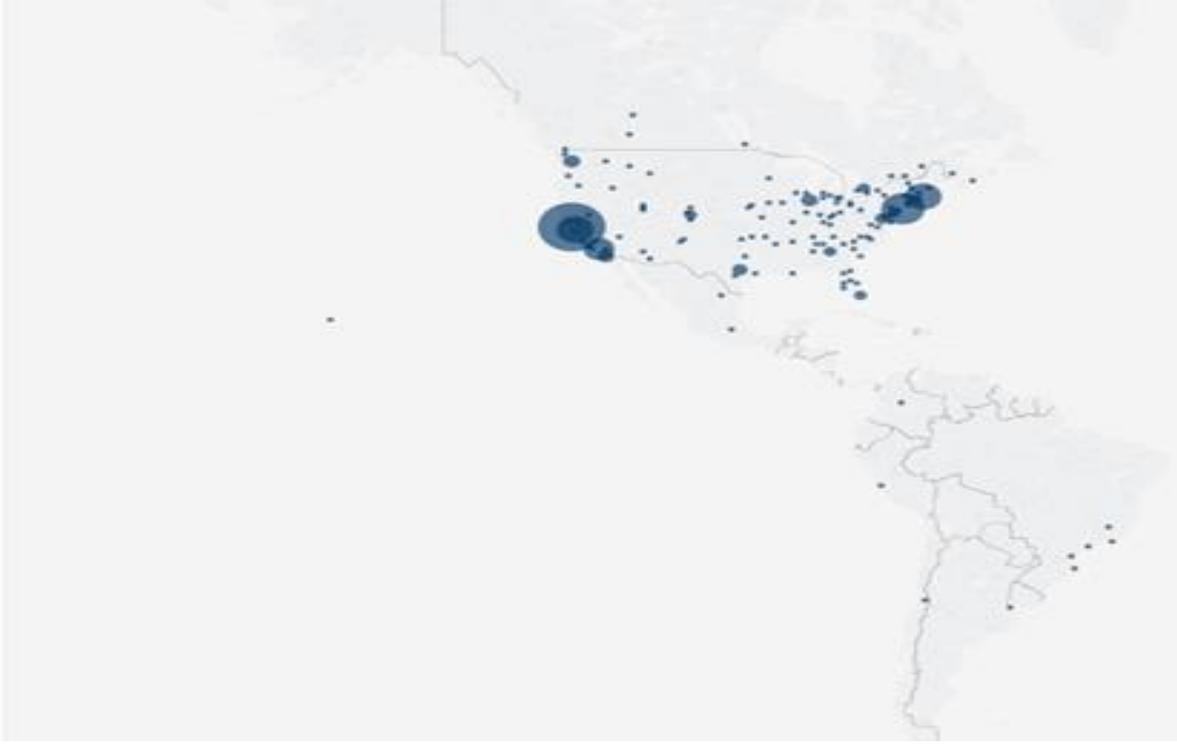
استثمار رأس المال المخاطر من 52 مليار دولار سنة 2010 إلى 171 مليار دولار سنة 2017، أي بزيادة تزيد عن 200%.

أما عن توزيع نشاط رأس المال المخاطر عبر الدول خارج الو.م.أ فقد حظيت الصين بحصة الأسد، فجذبت ما يقارب ربع الاستثمار العالمي في السنوات الأخيرة. تمثل الهند والمملكة المتحدة معاً تسعة بالمائة أخرى من استثمار رأس المال الاستثماري العالمي ، في حين تساهم ألمانيا وفرنسا وإسرائيل وسنغافورة والسويد واليابان بشكل جماعي بنسبة 9 بالمائة أخرى من الإجمالي العالمي

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

الشكل رقم 13: التوزيع الجغرافي لنشاط رأس المال المخاطر والمؤسسات الناشئة عبر العالم

لسنة 2019



Source : Richard Florida , Ian Hathaway, 2018, Rise Of The Global Startup City: The New Map Of Entrepreneurship And Venture Capital, Center for American Entrepreneurship (CAE), Retrieved November 11 (2018): 2019, pp 20–21

حيث وعلى الرغم من تراجع حصة الو.م.أ من الإستثمار المخاطر مقارنة بالدول الأخرى إلا أنها لا تزال تهيمن على هذا النوع من النشاط الاستثماري، وهو ما ترجمته الخريطة السابقة، والتي توضح انتشار كبير لنشاط الإستثمار المخاطر عبر ربوع قارتها، تليها كل من قارة أوروبا ثم آسيا لنلاحظ في الأخير نشاط شبه منعدم لهذا الإستثمار في قارة إفريقيا.

الاختلاف الرئيسي بين التمويل المخاطر والتمويل البنكي هو الملكية والسيطرة على قرارات الإدارة.¹⁵⁷ حيث يحتفظ رواد الأعمال الذين يتلقون قروضاً مصرفية بالملكية، ولا تساهم البنوك في الإدارة اليومية للأعمال. أما مستثمرو رأس المال المخاطر فيتوقعون أرباحاً رأسمالية مقابل إستثماراتهم، ما يدفعهم إلى لعب دور نشط في تطوير الأعمال والتدخل في القرارات الإدارية. إضافة إلى ذلك،¹⁵⁸ تسعى البنوك إلى سداد القرض بفائدة وغالباً ما تركز على تمويل نماذج الأعمال المستقرة التي تتميز بأقل مخاطرة وأقل قدر من عدم اليقين، على عكس شركات رأس المال المخاطر التي تبحث عن عوائد عالية بشكل غير عادي لتفوق مخاطر الإستثمار والخسائر المحتملة.

2. أهمية رأس المال المخاطر في دعم المؤسسات الناشئة:

لرأس المال المخاطر تأثير على الاقتصاد من المنظورين الكلي والجزئي¹⁵⁹. فتأثير استثماراته على المستوى الكلي مرتبطة بنمو الاقتصاد ونمو الإنتاجية والابتكار، وتتمثل فوائده الإقتصادية الأولية فيما يلي:¹⁶⁰

- تحقيق التنمية المحلية، والمساهمة في إحداث عدالة في توزيع الأنشطة التكنولوجية؛
- الرفع من الصادرات، وذلك بزيادة المبيعات المدفوعة من قبل المستثمرين الناشئين؛
- تحفيز الابتكار والمساعدة على ترجمة نتائج البحث والتطوير إلى نتائج تجارية؛
- إنشاء الملكية الفكرية وتطوير التطبيقات التكنولوجية الجديدة؛
- تحقيق القيمة المضافة وخلق فرص العمل.

أما على المستوى الجزئي، فتأثيراته مرتبطة بالتغيرات في مؤشرات أداء المؤسسات المدعومة من طرفه، وهنا يأتي الحديث عن قطاع المؤسسات الناشئة، حيث تكمن الأهمية الكبرى في تطوير رأس المال المخاطر في تركيز تحوله من تمويل الشركات الكبيرة إلى المؤسسات الناشئة الابتكارية والمجازفة ذات

¹⁵⁷ Victor Hwang and all, 2019, op cit, P05.

¹⁵⁸ ibid.

¹⁵⁹ Asta Savaneviciene and all, op cit, p 1053.

¹⁶⁰ constantin christofidis, olivier debande, 2011, op cit, p01

التكنولوجيا الفائقة، والتي لا يمكن تمويلها من قبل البنوك في ضوء المخاطر الكامنة التي تتمتع بها¹⁶¹، فرأس المال المخاطر هو شكل تمويل مناسب للمشاريع التي تحتاج إلى متطلبات مالية كبيرة وشكوك عالية بشأن المخاطر التي تنطوي عليها ولكن في نفس الوقت هناك إمكانية عالية للنمو وبالتالي أرباح كبيرة محتملة¹⁶²، إلا أن مهمته الأساسية لا تنحصر في توفير المساعدات المالية للمؤسسات الناشئة فقط، بل تتخطاها إلى مشاركة معارفهم وخبراتهم التي تساهم في نمو تلك المؤسسات على المدى الطويل.¹⁶³ فبالترافق مع المساهمة برأس المال؛ تقدم شركات رأس المال المخاطر المساعدة والمشورة للمؤسسات الناشئة بشأن التوظيف والتسويق والعلاقة مع العملاء والموردين،¹⁶⁴ وتعزيز قدرتهم التنافسية،¹⁶⁵ إنهم ينصحون هذه الشركات بسد الفجوة على أوجه القصور غير التقنية ويمنحون الفرصة لعقلية التجريب والاستعداد للفشل، ويوجهون رواد الأعمال حول مختلف القضايا المتعلقة بالإنتاج والتسويق ويربطونها بالجهات الفاعلة ذات الصلة في النظام البيئي بما في ذلك مصادر التمويل الأخرى،¹⁶⁶ ويسمح هذا الاختصاص المزدوج لشركات رأس المال المخاطر باختيار المشاريع قبل الاستثمار، ومراقبة تطورها بعد ذلك، فهذه الشركات تمتلك خبرة تمكنها من التعرف على المؤسسات التي لها احتمالية تحقيق أرباح مستقبلية،¹⁶⁷ وبالتالي، تساهم في نموها بالشكل المرضي من خلال تأثيرات الانتقائية وكذلك تأثيرات القيمة المضافة، حيث خلصت العديد من الدراسات إلى أن المؤسسات الممولة من رأس المال المخاطر تؤدي أداءً جيداً من حيث الابتكار والنمو والعمالة بموجب المراقبة والتوجيه من قبل شركات رأس المال الاستثماري، وبالتالي المساهمة في التوظيف وإجمالي الدخل.¹⁶⁸

إضافة إلى توفير الدعم المالي والتنظيمي للمؤسسات الناشئة، فشركات رأس المال المخاطر أثبتت مساندتها الكبيرة لمؤسساتها الممولة وقت الازمات، فخلال أزمة فيروس كوفيد-19 التي ضربت العالم خلال سنة 2020، أثبتت بعض أكبر الأسماء في التمويل المخاطر استعدادها لتقديم المساعدة لشركات محافظهم الخاصة التي يكافحون تقشي الفيروس من أجل البقاء على قيد الحياة. قطعت "KKR" أكبر

¹⁶¹ Chandra SR, Nuthalapati, , and Kartikeya Singh. "Venture capital for technology and innovative startups in India." Asia Pacific Tech Monitor New Delhi, India (2019): 20-27, p20.

¹⁶² Dirk Engel, and Max Keilbach. "Firm-level implications of early stage venture capital investment—An empirical investigation." Journal of Empirical Finance 14.2 (2007): 150-167, p02.

¹⁶³ Joanna Szarek, Jakub Piecuch, 2018, op cit, p 72.

¹⁶⁴ Achibane Mustapha, Jamal Tlaty, 2018, op cit, P277.

¹⁶⁵ Asta Savaneviciene and all, op cit, p 1052.

¹⁶⁶ Chandra Sekhara Rao Nuthalapati, Kartikeya Singh, 2019, op cit, p20.

¹⁶⁷ Achibane Mustapha, Jamal Tlaty, 2018, op cit, P278.

¹⁶⁸ Chandra Sekhara Rao Nuthalapati, Kartikeya Singh, 2019, op cit, p21.

التزام عام حتى الآن،¹⁶⁹ حيث تعهدت بتقديم 50 مليون دولار لمجموعة من المستفيدين، بما في ذلك المستجيبين الأوائل وشركات محافظ الشركة. ومن جهة أخرى تقوم شركات رأس المال المخاطر بتقديم المساعدة للمؤسسات الناشئة للتصدي لانتشار الأخبار المزيفة والشائعات خلال الوباء، والتي من شأنها أن تشكل سلاحا بيولوجيا مميتا، حيث من الممكن أن تؤدي إلى سقوط شركات واحتلال شركات أخرى الصدارة، فتقوم شركات رأس المال المخاطر بالقيام بشراكة مع دعاة الصحة العامة والاعتماد على مشرفين بشريين لتتبع الجمهور بالمعلومات غير الدقيقة.

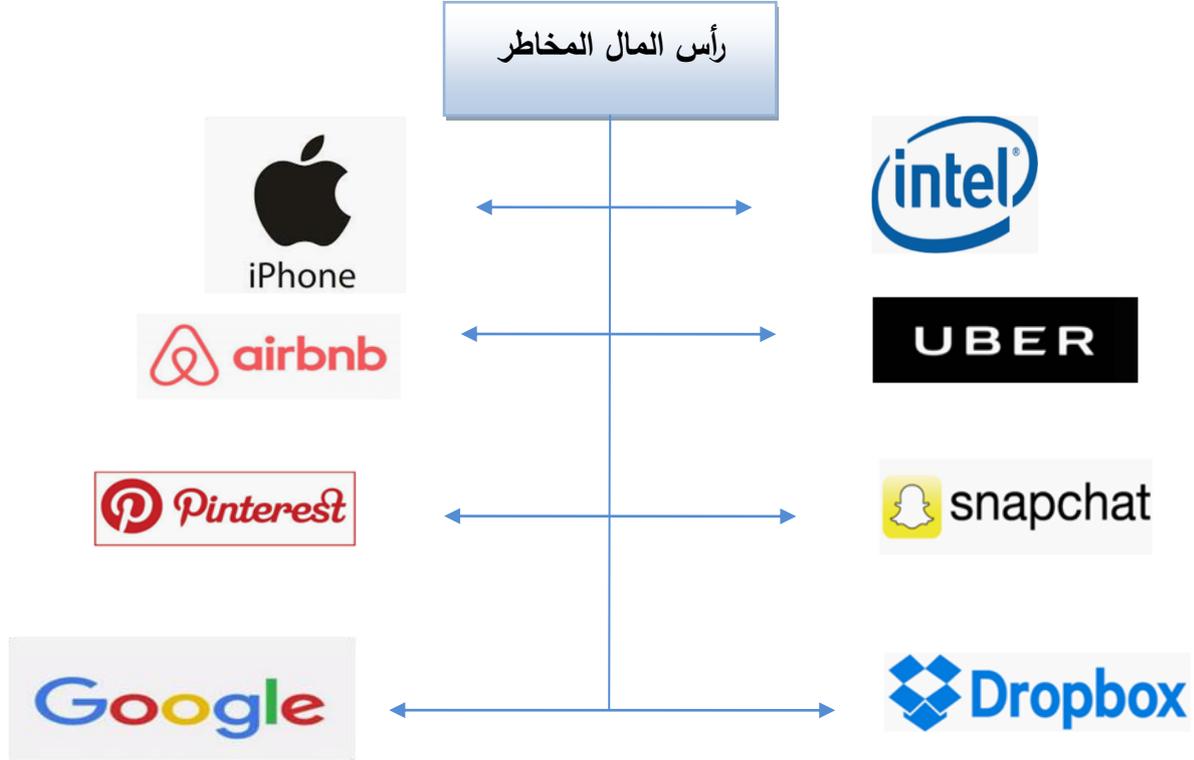
3. مراحل تمويل رأس المال المخاطر للمؤسسات الناشئة:

كما هو موضح سابقا، يُنظر إلى رأس المال المخاطر على أنه يلعب دورًا رائدًا في المراحل المبكرة والتوسعية من تطور المؤسسة الناشئة، كما أن له أهميته كبيرة في المراحل اللاحقة، تعد شركات رأس المال المخاطر الوسيلة المهيمنة لتوفير التمويل الأولي لمرحلة الانطلاق والنمو، ففي مرحلة الانطلاق تتميز المؤسسات الناشئة بغياب سجل حافل يحفز شركات رأس المال المخاطر للاستثمار فيها، لذا تلجأ هذه الأخيرة إلى دراسة المؤسسة وتحديد إمكانية تحقيق أرباح مستقبلية، ورغم تمويل هذا النوع للمؤسسات في هذه المرحلة إلا أنه لا يكون بشكل كبير مثلما يكون عليه في مرحلة النمو، أين يكون لدى المؤسسة سجل حافل لمساعدة صندوق رأس المال الاستثماري في اتخاذ قرار بشأن توفير رأس المال. ومع ذلك، سيتم تطبيق نفس المعايير والشروط المطبقة في المرحلة السابقة لتوفير التمويل للمؤسسة الناشئة. بالإضافة إلى ذلك، من المرجح أن يحد صندوق رأس المال الاستثماري من تعرضه لشركة معينة من خلال تجميع استثماراته مع الصناديق الأخرى. أما في مرحلة النضج فغالبا ما تقوم شركات رأس المال المخاطر في هذه المرحلة بتقديم تمويل جسر، قد يتطلب الأمر إعادة هيكلة مناصب المساهمين الرئيسية، مثل المستثمرين الأوائل الذين يرغبون في تقليل أو تصفية مراكزهم، أو قد ترغب الإدارة الجديدة في شراء الإدارة الحالية، والأقارب السابقين، والمنتسبين، وما إلى ذلك. أي من المعاملات السابقة، من المرجح أن تتطلب تمويل جسر، وقد ينطوي هذا التمويل على مبالغ كبيرة من رأس المال. من المرجح أن تكون الشركة معروفة ولديها ملف تعريف مخاطر واضح يمكن تقييمه من قبل شركة رأس المال الاستثماري. ومع ذلك، فإن المعاملات في هذه المرحلة من تطور الشركة تتجاوز بالفعل الفهم التقليدي لعمليات رأس المال الاستثماري ويتم تصنيفها بشكل أفضل ضمن فئة استثمارات الأسهم الخاصة

¹⁶⁹ https://pitchbook.com/news/articles/coronavirus-updates-latest-news-and-analysis?utm_source=DY&utm_medium=newsnave&utm_campaign=covid19 , seen as 10/04/2020, at 02 :38.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

لعب دعم رأس المال المخاطر في المراحل المبكرة دورًا حاسمًا في ظهور ونمو العديد من عمالقة تكنولوجيا المعلومات والمؤسسات الناشئة العالمية والتي نوضحها في الشكل الموالي:
الشكل رقم 14: أهم المؤسسات الناشئة العالمية الممولة من طرف رأس المال المخاطر.



المصدر: من إعداد الباحثة

وإضافة إلى المؤسسات الناشئة الأيقونية للجيل الحالي الموضحة في الشكل، ساهم هذا النوع من التمويل في تأسيس عمالقة التجزئة مثل "Amazon" و "eBay" و "Starbucks"؛ والعديد من شركات التكنولوجيا الحيوية مثل "Argen"؛ "Celgene"؛ "Genentech"؛ "Costco"؛ "Fedex"؛ "Paypal" و "Cisco" وغيرها، يتم دعم القطاعات ذات متطلبات رأس المال الأعلى مثل البنوك والعقارات والنفط أو التعدين من قبل رأس المال المخاطر، وتقوم كل شركة من شركات رأس المال الاستثماري بإنشاء العديد من الصناديق ليتم استثمارها من قبل أفراد آخرين مقابل إلزامية لشركة رأس المال الاستثماري لإظهار عوائد على كل استثمار من خلال تحقيق مكاسب ضخمة من خلال الابتكار وتغطية المخاطر التي تنطوي عليها العملية على النحو الواجب.¹⁷⁰

¹⁷⁰ Chandra SR. Nuthalapati, , and Kartikeya Singh., 2019, op cit, p20.

ثانياً: ملائكة الاستثمار " Angel Investors "

1. مفهوم وخصائص ملائكة الاستثمار

يلعب الرأسماليين المخاطرين وملائكة الاستثمار أدواراً مماثلة، كما قد يشتركون أحياناً في الاستثمار، فملائكة الاستثمار هم أصحاب رؤوس أموال مغامرة إلا أن معاملاتهم تحدث في سوق غير رسمية وغير منظمة تتميز بالعتامة الإعلامية وتعمل في غموض تام.¹⁷¹

يعرف قاموس "Farlex" المالي "ملاك الإستثمار" على أنه "فرد من أصحاب الثروات يوفر التمويل للمؤسسات الناشئة، إما مقابل دين قابل للتحويل أو حقوق ملكية".¹⁷² لفظ "الملائكة" في هذه الحالة يعبر عن الأفراد الأثرياء الذين لديهم خبرة في بناء الأعمال التجارية ويعرفون بقدرتهم على توفير التمويل للمشاريع الجديدة الناشئة.¹⁷³ يستثمر هؤلاء الملائكة أموالهم الشخصية ويسعون لعودة الاستثمار في غضون 3-5 سنوات، وغالباً ما تكون هناك شبكة أو اتحادات ملائكية إقليمية يمكن للشركات الناشئة استخدام شبكات الانترنت أو بعض المنصات خاصة مثل منصة "Gust"¹⁷⁴ للعثور عليها أو الاقتراب منها¹⁷⁵، ويقدمون المال رأس المال بشكل عام على شكل ديون أو حقوق ملكية لرواد الأعمال.¹⁷⁶

على الرغم من أن سوق ملائكة الإستثمار كجزء من السوق البديلة لا تزال غير معروفة على الساحة الاقتصادية؛ إلا أن هناك بعض الجوانب المتفق عليها من طرف الدراسات الأكاديمية بشأن هذا السوق. فعلى سبيل المثال يمكن عرض مجموعة الخصائص التي يتميز بها "ملائكة الاستثمار" الملخصة من طرف جمعية التجارة الأوروبية لملائكة الأعمال وصناديق البذور واللاعبين الآخرين في السوق في المرحلة المبكرة "EBAN"¹⁷⁷ على النحو التالي:¹⁷⁸

- ملاك الأعمال هو مستثمر فردي (مؤهل على النحو المحدد في بعض اللوائح الوطنية)؛
- مستقل مالياً، أي أن الخسارة الكلية المحتملة لاستثمارته التجارية لن تغير بشكل كبير الوضع الاقتصادي لأصوله؛

¹⁷¹ Alma Pekmezovic, and Gordon Walker. "The global significance of crowdfunding: Solving the SME funding problem and democratizing access to capital." Wm. & Mary Bus. L. Rev. 7 (2016): 347, P347

¹⁷² Alina Dibrova , 2015, Business angel investments: risks and opportunities, 11th International Strategic Management Conference 2015, Procedia - Social and Behavioral Sciences 207 (2015) 280 – 289, p281.

¹⁷³ Bente Broers, 2016, p cit, P16

¹⁷⁴ <https://gust.com/fr/>. Seen as : 22/03/2020, at 21 :25.

¹⁷⁵ European union, interreg, 2017, op cit, p18.

¹⁷⁶ Selçuk KENDIRLI and all, 2015, NEW ACTORS OF VENTURE ECOSYSTEM: ANGEL INVESTOR, Journal of Social and Humanities Sciences Research, June-2015(1), p36.

¹⁷⁷ EBAN : the European Trade Association for Business Angels, Seed Funds and other early Stage market Players

¹⁷⁸ <http://www.eban.org/glossary/business-angel-ba>, seen as 28/03/2020, at 13 :25.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

- غالبا ما يستثمرون أموالهم الخاصة في المؤسسات الناشئة التي ليس لها علاقات عائلية؛
- يتخذ الملائكة قراراتهم الاستثمارية (النهائية) الخاصة بهم؛
- تستثمر في إطار زمني متوسط إلى طويل المدى؛
- دائمة الاستعداد لتقديم دعم استراتيجي للمتابعة لرواد الأعمال من الاستثمار إلى الخروج ؛
- يحترمون مدونة الأخلاقيات بما في ذلك قواعد السرية وعدالة المعاملة (تجاه رواد الأعمال والمؤسسات التجارية الأخرى)، والامتثال لمكافحة غسل الأموال.

2. الفرق بين ملائكة الاستثمار ورأس المال المخاطر:

التمتعن للوهلة الأولى في تعريف وخصائص "ملائكة الإستثمار" يجد أن هناك تطابق كبير بين هذا القطاع وقطاع رأس المال المخاطر، حيث كل منهما يعمل لنفس الغرض، والذي يتمثل أساسا في جلب الفوائد للمستثمرين ورجال الأعمال، وكل منهما يميلان إلى الاستثمار في أسهم المؤسسات الناشئة التي تثبت إمكانية نمو مرتفعة.¹⁷⁹ لكن رغم تشابههما في بعض النقاط؛ إلا أن هناك بعض الاختلافات الجوهرية التي تفرقهما، والتي سندرجها في الجدول التالي:

¹⁷⁹ Kenneth A. Grant and all, 2019, op cit, p03.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

الجدول رقم 05: الفرق بين رأس المال المخاطر وملائكة الإستثمار.

الخاصية	ملائكة الإستثمار	رأس المال المخاطر
التاريخ	عبارة عن رجال أعمال سابقين	مؤسسات مالية واستشارية لدى بعضها خبرة عملية
أسلوب الاستثمار	يستثمرون أموالهم الخاصة	إدارة أموال الآخرين
مرحلة الاستثمار	مرحلة البذور والانطلاق	مرحلة البذور والانطلاق والمراحل اللاحقة
مجال الاستثمار	تدعم جميع مجالات الاستثمار	تدعم الاستثمارات القائمة على التكنولوجيا
الغرض من الاستثمار	صنع روح المغامرة والاستثمار	توقعات مهنية وعوائد عالية للمستثمرين
أدوات الاستثمار	مخزون بسيط	أسهم مميزة
مبلغ الاستثمار	مبلغ صغير من رأس المال	مبلغ أكبر من رأس المال
الفرص والأساليب الاستثمارية	الشبكات الاجتماعية وشبكات مجموعات المستثمرين الملائكة	الشبكات الاجتماعية والبحوث
أساليب دراسة فرص الاستثمار	بناء على تجربتهم الخاصة	طاقم الاستشارة وبعض الجهات القانونية والمالية الخارجية
تقييم الاستثمار	عملية البحث والتقييم قصيرة	وقت البحث والتقييم طويل
المخاطر/ التوقعات	المزيد من المخاطرة وتوقعات أقل	مخاطرة أقل رغم وجودها والتوقعات أعلى
حجم المؤسسات	المؤسسات الصغيرة والحديثة	المؤسسات الصغيرة والكبيرة التي أثبتت جدواها
تفضيلات الاستثمار جغرافيا	الاستثمارات المحلية القريبة التي يمكن الوصول إليها	المستوى الوطني والدولي مؤخرا
الأدوار أثناء الاستثمار	المشاركة في عملية صنع القرار	تقع في السيطرة الاستراتيجية
الأدوار بعد الاستثمار	منح التوجيه والخبرة	الوصول إلى الشبكات الاجتماعية والمشاركة مع مجموعات المستثمرين الملائكة
توقعات ودوافع الاستثمار	إعادة التدوير المالي للاستثمار أمر مهم، وليس بالضرورة أن يشمل هذا التدوير كل الاستثمارات	العائد المالي على الاستثمار مهم جدا. هذا العائد يتيح الفرصة لمواصلة استثمار الأموال الجديدة التي يقدمونها للمستثمرين

Source: Selçuk Kendirli And Ail, 2015, NEW ACTORS OF VENTURE ECOSYSTEM: ANGEL INVESTOR, Journal of Social and Humanities Sciences Research, June-2015(1), pp 34-35.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

إن فالمستثمرون الملائكة هم نوع من المستثمرين الخواص الذين يؤمنون بالمؤسسات الناشئة التي تتميز بالمخاطرة والنمو السريع، ويوفرون التمويل الذي تحتاجه هذه المشاريع في المراحل المبكرة من حياتها. إضافة إلى متابعة أصحاب المشاريع بانتظام، ومنحهم الخبرة التي يحتاجونها.¹⁸⁰ على الرغم من أن جل الإستثمارات التي يدعمها "ملائكة الاستثمار" هي قطاع محفوف بكم هائل من المخاطر إلا أن هؤلاء الملائكة غالباً ما يقومون بتقديم الدعم المالي والإداري لتلك الاستثمارات، كما يلعبون دوراً في تقديم الاستشارات وصنع القرارات، والتسويق،¹⁸¹ واستناداً إلى خبرتهم ومهاراتهم ومعرفتهم وشبكاتهم¹⁸²، توفر هؤلاء الملائكة للمؤسسات الناشئة المساعدة في الوصول إلى العملاء المحتملين وتسيير الأمور التشغيلية، وتؤدي القيمة المضافة التي تقدمها إلى معدلات بقاء أو نمو أعلى.¹⁸³

انتشر هذا النوع مؤخراً في جميع أنحاء العالم وأصبح يساهم بشكل واضح في دعم قطاع المؤسسات الناشئة. ففي تركيا على سبيل المثال، حقق هذا القطاع استثمارات إجمالية بلغت 52.7 مليون دولار في 41 مبادرة في عام 2019، وبلغت الاستثمارات التي قام بها المستثمرون المعتمدون لدى وكيل وزارة الخزانة 15 مليون ليرة تركية في عام 2019.¹⁸⁴

في كندا أيضاً، تلقت 775 مؤسسة ناشئة كندية ما مجموعه 490 مليون دولاراً كندياً كتمويل من طرف المستثمرين الملائكة الكنديين بين سنوات 2010 إلى 2016. وقد أفادت هذه الاستثمارات بشكل كبير أصحاب هذه المؤسسات، الشيء الذي ساعدهم على توليد أكثر من 1.7 مليار دولار كندي من الإيرادات السنوية وخلق 6856 وظيفة مباشرة. وتحقيق أزيد من 1.7 مليار دولار كندي كقيمة إجمالية سنوية مضافة إلى الاقتصاد الكندي.¹⁸⁵ هذا النجاح الذي حققه التمويل الملائكي في كندا ومختلف الدول الأخرى كان مرهوناً بإنشاء بيئة مناسبة لذلك، فعلى الرغم من الأهمية الكبرى التي يقدمها أولئك الملائكة رفقة مختلف المستثمرين المخاطرين للمؤسسات الناشئة، إلا أن تنمية استثماراتهم أمر مستحيل في غياب البيئة التي يوضحها الشكل التالي:

¹⁸⁰ Selçuk KENDIRLI and all, 2015, op cit, p36.

¹⁸¹ ibid.

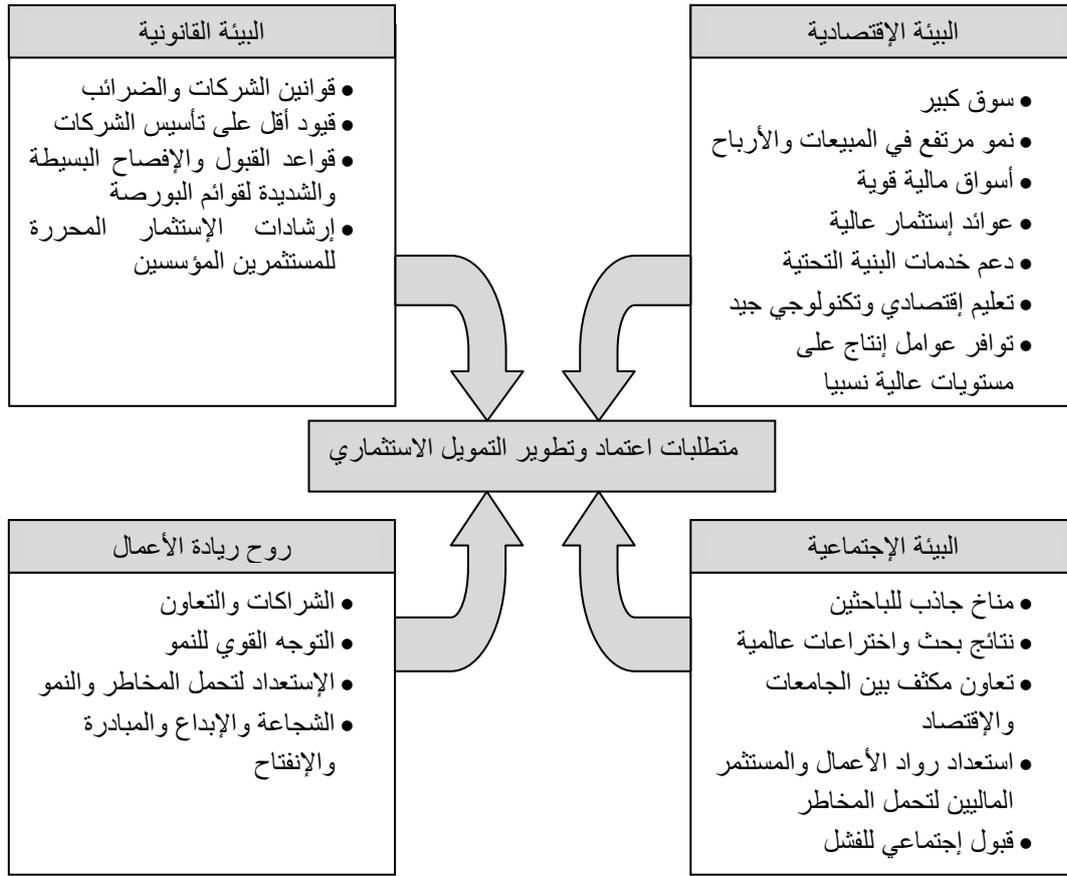
¹⁸² Veland Ramadani, 2012, op cit, p 306.

¹⁸³ Kenneth A. Grant and all, 2019, op cit.

¹⁸⁴ Gözde MERT, 2020, DETERMINATION OF UNIVERSITY STUDENTS' AWARENESS LEVEL OF ANGEL INVESTORS, ASR Journal, ACADEMIC SOCIAL RESOURCES JOURNAL, Vol:5, Issue:13, P214.

¹⁸⁵ Kenneth A. Grant and all, 2019, op cit, p15.

الشكل رقم 15: الإطار البيئي لاعتماد وتطوير التمويل الاستثماري



Source: Schöfer, P., and Leitinger, R., (2002), Framework for Venture Capital in the Accession Countries to the EU, *EFMA 2002 London Meetings*, London, UK, p 10.

تم انشاء هذه البيئة في الدول المتقدمة وتعتبر مناسبة لاعتماد وتطوير هذا التمويل الاستثماري، وتتكون حسب الشكل من أربع أبعاد أساسية:

- البيئة الإقتصادية التي تتمثل في جود سوق كبير وفعال لتحقيق أرباح ومبيعات مرتفعة تدعم عوائد استثمار مناسبة لتغطية المخاطر التي يتحملها أولئك المستثمرين الحاليين، والتي تعتبر أيضاً شرطاً أساسياً في جذب المستثمرين المحتملين. تتطوي أيضاً البيئة الاقتصادية على مخرج لأصحاب رؤوس الأموال توفره الأسواق والبورصات المالية التي يجب أن تتسم بالكفاءة والسيولة، وعلى عوامل الإنتاج ذات نوعية عالية، إضافة إلى جودة اليد العاملة وجودة الخدمات المقدمة كالخدمات المصرفية والاستشارية والقانونية؛
- البيئة القانونية المبنية على قوانين شركات وضرائب مشجعة لريادة الأعمال، وعلى إجراءات سريعة وفعالة لإنشاء شركات جديدة، وإدارة عامة تخدم أصحاب المشاريع بدلاً من تميزها بالبيروقراطية. إضافة إلى توفر إرشادات الاستثمار وقواعد الإفصاح البسيطة والصارمة لإدراج الأسهم والسندات في التبادلات العامة؛

- البيئة الاجتماعية التي تستند على مناخ جاذب للباحثين يساهم في تحقيق نتائج بحوث مفيدة وعدد كبير من براءات الاختراع. ولتجسيد ذلك، يجب تكثيف التعاون بين الجامعة والاقتصاد وإضفاء الطابع المؤسسي عليه. كنقطة أخرى ضرورية في البيئة الاجتماعية، يجب أن يسود مبدأ الاستعداد لتحمل المخاطر بين أفراد المجتمع المكونين لطبقة رواد الأعمال والمستثمرين الماليين، والتعامل اجتماعيا مع الاخفاقات الحاصلة بالقبول؛
- روح المبادرة، والتي لا تقل أهمية عن مختلف الابعاد الأخرى في تجسيد بيئة ناجحة وجاذبة لرأس المال الاستثماري. تشتمل هذه الروح على الشراكة والتعاون كضرورة حتمية في تحقيق التدويل والنمو، وعلى الاستعداد لمشاركة المخاطر والأرباح مع شركاء رأس المال الخارجين، إضافة إلى ميزات أخرى كالإبداع والانفتاح .

المطلب الثاني: التمويل التشاركي " Crowdfunding".

تركز معظم الدراسات والبحوث المرتبطة بتطوير طرق تمويل المؤسسات الناشئة على القروض المصرفية ورأس المال الاستثماري، ولكن 83 % على الأقل من رجال الأعمال لا يصلون إلى أي من النوعين عند إطلاق مؤسساتهم الناشئة¹⁸⁶، مما يدفعهم إلى البحث الدائم عن طرق تمويلية بديلة. ومن الطرق التي تم ابتكارها مؤخرا، التمويل التشاركي، هذا الأخير الذي عرف مؤخرا رواجاً كبيراً بين أوساط أصحاب المشاريع الإبداعية الذين يبحثون عن مصادر جديدة لسد حاجتهم التمويلية المستمرة، تنتشر هذه الظاهرة المثيرة في جميع أنحاء العالم المتقدم ، وهي الآن تجذب اهتماماً كبيراً بالعالم النامي أيضاً.¹⁸⁷

أولاً: الخلفية التاريخية للتمويل التشاركي وعوامل ظهوره:

إن فكرة التمويل الجماعي ليس بظاهرة جديدة، تم استخدام هذه التقنية المبنية على جمع تبرعات صغيرة من عدد كبير من الناس في العديد من المناسبات قديماً، مثل الحملة التي قادها " Joseph Pulitzer " (الذي كان صاحب جريدة آنذاك) سنة 1884 للمساعدة في تمويل تركيب قاعدة لتمثال الحرية بنيويورك، ومع تبرعات بقيمة 1 دولار أو أقل نجح " Pulitzer " في جمع أكثر من 100.000 دولار من طرف 125.000 شخص في غضون ستة أشهر،¹⁸⁸ إلا ان الجديد في الأمر هو استخدام هذه التقنية عبر الانترنت والوصول إلى جمهور أكبر ومنتشر على نطاق أوسع¹⁸⁹. تستند

¹⁸⁶ Victor Hwang and all, 2019, op Cit, p 31.

¹⁸⁷ World bank group, info D-V, 2013, op cit, p8.

¹⁸⁸ alma pekmezovic, (2016), op cit, p364.

¹⁸⁹ Alexandra Stiver, 2016, How does crowdfunding work? Understanding the process through its activity, A thesis submitted for the degree of Doctor of Philosophy in Computing, Centre for Research in Computing, The Open University, p7.

المحاولات الأولى لاستخدام مواقع الويب المتخصصة بهذا النوع من التمويل في تمويل نوعين من المشاريع بشكل رئيسي: المشاريع الثقافية والفنية والإبداعية والمشاريع الخيرية، ففي عام 1997، قامت فرقة الروك الإنجليزية "Marillion" بتمويل جولاتها الأمريكية مسبقاً عبر موقعها على الويب، فنجحت في جمع أكثر من 60 ألف دولار لتمويل جولاتها وإنتاج ألبوماتها¹⁹⁰. لكن العمل بهذه التقنية آنذاك لم يكن تحت مسمى التمويل التشاركي، حيث كان أول استخدام موثق لمصطلح "التمويل التشاركي" سنة 2006 بواسطة "Michael Sullivan" مؤسس "now-defunct Fundavlog"، ثم تم نقل الفكرة ونشرها بعد ذلك عبر المنصتين الأمريكيتين للتمويل الجماعي القائم على المكافآت "Indiegogo" (التي تأسست سنة 2008) و "Kickstarter" (سنة 2009)¹⁹¹.

بعد ذلك ساهمت العديد من العوامل الاقتصادية، التكنولوجية والتنظيمية في انتشار هذا النوع من جمع رأس المال، والتي تتمثل أهمها في:

1. العوامل التكنولوجية: حيث أدى تطور تقنيات الانترنت إلى السماح بتعبئة أدوات اتصال مناسبة وسريعة وغير مكلفة، مما أدى إلى تسهيل عملية الاتصال بين الجمهور وقادة المشاريع، وتخفيض التكاليف نسبياً. إضافة إلى تقنيات الدفع عبر الإنترنت مثل "Paypal" التي تسمح بتحويل الأموال حول العالم مع الحد الأدنى من القيود التنظيمية، وهكذا، فبالنسبة لقادة المشاريع، فإن مشاركة شبكتهم الاجتماعية تسمح لهم بتحويل رأس مالهم الاجتماعي إلى رأس مال مالي؛¹⁹²

2. العوامل الاقتصادية: وتتمثل أساساً في الأزمة المالية لسنة 2008، حيث أدت الصعوبات التي واجهها رجال الأعمال ومؤسسات المرحلة المبكرة في جمع الأموال، خاصة مع رغبة البنوك التقليدية الأقل في الإقراض أعقاب الأزمة المالية لسنة 2008، إلى البحث عن سبل جديدة لرأس المال، مما أدى إلى ظهور هذا الشكل الجديد من تكوين رأس المال بطريقة منظمة إلى حد كبير،¹⁹³ فمنذ سنة 2008، كان هناك تطور قوي في عدد منصات التمويل الجماعي، كما ظهر النوع الآخر من منصات التمويل الجماعي القائم على الأسهم¹⁹⁴؛

3. العوامل التنظيمية: حيث استفادت منصات التمويل الجماعي من التغييرات التنظيمية التي حدثت بعد الأزمة، خاصة بعد فرض العديد من الدول للوائح تنظيمية تسمح بممارسة هذه الصناعة، ممثل

¹⁹⁰ Véronique Bessière, Éric Stéphan, 2014, Le crowdfunding, Fondements et pratiques, De Boeck Supérieur s.a., 1re édition, Fond Jean Pâques, 4 – 1348 Louvain-La-Neuve, p20.

¹⁹¹ Alexandra Stiver, op cit, p8.

¹⁹² Véronique Bessière, Éric Stéphan, op cit, pp 17-20.

¹⁹³ World bank group, info D-V, 2013, op cit, p8.

¹⁹⁴ Véronique Bessière, Éric Stéphan, op cit, p20.

ما حدث في أمريكا بعد موافقة البيت الأبيض على ممارسة التمويل التشاركي في الولايات المتحدة بعد إصدار الكونغرس لقانون الوظائف " JOBS Act "، والذي يهدف إلى زيادة فرص العمل الأمريكية والنمو الاقتصادي من خلال تحسين الوصول إلى أسواق رأس المال العام للمؤسسات الناشئة، والباب الثالث من هذا القانون هو تصريح للتمويل الجماعي.¹⁹⁵ ومثل ما حدث في فرنسا كذلك، حيث واعتبارًا من 1 أكتوبر 2014، تم وضع سياق قانوني جديد قادر على دعم تطوير هذا النشاط المالي.¹⁹⁶

4. نجاح التعهيد الجماعي: حيث صيغ مصطلح التعهيد الجماعي من طرف الكاتب "Jeff Howe" سنة 2009¹⁹⁷ ليعبر عن "ممارسة الحصول على الخدمات أو الأفكار أو المحتوى المطلوب عن طريق التماس المساهمات من مجموعة كبيرة من الأشخاص، وخاصة من مجتمع الإنترنت"¹⁹⁸، وانطلاقًا منه تم تصميم التمويل الجماعي - كشكل من أشكال التعهيد الجماعي - لتسهيل الحصول على رأس المال¹⁹⁹.

5. ندرة الموارد المالية: حيث أدى الشح في رأس المال الأولي الذي يتوافق مع المراحل الأولى من دورة حياة المؤسسات الناشئة (مرحلة الفكرة، البذور ومرحلة الإنطلاق) إلى نشوء فجوة في رأس المال "فجوة التمويل"، والتي تنتج عن تفضيل المستثمرين التقليديين تمويل المشاريع والشركات القائمة على أقل مخاطر ممكنة.²⁰⁰

كل هذه العوامل واخرى كان لها الدور في أن ثروة من الشركات الناشئة ومنتجات جديدة ومحتوى إبداعي أصلي يأتي إلى السوق من خلال دعم التمويل التشاركي، وأهم هذه المؤسسات الناشئة يختصرها لنا الشكل رقم .

ثانياً: مفهوم وأنواع التمويل التشاركي:

1. مفهوم التمويل التشاركي:

تم وصف هذا النوع من التمويل على أنه ابتكار مالي، والصناعة المالية الأسرع نموًا، وعُرف بالعموم على أنه التقنية التي تتم من خلالها مطالبة الجمهور بتبرعات مالية لبدء المشاريع الجديدة، والتي

¹⁹⁵ Joseph Hogan. "Like oil and water: equity crowdfunding and securities regulation." Lewis & Clark L. Rev. 18 (2014): 1091, p 1092.

¹⁹⁶ Véronique Bessière, Éric Stéphan, 2014, op cit, p 22.

¹⁹⁷ Hobbs, J., Grigore, G. and Molesworth, M. Success in the management of crowdfunding projects in the creative industries. Internet Research, 26 (1) (2016): 146-166 , P4.

¹⁹⁸ Joseph Hogan, op cit, p 1093.

¹⁹⁹ Alma Pekmezovic, Gordon Walker, 2016, op cit, p356

²⁰⁰ Véronique Bessière, Éric Stéphan, 2014, op cit, p19.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

تمكن المقاولين وأصحاب الأعمال الصغيرة من تجاوز الرأسماليين المغامرون والمستثمرون الملائكة، وتقديم أفكارهم إلى مستخدمي الإنترنت العاديين للحصول على الدعم المالي.²⁰¹

تم إعطاء عدة تعريفات مختلفة لهذا النوع من التمويل من مختلف الجهات الاقتصادية الفاعلة، والتي سوف نلخصها في الشكل التالي:

أ. المفوضية الأوروبية "European Commission": "التمويل الجماعي هو شكل بديل ناشئ من التمويل الذي يربط أولئك الذين يمكنهم تقديم أو إقراض أو استثمار الأموال مباشرة مع أولئك الذين يحتاجون إلى تمويل لمشروع معين. عادة ما يشير إلى المكالمات العامة عبر الإنترنت للمساهمة في تمويل مشاريع محددة".²⁰²

ب. المنظمة الدولية لهيئات الأوراق المالية "IOSCO":²⁰³ "ينطوي التمويل الجماعي على استخدام مبالغ صغيرة من المال من أعداد كبيرة من الأفراد أو المنظمات لتمويل المشاريع أو الأعمال التجارية من خلال منصة عبر الإنترنت".²⁰⁴

ج. البنك الدولي: "التمويل الجماعي هو وسيلة متاحة على الإنترنت للشركات أو المنظمات الأخرى لجمع الأموال في شكل إما تبرعات أو استثمارات من عدة أفراد".²⁰⁵

د. الشراكة العالمية للشمول المالي لمجموعة العشرين "GPII":²⁰⁶ "في سياق الشمول المالي، يشير التمويل الجماعي إلى تقنية التمويل القائمة على السوق والتي يتم من خلالها جمع الأموال من أعداد كبيرة من الأفراد أو الكيانات القانونية بكميات صغيرة، وتجاوز الوسطاء الماليين التقليديين، واستخدام الهواتف المحمولة والمنصات القائمة على الإنترنت للتواصل مع المقترضين، سواء لتمويل مشروع أو مشروع معين أو احتياجات أخرى".²⁰⁷

نلاحظ أن التعريفات السابقة تتفق جميعها في أن التمويل التشاركي يتكون من ثلاثة عناصر أساسية وهي:

- صاحب المشروع الذي يحتاج إلى تمويل؛

²⁰¹ SCOTT STEINBERG, 2012, THE CROWDFUNDING BIBLE: HOW TO RAISE MONEY FOR ANY STARTUP, VIDEO GAME, OR PROJECT, Overload Entertainment, LLC, READ.ME.

²⁰² https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/growth-and-investment/financing-investment/crowdfunding_en, seen as 27/04/2020, at 23 :52.

²⁰³ IOSCO : The International Organization of Securities Commissions .

²⁰⁴ Eleanor Kirby, and Shane Worner. "Crowd-funding: An infant industry growing fast." IOSCO Research Department (2014): 1-62, p4.

²⁰⁵ World bank groupe, info Dev, 2013, op cit, p 08.

²⁰⁶ GPII : G20's Global Partnership for Financial Inclusion.

²⁰⁷ GPII , 2016, Global Standard-Setting Bodies and Financial Inclusion : The Evolving Landscape, White Paper Prepared on Behalf of the G20's Global Partnership for Financial Inclusion, Global Partnership for Financial Inclusion C/o Consultative Group to Assist the Poor 1818 H Street NW, MSN IS7-700 Washington DC 20433.

- الجمهور (المستثمرين) الذي يملك الاموال؛
- منصات تمويل تشاركي، وهي عبارة عن "موقع ويب مخصص يستضيف مشاريع التمويل الجماعي ويسهل عليها جمع الأموال. تعتبر كوسيط للمشروع وسمة مميزة للتمويل الجماعي المعاصر".²⁰⁸

هذا يجعلنا نستطيع إعطاء مفهوم مبسط وواضح للتمويل التشاركي على أنه: "تقنية تساعد رجال الأعمال والمبدعين الذين يمتلكون أفكارًا إبتكارية في الحصول على التمويل اللازم لبدء منتجاتهم أو خدماتهم، تركز بالأساس على جمع مبلغ صغير من المال من طرف عدد كبير من الأفراد أو الكيانات القانونية، وذلك باستخدام منصات متخصصة ومتاحة لجميع مستخدمي الانترنت".

2. أنواع التمويل التشاركي:

الخطوة الأولى في رحلة التمويل التشاركي هي اختيار أحد المنصات الناشطة عبر الانترنت، لأن هناك عدد كبير من الخيارات المتنوعة لهذه المنصات، والمنتشرة عبر العالم (الجدول رقم 06) يعطينا أمثلة لأهم هذه المنصات عبر العالم)، ثم يقوم أصحاب المشاريع بإطلاق صور أو مقاطع فيديو ترويجية عن المنتجات أو المشاريع أو الخدمات التي يبحثون عن تمويل لها، ويستهدفون بذلك إستثارة عاطفة الجمهور والمستثمرين من أجل جلب المال لدعم مشاريعهم الخاصة. تختلف الأموال الممنوحة من طرف الجمهور عبر المنصات السابقة باختلاف حجمها والأجر المتوقع منها ومجال الأعمال المستهدف، وتنقسم إلى فئتين عريضتين:²⁰⁹ تمويل تشاركي بعائد مالي متوقع على استثمار في سندات دين أو أسهم، وتمويل تشاركي بعائد غير مالي، ومن هذه الفئتين تنبثق أربعة أنواع أساسية يوضحها الشكل رقم (16).

²⁰⁸ Alexandra Stiver, 2016, op cit, p4.

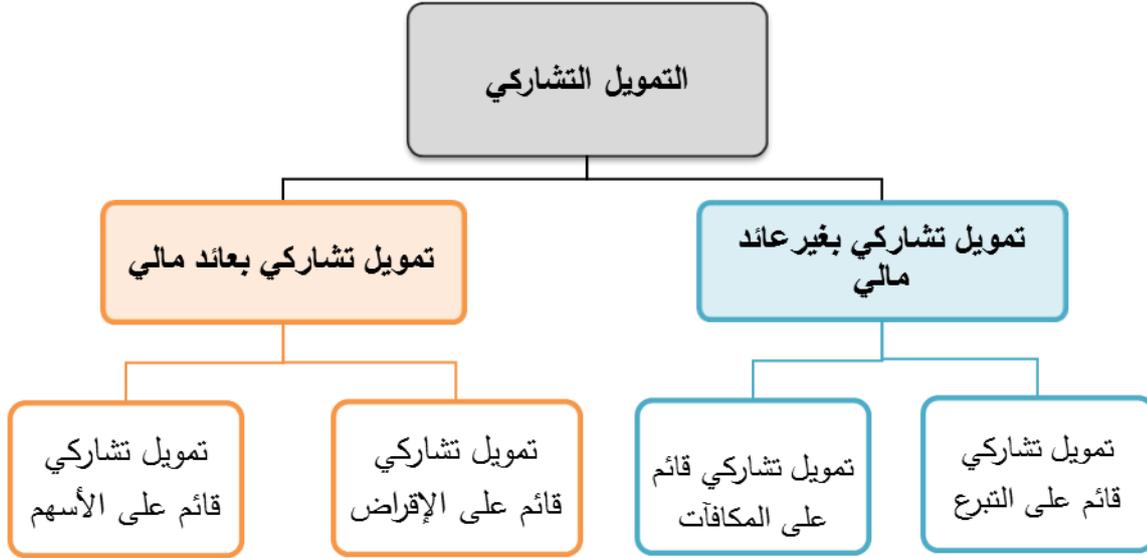
²⁰⁹World Bank. Crowdfunding's Potential in the Caribbean: A Preliminary Assessment. World Bank, 2017., P17.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

الجدول رقم 06: أهم منصات التمويل التشاركي عبر العالم

الموقع الإلكتروني	مهام المنصة	نوع المنصة	إسم المنصة
www.kickstarter.com	أكبر مواقع التمويل التشاركي، مفتوح لأي نوع من المشاريع، في أي مكان في العالم، جمعت أكثر من 4 مليار دولار ومولت أكثر من 155.000 مشروع منذ إنشائها سنة 2009.	المكافآت	Kickstarter
www.indiegogo.com	مفتوح على أي نوع من المشاريع، في أي مكان في العالم، وتقد الكثير من الأدوات والدعم لمتتبع مشروعك. يوفر الفرصة للحفاظ على الأموال التي يتم جمعها من الحملات التي لا تصل إلى هدفها. والاندماج السلس في وسائل التواصل الاجتماعي والمواقع الفردية ومجموعة قوية من أدوات التحليلات لمتتبع تقدمك	المكافآت	IndieGogo
http://rockethub.org	مفتوح على أي نوع من المشاريع. بخلاف التمويل، يتضمن المزيد من المفاهيم الاجتماعية بخلاف التمويل كخيارات التصويت للمشاريع وخدمات دعاية تساعد في الترويج للمشاريع	الأسهم	RocketHub
http://fr.ulule.com	تركيزها أوروبي/دولي، تمويلها الافتراضي باليورو ويدعم بعض العملات الأخرى، تركز أيضا على المشاريع التي تهدف إلى تحسين المجتمع.	المكافآت	Ulule
www.Crowdcube.com	منصة للاستثمارات الناشئة البريطانية مقرها في المملكة المتحدة، وتشتترط أن يكون عمر صاحب المشروع أكبر من 18 سنة وأن يكون مقر مشروعه بالمملكة المتحدة.	الأسهم والمكافآت	Crowdcube
Group.growvc.com	مقرها في هونغ كونغ، ولها مكاتب في المملكة المتحدة والولايات المتحدة وفنلندا ، يسمح للشركات الناشئة بتلقي استثمارات في رأس المال تصل إلى مليون \$ أمريكي سنويًا. يشتمل الموقع على نظام "خبراء"، يمكن لشخص لديه قدرات أو معرفة خاصة أن يقدم "استثمار العمل" إلى شركة ناشئة غيرها. يقدم الموقع قيمة وسمعة الشركة الناشئة. ويمكن للمستثمرين تخصيص ميزانية شهرية منخفضة تصل إلى \$20 ولازًا ، كما تقدم المنصة أدوات وملفات تعريف للشركات الناشئة.	الأسهم	Grow VC

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المعلومات الواردة في الموقع الرسمي لكل منصة



Source : Eleanor Kirby and Shane Worner , 2014, "Crowd-funding: An infant industry growing fast." IOSCO Research Department (2014): 1-62, p4.

النوعين الأولين للتمويل التشاركي (القائم على المكافأة، القائم على التبرع) عبارة عن ديناميكية إجتماعية تضامنية، أما النوعين الآخرين فيقعان في مجال التمويل، حيث يعتمد القرض بفائدة وتمويل القائم على الأسهم على منطق مالي وهو الاستثمار على أمل تحقيق الربحية²¹⁰.

أ. التمويل الجماعي القائم على التبرع:

يستخدم هذا النوع من التمويل الجماعي في المقام الأول في القطاع غير الربحي لدعم مختلف الجهات الاجتماعية، البيئية، السياسية والخيرية،²¹¹ مثل الحملة التي قامت بها منصة "Fundly"²¹² لدعم مشروع التعافي من الفيضانات لمركز "Happy Kids"²¹³، ونظرًا لأن هذا النوع يتضمن تبرعات خيرية، لا يتوقع المساهمون تعويضًا نقديًا أو أي شيء ملموس أو قيمة مالية مقابل تبرعاتهم. عادةً، يدير الأشخاص العاديون

²¹⁰ Véronique Bessière, Éric Stéphany, 2014, Le crowdfunding, Fondements et pratiques, De Boeck Supérieur s.a., 1re édition , Fond Jean Pâques, 4 – 1348 Louvain-La-Neuve, p18.

²¹¹ Ivo Jenik and all, 2017, Crowdfunding and Financial Inclusion, CGAPP WORKING PAPER, p4, online : <https://www.cgapp.org/sites/default/files/Working-Paper-Crowdfunding-and-Financial-Inclusion-Mar-2017.pdf>, seen as 29/04/2020, at 14 :12.

²¹² Fundly, 2018, HKC: Project Flood Recovery SUPPORT HAPPY KIDS SHARE HKC: Project Flood Recovery, online :

https://fundly.com/hkc-project-flood-recovery?ft_src=search_campaign_card , sen as 13/05/2020, at 08 :06.

²¹³ <https://happykidscenter.org/>, seen as 13/05/2020, at 08 :11.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

أو المنظمات الخيرية الصغيرة هذه الأنواع من الحملات²¹⁴، وتستمد المنصة تدفق إيراداتها بشكل أساسي من الرسوم التي يتم تحصيلها من كل تبرع، والتي تقدر في غالب الأحيان بـ 5 % أو أكثر²¹⁵.

يقع أكبر سوق للتمويل الجماعي القائم على التبرعات في أمريكا بتمويل قدره 215.56 مليون دولار أمريكي سنة 2015،²¹⁶ قدر سوق هذا التمويل في منطقة آسيا والمحيط الهادئ (باستثناء الصين) بما يقارب 25 مليون دولار أمريكي سنة 2015، وجمعت الصين 141.69 مليون دولار أمريكي في نفس السنة. في أوروبا (باستثناء المملكة المتحدة)، كان التمويل الجماعي القائم على التبرعات ينمو بشكل مطرد، حيث جمعت حوالي 22 مليون دولار أمريكي من هذا التمويل سنة 2014،²¹⁷ وجمعت المملكة المتحدة وحدها حوالي 15 مليون دولار أمريكي سنة 2015.²¹⁸

نظرا لطبيعة نشاط هذا النوع الذي توفر فيه المنصة خدمات إدارية لتسهيل المعاملات بين الجهات المانحة والمستفيدين، فهو لا يخضع لتراخيص ولا يتطلب أطرا تنظيمية محددة، بل تنطبق عليه فقط بعض القوانين واللوائح العامة، كقانون الضرائب، القانون المدني، قانون تنظيم الجمعيات الخيرية وجمع الأموال العامة، قانون حماية المستهلك، والقانون الجنائي (الاحتيال والهجوم الإلكتروني).²¹⁹

ب. التمويل الجماعي القائم على المكافأة:

يقوم هذا النوع على تقديم تبرعات مقابل مكافآت غالبًا ما تكون غير نقدية، تم تصميم النموذج من خلال منصات بارزة مثل "Kickstarter" و "Indiegogo"، والتي تمكن النشطاء من تقديم فكرتهم في شكل عرض عبر الإنترنت، إلى جانب قائمة من المكافآت المترتبة يتم تقديمها مقابل المساهمات. بعد ذلك يكون لدى الناشطين فترة زمنية محددة من أجل تحقيق هدفهم المالي المستهدف، والتي عادة ما تكون من 4 إلى 8 أسابيع،²²⁰ أما المكافآت، فغالبًا ما تأخذ شكل بضائع حصرية، أو وصول مسبق إلى الإصدارات الجديدة، أو المزيد من الحوافز الشخصية.²²¹ نأخذ على سبيل المثال المؤسسة الناشئة "Beeline"²²² التي تقدمت بحملة تمويل جماعي قائمة على المكافآت عبر "Kickstarter" لجهازهم الجديد للدراجات البخارية، وقدمت المؤسسة فئة من المكافآت مقابل مبالغ مختلفة من المال هي:

²¹⁴ Hanieh Esmaeilpourmotlagh, 2018, op cit, P13

²¹⁵ Ivo Jenik and all, op cit, p4

²¹⁶ Zhang Bryan Zheng, et al. "Breaking New Ground: The Americas Alternative Finance Benchmarking Report." (2016).. p33.

²¹⁷ Wardrop, Robert, et al. "Moving mainstream." *The European Alternative Finance Benchmarking Report 1* (2015): 43, p17.

²¹⁸ Zhang Bryan Zheng, et al. 2016. *Op cit*, p11.

²¹⁹ Ivo Jenik and all, op cit, pp 7-8.

²²⁰ Hobbs, J., Grigore, G. and Molesworth, M, op cit, p4.

²²¹ Scott Steinberg, Rusel Demaria, 2012, op cit.

²²² <https://beeline.co/>, seen as 13/05/220, at 06 :54.

✓ 129 دولارًا أو أكثر: جهاز " Beeline Moto " وخصم مستقبلي؛

✓ 199 دولارًا أو أكثر: جهاز " Beeline Moto " من الألمنيوم بإصدار محدود؛

✓ 229 دولارًا أو أكثر: جهازان " Beeline Moto " ونسختان من تطبيق " Beeline ".²²³

تتصدر منطقة آسيا والمحيط الهادئ أرقام التمويل الجماعي القائمة على المكافآت، فباستثناء الصين، قدر إجمالي حجم التمويل الجماعي القائم على المكافآت داخل منطقة آسيا والمحيط الهادئ (باستثناء الصين) سنة 2015 بأكثر من 81 مليون دولار أمريكي، الصين وحدها جمعت 829.52 مليون دولار أمريكي في نفس السنة، أما الأمريكتين فقد جمعتا ما قدره 658.37 مليون دولار أمريكي من هذا التمويل سنة 2014،²²⁴ وأوروبا (باستثناء المملكة المتحدة) حققت حوالي 130 مليون دولار سنة 2014،²²⁵ وجمعت المملكة المتحدة حوالي 55 مليون دولار أمريكي من خلال منصات هذا النوع سنة 2015.²²⁶

مثله مثل التمويل الجماعي القائم على التبرع، لا يخضع التمويل الجماعي القائم على المكافآت لأي أطر تنظيمية معينة، تعمل منصات على تمكين المستفيدين من الدخول في اتفاقيات مع جهات مانحة متعددة، ولكنها تتحمل مسؤولية محدودة في حالة انتهاك العقد من قبل أي من الطرفين. إذا فشل أي من الطرفين في الأداء، فمن المحتمل أن تقدم المنصة بعض المساعدة للتوسط في النزاع، ولكن في نهاية المطاف سيكون الأمر متروكًا للطرف المتضرر لفرض الامتثال أمام محكمة قانونية.²²⁷

ج. التمويل الجماعي القائم على الإقراض:

يشكل هذا النوع الخاص الجزء الأكبر من سوق التمويل الجماعي،²²⁸ ويسمح للممولين (المقرضين) بإقراض جامعي التبرعات مباشرة أو الاستثمار في التزامات الدين الصادرة من خلال المنصات المختصة في هذا النوع.²²⁹ هذه الأخيرة تقوم بربط المقرضين والمستثمرين معا لتقديم قروض غير مضمونة، وعادة ما يكون سعر الفائدة الذي تحدده منصة التمويل الجماعي أقل من القروض التقليدية للمقرضين وأعلى من معدلات الادخار المتاحة للمقرضين.²³⁰

²²³ Kickstarter, 2020, Beeline Moto | smart navigation for motorcycles, made simple, online :

<https://www.kickstarter.com/projects/ridebeeline/beeline-moto-smart-navigation-for-motorcycles-made?ref=recommended&ref=discovery>, seen as 13/05/202, at 07 :41.

²²⁴ Zhang Bryan Zheng, et al. 2016. *Op cit*, p33.

²²⁵ *ibid*, p 17.

²²⁶ *ibid*, p45.

²²⁷ Ivo Jenik and all, *op cit*, p10

²²⁸ Eleanor Kirby, Shane Worner , *op cit*, p9.

²²⁹ Ivo Jenik and all, *op cit*, p11

²³⁰ Patrick TI Lam, and Angel OK Law. "Crowdfunding for renewable and sustainable energy projects: An exploratory case study approach." *Renewable and Sustainable Energy Reviews* 60 (2016): 11-20.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

أما فيما يخص الأطر التنظيمية التي يخضع لها هذا النوع، والسائدة عبر العالم، فقد تتخذ أحد الأشكال التي حددتها المنظمة الدولية لهيآت الأوراق المالية "IOSCO" وهي:²³¹

- **معفاة أو غير خاضعة للتنظيم:** وهو اختيار "الانتظار" الذي انتهجته بعض البلدان مثل الإكوادور، مصر، كوريا الجنوبية، الصين، المملكة المتحدة وتونس. أين تتطلب منصات الإقراض تحت هذا النظام الامتثال فقط للقواعد العامة القائمة التي تحكم الإقراض، مثل قواعد حماية المستهلك المالية، والقوانين ضد ممارسات البيع المضللة والعدوانية؛
 - **محظور:** أي تحضر بشكل خاص ممارسة التمويل الجماعي للإقراض، والتمويل الجماعي للأسهم بموجب التشريع مثلما كان سائد في اليابان حتى وقت قريب؛
 - **ينظم كوسيط.** حيث يتم تصنيف منصات التمويل الجماعي القائمة على الإقراض على أنها وسيطة، ويلزم التسجيل أو الحصول على تراخيص لبدء نشاطها، وتنتهج هذا التنظيم كل من أستراليا، الأرجنتين، البرازيل، كندا (أونتاريو) ونيوزيلندا؛
 - **ينظم على أنه مؤسسة مصرفية:** بسبب وظيفة الوساطة الائتمانية الخاصة بها؛ ويجب أن تحصل جميع المنصات على ترخيص مصرفي وأن تستوفي متطلبات السلوك الاحترازي وسلوك الأعمال. تشمل الأمثلة فرنسا وألمانيا وإيطاليا؛
 - **النظام الأمريكي:** وهو نظام ذو مستويين، حيث يتطلب تسجيل منصات الإقراض من نظير إلى نظير مع لجنة الأوراق المالية والبورصة، وكذلك التقدم بطلب للحصول على ترخيص لممارسة الأعمال التجارية على أساس كل ولاية على حدة، تنتهج هذا النظام الولايات المتحدة الأمريكية.
- د. التمويل الجماعي القائم على الأسهم:**

هو نموذج تمويل يحصل بموجبه المستثمرون على حصة من الشركة مقابل رأس المال المستثمر، يوفر هذا النموذج عرضًا للأوراق المالية للبيع من خلال المنصة من قبل شركة خاصة إلى عامة الناس، أين يمكن للعديد من الأفراد الاستثمار في الأعمال التجارية والحصول على حصة في الأسهم. يتم تحديد مبلغ المال الذي يتم جمعه في مقابل نسبة من الأسهم من قبل صاحب المشروع، ويحصل كل مستثمر على حصة تناسبية (عادة ما تكون أسهم عادية) من الشركة بناءً على جزء من المبلغ المستهدف الذي يقررون الالتزام به،²³² إذا تم الوصول إلى هدف الاستثمار، يتم إغلاق الصفقة بين مجموعة الممولين والمصدر والمنصة. تفرض المنصة عمولة على أساس المبلغ الذي تم جمعه، وفي بعض الحالات على أساس الربح

²³¹ Eleanor Kirby, Shane Worner, 2014, op cit, pp 29-32.

²³² Hanieh Esmailpourmotlagh, op cit, pp 19-20.

المستقبلي.²³³ و "Dubuc Motors"²³⁴ هي أحد الامثلة الناجحة في هذا المجال، حيث استخدمت شركة السيارات الرياضية الكهربائية هذه منصة "Crowdfunder" لجمع أكثر من 6 ملايين دولار لتمتية عملياتها مقابل الأسهم²³⁵.

على عكس التمويل الجماعي القائم على التبرع والمكافأة، يخضع التمويل الجماعي القائم على الأسهم إلى أطر تنظيمية تسيير عمله، لذا شكل ما نسبته 11% فقط من إجمالي التمويل التشاركي المجموع سنة 2015،²³⁶ والمملكة المتحدة هي الدولة الأكثر نموًا لحملات هذا النوع في العالم،²³⁷ حيث ارتفع التمويل الجماعي القائم على الأسهم (باستثناء التمويل الجماعي العقاري) على أساس سنوي بنسبة 295%، ليصل إلى 325 مليون دولار أمريكي سنة 2015 بعدما كان حوالي 111 مليون دولار سنة 2014.²³⁸ أوروبا هي الأخرى عرفت نموًا سريعًا للتمويل الجماعي القائم على الأسهم، حيث ارتفعت قيمة معاملاته السنوية (باستثناء المملكة المتحدة) إلى حوالي 467 مليون دولار أمريكي سنة 2015²³⁹ (المفوضية الأوروبية 2016)، وبعد سنوات قليلة من بداية تطور هذا النوع من التمويل في أوروبا تم تبنيه في الولايات المتحدة، خاصة بعد إصدار الكونجرس الأمريكي لقانون الوظائف سنة 2012²⁴⁰، والذي تحصل على توقيع الرئيس الأمريكي السابق "باراك أوباما" ليصبح قانونًا شرعيًا يسمح للشركات الناشئة بجمع الأموال من خلال التمويل الجماعي القائم على الأسهم في الولايات المتحدة²⁴¹، هذا القانون شجع في الواقع الدول الأخرى أيضًا على التصديق على مثل هذه الإجراءات التي أدت إلى تزايد عدد منصات خدمة التمويل الجماعي بعد ذلك، كقرار الحكومة الفنلندية سنة 2016 رفع القيود وتقديم توضيحات في استخدام التمويل الجماعي للأسهم،²⁴² وقرار الحكومة الماليزية إصدار قانون خدمات سوق رأس المال الجديد في ماليزيا.²⁴³ أما في باقي الدول، وبشكل

²³³ Ivo Jenik and all, op cit, P 17.

²³⁴ <https://dubucmotors.com/>, seen as 13/05/2020, at 07 :48.

²³⁵ Crowdfunder , 2018, Dubuc Motors : Upscale EV manufacturer targeting niche pockets within the automotive industry, online : <https://www.crowdfunder.com/dubuc-motors>, seen as 13/05/2020, at 07 :57.

²³⁶ Ivo Jenik and all, op cit, P 6.

²³⁷ Nir Vulkan, and Thomas Åstebro, and Manuel Fernandez Sierra. "Equity crowdfunding: A new phenomena." Journal of Business Venturing Insights 5 (2016): 37-49.

²³⁸ Zhang, B and all. Op cit, p11.

²³⁹ European Commission. 2016, a *Crowdfunding in the EU Capital Markets Union*. Brussels: European Commission, p10.

²⁴⁰ Sima Jejeleviciute, Lorita Valanciene, 2015, Comparative analysis of the ways crowdfunding is promoted, 20th International Scientific Conference Economics and Management - (ICEM-2015), Procedia - Social and Behavioral Sciences 213 (2015) 268 – 274, p269.

²⁴¹ Duyen dai chu, 2017, A Comparative study on crowdfunding in the united states and the united kingdom, Journal article, E/MPORIUM, vol.1, ISS.1 , p7.

²⁴² Hanieh Esmailpourmotlagh, op cit, p 21.

²⁴³ Ivo Jenik and all, op cit, P 20.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

عام، يسير التمويل الجماعي القائم على الأسهم تحت ثلاثة أنظمة رئيسية.²⁴⁴ في النظام الأول، تحظر بعض البلدان التمويل الجماعي القائم على الأسهم. في ظل النظام الثاني، هذا النوع من التمويل قانوني لكن التنظيم يجعل الحواجز أمام دخول صعبة. في النظام الثالث، قد يسمح التنظيم بوجوده ولكن مع قيود صارمة.

ثالثاً: فوائد التمويل التشاركي للمؤسسات الناشئة:

لاحظنا سابقاً أن التمويل التشاركي ساهم في تمويل وخلق العديد من المؤسسات الناشئة عبر العالم، والطريقة التي ساعد فيها هذا النوع الجديد من التمويل هذه المؤسسات لا تقتصر على المساعدة المالية فقط، بل تتعداه إلى مجموعة من الفوائد الأخرى، والتي سوف ندرجها في النقاط التالية:

1. تعزيز الوصول إلى رأس المال:

تأتي فائدة تحقيق مصدر جديد للتمويل للمؤسسات الناشئة على رأس قائمة الفوائد التي تجلبها هذه التقنية والهدف الأول والرئيسي الذي صممت من أجله. في السنوات القليلة الماضية حقق التمويل التشاركي نمواً بأكثر من 1000 %، وأصبح بمثابة أداة رئيسية لتمويل المؤسسات الناشئة،²⁴⁵ خاصة تلك الغير قادرة على الوصول إلى مصادر التمويل التقليدية كـرأس المال المخاطر وملائكة الاستثمار، ففي الولايات المتحدة، نما التمويل الجماعي ليتجاوز الاستثمار الملائكي كمصدر للتمويل في مرحلة مبكرة.²⁴⁶ عمل هذا النوع من التمويل على جمع ما يقارب 34.4 مليار دولار حتى سنة 2017 عبر العالم،، مثلما هو واضح في الشكل التالي:

²⁴⁴ Hanieh Esmaeilpourmotlagh, op cit, p 26.

²⁴⁵ Ziyad Abuo Habla, Equity Crowdfunding, centre for financial regulate On andin innovation, literature review, p2.

²⁴⁶ World bank, 2017, *Crowdfunding's Potential in the Caribbean: A Preliminary Assessment*, op cit, p 22.

الشكل رقم 17: توزيع نمو التمويل التشاركي عبر العالم لسنة 2015.



Source: Kourabas, Steve, and Ian Ramsay. "Facilitating Equity Crowdfunding in the ASEAN Region." Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) (2017), p26

حيث شهد هذا التمويل نموا كبيرا في القارة الأمريكية وصل إلى 103 مليار دولار، تلتها قارة آسيا بـ 10.54 مليار دولار ثم أوروبا بـ 6.48 مليار دولار ثم أستراليا بـ 68.6 مليون دولار، وأصغر حجم حققته أفريقيا والذي قدر بـ 24.16 مليون دولار. حسب البنك الدولي، يمكن أن يُعزى نمو التمويل الجماعي في الأمريكتين وأوروبا وآسيا إلى وجود عناصر تكنولوجية أساسية، بما في ذلك منصات التمويل الجماعي، وسائل التواصل الاجتماعي، مشاركة المستخدمين في جانبي العرض والطلب والبيئة التنظيمية الداعمة.²⁴⁷

2. سهولة وبساطة الإجراءات وسرعة الحصول على رأس المال:

تتمتع تقنية التمويل التشاركي بالقليل من المتطلبات التنظيمية المفروضة على المؤسسات الناشئة التي تبحث عن تمويل؛ ويقتصر مدى وصولها المحتمل إلى السوق فقط من خلال حواجز الوصول إلى النظام الأساسي والقيود التنظيمية حيثما ينطبق ذلك.²⁴⁸ فبينما تتطلب نماذج التمويل التقليدية من رواد الأعمال تقديم خطط عمل وميزانيات تفصيلية تبرر طلبات التمويل الخاصة بهم، والتفاوض بشأن نقل حصص الملكية، والمساومة على القيمة الفعلية لمشروعهم، إضافة إلى القيام بجولات تمويل متعددة مرهقة ومكلفة²⁴⁹؛

²⁴⁷ World bank groupe, 2017, Crowdfunding's Potential in The Caribbean A Preliminary Assessment, op cit. p17.

²⁴⁸ GPF, 2016, op cit.

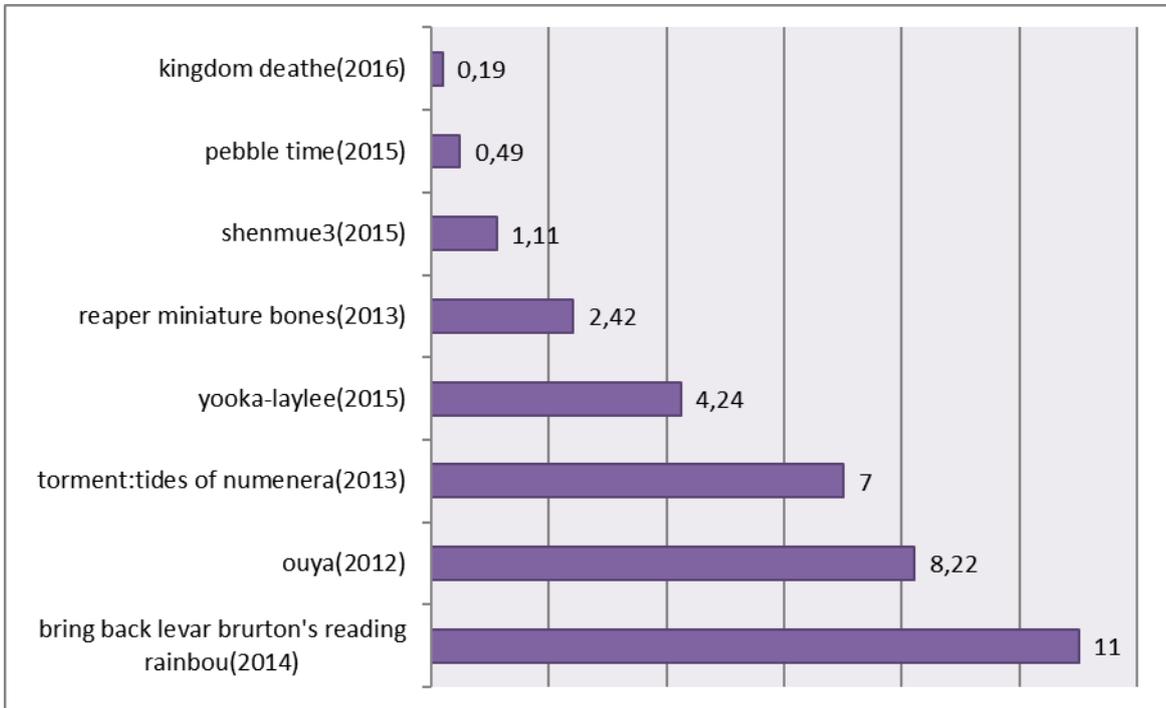
²⁴⁹ Scott Steinberg, Rusel Demaria, 2012, op cit.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

يعمل التمويل التشاركي بتقنية جمع الأموال عبر الإنترنت، وهي التقنية التي تقلل بشكل كبير من تكاليف المعاملات،²⁵⁰ كما تعمل مركزية الوصول إلى البيانات المتعلقة بفرص الاستثمار المتاحة على تسهيل تدفق المعلومات من الشركات في مرحلة مبكرة إلى المستثمرين المحتملين بشكل أسرع مما كان ممكنا من قبل.²⁵¹ كل هذا يجعل من هذه التقنية وسيلة سريعة لجمع الأموال وفعالة من حيث التكلفة، وخير مثال على ذلك تعطيه لنا منصة "Kickstarter" التي استطاعت أن تمويل مجموعة من المشاريع الناشئة في فترة وجيزة جدا مثلما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم 18: أسرع المشاريع التي تصل إلى مليون دولار أمريكي على منصة Kickstarter.

الوحدة: ساعة



Source : kickstarter, 2016, <https://www.statista.com/statistics/254530/fastest-projects-to-reach-1-million-usd-on-kickstarter/>

حيث تترجم لنا الإحصائيات الواردة في الشكل السابق بعض أسرع عمليات تمويل المشاريع استنادا إلى "Kickstarter"، والتي حققت فيها لعبة مجلس مملكة الموت "King dom death" سنة 2016 اقصر مدة بلغت 19 دقيقة، تحصلت فيها على مليون دولار كتمويل، تلتها "Peebles Time" عام 2015 والتي تحصلت على مليون دولار تمويل في غضون 49 دقيقة، وأطول فترة نسبيا حققتها "Bring bark levar Bustons" عام 2014 والتي تحصلت على تمويل قدره 1 مليون دولار أمريكي في غضون 11 ساعة.

3. جذب مختلف الجهات الاستثمارية وتوسيع النطاق الجغرافي للاستثمار:

²⁵⁰ Alma Pekmezovic, Gordon Walker, op cit7, P357

²⁵¹World bank group, info D-V, 2013, op cit , p26.

حيث يعمل التمويل التشاركي على جذب كلا من المستثمرين المحترفين مثل ملائكة الإستثمار ورؤوس الأموال المخاطرة، وحتى غير المختصين كعامة الناس،²⁵² كون هذا النوع من التمويل فعالاً بالنسبة إليهم، فهو يسمح لهم بالتحقيق في العديد من الاستثمارات المحتملة عبر الإنترنت في وقت واحد وتحديد ما إذا كانت المشاريع تتناسب مع إستراتيجية محفظتهم، أو شهية المخاطرة، أو معايير أخرى.²⁵³

إضافة إلى ذلك، يعمل هذا التمويل على توسيع النطاق الجغرافي لملائكة الاستثمار التي تأخذ تتجه نحو تمويل المشاريع في المناطق القريبة جغرافياً لتسهيل المراقبة والحوكمة وغيرها. والتمويل الجماعي يقبل هذا النهج التقليدي ويعمل على تجسيد نهج أقل حدوداً للاستثمار.²⁵⁴

4. التسويق للمنتج والوصول إلى شبكات الدعم:

تعمل منصات التمويل التشاركي على الترويج للحملات الناجحة، وجذب عملاء جدد دون أي تكلفة إضافية، حيث تستقطب هذه المنصات خاصة الشهيرة منها مجموعة كبيرة من المستثمرين والعملاء النشطين، والذين يسهل كثيرا الوصول إليهم، فحسب موقع "Alexa.com"، تستقبل "Kickstarter" و "Indiegogo" معاً حوالي 600000 زائر شهرياً.²⁵⁵ كل هؤلاء المستثمرين يعملون كمسوقين للمنتج، وفي هذا السياق قول "Will Ford" الرئيس والمؤسس المشارك لـ "LaunchBoom"،²⁵⁶ فإن التمويل التشاركي هو أفضل قناة تسويقية تؤدي إلى أفضل عائد استثمار مقابل الأموال المنفقة الإعلان.²⁵⁷

إذن، يمكن للشركات التي تقدم حملة تمويل جماعي أن تشرك مجموعة من العملاء المتحمسين الذين يعملون كمنبهين للمنتج وكمصدر غني ومفصل من ردود الفعل، فالتوسع في التمويل التشاركي يمنح الشركات شبكة دعم في مرحلة مبكرة من المستثمرين الذين لديهم مصلحة راسخة في نجاح الأعمال التجارية، والذين قد يمتلك العديد منهم مهارات يمكن لأصحاب المشاريع الاستفادة منها.²⁵⁸ قد يعمل هؤلاء المستثمرون الأوائل بطرق عديدة كمستشارين ومبشرين، وقد يساعدون الأعمال على إقامة اتصالات قيمة مع جهات فاعلة أخرى مؤثرة، وهي أنشطة يمكن أن تساعد في دعم الشركات من خلال تحديات النمو المبكر. تنطبق هذه الميزة على المساهمات والمكافآت والعروض المسبقة والتمويل الجماعي للأسهم. عندما تكون

²⁵² Ziyad Abuo Habla, op cit, p1.

²⁵³ World bank group, info D-V, 2013, op cit, p26.

²⁵⁴ ibid

²⁵⁵ <https://www.alex.com/siteinfo/kickstarter.com>, seen as 13/05/2020, at 08 :34.

²⁵⁶ <https://www.launchboom.com/>, seen as 13/05/2020, at 08 :48.

²⁵⁷ Will Ford, 2016, 5 reasons why crowdfunding is the best way to launch your new product, online : <https://learn.launchboom.com/5-reasons-why-crowdfunding-is-the-best-way-to-launch-your-new-product-f080f4f6e176>, seen as 13/05/2020, at 08 :55.

²⁵⁸ World bank group, info D-V, 2013, op cit, p26.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

الحملات قادرة على زيادة عدد المانحين المتكررين ، يميل هؤلاء المستثمرون إلى التبرع أكثر بالتبرعات المتتالية ، ويجندون آخرين لتقديمها. قد تؤدي زيادة عدد مقدمي العطاء المتكررين بنسبة 10 في المائة فقط إلى زيادة الأموال التي يتم التبرع بها بمرور الوقت بنسبة تزيد عن 60%.²⁵⁹

5. اختبار السوق والشراكات وقياس الطلب:

مثلما ذكرنا سابقا، فإن عدم ملاءمة فكرة المؤسسة الناشئة لاحتياجات السوق يؤدي إلى فشلها، حيث تتعرض حوالي 42% من المؤسسات الناشئة للفشل بسبب عدم ملاءمة منتجها لاحتياجات السوق.²⁶⁰ لحسن الحظ، يعمل التمويل التشاركي على حل هذه المشكلة، فتقليديا، كان على رواد الأعمال الاستثمار لتمكين حدوث أول عملية إنتاج، وعندها فقط يمكنهم تحديد ملاءمة المنتج للسوق، دون ان ننسى الأموال الطائلة التي يتم إنفاقها على أبحاث السوق، والتي قدرت سنة 2017 بأكثر من 45 مليار دولار حول العالم.²⁶¹ أما التمويل التشاركي فقد يوفر لرواد الأعمال الفرصة لاختبار السوق بالتحقق من صحة المنتج أو الخدمة بسرعة وكفاءة قبل القيام باستثمارات كبيرة في التصنيع والمخزون والتوزيع، حيث يمكن أن تؤدي التعليقات المكثفة من العملاء والمستثمرين إلى مراجعة نموذج الأعمال المخطط له، كما يمكن أن يمنح ذلك الشركات المعلومات التي تحتاجها لتغيير تركيزها إلى سوق جديدة حسب الضرورة، أو للبحث عن شراكات استراتيجية مع الموردين أو البائعين الجدد.²⁶² فأصحاب المشاريع يتواصلون من خلال حملات التمويل التشاركي مع المستهلكين النهائيين، وهو جمهور مختلف تمامًا وأكثر تنوعًا، والذي قد يساعدهم في تقديم نصائح مفيدة وعروض مساعدة ملموسة تساعد في إثبات شعبية النموذج والنجاح في تسويقه بالشكل المرغوب.²⁶³ من وجهة نظر المستثمر، يقلل هذا من مخاطر الاستثمار، حيث تم إثبات الطلب على المنتج بالفعل. أنشأت بعض مجموعات الملائكة الكبيرة الموجودة في الولايات المتحدة ، على سبيل المثال ، " Heartland Angels " (ومقرها في شيكاغو) وشبكة " Global Angel Investors Network " (ومقرها في جورجيا) بوابات التمويل الجماعي الخاصة بها مع توقع أن الشركات التي تبحث عن رأس المال يجب أن

²⁵⁹ World bank group, 2017, p23.

²⁶⁰ CB Insights, 2019, The Top 20 Reasons Startups Fail, online : <https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top/>, seen as 13/05/2020, at 09 :47.

²⁶¹ Statista, 2020, Global revenue of the market research industry from 2008 to 2018, online : <https://www.statista.com/statistics/242477/global-revenue-of-market-research-companies/>, seen as 13/05/2020, at 10 :01.

²⁶² World bank group, info D-V, 2013, op cit, P26.

²⁶³ Scott Steinberg, Rusel Demaria, op cit.

تثبت قبول السوق من خلال حملة التمويل الجماعي الناجح. إذا نجح هؤلاء المستثمرون الملائكة، فسيزدون أموالاً إضافية.²⁶⁴

6. التقليل من المخاطر المالية والاستفادة من وفرات الحجم:

حيث أشرنا سابقاً إلى أن المؤسسات الناشئة مبنية على عنصر المخاطرة الناجم عن الابتكار، ويمكن أن يعرضها الفشل إلى خسائر مادية كبيرة، خاصة إذا كان مبلغ التمويل عبارة عن قرض مالي من جهة معينة، أما بالنسبة للتمويل التشاركي، فإن جمع مبلغ صغير من المال من عدد كبير من الناس يؤدي إلى التخفيف من حدة المخاطر، إضافة إلى أن البيع المسبق لآلاف الوحدات من منتجات المؤسسة عبر حملات التمويل التشاركي يؤدي إلى تقليل تكلفة الوحدة وزيادة هامش الربح.

7. ديموقراطية وشفافية الحصول على الأموال: حيث تساهم تقنية التمويل التشاركي في ديمقراطية

عملية الحصول على التمويل والسماح بتدشين المزيد من المشاريع الريادية من جهة، وديمقراطية المساهمة في الاستثمار في المشاريع عبر منصات التمويل التشاركي و السماح لمزيد من المستثمرين بالمساهمة في نمو المشاريع من جهة أخرى²⁶⁵.

8. الحفاظ على ملكية المشروع:

ميزة أخرى مهمة للتمويل الجماعي هي أن صاحب المشروع لن يتنازل عن أي ملكية أو حصة في مشروعه. ولا يمنح المؤيدين أي سلطة إبداعية أو تجارية رسمية عليه، عكس مصادر الاستثمار التقليدية التي عادةً ما تتطلب منه التخلي عن جزء من مشروعه مقابل الدعم الذي سيحصل عليه. علاوة على ذلك، كثيراً ما يتوقع المستثمرون عائداً سريعاً على الاستثمار، غالباً ما يتعارض مع تركيز رواد الأعمال على خلق القيمة على المدى الطويل، ويمكنهم حتى التأثير على المشروع بطرق غير متوقعة، وغير مرحب بها. على النقيض من نموذج التمويل الجماعي، كما يمكن لأصحاب المشاريع التحكم في كل شيء، بما في ذلك التكاليف والتوقيت والتسليم والرؤية الإبداعية والتنفيذ والتسويق وتفاعلات العملاء.²⁶⁶

9. المساهمة في معالجة الأزمات الاقتصادية: حيث وعلى عكس مصادر التمويل المتعددة التي

تعرضت لتأثر سلبي كبير أثناء أزمة وباء كوفيد-19 الأخيرة، أثبت التمويل التشاركي صموده كشبكة مالية

²⁶⁴ World bank group, 2017, op cit, p23.

²⁶⁵ Rotem Shneur, 2017, What is Crowdfunding? Current trends, Challenges and opportunities in the Nordic Region, Nordic Crowdfunding Alliance, School of Business and Law, University of Agder, Norway,

²⁶⁶ Scott Steinberg, Rusel Demaria, op cit.

آمنة وقوية، واستمر نشاط منصاته وبقوة خلال فترة الوباء خاصة القائمة على التبرع والمكافآت منها ولم تتأثر بالأوضاع المفروضة.²⁶⁷

المبحث الثالث: هياكل دعم المؤسسات الناشئة

من الصعب بشكل متزايد رسم حدود حول قطاع المؤسسات الناشئة والنظام الايكولوجي الداعم له، تعددت وجهات نظر الاكاديميين ورجال الأعمال والخبراء فيما يخص المكونات الأساسية التي تحفز الأعمال المستدامة والنظم الأيكولوجية المتطورة، إلا أنه يمكن تحديده في الجهات الفاعلة والتي تهدف إلى تمكين تطوير التكنولوجيا والابتكار، توليد ومشاركة المعرفة الضمنية والخبرة وبناء رأس المال المالي والاجتماعي، وبالتالي تنمية الاقتصاد وخلق فرص العمل، سنركز بدراستنا على ثلاثة مجموعات عوامل مشكلة للنظام الايكولوجي للمؤسسات الناشئة، والتي نعتقد بأهميتها الفاعلة في بناء نظام إبداعي ناجح وعالي التأثير على ريادة الأعمال والابتكار؛ المجموعة الأولى تتمثل في المصادر التمويلية والتي تطرقنا إليها في المبحث السابق، والمجموعة الثانية تتمثل في هياكل الدعم وتتجلى أساساً في الحاضنات، المسرعات ومساحات العمل المشتركة، وبما أن هذا النظام لا يعمل بمعزل عن التكنولوجيا و المجتمع والتظيمات الحكومية، يجعلنا نتطرق في المجموعة الثالثة إلى الدعم الحكومي والمجتمعي والتكنولوجي، والتي سنتناولها بالدراسة رفة المجموعة الثانية في هذا المبحث.

المطلب الأول: دور الحاضنات والمسرعات ومساحات العمل المشتركة في دعم المؤسسات الناشئة.

لقد تم الاعتراف على نطاق واسع بإنشاء مجموعة من الهياكل الداعمة كأداة فعالة لتحفيز روح المبادرة والابتكار والاقتصاد، والتي تعمل على خلق قيمة من خلال الجمع بين روح ريادة الأعمال الناشئة مع الموارد المتوفرة. والتي سنتطرق إليها في النقاط التالية:

أولاً: حاضنات المؤسسات الناشئة

ظهرت الحاضنات نتيجة إدراك الإمكانيات الاقتصادية والاجتماعية الهائلة للنظم الأيكولوجية الريادية النابضة بالحياة في جميع أنحاء العالم، أين بدأ صانعي السياسة في كل بلد بإنشاء برامج حضانة الأعمال التي تهدف إلى دعم وتحفيز إنشاء المؤسسات الناشئة وتطوير البيئات الداعمة لها. وتطويرها إلى صناعة تعمل على توفير نتائج أكثر بكفاءة أكبر من أي نوع آخر من برامج التنمية الاقتصادية.

²⁶⁷ بن فاضل وسيلة، طافر زهير، 2020، تداعيات أزمة كوفيد على السوق التمويلي لقطاع المؤسسات الناشئة، مجلة إقتصاد المال والأعمال، المجلد 04، العدد 03.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

ليس هناك تعريف موحد وتصنيف موحد معتمد عالميا لمفهوم وأنواع الحاضنات،²⁶⁸ تتوافر تعريفات وأنواع حضانات الأعمال في الأدبيات التي تعكس جوانب السياسات الوطنية والثقافات المحلية وتغطي مجموعة واسعة من الخدمات والمناهج والأهداف،²⁶⁹ ومع ذلك فإن القاعدة المشتركة بين مختلف التعاريف الأدبية المختلفة تتمحور حول كون الحاضنات كيانات تهدف إلى تقديم الدعم للمؤسسات الناشئة في المراحل المبكرة من حياتها، بما في ذلك المساحات المكتبية، الوصول إلى الإنترنت، التوجيه، الشبكات، المحاسبة والخدمات القانونية وغيرها.²⁷⁰ كما تعمل على تقديم رأس المال أيضا، وغالبًا ما يتم تعبئتها ضمن برامج دعم واسعة، ويتم استخدامها من قبل الجامعات والمنظمات والهيئات العامة لدعم التنمية الاقتصادية وخلق فرص العمل.²⁷¹

عُرفت هذه الآلية واشتهرت منذ زمن بعيد، وكان مهد نشوءها في الولايات المتحدة الأمريكية، أين تم إنشاء أول حاضنة سنة 1959 بمركز باتافيا الصناعي "Batavia Industrial Center" بمدينة نيويورك، أين قام أحد المطورين العقاريين بالاستحواذ على مبنى شاغر وتجزئته إلى مساحات مكتبية مهيأة للإستأجار، مع تقديمه لنصائح العمل للمستأجرين وتوجيههم للموارد المالية، بعدها بدأت هذه الفكرة المبنية على توفير مساحات عمل جنبا إلى جنب مع الإرشادات التجارية في الانتشار ببطء في الولايات المتحدة في الستينات والسبعينات، ثم على نطاق واسع في باقي دول العالم مع حلول سنوات الثمانينات.²⁷²

حاليا تنشط عملية حضانة المؤسسات تحت عدة أنواع وعدة مسميات، غالبا ما تصادفنا مصطلحات أخرى تصب في قالب الحوضنة كالحضائر العلمية، الحضائر التكنولوجية، مراكز أعمال، مراكز ابتكار، ومراكز تكنولوجيا وغيرها. ما يجعل المفهوم يحضى ببعض التعقيد الناتج عن التصنيفات المعطاة له حسب ميول الباحثين واحتياجاتهم البحثية. فهناك من صنف الأخيرة حسب ملكيتها إلى:

- حاضنات خاصة تهدف إلى تحقيق الربح؛
- حاضنات عامة تهدف إلى تحقيق التنمية الاقتصادية؛
- حاضنات مختلطة تجمع بين النوعين السابقين.

²⁶⁸ Ömer Çağrı Özdemir, and Yasin Şehitoğlu. "Assessing the impacts of technology business incubators: a framework for technology development centers in Turkey." *Procedia-Social and Behavioral Sciences* 75 (2013): 282-291.

²⁶⁹ Tiago Ratinho, and Elsa Henriques. "The role of science parks and business incubators in converging countries: Evidence from Portugal." *Technovation* 30.4 (2010): 278-290.

²⁷⁰ Melissa

²⁷¹ Victor Hwang and all, 2019, op Cit, P06.

²⁷² Songphon Munkongsujarit, "Business incubation model for startup company and SME in developing economy: A case of Thailand." 2016 Portland International Conference on Management of Engineering and Technology (PICMET). IEEE, 2016, p74.

وهناك من صنفها حسب الممارسة الفعلية إلى:²⁷³

- حاضنات صناعية تشمل قطاع الصناعة بشتى أنواعه؛
- حاضنات تكنولوجية تشمل قطاع التكنولوجيا عالي المستوى؛
- حاضنات الأعمال الخاصة بالمعلوماتية والاعلام؛
- حاضنات أعمال سياحية وحاضنات أعمال طبية؛

أما التصنيف الآخر فاعتمد على محورين في تحديد أنواع الحاضنة، محور الابتكار ومحور الدعم الإداري، وهو التصنيف الذي من شأنه التفريق بين مختلف المصطلحات المرادفة لمفهوم الحاضنة، والذي يوضحه الشكل رقم (19). يعتبر الشكل أن المناطق الصناعية تنخفض فيها مستويات الدعم الإداري وليس لديها معايير تكنولوجية محددة للانتقاء على عكس الطرف مراكز التكنولوجيا والتي ترتفع فيها معايير الانتقاء والقبول المرتكزة على التكنولوجيا وتعمل على توفير الدعم الإداري المرتفع. كما يعتبر أن الحاضنات العلمية لا تقدم دعماً إدارياً رغم تركيزها الشديد على المستوى التكنولوجي في انتقاء المشاريع. في المقابل يطلق على الحاضنات التي تقدم دعماً إدارياً مرتفعاً بالحاضنات متعددة الوظائف لأنها لا تغطي دائماً الأعمال القائمة على التكنولوجيا.

²⁷³ عبد السالم أبو قحف ، العولمة وحاضنات الأعمال، مكتبة الاشعاع الاسكندرية، مصر، 2002، ص81.

الشكل رقم 19: أنواع الحاضنات حسب مستوى التكنولوجيا والدعم الإداري



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على

• Thomas Fletcher Grooms , 2018, Business Incubators, Tactics and Lessons, ,p23

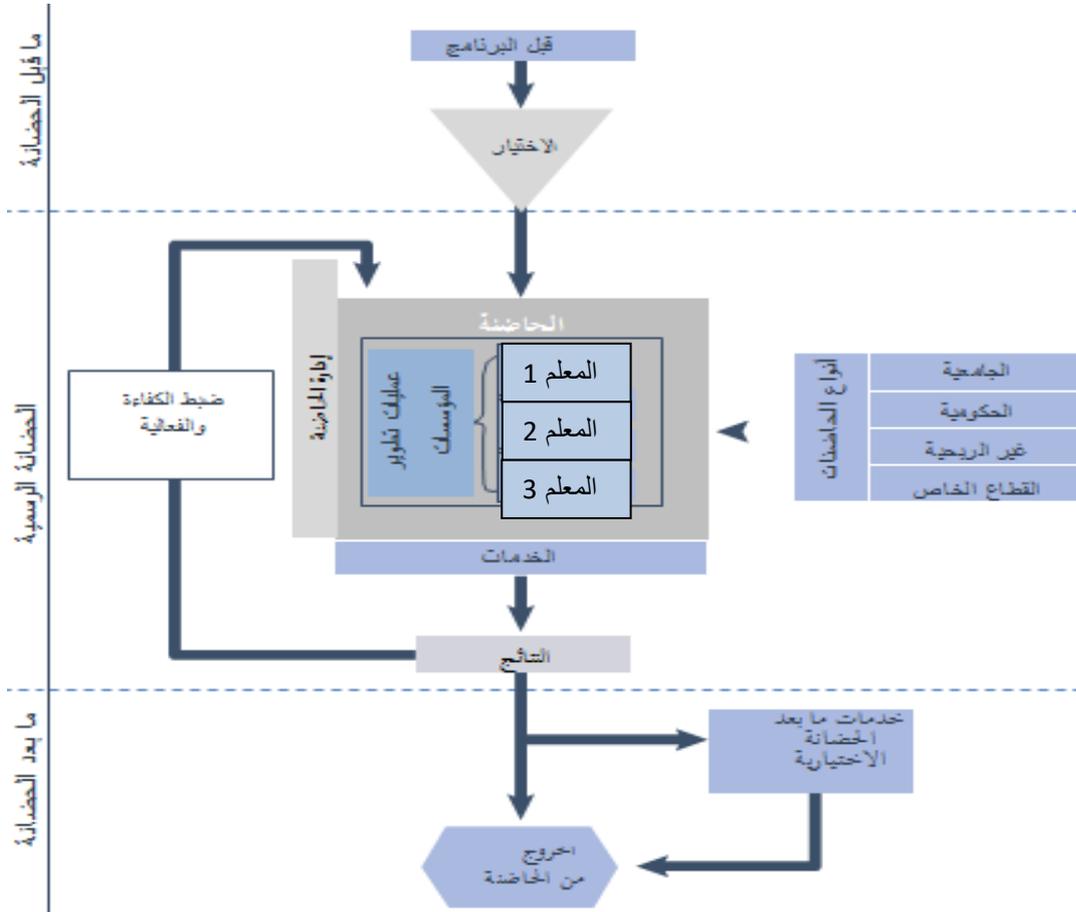
نلاحظ أن التصنيف السابق ارتكز على محوري الدعم الإداري ومستوى التكنولوجيا، إلا أننا قلنا في مفهوم المؤسسات الناشئة أنه لا يمكن اعتماد التصنيف التكنولوجي في إعتبار المؤسسة ناشئة أم لا. كما أن التصنيفات السابقة أتمدت معايير شاملة. لذا يمكننا إضافة تصنيف للحاضنات يوافق هدفنا البحثي، أما حسب تركيز النشاط الموجهة إليه الحاضنات فيمكن تقسيمها إلى:

- حاضنات الجيل الأول، أو كما يطلق حاضنات المؤسسات الناشئة، وهي الحاضنات المفترض انشاؤها بغرض دعم الابتكار واحتضان الأفكار الجديدة الناشئة على شتى أنواعها، والتي يجب أن تحتوي على درجة عالية من المهنين المختصين. يمكن أن تكون هذه الحاضنات عمومية أو خاصة، أو جامعية أو اجتماعية. كما يمكن أن تكون صناعية أو تكنولوجية أو زراعية أو في عدة مجالات مختلفة.
- حاضنات الجيل الثاني (الحاضنات التقليدية) التي من المفترض أن توجه لدعم المؤسسات التقليدية الأخرى على شتى أنواعها، ويمكن أن تكون هي الأخرى في عدة مجالات مختلفة وتنتمي إلى مختلف القطاعات الممكنة؛

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

- حاضنات الجيل الثالث (مراكز أو معسكرات تدريب أو مخيمات الأفكار الابداعية)، والتي تقدم خدمات حضانة مؤقتة أو دورات تدريبية، ترتبط بالمسابقات والتحديات وبرامج التسريع الموجهة لاستقطاب الأفكار المبتكرة الناشئة، والتي ظهرت للوجود مؤخرًا نتيجة الحاجة إلى تدريب أصحاب هذه الأفكار خلال فترة زمنية محددة لعرضها على المستثمرين والممولين المحتملين.
- تجدر الإشارة إلى ظهور نوع آخر من الحاضنات للوجود نتيجة التطور التكنولوجي، والذي يمكنه أن يعطي هو الآخر تصنيف مختلف للحاضنات وهو الحاضنات العينية الموجودة التي تقوم بأعمال مادية في الواقع والحاضنات الافتراضية (الرقمية) التي تنشط عبر الواقع الافتراضي.
- مهما تنوعت الحاضنات واختلفت، إلا أنها تشترك في هدفها الأسمى، وتعمل على اختضان المؤسسات الناشئة وريادة الاعمال بصفة عامة وفق النموذج الموضح في الشكل التالي:

الشكل رقم 20: نموذج حاضنات الأعمال



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على

- European Commission, OECD , 2019, Policy Brief on Incubators and Accelerators that Support Inclusive Entrepreneurship, Publications Office of the European Union, Luxembourg , p5.

حيث تغطي عملية احتضان المشاريع الناشئة ثلاثة مراحل هي:

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

مرحلة ما قبل الحضانة التي تتم خلالها عملية البحث والاختيار من أجل تقييم الابتكارات وبناء خطط العمل وتطوير نماذج أعمال المشاريع. يعد التدفق الثابت للابتكارات ذات الجودة عامل رئيسي في نجاح الحاضنة، وهو ما يجعل مختلف الحاضنات تطلق تحديات ومسابقات وأنشطة تسويقية من أجل استقطاب أكبر قدر ممكن من الأفكار المبتكرة. ولتصفية هذه الأفكار تتم عملية الاختيار بينها وفق معايير تضعها الحاضنة، والتي تختلف من نوع إلى آخر. فالحاضنات الخاصة على سبيل المثال تتبنى معايير الربحية في اختيار المترشحين للحضانة، أما الحاضنات العامة فغالبا ما تعتمد بشكل أكثر على التوافق الاستراتيجي بينها وبين المشاريع الواجب احتضانها.

• مرحلة الحضانة التي يتم فيها تطوير المؤسسة من خلال تقديم جملة من الخدمات حيث أصبح توفير المرافق والمساحات المكتبية أمرا ثانويا مقارنة بالخدمات الأكثر قيمة التي يجب أن تقدمها حاضنات اليوم، كالتمويل والتدريب والاقامة، والحصول على الخطط الأولية للتسويق والأنشطة المتقدمة، والأمور المحاسبية والقانونية ومسائل براءات الإختراع، تقنيات التفاوض والعرض، إضافة إلى احتواء المخاطر بتجنب الأخطاء والتعامل مع المشاكل بأكثر كفاءة وفعالية، وسد الفجوة المعرفية التي تعاني منها أغلبية المؤسسات الناشئة.

• مرحلة ما بعد الحضانة التي تبدأ بعد توقف المؤسسات الناشئة عن استغلال مختلف موارد الحاضنة واختيارها للاستقلال الذاتي، فتتجه المؤسسة بعد قيام الحاضنة بتشخيص الابتكار من خلال فحص النتائج وضبط الكفاءة والفعالية لدعم التكنولوجيا والتسويق وتطوير الأعمال بشكل أفضل. لتقوم في النهاية بمساعدتها على اختيار استراتيجية خروج مناسبة.

أما عن الأهمية التي تقدمها الحاضنات للمؤسسات الناشئة، فغالبا ما تتجسد في تقديم خدمات دعم مباشرة للمؤسسات المحتضنة، والتي تتمثل غالبا في:²⁷⁴

- توفير مجموعة متكاملة من مساحات العمل وخدمات المكاتب المشتركة، بسعر إيجار أقل من سعر السوق؛
- الوصول إلى المعدات المتخصصة كالهواتف، أجهزة الكمبيوتر وخطوط الإنترنت؛
- المساعدة في الحصول على التمويل اللازم لنمو المؤسسة؛
- مساحات مشتركة للمؤتمرات وقاعات اجتماعات وتفاعلات غير رسمية مع حاضنات أخرى؛
- تقديم الخدمات مثل السكرتارية والمحاسبة والتسويق والدعم القانوني؛

²⁷⁴ José Martins, Moleiro, António Abreu, and João MF Calado. "Business Incubator and Economic Development." Intellectual Property Rights-Patent. IntechOpen, 2019.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

- تقديم المساعدات التقنية في خطة التسويق، خطة العمل والنظام المالي والمحاسبة من طرف مجموعة من الخبراء.

إلا أنه وكما تم ذكره سابقا، فإن هذا المستوى من الخدمات أصبح أمرا ثانويا مقارنة بما يجب أن تقدمه الحاضنة. حيث أثبتت دراسات أن الدعم الذي تتلقاه المؤسسات الناشئة في الحاضنة لا يساهم وبشكل كبير في بقاء المؤسسة الناشئة على قيد الحياة خلال المراحل الأولى.²⁷⁵ وهو الأمر الذي أثبتته دراسة أخرى أكدت على أن تأثير الحاضنة لا يكمن في تقديم البنية التحتية، وأن التدريب والشبكات لا يؤثر على معدلات تخرج المؤسسات الناشئة، إنما ذلك يعود إلى القدر من المعرفة الذي استطاعت تلك المؤسسات اكتسابه من خلال التفاعلات والشبكات القائمة بالحاضنة، وأن هذه المعرفة هي المفتاح الرئيسي لتقييم أداء الحاضنة.²⁷⁶ حيث، وأثناء عملها على تحقيق إحدى الفوائد الرئيسية، والمتمثل في خلق مستوى عال من الثقة بين رواد الأعمال ومقدمي الدعم المفصل للتعامل مع التحديات التي تواجهها المؤسسات المحتضنة،²⁷⁷ تكون بذلك الحاضنات قد مهدت الطريق نحو تحولها إلى مصدر معرفي رئيسي، ما يجعلها أكثر جاذبية لأولئك الرواد. فعند افتقار الحاضنات للموارد المتخصصة كالمهنيين المختصين على سبيل المثال، يمكنها ربط المحتضنين بمختلف الموارد ووكلاء المعرفة المحيطين بالحاضنة، ما يؤدي إلى تعزيز علاقاتهم بجهات فاعلة في النظام الأيكولوجي كالشركات الكبرى والمؤسسات الحكومية ومصادر أخرى ذات صلة لتحفيز بناء رأسمالمهم الإجماعي.

من جهة أخرى، يلعب اللقاء والتفاعل بين رواد الأعمال متشابهي التوجه الاستراتيجي في الحاضنات على تطوير المؤسسات المحتضنة ونموها، لذا غالبا ما تسعى الحاضنات نحو جذب رواد الأعمال أصحاب السلوك الاندفاعي نحو تقديم المعرفة وتقاسم الخبرات وربطهم مع رواد الأعمال المحتضنين، كما تسعى أيضا إلى البقاء على اتصال مع المتخرجين وجعلهم جزءا من الحاضنة. وبذلك يتسع دور الحاضنة لتصنف كآلية دعم رئيسية في النظام الأيكولوجي الكلي للمؤسسات الناشئة، وليضعها كحلقة ربط قوية وبناءة للابتكار داخل دائرة النظام وذلك وفق الشكل رقم التالي:

²⁷⁵ Inaki Pena, "Business incubation centers and new firm growth in the Basque country." Small Business Economics 22.3 (2004): 223-236.

²⁷⁶ Lois Peters, Mark Rice, and Malavika Sundararajan. "The role of incubators in the entrepreneurial process." The Journal of Technology Transfer 29.1 (2004): 83-91.

²⁷⁷ European Commission, OECD , 2019, Policy Brief on Incubators and Accelerators that Support Inclusive Entrepreneurship, op cit , p7.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

الشكل رقم 21: السوابق متعددة المستويات ونتائج احتضان الأعمال

	الاستباقية البيئية	المشاركة البيئية	النتائج البيئية
الحاضنة	<ul style="list-style-type: none"> وجود منطقة صناعية التوجه السياسي الحكومي المحلي إلتزام الرعاية والأهداف 	<ul style="list-style-type: none"> دعم النظام الأيكولوجي المحلي للمؤسسات الناشئة (VC، ملائكة استثمار، حاضنات، جامعات) 	<ul style="list-style-type: none"> خلق مناصب عمل التنمية الإقليمية إلتزام أصحاب المصلحة
المحيط	الاستباقية في الحضانة	حاضنات جديدة	نتائج الحاضنة
	<ul style="list-style-type: none"> الأصول، المصادر والحجم الهدف والسوق المستهدف الخدمات والدعم المقدم فريق إدارة الأعمال 	<ul style="list-style-type: none"> المراقبة والرؤية المرتدة المرونة والانفتاح التعلم المعاهدات، الاتفاقيات، التعاون 	<ul style="list-style-type: none"> السمعة والشرعية التمويل والموارد استدامة البرامج ونموها تغيير سياسات العمل
الإحتضان	إحتضان السوابق	السلوك المحتضن	نتائج الإحتضان
	<ul style="list-style-type: none"> الموارد والمصادر المالية الخاصة خصائص الفريق (التجارب والخبرات، السمات، المهارات...) التعقيدات التكنولوجية 	<ul style="list-style-type: none"> التعليم الإلتزام الاستباقية الشبكية 	<ul style="list-style-type: none"> النجاح النمو (الإيرادات، الموظفون، الحصة السوقية) تغيير نموذج العمل
	الاستباقية	إجراءات الإحتضان	النتائج

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على

- J. Piet Hausberg, and Sabrina Korreck. "Business incubators and accelerators: a co-citation analysis-based, systematic literature review." *Handbook of Research on Business and Technology Incubation and Acceleration* (2021).

حيث أثبتت دراسات أن دور الحاضنات بمفردها لا يمكن أن تؤثر على احتمالية بقاء الأعمال المحتضنة، بل يجب أن تمتد التوليفات إلى عوامل أخرى ضرورية،²⁷⁸ وغالبا ما تمثل هذه التوليفات أصحاب المصلحة في عملية الحضانة، والتي تتكون من خمسة أطراف أساسية هي:²⁷⁹

- الحكومة (التي تولد السياسة العامة السليمة والمناسبة)؛
- قطاع الأعمال (التي يوفر الشراكات الخاصة اللازمة)؛
- الجامعة (التي تولد المعرفة و نقل التكنولوجيا إلى الأعمال)؛
- المهنيين المحترفين (الذين يوفر شبكات داعمة احترافية)؛
- المجتمع (الذي يوفر الدعم ويشارك في نجاح حضانة الأعمال).

وغالبا ما يكون أصحاب المصلحة السابقين نظاما أيكولوجيا يؤثر على الحاضنات بشكل مباشر، وعلى المؤسسات الناشئة بشكل غير مباشر، وهو ما سنتطرق إليه لاحقا.

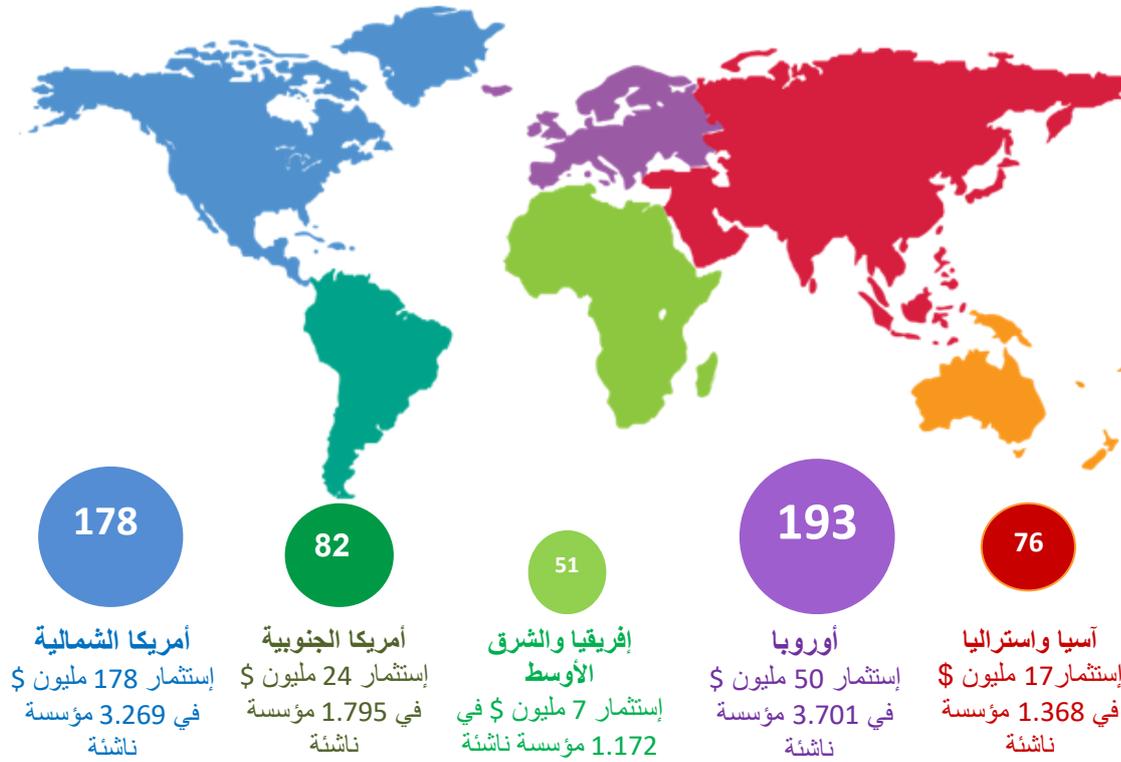
²⁷⁸ Francisco Mas-Verdú, and Domingo Ribeiro-Soriano, and Norat Roig-Tierno. "Firm survival: The role of incubators and business characteristics." *Journal of Business Research* 68.4 (2015): 793-796.

²⁷⁹ Songphon Munkongsujarit (2016), op cit, p75.

ثانياً: مسرعات المؤسسات الناشئة:

تزامن الازدهار المحقق من قبل المؤسسات الناشئة في السنوات الأخيرة مع ظهور لاعبين جدد في النظم الأيكولوجية الناشئة، والتي من بينها ظاهرة المسرعات، هذه الظاهرة التي وعلى الرغم من حداثة إلا أنها استطاعت اكتساب اهتمام دولي كبير في السنوات الأخيرة، خاصة بعد النجاح الكبير الذي حققه أول مسرع في الوم.أ "YCombinator" المؤسس من قبل "Paul Graham" سنة 2005،²⁸⁰ ويتم مؤخراً الاستشهاد بهذه المسرعات كمساهم رئيسي في دعم المؤسسات الناشئة، فوفقاً لتقرير المسرع العالمي لسنة 2016،²⁸¹ أنتجت برامج تسريع المؤسسات الناشئة استثماراً عالمياً يفوق 206.740 مليون دولار في أكثر من 11.305 مؤسسة ناشئة، توزع نشاطها عبر العالم حسب الشكل التالي:

الشكل رقم 22: التوزيع العالمي لنشاط مسرعات المؤسسات الناشئة سنة 2016



المصدر: من إعداد الباحثة بناء على معطيات في:

- Gust, 2016, Global Accelerator Report 2016, online : http://gust.com/accelerator_reports/2016/global/, seen as 23/06/2020, at 00 :02.

وأدى النجاح الملحوظ لهذه المسرعات في تعزيز قطاع المؤسسات الناشئة إلى قيام الحكومات باعتمادها كآلية جديدة، وذلك بتوفير التمويل للمنظمات المحلية التي تساعد على جذب ورعاية ودعم هذا

²⁸⁰ Miller & Bound 2011

²⁸¹ Gust, 2016, op cit.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

القطاع،²⁸² ورغم ذلك، غالباً ما يساء فهم هذه الآلية بشكل خاطئ أو يتم ربطها من الناحية المفاهيمية مع آليات داعمة أخرى كالحاضنات والمشتثمرين الملائكة أو المخاطرين، ويرجع سبب ذلك إلى قلة المراجع الأدبية التي تناولت الموضوع، وتاماً مثلما يخط البعض بين هذه الآليات، نسعى بدورنا إلى تمييزها قدر المكان.

يمكننا تعريف المسرعات على أنها: معسكرات دعمية مبرمجة من طرف مهنيين مختصين، تستهدف دعم المؤسسات الناشئة ذات النمو المرتفع بهدف تسريع نموها وتوجيهها إلى السوق العالمي في إطار زمني محدد أقصاه 6 أشهر، وذلك بتوفير الموارد المالية التي غالباً ماتكون على شكل استثمارات مقابل التنازل عن نسبة صغيرة من حقوق الملكية، وتقديم التوجيه المكثف وبناء روابط مع المهنيين وأصحاب الخبرات العالية، إضافة إلى إمكانية تقديم مساحة مادية للعمل فيها أثناء فترة البرنامج.²⁸³

تنقسم هذه المسرعات بشكل أساسي إلى أربعة أنواع، نلخصها والأهداف التي تسعى إلى تحقيقها في الجدول التالي:

جدول رقم 07: أنواع المسرعات

نوع المسرع	التعريف والأهداف	أمثلة
مسرعات ابتكار	من أكثر المسرعات انتشاراً ووضوحاً، تهدف إلى الربح من خلال الاستثمار في المؤسسات الناشئة مقابل حقوق الملكية، يتم إطلاقها من طرف مستثمرين أو مهنيين أصحاب الخبرات.	المصري at 6 الأمريكي Ycominator العالمي Techstars الصيني Chinaccelerator
مسرعات شركات	مسرعات تطلقها الشركات لدعم رواد الأعمال والمخترعين و فرق المؤسسات الناشئة التي تخدم أهدافها المرجوة، والمتمثلة أساساً في دفع الابتكار الداخلي للشركة من خلال الاستثمار فيه.	Nike Accelerator Volkswagen Technology Accelerator The Microsoft Accelerator
مسرعات جامعية	هي مسرعات تعليمية غير ربحية، تهدف إلى تسويق البحث العلمي للجامعة وتسريع المؤسسات الناشئة التابعة للطلاب أو أعضاء هيئة التدريس أو الموظفين	بنيويورك Kaplan EdTech بمصر V-Lab بستافورد StartX بنكساس UT Health Technovum
مسرعات اجتماعية	هي نوع قليل الوجود، تهدف إلى تعزيز الصالح العام، وتحقيق التنمية الاقتصادية المحلية والإقليمية، قد تسعى إلى تحقيق الربح كما قد يتم تأسيسها أيضاً بغرض غير ربحي.	Social good accelerator الأوروبي بأركنساس ARK بلندن Social Accelerators

المصدر: من إعداد الباحثة

²⁸² Scott Steinberg, Rusel Demaria, op cit. p11

²⁸³ بن فاضل وسيلة، بوزيدي سعاد، مسرعات الأعمال كآلية جديدة لدعم إنشاء وتطوير المؤسسات الناشئة، ورقة مداخلة في المؤتمر الدولي حول دور المؤسسات الناشئة starups في تحقيق الإقلاع الإقتصادي الجزائري المنشود، جامعة المسيلة، 2020.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

تستهدف المسرعات بكل أنواعها السابقة المؤسسات الناشئة الإقليمية أو الوطنية أو حتى العالمية، وتعالج فجونها التمويلية وفجوة المعلومات بالنسبة للمستثمرين المحتملين.²⁸⁴ بشكل أكثر تحديداً، برامج التسريع هي برامج محدودة المدة، تساعد المؤسسات الناشئة على تحديد وبناء منتجاتها الأولية، وتحديد شرائح العملاء الواعدة، وتأمين الموارد، بما في ذلك رأس المال والموظفين، كما تقدم أحيانا مساحة للعمل، وعددًا كبيرًا من الشبكات، إضافة إلى فرص التعليم والإرشاد المكثف من طرف الموجهين الذين قد يكونون رواد أعمال ناجحين، أو خريجي البرامج، أو أصحاب رؤوس الأموال، أو ملائكة استثمار، أو حتى المديرين التنفيذيين للشركات.²⁸⁵

المستثمرين والشركات أيضا يمكنهم الاستفادة من المسرع، سواء كانوا هم من أطلقوه أو شركاء فيه، وذلك من خلال:²⁸⁶

- إطلاق برامج سريعة وفعالة من حيث التكلفة من خلال الشراكة مع المسرعات، أين يمكن للشركات دخول أعمال التسريع بسرعة واعتماد أفضل الممارسات التي طورتها هذه المسرعات على مدى سنوات من العمل؛
- تحسين تدفق الصفقات من خلال الوصول إلى القوة التسويقية الهائلة وشبكة المسرع؛
- التحديث المستمر للمعلومات من خلال الوصول إلى تدفق صفقات المسرع، والحصول على نظرة ثاقبة لخط أنابيب الابتكار في سوقهم، فالشركات أدركت مؤخرا أن المنافسين غالبًا ما يأتون من عالم المؤسسات الناشئة؛
- بناء علامة تجارية أكثر ابتكارًا من خلال التوافق مع المسرعات والشركات الناشئة التي أصبحت رموزًا للابتكار في أعين الجمهور؛ بناء ثقافة مؤسسية مبتكرة من خلال وضع المديرين التنفيذيين كموجهين في المسرع،
- البحث عن منتجات مبتكرة في مجال أعمال الشركات والتي يمكنها المساعدة في تسويقها؛
- إنشاء نظام بيئي للمستخدمين والعملاء لمنتجات الشركة الرئيسية؛
- دفع الابتكار الداخلي بوتيرة أسرع بكثير مما هو ممكن؛

²⁸⁴ Scott Steinberg, Rusel Demaria, op cit.

²⁸⁵ Susan Cohen, and Yael V. Hochberg. "Accelerating startups: The seed accelerator phenomenon." (2014), p4.

²⁸⁶ بن فاضل وسيلة، بوزيدي سعاد، مسرعات الأعمال كآلية جديدة لدعم إنشاء وتطوير المؤسسات الناشئة، 2020، مرجع سابق.

- إنشاء خيارات النمو من خلال الحصول على حصص في شركات مثيرة للاهتمام، والحصول على نافذة على التقنيات ونماذج الأعمال التي سوف تكون رابحة، وإجراء استثمارات المرحلة الأولية في تلك الشركات مقابل حقوق الملكية؛

بالنظر إلى ما سبق نجد أن ما تقدمه المسرعات للمؤسسات الناشئة مألوفاً، فالحاضنات والمستثمرين الملائكة أيضاً يقدمون الدعم المالي والتوجيهي للمؤسسات الناشئة. بالتأكيد تحمل المسرعات مع الحاضنات وملائكة الاستثمار بعض أوجه التشابه كونهم يقدمون الدعم التكويني للمؤسسات الناشئة، إلا أن هناك أربع عوامل مميزة تجعل من المسرعات فريدة من نوعها:²⁸⁷ فهي محددة المدة، وقائمة على الفوج، وموجهة بالإرشاد، وتنتهي معظمها بحدث تخرج كبير عادة ما يكون "يوم تجريبي" أين تقدم المشاريع إلى جمهور كبير من المستثمرين المؤهلين وتتوج بتخرج الدفعات، ولا يوجد أي من الآليات الأخرى المذكورة سابقاً سواء حاضنات، أو مستثمرين ملائكة، أو أصحاب رأس المال المغامر، من يمتلكون هذه المجموعة من العناصر. تؤدي الاختلافات الجوهرية الأربعة هذه إلى عديد من الاختلافات الأخرى، الجدول التالي يلخص أهم الاختلافات بين المسرعات والحاضنات، أما الاختلافات الجوهرية بين المسرعات والهياكل الأخرى فنلخصها لاحقاً في الجدول رقم (10):

²⁸⁷ Susan G. Cohen, Yael V. Hochberg, op cit, p4

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

الجدول رقم 08: الفرق بين حاضنات الأعمال ومسرعات الأعمال

المميزات	حاضنات الأعمال	مسرعات الأعمال
الهدف	دعم إنشاء وتطوير الأعمال	تسريع نمو الأعمال
المساحة المقدمة	غالبا	من حين لآخر، مع التركيز الأكبر على خدمات دعم الأعمال
محفظة الخدمات	<ul style="list-style-type: none"> التدريب على مهارات ريادة الأعمال التوجيه من خلال التركيز على نموذج الأعمال وخطة العمل الأولية. التواصل مع رواد الأعمال والجهات الفاعلة الأخرى في النظام البيئي الريادي الأوسع. الحصول على التمويل و المنح أو رأس المال الأولي. الدعم الإداري والمعدات الخاصة. 	<ul style="list-style-type: none"> التوجيه المكثف مع التركيز على استراتيجية النمو التواصل مع رواد الأعمال والجهات الفاعلة الأخرى في النظام البيئي الريادي الأوسع الحصول على التمويل وحقوق الملكية
الخدمات المقدمة	حسب الطلب	إلزامي ومقدم في برنامج مهيكّل
فترة الدعم	غالبًا ما يصل إلى 3 أو 4 سنوات أو أكثر	عادة من 3 إلى 6 أشهر
معايير الاختيار والخروج	عادة ما تكون عمليات القبول جارية ويتم الاختيار وفقًا للتركيز والمعايير التي حددتها الحاضنة	يتم القبول عادةً في أفواج نموذجية، من خلال عملية اختيار تنافسية
مرحلة الحياة / التعليم / الإرشاد	مراحل مبكرة أو لاحقة / ساعات قانونية/ تكتيكي كحد أدنى	مرحلة مبكرة / ندوات/ مكثف
نموذج الأعمال	غير ربحي في الغالب، مع تغطية تكاليف التشغيل من خلال رسوم الإيجار التي تم جمعها	ربحي في الغالب، مرتبط بالصناديق الرأسمالية الخاصة والمستثمرين الخواص والعموميين.

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على

- European Commission, OECD , 2019, , Policy Brief on Incubators and Accelerators that Support Inclusive Entrepreneurship, Publications Office of the European Union, Luxembourg, p7.
- Susan G. Cohen, Yael V. Hochberg, 2014, Hochberg. "Accelerating startups: The seed accelerator phenomenon.", p9.

إن، فالحاضنات مرتبطة أساسا بالتعليم، وتسعى لإبقاء المؤسسات المحتضنة على قيد الحياة قدر الإمكان، وابعادها عن الفشل، أما المسرعات فمرتبطة بالبحث عن فرق ذات أفكار جذابة والعمل على وصولها إلى السوق في أقل فترة ممكنة. الحاضنات تخاطب المؤسسات المحتضنة بقولها "نحن لا نريدك أن تفشل، وسنسى جاهدين لبقائك على قيد الحياة"، أما المسرعات فتخاطب السوق قائلة "نحن على وشك الوصول وفي جعبتنا أفكارا جذابة للغاية، فقط إمنحونا فترة أقصاها ستة أشهر لإنهاء العمل عليها".

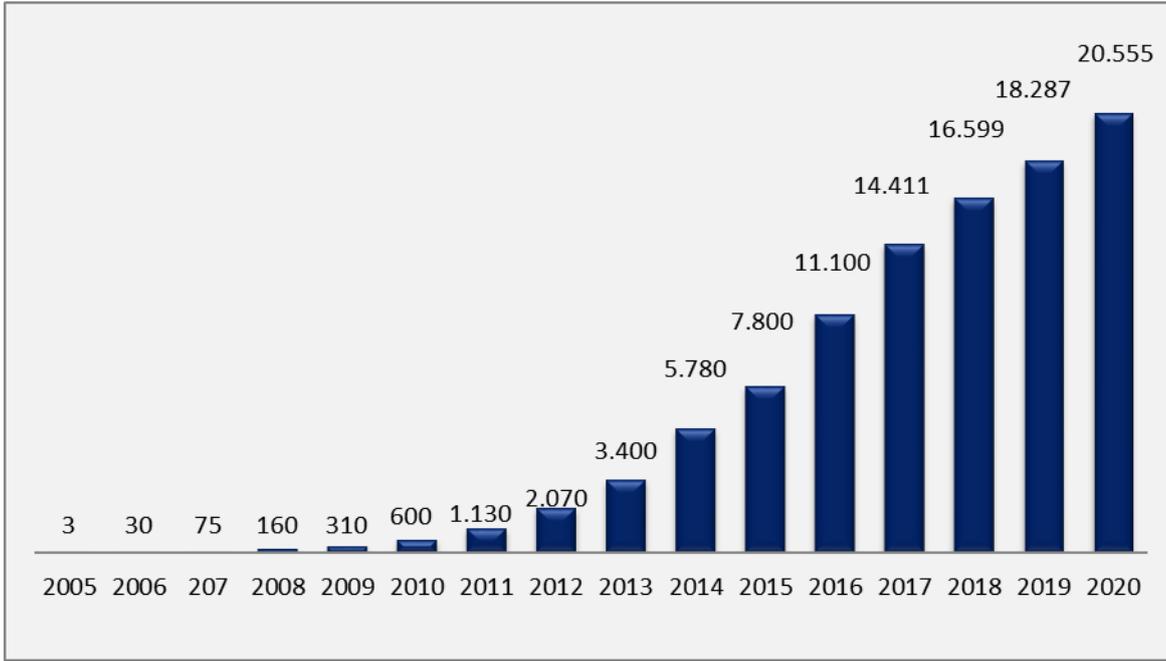
ثالثا: مساحات العمل المشتركة:

مع بداية تنامي قطاع المؤسسات الناشئة عبر العالم، بدأت الحاجة إلى مساحات مكتبية للعمل فيها تزداد، ولكن المواقف المالية الضيقة التي كانت تعاني منها هذه المؤسسات، والتي رافقها الارتفاع الكبير في إيجارات المكاتب التجارية الرسمية، أدى بها إلى البحث عن مساحات مكتبية فعالة من حيث التكلفة، وعملية اقتصادياً، وهو الشيء الذي ساهم في ظهور مفهوم مساحات العمل المشتركة، هذا المفهوم الذي يطلق على بيئات مكتبية مشتركة تنشط فيها مجموعة غير متجانسة من العمال (بدلاً من موظفي منظمة أو صناعة واحدة) لاستخدامها كمكان عملهم أو الانخراط في التفاعل الاجتماعي والتعاون أحياناً في المساعي المشتركة، وعادةً ما يتم تشغيلها وإدارتها من قبل جهات خارجية، كرجال أعمال أو مؤسسات خاصة، والذين يفرضون في الغالب رسماً شهرياً للوصول إلى مساحة العمل والخدمات المصاحبة لها.²⁸⁸ تاريخياً، بدأت هذه الظاهرة في الوجود سنة 2005 بسان فرانسيسكو على يد مبرمج الكمبيوتر "Brad Neuberg"، الذي استأجر مكاناً في "Spiral Muse" بسان فرانسيسكو، وحوله بشكل جميل إلى مكاتب عمل، ثم نشر دعوة للانضمام إليها عبر مدونته،²⁸⁹ وكانت هذه الدعوة بمثابة اللحظة التأسيسية الأولى لحركة مساحات العمل المشتركة عبر العالم، ومنذ تأسيسها حظيت هذه الظاهرة بقبول عالمي كبير، وشهدت إرتفاعاً سنوياً متزايداً مثلما يوضحه الشكل التالي:

²⁸⁸ Julian Waters-Lynch, and Jason Potts. "The social economy of coworking spaces: a focal point model of coordination." *Review of Social Economy* 75.4 (2017): 417-433., pp 4-5.

²⁸⁹ Brad Neuberg, 2014, *The Start of Coworking: from the Guy that Started It*, online : http://codinginparadise.org/ebooks/html/blog/start_of_coworking.html, seen as 02/07/202, at 16 :01.

الشكل رقم 23: النمو العالمي لمساحات العمل المشتركة من 2005 إلى 2020.



source :

- Julian Waters-Lynch, and Jason Potts, 2017, op cit, p8.
- Kait Hobson, 2019, Global Coworking Growth Study 2019, coworking resources, online : <https://www.coworkingresources.org/blog/key-figures-coworking-growth>, seen as 02/07/2020, at 00 :22.

في بداية نشأتها سنة 2005 كان الغرض منها يقتصر على كونها بديلاً منخفض التكلفة للمساحات المكتبية، وكانت وجهة للمؤسسات الناشئة ورجال الأعمال والمهنيون المستقلون الذين عادة ما يعملون بشكل فردي، لكن مع مرور الوقت صار مفهومها شائعاً وأضحى يستقطب كبرى الشركات حول العالم، فوفقاً لتقرير من Recode، فإن عدد الشركات الكبرى التي تستخدم مساحات العمل المشتركة التي تقدمها "WeWork" (واحدة من أكبر شركات العمل الجماعي) قد تجاوز الـ 1000 شركة، منها "Salesforce" و "Starbucks" و "Microsoft" و "Facebook" و "Bank of America"، وأن 25% من الإيرادات السنوية لها تأتي من هذه الشركات.²⁹⁰ والتساؤل الذي يتبادر إلى الأذهان في هذه الحالة هو عن الشيء الذي أدى إلى النمو الهائل لهذه الظاهرة، وتعزيز الطلب عليها من قبل كل من الشركات الكبرى والناشئة.

بالنسبة للشركات الكبرى، فسببها الوجيه من تبني هذه المساحات هو إيمانها الكبير في أن هذه الأخيرة يمكن أن توفر لها مصدراً خارجياً للإلهام والأفكار والمواهب،²⁹¹ وذلك لأنه تحدث على مستواها حركة من

²⁹⁰ Recode, vox, 2017, WeWork doubled its big corporate client base this year, which generated \$250 million in revenue, online : <https://www.vox.com/2017/12/1/16719798/wework-business-250-million-a-year-co-working-corporate-clients>, seen as 02/07/2020, at 18 :42.

²⁹¹ Capdevila Ignasi, (2015). Co-working spaces and the localised dynamics of innovation in Barcelona. International Journal of Innovation Management, 19(03), p21.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

العمل التشاركي المثمر، وتتكون غالبا من فضائين أساسيين، فضاء مادي (مكاتب مفتوحة)، وفضاء اجتماعي.

• **الفضاء المادي:** حيث يتم تنظيم معظم مساحات العمل المشتركة على شكل مكاتب مفتوحة، وتكون غالبا عبارة عن مكان عمل، غرف اجتماعات ومؤتمرات، وتتوفر فيها كل متطلبات العمل من إنارة، هاتف، أجهزة مكتبية، كراسي، طابعات، أنترنت وغيرها.

• **الفضاء الاجتماعي:** وغالبا ماتكون عبارة عن أماكن للاستراحة أو الترفيه، تحدث على مستواها احتكاكات وتبادل للمعرفة بين أعضاء المساحة، أو الوافدين إليها بغرض إقامة مؤتمرات أو لقاءات مهنية أو ما شابه ذلك. يحتوي الفضاء الاجتماعي مطابخ صغيرة أو آلات تحضير القهوة، ومجهزة هي الأخرى بأرائك أو مقاعد، وأنترنت، ويمكن للأفراد العمل فيها أيضا.

فمن خلال الاحتكاك برواد الأعمال والتفاعل مع المؤسسات الناشئة؛ يتم استقطاب الكفاءات والمواهب وعمل التحديث المستمر للموظفين وتحسين الكفاءة التشغيلية للشركة. في هذا الصدد تعتقد "Microsoft" أن مساحات العمل الجماعي تسمح لهم بإبقاء فرقهم جديدة ومتصلة في مكان تحدث فيه أفكار رائعة.²⁹² كما أن العمل في مساحات مكتبية مفتوحة ومتوفرة على كل متطلبات الراحة يتميز بالمرونة الكبيرة، و سهولة تبادل الأفكار بين المبتكرين ورواد الأعمال، مما يؤدي إلى خلق ثقافة عمل يزدهر فيها الابتكار.

إضافة إلى ذلك، تسعى العديد من الشركات الكبرى إلى استخدام المساحات كذراع إدارة منفصلة للشركة، أو لإنشاء مختبر ابتكار للعمل على منتجاتها، وذلك لكونها تتمتع بمرونة كبيرة في شروط الترخيص، مما يسهل عليها تقليص الموارد الثقيلة. على سبيل المثال، استهدفت شركة Bosch كل النقاط السابقة حين أطلقت مساحة عمل مشتركة في الطابق الأخير لمقرها وأطلقت عليها اسم "Platform 12" سنة 2017.²⁹³ صرحت الشركة أن هدفها الأساسي من هذا الإطلاق هو تحرير العقل وتعزيز روح الابداع والابتكار، والتخلص من الضغط اليومي للعمال، والسماح لمشاركة الأفكار بينهم. تعتقد الشركة أن التعلم المستمر لا يمكن تحقيقه إلا من خلال تخصيص بعض الوقت للتفكير المستمر، وقد تم تصميم "Platform 12" لتمكين مثل هذه اللحظات المنتجة، تقول "Bosch" أنه ليس موظفيها فقط من يستفيدون من المساحة، لأن لديها أكثر من 600 رابط بين الجامعات والكليات المحلية، وصرحت أن الروابط مع الطلاب

²⁹² kia kokalitcheva, 2016, wework will house 300 microsoft employees in new york city, fortune, online : <https://fortune.com/2016/11/04/wework-microsoft/>, seen as 07/07/2020, at 20 :41.

²⁹³ Bosch, online : <https://www.bosch.com/de/stories/artist-in-residence/>, seen as 02/07/2020, at 21 :01.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

والأكاديميين تبقي الشركة على اطلاع على كل ما هو جديد، وتعطيها نظرة ثاقبة وقيمة لأحدث البحوث التي تجري داخل بعض المنظمات المرموقة.

أما بالنسبة للمؤسسات الناشئة، فمساحات العمل المشتركة تعد بديل منخفض التكلفة، وفرصة لرفع مستوى المهارات، خاصة وأن هذه المساحات تعمل على دعم الابتكار المحلي وأصحاب المصلحة في النظام الأيكولوجي للمنطقة، في هذا الصدد، وعلى سبيل المثال، قامت شركة L'Oréal، بتتصيب مساحة العمل المشتركة "Block71 Singapore" بهدف الدعوة إلى التعاون مع المؤسسات الناشئة في المرحلة المبكرة في منطقة آسيا والمحيط الهادئ.²⁹⁴ ويتم هذا التعاون في هذه المساحة والعديد من مساحات العمل الأخرى بناء على الخصائص التي تتميز بها، الخصائص التي اشتركت في تقديمها خمس أدبيات فما أكثر يوضحها الجدول التالي:

الجدول 09: الخصائص المتفق عليها من طرف الأدبيات السابقة لمساحات العمل المشتركة

الخاصية	عدد الأدبيات التي ذكرت الخاصية
مساحة عمل مرنة (مشتركة)	5
عقد إيجار مرن	9
إمكانية الوصول إلى الأدوات والموارد الشبكية	6
الأجواء والجمال الداخلي	7
مساحات تعاونية	5
إمكانية وجود غرف فردية مغلقة (للتركز)	6
فعاليات الشبكات وورشات العمل	6

المصدر: بن فاضل وسيلة، بوزيدي سعاد، ديناميكيات الابتكار في مساحات العمل المشتركة الجزائرية الداعمة لقطاع المؤسسات الناشئة، مجلة البشائر الإقتصادية، المجلد الرابع، العدد 1، ص 831

الخصائص السابقة تجعل مساحات العمل المشتركة تقوم على جملة من القيم كالانفتاح، الاستقلالية، العمل بدون تسلسل هرمي، الثقة، التعاون القائم على المنافسة، المجتمع الذي يمثل التراث المشترك. حيث أن زملاء العمل هم عمال أو رجال أعمال يعملون لحسابهم الخاص، ويستخدمون مساحة العمل الجماعي كمكان عملهم الرئيسي ويلتزمون بمنطق غير تنافسي، يميلون إلى الاعتقاد بأن الانتقال إلى مساحة عمل من هذا القبيل سوف يفيدهم على مستويات مختلفة، وأنه أفضل من حالة عمل معزولة. وبذلك، فمساحات العمل المشتركة تساهم في حل مشكلة تنسيق معقدة من خلال تقديم ما يسمى في النظرية الاقتصادية بالنقاط

²⁹⁴ Sarah Cheah, and Yuen-Ping Ho. "Coworking and sustainable business model innovation in young firms." *Sustainability* 11.10 (2019): 2959, p2.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

المحورية، والتي تحقق التنسيق التام والضماني بين عمال المعرفة المستقلين.²⁹⁵ بعبارة أخرى ، مساحات العمل المشتركة تقدم حلا اقتصاديا واجتماعيا لمشكلة تنسيق المعلومات في اقتصاد ريادة الأعمال المعرفي. كل تلك الخصائص والقيم تساعد المؤسسات الناشئة المنخرطة في هذه المساحات من الحصول على جملة المزايا التالية:

- المرونة في الوقت، وهو الامر الاستثنائي الذي يميز مساحات العمل المشتركة، ففي باقي التركيبات التقليدية الأخرى يطلب من المستأجر الالتزام بحد معين من الوقت، والذي يتراوح غالبا من سنة إلى 3 سنوات، أما في مساحات العمل المشتركة فيمكن للمرء أن يأخذ مساحة لمدة عام أو شهر أو حتى بضع ساعات؛
- المرونة في المساحة، فغالبا ما تصارع المؤسسات للحصول على مساحة مكتبية بحجم مثالي في المواقع المفضلة، لكن في بعض الأحيان تكون المساحة كبيرة جدًا أو صغيرة جدًا مقارنة بالمطلوب. مع مساحات العمل المشتركة، يمكن للشركات أن تستوعب ما تحتاجه من المكاتب دون المساومة على تفضيلات الموقع. علاوة على ذلك، يمكن إضافة مكاتب أو إزالتها حيثما دعت الحاجة؛
- أدت الزيادة في سوق مساحات العمل المشتركة إلى التنافس في تقديم مساحات مكتبية ذات تصميم جيد وتتوفر على كل ما هو مطلوب من مرافق المؤتمرات الحديثة، مخازن المؤن، غرف الاجتماعات، غرف الترفيه والراحة، تحليلات البيانات، المكتبات، وما إلى ذلك، مما يسمح لعملائها بالتركيز على عملهم بشكل أفضل؛²⁹⁶
- إضافة إلى المرافق والخدمات، فمساحات العمل المشتركة يتم تصميم وتخطيط هندستها المعمارية بالشكل الذي يلهم ويحفز على الإبداع والابتكار، على سبيل المثال تم تصميم مناطق العمل في معظم مساحات العمل المشتركة لتحفيز الإبداع في العديد من مكاتب شركات التكنولوجيا الفائقة ك: Apple و Google.²⁹⁷

²⁹⁵ Julian Waters-Lynch, and Jason Potts, 2017, op cit, p1.

²⁹⁶ Sruthi Kailas and all, let's co-work india : the new office anthem , Co Work Space report, Quikr Realty, online : http://quikrrealty.com/pdf/650905Lets%20Cowork%20India_QRLT%20Research.pdf, seen as 03/7/202, at 01 :59.

²⁹⁷ Assenza, Pauline. "If you build it will they come? The influence of spatial configuration on social and cognitive functioning and knowledge spillover in entrepreneurial co-working and hacker spaces." Journal of Management Policy and Practice 16.3 (2015): 35, p 36

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

- لا تلعب مساحات العمل المشتركة دورًا رئيسيًا في تشجيع التفكير الإبداعي فقط، بل أيضًا في توليد الأفكار ذات الجودة العالية، مما يساعد المؤسسات الناشئة على تحقيق مستويات أعلى من ابتكار نموذج الاعمال؛²⁹⁸
 - توفير الدعم (الأخلاقي والعاطفي والمهني والمالي) والتسهيلات (البنية التحتية) لتمكين أصحاب المؤسسات الناشئة من بدء أعمالهم التجارية وتنميتها.²⁹⁹
 - الحد من مخاطر الاستثمار في الأصول الرأسمالية الثابتة، وذلك بالجمع بين مجموعة من الخدمات معًا مقابل رسوم واحدة شاملة تغطي نطاق نفقات مجموعة من المرافق والخدمات والتي يمكن تسجيلها على الفور لحساب صافي أرباحها؛³⁰⁰
 - "الهامش الرئيسي للقيمة الذي يوفره مكان العمل المشترك ليس المنافسة السعرية مع المكاتب التجارية الأخرى، أو بيئة ممتعة أكثر من العمل في المنزل، ولكنها نقطة محورية للعثور على الأشخاص والأفكار والموارد الأخرى عندما تفتقر إلى المعلومات اللازمة للتنسيق."³⁰¹
 - تطوير المهارات الاجتماعية لأصحاب المؤسسات الناشئة، من خلال "تعزيز قدرات التعاون وتمكين السياقات لإعادة تكوين الموارد التنظيمية من خلال مشاركة المعرفة"،³⁰² وزيادة مصداقية رواد الاعمال وتزويدهم بإمكانية الوصول إلى شبكة الشركاء.³⁰³
 - على غرار كونها مساحة مادية، يمكن اعتبار مساحات العمل المشتركة على أنها سياق اجتماعي، ومساحة مفاهيمية يحدث فيها إنتاج عروض جديدة، ونموذج للقياس التجريبي للتفاعل بين التكوين المكاني والنتائج الاقتصادية النهائية.³⁰⁴
- أما عن الاختلافات الجوهرية التي تميز مساحات العمل المشتركة عن باقي هياكل الدعم الأخرى التي تطرقنا إليها سابقا فنلخصها في الجدول التالي:

²⁹⁸ Sarah Cheah, Yuen-Ping Ho, 2019, op cit, p12

²⁹⁹ Anita Fuzi, "Co-working spaces for promoting entrepreneurship in sparse regions: the case of South Wales." *Regional studies, regional science* 2.1 (2015): 462-469.

³⁰⁰ Sarah Cheah, Yuen-Ping Ho, 2019, op cit, p2

³⁰¹ Julian Waters-Lynch, and Jason Potts, 2017, op cit.

³⁰² Marcelo F Castilho, and Carlos O. Quandt. "Collaborative capability in coworking spaces: convenience sharing or community building?." *Technology Innovation Management Review* 7.12 (2017), p 41.

³⁰³ Julie Fabbri. "Les espaces de coworking pour entrepreneurs." *Nouveaux espaces de travail et dynamiques interorganisationnelles collaboratives*, [Doctoral Dissertation, Ecole Polytechnique, Palaiseau](#), (2015).

³⁰⁴ Assenza Pauline, (2015), op cit, pp 35-48.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

جدول رقم 10: الفرق بين مختلف هياكل دعم المؤسسات الناشئة

الميزات	مساحات العمل المشتركة	المسرعات	الحاضنات
تاريخ النشأة	2005	2005	1959
الهدف	الشبكات / المرافق	تسريع نمو الأعمال	حضانة ودعم الأعمال
استثمار أولي بهدف الربح	لا	نعم	لا
تقديم مساحة العمل	نعم	نعم/لا	نعم
إرشاد مكثف	لا	نعم	نعم/لا
التركيز على فوج بدلا من مؤسسات ناشئة فردية.	لا	نعم	لا
إختيار على أساس الانتقاء والتنافس	منخفض	عالي	متوسط
تنتهي فترة التدريب بحدث تخرجي	لا	نعم	لا
فترة دعم محددة وثابتة	لا	نعم	لا
الخدمات المقدمة	حسب الطلب	إلزامية ومبرمجة	حسب الطلب
المرونة في الوقت	نعم	لا	لا
القيمة	مشاركة القيمة	خلق القيمة	خلق القيمة

المصدر: من إعداد الباحثة بناء على المعطيات السابقة.

إذن، أن تكون مبتكرا لا يأتي فقط من خلال التعلم، ولكن أيضا من خلال الممارسة، تلك هي السياسة التي تعمل عليها مساحات العمل المشتركة، حيث أن السطح المفتوح والمكتنض بالمبتكرين ورجال الأعمال يجعل منك تمارس الابتكار بشكل استرسالي ويساعد على تجاوز عدد من العراقيل وسد بعض الفجوات التي خلفتها هياكل الدعم الأخرى، لتصبح مساحات العمل المشتركة بمثابة مكان للأمل لعدد من أصحاب المؤسسات الناشئة، وتوجه ميداني خصص بالنسبة للشركات الكبرى.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

المطلب الثاني: عوامل أخرى داعمة لقطاع المؤسسات الناشئة.

مثلا يمكن أن تظهر نظم أيكولوجية داعمة للابتكار بشكل عضوي، يمكن أيضا تحفيزها وإدارتها من خلال التدخل المتكامل والواعي للاعبين أقوياء في النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة بأي بلد. يمكن أن يكون ذلك اللاعب مسؤول سياسي أو حكومي بالبلد، أو صاحب مؤسسة، أو مسؤول في الجامعة. فلتحفيز الابتكار بالبلد يجب ان تتكامل جهود كل تلك الجهات رفقة هياكل الدعم ومصادر التمويل السابقة لتشكيل نظام بيئي قوي يساعد في النهوض بقطاع المؤسسات الناشئة في أي بلد. هذه العوامل كثيرة وصعبة الحصر، إلا أننا سنحاول التطرق إلى أهمها فقط في النقاط التالية:

أولاً: السياسات الحكومية

تؤثر السياسات الحكومية على الابتكار والمؤسسات الناشئة، فهي تساعد على تقدم الابتكار مثلاً تعتبر عائقاً له، وتحدد مسار تنمية البلد. ممكن أن تلعب الحكومة بحد ذاتها دوراً مباشراً في تنمية قطاع المؤسسات الناشئة والنظام الكلي المحيط به، يمكن أن تقوم بشكل مباشر بإطلاق المبادرات التي تساهم في إعطاء مكانة للقطاع وسط القطاعات الاقتصادية الأخرى. ففي أمريكا مثلاً أطلقت الحكومة مبادرة "Startup America" تهدف إلى تشجيع ريادة الأعمال والإسراع بنقل الاختراقات البحثية من الجامعات إلى الشركات، تحسين البيئة التنظيمية لهذه المؤسسات، تنمية أعمال تجارية جديدة، وزيادة الروابط بين رواد الأعمال ومرشدي الأعمال كثيري الإنتاج، وفي الهند مثلاً تم إطلاق مبادرة "startups india" من طرف الحكومة الهندية لنفس الغرض.

أما بخصوص هياكل دعم المؤسسات الناشئة، فغالبا ما يميل صانعو السياسة إلى استخدام ثلاثة مناهج في تطوير برامج حاضنات الأعمال والمسرعات لريادة الأعمال الشاملة، وذلك من خلال:³⁰⁵

- توفير التمويل لبرامج الحضانة والمسرعات التي يديرها القطاع الخاص والعام؛ أو
- إطلاق برامج حضانة أو برامج تسريع مخصصة يديرها القطاع العام؛ أو
- تحسين الوصول إلى برامج الحاضنات والمسرعات السائدة لرواد الأعمال من الفئات الضعيفة والمحرومة من خلال استخدام الحصص أو الآليات التي تطابقها مع القدرات غير المستخدمة في البرامج القائمة.

أما فيما يخص السياسات التمويلية والدعمية الأخرى فغالبا مت تتجرمها قوانين الاستثمار وأمكانية توفر البلد على بعض التخفيضات أو الإعفاءات الضريبية التي توجي بمواءمة البيئة للاستثمار، فعندما تجد

³⁰⁵ European Commission, OECD , 2019, op cit , p3.

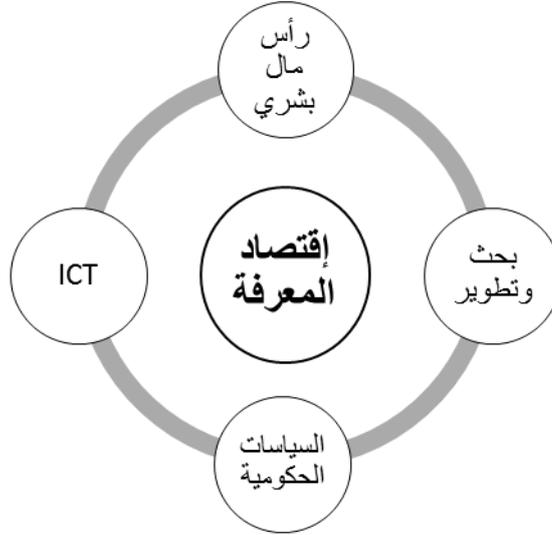
الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

الشركات والمستثمرين حكومة دولة غير مضيافة، يكون معدل فشلهم أعلى ويميلون إلى العثور على مكان آخر. أحسن مثال على السياسات الحكومية المضيافة للاستثمار تضربه حكومة سنغافورة التي وضعت تشريعات صديقة للمشاريع في مجالات مثل قوانين الضرائب والإفلاس (حيث تم تخفيض مدة الإجراء بشكل كبير من 29 شهرا إلى 10 أيام) لتشجيع تشكيل المؤسسات الناشئة والاستثمار.³⁰⁶ وبالتالي، فإن السياسات الحكومية قادرة على تغيير ثقافة تنظيم المشاريع في أي بلد، وذلك من خلال تعزيز المناخ الذي ينظر فيه المواطنون إلى ريادة الأعمال كوسيلة لخلق قيمة للاقتصاد والاستفادة من فرص الاستثمار.³⁰⁷

ثانيا. إقتصاد المعرفة:

من المعروف أن الاستثمار في اقتصاد المعرفة يؤدي إلى ظهور مجموعة واسعة من المعارف والمهارات الضرورية لتحقيق التنمية المطلوبة في شتى المجالات، وله أهمية قصوى في إعادة هيكلة المجتمعات. تأثير اقتصاد المعرفة على قطاع المؤسسات الناشئة والابتكار بشكل كلي يكون من خلال ثلاثة ركائز أساسية يوضحها الشكل التالي:

الشكل رقم 24: ركائز اقتصاد المعرفة



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على:

- The World Bank, 2007, Building Knowledge Economies : Advanced Strategies for Development, Washington, Available on:

<https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/6853/411720PAPER0Kn101OFFICIAL0USE0ONLY1.pdf?sequence=1&isAllowed=y>, Accessed:10/02/2021.

³⁰⁶ Cheah, and Yuen-Ping Ho, and Philip Lim. "Role of public science in fostering the innovation and startup ecosystem in Singapore." Asian Research Policy 7.1 (2016): 78-93.pp.78-93.

³⁰⁷ Ken Colwell, and V. K. Narayanan. "Foresight in economic development policy: Shaping the institutional context for entrepreneurial innovation." Futures 42.4 (2010): 295-303., pp.295-303.

1. التعليم العالي (رأس المال البشري والبحث والتطوير):

يلعب قطاع التعليم العالي دورا كبيرا في بناء النظام الأيكولوجي للابتكار الإقليمي، في تقرير تم إطلاقه من طرف رابطة الجامعات الأوروبية (EUA)، تم حصر دور الجامعة في دعم الابتكار الإقليمي من خلال أربعة نقاط أساسية:

• التعليم وتوفير رأس مال بشري داعم للابتكار؛

• البحث العلمي والتطوير من أجل خلق القيمة والمعرفة؛

• تبادل وتشارك ونقل المعرفة والتكنولوجيا والإبداع؛

• التحول الاستراتيجي بضمان الابتكار.

ففي تحول الدول نحو تبني النظم الأيكولوجية المبتكرة، أصبحت تفرض على الجامعة مطالب جديدة في علاقتها بنظامها الأيكولوجي، واستنادا إلى نظرية الأنظمة المعقدة، تعتبر إحدى الدراسات التي أجريت بالصين أن تطور الابتكار في الصين مبني على ثلاثية متكاملة بين الجامعة والصناعة والحكومة،³⁰⁸ حيث اعتبرت أن سعة المعرفة الجامعية محليا هي المتغير السائد في ذلك التطور، وأن الصناعة هي القوة الدافعة له، والسياسات الحكومية هي الحافز الفعال في نقل المعرفة الجامعية وتعزيز القدرة الاستيعابية للصناعة. في تأثير الجامعة على المؤسسات الناشئة من خلال مكونات النظام الأيكولوجي الداعم له، وفي تأثيرها على الحاضنات على سبيل المثال لا الحصر، بحثت أحد الدراسات السابقة في تأثير الروابط الجامعية على فشل المؤسسات المحتضنة وتخرجها، وجدوا أن للجامعة ارتباط قوي يقلل من احتمال فشل المشاريع المحتضنة.³⁰⁹

في تأثير الشهادة الجامعية المتحصل عليها على الابتكار الصناعي، وجدت أحد الدراسات أن ارتفاع النسبة المئوية لخريجي الجامعة الحاصلين على شهادات الدكتوراه تزيد بشكل كبير من فرص الاستثمار في أنشطة البحث والتطوير، فكلما ارتفعت نسبة مدراء المؤسسات الحاصلين على شهادات عليا، كلما زاد استثمار تلك المؤسسة في أنشطة البحث والتطوير.³¹⁰

من جهة أخرى، لا يتوقف دور الجامعة في تحقيق الابتكار الصناعي فقط، بل يتعداه إلى مشاركتها في ممارسات تؤدي إلى خلق الابتكار الاجتماعي واستدامته، وذلك من خلال مستوى الأنشطة التي أصبحت

³⁰⁸ Weiwei Ye, and Yan Wang. "Exploring the Triple Helix Synergy in Chinese National System of Innovation." Sustainability 11.23 (2019): 6678.

³⁰⁹ Frank T. Rothaermel, and Marie Thursby. "University-incubator firm knowledge flows: assessing their impact on incubator firm performance." Research policy 34.3 (2005): 305-320.

³¹⁰ Chuanyi Wang, et al. "Postgraduate Education of Board Members and R&D Investment—Evidence from China." Sustainability 11.22 (2019): 6524.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

تتم على مستوى الجامعة من تعليم متبادل، نشر المعرفة من خلال المناهج متعددة التخصصات، والتعلم القائم على التكنولوجيا والتشارك والتحول العلائقي،³¹¹ وكلها عوامل تساعد في دعم الابتكار الاجتماعي بما يخدم اقتصاد المعرفة.

أما عن دور الجامعة في تطوير ريادة الأعمال الأكاديمية، ففي دراسة أجريت حول العوامل التي من شأنها أن تؤثر في تطوير ريادة الأعمال الجامعية في إسبانيا، وُجد أن تأثير العوامل السياقية للجامعة على تطوير المشاريع الجامعية طفيف، وأن العوامل التي تؤثر بشكل كبير على ذلك تتمحور في التمويل، التدريب، البحوث في ريادة الأعمال والتدريب خارج المناهج الدراسية.³¹² هذه الحقيقة كان لها دور كبير في تحول الجامعات داخليا استجابة للمطالب التي يفرضها النظام الناشئ، في دراسة أجريت على ثلاثة مجموعات من الطلاب والمحاضرين ورجال الأعمال؛ وُجد أن طرق التدريس الفعالة لتحسين كفاءة ريادة الأعمال وموافقتها لما هو مطلوب في سوق العمل الخارجي يركز على ثلاثة نقاط أساسية: بناء الفريق، لعب الأدوار (التمكين) والدراسات التطبيقية مع رواد الأعمال الناشطين في النظام الأيكولوجي.³¹³

إن، تمتلك الجامعات مجموعة من البرامج والأدوات التي تمكنها من دعم نمو النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة، فنشاطها لا يجب أن يقتصر على إنتاج أبحاث وابتكارات مثيرة، بل يتعداه إلى توفير تلك البنية التحتية اللازمة لتجسيد تلك الأفكار والابتكارات إلى مشاريع واقعية تعود بالفائدة على الاقتصاد. وأكبر مثال على ذلك يضربه لنا النظام الأيكولوجي للابتكار المحلي السائد في جامعة كاليفورنيا، والموضح في الشكل التالي:

³¹¹ Richa Kumari, et al. "Co-creation for social innovation in the ecosystem context: the role of higher educational institutions." Sustainability 12.1 (2020): 307.

³¹² María Bezanilla, José, et al. "Developing the entrepreneurial university: Factors of influence." Sustainability 12.3 (2020): 842.

³¹³ Patricia P Iglesias-Sánchez, Carmen Jambrino-Maldonado, and Carlos de las Heras-Pedrosa. "Training entrepreneurial competences with open innovation paradigm in higher education." Sustainability 11.17 (2019): 4689.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

الشكل رقم 25: النظام الأيكولوجي للابتكار المحلي الخاص بجامعة كاليفورنيا



Source : Heaton, Sohvi, Donald S. Siegel, and David J. Teece. "Universities and innovation ecosystems: a dynamic capabilities perspective." *Industrial and Corporate Change* 28.4 (2019): 921-939., p 12.

حيث يتم تعزيز الابتكار المحلي من خلال مجموعة غنية من عشرات البرامج التي يتكون منها النظام الأيكولوجي لريادة الأعمال في جامعة كاليفورنيا، والتي تغطي: التوجيه، التمويل، التسريع، الاحتضان، وغيرها من البرامج المفتوحة للطلاب وأعضاء هيئة التدريس والخريجين داخل الحرم الجامعي وخارجه.

2. تكنولوجيا المعلومات والاتصال (ICT):

يمكن للبنية التحتية الديناميكية والفعالة لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات أن تمكن من التغيير، وتساهم في تحول إقتصاد الدولة إلى قوة ابتكارية عظمى إذا ما قوبلت برأس مال بشري ماهر وبيئة تمكينية تشجع على المنافسة في السوق والابتكار ونمو القطاع الخاص وإنتاجيته. البنية التحتية القوية لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات يمكن أن تكون عاملاً تمكينياً قوياً للإنتاجية والتنمية والنمو. كما يمكن أن تساهم في امتلاك القدرة والسرعة على تطوير الابتكارات التي من شأنها أن تتبلور إلى مؤسسات ناشئة داعمة للقدرة التنافسية للدول، ونظرًا لأن المعرفة أصبحت عنصرًا مهمًا بشكل متزايد لتلك القدرة، فإن تكنولوجيا المعلومات

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

والاتصالات تؤثر وبشكل إيجابي على تلك المعرفة بشكل عام وعلى قطاع المؤسسات الناشئة بشكل خاص من خلال:

- زيادة الإنتاجية والرفاهية من خلال تسريع اكتساب المعرفة وتطبيقها بدلا من البحث عنها وتطويرها؛
- تحقيق الوصول إلى الأسواق العالمية الخاصة بالسلع والخدمات والأفكار؛
- تقليل تكاليف المعاملات والقضاء على حواجز الزمان والمكان وبالتالي تحقيق أسعار أقل وجودة أفضل وتنوع أكبر؛
- إمكانية استبدال عوامل الإنتاج المحدودة، وجذب الإستثمار وتعزيز الإنتاجية المحلية ومحاكاة المنتجات العالمية.

إلا أن ذلك لن يحدث إذا لم تقابله تنمية لمهارات تكنولوجيا المعلومات والاتصال، ذلك لأن الحفاظ على البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات والاتصال وإطلاق المؤسسات الناشئة الجديدة يعتمد على مجموعة متاحة من العمال المهرة مما يعني الحاجة إلى درجات محددة من التدريب الفني والتعليم العام ورفع القدرة على الاستفادة من المعرفة التي تتيحها تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

ثالثا: الثقافة والمجتمع.

أمر نقل المعرفة وتطبيق ما نجح في أماكن أخرى يعمل كأساس لمقاربات عملية لاستراتيجيات وسياسات التنمية. يجب أن يستكمل هذا بمعرفة عميقة لخصوصيات المجتمع الذي يتم فيه اتخاذ تدابير السياسة المعول تنفيذها، إن القنوات التي تعزز المعرفة لخلق التنمية هي أكثر تقدماً وتتضاعف بشكل أسرع في المجتمعات التي لديها آليات تسمح بنقل الأفكار من فترة زمنية إلى أخرى (الاستقرار السياسي)، ومن موقع إلى آخر (تكافؤ إقليمي)، وعبر مجموعات مختلفة (الشمولية).

بمعنى آخر، يمكن القول ان تطوير قطاع المؤسسات الناشئة في أي بلد يعتمد على خصائص المجتمع المراد تطوير القطاع فيه، فعلى غرار الاستقرار السياسي والتكافؤ الإقليمي والشمولية التي يجب ان يتمتع بها ذلك المجتمع، لا بد من النظر إلى خصائص أخرى من شأنها التأثير في الأمر. لأن جاهزية المجتمع لتبني قطاع المؤسسات الناشئة وتقبله للتغييرات التي يحدثها هذا القطاع يلعب دورا كبيرا في إنجاح هذا التبني. عل سبيل المثال يمكن أن تلعب ثقافة المجتمع دورا محوريا في تحفيز الابتكار في البلد والمساعدة في نجاح قطاع المؤسسات الناشئة وتسهيل احتضانه، وتتجسد هذه الثقافة في الرؤية التي يتمتع بها أفراد المجتمع، والعادات والتقاليد وحتى الديانات، ومدى تقبلها للتغيير الناتج عن الابتكارات أو مساهمتها في انتشاره.

خلاصة الفصل:

من خلال ما سبق يتضح لنا أن المؤسسات الناشئة هي مؤسسات مبتكرة، حديثة النشأة وتعتمد على التكنولوجيا، كما تتميز بالمخاطرة ولها قابلية كبيرة في النمو والتوسع في الأسواق العالمية. تساهم هذه المؤسسات في إحداث التطور في شتى المجالات الإقتصادية والاجتماعية ومجالات أخرى، و يرتبط نجاحها بشكل كبير بالنظام الأيكولوجي الذي تنشط فيه.

بصفة عامة، تم التوصل من خلال الفصل إلى خمسة مجالات يضمن حسن سير عملها تطوير قطاع المؤسسات الناشئة بأكمله. تشمل هذه المجالات: القطاع التمويلي، هياكل الدعم، ومختلف الآليات الأخرى. تتمثل أهم مصادر تمويل هذا النوع من المؤسسات في رأس المال المخاطر، التمويل الملائكي والتمويل التشاركي الذين يتلاءمون والخصائصها التي تتميز بها هذه المؤسسات، وكلها مصطلحات حديثة الظهور وعموما تقوم بتقديم التمويل لهذه المؤسسات عن طريق الاستثمار فيها، إضافة إلى عملها على فتح أنابيب تواصل مع الأشخاص ضمن الاختصاص لبناء رأس المال الفكري الواجب توأمة مع رأس المال المالي.

أما الآليات الأخرى الداعمة لها فتتمثل في الحاضنات والمسرعات ومساحات العمل المشتركة كهياكل مشكلة لنظام أيكولوجي مصغر وضروري الوجود ضمن النظام الأيكولوجي الكلي من أجل ضمان نجاح وتطور المؤسسات الناشئة فيه، إضافة إلى آليات أخرى تنوعت بين القوانين التشريعية والبيئة المؤسسية. حيث أن التعاون بين عديد المؤسسات المحيطة بهذا القطاع يؤثر وبشكل مباشر على هيكله. كما تلعب المؤسسات الأخرى كالجامعات والمستثمرين والشركات الكبرى والمؤسسات الحكومية أدوارًا مختلفة في إنشاء نشاطها. إضافة إلى ذلك اكتشفنا أن عملية تطوير النظام الأيكولوجي ديناميكية للغاية، تتغير الظروف فيها باستمرار ما يؤدي إلى سرعة تغير المؤسسات الناشئة للمناخ الإقتصادي الخاص بالمنطقة الناشئة فيها.



الفصل الثاني

الدراسات السابقة

تمهيد:

تتميز البيئة المحيطة بالمؤسسات الناشئة والتي من شأنها دفع عجلة نمو هذه الأخيرة بالتعقيد الديناميكي، ذلك الذي لا تكون فيه العلاقة بين الإجراءات وتأثيراتها بمرور الوقت واضحة تمامًا⁶²⁷، وهذا ما يدفعنا إلى البحث عن المعرفة الأساسية حول النظام الإيكولوجي للمؤسسات الناشئة بتحليلنا لأمثلة من الممارسات الجيدة في البلدان الأخرى، أو نماذج منبثقة من دراسات سابقة تميل إلى معالجة هذا الموضوع.

في هذا الفصل نهدف إلى إجراء مراجعة للأدبيات المتعددة، والمتعلقة بالموضوع محل الدراسة، والعتور بدقة على الدراسات الحالية حول موضوع المؤسسات الناشئة بغية تنظيمها وتحليلها، وتحديد أهم الآليات المكونة للنظام البيئي لهذه المؤسسات في الأدبيات الموجودة، وذلك من أجل الإجابة على التساؤل الأول المطروح حول ماهية ومكونات النظام الإيكولوجي السائد الذي يساعد في دعم إنشاء وتطوير المؤسسات الناشئة، حيث نرى أنه من المهم فهم النظام الإيكولوجي ومكوناته، خاصة بعد تعدد الآراء والمفاهيم المتعلقة بهذا الأخير في الأدبيات السابقة.

وبناء على ذلك يتم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث أساسية: يعرض المبحث الأول أهم الدراسات الأدبية ذات الصلة بالموضوع بصفة عامة، والتي تناولت موضوع النظام الإيكولوجي الكلي للمؤسسات الناشئة، ويقدم المبحث الثاني أهم الأدبيات السابقة التي تناولت دراستنا من أبعادها الجزئية المختلفة، أي مختلف الآليات الداعمة للمؤسسات الناشئة. أما القسم الثالث فيحلل الدراسات السابقة، ويقدم تعليقاً يتضمن جوانب الاتفاق والاختلاف بين دراستنا والدراسات السابقة، مع تحديد الجديد الذي جاءت به دراستنا مقارنة بالدراسات السابقة، وذلك لتبيين الفجوة العلمية التي تعالجها دراستنا الحالية. تجدر الإشارة إلى أن الدراسات التي سوف يتم استعراضها جاءت في الفترة الزمنية بين 2003 إلى 2021، وشملت جملة من الأقطار والبلدان مما يدل على تنوعها الزماني والجغرافي

⁶²⁷ Ivo Jenik and all, 2017, op cit.

المبحث الأول: الدراسات الأدبية السابقة ذات الصلة بالمؤسسات الناشئة ونظامها الأيكولوجي

هناك العديد من الدراسات التي تطرقت إلى موضوع النظام الأيكولوجي الكلي للمؤسسات الناشئة، وتناولته من زوايا مختلفة، سوف نستعرض في هذا المبحث جملة من الدراسات التي تم الاستفادة منها، والإشارة إلى أبرز ملامحها.

المطلب الأول: الدراسات باللغة العربية:

الدراسة رقم 01: دراسة ياسين تليلي وأحمد رمزي صياغ سنة 2020⁶²⁸ تحت عنوان "دراسة استكشافية للعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسات الناشئة في الجزائر: دراسة حالة لولاية ورقلة"
الدراسة عبارة عن مقال يهدف إلى البحث عن جملة العوامل المؤثرة في تطوير قطاع المؤسسات الناشئة في الجزائر، استخدمت الدراسة نمودجا نظريا مكونا من ثلاثة أبعاد هي: شخصية المقاول، خصائص المؤسسة وبعد التحضير للانشاء. أخذت الدراسة عينة من المؤسسات الناشئة بولاية ورقلة واستعملت الاستبيان في جمع البيانات. كما استخدمت نماذج تحليل البقاء لـ "cox" و "kaplan meir" لتحليل تلك البيانات.

أظهرت نتائج الدراسة أن بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر يتأثر بعدة عوامل منها الجنس والمحيط الريادي وحجم رأس المال الأولي وغيرها من العوامل، لذا أوصت بالعمل على تعزيز رأس المال البشري للمقاولين وإخضاهم لفترة تكوين إجبارية قبل منهم التمويل، وإعادة النظر في آليات الدعم العمومي المقدمة لهذا من المؤسسات.

الدراسة رقم 02: دراسة ولد الصافي عثمان والعربي مصطفى سنة 2021⁶²⁹ تحت عنوان "التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر وآليات دعمها ومرافقتها"

الدراسة عبارة عن مقال يهدف إلى إلقاء الضوء على أهم التحديات التي يواجهها قطاع المؤسسات الناشئة في الجزائر، خاصة ما يتعلق بالجوانب التمويلية لها وبنظام مرافقتها (نظام حاضنات الأعمال). استخدمت الدراسة الأسلوب الوصفي في العرض واستخلصت أن الدولة الجزائرية لم تدخر جهدا في سبيل

⁶²⁸ ياسين تليلي، أحمد رمزي صياغ، 2020، دراسة استكشافية للعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسات الناشئة في الجزائر: دراسة حالة لولاية ورقلة، مجلة الباحث، العدد 20 الجزء الأول، ص ص 777 - 792.

⁶²⁹ ولد الصافي عثمان، العربي مصطفى، 2021، التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر وآليات دعمها ومرافقتها، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07، العدد 03، ص ص 469 - 483.

دعم وتطوير القطاع سواء من حيث المرافقة أو التمويل، وأوصت بضرورة النظر في تدابير أخرى استثنائية لدعم هذا القطاع خاصة فيما يتعلق بالجانب التمويلي له.

المطلب الثاني: الدراسات باللغات الأجنبية:

الدراسة رقم 03: دراسة "Nirnaya Tripathi and all"⁶³⁰ تحت عنوان "Startup ecosystem effect on minimum viable product development in software startups" سنة 2019.

الدراسة عبارة عن مقال مصمم لتحديد تأثير عناصر النظام الإيكولوجي الستة (رواد الأعمال، التكنولوجيا، السوق، منظمات الدعم والتمويل ورأس المال البشري) على تطوير النموذج الأولي للمنتج "MVP" للمؤسسات الناشئة للبرامج. أجريت الدراسة على 13 مؤسسة ناشئة للبرمجيات وخمس منظمات داعمة (مسرعات، حاضنات، مساحة عمل مشتركة، شركات استثمار، وشركات رأس مال مخاطر) في النظام البيئي للمؤسسات الناشئة لمدينة "Oulu" الفنلندية التي تمتلك نظاما إيكولوجيا ناشئا يضم العديد من المنظمات الداعمة. تم جمع البيانات من خلال المقابلات الميدانية شبه المنظمة، والملاحظة المباشرة، وذلك لتحديد وجهات نظرهم حول هذه الظاهرة، واستخدم الباحثون النهج التفسيري لدراسة تأثير وانعكاس النظام الإيكولوجي على تطوير "MVP".

أظهرت النتائج أن عملية تطوير "MVP" تتأثر بشكل كبير بالنظام الإيكولوجي الإقليمي للمؤسسات الناشئة، حيث يمكن أن يعزز هذا الأخير إنشاء "MVP" فعال لاختبار أفكار المنتج وإيجاد ملاءمة سوق المنتجات. كما استنتج الباحثون أن العوامل الداعمة مثل الحاضنات والمسرعات يمكن أن تؤثر على تطوير "MVP" من خلال تزويد المؤسسين الشباب بالمهارات اللازمة في مجال ريادة الأعمال والتعليم اللازمين لخلق الملائمة المناسبة لسوق المنتجات.

الدراسة رقم 04: دراسة "Erika Jáki" وآخرون⁶³¹ تحت عنوان "Characteristics and challenges of the Hungarian startup ecosystem" سنة 2017.

الدراسة عبارة عن مقال يهدف مؤلفوه إلى جمع العوامل الرئيسية لتطوير النظام الإيكولوجي للمؤسسات الناشئة الهنغارية وتحديد الخصائص الرئيسية للمؤسسين الجدد والمستثمرين الهنغاريين سنة

⁶³⁰ Nirnaya Tripathi, et al. "Startup ecosystem effect on minimum viable product development in software startups." Information and Software Technology 114 (2019): 77-91.

⁶³¹ Erika Jáki, , Endre Mihály Molnár, and Béla Kádár. "Characteristics and challenges of the Hungarian startup ecosystem." Vezetéstudomány-Budapest Management Review 50.5 (2019): 2-12.

2017، ولتحقيق ذلك، أجرى الباحثون دراسة استقصائية للوصول إلى كل من المؤسسات الناشئة والمستثمرين. أين ركزوا على ميزات رواد الأعمال الهنغاريين مثل الجنس والعمر والتعليم والخبرة السابقة في تنظيم المشاريع، إضافة إلى دوافعهم لإنشاء مؤسسات ناشئة. علاوة على ذلك، ركز المؤلفون على التمويل والموقع والأسواق المستهدفة والعمالة والصعوبات التشغيلية. كما فحصوا مواقف المؤسسات الناشئة والجهات الفاعلة الأخرى للنظام الإيكولوجي مثل مستثمري رأس المال المغامر، الحاضنات، السرعات، مساحات العمل المشترك والشركات الأخرى.

توصل الباحثون إلى نتيجة مفادها أن خصائص النظام الإيكولوجي للمؤسسات الناشئة الذي يتسم بالتعاون بين أنظمتها المختلفة، وبناء العلاقات الدولية، وثقافة تنظيم المشاريع المتقدمة، والوصول إلى التمويل وإلى القوى العاملة المتعلمة؛ يعتبر بمثابة فرصة للمؤسسات الناشئة، وأن أقوى الخصائص المفيدة التي يتمتع بها النظام الإيكولوجي الهنغاري هي وجود رواد أعمال ناجحين يعملون كموجهين ومستثمرين ملائكة؛ وجود بيئة ضريبية مواتية؛ ومستوى مناسب من التعلم الريادي لأصحاب المشاريع. إضافة الإهتمام الكبير بالأحداث الاجتماعية كالتقاءات والشبكات، مكاتب العمل المشتركة، المسابقات.

الدراسة رقم 05: دراسة "Pradnyee Kantak"⁶³² تحت عنوان "India's Growing Startup Ecosystem" سنة 2019.

الدراسة عبارة عن ورقة مقدمة في مؤتمر، تهدف إلى دراسة الجوانب العديدة للنظام الإيكولوجي المتنامي في الهند وتأثيره على الآفاق الحالية والمستقبلية للمؤسسات الناشئة، وذلك بالتطرق إلى مساهمة كل من: الحاضنات؛ السرعات؛ ملائكة الإستثمار وشركات رأس المال المخاطر في نمو قطر المؤسسات الناشئة بالهند خلال الفترة الزمنية الممتدة من 1949 إلى 2016. إضافة إلى ذلك يطرح الباحث بعض المشكلات التي يواجهها النظام الإيكولوجي الهندي للمؤسسات الناشئة، والتي تتعلق بنوعية الحاضنات، عدم كفاية التمويل، نظام التعليم المعيب، بيئة الأعمال غير المواتية، نظام حقوق الملكية الفكرية الضعيف، وكذلك النهج القائم على تقييم مؤسسي الشركات الناشئة.

خلص الباحث إلى نتيجة مفادها أن النظام الإيكولوجي للمؤسسات الناشئة شهد على مر السنوات تحولا جذريا، لعب فيه كل من: التغيير في النظرة الاجتماعية؛ السياسات الحكومية؛ التقدم التكنولوجي؛

⁶³² Pradnyee Kantak, 2019, India's Growing Startup Ecosystem, <https://www.researchgate.net/publication/335201338>, seen as 12/02/2020, at 16 :26.

زيادة الاستثمارات الأجنبية وما إلى ذلك. دورا كبيرا في تطوير قطاع المؤسسات الناشئة، وأنه على الرغم من وجود بعض العوامل المثبطة لنمو هذا النوع من المؤسسات بالهند كتركيز النظام الإيكولوجي الهندي للشركات الناشئة على البرجوازية الحضرية؛ إلا أنه يمكن معالجتها بجهد من جانب المؤسسات العامة والخاصة. وبذل محاولات لتوسيع نطاق فوائده للفقراء والجمهور الريفي. بمساعدة الحكومة ورجال الأعمال المسؤولين اجتماعيًا.

الدراسة رقم 06: دراسة "Vladimir Krajcik" و "Ivo Formanek"⁶³³ تحت عنوان " Regional Startup Ecosystem" سنة 2015.

الدراسة عبارة عن مقال يهدف إلى زيادة المعرفة النظرية والعملية للعناصر والعوامل الرئيسية التي تدعم نمو النظام البيئي الإقليمي الناجح من خلال استكشاف نموذج النظام الإيكولوجي الإقليمي للمؤسسات الناشئة في جمهورية التشيك، وتحليل ما إذا كان هذا النظام الذي تم تطويره يتماشى مع مبادئ ومتطلبات المعرفة القياسية لتطوير بيئة العمل، يقدم المقال أيضًا أمثلة واقتراحات ديناميكية لرجال الأعمال وصانعي السياسات عن النموذج الذي يمكن استخدامه كأساس لمزيد من البحث في هذا المجال. وخلصت الدراسة إلى نتيجة مفادها أن نموذج النظام الإيكولوجي للمؤسسات الناشئة الإقليمي الذي تم ووصفه يتماشى مع عناصر ومبادئ وكائنات المتطلبات القياسية لتطوير بيئة تنظيم المشاريع، إلا أنه يملك نقطة ضعف تتمثل في تركيزه المفرط على مصادر التمويل وعدم مشاركة رأس المال الخاص.

الدراسة رقم 07: دراسة "James Okrah" وآخرون⁶³⁴، تحت عنوان " Exploring the factors of startup success and growth" ، سنة 2018.

الدراسة عبارة عن مقال يهدف إلى تحديد العوامل التي تؤثر على نجاح المؤسسات الناشئة، وبالتحديد؛ إكتشاف العوامل التي تؤثر على الابتكار وتجعل المؤسسات الناشئة جذابة للتمويل. أُجريت الدراسة على عينة تشمل ثلاثة عشر دولة عبر العالم هي: بلجيكا، كندا، فرنسا، ألمانيا، إيطاليا، اليابان، هولندا، المملكة المتحدة، الولايات المتحدة، سويسرا، السويد، روسيا، والصين. خلال الفترة الزمنية الممتدة

⁶³³ Vladimir Krajcik, and Ivo Formanek. "Regional startup ecosystem." European Business & Management 1.2 (2015): 14-18.

⁶³⁴ Okrah, James, Alexander Nepp, and Ebenezer Agbozo. "Exploring the factors of startup success and growth." The Business & Management Review 9.3 (2018): 229-237.

من 2006 إلى 2015، وذلك بدراسة العوامل المتعلقة بالمؤسسات الناشئة الناشطة في تلك الدول التي من شأنها زيادة الفرصة في الحصول على التمويل.

خلصت الدراسة إلى تحديد التمويل ليكون له علاقة قوية مع الابتكار والنجاح في معظم المؤسسات الناشئة، كما تم تحديده ليكون أفضل وسيلة لتداول المخاطر من خلال ارتفاع الاستثمار الأولي في الشركات الناشئة، وخلصت الدراسة أيضا إلى وجود عدة عوامل مؤثرة في عملية تمويل المؤسسات الناشئة، فسلوك المستثمرين اتجاه تمويل المشاريع يتأثر بمستوى معين من الانفتاح الداخلي للسوق، وحجم التداول، والسياسات الحكومية، وهذا يراعي السياسات الاقتصادية السليمة والممارسات التجارية الجيدة وتبادل المعرفة والبيئة الجيدة للأعمال.

الدراسة رقم 08: دراسة " Sabrina Korreck ⁶³⁵ تحت عنوان: " The Indian Startup

Ecosystem : Drivers, Challenges and Pillars of Support سنة 2019.

الدراسة عبارة عن مشروع بحثي يقوم بتحليل الحالة الراهنة للنظام الإيكولوجي الهندي للمؤسسات الناشئة وذلك بهدف توفير فهم شامل لكل من محركات النمو والتحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة الهندية. علاوة على ذلك، تبحث الدراسة في كيفية تطور النظام الإيكولوجي للمؤسسات الناشئة على مر السنين وتركز على الحاضنات والمسرعات كأنواع دعم متاحة. استخدمت الدراسة تحليل البيانات المجمعة من المقابلات شبه المنظمة مع الخبراء في النظام الإيكولوجي الهندي للمؤسسات الناشئة، بما في ذلك أصحاب المؤسسات الناشئة والمستثمرين وممثلو منظمات الدعم.

توصلت الدراسة إلى نتيجة مفادها أن النظام الإيكولوجي الهندي للشركات الناشئة تطور بشكل كبير على مدار العقدين الماضيين لتصبح بعض المناطق الهندية مراكز عالمية للمؤسسات الناشئة، حيث انضمت المزيد من الجهات الفاعلة إلى النظام، وأصبحت توفر أشكالاً مختلفة من الدعم للمؤسسات الناشئة، وخلصت الدراسة كذلك إلى أنه يمكن أن تستفيد المؤسسات الناشئة من إصلاحات السياسة التي تعمل على تحسين الظروف الاقتصادية العامة بالإضافة إلى الاستثمارات في البنية التحتية الرقمية والمادية كالاتصال بشبكة الإنترنت، الطرق، النقل العام، لطاقة والكهرباء، و أنه لا بد من توجيه الاستثمارات في التعليم لتطوير مجموعة أوسع من المواهب.

⁶³⁵ Korreck, Sabrina. "The Indian Startup Ecosystem: Drivers, challenges and pillars of support." ORF Occasional Paper No 210 (2019).

الدراسة رقم 09: دراسة "Erik Stam" و "Ben Spigel"⁶³⁶ تحت عنوان " Entrepreneurial Ecosystems" لسنة 2016.

تعرض هذه الورقة وتناقش نهج النظام الإيكولوجي الريادي الناشئ وذلك بهدف البحث الأدبي الناقد حول النظم الإيكولوجية لريادة الأعمال. تقدم هذه الورقة مراجعة للتعريف المتعددة للنظم الإيكولوجية الموجودة في الأدبيات، وتناقش العلاقات بين النظم الإيكولوجية والمفاهيم المرتبطة بها مثل المناطق الصناعية والمجموعات وأنظمة الابتكار وغيرها، وبناء على الإنتقادات المقدمة للدراسات السابقة قدمت الدراسة نموذجاً جديداً للنظام الإيكولوجي لريادة الأعمال.

خلصت الدراسة إلى نتيجة مفادها أن نهج النظام الإيكولوجي لريادة الأعمال يوفر عناصر قيمة لتحسين فهم أداء الاقتصادات الإقليمية. حيث يؤكد هذا النهج على الاعتماد المتبادل في سياق روح المبادرة، ويوفر تحليلاً تصاعدياً لأداء الاقتصاديات الإقليمية، دون التركيز على أصحاب المشاريع الفردية. إضافة إلى ذلك يغذي النهج التحول في سياسة ريادة الأعمال من التركيز على الكمية إلى التركيز على جودة ريادة الأعمال، أي التحول من "سياسة ريادة الأعمال" إلى سياسة "إقتصاد ريادة الأعمال" أي نظام بيئي لريادة الأعمال. وخلصت الدراسة كذلك إلى نتيجة أخرى تفيد بأن النظام الإيكولوجي لريادة الأعمال الناشئة الذي يجمع مزيجاً معيناً من خيارات السياسة العامة والمواقف الاجتماعية والتمويل يمكن أن يحفز نشاط ريادة الأعمال والابتكار المستدام، وأنه إلى جانب رأس المال الاستثماري وثقافة تشجيع المخاطرة والابتكار ورواد أعمال موجهين لا بد أن يكون هناك تناسق للمعلومات بين أعضاء النظام من أجل الوصول إلى أقصى قدر من الكفاءة.

الدراسة رقم 10: دراسة " Lukáš Durda" و "Aleksandr Ključnikov"⁶³⁷ تحت عنوان " Social networks in entrepreneurial startups development" لسنة 2019.

الدراسة عبارة عن مقال يركز على البحث في دور الشبكات الاجتماعية في تطوير المؤسسات الناشئة في الجمهورية التشيكية، وذلك بهدف تحديد المجموعات الرئيسية التي تساعد على إنشاء وتطوير المؤسسات الناشئة، وتحديد المجالات التي تحصل فيها هذه المؤسسات على المساعدة عبر الشبكات الاجتماعية، وتحليل العلاقة بين أنواع جهات الاتصال والمساعدة المقدمة. وذلك بعرض نتائج استبيان

⁶³⁶ Stam, F. C., and Ben Spigel. "Entrepreneurial ecosystems." USE Discussion paper series 16.13 (2016).

⁶³⁷ Lukáš Durda, , and Aleksandr Ključnikov, Social networks in entrepreneurial startups development. Economics and Sociology, 12(3) (2019), 192-208.

عميق لعينة تشمل 51 من مؤسسة ناشئة من حوالي 1450 مؤسسة ناشئة في جمهورية التشيك. تم استخدام برنامج IBM SPSS Statistics 21 واختبار فيشر الدقيق في تحليل البيانات ثنائي الأبعاد بمستوى دلالة 0.05 و 0.01.

وأكدت نتائج الدراسة أنه من المهم بناء واستخدام الشبكة الإجتماعية في دعم المؤسسات الناشئة، وأكدت كذلك على الدور الهام لكل من الحاضنات، المسرعات وملائكة الإستثمار في دعم إنشاء وتطوير المؤسسات الناشئة، كونهم يعتبرون المنبع الأساسي للتزويد بكل من: رأس المال، الخبرة والمعرفة، التسويق، اكتساب العملاء وبناء شبكة الروابط مع البيئة الخارجية.

الدراسة رقم 11: دراسة "Colin mason" و "Ross brown"⁶³⁸ تحت عنوان "entrepreneurial ecosystems and growth oriented entrepreneurship" سنة 2014.

الدراسة عبارة عن مشروع بحث أساسي أعد لورشة العمل التي نظمتها منظمة التعاون الإقتصادي والتنمية بالتعاون مع وزارة الشؤون الاقتصادية الهولندية، وتهدف إلى البحث في منظور النظام الأيكولوجي، وما الذي يمكن أن يقدمه هذا الأخير للمؤسسات الناشئة.

خلصت الدراسة إلى نتيجة مفادها أن النظام الأيكولوجي يمكن أن يقدم العديد من المزايا للمؤسسات الناشئة، أولاً، يملك هذا الأخير ميزة كأداة مجازية توفر فهمًا كليًا لكيفية ظهور مجموعات النشاط الاقتصادي، وتحديدًا لتقديم منظور جديد لنمو المؤسسة يركز على البيئة الخارجية لها بدلاً من خصائصها وعملياتها الداخلية. ثانياً، تحول وحدة التحليل بعيداً عن "المؤسسة" إلى كامل النظام البيئي الذي توجد فيه. لأنه في كثير من الأحيان؛ توسط الجوانب الخارجية والعلائقية وبقوة أداء المؤسسة. ثالثاً، تؤكد الدراسة على أهمية النظر إلى البيئة الإيكولوجية الأوسع التي تعمل فيها الشركات. رابعاً، تؤكد الدراسة على أهمية حجم المؤسسة، حيث لا يتم التأكيد على الحجم "الصغير" على حساب الشركات "الكبرى"، حيث اعتبرت الدراسة أن الشركات الكبرى من المساهمين الرئيسيين في بناء النظام الأيكولوجي.

أما فيما يخص إنشاء النظم الإيكولوجية لريادة الأعمال، فقد اعتبرت الدراسة أنها تشكل تحديات مختلفة لواضعي السياسات، وأن هناك العديد من المبادئ العامة التي يجب اتباعها. كاتباع النهج الكلي للنظام البيئي الذي يركز على ما يلي: الجهات الفاعلة في تنظيم المشاريع؛ الموردون؛ روابط تنظيم

⁶³⁸ Colin Mason, and Ross Brown. "Entrepreneurial ecosystems and growth oriented entrepreneurship." Final report to OECD, Paris 30.1 (2014): 77-102.

المشاريع وبيئة تنظيم المشاريع. إضافة إلى ذلك، من المهم أن يضع صانعو السياسات مقاييس من أجل تحديد مواطن القوة والضعف في النظم الإيكولوجية الفردية بحيث يمكن تقييم نقاط القوة والضعف لديهم، وتحديد كيفية التدخل، ومراقبة فعالية هذه التدخلات بمرور الوقت.

الدراسة رقم 12: دراسة "Nirnaya Tripathi" وآخرون⁶³⁹، تحت عنوان: " Insights into

Startup Ecosystems through Exploration of Multi-vocal Literature "، سنة 2019.

الدراسة عبارة عن مقال يهدف إلى إجراء مراجعة الأدبيات متعددة الأصوات والعتور بدقة على الدراسات الحالية حول النظام الإيكولوجي للمؤسسات الناشئة من أجل تنظيمها وتحليلها، ومعرفة التعريف والعناصر الرئيسية لهذا النظام البيئي، وتحديد أدوار العديد من العناصر في تطوير منتجات المؤسسات الناشئة. حيث أجرى الباحثون مراجعة الأدب متعدد الأصوات لتحليل المقالات ذات الصلة بالموضوع، والتي هي المقالات الفنية المنشورة، الأوراق البيضاء، مقالات الإنترنت التي تركز على النظام الإيكولوجي للمؤسسات الناشئة. أُجري التحليل على عينة تتكون من 63 مقالا من مختلف المصادر، وأسفر عن وجود أربعة تعريفات للنظام الإيكولوجي لمؤسسات الناشئة. تستخدم هذه التعريفات مصطلحات مشتركة، مثل أصحاب المصلحة، المنظمة الداعمة، البنية التحتية، الشبكة، والمنطقة. وأسفر كذلك عن وجود ثمانية عناصر أساسية للنظام الإيكولوجي للمؤسسات الناشئة، والتي تتمثل في: التمويل، الديموغرافيا، السوق، التعليم، رأس المال البشري، التكنولوجيا، رجال الأعمال، وعوامل الدعم. وأشارت الدراسة في الأخير إلى أن المعرفة الحالية حول النظام الإيكولوجي للمؤسسات الناشئة يتم مشاركتها بشكل أساسي من خلال الأدبيات غير المراجعة من قبل النظراء، مما يدل على الحاجة إلى المزيد من الأدبيات المنهجية والتجريبية حول الموضوع.

المبحث الثاني: دراسات اختصت بآليات تطوير المؤسسات الناشئة:

المطلب الأول: الدراسات باللغة العربية:

الدراسة رقم 13: دراسة بوالشعور شريفة سنة 2017⁶⁴⁰ تحت عنوان "دور حاضنات الاعمال

في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة startup: دراسة حالة الجزائر"

⁶³⁹ Nirnaya Tripathi, et al. "Insights into startup ecosystems through exploration of multi-vocal literature." Information and Software Technology 105 (2019): 56-77.

الدراسة عبارة عن مقال يهدف إلى تحري الدور الذي تلعبه حاضنات الأعمال في دعم وتطوير المؤسسات الناشئة بالجزائر، والنظر في مختلف الخدمات التي تقدمها هذه الحاضنات كالبنى التحتية، التسويق، دعم مالي وشبكي... إلخ، اتبعت الدراسة المنهجية الوصفية التحليلية في عرضها لواقع كل من المؤسسات الناشئة والحاضنات في الجزائر، واستخلصت نتيجة مفادها أن الجزائر تعاني من نقص الاعمال الرائدة أو المقاولاتية الحقيقية مبررو ذلك بأن أغلبها لا تلبى الاحتياجات الحقيقية للسوق وأن أغلبها تنش في مجال التسويق الالكتروني. استخلصت الدراسة كذلك نتيجة مفادها محدودية اهتمام الجزائر بتأسيس حاضنات الأعمال، مبررة ذلك بغياب دورها كأداة دعم وعامل إنمائي للمؤسسات لقطاع المؤسسات الناشئة، وبمعاناة الأخير من معدلات فشل كبيرة بين مؤسساته ما يحول دون استدامتها.

الدراسة رقم 14: دراسة لمين عبد الحميد وحساين سامية سنة 2020⁶⁴¹ تحت عنوان "تدابير دعم المؤسسات الناشئة والابتكار في الجزائر: قراءة في أحكام المرسوم التنفيذي رقم 20/254"

الدراسة عبارة عن مقال يهدف إلى النظر في تدابير دعم الإبتكار والمؤسسات الناشئة في الجزائر من زاوية نظر تركز على الأحكام التشريعية الصادرة في المرسوم التنفيذي رقم 20/254 المتضمن استحداث اللجنة الوطنية المتكلفة بمنح علامات مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنة، الدراسة استقرائية نتج عنها محاولة لإعطاء تعريف لكل من المؤسسات الناشئة والحاضنات في الجزائر من طرف الباحثين بناء على ما ورد في المرسوم التنفيذي، وحسب وجهة نظر الباحثين فإن المرسوم التنفيذي السابق يعكس مدى اهتمام الدولة بترقية ودعم الابتكارات والمؤسسات الناشئة وتطوير نظامها البيئي الذي تنشط فيه، إلا أن الدراسة رأت في ضرورة 'أداة النظر في بعض الجوانب التشريعية المتعلقة بالمؤسسات الناشئة، كإعادة النظر في صبط عمر المؤسسة الناشئة وتضييق المفهوم ليشمل المؤسسات حديثة النشأة التي تعتمد على التكنولوجيا في نشاطها فقط.

الدراسة رقم 15 : عريس عمار وبن زاير عبد الوهاب⁶⁴² سنة 2021 تحت عنوان "مشاكل التمويل التقليدي للمؤسسات الناشئة والآليات والبدائل اتمويلية الكفيلة لمواجهتها".

⁶⁴⁰ بوالشعور شريفة، 2017، دور حاضنات الاعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة startup: دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد 04، العدد 2 ص ص 417-431.

⁶⁴¹ لمين عبد الحميد، حساين سامية، 2020، تدابير دعم المؤسسات الناشئة والابتكار في الجزائر: قراءة في أحكام المرسوم التنفيذي رقم 20/254، مجلة البحوث في العقود وقانون الأعمال، المجلد 05، العدد 02، ص ص 03-28.

الدراسة عبارة عن مقال يهدف إلى إبراز أهم المشاكل التي تواجهها المؤسسات الناشئة في ظل الطرق التمويلية التقليدية والتعرف على مختلف الآليات التي من شأنها مساعدة هذه المؤسسات على التغلب على تلك المشاكل. استخدمت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي وخرجت بنتيجة مفادها أن مشكلة التمويل التي تعد من أهم وأبرز المشاكل التي من الممكن أن تعاني منها المؤسسات الناشئة هي نتيجة لاختلاف الحاجة التمويلية لهذا النوع من المؤسسات باختلاف مراحل حياتها، والذي يقابله محدودية كبيرة في مصادر التمويل وعزوف البنوك عن منحها للقروض المصرفية نتيجة غياب معايير إقراض ملائمة وضعف الضمانات التي من الممكن ان تقدمها مقابل تلك القروض، ونتيجة لذلك تعمل العديد من الدول على خلق بليات تمويلية مناسبة وخصائص هذه المؤسسات كالمنح والحاضنات وبرامج قروض ميسرة وغيرها، إلى جانب الآليات التمويلية المستحدثة كرأس المال المخاطر والتمويل التشاركي وملائكة الاستثمار.

المطلب الثاني: الدراسات باللغات الأجنبية

الدراسة رقم 16: دراسة "Natasha Evers"⁶⁴³ سنة 2003 تحت عنوان "The Process and

"Problems of Business Start-Ups"

الدراسة عبارة عن مقال يبحث في المشاكل التي تواجهها المؤسسات الجديدة الناشئة في مجال ريادة الأعمال. ويهدف إلى تقديم نظرة عامة تعليمية تستند إلى الأدبيات المتطرفة للمجال، وتحديد الأطر النظرية الأكثر شيوعاً التي تتكرر في الأدبيات الأكاديمية وتقييم مساهمتها في شرح وفهم عملية ومشكلات إنشاء مشروع جديد. إستندت الباحثة في دراستها على مجموعة من النظريات والمناهج على المستوى الكلي والجزئي، كنظرية شومبيتر، نظرية البيئة السكانية، نهج ريادة الأعمال، نهج رأس المال البشري، إطار كاتز وجارتنر (1988) وغيرهم من النظريات والمناهج التي حاولت فهم وشرح عملية تنظيم مشاريع ناشئة.

خلص التحليل الذي قدمته الدراسة إلى أن آراء شومبيتر وعلماء البيئة السكانية على المستوى الكلي قدمت مساهمة قيّمة في تفسير ظهور شركات جديدة، ونظرياتهم تعد مفيدة في شرح كيفية إنشاء مشاريع ناشئة في ظل الكثير من التغيير السائد. ولكن الباحثين على المستوى الجزئي لا يزالون يناضلون من أجل

⁶⁴² عريس عمار، بن زاير عبد الوهاب، 2021، مشاكل التمويل التقليدي للمؤسسات الناشئة والآليات والبدائل تمويلية الكفيلة لمواجهتها، مقال في كتاب جماعي حول إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة بالجزائر، الصادر عن جامعة جيجل.

⁶⁴³ Natasha Evers, op cit.

فهم تعقيد عملية تنظيم المشاريع في الشركات الجديدة. وذلك لعدة أسباب، أولاً، طبيعة هذه العملية التي تتميز بالعفوية الشديدة وعدم اليقين والتي تجعل من الصعب تحديد نظرية دقيقة. ثانياً، أصبحت عملية بدء مشروع جديد ظاهرة متعددة الأبعاد نتيجة الاختلاف الكبير في إجراءات وخيارات وسلوك رجال الأعمال والمؤسسات تجاه البيئات التي تعمل فيها، واختلاف كيفية استجابتهم للمواقف الداخلية والخارجية. ثالثاً، هناك العديد من المتغيرات التي تؤثر على عملية الشركات الناشئة، والتي تجلب الكثير من التنوع والتباين في بيئة الأعمال اليوم، وظهور تطورات رئيسية أخرى في الآونة الأخيرة، والتي تشمل رأس المال البشري، ونهج الشبكة، ودور العوامل المعرفية في عملية تنظيم المشاريع لإنشاء مشروع جديد.

لذا خلصت الباحثة في الأخير إلى أنه لا يوجد نهج أو نموذج عام واحد يصف ويشرح بشكل أفضل عملية إنشاء مؤسسة ناشئة، ويشمل جميع جوانبها وخصائصها المتعددة، ويمكن تطبيقه على جميع الشركات الناشئة. حيث لا يوجد سوى القليل من التوحيد في بيئة الأعمال لتطوير مثل هذا النموذج أو الإطار المولد. فعلى الرغم من أن النماذج والنظريات السابقة سعت إلى تقديم نهج عمل شامل خلال تغليف جميع المتغيرات والخصائص الهامة في عملية إنشاء مؤسسة ناشئة، إلا أنه تم تحديد هذه المتغيرات بشكل عام، وتم إهمال التطرق إلى العديد من العوامل بشكل أكثر تحديداً، وإهمال التنوع والتغير الشديد الذي يتمتع به رجال الأعمال ومؤسساتهم الجديدة.

الدراسة رقم 17: دراسة "Hanieh Esmailpourmotlagh"⁶⁴⁴ سنة 2018 تحت عنوان: "

" Why startu entrepreneurs acquire capital through equity crowdfunding?"

الدراسة عبارة عن مذكرة مقدمة لنيل شاهدة الماجستير في الاستراتيجية والابتكار والاستدامة بكلية إدارة الأعمال لجامعة لابينرانتا للتكنولوجيا. تهدف الدراسة إلى اكتشاف العوامل المحفزة التي تشجع أصحاب المشاريع على اختيار التمويل التشاركي للأسهم كطريقة جديدة نسبياً في التمويل البديل مقارنة بمصادر رأس المال التقليدية في الأسهم، وتوفير معلومات مفيدة لأصحاب المشاريع والشركات الناشئة التي تحاول إيجاد طريقة مناسبة للتمويل. وذلك من خلال مساعدة رواد الأعمال في اتخاذ القرارات فيما يخص الاختيار بين جميع طرق التمويل المحتملة وتقديم إرشادات مفيدة لمنشئي المشاريع والشركات

⁶⁴⁴ Hanieh Esmailpourmotlagh. "Why startup entrepreneurs acquire capital through equity crowdfunding?." master's degree in strategy, innovation and sustainability (msis), school of business, lappeenranta university of technology. (2018).

الناشئة التي ستطلق حملة تمويل جماعي، إضافة إلى مساعدة الأفراد المستثمرون والموظفون الجماعيون من خلال توفير نظرة قابلة للتطبيق لقناة التمويل الجديدة هذه.

إستخدمت الدراسة بيانات عن رواد الأعمال والمؤسسات الناشئة التي اختارت إطلاق حملات التمويل الجماعي للأسهم من أجل تمويل مشاريعها الاستثمارية ونجحت في ذلك، وتوصلت الدراسة في النهاية إلى اعتبار التمويل التشاركي قناة تمويل بديلة للمؤسسات الناشئة تساعدها على جمع رأس المال، وتجلب لها أيضاً العديد من القيم الأخرى على غرار رأس المال البشري والإجتماعي وكذا المبادرات التسويقية. وأنه يسهل كسب رأس المال بواسطة التمويل التشاركي للأسهم من الصعوبات والمتطلبات التي تفرضها مصادر التمويل الأخرى، وأن وجود منصات احترافية وموثوق بها أمر في غاية الأهمية لتوفير مطابقة أسهل وأفضل بين رجل الأعمال الذي يقدم المنتج أو الخدمة الجديدة والمستثمرين المحتملين المتحمسين للاستثمار في المشاريع الريادية.

الدراسة رقم 18: دراسة rusel demaria و scott steinberg سنة 2012 تحت عنوان "

"bible : how to raise money for any startup, video game, or project the crowdfunding

الدراسة عبارة عن كتاب يهدف إلى تقديم بعض التلميحات المفيدة والنصائح والأدلة الإرشادية، وتعليقات كبار الخبراء وأقدم المحاربين في مجال التمويل التشاركي، وتسخيرها لفائدة من يرغب في إنشاء مشروعه الخاص. وذلك بتقديم شرح مفصل للتمويل الجماعي وكيفية استخدامه لتوفير رأس المال، وإعطاء نظرة عامة تفصيلية على مبادئ العمل التوجيهية ودراسات الحالة التي تمكن رائد الأعمال الجديد من إنشاء حملة تمويل جماعي ناجحة. مع إعطاء أمثلة حية للعديد من المؤسسات الناشئة في مجال ألعاب الفيديو وصناعة الترفيه والمجالات الأخرى كالإلكترونيات والكتب والمشاريع الإجتماعية وغيرها.

خلصت الدراسة في نهاية المطاف إلى تأكيد كون التمويل الجماعي أحد أكثر الأشياء إثارة التي تحدث لأصحاب المشاريع والمؤسسات الناشئة منذ عقود، وأكثر الطرق الواعدة لقياس شهية المستهلك للأفكار الجديدة، وأنه ورغم احتوائه على بعض المخاطر، مثله مثل أي طريقة أخرى لزيادة رأس المال أو جذب المستثمرين؛ إلا أن المكافآت التي ينطوي عليها تفوق بكثير العيوب المحتملة للعديد من الأفكار الإبداعية، حيث لايسمح هذا النوع من التمويل لرجال الأعمال والشركات الناشئة الذين لديهم أفكار رائعة بالتواصل المباشر مع قاعدة المعجبين الجديدة أو الحالية وجذبها والاستفادة منها فقط. بل يتيح للمبدعين

⁶⁴⁵ scott steinberg ,rusel demaria, 2012, op cit.

الذين لديهم أفكار جديدة ومبتكرة ، أو أولئك الذين سبق رفضهم من طرف المستثمرين، التخفيف بشكل كبير من المخاطر التي تنطوي عليها المشاريع الجديدة. خلصت الدراسة كذلك إلى أن تحقيق النجاح في المشروعات بواسطة التمويل الجماعي، يتطلب من صاحبه: فهم جمهوره المستهدف؛ التحديد الناجح لكيفية الوصول إليهم والتحدث معهم؛ أن يكون قادرًا على توصيل رؤيته بوضوح وبناء حجة مقنعة لمنتجه؛ أن يكون أيضًا قادرًا على تجميع وتعبئة وتمكين مجتمع من الشركاء والمعجبين والأصدقاء والمؤيدين، والحفاظ على وعيهم في قلب صناعة متغيرة ومتغيرة باستمرار.

الدراسة رقم 19: دراسة "Enad Quandah" سنة 2016 تحت عنوان "The Effect of Crowdfunding on Entrepreneurship : Exploratory Study from the Perspective of Entrepreneurs in Business Incubators in Jordan"

الدراسة عبارة عن مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الأعمال الإلكترونية بالأردن، تهدف إلى توفير نظرة ثاقبة على الارتباط بين أنواع التمويل التشاركي وأهداف خلق القيمة لريادة الأعمال. وذلك بدراسة تأثير أساليب وعمليات هذا التمويل على ريادة الأعمال من حيث حرية الدعوة وقيمة الإبداع والتحقيق في تأثير أساليبه على قيمة وحرية ريادة الأعمال في الإبداع والابتكار.

لتحقيق أهداف الدراسة قامت الباحثة بتطوير نموذج جديد لقياس تأثير التمويل الجماعي على ريادة الأعمال، وإجراء مراجعة شاملة للأدبيات التي كانت ضرورية لتطوير هذا النموذج. ثم تم تطبيق النموذج المطور واختباره في سياق رجل الأعمال الأردني. لاختبار الفرضيات؛ تم تصميم أداة استبيان على أساس النموذج المبني، تمت الدراسة على عينة تشمل 200 رجل أعمال أردني، وأجري تحليل للعينة باستخدام الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS) الإصدار (21)، استخدمت أساليب البحث الكمي في شكل انحدار بسيط للبطانة والانحدار المتعدد، وكنتيجة نهائية: أكدت الدراسة على التأثير الإيجابي لأساليب وعمليات التمويل الجماعي على ريادة الأعمال الأردنية من حيث قيمة الإبداع وحرية الابتكار. كشفت الدراسة كذلك عن أكثر أساليب التمويل الجماعي فاعلية في منح روح المبادرة في الابتكار وقيمة الإبداع والتي تتمثل في التبرع والشراء المسبق، وأكدت الدراسة في الأخير على أن التأثير المباشر الإيجابي للتمويل الجماعي على ريادة الأعمال هو مؤشر على الحاجة إلى المزيد من الاستثمار في

⁶⁴⁶ Enad Quandah, The Effect of Crowdfunding on Entrepreneurship Exploratory Study from the Perspective of Entrepreneurs in Business Incubators in Jordan. Diss. Tesis Magister, Fakultas Bisnis, Middle East University, 2016.

تعزيز آلية جمع الأموال وتشجيع منصات التمويل الجماعي لدعم رواد الأعمال في تأسيس مؤسساتهم الناشئة.

الدراسة رقم 20: دراسة "World Bank Group" ⁶⁴⁷، " سنة 2015 تحت عنوان "

.Crowdfunding in Emerging Markets: Lessons from East African

الدراسة عبارة عن تقرير تم إعداده من قبل مجموعة البنك الدولي وبرنامج تكنولوجيا المناخ "infoDev" بالتعاون مع ممارسات الابتكار وريادة الأعمال في مجموعة البنك الدولي. يهدف إلى توضيح مكانة التمويل التشاركي للمؤسسات الناشئة بالدول النامية الإفريقية، وعرض ستة دروس أساسية لأصحاب المشاريع في إفريقيا والأسواق الناشئة الأخرى، والذين يتطلعون إلى الاستفادة بشكل فعال من التمويل الجماعي في جميع الأسواق الناشئة، وذلك بسرد خبرات ناجحة لرواد الأعمال الأوائل الذين تبنا التمويل الجماعي في شرق إفريقيا. أملاً أن تكون خبراتهم بمثابة دليل عملي لأصحاب المشاريع، ومشاركة البيانات التي سوف تساعد في إنشاء النظم والقواعد التي من شأنها التخفيف من المخاطر وتشجع النمو المتزايد للتمويل الجماعي. ومن أجل جمع هذه البيانات، أجرى البنك الدولي مقابلات مع عدد من رواد أعمال التكنولوجيا في شرق إفريقيا الذين أداروا حملات التمويل الجماعي، سواء بنجاح أو دون نجاح. إضافة إلى ذلك، استفادت الدراسة من مناقشات وتوجيهات العديد من الخبراء في البنك الدولي، وحصلت على دعم كل من: وزارة التنمية الدولية بالمملكة المتحدة؛ ووزارة الشؤون الخارجية والتجارة الأسترالية؛ ووزارة الشؤون الخارجية الدانمركية؛ ووزارة الخارجية النرويجية ووزارة الخارجية الهولندية.

خلص التقرير إلى نتيجة مفادها أن البلدان النامية في إفريقيا تعد من بين البلدان الأقل أداءً في العالم من حيث الاستفادة من التمويل الجماعي، وأن منصات التمويل السائدة غالباً ما تتجنب المشاريع الإبداعية أو التكنولوجية أو مشاريع البنية التحتية، وتشير إحصاءات التقرير إلى أن التمويل الجماعي لرواد الأعمال الأفارقة في هذه القطاعات لا يزال في مرحلة جديدة، وذلك راجع لعدة عوامل منها البيئات التنظيمية المعرّقة للتمويل الجماعي للأسهم والديون والبيئات التكنولوجية التي لا تساعد على استخدام التجارة الإلكترونية على نطاق واسع. ومع ذلك، فرغم هذه العقبات البيئية الكلية، إلا أن رواد الأعمال نجحوا في استخدام استراتيجيات مبتكرة للتغلب على التحديات التي يواجهونها عند جمع الأموال من الحشود، وهذا ما سردته الدروس الستة المركز عليها في الدراسة.

⁶⁴⁷ Samuel Raymond. Crowdfunding in emerging markets: lessons from East African startups. No. 103279. The World Bank, 2015.

وخلص التقرير إلى نتيجة أخرى مفادها أنه على الرغم من أن الدروس الستة المذكورة يجب أن تكون بمثابة دليل عملي لأصحاب المشاريع الذين يتطلعون إلى الاستفادة من التمويل الجماعي، إلا أن تلك الدروس أشارت أيضًا إلى عدد من الإجراءات المحتملة لكل من الجهات الفاعلة العامة والخاصة لتحسين وظيفة النظام الإيكولوجي للتمويل الجماعي.

الدراسة رقم 21: دراسة "Cinzia Battistella" و "آخرون"⁶⁴⁸ سنة 2018 تحت عنوان "Framing Open Innovation in Start-Ups' Incubators: A Complexity Theory Perspective"

الدراسة عبارة عن مقال يهدف إلى تنفيذ إطار مرجعي لفهم حاضنة المؤسسات الناشئة كنظام معقد يتم فيه الابتكار والتعلم والتنظيم الذاتي، وتحليل سياقها كعملية ابتكار تنبثق عن الترابط بين الوكلاء المستقلين الذين يتفاعلون بطرق مختلفة وغير خطية مع مصادر المعرفة الأخرى لتحفيز نمو المشاريع الجديدة. عملت الدراسة على بناء مزيج بين نظرية التعقيد (أي علوم التعقيد) وأدب الابتكار المفتوح لتحديد المبادئ والأنماط والظروف التي تحدد ممارسات الحضانة كقواعد بسيطة تهدف إلى الحفاظ على عملية الابتكار التي تقوم بها المؤسسات الناشئة. قام الباحثون بإجراء دراسة حالة متعددة لخمس حاضنات تم اختيارها على أساس خبرتهم (تعمل جميعها منذ أكثر من خمسة عشر عامًا) ، وبنيتها التحتية وخصائص عملية الحضانة (كالأهداف وطول فترة الحضانة)، بالإضافة إلى تركيزها على المؤسسات الناشئة المبتكرة التي تنتمي إلى تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والقطاعات الرقمية والتكنولوجيا الفائقة.

توصلت الدراسة في الأخير إلى نتيجة مفادها أنه ومن منظور نظرية التعقيد ، يتم تمكين مبدأ الظهور بشكل أفضل من خلال توفير البنية التحتية المادية والشبكات؛ التفاعلات غير الخطية بين الجهات الفاعلة في مجال الابتكار من خلال التواصل والتوجيه؛ الاعتماد المتبادل بين فرق ريادة الأعمال ومصادر المعرفة الأخرى من خلال البنية التحتية المادية، والوصول إلى مصادر التمويل والشبكات؛ تنوع ميزاتها وعلاقاتها من خلال التواصل والتعليم؛ واستقلاليتها من قبل جميع فئات الخدمات المدرجة في المحفظة.

⁶⁴⁸ Cinzia Battistella, Alberto F. De Toni, and Elena Pessot. "Framing open innovation in start-ups' incubators: A complexity theory perspective." Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity 4.3 (2018): 33.

أما من منظور الابتكار المفتوح ، تتيح دراسة مفاهيم التنوع والتفاعلات غير الخطية والترابط والاستقلالية والظهور في الجهات الفاعلة والممارسات وعملية الابتكار المفتوح تقييم تطور المسارات أو النتائج غير المقصودة التي يمكن أن تثير العلاقات مع الخارج مصادر المعرفة بمكونات قيمة. توصلت الدراسة كذلك إلى ضرورة الحفاظ على الأنشطة والخدمات بطريقة بسيطة ومركزة لجعل المؤسسات المستأجرة تعمل على تحسين مهاراتها في تنظيم المشاريع، وزيادة الروابط مع العديد من مصادر المعرفة والاستفادة من ظهور عمليات للنمو المستدام بعد برنامج الحضانة. بالإضافة إلى ذلك، يجب على المؤسسات الناشئة الاستفادة من الآليات الدقيقة وتكييفها مع ظروف السوق للحفاظ على نموها بشكل أفضل وبقائها المحتمل. ذك أن التآزر وأنماط الابتكار بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الداعمة هي في الواقع وسيلة قيمة لتعزيز روح المبادرة والنمو الاقتصادي.

الدراسة رقم 22: دراسة " Kenneth A. Grant " وآخرون⁶⁴⁹ سنة 2019 تحت عنوان " The Survival Rate of Startups Funded by Angel Investors ".

الدراسة عبارة عن تقرير تقني يهدف إلى التحقيق في الجهات الفاعلة الجديدة في عالم المال المسماة "المستثمرين الملائكة"، أو "ملائكة الاستثمار"، وسد جزء من الفجوة التي تعاني منها الأدبيات والبحوث التجريبية المتطرفة للمؤسسات الناشئة بخصوص هذا النشاط الاستثماري الحيوي، وذلك بالتحقيق في الدعم الذي تقدمه هذه الملائكة للمؤسسات الناشئة، وما إذا كانت القيمة المضافة التي تقدمها هذه الملائكة قد تؤدي إلى معدلات بقاء أو نمو أعلى. كما يهدف من جهة أخرى إلى تقدير الأثر الاقتصادي غير المباشر والمستحث الذي أحدثته عينة المؤسسات الناشئة محل الدراسة.

قام الباحثون بالتحقيق في مسألة معدلات البقاء على قيد الحياة باستخدام البيانات التاريخية عن الشركات الكندية التي تلقت استثمارًا واحدًا أو أكثر من المستثمرين الملاك. تم استكلمو هذه البيانات ببيانات إضافية (بيانات تخص الأثر الاقتصادي لهذه المؤسسات وبقائها على قيد الحياة) والتي تم جمعها من عدة مصادر لإنشاء مجموعة بيانات فريدة. إستقادت الدراسة من البيانات التي قدمتها المنظمة الوطنية لرأس المال الملاك الكندية "NACO" 650 ، ليحصل الباحثون في الاخير على عينة تشمل 775 مؤسسة ناشئة تعمل في العديد من القطاعات، والتي تم قياسها من السنة التي تلقت فيها أول استثمار من مستثمر ملاك تابع لـ " NACO " في أوقات مختلفة بين عامي 2010 و 2016 من طرف ملائكة

⁶⁴⁹ Kenneth A Grant, Martin Croteau, and Osama Aziz. "The Survival Rate of Startups Funded by Angel Investors." I-INC WHITE PAPER SERIES, Ted Rogers School of Management, Ryerson University (2019): 1-21.

⁶⁵⁰ NACO: the National Angel Capital Organization.

استثمار ينتمون إلى المنظمة الوطنية لرأس المال الملاك. ثم تمت مقارنة معدلات البقاء على قيد الحياة بالنتائج التجريبية من دراسات أخرى لتحديد أي أوجه تشابه أو اختلاف، ليحصل الباحثون في الأخير على نتيجة مفادها وجود اختلافات مهمة في معدلات بقاء الشركات الناشئة الممولة من الملاك مقارنة بالدراسات التجريبية الأخرى لمعدلات البقاء على قيد الحياة في عموم السكان للشركات الناشئة في كندا، حيث أشارت النتائج إلى أن معدل بقاء الشركات الناشئة الممولة من قبل المستثمرين الملائكيين لمدة عام واحد أقل من معدل بقاء الشركات الناشئة في الاقتصاد الكلي، ومع ذلك، وجدت هذه الدراسة أن معدلات البقاء على المدى المتوسط للشركات الناشئة الممولة من قبل المستثمرين الملاك كانت أفضل، وأن قطاع " ملائكة الإستثمار " قدم دعماً كبيراً للنشاط الاقتصادي، وكان له تأثيراً بعيد المدى على الاقتصاد، سواء في شروط المساهمة في الناتج المحلي الإجمالي أو خلق فرص العمل. حيث تلقت عينة الدراسة ما مقداره 490 مليون دولاراً كندياً كتمويل من طرف المستثمرين الملائكة من 2010 إلى 2016، وقد أفادت هذه الاستثمارات بشكل كبير الشركات الناشئة ومؤسساتها، مما ساعدهم على توليد أكثر من 1.7 مليار دولار كندي من الإيرادات السنوية وخلق 6856 وظيفة مباشرة.

الدراسة رقم 23: دراسة " Sana Ali, et al" ⁶⁵¹، سنة 2017 تحت عنوان " Understanding

the Nature and Impact of the business angels in Funding Research and Innovation".

الدراسة عبارة عن تقرير يهدف هو الآخر إلى سد الفجوة البحثية في مجال التمويل الملائكي في أوروبا، وإجراء مقابلات معهم ومع الشركات المدعومة من طرفهم. علاوة على ذلك، تم إجراء بحث ميداني مكثف على السياق الأوروبي الذي تعمل فيه الملائكة في الأعمال التجارية. إضافة إلى البحث في تدابير السياسة التي تهدف إلى دعم الملائكة التجارية.

توصلت الدراسة إلى مجموعة النتائج التي تؤكد أن ملائكة الأعمال يلعبون دوراً مهماً في تمويل المشاريع المبتكرة حيث أن 93% من استثماراتهم الأخيرة تكون في الشركات التي تعمل في ابتكار العمليات أو المنتجات؛ لديهم حصص كبيرة في الشركات التي تطور ابتكارات تسويقية أو تنظيمية أو تجارية. ملائكة الأعمال هم أفراد من أصحاب الثروات العالية والذين يقومون باستثمارات مباشرة بأموالهم الخاصة، إما بشكل فردي أو جماعي، في أعمال غير مدرجة ليس لديهم علاقة عائلية بها. يستهدف الملائكة التجاريون عادةً شركات المرحلة المبكرة باستثماراتهم؛ عادة ما تكون هذه الشركات في قطاع

⁶⁵¹ Sana Ali, et al. Understanding the nature and impact of the business angels in funding research and innovation. ZEW-Gutachten und Forschungsberichte, final report , 2017.

التكنولوجيا، وتقع على بعد ساعة واحدة من إقامة المستثمرين، ولم تحقق إيرادات بعد، وتوظف شخصًا إلى خمسة أشخاص وتبلغ قيمتها ما بين 100000 ومليون يورو في وقت الاستثمار الأول. عادة ما تستثمر ملائكة الاستثمار في شكل تمويل الأسهم على أمل تحقيق عائد مالي كبير عندما يبيعون حصتهم في العمل.

الدراسة رقم 24: دراسة "Chandra Sekhara Rao Nuthalapati" و "Kartikeya Singh"⁶⁵² سنة 2019 تحت عنوان "Venture Capital, Technology and Innovative Startups in India"،

الدراسة عبارة عن مقال يهدف إلى البحث عن الروابط بين رأس المال المخاطر والتكنولوجيا والابتكار. وبرز تطور صناعة رأس المال الاستثماري في الهند؛ وتحليل صناعة رأس المال المخاطر الهندية من 1999 إلى 2019 باستخدام قاعدة بيانات "VentureIntelligence" التي يتم استخدام بياناتها على نطاق واسع من قبل الباحثين الأكاديميين والشركات الاستشارية واللاعبين في صناعة رأس المال الاستثماري، والتي توفر بيانات مفصلة عن رأس المال الاستثماري الفردي ومعاملات الأسهم الخاصة. قامت الدراسة بتقسيم البيانات إلى أربع فترات زمنية: 1999 إلى 2003، 2003 إلى 2008، 2008 إلى 2013 و 2013 إلى 2019.

خلال هذه الفترة شهد الاقتصاد أحداثًا كبرى في الاقتصاد الكلي، كفقاعة الإنترنت في 2002-2003، والأزمة المالية في 2007-2008، وانخفاض معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي بـ 5.5٪ في 2012-2013، ونظرًا لعدم قدرة الباحثين على حصولهم على المعلومات الدقيقة حول عائدات الشركة، قاموا بدمج قاعدة بيانات "VentureIntelligence" مع قاعدة بيانات "CFS" لتشكيل قاعدة بيانات شاملة. توفر قاعدة بيانات "CFS" معلومات عن الميزانية العمومية للشركات من 2007 إلى 2019. قام الباحثين أيضًا بتخفيض القيمة النقدية باستخدام معامل الانكماش للتحويل إلى أسعار ثابتة في 2012. تم استخدام نموذج الانحدار الخطي البسيط لتحديد العلاقة بين مبلغ الاستثمار، أداء الشركة، قطاع العمليات، الموقع الجغرافي وما إلى ذلك.

أظهرت نتائج الدراسة الأهمية الكبيرة التي يكتسبها رأس المال المخاطر في تعزيز نمو التكنولوجيا والابتكار خاصة بالهند، أين كانت الجهود المبذولة في هذا المجال مثمرة في السنوات الأخيرة، الشيء الذي ساعد على زيادة المؤسسات الناشئة والسياسات الداعمة لها. أوضح تحليل صناعة رأس المال

⁶⁵² Chandra Sekhara Rao Nuthalapati, Kartikeya Singh, 2019, op cit.

الاستثماري في الدراسة أن عدد الصفقات وكمية الأموال قد نمت بمعدل مرتفع. وقد لعبت دورًا داعمًا حاسمًا في رعاية نمو المرحلة المبكرة للعديد من الشركات الناشئة في مجال الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات والأدوية والعديد من الشركات الأخرى، يكشف تحليل الانحدار أن المؤسسات الناشئة الموجودة في بعض المدن الكبرى مثل "بنغالور" و"مومباي" ومنطقة العاصمة الوطنية والتي تعمل في مجالات الخدمات عبر الإنترنت وتطوير البنية التحتية تجذب استثمارات رأس المال المخاطر بشكل أكبر؛ وأن هذه الاستثمارات تؤثر بشكل إيجابي على إيرادات الشركة. ومع ذلك، يمكن أن تكون هناك فجوات استثمارية كبيرة. حيث تمول شركات رأس المال الاستثماري القليل من المؤسسات في مجالات مختارة، بينما هناك حاجة إلى بذل الجهود لسد هذه الثغرات واجتذاب الاستثمارات إلى مجال الصرف الصحي وسبل العيش الريفية والزراعة والطاقة النظيفة والسكن الميسور التكلفة والإدماج المالي.

الدراسة رقم 25: دراسة " Richard Florida " و " Ian Hathaway " ⁶⁵³ سنة 2018 تحت

عنوان " Rise Of The Global Startup City: The New Map Of Entrepreneurship And " Venture Capital

الدراسة عبارة عن تقرير يهدف إلى تقييم الخريطة العالمية المتغيرة للمؤسسات الناشئة واستثمار رأس المال المخاطر، حيث قام الباحثان بتحليل أكثر من 100.000 صفقة لرأس المال المخاطر عبر أكثر من 300 منطقة حضرية عالمية بين عامي 2005 و 2017، والتي تشمل الفترة ما قبل الأزمة الاقتصادية والركود الكبير و الانتعاش اللاحق. لجعل بياناتهما موحدة قدر الإمكان وتقليل أي اختلافات من سنة إلى أخرى، جمع الباحثان صفقات الاستثمار في ثلاث فترات متميزة: 2005-2007 و 2010-2012 و 2015-2017. وتم أخذ البيانات من "PitchBook" المصدر الرائد للمعلومات حول استثمارات رأس المال المخاطر، وأسفر التقرير عن النتائج التالية:

أولاً، شهد نشاط المؤسسات الناشئة ورأس المال المخاطر توسع عالمي كبير منذ سنة 2009، وتراجع نصيب الو.م.أ من استثمارات رأس المال المخاطر.

ثانياً، ظهر محاور مؤسسات ناشئة كبيرة خارج الولايات المتحدة. بما في ذلك لندن وبرلين وباريس وستوكهولم في أوروبا. بكين وشنغهاي في الصين؛ بنغالور ودلهي ومومباي في الهند؛ وسنغافورة وتل

⁶⁵³ Richard FLORIDA, et HATHAWAY. 2019.op cit.

أبيب. لكن لا تزال منطقة خليج سان فرانسيسكو الأمريكية الموقع المهيمن في العالم لنشاط المؤسسات الناشئة إلى حد بعيد.

ثالثاً، شهد الاستثمار الرأسمالي المخاطر العالمي ارتفاعاً من 52 مليار دولار سنة 2010 إلى 171 مليار دولار سنة 2017، أي بزيادة تقدر بأكثر من 200 %، ونمت صفقات التمويل المخاطر من حوالي 600،8 صفقة سنة 2010 إلى أكثر من 14800 سنة 2017، أي بزيادة تقدر بـ 75 % تقريباً.

الدراسة رقم 26: دراسة " Dirk Engel " و " Max Keilbach " ⁶⁵⁴، سنة 2007 تحت عنوان "**Firm Level Implications of Early Stage Venture Capital Investment : An Empirical Investigation**"

الدراسة عبارة مقال يحقق في تأثير تمويل رأس المال المخاطر على أنشطة النمو والابتكار للمؤسسات الألمانية الناشئة، وذلك باستخدام عينة من حوالي 50.000 مشروع ألماني تم تمويل حوالي 1 % منها من طرف شركات رأس المال المخاطر. ثم قامت بمقارنة المشاريع الممولة من رأس المال المخاطر وغير الممولة فيما يتعلق بالنمو والسلوك المبتكر. يتم ذلك باستخدام نهج المطابقة الإحصائية الذي يقارن المؤسسات الممولة مع المؤسسات غير الممولة من طرف التمويل المخاطر. الهدف من هذا النهج هو التأكد من أن النتائج ليست متحيزة فيما يتعلق بخصائص المؤسسات.

استناداً إلى هذا النهج، وجدت الدراسة أدلة على أن هناك احتمال أكبر بأن يتم تمويل المشاريع ذات المخرجات المبتكرة الأعلى (مقاسة بطلبات البراءات) والتي تتميز بالتلعين العالي بمدراتها، ووجدت الدراسة كذلك دليلاً على أن المؤسسات الممولة من طرف التمويل المخاطر تعرض معدلات نمو أعلى بشكل ملحوظ مقارنة بمثيلاتها غير الممولة، كما لا يوجد سوى دليل ضعيف للغاية عن اختلاف السلوك المبتكر لكلا المجموعتين. من وجهة نظر الدراسة، يمكن تفسير هذه النتائج على النحو التالي: تقوم شركات رأس المال المخاطر بفحص مشاريع المحافظ المحتملة لاختيار المؤسسات أو المشاريع التي تتمتع بأفضل وجهات نظر من حيث النمو، وتلعب الإمكانيات المبتكرة (كما يتضح من طلبات براءات الاختراع ومستويات تعليم المؤسسين) دوراً مهماً في هذا الصدد. عملية الفرز هذه انتقائية للغاية على الرغم من نجاحها حيث أن الشركات الممولة من رأس المال المخاطر تظهر بالفعل معدل نمو أعلى (ضعف ذلك) مقارنة بمؤسسات مجموعة المراقبة. يبدو أن معدل النمو الأقوى هذا نتيجة لتسويق

⁶⁵⁴ Dirk Engel, , and Max Keilbach. "Firm-level implications of early stage venture capital investment—An empirical investigation." *Journal of Empirical Finance* 14.2 (2007): 150-167..

الابتكارات السابقة، لأن أدوات الابتكار للمشاريع الممولة برأس المال المخاطر لا تختلف عن المجموعة الممولة من غيره، ولكن، قد يكون التفسير المعقول لهذه النتيجة هو أن مستثمري رأس المال المخاطر يساعدون مشاريع محافظهم الاستثمارية في جهود التسويق، بدلاً من بذل المزيد من جهود الابتكار، في محاولة لزيادة مبيعات مؤسسات محافظهم الاستثمارية، وبالتالي زيادة قيمتها. إذن، تؤكد هذه النتائج على أهمية تسويق الابتكار، ورغم كون شركات رأس المال المخاطر أكثر وعياً بقنوات التسويق المحتملة، إلا أنه يمكن للشركات الممولة من غير رأس المال المخاطر تتبع آثار المزايا المقدمة من طرف هذه الشركات، وتحسين آفاق نموها من خلال التركيز أكثر على هذه الجوانب من الأعمال.

الدراسة رقم 27: دراسة "Songphon Munkongsujarit"⁶⁵⁵ سنة 2016 تحت عنوان "

Business Incubation Model for Startup Company and SME in Developing Economy: A Case of Thailand

الدراسة عبارة عن مقال يهدف إلى تحليل أنشطة حضانة الأعمال الضرورية التي تدعم المؤسسات الناشئة، والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم. اعتمد المقال دراسة حالة تايلاند كدولة نامية من خلال تحليل برامج حضانة الأعمال فيها وتحديد جملة المشاكل التي تعيق عملياتها، إضافة إلى تقديم مجموعة الحلول الممكنة لمثل هذه المشاكل.

توصلت الدراسة إلى نتيجة مفادها أن الحاضنات التايلندية التي تنقسم إلى الثلاثة أنواع التالية، حاضنات عامة، حاضنات جامعية، وحاضنات خاصة؛ تعاني من جملة عراقيل تحد من فعاليتها المتوقعة في احتضان المشاريع، وهذه المشاكل تتمحور في فرض مؤشرا أداء معينة عليها من طرف الدولة للحصول على التمويل. هذه المؤشرات تضغط على الحاضنات وتحد من استدامتها، وتجعل من معدل دوران الموظفين مرتفع. كما أن نقص المورد البشري الكفاء داخل الحاضنة يعد أيضاً من أشد المشاكل التي تعرقل كفاءة الحاضنات التايلندية، وغياب المختصين والخبراء في النظام الأيكولوجي الكلي أيضاً يزيد في الأمر صعوبة. لذا طرحت الدراسة مجموعة من الحلول المقترحة لعل أهمها ضرورة التوجه نحو القطاع الخاص وتحفيز الدولة له من أجل إنشاء حاضنات أعمال خاصة، لما لها من العديد من المزايا التي تتغلب على المشاكل المذكورة سابقاً.

الدراسة رقم 28: دراسة "Florian Heinemann" 656 تحت عنوان " Corporate

Accelerators: A Study on Prevalence, Sponsorship, and

⁶⁵⁵ Songphon Munkongsujarit, 2016, op cit.

"Strategy"، سنة 2015.

الدراسة عبارة عن مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الهندسة والإدارة بمعهد "MASSACHUSETTS" للتكنولوجيا بالو.م.أ سنة 2016. هدفت الدراسة إلى تعزيز البحث في مجال مسرعات الاعمال، وذلك من خلال توفير رؤى حول بعض الأسئلة الأساسية حول هذه المسرعات بناءً على فحص شامل للبيانات التي تم جمعها. ركزت الدراسة بشكل أساسي على النقاط التي اعتقدت أنها ستساعد في خدمة الشكالية الرئيسية للبحث، وإجراء المزيد من البحوث التفصيلية مستقبلاً، فبحثت حول ماهية مسرعات الشركات وكيف تختلف عن برامج التسريع العادية، واما إن كان محتملاً أن تصبح ممارسة شائعة في النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة، إضافة إلى البحث حول أنواع الشركات التي تطلق هذه البرامج التسريعية، والفائدة وراء هذه البرامج.

قدمت الدراسة أول قاعدة بيانات شاملة لبرامج تسريع الشركات في جميع أنحاء العالم. على أساس هذا المورد ، أقرحت تعريفاً لمسرعات الشركات. وقدمت دليلاً على أنها قد نمت بشكل كبير خلال السنوات القليلة الماضية وصلت إلى مستوى من التواجد قريب من مستوى صناديق رأس المال الاستثماري. زعمت الدراسة كذلك أن هذه المسرعات مناسبة تماماً لتصبح عنصراً دائماً في النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة، ومن المرجح أن تستحوذ على حصة في السوق التمويلي لها. فعلى أساس تعداد شركات يبلغ 847 شركة ذات رأس مال كبير، أظهرت الدراسة أن مسرعات الشركات يتم رعايتها بشكل متكرر من قبل الشركات الكبيرة ذات الصلة بالمعلومات والتي تستثمر أيضاً في رأس مالها الاستثماري.

الدراسة رقم 29: دراسة "Schwartz Michael" ⁶⁵⁷ سنة 2013 تحت عنوان " A control

. " group study of incubators' impact to promote firm survival

الدراسة عبارة عن مقال يبحث في عوامل بقاء ريادة الأعمال الناشئة على المدى الطويل وتتبع عينة من الشركات داخل حاضنة تم إطلاقها بشكل عام على مدى فترة 10 سنوات ومقارنة أدائها بمجموعة ضابطة من الشركات الناشئة المماثلة التي لم تتلق دعماً من حاضنة. شملت العينة حزمتين

⁶⁵⁶ Heinemann Florian , **Corporate Accelerators: A Study on Prevalence, Sponsorship, and Strategy**, Submitted to the System Design and Management Program in partial fulfillment of the requirements for the degree of Master of Science in Engineering and Management at the MASSACHUSETTS INSTITUTE OF TECHNOLOGY, USA. 2015

⁶⁵⁷ Michael Schwartz, . "A control group study of incubators' impact to promote firm survival." The Journal of Technology Transfer 38.3 (2013): 302-331.

متقابلتين من 371 مؤسسة ناشئة سبق واحتضنت من طرف خمس حاضنات ألمانية ومجموعة أخرى من 371 شركة غير محتضنة قابلة للمقارنة.

يهدف الباحث من خلال ذلك إلى معرفة أسباب نجاح عملية الحضانة، والدوافع التي تساعد في استمرار المؤسسات الناشئة. وخلصت في الأخير إلى نتيجة مفادها أن المؤسسات الموجودة في الحاضنات ليس لديها فرص أكبر للبقاء على قيد الحياة على المدى الطويل مقارنة بالمؤسسات المماثلة الموجودة خارج الحاضنات، أو تلك التي لم تتلقى دعماً من الحاضنة. على العكس من ذلك، نتجت عن الدراسة مؤشرات على وجود تأثير سلبي في بعض الحالات.

المبحث الثالث: العلاقة بين دراستنا والدراسات السابقة

تظهر نتائج الدراسات السابقة أهمية استخدام الروابط الهيكلية والسياسات الدعمية سواء كانت قوية أو ضعيفة في تطوير نظام أيكولوجي مساند لتطوير قطاع المؤسسات الناشئة، حيث اتفقت أغلبها على دور الحاضنات، المسرعات، ملائكة الاستثمار، شركات التمويل الاستثماري، منصات التمويل التشاركي، الشركات الكبرى القائمة، والسياسات الحكومية الداعمة... إلخ في دعم إنشاء وتطوير المؤسسات الناشئة في أي بلد، باستثناء الدراسة د16 "Natasha Evers" التي اعتبرت أن عدم اليقين وتعدد أبعاد ومتغيرات إنشاء مؤسسات ناشئة جديدة واختلاف بيئات الأعمال الدولية وتغيرها الشديد يجعل من الصعب وضع نموذج أعمال وموحد حول مكونات النظام الأيكولوجي الواجب توفرها لتطوير قطاع المؤسسات الناشئة.

اتفقت الدراسات السابقة على كون تطوير الابتكار القائمة عليه المؤسسات الناشئة لن يتم إلا من خلال توفير شقين أساسيين في أي سياسة حكومية تستهدف تبني أو تطوير هذا القطاع وهما الشق التمويلي والشق الدعوي، والليذان يجب توفرها في أي نظام أيكولوجي لضمان استدامته وتطوره. كما بينت الدراسات أن تحليل الجانب الكلي للنظم الأيكولوجية في أي بلد يجب أن يرفق بتحليل جزئي للنواة الأساسية لهذا النظام وهو المؤسسة الناشئة، وذلك من خلال تحليل خصائصها التي تميزها عن باقي المؤسسات في العالم، والتطرق إلى مختلف التحديات التي تواجهها وتحول دون ديمومتها.

المطلب الأول: أوجه التشابه بين دراستنا والدراسات السابقة

اتفقت الدراسات السابقة رفقة أطروحتنا على هدف واحد عام مشترك وهو البحث في سبل تطوير قطاع المؤسسات الناشئة. إضافة إلى بعض نقاط التشابه بين دراستنا وعدد من الدراسات السابقة كتشابه

دراسات المبحث الأول مع دراستنا في الموضوع الكلي للبحث وهو النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة، حيث بحثت كل الدراسات تقريبا في العناصر الرئيسية المكونة للنظم الأيكولوجية للمؤسسات الناشئة والتأثيرات التي من الممكن أن تؤديها على تطور الأخيرة بشكل عام، إلا الدراسة رقم (03) التي بحثت في تأثير النظام الأيكولوجي على أحد جوانب المؤسسة الناشئة وهو النموذج الأولي المصغر "MVP".

تشابهت دراستنا أيضا مع بعض دراسات اللغة العربية السابقة في تطرقهم إلى دراسة حالة المؤسسات الناشئة في الجزائر، وفي بعض الدراسات الأخرى في منهجية وأدوات الدراسة المرتكزة على أدوات الاستبيان، أوالمقابلة. كما تتشابه دراستنا مع دراسات المبحث الثاني في تطرق الكل إلى أحد الجزئيات المهمة في النظم الأيكولوجية للمؤسسات الناشئة بالدراسة والتحليل.

المطلب الثاني: أوجه الاختلاف بين دراستنا والدراسات السابقة والقيمة المضافة للأطروحة:

رغم تشابه دراستنا مع الدراسات السابقة في بعض النقاط إلا أنها تختلف عنها في العديد منها، والتي فنوجزها في النقاط التالية:

- رغم تشابه دراستنا مع دراسات المبحث الأول من خلال معالجتهم للموضوع واحد إلا أنها تختلف عنها في أن دراستنا تناولت موضوع تطوير المؤسسات الناشئة بشكل شامل عكس تلك الدراسات التي انصب اهتمامها بدراسة أحد الجوانب فقط؛
- تناولت الدراسات لسابقة الموضوع باللغة الأجنبية على عكس دراستنا التي عالجت بالغة العربية؛
- اختلفت دراستنا عن الدراسات السابقة في الحدود المكانية للدراسة، حيث اهتمت الدراسات السابقة بالنظم الأيكولوجية السائدة في الدول الأجنبية على عكس دراستنا التي انصب اهتمامها على دولة الجزائر؛
- رغم تشابه دراستنا عن بعض الدراسات العربية السابقة التي اهتمت بدراسة حالة الجزائر في الحدود المكانية وفي لغة التحرير، إلا أنها تختلف عنها في العديد من النقاط، فتلك الدراسات عبارة عن مقالات ودراستنا عبارة عن أطروحة، كما أن تلك الدراسات نظرية وصفية أما دراستنا فتطبيقية؛
- اهتمت الأطروحة بدراسة عينة من المؤسسات الناشئة عبر كامل التراب الوطني على عكس الدراسة رقم (01) التي اهتمت بعينة من المؤسسات الناشئة في إحدى ولايات الوطن.
- اهتمت بعض الدراسات المعنية بحالة الجزائر بأحد جزئيات النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة السائد في الجزائر على عكس دراستنا التي اهتمت بالنظام الأيكولوجي ككل،

- الدراسات العربية أو تلك التي اهتمت بدراسة المؤسسات الناشئة بالجزائر هي عبارة عن دراسات نظرية أغلبها اتبعت نهجا وصفيا، أما دراستنا فهي تطبيقية مزجت بين الدراسة الكمية والنوعية حول واقع المؤسسات الناشئة ومختلف آليات تطويرها في البلاد؛
 - تناولت دراسات المبحث الثاني موضوع النظام الأيكولوجي الداعم للمؤسسات الناشئة بالتطرق كذلك إلى أحد جزئياته على عكس دراستنا التي اهتمت بالنظام ككل؛
 - الدراسات السابقة ناقشت واقع مؤسسات موجودة وناشطة في الميدان، أما دراستنا فتبحث في واقع قطاع أغلب مؤسساته ستدخل الميدان قريبا، او دخلته حديثا جدا؛
 - الدراسات الأجنبية تطرقت إلى واقع المؤسسات الناشئة في دول أجنبية، أما دراستنا فاهتمت بواقع المؤسسات الناشئة بالجزائر؛
 - الدراسات السابقة تناولت أحد الجزئيات المحيطة بموضوع المؤسسات الناشئة ، أما دراستنا فتناولت الموضوع من شتى جوانبه الجزئية والكلية؛
 - اختلفت دراستنا عن مختلف الدراسات السابقة في منهجية وأدوات الدراسة، ففي حين اعتمدت الدراسات السابقة على أحد الأدوات التي تنوعت بين الأدوات النوعية أو الكمية مرتكزة بذلك على أحد المنهجيات الوصفية أو التطبيقية، جمعت دراستنا بين عدد من المنهجيات والطرق مثلما تم توضيحه سابقا؛
- إن فالقيمة المضافة التي جاءت بها أطروحتنا هي تقديمها لمعالجة باللغة العربية وشاملة لموضوع المؤسسات الناشئة بدولة الجزائر، والقصد من كلمة شاملة هو محاولة معالجة موضوع المؤسسات الناشئة بجانبه الجزئي والكلي، وتحليل واقعه في شتى ربوع الوطن وعدم الاكتفاء بمنطقة معينة. كما أن دراستنا لم تكتفي بتقديم حقائق ووقائع القطاع في البلد محل الدراسة مثلما تم حدث في الدراسات السابقة، بل تسعى في الأخير إلى تقييم نماذج وخرائط وأشكال من شأنها ترجمة واقع النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة بالجزائر من شأنها المساعدة في توضيح الرؤية ودعم رواد الاعمال وصانعي السياسات ومتخذي القرار في البلاد.

خلاصة الفصل:

تم التطرق من خلال الفصل إلى مختلف الدراسات التي لها علاقة بموضوع الأطروحة، والتي تنوعت بين الدراسات النظرية والتطبيقية، والدراسات باللغة العربية والأجنبية. ساعدتنا تلك الدراسات على توضيح الرؤية الكلية لقطاع المؤسسات الناشئة ورسم الإطار النظري للدراسة، واجتمعت كلها في ضرورة استخدام الروابط الهيكلية والسياسات الدعمية سواء كانت قوية أو ضعيفة في تطوير نظام أيكولوجي مساند لتطوير قطاع المؤسسات الناشئة.

ساعدتنا نتائج الفصل كذلك في العثور على الفجوات العلمية التي احتوتها الدراسات السابقة، والتي أخذتها أطروحتنا بعين الاعتبار أثناء دراستنا لواقع المؤسسات الناشئة بالجزائر، وقد ساهم ذلك في تقديم قيمة مضافة من شأنها مساعدة رواد الأعمال وصانعي السياسات بالبلاد في اتخاذ القرارات الصائبة التي تساهم في بقاء واستدامة القطاع.



الفصل الثالث

الإطار التطبيقي للدراسة

تمهيد:

تمنحنا التحليلات المستسقة من هذا الفصل نظرة دقيقة ومعقدة عن واقع قطاع المؤسسات الناشئة في الجزائر. حيث نعمل من خلال مباحثه المختلفة على تقديم أساس بيانات ومعطيات مهمة تساهم في توفير رؤية واضحة المعالم حول هذا القطاع، وتقييم تحليل شامل لمختلف تدابير وقرارات السياسة العامة المنصبة في تطويره بالبلد، وذلك من خلال توفير بعض الأفكار الأولية حول ما إذا كانت مختلف التدابير المعمول بها حالياً، أو المخطط للعمل بها مستقبياً بما فيها مختلف آليات وميكانيزمات التطوير المتوفرة مناسبة لدعمه وتنطبق أيضاً على خصائصه أم لا.

تم تطوير مجموعة البيانات المستخدمة في هذا الفصل في الجزائر سنة 2021، وتتألف عينة الدراسة من 120 مؤسسة ناشئة في قطاعات مختلفة. لسوء الحظ، لحين إعدادنا للأطروحة لم تكن هناك إحصاءات وطنية رسمية تسمح لنا بالحصول على وصف موثوق به لعالم المؤسسات الناشئة واستخراج عينة تمثيلية منها. لذلك، كان لزاماً علينا اللجوء إلى عدد من المصادر الأخرى التي تشمل قوائم المؤسسات المنشأة حديثاً، أو تلك المشاريع المبتكرة سواء تلك التي تحصلت على علامتي "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" أم لم ليس بعد، والمقدمة من طرف بعض الهيئات التابعة لها، وإلى مراسلات لأصحاب مؤسسات ناشئة عبر مواقعها الرسمية، وقوائم المؤسسات المشاركة في مختلف المعارض والمسابقات الوطنية إضافة إلى عينات تم تجميعها من مختلف هياكل الدعم المنتشرة عبر التراب الوطني. إجمالاً، تم اختيار 343 مؤسسة لإدراجها المحتمل في العينة. تم الاتصال بالمؤسسات المختارة عبر الهاتف وعبر مواقع التواصل الإجتماعي لشرح الغرض من المسح، وتبعاً لامنتالهم لمتطلبات الدراسة في الاستبيان؛ انخفض حجم العينة إلى 260 مؤسسة. تم توزيع الاستبانة على هذه العينة بعد ما تم إرسالها للتحكيم من طرف مجموعة من الأساتذة المحكمين ذوي الإختصاص (للتحقق من انتماء عناصرها وبنودها للموضوع قيد الدراسة) وإجراء كل ما يلزم من تعديلات على ضوء آرائهم ومقترحات. تم استرداد 160 استمارة فقط بما يمثل 61.5% من العينة، وبعد فحصها تم استبعاد 40 مؤسسة لعدم استوائها للشروط المطلوبة، وبذلك انخفض عدد الاستبانات الخاضعة للدراسة إلى 120 استبانة قابلة للتحليل.

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

اضافة إلى الاستبانة، تم القيام بمقابلات شبه منظمة مع عدد من ممثلي مختلف الهياكل الداعمة والممولة لقطاع المؤسسات الناشئة بالبلاد، والاعتماد على نتائج مختلف التقارير الوطنية والدولية الصادر، والتي تخدم هدنا المنشود.

وبناء على ما سبق، تم تنظيم الفصل على النحو التالي:

- ✓ المبحث الأول: المؤسسات الناشئة في الجزائر
- ✓ المبحث الثاني: هياكل دعم ومصادر تمويل المؤسسات الناشئة بالجزائر
- ✓ المبحث الثالث: تقييم قابلية تبني وتطوير قطاع المؤسسات الناشئة بالجزائر

المبحث الأول: المؤسسات الناشئة في الجزائر

اتضح من خلال الفصل النظري للدراسة أنه من أجل التحول نحو قطاع المؤسسات الناشئة لابد من توفر مجموعة من الآليات الملائمة لمتطلبات وخصائص هذا القطاع، لذلك، وكبداية، نهدف من خلال هذا المبحث إلى تحديد مختلف الخصائص التي من الممكن أن يتميز بها رواد الأعمال مؤسسي هذا القطاع من خلال تحليل عمرهم عند تأسيسهم لمؤسساتهم الناشئة والمؤهلات التعليمية وكفاءاتهم الرقمية وخبرات العمل المملوكة ودوافع اختيارهم لمشروعهم الناشئ، إضافة إلى أهم الخصائص التي تتميز بها مؤسساتهم الناشئة، واستخراج أهم العراقيل التي تواجهها. وقبل ذلك ارتأينا أنه من الضروري التطرق إلى مفهوم هذا النوع من المؤسسات بالجزائر، وتحديد الأهمية التي من الممكن أن تعود على البلاد جراء تبنيتها لهذه المؤسسات.

المطلب الأول: تعريف المؤسسات الناشئة في الجزائر وأهميتها في بناء الإقتصاد الوطني:

أولاً: مفهوم المؤسسات الناشئة بالجزائر

خلال السنوات الماضية ظل مفهوم المؤسسات الناشئة بالجزائر مبهم، وذلك راجع لغياب إطار قانوني صريح يوضح قواعد وشروط إنشاء هذا النوع من المؤسسات. إلا أنه ومؤخرا ظهر بعض التطورات التشريعية والتنظيمية التي نستطيع من خلالها تحديد مفهوم واضح نوعا ما لهذا النوع من المؤسسات بالجزائر، والتعريف الأولي الذي يمكن إعطاؤه لها هو التعريف الذي بلورته اللجنة الوطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة من خلال الشروط التي وضعتها للحصول على العلامة، والمذكورة أدناه:

الجول رقم 11: شروط الحصول على علامة مؤسسة ناشئة أو مشروع مبتكر في الجزائر

علامة مشروع مبتكر	علامة مؤسسة ناشئة
7. أن ينطوي المشروع على أحد أوجه الإبتكار	1. لا يتجاوز عمر المؤسسة ثماني (8) سنوات
8. أن يمتلك عناصر تثبت الإمكانيات الكبيرة للنمو الإقتصادي	2. أن يعتمد نموذج أعمالها على منتجات أو خدمات أو نموذج أعمال أو فكرة مبتكرة
9. أن يمتلك الفريق المكلف بالمشروع المؤهلات والخبرات العلمية أو التقنية	3. ألا يتجاوز رقم الأعمال السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية
10. أن يمتلك المشروع عند الاقتضاء كل وثيقة تثبت الملكية الفكرية أو جائزة أو مكافأة متحصل عليها	4. أن يكون رأسمالها مملوكا بنسبة 50% على الأقل من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار أو مؤسسات أخرى حاصلة على علامة مؤسسة ناشئة

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

5. أن تكون إمكانيات نمو المؤسسة كبيرة بما فيه الكفاية
6. ألا يتجاوز عدد العمال 250 عامل.

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 55، الصادر في 2020/09/21، ص ص 11-12.

فحسب الجدول فإن اللجنة الوطنية لمنح علامة " مؤسسة ناشئة " و " مشروع مبتكر " عرفت المصطلحين على أنه كل مؤسسة خاضعة للقانون الجزائري وتحترم المعايير المخصصة لكل مصطلح. من خلال هذه المعايير نلاحظ أن المشرع الجزائري يشترط الابتكار كمياري أساسي لمنح علامة مؤسسة ناشئة دون فرضه لوثيقة رسمية تعنى بملكية فكرية أو براءة اختراع تثبت ذلك الابتكار، واكتفى فقط بقرار اللجنة التنظيمية في إثبات وجوده. وأن الفرق بين المؤسسة الناشئة والمؤسسة العادية بالجزائر يرجع إلى كونها مبتكرة سواء كان هذا الابتكار محددًا قانونيًا أم لا. ولا يشترط أن يكون الابتكار في المنتج أو الخدمة في حد ذاتهما، يمكن أن يكون الابتكار في طريقة التسويق، أو في طريقة الانتاج، أو نموذج العمل. حسب تصريح نائبة وزير المؤسسات الناشئة فإنه يمكن تمنح علامة مؤسسة ناشئة للمؤسسات المبتكرة التي تقدم ابتكارًا موجودًا بالخارج لكنه جديد بالنسبة للسوق الجزائري. كما أنه لم يتم ذكر معيار التكنولوجيا ضمن معايير تصنيف المؤسسات الناشئة أو المشاريع المبتكرة، وهذا على خلاف ما هو معتمد في أغلب دول العالم. وعلى ذلك، لا نستطيع تحديد تعريف واضح وصريح للمؤسسة الناشئة بالجزائر إلا بعد التطرق إلى دراسة وصفية تحليلية لعينة الدراسة من المؤسسات الناشئة بالجزائر، والتي سنكتشفها في العناصر اللاحقة.

الفرق بين المؤسسة الناشئة والمشروع المبتكر هو أن المؤسسة الناشئة لها كيان جبائي، تمتلك سجل تجاري وبطاقة جبائية. أما المشروع المبتكر هو شخص أو مجموعة من الأشخاص يمتلكون فكرة مبتكرة في مراحل الدراسة أو التجربة أو يمتلكون براءة اختراع ولم تجسد بعد على شكل مؤسسة لها كيان جبائي وسجل تجاري.

ثانيا: أهمية المؤسسات الناشئة في بناء الإقتصاد الوطني:

الأهمية القصوى لهذه المؤسسات فتتجلى بعد إسقاطها كمعالج لتلك المشاكل والعراقيل التي يعاني منها الإقتصاد والمجتمع الجزائريين، وكمتمم للنقائص التي تحول دون تحقيق البلاد للنمو والتنمية الإقتصادييين المرجوين، وذلك من زاوية النظر التي تركز على الابتكار والتكنولوجيا اللذان أصبحا مؤخرًا

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

ركيزتين أساسيتين من ركائز بناء القوة التنافسية للدول. هنا تتجلى لنا الأهمية القصوى من تبني الجزائر لهذا القطاع المبني على الابتكار، خاصة بعد تذييلها للمراتب الأخيرة في مؤشرات الابتكار العالمية للسنوات الأخيرة، حيث احتلت البلاد المرتبة 121 من بين 131 دولة عبر العالم سنة 2020، وأعرب هذا المؤشر عن ضعف كبير في المخرجات الإبداعية كمؤشر فرعي من شأنه الرفع من مؤشر الابتكار بالبلد مثلما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم 12: أداء الجزائر في مؤشر المخرجات الإبداعية لمؤشر الابتكار العالمي لسنة 2020

الترتيب (131 دولة)	القيمة	المؤشر
115	14.1	الأصول غير الملموسة
109	10.8	• العلامة التجارية حسب الأصل/ مليار \$ من GDP
80	0.0	• قيمة العلامة التجارية العالمية/ % GDP
56	1.6	• التصميمات والنماذج الصناعية حسب المنشأ/ مليار \$ من GDP
111	41.3	• تكنولوجيا المعلومات والاتصال وإنشاء النموذج التنظيمي
125	1.1	سلع وخدمات إبداعية
105	0.0	• صادرات الخدمات الثقافية والإبداعية (% إجمالي التجارة)
101	0.4	• أفلام روائية وطنية
55	1.7	• سوق الترفيه والإعلام
97	0.3	• الطباعة والوسائط الأخرى (% التصنيع)
126	0.0	• صادرات السلع الإبداعية (% إجمالي التجارة)
101	6.5	الإبداع عبر الإنترنت
109	0.5	• نطاقات المستوى الأعلى العامة (TLPS)
115	0.1	• نطاقات المستوى الأعلى الخاص برمز البلد
96	29.3	• تعديلات ويكيبيديا
110	0.0	• إنشاء تطبيقات الهاتف المحمول/ مليار \$ من GDP
118	8.9	المؤشر الكلي

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على:

- WIPO, INSEAD, Cornell University, 2020, The Global Innovation Index 2020: Who Will Finance Innovation?, p216, available on : https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020.pdf, Accessed 13/02/2021

حيث يتضح من الجدول أن البلاد تعاني من ضعف كبير في مجال الابتكار، والذي يترجمه تدني عدد من مؤشرات الأصول الإبداعية غير الملموسة من العلامات التجارية والنماذج الصناعية والتنظيمية التي تدل على ضعف حجم الملكية الفكرية للنشاطات الابتكارية، ما أدى إلى ضعف في إنتاج وتصدير السلع والخدمات الإبداعية، خاصة تلك التي تنشط عبر الإنترنت. من هنا تتضح الضرورة القصوى لتبني قطاع المؤسسات الناشئة في دعم الابتكار بما يخدم القوة التنافسية للبلد في شتى المجالات، خاصة وأن هذا القطاع من شأنه استهداف جميع التخصصات. أما بشكل أكثر تحديدا فإن أهمية تبني هذا القطاع في الجزائر تتجلى من خلال دعمه لثلاثة جوانب أساسية:

1. الجانب الإقتصادي: حيث تعتبر المؤسسات الناشئة إحدى أهم السبل الفعالة في تحقيق

التطور الاقتصادي الجزائري على اختلاف أنواعها، وذلك لما تتمتع به من قدرة على تحقيق ما يلي:

- القضاء على التبعية للنفطية وذلك لاعتبار هذا القطاع أحد سبل تنويع مصادر الدخل المتاحة، على سبيل المثال يمكن أن تدر منصات التكنولوجيا الرقمية ثروات ضخمة لما تتمتع به من سهولة كبيرة في ولوج الأسواق العالمية، ففي حديثنا مع صاحب أحد المؤسسات الناشئة المختصة في مجال التجارة الإلكترونية أقر بتحقيق منصته لقيمة إجمالية للمنتجات المباعة "GMV"³⁴⁵ قدرها 10 مليون دج خلال 24 ساعة فقط مع تكلفة جذب عميل جديد "CAC"³⁴⁶ تقدر بـ 0.4 دج؛
- تطوير الجانب الإقتصادي في شتى المجالات، فوق الشكل رقم (32) تنشط المؤسسات الناشئة عينة الدراسة في أزيد من 06 مجالات إقتصادية، 53% منها فئة B2B (الشكل 31) ما يترجم الأهمية الكبيرة التي سيحظى بها القطاع الصناعي جراء الابتكارات المنبثقة من هذه المؤسسات؛
- تحسين الدخل والقضاء على البطالة التي تعاني منها البلاد، حيث تنمو هذه المؤسسات بسرعة وبنطاق أكبر ما يجعلها بحاجة دائمة إلى العمالة، حيث ساهمت المؤسسات الناشئة عينة الدراسة في خلق أزيد من 4.260 منصب عمل، 69% منها في القطاع التصنيع، و31% منها في قطاع خدمات الإنترنت؛

³⁴⁵ GMV : Gross Merchandise Value

³⁴⁶ CAC : Customer Acquisition Cost

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

- تحسين تدفق الاستثمارات بتنشيط المدخرات المحلية العائلية الجزائرية التي فاقت 4 مليون دج سنة 2016،³⁴⁷ وجذب الاستثمار الأجنبي، وتحقيق التوازن المطلوب في هيكل النشاط الإنتاجي والخدمات بما يدعم تخفيض الواردات وحتى الرفع من الصادرات؛
 - تنشيط البرامج التمويلية واستثمار المدخرات المحلية بالبلاد، حيث ونظرا لحاجتها التمويلية الكبيرة، غالبا ما تُطرح المؤسسات الناشئة للاكتتاب العام الأولي في سوق البورصة، والذي يعتبر في بعض الأحيان أحد أهم إجراءات تأسيسها، وأحد أهم سبل جمع التمويل أو الخروج، لتتحول بذلك إلى محرك للمدخرات الوطنية في العديد من المجالات الاستثمارية المتنوعة في الجزائر، والتي بلغت 65.1 % من الناتج المحلي الاجمالي سنة 2016؛³⁴⁸
 - جذب الابتكار وتحسين نوعية وجودة المنتجات الجزائرية والرقى بها للمنافسة العالمية؛
 - تقديم منتجات وخدمات مبتكرة وحلول للمشاكل التي تعاني منها للمؤسسات الكبرى بالجزائر؛
 - تنشيط قطاع الخدمات بالجزائر ما ينجر عنه إحداث التنوع والاستدامة في الاقتصاد، حيث انتشرت مؤخرا أنواع من المؤسسات الناشئة الناشطة في مجال الخدمات كالمؤسسة الناشئة " Fas taxi " الناشطة في مجال النقل، المؤسسة الناشئة "piassa" المختصة في خدمة توفير قطع غيار السيارات؛
 - المساعدة في القضاء أو التخفيف من حدة الأزمات الاقتصادية، سواء بتقديم ابتكارات تساعد على التخفيف من حدة الأزمات، أو تجنبها مستقبلا. على سبيل المثال، قامت مؤسسة "S.FIVE" الناشئة بابتكار خراطيم تعقيم عالية الجودة تزامنا مع أزمة كوفيد-19 الأخيرة، والتي تساهم في التعقيم الفعال والسريع للمساحات الكبرى كالقاعات والمساجد وأسطح البنايات، تعمل بالهندسة العكسية، تبلغ سعتها 10 آلاف لتر من هلام التعقيم، فيما يصل مداها ما بين 20 إلى 22 متر بقوة 10 حصان بخاري.
2. الجانب الاجتماعي:

³⁴⁷ عبد الكريم بوغزالة احمد، أحمد سلامي، 2017، الاصلاحات المصرفية ودورها في تعبئة مدخرات القطاع العائلي بالجزائر، دراسة قياسية اقتصادية للفترة 1990-2016، المجلة الجزائرية للدراسات المحاسبية والمالية، عدد04.

³⁴⁸ AFRICAN DEVELOPMENT BANK, 2016, INTERIM COUNTRY STRATEGY PAPER 2016-2018, available on : <https://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Project-and-Operations/Algeria - Interim Country Strategy Paper ICSP - People%20%80%99s democratic republic of Algeria - 2016-2018.pdf>, Accessed 15/05/2021.

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

المجتمع الجزائري بحاجة إلى الابتكارات والمزايا التي تقدمها المؤسسات الناشئة للتغلب على الكثير من المشاكل التي تحول دون تحقيق التنمية المستدامة كالبطالة، الفقر، الرقي بالمؤسسات الإجتماعية وتقديم حلول قابلة للتطبيق من أجل القضاء على المشاكل المتعلقة بالصحة والرفاه، وجذب الابتكار وتحسين مستوى المعيشة، وخلق الحياة الإجتماعية العادلة. وكمثال على تحسين قطاع الخدمات في المجال الصحي، تنشط المؤسسة الناشئة "Touri" في مجال تسهيل الحجوزات الطبية عبر كامل التراب الوطني، والمؤسسة الناشئة "Dawini" التي تربط بين المرضى والمختصين في الصحة والأطباء لتسهيل الحصول على فحوصات وخدمات صحية بالمنزل.

من جهة أخرى، يمكن للمؤسسات الناشئة الجزائرية تحقيق التنمية الشاملة في شتى المجالات، وفي كافة ربوع الوطن، حيث تنشط المؤسسات الناشئة في أزيد من 06 مجالات تتنوع بين الصناعة، و السياحة و النقل، والصحة وغيرها. كما تتوزع عبر كافة التراب الوطني مثلما يوضحه.

إضافة إلى ذلك، تتميز المؤسسات الناشئة، خاصة تلك المرتبطة بتطبيقات الانترنت بميزة سهولة الإنشاء مقارنة بالمؤسسات التقليدية الأخرى، وهذا الأمر يساهم كثيرا في الرفع من نسبة المقاولاتية النسوية الجزائرية بما يضمن تحسين المستوى المعيشي لهذه الفئة.

إضافة إلى ذلك، تتميز المؤسسات الناشئة بالمرونة في مواجهة تحديات العولمة والتغيرات السريعة، وتساهم في تقديم وظائف نوعية ذات دخل جيد، وبناء اقتصاد المعرفة لكون الابتكار القائمة عليه هذه المؤسسات هو أبرز أشكال هذا الاقتصاد المهم. مثال على ذلك المؤسسات الناشئة في مجال التعليم التي اكتسحت السوق الجزائري مؤخرا، والتي ساهمت في تفعيل تقنية التعليم عن بعد، خاصة خلال الأزمة الأخيرة التي فرضها وباء كوفيد-19، كمؤسسة "صناعي" الناشئة التي تختص في تقديم برامج دراسية مبتكرة في التكنولوجيا الحديثة لفئة الأطفال وحتى الكبار عن بعد. قامت المؤسسة بتكوين عدد من الأطفال في مجال الذكاء الاصطناعي، تطوير الأندرويد والتصميم ثلاثي الأبعاد، إضافة إلى برامج إنشاء التطبيقات والمواقع والألعاب عبر الانترنت.

3. الجانب البيئي: تساهم المؤسسات الناشئة في مواجهة التحديات البيئية التي تعاني منها الجزائر وخلق ذلك الابتكار المستدام الذي من شأنه المساهمة في انتهاج طرق جديدة لتحقيق التنمية الاقتصادية الاجتماعية للبلاد، وذلك بالرفع من احتمال زيادة الناتج المحلي الاجمالي المنبثق عن المؤسسات الناشئة الخضراء مثلما هو سار في الدول الأخرى، إضافة إلى تحقيق المزايا التالية:

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

- احترام البيئة من خلال تقديم خدمات ومنتجات صديقة للبيئة؛ خلق أسواق بيئية جديدة تركز على تقديم حلول للمشاكل البيئية القائمة، والوصول إلى الأسواق غير المستغلة، وكمثال على ذلك، وللتقليل من تلوث الجو، قامت المؤسسة الناشئة الجزائرية "BIT BATE" بإنشاء مبيدات حشرية عضوية صديقة للبيئة موجهة للاستعمال في المنازل والمكاتب والمستشفيات والمصانع، لا تخلف أي نفايات أو بقايا صلبة أو غازية مضرّة للبيئة، ولا تحتاج إلى الماء لإنتاجها. نالت شهادة اعتراف من طرف منظمة جونيف للعلوم والتكنولوجيا، وحصلت على براءة اختراع في الجزائر وعلى العديد من الجوائز في الفعاليات والمسابقات الوطنية والدولية.
 - إعادة تدوير النفايات بالشكل الذي يخلق القيمة المضافة ويحافظ على التلوث، كمثل على ذلك، قامت المؤسسة الناشئة الجزائرية "Yamy pet" باستغلال نفايات المطابخ المنزلية والمطاعم في إنتاج أغذية عضوية صحية للحيوانات بالتحديد القطط والكلاب.
 - تحقيق وفورات في التكاليف وإيجاد مصادر أخرى جديدة ومتنوعة للطاقات المتجددة، في هذا الصدد قام طلبة بجامعة المسيلة بإنشاء مؤسسة ناشئة تقوم بتجفيف الفواكه بالطاقة الشمسية دون فقدان تلك الفواكه لقيمتها الغذائية أو تعريضها للتلف، وذلك باستخدام لوح شمسي هجين يمنح كهرباء وحرارة في نفس الوقت تستعمل في عملية التجفيف؛
 - الانتقال نحو اقتصاد اخضر مستدام وتحسين إنتاجية الموظفين نتيجة لنظافة و أمان بيئة العمل؛
 - كسب الرأي العام من خلال المحافظة على صحة وسلامة المستهلك؛
 - المحافظة على الثروات الدائمة بالتوجه نحو إعادة استغلالها بطريقة فعالة ومستدامة، وكمثال على ذلك المؤسسة الناشئة الخضراء "Green Garbage" التي قدمت حولا لإعادة تدوير نفايات البلاستيك؛
 - التخفيف من حدة الكوارث الطبيعية، حيث أصبح إشراك التكنولوجيا الخضراء في إدارة المخاطر يحظى بقدر أكبر من الاهتمام والاعتراف، في السنوات الأخيرة مع المستثمرين وغيرهم من أصحاب المصلحة في قطاع الأعمال التجارية أو القطاع الخاص
- المطلب الثاني: خصائص المؤسسات الناشئة في الجزائر وعراقيل تطورها**
- أولا. خصائص أصحاب المؤسسات الناشئة بالجزائر**

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

يعرض الجدول رقم (13) تركيبة المؤسسات الناشئة حسب قطاع العمل، وتركيبه مؤسسي العينة حسب نفس القطاع. نركز في هذه النقطة على عينة رواد الأعمال مؤسسي القطاع الذين يعمل 10%. منهم فقط من في مجال التصنيع، بينما يتم توزيع الـ 90% المتبقية في مجال الخدمات التي تنتمي لنموذج الانترنت الجديد بين محتوى الوسائط المتعددة، أو البرمجيات، أو التطبيقات أو التجارة الالكترونية... إلخ، ورغم أن هذه الأنشطة قد تتطلب مهارات تقنية مختلفة إلا أننا قمنا بتجميعها في قطاع واحد. يرجع هذا القرار بشكل رئيسي إلى سببين. أولاً، تقودنا الاعتبارات الإحصائية إلى تقسيم العينة إلى ما لا يزيد عن فئتين. ثانياً، هذه الأنشطة تنتمي إلى نفس النموذج التكنولوجي الجديد والمختلف فيما يتعلق بنموذج الفئة الأخرى من المؤسسات.

الجدول رقم 13: تركيبة عينة الدراسة حسب قطاع العمل

النسبة%	عدد المؤسسين	النسبة%	عدد المؤسسات	القطاع
57.4	132	70.8	85	الإنترنت
42.6	98	29.2	35	التصنيع
100	230	100	120	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثة

أما عن الخصائص التي يتميز بها الرياديين عينة الدراسة فنوضحها بالترتيب فيما يلي:

1. الجنس:

الجدول رقم 14: توزيع عينة الدراسة حسب متغير الجنس

النسبة%	العدد	القطاع
83.3	100	ذكور
16.7	20	إناث
100	120	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثة

نلاحظ من الجدول أن الذكور المؤسسين لقطاع المؤسسات الناشئة سجلوا نسبة قيمتها 83.3% من العينة الكلية، والنسبة المتبقية المقدرة بـ 16.7% كانت إناث. بالنظر إلى هذا الفرق الكبير في النسب بين الجنسين، وإلى الجهود الأخيرة المبذولة من طرف الدولة لترقية المقاولاتية النسوية، نستنتج أن عزوف المرأة عن إنشاء مؤسسة والخوض في غمار ريادة الأعمال لا يزال متواصلاً.

2. السن (الفئة العمرية):

الجدول رقم 15: توزيع عينة الدراسة حسب متغير السن

قطاع الكلي		قطاع التصنيع		قطاع الإنترنت		السن
النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	
10	23	3.1	3	15.2	20	أقل من 20 سنة
43.5	100	30.6	30	53	70	من 20 إلى 29 سنة
35.2	81	41.8	41	30.3	40	من 30 إلى 39 سنة
9.1	21	19.4	19	1.5	2	من 40 إلى 49 سنة
2.2	5	5.1	5	0	/	فوق 50 سنة
100	230	100	98	100	132	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثة

يمثل الجدول توزيع الفئة العمرية لعينة الدراسة أثناء تأسيسهم لمؤسساتهم، أين يتضح أن المؤسسين في قطاع التصنيع أقدم عموماً من غيرهم من المؤسسين في قطاع الإنترنت، ونرجح ذلك إلى كون جمع رأس المال في البيئة عالية التقنية (التصنيع) أكثر صعوبة منه في باقي البيئات، وذلك راجع بالأساس إلى عدم تناسق المعلومات الشديد في هذا القطاع. بالتالي يمكن لخاصية النشاط أن تؤثر في الحواجز المالية والمعرفية للدخول إليه. تقودنا هذه النقطة إلى كون الاهتمام بقطاع المؤسسات الناشئة يجب أن يكون بدرجات متفاوتة، لعل أهمها تلك التي تنشط في التقنية العالية.

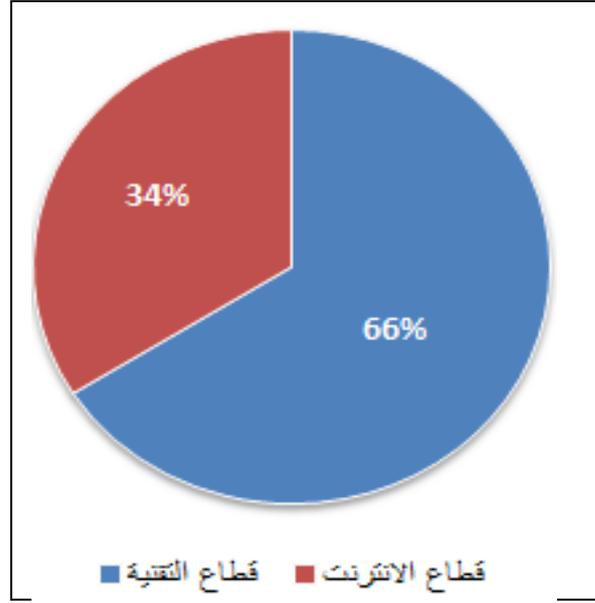
الجدول رقم 16: توزيع عينة الدراسة حسب متوسط العمر

القطاع	أقل عمر	المتوسط	أكبر عمر
الإنترنت	18	27	38
التصنيع	19	34	51
القطاع الكلي	18	30	51

المصدر: من إعداد الباحثة

يوضح الجدولين الخاصية العمرية لرواد المؤسسات الناشئة بالجزائر حسب القطاع. أولاً، أثناء تأسيس مؤسساتهم مثل المؤسسون القائمون على الإنترنت الفئة الأصغر سناً بمتوسط عمر 27 سنة، في حين أن رواد الأعمال في قطاع التصنيع هم الأكبر سناً بمتوسط عمر 34 سنة. بعض الملاحظات الأولية دفعتنا إلى تحليل نسبة رواد الأعمال الذين مولو مؤسساتهم بمالهم الخاص، وذلك حسب كل قطاع، وترجمة النتائج في الشكل (26).

الشكل رقم 26: توزيع عينة الدراسة التي مولت برأس المال الخاص حسب القطاع



المصدر: من إعداد الباحثة

دفعتنا الملاحظات كذلك لتحليل حجم العمال في المؤسسات المرتبطة بخدمات الإنترنت مقارنة بمثيلاتها في مجال التصنيع. وجدنا أن متوسط حجم العمال في مجال التصنيع ساوى 30 موظف مقارنة بـ 10 موظفين في قطاع الإنترنت. بالتالي، فإنشاء مؤسسة ناشئة في مجال التصنيع يحتاج إلى قدر أكبر من الموارد المالية، وبالنظر إلى أن المؤسسين في قطاع التصنيع هي أكثر فئة اعتمدت مالها الخاص في تمويل مشروعها، فإن ذلك يوحي بالوقت الأطول الذي يتطلبه إنشاء مؤسسة ناشئة في مجال التصنيع ويفسر سبب كون رواد الأعمال في قطاع التقنية أكبر سنا منهم في قطاع الإنترنت. ومع ذلك، يميل اعتقادنا إلى كون الفرق بين سن رواد الأعمال عبر القطاعات يعود إلى أكثر من ذلك. أحد الأسباب الوجيهة في ذلك هو مدى حداثة فكرة المشروع واستثنائيتها، وذلك لأن حواجز الدخول تقل عندما تكون الفكرة مبتكرة وجديدة تماما وتخرج عن الأنماط التكنولوجية السائدة بامتلاكها لنموذج عمل جديد قائم على قدرات ومهارات غير موجودة من قبل. فحاملوا هذه الأفكار غالبا ما يتمتعون بميزة معرفية أكثر. يقودنا هذا إلى الخوض في اعتبارات أخرى كالمستوى التعليمي لأصحاب المؤسسات الناشئة، وهدف الابتكار من وراء مؤسساتهم، وكون الفكرة المقدمة مبتكرة فعليا أو مقلدة من نماذج عالمية أخرى، إضافة إلى المهارات والكفاءات التي يتمتع بها أولئك الرواد، وهو ما سيتضح لنا لاحقا.

3. المستوى التعليمي وطبيعة ميدان الدراسة:

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

عموماً، يُعترف بعنصر التعليم كعامل مؤثر في أداء المؤسسات الناشئة بعد دخولها إلى السوق. يلقي الجدول (17) الضوء على مستوى التحصيل العلمي لأصحاب المؤسسات الناشئة عينة الدراسة، ويختص الجدول (18) في مستوى التخصص العلمي (طبيعة ميدان الدراسة) لهم

الجدول رقم 17: توزيع عينة الدراسة حسب مستوى التحصيل العلمي

القطاع الكلي		قطاع التصنيع		قطاع الإنترنت		التحصيل العلمي
النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	
10	23	3.1	3	15.1	20	ثانوي
37.4	86	36.7	36	37.9	50	ليسانس
42.2	97	44.9	44	40.1	53	ماستر
10.4	24	15.3	15	6.9	9	دكتوراه
100	230	100	98	100	132	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثة

الجدول رقم 18: توزيع عينة الدراسة حسب طبيعة ميدان الدراسة

القطاع الكلي		قطاع التصنيع		قطاع الإنترنت		ميدان الدراسة
النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	
39.1	90	21.4	21	52.3	69	علوم اقتصادية وإدارية
13.9	32	28.6	28	3	4	علوم الطبيعة
25.2	58	8.2	8	37.9	50	تكنولوجيا
18.3	42	37.8	37	3.8	5	علوم دقيقة
3.5	8	4	4	3	4	علوم إنسانية واجتماعية
100	230	100	98	100	132	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثة

بصفة عامة يوضح الجدول (17) أن نسبة كبيرة من أصحاب المؤسسات الناشئة تحمل شهادات جامعية عليا، تنقسم نسبيا بين 10.4% متحصلين على شهادة دكتوراه، و42.2% على شهادة ماستر، والـ 37.4% المتبقية على شهادة ليسانس. 10% متحصلين على شهادة ثانوية، وهم بصدد متابعة الدراسة ولم يتصلوا على شهادات جامعية بعد. يوضح الجدول (18) أن 39% من الشهادات الجامعية والعليا سجلت في ميدان العلوم الاقتصادية، و25% من الشهادات مرتبطة مباشرة بقطاعات التكنولوجيا بما فيها

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

تكنولوجيا المعلومات والاتصال، الهندسة الإلكترونية، هندسة الاتصالات وعلوم الكمبيوتر؛ و18.3% حصلت في فروع تقنية ودقيقة أخرى (كالهندسة والرياضيات والفيزياء والكيمياء والالكترونيك)، و13.9% حصلت في العلوم الطبيعية بما فيها العلوم الطبية، وأصغر نسبة حققت في مجالات العلوم الإجتماعية والإنسانية وقدرها 3.5%. أما بمقارنة القطاعين فيتضح لنا أن مستوى التحصيل العلمي لأصحاب المؤسسات الناشئة القائمة على التقنية أعلى بكثير من مستوى المؤسسين مجال الإنترنت، وأنهم غالباً ما يتمتعون بميزة معرفية مرتبطة بقطاع مؤسستهم الناشئة لكون نسبة أكبر منهم كان تحصيلهم الدراسي في ميادين التقنية، والتي قدرت بـ 37.8%.

4. الخبرات المهنية:

من أجل التعرف أكثر على خصائص أصحاب المؤسسات الناشئة في الجزائر، قمنا بتحديد التجارب العملية السابقة لهم وعرضها في الجدول رقم (19).

الجدول رقم 19: توزيع عينة الدراسة حسب متغير الوضعية المهنية قبل إنشاء المؤسسة

القطاع الكلي		قطاع التصنيع		قطاع الإنترنت		الوظيفة قبل إنشاء المؤسسة
النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	
9.5	22	8.2	8	10.6	14	طالب
16.1	37	13.3	13	18.2	24	عاطل عن العمل
50.9	117	47.9	47	53	70	موظف
23.5	54	30.6	30	18.2	24	عامل حر
100	230	100	98	100	132	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثة

يتضح لنا جليا من الجدول أن نسبة 25.6% من المؤسسين لا يمتلكون خبرات عمل سابقة، و50.9% منهم كانوا أو لا يزالون يعملون في إحدى الشركات أو المنظمات الأخرى. من بين هؤلاء، كان 29% منهم فقط يعملون في مجالات تكنولوجيا المعلومات والاتصال والقطاعات ذات الصلة: الإلكترونيات، وصناعة الكمبيوتر، والاتصالات، والبرمجيات، والأعمال التجارية الإلكترونية... إلخ. مما ساعدهم على كسب مهارات عملية مفيدة، و71% كانت لهم خبرات عملية في قطاعات أخرى خارجة عن المجالات السابقة الذكر. أثار اهتمامنا الجمع بين النتائج المتعلقة بسن رواد الاعمال أثناء

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

تأسيسهم لمؤسستهم الناشئة مع مستواهم التعليمي، وذلك ليتضح لنا متوسط مدة الخبرة قبل تأسيسهم لمؤسستهم الناشئة وتوضيح النتائج في الجدول (20).

الجدول رقم 20: توزيع متوسط عمر عينة الدراسة حسب المستوى الدراسي

المستوى الدراسي	الإنترنت	التصنيع	القطاع الكلي
ثانوي	19	22	21
ليسانس	28	32	30
ماستر	29	36	33
دكتوراه	32	44	38
المتوسط الكلي	27	34	30

المصدر: من إعداد الباحثة

بالنسبة للمؤسسات المختصة في التصنيع أو التقنية فإن متوسط عمر رواد أعمالها أثناء تأسيسهم لمؤسستهم كان 32 سنة لحاملي الشهادات العليا. وبما أن سن الخروج من الجامعة في الجزائر هو 25 سنة (شهادة ليسانس أو مهندس)؛ فإن أصحاب المؤسسات الناشئة في مجال التصنيع المتخزين من الجامعة احتاجوا من 7 إلى 19 سنة من الخبرات المهنية ليتمكنوا من دخول عالم المؤسسات الناشئة. أما فيما يخص أصحاب المشاريع في مجال الأنترنت فقد أثبتت الدراسة أنها أقصر بكثير، فبعد قيامنا بنفس العملية الحسابية وجدنا ان الخبرة المهنية لأصحاب المؤسسات الناشئة تطلبت منهم من 3 إلى 7 سنوات فقط بالنسبة للمؤسسين الحاصلين على شهادات جامعية.

5. الكفاءة الرقمية:

لا يجب التطرق إلى الخبرات المهنية دون التعرض إلى الكفاءة الرقمية، خاصة في قطاع المؤسسات الناشئة التي تنشط بقطاع الأنترنت، قمنا بتحديد الكفاءة الرقمية لعينة الدراسة بشكل عام دون تخصيص نوع القطاع، وذلك بالاعتماد على مجالات الكفاءة التي وضعتها المفوضية الأوروبية كإطار لتقييم الكفاءة الرقمية لأصحاب المؤسسات الناشئة بالجزائر، والنتائج المتحصل عليها تم إدراجها في الجدول التالي:

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

الجدول رقم 21: تقييم الكفاءة الرقمية لأصحاب المؤسسات الناشئة بالجزائر

نسبة توفرها (%)		الكفاءات المطلوبة لتحقيقها	الكفاءة الرقمية
35.6	42.5	التصفح والبحث وغريلة البيانات والمحتوى الرقمي	التحكم في المعلومات
	39.3	تقييم البيانات والمعلومات والمحتوى الرقمي	
	25	إدارة البيانات والمعلومات والمحتوى الرقمي	
22.3	29.3	التفاعل من خلال التقنيات الرقمية	التواصل والتعاون
	25.35	المشاركة من خلال التقنيات الرقمية	
	11	الإنخراط في المواطنة من خلال التقنيات الرقمية	
	30.35	التعاون من خلال التقنيات الرقمية	
	15.7	إدارة الهوية الرقمية	
24.8	32.2	إنشاء المحتوى الرقمي	إنشاء المحتوى الرقمي
	32.5	تطوير المحتوى الرقمي	
	17.5	دمج وإعادة صياغة المحتوى الرقمي	
	11	حقوق الطبع والتراخيص	
	31	البرمجة	
15.9	10	حماية الأجهزة	الحماية
	16	حماية البيانات الشخصية والخصوصية	
	9.3	حماية الصحة والرفاه	
	28.5	حماية البيئة	
17.6	33.2	حل المشاكل البسيطة وبحاجة إلى تحديث مهاراتي الرقمية	حل المشاكل الرقمية
	10	يمكنني حل معظم المشاكل، و مع ذلك أنا بحاجة إلى تحديث مهاراتي الرقمية	
	9.8	أبدع باستخدام التقنيات الرقمية في حل جميع المشاكل تقريبا، وأعمل على تحديث مهاراتي بشكل متكرر	

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على

European Commission, The European Digital Competence Framework for Citizens, European Union, 2016, Available on :

<file:///C:/Users/M%20D/Downloads/KE-02-15-657-EN-N.pdf>, Accessed :17/02/2021.

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

نلاحظ من الجدول أن الكفاءات المقترحة من المفوضية الأوروبية مجموعة في خمس مجالات، والأرقام التي تم تحقيقها من طرف المؤسسات الناشئة في هذه المجالات الخمس تترجم ضعف مستوى الكفاءة الرقمية التي تتميز بها هؤلاء المؤسسين. فحتى المستويين الأول والثاني من الكفاءة الرقمية بالتحكم في المعلومات والتواصل والتعاون، والتي يمكن تحصيلها من التعليم أو الحياة اليومية البسيطة لم يحقق فيها رواد الأعمال أرقاماً مقبولة. وكلما قمنا بالصعود تدريجياً عبر المستويات التي تحددها المجموعات الأخرى نجد أن الكفاءة فيها تقل، حيث حققت نسبة المؤسسات الناشئة التي تتمتع بكفاءة إنشاء المحتوى الرقمي 24.8%، ونسبة المؤسسات التي تتمتع بكفاءة الحماية 15.9%، أما المؤسسين الذين يتمتعون بكفاءة حل المشاكل التقنية فحققوا نسبة 17.9%، 33.2% هم مستخدمون أساسيون يمكنهم حل بعض المشكلات التقنية البسيطة، كإغلاق البرنامج، إعادة تشغيل الكمبيوتر، إعادة تثبيت أو تحديث البرنامج، والتحقق من اتصال الإنترنت. لكنهم مدركون أنهم بحاجة إلى تحديث مهاراتهم الرقمية، و10% مستخدمون مستقون بانتظام، والذين يتمتعون بقدرة على حل معظم المشاكل الشائعة عند استخدام التقنيات الرقمية، والقدرة على اختيار الأدوات التقنية التي تتناسب مع المشكلة الرقمية التي تعترضهم، ومع ذلك، هم مدركون تماماً لوجود ثغرات في كفاءاتهم ويعملون على سدها من خلال تحديثها باستمرار. أما المستخدمون الخبراء الذين يمكنهم حل جميع المشكلات الرقمية تقريباً، واختيار الأداة أو الجهاز أو التطبيق أو البرنامج أو الخدمة المناسبة لحل المشكلات، وعلى دراية بآخر التطورات التكنولوجية الجديدة، ويقومون بتحديث مهاراتهم الرقمية بشكل متكرر؛ فقد حققت نسبتهم 9.8% من المؤسسين الكليين.

بصفة عامة، يمكن القول أنه لا يكفي توفر المستويين الأولين من الكفاءة الرقمية لإنشاء مؤسسة ناشئة وتطويرها، بل يعتبر وجود كل من هذه المستويات الثلاثة الأخيرة مهماً أكثر، وهذا ما يثبت الضعف الكبير في الكفاءة الرقمية لمؤسسي قطاع المؤسسات الناشئة. أما فيما يخص الكفاءات الرقمية لرواد المؤسسات الناشئة حسب قطاعي الانترنت والتصنيع فيوضحها الجدول التالي:

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

الجدول رقم 22: الكفاءة الرقمية لأصحاب المؤسسات الناشئة بالجزائر حسب كل قطاع

نسبة توفرها (%)			الكفاءات الرقمية
القطاع الكلي	قطاع التصنيع	قطاع الإنترنت	
35.6	11.6	24	التحكم في المعلومات
22.3	8	14.3	التواصل والتعاون
24.8	6.4	18.4	إنشاء المحتوى
15.9	6.6	9.3	الحماية
17.6	2.6	15	حل المشاكل الرقمية
116.2	35.2	81	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثة

نلاحظ من الجدول أن الكفاءة الرقمية لأصحاب المؤسسات الناشئة في قطاع الإنترنت أكبر منها في قطاع التقنية، وهذا أمر بديهي لكون هذا القطاع يتطلب مهارات وكفاءات تكنولوجية عالية، لكن بالتدقيق في المستويات الخمس للكفاءة الرقمية نجد أنه حتى قطاع الإنترنت يعاني أصحابه من ضعف في مهاراتهم الرقمية وانحصرت مهارات نسبة كبيرة منه في المستويات الثلاثة الأولى.

6. التوجه الريادي:

توجهنا إلى قياس التوجه الريادي لرواد الأعمال الجزائريين منشئي المؤسسات الناشئة عينة الدراسة، وذلك تماشياً مع التيار الفكري الذي ينادي بأن التوجه الريادي هو المحدد الرئيسي للابتكار في المشاريع ونجاحها،³⁴⁹ ومن أجل جس نبض التوجه الريادي لأصحاب المؤسسات الناشئة في الجزائر ركزنا على العوامل التي دفعتهم لاعتماد العمل الحر وإنشاء مؤسساتهم الناشئة رغم ما تتميز به من مخاطر، من أجل ذلك، طُلب منهم اختيار واحد أو أكثر من أصل سبع (07) دوافع في تشكيل عمل حر.³⁵⁰ تركّز هذه الدوافع السبع على الإبتكار كعامل أساسي للتوجه الريادي، ثم تعتمد العامل النفسي من خلال

³⁴⁹ Henri Hakala, "Entrepreneurial and learning orientation: effects on growth and profitability in the software sector." Baltic Journal of Management (2013).

³⁵⁰ Sam Beattie. "Which entrepreneurial traits are the most critical in determining success." Otago Management Graduate Review 14.1 (2016): 13-20.

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

التركيز على الحاجة إلى تحقيق إنجاز، لأن الأفراد الذين يتمتعون بحاجة كبيرة في تحقيق إنجاز قادرون على متابعة أعمالهم، ثم نركز على استعدادهم لتحمل المخاطر، إضافة إلى ضم الدوافع المتعلقة باقتناص الفرص (الاستباقية) والكفاءة الذاتية كعاملين أساسيين لا غنى عنهما في تحديد التوجه الريادي للمؤسسين الناشئين. لأن اكتشاف فرصة ما قد ينتج عنه حل مبتكر، وهذا الابتكار يتحقق بعد تمتع رواد الأعمال بكفاءة ذاتية وقدرات كافية تخولهم لذلك، إضافة إلى أن تحمل المخاطر يكون من أجل تحقيق الربحية، لذا تم ضم عنصر الربحية كعامل أساسي آخر لتحديد التوجه الريادي. وكآخر نقطة، تم إضافة عنصر توجيه التعلم الذي يترجم نية اكتساب المؤسسين للمعارف الضرورية لدعم أنشطة ريادة الأعمال. النتائج حول دوافع اختيار المؤسسين الجزائريين لإنشاء مؤسسات الناشئة الخاصة يظهرها الشكل التالي.

الجدول رقم 23: قياس التوجه الريادي لأصحاب المؤسسات الناشئة الجزائرية

دوافع إنشاء مؤسسة ناشئة	قطاع الإنترنت (%)	قطاع التصنيع (%)	القطاع الكلي (%)
تحقيق الربح	33	29.5	62.5
الابتكار	14.9	24.3	39.2
الاستباقية	34	23	57
الكفاءة الذاتية	17	28	45
تحمل المخاطر	4.2	28.5	32.7
تحقيق إنجاز	30.5	32	62.5
توجيه التعلم	32.8	8.8	41.6
المجموع*	166.4	174.1	340.5

المصدر: من إعداد الباحثة

النتائج الموضحة في الجدول تبين أن الرغبة في تحقيق الأرباح هي العامل الأكثر أهمية في التوجه نحو العمل الحر لدى رواد الأعمال الجزائريين بنسبة 62.5 %، ماثله في الأهمية دافع تحقيق إنجاز بنفس النسبة، مما يشير إلى الدور المهم الذي من الممكن أن تلعبه الميولات النفسية لرواد الأعمال الجزائريين في نجاح ونمو مؤسساتهم الناشئة، وهو ما أكدته نتائج دراسة أجريت على 163 رائد

*سبب كون مجموع الإجابات مرتفع عن حجم العينة هو كون السؤال يحتمل أكثر من إجابة، الأمر الذي يجعل احتمال وضع أكثر من خيار وارد.

أعمال صيني، والتي وجدت أن الحاجة إلى النجاح أو تحقيق إنجاز هي السمة الأكثر تأثيراً على نمو المشروع وتوسعه.³⁵² يبدو كذلك أن دافع اقتناص فرصة (الاستباقية) والكفاءة الذاتية قد جذبا اهتمام المؤسسين الجزائريين كونها حققت 57% و45% من العوامل الدافعة إلى التأسيس على التوالي. كان من المفروض أن يحقق دافع الابتكار أهمية كبيرة نظراً للطبيعة الابتكارية المبنية عليها هذه المؤسسات، إلا أن نسبته لدى المؤسسين الناشئين الجزائريين أشارت إلى 39.2%. احتمال تحمل المخاطر كذلك سجل نسبة منخفضة قدرها 32.7%. عبرت نسبة كبيرة من رواد الأعمال الذين تم استجوابهم عن عدم استعدادهم لتحمل مخاطر الابتكار. اقترحوا أنه من الأجدر أن تكون لديك الشجاعة لاتخاذ القرارات والمضي قدماً لتحقيقها، إلا أن النظام الأيكولوجي للابتكار بالجزائر لا يشجع على تجربة أشياء جديدة.

بصفة عامة يمكن القول أن مؤسسي قطاع المؤسسات الناشئة بالجزائر يسعون إلى تحقيق الربح والنجاح الذاتي من خلال إقتناص فرص في السوق الجزائري. أي أن الابتكارات المقدمة من طرفهم ليست بابتكارات صريحة، بل هي عبارة عن سد لثغرة في السوق الجزائري بابتكارات مستنسخة من أفكار عالمية. ومع ذلك يصرح أولئك الرواد أنه رغم كفاءتهم الذاتية لتجريب تلك الابتكارات، إلا أنهم غير مستعدين لتحمل المخاطر المرتبطة بها.

أما عند إجراء مقارنة أولية بين قطاعي الانترنت والتصنيع نجد أن قطاع التصنيع يتمتع بتوجه ريادي أكبر من القطاع الآخر، وذلك لكونهم إستباقيين لاقتناص الفرص بتقديم ابتكارات جديدة في السوق الجزائري ويتميزون بروح المخاطرة. أما دافع توقع الربح المرتفع فيرتبط ببدء سوق خدمات المستندة إلى الإنترنت، حيث نلاحظ أنه ضمن فئة مؤسسي هذا القطاع تسجل الإمكانيات المتصورة لزيادة الدخل نسبة تصل إلى 63.2% (أعلى قيمة في عينتنا). وهذا يؤكد، مبدئياً على الأقل، أنه في بداية إنشاء مؤسسة ناشئة جديدة في قطاع الانترنت، فإن الثقة الزائدة والتسرع في الدخول يميزان سلوك رواد الأعمال. ولعل الربح هو ما يدفع بدخول رواد اعمال غير مؤهلين للمجال، ورغبتهم الكبيرة في إنشاء مؤسستهم الناشئة.

فيما يخص دافع توجيه التعلم، ورغم كونه نقطة واسعة البحث وتدخل فيها عدة إعتبارات كالمستوى التعليمي، مطابقة التخصص العلمي لتخصص المؤسسة، مدى قوة وتوفر المعلومات والمعطيات الضرورية حول القطاع، سياسات الدولة وغيرها من العوامل التي سنحقق فيها لاحقاً؛ إلا أن الدافع

³⁵² Don Y. Lee., and Eric WK Tsang. "The effects of entrepreneurial personality, background and network activities on venture growth." *Journal of management studies* 38.4 (2001): 583-602.

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

الشخصي للرواد حول هذا العنصر ينبثق من الفكر حول حاجتهم إليه. صرح ما يقدر بـ 41.6 % من الرواد عن دافعهم حول توجه تعلمهم (الجدول 23 السابق)، وعلى أهميته الكبرى في دفع نمو الأعمال المبتكرة. وفقا لهم، يمكن أن يؤدي ضعف هذا العنصر إلى تقييد الابتكار. وهم يعتقدون أن توجيه التعليم يمكن من اكتساب المعارف اللازمة للقيام بالأعمال، وفي كثير من الأحيان ما لمسنا خيبتهم الكبيرة من افتقار النظام البيئي لريادة الأعمال في الجزائر لهذا العامل المهم الذي يجب تطويره بعناية. وبالنظر إلى كون نسبة معتبرة من المؤسسات لم تلجأ إلى مختلف هياكل الدعم والتوجيه المنتشرة عبر البلاد كونها أهم مصادر التعلم المرتكز على القطاع تؤكد ذلك. هذا الأمر دفعنا نحو البحث والتحليل في سبب عدم لجوء أصحاب تلك المؤسسات إلى تلك الهياكل، والذين قدر عددهم بـ 70 مؤسس (ممثل واحد لكل مؤسسة) بنسبة كلية تقدر بـ 58.3 %، وتدوين النتائج في الجدول التالي:

الجدول رقم 24: توزيع المؤسسات عينة الدراسة تبعا لسبب عدم اللجوء إلى آليات الدعم والتمويل

النسبة	العدد	سبب عدم اللجوء إلى آليات الدعم والتمويل
60	15	البعد الجغرافي للهيكل عن مقر إقامتي
8	2	لا أرى نفسي بحاجة للخدمات التي تقدمها الهياكل
32	8	لا أرى في الخدمات التي تقدمها الهياكل فائدة تعود بالنفع على مؤسستي
35.7	25	إجمالي المجيبين بإيجاب
64.3	45	إجمالي عدم المجيبين بإيجاب
100	70	المجموع الكلي

المصدر: من إعداد الباحثة

يتضح من الجدول أن أكبر سبب وراء عدم لجوء رواد المؤسسات الناشئة إلى هياكل الدعم هو البعد الجغرافي للهيكل عن مقر إقامتهم بنسبة مئوية بلغت (21.4%)، أي بنسبة 60% من المجيبين بإيجاب، يليه الاعتقاد بعدم كفاءة الخدمات التي تقدمها هذه الهياكل بنسبة بلغت (2.85%) ما يعادل 8% من المجيبين بإيجاب، ثم الاعتقاد بعدم حاجتهم للخدمات المقدمة من طرفها بنسبة (11.4%) أي ما يعادل 35.7% من المجيبين بإيجاب.

يمكن القول أن الهدف وراء الإجراءات والإصلاحات المتبعة من طرف الدولة لدعم إنشاء وتطوير الهياكل الممولة والداعمة لقطاع المؤسسات الناشئة لم يرقى للمستوى المطلوب، فكما وضحت أرقام

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

الدراسة، لم تلجأ 58.3% من المؤسسات الناشئة إلى هذه الهياكل، ولم يستفيدوا من التكوينات والتدريبات التي تقدمها، كما يمكن أن نترجم لنا نتائج الجدول قوة توجيه التعلم للفئة عينة الدراسة، فكون نسبة قليلة من الرواد صرحوا بعدم حاجتهم للخدمات التي تقدمها الهياكل يعبر عن حاجة نسبة كبيرة منهم لتلك الخدمات، ما يثبت قوة دافع توجه التعلم لدى أولئك الرواد. والذي يحد منه البعد الجغرافي لهذه الهياكل وضعف الإيمان بكفاءة الخدمات التي تقدمها. هذا الإثبات يؤكد تصريح 32.6% من رواد الاعمال عينة الدراسة عن نيتهم في مواصلة الدراسة رغم تأسيسهم لمؤسساتهم وإعداد تخصصات أخرى، أو إكمال دراساتهم مستقبلاً، وكانت الدراسات المزمع تحضيرها مستقبلاً في تخصص تكنولوجيا المعلومات والاتصال وتخصص إعلام آلي وتخصص إقتصاد وعلوم إدارية، وهي التخصصات المطلوبة بشدة أثناء تأسيس المؤسسة الناشئة، نسبة الرواد الذين صرحوا بنيتهم في إعداد تخصصات أخرى تقبلها نسبة متقاربة من المؤسسات التي لا يتطابق نوعها مع التخصص الدراسي لمؤسسيها (خاصة المرتبطة بتطبيقات الانترنت منها)، وكلها معايير تدلّ على نية رواد الاعمال في تحصيل أكبر قدر من المعارف، ما يترجم التوجه التعليمي لهم.

تدفعتنا النتائج السابقة حول إيمان رواد الأعمال بعدم كفاءة آليات الدعم والتمويل المنتشرة عبر البلاد نحو البحث عن سبب تلك القناعة. يقودنا ذلك إلى البحث في إعتبارين أساسيين: الأول حول ما يشاع عن تلك الهياكل من كدم كفاءة من طرف الرواد الذين سبق وأن لجؤوا إليها (سنبحث لاحقاً في هذا الأمر)، والثاني هو احتمال لجوء الرواد إليها بدوافع أخرى أكبر من دافع التعلم وتحصيل الكفاءات والمهارات اللازمة، ولهذا السبب استجواب رواد الأعمال الذين سبق وأن لجؤوا إلى تلك الهياكل، والذين قدر عددهم بـ 50 مؤسس بنسبة كلية تقدر بـ 41.6% عن الدافع وراء ذلك، وتسجيل النتائج في الجدول التالي:

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

الجدول رقم 25: توزيع عينة الدراسة تبعاً لسبب اللجوء إلى آليات الدعم والتمويل

النسبة	العدد	سبب اللجوء إلى آليات الدعم والتمويل
80	28	الحصول على التمويل اللازم لتطوير المشروع
14.3	5	الحصول على المعارف والمهارات اللازمة لتطوير المشروع
5.41	2	الحصول على مزايا أخرى
70	35	إجمالي المجيبين بإيجاب
30	15	إجمالي عدم المجيبين بإيجاب
100	50	المجموع الكلي

المصدر: من إعداد الباحثة

نلاحظ من خلال الجدول أن أكبر نسبة تتعلق بسبب اللجوء إلى هياكل الدعم والتمويل هو الحاجة إلى التمويل بقيمة قدرت بـ 56% من عينة الدراسة، أي بنسبة 80% من المجيبين بإيجاب، تلتها الحاجة إلى المعارف والمهارات بنسبة 10% (14.3% من المجيبين بإيجاب)، ثم الحصول على مختلف المزايا الأخرى بنسبة 4% (5.41% من المجيبين بإيجاب). هذه النتائج تؤكد أنه رغم الحاجة الكبيرة لتوجيه التعلم الذي أسفرت عنه المعطيات السابقة؛ إلا أن الحاجة الماسة إلى الحصول على التمويل تفوق ذلك، ويمكن لذلك مبدئياً أن يترجم كون التمويل من أكبر العراقيل التي تواجه المؤسسات الناشئة، تليها نقص مصادر المعرفة، والمهارات اللازمة لتطوير المؤسسة.

تسلط النتائج الموضحة سابقاً الضوء على وجود خصائص معينة تميز أصحاب المؤسسات الناشئة الجزائرية، وتم التأكيد على وجود نوعين متعارضين من رواد الأعمال، النوع الأول يضم مؤسسي شركات تصنيع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات الذين يتميزون بكونهم أكبر سناً وأكثر تعليماً (على الأقل فيما يتعلق بالتعليم الفني) ولديهم خبرة مهنية أكبر في قطاعات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، ويتمتع نشاطهم بجواز دخول كبيرة. والنوع الثاني يتمثل في الأفراد الذين يقررون إطلاق مؤسسة عبر الإنترنت، هم أصغر سناً وأقل تعليماً وغالباً ما يكونون في أول تجربة مهنية لهم؛ إن كانت لديهم خبرة عمل سابقة، فعادة ما يكون ذلك في مجالات ليس لها صلة بمؤسستهم. يفتقرون إلى الكفاءة الإدارية والفنية، وعادة ما يتمتعون بجواز دخول أقل وتوقعات توسعية كبيرة مقارنة بمثيلاتها في التكنولوجيا العالية. لكن ما

نتوقعه على المدى الطويل هو الغلبة الناتجة عن المنافسة، والتي سينجر عنها خروج المؤسسات الناشئة الاقل كفاءة.

تسمح هذه النتائج ببعض التفسيرات المتداخلة والمتكاملة والتي تعطينا أدلة من الممكن أن يكون لها تأثيرا في السياسات المستقبلية. فرغم ما يمكن أن تقدمه المؤسسات الناشئة القائمة على التصنيع في سواء في مجال التكنولوجيا أو مجالات أخرى من امتصاص للبطالة وتحقيق النمو الاقتصادي مقارنة بمثيلاتها في مجال الانترنت؛ إلا أن التطور التكنولوجي المتسارع سرعان ما يجعل من المعارف والمهارات والأفكار القائمة على تحقيقها مؤسسات هذا القطاع قديمة، وهذا الأمر يفرضه أيضا النماذج التكنولوجية القائمة على الانترنت المبنية على أفكار ونماذج أعمال وطرق تفكير خارجة عن العادة، خاصة إذا قوبلت هذه الافكار بسوق خدمات انترنت لا يزال في مهده مثلما هو الحال في الجزائر. بصفة عامة أثبتت النتائج تأخر قطاع المؤسسات الناشئة في الظهور، ويرجح ذلك مبدئيا إلى ضعف الروح الريادية الضعيفة التي يتميز بها مؤسسيه، فأكثر من 32% من أصحاب المؤسسات الناشئة الجزائريين ليسو على استعداد لتحمل روح المخاطرة والخوض في معركة إنشائهم لنماذج أعمالهم المبتكرة مثلما يوضحه الشكل (23)؛ وما زاد الطين بلة هو برامج التعليم الطويلة بالجزائر، والتي تؤدي إلى الرفع من متوسط مدة الخبرة التي يحتاجونها قبل تأسيس مشروعهم الخاص وتؤثر سلبا على ميل أولئك الرواد نحو التأسيس لكون احتمال تحملهم للمخاطر يقل مع التقدم في السن، ما سيعود بالسلب على تطوير القطاع في البلاد. البحث أيضا في قوة التوجه الريادي لأصحاب المؤسسات الناشئة منحتنا رؤية مبدئية حول ما يعانيه القطاع من عراقيل من جهة، وحول مدى كفاءة الاجراءات المتبعة من طرف الدولة لتنشيط هياكل الدعم التي من شأنها التخفيف من تلك العراقيل من جهة أخرى. إضافة إلى ذلك، أثبتت النتائج السابقة أن التأخر في تأسيس القطاع (إضافة إلى ما تم ذكره سابقا) يرجع إلى دائرة أوسع من الخصائص والعوامل الأخرى، سنحاول البحث فيها في لاحقا.

ثانيا. خصائص المؤسسات الناشئة الجزائرية ومحركات الابتكار القائمة عليه:

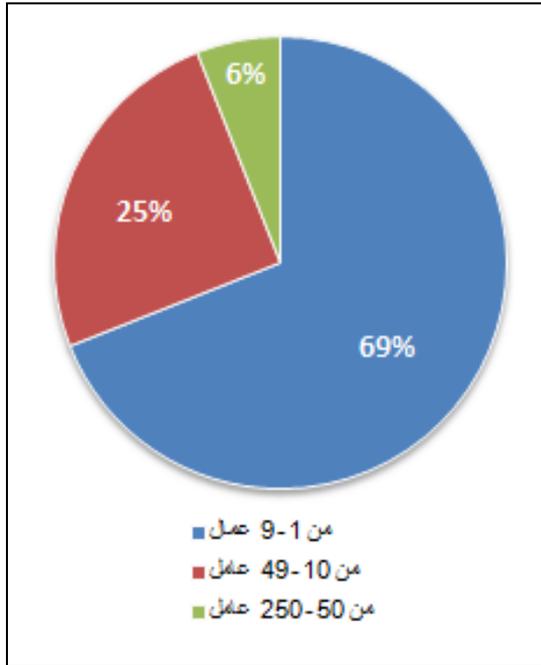
1. خصائص المؤسسات الناشئة الجزائرية:

بحثنا في النقاط السابقة عن خصائص أصحاب المؤسسات الناشئة في الجزائر، وعن الدوافع الشخصية وراء إنشائهم لمؤسساتهم الناشئة، في هذا العنصر سنركز على الخصائص التي تتميز بها هذه المؤسسات، والتي نوضحها واحدة تلو الأخرى من خلال الأشكال والجداول التالية:

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

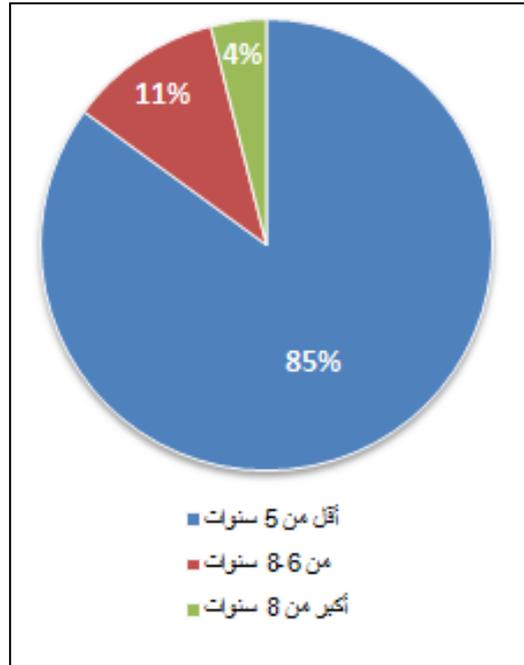
شكل رقم 28: توزيع عينة الدراسة حسب

عدد العمال



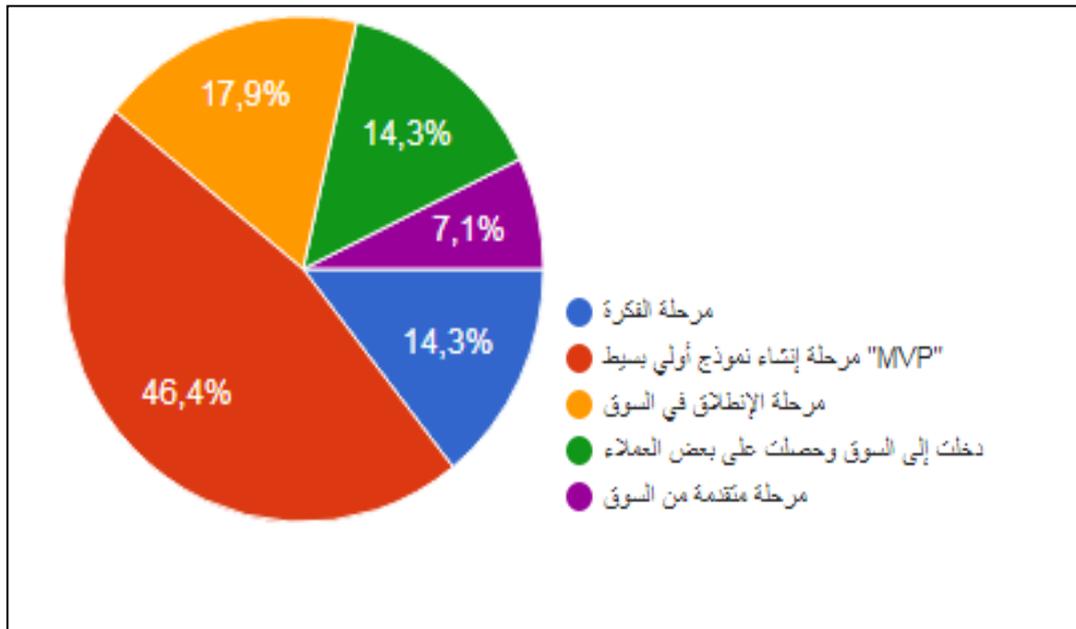
شكل رقم 27: توزيع عينة الدراسة حسب

سنة الإنشاء



المصدر: من إعداد الباحثة

شكل رقم 29: توزيع المؤسسات الناشئة عينة الدراسة حسب مرحلة حياتها

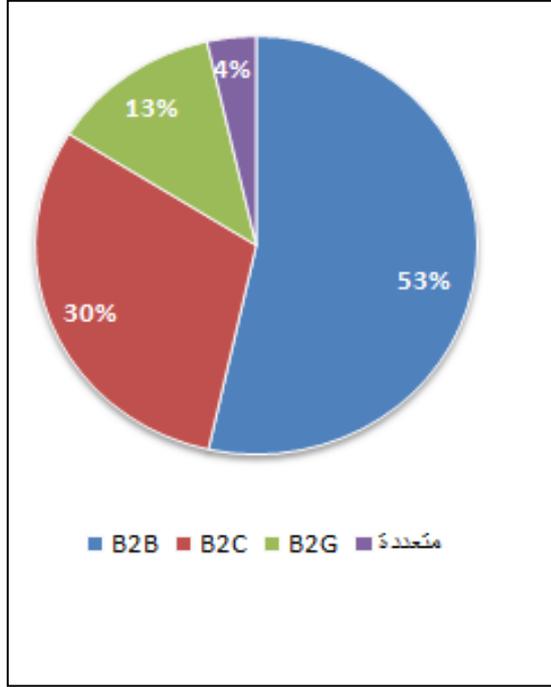


المصدر: من إعداد الباحثة

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

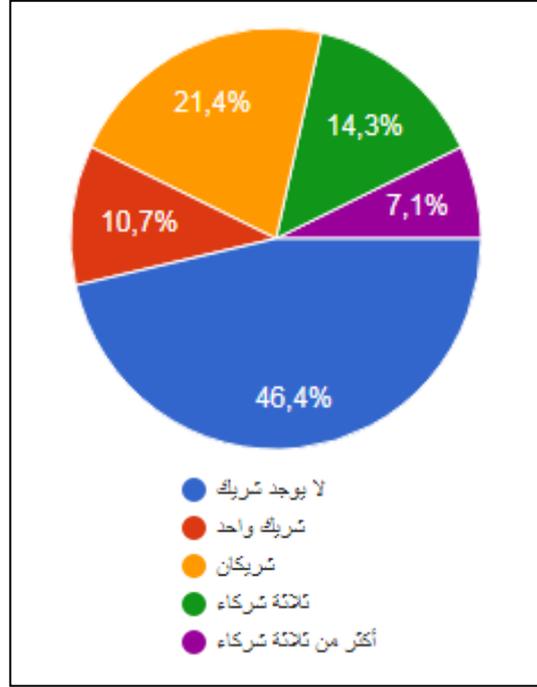
شكل رقم 31: توزيع عينة الدراسة حسب

الزبون المستهدف



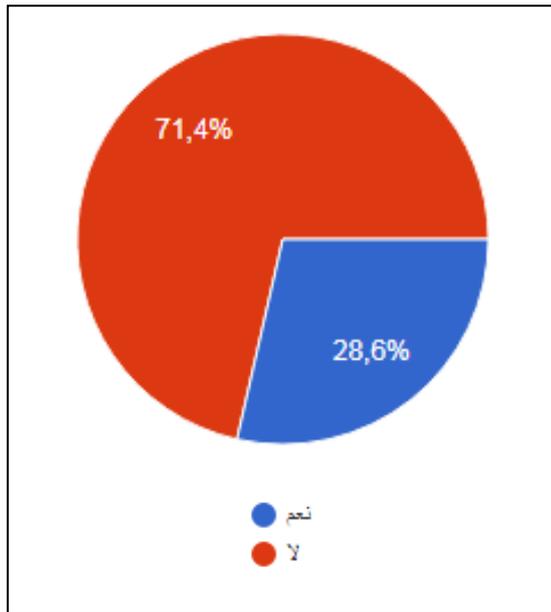
شكل رقم 30: توزيع عينة الدراسة حسب

عدد الشركاء



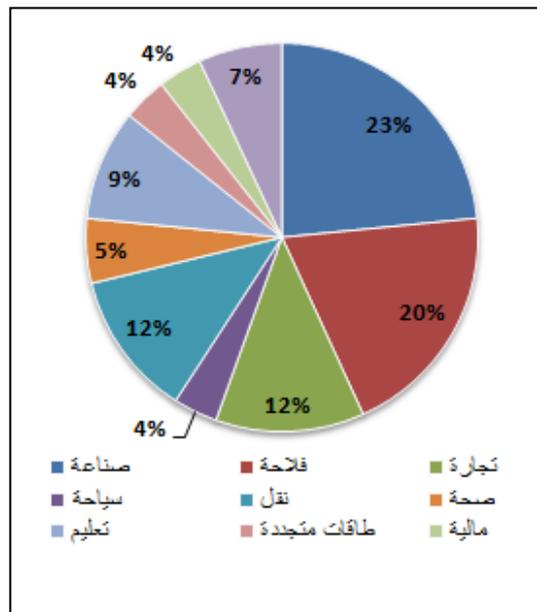
شكل رقم 33: توزيع عينة الدراسة حسب

امتلاك ملكية فكرية/ براءة إتراع



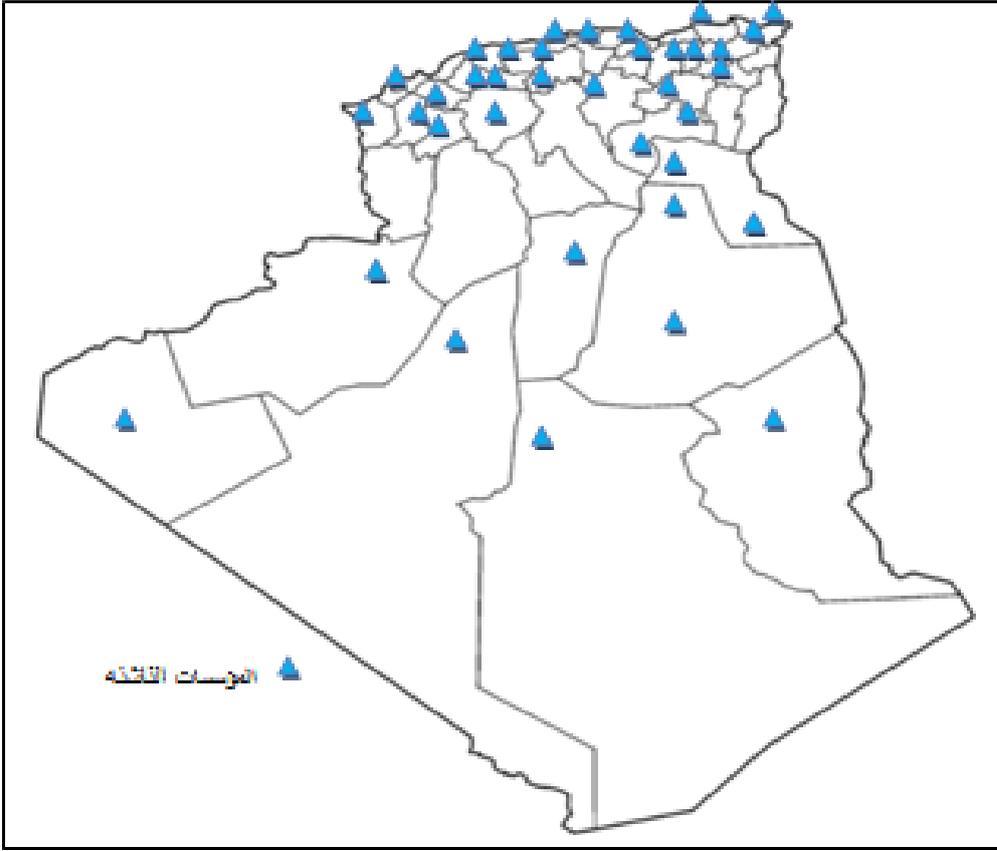
شكل رقم 32: توزيع عينة الدراسة حسب

مجال التخصص



المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نتائج الاستبيان

شكل رقم 34: توزيع عينة الدراسة حسب الموقع الجغرافي



المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نتائج الاستبيان

القراءة السريعة للأشكال السابقة توحى أن قطاع المؤسسات الناشئة في الجزائر حديث النشأة، 85% من مؤسساته يقل عمرها عن 5 سنوات. لا تزال أغليبتها في المراحل المبكرة من دورة حياتها، أين لا تزال 14.3% منها في مرحلة الفكرة، 46.4% منها في مرحلة النموذج الأولي البسيط، 17.9% في مرحلة الانطلاق، أما 21.4% المتبقية فتمكنت من دخول السوق أو عبرت مراحل متقدمة منه. نلاحظ كذلك أن النسبة الأكبر من هذه المؤسسات تمتلك عددا من العمال يتراوح من 01 إلى 09 عمال، والنسبة الأكبر كذلك لا تقوم على شراكة. إضافة إلى ذلك، تتوزع هذه المؤسسات عبر 37 ولاية من الوطن، وتستهدف أكبر نسبة منها الزبون مباشرة (B2C) بنسبة قدرها 53%، أما البقية فتستهدف الفئتين (B2B) و (B2G) بنسبتي 30% و 13% على التوالي.

بالنظر كذلك إلى شكل توزيع المؤسسات الناشئة حسب مجال التخصص نلاحظ أن الأخيرة قد غطت مختلف القطاعات الاقتصادية بنشاطها فيما يزيد عن 06 مجال كان لقطاع الصناعة الحصة الأكبر بنسبة 23%، تلاه قطاع الفلاحة بنسبة قدرها 20%، ثم قطاعي التجارة والنقل بنسبة 12%

لكل قطاع، وتوزعت النسبة المتبقية بين مختلف القطاعات الأخرى. تجدر الإشارة أن نسبة قدرها 83% من المؤسسات عينة الدراسة تحصلت على علامة مؤسسة ناشئة أو علامة مشروع مبتكر، أما 27% البقية فلم تحصل على العلامتين وشملت فئتين أساسيتين، فئة تقدمت للحصول على أحد العلامتين ولم تتل ذلك بعد، وفئة متقدمة في السوق ولا ترى نفسها بحاجة إلى هذا الإجراء التنظيمي. أما بخصوص الملكية الفكرية أو براءة الإختراع فنسبة المؤسسات الناشئة عينة الدراسة التي تحصلت على إحدهما فقدرت بـ 28.6% فقط، في حين تنشط البقية دون ذلك.

2. محركات الابتكار القائمة عليه المؤسسات الناشئة الجزائرية

في تحليلنا لمحركات الابتكار القائمة عليه المؤسسات الناشئة الجزائرية استعنا في بـ "دليل أوسلو"³⁵³ الذي ساعدتنا الإرشادات الواردة فيه على تحديد المفاهيم الأساسية للابتكار المنبثق من هذه المؤسسات، وتحديد الفرق بينه وبين المفاهيم الأخرى كالإبداع والتطوير. في هذا الدليل تم تعريف الابتكار على أنه منتج أو عملية جديدة أو مُحسنة (أو مزيج بينهما) تختلف اختلافاً كبيراً عن الوحدة السابقة التي تم إتاحتها للمستخدمين المحتملين (المنتج) أو تم وضعها في الخدمة بواسطة الوحدة (العملية).³⁵⁴ وباستخدام التعريف للمصطلح العام "وحدة" لوصف الفاعل للابتكار؛ فإنه يمكن ان نعتبر التعريف مناسب لقياس الابتكار المطور من طرف أصحاب المؤسسات الناشئة.

اعتبر الدليل أن كل مؤسسة تقدم فكرة جديدة في سوقها الذي تنشط فيه هي مؤسسة مبتكرة، وبما أن سوق قطاع المؤسسات الناشئة بصفة عامة لا يقتصر على السوق المحلي فقط، فإن ذلك تطلب منا البحث في نقطتين مهمتين، الأولى تمحورت حول البحث في حداثة الفكرة المقدمة من طرف المؤسسات الناشئة، والثانية حول الهدف السوقي من فكرتهم. من أجل ذلك ضممنا في استجواباتنا للمؤسسين أسئلة حول كيفية توصلهم إلى فكرة عملهم وما الذي دفعهم للإنتلاق. كان الهدف الأساسي من ذلك هو الحصول على صورة عامة عن كيفية بناء هذه المؤسسات بالجزائر ومن أين بدأت سلسلة الابتكار

³⁵³ "دليل أوسلو" هو عبارة دليل مرجعي دولي لجمع واستخدام البيانات المتعلقة بالابتكار. منبثق عن لمنظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (OECD)، والذي يساعد في قياس الابتكار في القطاعات الاقتصادية المختلفة بشتى أنواعها. نُشر الدليل لأول مرة عام 1992، وله أربعة إصدارات، آخرها كان سنة 2018، وفيه تم تحديث الدليل ليأخذ في الاعتبار مجموعة واسعة من الظواهر المتعلقة بالابتكار بالإضافة إلى الخبرة المكتسبة من الجولات الأخيرة لاستطلاعات الابتكار في بلدان منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية والاقتصادات والمنظمات الشريكة.

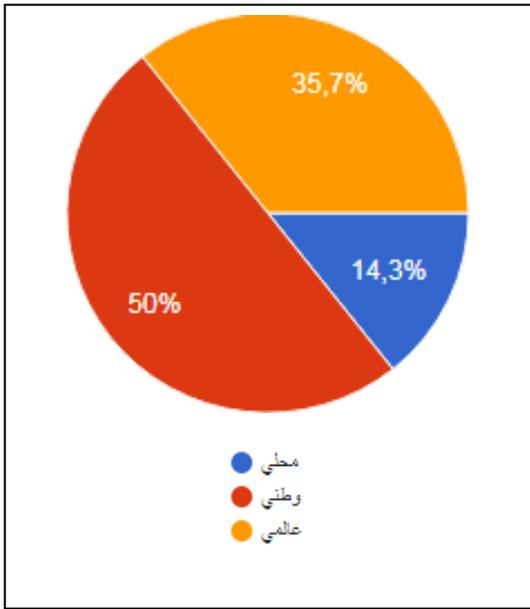
³⁵⁴ OECD/Eurostat (2018), *Oslo Manual 2018: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation, 4th Edition*, The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities, OECD

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

بأكملها. قمنا بتصميم أسئلة استطلاع الابتكار بشكل يغيب فيه تماما استخدام مصطلح "الابتكار"، وذلك لتجنب التعارض بين التعريف الرسمي للابتكار وكل مستجيب، استعنا بنتائج البندين (ب) و(هـ) الموضحين في الجدول رقم (36) الذي سيتم عرضه في عناصر لاحقة، واعتبرنا منتج (خدمة) المؤسسة ابتكارًا إذا كان يختلف اختلافاً كبيراً عن المنتجات المتاحة في أسواقها³⁵⁵، ضمنا في استطلاعنا أيضا سؤالاً حول نطاق السوق المستهدفة، والنتائج المتحصل عليها موضحة في الشكلين التاليين:

الشكل 36: أهداف الابتكار في المؤسسات الناشئة

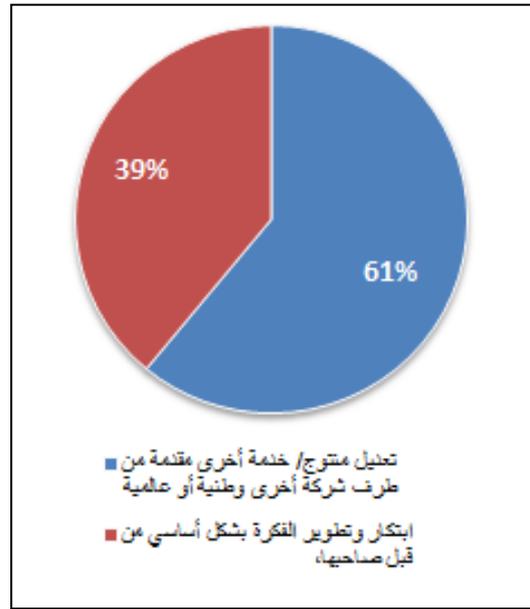
الجزائرية حسب نطاق السوق



المصدر: من إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج الاستبيان

الشكل 35: تصنيف المؤسسات الناشئة

الجزائرية حسب حداثة الفكرة



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الجدول رقم (36)

بشكل عام، ومثلما يوضحه الرسم البياني، فإن غالبية المؤسسات الناشئة بالجزائر استلهمت أفكارها من النماذج الأخرى المستكشفة عالمياً. رأى المؤسسون أن هناك حاجة ماسة إلى تقديم خدمات مماثلة في دولة الجزائر (ثغرة في السوق الجزائري تمثل لهم فرصة يجب استغلالها)، خاصة في ظل غياب مثل هذا النوع من المؤسسات في المنطقة. وفقاً لبعض المستجيبين فإن حاجة السوق دفعتهم نحو تقديم حلول لمشاكل معينة، أو استلهموا أفكارهم من البلدان الأخرى، وقليلة جداً هي نسبة المؤسسات التي تم

³⁵⁵ تطلب منا الأمر ان نكون على اطلاع على سوق المؤسسات الناشئة بالجزائر، وذلك من اجل تأكيد نتائج الاستطلاع، خاصة وأن هناك عدد من المؤسسين الذين أنكرو تشابه نشاطهم لنشاط مؤسسات أخرى سبقتهم في السوق، أو تناقض أجوبة بعض المؤسسين الشركاء. وسبب ذلك يرجع بالأساس لضعف نشاط الملكية الفكرية بالجزائر مثلما سنرى لاحقاً.

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

إطلاقها لاحتلال سوق عالمية بفكرة إبداعية جديدة تماما. من وجهة نظر الحداثة والتأثير، فإن غالبية أنواع الابتكار إما جديدة للشركة التي تعمل فيها المؤسسة الناشئة، أو جديدة في السوق. لم يذكر أي من المستجيبين أن ابتكاراتهم ستكون جديدة على العالم. الخاصية المنبثقة هنا أن المؤسسات الناشئة الجزائرية مبتكرة في السوق الجزائري فقط.

إذن، قليلون جدا من أصحاب المؤسسات الناشئة الجزائرية من أبدو أهداف أكثر طموحا وراء ابتكاراتهم كتدويل علامتهم التجارية والتوسع في الأسواق العالمية. كنا نرجح أن يكون دافع المؤسسين نحو تحقيق الإنجاز وهو أحد الأمور التي تبرز انحصار أصحاب المؤسسات الناشئة في السوق المحلي فقط، لأن وجود الحاجة إلى الإنجاز يدفع رواد الأعمال إلى توسيع نطاق مشاريعهم إلى أبعد من أسواقهم الأصلية، إلا أن النتائج السابقة المتعلقة بهذا الأمر (الجدول 23) تقول عكس ذلك، وبالتالي يمكن أن يكون السبب وراء عدم توسع المؤسسات الناشئة نحو الأسواق العالمية راجع إلى عوامل أخرى مرتبطة بالنظام الأيكولوجي السائد بالبلد، أو بعض العراقيل التي تحول دون ذلك، وهذا ما سنكتشفه لاحقا.

ثالثا. عراقيل تطور المؤسسات الناشئة بالجزائر:

ببحثنا عن أسباب انحصار معظم أصحاب المؤسسات الناشئة في السوق الداخلية، ذكر الأشخاص الذين تم استجوابهم عددًا كبيرًا من العوامل التي تمنع ذلك، إلى حد ما، أنشطة التطوير والابتكار الخاصة بهم (الشكل 13). كانت العوائق الداخلية الرئيسية للابتكار هي العقلية ونقص القوى العاملة المؤهلة وانعدام الثقة بين رواد الأعمال. أما العوامل الخارجية الرئيسية التي تمنع ممارسات الابتكار هي نقص فرص التواصل لرواد الأعمال والمستثمرين، واستجابة العملاء للابتكار، وعدم وجود سياسة عامة مناسبة لحقوق الملكية الفكرية، ونقص الدعم الحكومي للابتكار، والسوق والاقتصاد غير المستقرتين، والبنية التحتية العامة أخيرا نقص مصادر التمويل المناسبة. هذه العراقيل وأخرى نوضحها بشكل من التفصيل في الشكل التالي:

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

الجدول رقم 26: عراقيل تطور قطاع المؤسسات الناشئة بالجزائر

النسبة (%)	العراقيل الفرعية	العراقيل الأساسية
52.9	63.1	العراقيل المتعلقة بالتمويل
	56.2	
	39.4	
30.5	30.8	العراقيل المتعلقة برأس المال الإجتماعي
	11.9	
	48.8	
38	30.8	العراقيل المتعلقة بالمهارات الإدارية
	45	
	38.2	
40	27	العراقيل المتعلقة بالمهارات الشخصية
	37	
	56	
40.6	38.5	نقص اليد العاملة
	42.8	
28.7	38.5	ضعف البنية التحتية والوسائل اللوجيستية
	21.4	
	42.9	
	11.9	
20.5	19.2	غياب العمل الجماعي
	19.2	
	23.1	
34	18.8	عراقيل متعلقة بالسوق والنظام الايكولوجي
	32.1	
	34.9	

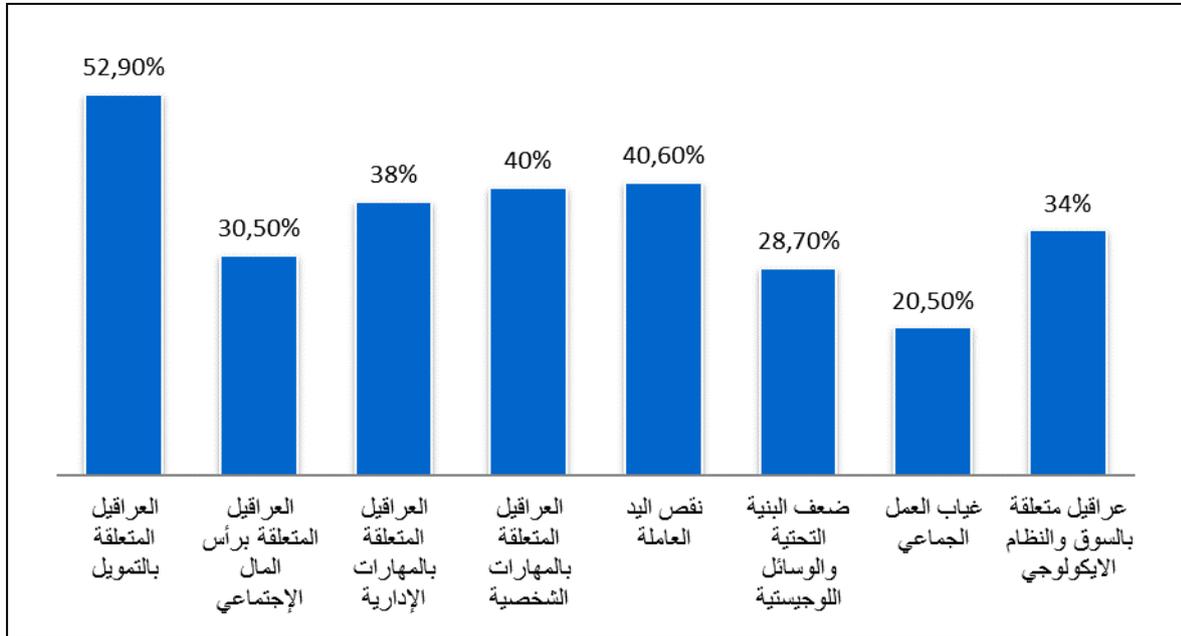
الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

37.2	ضعف الاستقرار السوقي والسياسي
55.3	الثقافة والعقلية الجزائرية وضعف استجابة العملاء للابتكار
9.6	البيروقراطية وعدم القدرة على الوصول إلى الأسواق الدولية
50	غياب الترابط والتكامل بين مختلف الهيئات العمومية

المصدر: من إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج الاستبيان

وبعد ترجمة الجدول السابق إلى شكل بياني للتوزيع النسبي للعراقيل بين أصحاب المؤسسات الناشئة عينة الدراسة تحصلنا على الشكل التالي:

الشكل رقم 37: التوزيع النسبي لعراقيل تطور المؤسسات الناشئة في الجزائر



المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على نتائج الجدول السابق

نلاحظ أن مشكل التمويل كان على رأس قائمة العراقيل التي تواجه قطاع المؤسسات الناشئة بالجزائر، والذي أجمع على طرحه أزيد من 52% من المستجيبين كأحد أهم العراقيل وأكثرها حدة، يقابل ذلك تفضيل 67% من المستجيبين لتأسيس مؤسستهم بالشراكة مع أحد المستثمرين الذين سيدخلون كشركاء في مؤسستهم أو يشاركونهم في اتخاذ القرارات على أن تكون الشراكة من طرف أحد الأصدقاء أو أفراد العائلة، وذلك راجع بالأساس إلى الروح الريادية المنخفضة لدى أولئك الرواد وتجنبهم المخاطر المحتملة مثلما تم التطرق إليه سابقاً، ونرجح أن يكون لذلك التفضيل تأثير كبير على عدم تمكن القطاع من تحصيل التمويل اللازم.

نلاحظ أيضا أن الافتقار إلى القوى العاملة المؤهلة والماهرة اقترحه 40.6% من الأشخاص الذين تم استجوابهم كأحد أهم معوقات أنشطة الابتكار الخاصة بهم وبشكل كبير. حيث أعربوا عن الصعوبة الدائمة في العثور على أشخاص ذو مهارات وكفاءات لازمة لمواصلة أعمالهم، فإضافة إلى الافتقار إلى المهارات الإدارية التي طرحت كعائق من طرف 38% من الرواد، عبر أولئك الرواد عن المهارات الخاصة المفقودة والتي تعتبر أكبر مؤثر في تأهيل اليد العاملة كالعامل الجماعي والمهارات الشخصية بما فيها الروح الريادية والإبداع الداخلي والجدارة بالثقة إضافة إلى الخبرة التقنية، والتي تعد من المهارات الصعب تحصيلها خاصة التقنية، عبر عن الافتقار للمهارات الشخصية 40% من المؤسسين. وفقاً لبعضهم يمكن أن تكون هذه المهارات خاصة التقنية منها بمثابة محرك قوي للابتكار، وأكبر دليل على ذلك يتضح في تغيير الرقمنة للصناعات وتحول طبيعة الأعمال. كما اقترح أحد المستجيبين الذين تمت مقابلتهم، والذي يتمتع بخبرة ميدانية كبيرة في المجال، أن المهارات الشخصية مطلوبة بنفس القدر مع المهارات الصعبة، وأنه من الصعب جداً العثور على العدد المطلوب من الأشخاص المؤهلين بها في بلادنا. أما فيما يخص العمل الجماعي، فوافق معظم المجيبين على كونه أحد المصادر الرئيسية لأنشطة الابتكار بنسبة تقدر بـ 93%، مدركين بذلك تماما لأهميته الكبرى في بناء مؤسستهم الناشئة. والذي قابله غياب فضاءات التواصل مع الأقران، حيث أكد ما يزيد عن 20% من المستجيبين على كون غياب العمل الجماعي يعرقل تطور مؤسستهم ويحد من فرص التواصل التي تتيح لهم ليس فقط تبادل الأفكار من خلال التعرف على أشخاص آخرين وشركات ذوي خبرة، وإنما أيضاً للحصول على مصدر إلهام وتحفيز للابتكار، لذا كانت أحد العراقيل التي أباها أولئك المجيبين هو بعد الموقع الجغرافي لمؤسستهم عن معظم هياكل الدعم المنتشرة عبر البلد، وهو الأمر الذي دفع بالعديد من المؤسسين سواء لتغيير موقع مؤسستهم، ولا يخفى علينا تأثير ذلك على تطوير التنمية في مختلف ربوع الوطن، أو اللجوء إلى قنوات الانترنت ومواقع التواصل الإجتماعي لتطوير أفكارهم أو اكتشاف أفكار قابلة للتطوير، والتي قدمت دعماً كبيراً في ممارسة وإنشاء هذا النوع من الأعمال في إقليم الجزائر، فعندما تكون فكرة العمل موجودة ولا يوجد رأس مال كافٍ لتأسيس الشركة، يبدو أن الإجابة هي وسائل التواصل الاجتماعي. استخدم عدد كبير من الشركات الناشئة قنوات التواصل الاجتماعي لبيع منتجاتها وخدماتها واكتساب الرؤية دون امتلاك مساحة فعلية، حيث صرح 71.4% من المستجيبين على استخدامهم لوسائل التواصل الاجتماعي في تسويق المنتج أو بيعه أو اكتساب رؤية شاملة تخدم مؤسسته، لا يستخدم المؤسسين للانترنت لامتلاك رؤية عن المنتج أو الخدمة فقط، بل لاكتساب رؤية شاملة عن النظام الأيكولوجي للمؤسسات

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

الناشئة بالبلد. كان من العراقيين التي عبر عنها أزيد من 34% من المؤسسين هو ضعف المعلومات عن السوق والنظام الأيكولوجي، وعدم استقرارهما، ورغم الفائدة القصوى التي تقدمها قنوات الإنترنت وفضاءات التواصل الاجتماعي، إلا أن ذلك وللأسف الشديد، يقابله الضعف الكبير في تغطية الإنترنت وسرعة تدفقها، والذي طرح هو الآخر كأحد العراقيين المشتركة بين أصحاب المؤسسات الناشئة الذين تم استجوابهم، والذين قدرت نسبتهم بـ 42.9%. وهو ما جعل هذا المشكل رفقة العراقيين السابقة يحد من مصادر المعرفة الداخلية والخارجية، وذلك يترجمه إستياء المؤسسين من كون نقص مصادر المعرفة ساهم بالسلب على تطوير ابتكاراتهم عبر المراحل المختلفة من دورة حياة مؤسساتهم، سواء في مرحلة اختبار الفكرة، أو مرحلة تكوين النموذج الأولي، أو حتى عند إدخال المنتج أو الخدمة للسوق.

تساهم العراقيين السابقة أيضا إلى ضعف توجيه التعليم، والذي من شأنه هو الآخر أن يؤدي إلى ضعف التوجه الريادي لرواد الأعمال مؤسسي المؤسسات الناشئة وهو ما يمكنه أن يحول دون نمو الأعمال وتقييد الابتكار بالبلاد، خاصة إذا قوبل بانخفاض في المهارات والكفاءات الرقمية. وما يؤكد ضعف توجيه التعليم هو غياب المهارات والكفاءات الرقمية مثلما تم ذكره سابقا، إضافة إلى غياب طريقة ممنهجة لتنظيم سيرورة المشاريع، فيتخذ بعض المستجيبين خطوات غير مخططة تغيب فيها استراتيجية عمل فعالة وتسود فيها عدم القدرة على بناء نموذج عمل. وما زاد الطين بلة هو ضعف الإيمان بأهمية أعمال التطوير الواعية التي يتم تنفيذها من أجل إنشاء الابتكارات. فوفقا لنتائج الاستبيان، فإن هذه الأنشطة التنموية أو آراء العملاء المجمع هي استطلاعات تافهة بالنسبة لأزيد من 75% من المستجيبين. كلها أمور لا تدخل فقط في كونها عراقيل بقدر ما يمكن إعتبارها سمة يتمتع بها رواد الأعمال الجزائريين، وهذه النقطة يجب أخذها بعين الاعتبار من طرف مختلف هياكل الدعم المنتشرة عبر البلاد عند تكوينهم لرواد الأعمال.

وفقاً للبيانات، يبدو أن الثقافة والعقلية الجزائرية هي الأخرى من العراقيين التي تواجه المؤسسات الناشئة بالجزائر، وذلك بنسبة 55.3%. يدعي أولئك المؤسسين أن المستهلك الجزائري يحتاج إلى تبني عقلية تقبل التغيير والأشياء الجديدة. وفقاً لبعض المستجيبين، فإن استجابة السوق والعملاء للابتكار هو أحد أكبر العقبات أمام تطور مؤسساتهم، فالناس ليسوا على دراية ووعي كافيين بالأفكار والمفاهيم الكامنة وراء المنتجات المبتكرة، وغير قادرين على تقديرها أيضاً، وهذا الأمر من شأنه خنق أنشطة الابتكار بالبلاد.

من بين الحواجز التي أثّرت طفيفة، وإن كانت مهمة أمام الابتكار، هي البيروقراطية في المكاتب الحكومية والوصول إلى الأسواق الدولية، كما تحدث معظم المؤسسين عن سجلات الملكية الفكرية التي أصبحت هاجس يعرقل نشاطهم ونشاط حاملي الأفكار المبتكرة، ويحد كثيرا من عملية تحصيل المعرفة والتمويل وبناء رأس مالهم الاجتماعي. كما تحدثوا عن مشكل غلاء العقارات في الجزائر الذي يحول دون حصولهم على مكان دائم أو مؤقت لإقامة مشاريعهم، إضافة إلى غياب الترابط والتكامل بين مختلف الهيئات العمومية.

المبحث الثاني: هياكل دعم ومصادر تمويل المؤسسات الناشئة بالجزائر:

اتضح لنا من المبحث الأول أن المؤسسات الناشئة الجزائرية تتميز بخصائص معينة وتعرقل نموها وتطورها عراقيل معينة، فعدم اتسام أصحاب المؤسسات الناشئة بروح المخاطرة وتفضيلهم للدخول في استثمار مشترك مع المستثمرين أو أحد الهياكل الداعمة المتوفرة، يستوجب توفر آليات تمويلية تتواءم وخصائصها، ومشكل تعرضهم للتممر والإحباط من طرف المجتمع، مع غياب الدعم المادي والمعنوي للعائلة والأصدقاء يتطلب توفر هياكل دعم وتوجيه تقدم دورات تكوينية للتدريب على ثقافة روح المبادرة وتحمل المخاطر، ولما لا، المساهمة في تكوين وتطوير الشخصية الريادية لأصحاب هذه المؤسسات. أما مشكل التمويل والمشاكل الأخرى المؤتنبطة بتحصيل رأس المال الاجتماعي واليد العاملة والبنية التحتية فهو الأمر الذي وضعت من أجله مختلف تلك الهياكل. نحاول في هذا المبحث التطرق إلى مختلف آليات تطوير المؤسسات الناشئة التي يتوفر عليها النظام الايكولوجي الجزائري، مستهدفين تقييم نشاط الأخيرة في مساهمتها في الرفع من القطاع، ومستتبطين مختلف العراقيل التي تواجهها هي الأخرى للقيام بعملها بالشكل المطلوب.

مطلب 01: ما تتوفر عليه الجزائر من هياكل دعم ومصادر تمويل ومدى تناسبها مع خصائص

المؤسسات الناشئة فيها

تتوفر الجزائر على مجموعة من الهياكل الداعمة لقطاع المؤسسات الناشئة، منها ما هو تابع للحكومة، ومنها ما هو تابع للقطاع الخاص. أولا نتطرق إلى هذه الهياكل كل على حدى، من خلال التطرق إلى الحاضنات، ثم المسرعات، ثم مساحات العمل المشتركة. أمر تحديد هذه الهياكل حسب مسمياتها صعب للغاية، خاصة وأننا صادفنا أثناء إجرائنا للدراسة أنواعا من هياكل الدعم المنتشرة بالبلاد والتي يتناقض نشاطها مع المهام المرتبطة بالمسمى الحقيقي الذي يطلق عليها، ففي انتقالنا بين هذه

الهيكل وبعد إجرائنا لمقابلات شبه منتظمة مع مؤسسيها، إتضح لنا أن نشاطها غير مقتصر في المهام الموكلة إليها حسب إسمها في السجل التجاري، والأمر نرجحه بالأساس إلى غياب القوانين التشريعية التي تنظم عمل الأخيرة مثلما سنرى لاحقاً.

أولاً. ما تتوفر عليه الجزائر من هياكل دعم ومصادر تمويل

1. مساحات العمل المشتركة في الجزائر:

تعتبر مساحات العمل المشتركة من البنى التحتية اللازم توفرها لدعم قطاع المؤسسات الناشئة بالجزائر، بدأنا دراستنا بالتطرق إلى مساحات العمل المشتركة وذلك لكون الأخيرة سهلة التأسيس مقارنة بالحاضنات والمسرعات، وهذا الأمر جعلها تنتشر بشكل متسارع في الجزائر بالأونة الأخيرة. ولكون دراستنا كذلك عملت على غربة التصنيف الحقيقي لهذه المساحات، حيث تنتشر العديد من المراكز عبر خارطة الانترنت على أنها مساحات عمل مشتركة، لكن الواقع يقول عكس ذلك، مثلما سنرى لاحقاً. بعد القيام ببحوث عبر الانترنت استطعنا جمع عدد من المراكز المنتشرة بالجزائر، والتي تطلق على نفسها "مساحة عمل مشتركة"، فاق عدد هذه المراكز 58 مركز، ألفينا من القائمة 18 مركز بسبب عدم وضعهم لأي وسيلة تواصل، سواء رقم هاتف أو موقع إلكتروني، استطعنا الوصول إلى 40 مركز والقيام بزيارة ميدانية لبعضها ومقابلة مؤسسيها أو مسيرتها. تعذر علينا الوصول إلى بعض هذه المراكز، فقمنا بالتواصل مع مؤسسيها عبر الإنترنت. بناء على بعض الأسئلة الهادفة إلى التحقق من خصائص تلك المساحات مع الخصائص الواردة في الجدول رقم (09) السابق، تمكنا من تحديد ثلاثة (03) أنواع من مساحات العمل المشتركة بالجزائر يوضحها الشكل التالي:

الجدول رقم 27: تصنيفات مساحات العمل المشتركة الناشطة بالجزائر سنة 2021

النوع الثالث	النوع الثاني	النوع الاول
10م	5م 33م	1م 16م
17م	8م 34م	2م 19م
18م	9م 36م	3م 22م
20م	13م 38م	4م 23م
21م	25م 40م	6م 24م
28م	29م 41م	7م 26م
31م	30م 42م	11م 27م
32م		14م 35م
		15م 39م

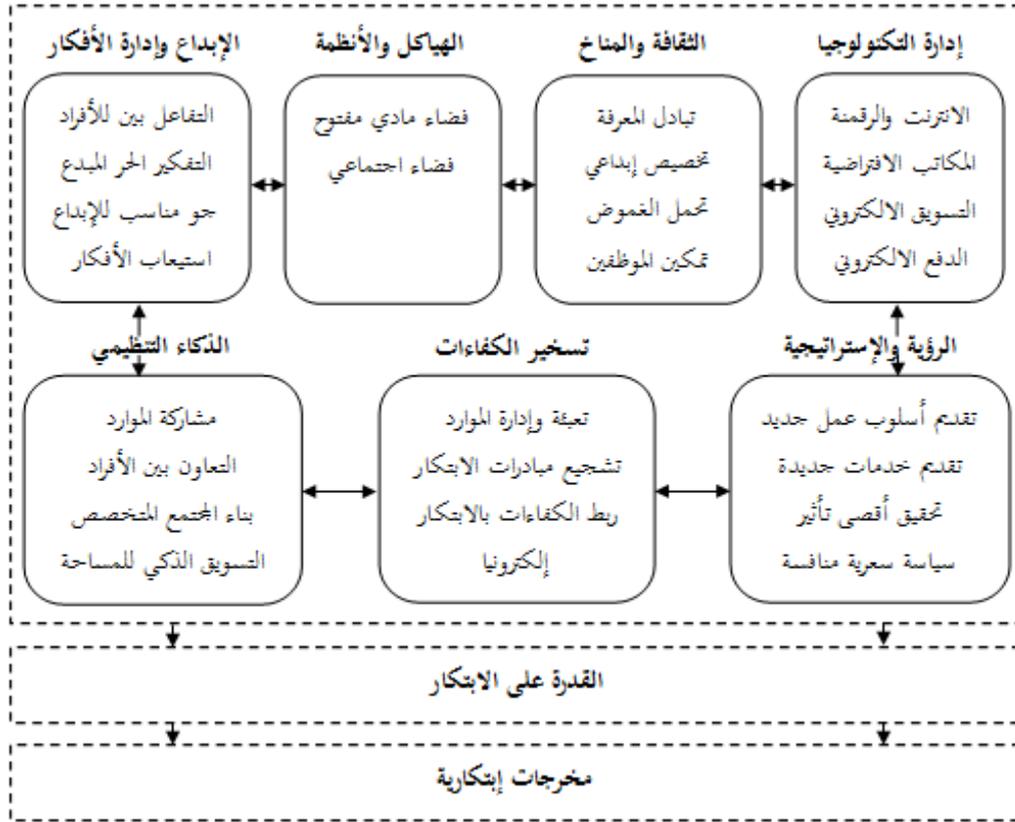
المصدر: من إعداد الباحثة إعتامادا على الملحق رقم 01

النوع الأول عبارة عن مساحات مكتبية يتميز صاحبها بخبرات إدارية بسيطة، ويسعى نحو تحقيق العائد الإقتصادي بشكل أساسي، سمع بانتشار هذا النوع الجديد من هياكل الدعم وقام بتجسيده على أرض الواقع ظنا منه أنه سيعود عليه بأرباح من خلال جذب الناس إليه. عند حديثنا مع أصحاب هذا النوع من المساحات وجدنا أن نشاطهم بها يقتصر على تأجير العقار بممتلكاته، وأنهم ليسوا بحاجة إلى خبرات معينة لإدارة العمل. تعمل مساحاتهم في ظل غياب ديناميكيات ابتكارية وتفاعلات إجتماعية ضرورية لخلق القيمة وبناء المجتمع الخاص، ونعتقد أن هذه المساحات تقتصر للميزة التنافسية التي تضمن بقاءها، مما سيحول بها إلى الزوال في أقرب وقت ممكن. على عكس النوع الأول، يتميز النوع الثاني بإيمانه الكبير بالعمل المشترك وبناء تفاعلات تساهم بشكل كبير في بناء المجتمع المتخصص داخل المساحة، يسعى أصحاب هذا النوع من المساحات إلى تبني استراتيجيات ملائمة تدمج بين الفضاء المادي والاجتماعي بشكل يسمح لهم بالبقاء والاستمرار وحتى ضمان النجاح مستقبلا. أما النوع الثالث فيتعدى كونه فضاء مادي واجتماعي يساهم في تكوين المجتمع المتخصص داخله، إلى عمله على أن يكون حلقة مهمة في النظام الأيكولوجي الكلي للابتكار في البلد. يتميز هذا النوع بقدرات كبيرة على خلق

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

ديناميكيات ابتكار قوية، وبالشكل الذي يدعم وافديه سواء من أصحاب المؤسسات الناشئة أو الشركات الكبرى. في مقابلتنا لأصحاب هذا النوع من المساحات لمسنا فيهم الروح الريادية الكبيرة التي انعكست على تسييرهم لمساحاتهم، حيث يتم على مستواها دعم المؤسسات الناشئة وفق استراتيجية قوية يوضحها الشكل التالي:

الشكل رقم 38: نموذج القدرة على الابتكار في مساحات العمل المشتركة الجزائرية



المصدر: بن فاضل وسيلة، بوزيدي سعاد، مرجع سابق، ص 836.

نلاحظ أن الاستراتيجية المتبعة من طرف هذا النوع من المساحات قوية جدا في جذب وخلق الابتكار من خلال سبعة أبعاد أساسية، بداية من الرؤية الاستراتيجية ووصولاً إلى إدارة التكنولوجيا، أثبتت الأخيرة قدرتها على مواكبة التقدم التكنولوجي، والابتكار المستمر في الخدمات المقدمة؛ مرفوقة بمعرفة بشرية وتفاعلات غير رسمية بالشكل الذي يدعم المؤسسات الناشئة فيها. عدد المساحات التي تؤمن بهذه الاستراتيجية وتعمل بها قليل، إلا أن النجاح الذي حققته سيجعل منها وجهة لاستخلاص الدروس من طرف النوع الأول من المساحات التي تبني استراتيجيتها على العمل الربحي فقط.

النوع الأول تم إسقاطه من الدراسة لعدم استقائه المعايير المتفق عليها من قبل الأدبيات السابقة والواجب توفرها في مساحات العمل المشتركة، مثلما تم سرده في الجدول 9 السابق. أما المراكز المنتمية إلى النوع الثاني والثالث فتتطبق عليها المعايير الواردة في الجدول وهي المراكز التي انصب اهتمامنا عليها بالدراسة.

بدأت هذه المساحات نشاطها بالجزائر حديثاً، ففي أكتوبر 2015، وبينما كانت تنشط حوالي 7.800 مساحة عمل مشتركة في عدد من دول العالم، لم تكن تنشط في الجزائر ولا مساحة عمل واحدة. في نهاية 2015 تم إنشاء أول مساحة عمل مشتركة في الجزائر من قبل رائد الأعمال "عبد الله مالك" بالجزائر العاصمة، ثم بعدها وفي فيفري 2016، تم إنشاء مساحة أخرى من طرف المستثمر "مروان أودية" بنفس المنطقة، وبعد ذلك بدأ هذا النوع من الهياكل في الظهور والانتشار عبر التراب الوطني، ليصل خلال سنة 2020 إلى أزيد من 32 مساحة موزعة على الولايات الشمالية للبلاد. عدد هذه المساحات في تزايد مستمر، وأغلبها لا تزال في بداية نشاطها، كما أن بعضها تعرض للفشل والإغلاق بسبب الأزمة الأخيرة التي فرضها وباء كوفيد-19.

المستخدمين لهذه المساحات هم المؤسسات الصغيرة والناشئة، حاملي المشاريع، الطلبة والباحثين وأصحاب المهن الحرة. متوسط أسعارها بين 400 و 800 دج لليوم، وبين 6000 و 9000 دج للشهر.

تساهم هذه المساحات في دعم المؤسسات الناشئة بعدة طرق مختلفة، على المستوى الكلي تتمثل الأهمية الكبرى لمساحات العمل المشتركة الجزائرية في دعم بيئة ريادة الأعمال الجزائرية المتناثرة، وذلك من خلال تشكيلها لبنية تحتية صلبة مصممة بشكل خاص لظهور بنية تحتية مرنة. تقدم هذه المساحات ديناميكيات ابتكار مماثلة للعناقيد الصناعية ولكن بشكل اصغر، فوحدة تشكل المجموعة في العناقيد الصناعية هي الشركة، أما وحدة تشكل المجموعة في مساحات العمل المشتركة هي الفرد. ومع ذلك تساهم هذه المساحات في ربط وجمع مختلف الجهات الفاعلة في النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة تحت سقف واحد. أقر أحد أصحاب المؤسسات الناشئة أن مساحات العمل المشتركة وأثناء أحد الفعاليات المقامة عبرها سهلت وبطريقة غير مباشرة في لقائه مع أحد الفاعلين في بيئة ريادة الأعمال الجزائرية الذين كان من الصعب الوصول إليهم.

من جهة أخرى، يتميز أغلب مؤسسي هذه المساحات بسمات ريادية كبيرة، وينتمون إلى قطاع المؤسسات الناشئة ليس كونهم حلقة من لقات النظام الأيكولوجي فقط، بل كونهم أصحاب مؤسسات ناشئة

بالجزائر، أي أنهم يتمتعون بدرجة كافية باحتياجات القطاع والتحديات التي تواجهه. الأمر الذي جعل هذه المساحات تتعدى أمر تقديم بنية مكتبية بأسعار تنافسية مناسبة لأصحاب المؤسسات الناشئة، إلى خلق قيمة على المستوى الجزئي من خلال تقديم الامتيازات التالية:

- تسهيل تحصيل المعرفة وتوفير الوصول السهل للمعلومات اللازمة والأشخاص والأفكار والموارد الأخرى، مما يساهم في سرعة اتخاذ القرارات، حيث وفي سؤالنا لأصحاب مؤسسات ناشئة وافدة لمساحات عمل مشتركة بالجزائر عما إذا سبق وانخرط في إحدى الدورات التدريبية، أو الفعاليات التي تقام في المركز، أجاب أغلبهم بنعم، وكان الهدف من رواء ذلك الإنخراط هو الوصول إلى بناء معارف يفتقر إليها، أو بهدف تعلم مهارات وقدرات ومصادر موارد جديدة.
- خلق الممارسات التشاركية التي من شأنها تسهيل تبادل المعرفة وبناء المجتمع المتخصص، والذي يساهم بدوره في تشكيل نقطة محورية جاذبة للأقران. أقر بعض الوافدين إلى مساحات عمل مشتركة جزائرية الذين تمت مقابلتهم أن الهدف من ولوجهم إلى هذه المساحات هو نشاط أقرانهم في ذلك المكان، وأن وجودهم فيه أحسهم بالانتماء إلى المجتمع الذي يناسبهم.
- بناء القدرات الاجتماعية لأصحاب المؤسسات الناشئة من خلال ربطهم بخبراء ومختصين أصحاب كفاءات عالية، وبناء شبكات كثيفة ومتنوعة داخل المساحة وخارجها، مما يساعد في تحسن مستوى تقدم مشاريعهم، حيث أثبتت هذه المساحات قدرتها الكبيرة على بناء رأس المال الاجتماعي لرواد الأعمال مقارنة بهياكل الدعم الأخرى المنتشرة عبر البلاد؛³⁵⁶
- خلق وإدارة الابتكار ومواكبة التغيير التكنولوجي، وذلك من خلال إنشاء خدمات ذات قيمة مضافة، وتبني بنية تحتية لتقنية المعلومات ذات مستوى عالمي، والابتكار المستمر في الخدمات المقدمة؛³⁵⁷
- مساعدة أصحاب المؤسسات الناشئة في الحصول على المعلومة المتخصصة التي تفيد تقدمهم في مشاريعهم، عند سؤالنا عن كيفية الاستفادة من هذه المساحات إعترفت لنا إحدى الوافدات أنها دخلت إلى المساحة بنموذج أولي غير واضح وغير مكتمل، وقد ساعدها التواجد فيها على إتمام نموذجها والحصول على عملاء مبدئيين، ومعلومات كافية حول السوق المستهدف.

³⁵⁶ وسيلة بن فاضل، 2020، هياكل دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر ودورها في بناء رأسمالها الاجتماعي، مداخلة مقدمة في الملتقى الافتراضي حول تفعيل آليات تمويل المؤسسات المصغرة والناشئة في الجزائر، جامعة سيدي بلعباس.

³⁵⁷ وسيلة بن فاضل، بوزيدي سعاد، مرجع سابق.

خلال بحثنا في أمر مساحات العمل المشتركة بالجزائر، وجدنا أنها الهيكل الوحيد الذي يحاكي أمثاله عالميا، فخلال زيارتنا الميدانية لبعض هذه المساحات وجدنا بعض النقاط المثيرة للاهتمام، حيث لمسنا فيها التشابه الكبير بينها وبين أكبر مساحات العمل المشتركة العالمية، سواء من حيث البنية المعمارية أو التفاعلات الناتجة فيها، أو حتى الطموحات الكبيرة التي يسعى إليها أصحاب هذه المساحات.

" نطمح إلى دمج النشاطات الرياضية كاليوغا أو رياضة التنس في الأنشطة الترفيهية المجانية المقدمة لرواد الاعمال وأصحاب المؤسسات الناشئة التابعة للمساحة، وذلك بهدف المساعدة في التخفيف من ضغط العمل وتنمية قدراتهم الجسدية والذهنية للحصول على نتائج أفضل"

تلك كانت إحدى الطموحات التي عبر عنها الزوجين المؤسسين لإحدى المساحات الناشئة بالجزائر العاصمة، والتي جسدت رفقة الطموحات الأخرى التي يتمتع بها أصحاب المساحات الأخرى ما يسمى بالتفكير خارج الصندوق " Out Of The Box " ، حيث فرضت هذه المساحات وجودها بتقديم توجهات جديدة تماما ومبتكرة في أسلوب العمل لتحقيق أقصى استفادة ممكنة لأصحاب المصلحة رغم التعزز بالخصوصية، والثقافة والتقاليد السائدة في المجتمع الجزائري، فاستطاعت هذه المساحات إثبات قدرتها الكبيرة على بناء المجتمع المتخصص مع الحفاظ على الخصوصية، بعبارة أخرى، تم تجسيد هذه الهياكل في البلاد دون تحريف في معناها مثلما حدث مع الهياكل الأخرى، أو حتى مع المؤسسات الناشئة بصفة عامة. الأمر الوحيد الذي تم تغييره أو إضافته هو الأخذ بعين الاعتبار التراث الجزائري في التصميمات الداخلية لبعض المساحات دون المساس بمبادئها العام، وكل ما سبق ليس بالأمر الهين، ومع ذلك، نظرا لأن نشاطها لا يزال في بدايته؛ فمن الصعب التنبؤ بما سيكون عليه القطاع مستقبلا، سواء من حيث تمسكه بالمبدئ العام الذي تسير به مساحات العمل المشتركة عبر العالم، أو من حيث مسار نموه بالبلاد، خاصة وأن هذا القطاع يعاني شأنه شأن باقي القطاعات الأخرى. فرغم المرونة الكبيرة التي تتمتع بها صناعة مساحات العمل المشتركة بالجزائر، و رغم التوجهات الريادية الكبيرة التي يتميز بها مؤسسيها، إلا أنهم أعربوا عن بعض العراقيل التي تحد من نشاطهم، وتحول دون تحقيق طموحاتهم، والتي نلخصها في النقاط التالية:

- مشكل العقار، حيث أعرب مؤسسي هذه المساحات عن حاجتهم الكبيرة إلى أماكن أكبر ذات تكلفة منخفضة تتناسب وأهدافهم. لاحظنا أثناء زيارتنا لمعظم هذه المساحات غياب موقف للسيارات كأقل

تقدير، وفي بحثنا كذلك عن السبب وراء عدم المرونة في إيجار بعض المساحات وجدنا أن غلاء العقار دفعها إلى تثبيت نظام الإيجار بالشهر وليس باليوم أو الساعة.

- غياب الاهتمام والدعم الحكومي، وصعوبة الحصول على التمويل لبداية نشاطهم أو استمراره، فعلى سبيل المثال تشترط "ANAD" على مؤسسي هذه المساحات تقديم محل (عقار) كشرط للحصول على التمويل رغم كون العقار من أكبر المشاكل التي تواجههم؛

- غياب القوانين التشريعية التي تسهل نشاطهم وتسرع الحصول على الإجراءات القانونية اللازمة، حيث أعرب كل مؤسسي هذه المساحات الذين تمت مقابلتهم تقريبا عن العرقلة الكبيرة التي تصادفه أثناء سعيهم للحصول على السجل التجاري، فتسمية مساحة عمل مشتركة حاليا ليس لها وجود في القانون الجزائري، أغلب المساحات تم تسجيلها كمراكز تكوين، أو كمؤسسة تأجير وتسيير المكاتب، أو مسير منشآت تجارية؛

- أعرب بعض المؤسسين عن مشكل غياب التنسيق والتعاون بين معظم المساحات المنتشرة عبر البلاد، وإن وجد، فإنه يقتصر على بعض المساحات الكبرى في البلاد فقط.

- أجمع معظم المؤسسين على اعتبار ضعف نطاق وتدفق الانترنت يساهم بشكل كبير في عرقلة العمل وتباطئه، في هذا الصدد صرح أحد المؤسسين عن عدم قدرته على ربط مساحته بالانترنت لأن المنطقة المتواجدة فيها لا يغطيها الانترنت الثابت رغم أنها تقع في أحد أرقى أحياء العاصمة،
- ذكر أغلب المؤسسين مشكل التطور التكنولوجي خاصة فيما يتعلق بالدفع الإلكتروني، وهو أحد العراقيل التي جعلت نشاط بعض المساحات يقتصر على توفير المكاتب الملموسة دون العمل على توفير المكاتب الافتراضية؛

- ذكر بعض المؤسسين مشكل البيروقراطية التي أصبحت تؤرقهم وتحول دون تجسيدهم لأهدافهم المسطرة، في هذا الصدد أعرب أحد مؤسسي المساحات الحديثة في الجزائر العاصمة على أن البيروقراطية كانت السبب الرئيسي في تعطيل إطلاقه لمساحته لأكثر من سنتين؛

- ذكر بعض الوافدين لهذه المساحات من أصحاب المؤسسات الناشئة (خاصة تلك التي تنشط خارج العاصمة) البعد المكاني للمساحة عن مقر إقامته، ورغم ذلك فهم متمسكين بالانتماء إليها لما تقدمه من دعم كبير.

على الرغم من العراقيل التي يواجهها مؤسسي هذه المساحات إلا أنها رفعت تحدي إدارتها ودعم اللاجئين إليها من أصحاب المؤسسات الناشئة ورواد الأعمال في نفس الوقت، ما يجعلنا نعتقد باستحقاقهم

للاهتمام من طرف صناع القرار والسياسة، خاصة وأن الاستثمار في مثل هذه المساحات يمكن أن يلعب دورا رئيسيا في دعم الابتكار دون تكاليف باهظة أو مخاطر عالية مثلما يشهده الاستثمار المخصص لمختلف الهياكل الأخرى، كالحاضنات على سبيل المثال. إضافة إلى أنها قائمة على سياسة داعمة للابتكار وتتميز بالمرونة الكبيرة، الأمر الذي من شأنه المساهمة في بناء المجتمعات الابتكارية التي تعود بالنفع على الأمة ككل.

2. حاضنات الأعمال في الجزائر:

مرت عملية احتضان المؤسسات في الجزائر بثلاثة مراحل أساسية، المرحلة الأولى تمتد من سنة 2003 إلى سنة 2009. بدأت في هذه المرحلة عملية احتضان الأعمال في الجزائر لأول مرة من طرف هياكل تنشيط تحت المسميين "مشارتل مؤسسات" و"مراكز تسهيل"، وذلك بعد إصدار المرسوم التنفيذي رقم 03-78 المتضمن القانون الأساسي لمشارتل المؤسسات لسنة 2003،³⁵⁸ حدد الأخير مشارتل المؤسسات في كونها مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، ويمكن أن تكون إما محضنة (هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الخدمات)، أو ورشة ربط (هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الصناعة الصغيرة والمهن الحرفي)، أو نزل مؤسسات (هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع الناشطة في قطاع البحث). أما مراكز التسهيل فحددها المرسوم التنفيذي رقم 03-79 المتضمن القانون الأساسي لمراكز التسهيل،³⁵⁹ على أنها مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، تتولى مهام دعم وتوجيه ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتسهيل مرور ملفاتها الإدارية، وتشجيع إندماجها في الإقتصاد الوطني. يعمل كلا الهيكلين تحت وصاية وزارة المؤسسات الصغيرة، وتتوافقان مع بعضهما من حيث أهدافهما المسطرة وطرق تحقيقها. تخللت هذه الفترة إطلاق مبادرة الشركات الناشئة الجزائرية "ASI"³⁶⁰ سنة 2009، والتي مهدت إلى خلق مؤسسات ناشئة في الجزائر، وذلك بإطلاق وإدارة برامج حاضنات بالشراكة مع ممثلين من القطاع العام أو الخاص بين الجزائر والولايات المتحدة الأمريكية، وسمحت بنسج شبكة قوية بين رواد الأعمال والفاعلين في وادي السيليكون والجزائر. كانت هذه المبادرة بمثابة نقطة الإنطلاق في ظهور مصطلح الحاضنة بمعناه الحقيقي بالجزائر. إلى غاية سنة 2021 قامت المبادرة بإطلاق أزيد من 100

³⁵⁸ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 13، الصادر في 25/02/2003، ص14.

³⁵⁹ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 13، الصادر في 25/02/2003، ص18.

³⁶⁰ ASI : The Algerian Startup Initiative

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

معسكر تدريبي في 29 ولاية عبر الوطن، ومرافقة أزيد من 200 مؤسسة ناشئة، نجحت خلالها في إنشاء 60 مؤسسة ناشئة، وتمويل أربعة (04) منها.³⁶¹

أما المرحلة الثانية، والتي امتدت من سنة 2010 إلى سنة 2020، فموجب الاستراتيجية الوطنية التي تهدف إلى دعم وتطوير الحظائر التكنولوجية، والتي جاء بها برنامج الجزائر الإلكترونية 2008، وإرساءً لتوجه الجزائر نحو اقتصاد المعرفة، تم اعتماد مصطلح حاضنة لأول مرة في التشريعات الجزائرية، وعلى إثرها تم إطلاق عدد من الحاضنات "التكنولوجية" عبر الوطن، وإدماج بعضها وسط مؤسسات التعليم العالي، أولها كانت الحظيرة التكنولوجية لسيدى عبد الله بالجزائر العاصمة سنة 2010، والتي كانت تعمل إلى غاية مارس 2020 تحت وصاية وزارة البريد وتكنولوجيا الإعلام والاتصال، تلتها الحاضنة التكنولوجية بورقلة سنة 2012، ثم حاضنة المعهد الوطني للاتصالات وتكنولوجيا الإعلام والاتصال بوهان سنة 2013، بعدها وفي نفس السنة تم إطلاق أول حاضنة تكنولوجية جامعية بجامعة الحاج لخضر باتنة تجسيدا لاتفاقية مشتركة بين الوكالة الوطنية لترقية وتطوير الحظائر التكنولوجية "ANPT"،³⁶² وبين المديرية العامة للبحث العلمي بوزارة التعليم العالي والبحث العلمي. بصفة عامة، تعمل الحاضنات السابقة بدعم من الوكالة الوطنية لترقية وتطوير الحظائر التكنولوجية، وتهدف إلى احتضان ومرافقة المؤسسات الناشئة في ميدان تكنولوجيا المعلومات والاتصال. نجحت إلى غاية 2020 في إطلاق 40 مؤسسة ناشئة، 27 منها تم إطلاقها من طرف الحظيرة التكنولوجية لسيدى عبد الله بالجزائر العاصمة، و11 منها تم إطلاقها من طرف الحاضنة التكنولوجية بجامعة باتنة.

أما باقي الحاضنات الأخرى التي تم إطلاقها خلال هذه الفترة فتمثلت في:

- حاضنة أعمال جامعة المسيلة التي تعتبر أول حاضنة أعمال على مستوى الجامعات الوطنية، والتي تم إطلاقها وفق المقرر الوزاري رقم 182 المؤرخ في 27 ماي 2019.³⁶³ تنشط الحاضنة ووفق هذا المقرر تحت إشراف جامعة المسيلة بالشراكة مع الوكالة الوطنية لتتبع نتائج البحث والتنمية التكنولوجية، وترافق إلى غاية 2021 حوالي 40 فكرة مبتكرة ومؤسسات ناشئة وأكثر من 70 فكرة لا تزال في مرحلة ما قبل الحضانة؛

³⁶¹ algerianstartupinitiative, 2021, ASI en chiffres, available en :

<http://algerianstartupinitiative.com/>, seen as : 16/04/2021, at 13 :55.

³⁶² ANPT :L'Agence Nationale de Promotion et de Développement des Parcs Technologiques

³⁶³ الجريدة الرسمية

- الحاضنة التكنولوجية للمدرسة العليا بالبلدية، والتي تم إطلاقها وفق سنة 2020.
- حاضنات الأعمال بكل من جامعة ورقلة، جامعة بومرداس وجامعة عنابة، واللاتي تم إنشاؤهن وفق المقرر الوزاري المؤرخ في 8 أكتوبر 2020، ووفق هذا المقرر، فإن الحاضنات تنشط تحت إشراف الجامعة المعنية بالشراكة مع الوكالة الوطنية لتنظيم نتائج البحث والتنمية التكنولوجية؛³⁶⁴

تجدر الإشارة إلى أن حاضنة المسيلة تحصلت فيما بعد على علامة حاضنة من طرف اللجنة الوطنية لمنح علامة "حاضنة" في شهر أفريل من سنة 2021، وفي سؤالنا لمدير الحاضنة الدكتور "مير احمد" عن الدافع من وراء الحصول على العلامة من وزارة المؤسسات الناشئة، خاصة وأن الحاضنة معتمدة من طرف وزارة التعليم العالي كحاضنة جامعية، وضح الدكتور "مير" أن الحاضنة مجبرة على تحصيل علامة "حاضنة" ليس بسبب الدعم المالي أو الإعفاءات الجبائية لأنها لن تحضى بهما لكونهما موجّهين لفئة القطاع الخاص، بل من أجل تسهيل تحصيل المشاريع الحاملة لعلامة "مشروع مبتكر" المحتضنة للتمويل من طرف الوزارة، لأن التمويل الممنوح لهم يُصَب في الجامعة التي تنتمي إليها الحاضنة وهي تمرره لأصحاب المشاريع المبتكرة شرط تحصل تلك الحاضنة الجامعية على علامة "حاضنة". رغم أن هذه المرحلة تتميز بإمام بزيادة اهتمام الدولة بقطاع الحاضنات إلا أن كل الحاضنات التي تم إطلاقها هي حاضنات عمومية تابعة للقطاع العام، وخلال هذه الفترة لم يتم تجسيد سوى مبادرة واحدة تعنى بإنشاء حاضنة مشتركة بين القطاع العام والخاص سنة 2013 بالتعاون بين الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة "ANDPME" ومتعامل الهاتف النقال الخاص "Ooredoo" تهدف إلى دعم انشاء المؤسسات الناشئة في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصال.

أما المرحلة الثالثة فتتعلق ببداية من سنة 2020، ويميزها صدور المراسيم التنفيذية الواردة في الجدول رقم (35)، والمتعلق بإنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "حاضنة أعمال" وتحديد تشكيلها ومهامها وسيرها، وإنشاء مؤسسة ترقية وتسيير هياكل دعم المؤسسات الناشئة وتحديد مهامها وسيرها وتنظيمها.

³⁶⁴ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 66، الصادر في 10/11/2020، ص ص 23-25.

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

الجدول رقم 28: شروط ومؤهلات الحصول على علامة حاضنة بالجزائر

المؤهلات	الشروط الأخرى المفروضة على القطاع الخاص	الشروط المفروضة على القطاع العام أو القطاع الخاص أو بالشراكة بينهما
موظفين ومستخدمين بالمؤهلات المطلوبة أو الخبرة المهنية الكافية في مجال دعم ومرافقة المؤسسات	<ul style="list-style-type: none"> - مستخرج من السجل التجاري والبطاقات التعريفية الضريبية (NIF) والإحصائية (NIS)؛ - نسخة من النظام القانوني للشركة؛ - شهادة إنخراط في الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية (CNAS) مرفقة بقائمة إسمية للإجراء؛ - شهادة إنخراط في الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء (CASNOS)؛ - نسخة من الكشوف المالية للسنة الحالية. 	<ul style="list-style-type: none"> - المخطط التفصيلي لهيكل للحاضنة؛ - قائمة المعدات المتاحة للمؤسسات الناشئة المحتضنة؛ - عرض تقديمي لمختلف الخدمات التي تقدمها الحاضنة للمؤسسات الناشئة المحتضنة؛ - عرض تقديمي لمختلف برامج التكوين والإشراف المقترحة من طرف الحاضنة؛ - السيرة الذاتية للعاملين في الحاضنة والمكونين والمشرفين؛ - قائمة المؤسسات الناشئة التي تم احتضانها، إن وجدت.

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 55، الصادر في 2020/09/21، ص ص 12-13.

فإضافة إلى منح إعفاءات ضريبية للشركات التي تحمل علامة "حاضنة" لمدة سنتين بداية من تاريخ حصولها على العلامة، فإن عدد الحاضنات في الجزائر ارتفع إلى أزيد من 40 حاضنة، والعدد في تزايد مستمر. وفق هذا المرسوم أصبحت تعرف الحاضنة على أنها: "كل هيكل تابع للقطاع العام أو الخاص، أو بالشراكة بين القطاع العام والقطاع الخاص، والذي يقترح دعما للمؤسسات الناشئة وحاملي المشاريع المبتكرة فيما يخص الإيواء والتكوين وتقديم الإستشارة والتمويل".³⁶⁵ وقد حددت الوزارة المعنية شروط الحصول على العلامة فيما يلي:

تسعى هذه الحاضنات إلى تحقيق هدف استراتيجي سامي يتمثل في تحقيق التنمية المحلية بتنمية المورد البشري وتوفير فرص عمل، واقتناص الأفكار المبتكرة التي من شأنها حل المشاكل القائمة، وبالتالي، دعم التنمية الاجتماعية وضمان الجودة في الحياة، ودعم التنمية الاقتصادية المستدامة المبنية على اقتصاد المعرفة، والتي تعتبر اليوم عماد تنافسية الدول. ولتحقيق ذلك الهدف، تقوم الحاضنات

³⁶⁵ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 55، الصادر في 2020/09/21، ص 12.

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

باستقطاب واحتضان المؤسسات الناشئة المبتكرة القائمة على المخاطر، وتقدم لها جملة من الخدمات التي تساعدها على تخطي تلك المخاطر والوصول بها إلى السوق، والتي تتمثل أساساً في:

- تبادل الخبرات: تستضيف الحاضنات بشكل عام عدة شركات ناشئة. من الممتع دائماً مشاركة الصعوبات والأسئلة والنجاحات مع قادة المشروع الآخرين؛
- المشورة: تقدم الحاضنات متابعة من مختصين في قطاع النشاط المعني بالمشروع والتواصل مع محامين أو مصرفيين أو محاسبين على سبيل المثال. الهدف أيضاً هو العثور على شركاء في المستقبل والنظر في نهاية المطاف في جمع الأموال من المستثمرين والشركاء من أجل بدء النشاط. كما تقدم الحاضنات مجموعة من الخدمات المهنية لشركاتهم المقيمة مثل تقديم المشورة بشأن الترخيص والتدريب والحماية القانونية والمراجعة والتواصل مع الموردين الرئيسيين والعملاء؛
- الوسائل اللوجستية: غالباً ما تزود الحاضنات منشئي الأعمال بالمباني وغرف الاجتماعات والمعدات (تكنولوجيا المعلومات، التشغيل الآلي للمكاتب، وما إلى ذلك) ولكنها تساعد أيضاً في إنتاج النماذج الأولية؛
- تيسير الشبكات والتمويل: الحاضنة هي المكان المثالي لبناء وتطوير شبكتها المهنية مع شبكة كبيرة من المستثمرين أو الشركاء المحتملين. أين تشكل رابط يجمع بين المؤسسات الناشئة والجهات الأخرى الفاعلة في النظام الأيكولوجي، ما يسهل عليها بناء اتصالات ومعارف وخبرات، تساعدها في تطوير نفسها خلال مراحل حياتها المختلفة، حيث يمكن أن تستخدم الحاضنة نطاق شبكتها الواسع وتساهم في تسهيل حصول المؤسسات الناشئة المحتضنة بها للقروض المصرفية، وتدريبها على بناء خطة عمل متينة ومقنعة لجذب التمويل، وربطها بملائكة الاستثمار وأصحاب التمويل الاستثماري، أ وحتى حصول التمويل المباشر من رأس المال الاستثماري للحاضنة، على سبيل المثال تقوم الحاضنة الخاصة "INCUBME" بتوفير كل الإمكانيات المادية والمعنوية للمؤسسة الناشئة مقابل الدخل في رأس مالها بنسبة 20%؛
- تشجيع روح المبادرة والابتكار، والقيام بمختلف الأنشطة التوعوية أثناء الحضنة أو قبلها، وذلك من خلال تبني مجموعة من البرامج والدورات التدريبية المرتكزة على التعلم الجماعي وبناء قدرات التواصل وتحفيز الذات، على سبيل المثال قدمت الحاضنة الخاصة "Brenco" بالقيام

بدورات تدريبية مجانية خاصة بالمهارات اللينة، ومهارات أخرى خاصة بزيادة الاعمال وتشجيع روح المبادرة لأزيد من 400 شاب بين 18 و35 سنة، وتدريب 30 مدربا؛

- تساهم الحاضنات كذلك في حماية حقوق الملكية الفكرية وبراءات الإختراع وتسهيل الحصول عليها، وذلك بعملها كوسيط بينها وبين الجهات المختصة بذلك، وتقديم التوجيهات للمؤسسات المحتضنة، ومساعدتها على إعداد النماذج والاجراءات اللازمة للحصول على ملكيتها الفكرية، على سبيل المثال، قامت حاضنة الاعمال بجامعة المسيلة بتقديم دورات تكوينية تعنى بالإجراءات الخاصة بكيفية تقديم طلبات براءات الاختراع والملكية الفكرية والحصول عليها بالجزائر، كما قامت الحاضنة خلال سنة 2021 برفع 4 طلبات براءة اختراع إلى المعهد الوطني للملكية الصناعية لترتفع حصيلة البراءات المتحصل عليها إلى 40 براءة؛

- تقديم المسابقات الخاصة باستقطاب الأفكار المبتكرة، والقيام بنشاطات عرض المنتجات المحتضنة في المعارض العامة المفتوحة والندوات الخاصة باستقطاب المستثمرين والممولين المحتملين وربطهم بالمؤسسات الناشئة المحتضنة، وذلك من أجل خلق المزيد من فرص تبادل الأفكار وخلق التعاون، في هذا الصدد وأثناء مقابلتنا لبعض أصحاب المشاريع المبتكرة في الفعالية الخاصة بمسابقة أحسن فكرة مبتكرة للمساهمة في مواجهة التحديات البيئية، والتي أقيمت في ولاية بشار من طرف حاضنة الأعمال " Brenco "، أقر أصحاب أولئك المشاريع أن هذه الفعالية لم تساعدهم في اكتساب معارف وأفكار جديدة من خلال الدورات التدريبية التي تحصلوا عليها فقط، بل في اكتساب شبكة من المستثمرين، وحتى فئة من الزبائن المحتملين في العديد من ربوع الوطن، ذلك لكون الفعالية ساهمت في استقطاب المبتكرين من عدة ولايات وربطهم بممولين وزبائن محتملين من مختلف الولايات الأخرى؛

- تساهم بعض الحاضنات الخاصة في استقطاب الكفاءات المهاجرة بالبلدان الأخرى، وذلك بتهيئة البيئة المناسبة لتطوير أفكارهم إلى مشاريع، كما تساهم على تدويل المؤسسات الناشئة الجزائرية ومنحها فرصة على سبيل المثال قامت الحاضنة الخاصة "INCUBME" الجزائرية بعقد 11 إتفاقيه مع مختلف البلدان العربية تمنح المؤسسات الناشئة الفرصة لدخول أسواقها، كما تمتلك الحاضنة فرعين آخرين بخارج البلاد، حاضنة على مستوى جامعة جومولا ليون 3 بمدينة "Lion" الفرنسية، وحاضنة أخرى في موريل بكندا أين تتمركز الجالية الجزائرية بشكل كبير،

تسمح هذه الحاضنتين بتطوير مشاريع الجالية الجزائرية خارج الوطن، وجذبها للسوق الجزائري بعد وصولها إلى 85 % من نسبة التقدم في المشروع.

نلاحظ أن نشاط الحاضنات تحسن مقارنة بما كانت عليه من قبل، ونرجح ذلك إلى بروز العديد من حاضنات القطاع الخاص وتنافسيتها المستمرة في استقطاب المؤسسات الناشئة وتقديم أفضل الخدمات لها، مستغلة بذلك أحدث التطورات التكنولوجية المتوفرة، حيث لم تقتصر هذه الأخيرة على تقديم الخدمات اللوجيستية والمالية والإدارية عبر فضاءها المكاني، بل تعدتها إلى تقديم خدماتها عبر الفضاء الافتراضي، وهي الخطوة التي نراها كاستراتيجية مناسبة لدعم واستقطاب المؤسسات الناشئة المنتشرة عبر المساحة الجغرافية الكبيرة للبلدنا القارة.

كما نلاحظ جيدا أن ما يجعل الحاضنات تختلف عن مساحات العمل المشتركة هو تقديم بعض أنواعها للتمويل، عكس مساحات العمل المشتركة التي لا تقوم بذلك، أما باقي الخدمات الأخرى فتتشابه إلى حد كبير. لعل هذا الأمر هو الذي ساعد في حصول العديد من المراكز التي تنشط سواء كمساحات عمل مشتركة أو مراكز دعم ريادة الأعمال والمقاولاتية على علامة حاضنة من طرف الوزارة، وأدى إلى ذلك الانتشار السريع للحاضنات الخاصة. فقبيل بداية منح الوزارة المعنية لعلامة حاضنة لم تكن تنشط بالجزائر سوى ست (06) حاضنات تابعة للدولة، والمذكورة سابقا، وحاضنتين فقط تابعة للقطاع الخاص، هما حاضنة متعامل الهاتف النقال "Ooredoo" وحاضنة شركة "سوناطراك"، تتوزع جغرافيا عبر الولايات الكبرى للبلاد وهي العاصمة، وهران، عنابة، وورقلة. أما أمر منح علامة حاضنة فقد قلب الموازين، وساهم في ظهور عدد كبير من حاضنات القطاع الخاص على حساب الحاضنات العمومية.

الحاضنات التابعة للدولة تنقسم إلى قسمين، حاضنات عمومية وحاضنات جامعية، كل منها يتم تمويلها من طرف الدولة وهدفها غير ربحي، الحاضنات الجامعية تتميز بقربها من مجتمع محلي متنوع يمكنها الاستفادة منه في الحصول على الكوادر والخريجين، والحاضنات العمومية متوزعة بين مختلف ولايات الوطن. أما الحاضنات الخاصة فهي عادة ما تميل إلى أن تكون ربحية وترتكز بشكل أساسي على الاستثمار في المؤسسات الناشئة التي تولد استثمارات مربحة، وبالتالي يمكن الاستفادة من هذه الحاضنات من خلال توفير التمويل للمؤسسات الناشئة، أو إقامة شراكات معها، أو الحصول على صفقات الإدماج والاستحواذ والإكتتابات العامة الأولية في سوق الأوراق المالية مستقبلا، وكلها طرق تفتح المجال للمؤسسات الناشئة لدخول السوق.

تعاني الحاضنات في الجزائر من عراقيل متعددة تعيق تحقيق هدفها المنشود، فمن خلال عديد المقابلات التي أجريت مع أصحاب المصلحة في عدد من حاضنات الأعمال في الجزائر، تمكننا من تجميع جملة من المشاكل والعراقيل التي تعيق نجاح عملية حضانة المؤسسات الناشئة بالجزائر، وسردها في النقاط التالية:

الدافع الأساسي من وراء إنشاء حاضنة هو استخدام بنيتها التحتية وبرامجها المسطرة لتلبية احتياجات المؤسسات الناشئة فيها، إلا أنها تعاني من عدة صعوبات تحول دون تحقيق ذلك الهدف، ودون استدامتها شأنها شأن مساحات العمل المشتركة. من هذه العراقيل ما هي داخلية خاصة بالحاضنة بحد ذاتها، ومنها ما هي ناتجة عن النظام الأيكولوجي الكلي لريادة الأعمال الذي تنشط فيه، وعادة ما تتمحور تلك العراقيل في النقاط التالية:

- نقص التمويل، حيث أعرب رواد الأعمال مؤسسي هذه الحاضنات عن عجزهم أمام الاحتياجات المالية التي تتطلبها أنشطتهم المسطرة، ما يدفعهم دائما إلى البحث عن سبل للتمويل داخل وخارج الوطن، والتي غالبا ما تكون عبارة عن شركات أو منح تمويلية من المؤسسات الدولية والنظمات غير الحكومية عبر العالم، خاصة إذا اتسم نوع الأنشطة المقدمة بالطابع الاجتماعي التعاوني، كمؤسسة "يونيسف الجزائر" التي تعاقدت مع حاضنة "sylabs"، والمنظمة غير الحكومية "EFE" البريطانية؛
- تعاني الحاضنات من نقص كبير في المورد البشري، خاصة ذلك المورد المؤهل لتسييرها، حيث يبلغ متوسط العمال في الحاضنات الجزائرية من 5 إلى 6 موظف تنقصهم الخبرة اللازمة في احتضان الأعمال؛ كما تعاني من غياب كبير للخبراء والاستشاريين المتخصصين في حل المشاكل الفنية والتنظيمية للحاضنة؛
- تعاني الحاضنات من معدل دوران مرتفع للعمال فيها، وتجد صعوبة كبيرة في الاحتفاظ بهم، وذلك نتيجة افتقارهم للأمن الوظيفي بسبب نقص التمويل؛
- النظام الأيكولوجي لريادة الأعمال في الجزائر ضعيف، يغيب فيه الوعي بأهمية الحاضنات في دعم الابتكار وريادة الأعمال الناشئة بالبلد من طرف المجتمع الجزائري، ويغيب فيه تبادل للتجارب والخبرات بين الحاضنات عبر الشبكات الإقليمية عل الرغم من وجود جهود كثيفة للعمل على ذلك؛

- مشكل العقار الذي أصبح هاجسا يحول دون سهولة تأسيس الحاضنة أو الاستمرار في نشاطها؛
- أعرب بعض أصحاب المصلحة في الحاضنات الجزائرية عن انزعاجهم من بعض الأنظمة التشريعية السائدة التي تعرقل نشاطهم وتحد من إمكانية ربطهم بمختلف الهياكل الأخرى الفاعلة في النظام الأيكولوجي،
- نقص المعرفة وصعوبة تبادلها هو الأمر الآخر الذي أعرب عنه كأحد العراقيل التي تقف أمام نجاح قطاع الحاضنات في الجزائر، في هذا الموضوع أقر أحد مؤسسي الحاضنات الخاصة وأحد الفاعلين في النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة، أنه وفي طلب اللجنة الوزارية المسؤولة عن مقترحات لتعديل الدستور الذي حصل مؤخرا بالبلاد، اقتصر اقتراحه على طلب وحيد يتمحور حول ضرورة تجسيد مبدأ "المعلومة للجميع" معربا بذلك عن انزعاجه من الوضع الراهن الذي توصلت إليه البلاد مقارنة بالبلدان الأخرى فيما يخص المعلومات والبيانات المتوفرة والديناميكية التي تنتقل بها المعرفة بين مختلف الأجزاء المكونة للنظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة بالجزائر.
- بعض الحاضنات المتخصصة أعربت عن صعوبتها في استقطاب المؤسسات الناشئة في نفس تخصصها، مرجعة سبب ذلك في المساحة الجغرافية الكبيرة للجزائر، الأمر الذي أدى بها إلى احتضان مؤسسات أخرى في غير تخصصها، ما يخلق مشكل البحث عن العنصر البشري المؤهل لاحتضان هذه المؤسسات، والمتنوع حسب تنوع اختصاصها؛
- ذكر ضعف نطاق الانترنت والدفع الإلكتروني كذلك كعوامل معرقة لنشاط الحاضنات في الجزائر، إضافة إلى مشكل البيروقراطية التي ذكرت بشكل طفيف لكنها ذات تأثير.

3. مسرعات الأعمال في الجزائر:

نشاط تسريع الأعمال في الجزائر حديث النشأة شأنه شأن باقي أنشطة الدعم والتوجيه المختلفة، ويعود إلى سنة 2015، ومن مختلف الأنواع المتعارف عليها لمسرعات الأعمال، والتي تم ذكرها سابقا في جدول رقم (7)، ينشط في الجزائر نوع واحد فقط من المسرعات، وهي مسرعات الابتكار. معظمها تم إطلاقها من طرف حاضنات القطاع الخاص على سبيل المثال، Sylabs، CapCowork، BCOS، Westinnov، معهد حبة وغيرها. إلا مسرع إبتكار واحد تم إطلاقه بالشراكة مع الحكومة والقطاع الخاص، وهو مسرع المؤسسات الناشئة "A.venture" الذي يقدم برامج تكوينية وتدريبية للمؤسسات الناشئة، وينظم دعوات لتقديم الطلبات لاختيار المشاريع الأكثر جدوى من الناحية الاقتصادية، ودعمها

طوال فترة التسريع. كما يسمح لهم بالعثور على تمويل لمشاريعها المبتكرة، من خلال صندوق الاستثمار "ASF"، وأيضًا من خلال صناديق الاستثمار العامة أو الخاصة الأخرى. لا يزال هذا المسرع غير مفعّل، كما لا تزال مختلف أنشطة التسريع الأخرى في بدايتها ولا يمكن الحكم عليها إلا من خلال التطرق إلى بعض النقاط التالية:

- يتشابه نشاط مختلف المسرعات المنتشرة عبر البلاد كثيرًا مع نشاط التسريع المنتشر عبر العالم؛
- تختار هذه المسرعات الشركات الناشئة في مراحل حياتها المختلفة، وغالبًا ما يتم تجنيد صاحب مؤسسة ناشئة في البرنامج بفكرة منتج أو خدمة بدون عرض قيمة واضح، يكتفي أصحاب المشاريع بتقديم سلسلة من العروض حول مشاريعهم والاجابة على أسئلة منظمي برنامج التسريع، ليتم بعدها الاختيار على أساس أحسنها من حيث الجدوى الاقتصادية.
- تتطوي مختلف برامج التسريع المقدمة من مختلف المسرعات المنتشرة في الجزائر على نفس الحزمة من الخدمات المقدمة، والتي يوضحها الشكل التالي:

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

الجدول رقم 29: الخدمات المقدمة من طرف المسرعات في الجزائر

المعلومات	مسرعات خاصة	مسرع A-Venture
معلومات عامة		
مطلق المسرع	مستثمرين خواص	الحكومة بالشركة مع القطاع الخاص
التمويل الأولي	ذاتي	تمويل كلي من طرف شركة سوناطراك
المدة الزمنية	من 6 إلى 12 شهرا	من 6 إلى 12 شهرا
حجم المجموعة	من 05 إلى 10 أفواج	م/ع
هيكل البرنامج	معسكرات تدريبية من خلال مساحات عبر الموقع أو عبر الانترنت	معسكرات تدريبية من خلال مساحات عبر الموقع أو عبر الانترنت
خدمات الاستشارة والتوجيه		
بناء الفريق	نعم/لا	نعم/لا
نموذج عمل	نعم	نعم
التسويق	نعم	نعم
التصميم	نعم	نعم
أمور مالية	نعم	نعم
خدمات الموقع	نعم	نعم
خدمات أخرى		
يوم العرض الاختتامي	موجود	/
فرص الاستثمار	مقابل حقوق ملكية	م/ع
دعم ما بعد البرنامج	موجود	/
التركيز الاستراتيجي		
صناعة/ القطاع	عامة/ تكنولوجيا رقمية	مختلف المجالات
التركيز الجغرافي	منظم محليًا في مدن متعددة	وطني في مدن متعددة
إتصالات مفتوحة عبر الانترنت	منصات مفتوحة	منصات مفتوحة
معياري الاختيار الأساسي	أفراد وفرق بصفة عامة/ أفراد وفرق بنموذج أولي	أفراد وفرق بنموذج أولي ونموذج عمل

المصدر: من إعداد الباحثة

نلاحظ أنه لا يوجد فرق كبير في جملة الخدمات التي تقدم من طرف كل مسرع، والتي تتمحور عادة حول خدمات التمويل، خدمات الاستشارة والتوجيه، البرنامج التدريبية، و يوم الحدث أو يوم العرض.

- بشأن التمويل الأولي، يشير عدد من المسرعات إلى تلقي أموال من كل من المستثمرين والشركات لتشغيل برنامج تسريع المؤسسات الناشئة، ولم يقترح أي من هذه المسرعات وجود إيرادات أخرى للدخل؛
- خدمات الإستشارة والتوجيه غالبا ما تركز على خدمات بناء الفريق، التصميم، التسويق، خدمات مالية وبناء نموذج العمل. يتم تقديم هذه الخدمات بعد اختيار فوج يتكون في الغالب من 05 إلى 10 مؤسسات ناشئة حسب شروط كل مسرع خلال فترة زمنية تتراوح من 06 إلى 12 شهرا، وغالبا ما تكون مجموعة واحدة في السنة؛
- أما بشأن خدمات الموقع المقدمة فتختلف من برنامج إلى آخر، هناك بعض المسرعات التي تقدم مكاتب عمل مشتركة أثناء برامج التسريع، وتفرض على المؤسسات الناشئة إلزاما بدوام كامل اتجاه البرنامج، وذلك لأن وجودهم في مكان واحد مشترك يقدم لها تلك المزايا المهمة التي تقدمها مساحات العلم المشتركة التي تم التطرق إليها سابقا،³⁶⁶ وهناك من تستغني عن هذه المساحات وتستبدلها بمكالمات جماعية عبر الانترنت. في هذا الصدد وفي سؤالنا عن طريقة اعتماد أسلوب التوجيه من طرف المسؤول عن أحد البرامج المسرعة، أخبرنا بأن الفترة الزمنية لبرنامج تسريع المؤسسات الناشئة مقارنة بفترة الحضانه المتعارف عليها ساعدت كثيرا في تبني تقنية التحاضر عن بعد لتقديم التوجيه والدعم والارشاد لأصحاب هذه المؤسسات، وأن الفترة الاخيرة التي مرت بها البلاد نتيجة وباء كوفيد-19 كانت بمثابة الخطوة الحاسمة التي أثبتت نجاعة هذه التقنية التي كنا متخوفين من نتائجها من قبل، مضيفا أن تقنية التحاضر عن بعد ساعدت في استقطاب مؤسسات ناشئة من مختلف ربوع الوطن، كما سهلت في جذب المستثمرين كذلك من داخل وخارج الوطن؛

³⁶⁶ هنا يأتي تفسير النقطة المبهمه بشأن الانتشار الكبير لمساحات العمل المشتركة مقارنة بمختلف الهياكل الأخرى، وبشأن إطلاق تسمية مساحة عمل مشتركة على هيكل وهو في الحقيقة عبارة عن مسرع أو حضانه، حيث تحافظ العديد من المسرعات والحاضنات على ميزانياتها التشغيلية الصغيرة من خلال استئجار مساحة عمل مشتركة عمل مشتركة لمجموعة من المؤسسات الناشئة الخارجة عن برنامج الحضانه أو التسريع، وذلك من أجل استقاداتها من كونها جزءا من مجتمع أكبر من الأقران.

- فيما يتعلق بفرص الاستثمار، فيما أن كل أنواع برامج التسريع المنتشرة في الجزائر في برامج تسريع ابتكار خاصة، فإنه غالباً ما يتم الحصول على أسهم في المؤسسات الناشئة المتخرجة من برنامج التسريع، لأن نشاط هذه المسرعات ربحي. حتى أن نشاط المسرع "A-Venture" المشترك بين الحكومة والقطاع الخاص لم تتضح استراتيجية عمله لحد الآن، بالنظر إلى أن تمويل هذا المسرع يتم من طرف صندوق الاستثمار "ASF" أو من خلال صناديق الاستثمار العامة، فإنه على الأرجح لن يتم أخذ أسهم من المؤسسات الناشئة بعد تخرجها من برنامج التسريع، لأن المتعارف عليه أن هذه المسرعات العامة لها هدف واضح يتمثل في تحسين المؤسسات الناشئة فقط لتصبح جاهزة لدخول السوق. أما إذا كان مصدر التمويل بالتشارك مع القطاع الخاص فننتظر أن يتشابه أسلوب تمويله للمسرعات الخاصة الأخرى مع تغير طفيف في حجم الأسهم التي من المفروض التنازل عليها من طرف المؤسسة الناشئة مقابل تحصيل التمويل؛
- أما فيما يتعلق بالتركيز الاستراتيجي لهذه المسرعات، فيشير إلى وجود نهج عام في تركيز الصناعة/القطاع من طرف بعض المسرعات، والتكنولوجيا الرقمية من طرف مسرعات أخرى. وإلى وجود تركيز جغرافي وطني، أين يتم جمع عملية اختيار فرق المؤسسات الناشئة التي لها قابلية الانضمام إلى البرنامج من خلال منصة واحدة مفتوحة للتسجيل خلال فترة زمنية محددة. تستخدم غالبية المسرعات في دراسة المشاريع التي يجب انتقاؤها أطرافاً خارجية لمراجعة هذه المشاريع. بالنسبة لمعيار الاختيار الأساسي، فيختلف من مسرع إلى آخر، أظهرت بعض المسرعات نيتها في استقبال المتقدمين الفرديين والجماعيين في برنامج التسريع، أما البعض الآخر، فيتم اختيار الفرق التي تمتلك نموذجاً أولياً مصغراً/ نموذج عملاً فقط لدخول البرنامج. وأشارت عملية الاختيار هذه إلى أنه لا يوجد سوى مسرع واحد في الدراسة يأخذ بعين الاعتبار المؤسسات الناشئة في مرحلة متقدمة جداً في برامج التسريع الخاص به.

4. رأس المال الاستثماري بالجزائر:

إضافة إلى أن مختلف الهياكل السابقة كالحاضنات والمسرعات تلعب دورها الرئيسي في تسهيل تحصيل التمويل من طرف المؤسسات الناشئة بالجزائر، تنشط آليات تمويلية أخرى خاصة بهذا الأمر. ففي إطار توجه البلاد نحو تبني قطاع المؤسسات الناشئة، وعملاً باستراتيجية وطنية داعمة لهذا القطاع، تم اتخاذ جملة من الإجراءات الحكومية التي من شأنها تسهيل تحصيل المؤسسات الناشئة على التمويل، أولها كان إطلاق برنامج "Algeria disrupt" الذي هو عبارة عن إطار قانوني وتنظيمي يهدف إلى

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

تشجيع المؤسسات الناشئة وتسريع نموها، تم من خلال هذا البرنامج إنشاء كل من صندوق المؤسسات الناشئة الجزائري "ASF" ومسرع المؤسسات الناشئة "A.venture" الذي تم التطرق إليه سابقا. صندوق المؤسسات الناشئة "ASF" هو شركة عامة لرأس المال الاستثماري التي تدعم تمويل المؤسسات التي تحمل علامة مؤسسة ناشئة من خلال الأسهم وشبه الأسهم، والتي نشأت بالشراكة بين وزارة المؤسسات الناشئة سونطراك وستة (06) بنوك عمومية هي بنك التنمية المحلية BDL، القرض الشعبي الجزائري CPA، البنك الخارجي BNE، البنك الوطني الجزائري BNA، الصندوق الوطني للادخار والتوفير CNEP، وذلك بمبلغ أولي قدره 20 مليون دولار. الصندوق الذي تم إطلاقه ضمن المؤتمر السنوي للمؤسسات الناشئة يوم 3 أكتوبر 2020، يتم تمويله من طرف الدولة كما يمكن القطاع الخاص والشركات الأجنبية المساهمة فيه ماليا. إضافة إلى توفير التمويل اللازم للمشاريع المبتكرة دون اللجوء إلى الديون، يساهم هذا الصندوق في إعطاء فرصة محتملة للمؤسسات الناشئة في مجال التكنولوجيا والتي لها إمكانات إمكانات نمو مرتفعة لدخول بورصة الجزائر، وذلك لأن هذه الأخيرة عملت على إنشاء سوق على مستواها يخصص للمؤسسات الناشئة، وعملت على وضع شروط مبسطة لتسهيل دخول هذا النوع من المؤسسات الى البورصة أكثر بساطة من تلك التي تم وضعها للمؤسسات الصغيرة، كما أن الدخول يتم من خلال صندوق الاستثمار، وذلك حسب تصريح المدير العام لبورصة الجزائر.³⁶⁷

التمويل المقدم من طرف هذا الصندوق هو تمويل استثماري، يمنح فقط للحاملين لعلامتي مؤسسة ناشئة أو مشروع مبتكر، والحصول عليه يتم عبر البوابة الإلكترونية، بقي هذا الصندوق غير مفعّل إلى غاية نهاية جانفي 2021. يتم تقديم طلب التمويل عبر المنصة الرقمية للصندوق، قيمة التمويل المقدم غير مسقفة، نسبته لا يجب أن تتعدى 49 % من رأس مال المؤسسة، وكشف مديره عن تحديد ثلاثة مستويات من التمويل هي: تمويل بقيمة 2 مليون دج، تمويل بقيمة 5 ملايين دج، وتمويل بقيمة 20 مليون دج.

أ. رأس المال المخاطر في الجزائر:

ليس هناك تعريف لرأس المال المخاطر في التشريع الجزائري، بل تم التطرق إليه ضمن مفهوم رأس المال الاستثماري، حيث تم تعريف شركات رأس المال الاستثماري في الفصل الأول من قانون

³⁶⁷ لراس حبيب، 2021، تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق دخولها البورصة في الجزائر، الجزائرية للأخبار، متوفر على الموقع الإلكتروني: <https://dzayerinfo.com/ar>، تاريخ الإطلاع 2021/05/32.

11/06 الصادر بتاريخ 24 جوان 2006 بأنها الشركات التي تقوم بالمساهمة في رأس مال الشركات الطالبة للتمويل بتقديم حصص من أموال خاصة أو شبه خاصة في مرحلة التأسيس أو النمو أو التحويل أو الخوصصة.³⁶⁸ تقوم هذه الأخيرة بتمويل مشاريع في طور الإنشاء أو التطوير أو التحويل باتخاذها صفة الشريك، وتساعد في تسييرها والرقابة عليها بهدف تحصيل القيمة المضافة فيما بعد، ووفقا للنظام التشريعي الجزائري، فإن هذه الشركات التي تتجسد في شكل شركات مساهمة هي الشخص الوحيد القادر على ممارسة نشاط رأس المال الاستثماري، وعلى خلاف تحديد كيفية التدخل التي تتم عن طريق المساهمة أي إدخالها في إطار عقد شركة، لم يحدد المشرع مجال ممارسة نشاطها من حيث شكل أو نوع المشاريع الممولة، إلا أنها تقوم بانتقاء المشاريع المتنوعة التي تعتمد على تكنولوجيا عالية وإمكانات نمو وعوائد مرتفعة، وتقديم الدعم والتمويل خلال مراحل النمو المختلفة لها.

نشاط هذا النوع من التمويل حديث هو الآخر، وظهر في التسعينات بعد حصول الشركة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة على اعتماد من طرف مجلس النقد والقرض لمزاولة نشاطها كمؤسسة مالية متخصصة في التمويل الاستثماري سنة 1991، وانطلقت فعليا في ذلك سنة 1995، ثم بعدها تم إنشاء شركة أخرى تحت إسم الشركة المالية للإستثمار، المساهمة والتوظيف "sofinance" سنة 1998، والتي انطلق نشاطها الفعلي سنة 2001. زاولت الشركتين نشاطهما في الجزائر تحت غياب القوانين التشريعية المنظمة لهذا النوع من التمويل إلى غاية 2006، أين تم إصدار القانون رقم 11/06 المؤرخ في 24 جوان 2006 المتعلق بشركات رأس المال الاستثماري، والذي تم التوسع فيه أكثر خلال المرسوم التنفيذي 08/56 المتعلق بشروط ممارسة التمويل من طرف شركات رأس المال الاستثماري، وشركات رأس المال الاستثماري التي تتدخل في مرحلة ما قبل الإنشاء ومرحلة الإنشاء (رأس المال المخاطر في مفهوم المشرع الجزائري). فتحفيزا لها، تضمن هذا الأخير إقرار إعفائها من دفع ضريبة أرباح الشركات على أرباحها ونواتج توظيف أموالها ونواتج وفائض قيم التنازل على أسهمها وحصصها. وإخضاع بقية المداخل إلى معدل مخفض بـ 5% لمدة خمس سنوات ابتداء من تاريخ بداية نشاطها، مع الالتزام بشرط المحافظة على الأموال المستثمرة في خلال هذه المدة.

لم تكفي الحكومة بسرد القوانين المنظمة للتعبير عن جهودها في إنشاء سوق تمويلي خاص بهذا النوع من التمويل، بل بادرت بإنشاء عدد من شركات رأس المال الاستثماري تابعة لها بصفة كلية أو

³⁶⁸ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 42، الصادر في 2006/09/21،

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

جزئية، والجدول التالي يوضح هذه الشركات رفقة مختلف شركات صناديق رأس المال المخاطر الناشئة بالجزائر:

الجدول رقم 30: شركات رأس المال الاستثماري في الجزائر

حجم الاستثمار	سنة التأسيس	الشركة
8.5 مليار دج (2019)	1991	المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة FINALEP
10.50 مليون دج (2017)	1998	الشركة المالية للاستثمار SOFINANCE
3 مليار دج (2019)	2004	الشركة الجزائرية السعودية للاستثمار ASICOM
65 مليون أورو (2006)	2001	المغربية للاستثمار Maghreb invest
01 مليار دج	2009	الجزائر إستثمار
45 مليون أورو (2008)	2008	أدفنس الجزائر
48 مليار دج (2009)	2009	صناديق الاستثمار الولائية

المصدر: من إعداد الباحثة

نلاحظ من الجدول أن نشاط رأس المال الاستثماري في الجزائر حديث النشأة ويقتصر على عدد محدود من الشركات هي:

• **المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة FINALEP**: تأسست سنة 1991 برأسمال قدره 37.75 مليون دج، والذي ارتفع إلى 159.75 مليون دج سنة 2002 بمساهمة البنوك التالية: بنك الفلاحة والتنمية الريفية BDL بنسبة 40 %، القرض الشعبي الجزائري CPA بنسبة 20 %، الصندوق الفرنسي للتنمية CFD بنسبة 28.47 % والبنك الأوروبي للاستثمار BEI بـ 11.26 % .تقوم بالمساهمة في رأسمال المشاريع المتاحة للإنجاز بهدف تمويلها وتسهيل وصولها إلى الائتمان البنكي، ومن أهم المشاريع التي ساهمت FINALEP في تمويلها، مؤسسة Milok للزراعة الغذائية، spa Tobacco Atlas لزراعة التبغ، Soyamin للصناعة الغذائية، Cochima للصناعة الكيماوية، somedial لصناعة الأدوية، Meditbat للبناء والعقارات و création moda Métal للصناعة التحويلية، وكلها مؤسسات تم الدخول في رأس مال إنشائها، إلا Cochima فتم تمويل رأس مال تنميتها. خلال سنة 2019 بلغ رقم اعمال الشركة 8.5 مليار دج، وتخصص منه 46 % لتمويل المؤسسات الناشئة بالجزائر.

• **الشركة المالية للاستثمار SOFINANCE**: تأسست سنة 2000 برأس مال قدره 5 ملايين دج بالشراكة مع مؤسسات مالية أجنبية، باشرت نشاطها الفعلي سنة 2001 بعدما تحصلت على الاعتماد

من طرف بنك الجزائر، وتهدف بالأساس إلى تسيير أموال المتعاملين، تقديم المساعدة والاستشارات للمؤسسات، وكذا المساهمة في تمويل المؤسسات في طور الإنشاء أو النمو بتقديم تمويلات بالقرض الإيجاري أو عن طريق قروض مباشرة أو ضمانات للقروض. ساهمت الشركة في تمويل عدد من المؤسسات الجزائرية مثل مؤسسة TOUDJA BETON لصناعة المنتجات الإسمنتية، WEST PHARM لصناعة الأدوية، N'CAOUAS VITAL لصناعة المشروبات الغازية، مؤسسة COSIDER لأشغال العمومية والبناء، مؤسسة EPTRC لأشغال الطرقات، الشركة الجزائرية ALTRO لأشغال الطرقات، شركة SNTR لنقل البضائع، SMPCA لصناعة كبريت الألمنيوم، ELKIMA لصناعة المواد الحديدية، المركب السياحي SPA SIAHA بولاية سكيكدة، فندق MARAVAL، مركز السياحة الجبلية OUANARI بولاية بجاية وغيرها.

• **الشركة الجزائرية السعودية للاستثمار ASICOM:** تأسست سنة 2004 بموجب اتفاقية بين الجزائر والمملكة العربية السعودية برأسمال قدر بـ 08 مليار دج مناصفة بين الحكومتين، ويديرها مجلس إدارة مكون من ستة أعضاء مكون من ثلاثة أعضاء من كل دولة برئاسة عضو سعودي. تحدد نشاطها في تمويل المؤسسات التي هي في مرحلة الإنشاء أو ما بعد الإنشاء، وهي بذلك تعد أول مؤسسة حكومية متخصصة في رأس المال المخاطر في الجزائر. فضلا عن قيامها بنشاطات أخرى كمنح القروض الاستثمارية متوسطة وطويلة الأجل، والإيجار المالي. تستهدف الاستثمار في كل المجالات والقطاعات بالخصوص قطاع الزراعة والصناعة والسياحة والبناء. بلغت مساهمتها في رأس مال المؤسسات الاقتصادية 3 مليار دج سنة 2019، ومن أهم المشاريع الاستثمارية التي قامت بتمويلها نذكر: مؤسسة EPRA لإنتاج الأجر الأحمر، مؤسسة HDA المتخصصة في التوزيع الشامل تحت ماركة كارفور، المؤسسة المالية El Djazair Idjar للتمويل التاجيري وغيرها.

• **الجزائر استثمار:** شركة مساهمة تأسست سنة 2009 برأس مال قدر بـ 01 مليار دج بمساهمة بنكين عموميين، بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR بنسبة 70% والصندوق الوطني للتوفير والاحتياط CNEP بنسبة 30%. حصلت على اعتماد ممارسة نشاط رأس المال الاستثماري تم تسليمها الاعتماد من أجل بداية نشاطها من طرف وزارة المالية في 20 ماي 2010 على ألا تتجاوز حصة الشركة 49% من رأس مال المؤسسات التي تقوم بتمويلها، ولا يتجاوز رأس المال الموظف في المؤسسة الواحدة 15%. بدون فوائد ولا ضمانات. انطلقت في نشاطها الفعلي سنة 2011، وغالبا ما تقوم بتمويل المؤسسات التي تنتمي إلى قطاعات الصناعة الغذائية، البناء والأشغال العمومية، الكيمياء

والمواد البلاستيكية، المناجم، الفلاحة والصيد البحري والماء والطاقة. تشترط الشركة في قبول تمويلها المؤسسات أن تكون ذات جدوى وديمومة، ثم تقوم بالمساهمة بـ 49% في رأس مالها إذا كانت تكلفتها 306 مليون دج، وبهذا تكون هي الممول الوحيد. أما إذا كانت تكلفة المشروع 1 مليار دج فتدخل الجزائر استثمار بمساهمة نسبتها 14.7%، والبنك بنسبة 70%، لتتبقى نسبة 15.3% حصة صاحب المشروع.

• **المغربية للاستثمار Maghreb invest** : وهي الهيئة المسيرة للصندوق المغربي لرأس المال الاستثماري MPEFII الذي تأسس سنة 2001 برأس مال قدره 5 مليار دج بمساهمة المؤسسة المالية الدولية SFI ، وصندوق التنمية البلجيكي BIO، وشركة الترقية والمساهمة من أجل التعاون الاقتصادي Proparco، ووكالة التنمية الهولندية FMO ، والشركة البلجيكية للاستثمار في الدول النامية والوكالة الفرنسية للتطوير AFD . انطلقت الهيئة فعليا في عملها بالجزائر سنة 2006 برأس مال قدره 65 مليون أورو بمساهمة كل من البنك الدولي، البنك الأوروبي للإستثمار، المؤسسة المالية الدولية SFI والبنك الإفريقي للتنمية BAD. تهدف الشركة إلى دعم الخوصصة والإستثمار في المؤسسات الخاصة وتطويرها، وقامت بالإستثمار في عدد من المؤسسات الجزائرية أهمها، مؤسسة التنمية الصناعية والتجارية Sodinco، مؤسسة المصبرات الجزائرية NCA Rouiba، مؤسسة Snax للزراعة الغذائية، General Emballage الصناعية والشركة المغربية للتمويل الإيجاري بالجزائر MLA.

• **صناديق الإستثمار الولائية**: تقرر إنشاؤهم على مستوى كل ولاية بموجب قانون المالية التكميلي لسنة 2009،³⁶⁹ يتم تمويلها من طرف الخزينة العمومية بمبلغ قدره 1 مليار دينار لكل صندوق (48 مليار دينار كـمبلغ كلي). تتكفل هذه الصناديق بالمساهمة في رأس مال المؤسسات على المستوى المحلي التي تكون قيد الإنشاء أو التطوير، وتم تقسيمها بين البنوك العمومية وشركات رأس المال الاستثماري السابقة الذكر على النحو التالي:³⁷⁰

- تقوم شركة FINALEP بالإستثمار في المؤسسات على مستوى كل من تيبازة، سيدي بلعباس، مستغانم، تيزي وزو، الجلفة، سطيف، البيض، سكيكدة، عين تيموشنت، أدرار؛
- تقوم شركة SOFINANCE بالإستثمار المؤسسات على مستوى كل من البليدة، تيارت، بجاية، أم البواقي، باتنة، وهران؛ تبسة، عين الدفلى، ميله والأغواط؛

³⁶⁹ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، الصادرة في 26 يوليو 2009 ، العدد ، 44 ص 21.

³⁷⁰ <http://www.andi.dz>.

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

- تقوم شركة إستثمار الجزائر بتسيير الصناديق التابعة لكل من الوادي، المدية، سوق أهراس، جيجل، النعامة، الجزائر، خنشلة، عنابة، قسنطينة، قالمة، تلمسان، بسكرة؛
- بنك الجزائر الخارجي BEA يتكفل بتسيير الصناديق التابعة لكل من الطارف، سعيدة، غيليزان، الشلف، برج بوعرييج، تيسمسيلت، غرداية، المسيلة؛
- يتكفل البنك الوطني الجزائري BNA بتسيير الصناديق التابعة لكل من البويرة، بومرداس، معسكر، مستغانم، أدار، تندوف، بشار، ورقلة، تمنرست، إيليزي.

• **شركة نوماد Nomad Capital**: وهي شركة استثمارية قابضة خاصة تتمثل مهمتها في تحديد وتقييم وتنظيم القرص الاستثمارية في شمال إفريقيا. المساهمون فيها من أغنياء العائلات الأوروبية والعربية ومختلف رجال الأعمال. تساهم في تطوير ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق رأس المال المخاطر بتقديم خدمات ونصائح مالية عن طريق الدراسة العامة للمشروع الصناعي من جميع الجوانب التقنية، المالية، الاقتصادية والاجتماعية³⁷¹.

• **أدفنس الجزائر**: أعلنت المؤسسة المالية الدولية التابعة للبنك العالمي والمختصة في تمويل مشاريع القطاع الخاص عن تأسيس فرع في الجزائر للبنك البريطاني " أدفنس سيكار " المختص في منح قروض مصغرة للمؤسسات التابعة للقطاع الخاص في الجزائر. وأضافت الشركة في بيان لها أن " أدفنس الجزائر " سيكون بمثابة صندوق رأس مال مخاطر لتمويل ومصاحبة المشاريع المصغرة في الجزائر، و يشرف على العملية شركة " أدفنس أس أي سيكار " بالشراكة مع صندوق مختص في تنمية التمويلات ومكتب خبرة فرنسي مختص في القروض المصغرة، كما ستختص شركة أدفنس في تقديم قروض للمؤسسات المصغرة والمؤسسات الصغيرة في الوسط الحضري، والتي تجاوز عددها 84111 مؤسسة منذ بداية العمل في الجزائر، بقيمة 45 مليون أورو³⁷².

ب. ملائكة الاستثمار في الجزائر:

مثلا تم ذكره في الفصل الأول، فإن إحدى السمات التي يتميز بها ملائكة الاستثمار هي ميلهم للبقاء مجهولين، وبسبب هذه السمة، لا يمكن جمع الكثير من المعلومات عنهم. للقضاء على هذا الأمر، تقوم العديد من البلدان بتأسيس اتحادات وشبكات ملائكة الاستثمار التي من شأنها تسهيل عملية ربطهم مع

³⁷¹ <https://nomadcapitalist.com/>, 02/05/2021 at 16:31.

³⁷² الشروق أونلاين، 2008، الشركة المالية الدولية تؤسس صندوقا لتمويل المشاريع في الجزائر، متوفر على الموقع:

<https://www.echoroukonline.com/>، تاريخ الإطلاع 2021/05/02 الساعة 16:22.

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

رواد الأعمال. في الجزائر بدأت تنشط أول شبكة ملائكة استثمار سنة 2012، وهي شبكة " Casbah Business Angel" التي تم إطلاقها بالشراكة مع وادي السيليكون و مجموعة من الرؤساء التنفيذيين الجزائريين كجزء من "برنامج الفرص الاقتصادية للشباب الجزائري"، وهو مبادرة قادتها الجالية الجزائرية الأمريكية المقيمة في الولايات المتحدة، وتمثل هذه الشبكة مجموعة من المستثمرين الملائكة و رواد الأعمال المهتمين باستثمار أموالهم ووقتهم في المؤسسات الناشئة الحالية والمحتملة، وهي أيضًا منصة للتواصل تسمح لملائكة الاستثمار بمناقشة الأفكار وفرص التوجيه والاستثمار، والهدف منها هو تسخير مهارات وخبرات المهنيين الجزائريين في الولايات المتحدة لدعم وتوجيه الشباب الجزائري في تحقيق هدفهم ليصبحوا رواد أعمال ناجحين.³⁷³ ثم تلتها شبكة " markitor" التي بدأت نشاطها الفعلي سنة 2010، نحاول في هذا العنصر تقديم بطاقة تعريفية لملائكة الاستثمار في الجزائر، وذلك بالتطرق إلى العناصر التالية:

- متوسط عمر ملائكة الاستثمار بالجزائر هو 45 عامًا. على وجه التحديد، كان 54% تتراوح أعمارهم بين 46 و 55؛ 25% تتراوح أعمارهم بين 36 و 45 سنة؛ 13% تتراوح أعمارهم بين 56 و 65 سنة؛ 4% تتراوح أعمارهم بين 66 و 75 سنة و 4% تتراوح أعمارهم بين 25 و 35 سنة. لم يدعي أي من الأشخاص أنهم أكبر من 65 عامًا.
- بشأن التعليم، عادة ما يكون المستثمرون الملاك أشخاصًا حاصلين على شهادة جامعية و/ أو مؤهلات مهنية. ومع ذلك ، فإن الملائكة الحاصلين على الماجستير والدكتوراه قليلة جدا. وفقًا للعديد من الأبحاث ، فإن حوالي 75% من المستثمرين الملاك حاصلون على شهادة جامعية ، وحوالي 20% من المستثمرين الملاك التحقوا بالجامعة لكنهم لم ينتهوا من دراستهم.
- يأتي المستثمرون الملاك بالجزائر من مختلف المجالات المهنية. عمل 25% من المستثمرين الملاك في التمويل، كمديرين ماليين، ومحاسبين.. إلخ ؛ 20% عملوا في قطاع الصناعة. بينما تأتي نسبة 55% الأخرى من مجالات أخرى مثل شركات تكنولوجيا المعلومات والاتصال، الطب، الإنتاج والتكنولوجيا الحيوية وما إلى ذلك.
- أفراد أغنياء، وهي السمة الأكثر من ضرورة لممارسة نشاطهم الاستثمار الملائكي، وتبلغ عموما محافظهم الاستثمارية من 5 إلى 9 استثمار؛

³⁷³ Casbah Business Angels, 2012, <https://gust.com/organizations/casbah-business-angels>

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

- يستثمرون أموالهم الشخصية، وهذا الأمر يميزهم عن باقي شركات رأس المال المخاطر التي تستثمر من صناديق
 - يتخذون قرارات محفوفة بالمخاطر، وذلك لتمتعهم بخبرة واسعة وناجحة في إدارة الشركات
 - يستثمرون في المؤسسات الناشئة القريبة من مقرهم وذلك لسهولة الوصول إليها، على سبيل المثال، في شروط قبول المشروع الممول من طرف شبكة "markitor" لملائكة الاستثمار بسيدي بلعباس أن يكون المشروع يتوافق مع موقع الشبكة ومعايير الاستثمار، كالمنطقة، قطاع النشاط، نضج المشروع، والتمويل المطلوب ... إلخ)؛
 - غالبا ما يفضلون الاستثمار في المؤسسات الناشئة التي تنتمي إلى قطاع الصحة، تكنولوجيا المعلومات الاتصال، البرمجيات، التصنيع ... إلخ.
- بخصوص كيفية الحصول على التمويل من طرف هذه الشبكات، يتم إتصال حامل المشروع بهم عن طريق موقعها الإلكتروني أو بالهاتف لتقديم مشروعه وطلب إجراءات إيداع الملف الخاص به، تقوم الشبكة بدراسة الملفات والطلبات المقدمة وتدعو المؤسسات الناشئة المقبولة للدعم لتقديم مشروعها شفهيًا مع مستشار مدرب لمدة عشر دقيقة تقريبًا تليها جلسة أسئلة وأجوبة بينها وبين ملائكة الاستثمار خلال عرض تقديمي يستمر ما بين 15 و 45 دقيقة وفقًا لمشروع الاستثمار. غالبًا ما يتطلب تقديم التمويل صياغة قوانين جديدة، كتحويل المؤسسة إلى "SARL" أو "SPA" على سبيل المثال، وصياغة ميثاق المساهمين الذي يحكم العلاقات بين المستثمرين ورجال الأعمال، وطرق الخروج من رأس المال. يمكن للمستثمرين المهتمين المساهمة برأس مالهم الخاص بالمؤسسة الناشئة بشكل فردي أو من خلال شركة استثمار مشتركة SARL تمثل مجموعة المستثمرين المهتمين. إذا كانت المبالغ المطلوبة معتبرة، فقد يُطلب إجراء عمليات تدقيق. وإذا تم تأكيد الاستثمار في الأخير، وبعد إبداء الجميع نيتهم في الاستثمار، يدخل المشروع مرحلة الإغلاق، ويتجسد ذلك من خلال التوقيع على الإجراءات القانونية وتحويل الأموال.
- على الرغم من أن نطاق التمويل الملائكي في الجزائر صغير جدا، وأن البيانات المتعلقة به مفقودة ولا يوجد سوى بعض التقديرات غير المؤكدة وغير الدقيقة لتمثيلها وطرق عملها. إلا أن حجم الأموال التي يستثمرها المستثمرون الملائكة، أو المخطط لاستثمارها كبير.

إضافة إلى ذلك، تنشط أغلبية المؤسسات الناشئة الجزائرية في مراحلها المبكرة مثلما تم التطرق إليه سابقا، وزيادة عن حاجتها الماسة للتمويل، تعاني هذه المؤسسات من نقص في المعرفة والتوجيه. لذا، لا

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

تتجلى أهمية ملائكة الاستثمار بالجزائر في منح التمويل لهذه المؤسسات فقط، بل تتعداه إلى تقديم جملة من الخبرات والمعارف. ففي حين تعاني مختلف هياكل الدعم السابقة من نقص في أصحاب الخبرات اللازمة، فإن ملائكة الاستثمار يعتمدون على خبراتهم ومعارفهم كنقطة قوة لدعم المؤسسات الناشئة التي تنتمي إلى محفظتهم.

من جهة أخرى، أعرب بعض أصحاب المؤسسات الناشئة الذين تم استجوابهم سابقا عن الصعوبة في تسويق فكرتهم بالشكل السليم رغم امتلاكهم لبراءات اختراع، وهنا تتجلى أهمية ملائكة الاستثمار في احتضان تلك الفكرة المشوشة والاعتماد على معرفتهم الكبيرة للسوق ودرابنتهم الكافية بالاختراعات التي من الممكن أن تتحول إلى ابتكارات مفيدة، واستغلال شبكتهم القوية في النظام الأيكولوجي من أجل تسهيل وصول هذه الأفكار إلى السوق وتشكيل قطاع اقتصادي مبتكر ذو قيمة عالية.

زيادة على ذلك، نرى الأهمية الكبرى لهذه الآلية مقارنة بالآليات الأخرى في ارتفاع احتمالية نجاح المؤسسة المنتمية إليهم مقارنة بتلك المنتمية إلى مختلف الآليات الأخرى. وذلك لاعتمادهم عوامل مهمة قبل اتخاذ قرار الاستثمار، كالتحمس للنجاح، روح المبادرة، تحمل المخاطر، الخبرة المكتسبة، الخبرة الميدانية والمعرفة الكبيرة للسوق وغيرها من العوامل. أما بعد اتخاذ قرار الاستثمار، فإن أولئك الملائكة يقدمون أسلوبا سهلا للدعم والتمويل ولمدة أطول، فمثلا رأينا سابقا، فإن المؤسسات الناشئة تعاني من حاجتها الماسة للتمويل طوال فترة حياتها، وبالتالي فاحتمالية تحصيل التمويل من طرف هذه الشبكات لأطول فترة ممكنة تزداد مع مرور الوقت.

ثانيا: مدى تناسب هياكل الدعم ومصادر التمويل مع خصائص المؤسسات الناشئة بالجزائر

بما أن مختلف تلك الآليات تمثل نظاما أيكولوجيا مصغرا للمؤسسات الناشئة؛ فإن غيابها يؤدي إلى غياب الدعم بشقيه المادي والمعنوي وغياب مصدر مهم من مصادر المعرفة والتواصل وبناء الشبكات، كما أن وجودها لا يعني بالضرورة توفر حلول لمختلف العراقيل السابقة إن لم يؤخذ بعين الاعتبار تناسبها مع خصائص القطاع الموجهة إلى احتضانه أو تمويله.

1. من حيث التوزيع الجغرافي لها:

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

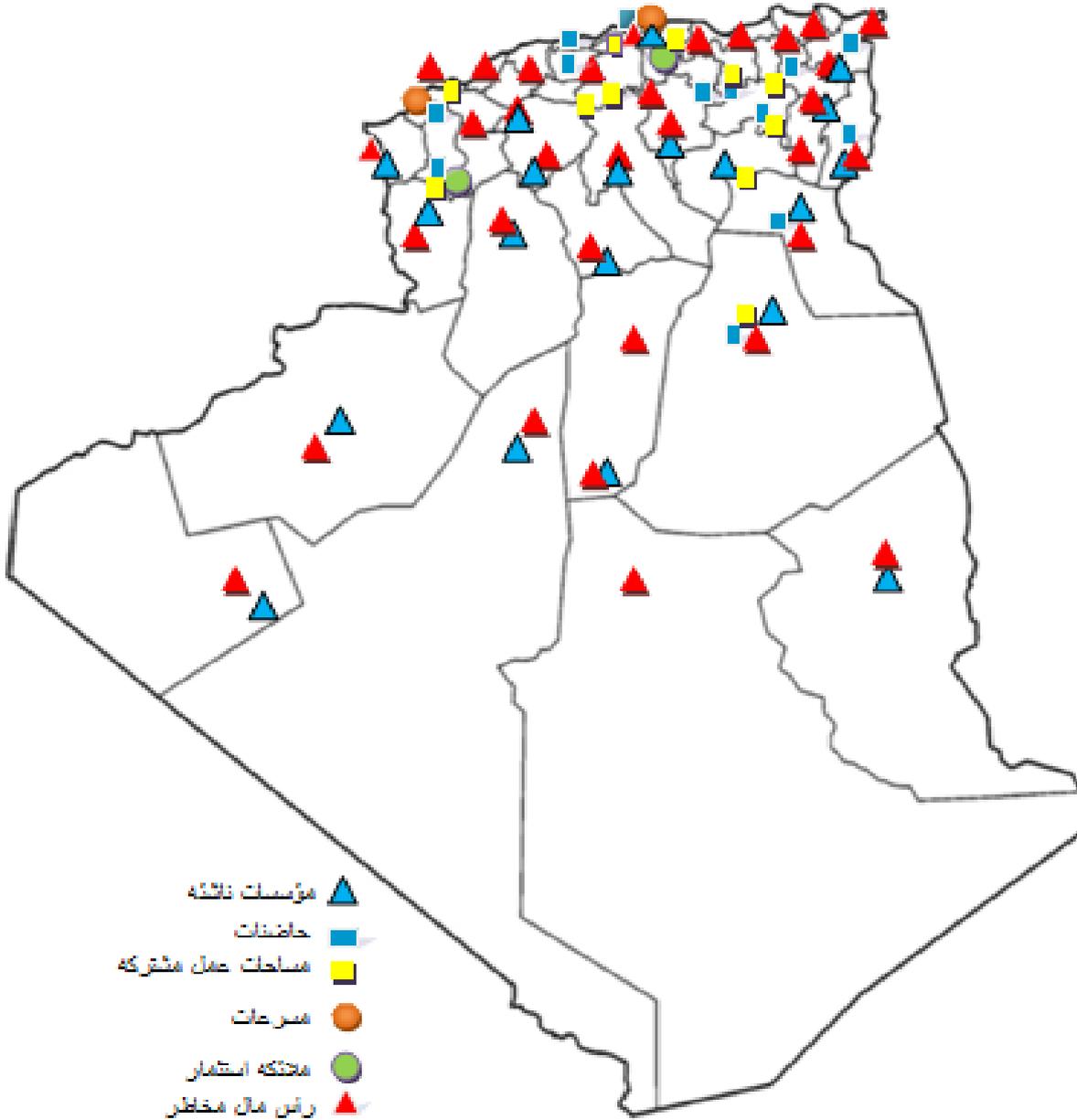
في دراسة سابقة حول ريادة الأعمال الناشئة، تم التأكيد على وجوب الأخذ بعين الاعتبار بشكل خاص التوزيع الجغرافي لأنشطة الجهات الفاعلة في النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة.³⁷⁴ دعونا نقارن التوزيع المكاني لمختلف آليات دعم المؤسسات الناشئة التي تم التطرق إليها سابقا بتوزيع المؤسسات الناشئة عينة الدراسة، والذي يوضحها الشكل التالي:

³⁷⁴ Andreas Marx, 2016 The Ecosystem of Urban High-Tech Entrepreneurs in Munich. Coworking Spaces and their spatial configuration, Master Thesis, Technische Universität München Fakultät für Architektur Lehrstuhl für Raumentwicklung.

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

الشكل رقم 39: التوزيع الجغرافي لآليات دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر مقارنة بالتموقع الجغرافي لهذه

المؤسسات



المصدر: من إعداد الباحثة

نلاحظ أن مختلف الآليات عبر المدن الشمالية الكبرى للبلاد، وتتمركز نسبة معتبرة منها في الجزائر العاصمة، وهو ما لا يتناسب والتوزيع الجغرافي للمؤسسات الناشئة. ويعد ذلك واحد من أهم الأسباب التي أدت إلى ظهور العديد من العراقيل السابقة التي سردها أصحاب المؤسسات الناشئة. نلاحظ أن النشاط الوحيد الذي يغطي كل ولايات الوطن هو رأس المال الاستثماري من خلال صناديق الاستثمار

الولائية التي عمدت الدولة على تأسيسها للنهوض بزيادة الأعمال المحلية، إلا أنها غير مفعلة وغير نشطة إلى حد الساعة. وهو ما سيحد من مساعي الدولة في دفع عجلة التنمية عبر كامل التراب الوطني.

بالنسبة لمساحات العمل المشتركة فتوزيعها غير متجانس، تقع معظمها في الولايات الكبرى والشمالية للبلاد، وتشهد العاصمة أعلى تركيزا لها، ليس هناك سبب أساسي لتركيز هذه المساحات في مناطق معينة على حساب مناطق أخرى، معظمها تم تأسيسها من قبل القطاع الخاص، ويعود سبب مركزها الجغرافي إلى اعتبارات تتمحور حول الكثافة السكانية للمدن الكبرى، أو حتى لاعتبار قرب موقعها من مكان إقامة مؤسسيها. أعرب بعض أصحاب هذه المساحات بالجزائر أنهم ركزوا في اختيارهم للمكان على عامل التكلفة، خاصة وأن أسعار العقارات بالمدن كبرى مرتفعة جدا.

أما بشأن الحاضنات، فعلى الرغم من أن الإجراء الحكومي في منح علامة حاضنة ساعد على توزيع الحاضنات عبر بعض الولايات الأخرى للبلاد مثلما يتضح في الشكل السابق، إلا أنه ساهم في خلق عدم التوازن الجغرافي لتوزيع هذه الحاضنات عبر كامل التراب الوطني، فالأغلبية الساحقة منها تتمركز بالجزائر العاصمة، وهو الأمر الذي كان متوقعا قبل بداية توزيع علامة الحاضنة،³⁷⁵ لأنه عند مقابلتنا لأصحاب مساحات العمل المشتركة بالبلاد أو تلك المراكز الداعمة لريادة الأعمال والابتكار خلال شهري جويليا وأوت 2020، لمسنا استعدادهم الكبير للحصول على أول تسمية تقوم بمنحها الدولة، وتوقعنا نجاحهم في ذلك بسبب العراقيل التي تم ذكرها سابقا من جهة، وبسبب التنوع الكبير في نشاطهم الذي لم يقتصر على منح مكاتب مجهزة لأصحاب المؤسسات الناشئة، بل تعداه إلى القيام بالإرشاد والتوجيه والتمويل وحتى القيام ببرامج تسريع من جهة أخرى. ضف إلى ذلك مساهمة هذا الإجراء الحكومي في توزيع الحاضنات دون خطة استراتيجية مدروسة، فغالبا ما يرجع تركيز عدد كبير من الحاضنات في مكان معين إلى كون ذلك المكان قطب تكنولوجي مثلما نلاحظه في التوزيع الجغرافي للحاضنات في الصين،³⁷⁶ أما في الجزائر، نجد أن القطب التكنولوجي الوحيد المتواجد بها لا تنشط فيه سوى حاضنة واحدة تابعة للدولة، وهي حاضنة سيدي عبد الله.

³⁷⁵ بن فاضل وسيلة، 2020، حاضنات الأعمال التكنولوجية كآلية لدعم وتطوير المؤسسات الناشئة "Startups": قراءة في تجارب بعض دول شرق آسيا، كتاب جماعي دولي بعنوان حاضنات الأعمال السبيل لتطوير المؤسسات الناشئة، جامعة 02 أوت 1955- سكيكدة، ص ص 283- 284.

³⁷⁶ نفس المرجع السابق، ص 273.

تحدثنا سابقا بأن الاستراتيجية التي نراها مناسبة في القضاء على تحدي شساعة المساحة الجغرافية للجزائر مقارنة بعدد هياكل الدعم المنتشرة والتموقع الجغرافي لها هي تقديم الخدمات عبر الفضاء الافتراضي، على سبيل المثال، يتم التغلب على مشكل عدم التنسيق في التوزيع الجغرافي للحاضنات مقارنة بتوزيع المؤسسات الناشئة عبر التراب الوطني باعتماد ما يسمى بالحاضنات الافتراضية، والتي تساعد في استقطاب رواد الأعمال من شتى المناطق بالبلاد خاصة تلك النائية والمهمشة منها دون عناء التنقل إلى الحاضنات المكانية، والأكبر من ذلك أنها تساهم في دعم تجسيد الإقتصاد الرقمي للدولة. فرغم أن هناك بعض الحاضنات الافتراضية التي بدأت تنشط مؤخرا بالجزائر؛ إلا أن عددها قليل جدا، ويمكن القول أنها تنشط في بيئة غير ملائمة تماما لمثل ذلك النوع من الخدمات التي تقدمها، حيث تواجهها عراقيل خاصة ومختلفة عن تلك العراقيل التي تواجه الحاضنات غير الافتراضية، والتي تعتبر حسب رأي مؤسسيها "الحد الفاصل" بينها وبين استمراريتها. أعرب أولئك المؤسسين عن معاناتهم الكبيرة في غياب القوانين التشريعية التي تنظم وتضمن نشاطهم وتحميه وتساعدهم على كسب ثقة المؤسسات الناشئة فيها، كما أعربوا عن غياب اليد العاملة المؤهلة، وضعف نطاق وتدفق الانترنت الذي يرافقه الضعف الكبير في الكفاءة الرقمية لأصحاب المؤسسات الناشئة، والذي اعتبروه كضعف في خصوبة الأرضية المستغلة في تنمية هذا القطاع. في الأخير لم تستثنى عراقيلهم عقلية وثقافة المجتمع الجزائري، إضافة إلى عملية تعلمه ومستوى وعيه، والتي اعتبروها نقطة محورية مؤثرة على نجاح نشاطاتهم.

2. من حيث تخصص المؤسسات الناشئة:

عند التطرق إلى كون الآليات السابقة مصدرا للمعرفة؛ فإننا نلاحظ أنها تشارك في تحصيل المعرفة العامة المطلوبة من طرف المؤسسات الناشئة وذلك من خلال موافقة نسبة قدرها 23% من النسبة الكلية لعينة الدراسة على تحصيلها لأفكار ومفاهيم ومعارف من منظمات وهياكل دعم أخرى بشكل مباشر أو عبر وسطاء (أنظر الجدول رقم 26)، إلا أننا نرجح أن تكون هذه المعرفة عامة غير متخصصة، وذلك بسبب غياب تخصص الهياكل السابقة. (سيتم إثبات العنصر لاحقا عند التطرق إلى تقييم أداء هذه الهياكل في الحد من العراقيل التي تواجهها المؤسسات الناشئة اللاجئة إليها) بالنظر إلى قطاع الحاضنات على سبيل المثال، فسواء كانت عمومية أو خاصة، نجد أنها حاضنات غير متخصصة، باستثناء حاضنة واحدة تركز في نشاطاتها على مجال التغذية والتحديات البيئية، وأخرى على مجال تطبيقات الانترنت في مجال الاعلام والاتصال، لذا يجب التركيز على أن تكون المؤسسات المنتسبة للحاضنة الخاصة

متخصصة في نفس مجال المؤسسات المحتضنة، وذلك للاستفادة القصوى من التعاون بين تلك المؤسسات؛ والاستفادة من خبرة مؤسسيها في توجيه أصحاب المؤسسات الناشئة خاصة بعد التنوع الكبير الذي أظهرته للمؤسسات الناشئة عينة الدراسة من حيث التخصص .

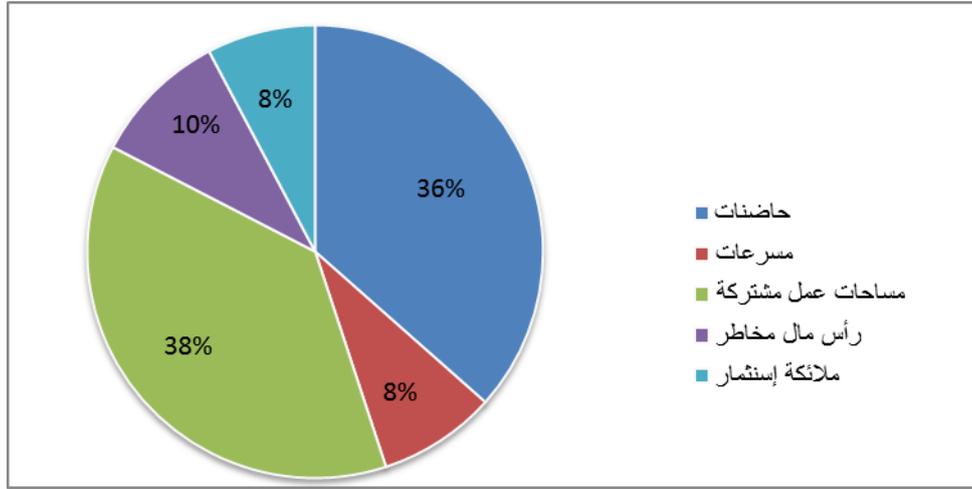
3. من حيث القطاع الموجهة إليه المؤسسات الناشئة

حسب الزبون المستهدف، تركز نسبة 53% من المؤسسات الناشئة بالجزائر على الأعمال الموجهة للشركات B2B (أنظر الشكل رقم 31)، ما يعني أن الطلب السوقي عليها يأتي من الصناعة المحلية، وهو الأمر الذي يترجم القوة التي قد يحظى بها قطاع الأعمال في تطوير سوق المؤسسات الناشئة بالجزائر، خاصة وأن نسبة 57% من المؤسسات الناشئة الجزائرية أقرت بأن فكرتها تهدف بالأساس إلى سد ثغرة في السوق الجزائري (أنظر الجدول رقم 23). ومع ذلك لا يزال هذا القطاع متحفظ تجاه دعم الابتكارات المتدفقة من هذه المؤسسات. حيث ورغم توجه القطاع الخاص نحو انشاء هياكل داعمة لقطاع المؤسسات الناشئة بالبلاد، إلا أن أغلبية مؤسسي هذه الهياكل عبارة عن رواد أعمال ينتمون إلى هذا القطاع سواء كانوا أصحاب مؤسسات ناشئة، أو مستثمرين في مجال ريادة الأعمال بصفة عامة، نلاحظ أن دور المؤسسات الخاصة والشركات الصناعية الكبرى، أو الشركات غائب في هذه الحلقة،

4. من حيث دورة حياة المؤسسات الناشئة بالجزائر

نحقق في مدى تناسب هياكل الدعم ومصادر التمويل مع خصائص المؤسسات الناشئة في الجزائر بمقارنة الشكل رقم (04) الذي يوضح توزيع آليات دعم المؤسسات الناشئة حسب دورة حياتها (الفصل الأول ص17)، مع الشكل رقم (29) الذي يوضح توزيع المؤسسات الناشئة بالجزائر حسب مراحل حياتها، ومع الشكل رقم (40) الذي يوضح التوزيع النسبي لآليات دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر .

الشكل رقم 40: التوزيع النسبوي بآليات دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر سنة 2020



المصدر: من إعداد الباحثة

نلاحظ أن النظام الذي تنشط به مختلف هذه الآليات غير متجانس، من جهة يطغى عدد الهياكل الداعمة على عدد الآليات التمويلية الواجب توفرها، ولا يتناسب مع توزيع المؤسسات الناشئة من حيث دورة حياتها. حسب الشكل رقم (29) فإن أكبر نسبة للمؤسسات الناشئة بالجزائر تتمركز في مرحلة البذور من فترة حياتها (مرحلة إنشاء النموذج الأولي المصغر)، أي أن قطاع المؤسسات الناشئة في الجزائر لا يزال في مرحلة البذور، وحسب الشكل رقم (04) فإن هذه المرحلة تتناسب ووجود عدد ملائم من الحاضنات والمسرعات التي تسرع دخولها إلى السوق، إضافة إلى التمويل المخاطر والتمويل الملائكي، إلا أن الهيكل المتوفر بشكل مناسب من حيث العدد هو الحاضنات، أما الهياكل الأخرى فعددها صغير. ويوجد غياب تام لنشاط بعض الآليات المتعارف عليها عالميا كالتمويل التشاركي، ونرجح هذا اللاتلاؤم إلى النظام الذي فرضه التوجه الجديد للبلاد نحو هذا القطاع وتأثير القوانين التشريعية السائدة فيه حاليا مثلما تم ذكره سابقا. الآلية الأخرى التي يرجع لها الفضل الكبير في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة بالجزائر، خاصة في السنتين الفارقتين هي المسابقات، نلاحظ من الشكل رقم (29) أن 14.3% من المؤسسات الناشئة بالجزائر هي في مرحلة الفكرة، ومن الشكل (41) أن 11.3% من المؤسسات الناشئة تحصلو على تمويل من طرف هذه المسابقات، يترجم ذلك الدور الكبير الذي تلعبه الأخيرة في استقطاب الأفكار المبتكرة وتمويلها وحثها على التطور لتكوين مؤسسة ناشئة بالمستقبل.

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

المطلب 02: تقييم أداء هياكل دعم ومصادر تمويل المؤسسات الناشئة بالجزائر

أولا. تقييم نشاط السوق التمويلي لقطاع المؤسسات الناشئة بالجزائر:

على الرغم من المحاولات الحثيثة التي قامت بها السلطات الجزائرية لإصلاح القطاع المالي منذ نهاية الثمانينات، إلا أن هذه الإصلاحات لم يكن لها نتائج بارزة في تطوير البيئة التمويلية الكلية لريادة الأعمال في الجزائر الجزائرية، حيث تتميز هذه الأخيرة بجملة من المشاكل والإختلالات التي يصنفها البنك الدولي كأحد أهم العراقيل التي تقف أمام رواد الأعمال الجزائريين، والتي تبرز أساسا في ضعف التمويل المحلي وتبعيته للقطاع العام، ضعف الموارد التكنولوجية والبشرية في هذا القطاع، وضعف الخدمات المالية والقدرة على تحمل التكاليف. ويقدم تقرير التنافسية العالمي للجزائر سنة 2020 الصادر من المنتدى الاقتصادي العالمي مختلف هذه العراقيل أيضا، ويعتبر هو الآخر أن الوصول إلى التمويل من أبرز عوائق تطور بيئة ريادة الأعمال في الجزائر إلى جانب الضرائب، البيروقراطية والفساد، وفيما يلي عرض أداء الجزائر التمويلي حسب التقرير:

الجدول رقم 31: أداء الجزائر في مؤشر النظام التمويلي لريادة الأعمال لسنة 2020

الترتيب (141 دولة)	القيمة	المؤشر
112	/	عمق النظام المالي
112	23.1	• الإئتمان المحلي للقطاع الخاص %GDP
81	3.8	• تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
49	3.5	• توفر رأس المال الاستثماري
123	0.2	• القيمة السوقية %GDP
105	0.7	• حجم أقساط التأمين من GDP
113	/	استقرار النظام المالي
110	4.0	• قوة البنوك
119	12.3	• القروض المتعثرة من النسبة الإجمالية للقروض
106	2.6	• الفجوة الإئتمانية
41	19	• رأس المال التنظيمي للبنوك من النسبة الإجمالية للأصول المرجحة للمخاطر
111	/	المؤشر الكلي

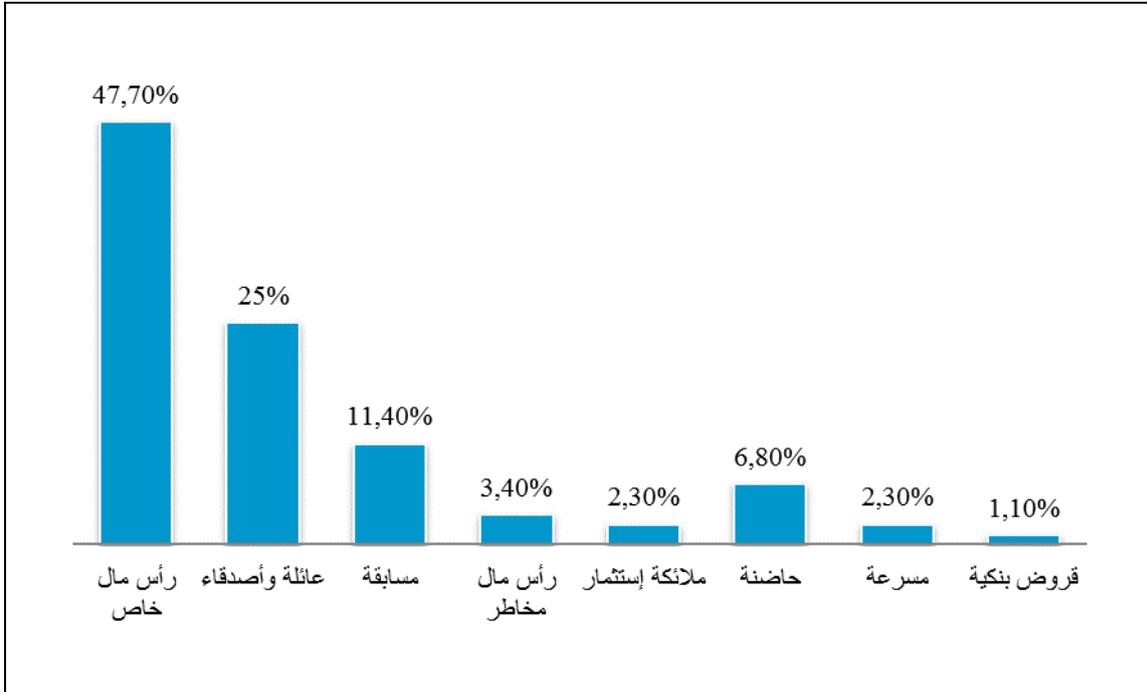
Source : WEF, Klaus Schwab ,2019, The Global Competitiveness Report 2019, available on : http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf, Accessed 09/05/2021

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

يتضح من الجدول أن النظام المالي بالجزائر ضعيف، ويتميز بمحدودية وصول المؤسسات الناشئة إليه، وسواء تعلق الأمر بعمق هذا النظام أو استقراره، فإن الجزائر تحقق مراتب متأخرة بين الدول. يترجم الجدول كذلك جملة النقائص التي تصنع هذا التصنيف المتأخر، كضعف البنوك وارتفاع الفجوة الائتمانية، إضافة إلى ضعف كل من الائتمان المقدم من طرف القطاع الخاص خاصة رأس المال الاستثماري.

بالتركيز أكثر على السوق التمويلي للمؤسسات الناشئة، نجد وحسب الشكل رقم (41) أن المصدر الأكثر شيوعاً لتمويل المؤسسات الناشئة بالجزائر هو المدخرات الشخصية. فاستناداً إلى نتائج الاستبيان السابق، إتمد 47.4% من المؤسسات الناشئة على مدخراتهم الشخصية للإطلاق في مشروعهم، و25% على مصدر تمويل من العائلة والأصدقاء. كان من الممكن أن يدل هذا المؤشر على ثقة رواد الأعمال في أعمالهم الخاصة، إلا أن ميول أصحاب المؤسسات الناشئة إلى عدم تحمل المخاطر يثبت أن ما يدفعهم لاستغلال أموالهم الخاصة هو ضعف البنية التمويلية لقطاع المؤسسات الناشئة، وما يثبت ذلك هو احتلال ضعف مصادر التمويل المرتبة الأولى في قائمة العراقيل التي تواجه المؤسسات الناشئة بالجزائر الذين تم استجوابهم.

الشكل رقم 41: مصادر تمويل المؤسسات الناشئة بالجزائر



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الاستبيان.

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

بالنسبة لصندوق تمويل المؤسسات الناشئة " AFS"، فوقت إعدادنا للأطروحة وتوزيعنا للاستبيان كان لا يزال هذا الصندوق في بدايته، ولم نستطع تحصيل عينة المؤسسات الناشئة المصرح بتمويلها، لذا لم يتم سرده في نتائج الدراسة.

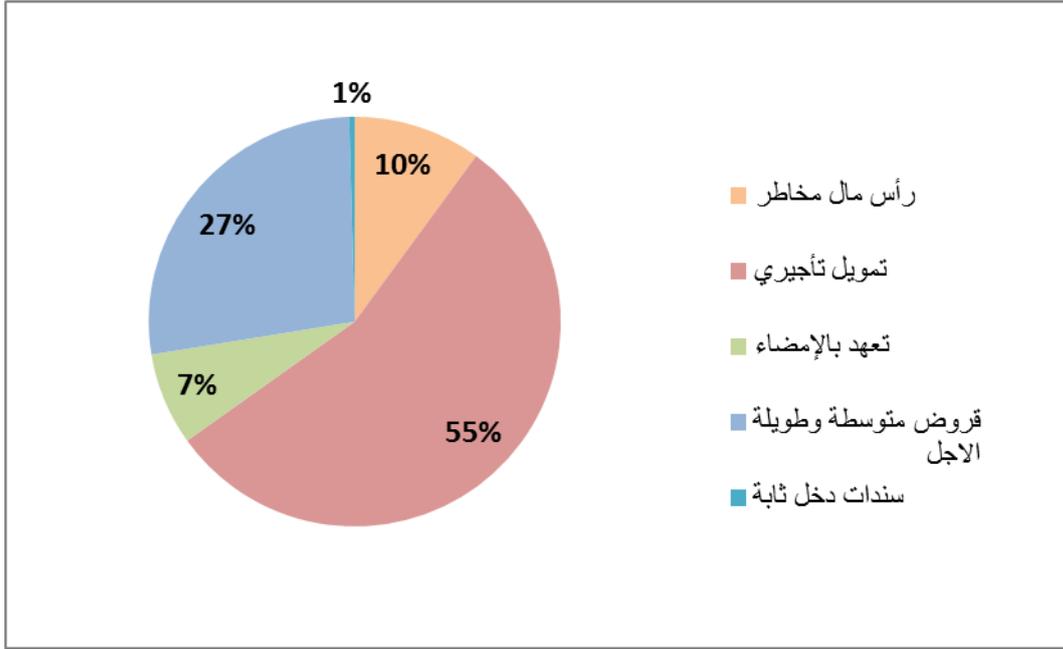
أما عن الأسلوب التمويلي المتمثل في القروض البنكية؛ فإن هذه التقنية التمويلية غير متوفرة للمؤسسات الناشئة بالجزائر، وبالعودة إلى الشكل السابق، نجد نسبة ضئيلة جدا تقدر بـ 1.1% من المؤسسات الناشئة التي استطاعت تحصيل هذا النوع من التمويل، تفسير ذلك راجع إلى إمكانية تحصيل صاحب المؤسسة الناشئة على قرض بنكي لمزاولة نشاطه إذا امتك لتمويل شخصي، وفي حديثنا معهم اكتشفنا أن هذه القروض هي عبارة عن قروض شخصية بمبالغ صغيرة مبنية على مسؤولية الفرد بدلا من مسؤولية مؤسسته، وغالبا ما تشمل: قروض رهن عقاري، قروض تقسيط، قروض سيارات، قروض شراء محلات...إلى غير ذلك. فعلى الرغم من الأهمية الكبيرة للقطاع المصرفي بالجزائر، إلا أن هناك جملة من العوامل والحواجز المؤسسية والسوقية التي تعيق وصول المؤسسات الناشئة إلى هذا البديل التمويلي، لعل انعدام الضمانات، وغياب خطة عمل واضحة هي أبرزها. كل ذلك ساهم في بروز آليات تمويلية حديثة للمؤسسات الناشئة بالجزائر، تساهم في تسهيل تحصيل التمويل الذي يتناسب وطبيعة نشاطها خلال مختلف مراحل حياتها، والتي تم التطرق إليها سابقا.

كان ينتظر من هذه الآليات الرفع من قطاع السوق المالي للجزائر، إلا أن تذييل الأخيرة للمراتب العالمية والإقليمية في مؤشرات الأسواق المالية تقول عكس ذلك. ففي سوق الأسهم الخاصة على سبيل المثال تحتل الجزائر المرتبة الأخيرة عالميا و إقليميا وفقا للتقرير الصادر عن جمعية رأس المال الاستثماري الإفريقي (AVCA) لسنة 2020.³⁷⁷

أكثر تعمقا في الأمر، وفيما يخص رأس المال المخاطر، تمّ اعتماد مصطلح رأس المال الاستثماري بالجزائر في حين أنه يوجد فرق بين التمويل برأس المال المخاطر والتمويل برأس المال الاستثماري مثلما يوضحه الشكل رقم السابق. إضافة إلى ميول هذه الشركات إلى التمويل برأس المال المخاطر يمثل نسبة ضعيفة مقارنة مع أساليب التمويل الأخرى كالتمويل بقرض الإيجار، وأكبر مثال على ذلك ما هو ظاهر في أنشطة " SOFINANCE " التمويلية خلال سنة 2017، والموضحة في الشكل التالي:

³⁷⁷ <https://www.avca-africa.org/research-publications/data-reports/?year=2021>? Seen as 03/05/2021.

الشكل رقم 42: نسبة رأس المال المخاطر في التزامات شركة SOFINANCE سنة 2017



المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على معلومات في الموقع الرسمي لشركة SOFINANCE المتاح عبر موقعها الرسمي: www.sofinance.dz، تاريخ الإطلاع 2021/05/01.

فعلى الرغم من المبدئ الرئيسي لشركات رأس المال المخاطر القائم على المخاطرة، إلا أن مساهمة الشركة المالية للاستثمارات المساهمة وتوظيف SOFINANCE في هذا النوع بالتحديد ضئيلة جدا، نلاحظ من الشكل ميلها نحو تقديم تشكيلة من التمويلات على رأسها التمويل الإيجاري، وهو ما يتعارض ومبدأ عمل شركات رأس المال المخاطر بصفة عامة، وما يجعلنا نؤكد أن الشركة المالية SOFINANCE هي شركة قرض إيجاري وليست شركة رأس مال مخاطر.

من جهة أخرى، رغم الأهمية الكبيرة لصناعة رأس المال المخاطر في الجزائر، تبقى مساهمته في تمويل المؤسسات الناشئة محتشمة بوجود عدد قليل من الشركات على المستوى الوطني، على سبيل المثال، قامت شركة FINALEP بتمويل 12 مشروعًا فقط بعد ما يزيد عن تسعة وعشرين سنة من النشاط، وقدمت شركة الجزائر استثمار نفس الوضع عمليا، حيث لم يتعدى عدد المشاريع التي ساهمت في تمويلها 14 مشروعًا منذ إنشائها، وكلها أعداد قليلة باعتبار أن الهدف من إنشاء هذه الشركات التمويلية توسيع التقنية التمويل المخاطر في الجزائر بما يساعد أصحاب الأفكار الابتكارية على تحويل أفكارهم إلى مشاريع على أرض الواقع.

أما من حيث نوعية النشاطات التي مولتها هذه الشركات فهي نشاطات عادية لا تنطوي على مخاطرة كبيرة وبعيدة كل البعد عن كونها نشاطات منتجة لتكنولوجيا حديثة أو مساهمة بشكل فعال في خلق التنمية، حيث ومثلما رأينا سابقا، ينحصر مجال عمل هذه الشركات في الجزائر في تمويل المشاريع المتعلقة بالفندقة والسياحة، الصناعات التحويلية، المناجم، الصناعات الغذائية... الخ، وكلها أنشطة لا تتطلب مخاطر كبيرة. وما يترجم عدم وجود تمويل للمؤسسات الناشئة المبتكرة والقائمة على التكنولوجيا . على سبيل المثال، على الرغم من الإطار العام لأهداف المسطرة لشركة " SOFINANCE " ، فالجزء الأكبر من تمويلها موجه لمؤسسات وشركات عمومية بمختلف أحجامها، أما مساهمتها في تمويل القطاع الخاص أو المؤسسات الصغيرة فهو محدود جدا، ولا يستفيد منه إلا المستثمرون الخواص الذين يقتنون بعض التجهيزات والمعدات الإنتاجية. يمكن أن يرجح ذلك حسب رأينا إلى وجود قطاع خاص غير متطور بالقدر الكافي في العديد من مجالات الابتكار والتكنولوجيا، ما يضع شركات الأسهم الخاصة أمام نقص في المشاريع المبتكرة والمربحة على حد سواء، ويضطررها إلى توجيه أموالها نحو استثمارات منخفضة التكلفة والمخاطر والقيمة.

من الناحية القانونية، فالإطار التشريعي الخاص بصناعة رأس المال المخاطر بالجزائر يتميز بمجموعة من النقائص، من جهة، المنظومة القانونية المنظمة لنشاط رأس المال المخاطر في الجزائر شمولية ومدرجة مع رأس المال الاستثماري، الأمر الذي يستدعي وضع ترسانة قانونية لممارسة نشاط التمويل برأس المال المخاطر يأخذ بعين الاعتبار النظام الأيكولوجي الذي تنشط فيه المؤسسات الناشئة، ويعيد النظر في الحوافر الضريبية التي نصَّ عليها المشرع الجزائري لمؤسسات رأس المال المخاطر التي استثنى منها التسهيلات الضريبية للأشخاص الطبيعيين الراغبين في الاكتتاب في صناديق الاستثمار وهذه المؤسسات.

من جهة أخرى، تتمثل الطبيعة القانونية لشركات رأس المال المخاطر في شركة المساهمة التي تتطلب سبعة شركاء لإنشائها، مما لا يسمح بممارسة النشاط وتأسيسه قانونيا من قبل شركات المساهمة البسيطة التي تؤسس بشركين أو ثلاثة فقط، أو من قبل للأفراد في شكل ملائكة استثمار. ليس لها قدرة على استثمار أكثر من 15% من رأس مالها في مؤسسة واحدة. كما أن تحديد المشرع لسقف مساهمتها في تمويل المؤسسات بـ 49% يمثل نسبة الأقلية على عكس الواقع الذي يصرح بوضعية الأغلبية لشركات رأس المال المخاطر بسبب انعدام خبرة الإدارة والتسيير لدى المؤسسات الناشئة، ورغم رفع هذه

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

النسبة من طرف المشرع الجزائري إلى 50 % إلا أنه يبقى محدودا مقارنة بالمساهمات التي تقدمها نظيراتها في الدول المتقدمة، والتي قد تصل إلى 80%.

الوضع الآخر الذي يفرضه التشريع الجزائري هو خضوع مؤسسات رأس المال المخاطر لرقابة لجنة تنظيم عمليات البورصة، وهذا الأمر يعيق نشاطها بسبب الضعف الذي تتميز به بورصة الجزائر، كما أن الوضع السيئ لتلك البورصة قد يتسبب في عدم قدرة شركات رأس المال المخاطر من تطبيق آلية خروج مناسبة وفق تطلعاتها، أو حسب رغبتها، وكون آلية الخروج التي تضمن للمستثمر الرأسمالي العوائد المتوقع تحقيقها بعد انقضاء سنوات المساهمة هي من أهم محددات تحمله للمخاطر، وأكبر الجوانب التحفيزية في تمويل منشأ ما، وفي حالة عدم وجود سوق مالي ديناميكي وذي سيولة، أو في حالة غيابه أو ضعف نشاطه، لن يملك المستثمر الرأسمالي أي خيار في نقل أسهمه إلا التفاوض وبيع حصصه باعتبارها الوسيلة الوحيدة للخروج. هذا الجانب يمثل مشكلة حقيقية لشركات رأس المال المخاطر تضعف من موقفها وتؤدي إلى تخفيض عوائدها.

بالنظر أيضا إلى قطاع ملائكة الاستثمار كأحد أهم المصادر التمويلية وأكثرها ملائمة لخصائص ونوعية المؤسسات الناشئة، نجده هو الآخر حديث النشأة جدا، ومحدود النشاط أيضا، فحتى سنة 2021 تنشط شبكات استثمار ملائكي تعد على رؤوس الأصابع، وتعاني شأنها شأن شركات رأس المال المخاطر من عوائق تحد من نشاطها، بل الأمر من ذلك أنها تنشط ضمن غياب قوانين تنظم نشاطها وتعترف به.

ضف على ذلك، لجوء المستثمرين المخاطرين والملائكة إلى الاستثمار أو الاستحواذ على المؤسسات الناشئة سواء كانوا مستثمرين وطنيين أو أجانب، والاكتتاب في رأسمالها يحول المؤسسات الناشئة في بعض الأحيان تصبح شركات ذات مساهمة أو شركات ذات مسؤولية محدودة، ما يجعلها رفقة شركات رأس المال المخاطر أو ملائكة الاستثمار المساهمين فيها خاضعة للقوانين التي نص عليها المشرع الجزائري والمتعلقة بالنوعين السابقين، ما يستدعي إعادة النظر في بعض القوانين التي تمت صياغتها في ظل الاشتراكية، والتي أصبحت تعرقل النشاط التمويلي للمؤسسات الناشئة، ولا تتماشى مع الإصلاحات الاقتصادية التي تنتهجها الجزائر في ظل التحول نحو اقتصاد السوق، فعلى سبيل المثال، تحد تلك القوانين من رأس المال المستثمر في شركة المساهمة وفق مبدأ الحد الأدنى من رأس المال، على عكس شركات الأشخاص التي لم ينص فيها القانون على حد أدنى، وذلك راجع إلى المسؤولية

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

الشخصية وغير المحدودة للشركات. الأمر الذي يؤدي إلى عدم كفاية التمويل بالأسهم، خاصة في حالة نشاط هذه المؤسسات في ظل عدم الاستقرار الاقتصادي وما ينجر عنه من انخفاض في قيمة العملة الوطنية وارتفاع في الأسعار.

لا يتوقف الأمر على ذلك، بل غياب نظام وآلية ضمان لحماية مساهمات شركات رأس المال المخاطر والملائكي من المخاطر مثلما هو سار في الدول الأخرى، غائبة أيضا. تلك الآلية التي تتدخل بها المؤسسات الحكومية لوضع نظام أمان يتولى تأمين رأس المال المقدم إلى المؤسسات الناشئة على سبيل المثال، صندوق الضمان الفرنسي "SOFARIS" الذي أنشئ سنة 1982، والذي يغطي ضمانه مبالغ تصل إلى 70٪ من الائتمان في عملية التطوير، وصندوق ضمان "Phoenix Fund" بالمملكة المتحدة الذي يغطي ضمانه ما يصل إلى 100٪ من رأس المال والفائدة المستحقة.³⁷⁸ كل تلك النقائص والعراقيل تطرح على البلاد تحدي إنشاء أسواق مالية متخصصة في الجزائر لاستقبال الأوراق لمثل هذا النوع من المؤسسات وتفعيل السوق المالي، ما سيشجعها على الاستثمار أكثر، ويمكنها من تداول الأسهم والأوراق المالية الخاصة.

كأخر مشكل يتم طرحه بشأن السوق الاستثماري، هو مشكل غياب التنسيق بين شركات رأس المال المخاطر وبين مختلف الهياكل الأخرى الداعمة، حيث يؤكد المسؤولون عن عملية انتقاء المشاريع وتقييمها بشركات رأس المال المخاطر بالجزائر أن أغلب رواد الأعمال الطالبين للتمويل لا يمتلكون أدنى المعارف في عرض المشاريع، ما يؤكد غياب دور الهياكل الأخرى المساعدة كالحاضنات والمشاتل.³⁷⁹

أما فيما يتعلق إمكانية تطبيق التمويل التشاركي في الجزائر، والذي تطرقنا إليه في الفصل الأول كأحد الأساليب التمويلية المستحدثة والتي أثبتت فعاليتها عالميا في تمويل قطاع المؤسسات الناشئة، فيعتبر من بين البدائل التي يمكن تفعيلها في الاقتصاد الجزائري شأنه شأن باقي الآليات التمويلية الأخرى، وهذا لتواجد كتلة مالية كبيرة خارج الدائرة الرسمية، والتي يمكن استثمارها أيضا على شكل تمويل جماعي مثلما يتم استثمارها على شكل تمويل ملائكي أو مخاطر، وقد أقرت الحكومة بإمكانية استحداث مثل هذه

³⁷⁸ European Commission, 2006, Guarantees and mutual guarantees, Best Report n° 03, WHITE CHLORINE-FREE PAPER, Italy, p 22.

³⁷⁹ بودالي مخطار، 2020، إشكالية تمويل رأس المال المخاطر للمؤسسات الناشئة في الجزائر، مجلة إقتصاد المال والأعمال، المجلد 05، العدد 02، ص ص 301-303.

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

الآلية التمويلية الجديدة بعد صدور المادة 45 من قانون المالية التكميلي لسنة 2020،³⁸⁰ والتي نصت على تأسيس منصات التمويل الجماعي عبر الأنترنت، تحت مسمى مستشار التمويل التساهمي، والتي يتم تحديد شروط تأسيسها واعتماد ممارستها ومراقبتها عن طريق لجنة تنظيم ومراقبة عمل البورصة، وهو الأمر الذي يرجح معاناتها هي الأخرى مستقبلا بمثل ما تعانیه آلية التمويل الإستثماري.

تجربة التمويل الجماعي في الجزائر شأنها شأن الآليات التمويلية الأخرى مبتدئة للغاية، ويوجد جيل كبير لرواد الأعمال وأصحاب المؤسسات الناشئة لما تعنيه هذه الآلية ولفوائد التي من الممكن أن تقدمها لهم، حيث اعربت 7 % فقط من المؤسسات المستجوبة في الدراسة عن معرفتهم السطحية فقط بهذه الآلية التمويلية الجديدة، أما 93% المتبقية فأعربوا عن جهلهم التام لها.

توجد منصة تمويل جماعي واحدة ألا وهي منصة "Ninvesti" التي تعتبر أول منصة تكنولوجية مالية في الجزائر، دخلت حيز الخدمة في 10 ماي 2020، وقد تم إنشائها من طرف مجموعة من الشباب وأصحاب المؤسسات الاقتصادية الفرنسية الجزائرية بهدف جعلها بمثابة موقع مرجعي للتمويل التشاركي بالجزائر.

لكن، رغم محاولة الحكومة توفير الإطار التشريعي الذي يمكن من خلاله الإنطلاق في تجسيد هذه التقنية التمويلية الجديدة، ورغم محاولة بعض الشباب والمستثمرين الجزائريين تطبيقها على أرض الواقع، إلا أنه وفي هذا الأساس يرى العديد من الخبراء أن تفعيل التمويل الجماعي لا يزال يحتاج إلى متطلبات أكثر في الجزائر، حيث يرى الدكتور بريس عبد القادر³⁸¹ أن نجاح مثل هذه الأساليب الجديدة في التمويل ونجاح مستشار الاستثمار التساهمي في الجزائر يتطلب هندسة قانونية خاصة تراعي خصوصية هذا الأسلوب المبتكر في جمع الأموال وإعادة منحها أي أسلوب جديد في عملية الوساطة المالية، كما يتطلب الأمر ضبط الترسانة التشريعية في مجال المعاملات المالية الالكترونية، وتوسيع وتعميم وسائل الدفع الالكتروني عبر الأنترنت، بالإضافة إلى تطوير البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات وسرعة تدفق الأنترنت، وقبل هذا كله يجب نشر ثقافة البورصة والمعاملات المالية في السوق المالي وتعزيز ثقة الجمهور في مثل هذه الأساليب المبتكرة في التمويل.

³⁸⁰ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، الصادرة في 4 يونيو 2020، العدد 33، ص 14.

³⁸¹ بريس، عبد القادر، 2020، التأسيس لمنصات التمويل الجماعي عبر الأنترنت، جريدة المغرب الأوسط، تم الاسترداد من الموقع: <https://elmaghrebelawsat.com>، تاريخ الإطلاع: 2020/05/05.

ثانياً: قياس كفاءة هياكل الدعم والتمويل في الحد من العراقيل التي تواجه المؤسسات الناشئة بالجزائر:

ترجمت لنا النتائج السابقة والموضحة في الجدول رقم (24) السابق أن نسبة معتبرة من المؤسسات الناشئة التي لم تلجأ إلى أحد هياكل الدعم المنتشرة عبر البلاد لا ترى فائدة في الخدمات التي تقدمها هذه الهياكل، قادتنا الاعتبارات حول إيمان رواد الأعمال بعدم كفاءة تلك الهياكل نحو البحث عن سبب هذه القناعة، وذلك بالبحث في احتمالين أساسيين: الأول هو احتمال لجوء الرواد إليها بدوافع أخرى أكبر من دافع التعلم وتحصيل الكفاءات والمهارات اللازمة، وقد أثبتت النتائج أن دافع تحصيل التمويل هو أكبر دافع كان وراء ذلك اللجوء (أنظر الجدول رقم 25)، والثاني حول ما يشاع عن تلك الهياكل من كدم كفاءة من طرف الرواد الذين سبق وأن لجؤوا إليها، وهذا ما سنحقق فيه في هذا العنصر من خلال قياس كفاءتها في الحد من العراقيل التي تواجه المؤسسات الناشئة. تم توزيع استبانة لعينة جزئية من العينة الكلية التي سبق لها ولجأت إلى إحدى آليات الدعم سواء كانت حاضنات، مسرعات، مساحات عمل مشتركة، شركات رأس مال مخاطر وملائكة استثمار، والتي شملت 50 مؤسسة ناشئة موزعة كما يلي:

الجدول رقم 32: توزيع عينة الدراسة حسب الهيكل اللاجئة إليه

حاضنات	مسرعات	مساحات عمل مشتركة	رأس مال مخاطر	ملائكة استثمار	النسبة الكلية
34.6%	19.2%	9.6%	5.8%	7.7%	23.1%

المصدر: من إعداد الباحثة

وسيتم ذلك من خلال حساب المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لمختلف الأبعاد التي تشمل مختلف العراقيل التي تواجه المؤسسات الناشئة بالجزائر. وقد تقرر أن يتم التعامل مع قيم المتوسطات الحسابية لتفسير البيانات على النحو التالي:

جدول رقم 33: مقياس تحديد الأهمية النسبية للمتوسط الحسابي

مرتفع	منخفض
أكبر من 3	أقل من 3

أما عن النتائج المتحصل عليها فيوضحها الجدول التالي:

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

الجدول رقم 34: المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لعنصر تقييم درجة كفاءة آليات دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر

العبارة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	درجة الكفاءة
تحصيل رأس المال المالي	2.36	0.65	منخفض
<ul style="list-style-type: none"> • الحصول على التمويل • الحصول على إعفاءات جبائية وشبه جبائية • الاستشارات المالية والمساعدة في جدولة الديون • العثور على شركاء ومستثمرين 	2.64	1.19	منخفض
	2.46	0.95	منخفض
	1.78	0.88	منخفض
	2.58	1.21	منخفض
بناء رأس المال الإجتماعي	3.01	0.59	مرتفع
<ul style="list-style-type: none"> • تكوين شبكة بين أعضاء المؤسسة • بناء شبكة من المعارف والعلاقات خارج المؤسسة • الوصول إلى المسابقات والمعارض والفعاليات والأحداث واللقاءات وبرامج التدريب • الوصول إلى الأقران (المؤسسات الناشئة من نفس التخصص) • المشاريع التعاونية 	3.26	1.06	مرتفع
	3.44	1.05	مرتفع
	3.00	1.30	مرتفع
	2.94	1.28	منخفض
	2.42	1.17	منخفض
بناء المهارات الإدارية	2.61	0.79	منخفض
<ul style="list-style-type: none"> • التدريب والتكوين في مجال التسيير • تكوين طريقة ممنهجة في مجال سيرورة المشاريع • الحصول على استشارات متخصصة تتطابق ونوع مؤسستي • المساعدة في بناء استراتيجية العمل • المساهمة في بناء نموذج العمل 	2.52	1.14	منخفض
	2.18	1.25	منخفض
	1.88	1.13	منخفض
	2.60	1.24	منخفض
	3.90	0.73	مرتفع
تطوير المهارات الشخصية	2.85	0.67	منخفض
<ul style="list-style-type: none"> • بناء الروح الريادية • تحفيز الذات • بناء الثقة بالنفس 	3.52	0.97	مرتفع
	3.38	0.96	مرتفع
	3.06	1.11	مرتفع

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

منخفض	1.30	2.82	• تطوير الإبداع الداخلي
منخفض	0.90	1.50	• تطوير الخبرة التقنية
مرتفع	0.87	3.14	العمل الجماعي
مرتفع	1.24	3.26	• المساهمة في تكوين الفريق
مرتفع	0.92	3.26	• المساهمة في تكوين وتطوير أفكار مبتكرة
منخفض	1.21	2.90	• تكوين فضاء تواصل والمساهمة في تبادل الأفكار
منخفض	0.82	2.45	تحصيل اليد العاملة
مرتفع	1.25	3.32	• المساهمة في العثور على اليد العاملة المؤهلة
منخفض	0.81	1.58	• الحصول على اليد العاملة التي تتمتع بمهارات متخصصة متطابقة مع احتياجات المؤسسة
منخفض	0.75	2.13	الحصول على بنية تحتية ووسائل لوجيستية للمشروع
منخفض	1.11	2.18	• ربط المؤسسة بالموردين
منخفض	1.13	1.94	• الحصول على عقار أو مباني أو مكاتب أو غرف إجتماعات
منخفض	1.35	2.72	• الحصول على المعدات والأدوات العامة لبناء المؤسسة
منخفض	1.21	2.06	• الحصول على الأدوات المتخصصة والمطابقة لاحتياجات المؤسسة
منخفض	1.08	1.82	• الوصول إلى الـ "ICT" والتخفيف من مشاكلها
منخفض	1.16	2.10	• المساهمة في الوصول إلى مخابر البحث والتطوير
منخفض	0.47	2.21	تكوين معلومات عن السوق
مرتفع	1.17	3.28	• المساعدة على فهم سياسات حقوق الملكية الفكرية بالبلد
منخفض	1.16	1.84	• المساعدة على تحصيل الملكية الفكرية للمؤسسة
منخفض	1.11	1.94	• الوصول إلى العملاء أو الحصول على المعلومات الخاصة بهم
منخفض	0.90	2.00	• المساهمة في الإشهار والتسويق للمنتج/ الخدمة المقدمة
منخفض	1.01	2.06	• المساهمة في استجابة السوق والعملاء للابتكار
منخفض	1.01	1.80	• الحد من آثار التقلبات السوقية والسياسية
منخفض	1.21	2.94	• الحد من مشاكل البيروقراطية
منخفض	1.02	1.82	• المساعدة في الوصول إلى الأسواق الدولية

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

تقييم المجيبين بإيجاب	2.54	0.34	منخفض
-----------------------	------	------	-------

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على الملحق رقم 05.

نلاحظ من الجدول أن درجة موافقة أفراد العينة على فقرات التقييم بشأن كفاءة الآليات السابقة في الحد من العراقيل كانت متوسطة بمتوسط حسابي كلي قدره (2.54)، الأمر الذي يدل على عدم رضا شبه تام لرواد المؤسسات الناشئة عن كفاءة مختلف الآليات في الحد أو التخفيف من تلك العراقيل. أما بشأن أداء الآليات في التخفيف من كل عرقلة على حدى، فندرجها في النقاط التالية:

- بشأن تحصيل رأس المال المالي، فإن درجة موافقة أفراد العينة على كفاءة مختلف الهياكل في التخفيف منه كان منخفضا بمتوسط حسابي قدره (2.36)، حيث لم تغلح الآليات السابقة لا في توفير التمويل، ولا في الوصول إلى الموردين أو الشركات ولا الوصول إلى المسابقات والتحديات أو حتى الإعفاءات الجبائية وشبه الجبائية بالشكل المرغوب؛
- بشأن بناء رأس المال الإجتماعي، فإن درجة موافقة أفراد العينة على كفاءة مختلف الهياكل في التخفيف منه كان مرتفعا بمتوسط حسابي قدره (3.01)، فمن خلال الوصول إلى المعارض والفعاليات واللقاءات وحضور برامج التدريب التي أقامتها مختلف الآليات السابقة، فإن رواد الأعمال استطاعوا بناء شبكة قوية بين أفراد مؤسستهم من جهة، وشبكة من المعارف والعلاقات خارج المؤسسة من جهة أخرى؛
- بشأن بناء المهارات الإدارية، فإن درجة موافقة أفراد العينة على كفاءة مختلف الهياكل في التخفيف منه كان منخفضا بمتوسط حسابي قدره (2.61)، لم تعرب عينة الدراسة عن نجاحها في بناء مهاراتها الإدارية جراء انضمامها لمختلف الآليات السابقة، واقتصر بناء المهارات الإدارية على بناء نموذج العمل الذي حقق متوسطا حسابيا قدره (3.90)، أما باقي المهارات المتعلقة بالإدارة والسيرورة المشاريع والاستشارات القانونية أو تلك المتخصصة والمتطابقة مع احتياجات المؤسسة فلم تغلح تلك الآليات في توفيرها، وكلها حققت متوسطات حسابية منخفضة؛
- بشأن تطوير المهارات الشخصية، فإن درجة موافقة أفراد العينة على كفاءة مختلف الهياكل في التخفيف منه كان منخفضا بمتوسط حسابي قدره (2.85)، نجحت الآليات السابقة رواد الأعمال في تطوير الروح الريادية وتحفيز الذات وبناء الثقة بالنفس، إلا أنها لم تنجح في تطوير الإبداع الداخلي والخبرة التقنية ولو بالقليل؛

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

- بشأن العمل الجماعي، فإن درجة موافقة أفراد العينة على كفاءة مختلف الآليات في التخفيف منه كان مرتفعا بمتوسط حسابي قدره (3.14)، حيث تمكنت المؤسسات الناشئة الواجبة لمختلف تلك الآليات من الوصول إلى فضاءات تواصل الأفكار ساعدتها على تكوين فريق وتطوير وتبادل أفكار، والحصول على مصادر إلهام لتحفيز تطور واستمرار المؤسسة؛
- بشأن تحصيل اليد العاملة، فإن درجة موافقة أفراد العينة على كفاءة مختلف الهياكل في التخفيف منه كان منخفضا بمتوسط حسابي قدره (2.45)، ويرجع سبب ذلك بالأساس إلى صعوبة تحصيل اليد العاملة المتخصصة والتي قدرت درجات الموافقة عليها بـ (1.58) رغم موافقة العينة على نجاحهم في تحصيل اليد العاملة من طرف تلك الهياكل بدرجة موافقة قدرها (3.32)، وقد تم التطرق من قبل على كون غياب اليد العاملة المتخصصة يشكل يواجه مختلف آليات الدعم هي الأخرى، وبالتالي فاقد الشيء لا يعطيه؛
- بشأن الحصول على بنية تحتية ووسائل لوجيستية للمشروع، فإن درجة موافقة أفراد العينة على كفاءة مختلف الهياكل في التخفيف منه كان منخفضا بمتوسط حسابي قدره (2.13)، فلم تساهم تلك الآليات في نجاح وصول المؤسسات إلى العقار، ولا توفير المعدات والأدوات ومخابر البحث سواء العامة أو المتخصصة، ولم تحد من المشاكل المرتبطة بتكنولوجيا المعلومات والاتصال التي يعاني منها رواد الأعمال؛
- بشأن تكوين معلومات عن السوق، فإن درجة موافقة أفراد العينة على كفاءة مختلف الهياكل في التخفيف منه كان منخفضا بمتوسط حسابي قدره (2.21)، يمكن أن نقول أن الآليات السابقة نجحت فقط في فهم سياسات حقوق الملكية من طرف المؤسسات المنتمية لها، والتخفيف قليلا من المشاكل البيروقراطية، أما باقي العراقيل المتعلقة بالسوق والعملاء والتقلبات السياسية والوصول إلى الأسواق الدولية فحققت متوسطات حسابية منخفضة مما يثبت عدم كفاءة آليات الدعم في التخفيف منها؛
- بشأن تكوين المعرفة، أثبتت النتائج ما تم طرحه من قبل حول عدم كفاءة الهياكل في تكوين المعرفة المتخصصة، وما يثبت ذلك انخفاض المتوسطات الحسابية لكل من تحصيل استشارات متخصصة تتطابق ونوع المؤسسة، تطوير الخبرة التقنية، الحصول على اليد العاملة المتخصصة والحصول على الأدوات المتخصصة والمطابقة لاحتياجات المؤسسة بمتوسطات حسابية قدرها (1.88)، (1.50)، (1.58)، و (2.06) على التوالي. واكتفت بتحقيق متوسط أعلى قليلا في الوصول إلى الأقران فقط بمتوسط حسابي قدره (2.94)؛

بشأن معاملات الارتباط، نلاحظ من الملحق رقم أن هناك ارتباط بين رأس المال المالي ورأس المال الاجتماعي من جهة، وبين رأس المال المالي والمهارات الإدارية بشكل قوي من جهة أخرى، هذا إن دل إنما يدل على كون رأس المال المالي الذي تتحصل عليه المؤسسات يرافقه بناء للمهارات الإدارية ورأس المال الاجتماعي، وذلك لأن التمويل الذي تتحصل عليه هذه المؤسسات بالأساس عبارة عن شراكة سواء من طرف الحاضنات أو شركات رأس المال المخاطر أو ملائكة الاستثمار، وفي الغالب تساهم كلها في تكوين صاحب المؤسسة إداريا وتساعد في بناء رأس ماله الاجتماعي حماية لأموالها وأملا منها في دخول تلك المؤسسة إلى السوق، وذلك بالحرص على تواجد الدائم في فضاء تلك الهياكل واحتكاكها قدر الإمكان بأصحاب الخبرات والمعارف من المستشارين والخبراء أو حتى المؤسسات الناشئة الأخرى.

هناك علاقة ارتباط بين العمل الجماعي والمهارات الإدارية، وبين العمل الجماعي والمهارات الشخصية، أي أن العمل جماعيا داخل تلك الهياكل يساعد في بناء المهارات الإدارية بشكل قوي والمهارات الشخصية بشكل أقوى، وبالتالي فبناء كلا المهارتين لا يرجع إلى برامج التكوين أو التدريب المقامة في الهياكل، وإنما إلى الاحتكاك والتواصل بين رواد الأعمال بما يضمن اكتساب المعارف والخبرات الضرورية التي تساهم في بنائهما، إلا إذا كانت البرامج التدريبية والتكوينية تتم بشكل جماعي، فذلك يساهم طبعا في الرفع من تلك المهارات.

نلاحظ كذلك أن هناك علاقة ارتباط بين البنية التحتية ورأس المال المالي والمهارات الإدارية، وهي نقطة متممة للنقاط السابقة، أي أن المؤسسة الناشئة التي تدخل إحدى تلك الهياكل شريك مالي معها تستطيع تحصيل البنية التحتية بمختلف مكوناتها اللوجيستية أو العقار أو حتى تكنولوجيا الاعلام والاتصال من طرفها، من جهة أخرى، يساهم تواجد هذه البنية في بناء المهارات الإدارية لرواد الأعمال، ويسهل عليهم تحصيل التمويل اللازم لبناء مشروعهم.

إذا ما جمعنا المحاور السابقة التي توجد ارتباطات بينها يمكن القول أن هياكل دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر لا تعود بفائدة على المؤسسات الناشئة إلا إذا كانت شريك مالي في تأسيسها، والفائدة التي تعود بها تقتصر على المهارات الإدارية والشخصية لا أكثر، أي أن مختلف تلك الهياكل هي أقرب ما يمكن أن تكون مراكز تسيير في المناجمنت ولا تقوم بالمهمة المنوطة بها لتطوير قطاع المؤسسات الناشئة والتخفيف من مختلف العراقيل التي تواجهها.

المبحث الثالث: تقييم قابلية توجه الجزائر نحو تبني قطاع المؤسسات الناشئة.

النقاط التي تم التطرق إليها في المبحثين السابقين أدت إلى بروز قوى جديدة، و التي اعتبرتها كل من المؤسسات الناشئة والهياكل الداعمة لها كمصدر أساسي يمكنه أن يؤثر عليها بالإيجاب والسلب على حد سواء. هذه القوى مكنتنا من وضع نموذج للنظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة الناشطة بالجزائر وإدراجه في الشكل التالي.

الشكل رقم 43: مكونات النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة بالجزائر



المصدر: من إعداد الباحثة

تمثل القوى المذكورة في الشكل السابق مكونات النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة، والتي تعمل كجهات مكملة لبعضها البعض، تؤثر كل واحدة على الأخرى، ولا تعمل كل واحدة بمعزل عن الأخرى. الأمر الذي استدعى منا في محاولتنا لتقييم توجه الجزائر نحو قطاع المؤسسات الناشئة، تقييما شاملا لهذه الجهات. تم التطرق إلى البنية التحتية المتمثلة في هياكل الدعم ومصادر التمويل بالدراسة في المبحث السابق، أما باقي المكونات فسيتم التطرق إليها في هذا المبحث.

المطلب الأول: تقييم أداء الجزائر في مختلف المكونات الجزئية للنظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة

أولا: من ناحية السياسات الحكومية:

ينعكس اهتمام قطاع السياسة العامة بقطاع المؤسسات الناشئة على نطاق نموه، ويعتبر وثيق الصلة بجميع الصناعات والقطاعات الأخرى، وبالتالي، فإن السياسات المتسقة عبر المحافظ الحكومية

المتعددة مطلوبة لحشد القوة التحويلية للابتكار من أجل تحقيق أهداف السياسة الرئيسية. يمكن أن تحدد اللوائح التشريعية والبنى التنظيمية ما إذا كانت كل السياسات تعمل كمنصة للتغيير أو التطوير المطلوب.

1. البيئة التنظيمية:

يحتاج كل قطاع إلى توفر بيئة تنظيمية تسهر على سيرورته، خاصة إذا تعلق الأمر بقطاع جديد تم التوجه إليه حديثا من قبل الدولة، لأن ذلك التوجه يفرض عليها تحديات كبيرة في وضع استراتيجية واضحة المعالم تضمن نجاحه واستمراره. وفي توجهها الجديد نحو قطاع المؤسسات الناشئة والابتكار، لجأت الجزائر إلى القيام بتعديل وزارتي واستحداث وزارة جديدة تُعنى باقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة، ووزارة الحاضنات التي تحولت فيما بعد إلى وزارة المؤسسات المصغرة. إضافة إلى ذلك تساهم بعض الهيئات التنظيمية الأخرى المسؤولة مباشرة على تنظيم قطاع المؤسسات الناشئة كوزارة الرقمنة والإحصائيات، ووزارة البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية.

بالإضافة إلى الحقائق الوزارية المعروضة في الجدول تم القيام بنقاط تنظيمية متعددة تمحورت أهمها في:³⁸²

- إنشاء صندوق استثماري لدعم وتمويل المؤسسات الناشئة، والذي تم التطرق إليه سابقا؛
- إنشاء مجلس أعلى للابتكار، والذي ينتظر منه أن يمثل قاعدة متينة للتوجه الاستراتيجي نحو تبني المبادرات والافكار المبتكرة لخدمة اقتصاد المعرفة؛
- تحويل صلاحية الوكالة الوطنية لترقية الحضائر التكنولوجية "ANPT" من وزارة تكنولوجيا الإعلام والاتصال والمواصلات السلكية واللاسلكية والتكنولوجيات والرقمنة، إلى وزارة المؤسسات الصغيرة والناشئة واقتصاد المعرفة؛
- إسناد الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب "ANSEJ" إلى وزارة المؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة بعدما كانت تحت وصاية وزارة العمل والتشغيل وتحويل إسمها إلى الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقولاتية "ANAD"؛
- تحويل قطب الامتياز التكنولوجي الجهوي للمؤسسات الناشئة "HUP" المزمع إنجازه من قبل شركة "سوناطراك" إلى وزارة المؤسسات الصغيرة والناشئة واقتصاد المعرفة؛

³⁸² <https://www.eldjournhouria.dz/>

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

- تهيئة الجماعات المحلية والمؤسسات التابعة لقطاعي الشباب والتكوين المهني لمساحات وتخصيصها للمؤسسات الناشئة.

نلاحظ من خلال ما سبق أن الجزائر تمتلك القاعدة التنظيمية التي تستطيع من خلالها قيادة دفعة التحول نحو قطاع المؤسسات الناشئة وضبط البنية التحتية لها، وذلك من خلال سهر كل من وزارة المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة، على سرد اللوائح التنظيمية والتشريعية الضرورية التي من شأنها المساعدة في تسيير وتطوير القطاع، وذلك بالعمل بشكل متكامل مع مختلف الهيئات التنظيمية الأخرى المتمثلة في وزارة البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية، ومؤسسة دعم تطوير الرقمنة، وسلطة ضبط البريد والاتصالات الإلكترونية، والتي تعمل هي الأخرى على توفير القاعدة التنظيمية المناسبة لتعزيز نظام أيكولوجي محفز لتطوير الرقمنة وتكنولوجيات الإعلام و الاتصال، وتحسين شبكة الشراكات بغرض تعزيز الابتكار

نلاحظ أيضا أن جملة الإجراءات التنظيمية الأخيرة من شأنها المساهمة في دعم القطاع، بالخصوص الإجراءات التي تم من خلالها جمع كل الجهات التنظيمية الداعمة للابتكار والمؤسسات الناشئة تحت وصاية جهة واحدة، ما يساهم في تركيز النظر على القطاع ومراقبة تسييره بشكل أفضل.

2. البيئة التشريعية:

لا يعني بالضرورة توفر قوانين معينة مرتبطة بقطاع المؤسسات الناشئة شيء إيجابي بالنسبة لها، وفيما يلي سرد مختلف اللوائح والتشريعات الصادرة من الحكومة والتي لها تأثير على قطاع المؤسسات الناشئة، ومحاولة إعطاء تقييم لإيجابية كل قانون على حدى:

الجدول رقم 35: أهم اللوائح التشريعية بالجزائر التي لها علاقة بالمؤسسات الناشئة

القانون	النوع
قوانين متعلقة ببراءات الإختراع	
الأمر رقم 66/54، المؤرخ في 1966/3/3	المتعلق بشهادات المخترعين وإجازات الاختراع
المرسوم التشريعي رقم 93/17 المؤرخ في 1993/12/07	المتعلق بحماية الإختراعات
الأمر رقم 07/03 المؤرخ في 2003/07/23	المتعلق ببراءات الإختراع

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

الذي يحدد كيفية إيداع براءات الاختراع وإصدارها ولازال ساري المفعول إلى الآن	المرسوم التنفيذي رقم 05/275 المؤرخ في 2005/08/02
قوانين متعلقة بالمجالات الإلكترونية	
المتعلق بالقواعد والشروط العامة لممارسة التجارة الإلكترونية، والمواضيع ذات الصلة بها، كالعقود، الموارد، المستهلك والدفع الإلكترونيين	قانون رقم 05-18 الصادر في 2018/05/10
الذي يحدد الشروط والقواعد العامة المتعلقة بالبريد والاتصالات الإلكترونية والأمن الإلكتروني، والذي من خلاله تم تغيير اسم سلطة ضبط البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية إلى سلطة ضبط البريد والاتصالات الإلكترونية.	قانون 04-18 الصادر في 2018/05/10
الذي يحدد القواعد العامة المتعلقة بالتصديق الإلكتروني، والتوقيع الإلكتروني.	قانون رقم 04-15 الصادر في 2018/02/01
القوانين المتعلقة بالمؤسسات الناشئة وهياكل دعمها وتمويلها	
متعلق بإنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و "مشروع مبتكر" و"حاضنة أعمال"، وتحديد تشكيلها ومهامها وسيرها	مرسوم تنفيذي رقم 254-20 الصادر في 2020/09/21
يتضمن إنشاء مؤسسة ترقية وتسيير هياكل دعم المؤسسات الناشئة، وتحديد مهامها وسيرها وتنظيمها	مرسوم تنفيذي رقم 256-20 الصادر في 2020/12/06
المتضمن إعفاءات ضريبية للمؤسسات الحاملة لعلامة "مؤسسة ناشئة" لمدة 5 سنوات بداية من تاريخ حصولها على العلامة، وإعفاءات ضريبية للشركات التي تحمل علامة "حاضنة" لمدة سنتين بداية من تاريخ حصولها على العلامة.	قانون رقم 16-20 الصادر في 2020/12/31
يتضمن إسناد الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب "ANSEJ" إلى وزارة المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة.	المرسوم التنفيذي رقم 110-20 الصادر في 2020/05/05
يتضمن وضع الوكالة الوطنية لترقية الحظائر التكنولوجية وتطويرها تحت وصاية وزير المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة.	المرسوم التنفيذي رقم 77-20 الصادر في 2020 /03/ 28

المصدر: من إعداد الباحثة من خلال استقرائها للمصادر التي سيتم ذكرها أثناء التطرق إلى كل قانون على حدى.

كتقييمنا لما ورد في الجدول، وفيما يخص القوانين المتعلقة ببراءات الإختراع،³⁸³ يمكننا القول بأن التشريع الجزائري خطى فيها خطوات عملاقة في معاصرته للبيئة التشريعية المختصة بالاختراعات منذ القدم، والتي كانت بداياتها منذ سنوات الستينات. تم اشتراط الحصول على براءة الاختراع بموجب هذه القوانين ضرورة وجود إختراع وجدته، وتوفر شرط التطبيق الصناعي أو النشاط الإختراعي، إضافة إلى شرط النظام العام والآداب العامة والصحة والبيئة.

أما فيما يتعلق بقوانين حقوق الملكية في الجزائر، والتي نراها نقطة ذات أهمية كبرى، فجاءت مدمجة ضمن قانون 07/03 السابق المتعلق ببراءات الاختراع والملكية الفكرية، والذي يوفر لصاحب البراءة أو الملكية حماية قانونية جنائية ومدنية وطنية بمقتضى التشريعات الداخلية، ودولية بمقتضى ما صادقت عليه الجزائر من معاهدات واتفاقيات. تقدر مدة الحماية بـ 20 سنة مدفوعة رسوم الإبقاء والتسجيل بداية من تاريخ إيداع الطلب. تجدر الإشارة إلى أن الجهة المختصة عن الإيداع هي المعهد الوطني للملكية الصناعية "INAPI"³⁸⁴ الذي يمتلك سجل تقييد فيه كل نشاطات الملكية والتحويل من تنازل، رهن، أو ترخيص، ويمكن لأي شخص الإطلاع عليه بعد دفع الرسوم، والديوان الوطني لحقوق المؤلف والحقوق المجاورة "ONDA"³⁸⁵ التابع لوزارة الثقافة. أما بخصوص حماية الملكية الفكرية عبر الإنترنت فيتم بموجب إتفاقيتي الإنترنت الدوليتين الصادرتين من طرف المنظمة العالمية للملكية الفكرية في 20 ديسمبر 1996،³⁸⁶ والتي على إثرها أوجبت المنظمة على الدول الأعضاء حتمية نص الإطار القانوني الدولي في قوانينها الداخلية، وتشمل الحماية كل البيانات والبرامج والمواقع الإلكترونية التي تحمل صفة ابتكارات فكرية، مدة الحماية 50 سنة على الأقل، وشكل الحماية يكون بفرض عقوبات ضد

³⁸³ أنظر في ذلك:

- الامانة العامة لرئاسة الجمهورية، المرسوم التنفيذي 66/54، المؤرخ في 1966/03/03، العدد 19، ص 222.
- الامانة العامة لرئاسة الجمهورية، المرسوم التنفيذي 93/17، المؤرخ في 1966/03/03، العدد 81، ص 08.
- الامانة العامة لرئاسة الجمهورية، المرسوم التنفيذي 07/03، المؤرخ في 2003/07/23، العدد 44، ص 27.
- الامانة العامة لرئاسة الجمهورية، المرسوم التنفيذي 05/275، المؤرخ في 2005/08/02، العدد 54، ص 03.

³⁸⁴ INAPI : [Institut National Algérien de la Propriété Industrielle](#)

³⁸⁵ ONDA :

³⁸⁶ إنظمت الجزائر إلى المنظمة العالمية للملكية الفكرية سنة 1975، أما اتفاقيتي الإنترنت فانظمت إليهما بموجب المرسوم الرئاسي رقم 123/13 المؤرخ في 2013/04/03، المنشور في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 27، الصادر في 22 /05/ 2013. والمرسوم الرئاسي رقم 124/13 المؤرخ في 2013/04/03، المنشور في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 28، الصادر في 26/05/2013.

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

التحاييل على هذه الابتكارات الإلكترونية. لكن عندما يتعلق الأمر بقطاع المؤسسات الناشئة القائم على الرقمنة والانترنت، فإن هذه القوانين غير كافية لحمايتها، وذلك لأن التطور المعرفي والتكنولوجي الكبير في مجال القرصنة صار يتحاييل على القوانين ويجد سهولة كبيرة في الولوج إلى بيانات هذه المؤسسات ويكبتها خسائر اقتصادية كبيرة، مثل ما حدث مع المؤسسة الناشئة الجزائرية "yassir" التي أعلنت عبر موقعها الإلكتروني الرسمي أنها تعرضت لسرقة إلكترونية لإسمها ومعلوماتها القانونية وهويتها البصرية بتاريخ 21 ماي 2021.³⁸⁷ الأمر الذي يطرح على هذه القوانين تحدي كبير في التماشي مع المستجدات التكنولوجية، وذلك من خلال تبني الحماية التقنية التي تناسب أكثر طبيعة المؤسسات الناشئة، وتكمل الحماية القانونية لها، كالنظم التقنية للتعرف على المصنفات الرقمية وتوفر نظم لقاعدة البيانات...إلخ. كل ذلك يجعل رأس المال المعنوي المتمثل في المعلومات القيمة القائمة عليها هذه المؤسسات قابل للتملك والحفاظ عليه جراء هذه الحماية. إلا أن كل هذه الأمور تنطبق في حالة التسجيل الرقمي للملكية الفكرية وتوفر البيانات الرقمية اللازمة لذلك، الأمر الغائب بهذا القطاع في الجزائر شأنه شأن باقي القطاعات الأخرى، وهي النقطة الأخرى المخيبة للأمل، والتي تساهم إلى حد كبير في عرقلة تدفق المعرفة وسوء استغلالها، ونقص استفادة المؤسسات الناشئة من المزايا التالية:

- صعوبة تكوين الثقة في العالم الخارجي المحيط بالمؤسسة الناشئة، والحرمان من أبحاث السوق واختبارها؛ كالإعلان عن المنتج والترويج له في المعارض، وبعض الخدمات بما فيها المساعدة التقنية أو المعرفة الفنية؛
- الحماية من انتهاكات حقوق الملكية الفكرية للمؤسسة ونسخها، وتجنب الثغرات القانونية التي يمكن للمنافسين أو القرصنة استغلالها؛
- تجنب تعرض بعض المؤسسات الناشئة لمتابعة قانونية جراء انتهاكهم لحقوق الملكية الفكرية لمؤسسات أخرى؛
- المساعدة في إعطاء المؤسسات مصداقية أكثر للمؤسسة لجذب المستثمرين والمموليين إليها؛
- تسهيل المشاركة في اتفاقيات الترخيص المتبادل، سواء بمقابل مالي أو بدونه.

³⁸⁷ موقع الفيسبوك الرسمي لمؤسسة "yassir" الناشئة والمتاح عبر الرابط التالي:

<https://www.facebook.com/130415474161223/posts/1022747241594704/?sfnsn=mo>، شوهذ يوم

.2021/05/21

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

أما فيما يخص القوانين المتعلقة بالمجالات الإلكترونية،³⁸⁸ والتي تصب كلها في قالب التجارة الإلكترونية، والتصديق الإلكتروني، والمعاملات الإلكترونية وغيرها، فرغم تأخرها الكبير إلا أنها تعتبر خطوة إيجابية من شأنها أن تعطي دفعة قوية لقطاع المؤسسات الناشئة، خاصة إذا روفقت في المستقبل بسن قوانين وتشريعات أكثر تلاؤماً مع التطورات التكنولوجية الحاصلة، ومن شأنها التخفيف من المخاوف الكبيرة التي تعتلها كانهدام الثقة في المعاملات الإلكترونية.

أما فيما يتعلق بالقوانين الصادرة مؤخراً، والتي استهدفت بالتحديد قطاع المؤسسات الناشئة وهيكل دعمها،³⁸⁹ فقد تم من خلالها إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و"حاضنة أعمال" تضم ممثلين عن عدة قطاعات وزارية مختلفة، وتشتترط في الحصول على أي من العلامات الثلاثة الشروط المدرجة في الجدول رقم (11)، والجدول رقم (28). يتم الحصول على امتيازات تمويلية جراء الحصول على تلك العلامات، فكل من المؤسسات الناشئة والحاضنات تمتلك رقم تعريف جبائي ما يمكنهم من الولوج إلى صندوق تمويل المؤسسات الناشئة والحصول على مسح ضريبي لمدة خمس (05) سنوات تتجدد سنة إضافية، يشمل هذا المسح إعفاء من الرسم على النشاط المهني "TAP"، الضريبة على الدخل الإجمالي "IRG"، الضريبة على أرباح الشركات "IBS"، إضافة إلى الإعفاءات على الرسم على القيمة المضافة "TVA" والحقوق الجمركية بنسبة 5% للتجهيزات التي تدخل في المشروع. أما المشروع المبتكر فيتمكن من الحصول على المبلغ المالي الكافي الذي يمكنه من تكوين المؤسسة صندوق تمويل المؤسسات الناشئة ويأخذ بعين الاعتبار فقط مصاريف تجريب المنتج أو الخدمة المبتكرة. الإجراءات السابقة تمثل خطوة تنظيمية مهمة في تطوير قطاع المؤسسات الناشئة بالبلاد في ظل الضعف الذي يميز السوق التمويلي للقطاع في البلاد.

³⁸⁸ أنظر في ذلك:

- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 27، الصادر في 2018/05/13.
- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 28، الصادر في 2018/05/16.
- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 06، الصادر في 2018/02/10.

³⁸⁹ أنظر في ذلك:

- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 55، الصادر في 2020/09/21.
- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 73، الصادر في 2020/12/06.

في موضوع منح علامة مؤسسة ناشئة أو مشروع مبتكر، نلاحظ أنه من شروط الحصول على علامة مؤسسة ناشئة هو قيامها على ابتكار، وامتلاكها عند الاقتضاء لملكية فكرية، وهي نفس الشروط التي تم فرضها للحصول على علامة مشروع مبتكر، ويربط هذه الشروط مع القوانين المعمول بها سابقا حول شروط الحصول على الملكية الفكرية أو براءة الاختراع، نجد أن هناك تناقض كبير، فالمشروع الجزائري يمنح علامة مشروع مبتكر للمؤسسات الناشئة التي هي في مرحلة الفكرة، والتي تتوفر فيها الشروط السابقة، أما علامة مؤسسة ناشئة فتمنح لمشاريع مبتكرة في مرحلة متقدمة من السوق، وتتمتع باحتمال نمو كبير. في كلتا الحالتين يطلبون تقديم ملكية فكرية إن وجدت، والأمر الفاصل بين العلامتين هو ملكية السجل التجاري أو الكيان الجبائي للمؤسسة الناشئة الذي يثبت التقدم في نشاطها. لو تم اعتمادنا قوانين الملكية وبراءة الاختراع السائدة في الجزائر منذ سنوات الستينات في اثبات كبنونة الابتكار ومنح هاتين العلامتين لكان من المفروض استثناء المؤسسات الناشئة المبنية على التقنية من علامة "مؤسسة ناشئة" ومنحها علامة "مشروع مبتكر". لأن الملكية الفكرية التي من المفترض أن تمنح للمؤسسات الناشئة تختلف حسب نوع هذه المؤسسات. فإن كانت المؤسسة مبنية على فكرة تقنية لم يتم طرحها من قبل ويمكن الاستفادة منها، فخير براءة الاختراع متاح لها، ما يؤهلها للحصول على علامة "مشروع مبتكر"، أما إذا كانت هذه المؤسسات عبارة عن برامج أو تطبيقات إنترنت فتمنح لها ملكية فكرية، ما يؤهلها للحصول على علامة "مؤسسة ناشئة"، بمعنى آخر، كان بالأحرى ضبط التسميات بين نوعي المؤسسات الناشئة التي قدمناها في المبحث الأول، وإعطاء علامة مشروع مبتكر للمؤسسات الناشئة في مجال التقنية، وعلامة مؤسسة ناشئة للمؤسسات الناشئة في مجال تطبيقات الإنترنت وذلك بسبب الفروق التي تميز كلتا الإثنتين، وبالتالي ضمان عدم تناقض القوانين الأخيرة مع القوانين السابقة. إلا أن المشروع الجزائري عمل على تقديم علامتين مختلفتين لنفس النوع من المؤسسات الفارق بينهما هو مرحاتها من الحياة وذلك لتحديد أيهما تتحصل على إعفاءات جبائية. يعمل بذلك المشروع على خلق بعض الثغرات في سنه للقوانين، والتي نرجح أن تكون متعمدة من أجل سد حاجة في السوق الجزائري، خاصة وأن تعريف مؤسسة ناشئة يمنح لفكرة مقلدة عن فكرة سبق وتواجدت في الدول الأخرى إلا أنها جديدة في السوق الجزائري.

نفس الأمر ينطبق على قانون منح علامة حاضنة أعمال، فلم يتم إعطاء تعريف واضح يميز الحاضنة عن باقي الهياكل الأخرى، ولعل هذا الأمر كان سببا وجيها في حصول عدد كبير من المراكز التي كانت تنشط تحت مسمى مساحات عمل مشتركة على علامة حاضنة من طرف الوزارة.

نفس الأمر كذلك ينطبق على ما تم إصداره بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 20-256، والذي يتضمن إنشاء مؤسسة ترقية وتسيير هياكل دعم المؤسسات الناشئة وتحديد مهامها وسيرها التنظيمي. كان من المفترض أن يتم فيه تحديد المسرعات وتمييزها عن الحاضنات التي تم التطرق إليها في المرسوم السابق. بالنظر إلى تصريح الوزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلف بالمؤسسات الناشئة،³⁹⁰ والذي يقر بأن هذه المؤسسة هي مسرع للمؤسسات الناشئة، ومقارنة مع مهامها المذكورة في المقرر الرئاسي والمذكورة سابقا، فإنه نلاحظ تناقض بين التسمية التي أطلقت عليها كونها هيئة تسهر على تسيير مختلف هياكل الدعم كالحاضنات والمسرعات وغيرها، وبين مسمى المسرع، أي أنه لحد الآن لم يتم صدور قانون تشريعي يتضمن تعريف المسرعات وتحديد مهامها، وحسب رأينا نرى أن ذلك يهدف إلى عدم تقييد هياكل الدعم بقوانين معينة وترك لها حرية النشاطات التي تقوم بها، سواء كان تمويلا، أو تسريع، أو غير ذلك.

فيما يخص مختلف اللوائح الأخرى التي لها تأثير على الشق التمويلي والمتعلقة ببرامج الدعم الحكومي بشأن مصادر التمويل، كقانون التمويل الاستثماري، وقانون التمويل التشاركي... إلخ، فقد تم التطرق إليها في المبحث الثاني، لكن لا يمكننا المرور دون الحديث عن صندوق تمويل المؤسسات الناشئة، فمن الواضح من خلال تركيبة ومهام الصندوق أنه لن يختلف بشكل كبير عن باقي صناديق وهيئات التمويل الأخرى التي تم إنشاؤها سابقا، فغالبا ما تعاني مثل هذه الهياكل المدعومة من طرف الدولة من ضعف في توجيه الأموال والرقابة عليها بناء على التطلعات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية. التمويل المقدم من طرف هذا الصندوق هو تمويل استثماري، وحسب التشريع يمنح فقط للحاملين لعلامة مؤسسة ناشئة أو مشروع مبتكر، والحصول عليه يتم عبر البوابة الإلكترونية مثلما تم ذكره سابقا، وأن الطلبات سوف يُنطلق في استقبالها بداية من شهري جانفي 2021، إلا أن الرابط بقي معطلا وغير مفعّل حتى نهاية شهر ماي 2021، كما أن موقع الصندوق غير مفعّل هو الآخر، وفوق كل هذا يصرح مدير الصندوق بأنه تم تمويل عدد من المؤسسات الناشئة الحاملة للعلامة من طرف الصندوق، وهذه النقطة التنظيمية مخالفة للتشريع، جالبة للشبهات، وتؤدي إلى خلل في الشفافية حول طريقة التمويل.

³⁹⁰ https://m.facebook.com/story.php?story_fbid=230911068441731&id=102454027954103

نلاحظ جليا من خلال ما سبق أنه على الرغم من أن اللوائح القانونية السابقة سيكون لها نوع من التأثير الإيجابي على تطوير قطاع المؤسسات الناشئة ومساعدته في دخول السوق؛ إلا أنها تتميز في الغالب بأنها مقررات سطحية غير دقيقة؛ تتميز بالخلط في المفاهيم بين ما هو مقرر وما هو مصرح به من طرف الوزارة، تغيب فيها المسميات الحقيقية للمؤسسة الناشئة ومختلف هياكل الدعم والتمويل المحيطة بها، ولم يتم فيها تحديد مهام كل هيكل وما يميزه عن الآخر، إضافة إلى عدم التطرق إلى بعض الهياكل الأخرى ذات الأهمية الكبرى في النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة بالجزائر، كمساحات العمل المشتركة، المسرعات، وغيرها. إضافة إلى ذلك، نلاحظ غياب أكثر للمعلومات حول القطاع، ما يضع باقي المؤسسات الناشئة التي لم تحصل على العلامة بعد موضع المصير المجهول. زد على ذلك، ألا يفترض أن يتم بموجب هذه القوانين دعم المؤسسات الناشئة التي هي في مرحلة البذور أو الانطلاق كونها مؤسسة ناشئة بالمعنى الحقيقي، وتحتاج إلى ذلك أكثر من المؤسسات التي تنطبق عليها الشروط السابقة كونها عبرت وادي الموت؟ والأهم من كل هذا، ألا يفترض وجود جهة رقابية تعمل تحت وصايتها هذه الهيئات واللجان، والتي تسهر على مراقبة وحماية أموال الدولة التي تضخ إليها؟ كلها نقاط تشير إلى ضرورة إعادة النظر بشأن البيئة التشريعية والتنظيمية لقطاع المؤسسات الناشئة بالجزائر.

من جانب آخر هناك بعض النقائص والتناقضات التنظيمية التي من شأنها التأثير بالسلب على قطاع المؤسسات الناشئة بالجزائر، على سبيل المثال، عند التقدم لطلب سجل تجاري لمشروع في التجارة الإلكترونية فإنه يتوجب تحقيق جملة من الشروط الموضحة في الشكل رقم (44)، ومن بين هذه الشروط إثبات وجود محل مؤهل لاستقبال نشاط تجاري إما سند ملكية، أو عقد إيجار، أو إمتياز للوعاء العقاري الذي يحوي النشاط التجاري، أو كل عقد أو مقرر تخصيص مسلم من طرف هيئة عمومية، فلا يعقل طلب ذلك بشأن تجارة إلكترونية لا تحتاج إلى محل بالأساس. نفس الشيء فيما يتعلق بشرط توفر شهادة بطلالة للحصول على تمويل مقدم من طرف صندوق تمويل المؤسسات الناشئة، أو إنشاء مؤسسة ناشئة بحد ذاتها، فليس من المفترض أن يكون المؤسس بطالا حتى يتمكن من ولوج عالم المؤسسات الناشئة مثلما هو معمول في باقي الدول المتقدمة.

الشكل رقم 44: شروط تحصيل سجل تجاري خاص بالتجارة الإلكترونية في القانون التجاري الجزائري

مرحبا بكم في بوابة المركز الوطني للسجل التجاري

استقبال لتصبح عضوا فيما يخص المركز الخدمات المقدمة دليل الإجراءات التسعيرة الاشتراك • الإتصال بنا تحميلات

سجل تجاري لمشروع في التجارة الإلكترونية e-commerce

- طلب معضلي، و محرر على استمارات يسلمها المركز الوطني للسجل التجاري؛
- إثبات وجود محل مؤهل لاستقبال نشاط تجاري بتقديم إما: سند ملكية، عقد إيجار، امتياز للوعاء العقاري الذي يحوي النشاط التجاري، كل عقد أو مقرر تخصيص مسلم من طرف هيئة عمومية؛
- وصول تسديد حقوق الطابع الضريبي المنصوص عليه في التشريع الجبائي المعمول به (4.000 دج)؛
- وصول دفع حقوق القيد في السجل التجاري كما هو محدد في التنظيم المعمول به؛
- نسخة من بطاقة المقيم بالنسبة للخاضعين من جنسية أجنبية؛
- نسخة من الرخصة أو الاعتماد المؤقت اللذان تسلمهما الإدارات المختصة عندما يتعلق الأمر بممارسة نشاطات أو مهن مقننة.

المصدر: الموقع الرسمي للسجل التجاري <https://sidjilcom.cnrc.dz> ، تاريخ الإطلاع 2021/05/15

من جهة أخرى، عتوم المعلومات والبيانات الضرورية من شأنه التأثير على قطاع المؤسسات الناشئة بالسلب، فحسب أوصلو فإن السياسات تؤثر على الابتكار من خلال مدى توفر جودة البيانات، دعم تمويل جمع البيانات، وربطها بالمصادر الموجودة أو المحتملة. بتطبيق مدى توفر هذه الشروط في السياسات المنبثقة عن الدولة الجزائرية، نجد انعدام كلي لهذه الشروط.

بالتركيز على كون قيمة البيانات تزداد أكثر في ظل وجود تغير هيكلي سريع، أو في ظل أزمات إقتصادية أو مالية، وبالنظر إلى أن الجزائر في بداية مشوارها التأسيسي لقطاع المؤسسات الناشئة الذي تعتمز عليه كثيرا في خلق مجال جديد تتكئ عليه في تحقيق النمو الاقتصادي، وتمر كذلك شأنها شأن باقي دول العالم بالازمة الاقتصادية التي فرضها وباء كوفيد-19؛ إلا أن توفر البيانات الخاصة بالقطاع منعدمة تماما. فمنذ إنشاء الوزارة الخاصة بهذا القطاع إلى غاية إعدادنا للأطروحة، تم إنشاء موقع خاص بالمؤسسات الناشئة الجزائرية من طرف الوزارة الوصية، يخلو تماما من أي بيانات سواء إحصائيات أو

أرقام أو معطيات خاصة. هذا الأمر يعد نقطة تنظيمية غير ملتزمة بالنصوص القانونية من جهة،³⁹¹ ومن شأنه التأثير سلبا على القطاع من زوايا مختلفة، ويحول دون ربطه بمختلف المجالات الأخرى، كالمجال الأكاديمي، مجال البحث والتطوير، بعض الأطر ذات الصلة بإحصاءات التضخم وفجوات الإنتاج والتصدير، الاستثمارات الأجنبية وغيرها، من جهة أخرى. تجدر الإشارة إلى أن خطورة أمر غياب البيانات والمعلومات يتعدى تأثيره على الابتكار داخل البلاد إلى تشويه مكانة وترتيب الجزائر بين البلدان، وأكبر مثال على ذلك هو احتلال الجزائر المراتب الأخيرة في مؤشر الابتكار العالمي مثلما رأينا سابقا، فلا يعقل تذييل البلاد للترتيب بهذه الدرجة، وإدراجها من بين الإحدى عشر دولة الأخيرة، نرجح أن أمر غياب البيانات وعدم إخضاعها للرقمنة والأرشفة لعب دوره السلبي الكبير في ذلك، وهذا الأمر يؤدي إلى نفور المستثمرين والمتعاملين الإقتصاديين الأجبيين منها.

ثانيا. من ناحية إقتصاد المعرفة:

كانت أحد العراقيل التي سردها أصحاب المؤسسات الناشئة الجزائرية الذين تم استجوابهم هي نقص مصادر المعرفة، وكون هذا العنصر مهم كثيرا في بناء هذه المؤسسات لانطوائها على درجة كبيرة من عدم اليقين؛ جعلنا نركز إهتمامنا البحثي عليه، وذلك من خلال قياس تدفقات المعرفة بين مختلف الجهات الفاعلة في النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة بالجزائر، حيث يمكن لبيانات المعرفة وتدفقاتها أن تساعدنا في تحديد أهم العراقيل والتحديات التي تؤثر عليها، وبالتالي، مساعدة أصحاب المؤسسات الناشئة وصانعي السياسة في فهم هذه التدفقات واستغلالها لصالحهم. في سعينا لقياس المعرفة في النظام الأيكولوجي ورسم خريطة تدفقها، وكمقياس للعوائق والتحديات، تطلب منا الأمر البحث عن بيانات حول الابتكارات المشتركة، فحصلوا المؤسسة الناشئة على المعرفة مرتبط بالعلاقات التي يمكن أن تشكلها هذه الأخيرة داخل نظامها الأيكولوجي. ومختلف التدفقات التي تتم بين المصادر الخارجية تتميز بشكل من التعقيد، ما يخلق تحديا كبيرا بالنسبة لعملية قياسها ويحد من قدرتنا على ذلك. لذا اعتمدنا في ذلك على جمع البيانات النوعية حول تقديم مختلف تلك المصادر للمعرفة ومشاركتها. والتي صنفها دليل أو سلو على أنها مقاييس لتدفق المعرفة كمصدر خارجي.³⁹² النتائج المتحصل عليها تم إدراج في الجدول التالي:

³⁹¹ تنص المادة 20، 15 و 28 من مرسوم إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر على نشر القائمة الإسمية

للعاملتين عبر البوابة الإلكترونية.

³⁹² OECD/Eurostat, Oslo Manual 2018: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation, 4th Edition, The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities, OECD, (2018, p135.

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

الجدول رقم 36: مقاييس تدفق المعرفة الخارجية الواردة إلى المؤسسات الناشئة الجزائرية

البند	الجهات المعتمدة من طرف المؤسسات الناشئة لتطوير فكرتها	النسبة (%)
أ	نسخ منتج آخر من طرف شركة أخرى وطنية دون اللجوء إلى تغييرات فيها	/
ب	تعديل منتج/ خدمة أخرى مقدمة من طرف شركة أخرى وطنية أو عالمية	61
ج	أفكار ومفاهيم ومعارف تم الحصول عليها من منظمات وهياكل دعم أخرى بشكل مباشر أو عبر وسطاء	42
د	التعاون مع مؤسسات أخرى ساهمت في منحك خبرات وأفكار مهمة	23
هـ	تم ابتكار وتطوير الفكرة بشكل أساسي من قبل صاحبها، من الفكرة إلى التنفيذ	39

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نتائج الاستبيان.

يعرض لنا الجدول مختلف المصادر الاستراتيجية للمعرفة الواردة التي يمكن أن تحصل عليها المؤسسات الناشئة. البنود (ج)، (د)، (هـ) ساعدتنا في تحديد دور المصادر الخارجية في تطوير الفكرة و تنفيذها، حيث يتضح لنا جليا أن النسبة الكلية للمؤسسات الناشئة التي أقرت بدور المصادر الخارجية في دعم إنشاء وتطوير فكرتهم كانت حوالي (65%)، 42%، من هذه المعرفة رجعت إلى الأفكار والمفاهيم التي تم تحصيلها من طرف مختلف هياكل الدعم المنتشرة في البلاد، والتي تم التطرق إليها في المبحث الثاني. من جهة أخرى، صرح 23% من أصحاب المؤسسات الناشئة أنهم قاموا بعمليات تعاونية مع مختلف المؤسسات الأخرى (سواء مؤسسات نفس القطاع أو المؤسسات الكبرى)، مما يدل على لعب الأخيرة دور ضعيف فيه في منح الخبرات والأفكار الضرورية لناء مؤسساتهم وتطويرها. كما أن البند (ب) و(هـ) تم التطرق إليه في المباحث السابقة، وبه نستطيع تحديد كون المؤسسات الناشئة الجزائرية هي ابتكارات جديدة في السوق (تحقق البند هـ)، أو غير جديدة (تقي البند ب). بعد إقصاء المؤسسات التي تقي البند (أ).

تجدر الإشارة إلى وجود بعض العوامل الأخرى التي من شأنها التأثير في تحصيل المعرفة من المصادر السابقة الذكر، فنؤكد على البعد الجغرافي الذي تم إثباته سابقا، ومدى رسمية التعاونيات والعلاقات التي تسود هياكل الدعم المنتشرة عبر البلد، والتي تستثني منها مساحات العمل المشتركة

وبعض الحاضنات فقط. إضافة إلى عامل آخر تم سرده من طرف أصحاب المؤسسات الناشئة وهو اللغة، حيث أعرب 60% من أصحاب المؤسسات الناشئة الذين سبق وانتمو إلى أحد هياكل الدعم والتمويل المنتشرة عبر التراب الوطني عن انزعاجهم الكبير من اللغات الأجنبية المستعملة بكثرة من طرف مسيري هذه الهياكل أو لاجئها حدت من عملية تحصيل المعرفة. ضف إلى ذلك، يمكن أن تحد سمات القدرة التي تم تحديدها في المطلب الثاني من المبحث الأول كالسن، المستوى التعليمي ومطابقة ومتناسب التخصص العلمي مع المؤسسة، الخبرة، غياب استراتيجية العمل، قوة التوجه الريادي لصاحب المؤسسة، الملكية الفكرية، تفضيل التمويل وغيرها على تطبيق المعرفة التي يتم التقاطها من مختلف الكيانات الموجودة، وكلها نقاط تم إثباتها سابقا.

بشكل عام، يمكن القول بأن تدفق المعرفة في النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة بالجزائر ضعيف، أي أن التعاون والمشاركة في بناء قطاع المؤسسات الناشئة بين مختلف الجهات الفاعلة في النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة الجزائرية ليس بالمستوى المطلوب. وبما أنه تأكد لنا مساهمة بعض النقاط السابقة في ذلك، كضعف البيانات الحكومية، والملكية الفكرية، ضعف سمات القدرة،... إلخ؛ إلا أنه يجب التركيز بالدراسة أيضا على اقتصاد المعرفة بالبلاد كعامل قوي من شأنه المساعدة على تدفق المعرفة، وذلك بالبحث في واقع ثلاثة نقاط أساسية مساهمة في تكوينه (أنظر الشكل رقم () السابق):

- قطاع التعليم العالي (رأس المال البشري والبحث والتطوير)؛
- تكنولوجيا المعلومات والاتصال (ICT)؛
- السياسات الحكومية.

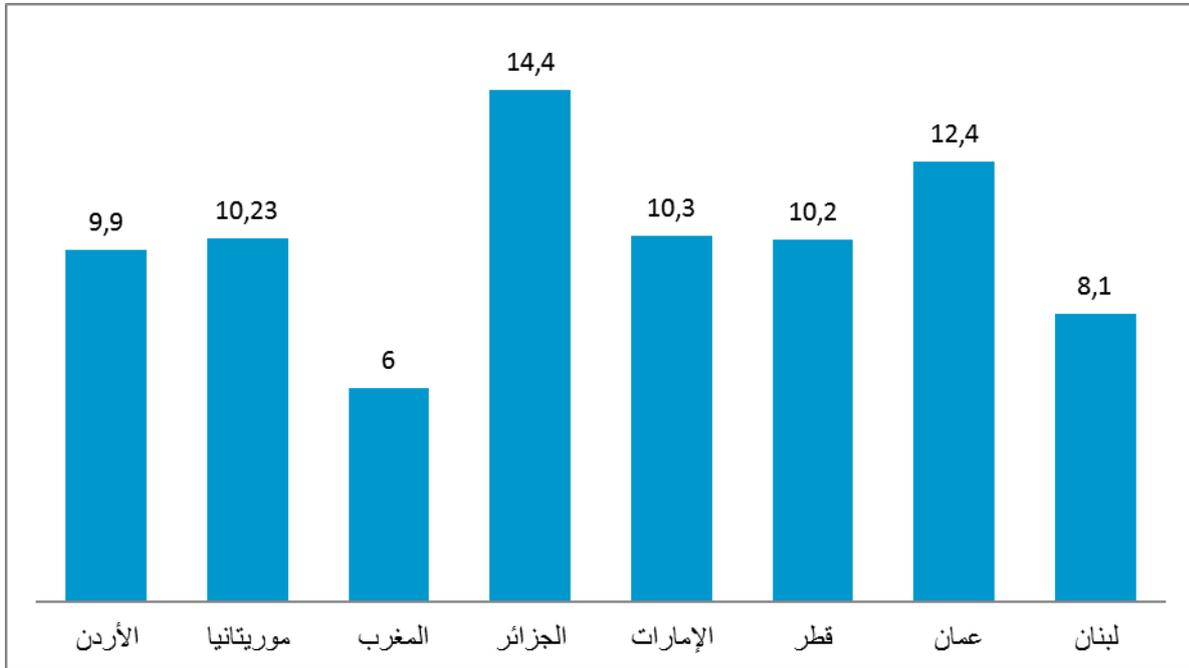
والتي لها علاقة وطيدة بتكوين قطاع المؤسسات الناشئة بالجزائر كون هذا الأخير يمثل شكل من أشكال اقتصاد المعرفة. فضافة إلى السياسة الحكومية التي تم التطرق إليها سابقا، فإن بناء اقتصاد المعرفة يرتكز بالأساس على التعليم والاستثمار في الموارد البشرية كونهم يمثلون ما يسمى بعمال المعرفة، التطور الرقمي الذي يمثل مصدرا للمعلومة التي تعتبر المورد الخام في اقتصاد المعرفة وأداة لتطبيقها، والبحث والتطوير الذي يعتبر كنظام فعال في تطوير المعلومة وتطوير المعرفة وربطها بين مؤسسات التعليم والمؤسسات الناشئة. وفيما يلي سيتم التطرق لدراسة واقع كل ركيزة من الركائز السابقة على حدى.

1. واقع رأس المال البشري في الجزائر:

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

يستند تبني قطاع مؤسسات ناشئة ناجح على تكوين رأس مال بشري مؤهل وقادر على دمج متطلبات التكنولوجيا الحديثة للوصول بالفكرة إلى السوق. أثبتت النتائج السابقة أن الأغلبية الساحقة لأصحاب المؤسسات الناشئة في الجزائر يمتلكون شهادات تعليم عالي، وذلك راجع بالأساس لما تحتويه الجزائر من أقطاب جامعية منتجة للثروة البشرية من الشباب المتحصلين على التعليم العالي سنويا، وإلى جهودها المبذولة في سبيل تطوير قطاع التعليم ككل. والذي يترجمه الانفاق على التعليم من الناتج المحلي الإجمالي الجدول ().

الشكل رقم 45: الإنفاق على التعليم، إجمالي (% من الإنفاق الحكومي) في الجزائر مقارنة بالدول العربية (2019)



المصدر: من إعداد الباحثة

يترجم لنا الشكل السابق وعي الجزائر التام بالاستثمار في رأس المال البشري، حيث بلغت نسبة الإنفاق من الناتج المحلي الإجمالي على التعليم 14.4 % من الإنفاق الحكومي، وهي نسبة لا بأس بها مقارنة مع الدول الأخرى. ويترجم لنا لنا كذلك الأهمية الكبيرة التي توليها الجزائر لقطاع التعليم العالي، حيث ومقارنة بوادي السيليكون الذي يحتوي على جامعتين فقط، تحتوي الجزائر على ثلاثة أقطاب جامعية كبرى تنشط فيها أزيد من 66 جامعة تحتوي على أكثر من مليون و740 ألف طالب، ما يؤهلها لتكوين قطب ابتكار بامتياز.

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

إلا أن البحث في خصائص المؤسسات الناشئة في النقاط السابقة أثمر عن استياء العديد من أصحاب هذه المؤسسات من غياب اليد العاملة المؤهلة، كما أن نسبة كبيرة من لأصحاب المؤسسات الناشئة الذين تم استجوابهم يعانون من انخفاض في مستوى الكفاءة الرقمية (الجدول 21)، وهو الأمر الذي يطرح تحديا كبيرا على الجزائر في توفير رأس مال بشري ذو مهارات تتعدى الشهادات العليا إلى ضرورة تدريبهم وتأهيلهم على الكفاءة الرقمية والإدارية.

من جهة أخرى، لا بد أن يتجاوز بحثنا في قطاع مؤسسات التعليم العالي عدد الجامعات التي تتوفر عليها البلاد، أو عدد المتخرجين منها وكفاءتهم، إلى ضرورة تقييم مهمة هذه المؤسسات التي غالبا ما يشار إليها بمنظمات البحث العامة، والتي تحظى بأهمية خاصة من قبل الحكومة لأنها تعتبر إحدى الجهات الفاعلة في تكوين قنوات للمعرفة التفاعلية التي تربطها مع المؤسسات الناشئة والمؤسسات الكبرى بشكل عام. وفي ظل غياب نشاط معاهد البحوث الخاصة، فإن السياسات الحكومية الجزائرية تعول كثيرا على قطاع التعليم العالي في تكوين قطب مهم من أقطاب النظام الأيكولوجي للابتكار. ذلك لكون الأكاديميين يستخدمون بيانات الابتكار لتحسين فهم المجتمع له وتوضيح آثاره الاجتماعية والاقتصادية، ولاختبار التنبؤات والآثار المترتبة على مجموعة واسعة من النماذج على دور الابتكار في التنمية الاقتصادية والتغيير التنظيمي وديناميكيات الشركات والتحول الاجتماعي... إلخ. يهتم الأكاديميون بشدة بالبحوث التي يمكن أن توفر تفسيرات تنبؤية وسببية لنتائج الابتكار، الأمر الذي يتطلب بيانات طويلة عن الابتكار مرتبطة ببيانات لمتغيرات مثل القيمة المضافة والتوظيف والإنتاجية ورضا المستخدمين، والنتائج المقدمة من طرفهم تعد مدخلات مهمة لتطوير السياسات، وفي تحرينا لقائمة القنوات المقترحة من طرف دليل أوسلو التي يمكن للمؤسسات الناشئة استخدامها في تبادل المعرفة مع مؤسسات التعليم العالي، تمكنا من الحصول على النتائج المدرجة في الجدول التالي:

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

الجدول رقم 37: قياس قنوات التفاعل القائمة على المعرفة بين المؤسسات الناشئة ومؤسسات التعليم العالي

النسبة الكلية (%)	نسبة كل قناة (%)	قنوات التفاعل الممكنة	قنوات التفاعل الرئيسية
21.4	3.6	المؤسسة مملوكة كلياً أو جزئياً للجامعة	روابط الملكية
	7.1	المؤسسة مملوكة لأفراد يعملون في الجامعة	
	10.7	نشأت المؤسسة داخل الجامعة وهي حالياً مستقلة عنها	
28.5	14.3	مشاركة المؤسسة في المؤتمرات والشبكات المنظمة من طرف الجامعة	مصادر المعرفة
	5.3	استخدام المؤسسة لمستودعات معلومات ناتجة عن الجامعة	
	8.9	تحصل المؤسسة على معرفة مستمرة من الجامعة أو من براءات اختراع مملوكة لها	
51.8	16.1	تقوم المؤسسة بتكليف خدمات بحث وتطوير للجامعة	المعاملات
	3.6	تقوم المؤسسة بتكليف خدمات فنية أو فكرية للجامعة	
	3.6	تضمن المؤسسة التدريب والتعليم المتخصص من الجامعة	
	14.3	تقتني المؤسسة سلعاً معينة، تنتج عن طريق الجامعة أو بالشراكة معها	
	8.9	استخدام المؤسسة للبنية التحتية للجامعة كالمختبرات	
	5.3	تحصلت على ملكية فكرية من الجامعة أو خصصت ملكية فكرية للجامعة	
19.6	7.1	دخلت المؤسسة في اتفاقيات تعاونية بحثية مع الجامعة	التعاون
	1.8	قامت المؤسسة بتمويل بحوث أو منحت معدات للجامعة	
	10.7	استخدمت المؤسسة مرافق ومعدات الجامعة	
32	10.7	بعض موظفي المؤسسة يشغل منصباً في الجامعة	تفاعلات قائمة على الأشخاص
	8.9	تستضيف المؤسسة طلاب أو موظفي الجامعة لتدريبهم	
	3.5	تمت استضافة موظفي مؤسستك أنت، من قبل الجامعة لتدريبهم	
	8.9	أجرت مؤسستك مسابقات أفكار للطلاب في مؤسسات التعليم العالي	

المصدر: من إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج الاستبيان.

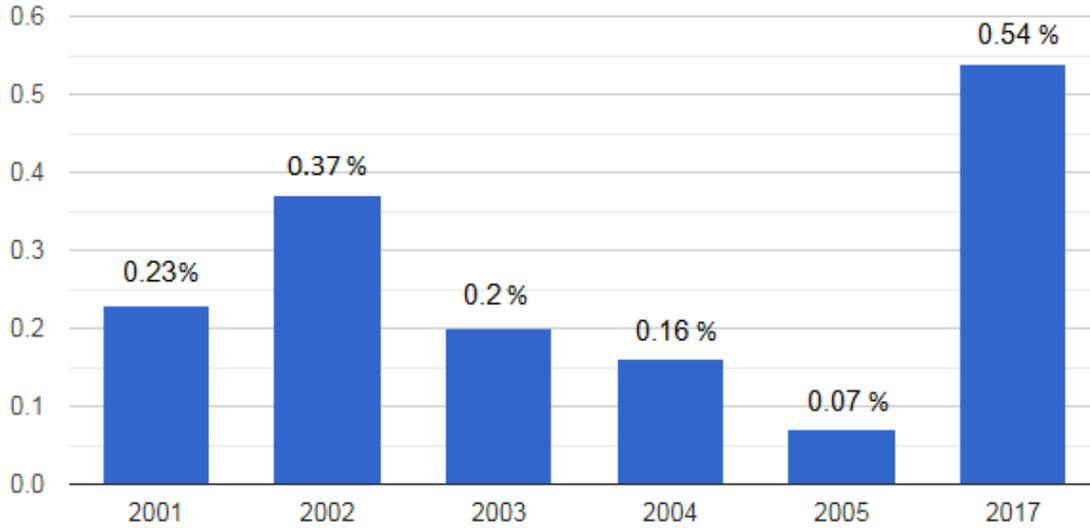
تم تطبيق القياس على المؤسسات الناشئة، ومختلف منظمات الدعم الممكنة، وذلك لجس نبض الروابط بين الجامعة ومختلف هياكل النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة بالبلد. يتضح لنا جليا من المعلومات الواردة في الجدول أن قطاع التعليم العالي ومؤسسات البحث العامة في الجزائر تساهم وبشكل كبير في إنشاء قنوات تفاعل لنقل وتبادل المعرفة بينها وبين مختلف هياكل النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة. تتباين نسب التفاعل من قناة إلى أخرى، نلاحظ أن قناة المعاملات الناتجة من الجامعة حضيت بأكبر قيمة 51.8%، تلتها قناة التفاعلات القائمة على الأشخاص بنسبة 32%، ثم قناة المعرفة بنسبة 28.5%، عكس قناة روابط الملكية شهدت غيابها كقناة ربط للمؤسسات الناشئة والهياكل الداعمة لها بالجامعة، ونفس الشيء تميزت به قناة التعاون التي حققت نسبة قدرها 19.6%. تفسير كون قناة المعاملات والتفاعلات القائمة على الأشخاص حققتا نسبا مقبولة راجع إلى مختلف الأنشطة التي تشهدها الجامعة خلال الفترة الأخيرة، كمؤتمرات وبحوث ومسابقات وغيرها، وهذا راجع بالأساس إلى التبني الحديث للدولة لهذا القطاع. أما النسب المنخفضة لقناة الملكية والتعاون ومصادر المعرفة فترجعها للحواجز الناتجة عن للقوانين التشريعية والتنظيمية التي تميز مؤسسات تعليمنا العالي، والتي تمنع أنواع من التشاركات مع القطاع الخاص ومختلف المؤسسات الأخرى، والتي أعرب عنها الفاعلين في النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة سابقا كأحد عراقيل استقطاب المعرفة ودمج هياكلهم مع مختلف مكونات النظام الأيكولوجي الأخرى.

2. واقع البحث والتطوير في الجزائر:

سعت الجزائر ومنذ الاستقلال إلى تبني سياسات كلية من شأنها تحفيز البحث والتطوير والرفع من مدخلاته، فكانت البداية بتطبيقها للقانون 98-11 المؤرخ في 22/08/1998 أثناء المخطط الخماسي 1998-2002 والهادف بالأساس إلى تحديد الإطار التنظيمي وإرساء هياكل البحث والتطوير، ثم إنشاء الصندوق الوطني للبحث العلمي والتطوير التكنولوجي ضمن نفس المخطط، والذي خصص له مبلغ سنوي قدر بـ 5 مليار دينار.³⁹³ ومنذ ذلك الحين والجزائر تخصص نسبة معينة من الناتج المحلي الإجمالي للبحث والتطوير مثلما يوضحه الشكل التالي:

³⁹³ الامانة العامة لرئاسة الجمهورية، المرسوم التنفيذي 66/54، المؤرخ في 31/12/2011، العدد 72، ص

الشكل رقم 46: نسبة الناتج المحلي الإجمالي المنفق على البحث والتطوير في الجزائر خلال السنوات 2001 - 2017



المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على:

- The global economy, Algeria: Research and development expenditure, Available on : https://www.theglobaleconomy.com/Algeria/Research_and_development/, Accessed :27/01/2021.

إلا أن ما تخصصه الجزائر من الناتج المحلي الإجمالي للبحث والتطوير على مر السنوات مثلما يتضح لنا جليا من الشكل، هي نسب متذبذبة ومنخفضة، وهو الأمر الذي يترجم الإهمال الكبير للدولة لهذا الجانب شأنها شأن باقي الدول العربية الأخرى. ورغم ذلك كان من الممكن أن يكون لقطاع البحث والتطوير نتائج أفضل مقارنة بما تزخر به الجزائر من إمكانيات، فخلال سنة 2020 بلغ عدد مخابر البحث في الجزائر 1.600 مخبر موزعة على 109 مؤسسة جامعية، يضم أكثر من 60.000 باحث، منهم 2.200 باحث دائم، وينتجون بالإجمال 357 منتج بحث قابل للاستغلال،³⁹⁴ إلا أن قطاع البحث والتطوير يبقى ضعيفا مقارنة بالدول العربية أو العالمية، حيث حققت الجزائر لمؤشر 5.1 في مؤشر البحث والتطوير حسب مؤشر الابتكار العالمي سنة 2020 م كما يوضحه الجدول التالي:

³⁹⁴ <https://www.radioalgerie.dz/news/ar/article/20191026/182879.html>

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

الجدول رقم 38: أداء الجزائر في مؤشر البحث والتطوير سنة 2020

المؤشر الفرعية	عدد الباحثين / مليون نسمة	إجمالي الإنفاق على البحث والتطوير / % GDP	شركات البحث والتطوير العالمية	تصنيف الجامعات عالميا	المؤشر الكي
قيمة المؤشر	819.3	0.5	0.0	0.0	5.1
الترتيب	55	61	42	77	76

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على

- WIPO, INSEAD, Cornell University, 2020, op cit.

نرجح هذا التأخر وحسب الجدول إلى انعدام شركات البحث والتطوير العالمية، وفشل جهود البلاد في إيصال جامعاتها إلى التصنيفات العالمية. إضافة إلى ذلك، يمكن أن نرجح التأخر الكبير في قطاع البحث والتطوير إلى الأسباب الجوهرية التالية:

- انخفاض ميزانية البحث والتطوير مقارنة بالدول الأخرى، ومقارنة باحتياجات البلاد للتخلص من الريع البترولي؛
 - سوء التسيير من خلال توزيع النفقات المالية على التكوين واللوازم المكتبية (نفقات تكوينية)، وليس على لوازم البحث الحقيقي (نفقات إستكشافية)؛
 - إمتصاص الفساد الإداري لمعظم نفقات البحث؛
 - التسيير البيروقراطي للإدارة وغياب الحرية الأكاديمية؛
 - ضعف البنية التحتية وكفاءة لأعضاء المخابر البحثية.
- وكل ذلك يرفع على الجزائر تحدي تنمية المورد البشري، والقضاء على سوء التسيير لمخابر البحث والرفع به إلى المعايير العالمية.

2. واقع تكنولوجيا المعلومات والاتصال في الجزائر:

تساهم تكنولوجيا المعلومات والاتصال في جعل اقتصاد المعرفة أكثر كفاءة وفعالية في بناء مجتمع المعرفة وتحقيق التنمية المستدامة ككل. تستند كل من المؤسسات الناشئة وهيكل دعمها وتمويلها في الجزائر على مؤشرات تكنولوجيا المعلومات والاتصال لضمان نجاحها واستمرارها، وما أسفر عليه

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

البحث في النقاط السابقة هو اعتبار هذه المؤشرات كأحدى أهم العراقيل التي تحول دون نجاحهم في مساعيهم، وهو الأمر الذي دفعنا لعرض واقع هذا القطاع بداية بتقييمنا للبنية التحتية له بالجزائر، والمعروضة في الجدول والشكل التاليين:

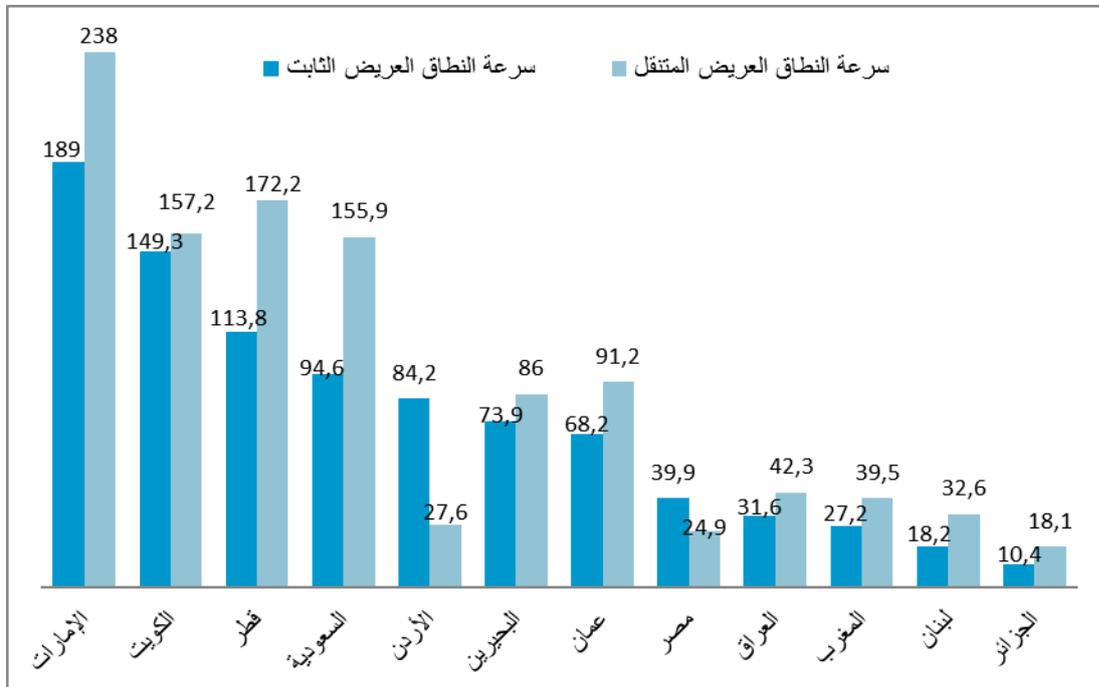
الجدول رقم 39: البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات والاتصال في الجزائر سنة 2020

السنة	إشتركات الهاتف النقال لكل 100 نسمة	النسبة المئوية للأفراد الذين يستخدمون الانترنت	إشتركات النطاق الثابت (السلكي) لكل 100 نسمة	إشتركات النطاق العريض (اللاسلكي) لكل 100 نسمة	قيمة المؤشر الكلي
2020	111.6	49.04	7.26	81.65	0.57

المصدر : الأمم المتحدة، مسح الحكومة الإلكترونية 2020: الحكومة الرقمية في عقد العمل من أجل التنمية المستدامة، نيويورك، 2020، متوفر على الرابط:

https://publicadministration.un.org/egovkb/Portals/egovkb/Documents/un/2020-Survey/EgovSurvey2020_Ar.pdf. تاريخ الإطلاع: 2021/01/26.

الشكل رقم 47: أداء الجزائر مقارنة بالدول العربية في سرعة تدفق الانترنت لسنة 2020 (الوحدة: ميغابايت في الثانية)



المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على معلومات في :

- Speedtest Global Index, september 2021, Available on : <http://www.speedtest.net/global-index>, Accessed :14/10/2021.

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

نلاحظ جليا من الجدول والشكل السابقين الضعف الكبير الذي تتسم به البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات والاتصال بالجزائر، فرغم الجهود المبذولة لزيادة عدد المشتركين في سوق الهاتف النقال ورفع نطاق الاستفادة من خدمات الإنترنت، إلا أن جودة الخدمات المقدمة تبقى ضعيفة وبعيدة كل البعد عما هو مطلوب. إذا كان سوق الهاتف النقال في حالة تشبع تام، لن يفيدنا هذا التشبع في حال كانت خدمات الإنترنت أو خدمات الجيل الثالث، أو خدمات الجيل الرابع المربوطة بهذه الهواتف ضعيفة. نفس الأمر ينطبق على الانترنت عريض النطاق الذي يشهد هو الآخر ضعفا كبيرا في السرعة وبعيدا كل البعد عن أداء الدول الأخرى. هذا الضعف أدى إلى التأثير السلبي على أداء الجزائر في مؤشر تكنولوجيا المعلومات والاتصال الصادر كمؤشر فرعي في مؤشر الابتكار العالمي مثلما يعرضه الجدول التالي:

الجدول رقم 40: أداء الجزائر في مؤشر تكنولوجيا المعلومات والاتصال (ICT) لسنة 2020

المؤشرات	القيمة	الترتيب (139 دولة)
• الوصول إلى تكنولوجيا المعلومات والاتصال	59.7	74
• استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصال	47.6	79
• المشاركة الإلكترونية	20.2	123
• خدمات الحكومة عبر الإنترنت	21.5	126
المؤشر الكلي	37.3	114

Source : WIPO, INSEAD, Cornell University, op cit, p 216.

نلاحظ أنه رغم تسجيل البلاد لقيمة مقبولة في مؤشري الوصول لتكنولوجيا المعلومات والاتصال واستخدامها، إلا أن مستوى مؤشري المشاركة الإلكترونية والخدمات الحكومية الإلكترونية سجلا نقاط ضعيفة، ما كان له تأثير سلبي على قيمة المؤشر ككل. ضعف البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات والاتصال بالجزائر أثر على الخدمات الإلكترونية التي يستند عليها قطاع المؤسسات الناشئة بالجزائر، وهو ما يفسر لنا الاستياء الكبير لأصحاب المؤسسات الناشئة منها، (عبر معظم الأشخاص الذين تم استجوابهم عن استيائهم من ضعف خدمات الانترنت المقدمة من طرف اتصالات الجزائر بوصفها سلحة الجزائر)، هذا الضعف يجعل البلاد رغم اتخاذها لأولى خطوات التطور الرقمي بتعميمها للإنترنت على أكبر فئة ممكنة، بعيدة كل البعد عن الاقتصاد الرقمي الذي يتسم بالسرعة الفائقة. لذا لا بد من زيادة كثافة الانترنت وتغطيتها، والرفع من جودتها عن طريق زيادة سرعتها والتخفيض من تكاليفها.

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

من خلال نتائج المؤشرات المدروسة سابقا يتضح لنا جليا أن أداء الجزائر من حيث اقتصاد المعرفة ضعيف، بداية بضعف مؤشر تكنولوجيا المعلومات والاتصال، وصولا إلى انخفاض جودة قطاع التعليم والتدريب والبحث والتطوير، والنتائج التي توصلنا إليها يؤكدتها البرنامج الإنمائي للأمم المتحدة ومؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم في تقريره الأخير حول مؤشرات المعرفة لسنة 2020، والذي صنّف الجزائر في المرتبة 103 عالميا من بين 138 دولة، بمؤشر معرفة 37.5 مقارنة بـ 46.7 كمتوسط عالمي، والجدول التالي يعرض بالتفصيل أداء الجزائر في المحاور القطاعية المختلفة لمؤشر المعرفة.

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

الجدول رقم 41: مؤشر المعرفة العالمي للجزائر سنة 2020

المؤشر	المرتبة	مؤشرات المعرفة
57.3	82	التعليم قبل الجامعي
43.1	110	رأس المال المعرفي
78.5	17	البنية التعليمية التمكينية
30.7	133	التعليم التقني والتدريب المهني
22	135	التكوين والتدريب المهني
43.7	98	سمات سوق العمل
47.2	37	التعليم العالي
66.4	07	مدخلات التعليم العالي
33.3	80	مخرجات التعليم وجودته
14.2	114	البحث والتطوير والابتكار
18.7	76	البحث والتطوير
8.7	130	الابتكار في الانتاج
5.8	135	الابتكار المجتمعي
37.5	106	تكنولوجيا المعلومات والاتصال
56	103	مدخلات تكنولوجيا المعلومات والاتصال
29.6	111	مخرجات تكنولوجيا المعلومات والاتصال
32.3	112	الاقتصاد
35.1	111	التنافسية المعرفية
24	122	الانفتاح الاقتصادي
35	84	التمويل والقيمة المضافة
46.5	114	البيئات التمكينية
28.1	122	السياسة والمؤسسات
41.8	123	الاقتصاد والمجتمع
71	75	الصحة والبيئة

المصدر : البرنامج الانمائي للأمم المتحدة ومؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم، مؤشر المعرفة العالمي لسنة 2020 المتوفر على:

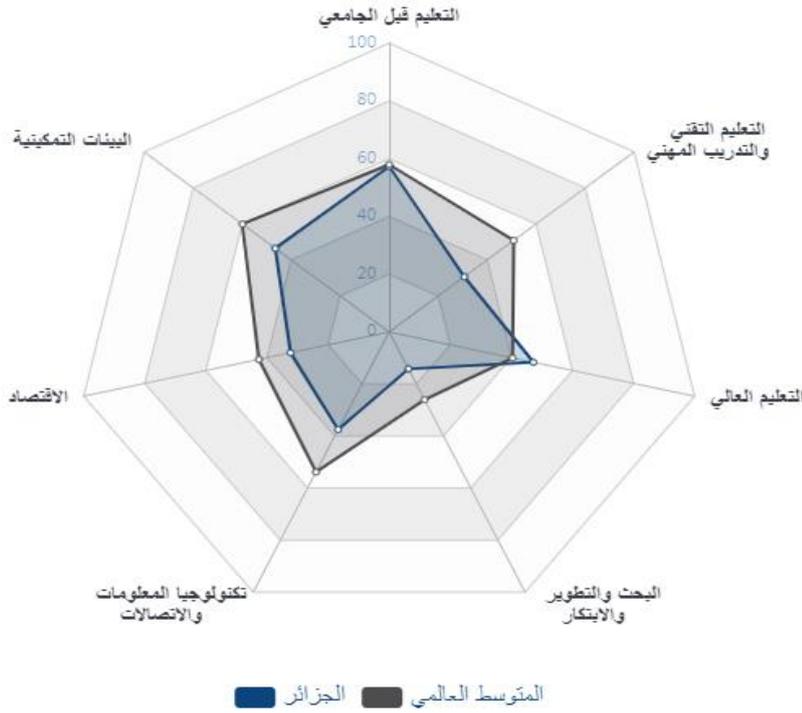
<https://www.knowledge4all.com/ScoreCard2020.aspx?id=4&language=ar> ، تاريخ الإطلاع:

.2021/01/26

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

من الجدول تتضح لنا أن المؤشرات الفرعية التي تعاني من نقائص كبيرة تمثلت في التعليم التقني والتدريب المهني والبحث والتطوير، والمؤشرات التي حققت أرقاما مقبولة تمثلت أساسا في مؤشر التعليم بمرحلته قبل الجامعي والعالي. ويتضح ذلك جليا عند تشكيل مؤشر المعرفة الجزائري مقارنة مع متوسط المعرفة العالمي وفق ما هو واضح في الشكل التالي:

الشكل رقم 48: أداء الجزائر في مؤشر المعرفة العالمي مقارنة مع متوسط مؤشر المعرفة العالمي (2020)



المصدر: البرنامج الإنمائي للأمم المتحدة ومؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم، مؤشر المعرفة العالمي لسنة 2020.

بالإطلاع على النتائج الموضحة في كل من الشكل رقم ()، والجدول رقم ()، ومقارنتها مع النتائج المتوصل إليها سابقا يمكن استخلاص ما يلي:

• فيما يخص رأس المال البشري الذي يترجمه مؤشر التعليم العالي والتعليم ما قبل الجامعة إضافة إلى التعليم التقني والتدريب المهني، فرغم المبدولة من طرف الدولة في سبيل تحسينها لهذا النوع من رأس المال، وما يترجم هذه الجهود من مؤشرات مرتفعة في البنية التمكينية والتعليمية وفي مدخلات التعليم العالي من إنفاق حكومي عليه وارتفاع عدد الطلاب الملتحقين به؛ إلا أن هذه الجهود يقابلها انخفاض في جودة مخرجات التعليم العالي وفي مساهمتها في تحقيق التنمية المطلوبة، ويرجع سبب ذلك إلى انخفاض جودة التعليم ونقص كفاءة الطلاب المتخرجين؛

• بالنظر أيضا إلى التعليم التقني والتدريب المهني الذي يمكن اعتباره كزاوية أخرى من شأنها تحقيق تنمية ملموسة لرأس المال البشري بالبلاد، يصادفنا هو الآخر بتحقيقه لمؤشر منخفض، وذلك راجع إلى انخفاض خدمات التدريب المتخصص وما يقابلها من بنية سوقية للعمل، والتي تتميز بأنظمة تقليدية تغيب عنها الأطر التنظيمية، والتقنيين المتخصصين، ويطغى عليها الضعف الكبير في أخلاقيات العمل، وهذا برأينا احد الأسباب الراجحة لتصريح أصحاب المؤسسات الناشئة الجزائرية بغياب اليد العاملة المؤهلة والمتخصصة، والذي يرفع تحدي للبلد في تحسين بنية التعليم العالي والتدريب المهني، ومحاولة تكييفه مع احتياجات سوق العمل، خاصة في ظل تحول البلاد نحو تبني قطاع المؤسسات الناشئة المبني على المعرفة والرقمنة؛ (نحو اقتصاد الرقمنة والمعرفة والتي تعد المؤسسات الناشئة أحد أوجهه)

• فيما يخص البحث والتطوير، فرغم انفاق الدولة على البحث والتطوير الجامعي مقارنة بعدد الباحثين، إلا أن مؤشره يشهد انخفاضا محسوسا شأنه شأن الابتكار في الانتاج والإبتكار المجتمعي، ويرجع سبب ذلك إلى انخفاض مدخلات ومخرجات هذا القطاع من جهة، وإلى الاقتصاد والبيئات التمكينية التي لها دور عليه وعلى باقي المؤشرات من جهة أخرى. حيث أن عدم جاهزية المجتمع في استعاب التكنولوجيا وتوطينها، وانخفاض المقومات التنافسية والمعرفية بسبب غياب التقنيات الحديثة ورأس المال البشري و انخفاض صافي التدفقات الواردة من الاستثمار الأجنبي المباشر ، إضافة إلى غياب جودة الإطار التنظيمي للسياسات العامة والاقتصاد الإبداعي، كلها نقاط كان لها الدور الفعال في ضعف البنية المعرفية للبلاد،

• فيما يخص تطور تكنولوجيا المعلومات والإتصال، فرغم الجاهزية الرقمية المقبولة التي حققتها البلاد نتيجة جهودها الكبيرة في توسيع نطاق الهاتف والإنترنت (الجدول رقم 39) والرفع من معدات محو الأمية والالتحاق بالتعليم؛ إلا أن مخرجات ومدخلات تكنولوجيا المعلومات والاتصال حققت مؤشرا منخفضا (الجدول رقم 41) ، ونرجح سبب ذلك إلى ضعف تنافسية القطاع الرقمي، وانخفاض ثقافة استخدامه من طرف المجتمع الجزائري، مثلما سنتطرق إليه بشكل من التفصيل في العنصر اللاحق.

ثالثا. من ناحية المجتمع والثقافة:

نتطرق في هذا العنصر إلى تقييم جاهزية الجزائر نحو التوجه لقطاع المؤسسات الناشئة من زاوية نظر ترتكز على مدى كون المجتمع الجزائري المبني على تفاعل كل من الحكومة والأفراد والمؤسسات هو مجتمع رقمي من جهة وداعم للابتكار من جهة أخرى، نتحرى كونه مجتمع رقمي من خلال تقييم الجاهزية الشبكية وتطبيقات الاقتصاد الرقمي كالحكومة والتجارة الإلكترونية.

1. مؤشر الجاهزية الشبكية

كبداية نتطرق إلى أداء الجزائر في مؤشر الجاهزية الشبكية لسنة 2020 والذي يوضحه الجدول قم (42). يمنحنا ذلك بعض الإجابات الناقصة ويساعدنا في تأكيد ما تم طرحه سابقا من وجهات نظر

مبدئية حول قابلية تبني الجزائر لقطاع المؤسسات الناشئة

الجدول رقم 42: تقييم أداء المجتمع الجزائري في مؤشر الجاهزية الشبكية لسنة 2020

الترتيب (134 دولة)	القيمة	المؤشرات
108	25.66	مؤشر التكنولوجيا
93	43.71	• الوصول إلى التكنولوجيا
111	12.79	• محتوى التكنولوجيا
96	20.48	• التكنولوجيا المستقبلية
86	38.85	مؤشر المجتمع
84	50.88	• مؤشر الأفراد
117	25.65	• مؤشر قطاع الأعمال
76	40.01	• مؤشر قطاع الحومة
120	35.24	مؤشر البيئة التنظيمية
122	16.63	• الثقة
120	41.36	• القوانين
103	47.73	• المضمون
101	40.85	مؤشر التأثير
89	18.99	• الاقتصاد
107	49.35	• جودة الحياة
98	54.21	• المساهمة في أهداف التنمية المستدامة
107	35.15	المؤشر الكلي

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على الملحق رقم 03

بشكل عام، يوضح الجدول التأخر الذي تشهده الجزائر على مستوى مختلف المؤشرات الفرعية

المكونة لمؤشر الجاهزية الشبكية، بشكل من التفصيل، ومن خلال الجدول السابق والملحق رقم (03)

يمكن القول:

- في مؤشرات التكنولوجيا الرقمية، ورغم تسجيل البلاد لقيمة مقبولة في مؤشري الوصول إلى التكنولوجيا الرقمية ومؤشر التكنولوجيا المستقبلية؛ إلا أن مستوى مؤشر محتوى التكنولوجيا سجل نقطة ضعيفة (خاصة فيما يتعلق بمؤشر تطوير تطبيقات الهاتف)، ما كان له تأثير سلبي على قيمة مؤشر التكنولوجيا ككل؛
- في مؤشر المجتمع، وبداية بالمؤشر الفرعي الخاص بالأفراد، فإنه رغم تسجيله لأرقام مقبولة في كل من الركائز الفرعية الخاصة بالالتحاق بقطاع التعليم العالي واشتراكات النطاق العريض المتنقل؛ إلا أنه سجل أرقاماً ضعيفة في كل من مهارات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، معدل الإلمام بالقراءة والكتابة لدى الكبار (معدل محو الأمية)، استخدام الشبكات الاجتماعية الافتراضية و استخدام الإنترنت، ما أثر بالسلب على مؤشر جاهزية الأفراد الرقمية. أما في قطاع الحكومة، ورغم تحقيق المؤشر أرقاماً مقبولة في كل من الترويج الحكومي للاستثمار في التكنولوجيا الناشئة الناتج عن التوجه الحديث للدولة نحو تبني قطاع المؤسسات الناشئة، وفي مؤشر إنفاق الحكومات والتعليم العالي على البحث والتطوير؛ إلا أنه حقق رقماً ضعيفاً جداً في مؤشر الحكومة الإلكترونية بتدبير البلاد فيه المراتب السبع الأخيرة من بين 137 دولة، ما أثر بالسلب على الجاهزية الشبكية للحكومة. أما قطاع الأعمال فكانت مؤشرات أسوأ مقارنة بقطاعي الأفراد والحكومة، سواء تعلق الأمر بسهولة ممارسة الأعمال التجارية، أو استخدام الرقمنة أو بالمهنيين والفنيين أو بنفقات البحث والتطوير من قبل الشركات.
- مؤشر تطور البيئة التنظيمية هو الآخر حقق قيمة منخفضة بسبب انخفاض مؤشرات الفرعية الثلاثة، في المؤشر الفرعي الخاص بالثقة بالبيئة التنظيمية، حققت البلاد مؤشراً ضعيفاً في كل من نطاق تدفق الإنترنت الأمانة والأمن الإلكتروني واستخدام الحسابات المالية والتسوق عبر الإنترنت. أما فيما يخص انخفاض القوانين فرغم تحقيق البلاد بمؤشرات مقبولة في قدرة الإطار القانوني على التكيف مع التقنيات الناشئة وحماية الخصوصية بموجب محتوى القانون، إلا أنها تميزت بضعف مؤشرات التشريعات الخاصة بالتجارة الإلكترونية والبيئة التنظيمية لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات إضافة إلى الجودة التنظيمية، ما لعب دوراً كبيراً في الانخفاض الذي عانى منه مؤشر القوانين. أما مؤشر المشاركة فضعفه راجع بالأساس إلى ضعف المشاركة الإلكترونية وعدم توافر المحتوى المحلي على الإنترنت إضافة إلى الفجوة بين الجنسين في استخدامها؛

- مؤشر التأثير مثله مثل باقي المؤشرات حقق رقما ضعيفا وذلك راجع بالأساس إلى ضعف مؤشر الإقتصاد ومؤشر جودة الحياة إضافة إلى ضعف مؤشر المساهمة في أهداف التنمية المستدامة، والراجع هو الآخر إلى ضعف المؤشرات الفرعية الخاصة بكل من الصحة الجيدة والرفاهية، جودة التعليم، المساواة بين الجنسين والطاقات النظيفة.

2. مؤشر الحكومة الإلكترونية

يمكن الاعتماد على مؤشرات الحكومة الإلكترونية في جس نبض قابلية التحول نحو قطاع المؤسسات الناشئة. وذلك لكونها تعمل كجهة تنظيمية مهمة من خلال سنها للقوانين الضرورية التي تضمن حقوق الأطراف المتفاعلة في قطاع المؤسسات الناشئة من مؤسسين، مستثمرين، ممولين وغيرها. وجهة فاعلة باعتبارها مساعدة على تبني هذا القطاع من خلال تقديمها لجملة الخدمات التي تتناسب ومؤسساته، إضافة إلى كونها مصدر رقمي مهم للمعلومات التي من المفترض أن تتوفر عبر المواقع الرسمية لمختلف الوزارات المعنية، والتي تفيد كل الجهات المعنية بالقطاع كالمستثمرين، المؤسسين، القطاع الأكاديمي وغيرها من الجهات الفاعلة داخل وخارج الوطن. وتقييمنا لهذه الأخيرة يكون عن طريق تقييم تحقيق مشروع الجزائر الإلكترونية الذي تم إطلاقه منذ أكثر ما يزيد عن ثلاثة عشر (13) سنة. حيث أن تقييم درجة تحقق المشروع يمكن أن تترجم قابلية المجتمع الجزائري ككل (حكومات، أفراد ومؤسسات) للتحول نحو المجتمع الرقمي، وبالتالي سهولة تقبله للسلع والخدمات التي تقدمها المؤسسات الناشئة. تجدر الإشارة إلى أن تقييم ذلك يجب أن يكون قبيل تعرض البلاد لأزمة كوفيد-19، لأن التغيرات الحاصلة بعد الأزمة تبنى على أبعاد أخرى مختلفة. قبيل الأزمة لم يكن مشروع الحكومة الإلكترونية قد حقق أهدافه المسطرة بالحجم المطلوب، فما تم تحقيقه قبيل سنة 2020 أقتصر فقط على النقاط التالية:

- اقتصرت رقمنة قطاع الإدارة العمومية في إطلاق بطاقة التعريف وجواز السفر وورخصة السياقة البيوميتريين، وإمكانية طلب شهادة الميلاد (S12)؛
- اقتصرت رقمنة قطاع البريد والمواصلات على رقمنة طلبات البطاقة الذهبية، وخدمات الإطلاع على الحسابات البريدية، وخدمات دفع فواتير الأنترنت، الهاتف، الكهرباء والغاز و الماء، إضافة إلى إطلاق التطبيق "BARIDI MOB" للقيام بالمعاملات المالية بواسطة البطاقة الذهبية؛
- اقتصرت رقمنة قطاع الضمان الإجتماعي على إصدار بطاقة الشفاء؛

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

- إقتصرت رقمنة التعليم في إطلاق المنصة الرقمية لوزارة التربية "amatti.education.gov.dz" لتسجيل المعلومات الخاصة بالطاقت التربوي والإداري والتلاميذ لاستخراج كل الوثائق المرتبطة بهم، وموقع "Onec.dz" الخاص بتسجيل واستخراج نتائج امتحانات شهادة التعليم. وثلاثة مواقع خاصة بالتعليم العالي خصصت للتسجيل والاطلاع على النتائج في مراحل التعليم الثلاثة، اليسانس، الماستر والدكتوراه.
- إقتصرت رقمنة قطاع العدالة على امكانية استخراج شهادة الجنسية من الموقع الإلكتروني الخاص بوزارة العدل؛
- إقتصرت رقمنة قطاع التجارة على أمر المركز الوطني التجاري المؤسسات بإنشاء السجل التجاري الإلكتروني؛
- وكلها مؤشرات تدل على عدم تمكن البلاد من تجسيد مشروع الجزائر الرقمية. أما بعد انتشار الوباء في البلاد، وفرض الحجر الصحي على كامل التراب الوطني، عملت الجزائر على تشجيع مسار الرقمنة في مختلف القطاعات، ما ساهم بشكل كبير في تدارك التأخر الذي كان يشهده المجال، ومن أهم النقاط المرتبطة بمشروع الجزائر الإلكترونية، والتي تم تحقيقها خلال سنة 2020 ما يلي:
- رقمنة باقي الوثائق الإدارية كشهادات الحالة المدنية وبطاقات الناخب، واستحداث منصة رقمية يطلق عليها بـ "الشباك الوحيد" التي تعمل على إخضاع جميع المعاملات التي تعالجها مصالح البلدية إلى الرقمنة، والتي ينتظر تعميمها عبر كل ربوع الوطن.
- رقمنة قطاعي التربية والتعليم العالي والعمل بتقنيات التحاضر عن بعد في مجال التدريس، وتقنيات التسجيل عن بعد ... إلخ
- رقمنة قطاع الصحة من خلال اطلاق منصات إلكترونية خاصة بالاستشارات الطبية عن بعد ، ومشروع الصيدلة الإلكترونية، والمستشفى الرقمي، ورقمنة العلاقات التعاقدية مع هيئات الضمان الاجتماعي .
- رقمنة قطاع الضمان الاجتماعي من خلال
- إنشاء وزارة مخصصة حصريا للرقمنة والإحصائيات، والتي تم التطرق إليها سابقا
- رقمنة قطاع العدالة، بفتح العديد من الورشات الرقمية كرقمنة الملف القضائي، وتجسيد الإخطار الإلكتروني للوثائق القضائية، وإطلاق النيابة الإلكترونية، وتقديم الشكاوى والطلبات عن بعد.

- رقمنة القطاع التجاري عن طريق إطلاع العديد من المشاريع الرقمية أهمها كان مشروع النظام المعلوماتي لمراقبة السلع المستوردة، ومشروع السجل التجاري الإلكتروني قصد تمكين المواطنين من إشهار حساباتهم لدى مصالح السجل التجاري دون التنقل إليها، ومشروع تعميم وسائل الدفع الإلكتروني، قصد تمكين المواطن من تسديد فواتير مشترياتهم عبر حساباتهم البنكية أو البريدية الموطنة قانونا على مستوى مؤسسة بريد الجزائر أو المؤسسات البنكية المعتمدة،
 - رقمنة قطاع المالية عن طريق رقمنة خزائن الولايات الثماني والأربعين وأطلق نظاما معلوماتيا يسمح للخاضعين للضرائب بالقيام بدفع التزاماتهم الجبائية عن بعد.
- يمكن القول أن كل تلك التغيرات السريعة والإيجابية فرضتها أزمة الوباء الأخيرة المتعلقة بكوفيد-19 ولم تأتي نتيجة جهود إirادية من طرف المجتمع الجزائري، وهذا ما يؤكد كون الأخير مجبر لا مخير في تبني كل التطورات الحاصلة، وهي نقطة مهمة تترجم ثقافة المجتمع الجزائري تجاه الابتكار والتطورات التكنولوجية الحديثة. ومع ذلك، فالشيء الإيجابي من الأمر هو أن البلاد بدأت مؤخرا تشهد تحولا نحو تبني الحكومة الإلكترونية المبنية على الرقمنة بصفة عامة، ولعل ما يؤكد ذلك هو القفزة المحسوسة التي حققتها الجزائر في مؤشر الحكومة الإلكترونية لسنة 2020 الصادر عن الأمم المتحدة مثلما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم 49: التوزيع الجغرافي لدول العالم حسب مؤشر تنمية الحكومة الإلكترونية لسنة 2020



المصدر: الأمم المتحدة، مسح الحكومة الإلكترونية 2020: الحكومة الرقمية في عقد العمل من أجل التنمية المستدامة، نيويورك، 2020، متوفر على الرابط:

https://publicadministration.un.org/egovkb/Portals/egovkb/Documents/un/2020-Survey/EgovSurvey2020_Ar.pdf

يقيس مؤشر الأمم المتحدة التقدم في الحكومة الإلكترونية من خلال ثلاثة مؤشرات أساسية:³⁹⁵

- مؤشر البنية التحتية للاتصالات، والذي يحسب بمتوسط أربع مؤشرات أساسية هي، عدد مستخدمي الانترنت لكل 100 نسمة، عدد مستخدمي الهاتف النقال لكل 100 نسمة، عدد اشتراكات الانترنت عريض النطاق لكل 100 نسمة، عدد اشتراكات الانترنت الثابت عريض النطاق لكل 100 نسمة.
- مؤشر رأس المال البشري، والذي يقاس بمتوسط أربع مؤشرات هي، معدل القراءة والكتابة بين الراشدين، معدل التسجيل الإجمالي في المراحل الابتدائية والثانوية وما بعد الثانوي، السنوات المتوقعة للدراسة، متوسط سنوات الدراسة.
- مؤشر الخدمات الإلكترونية، والتي تحسب بمتوسط أربعة مؤشرات هي، خدمات المعلومات عبر المواقع الإلكترونية الحكومية، استعمال المواقع الإلكترونية الحكومية كجهات اتصال مزدوجة مع

³⁹⁵ ibid

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

المواطنين، تقديم هذه الاتصالات المزدوجة لمعلومات معززة للمواطنين، وتبني النهج المرتكز على المواطنين بدل النهج المرتكز على الحكومة، وذلك بنشر الحلول والخدمات الإلكترونية بشكل مستمر. ضُمت هذه المؤشرات الأربعة إلى مؤشرين رئيسيين، مؤشر المشاركة الإلكترونية، ومؤشر الحكومة المفتوحة. أما عن قيمة كل مؤشر من المؤشرات الثلاثة السابقة خلال سنة 2020 مقارنة بسنة 2018، فيوضحه الشكل التالي:

الجدول رقم 43: قيمة المؤشرات الفرعية للحكومة الإلكترونية بالجزائر سنة 2020 مقارنة بسنة 2018

المرتبة (193 دولة)	متوسط المؤشر الكلي	مؤشر الخدمات الإلكترونية	مؤشر رأس المال البشري	مؤشر البنية التحتية للاتصالات ³⁹⁶	السنة
130	0.42 (متوسط)	0.21 (ضعيف)	0.66 (مرتفع)	0.38 (متوسط)	2018
120	0.51 (مرتفع)	0.3 (متوسط)	0.69 (مرتفع)	0.57 (مرتفع)	2020

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على:

- الأمم المتحدة، دراسة الحكومة الإلكترونية 2018، تجهيز الحكومة الإلكترونية لدعم التحول نحو مجتمعات مرنة، نيويورك، 2018، ص 228.
- الأمم المتحدة، مسح الحكومة الإلكترونية 2020، مرجع سابق، ص 288.

نلاحظ ان القفزة النوعية التي حققتها البلاد في تبني نظام الحكومة الإلكترونية كانت عن طريق ارتفاع مؤشري البنية التحتية للاتصالات ورأس المال البشري، والذي يترجم جهود الدولة في المجالين مثلما تم التطرق إليه سابقا، أما الخدمات الإلكترونية فحققت مؤشرا متوسطا والسبب الرئيسي في ذلك هو انخفاض مؤشر المشاركة الإلكترونية الذي قدر بـ 0.15 بتقدير ضعيف، ومؤشر بيانات الحكومة المفتوحة التي تميزت بغياب في المعلومات المؤرشفة لمختلف القطاعات، مما ساهم في عدم نقل المعلومات والمعرفة وخلق روابط للتواصل بين الحكومة والمواطن إلكترونيا، فحققت بذلك الجزائر مؤشرا

³⁹⁶ تم إلغاء المؤشر الفرعي "إشترك الهاتف الثابت لكل 100 نسمة" من حساب مؤشر البنية التحتية للاتصالات في سنة 2020 مقارنة بسنة 2018، لذلك وجب الأخذ بعين الاعتبار هذا الأمر كأحد الأسباب في ارتفاع هذا المؤشر بين السنتين.

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

قدره 0.11 بتقدير ضعيف، ما أدى إلى احتلالها المرتبة 183 من أصل 193 دولة. 397 وهذه المعلومات تؤكد ما تم التوصل إليه سابقا بشأن انخفاض نسبة البيانات والمعلومات المنتشرة عبر المواقع الحكومية خاصة تلك المتعلقة بالمؤسسات الناشئة.

نلاحظ أيضا أن مؤشر الحكومة الإلكترونية اعتمد في قياسه لمؤشر رأس المال البشري على معدل القراءة والكتابة بين الراشدين، معدل التسجيل الإجمالي في المراحل الابتدائية والثانوية وما بعد الثانوي، السنوات المتوقعة للدراسة، متوسط سنوات الدراسة، وتجنب قياس جودة التعليم. وتحقيق الجزائر لنقطة مرتفعة في هذا المؤشر لا يعني بالضرورة امتلاكها لرأس مال بشري ذو كفاءة مهنية ورقمية، مثلما تم إثباته سابقا. ليؤكد لنا ذلك أن ارتفاع مؤشر الحكومة الإلكترونية بالبلاد لم يكن بتلك الجودة المطلوبة، ولا تزال ضعيفة وبعيدة كل البعد عما يفترض أن تكون عليه من أجل تبني قطاع المؤسسات الناشئة.

3. مؤشر التجارة الإلكترونية

بالنظر أيضا إلى التجارة الإلكترونية كأحد النقاط المهمة التي تعكس ثقافة الفرد الجزائري الإلكترونية نجد أنها منخفضة هي الأخرى، ولعل أكبر دليل على ذلك هو انخفاض مؤشر التجارة الإلكترونية بالبلاد قبل وبعده كوفيد-19 مثلما يوضحه الجدول رقم (44). يمكن الاعتماد على هذه الأخيرة أيضا في قياس ثقافة وتقبل المجتمع الجزائري للمنتجات والخدمات التي تقدمها المؤسسات الناشئة، مثلما تعتبر معيار كذلك لقياس دور المؤسسات التقليدية في نشر ثقافة المعاملات الإلكترونية.

الجدول رقم 44: أداء الجزائر في مؤشرات التجارة الإلكترونية (B2C) خلال السنوات (2016-2018)

السنة	استخدام الأفراد للإنترنت	امتلاك الأفراد لبطاقات إئتمان	عدد خوادم الإنترنت الأمانة	درجة الوثوقية البريدية	قيمة المؤشر	الترتيب (150 دولة)
2016	18	6	37	68	32.3	/
2017	43	50	31	26	38	97
2018	43	43	41	18	36.3	111

Source: UNCTAD, B2C E-Commerce Index 2016, p 24 & 2017, p 18 & 2018, p 20.

³⁹⁷ الأمم المتحدة، مسح الحكومة الإلكترونية 2020، مرجع سابق، ص ص 323.

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

نلاحظ من الجدول أن مجال التجارة الإلكترونية في الجزائر شهد تأخرا كبيرا، خاصة خلال سنة 2018 أين حققت المرتبة 111 من بين 151 دولة عبر العالم، وهذا راجع بالأساس إلى انخفاض مؤشر درجة الموثوقية البريدية انتقالا عبر السنتين، وبشكل أكبر من باقي المؤشرات الأخرى، فرغم ارتفاع وصول الفرد المستهلك الجزائري إلى الانترنت واستخدامه لها، إلا أنه يعاني من انعدام الثقة في المعاملات الإلكترونية، ويفضل الدفع يدويا على استعمال بطاقة الإئتمان التي حقق مؤشرها هي الأخرى انخفاضا محسوسا. ورغم ذلك، فإن أزمة الوباء الأخيرة كان لها تأثيرا إيجابيا على تنشيط التجارة الإلكترونية بالبلاد نتيجة الحجر الصحي وذلك واضح في ارتفاع معاملات الدفع الإلكتروني بالبلاد مثلما يوضحه الجدول رقم (45)، ما يرفع على الدولة تحدي المحافظة على ثقافة التجارة الإلكترونية حتى بعد الوباء وإعادة النظر في بعض السياسات التنظيمية والقضاء على المشاكل المتعلقة بالدفع الإلكتروني،

الجدول رقم 45: الدفع الإلكتروني في الجزائر سنة 2020 مقارنة بسنة 2019 (الوحدة دج)

السنة	الاتصالات	النقل	التأمين	كهرباء وماء وخدمات إدارية	بيع الخدمات	بيع السلع	إجمالي عدد العمليات	القيمة
2019	141.552	6.292	8.342	46.294	5056	00	202.480	503.870.361
2020	4.210.284	11.350	4.845	1.067.246	213.175	235	4.593.960	5.493.727.074

Source: <https://giemonetique.dz/qui-sommes-nous/activite-paiement-sur-internet/>, seen as 12/11/2121.

فعلى غرار غياب مركز بيانات مثلما تم التطرق إليه سابقا وتأثيره السلبي في تفعيل الدفع الإلكتروني بالبلاد، وبالتالي في قطاع المؤسسات الناشئة؛ نلاحظ أن رواتب الموظفين بالبلاد وعلى غير ما هو معمول به في الدول الأخرى تصب في الحساب البريدي الجاري "CCP" وليس في الحساب البنكي، وهذا الأمر يرفع من عدم ملاءمة النظام البنكي لقطاع المؤسسات الناشئة من جهة، ويخفض من

المعاملات الالكترونية من جهة أخرى. تمتلك الجزائر أزيد من مليون و200 بطاقة بنكية "CIB"، و6 مليون بطاقة ذهبية، وأزيد من 20 مليون "CCP"، وسنة 2020 هي السنة التي شهدت دمج احصائيات البطاقة البنكية والذهبية، وذلك ساهم في الرفع من الرقم السنوي للدفع الالكتروني إلى أزيد من 5 ملايين دج مقارنة بـ 503 مليون و870 ألف دج سنة 2019.

4. ثقافة دعم الابتكار

لا يمكننا التكلم عن المجتمع الجزائري دون التطرق إلى عنصري دعم الابتكارات والقبول الإجتماعي للفشل المرتبط بها. في دراسة سابقة حول العوامل التي أدت إلى النجاح الكبير الذي حققه الإسرائيليون في تطويرهم لقطاع المؤسسات الناشئة واحتلالهم العالم بالابتكارات الناتجة عنها، وُجد أنهم يركزون وبشكل كبير على العمل بسياسة دعم الفاشل، حيث ورغم عمل هذا الكيان الصهيوني في ظل غياب دولة تجمعهم، إلا أنهم يتعاملون بروح قومية كبيرة، ويتفاعلون أعرافيا وثقافيا مع الفشل بموقف جد متميز، وذلك بإعادة رواد الأعمال الذين تعرضوا للفشل مرارا وتكرار إلى النظام العسكري من أجل الاستفادة أكثر من خبراتهم ومحاولة بنائهم مجددا ولابتعاد عن أسلوب النبذ والتهميش بشكل تام.³⁹⁸

أما في الجزائر، ففي حديثنا مع أصحاب المؤسسات الناشئة أعرب العديد منهم عن استيائهم الكبير من غياب ثقافة تقبل الابتكار من طرف المجتمع الجزائري بداية بالمحيط الأقرب إليهم وصولا إلى المجتمع ككل. في سؤالنا لأصحاب المؤسسات الناشئة عينة الدراسة عن رأي العائلة والأصدقاء في مشروعهم، صرح 65% من الرواد أن رأي عائلتهم كان إما محايد أو عدم الموافقة على المشروع، وتعداه حتى لعدم الموافقة على المشروع مع إيهامهم بأن الفكرة غير مجدية ومحاولة ردهم عنها، ونسبة 25% فقط من الرواد من صرحوا بموافقة العائلة والأصدقاء على مشروعهم مع تقديم إحدى الدعميين المادي والمعنوي. وهذا الأمر يترجم غياب ثقافة ريادة الأعمال وعدم تقبل التغيير الناتج عن الابتكار، ما يساهم وبشكل كبير في إحباط القوة الريادية للمؤسسين.

لم يتوقف الأمر عند ذلك، بل تعداه إلى استياء أصحاب هذه المؤسسات عن التمر الكبير الذي يتعرضون له في وسائل التواصل الإجتماعي أو في أحد المعارض و المسابقات حول فكرتهم المبتكرة، وفي تحرينا للأمر، تفاجأنا بأن 77% من المؤسسات الناشئة عينة الدراسة تعرضت لهذا

³⁹⁸ بن فاضل وسيلة، 2018، المؤسسات الناشئة "STARTUPS" ودورها في بناء الإقتصاديات القومية (دراسة عينة)، مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي، شعبة علوم إقتصادية، جامعة طاهري محمد بشار، ص 73.

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

التنمر، وإن لم يتم استغلال الأمر وإعادة توجيهه إيجابيا إلى تحديات للنجاح من مختلف هياكل الدعم والتوجيه المنتشرة عبر البلاد أ، من طرف طرف رائد الأعمال بحد ذاته، فغن ذلك سيؤثر بالسلب على الروح الريادية لأولئك الرواد وعلى قطاع المؤسسات الناشئة بصفة عامة.

أما بخصوص أمر القبول الإجتماعي للفشل، فترجمته التعليقات الصادرة عن الجزائريين في واحدة من المنشورات التي قام بها أحد رواد الأعمال الذين تعرضت مؤسسته للفشل، أين قام الأخير بعرض قائمة للمؤسسات الناشئة الجزائرية التي تعرضت للفشل مؤخرا رفقة مؤسسته، ظنا منه بتحصيل الدعم المعنوي من جهة، ومحاولة منه فتح نقاش بين المتخصصين في المجال للحصول على بعض النصائح والإرشادات التي من شأنها المساهمة في تجنب الأخطاء مستقبلا من قبل المؤسسات الأخرى من جهة أخرى، خاصة وأن النشر تم في صفحة خاصة بالمؤسسات الناشئة عبر الفيسبوك، والتي تضم فئة كبيرة من رواد أعمال مؤسسي مؤسسات ناشئة أو حاملي أفكار مبتكرة وهم بصدد الانطلاق في تأسيس مشاريعهم. والمفاجيء في الأمر أن كل التعليقات تقريبا عبرت عن التنمر والسخرية الشديدين دون مراعاة لأي اعتبار. تم جمع بعض التعليقات بتقنية لقطة شاشة "screenshot"، وعرضها في الشكل التالي:

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

الشكل رقم 50: تعليقات المجتمع الجزائري حول موضوع فشل المؤسسات الناشئة بالجزائر



Source : <https://www.facebook.com/130415474161223/posts/1022747241594704/?sfnsn=mo>,

seen as 21/05/2021 at 02 :21.

المطلب الثاني: النتائج والمناقشة:

أولاً: فيما يتعلق بقطاع المؤسسات الناشئة بالجزائر:

سعيًا في المبحث الأول من هذا الفصل خلف خصائص المؤسسات الناشئة الجزائرية، وخصائص المؤسسين القائمين عليها. بداية، وبواسطة الاستبيان الموجه إلى عينة شملت 120 مؤسسة ناشئة قام بتأسيسها 230 رائد أعمال، تمكنا من تحديد جملة من الخصائص التي تميز أولئك المؤسسين، والتي شملت الجنس، السن، المستوى التعليمي، التخصص الدراسي، الخبرة، التوجه الريادي، الكفاءة الرقمية ومختلف الخصائص الأخرى. ثم سعيًا نحو تحديد خصائص ومحركات الابتكار القائمة عليه هذه المؤسسات، وتحديد مدى حداثتها. كان الهدف من ذلك هو الحصول على صورة عامة عن كيفية بناء هذه المؤسسات بالجزائر ومن أين بدأت سلسلة الابتكار بأكملها. ساعدتنا الإجابات المتحصل عليها حول هذه الخصائص رفقة الخصائص الأخرى المرتبطة بأصحاب المؤسسات الناشئة على إنشاء ملف تعريفى للابتكار في المؤسسات الناشئة الجزائرية، والموضح في الشكل التالي:

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

الشكل رقم 51: ملف تعريفى للابتكار القائمة عليه المؤسسات الناشئة الجزائرية

خصائص الابتكار	حادثة الابتكار	أنشطة الابتكار	القدرة على الابتكار
<ul style="list-style-type: none"> تستهدف السوق الجزائري يهدف إلى الربح ينقسم إلى نوعين حسب النشاط % الأكبر تنشط في مجال قطاع الانترنت النسبة الأكبر موجهة إلى B2B . 	<ul style="list-style-type: none"> حديثة بالنسبة للسوق الجزائري فقط حديثة الإنطلاق (نسبة كبيرة منها انطلقت خلال سنة 2020) نسبة كبيرة منها المراحل الأولى من حياتها 	<ul style="list-style-type: none"> ضعف قطاع البحث والتطوير نسبة كبيرة تنشط في غياب الملكية الفكرية أو براءة الاختراع ضعف روابط اقتصاد المعرفة 	<ul style="list-style-type: none"> سن التأسيس كبير لا يخدم الروح الريادية المؤهلات العلمية للمؤسسين لا تخدم القطاع نقص كبير في الخبرة والكفاءة الرقمية غياب واضح لاستراتيجية العمل الصحيحة

مؤشرات حول الابتكار في المؤسسات الناشئة الجزائرية

- فكرة مقلدة هدفها إقتصادي بحت
- مبتكرة وحديثة بالنسبة للسوق الجزائري فقط، ولا تبحث عن الأسواق الخارجية
- لدى أصحابها ضعف كبير في القدرة على الابتكار تترجمها الضعف في الكفاءة الرقمية والمهارات الريادية الأخرى
- المحركات الداخلية للابتكار هي الشجاعة في تجربة ابتكارات دولية أخرى، وموقفها الإيجابي نحو تقديم حلول جديدة للسوق الجزائري
- المحركات الخارجية للابتكار هي الفجوة الكبيرة في السوق وغياب المنافسة
- تشهد أنشطة الابتكار المحيطة بها ضعف كبير
- تعاني من عراقيل داخلية وخارجية تحول وصولها لتحقيق تطورها المنشود

تصنيف الابتكار القائمة عليه المؤسسات الناشئة الجزائرية

ابتكار في مجال خدمات الإنترنت	إبتكار في مجال التقنية (التصنيع)
<ul style="list-style-type: none"> أصغر سنا أقل تعليما وخبرة وكفاءة مهنية أكثر كفاءة رقمية خلق فرص عمل أقل توقعات توسعية أكبر حاجة تمويلية أقل حواجز دخول أقل 	<ul style="list-style-type: none"> أكبر سنا أكثر تعليما وخبرة وكفاءة مهنية أقل كفاءة رقمية خلق فرص عمل أكبر توقعات توسعية أقل حاجة تمويلية أكبر حواجز دخول أكبر

المصدر: من إعداد الباحثة

إذن وحسب الشكل فإن النتائج أثبتت وجود نوعين من المؤسسات الناشئة في الجزائر التي كل منها تتميز بخصائص معينة، لكن وبصفة عامة، يتميز كلا النوعين بمؤشرات إبتكارية تترجم ضعف القدرة على الإبتكار، تتميز نسبة كبيرة من مؤسسيها بسن كبير لا يخدم قوة الروح الريادية (كلما زاد السن نقصت الروح الريادية)، يرافقه نقص ملحوظ في المؤهلات والخبرات والكفاءات المطلوبة لتأسيس هذا القطاع. كما أن نشاطها في ظل ضعف أنشطة البحث والتطوير التي من الممكن أن تساعد على الخروج إلى السوق جعلها تسعى نحو تقديم ابتكارات مقلدة بنسبة كبيرة عن أفكار وابتكارات أخرى عالمية، ويستهدفون بها السوق الجزائرية فقط. منه نستنتج أن المحركات الداخلية للإبتكار الناتج عن المؤسسات الناشئة الجزائرية هي الشجاعة في تجربة ابتكارات دولية أخرى، وموقفها الإيجابي نحو تقديم حلول جديدة للسوق الجزائري، خاصة وأن العوامل الخارجية التي حفزت على تقديم تلك الابتكارات هي الفجوة الكبيرة التي يتمتع بها السوق الجزائري بخصوص هذه الابتكارات، وغياب المنافسة فيه.

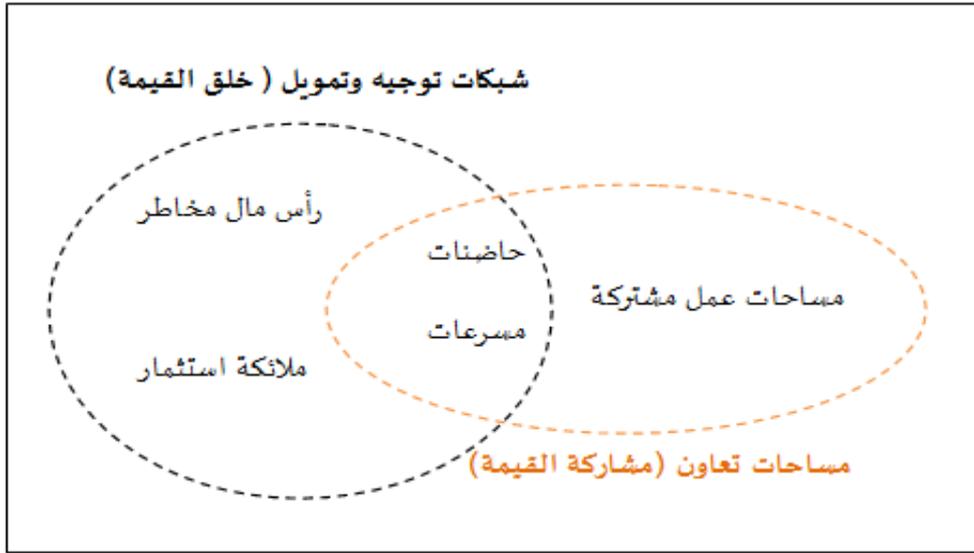
في بداية الفصل لم نستطيع تحديد تعريف دقيق للمؤسسات الناشئة بالجزائر، لأن المشرع الجزائري عرفها فقط من حيث الشروط الواجب توفرها لمنح هذا التعريف. وميز بين نوعين من المؤسسات الناشئة هي مؤسسات حاملة لعلامة مؤسسة ناشئة، وأخرى حاملة لمشروع مبتكر، كلا الإثنيتين تعمل على تقديم فكرة حديثة والفرق بينهما يكمن في أن المؤسسة الناشئة لها كيان جبائي وتمتلك لسجل تجاري عكس المشروع المبتكر الذي يعبر عن فكرة مبتكرة لم تجسد بعد، ويمكنها الحصول على علامة مؤسسة ناشئة بعد التقدم في المشروع. كلتا العلامتين تعتبر بالنسبة لنا هي مؤسسة ناشئة، لأنه من المعروف عالميا أن المؤسسة الناشئة هي المؤسسة التي تتوفر فيها شروط الإبتكار والنمو والانتشار السريعين مهما كانت مرحلتها في دورة الحياة. نلاحظ أيضا أن المشرع لم يشترط عامل التكنولوجيا في إعطاء إحدى العلامتين، وبعد فحص خصائص المؤسسات الناشئة التي تم منحها إحدى العلامتين مع نتائج الجدول السابق؛ يمكننا إعطاء تعريف للمؤسسات الناشئة بالجزائر على النحو التالي:

هي كل مؤسسة قائمة على فكرة حول منتج أو خدمة أو نموذج عمل حديثة، وتتميز بإمكانات نمو مرتفعة. لا يزيد عمرها عن الثمان (08) سنوات ولا يزيد عدد عمالها عن 250 عامل. رأسمالها مملوكا بنسبة 50% على الأقل من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار أو مؤسسات أخرى حاصلة على علامة مؤسسة ناشئة.

ثانيا: فيما يتعلق بآليات دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر:

نتائج دراستنا لم تقتصر على ضعف قدرة المؤسسين على الابتكار وضعف أنشطة الابتكار المساندة، حيث أسفرت كذلك عن مجموعة كبيرة من العراقيل التي أعرب عنها أصحاب المؤسسات الناشئة الذين تم استجوابهم، بصفة عامة انقسمت تلك العراقيل إلى عدة أنواع تم توضيحها في الجدول رقم 26 السابق، وبما أننا حددنا في الإطار النظري للدراسة جملة من الآليات المعتمدة دوليا لتطوير قطاع المؤسسات الناشئة، ذهبنا كعنصر ثاني بالدراسة إلى جس نبض مختلف آليات الدعم الموجودة في الجزائر. بواسطة مقابلات شبه منتظمة مع عدد من رواد أعمال ومسيري هذه الآليات، قمنا بعرض مختلف هذه الآليات التي تباينت بين تلك التمويلية والأخرى الداعمة لقطاع المؤسسات الناشئة والتي تنشط عبر شتى ربوع الوطن (حاضنات، مسرعات، مساحات عمل مشتركة، شركات رأس مال مخاطر، ملائكة استثمار، تمويل تشاركي) وتحرينا جملة الخدمات التي يقدمها كل نوع على حدى. بتركيزنا على كون الابتكار عبارة عن قيمة تنتجها المؤسسات الناشئة الجزائرية، ركزنا على دور مختلف الآليات السابقة في مساعدة تلك القيمة على الظهور والتطور، ولخصناه في الشكل التالي:

الشكل رقم 52: مختلف الآليات الداعمة لقطاع المؤسسات الناشئة بالجزائر



المصدر: من إعداد الباحثة

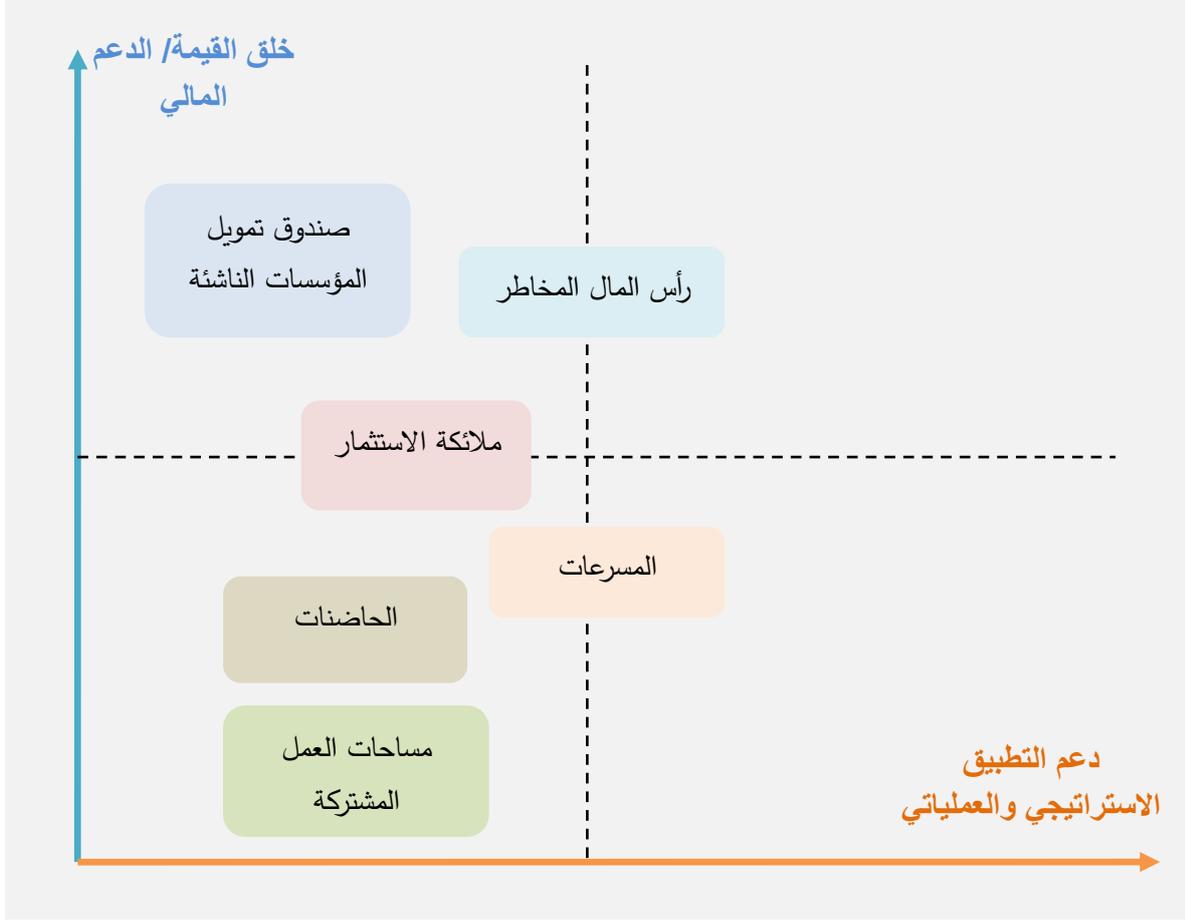
إذن ومثل ما هو واضح في الشكل، تساهم كل من الحاضنات ومساحات العمل المشتركة والمسرعات في دعم تطوير القيمة باعتبارها فضاءات تتم على مستواها مشاركة كم هائل من المعارف وتحصيل التدريب والتكوين ومختلف المهارات الريادية الأخرى التي تحتاجها المؤسسات الناشئة، وهي نفس

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

مبادئ الدعم القائمة عليها مختلف الهياكل التمويلية الأخرى سواء كانت رأس مال مخاطر ملائكة استثمار أو تمويل تشاركي باختلاف واحد فقط تنفرد به هذه الهياكل هو تقديمها للتمويل على شكل استثمارات. تستخدم بعض الآليات تسميات متعددة (حاضنة ، مسرع ، مساحة عمل مشتركة ، مركز دعم، إلخ) وتستفيد من الموارد المشتركة (الأشخاص ، الفضاء ، الشبكات ، التكنولوجيا) لتجربة نماذج أعمال متعددة في وقت واحد. على سبيل المثال، تحت عنوان ماهي "Syllabs"؟ تم إدراج أربعة (4) مصطلحات هي (مركز/ منظمة تجارية/ منظمة خاصة/ حاضنة) كمحاولة لتعريفها عبر مواقعها الرسمية. في الفصل النظري للدراسة اتضح لنا أن التمويل المقدم للمؤسسات الناشئة عالميا يقتصر على المسرعات وشركات رأس المال الاستثماري والتمويل التشاركي، وأن نشاط الحاضنات ينحصر في تقديم الدعم والإرشاد والتوجيه؛ إلا أن الواقع الجزائري يقول غير ذلك، حيث تتشابه كل الهياكل تقريبا في الخدمات التي تقدمها، حتى أن الحاضنات الخاصة أصبحت تساهم في تمويل المؤسسة الناشئة المحتضنة والدخول معها كشريك استثماري بنسبة تفوق الـ 20%. يمكن القول أن نشاط مختلف الهياكل السابقة بشكل من التشابه سببه غياب القوانين التشريعية التي تضبط كل مفهوم على حدى وتميز مهام كل هيكل عن الآخر.

من جهة أخرى تحرينا دور تلك الهياكل في الحد أو التخفيف من حدة العراقيل التي تواجهها المؤسسات الناشئة كونها وضعت من أجل ذلك، وعن طريق الجزء الأخير من الاستبيان الموجه لعينة شملت 50 مؤسسة من العينة الكلية للدراسة، والتي أقرت بانتمائها لأحد تلك الآليات السابقة، تمكننا من تحديد مدى مساهمة الأخيرة في التخفيف من حدة تلك العراقيل، والنتائج المتحصل عليها تم إدراجها في الجدول 34 السابق. والتي نوزع أداءها بالنسبة لدعم التطبيق الاستراتيجي والعملياتي مقارنة بالدعم المالي في الشكل التالي:

الشكل رقم 53: توزيع آليات تطوير المؤسسات الناشئة بالجزائر حسب أدائها



المصدر: من إعداد الباحثة

بصفة عامة تترجم النتائج المتحصل عليها النقص الكبير في مساهمة هذه الآليات في الحد من العراقيل التي تواجه المؤسسات الناشئة بالجزائر. والسبب الأول في ذلك هو عدم تناسبها مع خصائص هذه المؤسسات سواء من حيث دورة حياتها أو القطاع الموجهة إليه، أو من حيث توزيعها الجغرافي مثلما تم إثباته في الدراسة. لأنه بالنظر إلى كون مختلف الهياكل السابقة تساهم في تطوير نظام أيكولوجي مصغر في النظام الأيكولوجي الكلي للمؤسسات الناشئة، فإن غيابها يعني غياب الدعم والتمويل، وغياب مصدر مهم من مصادر المعرفة والتواصل وبناء الشبكات. كما أن وجودها لا يعني بالضرورة توفر حلول لمختلف العراقيل السابقة إن لم يؤخذ بعين الاعتبار تناسبها مع خصائص القطاع الموجهة إلى احتضانه أو تمويله. تشارك مختلف الآليات السابقة في تحصيل المعرفة العامة المطلوبة من طرف المؤسسات الناشئة، إلا أنها لا تساهم في تكوين المعرفة المتخصصة وتوفير الاحتياجات المتخصصة بكل نوع من المؤسسات، وهو ما يطرح على الجزائر تحدي إعادة النظر في توزيع مختلف

تلك الهياكل وعدم الوقوع في فخ إستراتيجية الكوبرا التي وقعت فيها الهند أيام الوصاية البريطانية عليها. 399

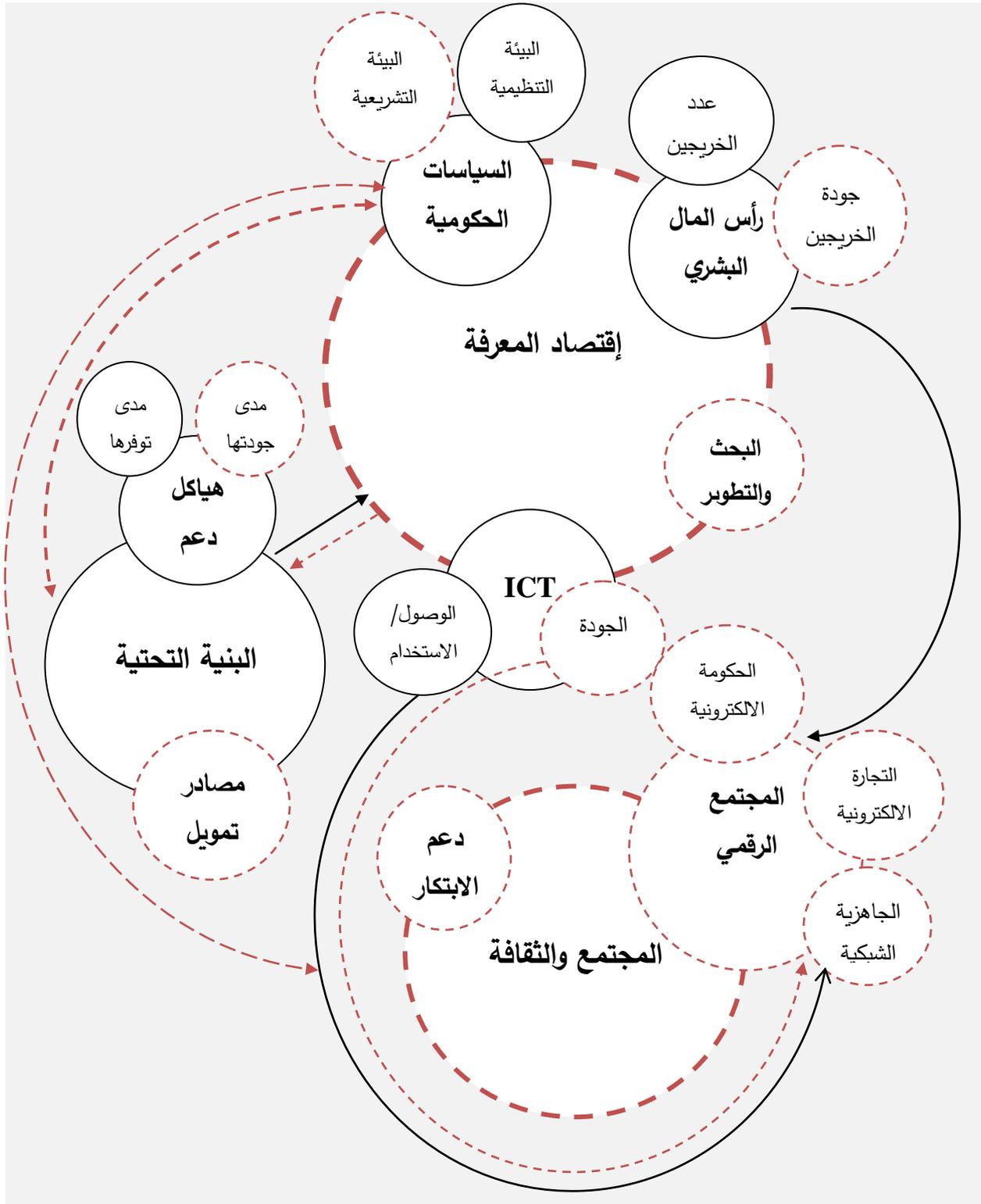
ثالثاً: فيما يتعلق بالنظام الأيكولوجي الكلي بمؤسسات الناشئة بالجزائر

إضافة إلى عدم تناسب هياكل الدعم والتمويل مع خصائص المؤسسات الناشئة بالجزائر؛ رجح مسيري مختلف هذه الهياكل النقص في أدائها المطلوب إلى عراقيل تواجههم هم الآخرين، وتحول دون قيامهم بنشاطهم المسطر. وأن حصيلة نجاحاتهم هي نتيجة حتمية لما يتميز به النظام الأيكولوجي الكلي للمؤسسات الناشئة بالجزائر. يمكن القول أن هذا الأمر سُرد بشكل مشترك بينها وبين المؤسسات الناشئة، وذلك ما جعلنا نتوجه بالدراسة إلى مختلف أجزاء النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة بالجزائر، وتحري دورها في دعم هذه المؤسسات ومختلف الهياكل الدعمية والتمويلية السابقة.

بداية بالتشريعات القانونية التي ساهمت في الحد من نشاط هذه الآليات من جهة، وانتشارها بطريقة عشوائية وغير منتظمة من جهة أخرى، وصولاً إلى التأخر في الرقمة وضعف اقتصاد المعرفة، ثم ثقافة المجتمع الجزائري الغير مشجعة على الابتكار والتغيير. كلها نقاط أسفرت في الأخير عدم جاهزية البلاد نحو تبني قطاع المؤسسات الناشئة واعتماده كركيزة أساسية لتحقيق التطوير. يجب معرفة أن عملية تطوير قطاع مؤسسات ناشئة يعتمد بالأساس على العديد من الجزئيات المتواجدة في النظام الأيكولوجي. حيث توجد علاقة تبادلية المنفعة بينه وبين اقتصاد المعرفة، فكل طرف يسعى إلى تطوير الآخر، وهذا التطوير يكون فعالاً إذا توفر النظام الأيكولوجي على مختلف العناصر الفعالة الأخرى. ساعدتنا النتائج والتحليلات الواردة في المذكرة على رسم خارطة لتدفق المعرفة في النظام الأيكولوجي بالجزائر، وتحديد المسار القوي من الضعيف بين مختلف مكوناته وتوضيحها في الشكل التالي (يمثل اللون الأحمر في الشكل الروابط وجزئيات النظام الأيكولوجي الضعيفة):

³⁹⁹ طافر زهير، بن فاضل وسيلة، صويلح أميمة، القرارات غير الصائبة أوقات الأزمات: مقارنة نفسية سلوكية للمسببات والعواقب، مداخلة في الملتقى الدولي السابع بالتحاضر عن بعد حول إدارة الأزمات واستشراف المستقبل ما بعد كورونا (تحويل مسار الأزمات من التهديدات إلى الفرص) المنعقد بجامعة بشار يومي 26-27 ماي 2021.

شكل رقم 54: خريطة تدفق المعرفة بين مكونات النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة بالجزائر



المصدر: من إعداد الباحثة

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

نلاحظ أن الروابط والجزئيات التي تعاني من ضعف والمكونة لاقتصاد المعرفة في النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة، أكثر من الروابط التي تتميز بالقوة، وهذا الأمر يجعل من البلاد بعيدة كل البعد عن تهيئة ذلك المناخ المناسب لتبني وتطوير قطاع المؤسسات الناشئة، وتفعيله بما يخدم الميزة التنافسية المطلوبة.

بداية؛ بالنسبة للسياسات الحكومية، فإن الجزائر تحتوي على تلك البيئة التنظيمية والتشريعية التي من شأنها المساهمة في تطوير قطاع المؤسسات الناشئة؛ إلا أن تفعيل تلك البيئة يبقى ناقصا ويعاني من بعض الثغرات والفجوات في الجودة التنظيمية والبيئة التنظيمية وبعض التشريعات السائدة، والتي أثرت وستؤثر بالسلب على قطاع المؤسسات الناشئة. خاصة بعد الضعف الذي لاحظناه في خدمات الحكومة الالكترونية بالبلاد والراجع إلى انخفاض مؤشر بيانات الحكومة المفتوحة التي تميزت بغياب في المعلومات المؤرشفة لمختلف القطاعات ومؤشر المشاركة الالكترونية، مما ساهم في تعسر انتقال المعلومة والمعرفة وخلق روابط للتواصل بين الحكومة والمواطن إلكترونيا، وسيساهم بشكل كبير في انعدام الشفافية وانخفاض درجة الوثوقية في البيئة التنظيمية والتشريعية السائدة بالبلاد.

أما بالنسبة لقطاع التعليم العالي، وبالنظر إليه من كونه منتج للمورد البشري، فقد أثبتت دراستنا ارتفاع مؤشر رأس المال البشري المتخرج من الجامعات، وذلك راجع بالأساس إلى امتلاك البلاد لتلك البنية التحتية القوية من حيث عدد الجامعات المنتشرة عبر التراب الوطني، ومن حيث الإنفاق الحكومي على التعليم بمستوياته الثلاثة. إلا أن ذلك لم ينتج عنه جودة في التعليم، حيث أثبتت نتائج الدراسة الضعف الكبير في التعليم والتدريب المهني وفي المهارات والكفاءات التي يعاني منها هذا النوع من رأس المال في البلاد خاصة الرقمية منها، ما أثر وسيؤثر بالسلب على قطاع المؤسسات الناشئة مستقبلا. أما بالنظر إليها من كونها جزئية مهمة في بناء اقتصاد المعرفة ونتاج المعلومات والمعارف ونشرها بين مختلف مكونات النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة بالبلاد، فقد أثبتت دراستنا أن الأخيرة لا تقوم بينها وبين المؤسسات الناشئة ومختلف هياكل دعمها تلك الروابط المعرفية القوية التي من شأنها المساهمة في بناء قطاع المؤسسات الناشئة بالبلاد.

عنصر آخر ساهم وبشكل كبير في ضعف اقتصاد المعرفة بالبلاد وأثر وسيؤثر مستقبلا على قطاع المؤسسات الناشئة وهو تكنولوجيا المعلومات والاتصال (ICT). حيث أثبتت نتائج دراستنا أنه وعلى الرغم من توفر البلاد على تلك البنية التحتية والذي أثبتته ارتفاع مؤشري الوصول إليها واستخدامها،

إلا أن ذلك رافقه ضعف كبير في جودة تدفق الانترنت وفي مؤشري المشاركة والحكومة الإلكترونية، ما إثر بالسلب على انتقال انتاج البيانات والمعلومات الضرورية لانتاج المعارف وانتقالها بين جزئيات النظام الأبكولوجي المختلفة.

اما بالنسبة للمجتمع الجزائري، وبداية بالجزئية المكونة له وهو الفرد، يمكن القول أنه غير جاهز لتبني قطاع المؤسسات الناشئة حاليا، فالبنظر إلى هذا الفرد من زاوية كونه مواطن، و بناءا على ما تقدم في الدراسة من نتائج، نجد أنه لا يتمتع عامة بتلك المهارات الرقمية البسيطة التي تسهل عليه التأقلم وسط المجتمع الرقمي والتعامل مع الخدمات والمنتجات التي تقدمها هذه المؤسسات، فلا نستطيع تجسيد قطاع المؤسسات الناشئة ونضمن نجاحها والفرد يعاني من أمية رقمية تجعله عاجزا عن طلب الوثائق الرسمية إلكترونيا أو التواصل مع الحكومة الإلكترونية كأقل تقدير، فما بالك باستعمال التطبيقات القائمة عليها هذه المؤسسات، هذا بعد تغاضينا لمشكل محو الأمية الذي لا تزال تعاني منه البلاد إلى يومنا هذا. أما بالنظر إليه من زاوية كونه مورد بشري يساهم في الرفع من القطاع، فقد أثبت بحثنا في هذه النقطة سابقا كيف تعاني نسبة كبيرة من مؤسسيه انعدام المهارة والكفاءة الرقمية التي تساعدهم على التحكم في المنصات الإلكترونية لإدارة مشروعهم وحمايته، وكيف طُرح هذا المشكل كأحد العرايقل التي تواجه أصحاب المؤسسات الناشئة بالجزائر. أما إذا نظرنا إلى الفرد من زاوية كونه مستهلك، فعند تطرقنا لخصائص المؤسسات الناشئة في الفصل الأول تكلمنا عن كون المستهلك المستهدف من هذا القطاع هو مستهلك رقمي يتمتع بقدر كبير من المعارف والمهارات التكنولوجية التي تساعد في جعله عنصرا فعالا في السوق الافتراضية التي تنشط فيها هذه المؤسسات سواء لتحصيل السلع والخدمات المقدمة من طرفها، أو لتكوين آرائه واقتراحاته حول ما يتم تقديمه. إلا أن نتائج الدراسة ترجمت لنا ضعف المهارات الرقمية لهذا المستهلك وهو ما سيؤثر بالسلب على سوق المؤسسات الناشئة بصفة عامة.

أما بالنظر إلى المجتمع الجزائري ككل، فضعف المهارات التكنولوجية للفرد، شبح الأمية، غياب استخدام الرقمنة من طرف قطاع الأعمال، غياب المهنيين والفنيين، غياب الثقة بالبيئة التنظيمية، ضعف استخدام الحسابات المالية عبر الانترنت، غياب ثقافة التسوق الإلكتروني، غياب الجودة التنظيمية، ضعف التشريعات الخاصة بالتجارة الإلكترونية وانخفاض جودة الحياة. كلها مؤشرات اثر وبشكل كبير على تطبيقات الاقتصاد الرقمي في البلد كالحكومة الإلكترونية والتجارة الإلكترونية، كلها مؤشرات

الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

ساهمت وبشكل كبير في ترجمة عدم جاهزية المجتمع الجزائري نحو التعامل مع الرقمنة وبالتالي التعامل مع المؤسسات الناشئة مستقبلا خاصة القائمة على تطبيقات الانترنت منها.

في الاخير، ساعدنا النتائج المتحصل عليها بشأن النقاط السابقة في وضع تحليل "swot" للمؤسسات الناشئة الجزائرية وإدراجه في الشكل رقم (55). هذا التحليل من شأنه أن يسهل على أصحاب المؤسسات الناشئة وواضعي السياسات في الجزائر ومختلف أصحاب المصلحة في النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة من رسم خططها الإستراتيجية في ظل بيئة سريعة التغير والتطور.

الشكل رقم 55: تحليل SWOT للمؤسسات الناشئة الجزائرية

نقاط القوة	نقاط الضعف
<ul style="list-style-type: none"> • إمكانية نمو مرتفعة • قائمة على الابتكار • تعتمد على التكنولوجيا • إمكانية كبيرة في التوسع وسهولة • الولوج للأسواق العالمية • الميزة التنافسية 	<ul style="list-style-type: none"> • إبتكار غير صريح • نقص اليد العاملة المؤهلة • الحاجة المستمرة للتمويل • مبنية على المخاطرة • لا ترتبط أهدافها بتحقيق الأبعاد الإجتماعية والبيئية • ضعف في الخبرات القدرات والكفاءات الرقمية والإدارية والمعرفية
الفرص	التحديات
<ul style="list-style-type: none"> • سوق جزائرية عذراء وغياب المنافسة • بداية اهتمام الدولة بالقطاع وتوفر بيئة تنظيمية • زيادة ميول القطاع الخاص نحو الاستثمار فيه وفي الهياكل الداعمة له • إنشاء مستمر للهيئات الداعمة الجديدة • الحاجة الماسة للابتكارات القائمة عليها • هذه المؤسسات خاصة في القطاع البيئي والاجتماعي • بداية تطبيق الطرق التمويلية المبتكرة عالميا كالتمويل التشاركي 	<ul style="list-style-type: none"> • بيئة تشريعية ضعيفة • ضعف اقتصاد المعرفة • ضعف الرقمنة • ضعف الروابط بين مختلف الهياكل الداعمة • غياب ثقافة تبني الابتكارات في المجتمع الجزائري • ضعف مصادر التمويل • سياسة حقوق الملكية

المصدر: من إعداد الباحثة

خاتمة الفصل الثالث:

وفقا للبيانات التي تم الحصول عليها من المبحث الأول، فإن المؤسسات الناشئة بالجزائر تتسم بمجموعة من الخصائص وتعيق تطورها مجموعة من العراقيل، ما يحتم علينا وضع قاعدة معينة لمجموعة من الآليات التي تتناسب وما ورد في المبحث. هذه الآليات تم إلقاء الضوء عليها في المبحث الثاني لدراسة الحالة الخاصة بنا. تطرقنا إلى واقع مختلف الآليات الناشطة عبر التراب الوطني وتحرينا جملة العراقيل التي تعاني منها هي الأخرى، إضافة إلى درجة الأهمية التي تقدمها كل آلية على حدى في دعم المؤسسات الناشئة. وبما أن هذه المؤسسات والهياكل الداعمة لها لا يعملن بمعزل عن النظام الايكولوجي الكلي للأبتكار السائد بالبلد، هذا الأمر جعلنا نتطرق في المبحث الثالث إلى أهم النقاط والفجوات التي أثارها المبحثين السابقين، والتي يجب أن تؤخذ بعين الاعتبار في رسم خارطة طريق واضحة المعالم، ووضع أسس صحيحة لبناء قطاع مؤسسات ناشئة مستدام.



في السنوات الأخيرة بدأت العديد من الدول في البحث والاستعلام عن خيارات أحدث في السوق التنافسي، فأدى التقدم التكنولوجي إلى تحول العديد منها من اقتصاد تقليدي إلى اقتصاد حديث مبني على المعرفة والابتكار والتكنولوجيا المتطورة، وباتت المنافسة بين تلك الدول غير سعرية، بل مبنية على نطاق واسع من ريادة الأعمال الصناعية والخدمية المبتكرة أو ما يسمى بالمؤسسات الناشئة.

فسياسات الدولة للتنمية الاقتصادية التي تتجاهل الحقائق الأساسية حول دور قطاع المؤسسات الناشئة في خلق فرص العمل وتحقيق التنمية المستدامة؛ بل وللحاق بركب الدول نحو ضمان الميزة التنافسية، محكوم عليها بالفشل، وهو الأمر الذي كان معروفا في الجزائر قبل سنتين من الآن، حيث لم تولي الدولة اهتمامها بهذا القطاع إلا في بداية سنة 2019، أين بدأت بإطلاقها لبعض الإجراءات التشريعية والتنظيمية المستهدفة للاعتراف بهذا القطاع كأحد القطاعات الاقتصادية الأخرى والاستثمار فيه، خاصة وأن ذلك جاء نتيجة تقطن الجزائر لضرورة البحث عن سبل أخرى لإحداث التنوع الاقتصادي والقضاء على محدودية موارد الدخل بما يضمن تحقيق التنمية الاقتصادية خارج قطاع المحروقات.

جنباً إلى جنب مع تلك الإجراءات التنظيمية والتشريعية بدأت بعض ملامح النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة بالجزائر في الظهور. وبدأت بعض الآليات الدعومية والتمويلية المستسقاء من التجارب الدولية في التواجد، خاصة تلك التي تم إنشاؤها من طرف القطاع الخاص. لكن، من غير المعقول معرفة الاستراتيجيات التي ستساعد المؤسسات الناشئة الجزائرية في التواجد والعمل بشكل أفضل من خلال السياسات المتبعة دولياً، حيث تقوم كل دولة بتهيئة مناخ أيكولوجي مناسب لزيادة نجاح قطاع مؤسساتها الناشئة بطرق مختلفة، آخذة بعين الاعتبار الخصائص التي تميزها عن البلدان الأخرى. ورغم أن هذا لا يمنع الإستفادة من الدروس المقترحة من التجارب الناجحة، إلا أننا آمنة بضرورة وجود استراتيجية خاصة تضمن تحول الجزائر نحو تبني قطاع المؤسسات الناشئة بما يضمن التحقيق الأمثل للتنمية، وفي غضون ذلك، انصب اهتمامنا بالدراسة على مجموعة من المؤسسات الناشئة المنتشرة عبر التراب الوطني، وعملنا على تحليل واقعها إضافة إلى تحليل معطيات الواقع الذي يحتضنها، بل وامتدت دراستنا إلى دراسة عامة لجزئيات النظام الأيكولوجي التي من الممكن أن تساهم في رسم تلك الاستراتيجية المطلوبة لتطوير هذا القطاع وتمكنا من الحصول على مجموعة من النتائج.

1- نتائج البحث:

ساهمت المفاهيم النظرية جنباً إلى جنب مع المعرفة العملية التي تم تحصيلها من الدراسة التطبيقية التي قمنا بها في الإجابة على أسئلة البحث لهذه الدراسة والحصول على النتائج التالية:

- تحتوي الجزائر على كم متنوع من الأفكار القائمة عليها المؤسسات الناشئة؛
- تعاني المؤسسات الناشئة بالجزائر قائمة من العراقيل يترأسها نقص التمويل؛
- تعاني الجزائر من محدودية وضعف السوق المالي بالخصوص ذلك الموجه لقطاع المؤسسات الناشئة؛
- تحتوي الجزائر على عدد من هياكل دعم المؤسسات الناشئة؛ إلا أنها لا تقوم بالتخفيف من العراقيل التي تواجهها هذه المؤسسات؛؛ إلا أنها لا تقوم بالتخفيف من العراقيل التي تواجهها هذه المؤسسات؛
- يعاني النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة من عدة نقائص تجعله غير مؤهل حالياً لتبني وتطوير قطاع مؤسسات ناشئة قوي.

2- إختبار الفرضيات:

استند البحث الذي تم إجراؤه إلى ثلاثة فرضيات يمكن اختبارها في ضوء النتائج السابقة التي تم الحصول عليها.

أ- الفرضية الأولى: تنص على توفر الجزائر لهياكل ومصادر تمويل تتناسب وخصائص المؤسسات الناشئة فيها. اختبار هذه الفرضية يستند على نتائج عدة جوانب تمت دراستها، الجانب الأول هو نتائج دراستنا المتعلقة بتحليل خصائص المؤسسات الناشئة الجزائرية وخصائص مؤسسيها، والتي تم تحصيلها عن طريق الاستبيان الموجه للمؤسسات الناشئة عينة الدراسة. الجانب الثاني هو سرد واقع مختلف هياكل الدعم والتمويل المنشرة عبر البلاد ومقارنتها مع خصائص تلك المؤسسات، واعتماداً على النتائج المتحصص عليها تم نفي الفرضية بسبب عدم تناسب هذه الهياكل مع المؤسسات الناشئة بالبلد لا من حيث التوزيع الجغرافي ولا من حيث التخصص ولا من حيث دورة حياة المؤسسات الناشئة ولا من حيث القطاع الموجهة إليه تلك المؤسسات.

ب- **الفرضية الثانية:** تدعي مساهمة مختلف الهياكل السابقة في التخفيف من العراقيل التي تواجهها المؤسسات الناشئة بالبلاد، اختبار هذه الفرضية يستند على نتائج التحليل الاحصائي لعينة جزئية من العينة الكلية للدراسة التي تمثل فئة المؤسسات الناشئة التي سبق لها وانتمت إلى أحد تلك الهياكل، والذي يهدف إلى محاولة تقييم أدائها في المساهمة في بناء بيئة مساندة للمؤسسات الناشئة وبالخصوص التخفيف من العراقيل التي تواجهها الأخيرة. واعتمادا على النتائج المتوصل إليها تم نفي الفرضية بسبب عدم قدرة الأخيرة على التخفيف من العراقيل التي تصادف إنشاء أو تطوير المؤسسات الناشئة بالجزائر. فباستثناء بعض الخدمات التي تقدمها مختلف هذه الهياكل لمؤسسات الناشئة، تعاني شأنها شأن المؤسسات الناشئة ومختلف المؤسسات الاقتصادية الأخرى من تحديات أقوى منها تحول دون قيامها بمهمتها المسطرة.

ج- **الفرضية الثالثة:** تفترض توفر النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة بالجزائر على الجاهزية المطلوبة لتبني مثل هذا النوع من المؤسسات، تم دراسة هذه الفرضية من عدة جوانب، إضافة إلى تقييمنا السابق لكل من هياكل دعم ومصادر تمويل المؤسسات الناشئة بالجزائر كونهما جزء لا يتجزء من النظام الأيكولوجي الكلي للابتكار، فإنه تمت دراسة مختلف جزئيات هذا النظام اعتمادا على عدد من المؤشرات الصادرة من طرف الهيئات والمؤسسات الدولية كالبنك الدولي، المنتدى الاقتصادي العالمي، منظمة الويبو، الإتحاد الدولي للاتصالات، البرنامج الانمائي للأمم المتحدة ومؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم ، مؤشر المعرفة العالمي، وغيرها من المؤشرات، إضافة إلى تحليل بعض نتائج استبيان الدراسة الموجهة لهذا الغرض. ويمكننا نفي هذه الفرضية استنادا إلى النتائج الكلية المتحصل عليها، فباستثناء بعض الإجراءات التنظيمية الصائبة التي قامت بها الحكومة من أجل تبني هذا القطاع، وباستثناء ما أوضحتها البلاد من أداء مقبول في مؤشري رأس المال البشري، والبنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات والاتصال، إلا أن الجزائر لا تزال بعيدة عن مختلف المستويات التي تؤهلها لتبني مثل هذا النوع من المؤسسات، بداية من ضعف النظام التشريعي المنظم لهذه المؤسسات، وصولا إلى انخفاض مستوى التطور الرقمي المطلوب، والذي يصاحبه ضعف في اقتصاد المعرفة والثقافة الجزائرية اتجاه ريادة الأعمال المبتكرة.

3- توصيات الدراسة:

النظام البيئي للشركات الناشئة في الجزائر غير متطور، وبدائها في هذا المجال جد حديثة. لم تحدث مخارج بارزة حتى الآن ومن المحتمل أن تتطلب بضع سنوات أخرى على الأقل قبل ظهور الجيل الأول من أصحاب المؤسسات الناشئة الناجحين. الجزائريون هم بطبيعتهم وظروفهم رواد أعمال، لكن الرؤية غالبًا ما تقتصر على تحقيق نوعية معينة من الحياة بدلاً من إحداث تغيير كبير ومدمر. يواجه إنشاء نظام أيكولوجي ناجح لريادة الأعمال في الجزائر بعض التحديات الهامة، بما في ذلك: سوق محلية محدودة تخضع لقيود إضافية بسبب معدلات اختراق الإنترنت والهواتف الذكية، والعوامل الثقافية التي تدفع الخريجين الجدد إلى البحث عن عمل بدلاً من إنشاء مشروع خاص، والتداخل المحدود في التدريب الفني والتجاري والسياسات الحكومية البيروقراطية التي تفشل في تعزيز الحوافز طويلة الأجل لريادة الأعمال. أخيرًا وليس آخرًا، هناك حاجة بالتأكيد للوقت لكي يصعد مجتمعنا إلى حالة أعلى من النضج. حيث يمكننا القول أن أمر الدراسة والتحليل لتجربة الجزائر في مجال المؤسسات الناشئة قد يستغرق من خمس إلى عشر سنوات للتوصل إلى إجماع حول الطرق الأكثر فعالية لتعزيز روح المبادرة والمؤسسات الناشئة ذات النمو المرتفع والتكفل باحتياجاتها ومتطلباتها والتي تتواءم والخصائص التي تميزها في واقع يختلف عن نظيره بباقي دول العالم، وفي غضون ذلك، حددنا عددًا من مجالات التحسين التي ستفيد التطور المستمر للنظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة في الجزائر والتي يجب على صانعي السياسة العمل بها:

أ- فيما يخص المؤسسات الناشئة بالبلد:

يجب أن تولي الدولة اهتماما بالمؤسسات الناشئة حسب نوعها المعروضين في الدراسة، وذلك حسب الحاجة الأكبر للبلاد لأحد النوعين ومدى تكيف الواقع المعاش حاليا (إمكانياته) مع سرعة تطور ذلك النوع بما يعود بالفائدة على البلاد في الأجل القريبة والبعيدة على حد سواء، إضافة إلى العمل على الدمج الفعال للمؤسسات الناشئة في النظام الأيكولوجي وتسهيل ربطها بمختلف الآليات المكونة له؛

ب- فيما يخص الحكومة والتنظيم:

يجب إعادة النظر في بعض القوانين التشريعية التي تضبط المؤسسات الناشئة بالبلاد، والبدء بإعطاء مسميات حقيقية لمختلف المصطلحات، كما يجب سن القوانين التشريعية التي تنظم نشاط السوق التمويلي لملائكة الاستثمار وبعض الهياكل الأخرى كالمسرعات ومساحات العمل المشتركة، والعمل بما تنص عليه القوانين التشريعية الموضوعية، إضافة إلى توفير تنفيذ أفضل

لعقود الملكية الفكرية وبراءات الاختراع وغيرها. ستحفز هذه التغييرات رواد الأعمال والمستثمرين على رؤية الجزائر كبيئة جذابة لخلق فرص عمل، خاصة إذا ما توبعت كل تلك الإصلاحات بالاستثمارات في البنية التحتية الرقمية والمادية كتحسين شبكات الاتصال والإنترنت والطرق والنقل العام والطاقة والكهرباء، وإعادة ضبط القوانين التجارة الالكترونية والقوانين المرتبطة بحماية الأنشطة عبر الإنترنت وتحديثها وفق التطورات الحاصلة.

ت- فيما يخص هياكل دعم المؤسسات الناشئة:

يجب إعادة النظر في التوزيع الجغرافي لهذه الهياكل وتوزيعها حسب النوع وحسب التخصص مراعين بذلك الخصائص التي تتميز بها المؤسسات الناشئة بالبلاد ومختلف العراقيل التي تواجهها، يجب النظر كذلك في العراقيل التي تواجهها مختلف هذه الهياكل والعمل على التخفيف منها من أجل خلق نظام إيكولوجي إقليمي مثمر يشمل مجموعة متنوعة من العلاقات المترابطة بين العديد من الوكلاء، وقادر على توليد تداعيات المعرفة وتشكيل رأس مال بشري واجتماعي عالي التخصص. فافتقار هذه الهياكل للخبراء المتخصصين الضروري وجودهم لتوجيه رواد الأعمال الناشئين في الجزائر يضعنا أمام مشكلة الدجاجة أولاً أم البيضة، ويعود بالسلب على تطوير قطاع المؤسسات الناشئة من عدة جوانب. للقضاء على ذلك نقترح إنشاء قاعدة بيانات وطنية موحدة للخبراء والاستشاريين لتسهيل عملية البحث والمطابقة. من الممكن أيضاً إنشاء وكالة حاضنة وطنية للإشراف على هذه العملية جنباً إلى جنب مع الجهود الأخرى لمساعدة حاضنات الأعمال في البلد.

تغذي هياكل دعم المؤسسات الناشئة المنتشرة في النظام الإيكولوجي الجزائري بعضها البعض وتتداخل فيما بينها لدرجة الصعوبة أحيانا في تفريقها. هذا الأمر يجعل من الصعب على الحكومات تقديم الدعم لأنواع منها على حساب أخرى. لذا نرجح أن تكون أفضل زاوية لتسيير هذه الأنظمة البيئية المعقدة والضغط عليها بما يخدم الابتكار هو تكليفها للقطاع الخاص من رواد الاعمال الناشطين في المجال، وذلك بعد إعادة النظر في القوانين التشريعية التي تنظم نشاطها.

ج- فيما يخص السوق المالي:

يجب تحسين السوق المالي من خلال إنشاء سوق الإكتتاب للمؤسسات الناشئة وتوسيع نشاط شركات رأس المال المخاطر لتشمل المؤسسات الناشئة، وإعادة النظر في صناديق الاستثمار

الولائية الغير مفعلة لحد الساعة. إضافة إلى أنه يمكن للحكومة تحفيز المستثمرين على زيادة الاستثمار في الشركات الناشئة عن طريق استخدام بعض أنواع الحوافز كتخفيض الضرائب. يجب كذلك النظر في تحين الدفع الإلكتروني الذي تحدثنا عنه سابقا.

د- فيما يخص الجامعة والتعليم:

أول نقطة يجب التركيز عليها هي وجوب انفتاح الجامعة على مختلف مكونات النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة ومختلف القطاعات المكونة للاقتصاد الجزائري ككل، لأن انعدام الانفتاح لن يكون نظاما أيكولوجيا قويا ومتربطا.

إضافة إلى ذلك، يجب تدريس ريادة الأعمال في سن مبكرة. وتقديم برامج تعليمية مكيفة تجمع بين المعرفة حول المؤسسات المبتكرة والمهارات العملية الضرورية لإدارة الأعمال. وذلك سوف يؤثر على عدد ونوعية الشركات الناشئة التي سيتم إنشاؤها مع مرور الوقت.

يمكن للجامعات أيضا أن تلعب دورًا أكثر فعالية في تصميم برامج مشتركة للأعمال والتكنولوجيا التي تهدف إلى توليد تداعيات المعرفة وتوجيه الاستثمارات في التعليم لتطوير مجموعة أوسع من المواهب، وتشكيل رأس مال بشري واجتماعي عالي التخصص بما في ذلك ملائكة الاستثمار، وكذا تربية جيل من رجال الأعمال ذوي المستوى التعليمي الجيد المُلم بمهارات ريادة الأعمال الضرورية.

يجب التركيز بشكل كبير على جملة التحديات الكبيرة التي تقع الجزائر تحت طائلتها، أولها تتمحور حول الاستثمار في التعليم التقني وبناء قاعدة من الكفاءات الرقمية عن طريق تغيير المناهج التعليمية السائدة حاليا وإدخال الرقمنة كمنهج تعليمي جديد بداية من المراحل الأولى للتعليم الأساسي، إضافة إلى تحدي القضاء على الأمية التقليدية التي يعتبر أكبر عائق أمام القضاء على الأمية الرقمية.

ه- فيما يخص الثقافة والمجتمع:

تساعد النقاط المذكورة سابقا بشأن التعليم في تحويل الفرد الجزائري إلى مستهلك رقمي، أو مورد بشري ذو كفاءة رقمية يساهم بشكل كبير في خدمة قطاع المؤسسات الناشئة وتحقيق التطور الاقتصادي والاجتماعي المطلوب. تجدر الإشارة إلى أن التعليم ليس بالأمر الكافي لتحقيق ذلك التحول، بل يجب أن يرافق ذلك بزيادة ثقة المستهلك في المعاملات الإلكترونية، وذلك بإنشاء

القوانين والتشريعات المناسبة والتي تضمن خصوصية معاملاته الافتراضية وحمايتها. إضافة إلى ذلك، يجب العمل على النشر المستمر لثقافة المستهلك الإلكتروني وما تأتي به من مزايا عديدة في توفير الجهد والمال والوصول إلى أكبر عدد من السلع والخدمات وتحصيل أفضلها، ما ينعكس إيجابيا على جوانب حياته المختلفة.

يجب أن تتماشى فكرة كونك منشئ لعمل بدلاً من البحث عن عمل مع أهداف رؤية الجزائريين مستقبلا. إذا استطاع الطلاب الموهوبون في مجال التكنولوجيا والأعمال العثور على بعضهم البعض والتحرر من القيود المالية والثقافية التي تتطلب منهم الحصول على وظائف الشركات، فستبدأ الشركات الناشئة والمبتكرة ذات الإمكانيات العالية في الظهور. يجب تعزيز هذه العقلية وترويجها داخل الهوية الوطنية لإحداث تغيير حقيقي على المستوى الشعبي حيث يتخذ الطلاب المتخرجون قرارات مهنية. ويجب اعتماد نقطة انطلاق واعدة من الآن. أما من أجل بناء ثقافة عامة نحو ريادة الأعمال، لا بد من رفع القبول الاجتماعي للمهن المغامرة، يجب أن تكون الثقافة أكثر تشجيعاً تجاه الأشخاص الذين يأخذون السلطة ويخلقون شيئاً من تلقاء أنفسهم. إن الرغبة في المخاطرة يجب أن تكون موضع تقدير أكبر وأن ينظر إلى الفشل بتقييم أقل سلبية.



قائمة المراجع

المراجع باللغة العربية :

01. الامانة العامة لرئاسة الجمهورية، المرسوم التنفيذي 07/03، المؤرخ في 23/07/2003، العدد 44.
02. الامانة العامة لرئاسة الجمهورية، المرسوم التنفيذي 93/17، المؤرخ في 03/03/1966، العدد 81.
03. الامانة العامة لرئاسة الجمهورية، المرسوم التنفيذي 05/275، المؤرخ في 02/08/2005، العدد 54.
04. الامانة العامة لرئاسة الجمهورية، المرسوم التنفيذي 66/54، المؤرخ في 31/12/2011، العدد 72.
05. الامانة العامة لرئاسة الجمهورية، المرسوم التنفيذي 66/54، المؤرخ في 03/03/1966، العدد 19.
06. الأمم المتحدة، دراسة الحكومة الإلكترونية 2018، تجهيز الحكومة الإلكترونية لدعم التحول نحو مجتمعات مرنة، نيويورك، 2018.
07. الأمم المتحدة، مسح الحكومة الإلكترونية 2020: الحكومة الرقمية في عقد العمل من أجل التنمية المستدامة، نيويورك، 2020، متوفر على الرابط:
https://publicadministration.un.org/egovkb/Portals/egovkb/Documents/un/2020-Survey/EgovSurvey2020_Ar.pdf
08. البرنامج الانمائي للأمم المتحدة ومؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم، مؤشر المعرفة العالمي لسنة 2020 المتوفر على:
<https://www.knowledge4all.com/ScoreCard2020.aspx?id=4&language=ar>
09. بن فاضل وسيلة، طافر زهير، المؤسسات الناشئة الخضراء كشكل من أشكال الابتكار المستدام بين التحديات البيئية وفرصة دخول مجال الأعمال، مداخلة في الملتقى الدولي حول الابتكار الأخضر مفتاح نجاح المؤسسات الناشئة، والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من العلوم التطبيقية إلى عالم الأعمال، جامعة بسكرة، 2020.
10. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 06، الصادر في 10/02/2018.
11. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 13، الصادر في 25/02/2003.
12. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 13، الصادر في 25/02/2003.
13. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 27، الصادر في 13/05/2018.
14. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 28، الصادر في 16/05/2018.
15. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 55، الصادر في 21/09/2020.
16. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 55، الصادر في 21/09/2020.
17. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 66، الصادر في 10/11/2020.
18. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 73، الصادر في 06/12/2020.
19. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 83، الصادر في 31/12/2020.

20. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد44، الصادرة في 26 يوليو 2009.
21. حبيب لراس ، ، تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق دخولها البورصة في الجزائر، الجزائرية للأخبار، 2021، متوفر على الموقع الإلكتروني: <https://dzayerinfo.com/ar>
22. الشروق أونلاين، 2008، الشركة المالية الدولية تؤسس صندوقا لتمويل المشاريع في الجزائر، متوفر على الموقع: [/https://www.echoroukonline.com](https://www.echoroukonline.com)
23. شريفة بوالشعور ، ، دور حاضنات الاعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة startup: دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد 04، العدد 2، 2017، ص ص 417-431.
24. زهير طافر، وسيلة بن فاضل، أميمة صويلح، القرارات غير الصائبة أوقات الأزمات: مقارنة نفسية سلوكية للمسببات والعواقب، ورقة مداخلة في الملتقى الدولي السابع بالتحاضر عن بعد حول إدارة الأزمات واستشراف المستقبل ما بعد كورونا(تحويل مسار الأزمات من التهديدات إلى الفرص)، جامعة بشار، 2021.
25. عبد الحميد لمين ، سامية حساين ، ، تدابير دعم المؤسسات الناشئة والابتكار في الجزائر: قراءة في أحكام المرسوم التنفيذي رقم 20/254، مجلة البحوث في العقود وقانون الأعمال، المجلد 05، العدد 02، 2020، ص ص 03-28.
26. عبد السالم أبو قحف ، العولمة وحاضنات الأعمال، مكتبة الاشعاع الاسكندرية، مصر، 2002.
27. عبد القادر بريش، ، التأسيس لمنصات التمويل الجماعي عبر الانترنت، جريدة المغرب الأوسط، 2020 ، تم الاسترداد من الموقع: <https://elmaghrebelawsat.com>
28. عبد الكريم بوغزالة امجد، أحمد سلامي، الاصلاحات المصرفية ودورها في تعبئة مدخرات القطاع العائلي بالجزائر، دراسة قياسية اقتصادية للفترة 1990-2016، المجلة الجزائرية للدراسات المحاسبية والمالية، عدد04، 2017.
29. عثمان ولد الصافي، مصطفى العرابي، التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر وآليات دعمها ومرافقتها، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07، العدد 03، 2021، ص ص 469-483.
30. عمار عريس، عبد الوهاب بن زاير، مشاكل التمويل التقليدي للمؤسسات الناشئة والآليات والبدائل التمويلية الكفيلة لمواجهتها، مقال في كتاب جماعي حول إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة بالجزائر، الصادر عن جامعة جيجل، 2021.
31. مخطار بودالي، إشكالية تمويل رأس المال المخاطر للمؤسسات الناشئة في الجزائر، مجلة إقتصاد المال والأعمال، المجلد 05، العدد 02، 2020.
32. الموقع الرسمي لشركة SOFINANCE المتاح عبر موقعها الرسمي: www.sofinance.dz

33. موقع الفيسبوك الرسمي لمؤسسة "yassir" الناشئة والمتاح عبر الرابط التالي:
<https://www.facebook.com/130415474161223/posts/1022747241594704/?sfnsn=mo>
34. وسيلة بن فاضل، حاضنات الأعمال التكنولوجية كآلية لدعم وتطوير المؤسسات الناشئة "Startups" : قراءة في تجارب بعض دول شرق آسيا، كتاب جماعي دولي بعنوان حاضنات الأعمال السبيل لتطوير المؤسسات الناشئة، جامعة 02 أوت 1955- سكيكدة، 2020.
35. وسيلة بن فاضل ، زهير طافر، تداعيات أزمة كوفيد على السوق التمويلي لقطاع المؤسسات الناشئة، مجلة إقتصاد المال والأعمال، المجلد 04، العدد 03، 2020.
36. وسيلة بن فاضل ، سعاد بوزيدي ، ديناميكيات الابتكار في مساحات العمل المشتركة الجزائرية الداعمة لقطاع المؤسسات الناشئة، مجلة البشائر الإقتصادية، المجلد الرابع، العدد 1.
37. وسيلة بن فاضل ، سعاد بوزيدي ، مسرعات الأعمال كآلية جديدة لدعم إنشاء وتطوير المؤسسات الناشئة، ورقة مداخل في المؤتمر الدولي حول دور المؤسسات الناشئة starups في تحقيق الإقلاع الإقتصادي الجزائري المنشود، جامعة المسيلة، 2020.
38. وسيلة بن فاضل، المؤسسات الناشئة "STARTUPS" ودورها في بناء الإقتصاديات القومية (دراسة عينة)، مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي، شعبة علوم إقتصادية، جامعة طاهري محمد بشار، 2018.
39. ياسين تليلي، أحمد رمزي صياغ، ، دراسة استكشافية للعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسات الناشئة في الجزائر: دراسة حالة لولاية ورقلة، مجلة الباحث، العدد 20 الجزء الأول، 2020، ص ص 777- 792.

❖ المراجع باللغة الأجنبية :

01. Achibane Mustapha, and Jamal Tlaty. "The entrepreneurial finance and the issue of funding startup companies." European Scientific Journal 14.13 (2018): 268-279.
02. AFRICAN DEVELOPMENT BANK, 2016, INTERIM COUNTRY STRATEGY PAPER 2016-2018, available on : <https://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Project-and-Operations/Algeria - Interim Country Strategy Paper ICSP - People%20%80%99s democratic republic of Algeria - 2016-2018.pdf>
03. Aidin Salamzadeh, and Hiroko Kawamorita Kesim. "Startup companies: Life cycle and challenges." 4th International conference on employment, education and entrepreneurship (EEE), Belgrade, Serbia. 2015.
04. AIDIN SALAMZADEH, DAVID A. KIRBY, NEW VENTURE CREATION: HOW START-UPS GROW?, AD-MINISTER, N° 30, UNIVERSIDAD EAFIT · MEDELLIN - COLOMBIA , 2017.
05. Alessandra Colombelli, Jackie Krafft, and Marco Vivarelli. "To be born is not enough: the key role of innovative start-ups." Small Business Economics 47.2 (2016): 277-291.
06. algerianstartupinitiative, 2021, ASI en chiffres, available en : <http://algerianstartupinitiative.com/>
07. Alina Dibrova , 2015, Business angel investments: risks and opportunities, 11th International Strategic Management Conference 2015, Procedia - Social and Behavioral Sciences 207 (2015) 280 – 289.
08. Alma Pekmezovic, , and Gordon Walker. "The global significance of crowdfunding: Solving the SME funding problem and democratizing access to capital." Wm. & Mary Bus. L. Rev. 7 (2016): 347.

09. Amirhossein Roshanzamir and all, Startups: Challenges and Implications to Success, World of export, Forth year/ Summer and Autumn2019 / No 10, 2019.
10. Andreas Marx, 2016 The Ecosystem of Urban High-Tech Entrepreneurs in Munich. Coworking Spaces and their spatial configuration, Master Thesis, Technische Universität München Fakultät für Architektur Lehrstuhl für Raumentwicklung.
11. Anna Brattström, "Working with Startups? These are the Three Things You Ought to Know about Startup Teams." *Technology Innovation Management Review* 9.11 (2019).
12. Assenza, Pauline. "If you build it will they come? The influence of spatial configuration on social and cognitive functioning and knowledge spillover in entrepreneurial co-working and hacker spaces." *Journal of Management Policy and Practice* 16.3 (2015): 35
13. Asta Savaneviciene and all, 2015, Venture Capital a Catalyst for Start-Ups to Overcome the "Valley of Death": Lithuanian Case, 4th World Conference on Business, Economics and Management, WCBEM, *Procedia Economics and Finance* 26 (2015) 1052 – 1059
14. Bente Broers, , The Characteristics Of A Fast-Growing Start-Up, Master Thesis In Business Administration Organization Design & Development, Nijmegen School Of Management, radbood univercity, 2016.
15. Bente Broers, The Characteristics Of A Fast-Growing Start-Up, Master Thesis In Business Administration Organization Design & Development, Nijmegen School Of Management, radbood univercity, 2016.
16. Bill Gross, "The single biggest reason why startups succeed." *TED. com, March* (www.ted.com/talks/bill_gross_the_single_biggest_reason_why_startups_succeed) (2015).
17. Bosch, online : <https://www.bosch.com/de/stories/artist-in-residence/>
18. Brad Neuberg, 2014, The Start of Coworking: from the Guy that Started It, online : http://codinginparadise.org/ebooks/html/blog/start_of_coworking.html
19. Capdevila Ignasi, (2015). Co-working spaces and the localised dynamics of innovation in Barcelona. *International Journal of Innovation Management*, 19(03).
20. Casbah Business Angels, 2012, <https://gust.com/organizations/casbah-business-angels>
21. CB Insights, 2019, The Top 20 Reasons Startups Fail, online : <https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top/>
22. Cbinsights, 2121, The Complete List Of Unicorn Companies, available on : <https://www.cbinsights.com/research-unicorn-companies>
23. Chandra SR. Nuthalapati, , and Kartikeya Singh. "Venture capital for technology and innovative startups in India." *Asia Pacific Tech Monitor New Delhi, India* (2019): 20-27.
24. Chen, Sheen. "What are the stages of a business lifecycle and its challenges." *business2community, Μάρτιος* (2014). available at : <https://www.business2community.com/strategy/stages-business-lifecycle-challenges-0798879>
25. Chu Quynh Anh, Lean Startup Practices in Finland, Bachelor's thesis, Degree Programme in Facility Management, School of Business and Service management, jamk univercity of applied sciences, 2015.
26. Chuanyi Wang, et al. "Postgraduate Education of Board Members and R&D Investment—Evidence from China." *Sustainability* 11.22 (2019): 6524.
27. Cinzia Battistella, Alberto F. De Toni, and Elena Pessot. "Framing open innovation in start-ups' incubators: A complexity theory perspective." *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity* 4.3 (2018): 33.
28. Cinzia Battistella, Alberto F. De Toni, and Elena Pessot. "Framing open innovation in start-ups' incubators: A complexity theory perspective." *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity* 4.3 (2018): 33.
29. Colin Mason, and Ross Brown. "Entrepreneurial ecosystems and growth oriented entrepreneurship." Final report to OECD, Paris 30.1 (2014): 77-102.
30. constantin christofidis, olivier debande, Financing innovative firms through venture capital, PJ / Industry & Services, european investment ban, EIB SECTOR PAPERS, Final version, 2001.
31. Crowdfunder , 2018, Dubuc Motors : Upscale EV manufacturer targeting niche pockets within the automotive industry, online : <https://www.crowdfunder.com/dubuc-motors>

32. Dae Soo Choi, Chang Soo Sung, and Joo Y. Park. "How does technology startups increase innovative performance? The study of technology startups on innovation focusing on employment change in Korea." *Sustainability* 12.2 (2020).
33. Dirk Engel, and Max Keilbach. "Firm-level implications of early stage venture capital investment—An empirical investigation." *Journal of Empirical Finance* 14.2 (2007): 150-167..
34. Dirk Engel, and Max Keilbach. "Firm-level implications of early stage venture capital investment—An empirical investigation." *Journal of Empirical Finance* 14.2 (2007): 150-167.
35. Dirk Jan Menkveld, Determinants among the Internet Startup Life Cycle, Master Thesis, Faculty of Science Department of Information and Computing Sciences Utrecht University, Utrecht, The Netherlands, 2012.
36. Don Y. Lee,. and Eric WK Tsang. "The effects of entrepreneurial personality, background and network activities on venture growth." *Journal of management studies* 38.4 (2001): 583-602.
37. Duyen dai chu, 2017, A Comparative study on crowdfunding in the united states and the united kingdom, Journal article, E/MPORIUM, vol.1, ISS.1
38. Eleanor Kirby, and Shane Worner. "Crowd-funding: An infant industry growing fast." *IOSCO Research Department* (2014): 1-62.
39. Enad Quandah, The Effect of Crowdfunding on Entrepreneurship Exploratory Study from the Perspective of Entrepreneurs in Business Incubators in Jordan. Diss. Tesis Magister, Fakultas Bisnis, Middle East University, 2016.
40. Eric Ries, "What is a startup." *Startup lesson learned* 21 (2010). <http://www.startuplessonslearned.com/2010/06/what-is-startup.html>
41. Erika Jáki, , Endre Mihály Molnár, and Béla Kádár. "Characteristics and challenges of the Hungarian startup ecosystem." *Vezetéstudomány-Budapest Management Review* 50.5 (2019): 2-12.
42. European Commission, OECD , 2019, Policy Brief on Incubators and Accelerators that Support Inclusive Entrepreneurship, Publications Office of the European Union, Luxembourg
43. European Commission, The European Digital Competence Framework for Citizens, European Union, 2016, Available on : <file:///C:/Users/M%20D/Downloads/KE-02-15-657-EN-N.pdf>
44. European Commission. 2016, a *Crowdfunding in the EU Capital Markets Union*. Brussels: European Commission
45. European union, interreg, 2017, STARTUP MANUAL, Guide to start and launch your startup business in Tallinn, Riga and Turku, spring board
46. Evers, Natasha. "The process and problems of business start-ups." *The ITB Journal* 4.1 (2003): 3.
47. Farrokh Emami Langroodi. "Schumpeter's Theory of Economic Development: a study of the creative destruction and entrepreneurship effects on the economic growth." *Journal of Insurance and Financial Management* 4.3 (2021).
48. Francisco Mas-Verdú, and Domingo Ribeiro-Soriano, and Norat Roig-Tierno. "Firm survival: The role of incubators and business characteristics." *Journal of Business Research* 68.4 (2015): 793-796.
49. Frank T. Rothaermel, and Marie Thursby. "University–incubator firm knowledge flows: assessing their impact on incubator firm performance." *Research policy* 34.3 (2005): 305-320.
50. Fundly, 2018, HKC: Project Flood Recovery SUPPORT HAPPY KIDS SHARE HKC: Project Flood Recovery, online : https://fundly.com/hkc-project-flood-recovery?ft_src=search_campaign_card
51. Gözde MERT, , DETERMINATION OF UNIVERSITY STUDENTS' AWARENESS LEVEL OF ANGEL INVESTORS, ASR Journal, ACADEMIC SOCIAL RESOURCES JOURNAL, Vol:5, Issue:13, 2020.
52. GPMI , 2016, Global Standard-Setting Bodies and Financial Inclusion : The Evolving Landscape, White Paper Prepared on Behalf of the G20's Global Partnership for Financial Inclusion, Global Partnership for Financial Inclusion C/o Consultative Group to Assist the Poor 1818 H Street NW, MSN IS7-700 Washington DC 20433.
53. Gust, 2016, Global Accelerator Report 2016, online :

54. Hanieh Esmaeilpourmotlagh, , Why startup entrepreneurs acquire capital through equity crowdfunding?, Master's Degree in Strategy, Innovation and Sustainability(MSIS), Lappeenranta University Of Technologyschool of Business, 2018
55. Hanieh Esmaeilpourmotlagh. "Why startup entrepreneurs acquire capital through equity crowdfunding?." master's degree in strategy, innovation and sustainability (msis), school of business, lappeenranta university of technology. (2018).
56. Heaton, Sohvi, Donald S. Siegel, and David J. Teece. "Universities and innovation ecosystems: a dynamic capabilities perspective." *Industrial and Corporate Change* 28.4 (2019): 921-939.
57. Heinemann Florian , Corporate Accelerators: A Study on Prevalence, Sponsorship, and Strategy, Submitted to the System Design and Management Program in partial fulfillment of the requirements for the degree of Master of Science in Engineering and Management at the MASSACHUSETTS INSTITUTE OF TECHNOLOGY, USA. 2015
58. Henri Hakala,. "Entrepreneurial and learning orientation: effects on growth and profitability in the software sector." *Baltic Journal of Management* (2013).
59. Henry Edison, Lean Internal Startups: Empowering Software Product Innovation in Large Companies, Submitted in partial fulfillment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy in Computer Science, Faculty of Computer Science Free University of Bozen-Bolzano, Italy. 2017.
60. Hobbs, Jake, Georgiana Grigore, and Mike Molesworth. "Success in the management of crowdfunding projects in the creative industries." *Internet Research* , 26 (1). (2016): 146-166
61. <http://fr.ulule.com>
62. http://gust.com/accelerator_reports/2016/global/
63. <http://rockethub.org>
64. <http://social.techcrunch.com/2014/12/30/what-the-hell-is-a-startup-anyway/>
65. <http://www.andi.dz>.
66. <http://www.eban.org/glossary/business-angel-ba>
67. <https://beeline.co/>
68. <https://dubucmotors.com/>
69. https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/growth-and-investment/financing-investment/crowdfunding_enhttps://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/growth-and-investment/financing-investment/crowdfunding_en
70. <https://gust.com/fr>
71. <https://happykidscenter.org/>
72. https://m.facebook.com/story.php?story_fbid=230911068441731&id=102454027954103
73. <https://nomadcapitalist.com/>
74. <https://nomadcapitalist.com/>,
75. https://pitchbook.com/news/articles/coronavirus-updates-latest-news-and-analysis?utm_source=DY&utm_medium=newsnav&utm_campaign=covid19
76. <https://www.alex.com/siteinfo/kickstarter.com>
77. <https://www.avca-africa.org/research-publications/data-reports/?year=2021>
78. <https://www.ecoreuil.fr/m/blogpost/thumb/ryE1JNG :jpg>
79. <https://www.facebook.com/130415474161223/posts/1022747241594704/?sfnsn=mo>
80. <https://www.radioalgerie.dz/news/ar/article/20191026/182879.html>
81. https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020.pdf
82. Inaki Pena, "Business incubation centers and new firm growth in the Basque country." *Small Business Economics* 22.3 (2004): 223-236.
83. ISED, Key Small Business Statistics. Innovation, Science and Economic Development Canada Small Business Branch, (2016).
84. Ivo Jenik and all, 2017, Crowdfunding and Financial Inclusion, CGAPP WORKING PAPER, p4, online : <https://www.cgapp.org/sites/default/files/Working-Paper-Crowdfunding-and-Financial-Inclusion-Mar-2017.pdf>

85. J. Piet Hausberg, and Sabrina Korreck. "Business incubators and accelerators: a co-citation analysis-based, systematic literature review." Handbook of Research on Business and Technology Incubation and Acceleration (2021).
86. Jean Jacquin,. "Les jeunes entreprises innovantes." Une priorité pour la croissance, Commissariat général du Plan, La Documentation Française (2003).
87. Jens Grundeï, and Till Talaulicar. "Company law and corporate governance of start-ups in Germany: Legal stipulations, managerial requirements, and modification strategies." Journal of Management and Governance 6.1 (2002): 1-27.
88. John S. Park, "Opportunity recognition and product innovation in entrepreneurial hi-tech start-ups: a new perspective and supporting case study." *Technovation* 25.7 (2005): 739-752.
89. José Martins, Moleiro, António Abreu, and João MF Calado. "Business Incubator and Economic Development." Intellectual Property Rights-Patent. IntechOpen, 2019.
90. Joseph Hogan. "Like oil and water: equity crowdfunding and securities regulation." Lewis & Clark L. Rev. 18 (2014): 1091,
91. Judith Larsen, and Everett Rogers, "Culture Technology-High of Growth: Fever Valley Silicon, New York : Basic Books, Inc., Publishers,1984 .
92. Julian Waters-Lynch, and Jason Potts. "The social economy of coworking spaces: a focal point model of coordination." Review of Social Economy 75.4 (2017): 417-433
93. Julie Fabbri. "Les espaces de coworking pour entrepreneurs." Nouveaux espaces de travail et dynamiques interorganisationnelles collaboratives, Doctoral Dissertation, Ecole Polytechnique, Palaiseau, (2015).
94. Kait Hobson, 2019, Global Coworking Growth Study 2019, coworking resources, online : <https://www.coworkingresources.org/blog/key-figures-coworking-growth>
95. Karol Śledzik, "Schumpeter's theory of economic development: an evolutionary perspective." Young Scientists Revue,(ed.) Stefan Hittmar, Faculty of Management Science and Informatics, University of Zilina, Forthcoming (2015).
96. Kenneth A Grant, Martin Croteau, and Osama Aziz. "The Survival Rate of Startups Funded by Angel Investors." I-INC WHITE PAPER SERIES,Ted Rogers School of Management, Ryerson University (2019): 1-21.
97. Kenneth A. Grant and all, The Survival Rate of Startups Funded by Angel Investors, I-Inc White Paper Series, Ted Rogers School of Management, Ryerson University, MAR 2019 (2019): 1-21.
98. kia kokalitcheva, 2016, wework will house 300 microsoft employees in new york city, fortune, online : <https://fortune.com/2016/11/04/wework-microsoft/>
99. kickstarter, 2016, <https://www.statista.com/statistics/254530/fastest-projects-to-reach-1-million-usd-on-kickstarter/>
100. Kickstarter, 2020, Beeline Moto | smart navigation for motorcycles, made simple, online : <https://www.kickstarter.com/projects/ridebeeline/beeline-moto-smart-navigation-for-motorcycles-made?ref=recommended&ref=discovery>
- 101.Kourabas, Steve, and Ian Ramsay. "Facilitating Equity Crowdfunding in the ASEAN Region." Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) (2017).
- 102.Lauren Bass, 5 Phases of the Startup Lifecycle: Morgan Brown on What it Takes to Grow a Startup, , 2016, available at : <https://medium.com/tradecraft-traction/5-phases-of-the-startup-lifecycle-morgan-brown-on-what-it-takes-to-grow-a-startup-50b4350f9d96>
- 103.Leach, J.C., Melicher, R.W, Entrepreneurial Finance, Fourth Edition, South-Western Cengage Learning, USA, 2011.
- 104.Loïs Peters, Mark Rice, and Malavika Sundararajan. "The role of incubators in the entrepreneurial process." The Journal of Technology Transfer 29.1 (2004): 83-91.
- 105.Maija Zakrizevska, and BA Janis Prusis. "SOCIAL CAPITAL AND SOCIAL SUPPORT SOURCES OF STARTUPS IN RIGA." 5th International Multidisciplinary Scientific Conference on social sciences and arts SGEM 2018. 2018.
- 106.María Bezanilla, José, et al. "Developing the entrepreneurial university: Factors of influence." Sustainability 12.3 (2020): 842.

107. Massimo G. Colombo, and Marco Delmastro. "Technology-based entrepreneurs: does Internet make a difference?." *Small Business Economics* 16.3 (2001): 177-190.
108. Michael Schwartz,. "A control group study of incubators' impact to promote firm survival." *The Journal of Technology Transfer* 38.3 (2013): 302-331.
109. Michael Yang, Leadership in Startups: A Penniless Powerless Approach, A Collective Case Study of 20 Entrepreneurial Leaders from MINC, MSc. Thesis in Management, lund uivercity, 2016.
110. Murat Akkaya, Startup-Valuation -Theories-Models-and-Future, 2019, available in <https://www.researchgate.net/publication/335992591>.
111. Murat Akkaya, Startup-Valuation -Theories-Models-and-Future, 2019, available in <https://www.researchgate.net/publication/335992591>
112. Natasha Evers, "The process and problems of business start-ups." *The ITB Journal* 4.1 (2003): 3.
113. Nino Dvalidze, and Evangelos Markopoulos. "Understanding the Nature of Entrepreneurial Leadership in the Startups Across the Stages of the Startup Lifecycle." *International Conference on Applied Human Factors and Ergonomics*. Springer, Cham, 2019.
114. Nirnaya Tripathi, et al. "Insights into startup ecosystems through exploration of multi-vocal literature." *Information and Software Technology* 105 (2019): 56-77.
115. Nirnaya Tripathi, et al. "Startup ecosystem effect on minimum viable product development in software startups." *Information and Software Technology* 114 (2019): 77-91.
116. OECD/Eurostat, Oslo Manual 2018: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation, 4th Edition, The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities, OECD, (2018).
117. Okrah, James, Alexander Nepp, and Ebenezer Agbozo. "Exploring the factors of startup success and growth." *The Business & Management Review* 9.3 (2018): 229-237.
118. Ömer Çağrı Özdemir, and Yasin Şehitoğlu. "Assessing the impacts of technology business incubators: a framework for technology development centers in Turkey." *Procedia-Social and Behavioral Sciences* 75 (2013): 282-291.
119. Patricia P Iglesias-Sánchez, Carmen Jambrino-Maldonado, and Carlos de las Heras-Pedrosa. "Training entrepreneurial competences with open innovation paradigm in higher education." *Sustainability* 11.17 (2019): 4689.
120. Paul Graham, 2020, the startup happiness curve, available on <https://twitter.com/paulg/status/1316661104911806465>
121. paul Graham. Startup = Growth,(2012).. <http://www.paulgraham.com/growth.html>
122. Philip T Roundy, and Mike Bradshaw, and Beverly K. Brockman. "The emergence of entrepreneurial ecosystems: A complex adaptive systems approach." *Journal of Business Research* 86 (2018): 1-10.
123. Philippe Albert, and Philippe Mougnot. "La création d'entreprises high-tech." *Revue française de gestion* 68 (1988): 106-118.
124. Philippe Albert, La création d'entreprises de haute technologie. In *Histoire d'entreprendre—Les réalités de l'entrepreneuriat (EMS)*, 2000, pp. 149–160.
125. Pradnyee Kankar, 2019, India's Growing Startup Ecosystem, <https://www.researchgate.net/publication/335201338>
126. Recode, vox, 2017, WeWork doubled its big corporate client base this year, which generated \$250 million in revenue, online : <https://www.vox.com/2017/12/1/16719798/wework-business-250-million-a-year-co-working-corporate-clients>.
127. Richa Kumari, et al. "Co-creation for social innovation in the ecosystem context: the role of higher educational institutions." *Sustainability* 12.1 (2020): 307.
128. Richard Bednar, Natalia Tariskova, and Branislav Zagorsek. "Startup revenue model failures." *Montenegrin Journal of Economics* 14.4 (2018): 141-157.
129. Richard Florida , Ian Hathaway, 2018, Rise Of The Global Startup City: The New Map Of Entrepreneurship And Venture Capital, Center for American Entrepreneurship (CAE), Retrieved November 11 (2018): 2019

130. Robehmed, N. What Is A Startup? Forbes. (2013). <https://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/>
131. Rotem Shneur, 2017, What is Crowdfunding? Current trends, Challenges and opportunities in the Nordic Region, Nordic Crowdfunding Alliance, School of Business and Law, University of Agder, Norway.
132. Sam Beattie. "Which entrepreneurial traits are the most critical in determining success." Otago Management Graduate Review 14.1 (2016): 13-20
133. Samuel Raymond. Crowdfunding in emerging markets: lessons from East African startups. No. 103279. The World Bank, 2015.
134. Sana Ali, et al. Understanding the nature and impact of the business angels in funding research and innovation. ZEW-Gutachten und Forschungsberichte, final report , 2017.
135. Sarah Cheah, and Yuen-Ping Ho, and Philip Lim. "Role of public science in fostering the innovation and startup ecosystem in Singapore." Asian Research Policy 7.1 (2016): 78-93.
136. Sarah Cheah, and Yuen-Ping Ho. "Coworking and sustainable business model innovation in young firms." *Sustainability* 11.10 (2019): 2959.
137. Schöfer, P., and Leitinger, R. Framework for Venture Capital in the Accession Countries to the EU, *EFMA 2002 London Meetings*, London, UK, (2002)
138. Schumpeter, Joseph Alois, and François Perroux. *Théorie de l'évolution économique*. Vol. 1911. Paris: Dalloz, 1935
139. Scott Steinberg, 2012, The Crowdfunding Bible: How To Raise Money For Any Startup, Video Game, Or Project, Overload Entertainment, Llc, Read.Me.
140. Selçuk KENDIRLI and all, 2015, NEW ACTORS OF VENTURE ECOSYSTEM: ANGEL INVESTOR, Journal of Social and Humanities Sciences Research, June-2015(1),
141. Shimizu, Takashi. "Intellectual Properties and Debt Finance for Startups." *Security Interests in Intellectual Property*. Springer, Singapore, 2017. 39-50.
142. Sima Jejeleviciute, Lorita Valanciene, 2015, Comparative analysis of the ways crowdfunding is promoted, 20th International Scientific Conference Economics and Management - (ICEM-2015), Procedia - Social and Behavioral Sciences 213 (2015) 268 – 274
143. Songphon Munkongsujarit, "Business incubation model for startup company and SME in developing economy: A case of Thailand." 2016 Portland International Conference on Management of Engineering and Technology (PICMET). IEEE, 2016.
144. Sruthi Kailas and all, let's co-work india : the new office anthem , Co Work Space report, Quikr Realty, online : http://quikrrealty.com/pdf/650905Lets%20Cowork%20India_QRLT%20Research.pdf
145. Stam, F. C., and Ben Spigel. "Entrepreneurial ecosystems." *USE Discussion paper series* 16.13 (2016).
146. Statista, 2020, Global revenue of the market research industry from 2008 to 2018, online : <https://www.statista.com/statistics/242477/global-revenue-of-market-research-companies/>
147. Stephen D. Tsai, and Tzu-Tang Lan. "Development of a startup business—A complexity theory perspective." National Sun Yat-Sen University, Kaohsiung, Taiwan (2006).
148. Susan Cohen, and Yael V. Hochberg. "Accelerating startups: The seed accelerator phenomenon." (2014).
149. Szarek, Joanna, and Jakub Piecuch. "The importance of startups for construction of innovative economies." *International Entrepreneurship Review* 4.2 (2018): 69-78.
150. Techreview, 2121, 10 Egyptian startups raise 55.3 million \$ in 5 months, available <https://eg.com/egyptian-startups-2/>, accessed 28/06/2121.
151. The global economy, Algeria: Research and development expenditure, Available on : https://www.theglobaleconomy.com/Algeria/Research_and_development/
152. The World Bank, 2007, Building Knowledge Economies : Advanced Strategies for Development, Washington, Available on: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/6853/411720PAPER0Kn101OFFICIAL0USE0ONLY1.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

153. Thomas Fletcher Grooms , 2018, Business Incubators, Tactics and Lessons.
154. Tiago Ratinho, and Elsa Henriques. "The role of science parks and business incubators in converging countries: Evidence from Portugal." *Technovation* 30.4 (2010): 278-290.
155. Tripathi, Nirnaya, et al. "Startup ecosystem effect on minimum viable product development in software startups." *Information and Software Technology* 114 (2019): 77-91.
156. UNCTAD, B2C E-Commerce Index 2018 Focus On Africa, Available on: https://unctad.org/system/files/official-document/tn_unctad_ict4d12_en.pdf.
157. Veland Ramadani, "The importance of angel investors in financing the growth of small and medium sized enterprises." *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences* 2.7 (2012): 306-322., p 306.
158. Véronique Bessière, Éric Stéphanie, 2014, *Le crowdfunding, Fondements et pratiques*, De Boeck Supérieur s.a., Ire édition , Fond Jean Pâques, 4 – 1348 Louvain-La-Neuve.
159. Victor Hwang, Sameeksha Desai, and Ross Baird. "Access to capital for entrepreneurs: Removing barriers." Available at SSRN 3389924 (2019).
160. Vladimir Krajcik, and Ivo Formanek. "Regional startup ecosystem." *European Business & Management* 1.2 (2015): 14-18.
161. Wang, Xiaofeng, et al. "Key challenges in software startups across life cycle stages." *International Conference on Agile Software Development*. Springer, Cham, 2016
162. Wardrop, Robert, et al. "Breaking new ground." *The Americas Alternative Finance Benchmarking Report* (2016)
163. Wardrop, Robert, et al. "Moving mainstream." *The European Alternative Finance Benchmarking Report 1* (2015): 43.
164. WEF, Klaus Schwab, 2019, *The Global Competitiveness Report 2019*, available on : http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf
165. Weiwei Ye, and Yan Wang. "Exploring the Triple Helix Synergy in Chinese National System of Innovation." *Sustainability* 11.23 (2019): 6678.
166. Wilhelm, A.. *What The Hell Is A Startup Anyway?* TechCrunch. (2014)
167. Will Ford, 2016, 5 reasons why crowdfunding is the best way to launch your new product, online : <https://learn.launchboom.com/5-reasons-why-crowdfunding-is-the-best-way-to-launch-your-new-product-f080f4f6e176>
168. WIPO, INSEAD, Cornell University, 2020, *The Global Innovation Index 2020: Who Will Finance Innovation?*, available on : https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020.pdf, Accessed 13/02/2021
- 169.
170. Wise Sean, and Brad Feld. *Startup Opportunities: Know when to quit your day job*. John Wiley & Sons, 2nd edition, 2017.
171. World Bank. *Crowdfunding's Potential in the Caribbean: A Preliminary Assessment*. World Bank, 2017.
172. www.crowdcube.com
173. www.indiegogo.com
174. www.kickstarter.com
175. Ying Lowrey , *Startup Business Characteristics and Dynamics: A Data Analysis of the Kauffman Firm Survey*, SBA : Office of Advocacy, 2009.
176. Zhang, Bryan Zheng, et al. "Breaking New Ground: The Americas Alternative Finance Benchmarking Report." (2016).
177. Ziyad Abu Habla, *Equity Crowdfunding, centre for financial regulate On andin innovation, literature review*.



الملاحق

الملحق رقم 01: قائمة مساحات العمل المشتركة الناشطة بالجزائر نهاية 2021

الرمز	المركز	سنة التأسيس	الولاية	الموقع الإلكتروني
م 1	sylabs	2015	العاصمة	http://sylabs-dz.com/
م 2	The adress	2016	العاصمة	https://coworking.theaddress-dz.com/
م 3	Orbite coworking	2019	العاصمة	https://www.facebook.com/Orbitcoworking/
م 4	Regus	2016	العاصمة سطيف وهران	https://www.regus.com/
م 5	La bulle space	2019	العاصمة	https://www.facebook.com/LaBulleSpace/
م 6	Vip classroom	2019	العاصمة	/ https://www.facebook.com/vipclassroomcentre
م 7	The Anex dz	2019	العاصمة	https://www.facebook.com/TheAnexDz/
م 8	Sanad center	2020	العاصمة	https://www.facebook.com/sanadcenter.dz/
م 9	Bab 08	2019	العاصمة	/ https://www.facebook.com/BoiteaBosser08
م 10	Le 95 workspace	2020	العاصمة	/
م 11	Unlimited skills algeria	2019	العاصمة	/ https://www.facebook.com/Unlimitedskillsdz
م 12	knowlab	2020	المدية	/ https://www.facebook.com/knowLab26
م 13	Innovaco space	/	سطيف	http://innovaco.space/
م 14	comet coworking	2021	العاصمة	https://www.comet-meetings.com/
م 15	ENTROGX	2121	ورقلة	/
م 16	Espace djezzy	/	سطيف	/
م 17	Work space	/	باتنة	/
م 18	Grin minds	/	قسنطينة	https://www.facebook.com/grinmindscoworking /
م 19	CosyCoffice	/	قسنطينة	https://www.coworking.coffee/places/cosy-coffice?hl=fr
م 20	scaly	لم تنطلق بعد	سطيف	/
م 21	HARDWORKDZ	2021	بسكرة	https://www.facebook.com/hardworkdz/
م 22	Coworkart	2020	تيزي وزو	www.coworkert.net
م 23	Firststep coworking space	2020	البلدية	/ https://www.facebook.com/FirStepcoworking
م 24	Crearena	/	البلدية	https://www.facebook.com/Crearenahub/
م 25	Comet coworking	/	العاصمة	http://www.workincomet.com
م 26	Algeria venture	2020	العاصمة	http://algeriaventure.net
م 27	Connexion lead	بداية	العاصمة	/

الملاحق

		انطلاق		
https://www.facebook.com/niwa.space/	وهران	/	Niwa coworking space	م 28
https://www.123learning.org/	وهران	/	Smart villa-coworking space	م 29
/	وهران	/	Weldiz Coworking	م 30
http://innovationcoworking-space.business.site/	وهران	/	innovation	م 31
http://www.capcowork.com/	العاصمة	/	capcowork	م 32
/	العاصمة	/	Elmooltaka	م 33
www.elmarsem.com	العاصمة	2020	El marsem space	م 34
https://g.co/kgs/KG8jOz	العاصمة	/	Maktabi coworking space	م 35
https://www.facebook.com/perfect-space-Coworking-109529250526426/	العاصمة	/	Perfect space coworking	م 36
http://www.aljabarti-dz.com/	العاصمة	/	Coworking el djabarti	م 37
https://imkan.space	العاصمة	/	Imkan space	م 38
/	سيدي بلعباس	/	Innospace	م 39
https://www.facebook.com/SX.coworking/	العاصمة	/	Space X	م 40

المصدر: من إعداد الطالبة

الملاحق

الملحق رقم 02 : قائمة حاضنات الأعمال في الجزائر

الرمز	إسم الحاضنة	النوع	سنة التأسيس	المقر	الموقع الإلكتروني
	حاضنة سيدي عبد الله	عمومية	2010	العاصمة	/
	حاضنة ورقلة		2012	ورقلة	/
	حاضنة تكنولوجية بوهران (INTTIC)	جامعية	2013	وهران	/
	حاضنة باتنة	عمومية	2013	باتنة	/
	حاضنة سيدي بلعباس	عمومية	2019	سيدي بلعباس	/
	حاضنة برج بوعرييج	عمومية	2019	برج بوعرييج	/
	حاضنة البلدية	جامعية	2020	البلدية	/
https://www.facebook.com/tstartEN/	Start by Ooredoo	خاصة	2013	العاصمة	
	عناية وهران قسنطينة				
www.africabyincubme.com	Africa By IncubMe	خاصة	2018	العاصمة	
http://www.souf-academy.com/	Souf Academy	خاصة	2021	الوادي	
http://Leancubator.co/	LEANCUBATOR مسرعة	خاصة	2021	العاصمة	
www.incubme.com	IncubMe	خاصة	2018	العاصمة	
https://web.facebook.com/tch.incubator	TCH.INCUBATOR	إفتراضية	2020	/	
https://itprenariatdz.wordpress.com/	It Pronariat	افتراضية	2020	العاصمة	
http://www.innoest-dz.com	Innoest company	خاصة	2020	تنبسة	
https://www.theannexdz.com	Womwork by the annex dz	خاصة	2020	العاصمة	
http://www.caocowork.com/	CapCowork	خاصة	2020	العاصمة	
https://www.facebook.com/BlueGreenBusiness	blueGreen Business	خاصة	2016	تيزازة	
https://mbisetif.dz/eschool/login	MBI Algeria Campus	حاضنة معهد	2003	سطيف	
https://ide-net.com/	Westinnov	خاصة	2021	وهران	
https://fykkra.blogspot.com/	Fikra- tech	جامعية	2017	العاصمة	
https://www.enp.edu.dz/fr/incubateur/	ENP Hncubator by djezzy	خاصة	2020	العاصمة	
https://www.technobridge.in/	Technobridge	عامة	2021	العاصمة	

الملاحق

http://djazairup.org/	ورقلة	2020	خاصة	djazairup
http://naqltech.com/	العاصمة	2020	خاصة	نقل - تاك Naqltech
	المدينة	2020	خاصة	
https://brenco-algerie.com/	العاصمة	2020	خاصة	Brenco
	بشار			
https://www.facebook.com/tstartEN/	العاصمة	2019	خاصة	Tstart
http://bcos-dz.com/bcos/	العاصمة	2016	خاصة	BCOS (مسرع)
http://www.habainstitute.com/en	العاصمة		خاصة	HABA Institute
https://www.facebook.com/AlgerianCenterForSocialEntrepreneurship/	العاصمة	2016	خاصة	ACSE

المصدر: من إعداد الطالبة

الملاحق

الملحق رقم 03: عرض تفصيلي لمؤشر الجاهزية الشبكية للجزائر سنة 2020

الترتيب (134)	القيمة	الركائز / الركائز الفرعية
108	25.66	ركيزة التكنولوجيا
93	43.71	الوصول
110	35.94	• أسعار الهواتف النقالة
98	32.17	• أسعار الأجهزة
54	74.31	• الوصول إلى الانترنت
117	30.54	• تغطية شبكة الهاتف النقال
85	28.20	• اشتراكات النطاق العريض الثابت
105	61.03	• عرض النطاق الترددي الدولي للانترنت
غ/م	غ/م	• الوصول إلى الانترنت في المدارس
111	12.79	المحتوى
113	0.33	•
95	25.52	• تعديلات ويكيبيديا
.	.	• تسجيلات عبر الانترنت
123	25.02	• تطوير تطبيقات الهواتف النقالة
96	20.48	التكنولوجيا المستقبلية
65	47.15	• اعتماد التقنيات الناشئة
85	33.92	• الاستثمار في التقنيات الناشئة
78	0.24	• طلبات براءات الاختراع الخاصة بمعاهدة التعاون بشأن البراءات الخاصة بتكنولوجيا المعلومات والاتصالات
122	0.63	• الإنفاق على برامج الكمبيوتر
غ/م	غ/م	• كثافة الروبوت
86	38.85	ركيزة المجتمع
84	50.88	الأفراد
80	58.68	• مستخدمي الإنترنت
34	37.67	• اشتراكات النطاق العريض المتنقل النشطة
74	50.52	• استخدام الشبكات الاجتماعية الافتراضية
57	37.22	• الالتحاق بالتعليم العالي
77	76.09	• معدل معرفة القراءة والكتابة للبالغين
79	45.09	• مهارات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات
117	25.65	الأعمال
غ/م	غ/م	• الشركات التي لديها موقع على شبكة الإنترنت
124	32.48	• سهولة ممارسة الأعمال
86	23.59	• المهنيين
89	19.85	• الفنيين والمهنيين المساعدين
86	51.40	• استخدام الأعمال للأدوات الرقمية
77	0.92	• نفقات البحث والتطوير من قبل الشركات
76	40.01	الحكومة
127	25.46	• الخدمات الحكومية عبر الإنترنت
غ/م	غ/م	• نشر واستخدام البيانات المفتوحة لا ينطبق
41	48.79	• الترويج الحكومي للاستثمار في التكنولوجيا الناشئة
37	45.78	• إنفاق الحكومات والتعليم العالي على البحث والتطوير
120	35.24	ركيزة البيئة التنظيمية

الملاحق

122	16.63	الثقة
111	31.27	<ul style="list-style-type: none"> • خوادم الانترنت الأمانة • الأمن السبراني • الوصول عبلا الانترنت إلى الحساب المالي • التسوق عبلا الانترنت
107	27.52	
119	4.16	
104	3.56	
120	41.36	القوانين
129	23.58	<ul style="list-style-type: none"> • الجودة التنظيمية • البيئة التنظيمية لتكنولوجيا المعلومات والاتصال • قدرة الإطار القانوني على التكيف مع التقنيات الناشئة • تشريعات التجارة الالكترونية • حماية الخصوصية بموجب محتوى القانون
120	58.50	
53	46.28	
115	50.00	
70	23.44	
103	47.73	المضمون
132	12.35	<ul style="list-style-type: none"> • المشاركة • الفجوة الاجتماعية والاقتصادية في استخدام المدفوعات الرقمية • توافر المحتوى المحلي على الإنترنت • الفجوة بين الجنسين في استخدام الإنترنت • الفجوة الريفية في استخدام المدفوعات الرقمية
78	60.38	
93	47.78	
83	28.16	
03	89.99	
101	40.85	ركيزة التأثير
89	18.99	الإقتصاد
120	3.12	<ul style="list-style-type: none"> • صناعة متوسطة وعالية التقنية • صادرات عالية التقنية • طلبات براءات الاختراع الخاصة بمعاهدة التعاون بشأن البراءات • إنتاجية العمل لكل موظف • انتشار اقتصاد الوظائف المؤقتة
118	0.14	
81	0.04	
64	28.02	
32	62.63	
107	49.35	جودة الحياة
107	40.32	<ul style="list-style-type: none"> • سعادة • حرية اتخاذ خيارات الحياة • عدم المساواة في الدخل • متوسط العمر المتوقع عند الولادة
132	1.79	
12	91.24	
75	64.04	
98	54.21	المساهمة في أهداف التنمية المستدامة
30	18.97	<ul style="list-style-type: none"> • الصحة الجيدة والرفاهية • جودة التعليم • المساواة بين الجنسين • طاقة نظيفة وبأسعار معقولة
76	12.96	
121	39.70	
52	82.23	
107	35.15	المؤشر الكلي

Source : portulans institute, Network Readiness Index 2020 Algeria, p5, available on : <https://networkreadinessindex.org/countries/algeria/>, seen as 17/10/2021.

جامعة أبو بكر بلقايد - تلمسان
كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير
استمارة حول آليات تطوير قطاع المؤسسات الناشئة بالجزائر

السيدات والسادة المحترمين، تحية طيبة أما بعد
تضع الطالبة بين أيديكم استمارة استبيان تسعى من خلالها إلى جمع البيانات حول قطاع المؤسسات الناشئة وآليات تفعيله وتطويره بالجزائر، والتي تقوم بها الطالبة كجزء من مستلزمات نيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية. لذا نرجو منك إن كنت صاحب مؤسسة ناشئة، أو حامل لفكرة مشروع مبتكر وبصدد تطويره لمؤسسة ناشئة منحنا آرائكم حول الفقرات الموجودة بالاستبيان، والتي نأمل أن تكون إجابات دقيقة وموضوعية تعكس مدى حرصكم واهتمامكم بتطوير قطاع المؤسسات الناشئة بالبلاد، وقبل الإجابة نرجو من حضرتكم ملاحظة ما يلي:

- قراءة فقرات الاستبيان بدقة وتمعن؛
 - إجاباتكم ستستخدم لأغراض البحث العلمي فقط، و دقة الجابة ستعزز من قيمة النتائج المستهدفة، لذا لا يشترط منكم ذكر الاسم؛
 - يرجى أن تكون الإجابة على أساس الواقع المعاش وليس على أساس ما ترونه مناسباً وصحيحاً؛
- نعيد تذكيركم بأن إجاباتكم لن تستخدم سوى لأغراض البحث العلمي، شاكرين لكم مسبقاً حسن تعاونكم معنا.

1. الجنس

أنثى

ذكر

2. السن

من 30 إلى 39 سنة

من 20 إلى 29 سنة

أقل من 20 سنة

أكبر من 50 سنة

من 40 إلى 49 سنة

3. السن أثناء تأسيسك لمؤسستك

4. المستوى الدراسي

باستر

دكتوراه

ثانوي

ليسانس

5. التخصص

علوم إنسانية واجتماعية

تكنولوجيا

علوم اقتصادية وإدارية

علوم دقيقة

علوم الطبيعة

6. هل أنت بصدد تحضير شهادة أخرى؟

نعم

الملاحق

7. إن كنت بصدد تحضير شهادة أخرى، يرجى منك كتابة التخصص

8. ما هي وظيفتك الحالية إن كنت موظفاً، أو وظيفتك السابقة إن كنت رائد أعمال؟

9. هل لوظيفتك الحالية (السابقة) علاقة مباشرة بفكرة مؤسستك؟

نعم

10. هل ساعدتك وظيفتك الحالية (السابقة) على اكتساب مهارات فنية وإدارية ساعدتك في إنشاء مؤسستك؟

نعم

11. ماهي الفكرة القائمة عليها مؤسستك (مشروعك)؟

12. تاريخ إطلاق مؤسستك؟

13. ما هي الولاية التي تتموقع فيها مؤسستك؟

14. ماهي المرحلة الحالية لمؤسستك؟

مرحلة الفكرة

مرحلة إنشاء نموذج أولي بسيط "MVP"

مرحلة الإنطلاق في السوق

مرحلة الدخول إلى السوق والحصول على بعض العملاء

مرحلة متقدمة من السوق

15. ماهو الدافع من وراء إنشائك لمؤسستك؟ (إختر الأربعة الأكثر الأهمية)

بهدف تحقيق أرباح

امتلك إبتكار وأردت تجسيده في مؤسسة

إكتشفت فرصة (ثغرة في السوق الجزائري) وأردت اقتناصها

رأيت أنني أملك قدرة وكفاءة على إنشاء مؤسسة ناشئة

رأيت أنني أملك الشجاعة لتحمل المخاطر وتجربة أشياء جديدة

بهدف تحقيق إنجاز ونجاح ذاتي

بهدف توجيه التعلم

16. ما هو نوع مؤسستك حسب النشاط؟

التقنية (التصنيع)

تطبيقات إنترنت

الملاحق

17. أي من الكفاءات الرقمية التالية تتمتع بها؟

	التصفح والبحث وغريلة البيانات والمحتوى الرقمي	التحكم في المعلومات
	تقييم البيانات والمعلومات والمحتوى الرقمي	
	إدارة البيانات والمعلومات والمحتوى الرقمي	
	التفاعل من خلال التقنيات الرقمية	التواصل والتعاون
	المشاركة من خلال التقنيات الرقمية	
	الإخراط في المواطنة من خلال التقنيات الرقمية	
	التعاون من خلال التقنيات الرقمية	
	إدارة الهوية الرقمية	
	إنشاء المحتوى الرقمي	إنشاء المحتوى الرقمي
	تطوير المحتوى الرقمي	
	دمج وإعادة صياغة المحتوى الرقمي	
	حقوق الطبع والتراخيص	
	البرمجة	
	حماية الأجهزة	الحماية
	حماية البيانات الشخصية والخصوصية	
	حماية الصحة والرفاه	
	حماية البيئة	
	حل المشاكل البسيطة وبجاجة إلى تحديث مهاراتي الرقمية	حل المشاكل الرقمية
	يمكنني حل معظم المشاكل، و مع ذلك أنا بحاجة إلى تحديث مهاراتي الرقمية	
	أبدع باستخدام التقنيات الرقمية في حل جميع المشاكل تقريبا، وأعمل على تحديث مهاراتي بشكل متكرر	

18. ما هو نوع مؤسستك حسب الزبون المستهدف؟

B2G
متنوعة

B2B
B2C

19. في أي مجال تخصص مؤسستك؟

التعليم
الطاقات المتجددة
المالية
الرياضة
الفن والثقافة
أخرى

الصناعة
الزراعة
التجارة
السياحة
النقل
الصحة

10. ما هو نطاق سوقك المستهدف؟

عالمي

وطني

محلي

الملاحق

11. ما هو عدد شركائك؟

- لا يوجد
 شريك واحد
 أكثر من ثلاثة شركاء
 شريكان
 ثلاثة شركاء

12. إن كانت تمتلك مؤسستك عمالاً فما هو عددهم؟

13. هل تمتلك ملكية فكرية/ براءة اختراع؟

- نعم

14. أي من العلامات التالية حصلت عليها؟

- علامة مؤسسة ناشئة
 علامة مشروع مبتكر
 لا واحدة

15. أي من مصادر المعرفة التالية التي تعتمدها، أو سبق واعتمدها في تطوير فكرتك؟

- نسخ منتج آخر من طرف شركة أخرى وطنية دون اللجوء إلى تغييرات فيها
 تعديل منتج/ خدمة أخرى مقدمة من طرف شركة أخرى وطنية أو عالمية
 أفكار ومفاهيم ومعارف تم الحصول عليها من منظمات و هيكل دعم أخرى بشكل مباشر أو غير و سطاء
 التعاون مع مؤسسات وشركات أخرى ساهمت في منحك خبرات وأفكار مهمة
 تم ابتكار وتطوير الفكرة بشكل أساسي من قبل صاحبها، من الفكرة إلى التنفيذ

16. أي من هياكل الدعم التالية التي سبق وانتميت إليها؟

- حاضنة Incubator
 مساحة عمل مشتركة Co-Working Space
 مسابقة
 ولا واحدة

17. أي من مصادر التمويل التالية سبق لك وأن اعتمدها لتمويل "إنطلاق" مشروعك؟

- رأس مال خاص
 عائلة وأصدقاء
 حاضنة "Incubator"
 مسرعة "Accelerator"
 تمويل من شركة رأس مال مخاطر "Venture Capital"
 تمويل من ملائكة استثمار "ingel investors"
 مسابقة

18. أي من الخيارات التالية تفضل؟

- إمتلاكك لمؤسسة دون شريك
 أن يكون شريكك في المؤسسة أحد أفراد عائلتك أو أصدقائك
 أن تدخل في شراكة مع أحد المستثمرين أو الهيئات الداعمة للمؤسسات الناشئة بالبلد

الملاحق

19. هل تؤمن بأهمية العمل الجماعي وأحداث التواصل العفوية وغير الرسمية، كمصدر إلهام لتطوير فكرتك؟

نعم لا

20. هل قمت باستطلاعات لآراء العملاء (الزبائن) حول منتجك / خدمتك؟

نعم

21. هل استعملت وسائل التواصل الاجتماعي لتسويق منتجك أو بيعه أو اكتساب رؤية شاملة تخدم مؤسستك؟

نعم

22. ماذا تعرف عن تقنية التمويل التشاركي "Crowdfunding"؟

23. كيف كان موقف عائلتك وأصدقائك من فكرة مشروعك؟

الموافقة على المشروع، دعم معنوي لكن بدون دعم مادي

الموافقة على المشروع، بدعم معنوي و بدعم مادي

موقف محايد

عدم الموافقة

عدم الموافقة مع توهيمك بأن الفكرة غير مجدية و محاولة ردعك عنها

24. هل سبق وتعرضت مؤسستك أو فكرتك إلى التتمر من طرف أشخاص أو مؤسسات أثناء عرضها للمستثمرين، أو في المعارض، أو في وسائل التواصل الاجتماعي؟

نعم

25. أي من العراقيل التالية اعترضتك أثناء إنشائك لمؤسستك؟

	نقص مصادر التمويل	العراقيل المتعلقة بالتمويل
	غياب الشركاء والمستثمرين	
	ضعف الدعم الحكومي	
	غياب شبكة المعارف والمشاريع التعاونية	العراقيل المتعلقة برأس المال
	غياب المعارض والفعاليات وبرامج التدريب	
	غياب روابط مع الأقران من نفس التخصص	الإجتماعي
	ضعف الخبرة الفنية والإدارية والقانونية	العراقيل المتعلقة بالمهارات الإدارية
	غياب إستراتيجية عمل فعالة	
	عدم القدرة على بناء نموذج العمل	

الملاحق

	ضعف الثقة بالنفس	العراقيل المتعلقة بالمهارات الشخصية
	ضعف في الروح الريادية ومهارات تحفيز الذات	
	ضعف الخبرة التقنية	
	نقص اليد العاملة المؤهلة	نقص اليد العاملة
	نقص اليد العاملة المتخصصة	
	غلاء العقار والبنى التحتية	ضعف البنية التحتية والوسائل اللوجيستية
	نقص في الوسائل اللوجيستية	
	المشاكل المرتبطة بالـ"ICT"	
	ضعف البحث والتطوير	
	غياب العمل الجماعي وأحداث التواصل والإلهام	غياب العمل الجماعي
	نقص مصادر الإلهام والتحفيز	
	ضعف الفريق	
	اللوائح والقوانين وسياسة حقوق الملكية	عراقيل متعلقة بالسوق والنظام الايكولوجي
	الإشهار والتسويق	
	ضعف التجارة الالكترونية بالبلد	
	ضعف الاستقرار السوقي والسياسي	
	الثقافة والعقلية الجزائرية وضعف استجابة العملاء للابتكار	
	البيروقراطية وعدم القدرة على الوصول إلى الأسواق الدولية	
	غياب الترابط والتكامل بين مختلف الهيئات العمومية	

26. حدد أي التفاعلات التالية تربطك مع مؤسسات التعليم العالي؟

	المؤسسة مملوكة كلياً أو جزئياً للجامعة	روابط الملكية
	المؤسسة مملوكة لأفراد يعملون في الجامعة	
	نشأت المؤسسة داخل الجامعة وهي حالياً مستقلة عنها	مصادر المعرفة
	مشاركة المؤسسة في المؤتمرات والشبكات المنظمة من طرف الجامعة	
	استخدام المؤسسة لمستودعات معلومات ناتجة عن الجامعة	
	تحصل المؤسسة على معرفة مستمرة من الجامعة أو من براءات اختراع مملوكة لها	المعاملات
	تقوم المؤسسة بتكليف خدمات بحث وتطوير للجامعة	
	تقوم المؤسسة بتكليف خدمات فنية أو فكرية للجامعة	
	تضمن المؤسسة التدريب والتعليم المتخصص من الجامعة	
	تقتني المؤسسة سلعاً معينة، تنتج عن طريق الجامعة أو بالشراكة معها	

الملاحق

	استخدام المؤسسة للبنية التحتية للجامعة كالمختبرات	
	تحصلت على ملكية فكرية من الجامعة أو خصصت ملكية فكرية للجامعة	
التعاون	دخلت المؤسسة في اتفاقيات تعاونية بحثية مع الجامعة	
	قامت المؤسسة بتمويل بحوث أو منحت معدات للجامعة	
	استخدمت المؤسسة مرافق ومعدات الجامعة	
تفاعلات قائمة على الأشخاص	بعض موظفي المؤسسة يشغل منصباً في الجامعة	
	تستضيف المؤسسة طلاب أو موظفي الجامعة لتدريبهم	
	تمت استضافة موظفي مؤسستك أنت، من قبل الجامعة لتدريبهم	
	أجرت مؤسستك مسابقات أفكار للطلاب في مؤسسات التعليم العالي	

27. إن لم يسبق لك وانتميت إلى إحدى آليات الدعم التالية (حاضنة، مسرعة، مساحة عمل مشتركة، شركة رأس مال مخاطر، ملائكة إستثمار، مسابقة أو تحدي)، أو تحصلت على تمويل منها، فيرجى منك تحديد سبب عدم اللجوء.

- البعد الجغرافي للهيكل عن مقر إقامتي
- لا أرى نفسي بحاجة للخدمات التي تقدمها الهياكل
- لا أرى في الخدمات التي تقدمها الهياكل فائدة تعود بالنفع على مؤسستي

28. إن سبق وانتميت إلى إحدى آليات الدعم التالية (حاضنة، مسرعة، مساحة عمل مشتركة، شركة رأس مال مخاطر، ملائكة إستثمار، مسابقة أو تحدي)، أو تحصلت على تمويل منها، فيرجى وضع علامة (X) أمام الإجابة المناسبة.

- الحصول على التمويل اللازم لتطوير المشروع
- الحصول على المعارف والمهارات اللازمة لتطوير المشروع
- الحصول على مزايا أخرى

29. هل وجدت صعوبة في التعلم في هذه الآلية بسبب اللغات الأجنبية المستعملة بكثرة من طرف المدربين والزملاء؟

نعم

30. إن سبق وانتميت إلى إحدى آليات الدعم التالية (حاضنة، مسرعة، مساحة عمل مشتركة، شركة رأس مال مخاطر، ملائكة إستثمار، مسابقة أو تحدي)، أو تحصلت على تمويل منها، فيرجى وضع علامة (X) أمام الإجابة المناسبة

العبارة	موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة
---------	------------	-------	-------	-----------	----------------

الملاحق

					تحصيل رأس المال المالي
					<ul style="list-style-type: none"> • الحصول على التمويل • الحصول على إعفاءات جبائية وشبه جبائية • الاستشارات المالية والمساعدة في جدولة الديون • العثور على شركاء ومستثمرين
					بناء رأس المال الإجتماعي
					<ul style="list-style-type: none"> • تكوين شبكة بين أعضاء المؤسسة • بناء شبكة من المعارف والعلاقات خارج المؤسسة • الوصول إلى المسابقات والمعارض والفعاليات والأحداث واللقاءات وبرامج التدريب • الوصول إلى الأقران (المؤسسات الناشئة من نفس التخصص) • المشاريع التعاونية
					بناء المهارات الإدارية
					<ul style="list-style-type: none"> • التدريب والتكوين في مجال التسيير • تكوين طريقة ممنهجة في مجال سيرورة المشاريع • الحصول على استشارات متخصصة تتطابق ونوع مؤسستي • المساعدة في بناء استراتيجية العمل • المساهمة في بناء نموذج العمل
					تطوير المهارات الشخصية
					<ul style="list-style-type: none"> • بناء الروح الريادية • تحفيز الذات • بناء الثقة بالنفس • تطوير الإبداع الداخلي • تطوير الخبرة التقنية
					العمل الجماعي
					<ul style="list-style-type: none"> • المساهمة في تكوين الفريق • المساهمة في تكوين وتطوير أفكار مبتكرة • المساهمة في تبادل الأفكار

الملاحق

					<ul style="list-style-type: none"> • تكوين فضاء تواصل • الحصول على مصادر إلهام
					تحصيل اليد العاملة
					<ul style="list-style-type: none"> • المساهمة في العثور على اليد العاملة المؤهلة • الحصول على اليد العاملة التي تتمتع بمهارات متخصصة متطابقة مع احتياجات المؤسسة
					الحصول على بنية تحتية ووسائل لوجيستية للمشروع
					<ul style="list-style-type: none"> • ربط المؤسسة بالموردين • الحصول على عقار أو مباني أو مكاتب أو غرف إجتماعات • الحصول على المعدات والأدوات العامة لبناء المؤسسة • الحصول على الأدوات المتخصصة والمطابقة لاحتياجات المؤسسة • الوصول إلى الـ "ICT" والتخفيف من مشاكلها • المساهمة في الوصول إلى مخابر البحث والتطوير
					تكوين معلومات عن السوق
					<ul style="list-style-type: none"> • المساعدة على فهم سياسات حقوق الملكية الفكرية بالبلد • المساعدة على تحصيل الملكية الفكرية للمؤسسة • الوصول إلى العملاء أو الحصول على المعلومات الخاصة بهم • المساهمة في الإشهار والتسويق للمنتج/ الخدمة المقدمة • المساهمة في استجابة السوق والعملاء للابتكار • الحد من آثار التقلبات السوقية والسياسية • الحد من مشاكل البيروقراطية • المساعدة في الوصول إلى الأسواق الدولية

الملاحق

الملحق رقم 05 : نتائج التحليل الإحصائي لإجابات عينة الدراسة
الجدول رقم 01: المتوسطات الحسابية لإجابات عينة الدراسة

	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
VAR00001	50	1,00	5,00	2,6400	1,19112
VAR00002	50	1,00	5,00	2,4600	,95212
VAR00003	50	1,00	4,00	1,7800	,88733
VAR00004	50	1,00	5,00	2,5800	1,21370
VAR00005	50	1,00	5,00	3,2600	1,06541
VAR00006	50	1,00	5,00	3,4400	1,05289
VAR00007	50	1,00	5,00	3,0000	1,30931
VAR00008	50	1,00	5,00	2,9400	1,28428
VAR00009	50	1,00	4,00	2,4200	1,17959
VAR00010	50	1,00	5,00	2,5200	1,14713
VAR00011	50	1,00	5,00	2,1800	1,25666
VAR00012	50	1,00	4,00	1,8800	1,13641
VAR00013	50	1,00	4,00	2,6000	1,24540
VAR00014	50	1,00	5,00	3,9000	,73540
VAR00015	50	1,00	5,00	3,5200	,97395
VAR00016	50	1,00	4,00	3,3800	,96658
VAR00017	50	1,00	4,00	3,0600	1,11410
VAR00018	50	1,00	5,00	2,8200	1,30447
VAR00019	50	1,00	4,00	1,5000	,90914
VAR00020	50	1,00	5,00	3,2600	1,24228
VAR00021	50	1,00	5,00	3,2600	,92162
VAR00022	50	1,00	5,00	2,9000	1,21638
VAR00023	50	1,00	5,00	3,3200	1,25259
VAR00024	50	1,00	4,00	1,5800	,81039
VAR00025	50	1,00	4,00	2,1800	1,11922
VAR00026	50	1,00	4,00	1,9400	1,13227
VAR00027	50	1,00	5,00	2,7200	1,35586
VAR00028	50	1,00	5,00	2,0600	1,21907
VAR00029	50	1,00	4,00	1,8200	1,08214
VAR00030	50	1,00	4,00	2,1000	1,16496
VAR00031	50	1,00	5,00	3,2800	1,17872
VAR00032	50	1,00	5,00	1,8400	1,16689
VAR00033	50	1,00	4,00	1,9400	1,11410
VAR00034	50	1,00	4,00	2,0000	,90351
VAR00035	50	1,00	4,00	2,0600	1,01840
VAR00036	50	1,00	4,00	1,8000	1,01015
VAR00037	50	1,00	4,00	2,9400	1,21907
VAR00038	50	1,00	4,00	1,8200	1,02400

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

الملاحق

الجدول رقم 02: المتوسط الحسابي الكلي

	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
meanofmeans	50	1,89	3,41	2,5447	,34970
N valide (liste)	50				

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

الجدول رقم 03: المتوسطات الحسابية الخاصة بكل محور

	Moyenne	Ecart type	N
رأس المال المالي	2,3650	,65506	50
رأس المال الاجتماعي	3,0120	,59852	50
المهارات الإدارية	2,6160	,79163	50
المهارات الشخصية	2,8560	,67011	50
العمل الجماعي	3,1400	,87311	50
اليد العاملة	2,4500	,82220	50
البنية التحتية	2,1367	,75269	50
معلومات عن السوق والنظام الايكولوجي	2,2100	,47072	50

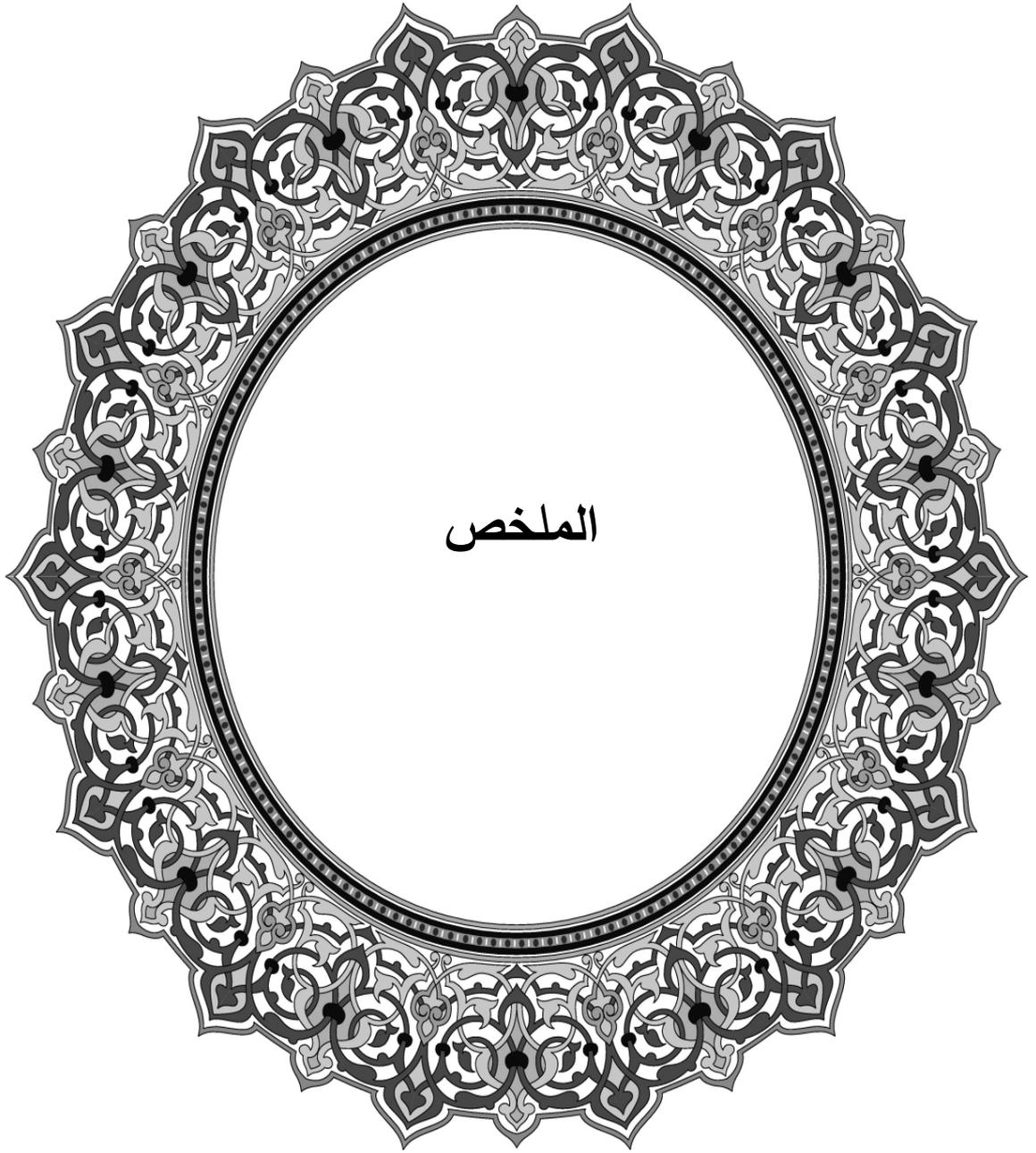
المصدر: مخرجات برنامج SPSS

الملاحق

الجدول رقم 04: معاملات الارتباط

		ر.م.مالي	ر.م.اجتماعي	م. إدارية	م شخصية	عمل جماعي	يد عاملة	بنية تحتية	السوق
رأس المال المالي	Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N	1 50							
رأس المال الاجتماعي	Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N	,314 ,026 50	1 50						
المهارات الإدارية	Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N	,520 ,000 50	,112 ,440 50	1 50					
المهارات الشخصية	Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N	,152 ,291 50	,243 ,090 50	,141 ,327 50	1 50				
العمل الجماعي	Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N	,257 ,072 50	,156 ,281 50	,377 ,007 50	,437 ,001 50	1 50			
اليد العاملة	Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N	,072 ,617 50	-,131 ,363 50	,130 ,369 50	-,169 ,241 50	-,094 ,515 50	1 50		
البنية التحتية	Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N	,431 ,002 50	-,199 ,167 50	,322 ,023 50	-,072 ,619 50	,127 ,378 50	,096 ,505 50	1 50	
معلومات عن السوق	Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N	,230 ,108 50	-,205 ,154 50	-,041 ,779 50	,027 ,854 50	,227 ,113 50	-,157 ,277 50	,277 ,113 50	1 50

المصدر: مخرجات برنامج spss



الملخص

المخلص:

تعمل هذه الدراسة على إبراز واقع قطاع المؤسسات الناشئة بالجزائر، من خلال الوقوف على خصائصه، تسليط الضوء على العراقيل والتحديات التي تواجهه وتعميق تطوره، اكتشاف مدى توفر البلاد على مختلف الآليات الضرورية للتخفيف من تلك التحديات وقياس فعاليتها في ذلك بما يضمن التوجه الابتكاري المستدام، وأخيراً، التطلع لمدى جاهزية النظام الأيكولوجي للابتكار بمختلف جزئياته لتبني هذا القطاع. إتمدت الدراسة على مختلف التطورات الحاصلة في البيئة التشريعية والتنظيمية والتقارير الوطنية والدولية الصادرة التي تصب في كنف الاشكالية المطروحة من جهة، وعلى دراسة لعينة شملت 120 مؤسسة ناشئة بالجزائر، ومقابلات أجريت مع مسيري عدد من الهياكل الداعمة لها من جهة أخرى. تم تحليل النتائج باعتماد طرق إحصائية و بالاستناد على نتائج تقارير و دراسات سابقة، وخلصت الدراسة إلى نتائج عدة، من ضمنها عدم جاهزية البلاد لتبني قطاع المؤسسات الناشئة لعدة أسباب أهمها عدم تناسب الآليات الموجودة حالياً مع خصائص مؤسسات هذا القطاع، وضعف كفاءتها في الحد من العراقيل التي تواجهها، إضافةً إلى افتقار النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة بالبلاد على المتطلبات الضرورية لذلك.

الكلمات المفتاحية: مؤسسات ناشئة، إبتكار، هياكل دعم، مصادر تمويل، نظام أيكولوجي، جزائر.

Résumé :

Ce travail aspire à mettre en exergue la réalité des Startups en Algérie, en identifiant ses caractéristiques, en mettant en lumière les obstacles et défis auxquels il est confronté et freinant ainsi son développement, en exposant les différents mécanismes nécessaires pour atténuer ces défis, et en mesurer l'efficacité, et enfin, le degré de préparation de l'écosystème avec ses différentes composantes dans l'encadrement des startups. L'étude s'est appuyée sur divers rapports nationaux et internationaux en rapport avec la problématique posée, sur l'étude statistique et analytique d'un échantillon qui comprenait 120 startups en Algérie, et aussi, sur plusieurs entretiens menés avec des responsables de différentes structures concernées par les startups. Pour les résultats, l'étude a conclu entre autres, le manque de préparation du pays à quant à un encadrement efficace des startups et ce pour plusieurs raisons, dont la plus importante est le manque d'adéquation des mécanismes existants avec les caractéristiques des institutions de ce secteur, et leur faible efficacité à réduire les obstacles rencontrés, en plus du manque des exigences nécessaires à un écosystème des startups efficaces.

Mots-clés: Startups; Innovation; Structures de soutien; Sources de financement; Algérie.

Abstract:

This work aims to highlight the reality of the Start-ups in Algeria, by identifying its characteristics, highlighting obstacles and challenges facing it and slowing its development, exploring the availability's range that the country have on the different mechanisms necessary to mitigate these challenges, and to measure it's efficiency that would guarantee a sustainable innovation orientation, and finally, looking forward the degree of readiness of the ecosystem of innovation with all of it's particles to adopt this section. The study has built on the various developpements occurring in the legislative and regulatory environments and the issued national and international reports that poses the problem at hand, and on a sample study that included 120 start-ups in Algeria, and interviews were conducted with managers of a number of their supporting structures on the other hand. The results were analyzed by adopting statistical methods and based on the results of previous reports and studies, and the study concluded several results, including the country's lack of readiness to adopt the emerging enterprise sector for several reasons, the most important of which is the inconsistency of the existing mechanisms with the characteristics of the institutions of this sector, and their weak efficiency in reducing obstacles faced, in addition to the lack of the necessary requirements for the ecosystem of the start-ups in the country.

Keywords: Startups ; Innovation; Support structures; Funding resources; Algeria.

