

الجمهورية الجزائرية الشعبية الديمقراطية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة أبو بكر بلقايد - تلمسان -

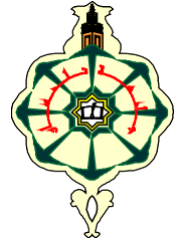
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير



Laboratoire de Recherche en Management

LARMHO

des Hommes et des Organisation



أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه

شعبة: علوم التسيير

تخصص: مقاولاتية

عوامل البيئة المؤثرة على ريادة الأعمال في الجزائر دراسة حالة: المؤسسات الناشئة في الجزائر

تحت اشراف

مقدمة من طرف

د. مراد بودية محمد جميل

أعضاء لجنة المناقشة

فاطمي مولات

الصفة	الجامعة	الرتبة	أعضاء لجنة المناقشة
رئيسة اللجنة	جامعة تلمسان	أستاذة في التعليم العالي	ثابت أول وسيلة
المؤطر	جامعة تلمسان	أستاذ محاضر أ	مراد بودية محمد جميل
ممتحنا	جامعة تلمسان	أستاذة في التعليم العالي	براشد بربار وفاء
ممتحنا	جامعة سعيدة	أستاذ في التعليم العالي	عمر بلخير جواد
ممتحنا	جامعة سيدي بلعباس	أستاذ في التعليم العالي	سحنون سمير
ممتحنا	جامعة سعيدة	أستاذ في التعليم العالي	أرزي فتحي

السنة الجامعية 2024/202

شكر وعرّفان

نشكر الله عز وجل لأنه بتوفيق منه تمكنا من الوصول الى هاته

المرحلة

أتقدم بالشكر والعرّفان الى الأستاذ الفاضل د. مراد بودية محمد جميل

أشكر الأستاذة البروفسور ثابت أول وسيلة على دعمها واهتمامها وهي

مثال يحتذى به في مجال البحث العلمي وإلى اللجنة الموقرة لقبولها

مناقشة عملنا هذا

الى كل من ساهم في تعليمي ولو بحرف من الألف الى الآن

أخص بالشكر كل من سهر وعمل على هذا التكوين الدكتورالي من

الأساتذة الكرام والإدارة

من جامعة تلمسان

دون أن أنسى فريق المؤسسة الناشئة الذين سمحو لي بالعمل معهم

وكانت تجربة رائعة، الى كل رواد الأعمال الذين قابلتهم وأثرو معلوماتي

وجميع الأطراف التي تواصلت معها من المؤسسات الناشئة، حاضنات،

واطارات في وزارة اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة

إهداء

الى روح أبي الذي لازالت دعواته وبركاته ننعم بها
الى أمي مصدر قوتنا حفظها الله وأدامها نورا في حياتنا
الى كل العائلة الكريمة من صغيرها الى كبيرها
الى رفقاء دربي عائلتي الثانية زملائي في العمل
الى كل من ساهم في انجاز البحث

الشكر

الاهداء

الفهرس

قائمة الجداول

قائمة الأشكال

الملخص

1.....المقدمة العامة

الفصل الأول: الاطار النظري

المبحث الأول: ريادة الأعمال والمؤسسات الناشئة

1 المطلب الأول: أهمية ريادة الأعمال

5..... 1.1 مفهوم ريادة الأعمال

6..... 1.2 أنواع ريادة الأعمال

6..... 1.3 أبعاد ريادة الأعمال

7..... 1.4 قيام ريادة الأعمال

7..... 1.4.1 الفكرة والفرصة

7..... 1.4.2 الابداع والابتكار

9..... 1.5 مخطط الأعمال ودوره في نجاح ريادة الأعمال

9..... 1.5.1 مفهوم مخطط الأعمال

10..... 1.5.2 أهمية مخطط الأعمال

10..... 1.5.3 مكونات مخطط الأعمال

11..... 1.6 أهمية المشروع لقيام ريادة الأعمال

11..... 1.6.1 تعريف المشروع

12..... 1.6.2 تعريف المشاريع المقاولانية

12... 1.6.3 أهمية المشاريع المقاولاتية.....
المطلب الثاني: المؤسسات الناشئة

14..... 1 المؤسسات الناشئة.....

14..... 1.1 مفهوم المؤسسات الناشئة

16..... 1.2 خصائص المؤسسات الناشئة

16..... 1.3 الفرق بين المؤسسة الناشئة والمؤسسة الحديثة

17..... 1.4 دورة حياة المؤسسات الناشئة

19..... 1.5 تركيبة البيئة المساعدة لنجاح المؤسسات الناشئة

المبحث الثاني: عوامل البيئة المحيطة بالمؤسسات الناشئة

19..... المطلب الأول: البيئة وعلاقتها بالمؤسسات.....

20..... 1 البيئة الخارجية.....

21..... 1.1 البيئة العامة.....

21..... 1.1.1 مكونات البيئة العامة

23..... 1.1.2 تحليل PESTEL

23..... 1.1.3 متغيرات البيئة العامة

24..... 1.1.4 كيفية تحليل PESTEL

27..... 1.1.5 كيفية استخدام نموذج PESTEL

27..... 1.2 البيئة الخاصة.....

27..... 1.2.1 البيئة المؤسساتية

39..... 1.2.2 بيئة النشاط.....

43..... 2 البيئة الداخلية.....

48..... 3 كيفية الجمع بين البيئة الخارجية والداخلية

50..... المطلب الثاني: تجارب بعض الدول والنماذج الناجحة.....

- 1 تجارب بعض الدول الناجحة في انتاج المؤسسات الناشئة.....50
- 2 نماذج البيئية المعتمدة في الولايات المتحدة الأمريكية.....51

الفصل الثاني:

- الدراسات السابقة.....59

الفصل الثالث: الجانب التطبيقي

- الدراسة التحليلية.....81

- 1 ريادة الأعمال في الجزائر.....81

- 1.1 المؤسسات الناشئة في الجزائر.....83

- 1.2 كيفية الحصول علامة المؤسسة الناشئة.....84

- 1.3 علامة المشروع المبتكر86

- 2 البيئة الجزائرية.....86

- 2.1 دراسة البيئة العامة في الجزائر... ..87

- 2.1.1 البيئة السياسية.....87

- 2.2.1 2 لبيئة التكنولوجية.....88

- 2.1.3 البيئة القانونية.....93

- 2.1.4 البيئة الاقتصادية... ..95

- 2.1.5 البيئة الاجتماعية.....96

- 2.1.6 البيئة الايكولوجية.....97

- 2.2 البيئة الخاصة.....101

- 2.2.1 البيئة المؤسساتية.....101

- 2.2.2 بيئة النشاط111

- 2.3 البيئة الداخلية.....113

- 2.3 البيئة الداخلية للمؤسسات الناشئة.....113

113	2.3.1 رائد الأعمال أو المقاول
113	2.3.2 الاستراتيجية.....
114	2.3.3 الهيكل التنظيمي.....
114	2.3.4 الفريق.....
115	2.3.5 الفكرة الخدمة أو المنتج
116	3 تحديد وضعية المؤسسات الناشئة الجزائرية باستعمال تحليل SWOT
117	الدراسة الإحصائية.....
163	الخاتمة العامة.....
167	المراجع.....

ملخص

أصبحت المؤسسات الناشئة من أهم الحلول التي تلجأ إليها الدول من أجل تنمية اقتصادها، وذلك لما حققته من نتائج إيجابية سواء على الصعيد الاقتصادي أو الاجتماعي مما يجعل الجميع يبحث عن الطرق والسبل التي تسمح بإنشائها، والعمل على خلق الظروف المساعدة لاستمراريتها، وتعتبر البيئة هي المسؤول الأول عن نجاحها أو فشلها وذلك بتداخل مجموعة من العوامل، والهدف من هاته الدراسة هو تحديد العوامل البيئية التي تؤثر على ريادة الأعمال و بالتحديد تلك المتعلقة بالمؤسسات الناشئة، خاصة أن الجزائر عاشت تجارب في دعم وتحفيز حاملي الأفكار والمشاريع و التي لم تبلغ الأهداف المنشودة ان لم نقل عنها أنها كانت تجارب فاشلة، وهذا النوع من التجارب عايشته بيئات من قبل وأصبحت الآن من البلدان الرائدة في انتاج المؤسسات الناشئة، لذلك وسعيا منا لتسليط الضوء على العوامل البيئية التي قد تكون إيجابية ويتم اعتبارها فرص متاحة لحاملي المشاريع أو سلبية والتي يعبر عنها بالتهديدات يجب تجنبها أو التعامل معها، والتي تختلف أيضا حسب درجة تأثيرها ولتحديد هاته العوامل ودرجة تأثيرها اعتمدنا عدة طرق لتحديدها، أين قمنا باستهداف المؤسسات الناشئة كنواة الدراسة ومجموعة من الأطراف الفاعلة في الميدان أهمهم الحاضنات، الهيئات الغير حكومية وصانعي السياسات للوصول الى نتائج تعكس واقع البيئة الجزائرية.

الكلمات المفتاحية: ريادة الأعمال، المؤسسات الناشئة، عوامل البيئة المقاولاتية، حاملي المشاريع، حاضنات الاعمال.

Abstract

Start-ups have become one of the most important solutions for countries seeking to develop their economies, thanks to their positive socio-economic impacts, which urges countries to regularly modernize their strategic plans to create a conducive business environment. This study aims to identify the environmental factors favourable to entrepreneurship, especially those related to start-ups. It's important to denote that Algeria has had experiences in supporting and encouraging project owners holding an idea that did not achieve the desired objectives or even failed. However, some countries have also had such experiences. They later became a leader in start-up creation and development, demonstrating that the business environment can play a key role in the success or failure of projects. To identify these environmental factors, each of which has varying impacts, we used various research tools. We targeted active start-ups and other key players in the field, notably incubators, non-governmental institutions and decision-makers to provide concrete results on the Algerian business environment.

Keywords: Entrepreneurship, Start-ups, Entrepreneurial Ecosystem Factors, Project's holder Business Incubators,

Résumé

Les startups sont devenues l'une des solutions les plus importantes pour les pays cherchant à développer leurs économies, grâce aux résultats positifs obtenus à la fois sur le plan économique et social. Cela pousse les pays à rechercher des moyens et des conditions pour créer un environnement favorable.

Le but de cette étude est de d'identifier les facteurs environnementaux favorables à l'entrepreneuriat, en particulier ceux liés aux startups. Il est important de noter que l'Algérie a connu des expériences de soutien et d'encouragement des porteurs de projets et d'idées qui n'ont pas atteint les objectifs escomptés, voir ont été des échecs. Cependant, certains pays ont connu les mêmes expériences d'échecs mais sont devenus ensuite des leaders dans les startups. Cela démontre que l'environnement peut jouer un rôle clé dans le succès ou l'échec des projets.

Pour connaître ces facteurs environnementaux qui peuvent être favorables, chacune ayant un impact variable, nous avons utilisé différents outils de recherche. Nous avons ciblé les startups actives, ainsi que d'autres acteurs clés dans le domaine, notamment les incubateurs, les institutions non gouvernementales et les décideurs, afin de nous permettre d'avoir des résultats concrets sur l'environnement algérien.

Mots clés : Entrepreneuriat, startups, facteurs de l'écosystème entrepreneurial, Porteurs de projet, Incubateurs

قائمة الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
ص17	الفرق بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الكلاسيكية	الجدول رقم (01)
ص31	الفرق بين أنواع الحاضنات	الجدول رقم (02)
ص37	الفرق بين الحاضنات المسرعات والمساحات المشتركة	الجدول رقم (03)
ص48	طريقة عمل تحليل VRIO	الجدول رقم (04)
ص49	تحديد وضعية المؤسسات الناشئة باستعمال تحليل SWOT	الجدول رقم (05)
ص53	مكونات البيئة المساعدة لقيام ريادة الأعمال حسب ISENBERG	الجدول رقم (06)
ص76	الدراسات السابقة	الجدول رقم (07)
ص91	طلب براءات الاختراع من سنة 2015 الى سنة 2021	الجدول رقم (08)
ص103	التحفيزات الضريبية المتحصل عليها عند الاستفادة من دعم هيئات الدعم	الجدول رقم (09)
ص106	كيفية مساهمة هيئات الدعم للمشاريع	الجدول رقم (10)
ص107	حاضنات الأعمال في الجزائر	الجدول رقم (11)
ص115	تحليل VRIO لفكرة مستنسخة	الجدول رقم (12)
ص115	تحليل VRIO لفكرة جديدة	الجدول رقم (13)
ص116	تحليل SWOT للمؤسسات الناشئة في الجزائر	الجدول رقم (14)
ص120	يوضح توزيع أفراد العينة	الجدول رقم (15)
ص122	يوضح توزيع العينة حسب القطاعات التي تنشط فيها	الجدول رقم (16)
ص123	توزيع العينة حسب القطاعات والموقع الجغرافي	الجدول رقم (17)
ص124	يوضح توزيع أفراد العينة حسب الجنس والسن	الجدول رقم (18)
ص126	يوضح توزيع أفراد العينة حسب: المستوى الدراسي-التخصص- الخبرة-البيئة العائلية	الجدول رقم (19)
ص127	يوضح توزيع العينة حسب وجود الاستراتيجية	الجدول رقم (20)
ص128	يوضح توزيع العينة حسب نوع الاستراتيجية	الجدول رقم (21)
ص128	يوضح توزيع العينة حسب وجود رؤية	الجدول رقم (22)
ص129	يوضح تأثير عوامل البيئة على المؤسسات الناشئة	الجدول رقم (23)
ص131	يوضح علاقة الحاضنات مع المؤسسات الناشئة	الجدول رقم (24)
ص132	يوضح توزيع العينة حسب طبيعة الفكرة	الجدول رقم (25)

132ص	يوضح توزيع العينة حسب امتلاك براءة الاختراع	الجدول رقم (26)
134ص	يوضح علاقة الإدارات المحلية والمؤسسات الناشئة	الجدول رقم (27)
135ص	علاقة المؤسسات الناشئة مع هيئات الدعم	الجدول رقم (28)
136ص	يوضح علاقة نشاط المؤسسة مع مدة الإنشاء	الجدول رقم (29)
139ص	يوضح نتائج ألفا كرونباخ لاستبيان الدراسة	الجدول رقم (30)
141ص	يوضح العلاقة بين المتغيرات ودرجة الارتباط	الجدول رقم (31)
142ص	يوضح مقياس التمييز	الجدول رقم (32)
143ص	يوضح ترتيب المتغيرات حسب درجة التأثير	الجدول رقم (33)
144ص	يوضح طريقة الترتيب النتائج حسب cohen1988	الجدول رقم (34)
144ص	يوضح ترتيب المتغيرات	الجدول رقم (35)
145ص	يوضح نتائج اختبار ألفا كرونباخ الخاص بعينة الجزائر العاصمة	الجدول رقم (36)
145ص	يوضح العلاقة بين المتغيرات ودرجة الارتباط الخاص بعينة الجزائر العاصمة	الجدول رقم (37)
146ص	يوضح مقياس التمييز الخاص بعينة الجزائر العاصمة	الجدول رقم (38)
147ص	يوضح تصنيف المتغيرات بالنسبة للجزائر العاصمة	الجدول رقم (39)
149ص	يوضح الحاضنات الجزائرية	الجدول رقم (40)
151ص	يوضح عدد الاستبيانات بالنسبة للحاضنات	الجدول رقم (41)
151ص	يوضح الفريق القائم على التدريب التكويني والمرافقة	الجدول رقم (42)

قائمة الأشكال

الصفحة	عنوان الأشكال	رقم الأشكال
ص03	نموذج الدراسة	الشكل رقم (01)
ص09	المفاهيم الابتكارية وتفاعل أصحاب المصالح في مجال الابتكار	الشكل رقم (02)
ص18	دورة حياة المؤسسات الناشئة حسب Benjamin Grange	الشكل رقم (03)
ص21	مكونات البيئة	الشكل رقم (04)
ص22	مكونات البيئة العامة	الشكل رقم (05)
ص23	نموذج عوامل البيئة العامة PESTEL	الشكل رقم (06)
ص40	مكونات البيئة المصغرة	الشكل رقم (07)
ص41	مدخلات ومخرجات المؤسسة	الشكل رقم (08)
ص42	المنافسة والعلاقة مع السوق	الشكل رقم (09)
ص42	المؤسسات الناشئة وأصحاب المصالح	الشكل رقم (10)
ص52	ميادين البيئة المقاولاتية حسب ISENBERG	الشكل رقم (11)
ص55	نموذج KOLTAI	الشكل رقم (12)
ص57	مكونات البيئة المحيطة للمؤسسات الناشئة	الشكل رقم (13)
ص92	رسم بياني لطلبات براءات الاختراع	الشكل رقم (14)
ص99	نموذج PESTEL لدراسة البيئة الجزائرية	الشكل رقم (15)
ص109	احتضان المشروع	الشكل رقم (16)
ص122	يوضح القطاعات التي تنشط فيها المؤسسات الناشئة	الشكل رقم (17)
ص125	يوضح توزيع العينة حسب الجنس	الشكل رقم (18)
ص125	يوضح توزيع العينة حسب الجنس والسن	الشكل رقم (19)
ص127	يوضح توزيع العينة حسب الخبرة	الشكل رقم (20)
ص132	يوضح طبيعة أفكار المؤسسات الناشئة	الشكل رقم (21)
ص133	يوضح عدد براءات الاختراع	الشكل رقم (22)
ص140	يوضح مقياس التمييز	الشكل رقم (23)
ص148	خريطة توضح تمركز المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال (العينة)	الشكل رقم (24)
ص150	يوضح التمركز الجغرافي للحاضنات	الشكل رقم (25)
ص151	يوضح نوع الحاضنات الجزائرية المستجوبة	الشكل رقم (26)

المقدمة العامة

المقدمة العامة

يعتبر مجال زيادة الاعمال من أهم ركائز النمو الاقتصادي لأي دولة ما خاصة في ظل الظروف الاقتصادية والاجتماعية التي يشهدها العالم بأسره وبالأخص في الجزائر، والتي تعتبر فتية في هذا المجال بالنظر الى إمكاناتها وقدراتها اين يعود تأخرها لخوض هذا المجال لأسباب سياسية وأمنية مرت بها البلاد، خاصة في مرحلة الثمانينات والتسعينات والتي عثرت قطاع الاستثمار والتطوير واللذان يعتبران من الركائز الأساسية لقيام الأعمال.

عملت الجزائر جاهدة لجلب الاستثمارات ولاسيما منها الأجنبية من أجل تعزيز وتطوير مجال الاعمال حيث استفادت من بعض الاتفاقيات والشراكات لشركات أجنبية من أجل فتح المجال أمام الشباب لغرض خوض مجال الأعمال والاستثمار خاصة تلك المتعلقة بالتعاقد بالامتياز لنقل الخبرة والتكنولوجيا والتي لم تكن كافية لإنعاش الاقتصاد بل استلزمت احداث هيئات وآليات داعمة من أجل تحفيز الشباب وأصحاب الأفكار لتجسيد طموحاتهم الى واقع ملموس.

واهتمامنا بالموضوع ناتج عن تجربة عاشتها الجزائر في الحقبة السابقة، أين أنشأت مؤسسات دعم من أجل تشجيع الشباب الطموح للقيام بالاستثمار لكن نتج عنه إفلاس عدد كبير من المشاريع أصبح يشار اليها الآن الى ما يسمى بالمؤسسات المتعثرة، وتشهد الجزائر حاليا إعادة لبعث العديد من المؤسسات الناشئة في ظل إصلاحات معتبرة بما فيها العمل على خلق هياكل جديدة لدعم وتشجيع الشباب المبتكر المبدع، في ظل هاته الظروف ارتأينا العمل في هذا المجال من أجل الكشف عن العوامل البيئية المؤثرة على قيام الأعمال، وذلك للمساهمة في الحلول دون تكرار التجربة السابقة وتخطي الفشل المقاولاتي ولما لا المساعدة في إيجاد حلول وتبسيط الضوء على نقط الضعف والتهديدات التي تحول دون قيام هاته المشاريع واستمرارية هاته المؤسسات الناشئة.

الهدف من وراء هذا البحث العلمي هو تحديد العوامل المؤثرة في زيادة الأعمال والتي قد تكون عوامل إيجابية تساعد في وجود بيئة أعمال صحية أين تعتبر نقطة قوة للبيئة وفرص لرياديين الأعمال وقد تكون سلبية تعبر عن ضعف البيئة وتهديدا لرياديين الأعمال أي هناك بعض العوامل الواجب توفرها وأخرى يجب التعامل معها.

فالمشروع هو عصب المؤسسة الاقتصادية وعامل محدد لوجودها واستمراريتها، كما يعتبر من الأدوات المساعدة للتنمية خاصة لو تم التخطيط لها بشكل جيد، وتعد عملية تمويل هذه المشاريع أصعب وأهم العمليات لأن المشروع الاستثماري يتوقف على فعالية هذا الأخير في التنمية من خلال تحقيق عوائد كبيرة

بأقل التكاليف، وكذا دراسة وتحليل المخاطر التي يمكن أن تعرقل هذا المشروع والأهم من ذلك دراسة إمكانية نجاح هاته المشاريع من خلال توفير المعلومة والتعرف على إحتياجات السوق لعدم الوقوع في دائرة التكرار والاكنتاظ وفتح آفاق ومجالات جديدة أمام رواد الأعمال الذين يعتمدون على الابتكار والتطور التكنولوجي.

وتعد البيئة من أهم أسباب النجاح سواء على مستوى الشخص، الفكرة، التجربة، المشروع أو المؤسسة وذلك نتيجة لمجموعة من العوامل المكونة لها، ولمعرفة الأكثر تأثيرا من الأقل تأثيرا يجب أولا معرفة هاته البيئة وتحديد أهم العناصر المكونة لها ثم قياس مدى تأثير كل عنصر على قيام الأعمال لغرض تحديد الإيجابيات وسد النقائص لتفادي والتخفيف من العقبات التي تقف في وجه حاملي الأفكار والمشاريع.

الإشكالية:

غالبا ما توصف دراسة البيئة بالبحث عن درجة التعقيد وعدم الاستقرار والتي تتباين من بيئة لأخرى لخصوصية كل واحدة منها أين تساعد على تحديد الفرص والتهديدات، ولهدف محاربة الفشل الذي عانت منه الجزائر في التجارب السابقة يتوجب علينا معرفة العوامل الرئيسية المؤثرة على قيام الأعمال لتفادي هذا الفشل والبحث عن سبل والعوامل المساعدة على استمرارية نمو هاته المؤسسات واستدامتها، لذا نطرح التساؤل الجوهري التالي:

ما مدى تأثير عوامل البيئة على المؤسسات الناشئة في الجزائر؟

ومنه نطرح التساؤلات التالية:

- ماهي المعايير التي يتم على أساسها تحديد مفهوم المؤسسات الناشئة؟
- ماهي البيئة المحيطة والمكونة للمؤسسات الناشئة؟
- ما مدى تأثير البيئة على المؤسسات الناشئة؟
- ما وضع المؤسسات الناشئة في الجزائر؟
- ما الخصوصية التي تتميز بها البيئة الجزائرية؟

الفرضيات:

قام العديد من الباحثين بدراسة سبب فشل العديد من المؤسسات لمجموعة من الدول أين وجدوا أن عدم توفر بيئة مشجعة لقيام الاعمال هو المسؤول الرئيسي، فعملت هاته الدول بالبحث عن طرق والوسائل

اللازمة لتحسين وتوفير المناخ الملائم، فهناك بعض العوامل التي يجب توفرها والتي لا مفر منها لضرورة وجودها وهناك عوامل يجب التعامل معها وذلك لعدم القدرة على التحكم بها وهي مفروضة نتيجة للخصوصية التي تتميز بها هاته البيئة ومنه نطرح الفرضية الرئيسية التالي:

هناك عوامل بيئة لها تأثير قوي على المؤسسات الناشئة

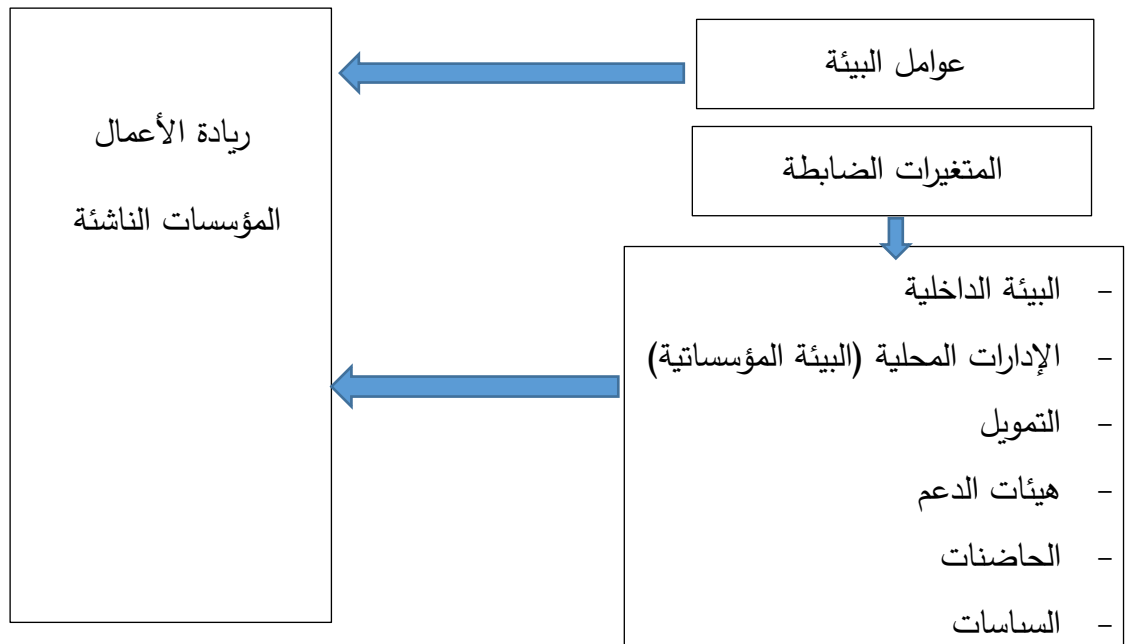
الفرضيات الثانوية:

- الإدارات المحلية لها تأثير قوي على المؤسسات الناشئة
- الحاضنات لها تأثير قوي على المؤسسات الناشئة
- هيئات الدعم لها تأثير قوي على المؤسسات الناشئة
- التمويل له تأثير قوي على المؤسسات الناشئة
- البيئة الداخلية لها تأثير قوي على المؤسسات الناشئة

نموذج الدراسة:

يوضح الشكل التالي نموذج الدراسة الذي يعرض كل من المتغير التابع وهو ريادة الأعمال (المؤسسات الناشئة) والمتغير المستقل عوامل البيئة وبعض المتغيرات الضابطة والتي قد تتغير مع تطور الدراسة.

النموذج



الشكل رقم (1) نموذج الدراسة

منهجية البحث العلمي وأدواته:

تعتمد هذه الدراسة على المنهج الوصفي من أجل تحديد العوامل أين يسمح بوضع إطار محدد للإشكالية المطروحة لغرض تحديد الأسباب والتمثلة حاليا في عوامل البيئة وذلك بالاعتماد على الدراسة المسحية (الاستبيان) للكشف عن مدى ودرجة تأثير هاته العوامل، أيضا الاعتماد على المقابلة من أجل معرفة وتحديد عامل محدد نراه مهم في الدراسة.

كما نعتد على طريقة IMRAD للقيام بالدراسة وذلك بتقسيم هذا البحث الى ثلاثة فصول:

- الفصل الأول: نتناول فيه الإطار النظري ويضم مبحثين
 - ✓ المبحث الأول: سنتناول فيه جزء خاص بريادة الأعمال والجزء الآخر بالمؤسسات الناشئة
 - ✓ المبحث الثاني: سندرس فيه البيئة بمختلف أنواعها بصفة دقيقة وكذا أدوات التحليل الخاصة بها، ثم سنذكر بعض الدول الناجحة في انتاج المؤسسات الناشئة، والنموذجين الخاصين بالدولة المصنفة الأولى في انتاج والتي تملك أفضل بيئة المساعدة لإنشاء المؤسسات الناشئة وذلك استنادا للتقارير الدولية، ثم محاولة تكوين عناصر المكونة للبيئة الجزائرية المحيطة بالمؤسسات الناشئة.
- الفصل الثاني: الخاص بالدراسات السابقة التي لها صلة بموضوع الدراسة.
- الفصل الثالث: والخاص بالجزء التطبيقي أين تم تقسيمه الى جزئين:
 - جزء خاص بالدراسة التحليلية
 - جزء خاص بالدراسة الوصفية

الفصل الأول: الإطار النظري

مقدمة

يعتبر مجال ريادة الأعمال من أهم ركائز النمو الاقتصادي لأي دولة ما خاصة في ظل الظروف الاقتصادية والاجتماعية التي يشهدها العالم بأسره وبالخصوص في الجزائر والتي تعتبر فنية في هذا المجال بالنظر الى إمكاناتها وقدراتها اين يعود سبب تأخرها لخوض المجال لأسباب سياسية وأمنية مرت بها البلاد خاصة في الثمانينات والتسعينات والتي عثرت قطاع الاستثمار والتطوير والتي تعتبر من الركائز الأساسية لقيام الأعمال والاستثمارات.

عملت الجزائر جاهدة لجلب الاستثمارات ولاسيما منها الأجنبية من أجل تعزيز وتطوير مجال الأعمال حيث استفادت من بعض الاتفاقيات والشراكات لشركات أجنبية من أجل فتح المجال أمام الشباب لغرض خوض مجال الأعمال والاستثمار خاصة تلك المتعلقة بالتعاقد بالامتياز لنقل الخبرة والتكنولوجيا والتي لم تكن كافية لإنعاش الاقتصاد بل استلزمت احداث هيئات وآليات داعمة من أجل تحفيز الشباب وأصحاب الأفكار لتجسيد طموحاتهم الى واقع ملموس.

فالمشروع هو عصب المؤسسة الاقتصادية وعامل محدد لوجودها واستمراريتها، كما يعتبر من الأدوات المساعدة للتنمية خاصة لو تم التخطيط لها بشكل جيد، وتعد عملية تمويل هذه المشاريع أصعب وأهم العمليات لأن المشروع الاستثماري يتوقف على فعالية هذا الأخير في التنمية من خلال تحقيق عوائد كبيرة بأقل التكاليف، وكذا دراسة وتحليل المخاطر التي يمكن أن تعرقل هذا المشروع والأهم من ذلك دراسة إمكانية نجاح هاته المشاريع من خلال توفير المعلومة والتعرف على إحتياجات السوق لعدم الوقوع في دائرة التكرار والاكتماظ وفتح آفاق ومجالات جديدة أمام رواد الأعمال الذين يعتمدون على الابتكار والتطور التكنولوجي.

المبحث الأول: ريادة الأعمال والمؤسسات الناشئة

1 المطلب الأول: أهمية ريادة الأعمال

1.1 مفهوم ريادة الأعمال

ان المفهوم الحقيقي لريادة الأعمال يدور حول العمل على تعظيم الأرباح في ظل المخاطرة وعدم التأكد وذلك من خلال الدور الذي تلعبه في تحقيق تلبية رغبة أو خلقها أين تم تعريفها على أنها " الشخص الذي ينشئ شركة خاصة به ويعتمد على عنصر الابتكار والريادة والابداع لإنتاج منتجات و سلع أو بيع خدمات وأفكار و باتت الأعمال في الآونة الأخيرة حديث رجال الأعمال والعاملين في القطاعات التنموية والإبداعية والتقنية" (Hayes، 2020/10/12).

- عرفت ريادة الأعمال من طرف المرصد العالمي لريادة الأعمال (GEM) "أي مزاولة لإنشاء أعمال تجارية جديدة أو إنشاء مشاريع جديدة، مثل الأعمال الحرة (SELF –EMPLOYMENT) أو مؤسسات جديد أو توسيع نشاط تجاري قائم، من قبل فرد أو مجموعة من الأفراد".
- " الريادة هي السعي وراء الفرص المتاحة والمتتالية التي تتسبب في إنشاء/تطوير المؤسسة مع توقع خلق قيمة للمشاركين وأصحاب المصالح" (الخنساء، 2019).

1.2 أنواع ريادة الأعمال

- اختلفت تصنيفات ريادة الأعمال سواء كانت معتمدة على الحجم أو على الشكل أو القطاع الذي تستهدفه هاته الأعمال لكن مجملا وحسب هدف الدراسة يمكن حصرها في الأنواع التالية:
- ريادة الأعمال الصغيرة: وهي تعبر عن مجموع المشاريع والتي غالبا ما تكون تجارية أين يعتمد أصحابها على تمويلهم الخاص أو قروض من العائلات أو الأشخاص
 - ريادة الأعمال القابلة للتطوير: وهي مجموع الأعمال التي قد يتم تطويرها من المشاريع الصغيرة التي لاقت نجاحا وهي مستمرة وقادرة على التوسع أو مجموعة من رواد الاعمال لمؤسسات قائمة لديهم أفكار يعملون على إيجاد نموذج عمل من أجل الحصول على مستثمرين لتمويل وتطوير مشاريعهم.
 - ريادة الأعمال الكبيرة: وهي مثال لتطور واستمرار نجاح المشاريع المعبر عنها بمؤسسة تهدف الى تطوير الفكرة الناجحة وضمان استمراريتها بإدخال التعديلات اللازمة حسب تغير متطلبات وأذواق المستهلكين وتقلبات الأسواق والمنافسة إذ يتميز أصحابها باليقظة التسويقية والتكنولوجية.
 - ريادة الأعمال الاجتماعية: والتي غالبا ما يقوم بها مجموعة من المؤسسات والجمعيات تهتم بالمبادرات والأعمال الغير هادفة للربح ولكن من أجل إيجاد حلول لقضايا ومشاكل يواجهها المجتمع لجعل العالم مكانا أفضل.

1.3 أبعاد ريادة الأعمال

- المبادرات: والمقصود بها تهيئة البيئة للأخذ بالمبادرات والتي تتمثل عموما في السياسات الهيئات الداعمة والمرافقة لدعم بيئة عمل مساعدة لقيام المشاريع من خلال استثمار الفرص المتاحة.
- المخاطر: مما لا شك فيه أن الميزة الأساسية لريادي الأعمال هو عنصر المخاطرة فهم عموما يقيسون هذا العنصر من أجل معرفة قدرة مشروعهم من التمكن منه وتحمل تأثيراته.
- الفرص: يتميز مجال ريادة الأعمال بالبحث الدائم والمستمر عن الفرص من أجل استحوادها واستغلالها بأفضل طريقة
- الابداع: تشجيع الابداع وذلك بالسماح لكل بالمشاركة وطرح أفكارهم من خلال توفير الجو المناسب لإخراج طاقاتهم أين يلعب التحفيز دورا مهما.

1.4 قيام ريادة الأعمال

تعتبر ريادة الأعمال عملية إطلاق مشروع جديد لإدارته والعمل على تطويره وذلك من خلال البحث عن الفرص التي تعني تقييم الأفكار من أجل التأكد من قابليتها للتطبيق وبالتالي من أجل قيام هاته الأعمال يجب أولاً وجود أفكار تتصف بالإبداع أو الابتكار والتي تعبر عن فرصة استثمارية قابلة للإنجاز لتتحول الى مشروع ومنه سنتطرق لريادة الأعمال من الفكرة التي تعبر عن بذرة المشروع وصولاً الى المشروع بحد ذاته.

1.4.1 الفكرة والفرصة

هناك من يؤمن ان الفكرة هي التي تخلق الفرصة لأن هاته الأخيرة هي عملية تقييم للأفكار خاصة من خلال خلق حاجة غير موجودة وآخرين يؤمنون أن الفرصة هي التي تولد الفكرة وذلك من خلال التيقظ لوجود خلل أو مشكل يولد فكرة تعمل على معالجته بأسلوب وطريقة جديدة

أ- **الفكرة:** دون الغوص في المفاهيم النظرية العديدة عن الفكرة وكيفية ومراحل تشكيلها الا أنها استخلاص لتركيبية مجموعة من المعارف والقدرات الذهنية والفتنة التي تميز صاحبها تجعله سريع اليقظة والتنبه لإمكانية خلق حلول أو أفكار جديدة مبتكرة تتميز بعمقها وتفردا بإضفاء قيمة مضافة من خلال تلبية الحاجة أو حل المشكل القائم وما يضيفي على الفكرة قيمة هي صعوبة أو عدم القدرة على تقليدها مما يجعل إمكانية استمراريتها ونجاحها مستمرة.

ب- **الفرصة:** والتي يمكن التعبير عنها بوجود خلل أو مشكل يمنح لأصحاب الخبرة والمقومات الذهنية الخاصة امكانية استغلالها من أجل انتاج حلول أو أفكار لحلها ينتج عنها فرصة استثمارية كما يمكن أن تكون الفرصة نتيجة لتنبؤ ناتج عن تغيرات في البيئة المحيطة والتي يعبر عنها باليقظة يعني الاستباق لاستغلال الفرص الممكنة مستقبلا وهنا يعبر عنها بالفرص المكتشفة وهي النظرة الأولى وهناك نظرة ثانية تعبر عن خلق الفرصة سواء عن طريق إحداث خلل في التوازن لخلق الحاجة أي رائد الأعمال هو من يقوم بخلق الفرص.

1.4.2 الابداع والابتكار

1.4.2.1 **الابداع:** هو عملية إنتاج الأفكار الجديدة المميزة والتي تعتبر فريدة من نوعها وهو مهم أيضا فالإبداع بحد ذاته هو أيضا يعمل على كسب الميزة التنافسية من خلال الحفاظ على الابتكار بتطويره أو تحويل أفكار أخرى موجودة وقائمة الى حلول مشتقة منها من خلال ادخال أساليب وطرق جديدة للحفاظ على الأسبقية.

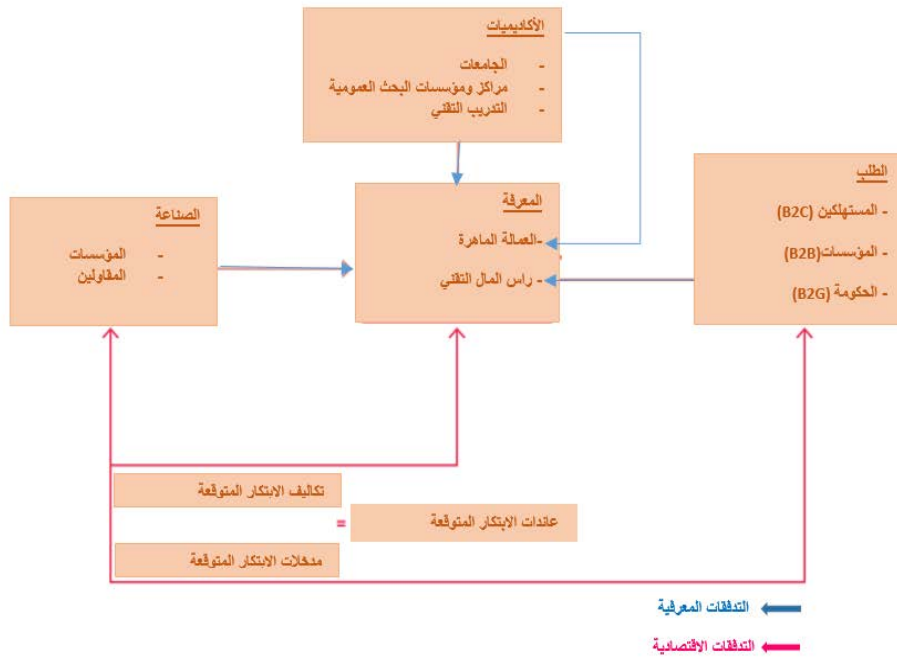
1.4.2.2 **الابتكار:** يعرف على أنه "هو عملية عقلية تعبر عن التغييرات الكمية والجذرية أو الجوهرية في التفكير، وفي الإنتاج أو المنتجات، وفي العمليات أو طرق وأساليب الأداء، وفي التنظيمات والهياكل"

(بلحشر و بن معمر، أبريل 2022) فالابتكار بحد ذاته تنفيذ للإبداع وذلك بتحويل الأفكار الى الواقع الملموسكان التعامل مع الابتكار على أساس أنه مرحلة ظرفية يتم الاستعانة بها وقت الحاجة وكان هناك من يعتبرها عملية لخلق الرفاهية ولكن مع مرور الوقت تغيرت الأفكار والذهنيات وذلك لشدة المنافسة أين أصبح العامل الرئيسي لضمان البقاء والاستمرارية وتحقيق الميزة التنافسية.

1.4.2.3 كيفية خلق القيمة عن طريق الابتكار: ان الطريقة الأمثل لخلق القيمة الاقتصادية بطريقة سريعة هي الابتكار المستمر سواء بالنسبة للمؤسسة والتي تنعكس أيضا على الاقتصاد الكلي بمعنى الاقتصاد الوطني بتحقيق التدفق المعرفي لتنمية الاقتصاد وتقويته، ومن أجل الوصول الى هذا يجب تظافر جهود مجموعة من الفاعلين:

- الحكومة
 - المؤسسة
 - مؤسسات البحث والتطوير
 - السوق
- وذلك بالاعتماد على أطرافها التالية:
- صانعي القرار وهم المسؤولون عن تكوين وطرح السياسة الملائمة لتحفيز وتشجيع الابتكار والعمل للقضاء على العقبات والصعوبات التي تقف في وجهه.
 - مؤسسي المؤسسات والذين يجب أن تتوفر فيهم روح المقاولاتية والتميز بالمخاطرة واستباق الأحداث.
 - الباحثين الملزمين بالتطوير المستمر والتميزين بالشغف والابداع.
 - المستهلك هو الدافع الرئيسي لحركة الابتكار فالغاية من كل هذا هو تلبية طلباته أو إقناعه باستهلاك جديد غير موجود سابقا فالنزاهة في الطلب يدل على النجاح ويؤدي الى النمو السريع وبالتالي الحاجة الى التطوير من أجل ضمان استمرارية هذا النمو.
 - وبالتالي هناك نوعين من التدفقات المعرفي والتدفق الاقتصادي وهذا ما يوضحه الشكل التالي:

شكل رقم (2) يوضح المفاهيم الابتكارية وتفاعل أصحاب المصالح في مجال الابتكار



المصدر: World Intellectual Property Report 2022 source adapted from :

(Schmookler, 1962a) and (Kline and Rosenberg, 1986)

فالتدفق المعرفي قد ينتج بسبب الطلب الذي يوجهه كل من المستهلكين أو المؤسسات أو الحكومة لغرض تلبية حاجة أو معالجة مشكل ما وذلك بالاستعانة بالعمالة الماهرة الناتجة من الجامعات أو مراكز البحث العلمي مع توفير الرأس المال التقني الذي توفره المؤسسات والحكومة، أما التدفقات النقدية فتننتج بعد معرفة التكاليف المترتبة عن الابتكار التي يتم خصمها من الإيرادات المحتملة لتعطينا العائدات والأرباح المتوقعة.

1.5 مخطط الأعمال ودوره في نجاح ريادة الأعمال

1.5.1 مفهوم مخطط الأعمال

هو وسيلة لشرح الوضعية الحالية للمشروع يتم من خلاله تسطير وتحديد الإمكانيات والمتطلبات مع تحديد الأهداف المراد بلوغها والتي غالبا ما تكون نسبة الأرباح المتوقعة لإغراء المستثمرين والممولين بمروددية المشروع بعد اقناعهم بالدراسة المالية والتسويقية الموضوعة في المخطط وتعددت تعاريف مخطط الأعمال نذكر منها:

- "يعتبر مخطط الأعمال وثيقة تقديرية تصف خطوات تنفيذ المشروع والاستراتيجيات الملائمة لاستغلال الفرصة المتاحة، بحيث يتضمن محتوى المشروع ومراحل تطوره، وه نقطة البداية لتحويل الأفكار الى مشاريع ناجحة" (becherer, R, & Helms, 2009)

- " مخطط الأعمال عبارة عن الوثائق المكتوبة التي تبين كل العوامل الداخلية والخارجية والاستراتيجية الملائمة لبدء مخاطر جديدة" (السكرانة، 2008)

تتمثل أهمية مخطط الأعمال في أنه مرآة المؤسسة أو صاحب المشروع فهو يحتوي على التعريف بالفكرة الاستثمارية المحولة الى منتج أو خدمة وكذا دراسة الجدوى التي تعكس الجانب المالي بالتطرق الى التكاليف والتقدير والتأثيرات والأرباح المحتملة بالإضافة الى الاحتياجات المالية دون نسيان دراسة السوق التي تعتبر مهمة لمعرفة الفئة السوقية المستهدفة ومخاطر السوق وامكانيات التوسع والتوسع، فهو الوسيلة الأساسية لإقناع المستثمرين بتوظيف أموالهم لتوفير التمويل اللازم

1.5.2 أهمية مخطط الأعمال

تتجلى أهمية مخطط الأعمال بكونه:

- حلقة الوصل بين البيئة الداخلية والبيئة الخارجية
- يعكس الإمكانيات الموجودة فيساعد في عملية التقدير والتوقع
- يحدد هوية المشروع والفكرة
- المسؤول الأول عن جذب والبحث عن التمويل والشركاء
- تقييم وتحديد فرص النجاح والمخاطر وكيفية مواجهتها

1.5.3 مكونات مخطط الأعمال

- المخطط التنظيمي هنا نتكلم عن الشكل القانوني (تحديد صفة المؤسسة) والإجراءات القانونية (القيد في السجل التجاري، الملف الإداري..) الهيكل التنظيمي (تحديد المهام، الوظائف والمسؤوليات، التنسيق وتنظيم الاتصال بين الأقسام المختلفة..)

- مخطط الموارد البشرية الهدف منه التعريف بالمجموعة المكونة لتنفيذ المشروع وغالباً بالتعريف بكفاءاتهم وخبراتهم طريقة لعرض الكوادر التي يعول عليها لتحقيق الأهداف المسطرة وبالتالي يجب على الأسئلة التالية: من أنتم؟ المسار المهني؟ ماهي الكفاءات والخبرات المتوفرة في المجموعة؟

- المخطط المالي وذلك بتحديد التكاليف الناتجة عن قيام المشروع (تكاليف الموارد سواء كانت بشرية أو مادية أو مالية والاهتلاكات..) مما يسمح بتحديد هيكل التمويل بإعداد القوائم المالية للمشروع وبالتالي يقدم: ميزانية حسابات النتائج التقديرية، عتبة المردودية، ميزانية الخزينة، القدرة التمويلية، مخطط التمويل لثلاث سنوات

- المخطط التسويقي وهو الأكثر صعوبة لأنه يعتمد على دراسة السوق وتحديد الاستراتيجية التسويقية من خلال وضع برنامج محدد يوضح كيفية تسويق المنتج أو الخدمة وبالتالي يجب على الأسئلة التالية:

- ماهي شريحة السوق المستهدفة؟

- ماهي سياسة السعر المعتمدة؟

- من هم المنافسين؟
 - وماهي الميزة التنافسية التي يتميز بها المشروع؟
- ومنه يتم تحديد لمن سيوجه المنتج، تحليل السوق من هم الزبائن، تقييم المنافسين، واعداد الخطة التسويقية (السعر، الترويج، التوزيع، المزيج التسويقي..)
- مخطط الإنتاج: وفيه يتم التعريف بالمنتج أو الخدمة المقدمة، يعرض من خلاله المواد الأولية اللازمة لعملية الإنتاج ومختلف مصادرها وذلك بتحديد الامداد وكيفية الإنتاج والتنظيم الداخلي للسيرورة مع تحديد الكمية المنتجة والوقت اللازم وتقدير التكاليف يعرض أيضا من خلاله: القيمة المضافة للمنتج، المشاكل التي سيحلها، المنتجات المقدمة، احتياجات الزبائن...

1.6 أهمية المشروع لقيام ريادة الأعمال

يعتبر المشروع وليد فكرة أو حاجة يهدف الى إرضاء رغبة، طلب، نقص، حاجة موجودة أو يتم خلقها لتحقيق عائد ربحي من خلال توظيف مجموعة من الجهود والإمكانات ضمن ظرف زمني محدد يعبر عن درجة كفاءة القائمين عليه باحترام الوقت وجودة العمل.

1.6.1 تعريف المشروع

- معهد إدارة المشاريع الأمريكية (PMI) المشروع هو مجهود مؤقت يتم القيام به لإنشاء خدمة أو منتج أو نتيجة فريدة (Morley, 2006)
- الجمعية الفرنسية للتقييس (AFNOR) " المشروع عبارة عن خطوات محددة تسمح بتحقيق حقيقة مستقبلية، وبالإجابة على حاجات الزبون أو المستعمل وذلك باحترام الأهداف والأنشطة ، والموارد الداخل" (Cazaulon, Gramacid, & Gerard, 1997)
- جمعية إدارة المشروع البريطانية (APM) "مجموعة من الأنشطة المترابطة الغير روتينية لها بدايات و نهايات زمنية محددة، يتم تنفيذها من قبل شخص أو مؤسسة لتحقيق أداء وأهداف محددة في إطار معايير الكلفة، الزمن، الجودة" (فضل و محمود، 2002)

1.6.2 تعريف المشاريع المقاولاتية

ان كثرة التعاريف التي دارت حول مفهوم المشاريع المقاولاتية نتيجة لاختلاف أنواعها وأهدافها وكذا اختلاف جوانبها أدى الى تعدد مفاهيمها الا انها تجمع على أن لها الطابع استثماري الا أنها تتصف بالمخاطرة في ظل بيئة غير واضحة التي تحفز على الابداع والابتكار نستعرض مجموعة من التعاريف:

- أين تم تعريفه على أنه "ينتج عن الروح الإبداعية والمبادرات الفردية بحسن استغلال الفرص المتاحة مما يدعم المنافسة في الأسواق، وزيادة القدرة على التكامل ويعزز من فرص الأمن الاقتصادي وحماية النسيج الاجتماعي" (القهوي، و بلال محمود، 2012)

- يمكن تعريف المشروع الاستثماري على أنه : "اقتراح بتخصيص قدر من الموارد في الوقت الحاضر ليستخدم في خلق طاقة إنتاجية جديدة، أو إعادة تأهيل طاقة إنتاجية قائمة أو توسيعها بهدف الحصول على منفعة إضافية من تشغيلها في المستقبل خلال فترة زمنية". (بلوط، 2002)

- يعرفه البنك الدولي على أنه " حزمة من الأنشطة الاستثمارية وسياسات وإجراءات المؤسسة الأخرى التي تستهدف، لتحقيق الهدف تنموي معين، خلال فترة زمنية محددة".

- كما يمكن وصف المشروع الاستثماري على أنه "خليط من الأنشطة التي تستخدم جانبا من الموارد الطبيعية والبشرية المتاحة في المجتمع بهدف الحصول على مجموعة من المنافع التي يفترض بالضرورة أن تكون أكبر قيمة من تلك الموارد المستخدمة من أجلها ويديره منظم أو مسير يعمل على التأليف والمزج بين عناصر الإنتاج ويقوم بتوجيهها لإنتاج أو تقديم سلعة أو خدمة أو مجموعة من السلع والخدمات وطرحها في السوق من أجل تحقيق أهداف معينة خلال فترة زمنية معينة" (بلوط، إدارة المشاريع ودراسة جدواها الاقتصادية، 2002)

1.6.3 أهمية المشاريع المقاولاتية

تتجلى أهمية المشاريع المقاولاتية باعتبارها استثمارية من حيث المبدأ فهي نقطة حيوية في الاقتصاد ودلالة على نجاحه وازدهاره، أين تقوم الدول على تشجيعها لما اثبتته معدلات النمو المرتفعة وقدرتها الفائقة على علاج ثلاث قضايا هامة مؤثرة بقوة وهي: البطالة، تحقيق التنمية، الفقر، فهي تساهم بتنمية المجتمع وذلك من مختلف الجوانب:

أ- الجانب الاقتصادي

والذي يتمثل في:

- خلق فرص عمل وذلك بدورها الفعال في محاربة مشكلة البطالة
- تعمل على تكوين قاعده عريضة من العمال ذوي المهارات التي تتطلبها المشروعات المختلفة.
- تشجيع وتحفيز على تكوين وتدريب العمال في مراكز التكوين التي تتولى الدولة اقامتها، واكتساب مهارات عملية في الميدان نظرا لطلب هاته المشاريع ليد عاملة مؤهلة ومختصة.

- تنمية المهارات الإدارية والتنظيمية لمديري المشروعات وبالتالي كسب خبرة.
- زيادة الناتج الإجمالي والتي تقاس بإنتاجيه وحده راس المال (القيمة المضافة / راس المال المستثمر).
- تقوم المشروعات الصغيرة بدور أساسي في دعم ورفع الكفاءة الإنتاجية للمشروعات الكبيرة وذلك من خلال اعداد العمالة الماهرة وخفض تكاليف الانتاج وزيادة القيمة المضافة.
- المشروعات الصغيرة والمتوسطة تحتاج الى راس مال صغير ومن ثم فإنها الاقدر على جذب مدخرات الافراد الصغيرة، او قدرتها على تحقيق فائض اقتصادي.
- تنمية المناطق الريفية من خلال تواجد العمل المنتج في المكان الذي توجد فيه قوة العمل، فتوفير فرص عمل تعبر عن زيادة حقيقه في دخول الاسر ومستوى معيشتهم مما يؤدي الى تحديث المناطق الريفية ومن ثم يوضع حد للهجرة الريفية.
- دعم الصادرات وتخفيف العجز في ميزان المدفوعات والتي غالبا ما تعتمد في نشاطها على المواد الخام المحلية والكثافة العمالية.

ب- الجانب الاجتماعي

ويتمثل الأهمية الاجتماعية من خلال:

- العمل على تحفيز وبعث شباب يثق في قدراته ومؤمن بالعمل الحر وبالتالي خلق مجتمع منتج.
- إعادة توزيع الثروة من خلال استغلال المدخرات وبالتالي تحقيق العدالة في التنمية الاجتماعية المتوازنة بين مختلف فئات الدولة.

ت- الجانب البيئي:

تعمل بعض المشاريع الى استغلال المخلفات سواء كانت الزراعية أو صناعية والتي يؤدي عدم استغلالها الى تلوث البيئة لذا تهتم هاته المشاريع بالتنمية المستدامة من خلال حماية الموارد الطبيعية الحالية والمستقبلية بالقيام بما يسمى بالمشاريع الخضراء مما يؤدي الى رفع القيمة الاقتصادية للموارد الطبيعية المتوفرة بالدولة وحل مشكله التلوث البيئي، أين أصبحت تنال محلاً للاهتمام والدعم من قبل عدة أجهزة الحكومية أسستها الدولة

المطلب الثاني: مفاهيم حول المؤسسات الناشئة وأهميتها في ريادة الأعمال

1 المؤسسات الناشئة

تعد ريادة الأعمال من المجالات المهمة والتي تستقطب العديد سواء لطبيعة المهتم الذي يتميز بحس الريادة والقيادة أو بسبب القدرة على تحقيق الرفاهية بتعظيم الثروة سواء كانت ريادة الأعمال هاته صغيرة الحجم أو كبيرة ومهما اختلف مجال نشاطها فهي تنطلق عندما يقوم شخص أو مجموعة من الأشخاص بتبني فكرة لإنشاء مشروع جديد يتحول الى مؤسسة قد تكون ناشئة (start-up) إذا تميزت بالربح السريع والمخاطرة بالإضافة الى الابتكار الذي يعتمد على التطور والتحديث والابتعاد عن التكرار

1.1 مفهوم المؤسسات الناشئة

من أجل الوصول الى مفهوم واضح ومحدد ارتأينا التطرق الى بعض التعاريف من أجل تحديد الإطار المفاهيمي المتفق عليه من بين هاته التعاريف نذكر منها:

- تعريف كل من Albert et Mougenot سنة 1988 وتعتبر من أولى التعاريف " هي مؤسسة تواجه ببطء حالة عدم اليقين الاقتصادي في بيئة الأعمال " أين ركزا في تعريفهما على حالة عدم اليقين فقط وهي غير كافية لتحديد خصائص المؤسسات الناشئة. (أمين و أ.د. دهان محمد، 2020)

- تعريف المؤسسات الناشئة حسب رائد الأعمال ستيف بلانك على أنها منظمة مؤقتة تبحث عن نموذج اقتصادي يسمح بالنمو المربح بشكل متكرر ويمكن قياسه، تختبر نماذج اقتصادية مختلفة وتكتشف بيئتها وتتكيف معها تدريجيا أي تتميز بنجاحه بشكل السريع وتؤثر على الأسواق المراد التواجد فيها (علي و بوعويينة، 2020) .

- وعرفها بلومينثال شارك في تأسيس وتسيير مؤسسة Warby Parker"على أنها مؤسسة تعمل على إيجاد حل لمشكلة غير واضحة وكيف يمكن حلها وغير مضمون نجاح هذا الحل " (علي و بوعويينة، 2020).

- كما عرفها Paul Graham في البداية في 2004"المؤسسة الناشئة هي مؤسسة صغيرة تواجه مشكلة تقنية صعبة" ثم عاد في سنة 2012 عندما قال لم أكن المخطئ الوحيد أين أعاد صياغة تعريفه كما يلي "مؤسسة صممت لتنمو سريعا، وكونها تأسست حديثا أو أن يكون لها ارتباط

بالتكنولوجيا الحديثة، أو أن تكون قد تلقت تمويلها من رأس المال المخاطر لا يجعل منها بالضرورة مؤسسة ناشئة" ليس شرط ارتباطها بالتكنولوجيا الحديثة بل بنموها السريع لذا أولاً علينا فهم النمو السريع".

هنا نؤكد على عدم القدرة الى الوصول لحدود معينة لمؤسسة ناشئة وذلك بتضارب وجهات النظر وتغيرها مع مرور الوقت والطريقة التي تنمو بها هاته المؤسسات ولكن مجملاً يدور مفهومها على النقاط التالية:

- النمو السريع
 - ارتباطها بالتكنولوجيا الحديثة (عصر الابتكار)
 - نشاطها يتصف بالمخاطرة أي تعمل في ظل عدم التأكد وعدم اليقين
- وبالتالي نستنتج التعريف التالي للمؤسسة الناشئة "هي مؤسسة حديثة تسعى الى تقديم خدمة أو منتج مبتكر أو بطريقة وأسلوب جديد من أجل تحقيق عائد ربحي كبير في ظرف قياسي بالموازاة مع نمو قياسي" وهنا نلاحظ الروح المقاولانية والمبادرة في أخذ الفكرة وتنفيذها الى واقع ملموس أين يتفق عدد كثير من الباحثين على أن من السهل الحصول على الفكرة ولكن تحويلها على أرض الواقع هو التحدي الأكبر.

1.2 خصائص المؤسسات الناشئة

تناولت العديد من الدراسات والأبحاث العمل على إيجاد مفهوم صريح للمؤسسات الناشئة وذلك استناداً الى ذكر خصائصها والتي تميزها عن باقي المؤسسات لذا نذكر بعض المميزات التي تطرق اليها (صولي وبورنان، 2020) والتي تمثلت فيما يلي:

- مؤسسات حديثة تملك خياران اما التطور والتحول الى مؤسسات كبيرة واما الاغلاق والافلاس
- نمو سريع بزيادة الإنتاج مع انخفاض التكاليف أي القدرة على تحقيق أرباح خيالية
- تعتمد على التكنولوجيا الحديثة للنمو والتطور من خلال الحصول على مساعدات ودعم حاضنات الاعمال

- تأتي الأرباح بشكل مفاجئ وسريع

بعد التطرق الى مجموعة التعاريف سالفة الذكر وما يميزها من وجهة نظر عدة باحثين يمكننا حصر مجموعة من الخصائص التي تميز المؤسسات الناشئة وهي:

- مؤسسة جديدة ليس لها خلفية تاريخية حديثة التأسيس تبدأ من فكرة لصاحب المشروع لتتحول الى مؤسسة شابة قد تكون مؤقتة في حالة تعرضها للفشل أو انتقالها لفكرة أخرى تعبر عن فرصة جديدة.

- هي مؤسسات تعتمد على التكنولوجيا الحديثة ليس فقط من خلال الابتكار ولكن أيضا إيجاد أساليب حديثة.
- تتميز بالنمو السريع باكتساح الأسواق وتحقيق إيرادات عالية
- هيكل تنظيمي بسيط يتصف بالمرونة وسرعة الاستجابة مع سهولة وصول المعلومة، قد يكون في البداية غير رسمي وعدد قليل من الموظفين يتميزون بطريقة العمل الجماعي فهم يكونون فريق عمل واحد.
- القدرة التنافسية تواجههاته المؤسسات منافسة قوية وذلك في محاولة السيطرة على السوق الذي تستهدفه باعتبارهم داخلين جدد يهددون خدمات أو منتجات قائمة أو بديلة أو وسطية.
- نوع الاستراتيجية المتبعة والتي غالبا ما تكون استراتيجية التخصص لأن غالبية نشاطها يتمحور حول منتج أو خدمة معينة يجب التركيز عليها لتطويرها وتجنب تشتيت الذهن نتيجة لنموها بوتيرة متسارعة أين تستلزم يقظة تكنولوجيا ويقظة السوق.
- تتصف هاته المؤسسات بالانفتاح على البيئة الخارجية وبالتالي تؤثر وتتأثر بها.
- المجازفة والمخاطرة من خلال العمل في ظروف عدم التأكد.

1.3 الفرق بين المؤسسة الناشئة والمؤسسة الحديثة

حسب Patrick Fridenson هناك شروط الواجب توفرها في المؤسسات الناشئة وهي: (البار، 2020)

- إمكانية نمو عالية
 - استخدام تكنولوجيا حديثة
 - تحتاج لتمويل ضخم
 - صعوبة تقييم المخاطر
 - قابليتها للتوسع
 - الحفاظ على الربحية العالية
- يمكن التمييز بين مؤسسة ناشئة ومؤسسة حديثة الناشئة من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (1) الفرق بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات المؤسسة المؤسسات الكلاسيكية

المؤسسات الكلاسيكية	المؤسسات الناشئة
- غير مؤقتة	- حالة مؤقتة
- تسعى للتطور والنمو والديمومة	- قد تحقق نجاحا وتتحول الى مؤسسة كلاسيكية أو تفشل وتختفي
- النمو البطيء	- مصممة للنمو بشكل سريع
- سوق محدود	- ليس لها سوق محدود
- تعتمد على القروض	- الاعتماد على تمويل المستثمرين
- البحث عن الأفكار الناجحة	- تعتمد على الابتكار والابداع
- عدم المخاطرة	- الاقدام على المخاطرة
- تحقيق عائد ربحي مستمر ودوري	- تحقيق أكبر عائد ممكن

المصدر: من إعداد الباحثة

1.4 دورة حياة المؤسسات الناشئة

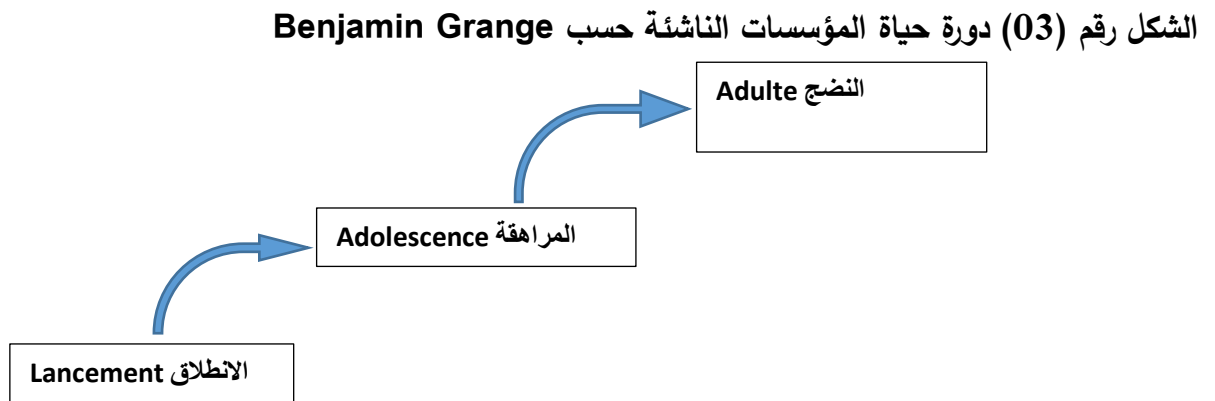
تعتبر المؤسسات الناشئة فريدة من نوعها من مختلف النواحي وحتى في دورة حياتها والمراحل التي تمر بها التي غالبا ما تكون في (آيت عكاش و بداوي، 2022):

- **المرحلة الأولى:** وهي مرحلة إطلاق الفكرة وتمثل محاولة تجسيد الفكرة الى واقع ملموس وذلك بعد دراستها من مختلف الجوانب خاصة تلك المتعلقة بمدى تقبل السوق والمستهلك للمنتج أو الخدمة المقترحة أو المبتكرة والبحث عن مصادر التمويل الممكنة أين يتم في غالب الأحوال الاعتماد على التمويل الخاص أو الاقتراض من أفراد العائلة.
- **المرحلة الثانية:** مرحلة الانطلاق والتي تشهد تحول الفكرة الى منتج أو خدمة قابلة للعرض واطلاقها في السوق والعمل على البحث عن ممولين آخرين واقناعهم بتبني مشروعهم وذلك بعرض المنتج والتطرق الى الأرباح المحصل عليها في المرحلة الابتدائية مع إمكانية تطور حجم المبيعات والأرباح المحتملة.
- **المرحلة الثالثة:** النمو وتأتي هاته المرحلة بتحقيق الهدف المنشود ألا وهو الأرباح المرتفعة ووصول القمة وذلك بسبب ارتفاع حجم المبيعات نتيجة للطلب المرتفع والتي تعبر عن تقبل السوق للمنتج أو الخدمة وهنا تظهر أهمية الفكرة اذا كانت قابلة للتقليد أم لا لأن الكثير من المنافسين تستهويهم

التجارة المربحة لذا يعملون جاهدين على تقليد المنتج أو الخدمة أو خلق منتجات بديلة وهنا نستذكر نموذج بورتر الذي يحوي دراسة الداخلين المحتملين وتهديدات المنتجات البديلة وكلما كان المنتج غير قابل للتقليد كلما اعتبرت ميزة تنافسية تسمح باحتكار السوق والريادة والتي تدوم مدى الاستمرار باحتكار عند طريق الابتكار المستمر مما يسمح بالمحافظة على النمو المرتفع.

- **المرحلة الرابعة:** وهنا تعبر عن المرحلة التي يسميها البعض الانزلاق في الوادي والتي تكون غالبا لدخول منافسين جدد أو منتجات بديلة تقوم محل المنتج أو الخدمة المعروضة، بسبب عدم قدرتها على تلبية طلبات ورغبات المستهلكين وغياب اليقظة التكنولوجية والتسويقية والتي تعتبر مهمة جدا في الاستمرارية في ظل المنافسة الشديدة والتي تؤدي الى انخفاض المبيعات وبالتالي تدني مستوى الأرباح والتي يحاول فيها ريادي الأعمال بما يسمى بتسلق المنحدر و ذلك بتدارك الموقف والعمل على التحسين المستمر للنهوض بالاستفادة من التجربة واكتساب خبرة لدى المجموعة، و قد تنعكس بفشل المشروع واختفائه.

وبتعدد المراحل التي قد يصنفها البعض الى ثلاثة مراحل أو أربع أو خمس لا يمكننا المرور دون ذكر المقال الذي تناوله BENJAMIN GRANGE في المجلة الفرنسية FORBES MAGASIN وهي مجلة تصدر كل ثلاثة أشهر تهتم بالدراسات التحليلية لاستراتيجيات المؤسسات ومواضيع المقاولاتية أين قسم دورة حياتها على النحو التالي (GRANGE, 2019):



Benjamin Grange, Forbes magasin 2019

أين تناول في مقاله عدة نقاط مهمة وذلك من خلال الدراسة التي أجراها بالاستعانة بالمؤسسات الناشئة.. Amazone, Facebook وذلك بعد قدرتهم على الاستمرارية بمزاولة نشاطهم وتحقيق الأرباح المرتفعة لأكثر من 25 سنة نتيجة الاعتماد على الابتكار المستمر، وأنه لا يمكن بعد الآن اعتبار المؤسسات الناشئة أنها مؤقتة بل العكس فهي قادرة على الاستمرار في النجاح، لكن الواقع يفرض على هاته المؤسسات ضرورة الاندماج في بيئتها والتي سنتعلم الكثير عنها مستقبلا.

1.5 تركيبة البيئة المساعدة لنجاح المؤسسات الناشئة

ان مؤشرات نجاح المؤسسة الناشئة تكمن في الاستمرارية في تحقيق الأرباح والطلب المستمر والمتزايد على المنتج والخدمات المقدمة والتي تجعل منه ميزة تنافسية سمحت لها بالتموقع في السوق وذلك نتيجة لتوفر عدة عوامل أهمها:

- إذا كان المنتج أو الخدمة وجد لحل مشكلة او احتياج معين وبالتالي ضمان قاعدة سوقية مهمة تؤمن حجم مبيعات المراد بلوغها وقد تتعدى في بعض الأحيان الفكرة مستوى تلبية النقص الى ابتكار منتج أو خدمة غير موجودة أصلا استنادا الى فلسفة خلق الحاجة لاستهلاك هذا المنتج.
- التمويل اللازم من أهم عوامل نجاح المؤسسة هو الحصول على السيولة اللازمة لقيام وانجاح هاته المؤسسة التي تعتبر مشروع استثماري يراهن على مخطط ونموذج أعماله، باعتبار أن هناك غياب التاريخ المالي لها في ظل عدم وجود ضمانات مع الاتصاف بالمخاطرة وعدم التأكد.
- الخبرات المهنية والمهارات اللازمة ليس فقط في صاحب المشروع أو المؤسسة بل أيضا في الموظفين مع قدرتهم على فهم الفكرة واحتوائها وتقاسم وجهات النظر وبالتالي تكوين مجموعة متجانسة للتحفيز ومواجهة المشاكل.
- القدرة على تكوين كيان تجاري مؤسسي يسهم في رسم الحدود المهنية مع المعرفة التامة في كيفية حماية الابتكار وتسجيله للحفاظ على حقوق استغلاله لمنع سرقة الفكرة أو تقليدها وبالتالي خلق علامة تجارية خاصة
- توفر وسائل الدعم والمرافقة ان خلق بيئة الاعمال اللازمة من اهم عوامل نجاح هاته الأعمال ومن أجل المساعدة على تخطي الصعوبات والتأقلم مع التغيرات البيئية تظهر أهمية هاته المنشآت سواء كانت من حيث توفير التمويل أو احتضان هاته المشاريع ودعمها من خلال انشاء حاضنات الأعمال.

II المبحث الثاني: العوامل المكونة لبيئة ريادة الأعمال والمؤسسات الناشئة

المطلب الأول: البيئة

تعددت التعاريف المختلفة حول البيئة لكن في مجملها تتفق حول مفهوم واحد ومتعارف عليه لا يتغير سوى في طبيعة مكوناتها والتي تختلف حسب درجة التأثير الناتج عن الخصوصية التي تتميز بها كل بيئة ولكن لفهم المعنى الجوهرى للبيئة يجب تجزئتها وفهمها من خلال مكوناتها، ورغم كل هاته التعاريف تجدر الإشارة الى أن البيئة هي ليس جزء أو عنصر فقط يتفاعل بل أيضا السبب في ظهور منشأ المؤسسة والمكان المسؤول عن تطورها وكذا العناصر المكونة لها وبالتالي يمكن تقسيم البيئة الى قسمين:

- البيئة الخارجية: وهي البيئة الواقعة خارج حدود المؤسسة والمسؤولة عن فعل ورد فعلها.

- البيئة الداخلية: وهي كل العناصر المكونة المؤسسة والواقعة داخل حدودها.

1 البيئة الخارجية

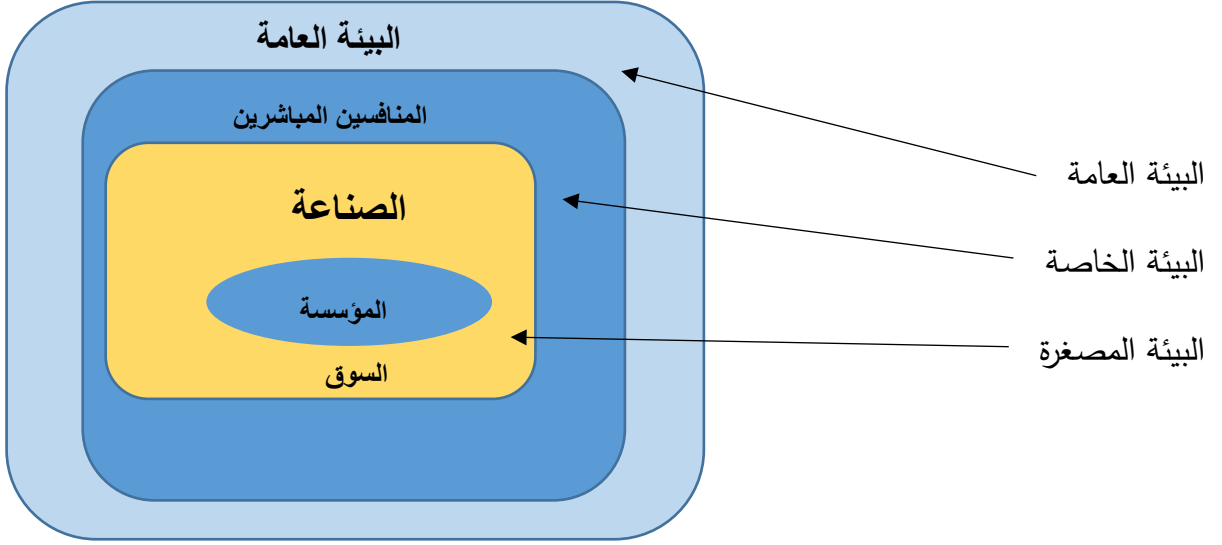
يرى فيليب كوتلر أن نجاح المؤسسة مبني على مدى انسجامها وتكيفها مع التطورات المختلفة في بيئتها، لذا يتعين على المؤسسة فهم المتغيرات البيئية التي تنشط فيه (KOLTER، 2000) ، اذ ظهرت عدة تعاريف للبيئة الخارجية نذكر منها:

- " الإطار الكلي لمجموع العوامل المؤثرة على المنظمة، والتي تتصف بأنها تؤثر عليها رغم أنها خارج حدودها، سواء كان التأثير كلي أو جزئي " (الركابي، 2004)

- مجموعة من القيود تحدد سلوك المؤسسة وتحدد نماذج وطرق التصرف اللازمة لنجاح وتحقيق أهداف المؤسسة (قحف، 2002)

كيف يمكن تحليل العالم الخارجي للمؤسسة؟

الشكل رقم (04) مكونات البيئة



المصدر: Gerry Johnson, Richard Whittington, Kevan Sehoules, Ducan Angwin, Patrick Regner, Frederic Frery, «stratégique pearson, 10ème édition 2014»

1.1 البيئة العامة

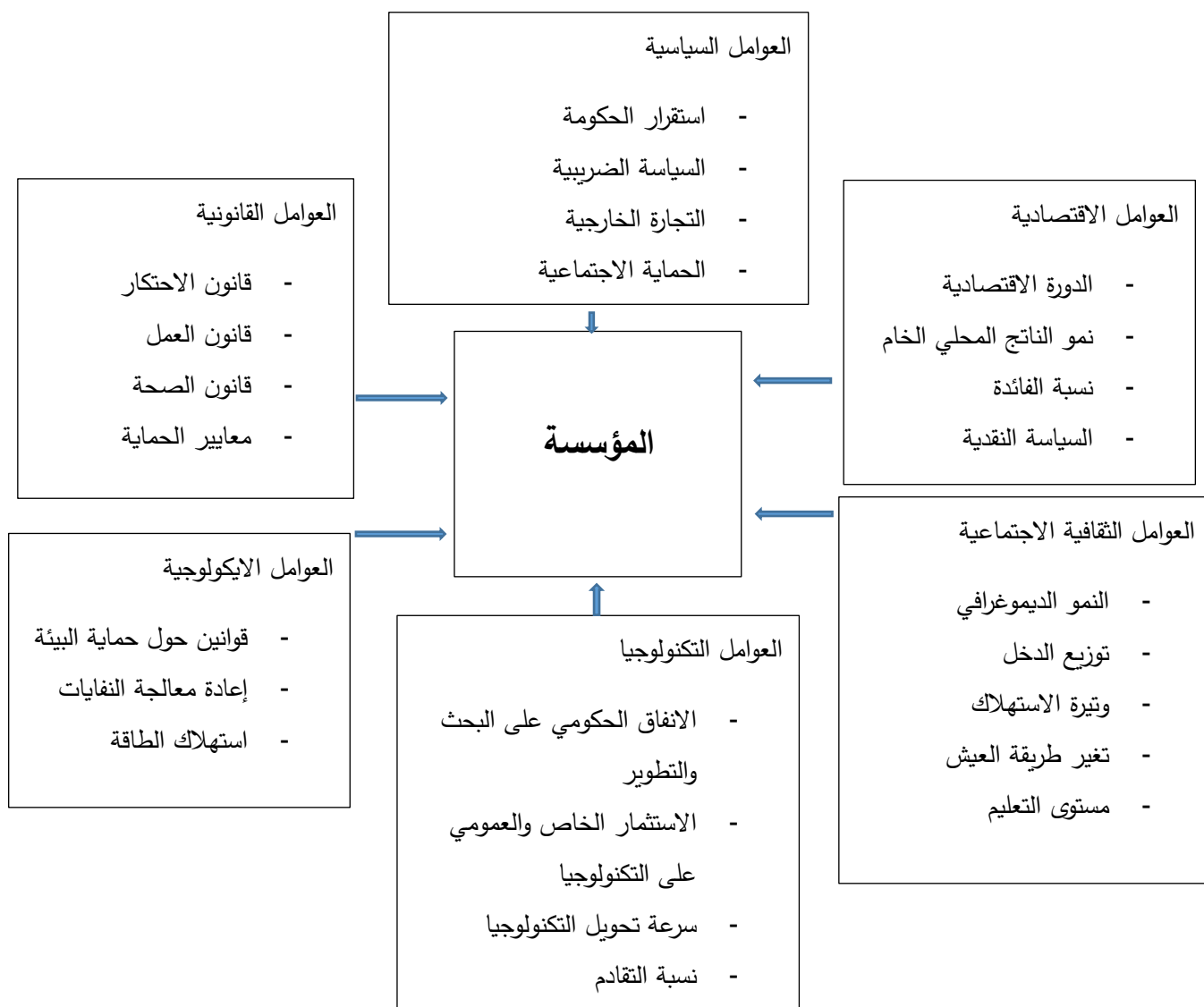
يمكن تعريف البيئة العامة على أنها مجموعة العناصر التي تقع خارج دائرة نشاط المؤسسة لكنها مرتبطة بها وتؤثر فيها بشكل مباشر وغير مباشر ولتحديدها وفهمها يجب أولاً التعرف على هاته العناصر المكونة لها

1.1.1 مكونات البيئة العامة

والتي يمكن حصرها في:

- العوامل السياسية
- العوامل الاقتصادية
- العوامل الاجتماعية والثقافية
- العوامل القانونية
- العوامل البيئية
- العوامل التكنولوجية

الشكل رقم (05) مكونات البيئة العامة



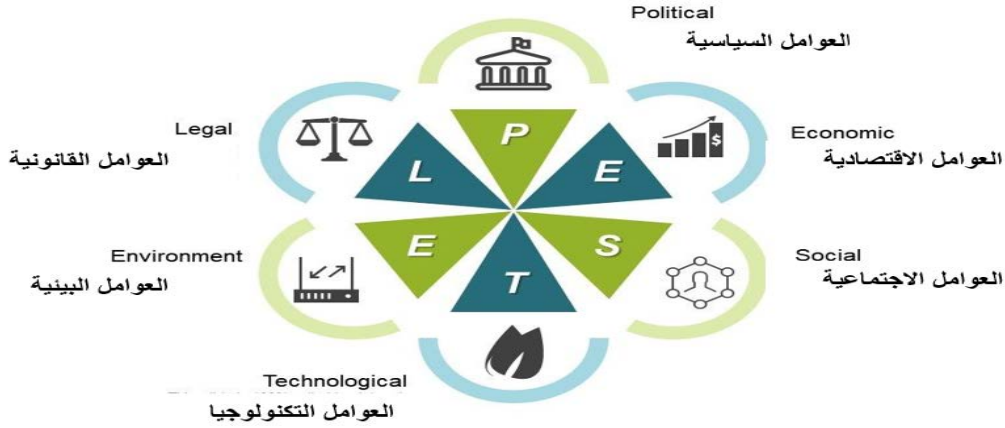
78J.M PERETI, Gestion des ressources humaines, 8eme édition VUIBERT, France, 1999, p13.

1.1.2 تحليل PESTEL

تعد طريقة PESTEL من أهم الأدوات التي تستعمل لتحليل البيئة العامة وذلك لتحليل وتحديد العوامل الأكثر تأثيراً من خلال التعرف على مكوناتها ومختلف التغيرات التي طرأت عليها وهذا الذي نستعرضه في الشكل التالي:

الشكل رقم (6) عوامل البيئة العامة حسب PESTEL

Pestel Analysis Showing Political Economic & Social



المصدر [pestel analysis showing polititical economic - Bing images](#)

1.1.3 متغيرات البيئة العامة

طريقة PESTEL تسمح بتحليل البيئة العامة التي من الممكن أن تؤثر على محيط المؤسسة هذه الطريقة تساعد على تشخيص نشاطها أو الاستراتيجية الخاصة بها، كما تسمح بتحديد الفرص والتهديدات من خلال دراسة العوامل المؤثرة في البيئة الخارجية والمتكونة من: البيئة السياسية، الاقتصادية، الاجتماعية، التكنولوجية، الإيكولوجية والقانونية أين تسمح بمراقبة مخاطر والفرص التي يحملها المحيط وعلى المؤسسة اما مواجهتها أو استغلالها كما تساعد على توفير المعلومات اللازمة لاستخدام مصفوفة SWOT.

طريقة PESTEL هي وسيلة مكملة تهدف الى تحليل البيئة بتقسيم هذا الأخير الى ميادين لغرض تحليل وتحديد التأثيرات الرئيسية للبيئة يعني العوامل القادرة على التأثير بطريقة دائمة، طريقة PESTEL تقوم بتجميع كمية هائلة من المعلومات لتحديد وترتيب العناصر الهامة في البيئة (brahmi & khelil, 2014)

1.1.4 كيفية تحليل PESTEL

1.1.4.1 البيئة السياسية

كما هو معروف ان المؤسسة مرتبطة بمتغيرات البيئة التي تنتج عن التغيرات السياسية للحكومة والتي تنتج عن تعديلات سواء من خلال التأميم او الخصخصة، المناخ السياسي، الاتفاقيات الدولية (التبادل الحر، منظمة التجارة..)، الدين، السياسة النقدية (القيمة النقدية للعملة ونسبة الخصم) السياسة الجبائية (الضرائب والرسوم) ورقابة الحكومة، العوامل السياسية تدل على درجة تأثير الدولة على الاقتصاد في تحليل PESTEL (Claude, 2020) لذا نقوم بطرح الأسئلة التالية:

- هل سيكون هناك تعديل في القانون له علاقة مع قطاع نشاط المؤسسة؟
- اعانات الدولة هل سترتفع أم تنخفض؟
- هل توجد عقبات حالية قادرة على تأخير نشاط المؤسسة؟
- هل هناك عوامل سياسية إيجابية قادرة على الظهور مستقبلاً؟
- (أسواق جديدة، تغيير في القانون الدولي، اتفاقيات جديدة)

أ- البيئة الاقتصادية

هو مجموعة العوامل ذات التأثير الكبير على العمليات التجارية فالقرارات المهمة غالباً ما تكون مرتبطة بالعوامل الاقتصادية وأيضاً بطريقة العمل فالرأسمالية اليابانية تختلف عن تلك الأمريكية أو الأوروبية المغزى من هذا أنه من الصعب احتواء وجهات النظر نظراً للخصائص الصناعية والاقتصادية في الغرب بالإضافة الى اختلاف درجة تدخل الحكومة من دولة الى أخرى لذا يجب طرح مجموعة من الأسئلة:

- طريقة نمو الاقتصاد في القطاع الذي ينتمي اليه نشاط المؤسسة؟
- ماهي الطريقة التي من الممكن أن يتطور بها النمو مستقبلاً؟
- نسبة البطالة هل هي مرتفعة؟
- هل يمكن معرفة ارتفاع وانخفاض معدل البطالة؟
- سعر الصرف وسعر الفائدة هل من الممكن أن يتغير مستقبلاً؟
- ماذا يمكننا القول فيما يخص معدل التضخم وتطوره؟
- ما هو وضع الديون العمومية؟

1- البيئة التشريعية أو القانونية

القانون واحترامه يؤثر على القرارات المتخذة من طرف المؤسسة والتوجه نحو التغيير يكون حسب القانون الداخلي والدولي فالتشريعات والقوانين تؤثر بقوة على المؤسسات فالاستراتيجيات تأخذ بعين الاعتبار النصوص القانونية (المراسيم، المقررات، النصوص..) والتي تنظم علاقات العمل والاستثمار (تأمين العمل، نسبة الضريبة، التأمين الاجتماعي، نسبة مساهمة الدولة في قطاع الصناعة..) فالقوانين الاجتماعية مثلا تعتبر قوية نسبة الى قوة منظمات حماية المستهلك التي تمارس نوع من الضغط وبالتالي تنتج قيود تشريعية على المنتجات مثل معايير النظافة والصحة، مكونات المنتج بالإضافة الى شروط المنافسة (قوانين الاشهار، العقود التجارية..) حول السعر (تسقيف السعر، ملصقات الأسعار) وأخرى حول القروض.

لذا تدور التساؤلات حول:

- هل تحترم نشاطات المؤسسة القوانين الجديدة والمراسيم الوطنية والاتفاقيات الدولية؟
- هل من المحتمل تشديد القواعد القانونية في الأشهر القادمة؟
- هل سيتم الغاء بعض القوانين مستقبلاً؟
- هل المنتجات المزعم تطويرها تكنولوجياً تدخل ضمن نطاق القانون؟
- هل ستؤثر بعض مشاريع التشريع على المشاريع الابتكارية؟

ت- البيئة الاجتماعية والثقافية

هي العوامل التي تؤثر على طلب المنتجات وخدمات المؤسسة فالتغير في العوامل الاجتماعية قادرة على تغيير العمليات التجارية فهي تأخذ بعين الاعتبار عدة معايير (النمو الديموغرافي، السن، طريقة التفكير) في التأثير على السلوك الاستهلاكي لذا يجب طرح التساؤلات التالية:

- هل المؤسسة في خطر في حالة ارتفاع النمو الديموغرافي (الشيخوخة في فرنسا)؟
- هل للزيادة في الدخل أثر على نشاط المؤسسة؟
- هل منتج المؤسسة يرضي توقعات واهتمامات السكان؟

مع الأخذ بعين الاعتبار:

- المعنيون (المنتمون للمجتمع)
- درجة حساسية الأشخاص المعنيين

- التوجه الثقافي/ الاخلاقيات (العادات والتقاليد)
- التوجه الديموغرافي/ مستوى التعليم، الدين

ث - البيئة التكنولوجية

تكلفة ونوعية المنتج والخدمة تتأثر بعامل التكنولوجيا المستعملة ودرجة الاعتماد على الابتكار يكون حسب محدودية تطور هذا العامل التكنولوجي يجب أخذه بعين الاعتبار عند اعداد وتكوين الاستراتيجية، تسمح طريقة PESTEL بتحديد المخاطر ومميزات الابتكار بالنسبة للمؤسسة وذلك عن طريق معرفة:

- هل تمويل البحث المخصص للابتكار قادر على مواجهة المنافسين؟
- ماهي احتمالية دخول منافسين جدد يعتمدون على تكنولوجيا متطورة؟
- ظهور براءات اختراع جديدة؟
- هل من الممكن أن يكون هناك تكنولوجيا أكثر تطوراً في المستقبل؟
- تأخذ بعين الاعتبار:
- نشاط البحث والتطوير
- المكننة
- براءات الاختراع
- تمويل البحث (الميزانية)
- التغيير التكنولوجي

ج - البيئة الإيكولوجية

وهو عامل مهم بالنسبة للمؤسسة فهو يعبر عن احترام البيئة والتنمية المستدامة أمر ضروري، ان تطور الذهنيات جعل من البيئة أحد الأولويات المهمة لإعداد الاستراتيجية التسويقية للمؤسسة اذ تعتبر ورقة رابحة في حالة الاعتماد عليها واحترامها والعمل للحفاظ عليها وذلك ب:

- هل تحترم مؤسستنا التزاماتها اتجاه البيئة؟ (الأخلاقيات)
- هل المنتج صديق للبيئة؟
- الابتكار التكنولوجي المحقق هل يأخذ بعين الاعتبار التنمية المستدامة؟

- المؤسسات المنافسة هل تطرح منتجات تحترم البيئة قادرة على استحواذ حصة كبيرة من المستهلكين؟

1.1.5 كيفية استخدام نموذج PESTEL

يتكون النموذج من ثلاث مراحل:

- أولاً يجب تحديد مختلف العوامل المؤثرة في المحيط العام.
- من المهم استخراج التوجهات الهيكلية الحالية والمستقبلية
- تحليل هاته المعلومات التي تسمح باستخراج مختلف السيناريوهات لتطور المحيط وبالتالي تحديد نوع الاستراتيجية الواجب اتباعها.

ان استعمال نموذج PESTEL ضروري لأن تغيرات المحيط العام للمؤسسة قد يكون السبب الرئيسي في الإفلاس صحيح أن المؤسسة لا يمكنها التأثير في المحيط لكن سلاحها الوحيد هو سبق التغيير والتأقلم معه، لذا يجب الاخذ بعين الاعتبار المحيط بمجرد تنفيذ الاعمال وذلك بالاستعانة باليقظة معلوماتية الدائمة خلال مزاوله نشاط المؤسسة يعني طيلة حياة المؤسسة.

1.2 البيئة الخاصة

1.2.1 تعريف البيئة المؤسساتية

دور المؤسسات القائمة داخل الدولة ومدى كفاءتها وفعاليتها وطبيعة العلاقة بينهما وتجلي مفهومها الحقيقي من خلال الأعمال التي قدمها Douglass Cecil North والعديد من المفكرين الذين توصلوا الى أنه لتحقيق التنمية ترتبط بشكل وثيق بطبيعة محيطها المؤسساتي الداخلي وقدرة مؤسساتها القائمة ومدى فعاليتها في رسم السياسات وإمكانية تطبيقها ومراجعتها وتعديلها إذا ظهر ما يشوبها" (الخنساء، 2019)

إن المناخ أو البيئة المؤسساتية عامل آخر مرتبط بالحكومة، فلقد كثر الحديث عن دور المناخ المؤسساتي في التأثير على حجم الاستثمارات، وذلك لما يمثله هذا المناخ من استقرار سياسي وأمني ووجود نظام قضائي عادل وصارم اتجاه جميع فئات الشعب قادر على تحقيق العدالة والمساواة، بالإضافة إلى سيادة القواعد القانونية وسموها ووضوح الصورة أمام الأجانب في مجال تطبيق الديمقراطية وحماية حقوق الإنسان. كل هذه التعاريف المتعارف عليها حول البيئة المؤسساتية هي تعاريف تدخل نوعاً ما في البيئة المؤسساتية العامة لذا سنحاول تحديد مفهوم صريح محدد خاص المحيط المؤسساتي بزيادة الاعمال والمتواجدة ضمن

المحيط الخاص الذي تتعامل فيه ومعه ريادي الأعمال وهي المسؤول المباشر عن قيام أو عدم قيام الاعمال.

1.2.2 تركيبة البيئة المؤسسية لريادة الأعمال

من أجل الفهم الجيد للمحيط المؤسسي لريادي الأعمال يجب تحديد المؤسسات التي يتعاملون معها منذ الانطلاق أو الإنشاء الى غاية الممارسة الفعلية وقيام النشاط، ما يميز رائد الأعمال هو المخاطرة والأخذ بالمبادرة من خلال تحويل الفكرة الى مشروع وبالتالي:

- ماهي المؤسسات المساعدة على إنشاء وتأسيس هاته المشاريع؟
 - وأين يتم تسجيلها؟
 - وكيف يتم البحث عن المصادر التمويلية؟
 - ماهي القوانين التي تنظم النشاط والهيئات المسؤولة عنه؟
 - كيف يمكن معرفة مدى تطور ريادة الأعمال وإمكانية قياسها؟
- وبالتالي هاته الأسئلة تساعدنا على تحديد المكونات الرئيسية للمحيط المؤسسي أهمها:
- هيئات الدعم والمرافقة
 - المؤسسات لبنكية والمصارف
 - المؤسسات الجبائية
 - الجامعات ومعاهد التكوين

1.2.2.1 هيئات الدعم والمرافقة

تختلف أنواع الهيئات الداعمة من دولة الى أخرى على حسب الاتجاه السياسي الذي تعتمده والتي تكون المؤثر المباشر في نوع السياسة الاقتصادية المتبعة لذا قد يكون تدخل حكومي قوي ومؤثر ومنظم في البيئة المؤسسية وذلك بحضورها كمتعامل قوي في تركيبة ريادة الاعمال، وقد يكون شكلي يسعى فقط الى التنظيم في غالب الأحيان من أجل الرقابة لذا في هذا الجزء النظري سنتطرق الى حاضنات الاعمال ومختلف المؤسسات الأخرى المكونة للمحيط المؤسسي بصفة عامة.

1.2.2.2 حاضنات الاعمال المسرعات والمساحات المشتركة

أ- نشأة حاضنات الاعمال

يتفق العديد من الباحثين على أن فكرة حاضنة الاعمال يعود اشتقاقها من الحاضنة الأطفال الرضع الذين يحتاجون الى تقويم وعناية الى غاية التأكد من امكانيتهم من مواجهة والعيش في البيئة الخارجية فيعود ظهور أول حاضنة الاعمال بعد الحرب العالمية الثانية نتيجة لعدة مشاكل واجهت أمريكا في تلك الحقبة كتوقف المصانع مما أدى الى ارتفاع معدلات البطالة، شهدت سنة 1959 نشأة أول حاضنة من طرف عائلة أمريكية بتحويل مؤسستهم الى وحدات وورشات لقيام المشاريع سميت BATAVIA أما الانتشار الحقيقي للحاضنات كان في الثمانينات.

- في الثمانينات كان عدد الحاضنات في الولايات المتحدة الأمريكية 15 والذي لاحظ تزايداً الى أن وصل 1400
- في الصين بلغ عدد الحاضنات 7500 حاضنة في سنة 2016
- أول حاضنات الأعمال في أوروبا عام 1986
- أول حاضنة أعمال في فرنسا سميت ب Tacoma وقد تم انشاؤها على مساحة تقدر ب 500m² أين احتضنت 15 مشروع من أصل 300 مشروع ووصل عدد الحاضنات الى 80 حاضنة في سنة 2021 أين تم تتويجها بلقب بطل العالم في حاضنات المؤسسات الناشئة
- في بريطانيا وصل عدد الحاضنات في 2000 الى 270 حاضنة
- بدأت ألمانيا سنة 1983 من خلال مبادرة جامعية لتصل الى 330 حاضنة سنة 2010
- تعتبر مصر أول دولة عربية في إقامة حاضنات الأعمال
- السعودية تحتوي على 54 حاضنة موزعة على 10 مدن
- تأسست في الجزائر سنة 2020 حوالي 18 حاضنة منها 14 موجودة في العاصمة، أين تخصص 7 حاضنات على مستوى الجامعات الوطنية وأولها كانت من نصيب جامعة مسيلة.

1- تعريف حاضنات الاعمال

تعددت التعاريف حول حاضنات الأعمال نستذكر أهمها:

- "هي مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي"

أين عبر عنها أنها شكل من أشكال المشاتل وهنا يجدر الذكر أن هناك نوع من الاختلاف بين المشتلة والحاضنة إذ تنسب أولى إلى مشتلة النباتات والتي توضع فيها النباتات بعد نموها أما الحاضنة فهي تشهد انطلاق المشروع إذ تستقبل الفكرة على شكل بذرة وهنا تختلف مرحلة مرافقة المشروع.

- تعرف الجمعية الوطنية الأمريكية لحاضنات الأعمال (NBIA) National Business Incubation حاضنات الأعمال بأنها "هيئات تهدف إلى مساعدة المؤسسات المبدعة الناشئة ورجال الأعمال الجدد، وتوفير لهم الوسائل والدعم اللازمين الخبرات، الأماكن، الدعم المالي لتخطي أعباء ومراحل الانطلاق والتأسيس، كما تقوم بعمليات تسويق ونشر منتجات هذه المؤسسات". (الحميد، 2018)
- كما تعرف حاضنات الأعمال بأنها "مؤسسات قائمة بذاتها لها كيانها القانوني تعمل على توفير جملة من الخدمات والتسهيلات للمستثمرين الصغار الذين يبادرون إلى إقامة مؤسسات صغيرة، بهدف شحنهم بدفع أولي يمكنهم من تجاوز أعباء مرحلة الانطلاق (سنة مثلاً أو سنتين)، ويمكن لهذه المؤسسات أن تكون تابعة للدولة أو أن تكون مؤسسات خاصة أو مؤسسات مختلطة". (رحيم، 2003)

ة- أنواع حاضنات الأعمال

يمكن تصنيف الحاضنات حسب مجال النشاط الذي تمارسه أو حسب نوع الملكية نذكرها كالتالي:

الحاضنات على أساس الملكية: هنا تصنف الحاضنات على طبيعة مالك الحاضنة وبالتالي هناك:

- الحاضنات العمومية: وهي التي تعود ملكيتها للدولة من أجل تشجيع وتنمية المؤسسات من أجل دعمها وترقيتها من أجل ضمان بناء مؤسسي قوي منظم يسهم في التنمية الاقتصادية وتحسين الظروف المعيشية للمجتمع
- الحاضنات الخاصة: تم إنشائها من طرف مؤسسات خاصة أو مستثمرين خواص هدفها الربح من خلال مساعدة إنشاء المشاريع الاستثمارية والمرافقة أثناء قيامها الى مرحلة خروجها من الحاضنة
- الحاضنات المختلطة: وهي مختلطة بين القطاع العام والقطاع الخاص أي بين الحكومة والمستثمرين الخواص من أجل مساعدة المشاريع الناشئة نذكر على سبيل المثال الشراكة بين مؤسسة Ooredoo و ANDPME الوكالة الوطنية لتنمية المؤسسات المتوسطة والصغيرة من خلال القيام بجلسات ودورات تكوينية وتدريبية لتمكين الشباب أصحاب المشاريع المبتكرة في مجال التكنولوجيا من إضفاء الرسمية على مشاريعهم وأفكاره

ت- الفرق بين أنواع حاضنات الأعمال

الجدول رقم (02) الفرق بين أنواع الحاضنات

الحاضنات العمومية	الحاضنات الخاصة	الحاضنات المختلطة	
للحكومة	المستثمرين الخواص	الحكومة/الخواص	الملكية
تمول عن طريق قروض	تمول من طرف الخواص بدخولهم كمستثمرين	إمكانية الحصول على قروض ومساهمين خواص	التمويل
اهتمام بمشاريع ربحية وأيضاً مشاريع تهتم بالمسؤولية الاجتماعية والبيئة	تهتم بأفكار ومشاريع ربحية لأنها تهتم بتحقيق أكبر قدر من الربح	تهتم بالأفكار الرائدة لتحقيق الديمومة والربح	أهدافها
من طرف لجنة حكومية مختصة مكونة من إطارات غالباً ما تكون جامعية	دراسة المشاريع حسب الاستراتيجية المعتمدة من طرف المستثمرين	لجنة مختلطة يتم من خلالها تحديد كيفية اختيار الأفكار والمشاريع	تقييم المشاريع

المصدر: جدول من إعداد الباحثة

ويمكن تصنيفها حسب نوعية النشاط أين يمكن تعدادها كما يلي: (صالح، 2009)

1- حاضنة الأعمال العامة (غير التكنولوجية) : وهي تلك الحاضنة التي تهتم بالمشاريع الصغيرة المختلفة والمتنوعة في كل المجالات سواء كانت إنتاجية، الصناعية، الخدمية أو الصناعية مع عدم الأخذ بعين الاعتبار المستوى التكنولوجي لهذه المشاريع، بل تعمل على جذب مشاريع الأعمال الزراعية أو الصناعات الهندسية الخفيفة أو ذات المهارات الحرفية المتميزة من أجل تلبية حاجات الأسواق المحلية والوطنية بالدرجة الأولى.

2- حاضنات الأعمال التكنولوجية: وهي تلك الحاضنات تعمل على تقديم الدعم العلمي والتكنولوجي والتي غالباً ما تقام داخل الجامعات ومراكز الأبحاث، تسعى إلى الاستفادة من الأبحاث العلمية والابتكارات التكنولوجية وتحويلها إلى مشاريع ناجحة، من خلال ورش وأجهزة بحوث، بالإضافة إلى أعضاء هيئة التدريس والباحثين والعاملين كخبراء في مجالاتهم وبالتالي الاستفادة من دعم نو نوعية.

3- حاضنات التنمية الاقتصادية المحلية: هي حاضنات عمومية يتم تمويلها من طرف الهيئات العمومية المحلية والتي يتم إنشاؤها بمبادرة من السلطات المحلية من أجل تنشيط وتفعيل نشاطها المحلي وتنمية اقتصادها وذلك بتسهيل إنشاء مؤسسات لغرض خلق مناصب شغل، أين يمكن

استخدامها كوسيلة لجذب المستثمرين سواء المحليين أو الأجانب باعتبارها وسيلة ربط من خلال إنشاء علاقات بينهم ومساعدتهم على التكيف والاستقرار.

4- **حاضنات الأعمال الدولية:** تعتمد على التعاون الدولي وذلك من خلال الشراكة المالية والتكنولوجية، وجدت لتسهيل عمل المؤسسات الأجنبية وتحفيزها للاستثمار في الأسواق المحلية بموجب شراكة مع المؤسسات المحلية لغرض تطويرها وتأهيلها من أجل كسب الخبرة للتوجه نحو الأسواق الدولية مستقبلاً.

5- **الحاضنات المفتوحة أو (الحاضنات بدون جدران) :** وهي حاضنات تعمل كمركز متكامل لخدمة ودعم المشاريع المحيطة، تقوم على تنمية وتطوير المشاريع والصناعات القائمة بالفعل، وتقام في أماكن التجمعات الصناعية أين تجمع كل أنشطة الحاضنات التقليدية من حيث العمل كجهة وسيطة بين المشروعات، وذلك من خلال الاستعانة بالمراكز البحثية والجامعات ومعامل البحث، كما تعمل على توفير الدعم التسويقي والإداري والفني والاستشارات اللازمة لنمو المشاريع.

6- **حاضنات الصناعة:** حاضنات مختصة في الأنشطة التقنية جديدة لدعم وتشجيع الصناعات الصغيرة والمتوسطة في مرحلة الإنشاء والاطلاق هاته المشاريع بالإضافة الى العمل على تشغيلها ويتم إنشائها داخل المناطق الصناعية من أجل تلبية احتياجاتها من الصناعات والخدمات المساعدة، أين يتم فيها تبادل المعارف والدعم التقني بين المصانع الكبيرة والمؤسسات الصغيرة المنتسبة إلى تلك الحاضنة. (السعيد، 2015)

7- **حاضنات المؤسسات الكبيرة:** تنشئها مؤسسات كبيرة في إطار استراتيجياتها العامة وسياساتها الإبداعية والتي تأخذ عدة أشكال كالتحالفات الاستراتيجية في البحث، قادرة على توظيف رأس المال المخاطر، دعم حاضنات خارجية.

8- **الحاضنات المستقلة:** ينشئها مستثمرون خواص يتم تسييرها من طرف إطارات لهم خبرة في ريادة الأعمال وذلك من أجل الاستفادة من خبراتهم وعلاقاتهم لتكوين رواد أعمال جدد في مجال الأعمال، هدفها تحقيق الربح، وقد تكون رسمية أو غير رسمية.

بالإضافة إلى الحاضنات السابقة، هناك عدد من الحاضنات الحديثة ذات أهداف تختلف باختلاف المجتمع والبيئة المحيطة بها، ومن أنواع هذه الحاضنات الجديدة ما يأتي :

- **حاضنات متخصصة:** تهتم بمواجهة مشكلات معينة أو محددة كاستيعاب المتقاعدين أو المسرحين من شركات كبرى منهارة.

- **حاضنة إقليمية:** تهدف إلى تغطية منطقة جغرافية معينة لغرض تنميتها، وذلك تحت فلسفة لكل اقليم خصوصية وطابع مميز وذلك من خلال استخدام الموارد المحلية من أجل الاستثمار في الموارد البشرية العاطلة في هذه المنطقة، أو لغرض خدمة أقليات معينة أو شريحة معينة من المجتمع مثل النساء.
- **حاضنة قطاع محدد:** تعمل لخدمة قطاع محدد مثل صناعة البرمجيات أو الصناعات الهندسية، والتي تدار بواسطة خبراء متخصصين في النشاط المراد التركيز عليه.
- **حاضنة بحثية:** وهي حاضنات جامعية تنشأ داخل الجامعات ومراكز البحث والتطوير، لغرض تطوير أفكار وأبحاث الأساتذة والباحثين داخل الورش والمخابر الموجودة بالجامعة ومراكز البحث.
- **حاضنات افتراضية:** تقدم الخدمات المعتادة للحاضنة من خلال الانترنت، وتعد مراكز تنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة المعتمدة على الانترنت وهي حاضنات فيها الهادفة للربح وأخرى غير هادفة للربح وتتعدد مصادر تمويل منها الحكومية والقطاع الخاص ومؤسسات علمية وأكاديمية ومنظمات مهنية وخيرية.

ث- مهام الحاضنات

تقدم حاضنات الأعمال مجموعة من الأنشطة لمراقبة ودعم المشاريع الناشئة تتمثل في خدمات متعددة نذكر منها:

- خدمات استشارية: وتتمثل في استشارات فنية وإدارية في الشؤون القانونية استشارات تسويقية كدراسة السوق وتنمية الموارد البشرية وكيفية الحصول على التمويل
- خدمات سكرتارية: الاستقبال المراسلات، معالجة النصوص، الرد على المكالمات، الانترنت والفاكس، حفظ الملفات
- خدمات في تنمية الموارد البشرية: من خلال تكوين الموظفين وربطهم بمجال العمل الإداري وكيفية التعامل مع السوق من أجل تنمية مهارات الموظفين ودمجهم في ميدان العمل
- خدمات عامة: كتوفير مساحات خاصة للعمل والتجهيزات اللازمة كتوظيف المكاتب ووحدات انتاج أماكن للتخزين توفير خدمات الصيانة.

ج- دور الحاضنات

تُعد الحاضنات بمثابة المختبرات التجريبية اللازمة لتطوير أفكار الأكاديميين والباحثين في الجامعات ومراكز البحث قبل تبنيها تجارياً فهي تعمل على: (صولي وبورنان، 2020)

- خلق صورة ذهنية للنجاح لحاملي المشاريع
- إقامة ندوات للاستثمار تستقطب من خلالها الجهات المحتمل مشاركتها في هذه المؤسسات
- توفير البنية التحتية لأصحاب الأفكار الريادية والمبتكرة أي خلق الظروف البيئية لإطلاق ونمو هاته المشاريع سواء بتوفير المكاتب أو قاعات الاستقبال وغيرها
- توفير التمويل اللازم لهاته المشاريع
- توفير الخدمات القانونية للمؤسسات المنتسبة لها مثل تأسيسها وتسجيلها وكتابة عقود التراخيص، وما يتعلق بحماية الملكية الفكرية وبراءات الاختراع.
- تقديم مختلف الاستشارات سواء كانت إدارية محاسبية او تسويقية
- المساعدة في التغلب وتخطي العقبات التي تواجهها المؤسسات الناشئة
- تقديم برامج تكوينية وتدريبية
- استيعاب الكفاءات الباحثة من خلال تشجيع الابداع والابتكار وبالتالي العمل على وقف هجرة الفكر المبدع
- تنمية وتنشيط المجتمع المحلي من خلال تطوير بيئة الاعمال لنشر روح العمل الحر

ح- أهداف حاضنات الاعمال

عددها المشرع الجزائري في المقرر 03-78 الصادر في 2003/02/25 والتي حدد أهدافها كما يلي (الجريدة الرسمية و المرسوم التنفيذي، 2003)

- تطوير التآزر مع المحيط المؤسساتي
- المشاركة في الحركة الاقتصادية في مكان تواجدها
- تشجيع بروز المشاريع المبتكرة
- تقديم الدعم لمنشئي المؤسسات الجدد
- ضمان ديمومة المؤسسات المرافقة
- تشجيع المؤسسات على تنظيم أفضل
- العمل على أن تصبح في المدى المتوسط عاملا استراتيجيا في التطور الاقتصادي في مكان تواجدها.

تهدف حاضنات الأعمال عموماً إلى تشجيع الأفكار المتميزة وتحويلها إلى مشاريع من خلال تخفيض تكاليف وتقليل المخاطر من بداية المشروع في فترة زمنية محددة من أجل تنمية وتطوير نشاطه والعمل على تجنب الأخطاء وإيجاد حلول لمختلف المشاكل سواء كانت تقنية، مالية، إدارية وقانونية التي من الممكن أن يواجهها المشروع من أجل ضمان ديمومة هاته المؤسسات الناشئة وبالتالي الرفع من معدلات نجاح المشاريع ودعم التعاون بين مختلف المشاريع. (د. الشريف ربحان و أ. ريم بونواله، 2019).

ومما سبق ذكره يتبين لنا أن حاضنات الأعمال توفر للمشروعات الصغيرة الناشئة فرصة النمو السريع داخلها كما أنها وفي نفس الوقت تحسن من فرص نجاحها فيكون أداؤها قوي عند تخرجها من الحاضنة.

وأهداف أخرى كلية يتم بلوغها عند تحقيق تلك المتعلقة بالمشروع والتي تؤثر إيجابياً على التنمية الاقتصادية وذلك من خلال:

- تكوين جيل جديد يقوم بخلق فرص العمل للخريجين بطالين وبالتالي بدل زيادة نسبة البطالة المساعدة في خلق مناصب عمل وتخفيض البطالة.
- العمل على زيادة عدد المؤسسات وتشجيع الصناعات خاصة تلك القائمة على التكنولوجيا.
- العمل على رفع معدلات الدخل في المجتمع المحلي، بما يساهم في تحسين المستوى المعيشي للأفراد، بإنعاش الأحياء والمناطق السكانية، وكذا تسويق التكنولوجيات وتعزيز الاقتصاديات المحلية خاصة تلك المتعلقة بالريف.
- دعم المؤسسات التي تحتاج إليها الأسواق المحلية والخارجية، وتحديد الأماكن المناسبة لإقامة مثل هذه المؤسسات.
- المساعدة في تسويق الأبحاث والدراسات التي تقوم بها الجامعات ومراكز البحث العلمي قبل تبنيها تجارياً.

خ- العوامل المؤثرة على حاضنات الاعمال

تؤثر عدة عوامل على كيفية عمل الحاضنة ويعد نجاحها من نجاح المشروعات المحتضنة منها حسن اختيار المشروعات المستضيفة، وضمان تخرجها خلال فترة زمنية مناسبة من سنة إلى ثلاث سنوات، مع ضرورة الاستعانة بطاقم إداري ذي مستوى عال، وتوفير التدريب اللازم سواء كان محلياً أم من الخارج مع حشد جميع الجهود والموارد لإقامة حاضنات نموذجية، وذلك بأخذ الأمور التالية بعين الاعتبار:

- التعبئة شاملة عن طريق التحسين المستمر وذلك من خلال تقييم عملياتها وأدائها بصفة منتظمة وتحديد الهدف الرئيسي الذي تسعى الحاضنة لتحقيقه سواء عن طريق تحقيق الربح أو خدمة المجتمع

- وضع معايير محددة عند اختيار المؤسسات لاحتضانها، تتناسب مع الظروف المحلية ومراعاة الجدوى الاقتصادية، وإمكانات توسعها المستقبلية بما في ذلك زيادة القيمة المضافة المحلية، وتحسين القدرة على التصدير، وتحقيق فرص أكبر للعمالة، والتطوير والتحديث ومراعاة الظروف البيئية؛
- يجب أن تتوافق الخدمات والتسهيلات التي تقدمها الحاضنة مع الاحتياجات الحقيقية للمؤسسات، كما أن اختيار موقع المؤسسات له دور هام في نجاح الحاضنة، بحيث يجب أن تكون قريبة من مجتمع الأعمال والجامعات ومراكز البحوث وبمنطقة تتوفر على الهياكل القاعدية من طرقات ووسائل النقل والخطوط الهاتفية ... الخ؛ (رحيم، 2003)
- العمل على أن تكون الحاضنات محل مشاركة بين مؤسسات الدولة ومؤسسات القطاع الخاص لأن الدعم المعنوي والمادي المطلوب يصبح أيسر وأكثر فاعلية؛
- يجب أن تتوفر في مدير الحضانة الخبرة والمهارة في مجال التخطيط وإدارة الأعمال لأنه العامل الأساسي في نجاح الحاضنة
- تحديد المعايير القبول اللازمة من أجل دراسة المشاريع والأفكار المقترحة
- وجود وانتشار ثقافة العمل الحر وروح المقاوالتية، فتنمية المشروعات الصغيرة لا يمكن أن تزدهر إلا في مجتمع تتوفر فيه روح الريادة وحب العمل الحر، وتواجد مجموعة من رجال الأعمال أصحاب المواهب الإدارية الخاصة، والاستعداد للمخاطرة، وتبني أفكار جديدة؛
- تشجيع أنظمة التمويل خارج نظام القروض المصرفية بهدف دعم وتطوير القدرة التمويلية وتوفير مصادر جديدة للتمويل أمام الصناعات الصغيرة والمتوسطة، مثل مشروعات شركات توظيف الأموال وشركات رأس المال المخاطر وشركات التأجير والبنوك الإسلامية؛ أي التعدد في مصادر التمويل.

د- الفرق بين حاضنات الاعمال ومسرعات الاعمال والمساحات المشتركة

- **تعريف مسرعات الاعمال:** حسب (jacobsen، 2019، p.7) "هي كيانات تجارية تقوم بالاستثمار في المرحلة الأولية في المؤسسات الواعدة مقابل جزء من حقوق الملكية وتقوم على أساس برنامج جماعي محدد المدة متضمنا الارشاد والتعليم وتنتهي في الأخير بيوم تجريبي أو يوم العرض" أي تقوم المسرعات بالعمل على نجاح إطلاق المشروع وذلك من خلال تقديم الدعم المالي والاستشاري مع التوجيه مقابل حصة من الأسهم.
- **تعريف مساحات الاعمال المشتركة:** عرفها (Capdevila, 2015, p. 2) على أنها "بيئات مكتبية مفتوحة يتم العمل فيها جنبا إلى جنب مع غيرهم من المهنيين مقابل رسوم". وبالتالي هي مساحة كبيرة تتوفر فيها جميع تجهيزات اللازمة للعمل تكون مشتركة مع مجموعة من الأشخاص مع تخصيص

لكل طرف مساحته الخاصة به توفر بيئة عمل مشتركة بين مختلف المشاريع وبالتالي بناء علاقات بيئية مساعدة.

الجدول رقم (03) الفرق بين الحاضنات المسرعات والمساحات المشتركة

مساحات العمل المشتركة	مسرعات الاعمال	الحاضنات	
ليست بشريك بل مؤجر	جزء من حقوق الملكية	كشريك	المساهمة
غير محددة	من 3 أشهر الى 6 أشهر	من سنة الى 3 سنوات	المدة
لا توفر خدمات تمويلية	غالبا ما يكون بنسبة 6 الى 10%	توفير التمويل وطرق الحصول عليه	التمويل
لا توجد مرافقة بل بيئة عمل مشتركة	مرافقة انطلاق المشروع فقط	في مختلف مراحلها	مرافقة المشروع
تعمل على أساس مجموعات في بيئة مشتركة تعاونية من خلال تفاعل اجتماعي	برامج عمل محددة على أساس مجموعات	تقديم مجموعة شاملة ومتكاملة من الدعم المالي والفني والاستشاري	طريقة العمل
ليست بعملية مرافقة بل تأجير للخدمات المكتبية والتجهيزات تنتهي عندما يقرر أصحاب المشاريع الخروج من المساحة	تنتهي عند قيام يوم العرض	تنتهي عند خروج المشروع من الحاضنة بعد التأكد من جاهزيته وتموقعه الجيد في السوق مع إمكانية استمرارية تقديم بعض الخدمات	نهاية المرافقة

1.2.3 المؤسسات البنكية

تعتبر البنوك المساند الأول للاقتصاد فهي مؤسسات مالية تلعب دور الوسيط بين المالك للأموال الغير قادر على توظيفها أو استغلالها وذلك الذي ليس لديه المال لكن يرغب في الاستغلال وخلق الفرص، فهو يشرف على عملية تبادل المنفعة بين الطرفين وهنا يتجلى دورها في تمويل المشاريع سواء عن طريق تمويل طويل الأمد الذي قد يتعدى 5 سنوات أو المتوسط وقصير الأجل على حسب متطلبات المشروع والقدرة

على كيفية السداد التي يفرضها البنك حسب شروط معينة بالإضافة الى ضمانات تكفل حق استرجاع الأموال المقترضة.

1.2.4 مؤسسات رأس المال المخاطر

يعتبر المستثمرون مغامرون ويتحملون مخاطر التي قد تنتج عنها مساهمتهم في بعض مؤسسات من كافة الاحجام والقطاعات، لكن اغلب مؤسسات رأس المال المخاطر تستثمر فقط في مؤسسات ضمن مراحل وقطاعات خاصة، وعليه يمكن تصنيف مؤسسات رأس المال المخاطر حسب مراحل حياة المؤسسة التي تستهدفها، فيأتي: (زيتوني، 2019)

1. رأس مال ما قبل الانشاء وذلك لتغطية نفقات البحث والتطوير المنتج وإجراء التجارب عليه، فهو يهتم بالمؤسسات الجديدة التي تنشط في مجال البحث والتطوير،
2. رأس مال الانشاء START-UP
3. رأس المال بعد الإنشاء وهو الاكثر انتشارا
4. وأخيرا رأس مال التنمية الذي يهتم بتمويل المؤسسات التي تملك منتجات في السوق، وتعرف مرحلة نمو سريع،
اذ يصبح هنا الخطر تجاريا وحجم المبالغ المستثمرة أكبر.

1.2.5 المؤسسات الجبائية

تلعب الجباية والتحفيزات الجبائية دورا هاما في قرارات المستثمر إما بالقيام بالعملية الاستثمارية أو الإحجام عنها، وهو الأمر الذي قد ينعكس إيجابيا أو سلبيا على بيئة الاعمال فمعدل الضريبة والتحفيز الجبائي أهم معياران لقياس نسبة جذب الاستثمارات والمشاريع فخفض معدل الضريبة هي تحفيز جبائي التي هي مجموعة من الإجراءات والتسهيلات ذات الطابع التجهيزي التي تتخذها الدولة لصالح فئات معينة بغرض توجيه نشاطهم. وهي من أهم الطرق لمساعدتهم وتشجيعهم وذلك سواء عن طريق: (صراح، 2020)

- 1 الإعفاءات الضريبية: هو عبارة إسقاط حق الدولة عن بعض المكلفين عن مبلغ الضرائب الواجب السداد مقابل التزامهم بممارسة نشاط في ظروف معينة. وتكون هذه الإعفاءات دائمة أو مؤقتة، ويتم منحه تبعا لأهمية النشاط ومدى تأثيره على الحياة الاقتصادية والاجتماعية.
- 2 التخفيضات الضريبية: هي تقليص يمس قيمة الضريبة المستحقة مقابل الالتزام ببعض الشروط كإعادة استثمار الارباح، يتم استخدام التخفيضات الضريبية بناء على توجهات السياسة الاقتصادية والاجتماعية المستهدفة، الهدف منه تخفيف العبء الضريبي لجذب المستثمرين

3 الإجراءات الضريبية التقنية: هي مجموع الإجراءات التقنية المرتبطة بالمؤسسة لها علاقة بالمحاسبة تستعملها للتحفيز مثل: نظام الإهلاك الذي كلما كان القسط أكبر كلما انخفضت الضريبة أو إمكانية ترحيل الخسائر الى السنوات اللاحقة لامتناس ثقل نتيجة الخسارة لتقادي الإفلاس.

1.2.6 الجامعات ومعاهد التكوين المهني

ان نسبة تطور الدولة يقاس بالميزانية المخصصة للبحث والتطوير والتي غالبا ما تكون مكلفة وباهظة وهو ما يعجز الدول النامية على الاستثمار في هذا المجال لصعوبة تمويله لذا تلجأ غالبا وتعتمد على الجامعات كونها الحل المثالي أين يتمركز الشباب الباحثين، فالجامعات هي المكان الذي يجتمع فيه الطلبة والأساتذة والباحثين لغرض تلقي العلم بمستويات عالية والبحث فيه، كما يعتبر مكان طلب وعرض للعلم وتبادل المعرفة، وهي المنطلق الأساسي للبحث العلمي والسبب الرئيسي في زيادة بعض الدول لبعض المجالات فمثلا نأخذ هولندا الدولة الرائدة في مجال الزراعة الذكية، فهي تمتلك أكبر مزارع العالم الرقمية، وتسيطر على أكثر من ثلث تجارة بذور الفواكه والخضراوات العالمية وذلك بفضل توفرها على جامعة رائدة في مجال البحوث الزراعية، وهي القوة الدافعة وراء تصدّر هولندا للزراعة الرقمية في العالم.

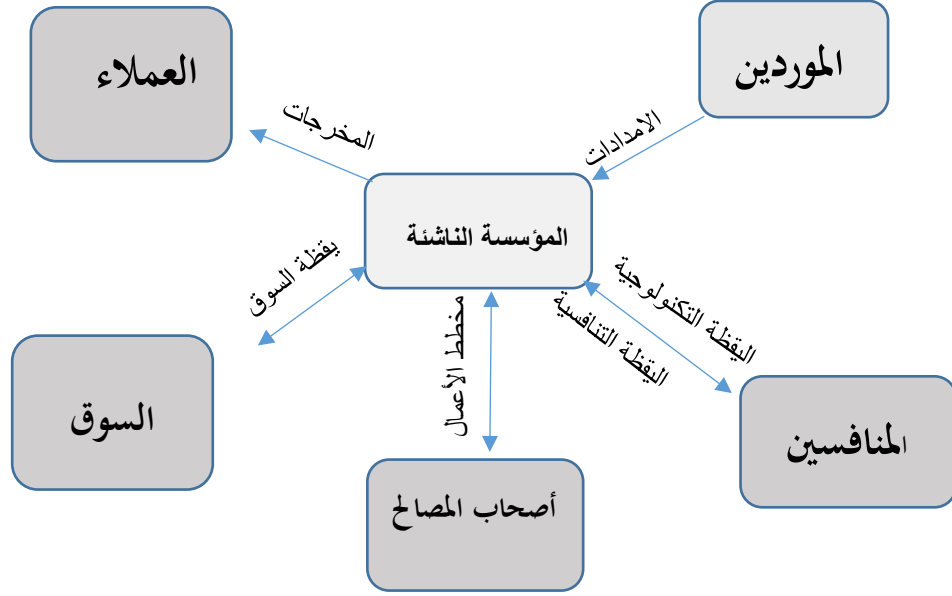
التكوين المهني هو أهم عنصر لتهيئة المقاو ونحته فتعمل على تعزيز مهاراته ليكتسب كفاءات مهنية تساعده على التحكم الجيد في مجال عمله وتمكينه منه وذلك بتطوير المهارات الاجتماعية والفنية بدون التغاضي عن المهارات الشخصية، بالعمل على تحفيز ونشر روح المقاوالاتية عن طريق توصيل ثقافة ولوج ريادة الأعمال، فهو المكان الذي يتم فيه تلقي المهارات الفنية و التقنية لتجهيز المتكويين لميدان الشغل فهو يعمل على توفير اليد العاملة المؤهلة المساعدة على قيام النشاط وفي مختلف التخصصات، صحيح أن التكوين المهني هو العامل الهام لخوض المهن ليس فقط في إنتاج أشخاص يقومون بأعمالهم بصفة مستقلة ولكن أيضا إنتاج كفاءات مهنية تتماشى مع طلبات سوق العمل.

1.2.3 البيئة المصغرة (بيئة النشاط)

تتمثل البيئة المصغرة في مجموعة العناصر التي لها ارتباط مباشر وعلاقة مباشرة مع المؤسسة وتأثيرها واضح ومباشر على نشاط المؤسسة والتي تعكس مجموعة التصرفات والسلوكيات التي تتخذها المؤسسة

- السوق
- العملاء
- الموردون
- المنافسين

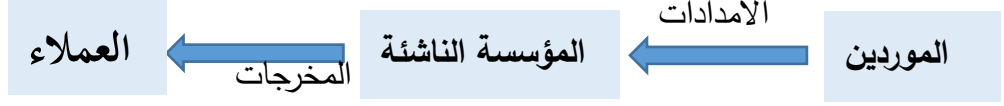
الشكل رقم (07) مكونات البيئة المصغرة



البيئة المصغرة للمؤسسة الناشئة من إعداد الباحثة

عندما نتطرق الى موضوع البيئة المصغرة ودون الخوض في المفاهيم النظرية الخاصة للعناصر المكونة لهاته البيئة يتوجب علينا التركيز على العلاقة بين هاته الأطراف وذلك عن طريق تحليلها وتجزئتها فهذا النوع من البيئة يعتمد بدرجة كبيرة على ما يسمى بدراسة السوق من أجل تحديد الفرص بادراك ما يجري داخل السوق وتحديد العوامل المؤثرة فيه التي تنعكس على نشاط المؤسسة وبالتالي سنقوم بتجزئة الرسم البياني المذكور أعلاه لتوضيح العلاقة بين مختلف الأطراف.

الشكل رقم (08) مدخلات ومخرجات المؤسسة



المصدر من اعداد الباحثة بالاعتماد على الشكل رقم 7

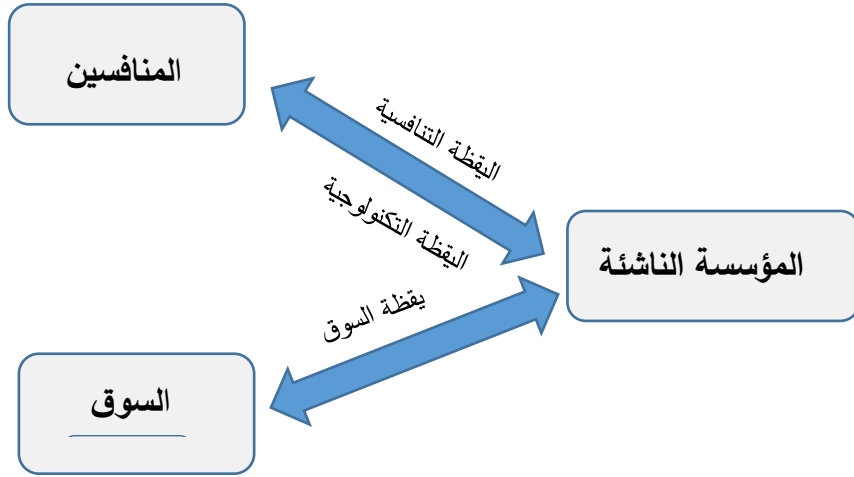
في هذا الجزء العناصر المهمة لمزاولة النشاط هم الموردون والعملاء فهم أطراف المسؤولة عن مدخلات ومخرجات المؤسسة التي تتمثل في:

▪ مختلف الإمدادات اذ من المهم جدا الحصول على:

- المواد الأولية بأسعار منخفضة مما سينعكس على خفض التكاليف وبالتالي اتاحة التنافسية في التسعير
- نوعية الامدادات والتي تنعكس على جودة المنتجات وبالتالي تقديم منتجات ذات نوعية وهنا التميز بجودة المنتج
- القدرة على توفير الإمدادات اللازمة في الوقت المناسب يعتبر ميزة استراتيجية تساعد على احترام مواعيد الإنتاج والتسليم في الوقت المحدد
- ان التميز بعلاقة مميزة مع الموردين تعتبر نقطة قوة وميزة تنافسية يجب على المؤسسات العمل على كسب ثقتهم أما العملاء الذين يستقبلون مخرجات المؤسسة سواء من منتجات أو خدمات فمن المهم:
 - ✓ تسليم الطلبات في الوقت المحدد وعدم التخلف عنها لكسب سمعة جيدة تعبر عن الجدية والانضباط وهما عنصران مهمان للاستمرارية
 - ✓ من الجيد امتلاك قنوات التوزيع سيساعد من شحن وإيصال المنتج بطريقة سليمة تعكس صورة المؤسسة
 - ✓ من المتعارف عليه هو أن المؤسسة لا يمكنها أن تنتج الا ما يمكنها بيعه لذا من المهم جدا بالنسبة للمؤسسة البحث عن أكبر عدد ممكن من العملاء وذلك بالتفرد بالمنتج وتميزه.

أ- المنافسة والعلاقة مع السوق

الشكل رقم (09) المنافسة والعلاقة مع السوق



المصدر: من اعداد الباحثة

تتميز الدراسة السوقية الخاصة بهذا الجزء الأكثر صعوبة فهي تعكس علاقة المؤسسة مع السوق وكذا علاقتها مع المنافسين

ب- علاقة المؤسسة مع السوق

يعتبر السوق من العناصر الأساسية المكونة لبيئة الخارجية للمؤسسة سواء كانت ناشئة أم كلاسيكية فهي المكان أو الموقع الذي تطرح فيه المنتج أو الخدمة فهو المسؤول الأول عن:

- إمكانية قبول المنتج أو الخدمة أو رفضهما

- توفير الامداد الضروري أو عرض منتجات بديلة

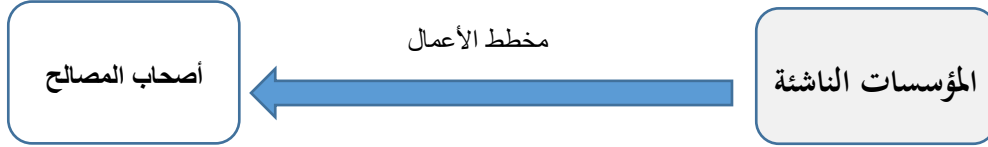
لذا على المؤسسة تحديد طبيعة السوق من أجل التوقع فيه بعد تبني الاستراتيجية اللازمة والتي غالبا ما تكون استراتيجية التخصص والتركيز بالنسبة للمؤسسات الناشئة ومن المهم جدا الاعتماد على بقطة السوق والتي تقتضي التنبه للتغيرات الحاصلة في السوق وتقلباته من أجل اتخاذ التدابير اللازمة لمواجهة التأثيرات الناتجة بسبب هاته التغيرات أو الاستباق في التوقع بعد توفر المعلومات اللازمة.

ت- علاقة المؤسسة مع المنافسين

تعتبر العلاقة بين المؤسسة والمنافسين كعملية مد وجزر فكل فعل ينتج عنه رد فعل وذلك حسب شدة المنافسة والتغيرات التي تفرضها البيئة على الطرفين، فقد يكون أحدهم السبب الرئيسي في حدوث هذه التغيرات التي تفرض على المؤسسة التعامل بسلوك معين والقيام بتصرفات خاصة وذلك بعد الحصول على معلومات قيمة بالاستعانة باليقظة التنافسية نتيجة لعلاقتها مع السوق لمعرفة مستجدات المنافسين وتوجهاتهم، والاستعانة باليقظة التكنولوجية التي تركز على الابتكار والابداع لتحقيق الميزة التنافسية والبقاء المؤسسة كمنسيطر في مجال نشاطها.

ث- المؤسسة الناشئة وأصحاب المصالح

الشكل رقم (10) المؤسسات الناشئة وأصحاب المصالح



المصدر مستخرج من الشكل رقم 07

يعتبر أصحاب المصالح من أهم الفاعلين والمؤثرين على المؤسسات الناشئة فهم مجموعة من الأطراف قد يتكونون من البنوك، الحاضنات، هيئات الدعم، المستثمرين، المساهمين، أصحاب القرار أو معدي السياسات (الوزارة الوصية) وغيرهم حسب مجال نشاط المؤسسة، فبالنسبة للمؤسسة الناشئة يعتبر مخطط الأعمال حلقة الوصل هذا العنصر الفعال الذي يعكس الطموح والجاهزية، الإمكانيات، الخبرات، الكفاءة والبرنامج المسطر، فهو الوسيلة الأساسية لإقناع البنوك والمستثمرين للتمويل خاصة وأن المؤسسة الناشئة تفتقد لعنصر التاريخ المالي يعتمد عليه لاتخاذ قرار التمويل.

2 البيئة الداخلية

تعتبر البيئة الداخلية نقطة انطلاق المشروع وبداية النشاط لذا يجب أن تكون صحيحة ومعتمدة على قواعد متينة لذا يجب تحديد العناصر المكونة لها وتحليلها لمعرفة العوامل المؤثرة فيها وتحديد نقاط الضعف من أجل التعامل معها وتحديد نقاط القوة التي يجب استغلالها لتحقيق الميزة التنافسية.

2.1 تعريف البيئة الداخلية

أعطيت عدة تعاريف للبيئة الداخلية نذكر بعضها كالتالي:

- "القيم والاتجاهات السائدة داخل التنظيمات الإدارية، ومدى تأثيرها على السلوك التنظيمي للعاملين وعلى مجمل العملية الإدارية" (الشمري، 2013)
 - "مجموعة العوامل والمكونات والمتغيرات المادية والمعرفية والتنظيمية ذات الصلة الوثيقة بحدود المؤسسة الداخلية" (ادريس، 2013)
- عموما يمكننا تعريف البيئة الداخلية هي مجموع الوسائل والإمكانات التي تملكها المؤسسة سواء كانت مادية، بشرية أو مالية بالإضافة الى ممتلكاتها المعنوية التي تعطي مكانة مميزة للمؤسسة تمنحها موقع في السوق نتيجة لميزتها التنافسية.

2.2 مكونات البيئة الداخلية

تختلف البيئة الداخلية حسب طبيعة نشاط المؤسسة لكن مجملها يتفق على العناصر التالية والتي تمثل مجموع الموارد:

- الموارد المادية: والممثلة في الإمكانيات المتوفرة مثل الماكينات، المواد الأولية والوسائل المستعملة ومدى توفرها للحصول على منتج أو خدمة ذات نوعية.
 - الموارد المالية: هي القدرة المالية للمؤسسة لتوفير التمويل اللازم في الوقت المناسب أو الحصول على التمويل المطلوب وقت الحاجة وذلك بإقناع المستثمرين، البنوك، المساهمين بضخ أموالهم لتمويل أنشطة المؤسسة.
 - الموارد البشرية: والتي تعبر عن اليد العاملة الممثلة في كوادرها وكفاءتها التي تعكسها نوعية المنتج أو الخدمة أو الطريقة التي تعتمد عليها لتنظيم أنشطتها وظائفها والتنسيق فيما بينها.
 - الموارد المعنوية: وهي مجموع القيم المشتركة التي يتقاسمها مجموع العاملين داخل المؤسسة، وهي أيضا مجموع الممتلكات المعنوية التي بنتها المؤسسة مثل السمعة، الاسم التجاري وكل ما يكون الراس المال المعنوي لها وهو مهم يعزز الثقة وي طرح لها مكانة بين أقرانها ومنافسيها في السوق.
- لكن كل هاته الموارد وبصفة عامة توجد داخل كل المؤسسات لكن بالنسبة للمؤسسات الناشئة تختلف نوعا ما وذلك بتميزها بالخوض في مجال ريادة الأعمال أي بيئة مقاولاتية تتصف بالمخاطرة والعمل في ظل ظروف تتميز بعدم التأكد وعدم اليقين لذا سنحرص على ذكر هاته العناصر التي تختلف فيها المؤسسات المقاولاتية عن الأخرى وأهمها:

- روح المقاولاتية التي يتصف بها صاحب المؤسسة بما فيها كل الصفات والسمات القيادية
- مبدأ المخاطرة وهو أهم عنصر في مكونات رائد الأعمال وهو الاقدام على المخاطرة في الاستثمار من أجل تحقيق الربح السريع وفي وقت قياسي.
- العمل الجماعي كل المشاريع الخاصة بالمؤسسات الناشئة تبدأ بفكرة لكن الفضل في استمرار نجاحها هو بفضل العمل الجماعي اذ من المهم الحصول على فريق عمل منسجم طموح يعتمد على الابتكار والتطوير .
- الاستراتيجية وأهمية صياغتها فهي تختلف عن تلك الخاصة بالمؤسسات العادية فهي في البداية غير قادرة على تحديد الاستراتيجية لكن لها هدف محدد تحقيق الربح السريع ومع الاستمرار في التطور تقوم المؤسسة بصياغة استراتيجيتها بطريقة ميكانيكية.
- الهيكل التنظيمي فالخصوصية التي يتميز بها الهيكل التنظيمي هي المرونة والبساطة وعدم التعقيد فهو يسهل عملية القيادة وسيرورة اتخاذ القرار نتيجة لسهولة التنسيق بين ميكانيزماته.

2.3 تحليل البيئة الداخلية

تعتبر العناصر المكونة للبيئة الداخلية قابلة التحكم، لأن المؤسسة هي المسؤولة عن تكوينها والتأثير فيها أو تغييرها وحسب طبيعة نشاطها وما تحتاجه، من أجل تحقيق الأهداف المسطرة بتطبيق الاستراتيجية اللازمة لذا تقوم بعملية التحليل من أجل:

- تحديد نقط القوة والضعف واحصاء الإمكانيات التي تتوفر عليها المؤسسة سواء كانت مادية، بشرية والمالية
- ضمان الترابط والتنسيق الداخلي بين مختلف الوظائف، المهام، السلطة والمسؤولية
- من أجل زيادة فعالية المؤسسة وتحقيق النجاح والاستمرار فيه وبلوغ الأهداف المسطرة
- تحديد العوامل المساعدة لتحقيق الميزة التنافسية
- يساعد في صياغة الاستراتيجية وتحديد البدائل والأهداف قابلة للتحقيق على حسب الإمكانيات الموجودة

2.4 الوسائل المساعدة على تحليل البيئة الداخلية

عرف تحليل البيئة الداخلية عدة وسائل وطرق لتحليلها ومن خلال هاته الدراسة سنذكر أهمها: (المرسي و د. طارق رشدي، 2003)

2.4.1 تحليل S 7 لماكينزي الذي يحتوي على سبعة عوامل رئيسية:

1. الهيكل structure: وهي الطريقة التي تعتمدها المؤسسة للتنظيم وتدرج السلطة وتحديد العلاقات داخلها.
2. الاستراتيجية Strategy: الاستراتيجية التي تعتمدها المؤسسة من خلال صياغة وتطبيق خطة للحصول على ميزة تنافسية مستدامة.
3. الأنظمة وال إجراءات Systems: وهي كل ما يتعلق بالهياكل التقنية والتجارية للمؤسسة التي لها تأثير على سير العمل وكذا سلسلة اتخاذ القرار.
4. المهارات Skills: وهي كل الكفاءات والمهارات التي تحتوي عليها المؤسسة المساعدة على تحقيق الأهداف المسطرة.
5. نمط الإدارة Style: وهو النمط أو الأسلوب الذي تعتمده المؤسسة لتوجيه تصرفات الموظفين، والذي يؤثر على طريقة اتخاذ القرار على حسب نوعية القيادة التي تعتمدها المؤسسة.
6. الأفراد Staff: وهي تحتوي على كل من القدرة على التسيير الجيد وكل ما هو متعلق بالموارد البشرية سواء من تكوين، تدريب ونظام المكافآت.
7. القيم المشتركة Shared values: تلعب كل من المهمة، الأهداف والقيمة المترتبة عن انشاء المؤسسة دورا هاما في مواءمة جميع العناصر الرئيسية للحفاظ على تصميم تنظيمي فعال.

كيفية استعمال تحليل S 7 لماكينزي

يساعد هذا التحليل من تحليل البيئة الداخلية عن طريق الاعتماد على العناصر الأساسية المكونة لها رغم التعقيد الذي يتصف به هذا النموذج ولكن لتبسيطه يجب اعتماد التحليل من الأعلى الى الأسفل يعني البداية من صياغة الاستراتيجية والقيم المشتركة الى الأسلوب وكفاءات الموظفين وذلك عن طريق: (CFITeam, 2022)

- ✓ المرحلة الأولى: تحديد المناطق التي لم يتم استغلالها بطريقة فعالة والعلاقة بين مختلف العناصر وحاجتهم الى التغيير.
- ✓ المرحلة الثانية: تحديد الهيكل التنظيمي المناسب
- ✓ المرحلة الثالثة: معرفة ما هو وما يجب تغييره
- ✓ المرحلة الرابعة: تنفيذ التغييرات اللازمة

2.4.2 تحليل مفاتيح النجاح: يتم من خلالها تحديد مجموعة العوامل التي تملك مفاتيح النجاح

يعني عنصر القوة في مختلف الموارد سواء كانت مادية، مالية، بشرية أو معنوية أين يجب على المؤسسة التحكم فيها لتحقيق الميزة التنافسية.

2.4.3 تحليل سلسلة القيمة: يعمل هذا التحليل على فحص التنسيق بين مختلف الأنشطة والتي

تبدأ من التصميم وإنتاج التسويق والتسليم

2.4.4 التحليل الوظيفي: يهتم بالقدرات والسمات المثمرة للمؤسسة والتي قد تكون مصدرا محتملا

للقوة أو الضعف وهذا التحليل يساعد المديرين بإلقاء نظرة بطريقة موضوعية على الأنشطة أو الوظائف التي يجب التركيز عليها لاتخاذ القرارات.

2.4.5 تحليل VRIO

يعتبر تحليل VRIO المقدم من طرف Barney من أهم التحاليل التي يتم استخدامها من أجل معرفة الإمكانيات التي تتوفر عليها المؤسسة وإمكانية تحديد موقع المؤسسة في المنافسة فهو يعتمد على العوامل التالية: (Barney & J.B, 1991)

- **القيمة Valuable**: وذلك من خلال خلق القيمة سواء بالقدرة على توفير الموارد سواء كانت مواد أولية ذات جودة أو الحصول بسهولة على الاحتياجات المالية (القدرة على التمويل) أو موارد بشرية ذات كفاءة عالية.
- **الندرة Rare**: وهنا نعتمد على القدرة على توفير موارد نادرة التي لا يمكن للمنافسين الحصول عليها وذلك من خلال طرح السؤال التالي: هل تملك المؤسسة موارد غير متوفرة عند المنافسين؟ يعني المؤسسة هي الوحيدة التي تملك هذه الموارد؟ مما يضفي عليها القيمة ويمنح المؤسسة ميزة تنافسية تحتكر بها الأسواق.
- **غير قابلة للتقليد Inimitable**: وهي عدم القدرة على تقليد المنتج أو الخدمة المقدمة من طرف المؤسسة وعدم إمكانية توفر منتجات بديلة تسد نفس الحاجة مما يسمح بالحصول على الميزة التنافسية واحتكار السوق.
- **التنظيم Organization**: وكأخر عامل هو التنظيم، إذ يجب على المؤسسة أن تعمل لتحقيق الاستغلال الأمثل لمجموع الإمكانيات والموارد المتوفرة لديها وذلك بالقدرة على التحكم ومراقبة مجموع الموارد لتحقيق الفعالية التي تولد ميزة ونقطة قوة.

الجدول رقم (04) طريقة عمل تحليل VRIO

الأداء	أثره على المنافسة	مدعوم بالتنظيم؟	صعوبة التقليد؟	الندرة؟	قيم؟
أقل من العادي	لا يوجد ميزة تنافسية	نعم	--	--	لا
عادي	القدرة على المنافسة	نعم	--	لا	نعم
فوق العادي	ميزة تنافسية مؤقتة	نعم	لا	نعم	نعم
فوق العادي	ميزة تنافسية مستدامة	نعم	نعم	نعم	نعم

المصدر oregonstate.edu (VRIO Analysis – Strategic Management)

يساعد هذا الجدول بمعرفة:

- العوامل المساعدة وتلك التي يجب تداركها وكذا تحديد وجود أو عدم وجود ميزة تنافسية.
- تحليل التأثير الربحي لاستراتيجية السوق بتحديد واختيار الاستراتيجيات ذات أفضل عائد على الاستثمار في ظل أي ظروف

3 كيفية الجمع بين البيئة الخارجية والداخلية

من الجيد تجزئة جميع العوامل وتفكيكها كل على حدا من أجل فهم وقياس تأثير كل عامل، ولكن لمعرفة وتحديد مدى تفاعل هاته العناصر مع بعض نستعمل تحليل SWOT، فهو يقوم بالجمع بينهم في خارطة واحد على شكل جدول يساعد في تحديد موقع المؤسسة من خلال التعرف على نقط القوة والضعف وتحديد الفرص والتهديدات.

3.1 تحديد وضعية المؤسسات الناشئة باستعمال تحليل SWOT

يعد تحليل SWOT الوسيلة الفعالة التي يتم فيها الجمع بين البيئة الداخلية والبيئة الخارجية فهو يجمع بين نقط قوة التي يجب استغلالها ونقط الضعف التي يجب التعامل معها وكذا الفرص المتاحة والتهديدات التي تفرضها البيئة أين تعد البيئة المساعدة هي تلك التي تحتوي على الفرص ويجب على المقاوم الناجح الكشف عن هاته الفرص واستغلالها.

الجدول رقم (05) تحديد وضعية المؤسسات الناشئة باستعمال تحليل SWOT

	نقط القوة	نقط الضعف
	<ul style="list-style-type: none"> - توازن هيكل النشاط الإنتاجي بسبب غياب قاعدة قوية من الصناعات بات من الضروري وضع استراتيجيات لإصلاح الخلل وتقليص الفجوة لإنشاء قاعدة منشآت صغيرة قابلة للتطوير والإنتاج. - توفير مناصب عمل - تبني سيق واستعمالات صناعية حديثة كإدارة الجودة والابتكار والاعتماد على التكنولوجيا - السرعة في اتخاذ القرار لبساطة الهيكل الذي ينتج عنه سرعة انتقال المعلومة ومعالجة المشاكل - الحماس والتحفيز العاليين للعمل الجماعي - مرونة الهيكل وقدرته على التجاوب مع اضطرابات المحيط - الربحية العالية - القدرة على خلق حاجات جديدة غير موجودة 	<ul style="list-style-type: none"> - المحدودية وعدم القدرة على اختيار وصياغة الاستراتيجية - عدم القدرة على تكوين شبكة فعالة في التوزيع - عدم القدرة على توفير السيولة اللازمة - عدم القدرة على الاستفادة من اقتصاديات الحجم واستفادة من تخفيض التكاليف بسبب صغر حجمها وبالتالي تأثير التكاليف الثابتة على الإيرادات
	الفرص	التحديات
	<ul style="list-style-type: none"> - منتج جديد أسواق جديدة أي خلق فرص جديدة - التوجه نحو سوق غير مستهدف - حل مشكلة قائمة لم يتم التمكن منها - القدرة على التأقلم مع تغيرات المحيط - دعم المؤسسات الكبيرة من خلال توفير لهم المنتجات الوسيطة - استثمار المدخرات المحلية من خلال توظيفها وإعادة توزيع الدخل 	<ul style="list-style-type: none"> - المنافسة الحادة خاصة إذا كان القائمين في السوق يعتمدون على التكنولوجيا المتطورة - عدم تقبل السوق للمنتج أو الخدمة. - صعوبة الحصول على التمويل بسبب قلة الضمانات وذلك لغياب الماضي المالي للمؤسسة الناشئة بصفتها حديثة - العمل في ظل عدم التأكد - صعوبة التسويق

جدول من اعداد الباحثة

المطلب الثاني: تجارب بعض الدول الناجحة في انتاج المؤسسات الناشئة

1 تجارب بعض الدول الناجحة في انتاج المؤسسات الناشئة

بما أن فكرة المؤسسات الناشئة هي فكرة مستوردة . وذلك نتيجة لما حققته من نتائج مبهرة انعكست على التنمية الاقتصادية والاجتماعية للدول المنتمية لها وذلك بعد أن كان هناك فشل وانهيار المؤسسات الصغيرة في السنوات الأولى لإنشائها بنسبة 50% وارتفعت في غضون 5 سنوات الى 85% أين رجح العديد من الباحثين السبب الى عدم وجود بيئة لقيام الأعمال ، لذا يتوجب علينا التعرف على البيئة التي أدت الى ظهور هاته المؤسسات ونشأتها وكذا معرفة الأكثر تحفيزا لقيامها ونجاحها ويقينا منا أن البيئة تختلف من دولة الى أخرى الا أنه يجب التعرف على هاته البيئات لمعرفة أسباب النجاح وتحديد كبدية لتحديد العوامل المؤثرة ولهذا تطرقنا الى هاته الدول، فاخترنا فرنسا لتمييزها باحتضان هاته المؤسسات، والامارات العربية باعتبارها الدولة العربية الرائدة حاليا ثم الولايات المتحدة الأمريكية.

1.1 فرنسا

شهدت 2020 انشاء 848164 مؤسسة جديدة أين أحصت 10000 مؤسسة ناشئة في نفس السنة بمعدل نمو قدر ب 20% وكان عدد الحاضنات في 2018 حوالي 270 حاضنة ومؤخرا 378 حاضنة أين عرفت ارتفاع بنسبة 243% في الفترة الممتدة بين 2009 و2018، حيث أثبتت دراسة أوروبية ان نسبة فشل المؤسسات الناشئة الغير مرافقة 40% والمؤسسات المرافقة ب 20% حسب " *Madyness.com* - *Janvier 2020*

1.2 الامارات العربية المتحدة

تم تصنيف الامارات في المركز الثاني عالميا بعد بريطانيا بفارق 0.2 من حيث نسبة رواد الأعمال من اجمالي سكان الدولة وفق التقرير العالمي لريادة الأعمال "magnitt" 2019-2020 فهي تعتبر أكثر البيئات جاذبية ومشجعة لرواد الأعمال والمؤسسات الناشئة فبين 18 و60 عاما من القاطنين 8.2% منهم أصحاب شركات ناشئة باستثمارات قدرها 418 مليون دولار تحتوي الامارات على حوالي 10 حاضنات فهي أكبر تجمع لحاضنات الاعمال المعروفة بما يعني الاستفادة من حاضنات أعمال دولية معروفة تم إقامة فروع لها في الامارات أين تخرج منها مؤسسات ناشئة رائدة (Pillpac- Paysky- Bankbuddy- Melltoo-Emerson....) وغيرها تعد الامارات التجربة الرائدة عربيا وذلك بتمييزها بإنتاجها النوعي

للمؤسسات فقد احتلت المركز 40 عالميا سنة 2019 ثم 43 سنة 2020 لتسجل قفزة نوعية سنة 2021 الى المركز 25 ثم المرتبة 27 في سنة 2022 وسجلت الأداء المتميز في مجال البرمجيات والمعلوماتية وذلك حسب تصنيف GLOBAL STARTUP ECOSYSTEM INDEX

1.3 الولايات المتحدة الامريكية

تعتبر و.م.أ. الرائدة في انتاج المؤسسات الناشئة تحتوي على أكثر من 1200 حاضنة 51% منها لا تهدف الى الربح بل لتنشيط التنمية الاقتصادية في المجتمعات ونسبة 5% تمويلها الهيئات الخاصة و8% من المستثمرين فهي منشأ حاضنات الأعمال ، كما تصدر قائمة مؤشر النظام البيئي العالمي للشركات الناشئة GLOBAL STARTUP ECOSYSTEM INDEX منذ عدة سنوات وكذلك في آخر اصدار لها سنة 2022 وتحصلت على الأداء المتميز في المجالات التالية: التقنيات الغذائية، التجارة بالتجزئة، الصحة، الطاقة والمحيط، التسويق وتقنيات البيع ،وما يميزها تجربتها الرائدة في التمويل بآلية رأس المال المخاطر الذي كان السبب في ظهور انشاء مؤسسات عملاقة مثل مايكروسوفت.

كما تشير التقارير الأخيرة أنه طلب انشاء المؤسسات قد تزايد في 2020 بنسبة 82% عن الفترة السابقة والذي قدر ب 1.6 مليون طلب وهذا بسبب البطالة التي تعرض لها بعض الأمريكيين خلال جائحة كورونا أين فقد حوالي 10.7 مليون وظائفهم أين يجدر بنا الاشارة الى حاضنة الاعمال SOPIFY وهي كندية الأصل تعمل في كندا و و.م.أ وفرنسا وهي منصة تسمح للمقاولين انشاء مؤسساتهم مقابل دفع اشتراك وعمولة على المبيعات المحققة الشيء الذي سمح لها بتحقيق ربح يزيد عن 72% أين أشارت اليها جريدة والت ستريت أنها الرابع الأكبر ابا ن جائحة كورونا.

2 النماذج البيئية المعتمدة في الولايات المتحدة الأمريكية

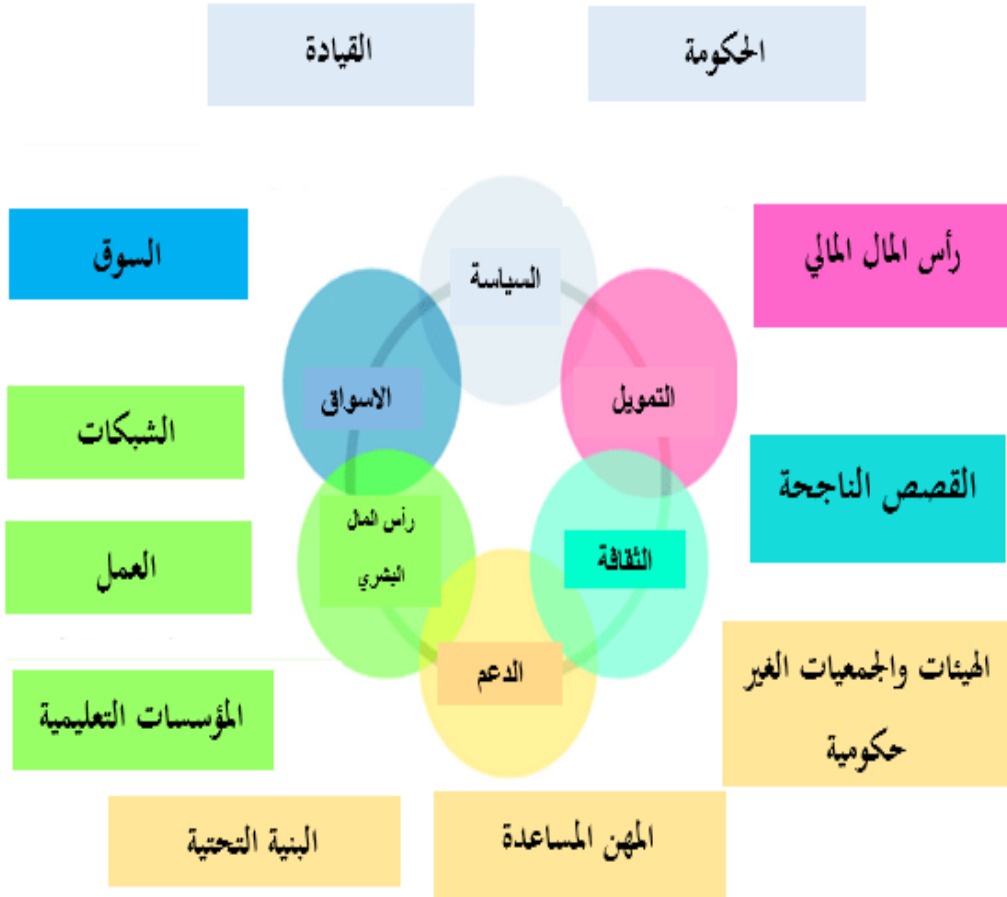
سنعرض في هذا الجزء الى النموذجين الأكثر استعمالا وشهرة في الولايات المتحدة الأمريكية وهما:

2.1 نموذج ISENBERG

وهي لدانيال آيزبارق كان أستاذ لمدة 11 عاما في جامعة هارفارد لإدارة الأعمال، وهو مستثمر في رأس مال المخاطر هو أيضا باحث وصاحب ومدير مشروع النظام البيئي لريادة الأعمال في بابسون والتي يرمز لها ب BEEP الذي عرضه سنة 2010 وهو من أهم الداعمين لفكرة تطوير بيئة ريادة الأعمال أين طبق نموذجه في عدة دول مثل كولومبيا، الولايات المتحدة الأمريكية والدنمارك، السعودية، الأرجنتين.

ميادين البيئة المقاولاتية

الشكل رقم (11) ميادين البيئة المقاولاتية حسب ISENBERG



المصدر ISENBERG [7 ,8]

يرى ISENBERG أن هناك مجالات رئيسية وتمثلت في:

- السياسات: أهمية دعم الدولة لريادة الأعمال
- التمويل: توفير التمويل اللازم الذي يمكن الحصول عليه بطرق عدة اذ من المعروف أن أصحاب المشاريع دائماً في بحث عن الممولين والممولين في البحث عن الأفكار الجيدة لكن من المهم اعتماد نوع تمويل يعرف بالتمويل الجماعي وهو ما يتم جمعه من عند العملاء.
- الثقافة: ثقافة تدعو للمقاولاتية
- الدعم: توفير هيئات الدعم المساعدة

- رأس المال البشري: توفير اليد العاملة والمهارات المساعدة ليس شرط التوظيف بالطرق التقليدية لكن أيضا يمكن اكتساب المهارات عن طريق التدريب الداخلي عن أو عن طريق مدربين أو مستشارين وغيرها من أشكال التوظيف
- الأسواق: توفير أسواق صديقة للمغامرة ففي بداية النشاط يكون العمل في أسواق صغيرة هناك منافسين بمختلف الأحجام يجب أخذهم بعين الاعتبار كما يجب عدم الاعتماد على فكرة أنه "لا أحد آخر يفعل هذا" وعدم استهداف السوق بأكمله بل التركيز على فئة معينة مع أخذ بعين الاعتبار معايير التفضيل لدى المستهلكين.

ومجالات أخرى داعمة يجب توفرها من أجل تحقيق البيئة المساعدة لقيام ريادة الأعمال

الجدول رقم (6) مكونات البيئة المساعدة لقيام ريادة الأعمال ISENBERG

الحكومة	القيادة	القصص الناجحة	رأس المال المالي:
<ul style="list-style-type: none"> - المؤسسات (مثل المستثمرين، الدعم) - الدعم المالي (مثل للبحث والتطوير، سرعة التمويل jump start funds) - حوافز الأطر التنظيمية (مثل معدل الربح) - معاهد البحث - تشريعات مساعدة للمشاريع (الإفلاس، إنهاء العقود، حقوق الملكية وحق العمل) 	<ul style="list-style-type: none"> - الدعم الغير مشروط بدون دوافع - واجب اجتماعي - فتح المجال للدفاع الاستراتيجية - الأزمات والتحديات 	<ul style="list-style-type: none"> - قصص ناجحة على الواقع - العمل على خلق جيل من المؤسسين - القدرة على تحمل المخاطر، الأخطاء والفشل. - الابداع والابتكار والتجريب أو التجسيد - الطموح والقيادة 	<ul style="list-style-type: none"> - القروض الصغيرة - التمويلات الصديقة أي قرض عائلي أصدقاء - رأس المال المستثمر عند الانطلاق - الأسهم الخاصة - أسواق البورصة العمومية - الديون
السوق	الهيئات والجمعيات الغير حكومية	المهن الداعمة	العمل
<ul style="list-style-type: none"> - معايير المفاضلة عند العمل - قنوات التوزيع - شبكة الأعمال المحلية - مجموعة المغتربين أو المهاجرين - شركات متعددة الجنسيات 	<ul style="list-style-type: none"> - تحفيز ريادة الأعمال الغير هادفة للربح - المؤتمرات ذات صلة بريادة الأعمال - الجمعيات الداعمة لريادة الأعمال 	<ul style="list-style-type: none"> - المحاماة - المحاسبة - البنوك المستثمرة - الخبراء التقنيين، المستشارين. 	<ul style="list-style-type: none"> - المهارات - تسلسل ريادي الأعمال - توارث العائلة - مجال ريادة الأعمال.

الشبكات	البنية التحتية	المؤسسات التعليمية
- جمعيات رواد الأعمال	- الاتصالات	- المستوى التعليمي
- تجمع المغتربين	- النقل والخدمات	(الجامعات والتكوين
- الشركات الأجنبية	- اللوجستية	المهني)
	- الطاقة	- التدريب والتكوين
	- الحاضنات، المراكز،	الخاص بمجال ريادة
	التكتلات.	الأعمال

المصدر ISENBERG [7, 8]

يرى ISENBERG أنه يجب التوقف عن استنساخ ومحاولة إقامة أو محاولة انشاء تجربة مماثلة لوادي السيليكون والعمل على تشكيل بيئة تتماشى مع خصوصية كل بيئة (الثقافة، الموارد، المناخ، الموائمة..)، وفتح المجال أمام القطاع الخاص وذلك بإشراكه من أجل العمل على تحفيز الأسواق، وإيجاد الإطار القانوني المناسب والتنظيم الإداري السليم.

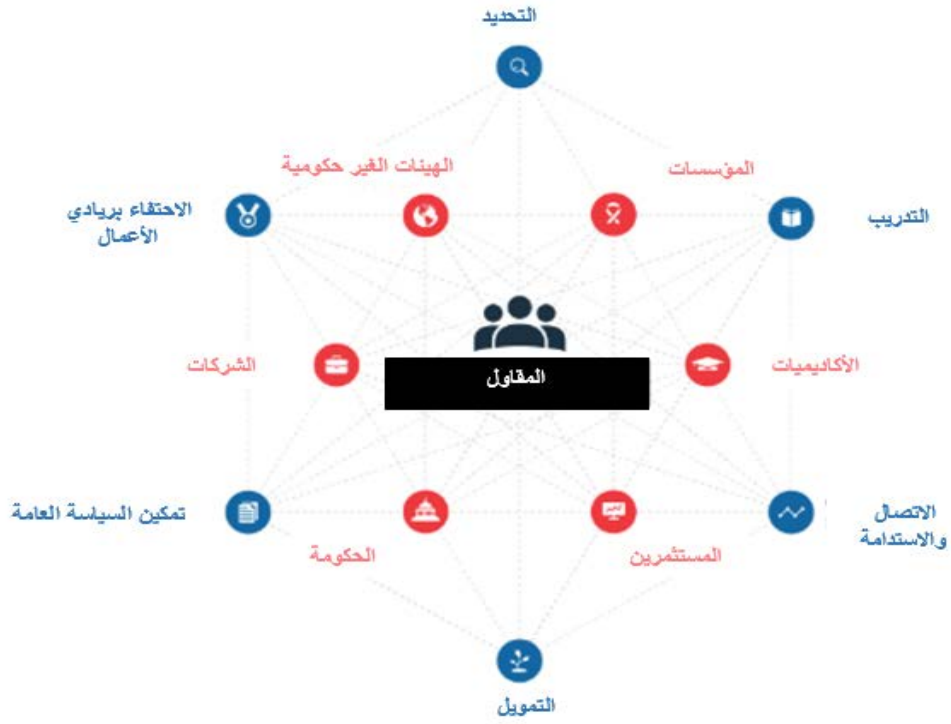
ويرى أن أهمية التأطير الحكومي تظهر من خلال السياسات المنتهجة والتي تشكل ميزة تنافسية تكونت عبر الزمن، دون أن ننسى نوعية المؤسسات الناشطة والتي تساهم في تكوين نظام بيئة خاصة لها مميزاتها وتحدياتها، ولهذا لا يمكن نقل نموذج متبع في بلد معين الى بلد آخر أو البحث عن أفضل الممارسات في اقتصاديات لا تشبه اقتصاديات القائمة وتطبيقها فهذا لن يعطي نفس الفعالية لتطوير ريادة الأعمال وبالتالي ليس هناك نموذج مثالي في بناء أنظمة بيئية أو البحث عن أفضل الممارسات في اقتصاديات لا تشبه اقتصاديات القائمة وتطبيقها.

2.2 نموذج KOLTAI

وهي لستيفن كولتاي خبير دولي في تطوير بيئة ريادة الأعمال عمل كمستشار في سكرتارية هيلاري كلينتون ما بين 2009-2011 وخلال هذه المرحلة أنشأ برنامج عام كما عمل في الوزارة الخارجية أيضا أين عنصر هام في استراتيجية أوباما لربط العلاقات بين الولايات المتحدة الأمريكية والدول المسلمة عبر العالم، ويشغل حاليا منصب مدير Koltai & Co. LLC لديه خبرة 30 سنة تميزت بنجاحه في بناء مؤسسات ناشئة (Koltai & Company LLC, s.d.)

يرى كولتاي أن ريادة الأعمال من أهم الوسائل لخلق الوظائف وتطوير اقتصاد لأي دولة وأنه نتيجة للأسواق الصغيرة والمؤسسات المتوسطة والصغيرة يتم خلق 97% من مجمل الوظائف لذا يهتم بتطوير بيئة ريادة الأعمال.

الشكل رقم (12) نموذج KOLTAI



المصدر: [Koltai & Co. LLC](#)

يعمل فريق Koltai على تطوير ريادة الأعمال وتقوية البيئة وهو المعروف بنموذج 6+6 لنظام بيئة ريادة الأعمال اذ يرى أنه لا يوجد عامل واحد مسؤول عن النجاح ولكن بتظافر جميع العوامل من أجل تطوير ودعم البيئة المقاولاتية لكن الفهم الصحيح من شأنه تكوين بيئة أعمال صحية لهذا ركز على 6 ميادين رئيسية وهي

- التحديد
- التدريب
- الاتصال والاستدامة
- التمويل
- تمكين السياسة العامة
- الاحتفاء بريادي الأعمال

كما يوضحه الشكل فان هاته الركائز هي المسؤولة الأولى عن تكوين وتشجيع ريادي الأعمال وتحفيز أصحاب الأفكار ودفعهم لتجسيد أفكارهم ولكن يجب توفر دعم بعض الميادين التي تعد المسؤولة عن تكوين البيئة المساعدة لقيام هاته المؤسسات واستمراريتها وهي:

- الحكومة
- المؤسسات الأكاديمية
- المؤسسات
- المنظمات الغير حكومية
- المستثمرون
- الشركات

يعتمد كولتاي في عمله على مجموعة من العملاء المحليين والدوليين حتى الحكومات ومختلف المنظمات التي تهتم بالنمو والاستثمار، وكذا مختلف المستثمرين، الجمعيات، الشركات الدولية بالإضافة الى مستثمري راس مال المخاطر ومختلف الأطراف المساعدة في التمويل (تمويل العائلة، الأصدقاء..). فهم في نظره مشاركين أساسيين لأنه هناك اهتمام مشترك بمجال زيادة الأعمال وذلك بتسريع تسويق الابتكار الذي ينعكس بتطوير الأعمال مما ينتج عنه خلق وظائف جديدة والمساهمة في النمو الاقتصادي ويرى أنه من الخطأ أن نعتقد أن ريادي الأعمال هم مبتكرون ففي الواقع هناك 20% منهم مبتكرون و80% يأتون للسوق بأفكار جديدة لتسويق منتجات موجودة أو أفكار لأشخاص آخرين يتم تجسيدها على الواقع.

3 البيئة المحيطة بالمؤسسات الناشئة في الجزائر

وبعد القاء نظرة على هذين النموذجين واللذان يعتبران متقاربين من حيث مختلف العوامل المؤثرة على زيادة الأعمال ارتأينا نظريا تكوين مجموعة من الفاعلين اللذين نرى أنهم المساهمين والأكثر تأثيرا في البيئة الجزائرية، أين سنسعى من خلال الجزء التطبيقي الى قياس تأثير كل عامل ومعرفة مدى تفاعل بين مختلف هاته الأطراف، نعتبره نموذج أولي نظري من خلاله نهدف لتحديد العوامل البيئية المؤثرة على ريادة الأعمال خاصة تلك المتعلقة بالمؤسسات الناشئة في الجزائر.

2.3 النموذج المقترح المشكل للبيئة في الجزائر

- الشكل رقم (13) يوضح مكونات البيئة المحيطة بالمؤسسات الناشئة



المصدر: من إعداد الباحثة باستناد الى النموذجين المذكورين سابقا

تناولنا في هذا الفصل العديد من النقاط التي كنا نراها مهمة من أجل الإلمام بموضوع قيادة الأعمال خاصة فيما يتعلق بالمؤسسات الناشئة، سواء بعد التطرق لأهمية قيادة الأعمال أوفي تحديد مفهوم المؤسسات الناشئة ومراحل تطورها، ومن أجل فهم هاته الظاهرة التي أصبحت تتغير ملامحها ومفاهيمها مع تطورها وكيفية تأقلمها مع البيئة المحيطة بها، دون نسيان قدرة استمرارية هاته المؤسسات في نجاحها للعديد من السنوات بسبب الابتكار المستمر الناتج عن اليقظة التكنولوجية ويقظة السوق ، أين انتقلنا الى تسليط الضوء على أهمية البيئة وتأثيرها على المؤسسات الناشئة، ومحاولة البحث عن كيفية تحديد البيئة المحيطة بهذه المؤسسات مع الإشارة الى الخصوصية التي تتميز بها وذلك بعد التطرق الى أهم النماذج التي تمت صياغتها وذلك من أجل تحديد العوامل المساعدة و المحفزة لقيام لريادة الأعمال والتي من خلالها تمكنا من فهم بعض ميكانيزمات البيئة والطريقة التي تعمل بها بالإضافة الى التبصر لفهم المؤسسات الناشئة من حيث المفهوم والمقومات .

ومما لا شك فيه أن هذا الرصيد من المعلومات النظرية هو ما سيساعدنا على العمل من أجل الإلمام بجوانب الدراسة خاصة تلك المتعلقة بالمؤسسات الناشئة بصفة عامة وقياسها مع تلك المتعلقة بالمؤسسات الناشئة الجزائرية وأهم مكونات البيئة المساعدة لقيامها وما هو موجود في البيئة الجزائرية التي تنشأ فيها هاته المؤسسات في الجانب التطبيقي.

الفصل الثاني: الدراسات السابقة

الدراسات السابقة

مقدمة

من بين أهم الدراسات الأدبية التي يمكن أن يعتمد عليها الباحث من أجل الخروج بنتائج تعكس الواقع الحقيقي للظاهرة هو التطرق الى دراسات قام بها باحثون قبله لغرض: الالمام بالموضوع ، الارتكاز الى ما وصل اليه هؤلاء الباحثون ومواصلة الدراسة أو اعتماد الطريقة البشماركية حتى في البحث العلمي وذلك باختيار أحسن نموذج للدراسة واسقاطه على الظاهرة للمقارنة، وعلى كل حال مهما كان الغرض من المهم التعرف أيضا على الطرق والأساليب التي يعتمدها الباحثون للخروج بنتائج ذات مصداقية وقيمة تساهم في معالجة الإشكالية المطروحة لطرح حلول واقتراحات.

الدراسات الأجنبية

الدراسة رقم 01: (Isaac & Zwingina, Twaliwi Christ, 2018)

Effect of political environment on entrepreneurship development: Small Business Perspective in Abuja FCT

ISSN Online : 2536-653X

تهتم هذه الدراسة بالعوامل السياسية التي تؤثر على المقاولاتية بشكل عام حيث ربطت بين المحيط السياسي والتطور المقاولاتي وذلك من خلال ربط عنصرين هامين هما الفساد والبيروقراطية وأثرهما على الفشل المقاولاتي، يرى الباحثين أن المحيط السياسي هو الإطار القانوني المنظم الذي تعمل في حدوده المؤسسات المقاولاتية وأن الاستقرار السياسي من أهم العوامل لتحسين أداء الاعمال، الغرض من هذا العمل هو دراسة أثر المحيط السياسي على تنمية المقاولاتية في النيجر وذلك من خلال التركيز على متغيرين أساسيين و هما: أثر البيروقراطية على تنمية المقاولاتية، وأثر الفساد على تنمية المقاولاتية وكانت الدراسة خاصة بفترة 2002 و 2016 محصورة في منطقة أبوجا وحصرها على: البيروقراطية، الفساد والابتكار .

خلصت نتيجة هاته الدراسة الى أن هناك تأثير سلبي للبيروقراطية والفساد على الابتكار في المشاريع الصغيرة والتي تؤكد أن هناك علاقة بين المحيط السياسي والمقاولاتية لذا يجب على الحكومة النيجيرية التقليل من البيروقراطية أو كما سماها الباحثين الاختناق البيروقراطي والقضاء على الفساد لتحرير الاقتصاد لذا يجب رسم استراتيجية موجهة لصالح تعزيز وتنمية المقاولاتية.

الدراسة رقم 02: (S و Lyons Gary Gary W.Rollins، 2020)

Entrepreneurial skill-building in rural ecosystems A framework for applying the Readiness Inventory for Successful Entrepreneurship (RISE)

DOI 10.1108/JEPP-09-2019-0075

تقترح هذه الدراسة مناقشة لتحديد وقياس وتطوير المهارات التي تعتبر عامل مهم لنجاح المقاولاتية حتى تكون قادرة على إنشاء مقاوله فلاحية قوية تتدرج ضمن نظام بيئي، لقد تم التعرض كثيرا الى النجاح المقاولاتي والمهارات المقاولاتية والتي يمكن استغلالها من أجل إنشاء ووصف ايطار لبناء مهارات مقاولاتية (ESBF) والتي يمكن استغلالها للتفكير في كيفية تحديد وقياس وتطوير المهارات الأساسية في المقاولاتية مع تطوير الأدوات التي تؤثر على (ESBF) و المسماة بجدد الجاهزية لنجاح المقاولاتية (RISE) يجب دراسة وبشكل معمق وتحليلي كلا من ESBF و RISE لانهم عاملين أساسيين في تحقيق النجاح وتطوير وصيانة المقاوله الفلاحية ان ESPF تتمثل في الطريقة الجديدة لتأطير المهارات المقاولاتية وتطويرها و RISE هو تقييم المهارات و الأدوات الاساسية وليس تصورية باستعمال نظريات ابتكارية للقياس ومقاربات جديدة كاقترحات من اجل التنفيذ الفعال للمقاوله في اطار النظم البيئية.

ان استراتيجية احتضان الاعمال الناشئة تساعد المقاول على تطوير برنامج أعماله وتأمين التمويل الاولي، ان الفكرة الأساسية لنجاح الاعمال هو التركيز على تحديد الافراد الذين يمتازون بالفطرة كقياديين ومن طبيعتهم المجازفة وتحمل الاخطار يمتازون بالابداع والابتكار والمرونة لديهم الرغبة في التحكم.

تم طرح بعض الأسئلة والتي تمثلت في:

- هل باستطاعتهم تسيير منظمة الاعمال؟
- هل بإمكانهم تسيير العمليات؟
- هل باستطاعتهم تسيير الافراد؟
- هل باستطاعتهم تسيير كل عمليات التغيير اللازمة للابتكار؟

كما سلطت الدراسة الضوء على المستويات التي يمكن نصنف بها تطور مهارات المقاول.

خلصت الدراسة الى أنه لا يمكن تسيير ما لا يمكنك قياسه، اذا كنا غير قادرين على قياس مجموع المهارات لتطوير المقاولاتية تعتبر كعامل يعيق التسيير الناجح، ESBF يمكن اعتباره نموذج يساعد في إنشاء مفهوم

يوضح أبسط المهارات اللازم توفرها لنجاح المقاوالتية فهي مجموعة من العمليات يمكن لأي مقال مهتم القيام بها، ومن جهة RISE انشاء مفاهيم سهلة لقياس وتسيير المهارات التي تعتبر ذات تأثير على خلق وتطوير الاعمال، هذان العاملان يعتبران من أهم العوامل المساعدة في التدريب على النجاح في المقاوالتية ودعمها للمقال في اطار النظام البيئي الفلاحي.

تعمل RISE على سد الفجوة وزيادة رأس المال الاجتماعي من خلال الأفكار التي غالبا ما تربط المناطق الريفية المعزولة واخراجها من عزلتها لخلق والحفاظ على نظام بيئي متماسك.

الدراسة رقم 03: (Pavlov Daniel, novembre 2020)

Challenges to create “new entrepreneurs “by intergenerational family businesses at the University of Ruse

تعتبر الاعمال العائلية من أهم مصادر خلق مناصب الشغل بعد الصناعة فبين 2018 و2019 أكثر من 15 باحث من 12 جامعة من ثلاث بلدان قامت بدراسات مقارنة حول توارث الأجيال تقوم هذه الدراسة باستخدام بعض النتائج المتحصل عليها في هاته الدراسات من أجل معرفة علاقتها مع تحديات التكوين لخلق جيل جديد من المقالين بجامعة روس انجل كانشف تناول المقال مايلي:

الشروط الأولية لتكوين المقالين

في الجمعية الأوربية لسنة 2019 ان لإنجاح استراتيجية الابتكار مفتاح النجاح هو الجامعات لترقية وصنع جيل جديد من المقالين من خلال تكوين طلبة بمهارات تكنولوجيا ومقاوالتية على حد سواء ومن أهم عوامل نجاح التكوين:

- سلوكيات المدرسين أو بما يسمى بالمقاولة الجامعية
- كيفية ادماج الفرد في المنظمة ان معرفة كيفية ادماجهم هو مفتاح الحصول على جيل جديد ناجح من خلال ادماجهم في جمعيات أكاديمية وتوعيتهم بأهمية المتعاملين العامين والخواص أو أصحاب المصالح

ولإنجاح التكوين يجب توفر ما يلي:

- ان تتوفر الاكاديمية على كوادر ذات مؤهلات في قيام الاعمال ومرتبطين بمخابر بحث
- انشاء برامج تكوين تركز على التكنولوجيا ومهارات المقاوالتية
- أن يكون للطلاب الرغبة بمتابعة الاعمال العائلية والقدرة على تحقيق أهداف التكوين
- القدرة على التمكن وتحويل التكنولوجيا وتسيير الاعمال

الحاجة الى التكوين في المقاوالتية:

تكمن في أهمية تفهم الطالب وادماجه ورغيبته في انشاء اعمال جديدة والتي غالبا ما تكون منبثقة من الاعمال العائلية مثل:

- الأجداد ينتجون العنب (قطاع الزراعة)
- الأباء يصنعون الخمر (قطاع الصناعة الغذائية)
- الأبناء ينشئون أعمال جديدة ذات صلة بالعنب والخمر مثل إقامة متجر الكتروني

ان عدد الافراد العائلة هو ما يحدد أنواع التعاون المنظم كنوع ادماج في المنظمة والعمل على تقديم دروس قيمة لتحضير مخططات العمل متعلقة بأنشطتهم مع اشراك استبيانين لمعرفة سلوكهم ووجهة نظرهم اتجاه الاعمال العائلية قبل وبعد التكوين

خلصت هذه الدراسة الى:

1- التكوين المقاوالتية قادر على تحسين سلوك او وجهة نظر اتجاه الاندماج في الاعمال العائلية بإضافة مفاهيم وأساليب متطورة وحديثة.

2- ان نوع الجنس ليس له أثر أو علاقة في التحسين السلوك المقاوالتية.

3- ان تزويد الطلبة بمهارات في التكنولوجيا وأداء الاعمال يشجعهم للتوجه نحو الاعمال العائلية وذلك لإضفاء قيمة لراس مال انساني(اجتماعي) بين الأقارب أهم من تحقيق الأرباح بالشراكة بكل معانيها.

من تشجيع الابتكار والاستثمار على المدى الطويل..

الدراسة رقم 04 (Guerrero & F.Rafael Caceres, 2021)

The influence of ecosystems on the entrepreneurship process: a comparison across developed and developing economies

DOI/10.10077/s11187-020-00392-2

على مدى 30 سنة الماضية، أضفت الأدبيات الأكاديمية الشرعية على التأثير الكبير شروط البيئة على النشاط الريادي. في السنوات الخمس الماضية، على وجه الخصوص، ركز النقاش الأكاديمي على العناصر التي تشكل النظم بيئة ريادة الأعمال وتأثيرها على انشاء ونمو المشاريع. وقد خلصت الدراسات السابقة أيضا بعدم التجانس من الظروف البيئية (بما في ذلك السياسات، دعم البرامج والتمويل والثقافة والمهنية، البنية التحتية، والدعم الجامعي، وسوق العمل، والبحث والتطوير، وديناميكيات السوق) عبر المناطق/البلدان. ومطلوب دراسات معمقة للمعالجة الكيفية للبيئة حيث تختلف الظروف حسب مرحلة ريادة الأعمال في المؤسسات داخل مناطق/بلدان معينة، وكذلك كيف تحديد شروط العامل التكنولوجي لعملية تنظيم المشاريع. من خلال مراجعة الأدبيات من 2000 إلى 2017، تحلل هذه الورقة البحثية ظروف البيئة التي أثرت على رواد أعمال الجدد أو محتملين بإنشاء وتضامن رواد الأعمال سواء بالنسبة للدول المتقدمة أو النامية، تظهر النتائج التي توصل إليها الباحثين أن التنوع في ريادة الأعمال مهم. وتشمل الشروط المواتية ما يلي:

الدعم المهني الحاضنات/المسرعات والشبكات مع وكلاء متعددين، واستثمارات في البحث والتطوير. على الأقل الظروف المواتية والافتقار إلى مصادر التمويل، ظروف سوق العمل، والأعراف الاجتماعية. تساهم هاته الورقة البحثية بطرح اقتراح جدول أعمال بالتعاون مع لأصحاب المصلحة.

الدراسة رقم 05 (Shupta, I, Mrhasova, V, Kychko, I, Stoyanova-Koval, Zakharin. S) و (2021)

**Strategic management of the investment process in the agricultural sector
(for example, agricultural enterprises and the food industry)**

DOI: 10.22094/JOIE.2020.677867

يقدم هذا المقال نتيجة دراسة حول طبيعة و خصائص عملية الاستثمار في القطاع الفلاحي (دراسة حالة صناعة الغذاء في أوكرانيا) كتوصية بشأن إستحداث آليات الإدارة الاستراتيجية و سيرورتها، أين سجل أنه من الممكن إستعادة تنمية أوكرانيا من خلال تنمية المقاوله الفلاحية و التي يمكن تحقيقها من خلال إستخدام مجموعة

من التدابير المالية، الاقتصادية، الصناعية، التنظيمية، الاجتماعية والبيئية تهدف إلى مواجهة التهديدات و الأزمات لتحقيق الأرباح واكتساب ميزة تنافسية، يجب أن تدعو سياسة الدولة لتنمية المؤسسات الفلاحية إلى تهيئة المناخ الاستثماري لتشجيع الاستثمارات المحلية والأجنبية، تحديث التنمية ليس فقط في الصياغة أو إيجاد الاستراتيجية التسويقية بل في إنشاء وتنفيذ آليات تطبيق القرار الاستراتيجي وكذا الحصول على مصادر متعددة للمعلومة.

الدراسة رقم 06: (Prieto-Sanchez & Fernando Merino, 2021)

Incidence of cultural, economic, and environmental factors in the emergence of born-global companies in Latin America

DOI : 10.1002/gsj.1398

تقوم هذه الدراسة بالبحث في مدى تأثير العوامل الثقافية والاقتصادية الرئيسية على إنشاء المؤسسات العالمية أو الكبرى وتشمل هذه العوامل نوايا وتطلعات نمو رائد الأعمال، وكذلك خصائص البلد من حيث دخل الفرد وتعقيد نظامها الاقتصادي. يسلط التحليل الضوء أيضا على كيفية تأثير البيئة على أهمية التطلعات أن تكون BG.

هذه الدراسة تثري الأدبيات حول BGs في أمريكا اللاتينية من خلال تحليل جوانب الاقتصاد الكلي والسمات المحددة لرجل الأعمال والبيئة كمحددات محتملة لشخصية BG. وكشفت نتائجها أن نوايا رائد الأعمال وتطلعاته ، إلى جانب العوامل البيئية والنمو الاقتصادي في أمريكا اللاتينية ، تساهم في احتمال أن تصبح المؤسسة شركة BG. والمؤسسات التي يتم تدويلها في المراحل الأولى من دورة حياتها والتي تسمى بالشركات العالمية المولودة، تم تحليل العوامل الثقافية الرئيسية المساهمة في انشائها وتشمل هذه العوامل نوايا صاحب المشروع وتطلعاته للنمو ، بالإضافة إلى العوامل الاقتصادية والبيئية المختلفة. تظهر النتائج أن وتظهر النتائج أن العوامل الفردية إلى جانب النمو الاقتصادي، تلعبان دورا أكثر أهمية من تلك العوامل المتعلقة بإبداع صاحب المشروع ومستوى كثافة المعرفة المرتبطة بصادرات بلد ما.

الدراسة 07: (Priatnal, Hudi Santoso, & M.Ghozali Moenawar, 2021)

The Strength of Sociopreneurs in Nurturing the Rural Socioeconomic Condition

DOI: /10.1051/le3sconf/202123201035.

للحفاظ على مرونة وطبيعة الحياة في المناطق الريفية من خلال مواجهة مختلف المشاكل الاقتصادية والاجتماعية خاصة الاثار المترتبة لازمة جائحة كوفيد التي جعلت من التعاون الاجتماعي ضرورة حتمية لتشجيع المقاولة الاجتماعية للأرياف حيث تتعامل مع المشاكل على أنها فرصة لخلق نوع أو نموذج جديد للأعمال فليس بالضرورة أن تكون النتيجة مادية (أرباح) ولكن أن يكون لها تأثير إيجابي على المجتمع فالمقاولة الاجتماعية قادر على التوفيق بين الاحتياجات وما هو موجود و المتاح حالياً، تهدف هذه الدراسة الى تحليل مدى قوة المقاولين الاجتماعيين في مواجهة الظروف الاقتصادية والاجتماعية من خلال تقوية برامج الخاصة بالتكوين، الاقتصاد، الفلاحة والبيئة وذلك من خلال التركيز على العناصر التالية: القيم الاجتماعية، المجتمع المدني، الابتكار والأنشطة الاقتصادية تم الاعتماد على المنهج الوصفي الكمي حيث أظهرت الدراسة أن قوة وإمكانية المقاولين الاجتماعيين مهمة جدا فهي تعتبر عامل فعال في تغيير المحيط من خلال إيجاد مقاربات جديدة وحلول لتحقيق أهداف التنمية المستدامة.

-تعتبر المقاولة الاجتماعية وسيلة فعالة لتقوية المجتمع فهي تساهم في تنميته وتطويره وتعمل على توجيه المقاولة المؤسسية وتحقيقها الاستقلال المالي من خلال اتباعها استراتيجية التحكم في مدخلاتها فهي بصفة عامة تعمل على تحقيق أهداف التنمية المستدامة والعمل على تحسين معيشة المجتمع وترقيته وكذا التأثير في المحيط بطريقة إيجابية لتهيئة مجال الاعمال للقيام بالأنشطة الاقتصادية في المجتمع الريفي

الدراسة رقم 08: (W.Kilelu, Jan Van der Lee, Jessica Koge, & Laurens KlekX, 2021).

Emerging advisory service agri-enterprises: a dual perspective on technical and business performance

DOI: /10.1080/1389224X.2021.1888759

هذا المقال موجه لفهم أسباب النقص في أداء الفلاحين الخواص الناشئين والخدمات الاستشارية لتنمية المنطقة، وعلاقة مختلف الأهداف بين تقديم الدعم بين الفلاحين والعملاء وإمكانية تحقيق الربح لهاته الهيئات الداعمة في مجال الاعمال الفلاحية، شملت الحالات التي تمت دراستها المؤسسات الناشئة التي يقودها الشباب واعتمدت الدراسة على وسائل مختلفة لجمع المعلومات وذلك بواسطة مقابلات معمقة وتكوين مجموعات للنقاش مكونة من 8 عينات مأخوذة من 72 فلاح ومصادر معلومات رئيسية من أربع مقاطعات، تظهر النتائج أن الهيئات الداعمة ساهمت في تغيير طريقة عمل الفلاحين بما فيها تحسين انتاج الحليب مع تحسن محدود للأداء التقني، يرتبط مستوى أداء الهيئات الداعمة بحجم الطلب في السوق الموسمي والذي يكون محدود نسبيا مع الخدمات المعروضة، وتسلط الضوء على النقائص في التوجه التسويقي بالإضافة الى تحديات التعامل مع المحيط.

والدليل على التحسن الملموس هو مشاركة المؤسسات الفلاحية والمساهمة في نظام التمويل ونظام الغذاء الزراعي وخلق مناصب شغل للشباب، ان استهداف سياسة التنمية المستدامة يتطلب برامج داعمة للأعمال طور الانشاء (فترة الحضانة)، تطوير الأسواق، تقوية قيمة العروض.

ساهمت هاته الدراسة في تسليط الضوء على التقنيات وأداء الاعمال بالنسبة للمؤسسات الناشئة في الخدمات الفلاحية في إطار تحويل سلسلة القيمة الفلاحية والأنظمة الغذائية، ان مجموعة الخدمات المعروضة لدعم المقاولين الفلاحين تساهم في استدامة تنمية القطاع ، رغم النتائج التي أظهرت الزيادة في الأرباح الا أنها غير كافية بالنظر الى تحديات الاعمال المرهونة بمستوى الأداء ومحدودية المقاولات والأسواق المرتبطة بمستوى مهارات أعضاء المؤسسات الخدمية، وعدم قدرة أو رغبة الفلاحين على تسديد قيمة الخدمات المقدمة بالإضافة الى نسبة تناسب الخدمات المقدمة مع احتياجات الفلاحين، ان ضعف طلب الخدمات من المؤسسات الداعمة يطرح سؤال: كيف يمكن تحفيز الفلاحين على طلب الدعم ؟ سواء من خلال تقديم عروض ذات قيمة لرفع التحديات المفروضة، تحديد والتعرف على المهام المفروضة في القطاع (من قبل المقاولين).

يعتبر تزويد الفلاحين الشباب بالمهارات اللازمة والمناسبة من أهم الخطوات لترقية برنامج السياسة التنموية والتي يمكن اعتمادها كاستراتيجية لجذب المقاولين الفلاحين مع مراعاة أن هاته المؤسسات تتطلب تنوع في

خدماتها مع والخذ بعين الاعتبار بعض الفوارق كنوع جنس المقاتول الفلاح وتفهيم طبيعة طموح المقاتولين الفلاحين

الدراسة رقم 09: (Tleuberdinova, Zhanat Shayekina, Dinara Salauatova, & Stephen Pratt, 2021)

Macro-economic Factors Influencing Tourism Entrepreneurship: The Case of Kazakhstan

DOI : 10.1177/0971355720981431

تساهم التنمية السياحية في التنمية الاقتصادية. كالدول سائرة في النمو (الناشئة) مثل كازاخستان، لتنمية السياحة يستلزم تنشيط ريادة الأعمال مع انفصال البلاد عن الاتحاد السوفيتي، شهدت ازدهارا بزيادة في التنمية الاقتصادية، ان ريادة الأعمال في قطاع السياحة يمكن أن يدفع بالاقتصاديات إلى الأمام من خلال إنشاء مؤسسات جديدة للسياحة.

يمكن أن تؤثر بيئة الاقتصاد الكلي على نشاط ريادة الأعمال، تم استخدام نموذج التأخر الموزع الانحدار الذاتي (ARDL) لفحص تأثير عوامل الاقتصاد الكلي على ريادة الأعمال السياحية في كازاخستان. باستخدام البيانات من 1996 إلى 2018، نجد أن هناك علاقة إيجابية قصيرة الأجل بين الأجور في قطاع السياحة وتنظيم المشاريع مما يشير إلى أن نمو الأجور في القطاع يجذب اصحاب المشاريع. على المدى الطويل، ومع ذلك أجور قطاع السياحة لديها علاقة سلبية مع ريادة الأعمال، مما يشير إلى أنها تمثل الأعلى تكلفة أعلى لريادة الأعمال. هناك أيضا علاقة إيجابية قوية بين الدخل القومي وريادة الأعمال السياحية في كازاخستان. كما يجب دراسة الآثار المترتبة على سياسة الاقتصاد الكلي سواء في كازاخستان أو الاقتصادات الناشئة الأخرى.

الافتقار إلى بيئة اقتصادية كلية مواتية قد يشجع ويحفز أنشطة ريادة الأعمال وتشجيع المؤسسات الناشئة الجديدة. كمثل معظم الأبحاث هذه الدراسة لها حدود أين كانت البيانات متاحة فقط من عام 1996 إلى عام 2018. تغطي هذه الفترة 23 سنة، ثانيا تستخدم الدراسة مؤشرات واسعة للغاية لتحديد العوامل الرئيسية التي تؤثر على ريادة الأعمال السياحية، كما يمكن أن تشمل الدراسات الأخرى تكملة كإضافة أصحاب المصالح الرئيسيين، وما هي العوامل التي تؤثر بشكل كبير على قراراتهم لبدء السياحة والمحافظة عليها؟ ثالثا التركيز على منطقة كزاخستان لكن من المهم مقارنة ريادة الأعمال في مجال السياحة مع غيرها من دول آسيا الوسطى.

الدراسة رقم 10: (Piwowar-Sulej, Malgorzata Krzywonos, & Izabela Kwil, 2021)

Environmental entrepreneurship e Bibliometric and content analysis of the subject literature based on H-Core

Doi.org/10.1016/j.jclepro.2021.126277

الاعمال التجارية ليست فقط العامل المهم المسؤول عن مشاكل المحيط ولكن أيضا يلعب دورا هاما في معالجتها ونجاحها، خلال عملية حل مشاكل المحيط ليست المؤسسات وحدها المعنية بل أيضا ريادي الأعمال (المقاولين)، فمحيط ريادة الأعمال يمكن تعريفه على أنه عملية انشاء الأعمال التجارية بحل مشاكل المحيط أو جعلها مستدامة، على الرغم من الاهتمام المتزايد لبيئة ريادة الأعمال الا أن الدراسات الاكاديمية تبقى حديثة لهذا حاول الباحثين العمل على تحليل هذا المجال.

تقترح هذه الدراسة من خلال التحليل البيبليومتري لعكس حالة بيئة ريادة الأعمال، تحديد مجالات البحث والاتجاهات المستقبلية للبحث، المقال الحالي يتطرق الى الدراسات السابقة والعمل على سد الفجوة المحددة من حيث الاستفسارات، قواعد البيانات،

فترة البحث ومنهجيته، قمنا تحديدا بتطبيق المنهجية الكلاسيكية للدراسة باحتوائها 318 مقال لم يتم التطرق إليهم في الدراسات السابقة.

وأدى التحليل إلى تحديد أربع مجالات فرعية بحثية لريادة الأعمال البيئية. توجه يشير الى ضرورة إجراء المزيد من البحوث في مجالات الاستكشاف مثل العوامل المؤثرة، إجراءات تنظيم المشاريع (الخارجية مثل العوامل المؤسسية، والداخلية بما في ذلك العوامل النفسية) وأهمية الهيئات المختلفة في تطوير ريادة الأعمال المستدامة والمرتبطة بها. هناك أيضا حاجة إلى النظر إلى ريادة الأعمال من وجهات نظر علمية متعددة وضرورة إجراء البحوث التي تزيل القيود المفروضة على المشاريع البحثية السابقة. مع الاخذ بعين الاعتبار أن ريادة الأعمال ظاهرة ديناميكية وبحاجة الى اجراء بحوث في هذا المجال.

ان الاهتمام ببيئة ريادة الأعمال أخذ في التزايد. هناك مجال لتطور الباحثين من أوروبا الشرقية وآسيا لأنها غير ممثلة على نطاق واسع في عينة تحليل الوثائق، أدى تحليل المقال إلى تحديد أربعة أبحاث المجالات الفرعية لبيئة ريادة الأعمال:

- التركيز على المشاريع التي تعمل على حل مشاكل البيئية وحول العلاقات بين ريادة الأعمال البيئية والاجتماعية
- تحليل الحواجز والعوامل التحفيزية التي تؤثر على الأعمال وانتقالها نحو الاستدامة
- التركيز على فرضيات ونتائج الدراسات التطبيقية (في شكل الآثار المترتبة على المديرين ومتخذي القرار)
- تحليل الخلفية الأوسع لبيئة ريادة الأعمال الناجحة ومدى تأثيرها على المجتمع والاقتصاد.

FINANCIAL AND ECONOMIC MECHANISM AND ITS ROLE IN THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP

SOI : 1.1/TAS DOI : 10.15863/TAS

في ظل اقتصاد سوق يمتاز بالمنافسة تعتبر ريادة الأعمال الصغير كوسيلة فعالة للتنمية الاقتصادية للدولة. وهي تلعب دورا هاما في التوسع من خلال إعادة إنتاج والإنتاج وتوفير فرص العمل فتعتبر المصدر الرئيسي للدخل. التوجه المستهدف للمؤسسات الصغيرة الناشطة في ظل الأزمة الاقتصادية هو الاستخدام غير الفعال للموارد وعدم الحصول حتى على أقصى نتيجة مالية، ولكن تضمن التوازن بين أهداف المؤسسة وظروف البيئة الخارجية والداخلية، يتميز هذا التوازن بقيم معينة من مؤشرات الحالة المالية للمشروع الصغير ويعتمد على مجموعة من العوامل البيئية التي تحيط به. يتناول المقال الاتجاهات الحالية في تطوير ريادة الأعمال الصغيرة والخاصة في الاقتصاد الوطني لأوزبكستان. يتم النظر في الدور الاجتماعي والاقتصادي للمؤسسات الصغيرة، استنادا إلى العوامل المالية التي تم تحليلها لتطوير ريادة الأعمال الصغيرة والخاصة، يقترح الباحث تدابير لتحسين البيئة المالية لمواصلة تطوير المؤسسات الصغيرة والخاصة في البلاد.

وكتوصيات لتحسين البيئة المالية لتنمية الأعمال التجارية الصغيرة، يمكن اتخاذ تدابير في ثلاث مجالات:

- التحليل المنهجي لسياسة تمويل المشاريع الصغيرة (عوامل جانب الطلب) والعوامل التي تؤثر على عرض الخدمات المالية؛
- إنشاء صناديق ضمان وشركات ضمان متبادلة توفر للفئات الأكثر ضعفا من المؤسسات الصغيرة تمويلا بشروط أكثر ملاءمة من البنوك؛
- تنوع أشكال الدعم المالي للمؤسسات الصغيرة، عندما يكون البديل الفعال للإقراض المصرفي هو تطوير السحب على المكشوف وبطاقات الائتمان وخطوط الائتمان، إلخ.

الدراسة رقم 12: (Hikmat, benyamin Harits, R.Deni Muhammad Daniel, & Kokom

Komariah, 2020)

Adaptive Strategies of External Environmental Effects in Digital Entrepreneurship in the Strategic Management Perspective

- ISSN 2281-3993
- DOI:10.36941/ajis.2020.0040

ان التطور السريع لتكنولوجيا المعلومات والرقمنة كونت نوع من التخصص في القضايا الاقتصادية في صيغة ابداع رقمي اقتصادي، تشير هذه المجموعة الاقتصادية الى تطور ريادة الأعمال باستعمال تقنيات رقمية متطورة

لخلق فرص قيام الاعمال بامتياز بالنسبة للخدمات والسلع. في التسيير الاستراتيجي التطور التكنولوجي معتمد بشكل واسع لتحسين نوعية الخدمات والمنتجات، بالإضافة الى التأثير الجيد على نمط الاستهلاك، التوزيع، الإنتاج، أصبحت تكنولوجيا المعلومات وسيلة ضرورية وأساسية لخلق قيمة للمنتج والخدمة، هذه النقلة النوعية في منظور التسيير الاستراتيجي من تصور العوامل الخارجية التكنولوجية الى الداخلية لخلق القيمة والسياسة التسويقية، تسعى الدراسة الى تحديد التحول النوعي للمحيط الخارجي التكنولوجي الى الداخلي في إطار ريادة الاعمال المعاصرة التي تطور تكنولوجيا المعلومات والانترنت كقاعدة للتقييم الافتراضي لتبادل الخدمات والمنتجات والتبادل بين المتعاملين في مجال الاعمال، تظهر النتيجة أن المؤسسات التقليدية التي لم تستجب للتطور التكنولوجي تحتاجها أكثر لإضافة قيمة لمنتجاتها وخدماتها، ريادة الاعمال الرقمية تستخدم تكنولوجيا متطورة كعنصر أساسي لتطوير المنتجات وخلق القيمة. حددت الدراسة أهم العناصر المتعلقة بتكييف استراتيجيات المحيط الخارجي المؤثر في ريادة الاعمال الرقمية. تظهر النتيجة أن الانتقال من المحيط الخارجي التكنولوجي الى دمجها في ريادة الاعمال الرقمية قادرة على رقمنة خلق القيمة وفرص وتشغيل قاعدة أعمال رقمية التي تعتبر فرصة لخلق منتجات وخدمات جديدة وتقنيات تسويق جديدة وخلق ميزة تنافسية بشرط الحفاظ على التأقلم الدائم مع التطور التكنولوجي.

الدراسة رقم 13: (Sendra-Ponsa, Irene Comeiga, & Alicia Mas-Tur, 2022)

Institutional factors affecting entrepreneurship: A QCA analysis

DOI/10.1016/j.iedeen.2021.100187

يلعب الاطار المؤسسي لأي بلد دورا هاما في تحفيز ريادة الأعمال الشيء الذي ينتج عنه ارتفاع في النمو الاقتصادي، ان عملية التشجيع ولو بنسب قليلة في بعض البيئات التي تتسم بالمخاطرة لها أهمية كبيرة ومن هذا المنطلق اهتم الباحثين بتحليل العوامل المؤسسية على تطوير ريادة الأعمال على وجه الخصوص ثم قاما بتحليل الاستقرار السياسي وفعالية الحكومة، جودة التنظيم، قوة القانون، وسهولة إنشاء الأعمال التجارية، بالإضافة الى سهولة الحصول على القروض، وبالتالي قاما الباحثان بتطوير نموذجين لشرح وجود وغياب ريادة الأعمال وذلك بتطبيق التحليل المقارن النوعي (QCA) على عينة من 48 دولة باستخدام البيانات المستسفاة من المرصد العالمي لريادة الأعمال ومؤشر الابتكار العالمي. أظهرت النتائج أنه تأثير العوامل المؤسسية تختلف من بلد الى آخر وذلك بسبب الخصائص الاجتماعية والثقافية لها، أين توصلوا الى أنه هناك مجموعة كبيرة من البيئات المؤسسية تساهم في قيام أو عدم قيام ريادة الأعمال بالرغم من أنه يمكن العثور على ريادة الأعمال في بعض البيئات الغير مواتية، كما نوه الباحثين الى ضرورة التطرق في الدراسات المستقبلية الى كيفية إضفاء الطابع الرسمي على هذه البيئات وذلك من خلال تكوين مؤسسي موحد للتحول

من ضرورة الى حتمية من أجل اتاحة الفرصة لريادة الأعمال، فبتحقيق هذا التحول ستؤدي الى زيادة الابتكار وتحقيق التنمية الاقتصادية

الدراسات الوطنية

الدراسة رقم 14: (سايب، 2019)

"رأس مال المخاطر كآلية مستحدثة في تمويل المؤسسات الناشئة والدروس المستفادة منها - حالة الجزائر والولايات المتحدة"

تتناول هاته الدراسة الدور الذي يلعبه رأس مال المخاطر في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة وما وصلت اليه الجزائر في تبني هاته الآلية، أين يعتبر مشكل التمويل من أهم العراقيل التي تواجه المؤسسات الناشئة فعمل الباحث من خلال هاته الدراسة بإبراز أهم الإيجابيات، مع التطرق للدولة الرائدة في هذا المجال وهي الولايات المتحدة، بحيث تقوم مؤسسات رأس مال المخاطر بالمساهمة في توفير مناصب شغل بشكل كبير ومتصاعد، ويكمن دورها أيضا في مرافقة وتمويل المؤسسات الناشئة وهي أحدث صياغ التمويل أين أثبتت دراسة أمريكية أجريت على 500 مؤسسة تم تمويلها برأس مال المخاطر و 500 مؤسسة تم تمويلها ذاتيا أنه بعد مرور أربع سنوات من إنشائها تم التوصل الى تفوق المؤسسات الممولة برأس مال المخاطر والتي حققت تفوقا في حجم الاستثمارات والإنتاجية والعمالة الموظفة سنويا، وبالتالي تعتبر تجربة الولايات المتحدة نموذجا فريدا ومتميز، وتعتبر الجزائر جديدة في هذا المجال أين يتم التشريع ووضع النصوص المنظمة لها إلا مؤخرا ، ونتيجة لاعتمادها على البترول كمرجع أساسي للخزينة العمومية، وما تبعه من سياسة النقشف بسبب انخفاض أسعار، البترول كان لابد للجزائر إعطاء دفعا قويا لهاته الشركات الاستثمارية لجعلها مرجعا تمويليا مهما.

الدراسة رقم 15: (بوطورة، زهية قرامطية، و نوفل سمايلي، 2019)

دار المقاولاتية في الجامعة الجزائرية بين الضرورة والأهمية

هدفت هذه الدراسة إلى تسليط الضوء حول أهمية ودور دار المقاولاتية في الجامعة الجزائرية في نشر الثقافة المقاولاتية، مع الإشارة لدراسة حالة دار المقاولاتية بجامعة تبسة حيث دف هذه الهيئة إلى نشر الفكر المقاولاتي بين الطلبة المقبلين على التخرج، لتكون بابا لهم إلى عالم الأعمال ونافذة على الآليات الاقتصادية التي يجب على الطالب التعرف عليها لبناء فكر مقاولاتي سليم. وتوصلت الدراسة إلى أنه يلعب التعليم المقاولاتي أهمية بالغة في نجاح النشاط المقاولاتي وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويعد آلية ناجحة لاستحداث الأفكار المبدعة، فضلا عن انه يمثل أرضية متينة يطور المقاول من خلاله معارفه لتعكس إيجابا على أداء المؤسسات

الصغيرة والمستحدثة، وخفض احتمالات تعثرها وإفلاسها. وأوصت هذه الدراسة بالعديد من التوصيات أهمها ضرورة تكوين القائمين على عملية التعليم المقاولاتي وتكوين المقاولين لضمان كفاءة أكثر، وفق إستراتيجية واضحة المعالم وخطوات غير روتينية تضمن وصول الأهداف المسطرة الفعلية.

التوصيات: من خلال ما سبق يمكن طرح بعض التوصيات من بينها ما يلي:

- لضمان التأثير الإيجابي للتعليم المقاولاتي على سيرورة النشاط المقاولاتي ككل، وجب أن يكون هذا التعليم في مراحل عمرية متقدمة مع استمراره حتى ضمان بدأ المشروع وإلى غاية نجاحه، حسب الاستراتيجيات الناجحة التي تكفل فعالية التعليم المقاولاتي. ولذلك يجب دمجها ضمن المساقات والبرامج التعليمية حتى يتم ضمان نشر وزرع الفكر المقاولاتي مبكرا لدى الطلاب مما يعطي نتائج إيجابية مستقبلا.
- ضرورة تطوير آليات نشر الفكر المقاولاتي على مستوى دور الجامعة بشكل يلامس الطلبة بفعالية أكثر ويصل إليهم، كاقترح مشاريع إنتاجية مبتكرة تقوم بطرحها الهيئات الممولة بناءً دراسات تقوم حسب احتياجات السوق وخصائص وإمكانيات كل منطقة، وإعطاء أولوية للقطاعات الاستراتيجية خاصة الفلاحية والصناعية
- ضرورة السعي لتقديم إمتيازات تتعلق بسرعة التمويل والإنجاز للطلبة أصحاب المشاريع ومرافقتهم، لإستقطاب الكفاءات من طلاب الجامعة وتحفيزهم لإنشاء مشروع خاص ذو مردودية، خاصة الطلبة المتفوقين منهم وتمويل أفكارهم الإنتاجية.
- التركيز على تكوين القائمين على عملية التعليم المقاولاتي بدار المقاولاتية، لضمان كفاءة أكثر في التدريب، وفق إستراتيجية واضحة المعالم وخطوات غير روتينية تضمن الوصول للأهداف المسطرة الفعلية من دار المقاولاتية.
- إن التدريب وتعليم الطلاب على مناهج المقاولاتية من خلال نقل المعرفة والخبرة للمهارات الإبداعية الابتكارية للطلبة يساهم بشكل كبير في النمو الاقتصادي لما له من اثر على العملية المقاولاتية ككل، فتعزيز تعليم المقاولاتية لدى جيل الشباب في برامج التعليم منهج تعتمده معظم الدول المتطورة والتي حققت نجاحات في مجال المقاولاتية

الدراسة رقم 16: (د. الطاهر. شليحي و حمزة، 2019)

بيئة العمل المقاولاتي كعامل لنجاح الشباب الجزائري المقاول

على الرغم مما حققته الجزائر من إنجازات على مستوى البناء الاقتصادي والاجتماعي إلا أنه وعلى مستوى الأعمال لازالت العديد من النقائص تحتاج إلى عمل كبير لتحقيق قفزة تنموية مستدامة بالفعل، وهذا راجع لعدة

أسباب أهمها البيروقراطية، والتي أصبحت عائقًا كبيرًا أمام خلق المؤسسات والمقاولة عموماً. لذا يجب توفير بيئة عمل تسمح للمقاولين الشباب بالوصول إلى المعلومة المرتبطة بالسوق، وتسهيل شبكة العلاقات مع مؤسسات القطاع الرسمي من أجل تطوير معرفتها وقدرتها على الإبداع وبالتالي زيادة مستوى تنافسيتها. كما أدرج بعض التوصيات:

- إجبارية التريصات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من طرف طلبة الجامعات وتشجيع التفاعل بين الفاعلين في قطاع المقاولة والطلبة.
- من المهم جداً تعزيز حضور المقاولة في المجتمع ومساهمتها في نشر قيم المؤسسة عن طريق الاحتكاك المتكرر بين نماذج ناجحة لمقاولين مبتكرين، وفئة الشباب لضمان نقل المعارف والتجارب.
- استقبال وتشجيع المقاولين من أبناء الجالية الجزائرية في المهجر على توطين جزء من مشروعاتهم ونقل معارفهم وخبراتهم التي اكتسبوها في الأسواق الأجنبية ليستفيد منها الاقتصاد الوطني
- تسهيل التواصل وتوفير المعلومة عبر مواقع الإنترنت ومختلف وسائل التواصل الاجتماعي، بين الإدارة والشباب، لتوضيح الإجراءات القانونية والتنظيمية لإنشاء مؤسسة صغيرة، ومختلف آليات الدعم التي تقدمها.
- النتائج أظهرت أن برامج التأهيل لها الأهمية الأكبر في تشكيل مناخ الأعمال للطلبة، كما أن وجود نماذج ناجحة لها دور هام في وضع تصور أفضل عن مناخ الأعمال بالنسبة للطلبة. (2010, Haefiner, & Jahn, Geissler (p. 26)
- اقتصاد المستقبل هو اقتصاد الابتكار والمعرفة، ولا يمكن النجاح فيه إلا بجامعات وبحوث مقاولة، فهذه الجامعات ومراكز البحث مدعوة إلى وضع مختلف إمكانياتها ونشاطاتها ووسائلها بما يخدم هذا التوجه.

الدراسة رقم 17: (Bouزيد, Karima Boudjeda, Foued Cheriet, & Mehdi Bouchetara., 2020).

Facteurs influençant l'adoption de l'innovation en agriculture en Algérie. Cas de deux cultures stratégiques : le blé dur et la pomme de terre, Cah. Agric

DOI.ORG/10.1051/cagri/2020013

تحاول هذه الدراسة الإجابة عن السؤال التالي: ماهي مميزات الاستغلال الفلاحي؟ وماهي العوامل التي تؤثر على الابتكار في المجالات الاستراتيجية للفلاحة الجزائرية؟ ان السياسة الجزائرية الحالية تطمح إلى

تحديث القطاعات الاستراتيجية للرفع من الإنتاج لغرض التقليل من الواردات ورفع حجم الصادرات يرتكز هذا العمل على الابتكار الفلاحي الذي يتبناه منتجي القمح والبطاطا أين تم خصر الدراسة على الفلاحين والفاعلين في التنمية والمرافقة الفلاحية، وخلصت الدراسة أن هناك تبني لنظام الحصاص كما يعتمد الفلاحون على إنتاج منتجات جديدة بتقنيات حديثة معتبرة وعدة نقاط أخرى وانتهت الدراسة على أن العامل الأساسي الذي يعرقل عملية الابتكار هو عملية توزيع وتسويق هاته المنتجات مع وظهور منافسة حادة في الإنتاج الفلاحي بين الشمال والجنوب وعدم وجود إطار آمن يحد من تشجيع الابتكار والاستثمار على المدى الطويل..

الدراسة رقم 18: (بورنان و علي صولي، 2020)

الاستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة (حلول لإنجاح المؤسسات الناشئة)

P-ISSN : 2170-1040

إن تزايد الاهتمام بالمؤسسات الناشئة في العقود الثلاثة الأخيرة نتيجة للدور الذي تلعبه في النشاط الاقتصادي، بعد أن شهد العلم تحولات وتغيرات سريعة ومتلاحقة كظهور منظمات عالمية جديدة وتكتلات وتحالفات والثورات التكنولوجية ومن أجل مواكبة هاته التغيرات لزاما على الدول والحكومات الاهتمام بالمؤسسات الناشئة، ومنه اتخذت الجزائر مجموعة من الإجراءات للانتقال الى اقتصاد السوق كاعتماد هياكل جديدة لدعم المؤسسات الناشئة لكن من أجل كل هذا يجب توفير مناخ صحي وسليم لنموها وتطويرها بداية من ما قبل التأسيس الى غاية مرحلة الاستغلال:

- أن تكون هاته المؤسسات المكون الرئيسي للبرامج الوطنية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية
- خلق البيئة الاقتصادية التي تشجع الشباب على المبادرة بإنشاء مثل هذه المؤسسات والتي يجب أن تتوفر مجموعة من الشروط:
- القضاء على الفساد الذي يؤدي الذي دعم مبدأ تكافؤ الفرص؛
- مكافحة أساليب الوساطة والمحسوبية التي تعتبر شرطا لإمكانية حصول الشباب على القروض؛
- المسح الشامل للمؤسسات الناشئة من حيث نوعياتها والمنتجات التي تقدمها، الطاقة الإنتاجية وغيرها لمساعدة صانعي السياسات من أجل رسم السياسات للتخطيط للمؤسسات الناشئة؛
- إزالة المعوقات التشريعية والإدارية وإيجاد الإطار القانوني الملائم؛
- افساح المجال أمامها للحصول على الصفقات العمومية؛
- تسيير منح الأراضي لإقامة المشروعات والعمل على تزويدها بالبنية التحتية؛
- التنسيق الدائم بين الجهات التي تقدم الخدمات التنظيمية والفنية والتمويلية لدعم المؤسسات الناشئة؛

الدراسة رقم 19: (مروة و بوقرة كريمة، 2021)

تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر - (نماذج لشركات ناشئة ناجحة عربيا)

تهتم هاته الدراسة بتقديم المفاهيم الأساسية للمؤسسات الناشئة والتجارب العربية الناجحة مع التطرق الى واقع الجزائر أين توصلت الدراسة الى أن المؤسسات الناشئة أصبحت أحد ركائز التنمية الاقتصادية الاجتماعية نتيجة لتوفيرها لمناصب الشغل وأداة فعالة في القضاء على البطالة أين تطرق الباحث الى ذكر مجموعة من المؤسسات الناشئة الناجحة اذ يرى أنه لنجاح المؤسسات الناشئة هناك متطلبات لإنشائها أهمها:

- تحمل الدولة كافة المخاطر في حالة فشل المشاريع؛
 - انشاء صندوق تمويل المؤسسات الناشئة؛
 - منح إعفاءات ضريبية جديدة لفائدة المؤسسات الناشئة؛
 - الانفتاح على المحيط والتكيف مع التكنولوجيات الحديثة والتخصصات الدقيقة
- ونتجت عن هذه الدراسة مجموعة من التوصيات أهمها:
- العمل على تميم الابتكارات ونتائج البحث العلمي؛
 - تقديم تحفيزات أكبر من أجل الاهتمام بهذا المجال؛
 - الاستفادة من تجارب الدول المتقدمة في مجال تطوير المؤسسات الناشئة؛
 - ضرورة انشاء مؤسسات مالية متخصصة أو بنك متخصص لتمويل المؤسسات الناشئة؛

الدراسة رقم 20: (سليم، بوقنة برهان الدين، و قاوي معمر، 2021)

حاضنات الاعمال كأداة لترقية المؤسسات الناشئة في الجزائر

تناولت هاته الدراسة موضوع هام جدا ألا وهو حاضنات الأعمال التي تعتبر كأداة لترقية المؤسسات الناشئة والتي تهدف الى الإلمام بمختلف المفاهيم النظرية، أين تم أيضا التطرق الى مختلف الحاضنات الموجودة على مستوى الجزائر ويرى الباحثين أن أهم ما يتعرض له الشباب الجزائري هو مصدر الفكرة وكيفية التمويل وأن الحاضنات تعمل على حل هاتين المشكلتين الا أن هاته الأخيرة تتعرض الى مجموعة من العراقيل كالبيروقراطية الإدارية التي تأخذ وقت كبير عكس الدول المتقدمة وأيضا فيما يخص التمويل المشكل الأكبر للشباب الجزائري هو القروض الربوية أين اقترح الباحثين مجموعة من التوصيات:

- الاستفادة من تجارب الدول الناجحة في حاضنات الأعمال
- تطوير محيط حاضنات الأعمال وكيفية تدعيمها خاصة فيما يتعلق بالحد من الإجراءات الإدارية التي تغلب عليها البيروقراطية، وإدخال تسهيلات مالية والمتعلقة بمعدلات الفائدة واستحقاقات التسديد.

الجدول رقم (07) الدراسات السابقة

الدراسات الأجنبية

الرقم	العنوان	الكاتب	الكلمات المفتاحية	سنة الاصدار	البيئة السياسية
01	<i>Effect of Political Environment on Entrepreneurship Development: Small Business Perspective in Abuja, FCT</i>	<i>Opusunju Michael Isaac - Zwingina, Twaliwi Christy - Murat, Akyuz & jiya ndalo santeli</i>	<i>Political environment, Entrepreneurship development, Innovation, Bureaucracy corruption</i>	2018	البيئة السياسية
02	<i>Entrepreneurial skill-building in rural ecosystems A framework for applying the Readiness Inventory for Successful Entrepreneurship (RISE)</i>	<i>Thomas S. Lyons, John S. Lyons, G. Jason Jolley</i>	<i>Business development, Entrepreneurial skill-building, Entrepreneurial training, Rural ecosystem</i>	2019	التكوين
03	<i>Challenges to create "new entrepreneurs" by intergenerational family businesses at the University of Ruse "Angel Kanchev"</i>	<i>Assoc. Prof. Daniel Pavlov</i>	<i>New generation of entrepreneurs, family business.</i>	2020	البيئة الاجتماعية والثقافية
04	<i>The influence of ecosystems on the entrepreneurship process: a comparison across developed and developing economies"</i>	<i>Maribel Guerrero & Francisco Liñán & F. Rafael Cáceres-Carrasco</i>	<i>Entrepreneurship . Entrepreneurial process. Entrepreneurship ecosystems. Environmental conditions. Institutional economics. Socioeconomic stages. Research agenda</i>	2020	النظم البيئية
05	<i>Strategic management of the investment process in the agricultural sector (for example, agricultural enterprises and the food industry)</i>	<i>Zakharin, S., Stoyanova-Koval, S., Kychko, I., Marhasova, V., Shupta, I</i>	<i>Management, Investment, Investment process, Agro-industrial complex, Agriculture, Food Industry</i>	2021	استراتيجية التسيير في المقاول الفلاحية
06	<i>Incidence of cultural, economic, and environmental factors in the emergence of born-global companies in Latin America</i>	<i>Carlos-Javier Prieto-Sánchez, Fernando Merino</i>	<i>born global, Global Entrepreneurship Monitor, international entrepreneurship, internationalization, Latin America</i>	2021	البيئة الثقافية الاقتصادية والعوامل البيئية

البيئة الاجتماعية والثقافية	2021	No keywords in the in the article	Wahyu Budi Priatna ¹ , Hudi Santoso ² , and M. Ghozali Moenawar ³ ,	The Strength of Sociopreneurs in Nurturing the Rural Socioeconomic Conditions	07
المؤسسات الناشئة والخدمات الفلاحية	2021	Agricultural services; entrepreneurship; agribusiness; dairy; youth; Kenya	Catherine W. Kilelu, Jan van der Lee, Jessica Koge & Laurens Klerkx	Emerging advisory service agri-enterprises: a dual perspective on technical and business performance”	08
البيئة العامة	2021	Macro-economic Factors Influencing Tourism Entrepreneurship: The Case of Kazakhstan	Aizhan Tleuberdinova ¹ , Zhanat Shayekina ² , Dina ra Salauatova ³ and Stephen Pratt The	Macro-economic Factors Influencing Tourism Entrepreneurship: The Case of Kazakhstan	09
بيئة الأعمال	2021	Ecopreneur, Environment, Environmental entrepreneurship, Sustainable entrepreneurship, Environmental issue, Bibliometric analysis	Katarzyna Piwowar-Sulej*, Malgorzata Krzywonos, Izabela Kwil	Environmental entrepreneurship e Bibliometric and content analysis of the subject literature based on H-Core	10
البيئة الاقتصادية والاجتماعية	2021	business environment, business climate, credit, small business, entrepreneurship, financial factors, economy of Uzbekistan	Konstantin Ivanovich Kurpayanidi	FINANCIAL AND ECONOMIC MECHANISM AND ITS ROLE IN THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP	11
البيئة الخارجية	2022	Adaptive strategies, digital entrepreneurship, external environment, marketing, strategic management.	Tedy Hikmat, Benyamin Harits, R.Deni Muhammad Danial, Kokom Komariah	Adaptive Strategies of External Environmental Effects in Digital Entrepreneurship in the Strategic Management Perspective	12
البيئة المؤسساتية	2022	Entrepreneurship Economic development Institutional theory Regulation Government Credit	Pau Sendra-Ponsa, *, Irene Comeiga, Alicia Mas-Tur	Institutional factors affecting entrepreneurship: A QCA analysis	13

الدراسات الوطنية

التمويل	2019	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المؤسسات الناشئة، رأس المال المخاطر، التمويل، المخاطرة	الزيتوني سايب	رأس المال المخاطر كآلية مستحدثة في تمويل المؤسسات الناشئة والدروس المستفادة منها - حالة الجزائر والولايات المتحدة"	14
---------	------	--	---------------	--	----

الفصل الثاني: الدراسات السابقة

الجامعات	2019	مقاولاتية؛ مقال؛ فكر مقاولاتي؛ ثقافة مقاولاتية؛ تعليم مقاولاتي.	فضيلية بوطورة، نوفل سمايلي، زهية قر	دار المقاولاتية في الجامعة الجزائرية بين الضرورة والأهمية	15
بيئة الأعمال	2019	المقاولاتية، الابتكار، الشباب المقاول، المرافقة، بيئة العمل	د. شليحي الطاهر أ. سلمي حمزة	بيئة العمل المقاولاتي كعامل لنجاح الشباب الجزائري المقاول	16
استراتيجية الابتكار	2020	Innovation / agriculture / Algérie / filières stratégiques / blé dur / pomme de terre / développement durable	Amel Bouzid, Karima Boudedja , Foued Cheriet , Mehdi Bouchetara et Ahmed Mellal	Facteurs influençant l'adoption de l'innovation en agriculture en Algérie. Cas de deux cultures stratégiques : le blé dur et la pomme de terre	17
المؤسسات الناشئة	2020	المؤسسات الناشئة، التمويل، المؤسسات الصغيرة، البطالة.	: مصطفى بورنان، على صولي	الاستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة (حلول لإنجاح المؤسسات الناشئة) الكاتب: مصطفى بورنان، على صولي	18
المؤسسات الناشئة	2021	المؤسسات الناشئة، تحديات المؤسسات الناشئة، الشركات العربية، الجزائر	رمضاني مروي، بوقرة كريمة	تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر- (نماذج لشركات ناشئة ناجحة عربيا)-	19
حاضنات الأعمال	2021	حاضنات الاعمال، المؤسسات الناشئة، الجزائر	بوقنة سليم، بوقنة برهان الدين، قاوي معمر	حاضنات الاعمال كأداة لترقية المؤسسات الناشئة في الجزائر	20

الخاتمة

بعد التطرق الى مختلف الدراسات الأجنبية والوطنية تمكنا من التعرف الى عدد من النتائج التي توصل لها العديد من الباحثين والتي كانت مهمة جدا ولها تأثير كبير على المسار الذي ستسلكه الدراسة، اذ ساعدتنا مختلف هاته الدراسات في التركيز على عدة نقاط أهمها:

- أهمية ودور المؤسسات الناشئة وضرورة التركيز عليها كحل للتنمية الاقتصادية والاجتماعية من خلال الدراسات التالية: رقم 08 .17 .18 .19

- أهمية البيئة العامة بما تحتويه من كل من العوامل: السياسية الاجتماعية والثقافية، التكنولوجية، الاقتصادية والقانونية وبيئية والتداخل بين مختلف هاته العوامل والتي لمسناها في الدراسات رقم 01 .09 .10 .11

- أهمية البيئة الخارجية خاصة تلك المتعلقة بالبيئة المؤسساتية بمختلف تكويناتها سواء من جامعات حاضنات وأهمية التمويل والتكوين من خلال الدراسات رقم 02 .04 .12 .13 .14 .15 .16 .20

بالإضافة الى العديد من النقاط التي تناولتها هاته الدراسات من مختلف الزوايا والطرق التي اعتمدها الباحثين من أجل معالجة الإشكاليات المطروحة، والذي فتح أمامنا آفاق البحث في الجانب التطبيقي الذي سنقوم به، بالإضافة الى عدة تساؤلات تبادرت الى أذهاننا منها من كان حول المؤسسات الناشئة في الجزائر ومنها من كان متعلق بالبيئة الخاصة بها والتي سنحاول الإلمام بها في الفصل الثالث.

الفصل الثالث: الجانب التطبيقي

مقدمة

يعتبر الجانب التطبيقي بالنسبة لهذه الدراسة اسقاط لكل ما تعرضنا له في الاطار النظري ولحصيلة ما توصلت اليه الدراسات السابقة وذلك باعتماد النقاط والعناصر التي نراها مهمة وتم تناولها لمناقشتها، أين تعرضنا في الجانب النظري الى موضوع ريادة الأعمال والمؤسسات الناشئة من حيث المفاهيم والخصائص وغيرها من العناصر وسنحاول في هذا الجزء التطرق الى طبيعة ريادة الأعمال في الجزائر وبالأخص تلك المتعلقة بالمؤسسات الناشئة الجزائرية وواقعها، بدءا من معرفة كيفية الحصول على علامة المؤسسة الناشئة وكذلك كيفية الحصول على علامة المشروع المبتكر الذي هو أساس اطلاق مؤسسة ناشئة، كما سنسلط الضوء على البيئة الجزائرية من خلال تحليلها وذلك بالاعتماد على أدوات التحليل الاستراتيجي كتحليل PESTEL لتحديد أهم الفرص التي تتميز بها البيئة العامة في الجزائر وأهم نقاط الضعف التي تعبر عن تهديدات لا تساعد على تحفيز مناخ الاستثمار وقيام الأعمال، كما سنعمل على تحليل البيئة الخاصة وتجزئتها لمحاولة فهم طبيعة العلاقة لتحديد الأولويات حسب الأهمية ودرجة التأثير و التأثير، و من المهم أيضا التطرق الى البيئة الداخلية للمؤسسات الناشئة والتي غالبا ما تدور حول المقاول صاحب الفكرة والتي يتوجب من خلالها حل مشكل قائم أو تقوم على تلبية حاجة مطلوبة في السوق وهي أساس نجاح المؤسسة، وأهمية الفريق الذي يجب أن تتوفر فيه روح العمل الجماعي وحب الانتماء للدفاع عن المؤسسة لأنه من أهم مقومات استمرارية وصمود المؤسسات الناشئة.

ومن المهم أيضا الدخول في عالم المؤسسات الناشئة من خلال نقاشات وحوارات مع أصحابها، وأيضا العمل داخل مؤسسة ناشئة ومعايشة واقعهم وتحدياتهم والصعوبات التي تعترضهم، كما سنتعرض الى أهم النقاط التي أثارت فضولنا من خلال عرضها باستعمال أسئلة في شكل استبيان تتم الإجابة عليه من طرف مؤسسي المؤسسات الناشئة، من دون أن نتغاضى عن أهم الأطراف الفاعلة والمؤثرة خاصة معدي السياسات الممثلين في وزارة اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة.

تقديم الإطار المنهجي للدراسة التطبيقية

من أجل العمل على احتواء الدراسة والخروج بنتائج تعكس الواقع المعاش في البيئة الجزائرية بالنسبة للمؤسسات الناشئة، التي أصبحت مؤخرا حديث العام والخاص وذلك نتيجة للحملة الترويجية المقصودة من طرف الدولة الجزائرية لغرض التأثير ونشر ثقافة ريادة الأعمال في أوساط الشباب، بالخصوص لما شهدته الجامعات الجزائرية من حركية وتنظيمات وتعليمات للتأثير على الطلبة وتشجيعهم على انشاء مشاريعهم، بهدف المشاركة في التنمية الاقتصادية، ومن أجل الامام بالموضوع قسمنا الدراسة نوعين:

- الدراسة التحليلية: وهي الخاصة بجمع البيانات والمعلومات فيما يخص المؤسسات الناشئة والاستعانة بأدوات التحليل الاستراتيجي لدراسة البيئة الجزائرية
- الدراسة الإحصائية: الخاصة بالاستبيان وتحليله والخروج بنتائج الدراسة

1. الدراسة التحليلية

تهتم هذه الدراسة بتجميع المعلومات اللازمة للقيام بالجانب التحليلي خاصة فيما يخص جانب المؤسسات الناشئة وذلك بالاستعانة

- بالمراسيم والتنظيمات القانونية المسؤولة والخاصة بالمؤسسات الناشئة
- الإحصاءات المتحصل عليها من طرف مختلف الهيئات المرتبطة بموضوع البحث

وأما بالنسبة للبيئة الجزائرية تم استعمال أدوات التحليل الاستراتيجي والتي تمثلت في:

- تحليل البيئة العامة باستعمال نموذج PESTEL
- استعمال نموذج VRIO لتحليل البيئة الداخلية
- استعمال SWOT لتحليل البيئتين

1 ريادة الأعمال في الجزائر

تعتبر ريادة الأعمال في الجزائر من الموضوعات التي تواجه صعوبات متعلقة بالبيئة الاستثمارية المسؤولة عن قيام الأعمال، لأن المناخ الاستثماري هو العامل الأساسي والرئيسي في نجاح أو فشل المشاريع الاستثمارية وهو بدوره لا يأتي من عدم لكن نتيجة لخلفية تاريخية يجب أخذها بعين الاعتبار، اذ تتميز الجزائر بالعديد من الخصائص التي يمكن ترجمتها لمجموعة من الإمكانيات المستغلة والأخرى الغير مستغلة فعملية تنمية المشروعات لا يمكن أن تنجح إلا في مجتمع تتوفر فيه مجموعة من الشروط:

- كحب العمل الحر نتيجة انتشار ثقافة وروح المقاوالتية والاستعداد للمخاطرة من خلال تبني أفكار جديدة، وتواجد مجموعة من رواد الأعمال أصحاب المواهب الإدارية والتقنية يعتبرون ناجحين يحتذى بهم كمثال
- يجب أن يكون هناك توافق بين احتياجات ومتطلبات قيام الأعمال مع الخدمات والتسهيلات التي تمنحها الدولة
- منح أهمية كبرى للبحث والتطوير من خلال تخصيص ميزانية هامة تكون مخرجاتها رواد أعمال مبتكرين يختصون في التكنولوجيا من أجل ضمان استمرارية التحديث العلمي في القطاعات المختلفة
- من الجيد الاقتداء بنماذج ناجحة لدول مماثلة لكن شرط وضع معايير تتناسب مع ظروف البيئة الجزائرية، مع مراعاة الامكانيات والنقائص ودراسة إمكانية تطورها وتوسعها في المستقبل والتي تترجم من خلال زيادة القيمة المضافة وخلق فرص عمل والمساعدة على القضاء على شبح البطالة
- أهمية الدعم المعنوي من خلال خلق نوع من التعاون على شكل شراكات بين الدولة ومختلف المتعاملين الخواص بتحسين بيئة أعمال لتشجيع قيام المشروعات الصغيرة لدعمها ومرافقتها
- أهمية تنويع خيارات التمويل لفسح المجال أمام أصحاب المشاريع لضمان نجاح أعمالهم لأن محدودية التمويل من أكبر مسببات الفشل، وتشجيع المستثمرين المحليين والأجانب للعمل في مجال رأس مال المخاطر.

لكن تواجه المؤسسات مجموعة من العقبات أهمها:

- صعوبة التأسيس والانشاء: تعتبر صعوبة الانشاء من أهم العناصر التي يعتمد عليها المستثمرين كقياس لمدى سهولة ممارسة الأعمال وهو أكبر محفز لجذبهم لتوظيف أموالهم واستغلالها، ومما لا شك فيه ما يميز إمكانية انشاء مؤسسة هو الوقت اللازم لناخذ على سبيل المثال البلدان المتطورة يمكن أن تستغرق بعض الوقت ان لم نقل سويغات، وكذلك العقبات القانونية مثلا نأخذ على سبيل المثال الدول الآسيوية تشهد نسبة مرتفعة في انشاء المؤسسات أصحابها من أوروبا نتيجة لعقبات قانونية لم تسمح لهم بإنشاء مؤسساتهم في دولهم، ورغم الجهود المبذولة من أجل التسهيل من عملية التأسيس الا أن الجزائر ما لم تستكمل عملية رقمته مؤسساتها الإدارية، لازالت بعيدة كل البعد عن تخطي هاته العقبة ورغم الجهود القانونية وسن صيغة قانونية جديد لصالح المؤسسات الناشئة SPAS لازالت بحاجة الى تعديلات.
- احتلت الجزائر مراتب متدنية في تقرير منظمة الشفافية أين مازالت مصنفة ضمن الدول التي تتصف بالفساد المالي والبيروقراطية مما يعني أن هناك استغلال الوظيفة في صفقات مشبوهة والرشوة فكل

من يطلع على هذا التقرير من رجال الأعمال والمستثمرين يقتنعون أن النظام العام في الجزائر يشجع على الرشوة والفساد واقصاء فرص المنافسة الشريفة.

- ان الضرائب المفروضة على الأعمال سواء كانت تجارية، صناعية، أعمال حرة وغيرها من النشاطات تعتبر حاجز وعقبة أمام رواد الاعمال والتي غالبا ما تدفعهم الى العزوف عن إقامة المشاريع أو السبب في تهربهم من دفعها، مما يترتب عنها عقوبات لكن باتباع سياسة تحفيزية وهذا ما تنتهجه الجزائر من خلال مراجعة العديد من المواد الخاضعة للضرائب، منها ما هو غير خاضع للضريبة خاصة في مرحلة الانطلاق لغرض تشجيع ودعم للمؤسسات من أجل الخروج بمشاريع ناجحة عن طريق منح امتيازات سواء بتقديم تخفيضات أو أنواع أخرى من المساعدات لتشجيع المناخ الاستثماري.

- تعاني الجزائر من مشكل عدم التوفر الكافي لرأس مال المخاطر اذ أن الممول الوحيد هو الدولة على شكل بنوكها والصناديق التي أنشأت نتيجة لتكامل مجموعة محددة من هاته البنوك والتي تعني عدم وجود تنوع في مصادر التمويل بالأخص تلك المتعلقة بالخواص الذي يعتبر وجه من وجوه الاستثمار بتوفير التمويل

1.1 المؤسسات الناشئة في الجزائر

عندما نتكلم عن المؤسسات الناشئة وواقعها في الجزائر يجدر بنا ذكر تجربة الجزائر مع انشاء المشاريع الاستثمارية منذ التسعينات أين تم انشاء مجموعة من الآليات لتمويل ومساعدة الشباب الراغب في الاستثمار، ورغم نجاح بعضها الا انها لم تبلغ الهدف المنشود نتيجة لعدم القدرة على توجيه هاته المشاريع ونقص الخبرة والتكوين، مما نتج عنه مشاريع فاشلة و مؤسسات متعثرة وجدت نفسها تواجه الإفلاس من جهة و المحاكم من جهة، والذي كان السبب في عزوف الشباب المبتكر على طرح فكرته خوفا من الفشل المقاولاتي، صحيح أن العالم كله يبحث عن سبل انجاح هاته المؤسسات الناشئة وتهيئة الظروف البيئية المساعدة لخلق مناخ اعمال يساهم في نجاحها، والجزائر لا تُشكّل استثناءً فالمؤتمرات التي تقام لتشجيع إنشاء المؤسسات ناشئة سواءً في القطاعين العام والخاص وحاضنات المشاريع التي تم اطلاقها تؤكد على الجهود المبذولة من طرف الدولة لتشجيع مثل هذه المؤسسات،

رغم تناول العديد من الأبحاث لموضوع المؤسسات الناشئة الجزائرية والتي كانت تشير الى عدم وجود نماذج ناجحة، واقتصرتها على تلك التي تعمل في مجال التسويق الإلكتروني أين اعتبرت شبيهة الى حد ما لتلك الموجودة في مختلف دول العالم، كما هو الحال بالنسبة لمؤسسة واد كنييس او intellix و Alania CRM وغيرها، الا انه كان هناك العديد من المؤسسات تعمل وتتحدى الصعاب والعقبات أصبحت حاليا مثال يقتدى بهم، وعلى رأسهم مؤسسة يسير رغم استنساخها فكرة من الخارج الا أنها قامت بتحيينها على حسب المتغيرات البيئية الخاصة بالجزائر وذلك تحديا لفكرة عدم امكانية نجاح المؤسسات الناشئة في الجزائر،

كما يجدر الذكر أنه مؤخرا لاحظنا تطورا نتيجة لاهتمام للجامعيين سواء طلبة أو متخرجين لولوج مجال المقاولاتية وتجسيد أفكارهم وطموحاتهم على لأرض الواقع لتصبح مشروعا ويتحول الى مؤسسة ناشئة على حسب التخصص سواء فلاحية، خدمات، التعليم وغيرها ومن أجل نجاح كل هذا توجب الأخذ بعين الاعتبار مجموعة من الإجراءات تم اخذها بعين الاعتبار:

- أهمية نشر ثقافة انشاء المؤسسات الناشئة بذلت الدول مجهودا كبيرا لنشر والتعريف بمفهوم وأهمية المؤسسات الناشئة وذلك بداية بتأسيس وزارة منتدبة للمؤسسات الناشئة لدى الوزير الأول، من خلال إقامة ندوات والاتفاقيات لتبادل الخبرات والتجارب مع بعض الدول لتتنقل الوزارة المنتدبة وتصبح وزارة مستقلة بكيانها، لتباشر أعمالها وتعمل من أجل البحث عن سبل والطرق والوسائل المساعدة لإنشاء عدد لا بأس به من المؤسسات الناشئة وإطلاق مشاريع ابتكارية معتبرة
- انشاء صندوق التمويل: كما خصصت الدولة صندوق تمويل خاص بالمؤسسات الناشئة لضمان تمويل المشاريع في إطار الشراكة في الربح والخسارة وكذلك من أجل منح فرصة أمام الشباب العازف عن انشاء مشاريع بسبب ربوية القروض
- تعتبر الجامعة أهم مورد للرأسمال البشري والقلب النابض للبحث والتطوير ونظرا لما لعبته الجامعات في الدول الأخرى الناجحة في مجال المؤسسات الناشئة، شهدت انتفاضة نوعية والعمل جنبا الى جنب مع وزارة اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة، ومن أهم ما خرجت به هو مشروع 1275 والمسمى بالمشروع المبتكر ومشروع المؤسسات الناشئة
- ضرورة مساهمة الحاضنات في مهمة دعم ومرافقة المؤسسات الناشئة في الجزائر، رغم العدد القليل للحاضنات وتمركز غالبيتها في العاصمة الا أن الجامعات الجزائرية ساهمت في نشر الحاضنات على مستوى مختلف الجامعات المنتشرة في جميع الولايات، صحيح أنها مازالت بعيدة عن تحقيق النتائج المرجوة الا أن هناك بعض الجامعات أصبحت نموذجا يحتذى مثل حاضنة الأعمال لجامعة المسيلة.

1.2 كيفية الحصول على علامة مؤسسة الناشئة في الجزائر

من أجل الاستفادة من مجموعة من الامتيازات والتحفيزات المخصصة للمؤسسات الناشئة في الجزائر، يجب أولا الحصول على علامة المؤسسة الناشئة الممنوحة من طرف وزارة اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة، أين نصبت لجنة مختصة تقوم بدراسة الطلبات التي على أساسها يتم الفصل إذا كانت هاته المؤسسة تحمل المعايير التي تميز المؤسسات الناشئة، أين تجتمع على الأقل مرتين في الشهر.

من خلال اصدار النص التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020 متعلق بإنشاء اللجنة الوطنية المانحة لتسمية المؤسسة الناشئة تم تحديد المعايير التي يتم على أساسها منح العلامة والتي تمثلت في:

- أن تكون خاضعة للقانون الجزائري
- ألا يتجاوز عمره 8 سنوات
- الاعتماد على فكرة مبتكرة أي عنصر الابتكار رئيسي
- ألا يتجاوز رقم أعمال المؤسسة للمبلغ المحدد من طرف اللجنة
- نسبة مساهمة الأشخاص الطبيعيين فيها 50 بالمئة أو من طرف صناديق الاستثمار أو مؤسسات متحصلة على علامة المؤسسة الناشئة
- ان تكون نسبة نمو المؤسسة المتوقعة كبيرة
- لا يتعدى عدد العمال 250 عامل

كما تم ادراج أربعة معايير جديدة يتم على أساسها الحصول على العلامة أو التسمية:

- تكلفة النفقات على البحث والتطوير حيث من المفروض أن تنفق 15 % من رقم أعمالها
 - إذا كان نصف أعضاء الفريق يملكون شهادة دكتوراه
 - إذا تحصلت المؤسسة براءة اختراع
 - برنامج مسجل سواء على المستوى الوطني أو الدولي
- ليس بالضرورة توفر كل المعايير الأربع المستحدثة لكن ان ثبت وجود واحد من هذه المعايير الأخيرة بالإضافة الى كل المعايير السابقة سيتم منح العلامة لمدة أربع سنوات مع قابلية التجديد مرة واحدة فقط
- لذا يتوجب تقديم طلب الحصول على العلامة عبر البوابة الالكترونية مرفق بملف كامل متمثل في:¹

- نسخة من السجل التجاري
- نسخة من بطاقة التعريف الجبائي والاحصائي
- نسخة من القانون الأساسي للمؤسسة
- شهادة الانخراط في الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية مع قائمة الموظفين
- نسخة من الكشوف المالية للسنة الجارية

¹ الجريدة الرسمية العدد 55 الصادرة في 3 صفر عام 1442 هجري الموافق 21 سبتمبر 2020 ص 11-12-13

- المؤهلات العلمية والتقنية والخبرة لموظفي المؤسسة
 - وثيقة الملكية الفكرية أو جائزة متحصل عليها
- عند استكمال الملف والتسجيل في البوابة يتم الرد في أجل أقصاه 30 يوم وفي حالة الرفض اللجنة ملزمة بتقديم المبرر أي ذكر سبب الرفض
- ويتم تقديم المنتج أو الخدمة على الشكل التالي:

- منصة الكترونية بالفعل أو تجريبية تسمى ب demo
- أما في حالة منتج يجب تقديم نموذج أولي يسمى prototype
- رابط نحو التطبيق المعني أو عن طريق فيديو يوضح كيفية استعمال وعمل التطبيق

1.3 علامة المشروع المبتكر

يمكن لكل شخص أو مجموعة من الأشخاص المكونين لفريق من الحصول على علامة المشروع المبتكر من أجل ضمان الحصول على علامة المؤسسة الناشئة مستقبلا، وهي خطوة محفزة للشباب المبتكر لإنشاء مؤسساتهم، والتي يعتمدها العديد من الطلبة الجامعيين لضمان عدم اهدار التكاليف والوقت في انشاء المؤسسة التي من الممكن ألا تحصل على علامة المؤسسة الناشئة، وذلك بالتسجيل عبر البوابة ورفاق الوثائق التالية:

- عرض المشروع مع التطرق الى نقطة الابتكار الخاصة به
 - التي تؤكد إمكانية نمو اقتصادي مرتفع
 - مؤهلات كفاءات وخبرة فريق عمل المشروع
 - ومن الأفضل إضافة وثيقة ملكية فكرية أو جائزة متحصل عليها في حالة توفرها
- شهدت بداية 2021 حصول أول دفعة على علامة المؤسسة الناشئة والتي تمثلت في 48 مؤسسة كانطلاقة أين وصل عددها في نهاية سبتمبر 2023 الى 800 مؤسسة ناشئة

2 البيئة الجزائرية

مما لا شك فيه هو أن للبيئة الجزائرية خصوصية تميزها كسائر الدول لكن الاشكال هو كيف يمكن إيجاد التركيبة أو التوليفة اللازمة لخلق بيئة تشجع وتحفز قيام ريادة الأعمال لتحقيق النمو الاقتصادي والتنمية المستدامة؟

2.1 دراسة البيئة العامة في الجزائر

2.1.1 البيئة السياسية

- **الاستقرار السياسي:** يمثل الاستقرار السياسي عن حالة التوازن بين النظام والشعب وكل ما كان هناك مؤشرات إيجابية للاستقرار كل ما دل على فرص التنمية الاقتصادية والاجتماعية للمجتمع، شهدت الجزائر أحداث وصراعات متتالية حالت دون تطور تنميتها بين المجتمعات ابتداء من أزمة البترول في الثمانينات الى العشرية السوداء مرورا الى مرحلة المصالحة الوطنية التي حملت معها بعضا من الاستقرار الأمني، كما شهدت تلك المرحلة ارتفاع أسعار البترول لتعود حركة التنمية من جديد لبعض الفترات لكن عامل البيروقراطية والفساد حال دون استمرار هاته التنمية مما فجر بما يسمى الحراك الوطني، خرج الشعب للشارع منددا نتيجة لتفاقم الأوضاع، مطالباً بالمحاسبة وازفاء للشفافية فشهدت تفجيرات لتحقيق أدت نتائجها لفضح تورط كبار المسؤولين في قضايا الفساد واستغلال السلطة، وما فتئت الجزائر العمل على ترتيب مشهدها السياسي حتى وجدت نفسها رهينة لأزمة كورونا والعمل على مواجهة تداعياتها.
- **السياسة الجبائية:** قامت الدولة بمنح العديد من التحفيزات لمساعدة المؤسسات الناشئة وانشاء الحاضنات عن طريق العديد من تسهيلات وإعفاءات ضريبية عن طريق المادة 69 من القانون رقم 14-19 المتضمن من قانون المالية 2020 والتي تنص على اعفاء المؤسسات الناشئة من الضريبة على الأرباح، الرسم على النشاط المهني والضريبة على الدخل بالإضافة الى اعفاء من الضريبة على القيمة المضافة الخاصة بالمعدات والتنازلات المتعلقة بمختلف الأنشطة.
- **استحداث وزارة اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة (المؤسسات الناشئة):** قامت الدولة بتخصيص حقيبة وزارية خاصة بالمؤسسات الناشئة سمتها بالوزارة المنتدبة للمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة لدى الوزير الأول ثم تحولت الى وزارة مستقلة تعمل على تهيئة البيئة المناسبة لقيام ونمو المؤسسات الناشئة تعبيراً من الدولة على الأهمية التي توليها لها نتيجة لما تحققه من تنمية اقتصادية، كما تم اصدار مرسوم تنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020 الذي تناول تكوين لجنة وطنية لمنح علامة المؤسسة الناشئة التي تقوم بدراسة ملفات طلب الحصول على علامة المؤسسة الناشئة أين ألزم القانون اللجنة بسرعة الرد في أجل أقصاه 30 يوم من تاريخ إيداع الطلب ويتم منح علامة المؤسسات الناشئة صالحة لمدة 4 سنوات قابلة للتجديد مرة واحدة.

- السياسة الخارجية الاعتماد على ابرام اتفاقيات مع دول رائدة في المجال كألمانيا، الولايات المتحدة الأمريكية، ايطاليا وغيرها والمشاركة في فعاليات النشاطات الإقليمية خاصة منها الأفريقية وتشجيع التصدير للخارج واختراق الأسواق الخارجية
- الحماية الاجتماعية: بلغت نسبة تغطية الضمان الاجتماعي 35% مع توفير الحماية بنسبة 80% من سكان الجزائر
- الأمن: بلغ مؤشر الإرهاب 4.083 لسنة 2022 حسب تقرير IEP الصادر في مارس 2023 أين احتلت الجزائر المرتبة 37 عالميا بترتيب الأكثر خطرا وهي النقطة اقل انخفاضاً منذ سنوات.² أين احتلت المرتبة 109 للدول أكثر أماناً لسنة 2022 بعد ان كانت تحتل المرتبة 119 سابقاً.³

2.1.2 البيئة التكنولوجية

عند التحدث عن البيئة التكنولوجية نجد أنفسنا نخوض في مجال البحث العلمي والمعاهد المتخصصة في البحث والتي غالباً ما تكون في تخصصات الفلاحة، الاعلام الالي، البرمجة والهندسة الميكانيكية وغيرها من علوم الدقيقة والتجريبية، وهنا يظهر دور الجامعات في مجال تطوير التكنولوجيا في مختلف الميادين والتي تركز أساساً في اخذ براءات الاختراع كمقياس لمعرفة مدى فعالية ونشاط البحث العلمي، فهو وسيلة لنقل وتطوير المعرفة، وتظهر أهمية راس المال المخصص للاستثمار في مجال البحث العلمي من خلال حجم المبالغ التي يتم ضخها في مجال البحث والتطوير والتي ترمز الى درجة الاهتمام بالتكنولوجيا وتشجيع الابتكار كعامل أساسي للنجاح والاستمرارية، وتمثلت الهيئات المختصة بالابتكار وحماية الابتكار في:

- المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية INAPI: أسس سنة 1963 كديوان وطني وحول سنة 1973 الى معهد وتم تنظيم هيكله بمرسوم تنفيذي رقم 98-69 صادر في 21 فيفري 1998 كمؤسسة عمومية ذات طابع صناعي واقتصادي هو المسؤول عن التسجيل بعد الفحص والتحقق من صحة الاختراعات والابتكارات أين قام المشرع الجزائري سنة 2003 باتخاذ مجموعة من التدابير المتعلقة بهذا المجال خاصة تلك المتعلقة بالملكية الصناعية والتجارية الذي يحمي المخترعين والمبتكرين كقانون أول يحميهم في الجزائر وذلك من خلال الحصول على براءة الاختراع من المعهد. ومع التطور المتسارع توجب عليه مواكبة والتكيف مع التكنولوجيا الرقمية لذا أوجبت توفر ثلاثة شروط:

² GTI-2023-web-190523.pdf (visionofhumanity.org)

³ GPI-2022-web.pdf (visionofhumanity.org)

- أن يكون الاختراع جديدا
 - أن يكون قابلا للتطبيق في النشاط الصناعي
 - أن يكون الاختراع منتجا أو طريقة تقنية يقترحها المبتكر لحل مشكلة معينة
- المجلس الوطني للبحث العلمي والتكنولوجيات: تأسس في 20 مارس 2020 يهتم بترقية البحث العلمي عن طريق تشجيع الابتكار من خلال اقتراح تدابير وتقييم آليات وفعاليات لتثمين وتنمية القدرات الوطنية للبحث والتطوير التكنولوجي لخدمة الاقتصاد الوطني وعدلت مهامه عن طريق مشروع تمهيدي قدم في 29 أوت 2021 الذي يحدد مهامه كما يلي:⁴

- ✓ الخيارات الكبرى للبحث العلمي والتطوير التكنولوجي وكذا تقييم الأولويات بين البرامج الوطنية للبحث العلمي.
- ✓ المخطط الوطني لتطوير البحث العلمي والتطوير التكنولوجي.
- ✓ ترقية الإبداع العلمي والتقني في الوسط الجامعي ودماجه في التنمية الاجتماعية والاقتصادية
- ✓ الحفاظ على القدرات العلمية والتقنية الوطنية وتثمينها وتعزيزها ودعم البحث العلمي والتطوير التكنولوجي للسياسات العمومية.
- ✓ التنسيق نشاطات البحث العلمي ما بين القطاعات
- ✓ تثمين نتائج نشاطات البحث العلمي والتطوير التكنولوجي التي يعرضها عليه رئيس الجمهورية والحكومة والهيئات العمومية.
- ✓ تقييم السياسة الوطنية للبحث العلمي والتطوير التكنولوجي ونتائجها إذ يدلي المجلس برأيه في كل مسألة تتعلق بتحديد السياسة الوطنية للبحث العلمي والتطوير التكنولوجي وتنفيذها وتقييمها،
- ✓ اعداد آليات التقييم ومتابعة تنفيذها

- شهدت سنة 1995 انشاء الصندوق الوطني للبحث العلمي وتنمية التكنولوجيا والوكالة الوطنية لتطوير.

- انشاء الوكالة الوطنية لتثمين نتائج البحث والتنمية التكنولوجية تحت وصاية وزارة التعليم العالي والبحث العلمي بموجب المرسوم التنفيذي 15رقم 98-137 المؤرخ في 3 ماي 1998.من بني ما

⁴ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية — قانون رقم 01-20 مؤرخ في 5 شعبان عام 1441 الموافق 30 مارس سنة 2020، يحدد مهام المجلس الوطني للبحث العلمي والتكنولوجيات وتشكيلته وتنظيمه — تاريخ الاطلاع: 26 ديسمبر 2021

تضمنه مقتضيات المرسوم التنفيذي رقم 98-137 تحديد دورها كمنفذ للاستراتيجية الوطنية لتنمية التكنولوجيا لخدمة متطلبات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات الصغيرة والمتوسطة. ومن أجل تحقيق أهداف هذه الاستراتيجية اوكل لها المشرع مهمة دعم وتشجيع ومساعدة المبتكرين مند ولادة الفكرة الى غاية انشاء الشركة المادة 4 منه

- المرسوم التنفيذي رقم 91-04 المؤرخ في 24 مارس 2004، الذي تم بموجبه انشاء الوكالة الوطنية لترقية وتطوير الحظائر التكنولوجية تحت وصاية وزارة البريد المواصلات السلكية واللاسلكية والتكنولوجيات والرقمنة. تميز المرسوم بتوسيع الأهداف الاستراتيجية التي وضعتها الدولة في ميدان التكنولوجيا، الاقتصاد والميدان لاجتماعي وذلك عن طريق وضع معامل أخرى خاصة بتنمية الحظائر التكنولوجية التي أوكلت لها مهمة تنفيذ السياسة الوطنية لترقية الحظائر التكنولوجية في مجال تكنولوجيا الاعلام والاتصال

- انشاء اللجنة الوطنية التنسيقية لمتابعة الابتكار وحاضنات الاعمال الجامعية: تم انشاؤها في سبتمبر 2022 من طرف وزير التعليم العالي والبحث العلمي من أجل العمل على ترقية وتطوير الابتكار من خلال الربط بين الجامعة والميدان العملي المتمثل في المؤسسات لتسهيل عملية التحول التكنولوجي.

الابتكار والاختراع

كلنا يجمع على أهمية الابتكار والذي يعتبر منظومة استراتيجية بحد ذاتها والشيء الذي لا يجب أن يخفى علينا أن النظام الوطني للابتكار يتكون من ثلاث عناصر أساسية:

- التركيبة السياسية وهي المنظومة المحركة لتحفيز، تنظيم والحماية للابتكار.
- التركيبة العلمية وهي منظومة التعليم العالي والبحث العلمي وهي المنتج الأساسي للابتكار والاختراع.
- التركيبة الصناعية وتتمثل في المنشآت والهياكل التي يتم فيها التنفيذ والتطوير وأيضاً قاعدة معلومات مهمة تساعد الاستمرارية في التحديث.

ومما لا شك فيه أهميته البيئة المحيطة والمتمثلة في البنية التحتية والمنظومة القانونية بالإضافة الى المناخ الاستثماري دون التغاضي عن أهمية السوق الذي يؤثر بالنظام.

أهمية التركيز على قيام الاختراع

ان ضرورة اعداد نموذج اقتصادي يسمح لبراءة الاختراع احتلال مكانة مهمة من أجل إعطاء دفعة لتطوير مختلف القطاعات على المستوى الوطني أصبح حتمية، مع العلم ان موضوع براءة الاختراع سواء بالحصول عليها أو استغلالها يجب النظر فيه لأهميته، لحل كل العقبات والمشاكل التي تواجه صاحب الاختراع لاسيما مسألة الوقت اللازم للحصول على حق ملكية ، مع أهمية التمويل أين تجزم الدولة على أن رأس

مال المخاطر ورأس المال الاستثماري من العناصر التمويلية الأساسية للمؤسسات الناشئة من أجل التطوير والحفاظ على السبق التكنولوجي أو ما يسمى باليقظة التكنولوجية

طلبات براءة اختراع

يمكن التطرق الى طلب براءات الاختراع عن طريق الاحصائيات المنشورة من طرف WIPO⁵ وذلك لتعذر الوصول الى احصائيات INAPI الخاصة بالجزائر للسنوات المذكورة (2015 الى 2017) في الجدول استعانا مباشرة بإحصائيات الديوان العالمي لبراءة الاختراع المتعلقة بطلبات الجزائر خلال السنوات لمعرفة درجة التغير اما بارتفاع الطلبات أو انخفاضها وهذا ما سنتطرق اليه في الجدول التالي:

الجدول رقم (08) طلب براءات الاختراع من سنة 2015 الى سنة 2021

عدد التصاميم الصناعية	العلامات التجارية	نماذج المنفعة	براءات الاختراع	
920	26471	-	805	2015
-	26448	-	672	2016
-	-	-	-	2017
-	15857	-	673	2018
1682	-	-	638	2019
1472	20115	-	710	2020
1161	20372	-	849	2021

الجدول من اعداد الباحثة بالاستناد لإحصائيات الويبو من الموقع www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub

منحنيات توضح ارتفاع وانخفاض حسب معطيات الجدول أعلاه الخاصة بالإيداعات التالية:

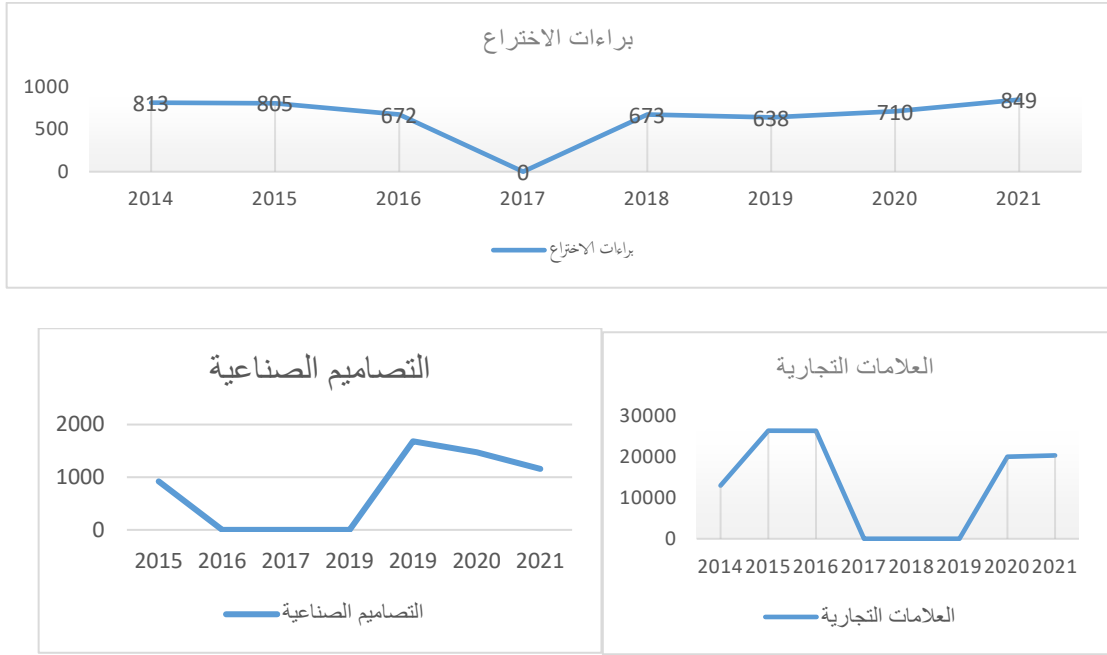
- ببراءات الاختراع

- العلامات التجارية

- التصاميم الصناعية

⁵ [WIPO IP Facts and Figures 2021/2020/2019/2018/2017/2016](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub)

الشكل رقم (14) رسم بياني لطلبات براءات الاختراع



المصدر: من اعداد الباحثة بالاستناد لإحصائيات الويبو من الموقع www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub

عرفت 2021 ارتفاع في ايداعات براءة الاختراع بنسبة 19.57% مقارنة لسنة 2020 مع العلم أنها شهدت سنة 2014 إيداع 840 براءة اختراع وانخفضت سنة 2015 بنسبة 16.52% وبدأت بالانخفاض منذ تلك اللحظة لتعود وتنتعش أما إيداعات العلامات التجارية سجلت أعلى مستوياتها سنة 2015 بتسجيل 26471 والتي ارتفعت عن سنة 2014 بنسبة 103% وتنخفض مقارنة ب 2021 بنسبة 23.04% أما بالنسبة ايداعات التصاميم الصناعية كانت سنة 2019 هي الأكثر انتعاشاً أين سجلت 1682 لتتخف سنة 2021 بنسبة ما يقارب 31%.

مع العلم أنه هناك ارتفاع لبراءات الاختراع حسب موقع INAPI لسنة 2022 الى 1118 طلب براءة اختراع مما يعكس الاقبال المتزايد على طلب براءة الاختراع.

سرعة تدفق الانترنت: تعتبر الانترنت من أهم المعايير المستعملة في التقارير الدولية لترتيب الدول من حيث جودة الخدمات باعتبارها عنصر أساسي للبنية التحتية المحفزة لقيام الاستثمار الأجنبي وتم ترتيب الجزائر في المرتبة 110 دولياً وذلك بتخطي 5 مراتب عن العام الماضي بسرعة تدفق للنقل 18.08

Mbps بينما الامارات العربية في المرتبة الأولى دوليا ب Mbps178.25 وبالنسبة لسرعة تدفق الانترنت في الثابت احتلت الجزائر المرتبة 149 ب Mbps 10.85⁶

- ميزانية البحث والتطوير: يفوق الانفاق الحكومي على البحث 8 مليار سنويا حسب تصريحات الوزير الأول أيمن بن عبد الرحمان أين بلغ اجمالي نفقات البحث من 2015 الى 2021 ما يقارب 57 مليار دينار.⁷

2.1.3 البيئة القانونية

تم إعادة النظر في النصوص القانونية والتي تعتبر عامل هام لخلق نظام بيئي يحفز الأعمال يهدف الى زيادة الابتكار، لأنها أساس التنظيم والحماية وخلق ميكانيزمات ادماج الشريك لتسهيل عملية الاستثمار لتشجيع المستثمرين على تمويل هاته المشاريع ولما لا خلق شراكة بين القطاع العام والخاص.

صحيح ان المشرع الجزائري قسم القانون التجاري الشركات التجارية الى شركات أشخاص وشركات أموال وحدد شكلها وتنظيمها القانوني على حسب شكلها سواء كانت:

- في شكل المؤسسة ذات الشخص الوحيد
- وذات المسؤولية المحدودة، أو شركة التضامن،
- أو شركة ذات أسهم،
- أو شركة التوصية البسيطة،
- أو شركة التوصية ذات الأسهم

وغيرها من الأشكال القانونية الا أنه وجب اختيار الشكل المناسب للمؤسسة الناشئة من بين هذه الأشكال نتيجة للتحويل الاقتصادي ونمو بيئته والخصوصية التي تتميز بها العناصر المكونة له والتي تقوم عليها المؤسسة الناشئة، وجب العمل على إيجاد صيغة جديدة والتي سبقتنا اليها كل من الولايات المتحدة الأمريكية وفرنسا وغيرها من الدول وذلك نتيجة لزحف العديد من المؤسسات الناشئة التي تم توطئتها في الخارج بسبب ما توفره منظومتها من تسهيلات لتأسيس والإطار القانوني واللذان يمتازان بالمرونة والبساطة.

تم استحداث شكل جديد من الشركات التجارية سميت شركة المساهمة (المبسطة) البسيطة " SAS société par actions simplifiée وذلك بموجب القانون رقم 09-22 المؤرخ في 5 مايو 2022⁸ وهي شكل

⁶ [Speedtest Global Index – Internet Speed around the world – Speedtest Global Index](#)

⁷ (sahm-media.dz) مليار دينار إنفاق الجزائر على البحث العلمي والتطوير التكنولوجي بين 2015 و 2021 – سهم 57

⁸ - القانون رقم 09-22 المؤرخ في 5 مايو 2022 ،والذي يعدل ويتم الأمر رقم 75-59 ،المذكور أعلاه، في الجريدة الرسمية، عدد 32 ، الصادر في 14 مايو 2022 ،ص 12.

مستقل عن الأشكال الأخرى ذات الشخص المعنوي أين خصص هذا النوع للمؤسسات الناشئة والتي تنفرد بخاصيتين أساسيتين هما:

- حرية التعاقد في تأسيسها نقصد حرية تحديد رأس مال الشركة أي القيمة الاسمية للأسهم، كما لها الحرية في انشاء تنظيم ورقابة ادارتها أي ترك الحرية للشركاء بالاختيار بين التسيير والإدارة بشكل يسمح بالتنسيق بين الحرية التعاقدية والمحافظة على الشخصية المعنوية للشركة وبالتالي تتميز بنوع من المرونة.

- تمثل الإطار القانوني للمؤسسات الناشئة: فهي الأداة اللازمة التي تسمح للمستثمرين وأصحاب المؤسسات الناشئة بممارسة نشاطهم، ويعتبر قرار منح علامة المؤسسة الناشئة وثيقة أساسية يجب تقديمها لتأسيس العقد وهذا طبقا للفقرة الرابعة من المادة 715 مكرر 133 والتي تنص " تنشأ شركة المساهمة البسيطة حصريا من طرف الشركات الحاصلة على علامة "مؤسسة ناشئة".

مع هذا التغيير الا انه من غير الممكن وصف المؤسسات الناشئة فقط تلك الحاصلة على علامة المؤسسة الناشئة من طرف الوزارة الوصية وتلك التي لم تسعى للحصول عليها غير ناشئة وحرمانها من الاستفادة من هذا الشكل القانوني

- توفير الحماية القانونية للمعلومات الشخصية وذلك عن طريق استحداث السلطة الوطنية لحماية المعطيات ذات الطابع الشخصي بموجب قانون 18-07 الصادر في 10 جوان 2018 لحماية حرية الأشخاص وبياناتهم وذلك مع التطور التكنولوجي وضرورة استعمال وسائل عديدة تقتضي ادخال بيانات خاصة ينتج عنها بنك معلومات يتم استخدامها لأغراض تجارية أو للتأثير دون علم أصحابها مثل ما حدث مع فايسبوك من فضائح لتسريبات للمعلومات والبيانات، والتي من المقرر أن تبدأ فعليا مهامها في التطبيق في شهر أوت 2023.

- قانون الاحتكار: بعدما كان القطاع العمومي هو المهيمن على كافة القطاعات الحيوية يجد نفسه الآن أمام حتمية التخلي عن هيمنته لبعض المجالات والتي من غير الممكن أن تكون سريعة وفورية لكن بطريقة تدريجية، رغم التطرق لهذه النقطة منذ الثمانينات وذلك عن طريق اعتماد تفويض التسيير من خلال المرسوم 88-201 الذي يلغي جميع الاحكام التنظيمية التي تخول المؤسسات العمومية ذات الطابع الاقتصادي والتجاري التفرد بأي نشاط أو احتكار للتجارة لتشجيع المبادرات التي يقدمها الخواص للمشاركة في تسيير المرافق العامة.⁹ واكتفاء السلطات العمومية بالقيام بالضبط والرقابة.

⁹ المرسوم التنفيذي، رقم 88-201، المؤرخ في 18 أكتوبر 1988

- تسهيل دخول المؤسسات الخاصة لمجال الاستثمار في القطاع العمومي لإنجاز أشغاله من خلال الغاء بعض القيود التي كانت تعتبر حاجز لدخول هاته الصفقات مثل شهادة حسن الأداء وغيرها من متطلبات المشاركة في المناقصة التي لا يمكن أن تتوفر في مؤسسة حديثة خاصة الناشئة أين أصدر المرسوم رقم 15-247 الصادر في 2 ذى الحجة عام 1436 الموافق 16 سبتمبر 2015 يتناول تنظيم الصفقات العمومية وإنجاز الأشغال وتقديم الخدمات، الذي قام بإلغاء بعض هاته المتطلبات، كما ألزم المؤسسات الأجنبية اللجوء الى المناولة وهو الطريقة المثلى لتنمية المؤسسات من خلال الاحتكاك بها لنقل الخبرة والتكنولوجيا.

2.1.4 البيئة الاقتصادية

- ان واقع البيئة الاقتصادية الجزائرية تتصف ببعض الخصوصية التي تتميز باقتصاد مركزي يعكس مشهده:
- مؤسسات كبرى تحتكر الأسواق مما يمثل تهديدا لإنشاء واستمرار المؤسسات الصغيرة أو المتوسطة ليس فقط منها الناشئة والتي قد يتم وصفها كحاجز دخول الأسواق
 - بنية تحتية التي تعتبر الدعامة الأساسية غير جاهزة لقيام المؤسسات الناشئة سواء من خلال ضعف الخدمات كعدم توفر أنظمة الدفع الرقمي أو مكاتب صرف دون اغفال الجانب اللوجستيكي ووسائل التوزيع والمواصلات وكذا ضعف خدمات الانترنت مع بطء سيرورة الرقمنة في الجزائر.
 - طرق التمويل الكلاسيكية كالاعتماد على أموالهم أو أموال العائلة أو الأموال الصديقة لإنشاء مشاريعهم رغم انشاء العديد من آليات التمويل كالصندوق تمويل المؤسسات الناشئة وبعض منصات تعتمد على التمويل الشمولي الا أنها لحد الآن تبقى غير كافية لسد حاجيات هذا الكم الهائل من المؤسسات خاصة منها تلك المتحصلة على علامة المؤسسة الناشئة.
 - تعزيز اقتصاد المعرفة اتخذت الدولة عدة تدابير من أجل ذلك، وهو الشيء الذي سيؤدي الى دعم البحث التطوير والابتكار من خلال اعداد مخطط يرسم استراتيجية توضح كيفية نقل التكنولوجيا وذلك بوضع أطر قانونية وآليات ملائمة.
 - التخفيض من أعباء أرباب العمل لصالح المؤسسات الناشئة والعمل على تشجيع الاستثمار في رأسمال المخاطر، نتيجة للدور الهام الذي يلعبه في تمويل الابتكار من خلال التخفيف من المعاملات والإجراءات الإدارية لإنشاء صندوق للاستثمار وصندوق إيداع مشترك للابتكارات.
 - الصفقات العمومية مجال هام ومحفز بالنسبة للمؤسسات الناشئة كما هو تعبير عن ثقة الدولة ودعمها لها فهو ميدان هام لنموها من خلال تقديم خدمات ومنتجات مبتكرة للجماعات المحلية والمؤسسات

العمومية تعمل على حل المشاكل التي تواجهها لغرض تحسين منتجاتها أو خدماتها، خاصة مع التحول التكنولوجي الذي يشهده عصرنا والذي يجبر جميع القطاعات للخضوع له ومسايرة التحديثات عن طريق تبني الرقمنة لترقية خدماتها، وعليه تتجه حاليا الدولة في منح الأفضلية للمؤسسات الناشئة في المناقصات عن باقي المؤسسات.

- تقدر نسبة البطالة الى غاية 2022 ب 12.7% وذلك رغم جهود الدولة سابقا ولكن نتيجة لتداعيات جائحة كورونا على مجال التنمية الاقتصادية والتي منذ 2019 تم تجميد التوظيف الى يومنا الحالي مروراً الى احتمالية استمرار تجميده الى غاية 2025، لذا السبيل الوحيد للتخفيف من حدة البطالة هو تشجيع وتحفيز قيام المشاريع لخلق مناصب شغل
- شهدت سنة 2022 نمو الناتج المحلي الخام بنسبة 3.4% بعد أن شهد سنة 2020 انخفاض بنسبة 5.1% وهو مؤشر جيد والذي يعتبر مقياس لأداء الاقتصاد من خلال ترجمة ما تم انتاجه من قبل الأفراد والمؤسسات داخل الجزائر مما ينعكس على رفع مستوى المعيشة
- بلغ سعر نسبة الفائدة 3% حتى سنة 2023 وهي ثابتة منذ سنوات
- بلغ التضخم في شهر مارس 2023 نسبة 9.8% الذي يؤدي الى ارتفاع الأسعار وغلاء المعيشة والذي ينعكس أيضا على الصعيد العالمي الذي يشهد تضخما بنسبة 9.2% في مارس 2022.¹⁰

2.1.5 البيئة الاجتماعية

ما هو متعارف عليه أن علوم التسيير فرع من علوم الاجتماع وقيام المشاريع والمؤسسات مهما كان المجال الذي تخوضه لا يمكنه أن تقوم أو تستمر بدون مسير يتقن فنون القيادة والإدارة، فهنا لا يمكن دراسة بيئة المؤسسات الناشئة بمنظورها الاستراتيجي أو التجاري أو المحاسبي بمعزل عن العوامل الاجتماعية والثقافية للبيئة التي تعيش فيها وتتمو فيها هاته المؤسسات، بالإضافة أن طبيعة السوق الذي تتعامل فيه يؤثر ويتأثر بمجموعة المعتقدات والعادات والأعراف التي تحدد سلوك المجتمع اتجاه الخدمة أو المنتج المعروض، وحتى الفرص المعروضة لقيام هاته المؤسسات لناخذ على سبيل المثال القروض البنكية التي تعتمد على الفوائد تتنافى مع القيم الدينية للمجتمع الجزائري والتي تحول بين الشباب الراغب في العمل على مشروعه لربوية أمواله.

- التعليم لم يعد مشكل مرتبط بنسبة الأمية كما كان معروف بل تغيرت المفاهيم وذلك بسبب تسارع وتيرة متطلبات العيش الى أن ينتقل الى ما يسمى بتكنولوجيا التعليم الذي أصبح ضرورة تستدعي النظر في

¹⁰ <https://ar.tradingeconomics.com/algeria/wages>

كيفية تطبيقها من أجل نشر التعليم، الذي أصبح يتطلب مستويات عالية ومناهج جديدة وحديثة نتيجة لاستخدام التكنولوجيا، وليس فقط على مستوى التعليم بل في حياتنا اليومية وخير دليل على ذلك إتاحة الفرص وترقية للتعليم عن بعد وليس الحضوري فقط.، وعلى سبيل القياس استعانا بإحصائيات الديوان الوطني للإحصائيات من أجل التحسس لتطور التعليم خلال السنوات من 1963 الى 2018 الخاصة بنتائج نجاح شهادة البكالوريا بعدما كان عدد الناجحين في 1963 1428 بنسبة 45% وهي نسبة مرتفعة نتيجة للعدد القليل للمتمدرسين ثم تصل الى 39615 ناجح بنسبة 17.97% سنة 1989 وهي بداية انطلاق العشرية السوداء التي تراوحت النسب فيها بين 11.07% و 27.52% كأقصى نسبة في تلك الحقبة مما يعكس أهمية الاستقرار السياسي و الأمني على تطور نمو مستوى المجتمعات لتصل الى سنة 2018 الى 269574 ناجح أي 55.88% مما يعكس الأهمية التي توليها المجتمعات الجزائرية لضرورة التعليم وليس فقط الدولة

- يعتبر النمو الديموغرافي من أهم المؤشرات الأساسية لمعرفة المستوى الذي يعيشه السكان فهو لا يحمل في طياته النمو السكاني فقط بل عدة مؤشرات ذات دلالة لها تفسيرات عدة نذكر منها مثلا الاحصائيات المعطن عنها لسنة 2016 كآخر أرقام تم التصريح بيها في انتظار نتائج الإحصاء الجديد أين بلغ عدد السكان 40.8 مليون وفي سنة 2019 بلغ 43.05 م.ن كما قدرها الديوان الوطني للإحصاء ب 45.8 م.ن في بداية 2023 نسمة أين تميزت التركيبة السكانية بالنسب التالية:

- أقل من 15 سنة نسبة 29.3%
- ما بين 15 سنة - 59 سنة بما تسمى الفئة السكانية في سن النشاط الاقتصادي بلغت نسبة 61.8%
- 60 سنة وما فوق 8.9%

وعدد الولادات التي أصبحت تتجاوز عتبة المليون وتراجع نسبة الوفيات عند الولادة والرضع مما يعكس نوعية الرعاية الصحية، وكذا انخفاض نسبة الوفيات الذي بلغ 4.42%، بعد أن كان احتمالية البقاء على قيد الحياة للأشخاص في سن 75 لسنة 1990 بلغ نسبة 5.5% لتصل سنة 2016 الى 11.4% حسب احصائيات المصرح بها من طرف الديوان الوطني للإحصاء.

2.1.6 البيئة الايكولوجية

تعتبر البيئة من أهم العوامل المؤثرة في حياة الانسان بمختلف أشكاله سواء كانت اجتماعية، اقتصادية أو حتى السياسية منها فهي الموفرة له لمصدر الرزق والقوة وهي أيضا مصدر تهديد، ومنذ بداية القرن الواحد

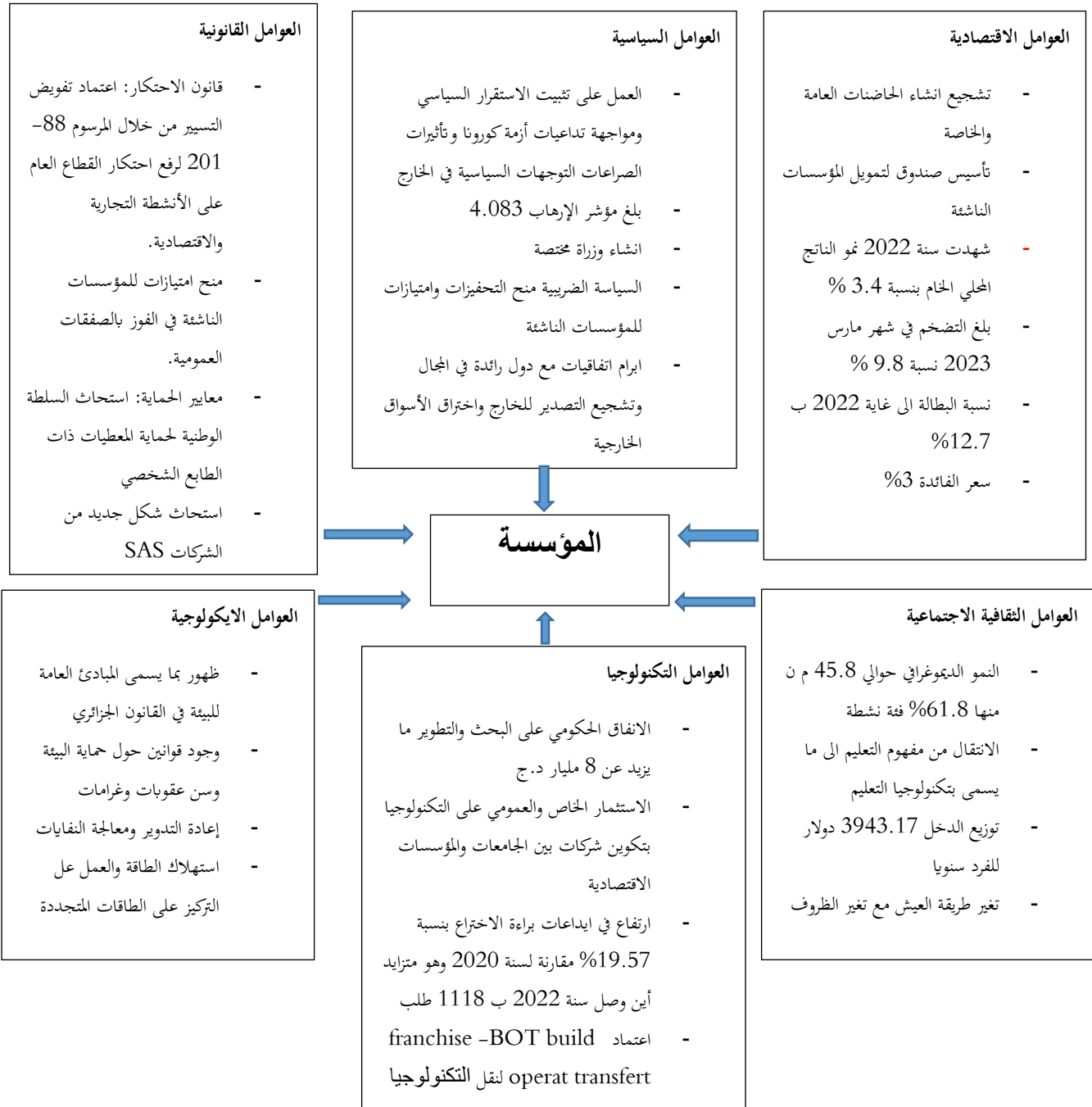
والعشرين بدأت العديد من الدول التحرك من أجل تدارك الإهمال لهذا الجانب، والعمل للمحافظة على ما يمكن إنقاذه بسبب التلوث والكوارث الطبيعية وأيضا نتيجة للتغير المخيف الذي يشهده المناخ لذا تبنت العديد من الدول بما يسمى بالتنمية المستدامة من أجل الحفاظ على حق الأجيال القادمة في العيش وذلك بسن مجموعة من القوانين لحماية البيئة والقيام بالعديد من الدراسات لمعرفة كيفية استدامة الثروات ومواجهة الكوارث الطبيعية مثل:

- قوانين حماية البيئة: فرض القانون الجزائري عدة مواد محددة للتجاوزات التي يمنع القيام بها والتي من شأنها تلويث البيئة سواء المياه، التربة أو الجو وذلك بفرض غرامات ورسوم تتماشى قيمتها حسب أصناف النشاطات الملوثة والخطرة على البيئة، وكذا توعية المواطنين بخطورة الوضع واضفاء عنصر المشاركة والاعلام لتعزيز الثقة والعمل بين المواطن والهيئات المسؤولة في حالة اكتشاف المواطن لتجاوزات تهدد محيطه.
- معالجة النفايات: ان التخلص من النفايات أمر حتمي من أجل تفادي انتشار الأمراض لكن وبطريقة ما أصبحت طريقة التخلص منها تشكل تهديدا يلوث البيئة، لذا تمكنت الدراسات من إيجاد حل وذلك بإعادة استخدام هاته النفايات أي تدويرها والاستفادة منها وبالتالي يتم تحقيق التنمية المستدامة والحفاظ على البيئة، والجزائر واحدة من هاته الدول التي تعطي عناية خاصة لهاته المشاريع والتي غالبا ما تكون من طرف مشاريع لمؤسسات صغيرة أو ناشئة تعتمد على التحديث في عملية التدوير، والتي تعتبر من أهم المهن المستقبلية أين تقوم وزارة البيئة من خلال مصالحها بالقيام بعدة ورشات عمل مع المؤسسات الناشطة في المجال من أجل مناقشة المشاكل التي تواجهها للعمل سويا على إيجاد الحلول وبالتالي اشراك المتعاملين.
- استهلاك الطاقة: كما يعلم الجميع أن الغاز الطبيعي يمثل 65% من مصادر الطاقة و35% من البترول على رغم من توفر الجزائر من مصادر طاقة هائلة خاصة منها تلك الآمنة للبيئة والمتمثلة في الطاقة الشمسية وكذا بما يسمى بالطاقات المتجددة، لذا قامت الجزائر بإنشاء محافظة الطاقات المتجددة والفعالية الطاقوية سنة 2019، بالإضافة الى استحداث وزارة جديدة سميت بوزارة الانتقال الطاقوي والطاقات المتجددة سنة 2020 مع التأكيد على أهمية ترشيد استهلاك الطاقة.

استعمال نموذج PESTEL لدراسة البيئة الجزائرية

قمنا بتجميع كل المعلومات التي تم جمعها حول البيئة العامة محاولة لتحليل وتحديد عوامل البيئة العامة التي قد تكون مساعدة وبالتالي تشجع رواد الاعمال بإنشاء مشروعاتهم والمستثمرين بتوظيف أموالهم وأخرى غير مشجعة تهدد انشاء وقيام الأعمال والتي نوضحها في هذا النموذج

الشكل رقم (15) نموذج PESTEL لدراسة البيئة الجزائرية



من اعداد الباحثة

خلاصة التحليل

تتميز البيئة الجزائرية بالعديد من الخصائص التي تميزها والتي يمكن اعتبارها فرص بالنسبة للبعض وتهديدا للبعض الآخر كل على حسب أهمية نشاطه وعلاقته بمجموع العوامل، ونحن هنا لتحليل البيئة العامة الجزائرية فرصها وتهديداتها بالنسبة للمؤسسات الناشئة، ومما لا شك فيه أن مجموع هاته العوامل سواء كانت سياسية، اجتماعية، تكنولوجية، اقتصادية، ايكولوجيا أو قانونية متداخلة ويؤثر بعضها على بعض مما ينتج عنها تأثيرات قد تكون إيجابية أو سلبية لفهم أكثر سنقوم بربط مجموع هذه العوامل التي لها علاقات متداخلة فمثلا البيئة السياسية لها تأثير كبير وفعال والتي تعكس رغبة الدولة في تشجيع المؤسسات الناشئة، فبطبيعة الحال لا يمكن أن تكون هناك نوايا سياسية ترغب في العكس لكن طريقة التخطيط، التنفيذ، المراقبة ومواصلة التطبيق هو ما يصنع الفرق للوصول الى الهدف أو النتيجة المرغوبة، ومما لا شك فيه الجهود التي تبذلها الدولة من أجل خلق جو مناسب لقيام الأعمال وبالأخص تلك المتعلقة بالمؤسسات الناشئة سواء من انشاء هياكل جديدة متخصصة أو العمل بتوفير التمويل ومنح امتيازات سواء جبائية أو على مستوى منح الصفقات وغيرها لدليل على ذلك، لكن هل يعتبر هذا كافٍ؟ كما ذكرنا ليس المشكل في التخطيط ولكن في التنفيذ ومراقبة التنفيذ من أجل منح مصداقية وكسب ثقة الشباب الراغب في انشاء مشروعه لعدة أسباب منها:

- 1 عدم المساواة في دعم المشاريع
- 2 البيروقراطية حتى وان كانت فكرة متوارثة وجهود المبذولة من طرف الدولة للتصدي لها الا أنها لازالت قائمة والذي قد تنفيه أو تثبته نتيجة تحليل الاستبيان
- 3 صعوبة الحصول على التمويل من المستثمرين لقلتهم
- 4 ربوية البنوك ما عدا تلك المتعلقة بصندوق تمويل المؤسسات الناشئة المنشأة من ذات البنوك بالاتفاق مع الوزارة الوصية والتي تعتبر حلم المؤسسات الناشئة.
- 5 ان القرارات السياسية تعمل على توجيه الوتيرة الاقتصادية والعكس أيضا صحيح فالبيئة الاقتصادية تعكس القوة الاقتصادية للبلد وهي الداعمة لنجاح المخططات السياسية سواء على الصعيد الاجتماعي الذي يمس بطبيعة الحال التعليم ومستواه مما يؤثر في توفير العمالة الماهرة المؤهلة، عموما بتداخل جميع عوامل البيئة الجزائرية العامة فهي تعبر عن علامات مساعدة خاصة في الآونة الأخيرة رغم أنها تعبر عن فوضى ونوع من الزحمة والتي من شأنها عرقلة مسيرة ريادي الأعمال الحقيقيين، لأنه ليس من الممكن أن يكون كل راغب لإنشاء مؤسسة أن تتوفر فيه المواصفات الشخصية، التأهيلية، التقنية والفنية والتي سيتم التطرق إليها في البيئة الداخلية.

2.2 البيئة الخاصة

من أجل التمكن من دراسة البيئة الخاصة التي تحيط بالمؤسسات الناشئة تعمدنا الى تجزئتها من أجل التحليل والفهم الجيد لها والتي تتكون من وجهة نظرنا من هاتين البيئتين اللاتي تطرقنا إليهم في الفصل النظري لتحديد المفاهيم وما هو نظري:

- البيئة المؤسساتية
- بيئة النشاط

2.2.1 البيئة المؤسساتية

وهي البيئة المسؤولة عن انطلاق المؤسسات الناشئة فهي تعبر عن كل المؤسسات المحيطة والتي تتعامل معها هاته المؤسسات انطلاقا من البداية أي من الانشاء الى التمويل ومزاولة النشاط وعليه سنرتبهم حسب أول من يتعامل معهم انطلاقا من الانشاء.

1 الديوان الوطني للسجل التجاري

وهو أول مؤسسة يتوجه لها صاحب المشروع من أجل طلب الملف المكون لإنشاء المؤسسة والذي يتكون من عدة أوراق، ابتداء من انشاء الصيغة القانونية عند الموثق وذلك بعد سحب رقم النشاط من موقع الديوان الوطني للسجل التجاري واتباع مجموعة من الإجراءات الإدارية والقانونية، التي تستغرق على أقل شهر في حالة عدم انشاء مؤسسة إنتاجية يعني فقط خدمية، أما اذا كانت صناعية فهذا يتطلب وقت أكثر قد تمتد الى سنتين أو أكثر ومن الواضح أن لحد الآن لازال من الصعب اختصار الوقت في الوقت الذي تشهد فيه بعض الدول تسهيلات لعملية انشاء سجل تجاري، أين تصل العملية في بعض الدول الآسيوية الى ساعتين مما دفع العديد من الراغبين في انشاء المؤسسات حتى منهم الأوروبيون الى اللجوء الى هاته الدول من أجل اطلاق مؤسساتهم.

والنقطة الثانية التي يجب التطرق اليها هي الصيغة القانونية لشركة أسهم المبسطة أو البسيطة التي تفرض الزامية الحصول على تسمية المؤسسة الناشئة والذي نعتبره اجحافا في حق المؤسسات المجتهدة التي ترى أنه ليس من الضروري الحصول على التسمية لتكون مؤسسة ناشئة وانما الواقع من يفرض طبيعتها وكما هو أيضا لحال لبعض المؤسسات التي تجاوزت 8 سنوات من النشاط والتي لا يمكنها الحصول على التسمية ولا يمكنها الحصول على ذات الصيغة.

II الوزارة اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة

أو كما نشير إليها في دراستنا بالوزارة الوصية وهي المسؤول الأول على تهيئة البيئة المناسبة والمحفزة لإنشاء المؤسسات الناشئة واستمراريتها لهذا السبب خصصتها الدولة تضم في طياتها هيئات فاعلة في المرفقة والتمويل فيما يخص المؤسسات الناشئة أهمهم:

- مؤسسة ترقية وتسيير هياكل دعم المؤسسات الناشئة ALGERIA VENTURE

- الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة ASF

ومنه تمت في إطار الشراكة بين الهيئات التابعة للوزارة والمتعاملين عدة اتفاقيات وشركات نذكر منها:

- انشاء معهد إدارة الابتكار بالشراكة بين الوزارة والمدرسة العليا للتجارة
- اتفاقيات تكوين في مختلف المجالات نأخذ على سبيل المثال تلك المتعلقة بتكوين الصحفيين والطلبة بما يتعلق الجانب التقني فيما يخص المؤسسات الناشئة التي وقعت مع المدرسة الوطنية العليا لعلوم الصحافة
- انشاء الصندوق الجزائري للابتكار بتوقيع اتفاقية بين مؤسسة ترقية وتسيير هياكل دعم المؤسسات الناشئة والصندوق العالمي لمساعدة المؤسسات المصغرة
- كما قامت الوزارة بإطلاق منصة المقاول سعيا منها الى توفير المعلومة لكل شاب أو صاحب مشروع، والتي تحتوي على معلومات هامة تجيب على معظم التساؤلات الممكنة

III المؤسسات الضريبية

الإدارة الضريبية والتحفيزات الممنوحة في الجزائر لتشجيع ريادة الاعمال

غالبا ما تكون هناك تحفيزات جبائية في حالة الحصول على التمويل من أحد هيئات الدعم والمرافقة والتي نعرضها في الجدول التالي:

الجدول رقم (09): التحفيزات الضريبية المتحصل عليها عند الاستفادة من دعم هيئات الدعم

ANGEM	CNAC	NESDA (ANADE)	ANDI
- الاعفاء الكلي من ضريبة TAP. IBS. IRG لمدة عامين - الاعفاء من الرسم على القيمة المضافة عند اقتناء الأجهزة - الاستفادة من تخفيض على IBS. IRG. TAP لمدة 3 سنوات	-اعفاء من الرسم على القيمة المضافة -اعفاء من حقوق التسجيل وعقود التأسيس -تطبيق معدل مخفض بنسبة 5% من الحقوق الجمركية -الاعفاء الكلي من ضريبة TAP. IBS. IRG لمدة عامين -الاعفاء من الرسم العقاري على البنائات والمنشآت.	-اعفاء من الرسم على القيمة المضافة -اعفاء من حقوق التسجيل وعقود التأسيس -تطبيق معدل مخفض بنسبة 5% من الحقوق الجمركية -الاعفاء الكلي من ضريبة TAP. IBS. IRG لمدة عامين -الاعفاء من الرسم العقاري على البنائات والمنشآت.	- الاعفاء المؤقت لمدة 5 سنوات للضريبة على أرباح الشركات و تخفيض بنسبة 15 % و 20% و 50% حسب النشاط و المنطقة. -الاعفاء من الرسم على النشاط المهني -الاعفاء من الحقوق الجمركية

المصدر: الجدول من اعداد الباحثة

التحفيزات الضريبية المتحصل عليها عند الحصول على تسمية المؤسسة الناشئة

تعتبر التحفيزات الضريبية من أهم الإجراءات التي تتخذها الدولة لتحفيز مزاولة الأنشطة التجارية والصناعية والخدمية، ومن أجل إعطاء دفع للمؤسسات الناشئة خاصة في مرحلة الانطلاق وبداية نموها تستفيد هاته المؤسسات لمجموعة من الإعفاءات نذكرها كالتالي:

✓ الاعفاء من الرسم على النشاط المهني TAP وهي ضريبة يتم التصريح بها شهريا لم تم إنجازها من أنشطة والتي تتمثل نسبتها ب 1% و 1.5% من رقم الأعمال المنجز في الفترة المحددة وذلك لمدة 4 سنوات

✓ الاعفاء من الرسم على القيمة المضافة الخاصة بالتجهيزات والمعدات التي تقتنيها المؤسسة من أجل مزاولة نشاطها وهذا لا يعني اعفاءها من القيام بالنشاط لأنه يعتبر حامل لهذا الرسم ويتوجب عليه دفعها.

✓ الاعفاء من الضريبة على الدخل الإجمالي IRG وهي خاصة بالمؤسسات التي لها شكل شخص طبيعي حسب سلم يتم فيه تسقيف رقم الأعمال.

✓ الاعفاء من الضريبة على أرباح الشركات IBS وهي خاصة بالمؤسسات التي لها شكل شخص معنوي

✓ تخفيض الرسوم الجمركية بنسبة 5% بالنسبة للتجهيزات والمعدات المستوردة لغرض القيام بنشاط المؤسسة الناشئة

✓ الاستفادة من الاعفاء من الحقوق الملكية

ملاحظة: هاته الإعفاءات مدتها 4 سنوات مع إمكانية تمديدتها للسنة الخامسة في حالة الحصول للمرة الثانية علامة المؤسسة الناشئة

IV المؤسسات التمويلية

أ- البنوك والمصارف

ان الصيغة التي تباشر فيها البنوك الجزائرية أنشطتها تنتمي الى النهج القديم الكلاسيكي أي تقليدية في كيفية التعامل مع تمويل المشاريع والتي تتصف بعدم المخاطرة، فهي بحاجة الى عدة إصلاحات من خلال تغيير وجهة النظر من مقرض الى شريك، رغم مساهمة البنوك في تمويل المشاريع التي تتبناها هيئات الدعم من خلال توفير مختلف العروض لجذب حاملي المشاريع الراغبين في الاستثمار الا أنها تعتبر غير كافية، وتعتمد الدولة في الآونة الأخيرة بعض الإجراءات لتوفير مصادر تمويل جديدة أين صرح الوزير الأول ووزير المالية في ذلك الحين أي سنة 2021 أن قانون الاستثمار يتضمن بعض الإجراءات التي تفتح المجال أمام مصادر جديدة للتمويل كما يتضمن إعادة تنشيط البورصة وتحسين إدارة البنوك مع تشجيع إقامة شراكات بين القطاع العام والقطاع الخاص وذلك لغرض قيام مشاريع كبرى مع فتح المجال أمام صيغ التمويل الإسلامي.

ضرورة التحول التسويقي للقروض في البنوك الجزائرية

تسعى البنوك الجزائرية لمواكبة المنافسة القائمة في المحيط المصرفي خاصة من طرف البنوك الإسلامية التي تتبنى طرق المراجعة لجذب أكبر عدد من الراغبين بقيام مشاريع، لكن الوازع الديني يمنعهم بسبب الفوائد الربوية، فاعتمدت أخيرا أغلبية البنوك فتح شبك جديد مسمى قرض حلال لفتح مجال للصيرفة الإسلامية كوجهة جديدة والتي مازالت تحت التجربة حتى تعطي فعاليتها.

ب- صندوق الاستثمار الجزائري

يعتبر صندوق الاستثمار الجزائري ثمرة تعاون وشراكة بين البنك الوطني الجزائري (BNA) والبنك الجزائري الخارجي (BEA) تم اطلاقه في 18 فيفري 2021 وهي تهدف الى الاستثمار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواء من حيث الانشاء وحتى التطوير من اجل دعم المشاريع الاستثمارية التي تخلق الثروة بما يعني التي تحمل قيمة مضافة وتخلق مناصب شغل جديدة.

ت- الصندوق الوطني للاستثمار الجزائري FNI

في إطار إتمام عملية اصلاح للقطاع المالي والمصرفي التي تعتمده الدولة ولغرض خلق آليات جديدة لضرورة لترقية التمويل والتنمية، خضع البنك الجزائري (BAD) لإعادة الهيكلة ليصبح الصندوق الوطني للاستثمار فهو مكلف بتطوير مؤسسات ذات الطابع العام والخاص وذلك بمنح مبدأ أفضلية الربح وتسيير المخاطر، اذ تتم عملية التمويل من خلال منح قروض مباشرة طويلة الأمد أو على شكل مساهمات، كما تقوم أيضا بمنح ضمانات على القروض الخارجية وهي غير متخصصة في مجال معين بل تمس جميع القطاعات.

ث- صندوق تمويل المؤسسات الناشئة

يعتبر صندوق تمويل المؤسسات الناشئة من أهم الإجراءات والآليات الدالة على رغبة الدولة في إيجاد حلول لمشاكل التمويل، وكذا استقطاب الشباب الطموح والذي يعزف أمام اللجوء الى تمويل البنوك خوفا من ربويتها، وأيضا لتفادي البيروقراطية وتمكين أصحاب المشاريع المبتكرة الجديدة من الحصول على التمويل، حيث تم انشاء صندوق تمويل المؤسسات الناشئة سنة 2020 والذي يدعو أيضا القطاع الخاص والمستثمرين الأجانب للمساهمة فيه، يهتم بدراسة طلبات التمويل وفقاً لقدراته على المعالجة وذلك فقط بالنسبة للمؤسسات المتحصلة على علامة المؤسسات الناشئة من طرف اللجن الوطنية لمنح العلامات، وهي خطوة أساسية للاستفادة من امتياز التمويل وعندما يقوم الصندوق بتمويل المشروع على أساس الشراكة بالمساهمة بتقاسم الأرباح كما يتحمل الخسارة في حالة الافلاس.

V هيئات الدعم والمرافقة في الجزائر

أنشأت الجزائر سنة 1991 وزارة منتدبة للمؤسسات المتوسطة والصغيرة في إطار تنمية قطاع ريادة الأعمال مكلفة بهذا النوع من المؤسسات، لتتحول إلى وزارة بموجب المرسوم رقم: 211/94 المؤرخ في: 18 جويلية 1994، أين تم توسيع صلاحيات هذه الوزارة بموجب المرسوم التنفيذي رقم: 190/00 المؤرخ في 11

جويلية 2000 وبموجب التعديل الحكومي المقرر بتاريخ 28 ماي 2010 من إنشاء وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، لتدعم وترافق إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

فأصبحت تلقى اهتماما ودعما من طرف العديد من الأجهزة أسستها الدولة لهذا الغرض مثل:

- الوكالة الوطنية لتسيير القرض ANGEM

- الوكالة الوطنية لدعم الاستثمار ANDI

- الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات ANADE

- الصندوق الوطني للتأمين على البطالة CNAC

أنشأت هاته المؤسسات والهيئات والمنظمات الاقليمية لغرض دعم وتعزيز كفاءات وقدرات أصحاب المشاريع وحاملي الافكار، الامر الذي يؤكد أهمية هذا القطاع والدور الهام الذي يمكن ان يلعبه في عمليه التنمية بجوانبها الاقتصادية والاجتماعية، وتنشيط دور القطاع الخاص في الاقتصاد الوطني وتشجيع رواد الاعمال على المبادرة والابتكار.

الجدول رقم (10): كيفية مساهمة هيئات الدعم للمشاريع

ANGEM	CNAC	ANADE	ANDI	
لا تتجاوز 1000.000 دج	لا يهم القيمة سواء مستوى أول أو ثاني	< 5.000.000 دج (1) من 5.000.000 دج الى 10.000.000 دج (2)	≤ 2000.000 دج (1) > 2000.000 دج (2)	قيمة الاستثمار
29%	29%	- 15% - 18% - 20%	(1) 25% من الكلفة الاجمالية (2) 20% من الكلفة الاجمالية	قرض الوكالة
1%	1%	15% في مناطق الشمال و10% مناطق الجنوب في حالة التمويل الثلاثي و50% حالة التمويل الثنائي.	قد تكون 5% أو 8% أو 10%	المساهمة الشخصية

70%	70%	70% أو 71% أو 72%	70%	التمويل البنكي
-----	-----	-------------------	-----	----------------

المصدر: من اعداد الباحثة وفقا لمعطيات الوكالات المعنية

VI حاضنات الاعمال الجزائرية

تعتبر حاضنات الأعمال الجزائرية في معظمها حديثة النشأة أي فنية فهي بحد ذاتها أيضا ناشئة، فمقارنة مع حاضنات الدول أخرى فهي تسير بوتيرة بطيئة، اذ لحد الآن لم نسمع عن مؤسسات ناجحة أي أصبحت رائدة بمعنى حظيت بنمو سريع تخرجت منها، أي لم يتم ظهور مؤسسات لها خصائص المؤسسة الناشئة، ربما تم انشاء مؤسسات نمطية لازالت تبحث عن كيفية فرض نفسها في السوق واحتلال موقع تنافسي يسمح لها بالدفاع والحفاظ على حصتها السوقية.

أ- الحاضنات الأعمال الموجودة في الجزائر

ما يميز الجزائر مؤخرا هو ظهور العديد من الحاضنات، وذلك نتيجة لارتفاع عدد الشباب الراغب دخول مجال الأعمال بسبب حملات تحفيزية تنتهجها الدولة، مع تسهيلات مقدمة من طرفها من أجل خلق مناخ مناسب لقيام مشاريع الشباب ونجاحها، فتعددت بين حاضنات عمومية وخاصة وحاضنات مختلطة تهتم باكتشاف المشاريع الابتكارية بالدرجة الأولى مع عدم اغفال المشاريع التي تتميز أيضا بالصيغة الربحية يعني مشروع مؤسسات مصغرة، ومن بين أهم الهيئات التي أسستها الدولة مؤسسة ترقية وتسيير هياكل دعم المؤسسات الناشئة ومن خلال الجدول التالي سنستعرض معظم حاضنات الأعمال الموجودة في الجزائر وكما سنتعرض أيضا بعد ذلك لمعظم الحاضنات المنشأة حديثا.

الجدول رقم (11) حاضنات الأعمال في الجزائر

الحاضنة	التأسيس	التخصص	الموقع	الملكية
SYLABS	2015	النظام البيئي	العاصمة	حاضنة خاصة
INCUBME	2018		العاصمة	حاضنة خاصة
CYBERPARC De Sidi Abdellah ANPT	2004	ترقية الحظائر التكنولوجية	العاصمة	حاضنة عمومية
BCOS	2006	متعددة المجالات	العاصمة	حاضنة خاصة
ACSE	2013	ريادة الاعمال الاجتماعية	العاصمة	حاضنة خاصة
CDTA-FIKRA TECH	1999/2007	العلوم والتكنولوجيا	العاصمة	حاضنة عمومية
INSTITUT HABA	2015	مشاريع ابتكارية وتكنولوجيا	العاصمة	حاضنة خاصة
NAQL TECH		النقل	العاصمة	حاضنة خاصة

حاضنة خاصة		المشاريع الابتكارية ذات التكنولوجيا العالية	2020	LEANCUBATOR
حاضنة خاصة	بلوزداد-الجزائر	المقاولين الشباب خاصة المقاولات النسوية	2018	CAPCOWORK
حاضنة مختلطة بين المتعامل ANDPME و oredoo	العاصمة	المؤسسات الناشئة المبتكرة	2013	TSTART OREDOO
بالشراكة بين المدرسة الوطنية متعددة التقنيات والمتعامل جيزي	العاصمة	خريجي الجامعة حاملو مشاريع مبتكرة	2017	ENP INCUBATOR DJEZZY
حاضنة خاصة	تبسة	تطوير المؤسسات الناشئة المحلية خاصة تلك المتعلقة بمناطق الظل		INNOEST COMPANY
Almaahed Pro International Company	البلدية والمدينة	المؤسسات الناشئة والمقاولين	2019	KNOWLAB
حاضنة خاصة	العاصمة	المشاريع النسوية	2020	WORMWORK LE NISSAA BUSINESS ANGEL

من اعداد الباحثة

- **حاضنات الاعمال الخضراء**: والغرض منها تشجيع الاقتصاد الأخضر حيث شهدت سنة 2020 انطلاق برامج تكوينية يتم من خلالها منح شهادات تأهيلية في مجال الحرف والمهن الخضراء، أين تمت مرافقة 120 شاب من حاملي المشاريع لتجسيد ابتكاراتهم الى واقع ملموس، بالإضافة الى توجيه وإرشاد أصحاب المؤسسات الناشئة والمصغرة في مجال المقاولاتية الخضراء أين وضعت وزارة البيئة خلية وزارية خاصة لغرض تسهيل تجسيد أعمالهم.

- في سنة 2021 و2022 عرفت العديد من الحاضنات نشاطا نتيجة لاهتمام الشباب بفتح مؤسساتهم الخاصة وكانت أبرزهم الحاضنات التالية:

- الحاضنات الخاصة: LEANCUBATOR – INCUBME – NAQL TECH-ACSE

حاضنات المتعاملين: ENP (djezzy) –TSTART (ooredoo)

الحاضنات العمومية: ANPT (سيدي عبد الله – سيدي بلعباس – الاغواط)

حاضنات خارج الجزائر العاصمة: CREARENA-KNOWLAB

بالإضافة الى مجموعة من الحاضنات تم اطلاقها في نهاية 2021 وبداية 2022 مثل SARL INCUBIT من سطيف و WESTINNOV وهران و A SOUF TT بولاية الوادي وغيرها والتي سيتم استعراضها في الدراسة الإحصائية كعينات مستهدفة للدراسة والعديد من الحاضنات الجامعية على مستوى كل الولايات.

ب- المراحل التي يمر بها المشروع في حاضنات الأعمال

المرحلة الأولى: وفيها يتم عرض الفكرة على شكل مشروع



تحويل الفكرة الى مشروع عرض المشروع أمام اللجنة التوجيهية

المرحلة الثانية: تأتي بعد قبول العرض وذلك في أجل تتراوح مدته بين 3 الى 6 أشهر لدراسة العرض وقبوله وذلك بعد

- دراسة فكرة المشروع من حيث إمكانية قبول السوق للخدمة أو المنتج منة خلال معرفة المشكل الذي يعالجه أو ماهي الحاجة التي يلبيها
- دراسة الجدوى معرفة التكاليف وتحديدها وموازنتها مع الإيرادات المحتملة
- تحديد ووضع برامج التكوين التي تتماشى مع طبيعة المشروع

المرحلة الثالثة: وهنا يحتضن المشروع بالتعاقد رسميا والبدء بمزاولة النشاط داخل الحاضنة تتراوح مدتها بين 6 أشهر الى 12 شهر

الشكل رقم (16) احتضان المشروع



المرحلة الرابعة:

في هذه المرحلة يتم تهيئة المشروع للخروج من الحاضنة على شكل مؤسسة بعد أن استفادت من تخفيض في التكاليف وخدمات استشارية فنية وتقنية، جاء الوقت الذي يجب عليها العمل بشكل مستقل لكن مع إمكانية الاستفادة من خدمات الحاضنة والتي تمتد مدتها الى 12 شهر.

ت- مؤسسة ترقية وتسيير هياكل دعم المؤسسات الناشئة ALGERIA VENTURE

كما ذكرنا سابقا تعتبر مؤسسة ترقية وتسيير هياكل دعم المؤسسات الناشئة من بين أهم الهيئات التي أنشأتها الدولة وذلك بموجب المرسوم التنفيذي رقم 356/20 المؤرخ في 30 نوفمبر 2020 "تنشأ مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تسمى مؤسسة ترقية وتسيير هياكل دعم المؤسسات الناشئة"¹¹ وهي أداة السلطات العمومية لتنفيذ السياسة الوطنية حيث تتولى:

- تنفيذ الاستراتيجية المسطرة من طرف الدولة
- المساهمة في انشاء هياكل دعم جديدة في مجال مرافقة الابتكار لتحفيز انشاء المؤسسات الناشئة
- اعداد وتنفيذ البرامج لتطوير حاضنات الأعمال والمسرعات
- تشجيع ودعم المبادرة التي ترمي الى ترقية وتطوير الابتكار
- المساهمة في اليقظة التكنولوجية
- اعداد ومتابعة عقود النجاعة المتعلقة بهياكل الدعم المسؤولة عنها

VII الجامعات ومراكز التكوين المهني

يفرض الوضع الدولي الراهن على الجزائر الاهتمام بالتكوين من أجل إنتاج راس مال بشري أي موارد البشرية ذكية تسعى لخلق الوظائف لا البحث عن مناصب شاغرة، الدافع الذي يتطلب اعتماد مقاربات مبتكرة، كاستخدام التكنولوجيات الحديثة والبحث عن شراكات للاستفادة من التمويل وتوريد الخبرة، لأن واقع ريادة الأعمال بالجزائر لا يمكن أن يبقى رهين مشاريع حكومية فخريجي الجامعات ومعاهد التكوين المهني اليوم يمكنهم النجاح الإبداع وتحقيق المعجزات من خلال تخطي الصعاب والعقبات.

ويعتبر التكوين المهني من أهم آليات إنتاج يد عاملة كفؤة، بجانب ظهور مجموعة من ريادي الأعمال متخرجين منه لا يستهان بها، بل هم أكثر جرأة لخوض سوق العمل نتيجة لاستعدادهم للمغامرة والمجازفة وهي أهم ميزات المقاول، كما أن هناك نسبة معتبرة منهم تشارك في المحافل والمعرض للترويج لأعمالهم

¹¹ www.joradp.dz مرسوم تنفيذي رقم 20/358 الصادر في ديسمبر 2020 ص رقم 9

لذا يجدر بنا الاهتمام بهذه الفئة بنفس القدر الذي توليه الدولة لخريجي الجامعات هنا سنذكر أهم ما جاء من في ميدان التكوين والتعليم العالي:

- انشاء العديد من الحاضنات في مختلف الجامعات، التي لم تعد تقتصر على البعض بل أصبح حتمية من أجل اتاحة الفرصة أمام جميع طلبة الجامعات الجزائرية مع العلم أن الجامعات الجزائرية تحتوي على 78 دار للمقاولاتية.
- استحداث قانون 1275 الصادر في 27 أكتوبر 2022 والهدف منه تشجيع الطلبة الجزائريين لتحويل مذكرات تخرجهم الى مشاريع يمكن تجسيدها على أرض الواقع والحصول على شهادة مؤسسة ناشئة
- تم برمجة مخططات التكوين للتدريب والتحسين لسد حاجيات ومتطلبات البحث العلمي أين أبرمت عدة شراكات على شكل ائتلاف (Consortium)، مثل برنامج CUPAGIS الغرض منه تحديث وتطوير برامج الماستر في الزراعة الذكية، من خلال اعتماد التكنولوجيات المبتكرة في ميدان الزراعة، كما يتضمن أحد عشر (11) شريكاً لضمان الحصول على تكوين أكاديمي والذي يعتبر نوع من أنواع نقل الخبرة والتكنولوجيا للاستفادة منها داخل الوطن
- تركيز وزارة التعليم العالي والبحث العلمي إلى تكييف نظام التعليم العالي (ليسانس-ماستر-دكتوراه) مع المستجدات ومتطلبات الوضع الراهن كالتركيز على تخصصات في الرياضيات
- انشاء شراكات مع وزارة المعرفة والمؤسسات الناشئة لتدشين معهد مختص للتكوين في مجال ريادة الأعمال وهذا لسعى الجامعة للانفتاح على محيطها الاقتصادي والاجتماعي، أين صرح الوزير بأنه "يواصل إبرام اتفاقيات تعاون مع مختلف المؤسسات والدوائر الوزارية لربط جسور التعاون وتتمين مخرجات البحث العلمي، فضلا عن توفير تربية ذات نوعية وجودة للطلبة وهو ما يسمح بالرفع من نسبة تشغيلية لخريجي الجامعة."

2.2.2 بيئة النشاط تحليل

أو بما يسمى بالبيئة المصغرة وهي التي لها علاقة مباشرة مع المؤسسة تؤثر وتتأثر بها، فهي المتلقي المباشر للخدمة أو المنتج والمسؤول المباشر عن تغير الأسواق من خلال العرض والطلب وتوفر المواد الأولية اللازمة بالإضافة الى قنوات التوزيع.

أ- السوق

يعتبر السوق هو المسؤول الأول على جذب المؤسسات والمحفز الأساسي لدخول ومزاولة النشاط والذي غالبا ما يعبر عنه بالشريحة من المستهلكين الذين لديهم الحاجة تلبية منتجات أو خدمات المؤسسة لديهم القابلية لشراء عرضها فالسوق الجزائرية يصفها العديد بالسوق الفتية وتتميز بعدة خصائص

ب- العملاء

وهم الأشخاص والمؤسسات التي يمكنها الاستفادة من المنتج أو الخدمة أي المعنيين بها فطبيعة الخدمة هي من تحدد من نتعامل معهم؟ ومن يمكننا استهدافهم؟ ليس من الصعب تحديد الحصة السوقية لكن الصعوبة تكمن في الحصول على هاته الحصة حيث بلجأ أصحاب المؤسسات الناشئة الى المراحل التالية:

- ✓ للتعريف بمنتجاتهم أو خدماتهم وذلك سواء عن طريق اتصال مباشر أو ارسال بريد الكتروني يحتوي على عرض المنتج مع عرض تسويقي
- ✓ تقديم عرض مباشر مع العملاء وذلك في حالة نجاح الخطوة الأولى وهنا يستوجب حضور ممثلين عن الفريق يمتازون بدراية كاملة قادرين على اقناع العملاء بالشراء
- ✓ في حالة المنتج جديد على المؤسسة تستوجب مرحلة التجربة يتخللها ابرام عقد بين الطرفين للحفاظ على سرية المعلومات (contrat de confidentialité) ما بين الطرفين.

ت- الموردون

هم المسؤولون عن توفير الموارد اللازمة لإنتاج الخدمة أو المنتج ولكن غالبا ما يكون المورد الرئيسي للمؤسسات الناشئة المختصة في الابتكار والتكنولوجيا مؤسسات الدولة أهمها اتصالات الجزائر لكونها المورد الاحتكاري للإنترنت ومساحات الاستضافة خاصة مع صدور قانون يمنع تخزين المعلومات خارج حدود الوطن مما أصبح أهم الشروط التي يستند عليها العملاء لذا من المهم تكوين علاقات جيدة مع المؤسسة المعنية المحنكرة وفي نفس الوقت كثرة المتعاملين يعد تهديدا للمؤسسة.

ث- المنافسين

ان الاهتمام الذي أولته الدولة لإنشاء المؤسسات الناشئة وتشجيع قيامها نتج عنه ظهور للعديد من المؤسسات التي اعتمدت استنساخ لمشاريع قائمة في الخارج وتطبيقها في الجزائر، الشيء الذي يخلق العديد من المنافسين في نفس المجال مع التركيز الى أنه هناك مبتكرين تبنوا الفكرة مع تحيينها، وآخرين نقلوها مباشرة ليس بدافع الشغف أو الالمام الشامل بها وانما فقط لأنها حققت نجاحا وأرباحا خيالية، هنا يتركنا أمام مشهد يتزاحم فيه من هم أهل لتطوير هذا النوع من النشاط ومن لا دراية لهم الشيء الذي يعود سلبا

على إمكانية النجاح وبالتالي يخلق نوع من المنافسة الغير كفؤة مما ينعكس على فقدان ثقة العملاء في التعامل مع هاته المؤسسات.

-نوعية التكنولوجيا المستعملة

- حواجز الدخول

- نوعية المنافسة إذا كانت احتكارية

- حجم المنافس القدرة المالية

ج- أصحاب المصالح

يعتبر أصحاب المصالح من أهم الأطراف الفاعلة والمحفزة لقيام واستمرارية المؤسسة فقط يكونون من خارج المؤسسة مثل العملاء الموردون البنوك وغيرهم كما يمكن أن يكونون من داخل المؤسسة مثل أعضاء الفريق وصاحب المؤسسة كل له الدافع الخاص وراء نجاح المؤسسة فبالنسبة للمؤسسات الناشئة يسهل تحديدهم لكون العلاقات فيها واضحة لبساطة هيكلها وتميز علاقاتها بالوضوح.

2.3 البيئة الداخلية

تركيبية البيئة الداخلية للمؤسسات الناشئة

تختلف البيئة الداخلية للمؤسسات الناشئة عن تلك العادية في بعض النقاط أهمها:

2.3.1 رائد الأعمال أو المقاول

يتميز غالبية ريادي الأعمال للمؤسسات الناشئة في الجزائر بخريجي الجامعات إضافة الى مجموعة من الموظفين سابقين ونسبة معينة من خريجي معاهد التكوين المهني ما يميز صاحب المؤسسة الناشئة في الجزائر نوعان:

الريادي الذي يستنسخ الأفكار الناجحة

الريادي ذو الطبيعة الابتكارية المستمرة يتميز بالإبداع

فالنوع الأول ينتهي بمجرد انتهاء صلاحية الفكرة المستنسخة سواء نتيجة لاحتدام المنافسة نتيجة للتقليد

والنوع الثاني ينتقل من فكرة الى أخرى قادر على إيجاد حلول للمشاكل والعقبات التي يواجهها المشروع مما يضمن إمكانية التطوير المستمر

2.3.2 الاستراتيجية

تعتبر صياغة الاستراتيجية من أهم الصعوبات التي تواجهها المؤسسة الناشئة رغم وضوحها بما أن المؤسسة الناشئة تعبر عموما عن انطلاقة التي من المفروض أن تدور حول التركيز والتخصص لكن ما يشكل عقبة

أساسية هو الاستراتيجية التسويقية في كيفية تحديدها والوسائل المستعملة، مع الإشارة الى تغير شبكات الاتصال والتواصل والتي أصبحت حاليا تركز على وسائل التواصل الاجتماعي، وظهور أهمية ما يسمى بالموثرين الاجتماعيين كوجه من أوجه الدعاية وغيرها من الوسائل على حسب طبيعة المتعاملين المستهدفين.

2.3.3 الهيكل التنظيمي

يتميز الهيكل التنظيمي للمؤسسات الناشئة بالهيكل الوظيفي المرن وذلك لقلّة عدد الفريق في بداية النشاط والتي من الممكن أن تنطلق بفرد أو فردين، يتم من خلالها توزيع المهام والتي غالبا ما تكون واضحة ومحددة ومنظمة تمتاز بالتنسيق مع سهولة مرور المعلومة.

2.3.4 الفريق

يعتبر الفريق من أهم العوامل التي تؤدي بالمؤسسة للنجاح فإذا كانت الفكرة بطبيعتها ناجحة فلا يمكن استمرار تواجدها وتطورها بدون وجود فريق فعال يعمل على ذلك، ما يواجهه رائد اعمال هو صعوبة تكوين فريق يتقاسم نفس الشغف والهدف وهذا ما التمسناه خاصة بالنسبة للجامعيين الذين كانوا ملزمين بتكوين فريق لإعداد مذكرات التخرج في اطار مشروع مؤسسة ناشئة مما يعكس الصعوبة التي يواجهها رائد الاعمال وهنا يكمن الفرق بين صاحب المؤسسة الكلاسيكية فهة يبحث عن موظفين لهم مؤهلات خاصة لكن رائد الاعمال يبحث عن فريق عمل يعطيهم أهمية بدرجة شركاء في العمل والنجاح.

2.3.5 الفكرة الخدمة أو المنتج

كما ذكرنا سابقا فهي نواة المشروع ونقطة انطلاقه لذا عندما تأتي الفكرة يجب علينا:

- أولاً القيام ببحث حول الفكرة إذا كانت موجودة أو غير موجودة سابقا
- تحديد قيمة الفكرة
- إيجاد الموقع المناسب للفكرة من أجل تحديد إذا كانت تمتاز بالميزة التنافسية والتي ستحدد نسبة المردودية
- ومن أجل التحليل الجيد لقيمة المنتج أو الخدمة يمكننا الاعتماد على تحليل VRIO لمعرفة القيمة الحقيقية

أ- تحليل VRIO

تعتبر طريقة VRIO من أهم الوسائل التي ستسمح لنا بالإجابة على التساؤلات حول المنتج وبما أن المؤسسات الناشئة تنطلق بالفكرة وهي التي سيتم دراستها لذا اقترحنا تصنيفها الى نوعين:

- فكرة تم استنساخها
- فكرة جديدة

- طريقة عمل تحليل VRIO سوف نستخدمه لفكرة مستنسخة

الجدول رقم (12) تحليل VRIO لفكرة مستنسخة

الفكرة المستنسخة	الميزة المنافسة	مدعوم بالتنظيم	صعوبة التقليد	الندرة	قيم
أقل من العادية	لا يوجد ميزة تنافسية	نعم	--	--	لا
عادية	القدرة على المنافسة	نعم	--	لا	نعم
فوق العادية لما تكون المقلد الوحيد أو أدخلت على الخدمة تعديلات خاصة	ميزة تنافسية مؤقتة	نعم	لا	نعم	نعم

لا تمتاز الخدمة بميزة تنافسية عندما تكون مقلدة غير نادرة ويمكن ظهور منافسين مستنسخين نفس الفكرة وهو حال العديد من المؤسسات الناشئة خاصة تلك التي ستند على أفكار التطبيقات لمختلف الخدمات المنقولة من الخارج تجذب الراغبين في انشاء مشاريع ناجحة فهي في متناول الجميع وسهلة التقليد.

- تحليل VRIO بالنسبة لفكرة جديدة غير مستنسخة

الجدول رقم (13) تحليل VRIO لفكرة جديدة

فكرة جديدة	الميزة المنافسة	مدعوم بالتنظيم	صعوبة التقليد	الندرة	قيم	براءة اختراع
فوق العادي	ميزة تنافسية مؤقتة	نعم	لا	نعم	نعم	نعم
فوق العادية	ميرة تنافسية	نعم	نعم	نعم	نعم	لا
فوق العادي	ميزة تنافسية مستدامة	نعم	نعم	نعم	نعم	نعم

عندما تكون فكرة الخدمة جديدة وغير مقلدة فهي بحد ذاتها تمتاز بميزة تنافسية ومن الضروري الحصول على براءة الاختراع لحمايتها من السرقة، لكن الوقت اللازم للحصول على براءة الاختراع يعد في حد ذاته عائق قد يؤدي سواء تقويت فرصة الاستفادة من الاختراع أو تمكن منافسين آخرين من التوصل لنفس الفكرة أو الحل خاصة عندما لا تكون هناك صعوبة في التقليد، كما يمكن أن تكون غير قابلة للتقليد وهنا تتمكن المؤسسة الناشئة من الحصول على ميزة تنافسية مستدامة.

3 تحديد وضعية المؤسسات الناشئة الجزائرية باستعمال تحليل SWOT

الجدول رقم (14) تحليل SWOT للمؤسسات الناشئة في الجزائر

	نقط القوة	نقط الضعف
البيئة الداخلية	<ul style="list-style-type: none"> - إمكانية انشاء تجمع لمؤسسات عن طريق الربط بين مختلف الصناعات من خلال تحديد احتياجاتها والعمل لتلبيتها من أجل سد الفجوة - توفير مناصب عمل - الاعتماد على التكنولوجيا المتطورة كميزة تنافسية استراتيجية تنطوي تحت الحس بالمسؤولية الاجتماعية - العدد القليل للمجموعة حتى لا نقول موظفين يترجم ضمن هيكل بسيط يمكن من اتخاذ القرار بسرعة نتيجة لسهولة وصول المعلومة - ان التمكن من تكوين فريق يتقاسم نفس الشغف وروح الجماعة من أهم أسباب نجاح المؤسسات الناشئة واستمراريتها - مرونة الهيكل وقدرته على التجاوب مع اضطرابات المحيط - الربحية العالية - القدرة على خلق حاجات جديدة غير موجودة 	<ul style="list-style-type: none"> - صعوبة اختيار استراتيجية المؤسسة رغم أنها ستركز على التخصص لكن طبيعة تركيبة صاحب المشروع المقاول المبتكر تجعلها صعبة لأنه ينتقل من فكرة الى أخرى لطبيعته الابتكارية المتجددة بل تكتفي باستراتيجية تسويقية. - تعدد وسائل الاتصال مما يخلق نوع من عدم القدرة للوصول لشبكة فعالة في التوزيع - عدم القدرة على توفير السيولة اللازمة نتيجة لصعوبة إيجاد مستثمرين يتقاسمون نفس النظرة مما يخلق صعوبة اقناعهم مع غياب استثمار راس مال المخاطر. - صعوبة تحقيق الأرباح مرتفعة بسرعة نتيجة لعدم القدرة على الاستفادة من اقتصاديات الحجم لصغر حجم هاته المؤسسات الصغيرة - صعوبة تكوين الفريق يتقاسم نفس القيم والشغف الذي يعتبر أكبر مقومات نجاح واستمرارية المؤسسات الناشئة.
البيئة الخارجية	<p>الفرص</p> <ul style="list-style-type: none"> - انشاء صندوق خاص بالتمويل ASF - انشاء حاضنات خاصة وعمومية وجامعية - فتح المجال للمشاريع الخاصة بالقطاع العمومي مع ظهور نصوص قانونية تحث على مبدأ تكافؤ الفرص ومنح الأولوية للمؤسسات الناشئة - التوجه نحو سوق غير مستهدف من خلال عرض خدمات متميزة ومبتكرة لم تكن موجودة في السوق الجزائرية - إمكانية حل مشكلة قائم لم يتم التمكن من حله أو خلق حاجة - دعم المؤسسات الكبيرة خاصة منها العمومية من خلال توفير لهم المنتجات الوسيطة وخدمات خاصة بهم. 	<p>التحديات</p> <ul style="list-style-type: none"> - احتكار المؤسسات الكبرى سواء عمومية أو خاصة للأسواق نتيجة لتاريخ تواجدها وهيمنتها - بنية تحتية غير جاهزة لقيام المؤسسات الناشئة - ضعف خدمات الانترنت - صعوبة الحصول على التمويل من البنوك بسبب اعتماد طرق الكلاسيكية غير مساعدة - ظهور العديد من المنافسين في نفس القطاع نتيجة استنساخهم لنفس مشاريع نجحت في الخارج مما يخلق منافسة شديدة - إمكانية عدم تقبل السوق للمنتوج أو خدمة مبتكرة ورفضها له

جدول من اعداد الباحثة

II الدراسة الإحصائية

تقديم الإطار المنهجي للدراسة التطبيقية

يتناول هذا الجزء الثاني للدراسة التطبيقية استعمال أدوات البحث المتمثلة في الاستبيان من خلال تحديد مجتمع الدراسة لذا وزعنا نوعين من الاستبيان

- استبيان خاص بالمؤسسات الناشئة وفيه يتم التعرض للمتغيرات
- استبيان خاص بحاضنات الأعمال كطريقة لجمع المعلومات واحصاءات باعتبار الحاضنات من أهم الفاعلين لبيئة المؤسسات الناشئة
- مقابلة لمتخذي القرار

مجتمع الدراسة

يعتبر الاستبيان من بين أهم أدوات البحث العلمي لجمع البيانات والمعلومات والتي من خلالها يمكن معرفة الدوافع، السلوكيات والمواقف وتحديد العوامل، ومن خلال تحليل هاته المعلومات باستعمال الأساليب الإحصائية لتفسير الظواهر والعوامل المراد معرفة تأثيرها من عدمه وكذلك التأكد من صحة فرضيات الدراسة من عدمها، لذلك توجب علينا قبل الانطلاق في عملية توزيع الاستبيان التواصل مع مجموعة من المؤسسات الناشئة عن طريق اجراء العديد من المحادثات على شكل مقابلات مصغرة من أجل الاندماج معهم لغرض التقصي وجمع المعلومات طيلة 8 أشهر والتواصل معهم كذلك عن طريق وسائل التواصل الاجتماعي في مجموعات خاصة يتواصلون فيها لتبادل الآراء وطلب المساعدة والبحث عن المعلومة، وذلك لنتمكن من اعداد أسئلة الاستبيان والتي يجب أن تتناسب مع الإشكالية المطروحة ومعالجة التساؤلات التي تثيرها الدراسة وأهدافها مع الحرص للتطرق لأهم النقاط في علوم التسيير التي تم عرضها على المشرف وموافقته عليها تم توزيع الاستبيان.

تهتم الدراسة الى لقاء الضوء على البيئة الجزائرية المحيطة بالمؤسسات الناشئة فان مجتمع الدراسة يكمن في المؤسسات الناشئة كعنصر أساسي

عينة الدراسة

تم تحديد عينة مستهدفة تمثلت في المؤسسات الناشئة في الجزائر وهي عينة يصعب التعامل معها خاصة فيما يخص ملء الاستبيان ونتيجة لطبيعة مؤسسيها لعدم توفر عامل الوقت وتخصيصه لملء الاستبيان،

ثانيا حاضنات الأعمال التي تعتبر من أهم العناصر الداعمة للمؤسسات الناشئة وثالثا متخذي القرار تم توزيع العديد من الاستبيانات عن طريق البريد الالكتروني وللوصول إليهم تم الاستعانة

1. بالنسبة للمؤسسات الناشئة بمحركات البحث ووسائل التواصل الاجتماعي المتمثلة في

فيسبوك و LinkedIn أين تم ارسال 70 استبيان وتمت الإجابة على 46

2. أما بالنسبة للحاضنات تم الاستعانة بموقع الوزارة الوصية التي تنشر في موقعها عناوين

الحاضنات أين تم ارسال 35 استبيان وتمت الإجابة على 14

3. كما استعانا بالمقابلة بالنسبة لمتخذي القرار أي منذ مارس 2022 ونحن بصدد التواصل مع

الوزارة ممثلة في المكلفة بالدراسات من خلال اجراء مقابلات متقطعة لغرض الالمام

بالسياسات التي تنتهجها الدولة والتي تميزت في هذه الفترة بحركية متسارعة

الأساليب الإحصائية المستخدمة

أداة الدراسة

تم اعداد نوعين من الاستبيان

- الاستبيان الأول الخاص بالمؤسسات الناشئة والهدف منه هو دراسة مدى تأثير عوامل البيئة على

المؤسسات

الناشئة من حيث قيامها ونشاطها واستمرارها واعتمدنا الأساليب الإحصائية لتحليلها

✓ الجزء الأول: تم فيه التعريف بالمؤسسة الناشئة

✓ الجزء الثاني تم فيه التعرف على طبيعة المسير

✓ الجزء الثالث التطرق الى المشروع

✓ الجزء الرابع الخاص بالبيئة المؤسساتية

✓ الجزء الخامس تم فيه التطرق الى مؤسسات ناشئة جزائرية

وقد اعتمدنا في الاستبيان على أنواع الأسئلة:

✓ أسئلة مغلقة

✓ أسئلة مفتوحة

✓ أسئلة متعددة الاختيارات

✓ أسئلة ترتيبية

- الاستبيان الثاني والخاص بالحاضنات باعتبارها من أهم عوامل نجاح وقيام المؤسسات الناشئة عبر

العالم وبما أن حاضنات الأعمال في الجزائر لازالت في بداياتها اعتمدنا في الاستبيان كأسلوب جمع

المعلومات للقياس والاستقراء فتعرضنا الى: تاريخ انشاء الحاضنة، عدد المؤسسات المحتضنة، عدد المؤسسات الناجحة المتخرجة من الحاضنة، نوعية المشاريع المحتضنة، العقبات والاقتراحات

- استبيان ثالث خاص بالهيئات الغير حكومية لجمع المعلومات وتسليط الضوء عليها
- المقابلة نتيجة للعديد من اللقاءات وبعد التمكن من قراءة وتحليل المعلومات بعد دراسة الاستبيان الخاص بالمؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال تمكنا من اجراء آخر مقابلات مع ممثلين لوزارة اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة بالإضافة الى ممثل فريق صندوق تمويل المؤسسات الناشئة الجزائرية، وكانت هاته المقابلات مفتوحة بمثابة طرح العقبات التي تواجهها المؤسسات الناشئة بالإضافة الى التطرق الى ما تواجهه الوزارة بدورها.

استبيان المؤسسات الناشئة

عينة الدراسة

تم تحديد العينة وهي مستهدفة متكونة من مختلف المؤسسات الناشئة لأنها محور الدراسة لمعرفة عوامل البيئة التي تؤثر على مجريات تأسيس واستمرارية نشاطها والذين بلغ عددهم 46 مؤسسة.

الأساليب الإحصائية

لتحليل الاستبيان تمت الاستعانة ببرنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS Statistics 26.0) من أجل معالجة البيانات وتحليلها وذلك لغرض الخروج بنتائج الدراسة والتي من خلالها تم استخدام عدد من الأساليب الإحصائية والتي تتناسب مع المتغيرات المختلفة للدراسة

- التكرارات والنسب لإظهار مسبة الإجابات وقياسها للخروج بقراءة تحليلية
- المتوسطات الحسابية من أجل التمكن من ترتيب بعض المفردات المراد دراستها للوصول الى نتائج وصفية
- معامل الثبات (Cronbach's Alpha) ألفا كرونباخ لقياس صدق وثبات العينة
- بما أن الاستبيان يحتوي على أسئلة نوعية استعمال نموذج ACM الذي يقوم بتحليل المتغيرات المتعددة
- استخدام معامل الارتباط للتمكن من قياس درجة الارتباط بين المتغيرات فيما بينها

أداة الدراسة

تم اعداد استبيان الدراسة بعد دراسة نظرية لمجموعة من الدراسات السابقة، وتكوين فكرة للبحث عما يميز المؤسسات الناشئة الجزائرية والعوامل التي من الممكن أن يكون لها تأثير لقياس درجة هذا التأثير وتمت مراجعة الاستبيان من طرف المشرف وبعد مناقشة ودراسة الأسئلة تمت الموافقة على توزيع الاستبيان والذي يحتوي على عدة محاور:

- المحور الأول: يهتم بتعريف المؤسسة (الشكل القانوني، الموقع الجغرافي، إنشاء المؤسسة، قطاع النشاط)
- المحور الثاني: مؤسس المؤسسة (الجنس، السن، المستوى الدراسي، علاقة تخصص التكوين مع نشاط المؤسسة، الخبرة، نشاط العائلة)
- المحور الثالث: المشروع (الفكرة، براءة الاختراع، التكنولوجيا، الاستراتيجية، الرؤيا، عملية اتخاذ القرار، التمويل)
- المحور الرابع: البيئة المؤسسية (هيئات الدعم، الحاضنات، الإدارات المحلية)
- المحور الخامس: المؤسسات الناشئة الجزائرية (مؤسسات ناشئة جزائرية ناجحة، العقبات، الاقتراحات)

التحليل الوصفي

وهي تعتمد على وصف العينة من أجل تحديد العوامل البيئة التي تؤثر على المؤسسات الناشئة

1- التعريف بالمؤسسة

الجدول رقم (15) يوضح توزيع العينة

التعريف بالمؤسسة	
الشكل القانوني للمؤسسة	
19	التكرار
41,3%	%
15	التكرار
32,6%	%
12	التكرار
26,1%	%
مدة انشاء المؤسسة	
15	التكرار
	أقل من سنة

32,6%	%	
15	التكرار	
32,6%	%	بين سنة الى اقل من 3 سنوات
12	التكرار	
26,1%	%	من 3سنوات الى 5سنوات
4	التكرار	
8,7%	%	أكثر من 5 سنوات
المدة المستلزمة بين تاريخ الانشاء والبداية الفعلية للنشاط		
11	التكرار	أقل من 3 أشهر
23,9%	%	
13	التكرار	بين 3أشهر و6 أشهر
28,3%	%	
12	التكرار	بين 6 أشهر وسنة
26,1%	%	
10	التكرار	أكثر من سنة
21,7%	%	

تتمثل العينة في 46 مؤسسة ناشئة تمارس نشاطها في مختلف القطاعات والتي تتمثل أغلبها في مؤسسات ذات المسؤولية المحدودة من حيث الشكل القانوني أين تكونت من 19 عينة لتمثل نسبة 41.3% من مجموع العينة بالمقابل 32.6% كانت تعبر عن مؤسسات ذات الشخص الوحيد، والأقلية بالنسبة للأشكال الأخرى.

المدة المستلزمة لإنشاء المؤسسات الناشئة أغلبية مجتمع الدراسة على حسب نتائج الدراسة أين نلاحظ أن 65% من المؤسسات لا تتعدى ثلاث سنوات أين وزعت بالتساوي بين أقل من سنة وما بين سنة وأقل من ثلاث سنوات، بينما استلزم ما بين 3 سنوات الى 5 سنوات نسبة 26.1% من العينة وأقل نسبة كانت تلك المتعلقة ب أكثر من 5سنوات وذلك بنسبة 8.7 %

أغلبية مؤسسي المؤسسات الناشئة تمكنت من مزاوله نشاطها فعليا ما بين 3 أشهر الى 6 أشهر بنسبة 28.3% بينما أقل من 3 أشهر بنسبة 26.1% فيما تعدى أكثر من سنة 21.7% من العينة من أجل البداية الفعلية للنشاط مما يعكس صعوبة الانطلاق والتكاليف التي تتحملها المؤسسة خاصة على مستوى

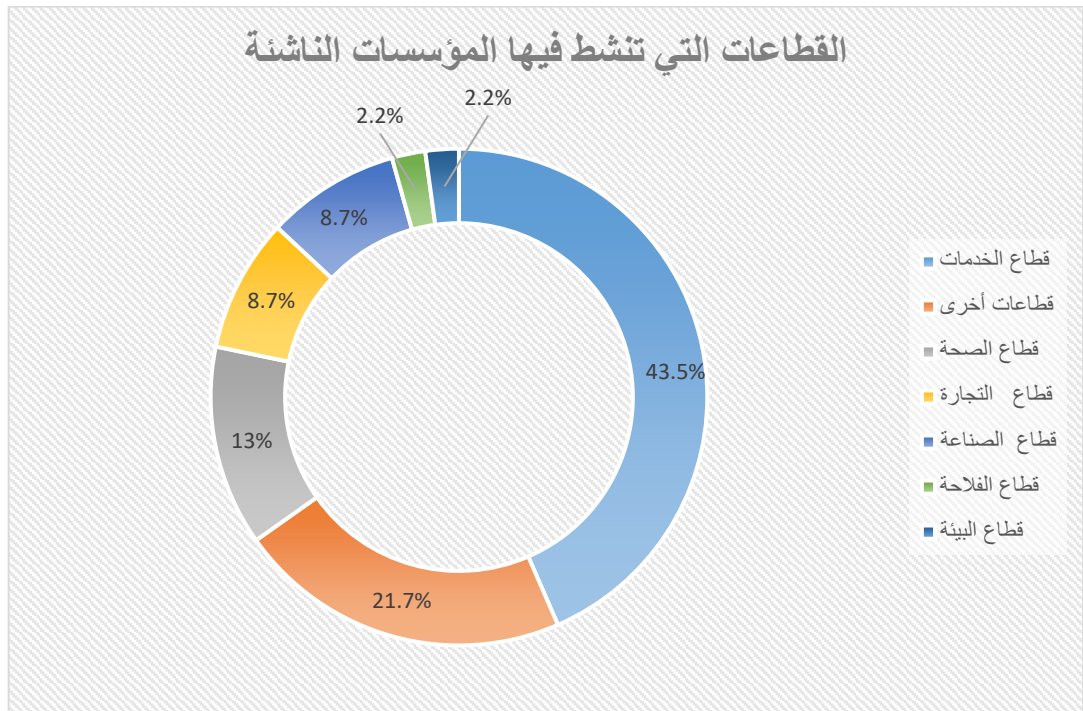
أجور الموظفين والرسوم المترتبة واقتطاعات التأمين، الكراء، تكاليف انتاج السلعة أو الخدمة وغيرها من المصاريف.

2- القطاعات التي تنشط فيها المؤسسات الناشئة

الجدول رقم (16) يوضح توزيع العينة حسب القطاعات التي تنشط فيها

مجموع النسب	النسبة المؤكدة	النسبة	التكرار	
2.17	2.17	2.17	1	قطاع البيئة
10.87	8.7	8.7	4	قطاع التجارة
54.35	43.48	43.48	20	قطاع الخدمات
67.39	13.04	13.04	6	قطاع الصحة
76.09	8.7	8.7	4	قطاع الصناعة
78.26	2.17	2.17	1	قطاع الفلاحة
100.0	21.74	21.74	10	قطاعات أخرى
	100.0	100.0	46	المجموع

الشكل رقم (17) يوضح القطاعات التي تنشط فيها المؤسسات الناشئة



3- الموقع الجغرافي

الجدول رقم (17) توزيع العينة حسب القطاعات والموقع الجغرافي

المجموع	القطاع الذي تنشط فيه المؤسسة								الولاية	
	أخرى	الصناعة	البيئة	الصحة	التجارة	الخدمات	الفلاحة			
4.35%	2	1	0	0	0	0	1	0	أدرار	الموقع الجغرافي
2.17%	1	0	0	0	0	1	0	0	الشلف	
2.17%	1	1	0	0	0	0	0	0	بسكرة	
6.52%	3	2	0	0	0	0	1	0	البليدة	
2.17%	1	0	1	0	0	0	0	0	البويرة	
4.35%	2	0	0	0	0	0	2	0	تيسة	
2.17%	1	0	0	0	0	0	1	0	تلمسان	
2.17%	1	0	0	0	0	0	1	0	تيزي وزو	
41.30%	19	3	1	1	2	1	11	0	الجزائر	
2.17%	1	0	0	0	0	1	0	0	جيجل	
2.17%	1	0	0	0	1	0	0	0	سكيكدة	
4.35%	2	0	1	0	1	0	0	0	سيدي بلعباس	
6.52%	3	0	0	0	1	0	2	0	عنابة	
2.17%	1	1	0	0	0	0	0	0	قسنطينة	
2.17%	1	0	0	0	1	0	0	0	المدية	
2.17%	1	1	0	0	0	0	0	0	مستغانم	
2.17%	1	0	0	0	0	0	0	1	المسيلة	
4.35%	2	0	0	0	0	1	1	0	وهران	
2.17%	1	1	0	0	0	0	0	0	بومرداس	
2.17%	1	0	1	0	0	0	0	0	تندوف	
100.00%	46	10	4	1	6	4	20	1		
	100.00%	21.74%	8.70%	2.17%	13.04%	8.70%	43.48%	2.17%		المجموع

على حسب الاستجواب الذي قمنا به فقد تمكنا من تغطية العديد من قطاعات النشاط في العديد من الولايات والتي تمكنا من ترتيبها كما يلي:

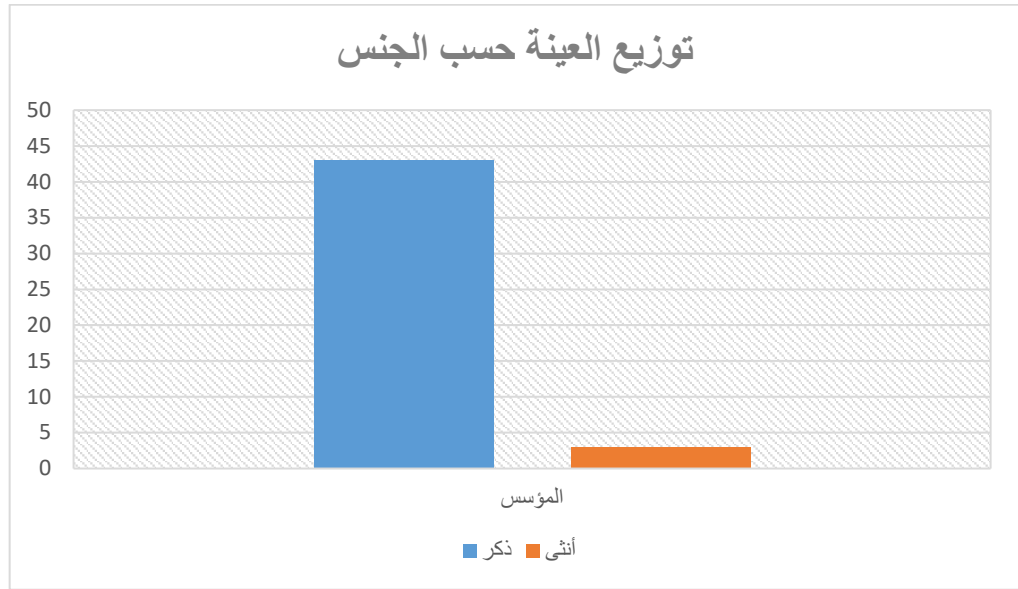
- في المرتبة الأولى قطاع الخدمات والذي يمثل أغلبية العينة التي نحن بصدد دراستها بنسبة 43.8% أين تتموقع هاته المؤسسات الشابة بأغلبية ساحقة في العاصمة أين تليها كل من عنابة، وهران، تيزي وزو، تبسة وتلمسان
- في المرتبة الثانية تمثلت في قطاع الصحة وذلك بنسبة 13.01% من المؤسسات الناشئة والتي تقع في مختلف الولايات وأساسا في الولايات التالية: البليدة، مستغانم، الجزائر، قسنطينة وبومرداس.
- في المرتبة الثالثة أظهرت النتائج أنه نسبة 8.7% لقطاع التجارة وقطاع الصناعة أين تتمركز هاته المؤسسات في كل من ولايات: الشلف، الجزائر، سيدي بلعباس، البويرة ووهران.
- بينما قطاع البيئة والفلاحة يمثلون الأقلية في العينة اذ يمثلون 2.17% والذين يتواجدون فقط في المسيلة والجزائر العاصمة.
- الباقي الممثل في 21.7% من العينة ينشط في قطاعات أخرى مثل التعليم، النقل، السياحة وغيرها ومنه نستنتج أن أغلبية العينة المستجوبة متواجدة على مستوى الجزائر العاصمة وذلك بنسبة 41% والقطاع أكثر تمثيلا فيها هو قطاع الخدمات والصحة.

4- الجنس

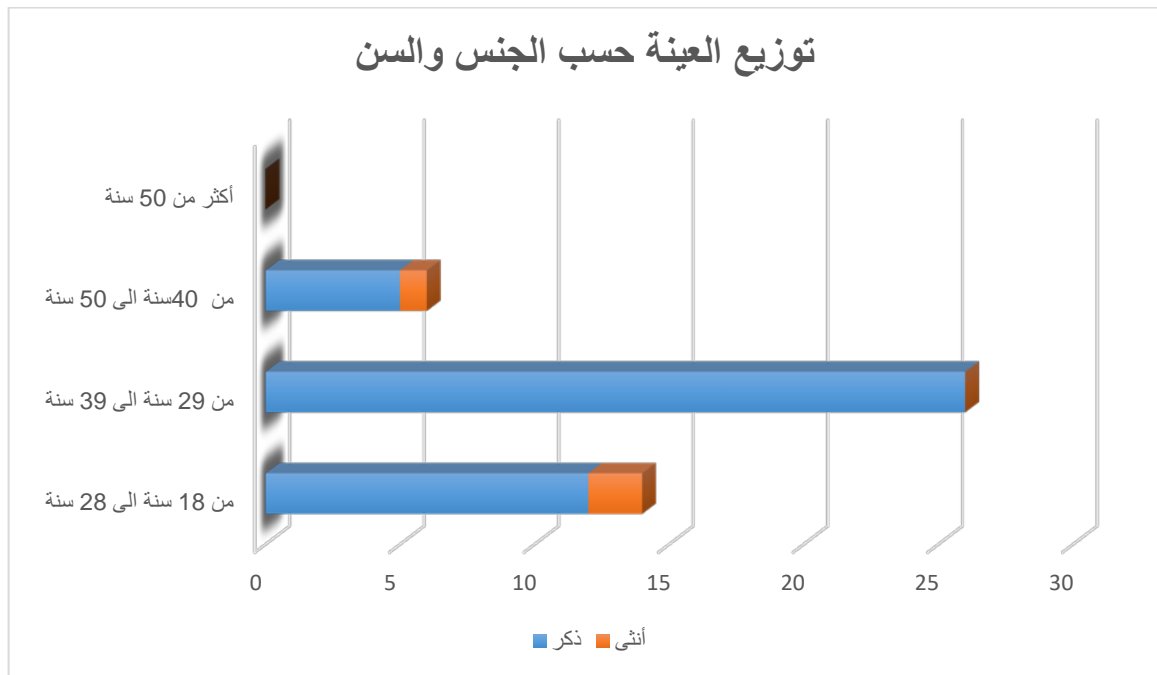
الجدول رقم (18) يوضح توزيع أفراد العينة حسب الجنس والسن

المجموع	الجنس		التكرار	السن
	ذكور	أنثى		
14	12	2	التكرار	من 18 سنة الى 28 سنة
30.4%	27.9%	66.7%	% الجنس	
26	26	0	التكرار	من 29 سنة الى 39 سنة
56.6%	60.5%	0.0%	% الجنس	
6	5	1	التكرار	من 40 سنة الى 50 سنة
13.0%	11.6%	33.3%	% الجنس	
46	43	3		المجموع
100.0%	100.0%	100.0%	% الجنس	

الشكل البياني رقم (18) يوضح توزيع العينة حسب الجنس



الشكل البياني رقم (19) يوضح توزيع العينة حسب الجنس والسن

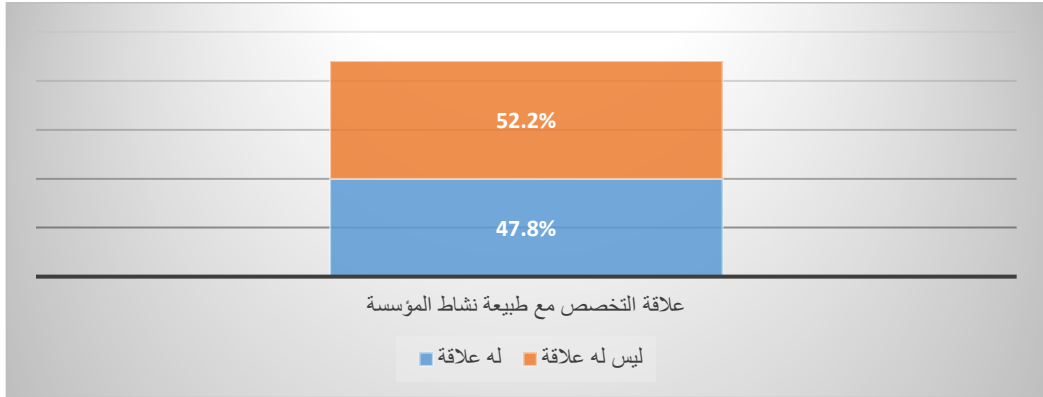


تتكون العينة التي تم استجوابها من أغلبية ذكورية وذلك من خلال مجموعة تتكون من 43 رجل مقابل 3 نساء أين تمثل الفئة العمرية (18-39)، النسبة الأكبر بالنسبة لكلا الجنسين، حيث تمثل الفئة العمرية بين سن 29 و 39 سنة بنسبة 60.5% بالنسبة للذكور والفئة النشطة بالنسبة للإناث هي ما بين 18 سنة و 28 سنة.

الجدول رقم (19) يوضح توزيع أفراد العينة حسب: المستوى الدراسي-التخصص- الخبرة-البيئة العائلية

		مؤسس المؤسسة الناشئة
		المستوى الدراسي
1	التكرار	التكوين المهني
2,2%	%	
6	التكرار	ثانوي
13%	%	
39	التكرار	جامعي
84,8%	%	
		هل طبيعة نشاط المؤسسة لها علاقة مع تخصص صاحب المشروع
24	التكرار	لا
52,2%	%	
22	التكرار	نعم
47,8%	%	
		هل كنتم تشغلون وظيفة من قبل
13	التكرار	لا
28,3%	%	
33	التكرار	نعم
71,7%	%	
		ما طبيعة نشاط أفراد العائلة
18	التكرار	مختلط
39,1%	%	
16	التكرار	موظفين
34,8%	%	
12	التكرار	يعملون لحسابهم الخاص
26,1%	%	

الشكل البياني رقم (20) يوضح توزيع العينة حسب الخبرة



نلاحظ من خلال الجدول والبيانات السابقة أن أكبر نسبة ممثلة في العينة هم جامعيين وذلك بنسبة كبيرة بلغت 84.6% والذي يليه أصحاب المستوى الثانوي والتكوين المهني

كما أن غالبية مؤسسي المؤسسات الناشئة المستجيبة تؤكد عدم وجود علاقة بين نشاط المؤسسة وطبيعة التخصص وذلك بنسبة 52.2%، كما سجلت الدراسة أنه نسبة 47.8% بأن هناك علاقة بين التخصص ونشاط المؤسسة.

كما يظهر الاستبيان أن أغلب مؤسسي المؤسسات الناشئة المستجيبة كانوا يشغلون وظائف بنسبة 71.7% كما أن محيطهم الاجتماعي ينقسم بين مختلط أي أفراد عائلتهم مزيج بين موظفون وأشخاص يعملون لحسابهم الخاص بنسبة 39.1% وتليها نسبة 16% هم موظفون ثم نسبة 12.1% من يعملون لحسابهم الخاص.

الاستراتيجية

الجدول رقم (20) يوضح توزيع العينة حسب وجود الاستراتيجية

مجموع النسب	النسبة المؤكدة	النسبة	التكرار	
4.3	4.3	4.3	2	لا
100.0	95.7	95.7	44	نعم
	100.0	100.0	46	المجموع

يوضح الجدول ان المؤسسات الناشئة تملك استراتيجية أين أشارت النتائج أنه 95.7% يملكون استراتيجية

الجدول رقم (21) يوضح توزيع العينة حسب نوع الاستراتيجية

نوع الاستراتيجية	التكرار	النسب
استراتيجية المؤسسة	6	14%
استراتيجية تسويقية	17	39%
استراتيجية خاصة لا يمكن الإفصاح عنها	8	18%
استراتيجيتهم عبارة عن أهداف	5	11%
لا علاقة بالاستراتيجية	8	18%
المجموع	44	100%

بينما 4.3% ليس لديها استراتيجية وذلك للأسباب التالية:

- عدم المعرفة
- قلة الخبرة والتأطير

- الرؤيا

الجدول رقم (22) يوضح توزيع العينة حسب وجود رؤية

مجموع النسب	النسبة المؤكدة	النسبة	التكرار	
4.32.2	2.2	2.2	1	لا
100.0	97.8	97.8	45	نعم
	100.0	100.0	46	المجموع

عبر رواد الأعمال عن الرؤيا الخاصة على النحو التالي:

- رؤيا تصب نحو التوسع بنسبة 39%، رؤيا ريادية بنسبة 26% ورؤيا حول التطور بنسبة 11% أما الباقي متفرقة بين ما هو تسويقي أو غير معبر عنها

تأثير عوامل البيئة على المؤسسات الناشئة

جدول رقم (23) يوضح تأثير عوامل البيئة على المؤسسات الناشئة

المجموع		أخرى	مؤسسة ذات المسؤوليات المحدودة SARL	مؤسسة ذات الشخص الوحيد EURL	
%	التكرار			التكرار	
100%		46			ماهي نسبة اعتماد مشروعكم على التكنولوجيا
8.70%	4	2	1	1	تعتمد قليلا
8.70%	4	1	2	1	تعتمد عليها
36.96%	17	4	7	6	تعتمد عليها أساسا
45.65%	21	5	9	7	تعتمد كثيرا
100%		46			كيف تتم عملية اتخاذ القرار
41.30%	19	4	8	7	الاجتماع والاستماع للأراء ثم الخروج بحل جماعي
15.22%	7	3	2	2	الاستعانة بمستشارين
30.43%	14	4	8	2	الاستماع للأراء ثم صاحب المؤسسة هو من يتخذ القرار
13.04%	6	1	1	4	القرار فردي صاحب المؤسسة هو من يتخذه
100%		46			طريقة التمويل
56.52%	26	7	11	8	التمويل الذاتي
6.52%	3	2	0	1	التمويل بمساعدة العائلة
13.04%	6	1	4	1	التمويل عن طريق الشراكة
6.52%	3	1	0	2	التمويل عن طريق قرض بنكي
17.40%	8	1	4	3	التمويل من طرف مستثمرين
0.0%	0	0	0	0	طرق أخرى
100%		138			هل تلقت المؤسسة خدمات من حاضنات الأعمال
69.57%	32	9	13	10	لا
30.43%	14	3	6	5	نعم
100%		46			فكرة المشروع
32.61%	15	4	7	4	فكرة جديدة

30.43%	14	3	4	7	فكرة مستنسخة (تقليد فكرة من الخارج غير موجودة في الجزائر)
36.96%	17	5	8	4	فكرة موجودة وتم ادخال تعديلات عليها

في هذا الجزء سندرس تأثير عوامل البيئة على المؤسسات الناشئة حسب شكلها القانوني وأسفرت النتائج عن:

3.1- درجة أهمية التكنولوجيا في انشاء المؤسسات الناشئة:

أسفرت نتائج المستسقاة عبر SPSS لأجوبة العينة أنه أكثر من 80% يجمعون على أن التكنولوجيا بالغة الأهمية من أجل التطور المستمر لنشاطهم بينما ما يقارب 17% من المؤسسات الناشئة وهي قليلة لا تعتمد عليها كثيرا

3.2- عملية اتخاذ القرار وتأثيرها على المؤسسات الناشئة:

الإحصاءات المتعلقة بالاستبيان الذي قمنا به توضح أن عملية اتخاذ القرار تتم بشكل جماعي للخروج بحلول نظرا للنسبة المحصلة من مختلف الأشكال القانونية للمؤسسات الناشئة الموجبة وذلك بنسبة 43.30% أما القرارات التي يتخذها صاحب المؤسسة بعد الاجتماع والاستماع للآراء تأتي في المرتبة الثانية بنسبة 30.43% بينما بنسب قليلة فيما يخص القرار الفردي وتلك التي تستعين بمستشارين.

3.3- عملية التمويل بالنسبة للمؤسسات الناشئة

على حسب نتائج التحليل فلقد لاحظنا أنه 56.52% من رواد الأعمال قاموا بتمويل مؤسساتهم من أموالهم الخاصة، و30% تمت تغطية احتياجاتهم للتمويل من طرف المستثمرين وشركاء والأقلية على مساعدة العائلة والقروض البنكية.

3.4- دور الحاضنات الجزائرية في انشاء المؤسسات الناشئة:

العينة الموجبة على الاستبيان 69% لم يستفيدوا من خدمات الحاضنات وذلك للأسباب التالية:

- 3 إجابات: لعدم الحاجة لوجود حاضنة الأعمال

- لم تكن الحاضنات موجودة في سنة 2017

- ليس بعد
 - المشروع ناضج ولا يحتاج لحاضنة
 - حاضنات الاعمال في الجزائر يحتاجون لحاضنة تحضنهم لاعلاقة لهم
 - عدم التواصل الجيد من الطرفين
 - قرار شخصي لم يطلبوها أو لا يعرفونها
 - كنا من قبل مسيرين في حاضنة أعمال، ولدينا الخبرة الكافية
 - لا توجد حاضنات اعمال حقيقية في الغرب الا العاصمة والان هم منشغلون بالإكثار من الصور والملتقيات من دون نتائج على ارض الواقع
 - 2 إجابات: لا يوجد على مستوى المحلي
 - لان تم الخروج من السوق الجزائرية حاليا متواجدون في الولايات المتحدة الأمريكية
 - لم تكن هناك حاضنات اعمال وقت بداية تأسيس مؤسستنا الناشئة
 - ليس لديهم فكرة واضحة جدا عن دور الحاضنات
 - ما زلنا بعيدين كل البعد عن مصطلح حاضنات الأعمال
- وبالنسبة للمؤسسات الناشئة التي تم احتضانها سنتعرض لها في الجدول التالي:

الجدول رقم (24) يوضح علاقة الحاضنات مع المؤسسات الناشئة

جدول مركب بين: هل تلقت المؤسسة خدمات حاضنات الأعمال؟ / ماهي درجة تقييمك لخدماتها؟							
المجموع	تلقت خدمات حاضنة الأعمال				لم تتلقى	هل تلقت المؤسسة خدمات من حاضنة الأعمال	
	غير راضي	راضي	جيدة	جيدة جدا		لا	نعم
32	0	0	0	0	32	التكرار	لا
69.60%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%	%	
14	2	4	4	4	0	التكرار	نعم
30.40%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	0.00%	%	
46	2	4	4	4	32	التكرار	المجموع
100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	%	

نلاحظ من خلال الجدول أن 30.40% من المؤسسات تلقت خدمات من طرف الحاضنات أغلبهم راضين عن خدمات المقدمة ونسبة 14% تعتبرها سيئة وغير راضيين عنها، وتعتبر نسبة 30.04% عن العدد المنخفض عن المؤسسات التي تلجأ لحاضنات الأعمال.

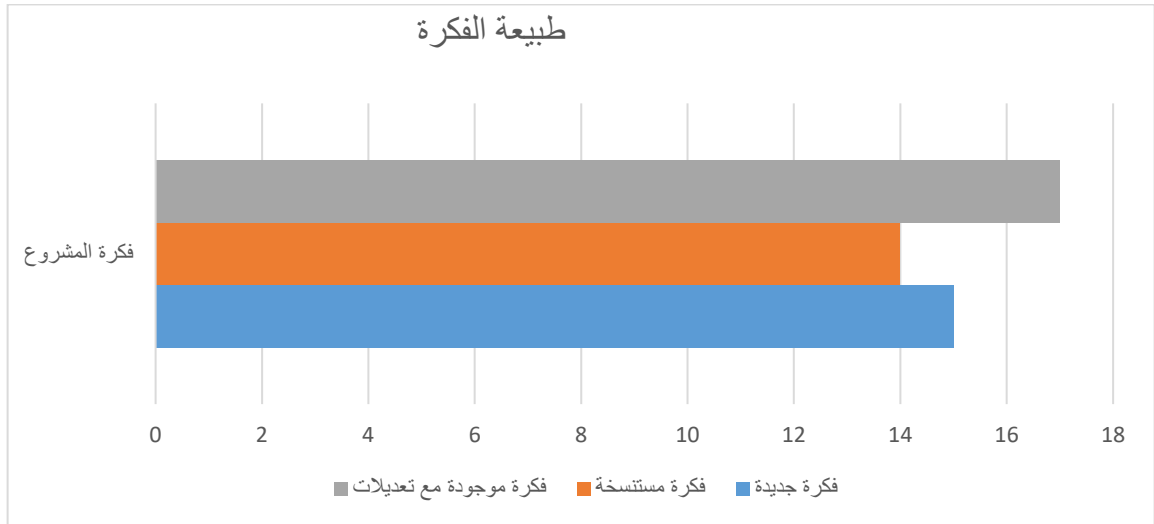
3.5- علاقة الفكرة بالمؤسسة الناشئة

فكرة المشروع

الجدول رقم (25) يوضح توزيع العينة حسب طبيعة الفكرة

مجموع النسب	النسبة المؤكدة	النسبة	التكرار	
32.61	32.61	32.61	15	فكرة جديدة
63.04	30.43	30.43	14	فكرة مستنسخة (تقليد فكرة موجودة في الخارج غير موجودة في الجزائر)
100.0	36.96	36.96	17	فكرة موجودة لكن تم ادخال التعديلات عليها
	100.0	100.0	46	المجموع

الشكل البياني رقم (21) يوضح طبيعة أفكار المؤسسات الناشئة

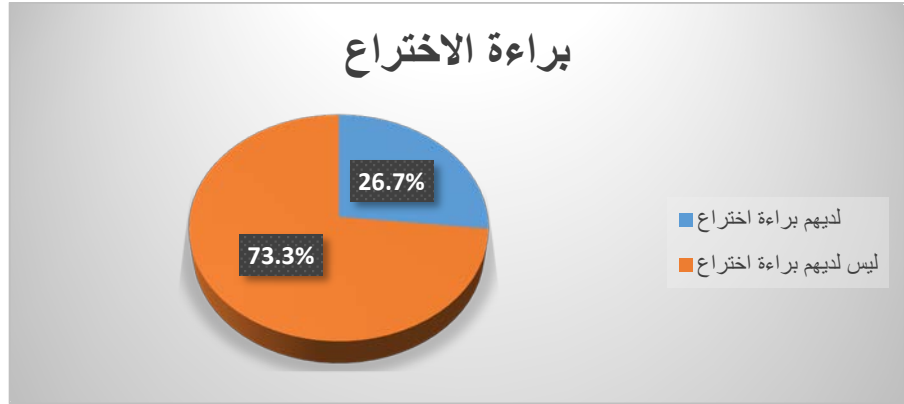


براءة الاختراع

الجدول رقم (26) يوضح توزيع العينة حسب امتلاك براءة الاختراع

مجموع النسب	النسبة المؤكدة	النسبة	التكرار	
73.3	73.3	73.3	11	لا
100.0	26.7	26.7	4	نعم
	100.0	100.0	15	المجموع

الشكل البياني رقم (22) يوضح عدد براءات الاختراع



تشير النتائج أن المؤسسات الناشئة في الجزائر تعتمد أساسا على أفكار موجودة مسبقا مع إضافة بعض التعديلات حسب المتطلبات بنسبة 36.96% بينما تحتل المرتبة الثانية الفئة التي تعتمد على أفكار مستنسخة لكن جديدة في الجزائر بنسبة 32.61% أما 30.43% هي أفكار جديدة غير مقلدة كما أن بالنسبة للفئة ذات أفكار جديدة نسبة 26.7% لديهم براءة اختراع و73.3% ليس لديهم براءة اختراع وذلك للأسباب التالية:

- لان الحلول المبنية على تطبيقات لا تمنح لها براءة اختراع
- لدا ملكية فكرية حول الاسم فقط
- مشروع لا يتطلب براءة اختراع

3.6- علاقة الإدارات المحلية والمؤسسات الناشئة

في هذا الجانب سنقوم بدراسة خدمات الإدارات المحلية التي تتلقاها المؤسسات الناشئة باعتبار أن البيروقراطية هي المحور الرئيسي لهذا الجزء، أجابت العينة المتمثلة في 46 مؤسسة ناشئة المساهمة في إعطاء رأيهم حول الصعوبات التي واجهوها داخل هاته الإدارات وذلك بترتيبها من الأكثر صعوبة الى الأقل صعوبة مع ترتيب الخدمة المقدمة حسب جودتها من:

- سيئة
- غير مقبولة
- مقبولة
- جيدة

- جيدة جدا

والتي تحصلنا من خلالها على النتائج المدرجة في الجدول التالي:

الجدول رقم (27) يوضح علاقة الإدارات المحلية والمؤسسات الناشئة

الإدارات المحلية						
الترتيب	الانحراف المعياري	المتوسط	الحد الأقصى	الحد الأدنى	التكرار	
3	1.64081	2.5870	5.00	1.00	46	الوزارة الوصية
4	1.36979	2.3478	5.00	1.00	46	هيئات الدعم
1	1.49006	3.0435	5.00	1.00	46	غرفة التجارة
5	1.44329	2.3043	5.00	1.00	46	الضرائب
2	1.52547	2.6304	5.00	1.00	46	البنوك

- 1- الوزارة الوصية: نلاحظ أن متوسط العينة هو 2.59 والتي من الممكن أن تجعلها مؤهلة لتكون الأسوأ والمقبولة مع معدل انحراف معياري ب 1.64 والتي تشير الى أن أفراد العينة لهم آراء مختلفة.
 - 2- هيئات الدعم: يشير الجدول أن متوسط العينة هو 1.36 يؤهلها لأن تكون الأسوأ (الخدمة سيئة) مع انحراف معياري ب 1.37 الذي يظهر أن أفراد العينة آراءهم مختلفة.
 - 3- غرفة التجارة: متوسط أفراد العينة هو 3.04 والتي يمكن اعتبارها مقبولة بانحراف معياري قدر ب 1.49 وهو ما يشير الى أن أفراد العينة لهم آراء مختلفة.
 - 4- الضرائب متوسط أفراد العينة وصل الى 2.30 والتي يمكن اعتبارها سيئة (الخدمة سيئة) بانحراف معياري مقدر ب 1.44 والذي يظهر الاختلاف في الآراء
 - 5- البنوك متوسط أفراد العينة هو 2.63 والذي يمكن اعتباره بين سيء ومقبول وذلك بانحراف معيار قدر ب 1.52 والذي يظهر ان أفراد العينة لهم أيضا آراء مختلفة
- بعد دراسة هاته النتائج المعروضة يمكننا القول إن رواد الأعمال غير راضين عن نوعية الخدمة المقدمة من طرف وهو الشيء الذي يعكس عن الصعوبات التي واجهها هؤلاء المقاولين وبالتالي وحسب ما أظهره الجدول الذي كان يهدف الى ترتيب الإدارات من أقل صعوبة الى الأكثر صعوبة والتي رتبت كما يلي:

1- غرفة التجارة

2- البنوك

3- الوزارة

4- هيئات الدعم

5- الضرائب

3.7- المؤسسات الناشئة وهيئات الدعم

سنكتشف في الجدول مجموعة المعلومات المعبرة عن كيفية تعامل المؤسسات الناشئة مع هيئات الدعم ورأيهم فيها

الجدول رقم (28) علاقة المؤسسات الناشئة مع هيئات الدعم

هل تجدون الخدمة المقدمة من طرف هيئات الدعم / هل استفدتم من خدمات هيئات الدعم								
المجموع	استفدت					لم أستفد	هل استفدتم من خدمات هيئات الدعم	
	مقبولة	غير مقبولة	سيئة	جيدة جيدا	جيدة			
3	1	0	1	0	1	0	التكرار	ANADE
6.50%	33.30%	0.00%	50.00%	0.00%	25.00%	0.00%	%	
1	1	0	0	0	0	0	التكرار	ANDI
2.20%	33.30%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	%	
6	1	0	1	1	3	0	التكرار	ASF
13.00%	33.30%	0.00%	50.00%	100.00%	75.00%	0.00%	%	
35	0	0	0	0	0	35	التكرار	لم أستفد
76.10%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%	%	
1	0	1	0	0	0	0	التكرار	هيئات أخرى
2.20%	0.00%	100.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	%	
46	3	1	2	1	4	35	التكرار	المجموع
100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	%	

يوضح الجدول أن المقاولين الشباب 76.10% لم يستفيدوا من هيئات الدعم وذلك بسبب عدة أسباب نذكر منها:

- ✓ تفضيل التمويل الذاتي على الدخول في متاهات إدارية متعب
- ✓ تمت استفادة من التمويل الأجنبي
- ✓ بسبب البيروقراطية والجهوية
- ✓ الفوائد الربوية
- ✓ شركة في طور الإنجاز
- ✓ طبيعة العمل لا تحتاج تمويل كبير

- ✓ طرق الاستفادة مبهمة
- ✓ قلة المعرفة بقوانين وحيثيات التمويل في الجزائر
- ✓ كثير من التعقيدات
- ✓ لديهم مصادر تمويل تكفي لتطوير المشروع
- ✓ لم يتمكنوا من الحصول على التمويل
- ✓ لم يتم اتخاذ القرار بعد اللجوء بالتمويل الخارجي
- ✓ من الصعب تقييم وتمويل البرامج الإلكترونية من طرف مؤسسات الدهن في الجزائر مما يؤدي إلى عرقلة المشروع واضاعة الوقت.
- ✓ نسبة الفوائد، كثرة العراقيل، طول المدة

والجزء الآخر من المقاولين استفادوا من خدمات هيئات الدعم بالدرجة الأولى من ASF و ANADE ثم في المرتبة الثانية ANDI كما يشير هؤلاء رواد الأعمال أن الخدمة المقدمة من طرف هاته الهيئات هي مقبولة عموما

علاقة نشاط المؤسسة مع مدة الانشاء

الجدول رقم (29) يوضح علاقة نشاط المؤسسة مع مدة الإنشاء

مدة انشاء المؤسسة/قطاع النشاط									
المجموع	قطاع النشاط							مدة انشاء المؤسسة	
	قطاعات أخرى	الزراعة	الصناعة	الصحة	الخدمات	التجارة	البيئة		
15	2	1	1	4	6	1	0	التكرار	أقل من سنة
32.6%	20%	100%	25%	66.7%	30%	25%	0%	%	
4	1	0	1	0	1	1	0	التكرار	أكثر من 5 سنوات
8.7%	10%	0%	25%	0%	5%	25%	0%	%	
15	5	0	2	2	4	1	1	التكرار	بين سنة الى أقل من 3سنوات
32.6%	50 %	0%	50%	33.3%	20%	25%	100%	%	
12	2	0	0	0	9	1	0	التكرار	من 3سنوات الى 5سنوات
26.1%	20 %	0%	0%	0%	45%	25%	0%	%	
46	10	1	4	6	20	4	1	التكرار	المجموع
100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	%	

- قطاع البيئة والذي تمثل في مؤسسة واحدة استغرقت مدة انشائها بين سنة الى أقل من 3 سنوات واعتمدت في التمويل على الأموال الخاصة بصاحب المؤسسة واستغرقت فترة بين 3 أشهر الى 6 أشهر لبداية نشاطها الفعلي

- قطاع التجارة والتي تمثلت في 4 مؤسسات توزعت بالتساوي بين الفترات المقترحة أي من أقل سنة الى أكثر من 5 سنوات اعتمدت في تمويلها على بالترتيب التمويل الذاتي (1) - التمويل عن طريق الشراكة (1) - التمويل من طرف مستثمرين (2)، أما بالنسبة التي تطلبتها للبدء الفعلي للنشاط بعد انشاء المؤسسة (2) لم تتجاوز السنة بينما (2) أكثر من السنة

- قطاع الخدمات تمثلت في 20 مؤسسة تطلبت مدة أنشائها 30% أقل من سنة بينما 45% من 3 سنوات الى 5 سنوات أين اعتمدت في تمويلها على 50% على التمويل الذاتي 15% بين الشراكة ومستثمرين 10% بين مساعدة العائلة وقروض بنكية ونسبة 40% أقل من 3 أشهر و60% بين 3 أشهر وسنة

- قطاع الصحة مثلت في 6 عينات استغرقت مدة انشائها 66.7% أقل من سنة بينما 33.3% بين سنة و3 سنوات والتي اعتمدت في التمويل على الأموال الخاصة 66.7% وبالتساوي بين المستثمرين وطرق أخرى بنسبة 16.7% بينما استغرقت مدة تصل الى أكثر من سنة لبداية النشاط الفعلي

- قطاع الصناعة تكونت العينة من 4 مؤسسات 50% منهم استلزم بين 3 سنوات الى 5 سنوات لعملية الانشاء 25% أقل من سنة ونفس النسبة أكثر من 5 سنوات أين اعتمدت على تمويلها الخاص

- قطاع الفلاحة عينة واحدة تطلبت عملية الانشاء أقل من سنة أين اعتمدت على الشراكة لتغطية تكاليفها فاستلزم مدة مباشرتها النشاط أقل من 3 أشهر.

- أما المؤسسات التي تنتمي الى قطاعات أخرى المتمثلة 10 مؤسسات بنسبة 20% من مجموع العينة يعتمد 60% منهم على التمويل الذاتي بينما الباقي يوزع على أنواع التمويل الأخرى

بالتالي من خلال نتائج الدراسة التي تعرب على أن المدة التي تتطلبها المؤسسات هي أقل من سنة لإنشاء 15 مؤسسة وبين سنة وأقل من 3 سنوات أيضا 15 مؤسسة ممثلة في مختلف القطاعات أين اعتمدت على التمويل الذاتي بنسبة 56.5% أين استلزم مدة بداية نشاطها الفعلي بعد الانشاء بين 3 أشهر الى أقل من 6 أشهر.

تحليل العلاقة بين العوامل المؤثرة باستعمال (ACM) Analyse des correspondances (Multiple)

وهي طريقة استكشاف متعددة الأبعاد تسمح بالتعرف على تركيبة متعددة الفئات المنبثقة من قاعدة معلومات وبيانات ذات معايير كيفية

ACM هو نوع من النماذج المستعملة خصيصا من أجل تحليل المتغيرات الكيفية لهدف تجميع المعلومات في عدد المتغيرات لتحويلها للحد الأدنى للعوامل

ان تحليل المتغيرات المتعددة (ACM) هي طريقة لدراسة الارتباط بين متغيرين أو أكثر، فهي تسمح بإعداد خرائط وأشكال توضيحية والتي من خلالها يمكن ملاحظة وجه التشابه بين المتغيرات النوعية، ومن خلال العينة سنحدد متغيرات البيئة التي من الممكن أن تؤثر على انشاء المؤسسات الناشئة والتي تمكننا من معرفة العوامل الأكثر تأثيرا المتغيرات البيئة المعتمدة في الاستبيان:

1. فكرة المشروع

2. نسبة الاعتماد على التكنولوجيا

3. الاستراتيجية

4. الرؤيا

5. عملية اتخاذ القرار

6. طريقة التمويل

7. هيئات الدعم

8. حاضنات الأعمال

9. قطاع النشاط

10. الإدارات المحلية

11. الموقع الجغرافي

سنقوم بتجميع هذه المتغيرات الى الحد الأدنى من العوامل ولكن أولا سنتحقق من إمكانية استخدام ACM

النتائج

من أجل معرفة مدى جاهزية الاستبيانات المجاب عنها لمعالجة الإشكالية المطروحة سنعتمد على معامل ألفا كرونباخ Alpha cronbach لدراسة معامل الاتساق الداخلي ومعرفة صدق وثبات العينة وذلك من أجل تقييم الأداة المستعملة في الدراسة، يعتمد ألفا كرونباخ القيم الممتدة بين (0-1) والتي تترجم نسبة ثبات وصدق العينة، فالمتغيرات التي تم ادخلت في برنامج SPSS أظهرت النتائج التالية:

الجدول رقم (30) يوضح نتائج ألفا كرونباخ لاستبيان الدراسة

الأبعاد	Alpha cronbach	المتغيرات الممثلة	
		المجموع (القيم الحقيقية)	Inertie (القيم الغير ممثلة)
1	.766	3.293	.299
2	.751	3.148	.286
المجموع		6.441	.586
المتوسط	.758	3.221	.293
معدل ألفا كرونباخ يعتمد على متوسط القيم الحقيقية			

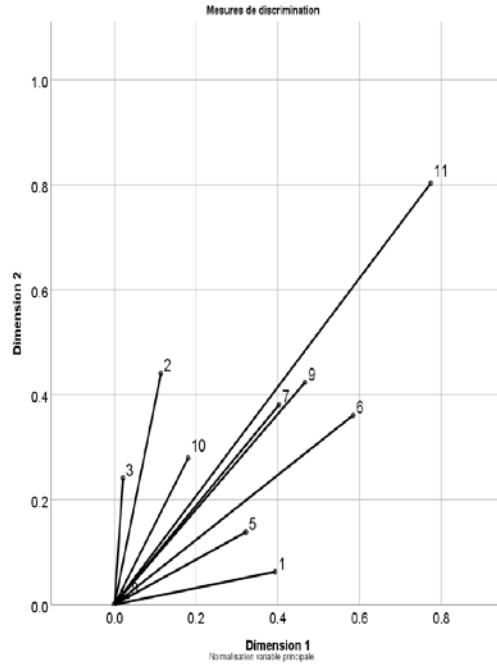
أظهرت النتائج أن قيمة معامل الثبات ألفا كرونباخ بلغت (0.758) وهي أكثر من 0.7 وهي مرضية وهذا يعني أن مجموع المتغيرات يتصف باتساق وبالتالي تظهر ان تحليل المتغيرات المتعددة باستعمال ACM يمكن استخدامه.

وهنا يمكننا القول إن مجموع المتغيرات التي تم إدخالها للمعالجة قد حددت عاملين بإجمالي 58.6% والتي يمكن اعتبارها معبرة، والعاملين أكثر تأثيرا في مجموع المعلومات المتوفرة من خلال مجموع العوامل التي تم إدخالها

مقياس التمييز

يسمح لنا الرسم البياني التالي لمقياس التمييز بتحديد العوامل الأكثر تأثيرا وتمييزا

الشكل رقم (23) يوضح مقياس التمييز



تظهر النتائج أن المتغير أكثر صلة هو المتغير رقم 11 والمتمثل في الموقع الجغرافي للمؤسسات الناشئة وهذا المتغير مرتبط جيدا بجميع المتغيرات الأخرى تقريبا

وفي المركز الثاني نجد كل من المتغير رقم 6،9 والممثل في كل من تمويل المؤسسات الناشئة وقطاع النشاط الذي تنتمي إليه، أما باقي المتغيرات ليس لهم صلة أو علاقة قوية فيما بينهم.

دراسة معامل الارتباط

وقد اعتمدنا على معامل الارتباط من أجل اختبار الفرضيات التي قمنا بصياغتها وذلك نتيجة لطبيعة الاستبيان الذي يحمل أجوبة لأسئلة نوعية، وتمثلت هاته الفرضيات في:

- هناك عوامل لها تأثير قوي على المؤسسات الناشئة

ومن أجل دراسة الارتباط، لم نقم بحسابات معينة من أجل معرفة مدى التأثير، بل سنكتفي بملاحظة قيمة المعامل والذي يمكن ترجمته حسب مؤشرات Cohen (1988) والذي سيساعدنا في اختبار الفرضيات

عندما $r = 0.30$ أو أقل يعني ارتباط ضعيف (تأثير ضعيف أو الأقل تأثيراً)

عندما $r = 0.50$ يعني الارتباط قوي (تأثير قوي)

عندما $r = 0.70$ أو أكثر يعني الارتباط قوي جداً (تأثير قوي جداً)

يوضح الجدول التالي الارتباط الموجود بين المتغيرات التي من خلالها سنقوم بتحديد درجة الارتباط، كما تم توضيح الارتباطات القوية باللون الأصفر.

الجدول رقم (31) يوضح العلاقة بين المتغيرات ودرجة الارتباط

المتغيرات التي تم تحويلها الى معاملات ارتباط											
الموقع الجغرافي	الإدارات المحلية	قطاع النشاط	الحاضنات	هيئات الدعم	التمويل	اتخاذ القرار	الرؤيا	الاستراتيجية	التكنولوجيا	الفكرة	
.388	.158	.221	-.185	.393	.458	.499	.017	-.005	.088	1.000	الفكرة
.260	-.093	-.036	.237	.513	.215	.050	.011	-.048	1.000	.088	التكنولوجيا
.165	.148	.092	-.091	-.062	.082	.131	.032	1.000	-.048	-.005	الاستراتيجية
-.016	-.126	-.014	.225	.044	-.058	.145	1.000	.032	.011	.017	الرؤيا
.446	.024	.203	-.071	.327	.278	1.000	.145	.131	.050	.499	اتخاذ القرار
.546	.324	.441	-.008	.483	1.000	.278	-.058	.082	.215	.458	التمويل
.464	-.040	.119	.097	1.000	.483	.327	.044	-.062	.513	.393	هيئات الدعم
.207	.235	.239	1.000	.097	-.008	-.071	.225	-.091	.237	-.185	الحاضنات
.754	.451	1.000	.239	.119	.441	.203	-.014	.092	-.036	.221	قطاع النشاط
.342	1.000	.451	.235	-.040	.324	.024	-.126	.148	-.093	.158	الإدارات المحلية
1.000	.342	.754	.207	.464	.546	.446	-.016	.165	.260	.388	الموقع الجغرافي
11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	البعد
.132	.330	.364	.414	.597	.668	.951	1.158	1.460	1.633	3.293	القيمة الحقيقية

كما هو مبين في الجدول أعلاه نلاحظ أن الموقع الجغرافي للمؤسسات الناشئة هي مرتبطة ارتباطاً وثيقاً مع قطاع نشاطها حيث $r=0.754$ حيث نلاحظ أنهما يعتمدان على بعضهما

كما يمكننا أيضاً ملاحظة أن الموقع الجغرافي أيضاً يعتمد على التمويل وبالتالي يمكننا استنتاج أن هناك ولايات يتوفر فيها التمويل أكثر من أخرى.

كما تظهر النتائج أن عملية اتخاذ القرار تؤثر على فكرة المشروع وهذا ما يبين أن الأفكار الجديدة والأفكار المستنسخة لهم تأثير نوعاً ما قوي على قرارات صاحب المؤسسة حيث $r=0.499$

التحليل التمييزي

الجدول رقم (32) يوضح مقياس التمييز

	مقاييس التمييز		
	البعد		
	2	1	
1.الفكرة	.393	.062	.228
2. التكنولوجيا	.114	.441	.277
3.الاستراتيجية	.021	.241	.131
4.الرؤيا	.000	.002	.001
5.اتخاذ القرار	.322	.138	.230
6.التمويل	.585	.361	.473
7.هيئات الدعم	.403	.381	.392
8.الحاضنات	.033	.016	.024
9.قطاع النشاط	.467	.423	.445
10.الإدارات المحلية	.180	.279	.230
11.الموقع الجغرافي	.774	.803	.789
المجموع	3.293	3.148	3.221
نسبة التباين	29.937	28.619	29.278

يشير هذا الجدول الى موقع المتغيرات في خريطة العوامل بالنسبة للبعدين

ففي العينة مثلا المتغيرات التالية: الفكرة، اتخاذ القرار، التمويل، هيئات الدعم وقطاع النشاط تتنافس في تكوين البعد الأول.

والمكون الأول يرتبط بنسبة متوسطة مع المتغيرات التمويل، هيئات الدعم وقطاع النشاط وبالنسبة البعد الثاني والمتمثل في المتغيرات: الموقع الجغرافي، التكنولوجيا وقطاع النشاط

أما باقي المتغيرات هي غير معبرة في البعد الأول والثاني

ولاختيار المتغيرات التي يجب اقصائها او التخلص منها، نلاحظ أن نوعية الفئة الممثلة: كل ما كان المتغير المرتبط بخط الاقصاء ضعيف هذا يعني أنه المتغير الأقل تأثيرا والأضعف

ومن هنا يمكننا تصنيف العوامل حسب درجة التأثير حسب النتائج كما يلي:

الجدول رقم (33) يوضح ترتيب المتغيرات حسب درجة التأثير

لها تأثير قوي	لها تأثير ضعيف
الموقع الجغرافي	التكنولوجيا
التمويل	الاستراتيجية
الفكرة	الرؤيا
هيئات الدعم	الحاضنات
طبيعة النشاط	الإدارات المحلية
اتخاذ القرار	

لكن بعد الترتيب تمكنا من معرفة العوامل التي لها تأثير قوي والتي لها تأثير ضعيف في العينة المستهدفة ومن هنا نقوم بالاجابة على الفرضية الرئيسية : أن هناك عوامل بيئية لها تأثير قوي على المؤسسات الناشئة

والفرضيات الثانوية

- الإدارات المحلية ليس لها تأثير قوي على المؤسسات الناشئة الجزائرية
- الحاضنات ليس لها تأثير قوي على المؤسسات الناشئة الجزائرية
- هيئات الدعم ليس لها تأثير قوي على المؤسسات الناشئة الجزائرية
- التمويل له تأثير قوي على المؤسسات الناشئة الجزائرية
- البيئة الداخلية الممثلة في الفكرة وعملية اتخاذ القرار لها تأثير قوي على المؤسسات الناشئة في الجزائر أما على مستوى الاستراتيجية ليس لها تأثير قوي على المؤسسات الناشئة الجزائرية

لكن يبقى السؤال المطروح هل هو إيجابي أم سلبي لذا وجب علينا تصنيفها حسب الجدول التالي:

الجدول رقم (34) يوضح طريقة الترتيب cohen1988 حسب النتائج

الارتباط	سلبي	إيجابي
ضعيف	0.29 - الى - 0.10	0.10 الى 0.29
متوسط	0.30 - الى - 0.49	0.30 الى 0.49
قوي	0.50 - فما فوق	0.50 فما فوق

ومنه استخرجنا ما يلي:

الجدول رقم (35) يوضح ترتيب المتغيرات

الارتباط	سلبي	إيجابي
ضعيف	الاستراتيجية الرؤيا الحاضنات الإدارات المحلية	التكنولوجيا
قوي		الموقع الجغرافي الفكرة اتخاذ القرار التمويل هيئات الدعم طبيعة النشاط

دراسة البيئة الأكثر جذبا للمؤسسات الناشئة وهي الجزائر العاصمة بعد استظهار نتائج التحليل الأولى وظهر تأثير قوي للموقع الجغرافي على المؤسسات الناشئة وبما أن الجزائر العاصمة شاركت بنسبة 40.3% من مجموع العينة أردنا لقاء التحليل عليها بمفردها وذلك للإجابة على السؤال التالي:

- هل الجزائر العاصمة هي البيئة المثالية والمحفزة للمؤسسات الناشئة؟

الجدول رقم (36) يوضح نتائج اختبار ألفا كرونباخ

الأبعاد	Alpha cronbach	المتغيرات الممثلة	
		المجموع (القيم الحقيقية)	Inertie (القيم الغير ممثلة)
1	.818	3.513	.439
2	.789	3.231	.404
المجموع		6.744	.843
المتوسط	.804	3.372	.422
معدل ألفا كرونباخ يعتمد على متوسط القيم الحقيقية			

كما نلاحظ فمعاملات ألفا كرونباخ بلغت (0.804) وهي أكثر من تلك الخاصة بالمؤسسات الناشئة على المستوى الوطني والتي بلغت (0.758) والذي يظهر أنها تمتاز باتساق أعلى وبالتالي تسمح أيضا باعتماد ACM للتحليل

دراسة معامل الارتباط

سنستخدم معامل الارتباط من أجل دراسة البيئة الخاصة بالجزائر العاصمة حتى تسمح لنا بمعرفة مدى تأثير العوامل الخاصة بها على المؤسسات الناشئة

جدول رقم (37) يوضح العلاقة بين المتغيرات ودرجة الارتباط

المتغيرات التي تم تحويلها الى معاملات ارتباط								
الفكرة	التكنولوجيا	اتخاذ القرار	التمويل	هيئات الدعم	الحاضنات	قطاع النشاط	الإدارات المحلية	
الفكرة	1.000	.072	.134	.439	.268	.347	.506	
التكنولوجيا	.072	1.000	.454	.039	.131	.360	.319	
اتخاذ القرار	.134	.454	1.000	.301	.147	.383	.344	
التمويل	.439	.039	.301	1.000	.890	.469	.433	
هيئات الدعم	.268	.131	.147	.890	1.000	.460	.404	
الحاضنات	.263	.075	.231	.432	.333	1.000	.418	
قطاع النشاط	.347	.360	.383	.469	.460	.635	1.000	
الإدارات المحلية	.506	.319	.344	.433	.404	.418	.342	1.000
البعد	1	2	3	4	5	6	7	8
القيمة الحقيقية	3.513	1.355	.902	.857	.579	.520	.224	.050

كما هو مبين في الجدول أعلاه نلاحظ أن هيئات الدعم لها تأثير قوي وإيجابي على للمؤسسات الناشئة هي مرتبطة ارتباطا وثيقا مع تمويلها حيث بلغ $r = 0.890$ فهما يعتمدان على بعضهما

كما يمكننا أيضا ملاحظة أن الحاضنات لها أيضا تأثير قوي وإيجابي $r = 0.635$ وهي مرتبطة ارتباطا وثيقا مع طبيعة نشاط المؤسسات الناشئة على عكس المستوى الوطني أين لاحظنا تأثيرها السلبي الضعيف كما يجدر الإشارة أنه عند تحليل الخاص بالعاصمة لاحظنا أنه لا يوجد عوامل لها تأثير سلبي سواء كان قوي أو ضعيف وهذا ما يؤهلها لأن تكون نموذج بيئة إيجابي مقارنة بالنسبة للولايات الأخرى.

التحليل التمييزي

الجدول رقم (38) يوضح مقياس التمييز

مقاييس التمييز			
	البعد		
	2	1	
الفكرة	.417	.336	.497
التكنولوجيا	.346	.146	.545
اتخاذ القرار	.431	.268	.595
التمويل	.578	.663	.494
هيئات الدعم	.286	.554	.018
الحاضنات	.230	.450	.010
قطاع النشاط	.718	.590	.847
الإدارات المحلية	.366	.507	.226
المجموع	3.372	3.513	3.231
نسبة التباين	42.151	43.915	40.387

يشير هذا الجدول الى موقع المتغيرات في خريطة العوامل بالنسبة للبعدين

ففي العينة مثلا المتغيرات التالية: التمويل، هيئات الدعم، الحاضنات قطاع النشاط، الإدارات المحلية تتنافس في تكوين البعد الأول

والمكون الأول يرتبط بنسبة متوسطة مع المتغيرات الفكرة، التكنولوجيا واتخاذ القرار

وبالنسبة البعد الثاني والمتمثل في المتغيرات: الفكرة التكنولوجية، اتخاذ القرار، التمويل وقطاع النشاط أما باقي المتغيرات هي غير معبرة في البعد الثاني.

ويمكننا تصنيف العوامل حسب النتائج كما يلي:

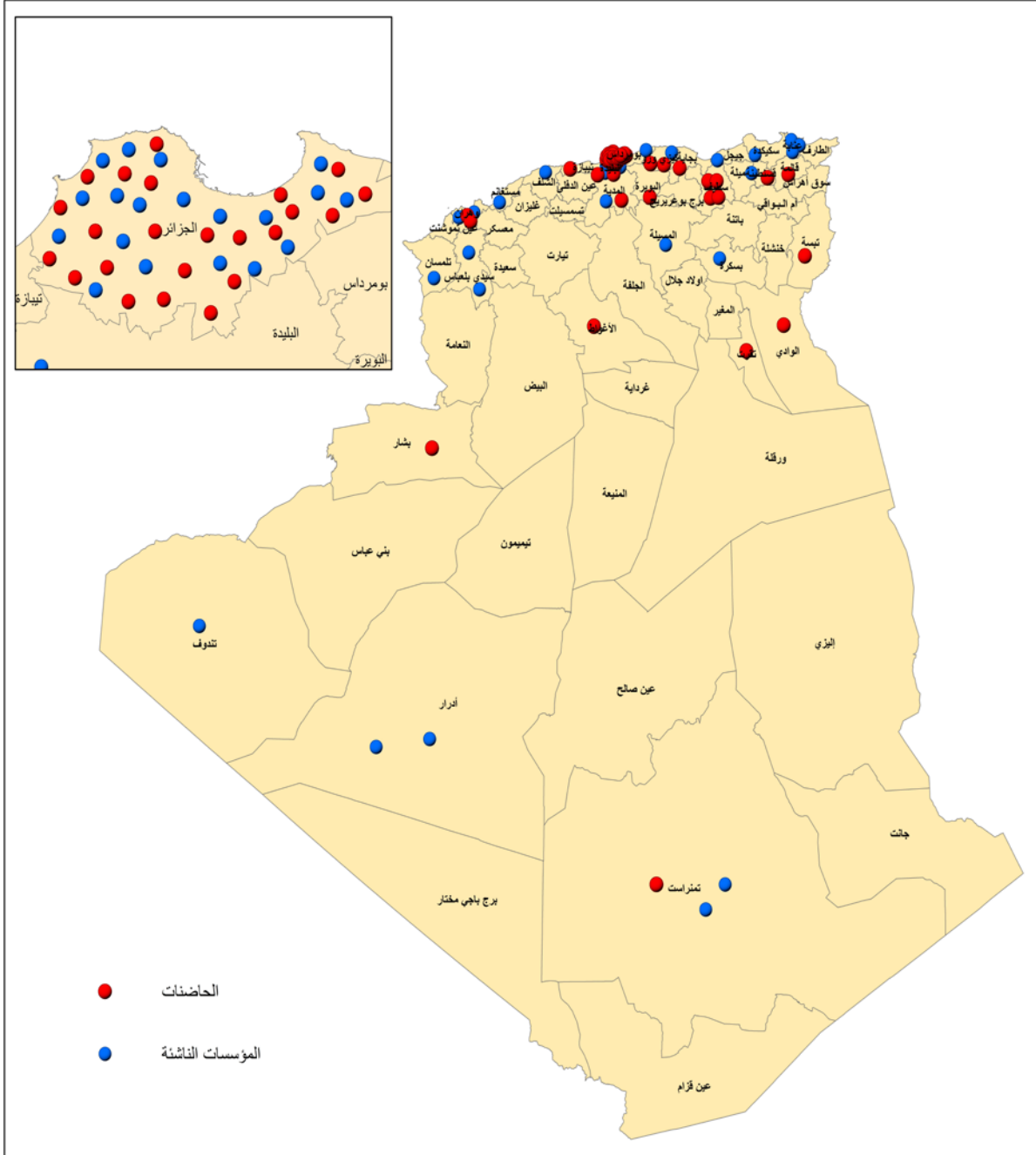
الجدول رقم (39) يوضح تصنيف المتغيرات بالنسبة للجزائر العاصمة

ايجابي	سلبي	
التكنولوجيا اتخاذ القرار الفكرة الإدارة المحلية		ضعيف
التمويل هيئات الدعم الحاضنات طبيعة النشاط		قوي

كما تظهر نتائج الدراسة أن الجزائر العاصمة هي بيئة مشجعة لقيام وتطور المؤسسات الناشئة حيث يمكننا الاستدلال بمعامل الارتباط إذ أن المعدلات الظاهرة لا يوجد فيها معامل ارتباط سلبي وهذا يعني أن العوامل أو المتغيرات لها كلها تأثير إيجابي سواء كان ضعيف أو قوي وبعد التمكن من التقرب والعمل مع المؤسسات الناشئة ومسيريها استخلصنا أن أسباب هذا التمرکز هو:

- يجب العلم أن المؤسسات الناشئة الموجودة على مستوى العاصمة ليس بتوزيع غير عادل أو أن هناك جهوية على العكس فهناك مؤسسي لهاته المؤسسات ليسوا من سكان العاصمة بل فضلوا التواجد فيها لأسباب عدة أهمها:
- تعتبر العاصمة مركز لتجمع المديرية المركزية لأغلب المؤسسات المنتشرة في مختلف ربوع الوطن وبما أن هاته الأخيرة تتميز بالمركزية في ابرام العقود بالتالي تعتبر مركز ابرام الصفقات
- تعتبر العاصمة سوق كبير مفتوح يتوفر على الامدادات كما يتوفر على الفرص بسبب عدد الهائل للمؤسسات الخاصة

- التمركز في الجزائر العاصمة وخاصة في مناطق تنتشر فيها مكاتب الأعمال أمر ضروري لتكوين شبكة علاقات تساهم في التعريف والتسويق للمؤسسة
 - أغلب الحاضنات الخاصة موجودة في العاصمة وهذا ما يظهره الشكل التالي:
- الشكل رقم (24) خريطة توضح تمركز المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال



2-دراسة خاصة بحاضنات الأعمال في الجزائر

خصص هذا الاستبيان من أجل لقاء الضوء على حاضنات الاعمال بطريقة مبسطة مع الأخذ بعين الاعتبار ان الحاضنات في الجزائر هي أيضا ناشئة تحتاج للدعم وهي عنصر أساسي وهام لمساعدة المؤسسات الناشئة حيث ركزنا فيه على:

- نوعية الحاضنة (عمومية - خاصة - جامعية)
- تاريخ انشائها لغرض تحديد متوسط عمر الحاضنات
- نوعية الفريق القائم على التكوين والمرافقة
- عدد المشاريع المحتضنة
- نوعية المشاريع المحتضنة (ابتكارية - مستنسخة - ربحية)
- عدد المؤسسات المتخرجة من الحاضنة والناشطة
- وماهي العقبات التي تعترضهم مع اقتراح الحلول

وأعطى الاستبيان النتائج التالية:

الحاضنات في الجزائر

سنأخذ بعين الاعتبار جميع الحاضنات الموجودة في الجزائر حسب موقع الوزارة وهي:

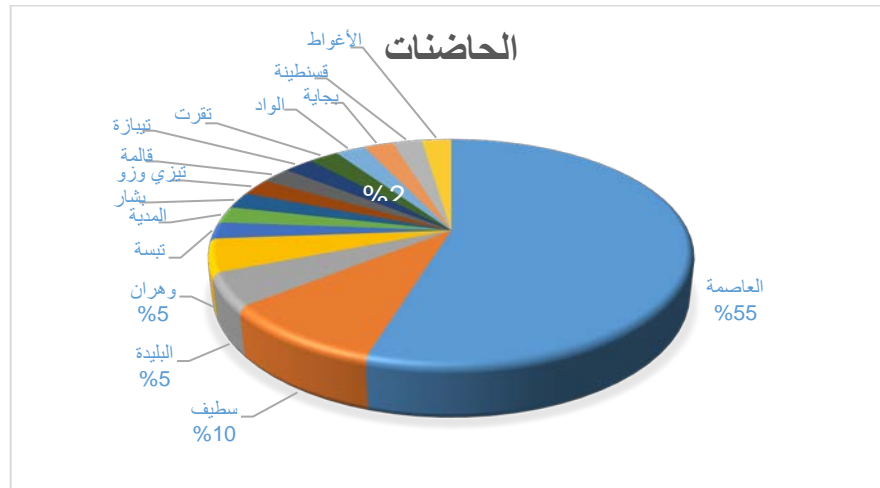
الجدول رقم (40) يوضح الحاضنات الجزائرية

الولاية	الحاضنة		الولاية	الحاضنة	
الولاية	BAGIN	23	العاصمة	SYLABS	01
قائمة	DIGITAL BE HIVE	24	العاصمة	INCUBME	02
بويرة	EMIR SYNERGY	25	العاصمة	De Sidi CYBERPARC ANPT Abdellah	03
العاصمة	ITHIHAD IN	26	العاصمة	BCOS	04
العاصمة	HORIZON BUSINESS SPACE	27	العاصمة	ACSE	05
العاصمة	COWORK ZONE	28	العاصمة	CDTA-FIKRA TECH	06
العاصمة	COMET	29	العاصمة	INSTITUT HABA	07
تمنراست	IBDAA	30	العاصمة	NAQL TECH	08
تبيازة	BLUEGREEN BUSINESS	31	العاصمة	LEANCUBATOR	09
العاصمة	L'INCUBATEUR GROWUP IN ALGERIA	32	العاصمة	CAPCOWORK	10

البلدية	CREARENA	33	العاصمة	TSTART OREDOO	11
تقرت	SMART CONSULTING	34	العاصمة	ENP INCUBATOR DJEZZY	12
الواد	A SOUF T. T	35	تبسة	INNOEST COMPANY	13
وهران	WESTINNOV	36	البلدية والمدية	KNOWLAB	14
وهران	MAKERS LAB	37	العاصمة	BUSINESS ANGEL	15
العاصمة	HADINAT AMAL MOSTADAM	38	بشار	TEK2HUB BY BRENCO	16
العاصمة	DJAZAIRUP	39	سطيف	INCUBATE IT	17
بجاية	ABP SPACE	40	سطيف	SETIF INNOVATION HUB	18
العاصمة	NAD CENTER	41	سطيف	SCALY	19
قسنطينة	SHIFTER	42	سطيف	FUTURIS	20
الأغواط	MZI	43	تيزي وزو	COWORKART	21
العاصمة	MAKTABEE SERVICES	44	أغلب الولايات	ALGERIA VENTUR	22

والشكل التالي يوضح توزيع وتمركز الحاضنات:

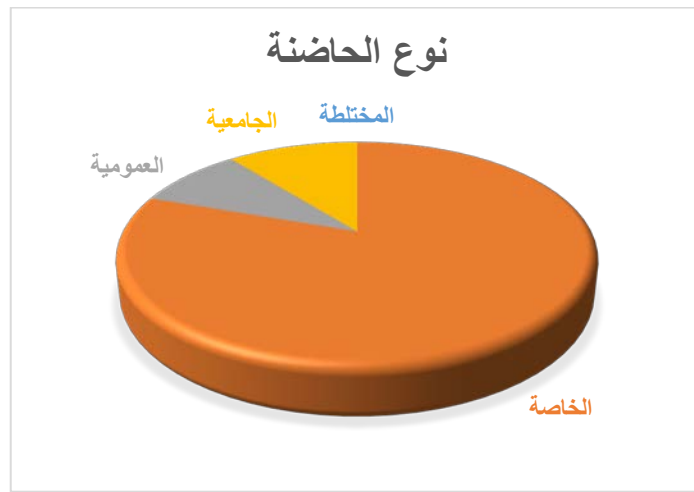
الشكل البياني رقم (25) يوضح التمرکز الجغرافي للحاضنات



العينة المستهدفة والتي تم ارسال الاستبيان اليها موضحة في الجدول التالي:
الجدول رقم (41) يوضح عدد الاستبيانات بالنسبة للحاضنات

البيان	العدد	النسبة
الاستبيانات الموزعة	36	%100
الاستبيانات المسترجعة	14	% 39

الشكل البياني رقم (26) يوضح نوع الحاضنات الجزائرية المستجوبة



متوسط عمر الحاضنات المستجوبة

- يتراوح عمر الحاضنات المجيبة ما بين 7 سنوات الى 6 أشهر (2016 الى 2023)
- نوعية الفريق القائم على التدريب التكوين والمرافقة تمثل في:

الجدول رقم (42) يوضح الفريق القائم على التدريب التكوين والمرافقة

نوعية الفريق	إطارات سابقة	أساتذة جامعيين	رواد أعمال	موظفين متقاعدين	مختصين في التكوين	آخريين
النسب	%21.4	%50	%71.4	-	%35.7	%7.1

أخذنا بعين الاعتبار أعلى النسب التي تم احصائها ضمن الفرق المسؤولة عن المرافقة وليس نسبة مساهمة كل فئة

ومنه سننظر الى مجموع المشاريع التي تم احتضانها

- العدد الإجمالي للمشاريع المحتضنة هو 220 مشروع
- عدد المشاريع التي تم احتضانها وتحولت الى مؤسسات تزاوّل نشاطها وناجحة هو: 55 مؤسسة

ملاحظة الاستبيان يضم إجابة الحاضنة Algeria Venture المنتشرة عبر مختلف جامعات الجزائر أين بلغ عدد المشاريع الى 100 مشروع وتم تخرج 10 مؤسسات.

- المشاريع الابتكارية بنسبة: 39 %
- المشاريع المستنسخة بنسبة: 61 %

بالنسبة للعقبات التي ركز عليها أصحاب الحاضنات كانت كالتالي:

- أجمع الجميع على أكبر عائق هو التمويل كما يظهر في تحليل غيمة الكلمات بينما تفاوتت الإجابات بين المواضيع التالية:



- البيروقراطية
- نقص الموارد البشرية
- صعوبة إيجاد المشاريع الابتكارية
- صعوبة دخول عالم المقاولاتية في الجزائر
- غياب ثقافة المقاولاتية عند خريجي الجامعات
- انتهاك الخصوصية

أما ما يقترحه أصحاب الحاضنات:

- تفعيل صناديق التمويل الولائية
- فتح المجال أمام التمويل الخارجي
- تسويق المشاريع المبتكرة عبر برنامج خاص الديبلوماسية الاقتصادية
- التعامل مع مختصين في مجال ريادة الأعمال (رجال أعمال)
- بالنسبة للحاضنات الجامعية تسديد أتعاب الأساتذة المكونين
- تشجيع الشراكة مع الحاضنات الأجنبية

- التنسيق بين الحاضنات عن طريق أيام إعلامية وتكوينية وإقامة منصة حكومية تربط فيما بين الحاضنات

- اقتراح تمويل خاص بالحاضنات لمساعدتها لتسريع تمويل المشاريع التي تستلزم التسريع لنجاحها
- انشاء هيئات دعم خاصة بالحاضنات

3 الهيئات الغير حكومية

تعتبر الهيئات الغير حكومية عن مختلف التنظيمات والجمعيات التي تنشط من أجل تحسين البيئة الريادية من خلال توفير الحماية، المعلومة والمساعدة على انشاء العلاقات وتوطيدها بين مختلف الفاعلين، كما تعتبر حلقة وصل بين رواد الأعمال والهيئات الحكومية تنقل انشغالاتهم ومشاكلهم، ففي مجال ريادة الأعمال قد نجد بعض الجمعيات التي تنشط ونجد أن الجزائر مازالت في هذا المجال بعيدة عن تحقيق أو الوصول الى تكوين جمعيات وهيئات غير حكومية فاعلة نظرا تاريخ هذا النوع من التنظيمات وأشهرها كان:

- منتدى رؤساء المؤسسات (FCE) الذي أسس في أكتوبر سنة 2000 وتم تحويل اسمه الى الكنفيدرالية الجزائرية لأرباب العمل المواطنين CAP Algérie عام 2022.
- كنفيدرالية الصناعيين والمنتجين الجزائريين
- الكنفيدرالية الجزائرية لأرباب العمل الجزائريين
- نادي المقاولين والصناعيين المنتجة
- المنظمة الوطنية للتنمية الاقتصادية ONDE

أين تكتلت هاته التنظيمات تحت اسم التنسيقية الوطنية لأرباب العمل

كما يوجد هناك أيضا

- الكنفيدرالية العامة للمؤسسات الجزائرية
 - مجلس التجديد الاقتصادي الذي أسس في مارس 2022
- تعتبر هذه التنظيمات خاصة بمجال الأعمال بصفة عامة ولكن يحتاج مؤسسي المؤسسات الناشئة الى هيئات من نوعية خاصة تهتم بتوجيههم ونقل انشغالاتهم، بالإضافة الى خلق فضاء يسمح بالتقاء بين رواد الأعمال أصحاب المؤسسات الناشئة لتبادل الآراء وتكوين شبكة علاقات فيما بينهم.
- ومن خلال رحلة البحث تمكنا من تحديد نوع آخر من الهيئات الغير حكومية في أغلبها افتراضية تهتم بالمؤسسات الناشئة وتعمل على:

- توفير المعلومة

- نقل التجربة
 - فسح المجال أمام الشباب لطرح انشغالاتهم
 - العمل فيما بينهم للبحث عن الحلول للمساعدة،
- تمثلت في مجموعة من الصفحات والمجموعات عبر مواقع الانترنت خاصة منها الفايسبوك وبالتالي اعتمداها لجمع بعض المعلومات باعتبارها شاهدة لانشغالات الشباب ومختلف الصعوبات التي تواجههم لذا حددنا المجموعات والتي كان عددها لا يتجاوز 15 وتمت الإجابة من طرف 3 مجموعات ناشطة أين لاحظنا:

- أقدمهم أسست في 2014
- معظم أصحاب هاته الصفحات هم:
- ✓ رواد أعمال شباب يعني أصحاب مؤسسات ناشئة أو يعملون في مجال ريادة الأعمال
- ✓ باحثين ومطورين يرغبون في المساعدة وتوفير المعلومة

الهدف من المجموعة

- الجمع بين المؤسسات الناشئة مع الهيئات الخاصة والحكومية
- الجمع بين رواد الأعمال الجزائريين والجزائريات الشباب عبر تبادل الأفكار والخبرات والتعلم والتحفيز الجماعي لخدمة ثورة المؤسسات الناشئة في الجزائر.
- نشر المعرفة / الخبرات العالمية و "أفضل ممارسات" الشركات الناشئة وريادة الأعمال.
- الصعوبات التي تواجهها الصفحة
- لا يشارك الأعضاء في المناقشة
- ولا يشاركون ما لديهم من معلومات يمكن أن تساعد أقرانهم. كل ما ألقاه هو الدعاية للشركات.
- الأعضاء يأخذون ولا يعطون إنه أمر محزن للغاية بالنسبة لمجتمع الشركات الناشئة، فهذا ليس جيداً لمستقبل البلاد. هذه الثقافة ليست تقدمية، بل هي عقلية ن الندرة المتخلفة والندرة تؤدي إلى الرداءة.

الرؤيا تمثلت عموما في:

- انشاء ومرافقة المقاولين وتطوير المؤسسات عن بعد وفي الميدان
- الطموح أن تكون منتدى تعاوني للمتقائلين الشباب الذين يحلمون في بدء نشاطهم
- تشغيل العملاق النائم الجزائر
- صنع الثروة باستعمال قوتي النكاء والعمل

العقبات التي تواجه المؤسسات الناشئة

- التمويل ورأس مال المخاطر
- تشريع مرن
- سوق عمومي لا يحمل الكثير من الفرص
- محدودية القطاع الخاص في مجال الاستثمار في المؤسسات الناشئة وحاملي المشاريع
- الإجراءات الإدارية والتمويلية
- لكثير من البيروقراطية
- الإكثار من التركيز والترويج للشركات الناشئة بدلاً من قيادة الأعمال
- قلة المعلومات وصعوبة الوصول إليها
- قلة المراجع الخاصة بالتدريب الذاتي مثل المواقع الإلكترونية المخصصة للتدريب الذاتي
- قلة الخبرة وتبادل المعلومات حول الشركات الناشئة وسهولة الوصول إليها
- قلة الدعم الإعلامي للترويج لحركة الشركات الناشئة
- قلة المسابقات الإقليمية والوطنية لتعزيز حركة الشركات الناشئة

الاقتراحات

- إقامة العديد من التبرعات في الخارج والمشاركة في التظاهرات الدولية
- تطوير مؤسسات في الاستثمار ماعدا البنوك وصندوق تمويل المؤسسات الناشئة
- تسهيل الاتصال
- خلق بيئة خاصة بالمؤسسات الناشئة
- نحن بحاجة إلى تحول في الثقافة/العقلية/الموقف من ثقافة/عقلية/موقف عدم الثقة والندرة والأناية إلى ثقافة/عقلية/موقف الثقة والوفرة والكرم والإيثار. يحتاج الجميع إلى معرفة أنه من خلال مشاركة المعرفة، يفوز الجميع وينمو.
- تعزيز قيادة الأعمال أولاً وجعلها الهدف الأول في التعليم قبل الشركات الناشئة لأنها أكثر شمولاً ولديها وجهات نظر أفضل لخلق فرص العمل والتنمية الاقتصادية ثم اختيار أفضل الأفكار المبتكرة للترويج للشركات الناشئة
- توفير موقع أو مواقع تقدم التدريب والتعليم المجاني حول قيادة الأعمال والشركات الناشئة

- توفير موقع أو مواقع إلكترونية تقدم معلومات مجانية وسهلة الوصول عن الشركات الناشئة، وتجارب الشركات الناشئة (تاريخ الحالة)، والإحصاءات الاقتصادية، والأسواق، وما إلى ذلك ...
- إنشاء برنامج تلفزيوني مثل "Shark Tank" لمسابقات الشركات الناشئة ودعم التمويل
- إنشاء حفل لمكافحة أفضل الشركات الناشئة والشركات الجديدة

4 أصحاب القرار

يعتبر أصحاب القرار هم معدي السياسات التي تهدف الى دعم وتطوير مجال المؤسسات الناشئة وليس فقط بيئتها وقد استهدفنا وزارة اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة منذ بداية الدراسة وكان أول لقاء في ماي 2022 ومنذ ذلك الحين ونحن نجري بعض الحوارات من خلال التواصل مع مديرة الدراسات في ذلك الوقت أين تمكنا من جمع بعض المعلومات ومناقشة بعض الأمور وبما أن 2022 و 2023 شهدت العديد من الإجراءات والخطوات والتي تماشت بشكل متسارع صعب علينا في البداية مجاراتها، وبعد الانتهاء من جمع المعلومات ومعايشة العديد من المؤسسات الناشئة والاستماع لانشغالاتهم وكذا دراسة نتائج الاستبيان الخاص بالمؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال مما ساعدنا على طرح بعض النقاط الهامة من خلال المقابلة التي أجريت ل:

- الأمينة العامة للوزير
- مدير المؤسسات الناشئة لدى الوزارة
- ممثل عن فريق صندوق تمويل المؤسسات الناشئة

نتائج المقابلة

كبدية للنقاش وبما أن مفهوم المؤسسات الناشئة يتغير أردنا معرفة المفهوم الخاص بمتخذي القرار

- **التعريف الأول:** "يمكن تعريفها على أنها كيان مؤسسة يتم انشائها لحل مشكل تم تحديده في مكان، ما لديها القدرة على التوسع بمعنى أن هذه الإشكالية مشتركة بين مجموعة من الأفراد أو مؤسسة والذي سيسمح لهذه المؤسسة الناشئة من التطور سريعا إذا كانت قابلة للتوسع"
- **التعريف الثاني:** بالنسبة لي المؤسسات الناشئة تعني حل مشكلة مع القدرة على إقامة أعمال مع القدرة على النمو السريع وهذ يعني أنه هناك ثلاث ركائز أساسية:

- ✓ هناك مشكل
- ✓ هناك حل حقيقي
- ✓ وهذا الحل قادر على قيام مشروع قابل للتطور

وأن الاختلاف بين المؤسسة الكلاسيكية والمؤسسة الناشئة

إن الاختلاف الكبير هو عملية تطور المنتج تختلف بين المؤسسة الكلاسيكية والمؤسسة الناشئة، سأوضح المؤسسة المصغرة تتميز بفريق مصغر (من حيث عدد الأفراد) لكن لا يعتبر معيار بالنسبة للمؤسسة الناشئة وأيضا بالنسبة لرقم الأعمال لا يمكن اعتباره معيار للتفريق بينهم لكن طريقة تطور المنتج بالنسبة لمؤسسة كلاسيكية التي بالنسبة لها السوق معروف والمنتج معروف فقط يجب تجميع وسائل الإنتاج واعداد دراسة السوق و توقع المنتج أما بالنسبة للمؤسسة الناشئة فمراحل المنتج تختلف فتمر بما يسمى بمرحلة البذرة من خلال معرفة مشكلة ويجاد حل لها بما من خلال انشاء مشروع واعداد بما يسمى بالنموذج prototype prof of concept والذي يتم تجربته أولا من طرف عملائه أين يتم تطويره باستمرار الى غاية الوصول الى منتج يمكن تسويقه يعني أنه يستجيب للمتطلبات وهنا يمكننا الحديث عن اطلاق أو تطور المؤسسة الناشئة.

- أن عملية إطلاق منتج أو خدمة تمثل أصعب المراحل بالنسبة للمؤسسات لكنها أصعب بالنسبة للمؤسسة الناشئة لأنه منتج جديد، سوق جديدة، مفهوم جديد

- مادام الاستنساخ هو حل لمشكل مطروح يتعبّر مشروع مبتكر لإنشاء مؤسسة ناشئة بشرط العمل بجدية - الاستنساخ ليس هو المشكلة كل البيئات تعاني منه حيث يمكننا إيجاد 50 مؤسسة تعمل على نفس الشيء لكن الأكثر ابتكارا هو الوحيد الذي يمكنه النجاح والسوق هو من يقرر

- حاملي علامة مشروع مبتكر أو مشروع مؤسسة ناشئة لهم الحق في الاستفادة من مرافقة من طرف INAPI وكذلك دفع تكاليف البراءة، قد يكون بصدد تطوير منتج في هذه اللحظة يمكنه تقديم طلب براءة الاختراع

- تنوع في الأفكار شيء طبيعي وهذا يعني أنه قد تخلى عن الفكرة الأولى نتيجة انها غير قابلة للتسويق أو أنه أساء تقدير المردودية الناتجة من الحل المقترح أو انه جرب منتج في السوق ووجد أنه لا بد من تطويره أو تغيير الفكرة بالكامل وهذه ليست شيء سيء بالعكس

- تمويل المؤسسات الناشئة هو تمويل يتضمن مخاطر ويجدر الإشارة أنها ثقافة جديدة هنا في الجزائر، فالدولة أو الحكومة قد أنشأت أول تمويل للاستثمار المخاطر خاص بالمؤسسات الناشئة

- تمويل هاته المؤسسات وانما إعطاء نوع من الأمان لرأس مال المخاطر والتأكيد على أن هاته المشاريع الابتكارية يمكن الاستثمار فيها وهو يقوم بالتضحية لإثبات ذلك وهذا لغرض:

✓ جذب المستثمرين لهذا النوع من المستثمرين

✓ تهيئة الميدان لكل المستثمرين

- إن الجزائر حاليا هي أصبحت أكثر جاذبية للاستثمار في مجال المؤسسات الناشئة، نحن الآن بصدد التوقيع كنظام بيئي مساعد للمؤسسات الناشئة والذي يجذب بشكل متزايد المستثمرين، بعدها يجب الانتظار حتى تتجسد الأمور ويكتسب المتعاملين الثقة ويجدر الإشارة أننا لم نكن معروفين في هذا الميدان من قبل.
- بدأ التحرك في مجال المؤسسات منذ 2010 لكن كانت غير مسموعة ولكن عند التكلم عن النظام البيئي بدأ عند تأسيس الوزارة منذ 5 سنوات أين أصبح الجميع يتكلم عنها
- وعن إمكانية انشاء فروع لصندوق تمويل المؤسسات الناشئة يتصف الصندوق بالمركزية على مستوى التسيير لكن بالنسبة لكل ما هو مشروع لا توجد بما يسمى بالمركزية فالتمويل على المستوى الوطني، نحن الآن بصدد الولوج لسياسة الرقمنة وهذا يعني أنه لطلب التمويل ليسوا بحاجة للحضور بل فقط التسجيل عبر الموقع.
- طلب علامة المؤسسة الناشئة هو مرحلة استراتيجية والقانون لا يجبر الحصول عليها بل مؤسس المؤسسة له الحرية بطلبه وقت يشاء وهو غير ملزم بها في بداية نشاطه لكن يمكنه طلبها في أي مرحلة يراها مناسبة
- ان المؤسسة ذات الأسهم المبسطة أساسا تعني أصحاب المشاريع الابتكارية ليس شرط تكوين مؤسسة لكن الحصول على علامة مشروع ابتكاري من المنصة يمكنه مباشرة انشاء مؤسسة ذات الشكل القانوني SPAS وليس بحاجة للحصول على علامة مؤسسة ناشئة يمكنه إطلاق المشروع ومزاولة النشاط في السوق وعندما يكون هناك نمو سريع بعدها يمكن للمقاول الوقت المناسب للحصول على العلامة
- الاستنساخ ليس هو المشكلة كل البيئات تعاني منه حيث يمكننا إيجاد 50 مؤسسة تعمل على نفس الشيء لكن الأكثر ابتكارا هو الوحيد الذي يمكنه النجاح والسوق هو من يقرر
- مخطط الأعمال من بين أهم المستندات التي يطلبها الفريق من أجل الحصول على التقديرات للتوقعات المالية وتقييم فرضيات التي على أساسها يتم بناء المشروع المشروع مع ارفاقه بمعلومات عن السوق كمؤشرات الجمهور المستهدف
- حالة المشروع المبتكر لم يدخل السوق يكون معقدا لكنه ليس مستحيل
- ليس هناك تقديرات دقيقة بنسبة 100% بسبب عدة عوامل خاصة بالبيئة التي ينشط فيها كتغيير نموذج الأعمال
- من المهم أن يفهم صاحب المشروع بشكل جيد السوق الذي ينشط فيه وعمليات الإنتاج، قنوات التوزيع، الاستراتيجية التسويقية

- طور الفريق مصفوفة خاصة تساعدهم على تقييم المشاريع والتي تأخذ بعين الاعتبار: الخبرة في التسيير، التاريخ المالي، المسار الأكاديمي، الخبرة والمسار المهني والتطابق مع النشاط مع الأخذ بعين الاعتبار تنوع الكفاءات في الفريق
- لا يوجد هناك ميادين أو قطاعات لها أفضلية على أخرى بل التنوع شيء جيد إذا كانت المشاريع تستحق التمويل سيتم تمويلها
- بالنسبة للجدوى المالية هناك إجراءات يتم اتباعها مثل الحصول على توقعات مالية وغالبا ما يتم طلب الميزانية المحاسبية لمعرفة وتقييم أداء المؤسسة
- تتحمل المؤسسات الناشئة تكاليف يتم دفعها لمدققي الحسابات أو مكاتب المحاسبة من أجل اعداد الميزانيات المالية مما يضع أصحاب المشاريع في وضع حرج في عدم القدرة على شرح أو مناقشة الأرقام والمبالغ الموضوعية والتي من المفروض هي ترجمة للاستراتيجية وكيفية بلوغ الأهداف المسطرة
- من الصعب حاليا التحدث عن مشاريع ناجحة مولها الصندوق بسبب أن بداية التمويل بدأت سنة 2021 ويتم متابعة المؤسسات التي حصلت على التمويل بشكل مستمر وتدرجي
- لم يتم الى اليوم الاستعانة بصناديق الولاية
- يساهم الصندوق في تمويل المؤسسة بالدخول على هيئة شريك حامل لأسهم وفي خلال فترة 5 سنوات تقوم المؤسسة بتسديد التمويل على شكل أقساط ليتمكن الصندوق من الخروج وان لم يستطع يمكن أن يشتري حصته مستثمرين، كما يمكن تمديد المدة الى سنتين وان لم تتمكن المؤسسة من الحصول على مستثمرين.

نتائج الدراسة

- في ملخص لكل ما تم التوصل اليه من نتائج لمختلف الأدوات المستعملة سواء كانت تحليلية وصفية احصائية نستعرض أهم المخرجات:
- تحتوي البيئة الجزائرية على عدة عوامل إيجابية يؤهلها لأن تكون رائدة في جذب الاستثمارات التي تساهم في تمويل مختلف المشاريع سواء كانت مؤسسات ناشئة أو غير ناشئة
 - أغلب المؤسسات الناشئة تحمل الشكل القانوني " مؤسسة ذات مسؤوليات محدودة" مع العلم أنه تم إعادة صياغة لشكل قانوني خاص بالمؤسسات الناشئة وهو " مؤسسة ذات الأسهم البسيطة" وهو في

- متناول حاملي علامة المشرع المبتكر وعلامة المؤسسة الناشئة مع الامكانية من الاستفادة من بعض الامتيازات كالإعفاءات الضريبية، المناقصات...
- تعتبر مدة انشاء المؤسسات من أهم المعايير المستعملة لقياس صعوبة الانشاء أين أظهرت النتائج أنه 65% قد تصل الى 3 سنوات وهي مدة طويلة وأنه 21.7% من العينة المستهدفة لزمها أكثر من سنة لمزاولة نشاطها بعد انشاء المؤسسة كما هو موضح في الجدول رقم (29) مما يعكس صعوبة الانطلاق
 - أغلب المؤسسات الناشئة الناشطة تقع في الجزائر العاصمة بالإضافة الى التمرکز الهائل لحاضنات الأعمال فيها
 - القطاع التي تمارس فيه أغلب المؤسسات الناشئة نشاطها هو قطاع الخدمات تليها الصحة
 - أغلب مؤسسي المؤسسات الناشئة هم ذكور بنسبة 93% وأن الفئة العمرية الأكثر تمثيلا هي ما بين سن 29 و 39 سنة وذلك بالارتكاز على نتائج الجدول رقم (18).
 - كما بينت النتائج أن نسبة 52.2% مؤسسي المؤسسات الناشئة المستجيبة تؤكد عدم وجود علاقة بين نشاط المؤسسة وطبيعة التخصص وهو مقياس لا يمكن أخذه على محمل الجد
 - أغلب المؤسسات الناشئة لا يعرفون كيفية صياغة الاستراتيجية بل يعتمدون على استراتيجيات تسويقية كما أظهرت النتائج الإحصائية أن الاستراتيجية لها تأثير ضعيف على المؤسسات الناشئة
 - يملك أغلب مؤسسي المؤسسات الناشئة رؤيا هادفة أغلبها يتمحور في الريادة والتوسع وطنيا ودوليا
 - تعتبر التكنولوجيا بالنسبة للمؤسسات الناشئة من البديهيات وهذا ما أثبتته النتائج الإحصائية ان لها تأثير ضعيف لكن هذا ليس له ارتباط مع البحث والتطوير أو اليقظة التكنولوجية
 - تعتبر عملية التمويل من بين أهم العوامل التي لها تأثير قوي على المؤسسات الناشئة فتوفرها لها تأثير قوي إيجابي وعدم توفرها لها تأثير قوي سلبي ومعظم مصادر التمويل التي اعتمدها أصحاب المؤسسات الناشئة هو التمويل الذاتي وذلك بنسبة 56.52% حسب نتائج الجدول رقم (23)
 - الإحصاءات المتعلقة بالاستبيان الذي قمنا به توضح أن عملية اتخاذ القرار تتم بشكل جماعي للخروج بحلول نظرا للنسبة المحصلة من مختلف الأشكال القانونية للمؤسسات الناشئة المجيبة وذلك بنسبة 43.30%
 - 69% لم يستفيدوا من خدمات الحاضنات وذلك للأسباب متعددة تم ذكرها في النتائج بينما 30.40%
 - من المؤسسات تلقت خدمات من طرف الحاضنات أغلبهم راضين عن خدمات المقدمة
 - المؤسسات الناشئة في الجزائر تعتمد أساسا على أفكار موجودة مسبقا مع إضافة بعض التعديلات

- عدم رضا أصحاب المؤسسات الناشئة من الخدمات المقدمة من طرف الإدارات المحلية بسبب البيروقراطية وصعوبة المعاملات الإدارية
- أصحاب المؤسسات الناشئة بنسبة 76.10% لم يستفيدوا من خدمات هيئات الدعم
- البيئة الأكثر تحفيزا للمؤسسات الناشئة على حسب العينة هي بيئة الجزائر العاصمة حسب الدراسة الاحصائية
- المؤسسة الناشئة الناجحة بالنسبة للعينة هي مؤسسة "يسير" وهي التي يحتذى بها
- ضرورة تفعيل صناديق التمويل الولائية
- ضرورة التنسيق بين الحاضنات عن طريق التحضير لأيام إعلامية وتكوينية تجتمع فيها الحاضنات من أجل تبادل التجارب
- محدودية القطاع الخاص في مجال الاستثمار في المؤسسات الناشئة
- هناك اكتار من التركيز والترويج للشركات الناشئة بدلا من ريادة الأعمال
- تعتبر المشاريع المقلدة مشاريع ابتكارية لطالما أنها تعالج مشكل قائم
- صندوق تمويل المؤسسات الناشئة يتم تسييره على المستوى المركزي وهو يقوم بتمويل المشاريع من مختلف ولايات الوطن
- في الوقت الحالي يعتبر الصندوق المسؤول الوحيد عن تمويل المؤسسات الناشئة وهي خطوة اعتمدها الدولة من أجل تشجيع المستثمرين الخواص لدخول هذا المجال
- الجزائر بصدد التوقيع كنظام بيئي مساعد للمؤسسات الناشئة لجذب المستثمرين

الخاتمة

بناءً على ما تم التطرق له في الاطار النظري قمنا بإسقاطه على الجانب التطبيقي أين قمنا أولاً بتحديد الفرص والتهديدات الخاصة بالبيئة الجزائرية وكذا مختلف نقاط قوة وضعف المؤسسات الناشئة من خلال استعمال أدوات التحليل الاستراتيجي، كما عملنا على التدقيق حول الكيفية التي يعمل وفقها مؤسسي المؤسسات الناشئة الجزائرية وذلك بعد تحليل نتائج الاستبيان الخاص بهم، وبما أن موضوع الدراسة يدور حول البيئة المحيطة بها وأن الاستبيان الخاص بالمؤسسات الناشئة وحده غير كافي للإمام بالدراسة تعمدنا لقاء الضوء على الحاضنات والجمعيات الغير حكومية الناشطة في ميدان المؤسسات الناشئة والتي لها دور هام، واعتمدنا على المقابلة بالنسبة لمتخذي القرار من أجل توضيح مجموعة من النقاط الخاصة التي تم تحديدها خلال الدراسة التحليلية والدراسة الوصفية من جهة ومن جهة أخرى لإيصال بعض النقاط التي تعرض لها كل من رواد الأعمال والأطراف الناشطة في الميدان، وقد تعرضنا لأهم ما جاء من نتائج في الدراسة بالتفصيل من أجل فتح المجال أيضاً أمام الباحثين الذين قد يجدون فيها إجابات لأسئلتهم وقد تكون نقطة انطلاق لأبحاثهم كما هو الحال بالنسبة لنا.

الخاتمة العامة

الخاتمة العامة

إن الجزائر بلد واعد في العديد من المجالات والميادين وليس فقط على مستوى المؤسسات الناشئة ولكن السبب الحقيقي للنجاح هو تضافر جميع هاته الميادين لخلق نظام بيئي صحي منظم يتصف بسلاسة في الاتصال، وهو العنصر المهم لمرور المعلومة والاستفادة منها لأن جميع هاته الميادين متصلة ببعضها ويؤثر كل منها على الآخر بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، ومن المهم الإشارة أننا بصدد تثبيت وتجسيد عادة النسخ والنقل في المفاهيم، الأفكار، السياسات، المشاريع وفي عادات الاستهلاك السلعي الثقافي والسلوكي مما جعلها منتشرة وأصبحنا نتعامل بها حتى في المفردات المستعملة، من جهة هي طريقة للاتصال مع العالم الخارجي لفهمه مما يعبر عن وعي لفهم لغة الأعمال الدولية، لكن من جهة أخرى ان هذا النقل الغير مدروس باعتبار أن هاته البيئات التي نحن بصدد البحث عن أسباب نجاحها للأخذ بهذه العوامل ومحاولة التركيز عليها لإنجاح المؤسسات الناشئة في بلادنا أمر يصعب تحقيقه، وذلك لأننا تغاضينا النظر الى الكيفية أو الطريقة التي وصلت اليها لخلق هاته التركيبة والتي هي في الأصل نتيجة لتاريخ حافل من المحولات بين الفشل والنجاح، والتي تختلف من بيئة الى أخرى ورغم أن العوامل الرئيسية هي نفسها مثلا كالتنموي، المرافقة والدعم، التشريعات والسياسات فهي تتشابه في الظاهر لكن في الباطن لازلنا في بداية العمل على إيجاد التوليفة المناسبة والتي تتماشى مع خصوصية وتاريخ بينتنا والتي أصبحت تتغير بسرعة ومنه نستنتج أهم النقاط التالية:

- ايماننا منا أن الجميع يسعى الى تحسين البيئة لنجاح انتاج جيد ذو نوعية للمؤسسات الناشئة من قبل الدولة أين تبذل مجهودات معتبرة الا أنه يجب عليها التركيز أكثر على عملية تنفيذ هاته السياسات ومتابعة مخرجات التنفيذ لتصحيح وتدارك الانحرافات
- يعتبر التمويل من العوامل الأساسية لنجاح المشاريع الواعدة سواء كانت ابتكارية أو عادية ورغم تخصيص الدولة لمحفضة تمويل هامة تسمى بالصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة، الا أنه كحل وحيد يُصعب من مهمته ويجب التركيز على البنوك وإعادة صياغة توجهها في تمويل المشاريع سواء كانت ناشئة أو كلاسيكية، واتباعها صيغة تجارية تتشارك الربح والخسارة مما يدفعها هي أيضا لدخول مجال الأعمال عن طريق المرافقة والعمل مع هاته المشاريع، والذي سيفرض عليها الاختيار النوعي للمشاريع الناجحة مما سيزيد من نسبة استمرارية ونجاح المؤسسات في الجزائر

- التكوين المقاولاتي: من الجيد تشجيع الشباب لإنشاء مشاريعهم الخاصة لكن من دون تكوين ولا خبرة في المجال سيزيد من نسبة فشل هاته المشاريع، صحيح أن النجاح الذي يأتي بعد محاولات متكررة التي لاقت الفشل هو السبب الرئيسي لنجاح واستمرارية هذا المقاول مما ينتج عنه تراكم من المعرفة وتصحيح للرؤيا، الا أنه من المهم أيضا لهذا المقاول التسلح بالتكوين للقدرة على فهم ما يدور حوله وتسهيل عملية تراكم هاته معرفة
- هناك العديد من المؤسسات الناشئة التي ليست مهتمة بالحصول على علامة مؤسسة ناشئة ايماننا منها أنه يمكنها خوض المعركة وذلك نتيجة لخلفتها التاريخية التي تمتد قبل ظهور هاته التسمية فمن المجحف حصر الشكل القانوني (مؤسسات ذات الأسهم المبسطة) للمؤسسات الناشئة الحاصلة على العلامة
- لاحظنا أن هناك العديد من الاتفاقيات سواء بين الوزارة ومختلف الهيئات الدولية سواء كانت افريقية، أوروبية وأمريكية أو من طرف Algeria venture الا أنه لحد الآن لم نسمع عن مؤسسات تم انشائها تحت وصاية هاته الهيئات أو نتيجة لهاته الاتفاقيات (لربما لحداتها) وبالتالي يجب فتح المجال أمام المستثمرين خارج الإطار السياسي ولكن ضمن تحفيزات جبائية وتشريعية تضمن لهم حقوقهم نتيجة لاستقرار سياسي وأمني لكسب ثقتهم
- اعتماد الحوكمة لمحاربة الفساد الإداري من خلال تكوين هيئات قانونية محلقة لمتابعة كل التجاوزات والتحقيق في الشكاوى المقدمة من طرف حاملي المشاريع أو أصحاب المؤسسات مع نشر التقارير الناتجة عن التحقيق كدليل على وجود الشفافية، المسائلة وتحمل المسؤولية مع توفير مبدأ تكافؤ الفرص والتي سينتج عنها إعادة بعث ثقة بين المؤسسة والإدارة
- الاستماع لمشاكل المؤسسات الناشئة الناشطة في السوق من أجل دراسة المشاكل التي يواجهها والتي غالبا ما تكون نتيجة لاختلالات في التوازن بين متطلبات السوق، الاحتكار وكيفية فرض حواجز دخول للمنافسين الأجبيين مع ضمان أكبر جودة ونوعية لمخرجاتها عن طريق توظيف نصوص قانونية وإدارية تعمل في هذا السياق
- ان عملية نقل التكنولوجيا لم تعد فعلا صعبة مع توفر الذكاء الاصطناعي لذا توجب الاهتمام بهذا المجال كوسيلة لنقله
- دعم وتشجيع الحاضنات سواء كانت عامة أو خاصة ومحاولة تسهيل عملية ربط العلاقات مع المتعاملين الاقتصاديين والنظر لانشغالاتهم لأنهم حلقة الوصل المباشرة مع أصحاب المؤسسات، كما يجدر بهم انشاء جمعية خاصة بهم تتعد على دورات محددة ينتج عنها تقارير يتم رفعها

للوزارة لمساعدة صانعي السياسات لتسليط الضوء على الواقع المعاش لإيجاد الحلول وأخذ بعين الاعتبار الاقتراحات

- تعتبر الجامعات ومعاهد التكوين العنصر الأساسي لتوفير رأس المال البشري وأيضاً الدافع لتطوير الأبحاث إلا أنه من المهم الغوص في هاته المؤسسات، إذ يرى معظم الشباب أنه فكرة انشاء حاضنات داخل الجامعات بتكوين أساتذة هم أنفسهم لم يقوموا بإنشاء مؤسسة أو مشروع غير منطقي، إلا أن هاته الفكرة قد تكون غير صحيحة عندما ننظر الى ما حققته بعض الجامعات على رأسهم جامعة مسيلة، كما يمكن اعتبارها صحيحة وذلك لنقص أو عدم وجود تجارب للكوادر المكلفة في الحاضنة، لذا من المهم السماح للإطارات التي تعمل في التسيير والتمويل ومختلف المجالات لمختلف المؤسسات الاقتصادية المشاركة في تكوين الطلبة على مستوى الجامعة وليس فقط على مستوى الحاضنة، والذي سينتج عنه احتكاك بينهم وبين الأساتذة الجامعيين لتبادل الخبرات والدراسات البحثية ولما لا العمل معا أيضا لإيجاد لمشاكل تواجهها هاته المؤسسات
- يعتبر قرار 1275 من الخطوات الهامة لدفع الشباب ليس فقط لإعداد مذكرة على شكل مشروع بل لنشر الثقافة المقاولانية، لكن من المهم أيضا التطرق الى أنه ليس كل مشروع هو مؤسسة ناشئة ومن الضروري معرفة أن هناك غالبية الطلاب قد يملكون أفكارا لا صلة لها بتخصصهم وقد تكون مشروع مؤسسة ناشئة، وهذا ما لمسناه خلال التظاهرات التي أقيمت على مستوى الجامعات لذا نطلب الأخذ بعين الاعتبار هذه النقطة
- تعتبر البنية التحتية من أهم مقومات قيام الأعمال الى أنه بدأ تكوينها يختلف عن القديم والذي كان يعبر فقط على النقل والتوزيع وغيرها من اللوجستيكيات والتي تعدت ذلك خاصة بالنسبة للمؤسسات الناشئة أين أصبح أيضا يعبر عنها بسرعة تدفق الانترنت وسائل الدفع وتوفير سحابات الاستضافة لتسهيل عمل هاته المؤسسات وهنا سنركز على الممول الأساسي المتمثل في الاتصالات الجزائر المسؤول الوحيدة حاليا على هذا المجال ومن المهم تسليط الضوء عليها والبحث في سبل تحسين وضمان خدمة ذات نوعية
- تحسين طريقة الدفع والتسريع بالنسبة للإدارات العمومية التي تستفيد من خدمات المؤسسات الناشئة لأن هاته الأخيرة أصبحت لا تحبذ بيع خدماتها لهاته الإدارات بسبب بطء عملية الدفع
- يجب تسهيل دخول المؤسسات الخاصة لمجال الاستثمار في القطاع العمومي لإنجاز أشغاله من خلال الغاء بعض القيود التي كانت تعتبر حاجز لدخول هاته الصفقات مثل شهادة حسن الأداء

- وغيرها من متطلبات بالإضافة الى التسريع في المعاملات التي تمتاز بمدتها الطويلة مما يدفع بأصحاب المؤسسات الناشئة بتعاضي النظر عن التقرب من القطاع العمومي
- ضرورة الاهتمام وتشجيع الحاضنات باعتبارها حديثة والعمل على صقل خبراتها من خلال تشجيع الشراكة مع الحاضنات الأجنبية
 - الاهتمام بخريجي معاهد التكوين المهني بنفس القدر الذي توليه الدولة لخريجي الجامعات باعتبارهم أيضا أطراف مهمة يجب تفعيلها والاستفادة منها
- الا أنه كباحثين في التسيير دائما نبحث عن العوامل المساعدة والغير مساعدة المؤثرة والغير مؤثرة من أجل تهيئة الظروف والمناخ الملائم، الا أنه للمقاول الحقيقي له أيضا طريقته الخاصة وهي تحدي الصعاب والتأقلم مع الوضع والبحث عن الحلول مهما كانت الصعوبات.

قائمة المصادر والمراجع

المراجع

- (s.d.). Récupéré sur Koltai & Company LLC: <https://www.koltai.co/>
- Barney, & J.B. (1991). firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of management*, 19, 99–120.
- becherer, R, & Helms, M. (2009). The value of business plans for new ventures company and. *Journal of Small Business Strategy*, Volume 20,(Number 2), 81.
- Bouزيد, A., Karima Boudjeda, Foued Cheriet, & Mehdi Bouchetara,. (2020). Facteurs influençant l'adoption de l'innovation en agriculture en Algérie. Cas de deux cultures stratégiques : le blé dur et la pomme de terre, *Cah. Agric. Cah.Agric*, 15.19.
- brahmi & khelil. (2014).
- Cazaulon, C., Gramacid, & Gerard, M. (1997). *Management de projet, technique*. paris: Elpes edition marketing, p15.
- CFITeam. (2022, novembre 26). *CFI*. Récupéré sur CFI: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/management/mckinsey-7s-model/>
- Claude, G. (2020, janvier 30). Récupéré sur scribbr: <https://www.scribbr.fr/methodologie/analyse-pestel/>
- GRANGE, B. (2019). plus de 25 ans de start-up: l'age de maturité". *Forbes Magasin*.
- Guerrero, M., & F.Rafael Caceres. (2021). "The influence of ecosystems on the entrepreneurship process: a comparison across developed and developing economies". *Small Bus Econ*, 1733–1759.

Hayes, A. (12/10/2020). entrepreneurship. *investopedia.com*.

Hikmat, T., benyamin Harits, R.Deni Muhammad Daniel, & Kokom Komariah. (2020). "Adaptive Strategies of External Environmental Effects in Digital Entrepreneurship in the Strategic Management Perspective". *Academy Journal of interdisciplinary studies*.

Isaac, .: O., & Zwingina, Twaliwi Christ. (2018). effect of political environment on entrepreneurship development: Small Business Perspective in Abuja FCT. *internvational Scientific Research Consortium*.

jacobsen. (2019 p.7). *internationa repport*.

KOLTER, P. (2000). *Marketing Management: The Millennium*. New Jersey: Prentice Hall Inc (10th Edition).

Kurpayanidi, K. I. (2021). "FINANCIAL AND ECONOMIC MECHANISM AND ITS ROLE IN THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP". *International Scientific Journal Theoretical & Applied Science Published*.

Morley, C. (2006). *management d'un projet, systeme d'information*. paris: DUNOD, 5 eme edition.

Pavlov Daniel. (novembre 2020). " Challenges to create "new entrepreneurs "by intergenerational family businesses at the University of Ruse ". *7th International conference on Energy Efficiency and Agricultural Engineering (EE&AE)*.

Piowar–Sulej, K., Malgorzata Krzywonos, & Izabela Kwil. (2021). "Environmental entrepreneurship e Bibliometric and content analysis of the subject literature based on H–Core". *Journal of Cleaner Production* 295.

Priatnal, W. B., Hudi Santoso, & M.Ghozali Moenawar. (2021). "The Strength of Sociopreneurs in Nurturing the Rural Socioeconomic Conditions". *E3S Web Of conferences* 232,01035.

Prieto-Sanchez, C.-j., & Fernando Merino. (2021). Incidence of cultural, economic, and environmental factors in the emergence of born-global companies in Latin America. *Global Strategy Journal* , 1-28.

S, T., & Lyons Gary Gary W.Rollins, J. S. (2020). "Entrepreneurial skill-building in rural ecosystems A framework for applying the Readiness Inventory for Successful Entrepreneurship (RISE) ". *journal of Entrepreneurship and Public Plicy Vol.9 N 1*.

Sendra-Ponsa, P., Irene Comeiga, & Alicia Mas-Tur. (2022). Institutional factors affecting entrepreneurship: A QCA analysis. *European research on management and business economiqucs* 28.

Tleuberdinoval, A., Zhanat Shayekina, Dinara Salauatova, & Stephen Pratt. (2021). " Macro-economic Factors Influencing Tourism Entrepreneurship:The Case of Kazakhstan". *The Journal of Entrepreneurship* 30, 179-209.

W.Kilelu, C., Jan Van der Lee, Jessica Koge, & Laurens KlekX. (2021). "Emerging advisory service agri-enterprises: a dual perspective on technical and business performance". *journal of Agricultural Education and Extension Competence for Rural Innovation and Transformation*.

Zakharin.S, Stoyanova-Koval, Kychko,I, Mrhasova,V, & Shupta,I. (2021). Strategic management of the investment process in the agricultural sector (for example, agricultural enterprises and the food industry). *journal of Optimization in Industrial Engineering special issue*, 185-194 .

GTI-2023-web-190523.pdf (visionofhumanity.org)

GPI-2022-web.pdf (visionofhumanity.org)

[WIPO IP Facts and Figures 2021/2020/2019/2018/2017/2016](#)

[Speedtest Global Index – Internet Speed around the world – Speedtest Global Index](#)

<https://ar.tradingeconomics.com/algeria/wages>

- ادريس, ج. ع. (2013). *الادارة الاستراتيجية*. المملكة العربية السعودية: خوارزم علمية ص159.
- البار, م. و. (2020). آليات دعم المؤسسات الناشئة Startups كأحد الحلول لمحاربة البطالة: دراسة حالة الجزائر. *حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية*, ص 373-387.
- الجريدة الرسمية & المرسوم التنفيذي. (2003). المرسوم التنفيذي رقم 03-78 المؤرخ في 25 فيفري 2003.
- الجريدة الرسمية العدد 55 الصادرة في 3 صفر عام 1442 هجري الموافق 21 سبتمبر 2020 ص 13- 12-11
- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية — قانون رقم 20-01 مؤرخ في 5 شعبان عام 1441 الموافق 30 مارس سنة 2020
- الحميد, م. ا. (19 04, 2018). *حاضنات الأعمال ودورها في تدعيم ريادة الأعمال للشباب في الوطن العربي -مصر نموذجا*. Récupéré sur <http://www.acrseg.org/40703> -المركز الغربي للبحوث والدراسات :
- الخنساء, ص. أ. (2019). *ريادة الأعمال الاستراتيجية كأحد تطبيقات الادارة المعاصرة*. مجلة الادارة والتنمية للبحوث والدراسات, المجلد/08 العدد 01 ص 38-54.
- الركابي, ك. ن. (2004). *الادارة الاستراتيجية*. الاردن: دار وائل.
- السعيد, ا. ع. (2015). *دور حاضنات الأعمال في التنمية الصناعية في دولة الكويت*. دور الحاضنات الصناعية والتكنولوجية في التنمية. (pp. 4-5), تونس.
- السكرانة, ب. خ. (2008). *الريادة وإدارة منظمات الأعمال*. عمان، الأردن: دار الميسرة للنشر.

- الشمري, ع. ب. (2013). دور بيئة العمل الداخلية في تخفيف الالتزام التنظيمي . الرياض , المملكة العربية السعودية: كلية الدراسات العليا.
- القهوي, ل. ع. & بلال محمود, ا. (2012). *المشاريع الريادية الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية*. الأردن: دار حامد للنشر.
- القانون رقم 09-22 المؤرخ في 5 مايو 2022، والذي يعدل ويتم الأمر رقم 75-59، المذكور أعلاه، في الجريدة الرسمية، عدد 32، الصادر في 14 مايو 2022، ص 12.
- المرسي, د. ا. & د. طارق رشدي. (2003). *الإدارة الاستراتيجية، مدخل تطبيقي*. شبين الكوم، مطابع جامعة المنوفية.
- المرسوم التنفيذي، رقم 88-201، المؤرخ في 18 أكتوبر 1988
- أمين, أ. م. & أ.د. دهان محمد. (2020). نحو تظير أدق لمفهوم المؤسسات الناشئة وخصائصها . *revue des reformes economique et integration en economie Mondiale*, 21-1.
- آيت عكاش, س. & بدوي, م. (2022). *المؤسسات الناشئة ومصادر بناء الأفكار لاستحداثها*. مجلة *الاقتصاد الجديد*, ص 123-145.
- بلحش, ع. & بن معمر, ع. ا. (أفريل 2022). (أثر الابتكار على النمو الاقتصادي في الجزائر). مجلة *مجاميع المعرفة*. 10 ,
- بلوط, ح. ا. (2002). *إدارة المشاريع ودراسة جدواها الاقتصادية*. بيروت: دار النهضة العربية، الطبعة الأولى ص 54.
- بورنان, م. & علي صولي. (2020). *الاستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة (حلول لإنجاح المؤسسات الناشئة)*. مجلة *الدفاتر الاقتصادية* المجلد 11 العدد 01.
- بوطورة, ف., زهية قرامطية & نوفل سمايلي". (2019). دار المقاولاتية في الجامعة الجزائرية بين الضرورة والأهمية. *مجلة الابداع* المجلد 9 العدد 1, ص 176-195.
- د. الشريف ربحان & أ. ريم بونواله. (2019). *حاضنات الأعمال كآلية لمرافقة المؤسسات الصغيرة - نموذج مقترح في مجال تكنولوجيا المعلومات*. 2. "

- د. الطاهر شليحي & حمزة، أ. س. (2019). بيئة العمل المقاولاتي كعامل لنجاح الشباب الجزائري الممول. *مجلة البشائر الاقتصادية*.
- رحيم، د. (2003). نظم حاضنات الأعمال كآلية لدعم التجديد التكنولوجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. *مجلة العلوم للاقتصادية وعلوم التسيير*. 168 ,
- زيتوني، س. (2019). رأس مال المخاطر كآلية مستحدثة في تمويل المؤسسات الناشئة والدروس المستفادة منها-حالة الجزائر و الولايات م.أ. *مجلة البحوث والدراسات العلمية*, العدد 13.
- سايب، ا". (2019). رأسمال المخاطر كآلية مستحدثة في تمويل المؤسسات الناشئة والدروس المستفادة منها - حالة الجزائر والولايات المتحدة. *مجلة البحوث والدراسات العلمية*. 9-19 ,
- سليم، ب., بوقنة برهان الدين & قاوي معمر. (2021). حاضنات الاعمال كأداة لترقية المؤسسات الناشئة في الجزائر. *حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية*. 217-231 ,
- صالح، ر. م. (2009). المشاريع الصغيرة والمتوسطة في ليبيا ودورها في عملية التنمية. *Dans رسالة ماجستير* (p. 67). الدنيمارك: الأكاديمية العربية المفتوحة.
- صراح، د. ل. (2020). دور التحفيزات الجبائية وهياكل الدعم والمرافقة في تشجيع المقاولاتية بالجزائر (ANDI, ANSEJ, CNAC, ANGEM). *مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية*, المجلد 07 العدد 01.
- صولي وبورنان، م. و. (2020). الاستراتيجيات المستخدمة في دعم و تمويل المؤسسات الناشئة. *مجلة دفاتر الاقتصادية*, ص 148-131.
- علي، ب & , بوعويبة، س. (2020). المؤسسات الناشئة، الصغيرة والمتوسطة في الجزائر واقع وتحديات. *دراسة وأبحاث المجلة العربية للأبحاث و الدراسات في العلوم الانسانية والاجتماعية* , مجلد 12 عدد 04.
- فضل، م & , محمود، ا. (2002). *ادارة المشاريع منهج كمي*. عمان: أوراق للنشر ، الطبعة الأولى ص 54.
- قحف، ع. ا. (2002). *اقتصاديات الاعمال والاستثمار الدولي*. الاسكندرية: دار الجامعة الجديدة.

مروة, ر &, بوقرة كريمة. (2021). تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر - (نماذج لشركات ناشئة ناجحة عربيا). حوليات جامعة بشار للعلوم الاقتصادية المجلد رقم 07 العدد 03.

الملاحق

قاعدة البيانات المعتمدة

بما أن العينة التي نعمل على دراستها هي المؤسسات الناشئة في الجزائر قمنا بالبحث عنها عبر العديد من الصفحات التي قامت بإعداد قوائم تحمل أسماء العديد من المؤسسات الناشئة والتي قمنا في البداية بالبحث عن عناوينها الالكترونية وارسال الاستبيان لكن بعد طول الانتظار وعدم وصول أي اخطار بالإجابة على الاستبيان المبعوث عملنا بالبحث عن سبب عدم الإجابة والتي كان أهم أسبابها:

[Liste des startup en Algérie : Annuaire des startups algériennes - Izzoran](#)

[GIE Monétique \(giemonetique.dz\)](#)

<https://www.crunchbase.com/organization>

الاعتماد على الصفحات الرسمية في مواقع التواصل الاجتماعي مثل فايسبوك ولينكدان linkedin أين يتم عرض فيديوهات الخاصة بأعمال كل من:

- الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة

- مؤسسة ترقية وتسيير هياكل دعم المؤسسات الناشئة Algeria Venture

والتي تحتوي على مشروعات لمجموعة لمؤسسات ناشئة تم تمويلها ومرافقتها وبالنسبة للحاضنات فاعتمدنا على موقع وزارة اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة والذي يحتوي على مختلف الحاضنات الموجودة مع البريد الالكتروني وأرقام الهواتف

الاستبيان 1: الخاص بالمؤسسات الناشئة والذي تم إعداده بالعربية، فرنسية وانجليزية

يدور موضوع هذا البحث العلمي حول العوامل البيئية المساعدة والغير مساعدة على انشاء ونجاح المؤسسات الناشئة ونطمح بمساعدتكم على معرفة النقائص والعقبات التي يواجهها الشباب ريادي الاعمال لقيام مشاريعهم لذا نطلب منكم الإجابة والمشاركة في تحديد هاته العوامل للعمل على تحسينها أو تفاديها. (يمكنكم الكتابة باللغة التي تريدونها سواء عربية، فرنسية أو الإنجليزية)

المحور الأول: التعريف بالمؤسسة

(1) التعريف بالمؤسسة

- a) مؤسسة ذات الشخص الوحيد المحدودة EURL
- b) مؤسسة ذات المسؤوليات المحدودة SARL
- c) أخرى

(2) مدة انشاء المؤسسة

- أقل من سنة
- بين سنة الى اقل من 3 سنوات
- من 3سنوات الى 5سنوات
- أكثر من 5 سنوات

(3) المدة المستلزمة بين تاريخ الانشاء والبداية الفعلية للنشاط

- أقل من 3 أشهر
- أقل من 3 أشهر
- بين 6 أشهر وسنة
- أكثر من سنة

(4) - ما هو القطاع الذي تنشط فيه المؤسسة؟

- قطاع الفلاحة
- قطاع الخدمات
- قطاع التجارة
- قطاع الصحة
- قطاع البيئة
- قطاع الصناعة
- قطاعات أخرى

(5) الموقع الجغرافي للمؤسسة

نرجو منكم تحديد الولاية حسب الترتيب الولائي (ترقيم الولاية)

المحور الثاني: أسئلة خاصة بالمسير

(1) الجنس

- نكر

- أنثى

(2) السن

- من 18 سنة الى 28 سنة

- من 29 الى 39 سنة

- من 40 الى 50 سنة

- أكثر من 50 سنة

(3) المستوى الدراسي؟

- متوسط

- ثانوي

- تكوين مهني

- جامعي

(4) هل طبيعة نشاط المؤسسة لها علاقة مع تخصص صاحب المشروع؟

- نعم

- لا

(5) هل كنتم تشغلون وظيفة من قبل؟

- نعم

- لا

(6) ما طبيعة نشاط أفراد العائلة

- يعملون لحسابهم الخاص

- موظفين

- مختلط

المحور الثالث: أسئلة خاصة بالمشروع

الملاحق

1) فكرة المشروع؟

- فكرة جديدة
- فكرة مستنسخة (تقليد فكرة موجودة في الخارج لكن غير موجودة في الجزائر)
- فكرة موجودة وتم ادخال تعديلات عليها

عند الإجابة على أنها فكرة جديدة يمر الى السؤال التالي

1.2 هل تملكون براءة اختراع الخاصة بفكرتكم

- نعم
- لا

في حالة الإجابة "لا" يمر الى

1.3 لماذا؟

الإجابة مفتوحة

التكنولوجيا

2) ماهي نسبة اعتماد مشروعكم على التكنولوجيا؟

- a. لا تعتمد
- b. تعتمد قليلا
- c. تعتمد عليها
- d. تعتمد عليها أساسا
- e. تعتمد كثيرا

3) هل لديكم استراتيجية؟

- نعم
- لا

عند الإجابة بنعم يجب الإجابة على

3.1 ماهي الاستراتيجية الخاصة بكم

الإجابة مفتوحة

الملاحق

في حالة الإجابة لا يجب الإجابة على

3.2) ما هو السبب؟

4) هل لديكم رؤيا مستقبلية؟

- نعم

- لا

عند الإجابة بنعم التحويل للإجابة على

4.1) ماهي رؤيتكم المستقبلية لمؤسستكم؟

الإجابة مفتوحة

في حالة الإجابة لا التحويل للإجابة على

4.2) ما هو السبب؟

عملية اتخاذ القرار

5) كيف تتم عملية اتخاذ القرار؟

- القرار فردي صاحب المؤسسة من يتخذه

- الاستعانة بمستشارين

- الاجتماع والاستماع للأراء ثم الخروج بجل جماعي

- الاستماع للأراء ثم صاحب المؤسسة هو من يتخذ القرار

6) طريقة التمويل

- التمويل الذاتي

- التمويل عن طريق الشراكة

- التمويل عن طريق قرض بنكي

- التمويل بمساعدة العائلة

- التمويل من طرف مستثمرين

- طرق أخرى

- في حالة الإجابة على طرق أخرى التحويل للإجابة على

الملاحق

6.1 طرق آخرها أنكرها

المحور الرابع (البيئة المؤسساتية)

هيئات الدعم

1 هل استفدتم من خدمات هيئات الدعم

- ANADE

- ANDI

- CNAC

- ASF

- ANGEM

- هيئات أخرى

- لم أستفد

في حالة الإجابة لم أستفد التحويل للإجابة على

1.2 إذا لم تستفيدوا نرجو معرفة لماذا؟

1.3 جودة خدمات هيئات الدعم

هل تجدون الخدمة المقدمة من طرف هيئات الدعم

- سيئة

- غير مقبولة

- مقبولة

- جيدة

- جيدة جدا

الملاحق

(2) رتب الإدارات التي واجهت فيها صعوبات من الأكثر صعوبة الى الأقل

المركز الأول	المركز الثاني	المركز الثالث	المركز الرابع	المركز الخامس	
					الوزارة الوصية
					هيئات الدعم
					غرفة التجارة
					الضرائب
					البنوك

(3) هل تجدون الخدمة المقدمة من طرف الإدارة المحلية؟

- سيئة
- غير مقبولة
- مقبولة
- جيدة
- جيدة جدا

(4) الحاضنات

هل تلقت المؤسسة خدمات من حاضنات الأعمال؟

- نعم
- لا

في حالة الإجابة ب لا التحويل الى الإجابة

(5.2) لماذا؟

في حالة الإجابة ب نعم التحويل الى الإجابة السؤالين التاليين

(5.3) إذا كان نعم أذكر الحاضنة؟

(5.4) ماهي درجة تقييمك لخدمتها؟

الملاحق

- غير راض تماما
- غير راضي
- راضي
- جيدة
- جيدة جدا

المحور الخامس: مؤسسات ناشئة جزائرية

1) هل تعرفون مؤسسات ناشئة جزائرية ناجحة؟

- نعم
- لا

في حالة الإجابة ب نعم التحويل الى الإجابة

1.2) يرجى ذكر هاته المؤسسة

2) العقبات والصعوبات والاقتراحات

2.1) نرجو منكم ذكر العقبات التي وجهتموها

2.2) الاقتراحات

3. نشكركم على مساعدتكم لنا نتمنى لكم التوفيق والنجاح في مساركم وفي حالة الحاجة لاستفسار أو

مساعدة نرجو منكم التواصل معنا عبر البريد الإلكتروني moulet.fatmi@univ-tlemcen.dz

الاستبيان 2 : الخاص بحاضنات الأعمال

1) نوع الحاضنة

- عمومية
- خاصة
- مختلطة

الملاحق

- جامعية

(2) تاريخ انشاء الحاضنة

.....

(3) الفريق القائم على المرافقة والتكوين هم:

- إطارات سابقة

- أساتذة جامعيين

- رواد أعمال

- موظفين متقاعدين

- مختصين في التكوين

- آخرين

(3.1) إذا كانت الإجابة آخرين نرجو منكم ذكرهم

.....

(4) عدد المشاريع التي تم احتضانها وتحولت الى مؤسسات تزاول نشاطها وناجحة (في حالة عدم

الوجود أكتب 0)

.....

(5) عدد المشاريع المحتضنة حاليا

.....

(6) نسبة المشاريع الابتكارية (مثلا 10%)

.....

(7) نسبة المشاريع المستنسخة المقلدة من الخارج

.....

(8) نسبة المشاريع العادية التي لها صيغة ربحية

.....

(9) ماهي العقبات التي تواجهها الحاضنات؟

(10) ماهي الاقتراحات التي تراها مناسبة ومساعدة لأداء الأعمال ونجاحها

الاستبيان الخاص بالهيئات الغير حكومية

(1) اسم الهيئة

- (2) تاريخ الانشاء
- (3) دور الهيئة أو الصفحة
- (4) أهداف الهيئة أو الصفحة
- (5) ماهي رؤيا الهيئة؟
- (6) نسبة التفاعل؟
- (7) ماهي انجازاتكم على مستوى المؤسسات الناشئة؟
- (8) ماهي العقبات التي تواجهها الهيئة أو الصفحة لتحقيق أهدافها؟
- (9) الاقتراحات التي من شأنها مساعدتكم؟
- (10) ماهي العقبات التي تواجهها المؤسسات الناشئة؟
- (11) اقتراحاتكم التي من شأنها مساعدة المؤسسات الناشئة؟

الاستبيان 3: الخاص بالهيئات الغير حكومية والذي تم اعداد باللغة الفرنسية

Institution non gouvernementale

Le sujet de cette recherche scientifique concerne les facteurs environnementaux favorable et défavorable pour la création et au succès des start-ups, nous espérons avec votre aide définir les obstacles et les contraintes auxquels les jeunes entrepreneurs sont confrontés pour la création et la réalisation de leurs projets à ce sujet nous vous demandons de répondre à ce questionnaire afin de participer à identifier ces facteurs et faire de sorte de les améliorer ou les éviter.

Q1 non de l'institution ou le site ?

.....

.....

.....

.....

Q2 date de création ?

.....

Q3 Rôle de l'institution ou le site ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Q4 l'objectif de votre institution ou site ?

.....

.....

.....

.....

.....

Q5 votre Vision ?

.....

.....

.....

.....

.....

Q6 Nombre d'adhérant ?

.....

.....

.....

Q7 Taux d'interaction

.....

.....

.....

Q8 Vos réalisations auprès des startups

.....

.....

.....

.....

.....

.....

الملاحق

لديها القدرة على التوسع بمعنى أن هذه الإشكالية مشتركة بين مجموعة من الأفراد أو مؤسسة والذي سيسمح لهذه المؤسسة الناشئة من التطور سريعاً إذا كانت قابلة للتوسع.

س2: ماهي المعايير التي يمكن من خلالها تحديد المؤسسة الناشئة عن المؤسسة الكلاسيكية؟

الجواب: هناك منشور أشاره معكم تم اعداده من قبل وزارتنا يتناول الفرق بين مؤسسة كلاسيكية ومؤسسة ناشئة تم عرضه بوضوح على منصة "مقاول" لكن أقول إن الاختلاف الكبير هو عملية تطور المنتج تختلف بين المؤسسة الكلاسيكية والمؤسسة الناشئة، سأوضح المؤسسة المصغرة تتميز بفريق مصغر (من حيث عدد الأفراد) لكن لا يعتبر معيار بالنسبة للمؤسسة الناشئة وأيضاً بالنسبة لرقم الأعمال لا يمكن اعتباره معيار للتفريق بينهم لكن طريقة تطور المنتج بالنسبة لمؤسسة كلاسيكية التي بالنسبة لها السوق معروف والمنتج معروف فقط يجب تجميع وسائل الإنتاج واعداد دراسة السوق و تموقع المنتج أما بالنسبة للمؤسسة الناشئة فمراحل المنتج تختلف فتمر بما يسمى بمرحلة البذرة من خلال معرفة مشكلة وإيجاد حل لها بما من خلال انشاء مشروع واعداد بما يسمى بالنموذج prototype prof of concept والذي يتم تجربته أولاً من طرف عملائه أين يتم تطويره باستمرار الى غاية الوصول الى منتج يمكن تسويقه يعني أنه يستجيب للمتطلبات وهنا يمكننا الحديث عن اطلاق أو تطور المؤسسة الناشئة.

س3: بما أننا نتكلم عن إطلاق المنتج فهو يعتبر مرحلة صعبة سواء عند المؤسسة الناشئة أو المؤسسة الكلاسيكية

الجواب: صحيح أن عملية الاطلاق صعبة لكلاهما لكنها أصعب بالنسبة للمؤسسة الناشئة لأنه منتج جديد، سوق جديدة، مفهوم جديد

س4: منتج جديد، سوق جديدة مع البيئة الحالية التي تتميز بمنافسة بين الشباب الذين من يملكون نفس الفكرة والتي من المحتمل أنه سبقهم أحدهم في اطلاقها

الجواب في الحقيقة هذا ما نوجهه اذ يتهمنا البعض بسرقة الفكرة، ينهضون في الصباح بأفكار عديدة ومتشابهة وهناك من ينجح في تنفيذها

س5: المشكل الحقيقي في شبابنا هو عملية استنساخ الأفكار من الخارج

الجواب: مادام هذا الاستنساخ حل لمشكل مطروح يعتبر مشروع مبتكر لإنشاء مؤسسة ناشئة بشرط العمل بجدية

س6: بما أننا نتكلم عن الأفكار واستنساخ الأفكار في الاستبيان الذي قمنا به أن 30% لديهم أفكار جديدة مبتكرة لكن المشكل أن أغلبهم ليس لديهم براءة اختراع فالبعض يجدها صعبة وطويلة وآخرين يخافون أن يسبقهم أشخاص آخرون في تنفيذ الفكرة وبالتالي مضيعة للوقت وخسارة المشروع

ان حاملي علامة مشروع مبتكر أو مشروع مؤسسة ناشئة لهم الحق في الاستفادة من مرافقة من طرف INAPI وكذلك دفع تكاليف البراءة، قد يكون بصدد تطوير منتج في هذه اللحظة يمكنه تقديم طلب براءة الاختراع، قد تكون أيضا المؤسسة الناشئة تتبع التنوع في المنتجات وبالتالي كل سنة عندهم منتج جديد أو خدمة جديدة

س7: المؤسسات الناشئة غير مستقرة في كل مرة منتج أو خدمة جديدة وينتقلون من فكرة الى أخرى ابتكارية ألا تجدون أنه من الصعب تسييرهم

الجواب: هذا تنوع طبيعي وهذا يعني أنه قد تخلى عن الفكرة الأولى نتيجة انها غير قابلة للتسويق أو أنه أساء تقدير المردودية الناتجة من الحل المقترح أو انه جرب منتج الأولي في السوق ووجد أنه لا بد من تطويره أو تغيير الفكرة بالكامل وهذه ليست شيء سيء بالعكس

س8: يعتبر التمويل من أهم العوامل التي ركز عليها سواء أصحاب المؤسسات الناشئة أو الحاضنات اذ يواجهون صعوبة في إيجاد تمويل مشاريعهم؟

الجواب: ان تمويل المؤسسات الكلاسيكية والمؤسسات الناشئة يختلف وعندما نتكلم عن تمويل المؤسسات الناشئة هو تمويل يتضمن مخاطر ويجدر الإشارة أنها ثقافة جديدة هنا في الجزائر، فالدولة أو الحكومة قد أنشأت أول تمويل للاستثمار الخاص بالمؤسسات الناشئة الهدف منه ليس فقط تمويل هاته المؤسسات وانما إعطاء نوع من الأمان لرأس مال المخاطر والتأكيد على أن هاته المشاريع الابتكارية يمكن الاستثمار فيها وهو يقوم بالتضحية لإثبات ذلك وهذا لغرض:

1- جذب المستثمرين لهذا النوع من المستثمرين

2- تهيئة الميدان لكل المستثمرين

س9: هذا يعني أن المستثمرين سينتظرون عما ستسفره الاستثمارات الخاصة بالصندوق الجزائري للمؤسسات الناشئة إذا حققت النجاح سيحفزهم والعكس صحيح؟

الجواب يجب القول إن الجزائر حاليا هي أصبحت أكثر جاذبية للاستثمار في مجال المؤسسات الناشئة، نحن الآن بصدد التوقيع كنظام بيئي مساعد للمؤسسات الناشئة والذي يجذب بشكل متزايد المستثمرين،

الملاحق

بعدها يجب الانتظار حتى تتجسد الأمور ويكتسب المتعاملين الثقة ويجدر الإشارة أننا لم نكن معروفين في هذا الميدان من قبل.

س10: أصبحنا نتكلم عن المؤسسات الناشئة منذ 2020 مع العلم أن هناك مؤسسات ناشئة موجودة من 2014

الجواب: في الجزائر بدأ التحرك منذ 2010 لكن كانت غير مسموعة ولكن عند التكلم عن نظام بيئي بدأ عند تأسيس الوزارة منذ 5 سنوات أين أصبح الجميع يتكلم عنها

س11: فيما يخص الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة نوه العديد عن المركزية ولما لا يكون على مستوى الولايات؟

الجواب: يتصف الصندوق بالمركزية على مستوى التسيير لكن بالنسبة لكل ما هو مشروع لا توجد بما يسمى بالمركزية فالتمويل على المستوى الوطني، من وجهة نظر القرب أنفهم الموضوع لكن نحن الآن بصدد الولوج لسياسة الرقمنة وهذا يعني

أنه لطلب التمويل ليسوا بحاجة للحضور بل فقط التسجيل عبر الموقع.

المقابلة الثانية مع مدير المؤسسات الناشئة لدى وزارة المؤسسات الناشئة

س1 ما هو التعريف الخاص بالمؤسسات الناشئة بالنسبة لكم؟

بالنسبة لي المؤسسات الناشئة تعني حل مشكلة مع القدرة على إقامة أعمال مع القدرة على النمو السريع وهذا يعني أنه هناك ثلاث ركائز أساسية:

- هناك مشكل
- هناك حل حقيقي
- وهذا الحل قادر على قيام مشروع قابل للتطور

س2 عندما نتحدث عن المؤسسات الناشئة كتلك التي أعمل معها والعديد مثلها لا تركز على ضرورة الحصول على علامة المؤسسة الناشئة لذا هل من يجب اعتبار فقط من لديهم العلامة هم مؤسسة ناشئة؟

طلب علامة المؤسسة الناشئة هو مرحلة استراتيجية والقانون لا يجبر الحصول عليها بل مؤسس المؤسسة له الحرية بطلبه وقت يشاء وهو غير ملزم بها في بداية نشاطه لكن يمكنه طلبها في أي مرحلة يراها مناسبة

في السؤال لم نذكر أنها اجبارية

لا لكن تفكير المقاول لا يجب أن ينصب أولاً في الحصول على علامة مؤسسة ناشئة لأنه لا معنى له، لكن في الاستراتيجية هناك عدة مراحل والعلامة هي مرحلة من ضمن هاته المراحل

س3 عندما نتكلم عن العلامة الغرض منها هو الحصول على الامتيازات؟

لا يمكننا الاستفادة من هاته الامتيازات إذا رقم الأعمال صفر

س4 لما نقول الاستفادة من الامتيازات نعني التمويل، الهيكل القانوني مثلا لتكون مؤسسة ذات الأسهم المبسطة يجب الحصول على علامة المؤسسة الناشئة أولاً وهو شرط ضروري

ان المؤسسة ذات الأسهم المبسطة أساسا تعني أصحاب المشاريع الابتكارية ليس شرط تكوين مؤسسة لكن الحصول على علامة مشروع ابتكاري من المنصة يمكنك مباشرة انشاء مؤسسة ذات الشكل القانوني SPAS لست بحاجة للحصول على علامة مؤسسة ناشئة يمكنك إطلاق المشروع ومزاولة النشاط في السوق وعندما يكون هناك نمو سريع بعدها يمكن للمقاول الوقت المناسب للحصول على العلامة.

س5 عندما نعرف مؤسسة ذات الأسهم المبسطة وبالنسبة للمساهم عندما يكون فرد واحد لماذا تسمى ذات المساهم الوحيد إذا لماذا يطلق عليها بذات الأسهم؟؟

المؤسسات الناشئة في مرحلة معينة خاصة عند الانطلاق يكون حجمها صغير من الممكن أن يكون صاحبها هو الممول الوحيد لكن في مراحل لاحقة يمكنه الحصول على مستثمرين يمكنهم شراء أسهمها.

س6 تعتبر مرحلة الاطلاق عند المؤسسات الناشئة صعبة خاصة في بيئة جزائرية تشهد عدد من الأفكار المستنسخة من الخارج التي تجعل من إمكانية استمرارها صعبة كيف تونها؟؟

الاستنساخ ليس هو المشكلة كل البيئات تعاني منه حيث يمكنك إيجاد 50 مؤسسة تعمل على نفس الشيء لكن الأكثر ابتكارا هو الوحيد الذي يمكنه النجاح والسوق هو من يقرر

س7 بما أننا نتكلم عن الأفكار واستنساخ الأفكار في الاستبيان الذي قمنا به أن 30% لديهم أفكار جديدة مبتكرة لكن المشكل أن أغلبهم ليس لديهم براءة اختراع فالبعض يجدها صعبة وطويلة وآخرين يخافون أن يسبقهم أشخاص آخرون في تنفيذ الفكرة وبالتالي مضيعة للوقت وخسارة المشروع

المقابلة باللغة الفرنسية أصل المحادثة

Q1 loin des définitions classiques des startup donnez-nous votre définition appropriée ?

Réponse ça ne va pas changer de la définition classique fait en termes de recherche scientifique et la définition n'est pas figée par ce que c'est un domaine qui se développe nous pouvons la définir comme une entité d'entreprise qui se crée pour régler une problématique observer quelque part et qui a cette capacité de scaling c'est-à-dire cette problématique est partagé un groupe de personnes ou d'entreprises à qui permettra à cette startup de se développer rapidement si on la scalabilité.

Q2 qu'elles sont les critères qui peuvent définir une startup par rapport une entreprise classique ?

Réponse il y a une publication d'ailleurs j'ai partagé avec vous pour faire qui a été faites par notre ministère mais il fait clairement la répartition de la différence entre une entreprise classique et une startup ça a été clairement exposé sur la plateforme « moukawil » je dirais la seule grande différence c'est que euh le processus d'évolution du produit il diffère de nos vies entreprises classiques et startups, je m'explique de quoi les micro-entreprises qui a une équipe très réduite alors ce n'est pas un paramètre et le chiffre d'affaire aussi ne peut pas être un paramètre qui va vraiment faire la différence des choses c'est que l'évolution du produit dans une entreprise classique le marché connu et le produit est connu alors qu'il faudrait juste rassembler les moyens de production faire son études de marché et positionner son produit compte au

processus par rapport à la start-up ça passe par une période où une phase qu'on appelle nous une phase d'amorçage une observation de problématique il y a une première réponse à cette problématique avec un projet au un premiers produits qu'on appelle le prototype prof of concept une première réponse et qui sera testé auprès de ses clients et qui va être améliorés jusqu'à arriver aux product market fit c'est a dire le produit est fini qui répond exactement à cette première vue cela on peut compter à proximité le lancement ou le développement de la start-up .

Q3 en faites le lancement d'un produit il est difficile que sois pour les entreprise classique ou start up ?

Réponse Oui le lancement est difficile mais il est plus difficile que pour les startup nouveau produit, nouveau au marché où est nouveaux concepts

Q4 nouveau produit nouveau marché avec l'environnement actuel ou il y a la concurrence entre ces jeunes ça se peut avoir même idée il faut se lancer avant les autres

Réponse Oui c'est ça même nous on nous accuse de vol d'idée, on se lève le matin tous avec des idées après il y a ceux qui arrivent a réalisés ces idées

Q5 le vrai problème de nos jeunes Algériens dans ce cas c'est imitations des idées de l'étranger

Réponse Le faites que cette imitation répond à un problème ou problématique il est innovant et un projet d'une startup s'il travaille avec du sérieux

Q6 puis on a parlé des idées et l'imitation des idées les résultats de mon questionnaire affiche que 30% des idées qui sont innovante mais le problème c'est qu'ils n'ont pas fait un brevet il y a ceux qui le trouve difficile et lent et

les autres ont peur que d'autres personnes puissent aussi exploiter même idée et comme ça une perte de temps et projet ?

Réponse Ceux qui ont label du projet innovant ou un projet d'une startup il a le droit de bénéficier d'accompagnement par l'INAPI et même de payé le frais du brevet et il peut qu'il soit en train de développer son produit il peut en parallèle déposer la demande de brevet, il se peut aussi qu'une startup dans une période de diversification de produit d'innovation, une startup est une machine de produit d'innovation chaque année à un nouveau service.

Q7 les startups ne sont jamais stable a chaque fois il y a un nouveau ou produit et ils sautent sur une autre idée innovante vous ne voyez pas que c'est difficile à gérer ?

Réponse Cette diversification est tout à fait normale et ça veut dire soit qu'il a abandonné la première idée parce qu'en termes de viabilité de marcher ce n'est pas valable, soit il a mal vu l'opportunité à travers sa solution, soit il a testé sa première version de produits sur le marché il a trouvé il faut faire une amélioration ou il faut changer carrément changer l'idée et passer à autre chose, et ça ce n'est pas une mauvaise chose c'est une bonne chose.

Q8 et maintenant parlant de financement

Réponse le financement il faut dire qui a une grande différence entre une entreprise classique et financement d'une startup, quand on parle de financement des start-up c'est un financement à risque et il faut dire que c'est une nouvelle culture ici en Algérie, d'ailleurs l'état ou le gouvernement a créé le premier fonds d'investissement à risque pour les startup son objectif n'est pas seulement de financer ces startup mais aussi de donner cette assurance à d'autres capitaux au risque de dire qu'il y a des projets innovants Sur

lesquels on peut on peut investir c'est lui le martyre(ASF) est en train de subir tous les risques qu'il faut pour :

- 1- Les attirer l'investissement pour ce type de startup
- 2- Préparer le terrain pour tous ces investisseurs

Q9 cela veut dire qu'ils vont attendre si ASF réussisse et cela fera le buzz et va inciter les investisseurs ?

Réponse il faut le dire que l'Algérie et maintenant de plus en plus attractive aux investissements des Startup, on se positionne comme même comme un écosystème de startup qui attire de plus en plus les investisseurs, après il faut attendre que les choses se concrétisent que les gens prennent confiance ont été pas connu dans le terrain de ce domaine.

Q10 on a entendu parler de startup qu'à partir de 2020 tout en sachant que ça existe avant depuis 2014 et 2016

Réponse En Algérie le mouvement a démarré en 2010 mais son utilisation était silencieuse et pour parler d'un vrai écosystème c'est là ou en commence à faire, c'est depuis l'arrivée du ministère dans cinq ans on parle de startup.

Q11 concernant ASF beaucoup ont évoqué que c'est centraliser au niveau national pourquoi pas au niveau des wilayas ?

Réponse ASF est centralisé en termes de gestion mais en termes de projet rien n'est centralisé le financement et au niveau national qu'est-ce qui va changer si on ASF au niveau de wilaya peut être plus en proximité avec ses projets là je comprends mais nous aussi par rapport à notre service on est en

train de voir une politique numérique cela veut dire que la demande de financement pas besoin d'avoir une présence il faut juste s'inscrire.

Deuxième Interview avec le directeur des startups

Q1 qu'elle votre définition de startup « votre initiative startup Algérien » ?

Réponse : pour moi startup ça veut dire résoudre un problème et capable de faire un business qui a une croissance expansive cela veut dire les 3 piliers :

- Un problème
- Une vraie solution
- Cette solution génère un business expansif

Q2 quand on parle de startup par exemple comme celle que je travaille avec ne vise pas avoir le label de startup, peut-on dire que seule qui ont le label sont des startups ??

Réponse : la demande de label est une étape stratégique dans la vie d'une startup et la loi ne l'oblige pas à avoir le label c'est à lui de décider à quel moment il va demander c'est une phase stratégique dans son business il n'est pas obligé de demander au début, il a toute la liberté et la loi ne l'oblige pas à le demander

Dans ma question je n'ai pas mentionné que c'est une obligation

Réponse : non dans (le mind) de l'entrepreneur ne doit pas voir que la première des choses à faire c'est avoir le label non ça n'a aucun sens mais dans sa stratégie il y a plusieurs étapes une de ces étapes c'est avoir le label

Q3 quand parle du label c'est pour profiter de ces avantages ?

Réponse : on ne peut pas profiter si on zéro chiffre d'affaires

Q4 pour bénéficier du label question financement, statut juridique par exemple pour accéder à SPAS il faut avoir le label alors que ceux qui ne l'ont pas, ne peuvent pas avoir ce statut ??

Réponse : société par action simplifier est faite principalement pour les porteurs du label projet innovant, t'as pas besoin de créer une EURL ou SARL mais directement au SPAS t'as besoin d'avoir le label startup pour ça, tu peux lancer ton entreprise et exercer ton activité dans le marché il fait sa croissance après l'entrepreneur décide le moment de demander le label de startup.

Q5 quand on li la définition des SPAS c'est par action simplifier et pour un seul actionnaire on l'appel à unique actionnaire alors pourquoi on l'appel par action ?

Réponse : une startup a un moment donné sa démarre très petit, alors ça peut être une seule personne a un moment donné après il y aura des investisseurs.

Q6 le lancement de startup est la phase la plus difficile surtout comme l'environnement Algérien qui assist a des imitations de l'extérieur ce qui rends la survie des startups est difficile, comment le voyez -vous ??

Réponse : imitation n'est pas un problème, tous les écosystèmes ont subis la même chose, c'est un phénomène qui existe ça n'a rien de différent sur une problématique on peut trouver 50 entreprises qui travaille dans le même chose juste le pus innovant qui réussis seul le marché qui décide.

Q7 concernant les idées et l'imitation des idées les résultats de mon questionnaire affichent que 30% des idées qui sont innovante mais le problème c'est qu'ils n'ont pas fait un brevet il y a ceux qui le trouve difficile et lent et les autres ont peur que d'autres personnes puissent aussi exploiter même idée et comme ça une perte de temps et projet ?

Réponse : votre question comporte plusieurs questions

- 1- L'innovation n'est pas lié à un brevet, une idée nouvelle n'est pas invention et c'est une grande confusion dans l'écosystème en Algérie, le brevet n'est une innovation la technologie n'est pas une innovation, l'innovation est liée a un business mais le brevet est lié a un savoir, idée

spécial, un design spécial il faudra désassocier entre le brevet et l'innovation, innovation c'est quelque chose qui est censé d'être lié au marché avant que ce soit lié à une propriété intellectuelle, skills ou technologie c'est le marché le plus important alors l'innovation est de côté et l'invention et dans l'autre côté ça c'est dans science technology et l'autre dans market analysis

2- Vous avez dit que dans votre recensement vous avez trouvé 30% idées innovantes le seul qui peut dire ça c'est le marché pas autre chose es ce que ces 30% ont une croissance expansive dans le marché là ils sont innovants s'ils n'ont pas encore entré dans le marché on ne peut jamais dire que c'est innovant et ce n'est pas vraiment un handicap de ne pas pouvoir protéger l'idée

Q8 : ASF est une structure a été créé pour financer les entreprises qui nous fais rappelle une autre structure de soutien dans le passer qui s'appelle, maintenant ANADE

Réponse : non ça n'a rien à voir c'est un autre model une autre philosophie un autres domaine une autre logique

Non ce n'est pas pour la ressemblance mais pour faire part a notre lecture que nous avons tiré que derrière réussite un échec même pour les écosystèmes et notre historique avec la création des entreprises poursuit un parcours pareil

Réponse : oui bien sans échec et sans les crises c'est difficile d'avoir du succès n'y auras pas de réussite

Q9 : l'Algérie a connu la création des startups même avant la création du ministère que la majorité de ces fondateurs maintenant sont à l'étranger

entraîné de travailler pour avoir un fond pour refinancer leurs entreprises, y a-t-il une pensée pour ces fondateurs qui ont connus un environnement brut et qui se sont battus par contre lors de la création du ministère les choses ont changées ce qui a rendu l'écosystème plus favorable ??

Réponse : on a lancé en 2020 le portail de startup.dz qui est ouverte à tous les algériens, aujourd'hui on a 10% des fondateurs qui ne sont pas ici en Algérie et donc n'importe quel Algérien qui veut innover et le bienvenu et la porte est ouverte pour tous

Interview ASF

Q1 quelles sont les processus de sélection des projets ?

Réponse : il y a des documents qu'on demande, des documents phares comme par exemples le business plan il peut pas y avoir eu une étude de projet sans passer par un business plan donc le business plan ça nous permet d'avoir un petit peu les projections financières et d'évaluer surtout les hypothèses de construction du business en contre partie le business plan lui seule ne maintient pas on va dire il faudrait que En index à côté des informations sur le marché ext..., pour que ça nous permettra peut-être de mieux apprécier par exemple la cible du porteur de projet en terme de marché et de voir est-ce que c'est réaliste ou pas réaliste quand vous êtes par exemple sur le marché en termes de valeurs de n'importe quoi de 10 millions et que vous avez un porteur de projet qui vous propose de faire 3 fois le marché et le lien en supposant un petit peu de questions donc dans les grandes lignes on va dire c'est le business plan, il y a aussi tout ce qui est donné sur le marché et aussi ce qu'on appelle une matrice de Secouring ou a développé à notre niveau et qui prend vraiment un certain nombre de critères, donc ça peut aller mais les critères à le faire dans les fondateurs et les

porteurs de projets sur Internet de précédentes expériences et l'historique jusqu'à ce qu'ils aient des critères sur le marché sur le proof of concept donc ça c'est une matrice on a développé en interne et qui permet un petit peu de noter le porteur de projet additivement sont à son business plan il y a aussi la partie e-scouring et la partie secouring c'est des réunions qu'on fait tous ensemble et où chaque camp a rapporté un son point de vue pour pouvoir dégager une note globale .

Q2 et je sais que le business plan est le Pillet essentiel pour juger le financement d'un projet mais ça c'est pour une entreprise qui a déjà un historique de l'évolution son service ou son produit mais pour une entreprise dans une phase de lancement est un peu difficile d'avoir un business plan fiable j'ai croisé une certaine personne qui s'appelle monsieur Abdeslam Bouti un chercheur et qui travaille aux États-Unis fondateur d'un groupe sur Facebook de startup a une autre vision c'est que pourquoi lors de lancement d'un projet pourquoi on appelle pas ça une Canva?

Réponse : c'est vraie pour ceux qui ont label projet innovant qui ne sont pas encore dans le marché c'est un peu compliqué mais il n'est pas impossible dans le sens où vous êtes un porteur de projet qui veut commercialiser son produits certes même si le produit n'est pas encore sur le marché et même s'il ne peut pas apprécier de façon pas le pape de façon concrète la réponse du marché par rapport à son produit il peut aux moins partir sur des hypothèses et après quand on parle par exemple de projection sur 4 5 ans on sait très bien que c'est aujourd'hui vous faites des projections dans 5 ans on va pas vous dire à un vous avez eus communiqué et un chiffre pourquoi ça n'a pas fait, on prend aussi en compte on va dire que certains facteurs exogènes de type par exemple ça peut être par exemple des facteurs qui sont liés à la réglementation locale ce genre de choses et parfois la start-up à elle s'adapte

aussi à ces facteurs là ce qui permet aussi à la start-up de pivoter en terme de business modèles est donc parfois on se trouve et c'est déjà arrivé par le passé on se trouve par exemple avec des start-up qui étaient sur un business modèles précis par la suite ça va changer soit parce que le résultat escompté sur le marché c'était pas le résultat voulu ou parce que ils ont trouvé y a eu des changements sur le marché et ils ont trouvé par exemple une nouvelle niche qui serait plus rentable et le du business model ça permet aussi de voir le porteurs de projet est-ce que réellement une maîtrise s'il mettre son projet au pas aujourd'hui et quand vous venez et vous avez en face de vous un porteur de projet qui vous dit voilà mon marché il est de en eux pour moi je suis pas dans la production il me faudrait tant de matières premières je prévois de faire tant de chiffre d'affaire voici ma stratégie commercial voici une stratégie de distribution ext... donc là vous savez très bien vous êtes quelque part confiant que ce porteur de projet ne connaît bien son marché maîtrise bien son processus de production par exemple est très bien son canal de distribution sa stratégie marketing pour pouvoir justement cible et ça de la population de ses clients et de la même manière vous avez aussi d'autres porteurs de projets qui sont là avec un projet qui vous disent eux ou moi je prévois de faire tant de chiffres d'affaires sur qu'elles hypothèse, je sais très bien que mon produit va bien se vendre dans le marché ,c'est de choses différentes même si par exemple les projections ne sont pas fiables à sang pour sang mais ça donne quand même une idée de sur la maîtrise du marché et c'est très important que le porteur de projet mettrait son marché et qu'il ne soit pas justement que le marché ne le control pas c'est a dire il ne subit pas mais ils contrôlent le marché

Réponse : vous avez par exemple un porteur de projet qui vous dit moi je prévois de faire 10 millions de chiffre d'affaire par à exemple sur 3 ans pour

une startup au bout de 3ans la startup sur un horizon de N+ 3 elle est censée commencer à faire de la stabilité si ce qu'elle n'est pas déjà à quelle est en plein dedans en process de stabilité et en contrepartie il vous dit que ma matières premières et de 9 million 500, Comment ça se fais ?? ça vous donne vraiment une idée que le porteur de projet qui ne maîtrisent pas son processus, et pour ça il a pas besoin par exemple que le porteur de projet sois déjà dans le marché où bien son entité existe sur le marché pour le savoir, c'est des choses fondamentales qu'il faut absolument connaître

Q 3 : c'est lors de la présentation que vous pouvez constater si la personne maitrise bien et tout ça c'est dû au fondateur et aussi a son équipe qui est essentiel dans une startup est-ce que vous avez exigé de connaître l'équipe ?

Réponse : alors dans la matrice de secouring qu'on a développé il y avait une partie sur les fondateurs quand on parle de fondateur on parle des expériences managériale on parle de précédents levé de fond on parle de parcours académique on parle de parcours professionnel à ce que par le biais de fondateur leur parcours concorde avec l'activité qui veulent faire, on parler aussi sûr la sur le caractère plus difficiles pluridisciplinaire de l'équipe donc tout ça

Q4 : y at-il des secteurs prioritaires dans votre soit normale sélection des projets de secteurs prioritaires ??

Réponse : non, pas du tout !! y a pas de secteur prioritaires dans notre sélection, on essaye depuis notre la création c'est vrai qu'aujourd'hui on a une portefeuille et qui a ses concentrer sur un secteurs en particulier donc idéalement je dis bien idéalement en souhaites diversifiées mais après il n'y a aucune barrière pour aucun secteur pour que ça dure même si on est déjà concentré sur un secteur ou de nous ne sommes pas fermé a ces secteurs la

si les projets qui viennent vers nous et qui mérite d'être financée nous sommes là pour les financer.

**Q5 : concernant viabilité financière à des projets comment vous faites ?
suivant le business plan le bilan ?**

en fait il nous communique dans le cadre de porteurs de projets un bilan prévisionnel et dans le cadre de startup il y a déjà un registre de commerce contient déjà une entité qu'il y a forcément le business plan plus historique on demande le bilan généralement on demande minimum les deux dernier bilan et si on est au milieu d'année on demande on demande le bilan a date donc pour voir un petit peu la startup comment elle se comporter par le passé qu'elle est sa structure de cout ça nous permet d'apprécier le projet.

A un moment donnée les startup consulte les commissaires au compte pour faire leurs business plan en général les coûts de la prestation et même il est assez chers et parfois on préférer qu'un porteur de projet il fait son business plan lui-même et après si il y a lieu qu'on corrige avec eux pas de problème par exemple c'est un commissaire aux comptes leur donne juste le truc le fichiers Excel et lors de la présentation qu'on on pose des questions ils ne savent pas répondre ils disent que c'est le commissaire aux comptes qui fait toi après c'est un petit peu inadmissible ce qu'on fait le commissaire aux comptes il finit il est là juste pour transformer les hypothèses et les porteurs de projet pour transformer leur stratégie sous forme des chiffres.

Q6 : croyez-vous le mieux c'est d'être incubé ??

Réponse : ça nous arrangerait oui ça nous avancerait fortement d'avoir des start-ups qui sont déjà à qui sont déjà passés par un programme d'incubation mais après encore une fois nous ne sommes pas fermés c'est à dire y a des

jeunes diplômés en train de terminer leurs études tu peux dire il vient nous voir dirions directement.

Q7 : ASF a été créée en 2020 quand elle a commencé a financer les projets ??

Réponse : Elle a été créée en fin 2020 et elle commencer le financement en 2021

Q8 : Avez-vous des exemples des projets réussis que vous avez financés ?

Réponse : en termes de réussite pas encor, C'est un peu tôt de parler sur des projets réussis puisque on a commencé en 2021 on est en train de suivre les startups petit à petit d'ailleurs même pour le remboursement on peut parler de réussite et les startups on des périodes différé en général c'est à partir la fin de la deuxième année et on 3eme année que ça commence à grandir

Q 9: Y a-t-il des exigences en matière de gouvernance d'entreprise pour les projets financés ?

Réponse : alors en fait ce qu'on fait non en tant que fonds d'investissement donc on est la pour un déjà donc de le but a atteint le financement donc c'est un financement qui est censé assurer la partie la phase amorçage de la Startup parce que déjà un autre ticket il est de 20000000 de dinars donc pour pouvoir bien rentré dans le marché ext.. C'est un ticket bien plus important qui faudrait débloquer

Q10 : vous pouvez utiliser les caisses de wilaya ??

Réponse : on est là pour gérer à là pour gérer à leurs places leurs trésorerie sous forme de financement, après donc nous ce qu'on a financé à ce jour c'est du financement exclusif de l'ASF c'est à dire qui se fait avec nos fonds propres.

Q11 : c'est a dire que vous n'avez pas encor dépasser le seuil de l'ASF ?

Réponse : On a des projets sur liste pour passage pour les caisses de wilaya mais jusqu'à maintenant il n'y 'a pas encor une startup qui fait financer par ces fonds de wilaya.

Q12 : y a ceux qui réclame que l'ASF doit publier un rapport annuel sur ces fonds investis plus les valeurs ajouter comme une forme de gouvernance qui veux dire la transparence ??

Réponse : on n'a pas encor fais des choses dans ce sens mais je vais vous dire ou vous pouvez trouver ces informations, c'est sur un site qui s'appelle Crunch base par secteur d'activité les nombres des startups....

Q13 : Qu'elles sont vos exigences en matière de collatéraux ? (Les conditions de sortie)

Réponse : il n'y a pas de collatéral et justement c'est tout le principe même dans un fonds d'investissement à dire aujourd'hui. je vous donne le cas le plus risqué qui est le cas de projet innovant au nom de projet Pensez juste une personne physique avec une idée avec un projet quand on finance en finance l'idée est en prend tous les risques derrière ça dire si ce projet a aboutis tant mieux ça nous fera des gains dans les deux si non on sera perdant on exige aucune garantie rien du tout alors qu'est-ce qu'on fait on n'ouvre pas exemple dans le cas de financement à un porteur de projet dans le projet innovant quand on ouvre le registre de commerce par exemple on met juste un petit montant de capital social est le reste du financement ils passent par le compte courant de l'associé par exemple quand vous pas entendu à l'international un compte courant a l'International généralement est réénumérer alors que pour nous c'est du 0 DA donc il y a aucun collatéral

Q14 : quand on parle de collatéral on est en train de parler de la sortie de l'ASF du startup financé sa sortie comment ça se fait ?

Effectivement le financement des sur actionnariat sur 5ans donc normalement la startup a ces cinq ans pour pouvoir rembourser le financement si ça ne termine pas à 5 ans on rajoute 2ans supplémentaires et l'essentiel c'est de sortir de la startup au bout de 5 ans ou 7ans et si la startup n'arrive pas à rembourser la part de l'ASF on va rester jusqu'à qu'elle acheté nos actions ou bien elle trouve d'autres investisseurs qui peut acheter nos actions.