

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Université Abou Bekr Belkaid
Tlemcen Algérie



جامعة أبي بكر بلقايد

كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير

تخصص: مقاولاتية

أطروحة مقدّمة لنيل شهادة الدكتوراه الطور الثالث (ل م د) في

علوم التسيير

بعنوان

مصادر تمويل المشاريع الابتكارية:

دراسة حالة لعينة من المشاريع الابتكارية في الجزائر

تحت إشراف:

من إعداد الطالبة:

أ. د بن عزة هناء

يوساري نوال

أعضاء لجنة المناقشة:

الاسم واللقب	الرتبة	المؤسسة الأصلية	الصفة
أ.د براشد بربار وفاء	أستاذة التعليم العالي	جامعة تلمسان	رئيسة
أ.د. بن عزة هناء	أستاذة التعليم العالي	جامعة تلمسان	مشرفة
أ.د زدون جمال	أستاذ التعليم العالي	جامعة عين تموشنت	ممتحنا
د. مطعيش فاطمة	أستاذة محاضرة أ	المدرسة العليا لإدارة الأعمال	ممتحنة
د. بلحاج مريم	أستاذة محاضرة أ	جامعة تلمسان	ممتحنة
د. بن عزة إكرام	أستاذة محاضرة أ	جامعة تلمسان	ممتحنة

السنة الجامعية: 2024 - 2025

شكر و عرفان

أحمد الله عزوجل حمدا كثيرا يليق بجلال وجهه وعظيم سلطانه
على أن وفقنا لهذا العمل، وعملا بقول الرسول الكريم " لا يشكر الله
من لا يشكر الناس "

أتقدم بأسمى عبارات الشكر والتقدير وعظيم الامتنان، الى
أستاذتي المشرفة الأستاذة الدكتورة

" بن عزة هناء " لإشرافها على هذه الاطروحة، وعلى كل ما
بذلته من جهد خلال مرافقتها لهذا العمل من توجيه وإرشاد، طيلة فترة
البحث، راجية من الله تعالى أن يجعل لها ذلك في ميزان حسناتها.
كذلك أتقدم بأسمى عبارات الشكر والامتنان للأستاذة
الافاضل أعضاء لجنة المناقشة الموقرة على تكريمهم وقبولهم مناقشة هذه
الاطروحة وإثرائها بمعلوماتهم القيمة.

كما أوجه شكري وامتناني الخاص إلى كل أساتذة جامعة تلمسان
الذين كانوا من أحسن الاساتذة المكونين.

ولا يفوتني أن أتوجه بالشكر الخاص الى:

أ.د قراري يمينة مدرة مخبر Mecas وكل القائمين عليه

أ.د العشعاشي وسيلة مدرة مخبر LARMHO

د. نادية برحو، د. بن عياد وفاء، د. موساوي محمد،

رويغب أمينة

الى كل الذين كانوا بجانبني خطوة بخطوة في إنجاز هذا العمل

شكرا لكم جميعا

إهداء

أهدي ثمرة عملي هذا

الى والدي الكرمين، اطال الله في

عمرهما

إلى كل أفراد عائلي الكبيرة

الى ابنتي عمالية وابني ايااد تقي الدين

المختصات

ملخص:

هدفت هذه الدراسة الى التعرف على أهم مصادر تمويل المشاريع الابتكارية في الجزائر وذلك بالاستناد الى نظرية دورة حياة المشاريع الابتكارية التي تبرز اختلاف إحتياجات التمويل باختلاف مراحل تطور المشروع (التمهيد ، تطوير النموذج الاولي ، النمو ، التوسع و الخروج) و قد تمت الدراسة باستخدام المنهج الوصفي التحليلي ، من خلال استبيان وُجّه إلى عينة مكونة من 105 من أصحاب مشاريع ابتكارية ناشطة في عدة ولايات جزائرية ، حيث تم جمع البيانات و تحليلها من خلال البرنامج الاحصائي jamovi ، وقد خلصت الدراسة الى ان المشاريع الابتكارية في الجزائر تعتمد بشكل كبير على التمويل الذاتي خاصة في مرحلة التمهيد الاولي ، نظرا للعراقيل التمويلية التي تؤكد على صعوبة الوصول الى الإحتياجات المالية في بيئة الأعمال الجزائرية، في ظل ضعف التعاملات البنكية مع المشاريع الابتكارية و غياب منظومة تمويلية حديثة و مرنة كآليات التمويل الجماعي.

الكلمات المفتاحية: الابتكار، المشاريع الابتكارية، تمويل المشاريع الابتكارية، مصادر التمويل

Abstract:

This study aimed to identify the most important sources of funding for innovative projects in Algeria. This was based on the theory of the life cycle of innovative projects, which highlights the differences in funding needs according to the different stages of project development (initiation, prototype development, growth, expansion, and exit). The study was conducted using a descriptive-analytical approach, through a questionnaire directed to a sample of 105 owners of active innovative projects in several Algerian provinces. Data was collected and analyzed using the jamovi version 2.6.44 statistical program. The study concluded that innovative projects in Algeria rely heavily on self-financing, especially in the initial initiation phase. This is due to the financing obstacles that underscore the difficulty of accessing financial needs in the Algerian business environment, given the weak banking relationships with innovative projects and the absence of a modern and flexible financing system such as crowdfunding mechanisms.

Keywords: Innovation, innovative projects, financing innovative projects, sources of funding

فہرست المحتویات

فهرس المحتويات

I	شكر وعرفان.....	1
II	إهداء.....	1
IV	ملخص.....	1
XV	فهرس الجداول.....	1
XVIII	فهرس الأشكال.....	1
1	مقدمة عامة:	1
1	الفصل الأول: الاطار النظري للدراسة.....	1
6	تمهيد.....	6
7	المبحث الأول: مدخل مفاهيمي ونظري للابتكار.....	7
7	تمهيد:	7
7	المطلب الأول: مفهوم الابتكار والمصطلحات المشابهة له.....	7
7	الفرع الأول: الابتكار والمصطلحات المشابهة.....	7
9	الفرع الثاني: مفهوم الابتكار.....	9
10	المطلب الثاني: تصنيفات الابتكار.....	10
10	الفرع الأول: تصنيف الابتكار حسب المصدر.....	10
11	الفرع الثاني: تصنيف الابتكار حسب الطبيعة.....	11
12	الفرع الثالث: تصنيف الإبتكار حسب درجة التأثيرات المحدثة.....	12
13	الفرع الرابع: تصنيف الابتكار حسب الموضوع.....	13
14	الفرع الخامس: تصنيف حسب مصفوفة ANSOFF.....	14
16	الفرع السادس: أنواع أخرى من الابتكار.....	16
17	المطلب الثالث: مؤشر الابتكار العالمي GII.....	17
17	الفرع الأول: تأسيس مؤشر الابتكار العالمي وتطوره.....	17
19	الفرع الثاني: الدعامات الرئيسية لمؤشر الابتكار العالمي.....	19
25	المطلب الرابع: واقع الابتكار حسب مؤشر الابتكار العالمي.....	25
25	الفرع الأول: مسار الإبتكار خلال السنوات الماضية.....	25
27	الفرع الثاني: واقع الابتكار عالميا.....	27
29	الفرع الثالث: نظرة تحليلية عن الابتكار في الجزائر.....	29

34المبحث الثاني: المفاهيم النظرية للمشاريع الابتكارية
34تمهيد:
35المطلب الأول: ماهية المشاريع الابتكارية
35الفرع الأول: الأصول المفاهيمية للمشاريع الابتكارية
36الفرع الثاني: تعريف المشاريع الابتكارية
36المطلب الثاني: خصائص المشاريع الابتكارية
37المطلب الثالث: أنواع المشاريع الابتكارية
38المطلب الرابع: دور الابتكار في الدفع بالمشاريع الابتكارية
38الفرع الأول: نظريات ريادة الاعمال المتمحورة حول الابتكار
46الفرع الثاني: أهمية الابتكار بالنسبة للمشاريع الابتكارية
47المبحث الثالث: المؤسسات الناشئة كواجهة حديثة للمشاريع الابتكارية
47الفرع الأول: المفهوم الاصطلاحي للمؤسسة الناشئة
50الفرع الثاني: تعريف المؤسسة الناشئة
63المطلب الثاني: خصائص المؤسسة الناشئة
67المطلب الثالث: أنواع المؤسسة الناشئة
67الفرع الأول: تصنيف Steve Blank سنة 2011
72الفرع الثاني: تصنيف Startup Genome Report, 2011
75الفرع الثالث: تصنيف Muller & Rammer
79المطلب الرابع: دورة حياة المؤسسة الناشئة
84المبحث الرابع: مصادر تمويل المشاريع الابتكارية
84تمهيد:
85المطلب الأول: مفاهيم عامة حول التمويل
86المطلب الثاني: أنواع التمويل
87المطلب الثالث: مصادر تمويل المشاريع الابتكارية
88الفرع الأول: مصادر التمويل التقليدية
88دور التمهيد المالي " Financial bootstrapping " في تمويل المشاريع الابتكارية
90القروض المصرفية كمصدر تقليدي لتمويل المشاريع الابتكارية
95الدعم الحكومي للمشاريع الابتكارية
98الفرع الثاني: مصادر التمويل الحديثة

98	راس المال المخاطر (Venture Capital) كتمويل عالي المجازفة
115	التمويل الملائكي (Business Angel)
124	البورصة
124	الفرع الثالث: مصادر التمويل البديلة
124	التمويل الجماعي /التشاركي (Crowdfunding) كألية حديثة لدعم المشاريع الابتكارية الناشئة
140	آليات التمويل الإسلامي كبديل شرعي لتمويل المشاريع الابتكارية
154	التمويل التأجيري Leasing
158	المطلب الرابع: تكييف مصادر التمويل مع دورة حياة المشروع الابتكاري
161	خلاصة:
162	الفصل الثاني: الدراسات السابقة
162	تمهيد:
163	المبحث الأول: الدراسات الأدبية الأجنبية
170	المبحث الثاني: الدراسات العربية والمحلية
184	المبحث الثالث: تحليل ومناقشة الدراسات السابقة
184	المطلب الأول: تحليل الدراسات السابقة
184	الدراسات الأجنبية:
185	الدراسات العربية:
185	الدراسات المحلية (الجزائرية)
185	المطلب الثاني: مقارنة موضوع الدراسة بالدراسات السابقة
186	أوجه التشابه بين الدراسة الحالية والدراسات السابقة:
187	أوجه الاختلاف بين الدراسة الحالية والدراسات السابقة:
188	المطلب الثالث: الفجوة البحثية
189	خلاصة الفصل
190	الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية
190	تمهيد
191	المبحث الأول: الإطار المنهجي للدراسة
191	1. منهجية البحث
191	2. مجتمع الدراسة
192	3. عينة الدراسة

193	4. أداة الدراسة.....
195	5. توزيع الاستبيان وكيفية جمع البيانات.....
195	المبحث الثاني: الأساليب الإحصائية المستخدمة.....
195	1. الدراسة الوصفية.....
244	2. إختبار فرضيات الدراسة.....
250	المبحث الثالث: نتائج الدراسة ومناقشتها.....
254	خلاصة.....
265	خاتمة.....
270	قائمة المراجع.....
282	الملاحق.....

فہرست اجراءوں

واللہ اشکون

فهرس الجداول:

الصفحة	العنوان	رقم الجدول
8	المصطلحات المشابهة للابتكار	1-1
24	أهم التغييرات التي مست مؤشر الابتكار العالمي 2023	2-1
29	تطور مؤشرات الابتكار في الجزائر وعلاقته بالمؤشرات الفرعية	3-1
31	تطور مدخلات الابتكار للجزائر حسب دعاماته الرئيسية	4-1
32	تطور مخرجات الابتكار للجزائر حسب دعاماته الرئيسية	5-1
48	استخدامات مصطلح Start-Up	6-1
49	مرادفات كلمة Start-Up في اللغة الإنجليزية والفرنسية	7-1
51	أهم التعريفات المقدمة من طرف الباحثين للمؤسسة الناشئة	8-1
71	قائمة لأفضل الشركات الناشئة الاجتماعية لسنة 2024	9-1
80	تقسيمات دورة حياة المؤسسة الناشئة حسب أهم المناهج	10-1
94	توزيع القروض المصرفية حسب القطاعات 2024	11-1
105	توزيع مساهمات شركات رأس المال الاستثماري	12-1
109	أهم المعلومات المتعلقة بـSOFINANCE خلال الفترة 2014 الى 2019	13-1
136	عدد منصات التمويل الجماعي في العالم (2018-2021)	14-1
138	منصات التمويل الجماعي ومنصة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا	15-1
153	ملاءمة صيغ التمويل الإسلامي لتمويل المشاريع الابتكارية	16-1
155	مؤسسات التأجير المالي في الجزائر	17-1
158	مراحل عملية التمويل التأجيري	18-1
160	أنماط التمويل وفقا لمراحل دورة حياة المشروع الابتكاري	19-1
193	هيكل الاستبيان	1-3
198	توزيع العينة حسب نوع الجنس	2-3
199	توزيع الفئات العمرية	3-3
200	توزيع العينة حسب المستوى التعليمي لمنشئ المشروع	4-3
201	توزيع العينة حسب الوظيفة	5-3
203	توزيع العينة حسب الخبرة المهنية	6-3
205	توزيع العينة حسب قطاع النشاط	7-3
208	توزيع عينة الدراسة حسب الشكل القانوني للمشروع	8-3
209	توزيع العينة حسب القرار الوزاري 1275	9-3
210	توزيع العينة حسب حجم الشركة	10-3
212	توزيع العينة حسب مرحلة المشروع	11-3
213	التوزيع التكراري لسنة تأسيس المشروع لدى أصحاب المشاريع الناشئة	12-3
214	توزيع العينة حسب الولاية	13-3

الصفحة	العنوان	رقم الجدول
216	توزيع العينة حسب فكرة المشروع	14-3
218	توزيع افراد عينة الدراسة حسب وضعية المشروع	15-3
219	نتائج إختبار كاي تربيع لوضعية المشروع	16-3
219	توزيع إجابات افراد العينة حسب الأساليب الابتكارية المعتمدة في المشاريع الابتكارية الجزائرية	17-3
222	توزيع إجابات أفراد عينة الدراسة حول الممارسات الابتكارية في المشروع	18-3
223	توزيع أفراد عينة الدراسة حسب استخدام التكنولوجيات الحديثة	19-3
226	توزيع إجابات افراد عينة الدراسة حسب وسيلة تنظيم اللقاءات والاجتماعات	20-3
227	توزيع إجابات أفراد عينة الدراسة حول تسجيلهم في بوابة الشركات الناشئة لتسهيل الإجراءات الإدارية	21-3
228	أهمية مصادر التمويل حسب إجابات أفراد العينة	22-3
231	توزيع طرق التمويل حسب مراحل دورة حياة المشروع في العينة المدروسة	23-3
233	المعايير والدوافع المعتمدة عند اختيار طريقة أو مصدر التمويل	24-3
234	المشاركة في المسابقات الخاصة بالمشاريع الابتكارية	25-3
235	عدد مرات المشاركة في المسابقات الخاصة بالمشاريع الابتكارية	26-3
236	معرفة المشاركين، هيكل الدعم والمرافقة للمشاريع الابتكارية	27-3
237	التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة حسب مدى مرافقة مشاريعهم من قبل أحد هيكل الدعم والمرافقة	28-3
237	نوع هيكل المرافقة للمشاريع الابتكارية	29-3
239	مستوى الموافقة على التصريحات حول الإجراءات الإدارية لتأسيس مشروع	30-3
241	إجابة أفراد العينة حول العوائق التمويلية	31-3
244	توزيع نسب عوامل نجاح المشروع حسب آراء أفراد عينة الدراسة	32-3
245	شروط اتخاذ القرار للتحقق من التوزيع الطبيعي لمصادر التمويل	33-3
246	نتائج اختبار فريدمان للمقارنة بين عدة مصادر تمويلية مختلفة	34-3
247	المقارنة بين التمويل الذاتي و باقي المصادر التمويلية	35-3
248	نتائج اختبار فريدمان لقياس الفروق بين تقنيات الابتكار	36-3
249	نتائج الإحصاء الوصفي لاعتماد تقنيات التكنولوجيا الحديثة	37-3
252	نتائج اختبار Durbin-Conover للمقارنات البعدية	38-3
252	نتائج اختبار فريدمان لقياس فروق الأساليب الابتكارية	39-3
253	نتائج التحليل الوصفي للأساليب الابتكارية	40-3
253	نتائج المقارنات الزوجية للأساليب الابتكارية	41-3
256	نتائج اختبار فريدمان لقياس الفروق بين تقديرات الافراد للعوائق	42-3
256	نتائج التحليل الوصفي للعوائق	43-3
257	نتائج المقارنات الزوجية للعوائق التمويلية	44-3

فهرس الأشكال

الصفحة	العنوان	رقم الشكل
10	الفرق بين الابتكار والابداع والاختراع	1-1
14	الأنشطة النموذجية للابتكار حسب مصفوفة ANSOFF	2-1
20	نموذج مؤشر الابتكار العالمي GII	3-1
26	مسار الابتكار خلال مئة سنة ماضية	4-1
27	نمو التكنولوجيا للفترة 2016-2020	5-1
28	قادة الابتكار لعام 2023 حسب فئة الدخل والمنطقة	6-1
64	الشركات الناشئة الأعلى قيمة في العالم لسنة 2023	7-1
68	أنواع الشركات الناشئة حسب Steve Blank	8-1
70	دور الابتكار التخريبي في تحويل الشركات الناشئة القابلة للتطوير الى شركات ناشئة كبيرة	9-1
81	مراحل دورة حياة المؤسسة الناشئة	10-1
86	أنواع التمويل	11-1
88	مصادر تمويل المشاريع الابتكارية	12-1
93	حظيرة البنوك والمؤسسات المالية في الجزائر	13-1
94	أهم أشكال القروض في الجزائر	14-1
104	الإطار القانوني لشركات رأس المال الاستثماري في الجزائر	15-1
107	تطور محفظة FINALEP	16-1
121	تطور سوق التمويل الملائكي في أوروبا خلال الفترة (2019-2023)	17-1
122	توزيع مشاركة الملائكة المستثمرين الافارقة حسب مراحل تمويل المشاريع	18-1
123	توقعات لنمو حجم الاستثمار الملائكي الافريقي	19-1
132	قيمة الإقراض العالمي من نظير الى نظير من عام 2012 الى 2025	20-1
134	مراحل التمويل الجماعي عبر منصة التمويل	21-1

135	إجمالي حجم التمويل الجماعي في جميع أنحاء العالم 2017 – 2023	22-1
136	إحصائيات الإقليمية للتمويل الجماعي لسنة 2024	23-1
142	توزيع أصول التمويل الإسلامي حسب النشاط لسنة 2022	24-1
144	توزيع صناديق الاستثمار حسب مناطق العالم	25-1
149	كيفية التمويل بصيغة السلم	26-1
150	تطور أصول التمويل الإسلامي للفترة (2012-2022)	27-1
151	أفضل الدول في أصول التمويل الإسلامي 2022	28-1
198	الدائرة البيانية لتوزيع افراد العينة حسب الجنس	1-3
200	توزيع العينة حسب السن	2-3
201	توزيع العينة حسب المستوى التعليمي	3-3
202	توزيع العينة حسب الوظيفة	4-3
204	الدائرة البيانية لتوزيع افراد العينة حسب الخبرة المهنية	5-3
207	توزيع العينة حسب قطاع النشاط	6-3
209	توزيع العينة حسب الشكل القانوني للمشروع	7-3
210	توزيع العينة حسب القرار الوزاري 1275	8-3
211	توزيع العينة حسب حجم الشركة	9-3
212	توزيع العينة حسب مرحلة المشروع	10-3
215	توزيع العينة حسب الولاية	11-3
217	توزيع العينة حسب فكرة المشروع	12-3

مقدمة عامة

مقدمة عامة:

في الوقت الحاضر، لا يستطيع أحد منا تخيل العالم دون ابتكار فقد نمت المشاريع الابتكارية بشكل هائل حول العالم، مدفوعة بسلسلة من الاختراقات التكنولوجية وتقنيات الاتصال المبتكرة، حتى أصبح الابتكار من اقوى الأدوات المستخدمة للتقدم والرفاهية في العالم و الموجه الأساسي لاقتصاديات العديد من الدول ، وهذا ما أكدته أبحاث و تقارير عديدة ، منها تقرير الملكية الفكرية العالمية WIPO لعام 2022 بعنوان اتجاه الابتكار " **The direction of innovation** " إذ لفت الانتباه ان المسألة اكبر من كيفية استثمار في الأفكار الجديدة بل كيف يتم تحديد اتجاه الابتكار في العقود القادمة. (World intellectual property, 2022, pp. 7-8)

ارتبط مصطلح الابتكار كثيرا بزيادة الاعمال ما نتج عنه الحديث الواسع حول المشاريع الابتكارية ، وظهرت نتيجة لذلك مصطلحات أخرى في المحيط الاقتصادي للتعبير عن مدى هذا الارتباط ، تحت عدة مسميات منها "المؤسسات الناشئة - Startup " ، حيث أحدث صدى واسع في وسط السياسات المعاصرة والنقاشات الحالية، و حظيت الشركات الناشئة باهتمام بالغ من طرف الباحثين والمفكرين حول العالم، لما لها من تأثير مباشر على خلق عمالة جديدة و انتاج جديد و مساهمتها الكبيرة في زيادة مستويات الابتكار في السوق ، فكان لابد من إعطائها اهتمام و رعاية خاصة من طرف الحكومات لتسهم في النمو الاقتصادي (Zaeem- Al Ehsan, 2021, p. 2)

أدرجت الجزائر و كغيرها من الدول الأهمية البالغة لدور المشاريع الابتكارية و الناشئة في التنوع و النمو الاقتصادي الوطني ، لذلك عمدت الى تهيئة المناخ الملائم لدعم و تشجيع الشباب على الابداع و الابتكار من خلال تجسيدها في شركات ناشئة و مشاريع مبتكرة و عليه قامت ببدل عدة جهود، و انتهاج عدة سياسيات في هذا الاطار، حيث أصدرت عدة قوانين منها احكام القانون 02/17 المؤرخ في 2017/01/10 المتعلق بالقانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و خاصة المادة 12 ، و كذلك قانون المالية 2020 و خاصة المرسوم التنفيذي رقم 254/20 الذي جاء بتدابير من شأنها ترقية النظام البيئي للمؤسسات الناشئة و الابتكار في الجزائر كما تم استحداث لجنة وطنية تتكفل بمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و "مشروع

مقدمة عامة

مبتكر" و "علامة حاضنة اعمال" (لمين عبد الحميد و حساين سامية، 2020) كما تم إطلاق صندوق تمويل المؤسسات الناشئة للمساهمة في ترقية و تطوير بيئة المؤسسات الناشئة و الابتكار ، لاستقطاب الكفاءات و الحد من هجرة الادمغة للخارج و كذلك التحري عن المشاريع المهمة للتنمية الاقتصادية .

إلا انه ورغم الجهود المبذولة لا يزال موضوع المشاريع الابتكارية والمؤسسة الناشئة حديثا في بيئة الاعمال الجزائرية وهذا يتجلى من خلال احتلالها المرتبة 117 عالميا والمرتبة الرابعة للشركات الناشئة في شمال افريقيا، وتصنيف مدينة الجزائر العاصمة التصنيف العالمي لأفضل 1000 نظام بيئي للمدن مسجلة قفزة نوعية رائعة من المركز 984 في 2021 الى المركز 771 في 2022 (Startup Genome, 2022, pp. 298-300) ، لهذا كان من الواجب التحري والاستفسار عن أسباب ذلك.

ظهر موضوع التمويل كأول العوائق و التحديات التي يتخوف منها الشباب حاملي الأفكار الابتكارية حين محاولتهم تحويلها الى مشاريع ناشئة، خاصة بالنظر الى قيود بيئة التمويل الضعيفة ، اذ تحتاج كل مؤسسة الى موارد مالية حتى تتمكن من توليد إيرادات كافية لاستمرار عملياتها، كما هي بحاجة الى أن تنفق مبالغ مالية قبل بداية تحصلها على الأرباح ، وهذا يحتم عليها ان تعبر " وادي الموت " خلال مراحل تطورها و نموها، فهي بحاجة الى مبالغ مالية كبيرة عبر كل مرحلة وخاصة في مرحلة الاطلاق والنمو، و عليه فإن صعوبة الحصول على التمويل يشكل سببا رئيسيا في فشل العديد من الشركات الناشئة المبتكرة (Boumendil, 2022)

من خلال ما سبق وتوجه الاقتصاديات الكبرى في العالم نحو اعتبار المؤسسات الناشئة الحل المثالي للتعبير عن مدى الاهتمام بالمشاريع الابتكارية وضرورة حتمية لمسايرة التطور التكنولوجي وخلق قيم مضافة لتحقيق التنمية، وكذا من خلال المؤشرات السابقة التي وضحت تبني الجزائر لهذه السياسة أيضا ومحاولة النهوض بقطاع المؤسسات الناشئة وكذا التنويع الاقتصادي، سيتم طرح الإشكالية الرئيسية التالية:

ماهي اهم المصادر التمويلية المتاحة للمشاريع الابتكارية في الجزائر؟

ولمعالجة هذه الإشكالية يمكن طرح الأسئلة الفرعية التالية:

مقدمة عامة

هل تعتمد المشاريع الابتكارية الناشئة في الجزائر على تقنيات وأساليب ابتكارية حديثة؟

ماهي أهم العوائق والتحديات التي تواجه المشاريع الابتكارية في الجزائر؟

1. فرضيات الدراسة:

للإجابة على الإشكالية تم اقتراح الفرضية الرئيسية التالية:

▪ "يعتبر التمويل الذاتي من أهم مصادر التمويل المعتمدة من طرف المشاريع الابتكارية الناشئة في الجزائر"

وفرضيتين فرعيتين:

▪ "تعتمد المشاريع الابتكارية في الجزائر على أحدث الأساليب والتقنيات الابتكارية"

▪ "يعتبر التمويل من أهم العوائق التي تواجه المشاريع الابتكارية في الجزائر"

2. أهمية وأهداف الدراسة:

تكتسي الدراسة أهميتها من الموضوع في حد ذاته، فمع التصاعد الهائل للثورة الرقمية والتكنولوجيات الحديثة، صار لا بد من توجيه الاقتصاد الوطني نحو زيادة المشاريع الابتكارية التي تتخذ طابعا خاصا يلجأ اليه العديد من الاقتصاديات في العالم، هذا ما استوجب على صانعي السياسات ومنتخذي القرارات السهر على توفير البيئة التمويلية الملائمة للنهوض بهذا القطاع كي ترفع من نشاطه الذي يتسم بروح الابداع والابتكار والمساهمة في الرفع من مستويات النمو الاقتصادي والاجتماعي للبلاد.

كما تسعى الدراسة الى تحقيق جملة من الأهداف، نذكر منها:

✍ التعرف على اهم المفاهيم الأساسية للمؤسسات الناشئة.

✍ عرض لمختلف الاحصائيات حول المؤسسات الناشئة وواقعها في العالم والجزائر.

✍ التعريف بالخصائص المميزة للشركات الناشئة.

مقدمة عامة

✍ توضيح مراحل انشائها.

✍ الإشارة الى الصعوبات والعراقيل التي تواجه الشركات الناشئة في الجزائر

✍ التعرف على اهم مصادر التمويل المتاحة والمستحدثة ومدى مساهمتها في نمو الشركات الناشئة.

3. أسباب اختيار الموضوع:

✍ الميول الشخصي نحو الأبحاث والدراسات التي لها علاقة بمجال تخصصي "ريادة الاعمال".

✍ توجيه الحكومة الجزائرية اهتمامها لبناء اقتصاد موجه نحو ما يعرف باقتصاد المعرفة وريادة

الاعمال والبحث في الوسائل والمصادر التمويلية التي من شأنها الرفع من مستويات نجاح المشاريع

الريادية المبتكرة في البلاد.

4. منهجية الدراسة:

ليتوافق المنهج المستخدم مع نوع الدراسة، اعتمدنا على المنهج الوصفي في الجانب النظري حيث

حاولنا التعرض لمدخل مفاهيمي حول الابتكار والمشاريع الابتكارية وكل ما ارتبط بالمؤسسات الناشئة وكل ما

تعلق بالمصادر التمويلية المتعارف عليها عالميا، والمتاحة في الجزائر خاصة، أما في الجانب التطبيقي

فاستخدمنا منهج دراسة الحالة لعينة من المشاريع الابتكارية باستخدام أداة الاستبيان لجمع المعلومات

الأساسية حولها.

5. هيكلية الدراسة:

للإجابة على الإشكالية المطروحة تم بناء هيكل يتناسب مع موضوع الدراسة ، تم تقسيمه الى ثلاثة

فصول ، في الفصل الأول تناول كل ما هو متعلق بالشق النظري للدراسة من مفاهيم حول الابتكار و المشاريع

الابتكارية و أساليب التمويل المعتمدة في العالم ثم توضيح واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر و اهم الاليات

المعتمدة لتمويلها في الجزائر ، اما في الفصل الثاني فخصص لسرد مرجعية الدراسة و ذكر اهم الدراسات

السابقة التي تناولت موضوع تمويل المشاريع الابتكارية و المؤسسات الناشئة سواء في الجزائر او في العالم و

من تم تخصيص الفصل الثالث للجانب الميداني إذ حاولنا فيه جمع اكبر قدر ممكن من المعلومات من حاملي

المشاريع الابتكارية لمعرفة حقيقة التمويل و مصادره و كيف يتم بها في الجزائر .

مقدمة عامة

صعوبات الدراسة:

تكمن اهم الصعوبات التي مرت بها الدراسة في جانبين أساسيين، الأول تعلق بقلة المراجع الحديثة المتعلقة بالمشاريع الابتكارية في الجزائر وخاصة في المجال التمويلي، اما الثاني فكان في الجانب التطبيقي، حيث لم نستطع إيجاد اية قاعدة بيانات خاصة بتمويل المشاريع الابتكارية يمكن اتخاذها كمرجعية في الدراسة، خاصة بعد امتناع العديد من حاملي المشاريع الابتكارية والمؤسسات الناشئة الإفصاح عن الجانب التمويلي لمشاريعهم حتى بعد التنقل إليهم في بعض المعارض الوطنية.

الفصل

الاول

تمهيد:

يعد الإطار النظري بمثابة الأساس المعرفي الذي تبنى عليه الدراسة، يهدف الباحث من خلاله الى توضيح المفاهيم والمصطلحات المرتبطة بموضوع البحث، ليتم تحديد الروابط المنهجية التي تجمع بينها. ولهذا تم تخصيص فصل كامل في دراستنا يتناول أربعة مباحث لتغطية مختلف الابعاد النظرية المتعلقة بموضوع مصادر تمويل المشاريع الابتكارية.

أسهم الفصل بالمبحث الأول كمدخل مفاهيمي ونظري للابتكار حيث تم التطرق فيه إلى مفهومه وانواعه ثم مؤشرات وواقعه عالميا وفي الجزائر بشكل خاص ثم انتقلنا إلى المبحث الثاني للتركيز أكثر على المشاريع الابتكارية بوصفها تجسيد عملي لفكرة الإبتكار، حيث تم التطرق الى خصائصها، أنواعها ودور الابتكار في الدفع بها إلى تحقيق التميز التنافسي. اما في المبحث الثالث فتم تسليط الضوء على المؤسسات الناشئة بإعتبارها أحد أبرز الاشكال التنظيمية التي تتبنى الإبتكار — مع عرض لمميزاتها ودورها في عجلة النمو الاقتصادي، وأخيرا تناول المبحث الرابع مصادر التمويل كونه أحد أبرز العوامل المحددة لبقاء واستمرارية المشاريع الابتكارية من خلال عرض تفصيلي لأهم القنوات التمويلية المتاحة سواءا التقليدية منها أو الحديثة أو البديلة.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

المبحث الأول: مدخل مفاهيمي ونظري للابتكار

تمهيد:

لقد اهتم العديد من الباحثين خلال السنوات الأخيرة بموضوع الابتكار، باعتباره مفهوم متعدد الأوجه والابعاد والمضامين فقد مَسَّ جميع الميادين، على الرغم من أنها غالباً ما تتم دراسته في إطار الاقتصاد والإدارة، فقد شملت الاقتصاد السلوكي وعلم الاجتماع وعلم النفس، بحيث لم يقتصر الابتكار على تطوير منتج جديد أو تسويق الاختراعات فحسب، بل يتعدى ذلك في الوقت الحالي، فمثلاً عندما نتحدث عن تطوير منتج جديد، لا بد من دراسة حالة قبول المستهلكين وكيف تتغير عاداتهم ومواقفهم.

المطلب الأول: مفهوم الابتكار والمصطلحات المشابهة له

الفرع الأول: الابتكار والمصطلحات المشابهة

تم تداول مصطلح "ابتكار" في العديد من الميادين، للتعبير عن الشيء الجديد، كما اقترن بعدة مصطلحات، سنحاول أولاً توضيحها.

1. الابداع والابتكار: Creativity and innovation

كثير من الباحثين لا يفرقون بين مصطلحي الابداع والابتكار ويستخدمونها كمترادفين، وآخرون يرون ان الابداع هو عملية توليد للأفكار الجديدة غير المألوفة، والابتكار هو مرحلة التنفيذ والتطبيق العملي لما يأتي به الابداع من أفكار وآراء وأساليب، فالابتكار هو العملية التكميلية للإبداع أي هو القدرة على جمع او اشراك المعلومات بطرق تؤدي الى أفكار جديدة. (عاكف لطفي خصاونة، 2010)

2. الابتكار والاختراع innovation and invention

كما يتشابه مفهومى الابتكار والاختراع (Invention) في مبدأ الحدائنة (Novelty)، إلا ان هناك مجموعة من الباحثين الذين ميزوا بين المصطلحين فكل من Mealiea & Latham وكذلك Shani & Lou يعتبرون الاختراع هو التوصل الى فكرة جديدة ترتبط بالتكنولوجيا وتؤثر على المؤسسات المجتمعية، بينما يشير الابتكار الى التجديد بإعادة تشكيل ما سبق بصورة جديدة (جواد نبيل، 2007). وهذا كما أن البحث والتطوير الذي يتضمن سلسلة النشاطات الرامية للتعرف الى الحاجات والرغبات الجديدة للمستهلك والسعي

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

لإشباعها عن طريق إنتاج وتسويق جديد، حيث يتم ممارسة هذه الأنشطة في مخابر البحث الجامعية او مراكز البحث التطبيقي، تعتبر كمرحلة أولى من مراحل عملية الابتكار (جواد نبيل، 2007).

وحسب Debourg Marie يمكن التعبير عن العلاقة بين الابتكار والاختراع بالمعادلة التالية:

(innovation) الابتكار = (invention) الاختراع + (application) التطبيق التجاري

أي انه يجب ان نضع تلك الاختراعات حيز التنفيذ حتى تظهر القيمة الحقيقية لها في شكل مبتكر.

أما التحسين والتحديث فيعتبران جزءان اساسيان من عملية الابتكار، حيث يهدف كل منهما الى تعزيز الأداء وتحقيق التغيير للأفضل، فالتحديث هو التوصل الى فكرة جديدة بالكامل، ترتبط بالتكنولوجيا وتؤثر في المؤسسات المجتمعية، وأما التحسين فيقصد به إدخال تغييرات صغيرة أو كبيرة على عمليات او منتجات موجودة، مما يجعلها أكثر تنوعاً أو موائمة للاستخدام .

3. الاكتشاف: Discovery

أما عن الاكتشاف فيقصد به "إظهار امر موجود أصلا في الطبيعة او إظهار كيفية تصنيعه او استعماله، أي الكشف عن الأشياء الموجودة من قبل لكنها غير معروفة عند عامة الناس " (الصادق، بوريش، و الشيخ، 2017)

جدول (1-1) المصطلحات المشابهة للابتكار

المصطلح بالعربية	المصطلح بالإنجليزية	المعنى
التحديث	Updating	التجديد والتطوير
التحسين	Improvement	إدخال تغييرات
الاختراع	Invention	خلق فكرة جديدة مرتبطة بالتكنولوجيا
التطوير	Development	سلسلة التحسينات
الابداع	Creativity	حل المشكلة بطريقة جديدة غير مألوفة
الاكتشاف	Discovery	الكشف عما هو موجود لكن غير معلوم للعامة

المصدر: من اعداد الباحثة اعتمادا على القاموس

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

الفرع الثاني: مفهوم الابتكار

لقد وردت عدة تعاريف للابتكار، طبعاً هذا راجع لاختلاف وجهات نظر وتفكير الباحثين، فلم نجد

تعريفاً موحداً للابتكار، مما ترتب عنه استخلاص مجموعة من التعاريف نذكر أهمها:

1. " الابتكار ممارسة منهجية مدروسة، تهدف إلى إحداث تغييرات كبيرة في الإمكانيات الاقتصادية أو

الاجتماعية للشركة (Drucker, 2002) " ، أي يجب أن يكون لدى المبتكرين فهم عميق للمعرفة الحالية

والمستجدة، وقدرة على التفكير الإبداعي والخارج عن المألوف، وتركيز موجه نحو تحقيق الأهداف

المحددة. حيث أن القدرة على الابتكار والتحسين المستمرين يشكلان ميزة تنافسية حاسمة في الأسواق

الحديثة ويمكن إدارة الابتكار بنفس الأسلوب الذي تُدار به أي وظيفة أخرى في المؤسسة، من خلال وضع

الأهداف، التخطيط، التنفيذ، والتقييم المستمر.

2. بالنسبة لـ Schumpeter ، يتمثل الابتكار في توفيقات جديدة من انجاز فرد استثنائي يعرف باسم "رائد

الاعمال المبتكر" وتأخذ تلك التوفيقات خمسة أشكال وهي: تقديم منتجات جديدة أو منتجات ذات

جودة مختلفة؛ اقتراح طرق جديدة للتنظيم داخل قطاع أو صناعة، دخول أسواق جديدة، اقتراح طرق

جديدة للإنتاج، الوصول إلى مصادر جديدة للمواد الخام. فإنه يمكن أن يحدث الابتكار بطرق مختلفة

وعلى مستويات مختلفة، وعلى وجه الخصوص من خلال توليد منتجات جديدة، والأرباح، والتوظيف،

والقدرات الاستثمارية الجديدة. (Christina & Claus, 2023, p. 3)

3. " هو قدرة التوصل إلى كل ما هو جديد فيكون ميزة تنافسية للشركة، ليجعل منها الأولى في استخدام

الفكرة المبتكرة أو المنتج أو الأسلوب الجديد في العمل، وتكون السبابة إلى طرح المنتج أو الخدمة في

السوق أي هو المبادرة للتخلص من السياق العادي للتفكير، واتباع نمط آخر " (قلوش، سحنون ، و

قازي اول، 2022، صفحة 149)

4. "هو عملية إيجاد الحلول الجديدة أو إجراء تحسينات معتبرة، سواء كان هذا في الأساليب التنظيمية أو

التسويقية أو في المنتج ذاته " (OCDE, 2005) ، وقد قدمت منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية تعريفاً

للابتكار في مفهومه الواسع، حيث أصبح لا ينحصر في الاختراعات فقط، بل يتعدى ذلك ليشمل أيضاً

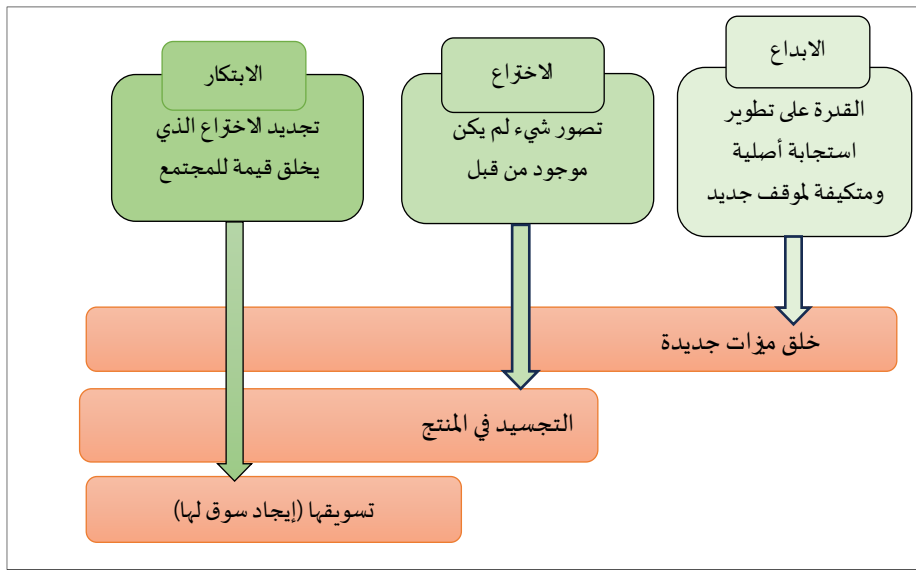
خطوات أخرى تؤدي إلى التطبيقات العملية لهذه الاختراعات. ثم أضافت في سنة 2006 تعريفاً آخر،

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

«الابتكار هو المعرفة الجديدة التي قد تم تطويرها واستغلالها بنجاح» ويحدد هذا التعريف أنواعا مختلفة من الابتكار، اعتمادا على حجمها أو كثافتها، فضلا عن تأثيرها على سلاسل القيمة والأسواق (OCDE, 2023).

5. حسب (Arnaud, 2009) " الابتكار هو منهجية منظمة مكونة من ثلاثة مراحل وهي الابداع، الاختراع ثم الابتكار، وقد لخصها في الشكل التالي:

الشكل (1-1) الفرق بين الابتكار والابداع والاختراع



المصدر من اعداد الباحثة اعتمادا على (Arnaud, 2009)

المطلب الثاني: تصنيفات الابتكار

لقد تم تقديم تصنيفات مختلفة لحصر أنواع الابتكار، بسبب تنوع واختلاف المعايير المستخدمة لذلك، إذ نجد من صنفه حسب درجة التأثير الذي يحدثه وآخرون صنّفوه حسب طبيعته وفئة أخرى قد صنّفته حسب مصدره.

الفرع الأول: تصنيف الابتكار حسب المصدر

نميز بين نوعين رئيسيين من الابتكارات هما: ابتكارات داخلية وأخرى خارجية:

1. الابتكارات الداخلية:

هي كل الابتكارات التي تنتج داخل المؤسسة من خلال استخدامها لمواردها الداخلية بحيث تخصص جزء من ميزانيتها للبحث والتطوير، وهو ما يعرف بالابتكار المغلق الذي يفترض انه لا يجب تبادل المهارات الأساسية للمؤسسة مع الأطراف الخارجية كي تحافظ عليها من الضياع ويجب التركيز على عمليات البحث والتطوير الداخلي كي تستطيع تقديم منتجات وخدمات جديدة. . (علون محمد لمين و الستي وسيلة، 2019)

2. الابتكارات الخارجية:

تضم كل الابتكارات التي يتم الحصول عليها من خارج حدود المؤسسة نتيجة للعديد من العلاقات و التعاون مع الأطراف الخارجية و كذا بناء شراكات مع مؤسسات أخرى من خلال التراخيص او شراء مؤسسات أخرى تكمل صناعاتها عن طريق الاستحواذ او الاستيلاء (آسية شنة، 2022، صفحة 205) ، وهذا ما يعرف بالابتكار المفتوح أيضا و هو عكس الابتكار السابق المغلق ، حيث تفتح الشركة أبواب قسم البحث و التطوير الخاص بها لإنشاء تعاونات استراتيجية من خلال اشراك موارد خارجية للمؤسسة (طلاب و أكاديميين و خبراء تقنيين و شركات ناشئة أخرى وغيرها) حيث يكون هذا التعاون في شكل شراء تراخيص او براءات اختراع او معارض او مؤتمرات ، وهذا بهدف تسريع تدفق المعارف الداخلية والخارجية للمؤسسة وتمكين انتشار المعرفة بحرية وتحويلها الى منتجات وخدمات قابلة للانتشار في الأسواق العالمية.(Usabilis.com, 2022)

الفرع الثاني: تصنيف الابتكار حسب الطبيعة

يقسم الابتكار حسب طبيعته الى ابتكار تكنولوجي، ابتكار تنظيمي والابتكار التسويقي

1. الابتكار التكنولوجي Technological innovation

ويعرف على أنه مجموع المعارف سواء اكانت نظرية أم تطبيقية التي تهدف إلى تحويل هذه المعرفة الى منتج أو خدمة جديدة والتي تؤدي إلى تحسين وتطوير المنتج الحالي أو التي تهدف إلى ابتكار سيرورة إنتاجية والتي تكون في شكل تقنيات جديدة (قريشي و بياض، 2017) ، ويعرف أيضا على انه عملية

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

إنشاء أو دمج تكنولوجيات جديدة أو محسنة أو مزيج من التقنيات بهدف تطوير الإنتاج وقدرات المؤسسة والمساهمة في خلق حلول جديدة أو تحسين الحلول القديمة لتلبية للاحتياجات المتغيرة للمجتمع. (سيد احمد سنوسي و عبد المجيد الزين، 2020)

2. الابتكار التنظيمي (Organizational innovation):

وهو تنفيذ أساليب تنظيمية جديدة في ممارسات العمل، كتنظيم مكان العمل أو العلاقات الخارجية أي بمعنى آخر هو دمج طرق وسياسات تنظيمية وإدارية جديدة بهدف تحسين استخدام الموارد بكل كفاءة وفعالية. ويقصد به الابتكار الإداري والذي يعرف على انه عملية عقلية ديناميكية التي يعبر عنها بالمهارات الموجهة لمعالجة المشاكل الإدارية والتنظيمية التي تحول الأفكار الإبداعية الى تطبيقات عملية تحافظ على القدرة التنافسية والتنظيمية للمؤسسة (محمد لاشين كريمة، 2023).

3. الابتكار التسويقي (Marketing innovation)

ويقصد به إدخال أساليب تسويقية جديدة تتضمن تغييرات كبيرة في التصميم، التعبئة والتغليف، الترويج، التسعير، أو وضع المنتجات في السوق، أي ان يمس الابتكار النشاط التسويقي للمؤسسة فهو لا يقتصر على مجال معين بل يشمل جميع الأنشطة المرتبطة بالمنتج والخدمة من بداية تصنيعها الى وصولها للمستخدم النهائي، بهدف إرضاء الزبون او المستهلك بشكل أفضل من باقي المنافسين، وبناء صورة ذهنية ملائمة في ذهن الزبون تعبر عن جودة الخدمات والمنتجات التي تقدمها المؤسسة وبالتالي كسب ولاء المستهلكين. (X. Jean-Jacques Lambin, 1993)

الفرع الثالث: تصنيف الابتكار حسب درجة التأثيرات المحدثة

وهنا تم التمييز بين نوعين من الابتكار حسب درجة التغيير المحدث الى ابتكار تدريجي وآخر جذري

1. الابتكار التدريجي Incremental innovation

ويمثل جزء من مجموعة مستمرة من الاجراءات الصغيرة التي تضع الفرص التقنية في إطار مسارات محددة بالفعل وتستند إلى التحسين التدريجي للمعرفة الحالية، يقال إن هذه الابتكارات تكون تدريجية عندما تحسن المنتجات الحالية أو عندما تقدم منتجاً موجوداً بالفعل في أسواق أخرى إلى

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

سوق معين. فهذه التحولات او التغييرات الطفيفة والمتكررة الناجمة عن هذا النوع من الابتكار هي أقل تأثيراً من الابتكارات الجذرية ولها تداعيات أقل على هيكل الاقتصاد ولكنها تساهم في التغييرات اليومية. كما أن مستوى المخاطر أقل والموارد المالية اللازمة لتنفيذه أكثر محدودية (Djebbari, Souad, 2018, p. 45).

2. الابتكار الجذري Radical innovation

يتميز Dosi بين الابتكار التدريجي و الابتكار الجذري ، فحسب رأيه يشمل الابتكار الجذري تطبيقاً جديداً لمجموعة من التقنيات في فرص السوق الجديدة ، و يتم التعامل مع الابتكارات الجذرية من منظور قدرات الابتكار الحالية ، حيث يتم تجديدها بالكامل واستبدالها بمهارات جديدة ، بينما تركز أنشطة قياس المنافسة ، وكذلك التعاون مع الموردين على الابتكارات التدريجية ، إذن فهو الابتكار المدمر أو الابتكار التخريبي الذي يحدث تغييرات جذرية في أسلوب العمل أو إنشاء منتجات أو خدمات أو نماذج أعمال جديدة تؤدي الى تحطيم الممارسات المعتمدة وتعطل الأسواق أو الصناعات الحالية، و يقدم هذا الابتكار حلولاً جديدة تغير بشكل أساسي طريقة إنشاء القيمة أو تسليمها أو استهلاكها (Oroszi Terry, 2020).

الفرع الرابع: تصنيف الابتكار حسب الموضوع

تم تصنيف الابتكار على أساس موضوعه الى أربعة أنواع، وفقاً لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية في

Manual Oslo 2005 وهي كالتالي:

1. **ابتكار المنتج:** إدخال ميزات جديدة أو تحسينات كبيرة على ما كان موجود من قبل، مثل إطلاق هاتف ذكي جديد بميزات متقدمة، تطوير علاج طبي جديد.
2. **ابتكار العمليات:** تطبيق عمليات جديدة أو محسنة بشكل كبير.
3. **ابتكار تسويقي:** إدخال أساليب تسويقية جديدة تتضمن تغييرات كبيرة في التصميم، التعبئة والتغليف، الترويج، التسعير، أو وضع المنتجات في السوق.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

4. **ابتكار تنظيمي:** تنفيذ أساليب تنظيمية جديدة في ممارسات العمل، تنظيم مكان العمل، أو العلاقات الخارجية.

الفرع الخامس: تصنيف حسب مصفوفة ANSOFF

بالرجوع إلى مصفوفة Ansoff، التي تم تطويرها في البداية لتصنيف وشرح استراتيجيات النمو المختلفة للشركة، هناك ثلاثة أنواع رئيسية للابتكار وهي كالتالي:

الشكل (2-1): الأنشطة النموذجية للابتكار حسب مصفوفة Ansoff

Analyse stratégique KL des processus d'Innovation	Evolution des produits existants	Nouveau produit dans la gamme	Nouvelle gamme de produits	Nouveau business model
Mise à jour techno/process	Maintenance de gamme		Nouvelles générations	Innovation Incrémentale
Adaptation techno/process			Dérivés	Innovation Rupture
Evolution techno/process	Amélioration Continue			
Nouveau techno/process de base				

المصدر: (Stéphane Fugier-Garrel, 2023)

1. الابتكار الأساسي (L'innovation de base)

هو تحسين وتطوير المنتجات والخدمات الحالية ضمن نطاق السوق الموجود، حيث يشمل على أنشطة صيانة المجموعة (Maintenance de Gamme) والتي تشمل إدارة وتحسين المنتجات الحالية دون تغييرات كبيرة في التكنولوجيا أو العمليات، ونجد هذا النوع من الابتكار في شركة Apple التي تقدم تحديثات دورية لأجهزة iPhone كتحسين الكاميرا أو زيادة حجم الشاشة، مما يساعد في الحفاظ على جاذبية المنتج دون تغييرات جذرية. ونجد أيضا أنشطة التحسين المستمر (Amélioration Continue) حيث يتم إدخال تغييرات صغيرة لكن مستمرة على التكنولوجيا أو العمليات لتقديم تحسينات متقدمة، ومثالا على ذلك شركة

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

Toyota التي تعمل على تحسين محركات سياراتها من حيث الكفاءة الوقودية وتقنيات الأمان بشكل دوري، مما يساهم في تحسين الأداء العام دون إعادة تصميم السيارة بالكامل. (Stéphane, 2023)

2. **الابتكار المجاور (Adjacente)** ويتعلق بإدخال منتجات أو خدمات جديدة إلى الأسواق الحالية، مما يساعد في توسيع نطاق العرض، ويشمل هو أيضا بدوره على الأنشطة التالية: (Stéphane, 2023)

1. **الأجيال الجديدة (Nouvelles Génération)** ويقصد بها إدخال منتجات جديدة أو تحسينات على المنتجات الحالية ضمن نفس السوق. نذكر مثالا على ذلك شركة Sony التي تطلق إصدارات جديدة من وحدة PlayStation 4 مثل PlayStation 5، مما يوفر تحسينات على الأداء والجودة مع الحفاظ على نفس السوق.

2. **المنتجات الفرعية (Dérivées)**: حيث يتم تقديم منتجات جديدة تعتمد على تقنيات جديدة ولكن ضمن نفس السوق القائم. ومن امثلة ذلك شركة Apple عندما أطلقت iPad كمنتج جديد ضمن السوق القائم للأجهزة اللوحية، مما يوسع نطاق عرض الشركة دون تغيير جذري في السوق.

3. **الابتكار الجذري (Radicale)**: وهو إحداث تغييرات جذرية يمكن أن تخلق أسواق جديدة أو تغيير قواعد اللعبة في الأسواق الحالية ويكون في إحدى الاشكال التالية:

أ. **الابتكار المتدرج (Incrémentale)**: ويكون باستخدام تكنولوجيا وعمليات جديدة لإدخال تغييرات هامة ولكنها لا تزال ضمن نفس السوق. ومثالا على ذلك Tesla التي قامت بتطوير سيارات كهربائية مع تقنيات جديدة مثل نظام القيادة الذاتية، مما يحدث تغييرات كبيرة في سوق السيارات ولكن ضمن نفس السوق (سوق السيارات).

ب. **الابتكار الثوري (Rupture)**: تقديم تغييرات تقنية كبيرة تخلق أسواقاً جديدة أو تغير جذرياً كيفية تلبية الاحتياجات الحالية. فمثلا إطلاق iPhone في 2007، كان ابتكاراً ثورياً في كيفية استخدام الهواتف الذكية بفضل إدخال شاشة لمس كاملة ونظام تشغيل جديد. هذا الابتكار غير جذرياً مفهوم الهواتف الذكية وأدى إلى ظهور سوق جديد تماماً.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

ويكمن التحدي الحقيقي للشركات هنا في تحقيق التوازن بين تحسين المنتجات الحالية وتوسيع نطاق العرض، وإحداث تغييرات جذرية، إذ كل الأنشطة الابتكارية لها دور مهم ومكملة لبعضها البعض، وفهم كيفية تطبيق هذه الأنواع بشكل استراتيجي يمكن أن يساعد الشركات في تحقيق نمو مستدام ونجاح طويل الأمد. فمن المهم أن توازن الشركات بين الابتكار الأساسي والمجاور والجذري. بينما يجب تخصيص غالبية الموارد (حوالي 70%) للابتكار الأساسي لضمان استمرارية السوق الحالية، كما يجب أن تستثمر الشركات أيضاً في الابتكار المجاور (حوالي 20%) والجذري (حوالي 10%) لتطوير منتجات وخدمات جديدة. ويلعب كل نوع دوراً مختلفاً في استراتيجية النمو والتطوير، ويعتمد اختيار النوع المناسب على الأهداف الاستراتيجية للشركة وظروف السوق. (Stéphane, 2023).

الفرع السادس: أنواع أخرى من الابتكار

يمكن ان نصادف أنواع أخرى من الابتكارات، نذكر من بينها:

- 1. الابتكار المخصص L'innovation ad hoc:** يتعلق هذا النوع من الابتكار بالحلول المقترحة للاستجابة للحالات العاجلة وغير العادية، يمكن أن يؤثر ذلك على تنظيم الشركة أو تصميم استراتيجيتها للاستجابة لمشكلة معينة وتعتمد عملية هذا النوع من الابتكار على الخبرة والمعرفة السابقة (Djebbari Souad, 2018, p. 48).
- 2. الابتكار الرقمي:** هو تصور للحلول الجديدة والعمل على تنفيذها باستخدام التقنيات الرقمية من منصات وبيانات ضخمة واستخدام أدوات حديثة كالذكاء الاصطناعي لتلبية ما يحتاجه المستهلك (دram ، حاج عيسى ، و لحشم، 2020).
- 3. الابتكار الاجتماعي:** يتم تعريفه من خلال طبيعته المبتكرة والهدف العام الذي يسعى إليه، وهو تعزيز رفاهية الأفراد والمجتمعات، إذ يتميز تطوير وتنفيذ حلول جديدة لمواجهة التحديات الاجتماعية، الثقافية، الاقتصادية، أو البيئية، من خلال إنشاء واعتماد أفكار أو منتجات أو خدمات أو أساليب جديدة تؤدي إلى تأثير مجتمعي إيجابي وتغيير مستدام (CLOUTIER Julie, 2003).

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

المطلب الثالث: مؤشر الابتكار العالمي GII

الفرع الأول: تأسيس مؤشر الابتكار العالمي وتطوره

تم إطلاق مؤشر الابتكار العالمي (GII) في عام 2007 بهدف تمييز وتحديد المقاييس والمنهجيات التي يمكن أن تلخص تصويرًا شاملاً للابتكار داخل المجتمعات، إذ تم إصدار مؤشر (GII) من طرف المنظمة العالمية للملكية الفكرية WIPO وكلية الأعمال الدولية ISEAD وجامعة CORNELL. ويعود هذا لأسباب كثيرة نذكر منها:

أولاً، يعمل الابتكار كمحفز محوري لتعزيز التقدم الاقتصادي وتعزيز القدرة التنافسية، وهو ما ينطبق على كل من الاقتصادات المتقدمة والنامية. إذ يضع عدد متزايد من الحكومات الابتكار في صميم مبادرات النمو الاستراتيجية الخاصة بها.

ثانياً، اتسع مفهوم الابتكار؛ فلم يعد يقتصر على مختبرات البحث والتطوير والمنشورات العلمية، فقد تطورت فكرة الابتكار إلى بنية أكثر عمومية وأفقية، تشمل الآن الأبعاد الاجتماعية ونماذج الأعمال والعوامل التكنولوجية.

ثالثاً، يعد الاعتراف بالابتكار والاحتفال به في الأسواق الناشئة أمرًا ضروريًا لتحفيز الأفراد - وخاصة الجيل القادم من رواد الأعمال والمبتكرين. (World Intellectual Property Organization, 2024) يعزز مؤشر الابتكار العالمي، الذي أصبح الآن في نسخته السادسة عشرة، بيئة تخضع فيها محددات الابتكار للتقييم المستمر، وهي أداة محورية لصانعي السياسات، بحيث تحتوي قاعدة بيانات شاملة غنية بالمقاييس المعقدة، وبالتالي فهي بمثابة مستودع لا يقدر بثمن للمعلومات التي تهدف إلى تعزيز استراتيجيات الابتكار، ولكن يظل القياس الكمي لنتائج الابتكار وتأثيرها اللاحق مسعى هائلاً، ولهذا يتم توجيه التركيز أكبر نحو تقييم مناخ الابتكار والبنية التحتية الأساسية مع تقييم النتائج ذات الصلة، وحينما يتم نشر النتائج النهائية في شكل تصنيف، فإن الهدف الشامل لمؤشر الابتكار العالمي هو تحسين «الرحلة» نحو منهجيات أكثر دقة لقياس الابتكار وفهمه، إلى جانب تمييز السياسات المستهدفة والممارسات النموذجية والأدوات الإضافية التي تسهل الابتكار. ويمكن استخدام

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

مقاييس البيانات الشاملة على المؤشر أو المؤشر الفرعي أو مستوى المؤشر العام لتتبع الأداء طويلًا أو تقييم التقدم مقارنة بالاقتصادات داخل نفس المنطقة الجغرافية أو تصنيف الاقتصادات بناءً على مجموعات الدخل. (World intellectual property, 2022)

و يشكل تحديد المقاييس التي تلخص بشكل مناسب ظاهرة الابتكار تحديًا كبيرًا في المجتمع المعاصر ، فلا تزال المقاييس المباشرة الرسمية التي تحدد مخرجات الابتكار نادرة للغاية، إذ يوجد غياب ملحوظ للإحصاءات الرسمية المتعلقة بحجم المساعي المبتكرة - التي يُنظر إليها على أنها عدد المنتجات الجديدة أو العمليات أو أشكال الابتكار الأخرى التي تُعزى إلى أي جهة فاعلة في مجال الابتكار ، بالإضافة إلى ذلك، تواجه غالبية المقاييس صعوبات في الحصول بشكل فعال على مخرجات الابتكار من مجموعة واسعة من الجهات الفاعلة في مجال الابتكار، بما في ذلك المستخدمين أو القطاع العام أو قطاع الخدمات أو القنوات غير الرسمية، والتي غالبًا ما تكون بمثابة محفزات للابتكار في الدول النامية. و لهذا يسعى مؤشر الابتكار العالمي إلى تقديم صورة أكثر شمولاً للنظم البيئية للابتكار على مستوى العالم، كما يتم البحث بشكل منهجي في المقاييس الجديدة التي تعكس الطبيعة المتطورة للابتكار جنبًا إلى جنب مع المجال التوسعي و التدريجي لمؤشرات الابتكار الجديدة، بما في ذلك البيانات الضخمة، كما يتم بذل الجهود المتضافرة منذ إنشائه لتشمل الإبداع والمخرجات الناتجة عنه، وإعادة تقييم منظور الابتكار ، ووفقًا لمحرري مؤشر الابتكار العالمي، لا يمثل الابتكار والإبداع سوى وجهين لنفس الظاهرة وفي سنة 2021، تولت المنظمة العالمية للملكية الفكرية (WIPO) المسؤولية التحريرية الحصرية لمؤشر الابتكار العالمي، فأنشأ فريق مؤشر WIPO العالمي للابتكار، بقيادة المحررة المشاركة Lorena Rivera Leon، بنية تحتية شاملة لبيانات مؤشر الابتكار العالمي، مما حسّن بشكل كبير من عيار ودقة جودة البيانات وإجراءات مراقبة الجودة، فضلاً عن متانة نموذج GII وقابليته للتكرار. و انتشر إلى حيث أصبحت معظم حكومات العالم تستخدم مؤشر الابتكار العالمي لتحسين أداء الابتكار في اقتصادها وتشكيل سياسات الابتكار القائمة على الأدلة، و هذا ما أثبتته دراسة استقصائية أجرتها WIPO في عام 2022 ، إذ أن 70 % من الدول الأعضاء في WIPO تستخدم مؤشر الابتكار

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

العالمي لتحسين النظم الإيكولوجية و مقاييس الابتكار، وهذا لما له من فوائد رئيسية ، فهو يضع الأدلة والمقاييس في صميم تصور سياسات الابتكار ونشرها وتقييمها، أولاً يجمع بين الإحصائيين والجهات الفاعلة في مجال الابتكار وواضعي السياسات من أجل فهم أداء الابتكار في بلد ما، استناداً إلى مقاييس مؤشر الابتكار العالمي و ثانياً يعمل على تحويل مناقشة السياسات إلى الاستفادة من فرص الابتكار المحلية، مع التغلب في الوقت نفسه على نقاط الضعف الخاصة بكل بلد. إذا فهو ينسق بين مختلف الجهات الفاعلة في مجال الابتكار من القطاعين العام والخاص والهيئات الحكومية (World Intellectual Property Organization , 2024).

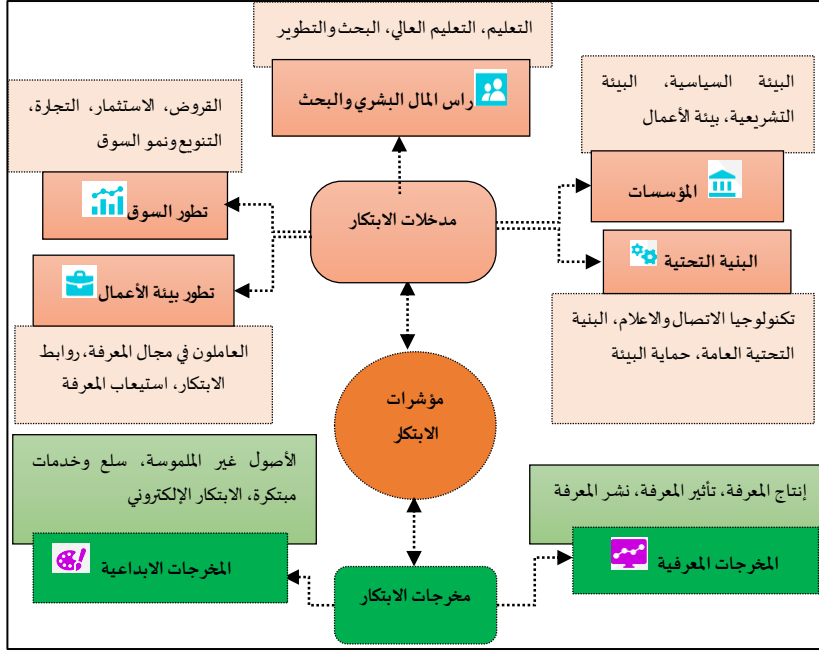
الفرع الثاني: الدعامات الرئيسية لمؤشر الابتكار العالمي

يعتمد الترتيب الشامل لمؤشر الابتكار العالمي على مؤشرين رئيسيين لهما نفس الأهمية في تقديم منظور شامل للابتكار: المؤشر الأول لمدخلات الابتكار والمؤشر الثاني لمخرجات الابتكار، وبالتالي يتم حساب أربعة مؤشرات و هي :

- 1. المؤشر الفرعي لمدخلات الابتكار (Innovation Input Sub-Index) :** و الذي يتكون من خمس ركائز مدخلات (أنظر الشكل (1-3)) تلخص مكونات الاقتصاد التي تمكن وتعزز المساعي المبتكرة. إذ أن مدخلات الابتكار الحالية تضع الأساس لمخرجات الابتكار المستقبلية.
- 2. المؤشر الفرعي لمخرجات الابتكار (Innovation Output Sub-Index):** تشير مخرجات الابتكار إلى عواقب الأنشطة المبتكرة التي تحدث داخل الاقتصاد. على الرغم من أن المؤشر الفرعي للمخرجات يتكون من ركيزتين فقط (أنظر الشكل (1-3)) ، إلا أنه يحمل وزناً مكافئاً للمؤشر الفرعي للمدخلات في حساب درجات GII الإجمالية.
- 3. النتيجة الإجمالية لمؤشر الابتكار العالمي (The Overall GII) :** تمثل المتوسط الحسابي بين المؤشرات الفرعية للمدخلات والمخرجات، التي تُشتق منها تصنيفات اقتصادات مؤشر الابتكار العالمي.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

الشكل (1-3): نموذج مؤشر الابتكار العالمي GII



المصدر: من اعداد الباحثة اعتمادا على مؤشر الابتكار العالمي لسنة 2022

ملاحظة: يتم مراجعة و تحديث المتغيرات المدرجة في حساب GII سنويا

أولاً : مدخلات الابتكار (Innovation input) تضم بدورها خمسة عناصر أساسية التي تسمح بالأنشطة

الابتكارية (المؤسسات، المورد البشري و البحوث، البنية التحتية، تطور السوق، تطور الاعمال)

أ. المؤسسات (Institutions) : يعكس هذا المؤشر مدى الاستقرار السياسي العام للبلد و فعالية

حكومته في تنفيذ اللوائح و القوانين ، كما يشير الى جودة الخدمات العامة و المدنية و درجة

استقلاليتها عن الضغوط السياسية .

ب. راس المال البشري و البحث (Human Capital and Research): يضم هذا المؤشر بدوره مؤشرات

فرعية ثلاثة و هي : التعليم و التعليم العالي و البحث و التطوير . فلا يمكن لنظام التعليم الجامد

والراكد أن يغذي الابتكار ولا يمكن أن يحدث الابتكار إلا في بيئة يتم فيها تشجيع المرء على طرح

أسئلة حاسمة ولا يمكن أن يظل التعليم مجرد أرض خصبة لجمع المعلومات، بل من المهم رؤية ما

يجب أن يفعله المرء بالمعلومات التي تم جمعها في المدرسة بدلا من معرفة مقدار ما يتم تذكره.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

ولهذا و في بيئة تكنولوجية تزداد تعقيدا صار مدراء الاعمال مجبرين على استقطاب موظفين مؤهلين و ذوي قدرات ابتكارية عالية و لذلك أصبحت قضية الاهتمام بمستوى عالي من التعليم والتخصيص ، حاسمة بالنسبة لجميع بلدان العالم ، و لهذا تحولت العديد من الحكومات لزيادة استثماراتها في التعليم العام لزيادة معرفة القراءة والكتابة، و التركيز على استخدام الموارد لإعداد جيل جديد بالمهارات اللازمة لاقتصاد قائم على المعرفة، وتؤكد دراسة أجراها البنك الدولي في عام 2007 حول الابتكار المالي في 47 اقتصادا ناشئا هذا التحول في الأولويات، والتي وجدت أن المستوى التعليمي للمدير والقوى العاملة كان له "تأثير كبير على القدرات الابتكارية". (INSEAD, 2010)

ج. **البنية التحتية (Infrastructure):** هو مؤشر عام و يضم بدوره ثلاثة مؤشرات فرعية أيضا ، أولا مؤشر تكنولوجيا المعلومات و الاتصالات و الذي يهتم بمعرفة سرعة الوصول للمعلومات و استخدامها من قبل الحكومة و المواطنين ، ثانيا مؤشرا البنية التحتية العامة و الذي يقيس مدى إنتاج الكهرباء و استخداماتها ثالثا مؤشرا الاستدامة الايكولوجية و الذي يقيس الأداء البيئي و الشهادات المتحصل عليها مثل ISO 14001.

د. **تطور السوق (Market Sophistication):** يعد الوصول إلى المؤسسات المالية والمستثمرين الراغبين في دعم مشاريع زيادة الأعمال وتوسيع الأعمال أمرا ضروريا لتشجيع الأنشطة التجارية المبتكرة لأن الدرجة التي يمكن للشركات من خلالها تقديم منتجات وخدمات جديدة مبتكرة ومحفوفة بالمخاطر لها تأثير عميق على قدرة البلد على تطوير قدراته الابتكارية، و لهذا يقيس مؤشر تطور السوق عددا من العوامل المتعلقة بقدرة الاقتصاد على توفير بيئة سوق داعمة للابتكار، أولها القروض او الديون و التي تعبر عن سهولة الحصول على الائتمان لأصحاب المشاريع من الشركات والأفراد و كذا نسبة الائتمان المحلي للقطاع الخاص من الناتج المحلي كما يتم احتساب اجمالي القروض الصغرى التي هي من نصيب ابتكارات معينة . ثانيا تدفق الاستثمار و الذي يقيس القيمة السوقية للاسهم و حجم صفقات راس المال الاستثماري ، ثالثا التجارة والمنافسة وحجم السوق بحيث تأخذ المؤشرات الفرعية الأخيرة في الاعتبار تأثير حجم الاقتصاد على قدرته على إدخال واختبار الابتكارات في السوق.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

هـ. تطور الاعمال (Business Sophistication): يعد عالم الاعمال بمثابة المقياس الأبرز لمجال الابتكار، إذ أن الانخراط في أعمال خالية من الابتكار يشبه الشجرة التي لا تؤتي ثمارًا. ويتم تقييم هذا المقياس من خلال ثلاثة مؤشرات ثانوية، أهمها مؤشر عمال المعرفة والذي يتم تحديده من خلال وجود كوادر كثيفة المعرفة، جنبًا إلى جنب مع جميع المؤسسات التي تسهل نشر المعرفة، بالإضافة إلى إجمالي الإنفاق على البحث العلمي، أما المؤشر الثاني والمعروف باسم روابط الابتكار، فيتعلق بالتفاعلات المختلفة بين المبتكرين والقطاع الصناعي، مثل المساعي التعاونية بين المؤسسات الأكاديمية والصناعة ضمن نطاق البحث العلمي، أو نسبة تمويل البحث العلمي من الكيانات الدولية، و يقيّم المقياس الثالث درجة استيعاب المعرفة من قبل رواد الأعمال؛ وهذا بدوره يحدد كلاً من نسبة مدفوعات الملكية الفكرية وواردات التكنولوجيا الصافية فيما يتعلق بإجمالي التجارة، وكذلك نسبة المواهب البحثية المشاركة في المشاريع التجارية (مريم عمراني، 2021، الصفحات 77-81).

ثانياً : مخرجات الابتكار (Innovation Output) : والتي تعد نتائج العملية الابتكارية، ولها نفس الوزن و الأهمية لمدخلات الابتكار في حساب الدرجات الإجمالية لمؤشر الابتكار العالمي مثل المؤشر الفرعي للمدخلات، فهي تعد الشيء الملموس من عملية الابتكار و دليلاً على نجاحها، و تضم ركيزتين أساسيتين هما :

أ. مخرجات المعرفة و التكنولوجيا (Knowledge and Technology outputs) : تغطي هذه الركيزة جميع المتغيرات التي يعتقد تقليدياً أنها ثمار الاختراعات و/أو الابتكارات و يشير المقياس الفرعي الأول إلى خلق المعرفة و يتضمن بدوره على خمسة مؤشرات ناتجة عن أنشطة ابتكارية (طلبات البراءات المودعة من قبل المقيمين في كل من المكتب الوطني للبراءات و على المستوى الدولي من خلال معاهدة التعاون بشأن البراءات، طلبات نماذج المنفعة المقدمة من المقيمين في المكتب الوطني؛ المقالات العلمية و التقنية المنشورة في المجالات التي يراجعها النظراء، و عدد المقالات الاقتصادية (H) التي حصلت على اقتباسات H على الأقل) و يشمل المقياس الفرعي الثاني المتعلق بالأثر المعرفي (تأثير المعرفة) و الذي يهتم بمعرفة مدى تأثير الأنشطة الابتكارية على المستوى الجزئي و مستوى الاقتصاد الكلي أو الوكلاء ذوي الصلة، و هذا من خلال احتساب الزيادات في إنتاجية اليد العاملة، و كثافة

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

دخول الشركات الجديدة، والإنفاق على برامج الحاسوب، وعدد شهادات المطابقة للمعيار ISO 9001 بشأن نظم إدارة الجودة الصادرة، وقياس الناتج الصناعي العالي والمتوسط التكنولوجيا على إجمالي إنتاج المصنوعات. والركن الفرعي الثالث، المتعلق بنشر المعرفة هو صورة معكوسة للركيزة الفرعية لاستيعاب المعارف وهو يتضمن أربعة إحصاءات ترتبط جميعها بالقطاعات ذات المحتوى التكنولوجي العالي أو التي تعتبر أساسية للابتكار (إيرادات الإتاوات ورسوم الترخيص كنسبة مئوية من إجمالي التجارة؛ وإيرادات رسوم الترخيص كنسبة مئوية من إجمالي صادرات التكنولوجيا الرفيعة (بعد خصم صادرات إعادة التصدير) كنسبة مئوية من إجمالي الصادرات (بعد خصم صادرات إعادة التصدير)؛ صادرات خدمات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات كنسبة مئوية من إجمالي التجارة؛ وصافي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الخارج كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي (World intellectual Property Organization, 2024, p. 213)

ب. المخرجات الإبداعية (Creative Outputs) : ويقصد بها النواتج الإبداعية ، و تتكون من :

✎ الاصول غير الملموسة إحصاءات عن طلبات العلامات التجارية المقدمة من المقيمين في المكتب الوطني؛ التصاميم الصناعية المدرجة في الطلبات المقدمة في مكتب إقليمي أو وطني، و استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في نماذج الأعمال والنماذج التنظيمية المبتكرة .

✎ السلع والخدمات الإبداعية و تضم كل من خدمات الإعلان وأبحاث السوق واستطلاعات الرأي العام وغيرها من الخدمات الشخصية والثقافية والترفيهية (كنسبة مئوية من إجمالي التجارة) ويكمل هذان المؤشران بقية الركيزة الفرعية، التي تقيس الأفلام الروائية الطويلة الوطنية المنتجة في بلد معين (نصيب الفرد من العدد)؛ مخرجات الطباعة والنشر (كنسبة مئوية من إجمالي إنتاج المصنوعات)؛ وصادرات السلع الإبداعية (كنسبة مئوية من إجمالي التجارة) ، وكلها تهدف إلى توفير إحساس عام بالوصول الدولي للأنشطة الإبداعية في البلاد.

✎ الابداع الالكتروني او على الانترنت : و يحتوي على مقاييس فرعية تم قياسها جميعا حسب عدد السكان الذين تتراوح أعمارهم بين 15 و 69 عاما، و تتمثل في : نطاقات المستوى الأعلى العامة (biz و info و net و com) ونطاقات المستوى الأعلى لرمز البلد ، ومتوسط التعديلات الشهرية على

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

ويكيبيديا ، وتحميلات الفيديو على موقع يوتيوب (فاطمة الزهراء سواعدي و حاجي فطيمة ، 2020،

(صفحة 497)

وقد باءت حتى الآن بالفشل المحاولات المبذولة لتعزيز هذه الركيزة الفرعية بمؤشرات في مجالات

مثل الإنترنت والتعلم الآلي، ونشر المدونات، والألعاب عبر الإنترنت، وتطوير التطبيقات.

ويخلص الجدول التالي التعديلات التي أدخلت على إطار مؤشر الابتكار العالمي 2023 :

جدول (2-1): أهم التغييرات التي مست مؤشر الابتكار العالمي 2023

GII 2023	التعديل في	GII 2022
institutional environment البيئة السياسية	التسمية	Political Environment البيئة المؤسسية
1.1.1 Operational Stability for Businesses الاستقرار السياسي والتشغيلي	التسمية	1.1.1 political and operational stability الاستقرار التشغيلي للشركات
1.3.2 Entrepreneurship Policies and Culture سياسات وثقافة ريادة الاعمال	المنهجية	1.3.2 Entrepreneurship Polices and Culture و سياسات و ثقافة ريادة الاعمال
4.1.1 Finance for startups and scaleups تمويل الشركات الناشئة والتوسعية	المنهجية	4.1.1 Finance for startups and scaleups تمويل الشركات الناشئة والتوسعية
6.2.2 New Business/ th pop 15-64 الاعمال التجارية الجديدة	حذف	
	أضيف كمؤشر جديد	6.2.2. Unicorn Valuation, % GDP
6.2.5 High-Tech Manufacturing % صناعة التكنولوجيا الفائقة	ترقيم المؤشر	6.2.4 High-Tech Manufacturing % صناعة التكنولوجيا الفائقة
6.2.4 ISO 9001 Quality Certificates/bn PPP \$ GDP تعاادل القوة ISO9001 شهادة الجودة /الشرائية/ الناتج المحلي الاجمالي	العمود الفرعي والتسمية	6.3.5 ISO 9001 Quality /bn PPP \$ GDP شهادة الجودة /تعاادل القوة الشرائية/ الناتج المحلي الاجمالي
7.2.4 Printing and other media, % manufacturing الطباعة والوسائط الأخرى، % التصنيع	حذف	
7.2.5 Creative goods exports, % total trade صادرات السلع الإبداعية، % إجمالي التجارة	الترقيم	7.2.4 Creative goods exports, % total trade إجمالي التجارة % صادرات السلع الإبداعية،

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

7.3.3 GitHub Commit pushes received /mn pop 15-69	التسمية والمنهجية	7.3.3 GitHub Commit /mn pop 15-69
--	----------------------	-----------------------------------

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على

(World Intellectual Property Organization, 2024)

ملاحظة :

* **GitHub** : هو أكبر مضيف في العالم لشفرة المصدر والالتزام هو المصطلح المستخدم للتغيير على هذا النظام الأساسي. يمكن حفظ واحد أو أكثر من الالتزامات (أو دفعها) إلى المشاريع (أو المستودعات). وبالتالي ، تشير عبارة "دفعات الالتزام GitHub المستلمة والمرسلة" إلى مجموع عدد التغييرات المجمعة التي تم استلامها وإرسالها بواسطة المشاريع على GitHub والمتاحة للجمهور في اقتصاد معين. يتم استبعاد النشاط الآلي الذي يؤدي إلى التزامات غير منتجة.

* **Unicorn**: هو اصطلاح مستمد من مخلوق أسطوري (حصان ذو قرن واحد) و يطلق على المؤسسات الناشئة التي تجاوزت قيمتها السوقية مليار دولار. تظهر شركات يونيكورن نموا سريعا، غالبا ما تعطل الصناعات من خلال تقديم منتجات أو خدمات أو نماذج أعمال مبتكرة لديها القدرة على إعادة تشكيل قطاعات بأكملها. تتضمن طبعة عام 2023 من مؤشر الابتكار العالمي مؤشرا جديدا يبين التقييم المجمع لشركات يونيكورن في بلد ما.

المطلب الرابع : واقع الابتكار حسب مؤشر الابتكار العالمي

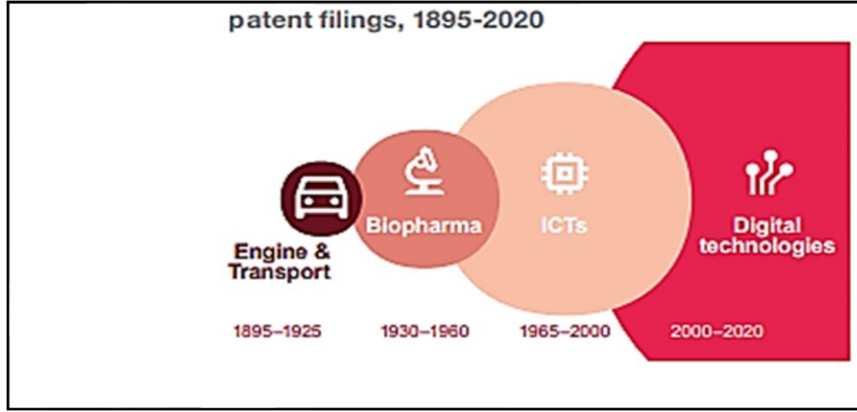
الفرع الأول: مسار الابتكار خلال السنوات الماضية

إن الابتكار محفز محوري للتنمية والنمو ويساهم في حل المشكلات السوقية القائمة و يخلق حلول جديدة مما يدفع بالمنظمات للتكيف مع التغييرات السريعة للسوق ، و بحلول العقد الثالث من القرن الحادي والعشرين، ظهرت قوى جديدة وقوية تقود الاتجاه العام للابتكار في عدة مجالات مثل العلوم والتكنولوجيا والطب، إذ غيرت الرقمنة العالم من خلال الذكاء الاصطناعي artificial

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

intelligence(AI) و التقنيات التنبؤية (predictive technologie)، الأتمتة المتطورة للبيانات الضخمة (automation big data)،..... وهذا ما يلاحظ من خلال مسار الابتكار خلال 100 سنة فإرطة لأهم مجالات التكنولوجيا الأكثر نموا.

الشكل (1-4): مسار الابتكار خلال مئة سنة ماضية



المصدر: (World intellectual property, 2022, p. 8)

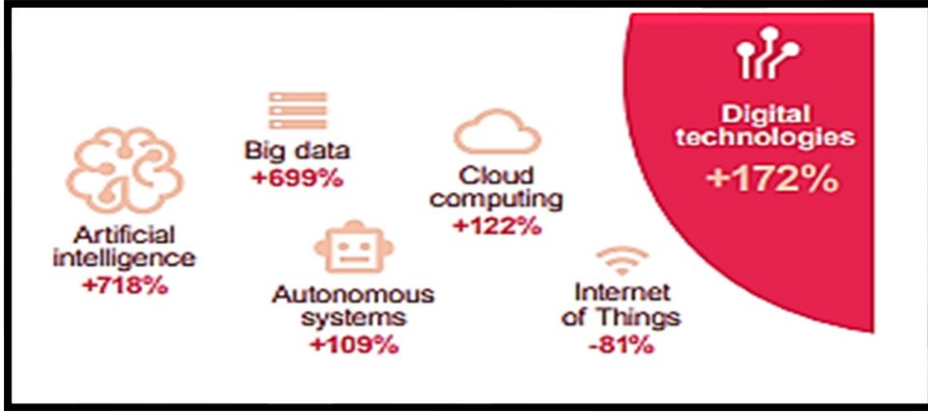
نمت الأنشطة الابتكارية بشكل كبير حول العالم، مدفوعة بسلسلة من الاختراقات التكنولوجية من محرك الاحتراق الداخلي للمعلومات والاتصالات و التقنيات الحديثة للتكنولوجيا ، و أصبح الابتكار من أقوى الادوات الدافعة للتقدم والرفاهية في العالم وهذا ما أشاد به تقرير الملكية الفكرية العالمية (WIPO) لعام 2022 بعنوان اتجاه الابتكار (The direction of innovation) ، فالمسألة تخطت البحث في الكيفية التي يجب اتباعها كي تستثمر الاقتصاديات في الأفكار الجديدة و أصبحت تبحث في عملية التوفيق بين تخصيص الإنسان والموارد المالية و الأنشطة الابتكارية المختلفة لتحديد اتجاه الابتكار في العالم لعقود قادمة .

تراكمت قرارات الابتكار في تغيير المسارات التكنولوجية، بحيث سيطرت الآلات الميكانيكية على المحركات والنقل ثم في الثلاثينات ثم ازدهرت تقنيات الأدوية الحيوية ثم كان هناك تحول كبير نحو تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (ICT) وأشباه المواصلات والتي تمثل ربع جميع براءات الاختراع في سنوات بين 1990 و 2010. و هذه الزيادة في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، قد دفعت التقنيات المتنوعة نمو الابتكار على مدى المائة عام الماضية. ولقد أثرت أيضا في جلب المبتكرين والهياكل التحتية والممارسات الجديدة والقيم مما أدى إلى ظهور صناعات جديدة ، مثل إنترنت الأشياء Internet of things و التي تعمل على تحفيز النمو

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

الاقتصادي رغم المخاطرة بتفاقم عدم المساواة الاقتصادية عندما يحل الابتكار ببساطة محل الناس. إضافة إلى ظهور وظائف جديد تتطلب مجموعات مختلفة من المهارات رغم أنها تخلق اختلال في الفرص لبعض الاقتصاديات الأقل نمواً، بسبب النقص الكبير في استثمارات رأس المال والقوى العاملة ذات المهارات العالية.

الشكل (1-5): نمو التكنولوجيا للفترة 2016-2020



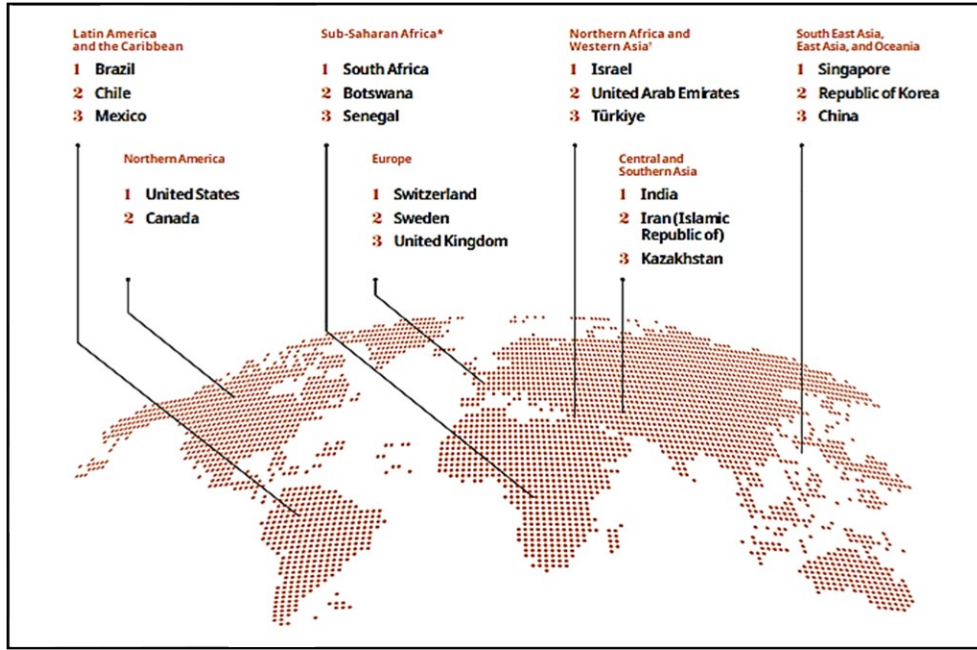
المصدر: (World intellectual property, 2022, p. 8)

الفرع الثاني: واقع الابتكار عالمياً

أشارت المنظمة العالمية للملكية الفكرية في تقريرها عن الابتكار لسنة 2023 أن الابتكار لا يزال يواصل تقدمه وازدهاره رغم كل التحولات الاقتصادية والسياسية الناتجة جراء انتشار فيروس كورونا وكذلك الأزمة الأوكرانية، وقد حافظت بعض الدول على لقيها كرائدة في مجال الابتكار، وهذا ما نلاحظه في الشكل (1-6) أنه، لقادة الابتكار في العالم لسنة 2023.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

الشكل (1-6) : قادة الابتكار لعام 2023 حسب فئة الدخل والمنطقة



المصدر:

(World Intellectual Property Organization, 2024, p. 17)

من خلال الشكل السابق يتضح انه لا تزال سويسرا رائدة العالم في مجال الابتكار بلا منازع على مدار 14 سنة متتالية ، إذ تحتل المرتبة الأولى في مؤشر الابتكار العالمي لسنة 2024 بحصولها على 67.5 نقطة من أصل مئة ، بتحقيقها المرتبة الأولى في كل ركائز مؤشر الابتكار الا مؤشر البنية التحتية فتحصلت على المرتبة السابعة ، وحافظت كل من السويد بحصولها على 64.5 نقطة و الولايات المتحدة الامريكية 62.4 على ترتيبهما للسنة الثانية على التوالي ، إذ تصدرت السويد الترتيب الأول (1st) في دعامي البنية التحتية وتطور الأعمال ، و الثانية (2nd) لمخرجات المعرفة والتكنولوجيا و الثالثة (3rd) في رأس المال البشري والبحث و احتلت مناصب عليا في المؤشرات الفرعية الخاصة بالبحث العلمي و مدفوعات وإيصالات الملكية الفكرية (IP) وتوظيفها المكثف للمعرفة ، اما الولايات المتحدة فظلت تتصدر جدول ترتيب أفضل الدرجات في العالم في 9 مؤشرات من أصل 78 مؤشرا للابتكار عام 2024 خلف سنغافورة و هي رقم واحد في العالم من حيث المؤشرات التي تشمل المستثمرين العالميين في مجال البحث والتطوير من الشركات ، ورأس المال الاستثماري المستلم ، وجودة جامعاتها وتأثير منشوراتها العلمية (H-index)، والإنفاق على البرمجيات وإيرادات الملكية

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

الفكرية، كما حققت نتائج عالية في التقييم المشترك لشركات يونيكورن (المؤشر الجديد قد اضيف لمؤشر الابتكار سنة 2023) و الذي يشير الى ان خمسة اقتصادات فقط تستضيف ما يعادل 80% من جميع شركات اليونيكورن في العالم، والشركات الامريكية تمثل 2 تريليون دولار أمريكي أي بنسبة 54% و تلمها الصين بقيمة 736 مليار دولار أمريكي ما يمثل 14% و الهند بقيمة 193 مليار دولار أمريكي ما يعادل نسبة 6% من إجمالي تقييم يونيكورن البالغ 3.8 تريليون دولار أمريكي في عام 2023 . (World Intellectual Property Organization , 2024)

الفرع الثالث: نظرة تحليلية عن الابتكار في الجزائر

1. التطور العام لمؤشر الابتكار في الجزائر

تشير البيانات المجمعة في الجدول (3-1) أدناه، الى استقرار نسبي لمؤشر الابتكار في الجزائر خلال الفترة 2015 الى 2024، حيث تراوح score الابتكار بين 24.0 و 24.4، مع تحسن طفيف في التصنيف من 126 سنة 2015 الى 108 في 2017، غير انه مع بداية 2020 سجل تدهورا ملحوظ من خلال تراجع score الابتكار الى 19.48 ثم واصل انخفاضه الى ان بلغ 16.6 سنة 2024، مما يعكس ضعف الأداء النسبي مقارنة ببعض الدول المنافسة.

جدول (3-1) : تطور مؤشرات الابتكار في الجزائر وعلاقته بالمؤشرات الفرعية

مخرجات الابتكار Score Value/ Rank	مدخلات الابتكار Score Value/ Rank	مؤشر الابتكار Score Value/ Rank	المعيار السنة
16.7 / 129	32.1 / 119	24.4 / 126	2015
16.2 / 116	32.8 / 104	24.5 / 113	2016
15.6 / 117	33.1 / 105	24.3 / 108	2017
14.1 / 100	33.7 / 116	23.9 / 110	2018
13.3 / 100	34.7 / 118	24.0 / 113	2019
8.51 / 126	30.46 / 111	19.48 / 121	2020
9.2 / 128	30.5 / 109	19.9 / 120	2021
6.7 / 118	26.66 / 110	16.7 / 115	2022
9.7 / 116	22.56 / 118	16.1 / 119	2023
9.15 / 115	24 / 113	16.6 / 115	2024

المصدر من إعداد الباحثة اعتمادا على تقارير المؤشر العالمي للابتكار للفترة الممتدة بين (2015- 2024)

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

2. تقييم أداء مدخلات الابتكار وفق دعائمه في الجزائر

يظهر الجدول (1-4) أدناه، تطور مدخلات الابتكار في الجزائر من 2015 إلى 2024 عبر خمسة محاور رئيسية: (المؤسسات، رأس المال البشري والأبحاث، البنية التحتية، بيئة السوق، وبيئة الأعمال)، ويمكن الإشارة إلى وضع أداء الابتكار تبعاً للنتائج العامة الصادرة في الجدول رقم 04 كالآتي:

- تحسن تدريجي في أداء المؤسسات: ارتفع الترتيب من 120 في 2015 إلى 95 في 2024، مما يشير إلى تحسن نسبي في الإطار المؤسسي الداعم للابتكار، رغم تذبذب القيم خلال بعض السنوات.
- تذبذب في رأس المال البشري والأبحاث شهد هذا المحور تحسناً طفيفاً بين 2015 و2021، لكنه تراجع في 2023 قبل أن يتحسن نسبياً في 2024 (الترتيب 76 في 2024 مقارنة بـ 113 في 2023)، يشير ذلك إلى تحديات مستمرة في الاستثمار في البحث والتطوير.
- تراجع عام في البنية التحتية على الرغم من تحسنها في بعض السنوات، إلا أن ترتيب الجزائر في هذا المجال لم يشهد تقدماً مستداماً، حيث انخفض من 79 في 2017 إلى 94 في 2024.
- تدهور حاد في بيئة السوق: هذا الجانب الذي شهد انخفاضاً كبيراً في الترتيب من 124 في 2015 إلى 132 في 2024، مع تسجيل أسوأ قيمة (5.2) في 2024، يشير ذلك إلى تزايد التحديات في النفاذ إلى الأسواق، المنافسة، وسياسات الاقتصاد الكلي.
- ضعف مستمر في بيئة الأعمال رغم بعض التحسن البسيط في 2024 مقارنة بالسنوات السابقة، فإن بيئة الأعمال تظل أحد أكبر العوائق أمام الابتكار، حيث بقي الترتيب متأخراً عند 114 في 2024.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

جدول (4-1) : تطور مدخلات الابتكار للجزائر حسب دعوماته الرئيسية

بيئة الاعمال	بيئة السوق	البنية التحتية	راس المال البشري والابحاث	المؤسسات	المعيار
Score Value/ Rank	Score Value/ Rank	Score Value/ Rank	Score Value/ Rank	Score Value/ Rank	السنة
20.9/135	36.8/124	31.4/95	26.2/82	45.1/120	2015
21.2/118	31.7/117	37.2/86	28.2/79	45.7/113	2016
21.0/119	295/122	42.3/79	25.8/86	47.0/103	2017
20.0/114	32.5/118	40.3/80	25.9/80	49.6/102	2018
18.1/126	34.1/122	42.1/81	27.9/74	51.1/106	2019
15.6/126	24.6/130	31.5/100	28.4/74	52.5/104	2020
14.7/124	23.7/132	31.8/96	29.8/74	52.5/104	2021
16.8/120	12.1/125	31.1/102	26.1/82	47.2/99	2022
16.6/120	13.9/125	27.6/102	16.0/113	38.7/97	2023
18.0 / 114	5.2 / 132	29.9 / 94	28.1 / 76	38.8/95	2024

المصدر من إعداد الباحثة اعتمادا على تقارير المؤشر العالمي للابتكار للفترة الممتدة بين (2015-2024)

3. تقييم مخرجات الابتكار في الجزائر:

تُمثّل مخرجات الابتكار، و التي تشمل المعرفة والتكنولوجيا والمخرجات الإبداعية، مؤشراً هاماً على مدى قدرة الاقتصاد الوطني على تحويل الاستثمارات في البحث والتطوير إلى منتجات وخدمات ذات قيمة اقتصادية، ولهذا سنقوم بتحليل مدى تطور هذه المخرجات استناداً إلى البيانات الصادرة عن التقارير العامة لمؤشر الابتكار العالمي الواردة في الجدول أعلاه، مع التركيز على الاتجاهات الرئيسية، للفترة الزمنية الممتدة ما بين (2015 - 2024) مع الإشارة للعوامل المؤثرة والانعكاسات الاقتصادية، إضافةً إلى تقديم توصيات لتعزيز الأداء الابتكاري في الجزائر.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

جدول (5-1): تطور مخرجات الابتكار للجزائر حسب دعوماته الرئيسية

المخرجات الإبداعية	المعرفة والتكنولوجيا	المعيار
Score Value/ Rank	Score Value/ Rank	السنة
15.6/131	17.8/115	2015
14.6/122	17.7/100	2016
16.7/116	14.4/107	2017
14.7/116	13.4/111	2018
14.3/117	12.3/113	2019
8.9/118	8.1/125	2020
10.3/118	8.1/125	2021
5.7/109	7.7/118	2022
9.5/107	9.9/128	2023
9.2/109	9.1/125	2024

المصدر من إعداد الباحثة اعتمادا على تقارير المؤشر العالمي للابتكار للفترة الممتدة بين (2015- 2024)

في الجزائر يتم التركيز بشكل أساسي على الابتكار في القطاعات ذات التكنولوجيا المنخفضة والمتوسطة، في حين أن الدول المتقدمة تعتمد على قطاعات التكنولوجيا الفائقة كمقياس رئيسي لتقييم الابتكار. ورغم الدور الحيوي لأنشطة البحث والتطوير في تعزيز القدرة التنافسية، إلا أن هذه الأنشطة تظل غير محددة بوضوح على المستوى الاستراتيجي داخل المؤسسات الجزائرية، كما أن حالة عدم الاستقرار الاقتصادي، سواء على المستوى الكلي أو الجزئي قد أعاققت تطور الابتكار، مما حدّ من قدرة الشركات الجزائرية على تحسين أدائها وتعزيز قدرتها التنافسية، ويمكن أن يعود سبب ضعف الابتكار في الشركات الجزائرية إلى غياب التنسيق بين المختبرات البحثية والمؤسسات الإنتاجية، مما يؤدي إلى إبطاء وتيرة التطوير التكنولوجي، وقد حدد (Abdelkader Djeflat, 2009) أبرز العوامل التي تعيق الابتكار في المؤسسات الجزائرية، والتي تشمل أولا، عدم تكيف المختبرات البحثية مع احتياجات العمليات الإنتاجية ثم ثانياً، ضعف فعالية التقنيات المستخدمة في عمليات التعلم والتدريب و ثالثاً، عدم استقرار المهارات، مما يعوق عملية تراكم المعرفة ويحد من القدرات الابتكارية للمؤسسات (Reguig , 2019/2020, p. 65)

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

أ. مؤشر المعرفة والتكنولوجيا:

البيانات في الجدول أعلاه، تشير إلى تراجع ملحوظ في مؤشر المعرفة والتكنولوجيا في الجزائر خلال العقد الماضي، حيث انخفضت قيمته من 17.8 عام 2015 إلى 9.1 عام 2024، مما أدى إلى تأخر في الترتيب العالمي من 115 إلى 125، ويمكن أن يكون هذا راجع إلى الأسباب التالية:

- ضعف الاستثمار في البحث والتطوير حيث لا تزال ميزانية البحث والتطوير في الجزائر محدودة مقارنةً بالدول المنافسة، مما يعيق إنتاج المعرفة وتحويلها إلى ابتكارات قابلة للتطبيق الصناعي.
- غياب الربط بين الجامعات والصناعة، يلاحظ أن المنظومة البحثية في الجزائر تُعاني من فجوة كبيرة بين مخرجات البحث الأكاديمي واحتياجات السوق، مما أدى إلى ضعف تسويق التكنولوجيا.
- قلة براءات الاختراع ونقل التكنولوجيا، فلا تزال الجزائر تسجّل معدلات متدنية في براءات الاختراع، وهو يدل على محدودية إنتاج المعرفة القابلة للتحويل إلى سلع وخدمات جديدة.
- ضعف بيئة ريادة الأعمال التكنولوجية، إذ تعاني الشركات الناشئة في المجال التكنولوجي من صعوبات تمويلية وتشريعية تحدّ من قدرتها على التوسع والابتكار

ب. مؤشر المخرجات الإبداعية

تُشير الاحصائيات الواردة في الجدول (05) إلى انخفاض كبير في مقياس المخرجات الإبداعية حيث كان 15.6 في سنة 2015 وأصبح 9.2 في سنة 2024، رغم تحسن الترتيب العالمي من 131 إلى 109، ما يعكس تحسناً طفيفاً لكنه لا يزال دون المستوى المطلوب. ويمكن تفسير ذلك بالأسباب التالية:

- غياب بيئة داعمة للصناعات الثقافية والإبداعية: لا تزال الجزائر تفتقر إلى سياسات واضحة لدعم الاقتصاد الإبداعي، مما يحد من تطور قطاعات مثل الإعلام الرقمي، التصميم، الفنون، وصناعة المحتوى.
- ضعف الاستثمار في التكنولوجيا الرقمية: لا تزال بيئة ريادة الأعمال الرقمية محدودة، حيث تواجه الشركات الناشئة في هذا المجال صعوبات في التمويل والولوج إلى الأسواق العالمية.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

▪ ضعف حماية الملكية الفكرية: يؤدي غياب سياسات فعالة لحماية الملكية الفكرية إلى تقليل

الحوافز للاستثمار في الابتكار والإبداع.

يتضح أن الجزائر تواجه تحديات كبيرة في مجال مخرجات الابتكار، إذ لا تزال تعاني من ضعف في إنتاج المعرفة التكنولوجية والمخرجات الإبداعية، رغم بعض التحسن الطفيف في الترتيب العالمي، مما يتطلب تحسين الأداء الابتكاري واللجوء إلى إصلاحات هيكلية في سياسات البحث والتطوير، وتعزيز بيئة ريادة الأعمال، وتحفيز الاستثمار في الاقتصاد الإبداعي، كي تتمكن الجزائر من تحقيق تحول نحو اقتصاد قائم على المعرفة والابتكار والإسهام في تعزيز النمو الاقتصادي ورفع مستوى التنافسية على الصعيدين الإقليمي والدولي.

المبحث الثاني: المفاهيم النظرية للمشاريع الابتكارية

تمهيد:

تتميز الأعمال المقاولانية المبتكرة بقدرتها على تقديم مفاهيم أو منتجات أو عمليات جديدة تختلف بشكل ملحوظ عما يكون متاحا في الأسواق، ويتم تمييز هذه المشاريع بشكل أساسي من خلال جانبيين أساسيين: التجديد (تقديم شيء جديد) والجدوى الاقتصادية التي تقيس مدى قدرة هذا الابتكار على خلق قيمة بأشكال مختلفة - سواء كانت مالية أو بيئية أو اجتماعية - لجميع الأطراف المعنية، وتنبتق المشاريع المبتكرة عادة من أنشطة منظمة تهدف إلى توليد القيمة من خلال منهجيات منقحة أو عروض قائمة. ويحدد دليل أوسلو كلا من ابتكارات المنتجات - السلع الجديدة أو المحسنة بشكل كبير - وابتكارات العمليات - الأساليب الجديدة المطبقة على العمليات التجارية - كعناصر حيوية في هذا المجال، وهذا يبرز الدور الجوهري للابتكار في تعزيز التحولات التدريجية عبر الصناعات. (Chelali, 2023)

وقد شكلت المشاريع الابتكارية سريعة النمو تحديا هائلا، بسبب شكلها التنظيمي وكذا قدرتها على جلب الابتكارات بسرعة إلى السوق، مما مكَّنها من الاستيلاء على جزء كبير من سوق الشركات الرائدة (Christina & Claus, 2023) - C C ، إذ أنارت قصص النجاح الملحوظ لبعض الشركات مثل Apple،

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

Google، Facebook، Intel وغيرها، عدة تساؤلات حول ما هي هذه المشاريع وخصائصها وما يميزها عن باقي المشاريع التقليدية الأخرى.

المطلب الأول: ماهية المشاريع الابتكارية

حظي مفهوم المشاريع المبتكرة أو الابتكارية باهتمام واسع في الأبحاث الاقتصادية والإدارية، نظرا لدورها المحوري في الدفع بعجلة التنمية الاقتصادية وخلق فرص العمل، ومع ذلك فتباينت وجهات النظر الأكاديمية في تحديد مفهومه كما تعددت المصطلحات المستخدمة للإشارة إلى المشاريع الابتكارية مما يعكس التنوع في المنهجيات البحثية المستخدمة، اذ ركزت أغلبها على الابتكار التكنولوجي وأخرى على ريادة الأعمال وبعضها الآخر على ديناميكيات السوق.

الفرع الأول: الأصول المفاهيمية للمشاريع الابتكارية

يعود أصل المشاريع الابتكارية أو المبتكرة إلى دراسات Joseph Schumpeter سنة 1934 الذي أشار إلى الابتكار كمحرك أساسي للتغيرات الاقتصادية، ورأى أن المشاريع المبتكرة تسهم في عملية "التدمير الخلاق Creative Destruction" بإدخال منتجات أو عمليات جديدة يؤدي إلى إعادة هيكلة الأسواق وتغيير الديناميكيات التنافسية، و منذ ذلك الحين توسع المفهوم أكثر ليشمل المشاريع التي تعتمد على الابتكار من مختلف جوانبه و تطبيقاته سواء في المنتج و الخدمة أو نماذج الأعمال أو العمليات التشغيلية و الاستراتيجيات التسويقية (Rothaermel, 2017).

في تسعينيات القرن الماضي تزايد عدد الأبحاث المتعلقة بإنشاء المشاريع والمؤسسات الابتكارية أو المبتكرة بشكل كبير، تضمنت أبحاث العديد من الاقتصاديين منهم (Johannisson سنة 1998، Pirnay سنة 2003، Fayolle et al سنة 2004، Peters et al سنة 2004، Moreau سنة 2005) بربادة الأعمال والابتكار، فأخذت نصيبا مهما في الأدبيات الاقتصادية والإدارية، نظرا لدورها المحوري في تعزيز النمو الاقتصادي وخلق فرص العمل وتحقيق التنمية المستدامة. ولقد نشأ عن تطور الأبحاث الاقتصادية المتعلقة بإنشاء المشاريع المبتكرة. (شتوان، 2015، صفحة 54)

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

أما فمن الناحية الاصطلاحية، فيرتبط مصطلح "المشاريع المبتكرة" بعدة مفاهيم متداخلة، منها "ريادة الأعمال الابتكارية" Innovative Entrepreneurship و "الشركات الناشئة التكنولوجية" Technology Startup و "المؤسسات عالية النمو" High-Growth Firms " إذ كل منها يعكس زاوية مختلف لدراسة الابتكار داخل المشاريع الاقتصادية (Autio & Rannikko, 2016)

الفرع الثاني: تعريف المشاريع الابتكارية

لقد عرف Mougnot, Albert, 1988 المؤسسة المبتكرة على أنها تلك التي تنشط في المجالات التقنية والتكنولوجية وتواجه حالة عدم التأكد الشديدة إن كانت قادرة على الحصول على الموارد البشرية والمادية والمالية التي تحتاجها مع عدم تأكدها إن كانت ستكون منتجاتها المبتكرة ستحظى بقبول لدى الجمهور المستهدف. (شتوان، 2015، صفحة 54)، كما أشار Jacquin, 2003 إن المؤسسات المبتكرة هي كل مؤسسة تستثمر في التكنولوجيات الناشئة أو سريعة التغيير استجابة لتطوير منتجاتها أو استراتيجياتها التسويقية، و اقترح (Ayadi et al, 2005) تعريفا مفاده ان المشروع المبتكر هو " كل مؤسسة عمرها يقل عن عشرة سنوات، تتخذ من الاستثمار في الابتكارات التكنولوجية الناشئة و النمو السريع عاملان رئيسيان في عمليات تطويرها إضافة الى باقي أنشطتها " (Ayadi, Arlotto, & Jordan, 2005)

إذن يمكن القول أن المشاريع المبتكرة هي مبادرات ريادية، حديثة النشأة لا يتجاوز عمرها العشرة سنوات، تقدم منتجات/خدمات، نماذج أعمال جديدة أو محسنة، تتميز بقدرتها على خلق القيمة ودفع النمو ومعالجة التحديات المجتمعية، أساسها الابتكار الذي لا يقتصر على التكنولوجيات التقنية الحديثة فقط بل يشمل أيضاً الابتكارات التنظيمية والتسويقية والاجتماعية.

المطلب الثاني: خصائص المشاريع الابتكارية

للمشاريع المبتكرة مجموعة من الخصائص الفريدة التي تميزها عن المشاريع التقليدية، إذ تتسم بروح الحداثة وسعيها دوما نحو تقديم الجديد (منتجات، خدمات، أنظمة،) (Kolko, 2007)، كما تواجه مخاطر مرتبطة بحالة عدم اليقين لبيئة الأعمال (Lizarelli, Toledo, & Alliprandini, 2018). ولقد وضع بعض الباحثين أمثال Hedlund، 1994 و Albert، 2000 و Jacquin، 2003 وكذلك (Park, 2005) بعض

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

المميزات الأساسية التي يمكن من خلالها التفريق بين المشاريع العادية والمشاريع المبتكرة (صونية، 2015، صفحة 55) نوجزها فيما يلي:

أولا الابتكار، شريان حياتها وبقائها فهو ركن وبعد أساسي من ابعاد الأداء الاستراتيجي للمؤسسة، وهو عملية لكشف الحقائق والأفكار الإبداعية مما يؤدي الى إنشاء منتجات وحلول او خدمات جديدة (Schultz, 2019) ، ثانيا الحدثة ويمكن أن تظهر بأشكال مختلفة، بدءا من التحسينات التدريجية الى الاختراقات الجذرية التي تعيد تعريف الصناعات بأكملها او تعطيل الأسواق الحالية وخلق أسواق جديدة تماما (Holttta, 2018) ، ثالثا ، الانفاق الكبير على البحث ، فهي على تواصل مستمر بالجامعات و مراكز الأبحاث ، ولهذا فهي بحاجة الى إمكانيات تمويلية كبيرة مما يجعلها تتميز بالمخاطرة العالية ، و تعمل في قطاعات الاعمال المرتبطة كثيرا بالتكنولوجيات الحديثة ، حيث تدخل تقنيات تكنولوجية جديدة او تشمل تحسينات تدريجية للمنتوجات و الخدمات بالإضافة الى التطوير في الطرق التنظيمية المعمول بها. (Jacquin, 2003)

المطلب الثالث: أنواع المشاريع الابتكارية

في الحقيقة لم نجد في الدراسات السابقة تصنيفات محددة للمشاريع الابتكارية يمكن اعتمادها في بحثنا مباشرة ، ولكن بما أن المصطلح يحمل شقين رئيسيين هما "المشروع" و الذي يقصد به " العمل المقاولاتي سواء كان في بدايته او لا يزال في مراحل الأولى نحو النمو " أي الأصل مشاريع ريادية و الشق الثاني " الابتكار" الذي تتحدد منه عاملا جوهريا و ركيزة أساسية في بنائها ، و اعتمادا على المصطلحات التي وردت في الأبحاث السابقة للإشارة الى "innovatives Project" ، و التي يمكن ان تكون مشاريع جديدة أسست لأول مرة، كما يمكن ان تكون مشاريع قد نمت و أسست داخل شركات و مؤسسات قائمة بذاتها ، و لهذا ارتأينا التمييز بين نوعين أساسيين للمشاريع الابتكارية ، هما :

✍️ **المشاريع القائمة التي تركز على الابتكار «Innovation -Based Enterprise»:** وتضم جميع

المبادرات الريادية والمؤسسات والشركات القائمة التي تعتمد على وحدات البحث والتطوير في بنائها وهيكلها التنظيمية بشكل رئيسي لتقديم منتجاتها او خدماتها المبتكرة، خاصة في الصناعات التي

تعتمد على التكنولوجيا العالية (Tidd & Bessant, 2018)

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

المشاريع الناشئة المبتكرة «Innovative Startups» وهي الشركات حديثة التأسيس التي تعتمد على الابتكار كعامل أساسي لتحقيق النمو والاستدامة، تكون في مراحلها الأولية وتسعى إلى النمو والتوسع السريع من خلال تطوير تقنيات أو نماذج أعمال جديدة (Eric, 2011). وفي دراستنا الحالية سنركز على المشاريع الناشئة المبتكرة في الجانب التطبيقي.

المطلب الرابع: دور الابتكار في الدفع بالمشاريع الابتكارية

الفرع الأول: نظريات ريادة الأعمال المتمحورة حول الابتكار

يمثل الابتكار حيز الزاوية في مفهوم ريادة الأعمال الحديثة، إذ لم يعد ينظر إلى رائد الأعمال كمجرد منشئ لمشروع جديد، بل كمبتكر يعمل على تطوير حلول أصيلة تساهم في تحويل الأسواق والقطاعات الاقتصادية، وقد تبلورت عدة نظريات في أدبيات ريادة الأعمال تركز على العلاقة بين النشاط المقاولاتي والابتكار، مما جعل من المهم الإشارة إليها.

1. نظرية التدمير الخلاق (Creative Destruction Theory)

ارتبطت هذه النظرية بالاقتصادي النمساوي Joseph Schumpeter ، الذي رأى أن الابتكار هو القوة الدافعة للاقتصاديات نحو التقدم ، ورائد الأعمال لا يجب عليه الاكتفاء بتحسين ما هو قائم ، بل يجب عليه خلق أطر جديدة تُحدث اضطراباً في النظام الاقتصادي السائد ، أي ما سماه " عملية التدمير الخلاق " ، فيفترض أن كل ابتكار كان كبيراً أم صغيراً يؤدي إلى هدم النموذج التقليدي واستبداله بآخر أكثر فعالية وكفاءة ، ويشمل الابتكار في هذه النظرية خمس مجموعات : تقديم منتجات وخدمات جديدة ، تطبيق أسلوب إنتاج جديد ، فتح سوق جديدة أو استخدام مصادر (مادة أولية) خام جديدة ، أو إعادة هيكلة مؤسسات قائمة ، و من هذا المنظور يصبح رائد الأعمال لاعباً استراتيجياً يعيد تعريف حدود السوق و يخلق فرصاً اقتصادية لم يسبق اقتناصها. (Diamond Jr, 2006)

و بالوقوف على الأفكار الرئيسية لهذه النظرية نلاحظ أن التدمير الإبداعي يسمح بظهور تقنيات وأفكار جديدة لتحل محل الأفكار القديمة والتي من شأنها تحفيز المنافسة ، إضافة إلى وجود مقارنين للتدمير الخلاق ، الأولى "الكبير هو الأفضل" "The big is better" حيث يتم دعم الشركات الكبيرة التي غالباً

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

ما تكون احتكارية للابتكار بفضل مواردها الكبيرة و تخصيص أقسام مخصصة للبحث و التطوير و يكون التركيز فيها أكثر على التحسينات التدريجية في المنتج و العمليات الإنتاجية و يتم فيها تعزيز خطوط الإنتاج بالابتكارات الجديدة لتحسين الكفاءة الإنتاجية و الاستجابة الى متطلبات السوق ، أما الثانية

"Small Is better" "الصغير هو الأفضل" والتي تؤكد النظرة الحديثة على ان الشركات الصغيرة والشركات الناشئة الشابة والتي غالبا ما تكون صغيرة الحجم وفي مراحلها المبكرة من بداية تشغيلها هي المحركات الرئيسية للابتكارات التخريبية، وتكون أكثر مرونة وتحملا للمخاطرة مع قلة الموارد او محدوديتها الا انها تتميز عن باقي المنافسين من خلال تطوير وتنفيذ أفكار مبتكرة، حيث تركز أكثر على انشاء أسواق جديدة وتعطيل الأسواق الحالية من خلال خلق منتجات او خدمات مبتكرة. (Diamond Jr, 2006) و هذا يسلط الضوء على اهم الاختلافات الرئيسية التي يمكن ان نلاحظها عند المقارنة بين ابتكار الشركات الكبرى وابتكار الشركات الناشئة، إذ يتضح أن كليهما لهما دور حيوي في عالم الأعمال، فتضفي الشركات الكبرى، بمواردها الواسعة وحضورها السوقي الراسخ، تفوقاً في الابتكار التدريجي وتنقيح التقنيات ونماذج الأعمال القائمة، كما توفر الاستقرار والقابلية للتوسع، لكنها قد تفتقر إلى المرونة اللازمة للتكيف بسرعة من ناحية أخرى، الشركات الناشئة التي تتميز بهيكلها الرشيق ومرونتها، تعد بؤراً للابتكار المزعزع والجديد ، و غالباً ما تدفع بحدود التكنولوجيا وتوقعات السوق لكنها تواجه مخاطر أكبر وقيود على الموارد. (Hidayat, 2024)

2. نظرية فرصة الاعمال (Opportunity-Based entrepreneurship Theory)

تعتبر نظرية الفرصة الريادية من أبرز النظريات المعاصرة في أدبيات ريادة الاعمال، والأدبيات حول العلاقة بين الفرد والفرصة ميزت بين مدرستين فكريتين، وهما اكتشاف الفرصة وخلقها، بحيث تبنى بعض المفكرون فكرة خلق الفرصة هو عملية ذاتية، نتيجة تفاعل اجتماعي بين رائد الأعمال و محيطه (Bouchikhi,1993) و (Sarasvathy, 2001) و تبنى مفكرون آخرون فكرة ان الفرصة تتمتع بوجود موضوعي مستقل عن رائد الأعمال ، هو يكتشفها وهذا ما نراه في اعمال كل من (Shane et Venkataraman , 2000) و (Shepherd et Detienne , 2005) و (Mole et Mole, 2010) و (Nizar, 2021, pp. 17-20)، إذ اعتبروا ان العمل المقاوالاتي يتضمن في جوهره عملية اكتشاف واستغلال فرص سوقية

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

غير مستغلة من قبل، وفي معظم الأحيان ما يتم تصور الفرصة المقاولانية على انها حالات سوقية ، او سلع جديدة ، مواد أولية ، طرق جديدة في أساليب الإنتاج يتم استغلالها وبيعها بأعلى سعر ممكن من تكلفتها الإنتاجية (Cassan, 1982) ، و تمثل الفرص أيضا نقطة تقاطع ديناميكية البيئة مع السمات الجوهرية للأفراد و الشركات ، خاصة المعرفة المتراكمة (Murray, 2013) ، و في قلب عملية الابتكار يمكن تحديد فرصة زيادة الاعمال من خلال الإشارة الى الحالات التي يمكن فيها إدخال السلع الجديدة و الخدمات او المواد الخام و الأساليب التنظيمية و بيعها بشكل مريح ، و قد تنشأ هذه الفرص من التطورات التكنولوجية أو التحولات في السوق او التغييرات الحاصلة عند رغبات المستهلك ، وعلى رائد الاعمال التعرف على هذه الاحتياجات الكامنة و غير الملباة او تحسين في العروض الحالية . (Zoltan & David, 2005) و تشمل الفرصة الريادية على بعدين موضوعي و آخر ذاتي ، حيث يتضمن البعد الموضوعي وجود احتياجات غير ملباة او قيمة محتملة يمكن الحصول عليها من خلال حلول مبتكرة ، و من ناحية أخرى يعكس البعد الذاتي القدرات المعرفية لرائد الاعمال الفردي و المعرفة السابقة و اليقظة للتعرف على هذه الفرص تفسيرها . (Andreas, Dimitrios, & Georgia, 2020)

يُنظَر الى الابتكار على انه ليس عملية داخلية فقط، بل هو وسيلة لرؤية مالا يراه الآخرون من إمكانيات وحاجات كامنة في البيئة المحيطة، وتبرز هذه النظرية مدى أهمية المعرفة السابقة والخلفية الاجتماعية لرائد الاعمال في قدرته على التعرف على الفرص الجديدة، أي أن الابتكار من خلال هذا المنظور هو أداة لتحويل الفرص الى مشاريع ناجحة بعد فهم الفجوات السوقية وخلق حلول إبداعية لها .

3. نظرية Drucker: الابتكار كعملية منهجية منظمة

يرى Drucker أن الابتكار وظيفة أساسية في العملية المقاولانية وانضباط منهجي، وهذا ما قدمه في كتابه "innovation and entrepreneurship" سنة 1985، حيث يشرح التحديات والفرص التي تفرضها زيادة الاعمال حاليا، فهو يعتبر ان الابتكار ينبع من مصادر داخلية وخارجية داخل المنظمة، مما يتطلب تحليلا دقيقا للاستفادة من الاتجاهات الناشئة، وقد حدد سبعة اشكال للابتكار يمكن لأصحاب المشاريع استغلالها للنجاح (Cosmas & Nkoli, 2023)، تشمل:

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

- الاحداث غير المتوقعة: يمكن أن ينتج الابتكار عن أحداث غير متوقعة، مثل الأزمات أو النجاحات غير المتوقعة، فتفتح سبلا لمنتجات او خدمات جديدة. (Andreas, Dimitrios, & Georgia, 2020)
 - التناقضات: تمثل فجوات بين ما هو قائم وما يجب ان يكون، بحيث تسلط الضوء على المجالات التي تحتاج الى حلول مبتكرة (Park, 2022)
 - متطلبات العملية: او يقصد بها احتياجات العمليات، إذ تنشأ عندما يكون هناك مطلب محدد لتحسين عملية قائمة ويمكن أن يؤدي تحسين عمليات العمل إلى زيادة فعالية الفرص الابتكارية.
 - التغييرات في الصناعة والسوق: تعد أيضا فرصا لرواد الاعمال للتكيف وتقديم حلول جديدة تلبى المتطلبات المتطورة.
 - التغييرات الديموغرافية: يمكن أن تؤدي التغييرات في هيكل السكان، مثل العمر والجنس ونمط الحياة، إلى خلق احتياجات جديدة وتؤدي إلى الابتكار.
 - تغييرات الإدراك: آراء الناس يمكن أن تؤدي التغييرات على المنتجات أو الخدمات أو الأفكار إلى خلق فرص تجارية جديدة.
 - المعرفة الجديدة: يمكن أن تؤدي المعرفة العلمية أو التكنولوجية أو الاجتماعية الجديدة إلى تطوير الابتكارات الثورية.
- بالإضافة إلى تحديد مصدر الابتكار، ركز Drucker أيضًا على المبادئ الرئيسية التالية للابتكار:
- اتجاه العملاء: يعد فهم احتياجات العملاء هو العامل الأكثر أهمية في إنشاء ابتكار ناجح.
 - العمل الجماعي: العمل مع الأشخاص ذوي المعرفة والمهارات المختلفة يسمح بالابتكار الفعال.
 - التجريب والتعلم: التجربة والتعلم من أخطائك هي جزء من عملية الابتكار.
 - القدرة على التكيف: يجب أن تكون المنظمات قادرة على التكيف مع البيئات المتغيرة.
- إذن فمقاربة Drucker تركز على الابتكار في الممارسة الإدارية والتنظيمية وترى ان نجاح ريادة الاعمال يعتمد على قدرة الشركة على مراقبة التغيير والتصرف بشكل منهجي منظم يتضمن التحليل المعمق للسوق وتحديد الفرص واحتياجات العملاء مع مراعاة التطورات التكنولوجية.

4. نظرية Rogers لانتشار الابتكارات (Diffusion of innovation theory - DOI)

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

نظرية انتشار الابتكار "Diffusion of innovations theory" (DOI) ، هي واحدة من أقدم النظريات في العلوم الاجتماعية بحثت في كيفية انتشار الأفكار والتقنيات الجديدة بين أفراد المجتمع، وتم تطبيق نظرية انتشار الابتكار على المستوى الفردي وعلى المستوى التنظيمي، طورها Evert Rogers في عام 1962، حيث شرح كيفية تطور الابتكار التكنولوجي من مرحلة الاختراع إلى مرحلة توسيع نطاق الاستخدام، ووفقا لـ Rogers (1995)، هناك خمسة مراحل أساسية وهي: (pc Lai, 2017, pp. 22-23)

- المعرفة: يصبح الشخص على دراية بالابتكار ولديه فكرة عن كيفية عمله
- الإقناع: يكون لدى الشخص موقف إيجابي أو غير موات تجاه الابتكار
- القرار: ينخرط الشخص في أنشطة تؤدي إلى اختيار تبني أو رفض الابتكار
- التنفيذ: ينفذ الشخص ابتكارا
- التأكيد: يقوم الشخص بتقييم نتائج قرار الابتكار الذي تم اتخاذه بالفعل

وتقترح النظرية أيضا أن انتشار الابتكار يتأثر بسماته المتصورة (perceived attributes) التالية: الميزة النسبية، والتي تشير إلى الدرجة التي ينظر بها إلى الابتكار على أنه أفضل من الفكرة التي يحل محلها، وهي المحرك الرئيسي للتبني. أما التوافق، أو مدى توافق الابتكار مع القيم والخبرات والاحتياجات الحالية للمتبنين المحتملين، يؤثر أيضا بشكل كبير على قبوله. أما التعقيد، وهي الدرجة التي ينظر بها إلى هذا الابتكار (صعوبة الفهم أو الاستدامة) تقلل من قابليته للتجريب، والتي تشير إلى مدى إمكانية تجربة الابتكار على أساس محدود، من عدم اليقين المرتبط بالتبني وتزيد من احتمالية حدوثه، ويمكن للملاحظة، وهي الدرجة التي تظهر بها نتائج الابتكار للآخرين، فيتم تسريع انتشاره من خلال عرض فوائده وتشجيع التقليد. (Mary B, 1995)

ومن المنظور الريادي، يحمل نشر نظرية الابتكار أهمية كبيرة لأنه يوفر إطار لفهم كيفية اكتساب المنتجات أو الخدمات أو نماذج الأعمال الجديدة قوة جذب في السوق، وهذا يمكن رواد الأعمال من تصميم ابتكاراتهم وتسويقها بشكل أكثر فعالية. (Tao & Yi, 2019)

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

يعتبر رواد الأعمال بطبيعتهم هم مبتكرون و يقدمون عروض او مناهج جديدة لتلبية الاحتياجات غير الملباة أو تعطيل الأسواق الحالية، إذ غالباً ما تعتمد الشركات الناشئة والشابة على الابتكار من أجل رزقها في مواجهة العولمة والتقدم التكنولوجي السريع و المنافسة الشديدة في السوق (yesubahu & kzsilingam, 2021) ، ومع ذلك فإن مجرد إنشاء ابتكار لا يضمن نجاحه ، فتؤكد النظرية على أهمية فهم الجمهور المستهدف و تكييف الابتكار ليتلاءم مع احتياجاتهم و رغباتهم (Mary B, 1995) ، ويمكن لأصحاب المشاريع تسهيل هذه العملية من خلال المعالجة الاستباقية للعوائق المحتملة التي تحول دون التبني للابتكار، وتوفير فرص للتجربة، وخلق بيئة داعمة تشجع على نشر الابتكار.

5. نظرية التأثير (Effectuation Theory): الابتكار في ظل عدم اليقين

تقدم نظرية التأثير، منظور متباين للاستراتيجيات السببية او التنبؤية التقليدية، مع التركيز على دور وكالة رائد الأعمال وسعة الحيلة في تشكيل مسار المشروع، بدلاً من البدء بهدف محدد مسبقاً ثم البحث عن الوسائل لتحقيقه، يفترض التأثير أن رواد الأعمال يبنون أهدافهم تدريجياً بناء على الموارد المتوفرة لهم، من خبرات ومعرفة وشبكات علاقات، فهذه النظرية تركز على تعزيز الابتكار من خلال التعلم التفاعلي مع البيئة، (Nancy & Matthehew, 2023) ، كما تقر هذه النظرية العمل الريادي في ظروف عالية من عدم اليقين ، حيث في قلب التأثير تكمن مجموعة من المبادئ التي توجه العمل الريادي في بيئات غير مؤكدة ، و يشير مبدأ "Bird-in-hand" إلى أنه يجب على رواد الأعمال البدء بمواردهم وقدراتهم الحالية ، و الاستفادة من نقاط قوتهم الفريدة لاستكشاف الاحتمالات بدلاً من مطاردة الموارد المراوغة ، يؤكد مبدأ "affordable loss" على أهمية حساب مخاطر الهبوط ، لكل قرار و التركيز على الإجراءات التي يمكن اتخاذها حتى لو تحقق السيناريو الأسوأ ، و بالتالي تقليل الخسائر المحتملة و الحفاظ على الموارد للفرص المستقبلية .

6. نظرية الابتكار المفتوح (Open innovation Theory)

لقد طرح Chesbrough في سنة 2003 مفهوماً جديداً للابتكار ، "الإبتكار المفتوح" كي يصف انتقال المؤسسات من نموذج الابتكار المغلق الى نموذج تفاعلي يستند الى تدفقات المعرفة الثنائية بين الداخل و الخارج ، حيث يدعو الشركات إلى الاستفادة من الأفكار و المعرفة الداخلية و الخارجية لتسريع الإبتكار و تحسين إمكانيات الوصول الى السوق و كذلك التخفيض من تكاليف البحث و التطوير ، و هذا يغير كثيراً من

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

كيفية تعامل الشركات مع البحث و التطوير ، أي انه لم يعد الابتكار محصورا فقط داخل المؤسسة ، بل هو عملية جماعية موزعة يمكن أن تنشأ من مصادر مختلفة ، بما في ذلك العملاء و المنافسين و المؤسسات الاكاديمية و المؤسسات الناشئة المبتكرة.(chesbrough, Vanhaverbeke, & West, 2006) أي ان الابتكار المفتوح يركز على فرضية مفادها ان الحدود التنظيمية للمؤسسة غير كافية باحتواء المعرفة الضرورية للابتكار في محيط أعمال تتسارع فيه وتيرة التغيير التكنولوجي بل تتوزع فيه القدرة المعرفية بين عدد كبير من الفاعلين ، أي ان المؤسسة يجب عليها ان تتحول من وحدة إنتاج مغلقة الى فاعل شبكي "Networked agent" تسعى الى اكتشاف المعرفة الخارجية و استغلالها لتعظيم القيمة الاقتصادية من خلال توسعة آفاق استغلال التجاري للتقنيات الجديدة (Chesbrough & Bogers, Explicating Open Innovation: clarifying an emerging Paradigm for Understanding innovation, 2014) .

هناك نموذجان أساسيان للابتكار المفتوح: ابتكار الحدود المفتوحة "Open-Boundary Innovation" و الابتكار مفتوح المصدر "Open-Source innovation" (Euchner, 2013) إذ يؤكد الابتكار ذو الحدود المفتوحة على التعاون و تبادل المعرفة عبر الحدود التنظيمية للمؤسسة ، مما يمكن المؤسسات من الوصول الى مجموعة أوسع من الأفكار الابتكارية و الخبرات المتنوعة وهذا سواء كان عبر التعاون مع الجامعات او حاضنات الاعمال او من خلال الشراكات مع مؤسسات أكبر ، و من ناحية أخرى ينطوي الابتكار مفتوح المصدر على حرية تدفق المعرفة في ظل بيئة مؤسسية تنظيمية تحمي حقوق الملكية الفردية و تشجع على التعاون المعرفي بين كل الفاعلين الاقتصاديين (Chesbrough & Appleyard, Open innovation and strategy, 2007)

تساهم هذه النظرية في تفسير كيف يمكن لريادة الاعمال أن تكون مزدوجة الاتجاه، من خلال الاستفادة من المعرفة الخارجية والعمل أيضا على تدفقها عبر تقديم حلول ابتكارية ذات قيمة مضافة لشركاء استراتيجيين أكثر، وبهذا تجلب مزايا كبيرة للمؤسسات خاصة في بيئة الاعمال الديناميكية والتنافسية، إذ تسهل وتسرع من عملية الوصول الى التقنيات والأفكار الجديدة.

7. نظرية امتداد المعرفة لريادة الاعمال

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

يشهد الفكر الاقتصادي المعاصر تحولا نوعيا في تفسير ظاهرة الابتكار ، لاسيما في سياق زيادة الاعمال ، حيث بات ينظر اليه كنتاج معرفي متجدد في تفاعلات الفاعلين داخل الأطر المؤسسية والاجتماعية ، بدلا من اختزاله في مخرجات تكنولوجية أو قرارات استثمارية فردية ، و نظرية امتداد المعرفة (Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship) هي إحدى الإسهامات الفكرية الأساسية في فهم العلاقة الديناميكية بين إنتاج المعرفة و ظهور المشاريع الريادية المبتكرة ، إذ تركز النظرية على فرضية أن النشاط الريادي ليس فقط نتاج الإبداع الفردي ، بل ينبع من النظام المؤسسي الواسع الذي يشمل عملية إنتاج المعرفة و توزيعها ، لاسيما في البيئات التي تتسم بكثافة البحث و التطوير مثل الجامعات و المختبرات الصناعية . (Acs & Audretsch, 2005) . فالمعرفة الكامنة لدى الافراد ذوي خبرات سابقة و الذين قد عملوا في شركات أخرى ، تمدهم بقدرة كبيرة على خلق مشاريعهم الخاصة حيث يستغلون تلك المعرفة السابقة تجاريا (Audretsch, Belitski, & Caiazza, 2021) ، فوفقا لهذا التصور ، رائد الاعمال هو منسق للمعرفة يمتلك القدرة على استيعاب المعارف و تكييفها لتوليد حلول مبتكرة ، و هذا ما اطلق عليه بـ " القدرة الاستيعابية Absorptive capacity " ، و التي تعد شرطا حاسما لتحويل المعرفة الخارجية الى مزايا تنافسية للمؤسسة . (Cohen & Levinthal, 1990, p. 129)

إذن تسهم هذه النظرية في تكوين إطار قوي لفهم كيفية ظهور الابتكار وانتشاره داخل الاقتصاد ، مع التركيز بشكل خاص على دور أنشطة ريادة الاعمال في تسويق المعرفة غير المستغلة سابقا ، وأيضا الاستثمار في خلق المعرفة و راس المال الفكري حيث يتم نقل المعرفة من المؤسسات القائمة الى مشاريع جديدة دافعة للابتكار من خلال تحويلها الى منتجات وخدمات و نماذج اعمال جديدة (Bo, Zpltan, david B, & Pontus, 2007) . ويمكن اعتبار المعرفة السابقة كأساس للابتكار الريادي ، فرواد الاعمال الذين يمتلكون قاعدة قوية من المعرفة هم أكثر جاهزية لتحسس الفرص وتحديدتها (Agarwal & Shah, 2014) .

وعليه فإن إعادة تعريف الابتكار ضمن هذه المقاربة المعرفية تفتح أفقا جديدة لفهم ريادة الاعمال بوصفها ممارسة إنتاجية للمعرفة ، تؤثر ويعاد تشكيلها باستمرار عبر تفاعلات السوق والمؤسسات والمجتمع ، وهذا ما يجعل الابتكار في ظل الاقتصاد القائم على المعرفة محركا للنمو ومعيارا لتطور البنية الإنتاجية.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

الفرع الثاني: أهمية الابتكار بالنسبة للمشاريع الابتكارية

بما أن العلاقة بين ريادة الأعمال والابتكار هي علاقة تكاملية حيوية تساهم في تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات في البيئات الديناميكية والمتغيرة، وهذه العلاقة تعكس أهمية الابتكار كأداة رئيسية يمكن لرواد الأعمال استخدامها لتحقيق النجاح المستدام والتنمية الاقتصادية. ويمكن تلخيص أهمية الابتكار بالنسبة للشركات في النقاط التالية:

1. **الابتكار هو مصدر لخلق القيمة الأساسية للمنظمة:** إن الابتكار أمر بالغ الأهمية لبقاء المنظمة ويشكل ميزة تنافسية للشركة كي تبقى في صدارة المنافسة وخلق فرص جديدة للنمو المستدام. مما يسمح للمؤسسات بتمييز نفسها عن المنافسين والتكيف مع متطلبات السوق بشكل فعال. بحيث توصف المنظمات المبتكرة بالمرونة وهذا ما يمكنها من التفاعل مع أصحاب المصلحة وفهم احتياجات العملاء وخلق ثقافة الابتكار. على سبيل المثال، أحدثت Apple ثورة في التكنولوجيا الشخصية مع إدخال أجهزة كمبيوتر Macintosh في عام 1984، وصارت تهيمن على عالم الابتكار، بحيث توفر منصات برامج Apple للمستخدمين الوصول إلى الخدمات المتطورة مثل: Apple Pay ، Apple Music ، App Store و iCloud. فهي تستخدم الابتكار لخلق القيمة والميزة التنافسية.

2. **الابتكار متأصل في طبيعة المنظمة:** اتخذ الابتكار أشكالاً مختلفة من التطورات التكنولوجية إلى نماذج الأعمال والاستراتيجيات وتجارب العملاء المبتكرة، وخاصة بعد بروز الرقمنة كعامل تمكين قوي للابتكار الريادي، مما سمح للشركات الناشئة بتحديد وتقييم واستغلال الفرص الجديدة، وتوسيع نطاق قدرتها التنافسية والدفع بتحسين المستمر. فالمشاريع الريادية التي تعزز ثقافة الابتكار هي في وضع أفضل لخلق قيمة لعملائها وأصحاب المصلحة والنظام البيئي الأوسع، فيمكن ان يظهر الابتكار بأشكال مختلفة، من التطورات التكنولوجية إلى نماذج الأعمال المبتكرة والتحسينات التشغيلية والمبادرات الاستراتيجية. الابتكار مفهوم متعدد الأوجه يتجاوز تطوير المنتجات أو الخدمات الجديدة، فهو يتعدى ذلك إلى القدرة على تحديد المشاكل أو التحديات أو الثغرات في السوق، ومن ثم ابتكار حلول مبتكرة

لمعالجتها (Saad, Moheeb, Dwaikat, & Alkalha, 2021)

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

3. الابتكار هو وظيفة متميزة في المنظمة: قد تختار الشركات تحسين منتجاتها وإجراءاتها الحالية. قد تتضمن التحسينات على المنتج إضافة وظائف جديدة أو رفع جودته الاجمالية، وفي نفس الوقت يمكن ان تحقق التقدم في عملياتها التشغيلية، مثل توفير خدمات ما بعد الشراء المجانية أو تسريع تسليم المنتجات للعملاء. لقد ارتبطت الشركات الناشئة بالابتكار، اذ غالبا ما تعتبر هذه الشركات بمثابة ارض الخصبة للأفكار الجديدة والتقنيات التخريبية ونماذج الاعمال الثورية، ومع ذلك فان واقع الابتكار في سياق الشركات الناشئة أكثر تعقيدا بكثير مما تشير اليه المفاهيم السائدة. (Michiel & Ross, 1981)

المبحث الثالث: المؤسسات الناشئة كواجهة حديثة للمشاريع الابتكارية

تمهيد :

شكلت المؤسسات الناشئة سريعة النمو تحديا هائلا، بسبب شكلها التنظيمي وكذا قدرتها على جلب الابتكارات بسرعة الى السوق، مما مكَّنها من الاستيلاء على جزء كبير من سوق الشركات الرائدة (Christina & Claus, 2023)، إذ أثارت قصص النجاح الملحوظ لبعض الشركات مثل Apple، Google، Facebook، Intel وغيرها العديد من التساؤلات حول ما هي العناصر والمحددات التي تساهم في تمكين هذه المؤسسات من تقديم أداء اقتصادي يفوق آلاف المرات ما كان يتصوره الاقتصاديون في حقبة الثمانينات. الامر الذي تطلب إجراء دراسات ركزت على فهم الجوانب الأساسية للمنظمات، بما في ذلك التعريفات والخصائص والأنواع، بالإضافة إلى مراحل دورة حياتها.

المطلب الأول: التطور التاريخي لمصطلح «startup»

الفرع الأول : المفهوم الاصطلاحي للمؤسسة الناشئة

بالرجوع الى الأبحاث التي ألفت الضوء على مصطلح "Startup" في الادبيات الاقتصادية، نجد ان ظهور هذا المصطلح يعود إلى فترة متأخرة من القرن العشرين، مما يُظهر طابعه الحديث في الاستخدام، والجدول (1-6) يوضح مجموعة من الاستخدامات الأولى للمصطلح.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

جدول (1-6): استخدامات مصطلح "startup"

المرجع والسنة	الدلالة التي استخدم من اجلها المصطلح
Aschmann Homer ; 1970	نفقات المرحلة المبكرة من حياة المؤسسة
Ray et al ;1974	المراحل الأولى من دورة حياة المؤسسة
Forbes ; 1976	المؤسسات الناشئة المختصة في معالجة البيانات
Business Week ;1977	مؤسسات سريعة النمو والتي ترتبط بمجال التكنولوجيا الحديثة
Birch ;1979	المشاريع الصغيرة القادرة على خلق مناصب العمل
Sely ; 1981	إشكالية محدودة مصادر التمويل الذي تواجهه المشاريع الناشئة
Larsen & Rogers ;1984	المؤسسات التي لها علاقة براس المال المخاطر والتكنولوجيا الحديثة
Shoenberger ;1986	تمويل الشركات الناشئة
David P Angel ;1989	المؤسسات التي تنشط في قطاع شبه المواصلات بوادي السليكون
Forida ; 1991	مؤسسات سريعة النمو تعمل في المجال الالكتروني

المصدر: من اعداد الباحثة اعتمادا على (Daniel، 2019، صفحة 4)

توضح البيانات المقدمة في الجدول (1-6) تنوع استخدام المصطلح في سياقات مختلفة، مما يبرز تطور مفهومه وتطبيقاته عبر الزمن، إذ أُسْتُخْدِمَ بشكل عام لوصف مراحل النشاط الأوّلي لأي شركة، مع الإشارة إلى الجوانب الأساسية للبدء، مثل لحظة بدء النشاط و النفقات في المراحل الأولى وتحديات تأمين التمويل الابتدائي، و يمكن رؤية هذا الاستخدام العام في الأعمال البحثية التي أجراها باحثون مثل Aschmann في عام 1970 وتركيزه على "نفقات المرحلة الابتدائية" للمؤسسات، مما يوضح الاهتمام الكبير بمرحلة الانطلاق و عمليات البداية والتكاليف المتعلقة بها. بينما تُبيّن استخدامات Forbes و Business Week في السنوات التالية تطور مفهوم الـ "Startup" وتوجهه نحو الشركات ذات النمو السريع والمرتبطة بالتكنولوجيا الحديثة.

ومع دخول الثمانينات، بدأت بعض التوجهات في مجال الجغرافيا الاقتصادية في تحديد المصطلح بشكل أكثر دقة ليشير إلى قطاعات محددة أو أنواع خاصة من الأعمال. على سبيل المثال، استخدم الباحث Angel مصطلح "الشركات الناشئة" في عام 1989 ليشير إلى الشركات الناشئة في مجال الرقائق الإلكترونية في وادي السيليكون، وبالمثل، استخدم Schönenberger في عام 1986 المصطلح للتركيز على جوانب تمويل

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

الشركات الناشئة، في حين أشار Florida في عام 1991 إلى "شركات الإلكترونيات الناشئة النامية بسرعة" في وادي السيليكون ، حيث تُظهر هذه التحولات الاستخدامية الخطوط العريضة لتطور مفهوم "Startup" عبر الزمن، مما يعكس التغيرات في البيئة الاقتصادية والتكنولوجية التي دفعت بالمفاهيم الاقتصادية إلى التكيف مع متطلبات العصر وتطورات السوق.

إهتم باحثون آخرون بمعنى المصطلح "startup" في حد ذاته ، فأجرى الباحثان (Nabil, Ali, & Mahmoud, 2012) مسحا أدبيا لمصطلح "Startups" في الدراسات الإنجليزية والفرنسية ، حيث خلاصا الى نتيجة مفادها أنه قد تم تداول المصطلح مع استبداله بعدة مرادفات للتعبير عن المؤسسة الناشئة ، هذا المصطلح المتكون أصلا من كلمتين Start وتعني الانطلاق و Up وتعني النمو القوي و السريع ، وهذا ما نجده في قاموس Oxford الإنجليزي للإشارة الى " المشروع الصغير في بداية مهده " ، و في القاموس الفرنسي " شركة شابة ومبتكرة خاصة في قطاع التقنيات الحديثة " و الجدول التالي يوضح الكلمات التي استعملت كمرادفات لمصطلح " Start up" في اللغتين الإنجليزية والفرنسية .

الجدول (1-7): مرادفات كلمة "START UP" في اللغة الإنجليزية والفرنسية

المرادف	الكلمة بالعربية	
New venture	مغامرة جديدة	في اللغة الإنجليزية
New Firm	شركة جديدة	
Newly founded	شركة حديثة التأسيس	
New Business	أعمال تجارية جديدة	
Emerging Business	أعمال تجارية ناشئة	
Small business start-up	الأعمال التجارية الصغيرة الناشئة	
Nouvelle entreprise	مؤسسة جديدة	في اللغة الفرنسية
Entreprise émergente	مؤسسة ناشئة	
Entreprise naissante	مؤسسة وليدة	
Entreprise nouvellement crée	مؤسسة جديدة الانشاء	
Entreprise en démarrage	مؤسسة مبتدئة	
Entreprise récemment établie	مؤسسة حديثة التأسيس	

المصدر: من اعداد الباحثة اعتمادا على (Nabil, Ali, & Mahmoud, 2012, p. 42)

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

من خلال الجدول (6-1) و(7-1) يتضح تزايد استخدام مصطلح "startup" بشكل كبير في أواخر السبعينيات والثمانينيات، ويتزامن ذلك مع مصطلحات مرتبطة بالاقتصادات التكنولوجية في تلك الحقبة مثل الشرائح النصفية والحواسيب الصغيرة ورأس المال المغامر. يلاحظ أيضا ان مصطلح "START UP" استخدم ليشير إلى المراحل الأولى من نشاط أي شركة بشكل عام، وكان يعتبر سمة ضرورية لجميع الشركات، ثم تطور استخدامه ليشير إلى قطاع أو نوع معين من الاعمال والممارسات في الثمانينيات، وارتبط ذلك بالتطورات التكنولوجية في ذلك الوقت مثل الشركات التي تعمل في مجال الإلكترونيات السريعة في وادي السيليكون.

في سنوات السبعينات من القرن الماضي ، كان ظهور مصطلح "startup" مرتبطا أكثر براس المال المخاطر ،فاستخدم لأول مرة من طرف الباحث David Birch سنة 1979 ، ليصف تلك الشركات التي تجاوزت قيمة إيراداتها السنوية مليون دولار و تُضاعف من حجمها بصورة مستمرة على الأقل كل اربع سنوات ، ثم أُعيد ذكر المصطلح في اعمال كل من Evert Rogers و Judith Larsen سنة 1984 للإشارة الى الشركات التي لها علاقة وطيدة براس المال المخاطر و التكنولوجيا العالية ، وبعد ذلك انتشر المصطلح ليكون متداولاً بكثرة في مجال الاعمال وبين الباحثين و الهيئات الحكومية . (بن فاضل ، 2021/2020 ، صفحة 2) ، وصار شائعا في أواخر التسعينات كجزء من الضجة في مجال التكنولوجيا الرقمية والإنترنت التي انفجرت في نهاية عام 2000. وتم تداول المصطلح أيضا لوصف وتحديد شركة جديدة أو في مرحلة مبكرة ذات إمكانات نمو أعلى من المعتاد بسبب التكنولوجيا التي تعتمد عليها لتتمكن من النمو، وارتبطت بالإنترنت حتى عُرفت باسم الشركات الناشئة على الإنترنت أو الشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا على نطاق واسع، وعلى هذا النحو لا يزال مصطلح "Startup" يُشار إليه أساسًا باسم "المؤسسات الناشئة التكنولوجية". (startupcommons, 2022)

الفرع الثاني: تعريف المؤسسة الناشئة

حتى الآن، لم تتفق البحوث المعمقة التي أجريت في مختلف مناطق العالم على تعريف قياسي لمصطلح "المؤسسات الناشئة". ومع ذلك، فإن استعراض النظريات والتعاريف المختلفة التي تناولت هذا الموضوع يكشف عن وجود توافق نسبي على بعض العناصر الأساسية التي تشكل جوهر هذا المفهوم وتعزز من وضوحه. لذلك، فإن التحليل والمقارنة المستفيضة للتعاريف التي قدمها الباحثون الاقتصاديون ورواد

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

الأعمال والجهات الرسمية ووسائل الإعلام ضروري لتحديد نقاط الالتقاء والتشابه التي توضح المفهوم الحقيقي للمؤسسات الناشئة، والتي سُنسهم في إنشاء إطار مفاهيمي أكثر وضوحًا وتماسكًا لهذا الجانب المهم من النشاط الاقتصادي، ولهذا اخترنا بعض التعاريف وفقا لبعض المعايير التي تم التركيز عليها عند تعريف الشركات الناشئة، والتي سندرج أهمها في الجدول التالي

جدول (8-1) : أهم التعريفات المقدمة من طرف الباحثين للمؤسسة الناشئة

المعيار	التعريف	الباحث/ الباحثين
عدم اليقين	هي كل مؤسسة تواجه ببطء حالة عدم اليقين الاقتصادي في نظامها البيئي الذي تنشط فيه.	Albert & Mougenot (1988, P 109)
	هي مؤسسات تختلف عن المؤسسات الكلاسيكية الموجهة نحو أهداف عقلانية وبيئة مستقرة، حيث تتكيف مع الظروف والمشاكل للبيئة الغير مستقرة والتي يصعب التنبؤ فيها بما هو قادم .	Hedlund (1994)
	تلك المؤسسات التي تواجه حالة عدم اليقين بشكل أكثر من المؤسسات الأخرى المتنوعة الأنشطة، مما يسمح لها بتوزيع الخطر المرتبط بحالة عدم التأكد الشديدة.	Albert (2000, P 152)
	كل مؤسسة بشرية تسعى لخلق منتج جديد في ظل ظروف عدم التأكد .	(Eric Ries, 2011)
	المؤسسات التي تنشئ منتجات أو خدمات جديدة في ظروف من عدم اليقين الشديد وتبحث عن نماذج أعمال يمكنها، بمجرد اختبارها، تعزيز نمو الأعمال	Garcia-Muina and Navas -Lopez (2007), Konsek-Ciechonska (2019)
	المؤسسات التي تنشئ منتجات أو خدمات جديدة في بيئة تتسم بدرجة عالية من عدم اليقين الشديد.	Ries (2011), Chen et al (2019)
التكنولوجيات الحديثة والابتكار	تلك الشركات التي تعمل في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وبشكل خاص في مجال الإنترنت والبرمجيات، وتركز جهودها على إنتاج المعدات التكنولوجية الإلكترونية والاتصالية.	Colombo & Delmastro (2001)
	هي كل مؤسسة أنشأت حديثا وتركز على تقديم خدمات ومنتجات تعتمد بشكل أساسي على التكنولوجيا الحديثة كالتكنولوجيا الحيوية والإنترنت.	Grundeil & Talaulicar (2002)
	مؤسسات تعمل في القطاع التكنولوجي وتمتاز بالابتكار الجدي لمنتجاتها، والنمو السريع لأسواقها، ورأسمالها التمويلي مفتوح للتمويل الخارجي من اجل تلبية احتياجاتها المالية.	Jacquin (2003)
	هي المشاريع الريادية التي لها إمكانات عالية ترتبط بشكل كبير بالابتكار التكنولوجي	Autio (2003)

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

Kakati (2003) ; Spyros and Nickolaos (2012)	المنظمات المؤقتة التي تستخدم التكنولوجيا المتقدمة لإنشاء منتجات أو خدمات مبتكرة.	
Park (2005)	مؤسسة تعتمد على التكنولوجيا بشكل أساسي في عملية تطوير منتجاتها وفي استراتيجيات التسويق لتنمو.	
OECD,2016 إدارة التنمية الاقتصادية والتجارة	الشركات المبتكرة التي تقدم حلولاً للمشاكل الناشئة أو خلق طلب جديد من خلال تطوير نماذج أعمال جديدة	
World Economic Forum (2018)	شركات التكنولوجيا الناشئة والمبتكرة في جوهرها.	
Ayadi et al (2005)	مؤسسة حديثة التأسيس (عمرها أقل من 10 سنوات)، متوسطة الحجم، تستخدم أو تستثمر بشكل خاص في الابتكارات التكنولوجية الحديثة أو ذات نمو سريع كعملية أساسية في تطوير الإنتاج أو الخدمات.	
Bruyat,1993	مؤسسة في السنوات الأولى بعد تأسيسها القانوني ولم يتجاوز عمرها الخمس سنوات	حداثة التأسيس
Chrisman et al, 1998	مؤسسة لم تصل بعد إلى مرحلة النضج	
Le Gloan ,2007	مؤسسات حديثة النشأة مبتكرة، ذات طاقات كبيرة للنمو	
Witmeur ,2008	مؤسسة تجاوزت مرحلة الولادة ووصلت إلى نهاية مرحلة الانطلاق	
Siaw & Rani, 2012	مشروع جديد له تاريخ تشغيل صغير	
Salamzadeh et al, 2017	مشروع في مرحلته المبكرة من المسار المقاولاتي	
(Steve Blank, 2010)	المؤسسة الناشئة هي منظمة تم تشكيلها للبحث عن نموذج أعمال قابل للتكرار (repeatable) وقابل للتوسيع (scalable)	نموذج الأعمال المتطور
Blank and Drof (2012)	المنظمات المؤقتة ذات نموذج أعمال قابل للتكرار وقابل للتطوير.	
Festel et al (2013), sefiani and Bown (2013)	الشركات الصغيرة والمتوسطة القائمة على التكنولوجيا ذات احتمالية عالية للنجاح والتي تميل إلى الافتقار إلى الموارد المالية اللازمة لإنشاء نموذج أعمال قوي بسبب خبرة الشركة المحدودة وقلّة عدد الموظفين، مما يتطلب تمويلًا خارجيًا للحفاظ على النمو	الحاجة لكبيرة للتمويل
CAF (2015)	مبادرات الأعمال التي تديرها فرق ريادة الأعمال التي تحدد فرصة عمل ذات إمكانات نمو عالية على نطاق إقليمي أو عالمي.	فريق العمل
Hale (2019)	الشركة التي تم تصميمها أو إنشائها لمحاولة النمو بسرعة كبيرة	
Krejci et al (2015), Prohorovs et al (2018)	الشركات الناشئة والمؤقتة ذات القدرة على النمو السريع وقابلية التوسع والتي يعتمد نموذج أعمالها على الابتكار والتكنولوجيا.	

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

Paul Graham (2012)	هي مؤسسة مصممة للنمو بسرعة وحادثة تأسيسها لا تجعل منها مؤسسة ناشئة، كما أنه ليس شرطاً أن تعمل بمجال التكنولوجيا أو يتم تمويلها عن طريق رأس المال المخاطر بل الشيء الأساسي هو النمو والنمو السريع، حيث ان النمو الجيد يكون بين 5% و 7% أسبوعياً ."	النمو السريع
Scranton & Fridenson (2013)	يجب توفر أربعة شروط رئيسية وهي: النمو القوي، استخدام التكنولوجيا الحديثة، الحاجة الى التمويلات الضخمة، استهداف سوق جديدة يصعب فيها تقييم المخاطر والتنبؤ بها	الشروط
Robehmed (2013)	مؤسسات ذات قدرات كبيرة للنمو ولا يتجاوز عمرها الثلاث سنوات ولا توظف أكثر من 80 عامل ولا تتعدى أرباحها 20 مليون دولار.	
Wilhelm (2014)	كل مؤسسة لم يتجاوز معدل تشغيل إيراداتها 50 مليون دولار في السنة، ولا يتجاوز عدد عمالها 100 موظف، وقيمتها السوقية لا تتجاوز 500 مليون دولار	
ISED (2016)	مؤسسات سريعة النمو عدد عمالها لا يقل عن 10 موظفين ولا يتعدى عمرها 4 أو 5 سنوات ومعدل نموها السنوي يفوق 20% ويقاس بحجم الإيرادات او عدد العمال	
Petru et al (2019)	شركات قابلة للتطوير بتكاليف إضافية منخفضة وإمكانية تحقيق نمو كبير على المدى القصير.	الرشاقة والليونة
Gimmon and Levie (2010)	شركات ديناميكية ومرنة تتكيف مع تغيرات السوق	

المصدر من اعداد الباحثة اعتماداً على: (Santisteban et al, 2020) و (نوي، 2023) و (تليلي، 2022)

إذا ألقينا نظرة على التعاريف المقدمة في الجدول (1-8)، نلاحظ أن أغلب الباحثين ركزوا في تقديم تعريفاتهم على إحدى الخصائص المميزة لها مثل الابتكار او حادثة التأسيس والنمو السريع، فجاءت الأبحاث اهتمت بتحليل حالة عدم اليقين التي تواجهها هذه الشركات، وهذا يأتي في سياق زمني تميز بالانتقال إلى التوجه البيئي الذي اهتم بشكل أكبر بالمعلومات. حيث أشار إلى ذلك الباحثين (Mougenot و Albert, 1988)، وأضاف (Hedlund, 1994) موضحاً الفرق بين الشركة الناشئة والشركة التقليدية من خلال الإشارة إلى خاصية المرونة التي تميز الشركات الناشئة، والتي تسمح لها بالتكيف مع تغيرات بيئة الأعمال بشكل أسرع مقارنة بالشركات الأخرى التي تتبنى أهدافاً أكثر استقراراً وتوجهاً نحو العمل في بيئة أكثر استقراراً. وعادت بعد ذلك دراسة (Albert, 2000) إلى نفس الموضوع، محاولة تغطية القصور في التعريف وتوضيح أن

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

الشركات الناشئة لا تستطيع تقسيم مخاطر حالة عدم اليقين كما تفعل الشركات الكلاسيكية، وخصوصاً الشركات الكبيرة التي تتنوع في أنشطتها، مما يجعلها تواجه مخاطر بيئة العمل بشكل أكبر.

واكد " Eric Reis " في كتابه الشهير "The Lean Startup" سنة 2011 على أنه يجب التنبه أيضاً لحالة عدم اليقين الذي تمتاز به بيئة الاعمال التي تنشط فيها هذه المؤسسة الناشئة ، إذ ينظر الى المؤسسة الناشئة من خلال ثلاثة زوايا وهي تمثل العوامل الرئيسية لنجاحها متمثلة في : الابتكار و العنصر البشري و حالة عدم اليقين ، فيربط النجاح المستمر للمؤسسة بقدرتها على الابتكار وتقديم منتجات أو خدمات مبتكرة و يشدد على أهمية التفكير الإبداعي والتخطيط الاستراتيجي لتطوير نماذج عمل جديدة ومواكبة التطورات في السوق، وهذا كله متوقف على الفريق البشري المؤسس و المكون لهذه الشركة ، فيرى أن الأفراد المؤسسين للشركة هم أساس نجاح المؤسسة الناشئة و يعتبرهم المحرك الأساسي للابتكار والنمو، ويؤكد على أهمية دورهم في تحديد اتجاهات الشركة وتطويرها ، في بيئة الأعمال المتغيرة، فيعتبر " Ries " أن المؤسسات الناشئة تتعرض لحالة من عدم اليقين وعدم التنبؤ بمستقبلها بدقة، مما يجعله يحث على ضرورة تبني استراتيجيات مرنة تتيح لها التكيف مع التحديات والفرص في هذه البيئة غير المؤكدة ، فهذه الأبعاد الثلاثة (الابتكار ، فريق العمل و حالة عدم) تشكل أساس فهم " Ries " للمؤسسة الناشئة وتعتبر مفاتيح النجاح والاستمرارية في عالم الأعمال المتغير والديناميكي.

سلطت التعاريف المقدمة في الجزء الثاني من الجدول (1-8) الضوء بشكل فعّال على جوهر الشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا، حيث يتم التركيز بشكل أساسي على الابتكار كميزة تميزية لهذه الكيانات الاقتصادية، ويتجلى هذا التميز في تقديم خدمات ومنتجات مبتكرة تعتمد بشكل أساسي على التكنولوجيا الحديثة، مما يعزز مكانتها في سوق الأعمال الرقمية ويعزز تنافسيتها، وتُظهر أيضاً هذه التعاريف أن الشركات الناشئة تتمتع بقدرة فريدة على الابتكار التكنولوجي، مما يساهم في نجاحها ونموها المتسارع. وتأتي التعاريف المذكورة من (Autio & Jacquin, 2003) لتبرز أهمية الابتكار كعامل رئيسي لتحديد مسار النجاح لهذه الشركات، وتعززها من خلال تطبيق التكنولوجيا المتقدمة في إبداع منتجات وخدمات فعّالة.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

بجانب ذلك، يعكس التعريف الذي قدمه (Kakati, 2003) و (Spyros & Nikolaos, 2012) دور الابتكار في تشكيل هوية الشركات الناشئة، حيث يستخدمون التكنولوجيا المتقدمة لإبداع محتوى جديد وحلول متطورة للسوق. ويُعزز الفهم الواقعي لهذه الديناميات التكنولوجية الناشئة من خلال التحليل الذي قدمته إدارة التنمية الاقتصادية والتعاون (OECD) في عام 2016، الذي يبرز توجه الشركات الناشئة نحو تقديم حلول مبتكرة لتحديات السوق وخلق طلب جديد من خلال تجارب أعمال جديدة.

ثم سلط منتدى الاقتصاد العالمي في عام 2018 الضوء على الطابع الرائد للشركات الناشئة ودورها الأساسي في تقديم الحلول المبتكرة وفتح آفاق جديدة للتنمية الاقتصادية، مما يؤكد على أن الابتكار يشكل ركيزة أساسية لنجاح وازدهار هذه الشركات في عالم التكنولوجيا الرقمية.

تناول أيضا بعض الباحثين في دراساتهم لمحاولة تقديم تعريف للمؤسسة الناشئة من زاوية حدث التأسيس، محاولين فهم تطورها وطبيعتها في مراحلها المختلفة. وقد توصلت دراسات (Bruyat, 1993) و (Chrisman et al., 1998) إلى اتفاق على أن المؤسسة الناشئة هي تلك التي لم تتجاوز الخمس سنوات منذ تأسيسها القانوني، وفي بعض الأحيان، لم تصل بعد إلى مرحلة النضج. يوضح (Le Gloan, 2007) أن هذه المؤسسات غالبًا ما تكون مبتكرة وذات طاقات كبيرة للنمو. على الجانب الآخر، يؤكد (Witmeur, 2008) أنه عندما تتجاوز المؤسسة مرحلة الولادة وتصل إلى نهاية مرحلة الانطلاق، فإنها تدخل في مرحلة النضج. بما يتفق مع هذا السياق، يشير (Siaw & Rani, 2012) إلى أن المشاريع الجديدة ذات تاريخ تشغيل صغير تكون في مرحلتها المبكرة، مما يتطلب تركيزًا استثنائيًا على استراتيجيات النمو، وأخيرًا، يضيف (Salamzadeh et al., 2017) أهمية الاهتمام بالمشاريع في مرحلتها المبكرة من المسار المقاولاتي، حيث يمكن أن تسهم الاستراتيجيات الصحيحة في تحقيق التنمية المستدامة لهذه المشاريع.

حظي عنصر النمو أيضا بدرجة كبيرة في الأبحاث التي تناولت موضوع الشركات الناشئة، إذ يتفق كل من (Hale, 2019)، (Krejci et al, 2015)، (Prohorovs et al, 2018)، (Paul Graham, 2012)، على أن الشركات الناشئة تهدف إلى النمو بسرعة كبيرة وتتميز بالقدرة على التوسع السريع في السوق. كما يتم التأكيد على أن نموذج أعمال الشركات الناشئة يعتمد بشكل أساسي على الابتكار واستخدام التكنولوجيا. بالإضافة

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

إلى ذلك، تظهر التعريفات أن الشركات الناشئة ليست مقتصرة على قطاع التكنولوجيا فقط، بل تشمل مختلف القطاعات، وتمتاز بالتنوع في أساليب تمويلها، حيث يمكن أن تكون تمويلها عبر رأس المال المخاطر أو غيره من مصادر التمويل التقليدية. في النهاية، يُعتبر النمو السريع والمستدام والاستهداف الجديد والابتكار من السمات الرئيسية للشركات الناشئة والتي تجعلها محركاً رئيسياً للتطور الاقتصادي.

إن نموذج الأعمال القابل للتكرار يمثل عنصراً أساسياً في نجاح الشركات الناشئة، وهو مفهوم تم تسليط الضوء عليه بشكل كبير من قبل الباحثين في مجال ريادة الأعمال، فحسب (Steve Blank, 2010) وكذلك (Blank and Drof, 2012)، فإن النموذج القابل للتكرار يعني أن المؤسسة الناشئة قامت بتطوير إجراءات وعمليات محددة يمكن تكرارها بنجاح متكرر عند توسيع النشاط التجاري للشركة.

من الأمور المعروفة أن هذه الشركات غالباً ما تواجه تحديات في تأمين الموارد المالية الضرورية لتطوير وتوسيع أعمالها. يظهر تعريف (Festel et al, 2013) و (Bown & Sefiani, 2013) أن الشركات الصغيرة والمتوسطة ذات الطابع التكنولوجي غالباً ما تحتاج إلى الاعتماد على تمويل خارجي للحفاظ على نموها ويمكن أن تكون الأسباب وراء هذه الاحتياجات متعددة، بما في ذلك:

- الحاجة إلى البحث والتطوير: تكاليف البحث والتطوير قد تكون عالية بالنسبة للشركات الصغيرة والمتوسطة، خاصةً عندما يتعلق الأمر بالتكنولوجيا المتقدمة.
- توظيف المواهب: قد تحتاج هذه الشركات إلى توظيف المواهب الفنية والمهنية المؤهلة لتطوير وصيانة منتجاتها وخدماتها التكنولوجية.
- توسيع السوق: يحتاج الشركات الناشئة إلى تمويل إضافي لتسويق وتوسيع قاعدة عملائها، خاصةً إذا كانت تستهدف النمو على المدى القصير.
- البنية التحتية والتكنولوجيا: قد تحتاج الشركات الناشئة إلى استثمارات في البنية التحتية التكنولوجية، مثل أنظمة المعلومات والاتصالات، وهذا يتطلب استثمارات مالية كبيرة.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

- بالإضافة إلى ذلك، يجب أن نأخذ في الاعتبار أن عدم وجود موارد مالية كافية يمكن أن يؤثر على قدرة الشركة على المنافسة والبقاء في السوق بالنسبة للشركات الصغيرة والمتوسطة.
- إذن يمكن للتمويل الخارجي أن يأخذ عدة أشكال، بما في ذلك التمويل من رأس المال الاستثماري، والقروض، والشراكات، والتمويل الحكومي، وغيرها. فمن المهم أن تختار الشركة الخيار الأنسب والأكثر توافقاً مع أهدافها وظروفها المالية والتنظيمية.
- في كل من دراسة (2013, Scranton & Fridenson) و(2013, Robehmed) و(2014, Wilhelm) و(2016, ISED) ركز الباحثين على تحديد الشروط الأساسية التي تميز المؤسسات الناشئة والتي اعتمدها لتقديم تعريف المؤسسة الناشئة، فأجملوا هذه الشروط كما يلي:
- النمو القوي كشرط أساسي للتميز، حيث يُعتبر هذا النمو السريع عنصراً حاسماً يعكس قوة وتأثير المؤسسة في سوق الأعمال. يُعتبر ذلك الموضوع محورياً بالنسبة لهم، حيث أكدوا على أن المؤسسات الناشئة يجب أن تحقق نمواً سريعاً يفوق 20% لتحقيق النجاح والاستمرارية.
- استخدام التكنولوجيا الحديثة كوسيلة لتحقيق الابتكار وتعزيز التنافسية، ومن الاحسن اعتمادها كعنصر أساسي لتحقيق النجاح والتفوق التنافسي في السوق الحالية المتغيرة.
- توفير التمويلات الضخمة لدعم عمليات النمو والتوسع، مما يظهر أهمية السيولة المالية في رحلة المؤسسات الناشئة، لدى يجب توفير التمويل الكافي لدعم استراتيجيات النمو والتوسع لدى المؤسسات الناشئة.
- عدد عمالها لا يقل عن 10 موظفين ولا يتجاوز 100 موظف وعمرها يتراوح ما بين 3 و 5 سنوات.
- استهداف الأسواق الجديدة والتي تتميز بالتحديات وعدم اليقين، يبرز الدور المحوري لاستكشاف الفرص الجديدة في تحديد نجاح المؤسسات الناشئة، فهذا عامل حاسم في تحقيق النمو السريع وتعزيز التنافسية السوقية.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

هذه الشروط تكمل بعضها بعضاً لتوفير صورة شاملة عن طبيعة ومتطلبات المؤسسات الناشئة في البيئة الاقتصادية الحالية.

بالإضافة إلى التعاريف الواردة في الجدول (1-8) ، فقد تبنتها العديد من التشريعات ، نذكر من بينها التشريع الفرنسي الذي خصها بالذكر في قانون المالية لسنة 2019 تحت مسمى "المؤسسات الشابة المبتكرة" "les jeunes entreprises innovantes" (journal officiel de la republique francaise, 2019) إلا أنه لم يعطها تعريفاً محدداً بل اكتفى بوضع مجموعة من التحفيزات و المزايا الجبائية لتشجيع هذه المؤسسات على النمو والتطوير ، و لكن في التشريع التونسي و الذي يعتبر كأول قانون صادر خاص بالمؤسسات الناشئة في دول المغرب العربي فقد قدم مفهوم واضح لها في قانون المالية رقم 20 المؤرخ في 17 افريل 2018 وخاصة في المادة 02 منه حيث تعتبر كل " شركة تجارية مكونة طبقاً للتشريع الجاري العمل به و متحصلة على علامة مؤسسة ناشئة طبقاً للشروط الواردة بهذا القانون ، وتستوفي الشروط التالية : (كمال و سمير ، 2021 ، صفحة 409)

- ان لا يكون قد مر على تكوينها أكثر من 8 سنوات
- ألا يتجاوز عدد عمالها 100 اجير.
- ألا يتجاوز مجموع أصولها وكذا رقم معاملاتها السنوية 15 مليون دينار
- أن يمتلك رأسمالها بنسبة تفوق الثلثين اشخاص طبيعيين
- ان يبني منوالها الاقتصادي على الصبغة المجددة خصوصا منها التكنولوجية

أما المشرع الجزائري فقد اصدر مجموعة من القوانين التي أتبعها بمراسيم لتحديد كيفية سير و دعم هذه المؤسسات ، بداية من خلال القانون رقم 02/17 المتعلق بالقانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لاسيما المادة 02 منها التي نصت على ما يلي : " تنشأ لدى الوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة صناديق ضمان القروض و صناديق الاطلاق وفقا للتنظيم الساري المعمول به ، بهدف ضمان قروض المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية المؤسسات الناشئة في إطار المشاريع المبتكرة " ، ثم جاء قانون

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

المالية لسنة 2020 و خاصة المادة 69 من القانون 14/19 الذي حدد أنواع الضرائب التي تعفى منها هذه الشركات ، ولتوضيح المفهوم العام لهذه الشركات أُصدر المرسوم التنفيذي رقم 254/20 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020 المتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و "مشروع مبتكر" و "حاضنة أعمال" و تحديد مهامها و تشكيلها و سيرها و هذا في المادة 11 منه ، والمعدل و المتمم بمرسوم تنفيذي آخر رقم 422/21. (الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، 2020)

وُضعت عدّة معايير وشروط يجب توافرها في مُقَدِّم طلب الحصول على علامة مؤسسة ناشئة للجنة الوطنية المكلفة بدراسة هذا الطلب. حيث ان هذه اللجنة الوطنية قد كوَّنت بموجب احكام المرسوم التنفيذي رقم 254 /20 المؤرخ في 2020 رقم 09/15، والتي يترأسها ممثل عن الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة ويتم تعيين أعضائها لمدة ثلاث سنوات قابلة للتجديد مع شرط عدم استخلاف أي عضو في حالة غيابه. يتكون أعضاء اللجنة (14) الأربعة عشرًا عضوا من ممثلين عن وزارات معينة وخبراء كل في مجاله وهم على التوالي:

- عضو آخر ممثل عن الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة يمثله في اللجنة الوطنية
- ممثل عن الوزير المكلف بالتعليم العالي والبحث العلمي
- ممثل عن الوزير المكلف بالبريد والمواصلات السلوكية واللاسلكية
- ممثل عن الوزير المكلف بالصيد البحري والمنتجات الصيدلانية
- ممثل عن الوزير المكلف بالصناعة الصيدلانية
- ممثل عن الوزير المكلف بالفلاحة
- ممثل عن الوزير المكلف بالصناعة
- ممثل عن وزير المالية
- ممثل عن الوزير المكلف بالرقمنة
- ممثل عن الجمعيات او التجمعات المهنية الناشطة في القطاعات المتعلقة بالابتكار واقتصاد المعرفة

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

- خبير وطني او دولي في مجال التكنولوجيات الجديدة
 - ممثل عن منظمة أرباب العمل
 - ممثل عن الوزير المكلف بالانتقال الطاقوي والطاقات المتجددة
- تجتمع اللجنة الوطنية في دورتها العادية مرتين على الأقل في الشهر بناء على دعوة من رئيس اللجنة، وتقام المداولة بعد حضور نصف الأعضاء، وان لم يكتمل النصاب يعاد استدعاء الأعضاء مرة أخرى خلال 08 أيام وتجرى المداولة بعدها وحتى ان لم يكتمل عدد الحاضرين، حيث يتم اتخاذ القرارات بالتصويت عليها من طرف الأغلبية وان كان هناك تساوي يكون صوت رئيس اللجنة هو الفاصل. (الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، 2020)

وتمر عملية الحصول على علامة مؤسسة ناشئة بعدة مراحل وهي كالتالي:

➤ التأكد من استيفاء المعايير التي نصت عليها احكام المرسوم التنفيذي رقم 254/20 المؤرخ في

2018/09/15، في المادة 11 منه، هي كالتالي:

- الخضوع للقانون الجزائري فكل مؤسسة تنشط داخل التراب الوطني هي ملزمة للخضوع لأحكام القانون التجاري الجزائري.
- لا يتجاوز عمرها ثماني (08) سنوات، تحتسب ابتداءا من حصولها لأول مرة على علامة مؤسسة ناشئة.
- نشاط أعمال المؤسسة منصب على إنتاج السلع و /أو تقديم الخدمات ويحمل فكرة مبتكرة، الا انه لم يبين معيار تصنيف للفكرة الابتكارية (عبد الحميد و سامية، 2020)
- رقم الاعمال لا يتجاوز الحد الذي تفرضه اللجنة الوطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة أو مشروع مبتكر والذي في كل حالاته لن يتجاوز أربعة مليار دينار جزائري.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

- 50% من رأس مال المؤسسة تكون مملوكة من قبل صناديق الاستثمار المعتمدة او اشخاص طبيعيين أو مؤسسات أخرى تملك علامة مؤسسة ناشئة.
- قابلية النمو السريع لنشاط المؤسسة.
- عدد العمال لا يتجاوز 250 عامل.
- تقديم طلب عبر البوابة الالكترونية الوطنية للمؤسسات الناشئة مرفق بالوثائق التالية:
 - نسخة من السجل التجاري وبطاقة التعريف الجبائي.
 - نسخة من القانون الأساسي للشركة،
 - شهادة الانتساب للصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية (cnas) مرفقة بقائمة اسمية للأجراء.
 - شهادة الانتساب للصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية لغير الأجراء (casnos)
 - نسخة من الكشوفات المالية للسنة الجارية،
 - المؤهلات العلمية والتقنية والخبرة لمستخدمي المؤسسة،
 - وعند الاقتضاء تقديم وثائق الملكية الفكرية وأي جائزة أو مكافأة متحصل عليها.
- احترام الأجال: في أجل أقصاه ثلاثون (30) يوما ابتداء من تاريخ إيداع الطلب ويتم تقديم الوثائق الناقصة في أجل أقصاه خمسة عشرة يوما.
- قرار اللجنة الوطنية: تمنح علامة "مؤسسة ناشئة" للمؤسسة لمدة أربع (4) سنوات قابلة للتجديد مرة واحدة (1) وفي حالة رفض الطلب، تقدم اللجنة الوطنية تبريرا وتبلغ صاحب الطلب بذلك إلكترونيا.
- في نفس الاطار قام المشرع الجزائري باستحداث شكل قانوني جديد للمؤسسات الناشئة تحت مسمى "شركة المساهمة البسيطة" و هذا بموجب احكام القانون رقم 09/22 المؤرخ في 5 ماي 2022 ، المعدل و

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

المتمم للأمر رقم 59/175 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 ، حيث وفقا لهذا القانون تنشأ شركة المساهمة البسيطة حصريا من الشركات الحاصلة على علامة "مؤسسة ناشئة" و يمكن ان تؤسس من طرف شخص واحد أو عدة اشخاص طبيعيين او معنويين ، و إذا كانت هذه الشركة لا تضم الا شخصا واحدا فإنها تسمى " شركة المساهمة البسيطة ذات الشخص الوحيد " و يتميز هذا النوع الجديد من الشركات في عدم اشتراط حد ادنى للشركاء و الرأسمال لإنشائها كما تحدد كيفيات تنظيمها وسيورها في القانون الأساسي الخاص بها ، إذ يحظر على شركة المساهمة البسيطة اللجوء العلني للادخار او طرح أسهمها في البورصة غير انه يمكنها ان تصدر أسهم غير قابلة للتصرف فيها ناتجة عن تقديم عمل حسب نفس المصدر و لا تدخل هذه الأسهم في عمل تأسيس راس مال الشركة إلا انها تدخل في تقاسم الأرباح و صافي الأصول و الخسائر و تحدد كيفية تقديرها ضمن القانون الأساسي للشركة (الجريدة الرسمية الجزائرية رقم 32، 2022، الصفحات 12-14)

من خلال التعاريف القانونية للشركة الناشئة نلاحظ ان المشرع الجزائري قد وقع في تناقض في نفس المادة القانونية وهذا من خلال المادة 715 مكرر 133 من القانون التجاري عندما نص على انه تؤسس شركة المساهمة البسيطة من طرف شخص واحد او عدة أشخاص طبيعيين او معنويين، وفي نفس المادة في الفقرة الأخيرة نجد أن شركة المساهمة البسيطة تنشأ وحصريا من طرف الشركات الحاصلة على علامة مؤسسة ناشئة. (حنكة و سلخ، 2023، صفحة 322)

ومن خلال التعاريف السابقة التي تنوعت وتعددت ما بين التعاريف القانونية والاقتصادية، يمكن القول ان اغلبية الباحثين ورائدي الاعمال يتفقون حول وجود معايير رئيسية تشكل الجوهر المفاهيمي لهذا النوع من الشركات وهي:

- الابتكار والذي يعتبر حجر أساسي في التركيبة البنوية لهذه المؤسسات.
- النمو السريع والقوي الذي يميزها عن باقي الشركات.
- حالة عدم التأكد الشديدة المصاحبة لبيئة العمل والتي ترتبط أساسا بالتطورات التكنولوجية وسرعة الابتكارات.
- نموذج الاعمال قابل للتطوير.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

إذن يمكن إعتبار المؤسسة الناشئة أنها كل مؤسسة تجارية تعمل في بيئة عمل تسودها حالة عدم التأكد الشديدة المرتبطة أساسا بالابتكارات المرافقة لمنتجاتها وخدماتها بحيث تتبنى نموذج عمل قابل للتطوير والتكرار، يسمح لها بالنمو المتسارع بعد فترة غير طويلة من إنشائها.

1. المطلب الثاني: خصائص المؤسسة الناشئة

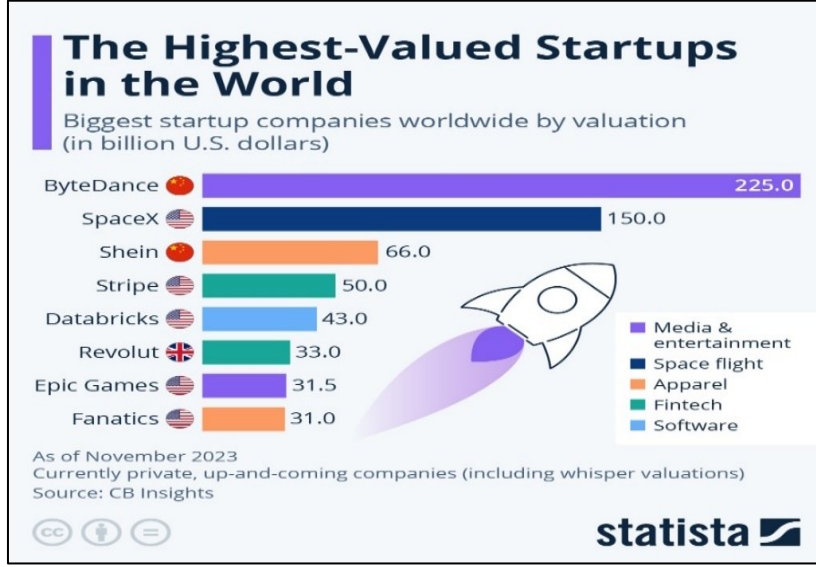
بَعْدَ تَفْحُصِ الدراسات السابقة التي اهتمت بدراسة المؤسسات الناشئة، لاحظنا وجود خلط كبير بين مفهومي المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمؤسسة الناشئة وخاصة في الدراسات العربية، لهذا حاولنا جمع أكثر الخصائص المميزة المتفق عليها من اغلبية الباحثين والتي تمكنا من توضيح النقص المعرفي المرتبط بالشركة الناشئة.

واستنادا للمفوضية الأوروبية، والتي تعتبر الجهة التنفيذية للاتحاد الأوروبي، والتي تُخص "الشركات الناشئة" كجزء من جهودها الواسعة لدعم ريادة الأعمال والابتكار، فقد حددت بعض الخصائص التي تميز الشركات الناشئة عادة في العناصر الرئيسية التالية: (Usabilis.com, 2022)

- عمر الشركة أو حداثة التأسيس: الشركات الناشئة هي شركات شابة، عادة ما تكون في أول خمس سنوات من وجودها وغالبًا ما تكون في مراحل مبكرة من تطورها. وهذا ما تذكره كل من دراسة (Sutton, 2000) ودراسة الباحثين (Giardino et al, 2014) و كذا دراسة (Nurcahyo et al, 2018) إلا ان Paul Graham لا يرى انها خاصية أساسية و ليس بالشرط الأساسي لتكون مؤسسة ناشئة، وأكبر دليل على ذلك هو ترتيب المؤسسات الناشئة الأكثر قيمة في العالم لعام 2023 والذي كان فيه متوسط عمر المؤسسات يقارب العشر سنوات، فمثلا شركة SpaceX ، التي تأسست سنة 2002 رغم أن عمرها بلغ 21 سنة الا انها حققت قيمة سوقية تقدر بـ 1500 مليار دولار أمريكي كما يبينه الشكل البياني التالي :

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

الشكل (7-1) الشركات الناشئة الأعلى قيمة في العالم لسنة 2023



المصدر: (Florian, The World's Most Valuable Unicorns, 2024)

- الاستقلال المالي: يجب أن تكون الشركات الناشئة مستقلة ماليًا، مما يعني أنها ليست فروعًا لشركات أكبر أو جزء من مجموعات أعمال مُنشأة.
- الإيرادات المحدودة: العديد من برامج تمويل الاتحاد الأوروبي للشركات الناشئة لديها قيود على الإيرادات السنوية. ومن المتوقع عادةً أن تكون للشركات الناشئة إيرادات محدودة، غالبًا دون مستوى معين، حيث أنها في مراحلها الأولى.
- طابع الابتكار: من المتوقع أن تركز الشركات الناشئة على منتجات وخدمات ونماذج أعمال مبتكرة. وغالبًا ما تشارك في أنشطة تتعلق بالتكنولوجيا والابتكار الرقمي والحلول المبتكرة. فعلى المؤسسة الناشئة أن تتبنى الابتكار لتقديم مصادر جديدة للقيمة من خلال عروضها للخدمات أو المنتجات، مما يؤثر على مختلف جوانب عمليات نشاطها. وفقًا لما اقترحه Kim et al (2018)، يتم تشجيع المنظمات على تبني الابتكار المفتوح، وهو نهج استراتيجي يعزز الابتكار الداخلي ويوسع آفاق السوق من خلال الاستخدام المكثف لمدخلات ومخرجات المعرفة. تؤكد هذه الاستراتيجية على المبادئ الأساسية مثل البحث عن المعرفة خارجيًا، والمشاركة مع الأفراد خارج المنظمة، والتعاون مع مراكز البحث والتطوير الخارجية،

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

والاستفادة من جهود البحث الداخلية والخارجية لتحقيق النتائج المرجوة. وبالتالي، يجب على الشركات الناشئة أن تسعى باستمرار إلى نموذج أعمال مفتوح للاستفادة من فوائده بشكل فعال، وتعزيز المزج المبتكر بين متطلبات السوق والمنتجات أو الخدمات التي تقدمها. (Romulo de S, Fabio R, Eliane, Napoleao V, & Getulio, 2015)

■ مبنية على التكنولوجيا والمعرفة: تستهدف بعض برامج التمويل بشكل خاص الشركات الناشئة المدفوعة بالتكنولوجيا أو تلك المبنية على قطاعات غنية بالمعرفة، مثل تكنولوجيا المعلومات والبيولوجيا والطاقة النظيفة فيستخدم رواد الأعمال المؤسسين لهذا النوع من الشركات التكنولوجيا الحديثة للنمو و التقدم ، وكذلك للبحث عن التمويلات عبر منصات التمويل الجماعي المنتشرة على صفحات الانترنت . (قلوش، سحنون، و قازي اول، 2022، صفحة 742)

■ إمكانية النمو العالي: يجب على الشركات الناشئة أن تظهر إمكانية نمو عالية، مما يشير إلى قدرتها على توسيع عملياتها، والتوسع في أسواق جديدة، وخلق وظائف جديدة. إذ تتمتع الشركة الناشئة بالقدرة على الارتقاء بسرعة في عملها التجاري، و عليها ان تسعى الى تحقيق نمو سريع مقارنة مع الشركات الأخرى، من خلال الاستفادة من اتجاهات التكنولوجيا الحديثة والمتطورة والتزود بالأفكار المبتكرة أثناء العمل على تحسين عروض منتجاتها وتقديم الخدمات، فهي دائمة البحث عن طرق جديدة لتوسيع قاعدة العملاء لتستولي على أكبر حصة في السوق المنافسة، مما يساعدها هذا كثيرا في جذب المزيد من التمويلات لرفع مستوى الابتكارية لديها (Indeed Editorial team, 2022)

ويضيف Graham Paul انه من الضروري ان تحرز الشركة معدلات نمو عالية، وان تتراوح ما بين 5% و 7% في الأسبوع، أي انها إذا كانت تحقق معدل نمو 5% أسبوعيا، هذا يجعل حجمها يتضاعف بـ 12,6 مرة سنويا وتحقق 24 مليون دولار شهريا بعد أربع سنوات.

وإضافة الى ما قدمته المفوضية الأوروبية للشركة الناشئة كجملة من الخصائص الفريدة التي تميزها عن بقية الشركات الأخرى، فقد حدد الباحثون توليفة من المميزات الأساسية التي يجب ان تتواجد بالشركة كي نستطيع تسميتها شركة ناشئة، وهي كالتالي:

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

- المخاطرة العالية: شركات قائمة على فكرة ابتكارية محفوفة بالمخاطر (risky) وستنافس في سوق لايزال مجهولاً بالنسبة لها، أي ظل حالة عدم اليقين تفرضه بيئة الاعمال والتي تتأثر بعوامل مرتبطة بسرعة التطور التكنولوجي والابتكارات، مما يجعلها تصارع لأجل تنفيذ فكرتها الإبداعية فتواجه جواً يسوده عدم الاكادة التنافسية والتسويقية (Johanna, 2017)
- الرشاقة: (Agile): يجب أن تكون (مرنة) قادرة على التكيف بسرعة مع بيئتها وتطوراتها، وهذا يفرض عليها اعتماد هيكلية تنظيمية افقية وأكثر تسطحاً لتكثيف ما تقدمه من منتجات وخدمات تلبى رغبات وحاجات زبائنهم، وهذا ما يساعدها على التفتح وسرعة الاستجابة لتغيرات بيئة اعمالها. (Fabrício, da Silva, & Simões, 2015)
- الحاجة الكبيرة للتمويل (Need funding): تتطلب الكثير من التمويل من أجل بدء أنشطتها وتسريعها، فتسعى للبحث عن مصادر تمويل خارجية لدعم أنشطتها المختلفة فتلجأ في اغلب الأحيان الى التمويل عن طريق راس المال المخاطر خاصة في المرحلة المبكرة من دورة حياتها. (Giardino, Unterkalmsteiner, & Paternoster, 2014)
- القابلة للتطوير (scalable): فكلما زاد عدد العملاء، زادت الهوامش.
- نموذج العمل القابل للتكرار / قابل للتصنيع (replicable): للشركة نموذج عمل يمكن تكراره في أماكن أخرى وعلى نطاق واسع، ويمكن تكراره من قبل شركات أخرى.
- الربحية العالية (high profitability): رغم تعرضها لخسائر في بداياتها إلا أنها ستصبح أكثر ربحية فيما بعد، وذلك بفضل قابليتها للتوسع.
- موظفين شغوفين ومتحمسين: قد يكون لدى الشركات الناشئة موظفون متفانون تُحَرِّكُهُمْ رؤية مشتركة ولديهم دوافع كبيرة للعمل بل كلل وللمساهمة على نطاق واسع في نمو الشركة ونجاحها. إنهم يُظهِرون إحساساً قوياً بالمسؤولية وروح الانتماء للشركة وحافزاً عميقاً لتنفيذ المشاريع التي يشاركون فيها بنجاح، وغالباً ما يجعلهم هذا الدافع المتزايد إلى البحث بنشاط عن حلول تحقق نتائج إيجابية، وتعزز ثقافة قوية للعمل الجماعي الذي يساهم في تكوين ثقافة إيجابية للشركة.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

- بيئات العمل الإبداعية: تتميز المشاريع الجديدة بتسلسل قيادي أكثر انبساطاً، حيث يتعامل الموظفون بشكل متكرر ومباشر مع المؤسسين لاقتراح الأفكار والحلول. فيكون الجو السائد في مثل هذه المنظمات أكثر انفتاحاً، مما يغذي الرغبة المتزايدة لتشارك الأفكار والحلول التي تهدف إلى رعاية الإبداع وتعزيز الابتكار. وعلى عكس الشركات الراسخة، تقدم الشركات الناشئة بيئات عمل أقل رسمية يمكنها تعزيز الإبداع بفعالية.
- المجتمعات المشاركة: تعمل الشركات الناشئة بجد على تنمية المجتمعات المشاركة كوسيلة لتنمية الولاء للعلامة التجارية. إذ ينشؤون حوارات ومحادثات هادفة مع عملائهم، مما يحافظ على اهتمامهم بالمنتجات والخدمات من خلال التحديثات المنتظمة للعروض الجديدة والأنشطة الترويجية. وباستخدام تقنيات التسويق الرقمي مثل تسويق المحتوى، وتحسين محركات البحث (SEO)، وحملات وسائل التواصل الاجتماعي، ومنصات المراسلة، يتفاعلون بشكل فعال مع جمهورهم المستهدف، ويوسعون قاعدة عملائهم. (يوساري و بن عزة، 2023، صفحة 19/18)

المطلب الثالث: أنواع المؤسسة الناشئة

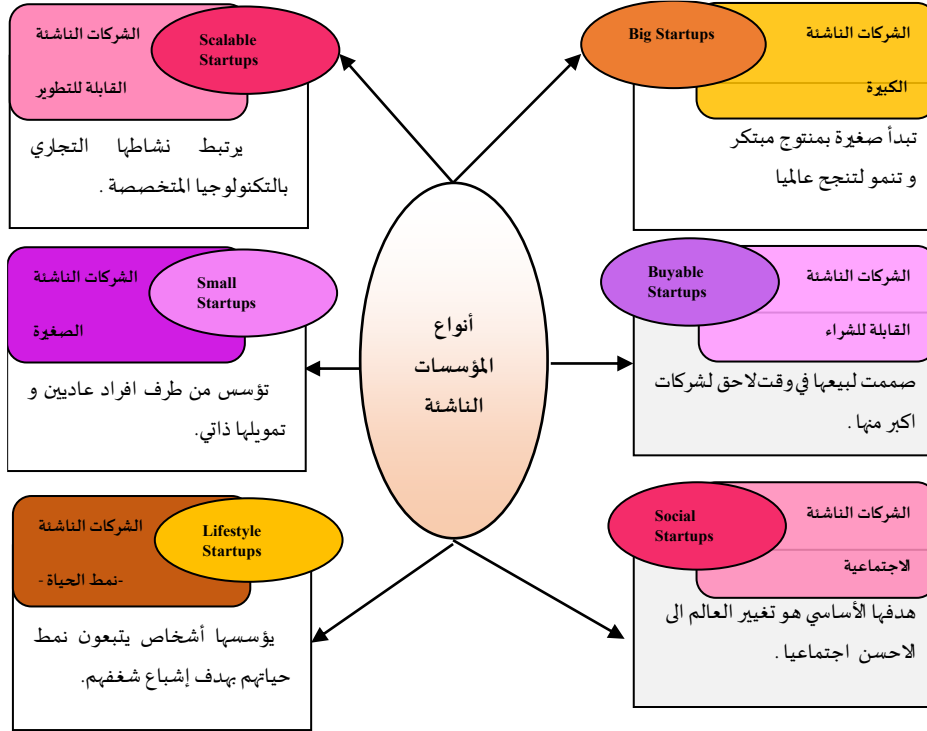
يتم تصنيف الشركات الناشئة حسب عدّة معايير مختلفة كالحجم او الهدف الذي صمّمت من اجله او نشاط عملها، فيتميز كل نوع عن الاخر بخصائص وأهداف محددة، ومن بين أشهر التصنيفات نجد:

الفرع الأول: تصنيف Steve Blank سنة 2011

حيث اعتمد Steve Blank في تصنيفه هذا على أساس الهدف الذي أنشئت من اجله المؤسسة الناشئة،

وذكر ستة أنواع كما هي موضحة في الشكل البياني التالي:

الشكل (8-1): أنواع الشركات الناشئة حسب Steve Blank



المصدر: من اعداد الباحثة اعتمادا على (Steve, 2010)

1. الشركات الناشئة القابلة للتطوير (**Scalable Startups**): غالبا ما تنشأ في مجال التكنولوجيا، ولها إمكانات كبيرة للوصول إلى الأسواق العالمية، إذ توظف أفضل الكفاءات المهنية، وتتلقى الدعم المالي من المستثمرين المخاطرين كي تمويل نموذج أعمالها القابل للتطوير والتكرار وتحقيق النمو العالي، ومن الأمثلة على ذلك نجد Google, Uber , Facebook
2. الشركات الناشئة الصغيرة (**Small Startups**): تم تصميم هذه الشركات من قبل أفراد عاديين بتمويل ذاتي لتوليد راس مال كاف لضمان استقرارها المالي من خلال استهداف سوق صغيرة، فمن أولوياتها الاستدامة فهي تعمل على إنشاء نموذج أعمال مستدام يسمح لها بالبقاء والازدهار على المدى الطويل على عكس الشركات الكبيرة التي تتطلع إلى النمو بسرعة من خلال التركيز على سوق محدد، فيمكن للشركات الصغيرة فهم احتياجات عملائها بشكل أفضل وتطوير منتجات وخدمات مصممة خصيصا لتوقعاتهم، بهدف تحقيق مستوى ثابت من الدخل يمكن أن يغطي النفقات ويولد ربحا كافيا

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

لضمان استدامة الأعمال، فهي تخلق مناصب عمل محلية، ومن أمثلتها وكالات السفر و محلات الملابس
(Michaela, 2024)

3. الشركات الناشئة – نمط الحياة – (life style startups): هي شركات أسسها أفراد يحولون أسلوب حياتهم الشخصي او اهتماماتهم او هواياتهم الى مشروع تجاري، أي ان فكرة العمل تكون مستوحاة بشكل مباشر من طريقة عيشه، فالقوة الدافعة وراء رائد الاعمال هذا هي شغفه و حبه لعيش تجربة يستمتع بها، فهدفه الرئيسي هو مشاركة شغفه مع الاخرين او احداث تأثير إيجابي او غالبا مجرد الاستمتاع بما يفعله يوميا فيكون تركيز هذا النوع من الشركات اقل على الأرباح من الأنواع الأخرى، وكأمثلة على ذلك المدارس الموسيقية عبر الانترنت.

4. الشركة الناشئة القابلة للشراء (Buyable Startups): هي شركات أنشئت بانتظام و بأدنى قدر من رأس المال لتكون قابلة للاستحواذ من قبل شركات كبرى، فتقوم على أساس نموذج مؤقت وغالبا ما تُباع عندما تصل قيمتها إلى ذروتها، فتقوم بشراؤها شركة أخرى لتكتمل عملياتها التجارية، و كمثال عن الشركات الناشئة القابلة للشراء نجد Simsim التي كانت عبارة عن تطبيق لمراجعة المنتجات بالفيديو تم شراؤه من قبل Google في عام 2021 و نذكر أيضا استحواذ Walmart على Flipkart، واستحوذت Ola على TaxiForSure، واستحوذت Ibibo Group على redBus (thelittletext.com, 2023).

5. الشركات الناشئة الكبيرة (Big Startup): هي شركات تبدأ صغيرة وتتوسع من خلال تقديم منتجات وخدمات جديدة للمستهلكين، باعتمادها على الابتكار المستدام والتخريبي Disruptive innovation، تتبع الشركات دورة حياة يمكن التنبؤ بها، بدءا من الابتكار، ثم إيجاد نموذج أعمال قابل للتكرار، وبناء البنية التحتية، وأخيرا النمو من خلال التنفيذ الفعال للنموذج. ومع مرور الوقت، يمكن ان تتفوق الابتكارات الخارجية على نموذج الأعمال الحالي، مما يؤدي إلى فقدان العملاء والإيرادات والأرباح ويؤدي في النهاية إلى الاستحواذ على الشركة أو إغلاقها.

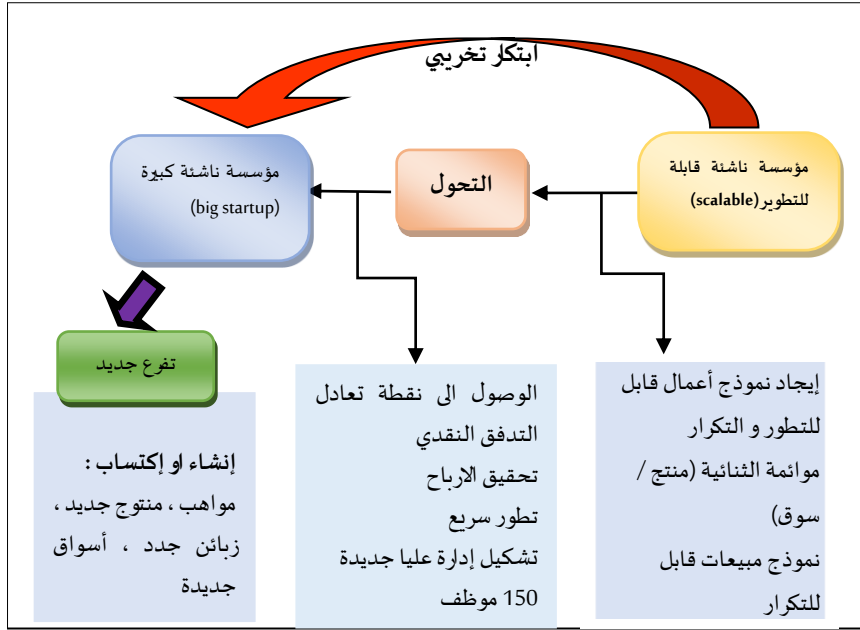
ويرى Steve Blank أنه تحتاج الشركات الكبيرة إلى تسخير الابتكار المستدام والتخريبي (Disruptive innovation) للحفاظ على قدرتها التنافسية، فهي ملزمة بتقديم قيمة سوقية جديدة مبتكرة تخرب ما قبلها

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

او تؤول الى الزوال و الاندثار ، فالابتكار في الشركات الكبيرة يأتي في شكلين: داعم وتعطيلي قد يتطلب الابتكار التعطيلي في شركة كبيرة عمليات وأفراد يشبهون إلى حد كبير أولئك الموجودين في شركة ناشئة، قد تكون منهجيات تطوير العملاء والمنهجيات الرشيقية هي المنهجيات التي تحتاجها الشركات الكبيرة لبناء منتجات مبتكرة جديدة. (steve, 2010)

وتعتبر شركة Apple مثالاً رائعاً على ذلك؛ فبدأت شركة Apple في البداية ببيع أجهزة الكمبيوتر فقط، ولكنها الآن تقدم مجموعة واسعة من المنتجات والخدمات: أجهزة iPad، وموسيقى Apple، و Apple TV، و iCloud و Apple Card،

الشكل (9-1) : دور الابتكار التخريبي في تحويل الشركات الناشئة القابلة للتطوير إلى شركات ناشئة كبيرة.



المصدر من إعداد الباحثة: اعتمادا على (Steve, 2010)

6. الشركة الناشئة الاجتماعية (Social Startup): يؤسسها رواد اعمال طموحين لهم دافع قوي لأحداث تغيير اجتماعي، وتغيير العالم نحو الأحسن بخلق قيمة اجتماعية أكثر من السعي نحو الحصول على حصة سوقية أكبر، وهذا لا يعني ابدا أنها تكون غير ربحية فقط ، بل تنوع بين ذلك و غالبا ما تأخذ شكلا مختلطا بين الربحية و غير الربحية، هدفها الرئيسي هو حل المشكلات الاجتماعية أو البيئية مع كونها مجدية اقتصاديا و غالبا ما تستخدم نماذج أعمال مبتكرة لإحداث تأثير إيجابي في المجتمع. فهي

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

تعمل في مجالات مختلفة مثل التعليم والصحة والبيئة وتركز بعض الشركات الاجتماعية الناشئة أيضا على تمكين المجتمعات المهمشة والحد من عدم المساواة.

جدول (9-1) قائمة لأفضل الشركات الناشئة الاجتماعية لسنة 2024

الموقع	الصناعات	الوصف	الشركة
خليج سان فرانسيسكو، كاليفورنيا	التجارة الإلكترونية، الأغذية والمشروبات، بقالة، توصيل المحتوى	بقالة تساعد على تقليل هدر الطعام - يتم توصيلها بنسبة تصل إلى 30٪ أقل من متاجر البقالة	<i>Imperfect Foods</i>
بورتلاند، سان فرانسيسكو، نيروبي	الخدمات المالية، التمويل، القروض للمستهلكين، تكنولوجيا المال، غير ربحي، تنمية دولية، ريادة الأعمال الاجتماعية، تكنولوجيا مالية	تقدم خدمات مثل القروض التي تمويلها الجماهير للمجتمعات الدولية غير المخدومة	<i>Kiva</i>
مدينة نيويورك	المطاعم، ريادة الأعمال الاجتماعية، تكنولوجيا الأغذية	منصة طلب طعام تركز على المهمة، مبنية حصراً للشركات	<i>Sharebite</i>
سياتل	برمجيات كخدمة، B2B، صحة ورفاهية، برامج فوائد العاملين، ريادة الأعمال الاجتماعية، صحة عقلية، الطب عن بعد	منصة رقمية لرفاهية الموظفين - تجمع بين البيانات والمرونة والحساسية الثقافية	<i>Sukhi</i>
سان فرانسيسكو	مشاريع للخير، منظمات غير ربحية، ريادة الأعمال الاجتماعية	يخلق عالمًا حيث يكون العطاء والتطوع جزءًا طبيعيًا من الحياة اليومية	<i>Universalgiving</i>
بوسطن	الأسواق، الشركات الناشئة، البرمجيات، الأطفال المحرومين، رعاية الأطفال، ريادة الأعمال الاجتماعية، التعليم الإلكتروني	يعيد تصور رعاية الأطفال من الألف إلى الياء	<i>Neighborschools</i>

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

المكسيك	التكنولوجيا، زيادة الأعمال، هندسة الابتكار، الابتكار البيئي، الاستثمار الإيجابي، زيادة الأعمال الاجتماعية	شبكة للتنمية المستدامة	<i>Colaborativo</i>
مانيتا، لاجوس، زغرب، جاكوتا	الهواتف المحمولة، برمجيات كخدمة، برمجيات الشركات، B2B، زيادة الأعمال الاجتماعية، مشروع اجتماعي، تكنولوجيا مالية، تكنولوجيا مالية، B2B · SaaS · Mobile · الذكاء الاصطناعي / التعلم الآلي	نظام بنكي أساسي كخدمة للشمول المالي	<i>Oradian</i>
برلين، صوفيا	الشركات الناشئة، تركيز على النساء، زيادة الأعمال الاجتماعية، التوجيه، رواد الأعمال الشباب	نظام دعم يستند إلى النتائج للمؤسسات الناشئة للنساء	<i>Femgems</i>
مدينة نيويورك	الهواتف المحمولة، زيادة الأعمال الاجتماعية	منصة للتواصل لفئة المؤسسين المتزايدة، ورأس المال الاستثماري والشركات الناشئة	<i>Fish App</i>

المصدر من إعداد الباحثة اعتمادا على (wellfound.com, n.d.)

الفرع الثاني: تصنيف Startup Genome Report, 2011

من خلال دراسة أجراها لباحثون Marmer & Berman & Herrmann على 663 شركة ناشئة في وادي السيليكون والتي تركز بشكل خاص في عملياتها على شبكة الأنترنت (Web Startups)، يتم تقسيم الشركات الناشئة الى ثلاثة أنواع رئيسية:

1. المؤسسات الناشئة المؤتمتة أو الآلية (Automizer)

يضم هذا النوع كل الشركات التي تركز بشكل أساسي على تطوير تكنولوجيا جديدة أو منتجات مبتكرة، و تمتلك فريقا من العاملين المتميزين الذين يسعون جاهدين الى بناء و تطوير التكنولوجيا أو المنتجات. و يكون لدى هذه الشركات رؤية طويلة المدى لتحقيق تأثير كبير في مجال صناعتها و في حياة

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

المستهلك (الزبائن)، فهي تتبنى استراتيجية اختراق السوق فتبحث دوما عن الأسواق الجديدة و تغيير ديناميكيات الصناعة ، فهي تجذب ذاتيا العملاء من خلال تبسيط عمليات التسويق و البيع فتحقق بذلك نموا سريعا و فعالا ، إضافة الى انها تلبي احتياجات المستهلكين من خدمات و سلع بطريقة مباشرة و في اقصر وقت ممكن ، عادة ما تستخدم هذه المؤسسات التطبيقات التكنولوجية و المنصات الرقمية لتسهيل تجربة المستخدم للخدمة او السلعة و من الأمثلة على ذلك نجد ; Dropbox ; Googel

و نجد أيضا الشركات الناشئة المحولة للمجتمع (The Social Transformer) و هي فرع تابع للنوع الأول ، و تعتمد على عملية الاكتساب الذاتي للعملاء مثل النوع السابق، إلا أنها تتميز بتحقيق نمو سريع و كبير في عدد المستخدمين والعملاء، فهي تخلق بيئة اجتماعية متكاملة تعزز التفاعل بين المستخدمين وتشجع على المشاركة الفعالة والبناءة ، من خلال تقديم منتجات أو خدمات تسهم في تحسين العلاقات الاجتماعية أو تغيير الطريقة التي يتفاعل بها الناس مع بعضهم البعض باعتمادها على تطبيق التكنولوجيا والابتكار في إيجاد حلول تسهم في تعزيز التواصل الاجتماعي وتعزيز الروابط و العلاقات بين الأفراد والمجتمعات.و من الخصائص الشائعة لهذا النوع من الشركات:

- تركيز على الجذب للعملاء ذاتيا مع بناء قاعدة مستخدميين كبيرة.
- الاعتماد على الشبكات الاجتماعية والمنصات الرقمية لتوفير منصات للتفاعل وتبادل المعلومات.
- تحقيق نمو سريع ومطابقة سريعة لنمط العمل الاجتماعي.
- إنشاء مزايا تنافسية من خلال توفير تجارب فريدة وتفاعلية.

أمثلة على شركات ناجحة تنتهي إلى هذا النوع:

Facebook : تقديم منصة للتواصل الاجتماعي تربط بين الأشخاص وتعزز التواصل وتبادل المعلومات بينهم.

Twitter : منصة للتدوين المصغر تتيح للمستخدمين التواصل ومشاركة الأفكار والآراء بشكل

فوري وعام.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

Instagram : تطبيق لمشاركة الصور ومقاطع الفيديو يساهم في تبادل الخبرات والتواصل بين

الأفراد من خلال الصور والمحتوى المرئي.

تتميز هذه الشركات بقدرتها على تحقيق تأثير اجتماعي كبير من خلال تغيير الطريقة التي يتفاعل بها

الناس مع بعضهم البعض وتشجيع التواصل وتبادل الخبرات والأفكار بشكل أكبر وأكثر فعالية.

2. المؤسسات الناشئة المتكاملة او المدمجة (The Integrator)

تمثل فئة مميزة من الشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا، حيث تبني استراتيجيات تمكنها من

تحقيق التكامل بين عدة عناصر لتحقيق النجاح وفيما يلي بعض الخصائص المميزة لها:

- تتميز الشركات المتكاملة بتوجيه الجهود نحو توليد العملاء باستخدام ممثلي المبيعات الداخليين واستراتيجيات الإعلان والتسويق.
- تركز على تطوير المنتجات بشكل مركز على العميل، مع التركيز على تحسين تجربة المستخدم وتوفير قيمة سريعة للعملاء.
- تقوم بتحقيق الربحية بشكل مبكر، حيث تركز على تحقيق العائد المالي بأسرع وقت ممكن.
- تستهدف عادة الشركات الصغيرة والمتوسطة وتقدم لها حلولاً تكنولوجية مبتكرة تسهل عملياتها.
- تقوم بإعادة بناء الابتكارات القائمة في مجال التكنولوجيا لتلبية احتياجات الشركات الصغيرة والمتوسطة.

يمثل النوع المتكامل جزءاً هاماً من منظومة الشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا، حيث يساهم في

تلبية احتياجات السوق الصغيرة والمتوسطة وتقديم الحلول التكنولوجية المبتكرة لها.

3. المؤسسات الناشئة المتحدية (The Challenger)

هي مجموعة الشركات التي تركز جهودها على تقديم حلول مبتكرة ومتكاملة للشركات والمؤسسات

الكبيرة والمعقدة، فتعمل على تطوير منتجات وخدمات مصممة خصيصاً لتلبية احتياجات سوق الشركات

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

الأخرى، سواء كان ذلك من خلال تحسين العمليات الداخلية للشركات أو توفير حلول تكنولوجية متقدمة. ومن بين خصائصها المميزة ما يلي:

- توجهها نحو الشركات: تعتبر الشركات المتحدية متخصصة في تلبية احتياجات الشركات والمؤسسات بدرجة أكبر من الشركات الأخرى في مجال ريادة الأعمال.
- البيع المباشر والعلاقات الطويلة الأمد: تعتمد هذه الشركات على استراتيجيات البيع المباشر وبناء العلاقات القوية مع العملاء الكبار لتحقيق نجاحها.
- تكامل الخدمات والمنتجات: تقدم الشركات المتحدية حلولاً متكاملة وشاملة تتضمن منتجات وخدمات متعددة تلبى احتياجات الشركات في مختلف القطاعات.
- التركيز على الابتكار: تسعى هذه الشركات جاهدة لتقديم حلول مبتكرة ومتطورة تتفوق على المنافسين في سوق الشركات.

الفرع الثالث: تصنيف Muller & Rammer

حسب الباحثان (Muller Bettina & Rammer christian, 2012) يمكن تقسيم الشركات الناشئة

إلى أربعة أنواع و هي كالتالي :

1. الشركات الناشئة القائمة على التكنولوجيا الجديدة New Technology Based Firms

(NTBFs):

وهي الشركات التي تطور أفكارا تجارية مبتكرة باستخدام التقنيات الحديثة والمتطورة. يتمحور اهتمامها الرئيسي حول خلق منتجات وخدمات جديدة تلبى احتياجات السوق وتحدث تغييرًا في الصناعة، إذ تنشأ هذه الشركات غالبًا من الجامعات والمؤسسات البحثية، حيث يتمكن المؤسسون من الاستفادة من المعرفة العميقة ونتائج البحوث المبتكرة التي تطوّرت في هذه البيئة، و تلعب NTBFs دورًا حيويًا في دفع عجلة التقدم الاقتصادي والتقدم التكنولوجي، حيث تسهم في تقديم منتجات وخدمات مبتكرة ورائدة، مما يؤدي إلى تغييرات هامة في الصناعات المختلفة وتعزيز الابتكار والتنمية الاقتصادية، من بين الأمثلة البارزة على

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

NTBFs تتضمن Amazon و Ebay و Google، التي غيرت مفهوم التجارة باستخدام تكنولوجيا الإنترنت وأحدثت ثورة في مجالها.

2. الشركات الناشئة القائمة على الفرص (Opportunity-Based Start-ups)

هي الشركات الجديدة التي تأسست بواسطة أشخاص يسعون لاستغلال فرصة سوقية معينة. ويكون معظم مؤسسي هذه الشركات الناشئة قد سبق لهم وأن عملوا في شركات أخرى واكتسبوا خبرة وأفكار تجارية جديدة، ولكنهم لم يستطيعوا استغلالها بشكل كامل مع أصحاب العمل السابقين. مثال على ذلك هو شركة SAP AG، حيث قام مؤسسوها بتحديد فجوة في سوق معالجة البيانات وقاموا بتطوير برمجيات تمكن الشركات من أداء عمليات المحاسبة داخلياً على أجهزة الكمبيوتر الرئيسية.

3. الشركات الناشئة المقلدة (Copycat Start-ups):

تنشأ نتيجة رغبة قوية لرائد الأعمال في العمل الحر والاستقلالية، حيث يتبادر إلى ذهنه أفكار مشاريع سابقة قد نجحت، ويقوم بتقليدها. وتختلف هذه الشركات عن غيرها بأنها غالباً ما لا تعتمد على تكنولوجيا جديدة، ولا تسعى لاستغلال فرصة سوقية جديدة. فبدلاً من ذلك يهدف مؤسسها إلى تقديم فرص عمل للآخرين، وعادة ما تنشأ في القطاعات التي تتميز بتكاليف بدء تشغيل منخفضة جداً، مثل التجارة والمطاعم وغيرها من الخدمات الموجهة للمستهلكين.

4. الشركات الناشئة بدافع الخروج من البطالة (Start-ups Driven by unemployment)

تنشأ من الضرورة أي بدافع خروج مؤسسها من البطالة، كوسيلة لتوليد الدخل بعدما تعذر عليهم العثور على عمل مدفوع الأجر، فتكون بمثابة مصدر لكسب لقمة عيشهم. وغالباً ما يُشار إليها باسم "الشركات الناشئة من الضرورة" لأنها تمثل استجابة لنقص الفرص الأخرى للعمل، فهذه الشركات التي تُشكّل كوسيلة للهروب من البطالة عادة ما تنشأ في قطاعات لا تتطلب مستويات تأهيل عالية وغالباً ما تتميز بحواجز دخول للسوق منخفضة.

الفرع الرابع: تصنيف الشركات الناشئة حسب مجال نشاطها

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

يتم تقسيم المؤسسة الناشئة حسب القطاع الذي تنشط، وقد اخترنا بعض القطاعات التي تحبذ

الشركات الناشئة التطور فيه (Angelina, 2024)، كما يلي:

1. المؤسسة الناشئة في التكنولوجيا المالية (fintech): لقد غيرت هذه الشركات النظام المالي

العالمي وأعدت تشكيل نسيجه من خلال دمج ومزج التكنولوجيا الحديثة المبتكرة بالتمويل لتعزيز وتبسيط التعاملات المالية بدءاً من الخدمات المصرفية عبر الهاتف المحمول والمعاملات اللانقدية حتى الخوارزميات المالية المعقدة. ومثالا عن هذا النوع من المؤسسات نذكر شركة Stripe الرائدة في مجال الخدمات المالية والمتخصصة في معالجة المدفوعات للشركات العاملة عبر الإنترنت، حيث تقدم مجموعة شاملة من الخدمات، بما في ذلك التجارة الإلكترونية وإدارة الاشتراكات وحلول الفوترة، وقد طورت Stripe محطة نقاط البيع Terminal، وبفضل تقنياتها المبتكرة انتشرت عالمياً، ثم وسعت نفوذها من خلال عمليات الاستحواذ والاستثمارات الاستراتيجية في قطاع FinTech. (Angelina, 2024).

2. الشركات الناشئة في مجال تكنولوجيا الغذاء (FoodTech): هي الشركات التي تعمل على

تطوير وتنفيذ تقنيات جديدة لتحسين وتسهيل عمليات إنتاج وتوزيع الغذاء، من بداية إنتاجه حتى يصل إلى المستهلك النهائي. فتهدف هذه الشركات إلى إعادة تصميم سلسلة القيمة الغذائية بأكملها من خلال إيجاد حلول جديدة لتحسين استخدام مخرجات القطاع الزراعي والفلاحي، وباستخدام الابتكار في مجالات متنوعة تخلق نظام أكثر فعالية يساعد على صنع مستقبل مستدام (Durable) واقتراح حلول لمختلف مشاكل صناعة الغذاء، مثل الهدر الغذائي وتلوث البيئة وغيرها. (fr.Yeeply.com, 2022).

3. الشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا الحيوية (Biotech): هي شركات تجمع بين العلوم

الحیویة والتكنولوجيا لتطوير منتجات وخدمات تستخدم العناصر الحیویة، مثل الأحياء الدقيقة والخلايا والجينات، في عمليات تصنيع وتطوير مختلفة. تشمل مجالات تطبيق صناعة التكنولوجيا الحيوية التطوير الدوائي، والزراعة المعدلة وراثياً، والبيولوجيا الصناعية، والطب التشخيصي، والعلاج بالجينات، وغيرها، ومن انجح هذه الشركات

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

CRISPR Therapeutics AG وهي شركة سويسرية أمريكية للتكنولوجيا الحيوية يقع مقرها الرئيسي زيوريخ بسويسرا و هي واحدة من أوائل الشركات التي استخدمت منصة تحرير الجينات CRISPR لتطوير العلاج لمجموعة متنوعة من الأمراض النادرة. (universitylabpartners.org, 2024)

4. الشركات الناشئة في مجال البيانات الضخمة (Big Data) : هي الشركات النشطة في قطاع

إدارة البيانات الرقمية وتحليلها (Rania & Bouchama, 2023, p. 458) ، وتمتلك هذه المؤسسات عادةً البنية التحتية اللازمة والخبرة التكنولوجية لجمع ومعالجة وتحليل كميات هائلة من البيانات بشكل فعال في الوقت الفعلي. (domo.com, n.d.) ، فتستخدم الشركات الحديثة البيانات لزيادة الأرباح وتحسين منتجاتها وخدماتها ولقد أصبحت الشركات الناشئة في مجال البيانات الضخمة ضرورية للشركات الحديثة، حيث تقدم حلولاً مبتكرة وفعالة من حيث التكلفة.

5. الشركات الناشئة في التكنولوجيا القانونية (Legaltech) هي المؤسسات التي تستخدم

التكنولوجيا لتقديم الخدمات القانونية، مع التركيز على الابتكار والكفاءة في القطاع القانوني، مما يحسن من وصول الخدمات القانونية ويعزز من إنتاجيتها ، فهي تجمع ما بين التقنيات الحديثة والقانون لتحقيق تحول نوعي في القطاع القانوني والرفع من كفاءة العمل للمحامين، من خلال أتمتة المهام الروتينية كإنشاء المستندات وحفظ السجلات. وتعد "Legalzoom" من بين الشركات الرائدة في هذا المجال، حيث تأسست في الولايات المتحدة عام 2021 لمساعدة العملاء في إنشاء المستندات القانونية دون الحاجة إلى مُحامٍ، وقد جمعت الشركة استثمارات بقيمة أكثر من 800 مليون دولار وطرحت أسهمها للتداول على بورصة NASDAQ. (Triska, 2023)

6. الشركات الناشئة الخضراء (Genentech) هي منظمات تهدف إلى تحقيق النجاح التجاري

بطريقة مستدامة بيئيًا واجتماعيًا، حيث تركز على تقديم منتجات أو خدمات تعمل على حماية البيئة وتقليل الأثار البيئية السلبية. (فتحي و يحي، 2022) ، وتتبنى هذه المؤسسات

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

النموذج الأخضر في جميع جوانب عملها، بما في ذلك استخدام الموارد بشكل فعال وتطوير تقنيات وعمليات تنموية مستدامة كما تتنوع مجالات عمل المؤسسات الناشئة الخضراء، بدءاً من الطاقة المتجددة والزراعة العضوية إلى التصنيع الصديق للبيئة والتكنولوجيا النظيفة.

المطلب الرابع: دورة حياة المؤسسة الناشئة

لقد تطرق العديد من الباحثين لدراسة دورة حياة المؤسسة الناشئة و هذا بغية التحقيق في مسألة تطورها ، حيث يفترضون أنه خلال عملية تطورها تمر بعدة تغيرات تتأثر فيها بمجموعة معايير كالهيكل التنظيمي و مراكز توزيع القرارات و كذلك الاستراتيجيات المتبعة للنمو ، لدى يتم تقسيمها الى مراحل متسلسلة تحاول فيها المؤسسة اخذ سلوكيات معينة للتكيف و التأقلم مع متغيرات بيئتها ، لدى نجد أن بعض التقسيمات ركزت على العملاء و أخرى ركزت على المنتج و مراحل تطويره و أخرى اهتمت باحتياجاتها للدعم و التمويل ، كما يشير الى ذلك (Jakub, 2021, pp. 172-174)، و الجدول (1-10) يضم أهم ما جاء به الباحثون في هذا الموضوع .

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

جدول (10-1) تقسيمات دورة حياة المؤسسة الناشئة حسب أهم المراحل

تسمية المراحل	عدد المراحل	الباحث والسنة
البداية (start-up stage)، الاستقرار (stabilization stage)، النمو (growth stage)، نضج المنظمة (organization stage mature)	4	Crowne ;2002
الاستكشاف، التحقق، الفعالية، التوسع، تعظيم الأرباح، التجديد	6	Marmer et al; 2011
اكتشاف العميل (Discovery Customer)، التحقق من العميل (Customer Validation)، خلق العميل (Customer Création)، بناء الشركة (Company Building)	4	Steve Blank et Eric Ries "The Lean 1Startups " ; 201
المبتكرون (Innovators)، المتبنون الأوائل (Early Adopters) ، الأغلبية المبكرة (Early Majority) ، الأغلبية المتأخرة (Late Majority)، المتأخرون (Laggards)	5	Moore ; 2014
البذرة (Seed)، الشباب (Young) ، النمو (Growing) ، النضج (Mature)	4	Brocken ;2015 & Marcus et al ;2013
التمهيد (Bootstrapping) ، البذور (Seed) ، الانشاء (Création)	3	Salamzadeh & Kawamorita Kesim ; 2015
الأولية، البذور، النمو المبكر، الجولات اللاحقة	4	Zobnina ; 2015
الأفكار، الانطلاق، النمو، إتمام البناء، التوسع، النضج، الخروج	7	Shah ;2016
المفهوم (Concept) ، التطوير (in Development) ، النموذج الأولي للعمل (prototype Working) ، المنتج الوظيفي مع عدد محدود من المستخدمين (Functional Product with limited user) ، المنتج الوظيفي مع نمو مرتفع (Functional Product with high growth) ، المنتج الناضج (Product mature)	6	Wang et al ;2016
البحث عن توافق التوليفة (مشكلة / حل) ، بناء المنتج في صورته الأساسية (MVP) العمل من اجل توافق التوليفة (سوق/منتج) ، التوسع ، النضج	5	Bass ;2016
البذرة (Seed) ، المبكرة (Early)، النمو (Growth) ، التوسع (Expansion)	4	Santisteban & Mauricio ; 2017
الانطلاق، الاستقرار، النمو، النضج	4	Berg et al ;2018

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

التمويل الاولي (initial pre-seed stage) ، مرحلة الاكتتاب العام (final IPO stage)	2	Sajid ;2019
التمويل الاولي ، المرحلة A ، المرحلة B ، المرحلة C ، المرحلة D	5	Tripathi et al ;2019
مرحلة ما قبل البذرة / الفكرة (Pre-seed/idea) ، مرحلة البذرة / الاطلاق (seed/lauch) ، مرحلة النمو / التوسع (Growing/Scaling) ، مرحلة النضج (Maturity) ، مرحلة الخروج / الاكتتاب العام (Exit/IPO)	5	Jakub Ulc ; 2021

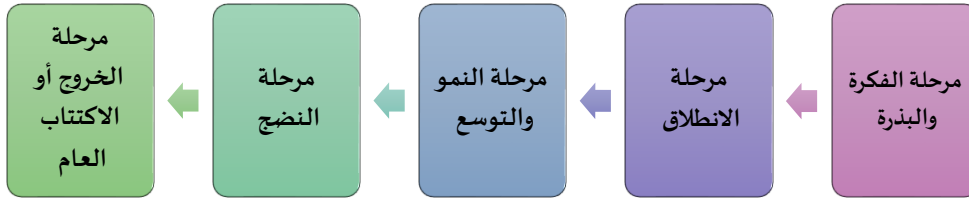
المصدر: من اعداد الباحثة اعتمادا على (نوي، 2023، الصفحات 42-43) و (Jakub, 2021, pp.

172-177)

يتضح من خلال الجدول أعلاه، ان هناك اتفاق عام بين الباحثين على وجود مراحل رئيسية تتكرر في

دورة حياة المؤسسة الناشئة، يمكن ان تلخص هذه المراحل عادةً في:

الشكل (10-1): مراحل دورة حياة المؤسسة الناشئة



المصدر: من اعداد الباحثة اعتمادا على عدة مراجع

1. **مرحلة الفكرة والبذرة (Idea and Seed Stage)** : تمثل هذه المرحلة البداية التي تتضمن

توليد الفكرة، والتحقق منها، وتطوير نموذج أولي، و هذا حسب ما أشار اليه كل من

Crowne (2002) و Salamzadeh & Kawamorita Kesim (2015)، حيث تُعبر هذه المرحلة

عن الفترة ما بين التصور الذهني للمنتج الى اول تقديم له في السوق للبيع ، إذ يبدأ كل شيء

مع فكرة تبادرت الى ذهن أحدهم فيحاول طرحها بطريقة إبداعية محاولا إيجاد الحلول

للمشكلة المطروحة في السوق (مشكلة / حل) مركزا بذلك على تحديد هوية العملاء

المحتملين وفهم احتياجاتهم ومشاكلهم ، بهدف العثور على توافق بين المشكلة التي يسعى

المنتج لحلها وبين احتياجات العملاء الفعلية، لهذا يستوجب تكوين فريق تنفيذي صغير

يتمتع بكل المهارات اللازمة لإنتاج المنتج الاولي المصغر (MVP) .

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

2. **مرحلة الانطلاق (Start-up Stage):** تتسم هذه المرحلة بإطلاق المنتج أو الخدمة للسوق وجذب العملاء الأوائل، حيث ان Steve Blank و Eric Ries (2011) أشارا إلى أهمية اكتشاف العميل والتحقق من ملاءمة السوق للمنتج في هذه المرحلة لهذا تعد هذه المرحلة الأكثر حماسا وتحديا إذ على رائد الاعمال ضبط نموذج العمل والنشاط التجاري للشركة، و تطوير النموذج الأولي للمنتج واختباره مع مجموعة صغيرة من العملاء، قصد التأكد من أن المنتج يحل مشكلة العملاء و هم يهتمون لوجود المنتج في السوق وأن هناك طلبًا حقيقيًا على المنتج أي تحقيق التوليفة (منتج/ سوق)، وبما ان الشركة الناشئة تتميز بالمخاطرة العالية التي ترافقها يسعى رواد الاعمال لوضع خطة عمل جيدة تساهم في اقناع المستثمرين وتزيد من فرص الحصول على التمويل الكافي لإطلاق الشركة، فيتوجه معظمهم لطلب الدعم من حاضنات و مسرعات الاعمال، وكي تتجنب السقوط في وادي الموت Death Valley، فعليها رفع التحدي المتمثل في استنزاف الموارد بين الشركات الناشئة، والحاجة إلى توسيع العمليات، واكتساب المزيد من العملاء لتوليد إيرادات كافية مع حساب التكاليف للسماح للشركة بالقيام باستثمارات جديدة نحو النمو.

3. **مرحلة النمو والتوسع (Growth and Expansion Stage):** تشترك معظم الدراسات في الإشارة إلى هذه المرحلة حيث تبدأ المؤسسة في تحقيق نمو سريع وتوسيع قاعدة عملائها، اذ تعتبر هذه المرحلة حاسمة لتحقيق استدامة المؤسسة، كما ورد في أبحاث Marmor et al (2011) و Bocken (2015).

يتم تلبية الطلب على المنتج في السوق بصورة قوية، فتشهد هذه الفترة تسجيل أعداد جديدة لزبائن جدد او العملاء المتكررين و من المحتمل أن تضطر إلى تعديلات كدخول مجال جديد للعمل، أو تلبية متطلبات جديدة لدى الزبائن، أو.....، فتلجأ أغلب المؤسسات للاعتماد على الابتكار والابداع كمحرك للتغيير الإيجابي و الانتشار و التوسيع واختراق عالي لأسواق جديدة في بيئة شديدة التنافسية، مما يخلق فواتير تكاليف جديدة، لهذا تلجأ الشركات الى آليات التمويل الجماعي وحاضنات الاعمال وشركات راس المال الاستثماري وكذا الى طلب بعض القروض المصرفية.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

4. **مرحلة النضج (Maturity Stage):** في هذه المرحلة، تصل المؤسسة إلى استقرار عملياتها ونموها المستدام فتعتبر هذه المرحلة تنويجًا للجهود المبذولة في المراحل السابقة، وهو ما أشار إليه كل من Crowne (2002) و Berg et al (2018). كما يصبح للشركة كيان تجاري مهيمن في السوق، حيث تتصاعد وتتوسع على نطاق عالمي بدافع زيادة الربحية (Sanstiban & Mauricio, 2017)، فتصبح شركة توسعية (Scale-up) و من بعدها تتحول الى شركة يونيكورن Unicorne. الا انه ومع مرور الوقت تتراجع استثمارات راس المال المغامر تدريجيا ليحل محلها دعم البنوك أو الاستعداد لمرحلة الخروج .

5. **مرحلة الخروج أو الاكتتاب العام (Exit or IPO Stage):** تُشير هذه المرحلة إلى النقطة التي قد تنظر فيها الشركة في البيع أو الطرح العام كأسلوب لتحقيق العائد على الاستثمار. تظهر هذه المرحلة بوضوح في أبحاث (Shah,2016) و (Jakub Ulc,2021)، يسعى مؤسسي الشركات الناشئة تحقيق الخروج الناجح للاستفادة من الاستثمارات التي قامت بها الشركة وجني الأرباح، وغالبًا ما يأتي الخروج الناجح عن طريق الدمج أو الاستحواذ أو الطرح العام الأولي (IPO). (CEMEX Ventures, 2021)

لقد اعتمد الباحثين في تقسيمهم لمراحل دورة حياة المؤسسة الناشئة على عدة معايير رئيسية

نلخصها كالآتي :

- الأداء الاقتصادي (Economic Performance): يشمل ذلك تحليل الإيرادات، الأرباح، وحصة السوق في كل مرحلة. تبرز أهمية هذه المؤشرات في تحديد النقاط الحرجة للانتقال من مرحلة إلى أخرى.
- تطوير المنتجات والخدمات (Product and Service Development): يعتمد تقسيم المراحل على التطورات المتلاحقة في منتجات أو خدمات المؤسسة، وتشمل هذه التطورات من الفكرة والنموذج الأولي إلى المنتج النهائي والنضج.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

- نمو قاعدة العملاء (Customer Base Growth): يشكل نمو قاعدة العملاء معيارًا رئيسيًا لتحديد الانتقال بين المراحل. يعكس هذا النمو قدرة المؤسسة على تلبية احتياجات السوق وزيادة حصتها السوقية.
- التمويل والاستثمارات (Financing and Investments): تختلف احتياجات التمويل بشكل كبير عبر المراحل المختلفة، من التمويل الأولي إلى جولات التمويل المتعددة. تعتبر هذه الاحتياجات معيارًا مهمًا لتحديد المراحل.
- المخاطر والتحديات (Risks and Challenges): تتغير طبيعة المخاطر والتحديات التي تواجه المؤسسة عبر المراحل المختلفة، مما يؤثر على تقسيم المراحل واستراتيجيات التعامل معها.

المبحث الرابع: مصادر تمويل المشاريع الابتكارية

تمهيد:

لطالما شكلت مسألة التمويل موضوع نقاش وبحث من قبل العديد من الباحثين والاقتصاديين، وخاصة ان عملية الحصول على التمويل المناسب حجما وكلفة يعد من اهم وأبرز العقبات والتحديات التي تواجه رواد الأعمال، ويزداد الامر صعوبة كلما تعلق الامر بتمويل الابتكار والأفكار الإبداعية لما يتطلبه من تمويلات ضخمة وما يصاحبه من مخاطرة كبيرة لحالات عدم اليقين التي تميز الشركات الناشئة، اذن فالمشاريع الابتكارية بحاجة تمويلية كبيرة طوال دورة حياتها وخاصة في المراحل الأولية من اطلاقها، لهذا فمن الضروري معرفة الجهات الممولة والمزيد عن الوسائل المتاحة والتي تتلاءم مع طبيعة وخصائص المؤسسة الناشئة.

وعليه سنحاول التطرق الى مفهوم التمويل وانواعه وكذا اهم المصادر التمويلية المتاحة لتمويل المشاريع الابتكارية والناشئة وتحديد مميزات وعيوب كل أسلوب منها.

المطلب الأول: مفاهيم عامة حول التمويل

يشمل مصطلح التمويل مجموعة واسعة من المفاهيم والممارسات التي تُمكن الأفراد والمؤسسات من الحصول على الموارد اللازمة لتمويل عملياتهم واستثماراتهم. ويقصد بالتمويل لغة "الإمداد بالمال" إذ نقول مَوَّلْت أحدا بمعنى أَعْطَيْتُهُ مَالاً، أما اصطلاحاً فورد في قاموس oxford على أنه "إدارة الأموال"، وفي قاموس Webster على أنه "علم دراسة الأموال" (Aswath, 2006)، أما في معناه العام فيقصد به تدبير المال اللازم للقيام بالأنشطة الاقتصادية، وفي القاموس الاقتصادي نجد أنه يشير للتمويل على أنه "عندما تتخذ المؤسسة قرار الرفع من طاقتها الإنتاجية أو التحول لإنتاج مادة جديدة أو عندما تريد إعادة تنظيم أجهزتها السابقة فهي تضع برنامجاً يعتمد على شقين (مادي و مالي)، أولاً تقوم بحصر كل المستلزمات والأدوات المادية اللازمة والتي تتناسب مع نشاطاتها ثم ثانياً تقوم بجدولة التكاليف وكيف يتم تغطيتها وماهي المصادر التي يجب اللجوء إليها لتغطية التكاليف وهذا ما يدعى بالتمويل. (علية، 1985، صفحة 127)

ومن بين التعاريف المتداولة نجد:

- "تزويد الأفراد والشركات بالسيولة النقدية من مصادر التمويل المرخصة والنظامية لسد احتياجاتهم المالية"، أي ان التمويل هو الإمداد بالمبالغ المالية اللازمة في أوقات الحاجة إليها، وهو توفير المبالغ النقدية اللازمة، لدفع وتطوير مشروع خاص أو عام. (شيخة، 2022)
- "هو توفير السيولة النقدية التي يتم انفاقها بغرض تكوين رأسمال الثابت للمشاريع وزيادة الإنتاج والاستهلاك" (هيثم، 2001)
- عملية البحث عن الطريقة الملائمة لتوفير المال الضروري لسد الاحتياجات المالية للمشروع، او العمل على دمج مختلف الطرق للحصول على الطريقة المثلى والأفضل كمياً ونوعياً بما يتناسب مع احتياجات المؤسسة (الزغبي، 2000)
- "الحصول على مبالغ مالية من مصادر متنوعة لأجل استثمارها في مجالات معينة، بغرض رفع القيمة السوقية للمؤسسة" (سمحان و العساف، 2015)

ومن خلال هذه التعاريف السابقة يمكن القول ان التمويل هو العملية التي تهدف إلى توفير الموارد

المالية اللازمة للأفراد أو المؤسسات لتمويل نشاطاتهم الاقتصادية، استثماراتهم، أو خططهم التوسعية،

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

وذلك من خلال الحصول على السيولة النقدية من مصادر تمويل متنوعة، سواء كانت داخلية أو خارجية ويشمل التمويل إدارة الأموال وتوجيهها نحو الاستخدام الأمثل، بغرض تحقيق الاستدامة المالية، زيادة الإنتاج، وتحقيق النمو الاقتصادي. كما يتضمن دراسة وتحليل طرق التمويل المختلفة لاختيار البديل الأمثل الذي يحقق التوازن بين التكاليف والعوائد، مع مراعاة طبيعة النشاط الاقتصادي والأهداف الاستراتيجية للمؤسسة.

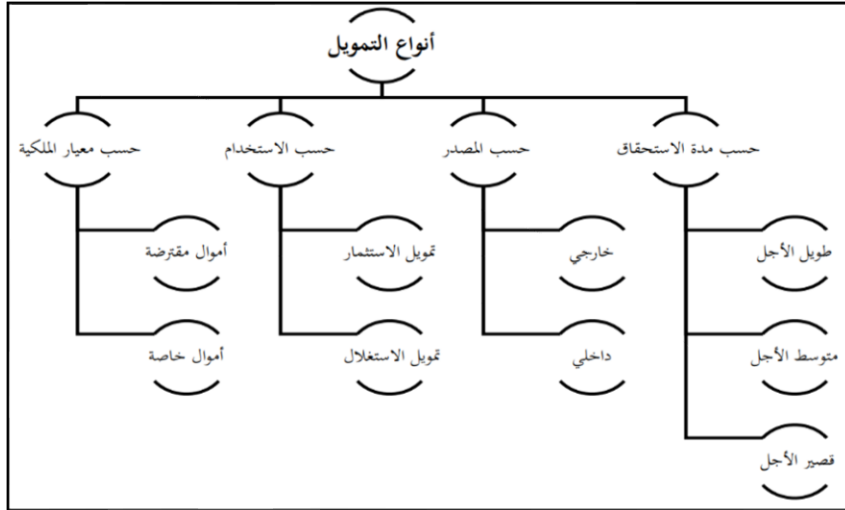
وباختصار إذن فالتمويل آلية تزويد الأفراد والمؤسسات بالأموال اللازمة لتحقيق أهدافهم الاقتصادية والاستثمارية، مع التركيز على إدارة هذه الموارد بشكل فعال لضمان تحقيق النمو والاستدامة المالية.

المطلب الثاني: أنواع التمويل

بالنسبة لأنواع التمويل فقد اعتمد الباحثون على عدة تقسيمات للتعريف بأنواع التمويل ، نذكر من

بينها حسب الشكل التالي :

الشكل (11-1) : أنواع التمويل



المصدر: (بوعظم، 2022/2021)

1. حسب مدة الاستحقاق: والتي تضم ثلاث فترات، طويلة، متوسطة وقصيرة الاجل، إذ أن فترة استعمال التمويل قصير الاجل يجب ان لا تتعدى السنة ويستخدم غالبا لدفع الأجور وشراء المواد

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

والتوسع الموسمي للمؤسسة، اما متوسط الاجل فتتراوح مدة استحقاقه ما بين السنة والخمسة سنوات ويكون عادة لشراء المعدات والآلات، اما طويل الاجل فتزيد مدته عن الخمس سنوات ويطلب غالبا في أنشطة التوسع للمؤسسة. (بوعظم، 2022/2021، صفحة 8)

2. حسب المصدر: يوجد نوعان تمويل داخلي وآخر خارجي، إذ يقصد بالتمويل الداخلي هو ان تلجأ المؤسسة الى مواردها الداخلية المتاحة، والذي يتكون غالبا من الأرباح الصافية المتراكمة غير الموزعة للمؤسسة الناتجة عن نشاطاتها، إضافة الى المؤونات ذات الطابع الاحتياطي ومجموع ما تخصصه للاهتلاكات، أما التمويل الخارجي فهو أن تبحث المؤسسة عن مصادر أخرى خارج مؤسستها عندما تصبح المصادر الداخلية لها غير كافية لسد وتلبية حاجياتها التمويلية للاستمرار في نشاطها.

3. حسب الاستخدام: يمكن تقسيم التمويل بناء على استخدامه الى تمويل الاستغلال و تمويل الاستثمار، ويشير تمويل الاستغلال او ما يطلق عليه أيضا باسم التمويل التشغيلي و تمويل راس المال العامل أيضا، الى التمويل المطلوب لدعم الأنشطة اليومية للأعمال التجارية و تنشيط الدورة الإنتاجية للمؤسسة، مثل شراء المواد الخام، ودفع الرواتب او تغطية النفقات الأخرى قصيرة الاجل، و من ناحية أخرى فهي تحتاج لتمويل الاستثمار و هو التمويل المخصص للأصول او المشاريع طويلة الاجل التي من المتوقع ان تولد فوائد مستقبلية، و هذا يشمل الاستثمارات في البحث و التطوير او توسيع العمليات التجارية، شراء الآلات و التجهيزات،.....(Gusti & Harya, 2021)

4. حسب الملكية: يضم نوعين وهما الأموال المقترضة والأموال الخاصة، وتشير هذه الأخيرة الى جميع المبالغ المالية المتحصل عليها والناتجة عن المؤسسة خلال دورة نشاطها (أرباح، مؤونات، اهتلاكات) او من خلال التداول في الأسواق المالية (الأسهم)، اما الأموال المقترضة فهي تعبر عن جميع القروض سواء من البنوك او المؤسسات المالية او غيرها. (بوعظم، 2022/2021، صفحة 9)

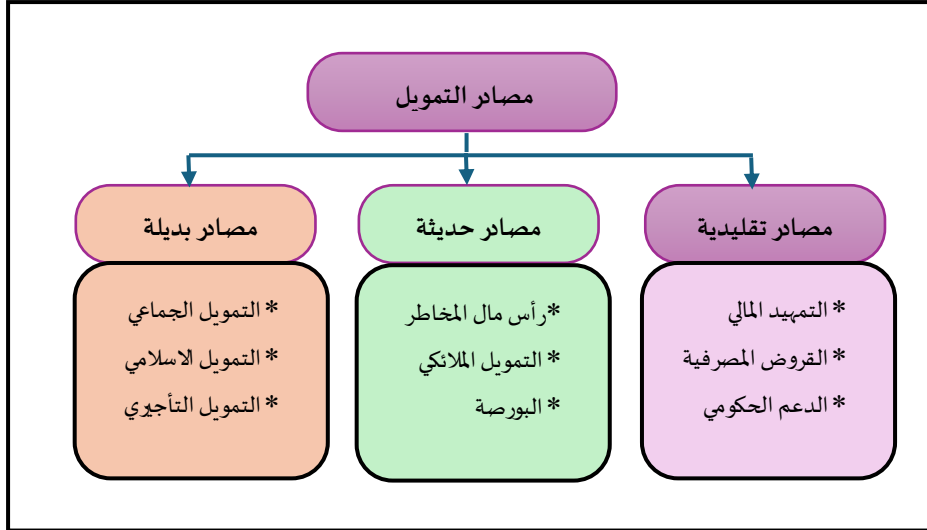
المطلب الثالث: مصادر تمويل المشاريع الابتكارية

يمكن أن يكون تمويل المشاريع المبتكرة أكثر تعقيدا و خطورة مقارنة بالاستثمارات الأخرى، حيث ان هذه المبادرات غالبا ما تحمل تكاليف بحث و تطوير عالية، و لهذا عليها جمع المعلومات حول خيارات التمويل المختلفة، بدءا من التمويل الشخصي إلى الممارسات غير الرسمية والحلول الحديثة

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

مثل الطرح الأولي للعملة (ico)، و أيضا الأساليب التقليدية مثل رأس المال الاستثماري والتمويل المصرفي ومخططات الدولة، كما برزت مناهج أخرى مثل التمويل الإسلامي والاجتماعي، والتي تقدم مجموعة متنوعة من الحلول المصممة خصيصا لتلبية الاحتياجات للتمويلية المختلفة للمؤسسات، والشكل (12-1)، يجمع ويلخص اغلب الاساليب التمويلية التي يمكن ان تلجأ اليها أي مؤسسة خلال فترة نشاطها و لهذا في هذا المبحث حاولنا جمع أكبر قدر من المعلومات حول هذه التقنيات و الأساليب التمويلية المتاحة ، التي تم تقسيمها الى أساليب تمويلية غير مباشرة ، و أساليب مباشرة (تقليدية ، حديثة و بديلة) ، حيث سنركز على مصادر التمويل المباشرة فقط في دراستنا هذه .

الشكل (12-1) مصادر تمويل المشاريع الابتكارية



المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على عدة مراجع

الفرع الأول: مصادر التمويل التقليدية

1. دور التمهيد المالي " Financial bootstrapping " في تمويل المشاريع الابتكارية

ظهر هذا المصطلح لأول مرة في العمل الشهير لـ (Bhinde, 1992) ويقصد به «أن تُحَسِّنَ من وضعك المالي من خلال جهودك الخاصة» ، وقد عرفه Grichnik وآخرون في 2014 "إدارة الموارد البديلة والنهج الموجه لتجنب المعاملات القائمة على أساس السوق" وفي دراسة حديثة لـ Miao وآخرون 2017 هو "السعي وراء طرق ابداعية للحصول على الموارد المالية" ، فيمكن ان يكون الـ **Bootstrapping** حلا لمشاكل

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة من خلال توسيع قائمة الموارد او خلق موارد جديدة دون اللجوء لاستخدام الديون او وسائل خارجية أخرى. (Salau, 2022, pp. 193,194)

في الاعمال التجارية يشير التمهيد المالي (*Bootstrapping*) الى عملية بدء عمل تجاري بموارد محدودة والاعتماد على التدفق النقدي الداخلي والدخل المتولد ذاتيا لتمويل المراحل اللاحقة للنمو. ويكون في اغلب الأحيان التمهيد المالي لاي مشروع عن طريق المساهمات المالية لرجل الأعمال وأعضاء الفريق المؤسس وكذلك الأصدقاء والأقارب أو العائلة الذين يميلون إلى الاستثمار في المؤسسة الناشئة، فيعتبر المصدر الأولي لرأس المال للشركة الناشئة، لا سيما خلال المراحل التكوينية من مسارها التنموي، بسبب ندرة بدائل التمويل المتاحة وقدرتها على توفير مبالغ متواضعة لا ترقى إلى تلبية الطلبات المالية المتصاعدة مع تقدم الشركة الناشئة إلى مراحل لاحقة من النمو. ومن أشهر أساليب التمهيد المالي نجد:

التمويل الذاتي: وهو أحد المصادر التقليدية لتمويل الشركات، والذي يعتمد على التدفقات المالية الداخلية التي يتم الحفاظ عليها من خلال ألبتين رئيسيتين: الأولى، علاوات الإصدار المرتبطة بأسهم المساهمين أثناء عملية إصدار الأسهم، والتي يمكن التعامل معها بقيمة تتجاوز قيمتها الاسمية وثنائياً الموارد المالية الداخلية التي تنبع من إعادة استثمار الأرباح - إما كلياً أو جزئياً - جنباً إلى جنب مع مخصصات الاستهلاكات و المؤونات وبالتالي، يبرز التمويل الذاتي كعنصر محوري يعزز الاستدامة المالية للمؤسسة، بسبب قدرته على تقليل الاعتماد على التمويل الخارجي وتوفير السيولة المالية التي تدعم استمرار العمليات الاقتصادية للمؤسسة. (زنانرة و العيد، 2023، صفحة 330)

وأظهرت نتائج الدراسة الاستقصائية التي أجراها (Allen N & Gregory F, 2022) على الشركات الناشئة في الولايات المتحدة أن التمويل الذاتي يُعدّ أكبر مصادر التمويل، حيث شكّل نسبة 35.43% من إجمالي الديون وحقوق الملكية المكونة لرأس مال هذه الشركات، وفي دراسة أخرى شملت 4928 شركة صغيرة أمريكية، ابرزت نتائجها أن أكثر من 75% من هذه الشركات تضمنت هياكلها المالية على الأقل نوعاً واحداً من هذا النوع من التمويل، كما تدعم دراسة التي أجريت في الجزائر من طرف الباحث بومنديل في سنة 2022

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

على 20 مؤسسة ناشئة حاصلة على علامة مشروع مبتكر أن 95% من هذه الشركات قد اعتمدت على تمويل ذاتي إضافة إلى مصادر أخرى من التمويل في المراحل اللاحقة من نشاطها. (Macyl, 2022, p. 587)

ويتميز هذا الشكل من التمويل بمرونة عالية، إذ غالبًا ما يعتمد على الثقة المتبادلة بين الأطراف بدلاً من الالتزام بعقود قانونية صارمة، كما أن الجهات الممولة ضمن هذا الإطار لا تشارك في عمليات الرقابة المالية، ما يجعله شبيهًا بالقروض غير المكلفة والخالية من الضوابط الائتمانية الصارمة. ومع ذلك، قد يؤدي هذا إلى تحديات تتعلق بإساءة الاستخدام أو الإفراط في المجازفة من قبل المؤسسين، نظرًا لاعتمادهم الكبير عليه، وهذا ما أعطى لهذا النوع من التمويل دورًا وأهمية كبيرتين في جذب المستثمرين المحتملين، حيث يُعزز استخدام المؤسسين لأموالهم الخاصة ثقة هؤلاء المستثمرين، مما يزيد من احتمالية استثمارهم في المؤسسات الناشئة انطلاقًا من قناعتهم بالتزام المؤسسين بدعم مشاريعهم الريادية. (نوي، 2023، الصفحات 48-49)

II. القروض المصرفية كمصدر تقليدي لتمويل المشاريع الابتكارية

تعد المؤسسات البنكية من أقدم الهيئات المساهمة في عمليات التمويل، حيث لعبت دورًا مهمًا في تزويد القطاعات المنتجة بالقروض النقدية، ومع تطور الاقتصاد القائم على المعرفة وارتباط أغلب الأنشطة الاقتصادية بالابتكار، برزت عدة تساؤلات حول ما مدى قدرة القروض المصرفية على تلبية احتياجات المشاريع الابتكارية المحفوفة بالمخاطرة العالية؟

1) مفهوم التمويل المصرفي

يعرف التمويل المصرفي على أنه " العملية التي تقوم من خلالها المؤسسات البنكية بتوفير الموارد المالية للمشروعات الاقتصادية، سواء عبر القروض قصيرة، متوسطة، أو طويلة الأجل بمقابل عوائد مالية محددة " (عبد الحميد عبد المطلب، 2000، صفحة 103)، كما تبرز القروض المصرفية كأحدى الآليات التمويلية الخارجية، التي تلجأ إليها المؤسسات ابغية تغطية احتياجاتها من رأس المال العامل و تغطية نفقات الابتكار والتجديد التكنولوجي، وهي عبارة عن مبالغ مالية تقدم مباشرة من البنك للمستفيد (أفراد، منظمات، مؤسسات، حكومات) مقابل فوائد متفق عليها على المبلغ المقترض، يتم تسديدها خلال جدول زمني محدد.

2) التحديات التي تواجه البنوك في تمويل المشاريع الابتكارية

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

رغم كونها من أقدم وأكثر أشكال التمويل شيوعاً إلا أنها، تواجه جملة من التحديات عندما يتعلق

الامر بالمشاريع المبتكرة نذكر منها:

- ارتفاع درجة المخاطر: تتسم المشروعات الصغيرة وخاصة الابتكارية منها بعدم اليقين في نتائج العوائد والأرباح، مما يرفع من درجة المخاطر الائتمانية. (مرعي، 2024، صفحة 19)
- غياب الضمانات التقليدية: أغلب المشاريع المبتكرة تعتمد على أفكار غير مألوفة (إبداعية)، تفتقر إلى الأصول التي يمكن تقديمها كضمانات.

(3) واقع التمويل المصرفي عالمياً وفي الجزائر

تبرز القروض البنكية من بين الأدوات التقليدية التي استمرت في تمويل مختلف الأنشطة الاقتصادية، إلا أن أهميتها تتعاطف لما نتحدث حول تمويل ريادة الأعمال الابتكارية، بإقترانها بالمخاطرة العالية، التي تحاول البنوك تفاديها، حيث افاد تقرير البنك الدولي لسنة 2019 أن هناك فجوة تمويلية كبيرة تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وغالباً ما تكون مشاريع ابتكارية، حيث بلغ حجم العجز التمويلي لهذه المؤسسات في الدول النامية نحو 5.2 تريليون دولار سنوياً، ما يعكس عدم قدرة البنوك على الاستجابة للاحتياجات التمويلية لمشاريع الابتكار (World Bank Group, 2019).

مع ذلك أظهر تقرير البنك الدولي لسنة 2022 توجه متزايد للمؤسسات البنكية نحو تخصيص منتجات مالية لفائدة مثل هذه المشاريع، حيث ان حوالي 35% تعتمد على القروض المصرفية في بداية مراحل تشغيلها. إلا انه يشير أيضاً تقرير منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية أن نسبة المشاريع الابتكارية التي تحصل على تمويل مصرفي لا تتجاوز 15% في الدول المتقدمة، بينما يفضل أغلب المبتكرين التوجه إلى مصادر بديلة أكثر مرونة في شروطها، رغم إظهار بعض الاقتصاديات في العالم أداء جيداً في دمج البنوك ضمن منظومة الابتكار، وذلك عبر برامج الدعم والضمان والتكوين الداخلي للبنوك لتمكينها من تقييم المشاريع ذات الطابع الابتكاري، و يبرز ذلك من خلال تجربة بنك جرامين في بنغلادش الذي اعتمد على الثقة و العلاقات الاجتماعية بدل الضمانات في تمويل المشاريع المبتكرة صغيرة الحجم، وتجربة مؤسسة أمانة في ماليزيا التي

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

ركزت على التمويل وفق صيغ إسلامية كالمضاربة و المشاركة التي اثبتت جدواها في دعم الابتكار (مرعي، 2024، صفحة 23)

وتشير أيضا منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) أن المشاريع التي تتمكن من تأمين تمويلات مصرفية منتظمة تسجل معدلات بقاء أعلى بنسبة 20% خلال السنوات الأولى من نظيراتها التي تعتمد حصريا على التمويل الذاتي، وذلك بفضل الاستقرار المالي الذي توفره القروض مستغلة ذلك في التركيز على الأنشطة الابتكارية للمؤسسة (Organisation for Economic Co-Operation and Development, 2020).

أما في الجزائر ورغم احتوائها على عدد معتبر من المؤسسات المالية البنكية العامة والخاصة والتي تم

الإشارة إليها في الشكل (-)، لا يزال التمويل المصرفي يعاني من جملة من العراقيل، يمكن تلخيصها فيما يلي:

- ضعف الثقافة المصرفية المرتبطة بالابتكار: تعتمد البنوك الجزائرية على نماذج تقييم تقليدية للمشاريع، تركز أساسا على الضمانات المادية والأجال الائتمانية، مما يعيق تمويل المشاريع غير النمطية.
- غياب وحدات مختصة بتمويل الابتكار: تفتقر البنوك الجزائرية إلى اقسام مختصة بتقييم المشاريع الابتكارية أو مرافقة رواد الاعمال في إعداد ملفات التمويل.
- محدودية أدوات التمويل: لا توجد منتجات مالية موجهة خصيصا للمشاريع الابتكارية، مثل القروض المرنة او التمويل القائم على الأداء.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

الشكل (13-1) حظيرة البنوك والمؤسسات المالية في الجزائر



المصدر من إعداد الباحثة اعتمادا على (مسعود أمير معيزة و فارس هباش، 2020)

حسب تقرير بنك الجزائر لسنة 2022، يشكل التمويل المصرفي المصدر الأول للتمويل في البلاد بنسبة 68% من مجمل التمويلات الموجهة للمؤسسات، إلا أن حصة المشاريع الابتكارية من هذا التمويل تبقى ضعيفة، وأحيانا غير محددة بدقة، نتيجة غياب تصنيف واضح لهذه المشاريع في النظام المصرفي الجزائري. كما أن نسبة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تتجاوز 20% من

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

إجمالي القروض ، و هي نسبة ضعيفة جدا بالنظر الى دور هذه المؤسسات في دعم الاقتصاد، و يبدو

ان اغلب التوجهات كانت نحو تمويل قطاع الصناعة ، وهذا ما نلاحظه من خلال الجدول أدناه :

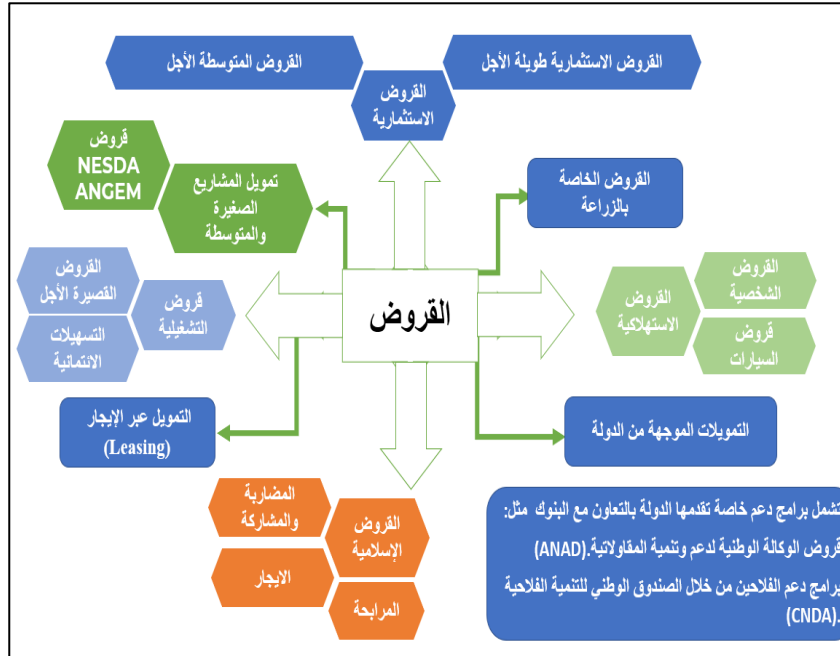
جدول (11-1) توزيع القروض المصرفية حسب القطاعات 2024

السنة	الفلاحة والصيد والغابات	الصناعات الاستراتيجية	الصناعات التحويلية	قطاعات الأعمال الأخرى
2018	11%	14%	7%	9%
2019	11%	12%	6%	10%
2020	13%	7%	6%	10%
2021	11%	13%	8%	9%
2022	10%	20%	10%	9%
2023	13%	14%	9%	9%
الثلاثي الأول 2024	12%	11%	9%	10%

المصدر (بنك الجزائر، 2024، صفحة 24)

تنوعت أشكال التمويلات البنكية واختلفت من قطاع الى آخر إذ يمكن تلخيصها في الشكل التالي:

الشكل (14-1) أهم أشكال القروض في الجزائر



المصدر (قنوني طارق، 2024)

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

وعليه يمكن ان يساهم التمويل المصرفي بشكل أفضل في دعم المشاريع الابتكارية إذا ما تم اتخاذ مقاربات جديدة في التقييم والتمويل، وخضع لدعم السياسة العامة في تقاسم المخاطر لتعزيز ثقافة الابتكار وتطوير المنظومة التمويلية بما يواكب متطلبات الاقتصاد القائم على المعرفة.

III. الدعم الحكومي للمشاريع الابتكارية

تعد الإعانات الحكومية من اهم الأدوات المستخدمة في السياسات العمومية الرامية لتعزيز مستوى الابتكار في مختلف القطاعات وخاصة لتحفيز الاستثمار في المشاريع الريادية ذات القيمة المعرفية العالية، إنطلاقا من إدراك صناع القرار بأهمية الابتكار كقوة دافعة للنمو الاقتصادي المستدام. (Mariana Mazzucato, 2013)

1) مفهوم الإعانات الحكومية وأهميتها:

تعرف الإعانات الحكومية بانها مختلف أشكال التدخل العمومي المالي و غير المالي، التي تهدف الى دعم الأنشطة الاقتصادية ذات البعد الاستراتيجي، و على راسها البحث والتطوير (OECD, 2010). وتكتسي هذه الإعانات أهمية خاصة في حالة المشاريع الابتكارية الناشئة التي غالبا ما تصنف ضمن الاستثمارات عالية المخاطر.

وحسب منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، فإن الإعانات الحكومية تعد أداة فعالة لتوجيه الاستثمارات نحو القطاعات ذات الأولوية، كما تساعد في خلق بيئة ملائمة لتطوير التكنولوجيا. (OECD, 2021)

2) أنواع الإعانات الحكومية:

تتنوع الإعانات الحكومية الموجهة لدعم الابتكار نذكر منها:

أ. **الحوافز الضريبية:** هي أداة تمويلية غير مباشرة لدعم الابتكار، إذ تقوم الدولة بمنح إعفاءات أو تخفيضات ضريبية للمؤسسات التي تستثمر في البحث و التطوير أو تعتمد على التكنولوجيا النظيفة، تهدف الى تقليل العبء الضريبي مما يزيد من الموارد المالية المتاحة للمؤسسات

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

لتوجيهها نحو الأنشطة الابتكارية (OECD, 2019) ، حيث (OECD, 2019) تبنت بعض الدول هذه السياسة الجبائية المشجعة و المحفزة للبحث مثل برنامج R&D Tax Credit في كندا و الولايات المتحدة ، و الذي اثبت فعاليته في زيادة حجم الاستثمار في البحث لدى الشركات الصغيرة و المتوسطة (Bronwyn & john, 2000)

ب. الانفاق العمومي على البحث والتطوير: يعد تمويل الحكومات للبحث العلمي والتكنولوجي من اهم اشكال الدعم على المدى الطويل للابتكار، إذ يتم من خلال تخصيص الدول لميزانيات موزعة على مراكز البحث والجامعات، وإنشاء مؤسسات وطنية ومعاهد لدعم البحوث التطبيقية، كما تسعى لتشجيع التعاون بين القطاعين الخاص والعام.

الجزائر تخصص وزارة التعليم العالي والبحث العلمي ميزانية خاصة، بهدف رفع مساهمة البحث في تطوير قطاعات استراتيجية كالزراعة الذكية والطاقات المتجددة والصناعة الدوائية. (تكفي صليحة، 2023)

ج. المنح والمسابقات: المنح هي شكل من اشكال التمويل الغير قابل للاسترداد، تمنح للأفراد او المؤسسات كتشجيع لتطوير الأفكار المبتكرة او تنفيذ مشاريع بحثية ، غالبا ما تقدم من خلال برامج دعم حكومية او مبادرات ممولة من هيئات عمومية، أما المسابقات فهي آلية تنافسية تمنح جوائز مالية أو عينية لأفضل المشاريع الابتكارية طبعا وفقا لشروط ومعايير محددة. (European commision , 2020)

في الجزائر برزت خلال السنوات الأخيرة عدة مبادرات حكومية لتشجيع المبتكرين الجزائريين، أهمها الجائزة الوطنية للابتكار ، و برنامج Algeria Startup Challenge، التحدي الأكثر انتشارا في الجزائر، الذي تنظمه الوزارة المكلفة بالمؤسسات الناشئة، في شكل مسابقات وطنية وإقليمية تجمع بين المتحمسين والجهات الفاعلة في ريادة الاعمال المبتكرة، حيث تم إطلاقه سنة 2018 ، (Startup.info, 2022) ، وقد مر هذا التحدي بعدة طبعات (algeriastartupchallenge.com, 2022) بالإضافة الى حاضنات الاعمال الجامعية التي تمويل جزئيا من وزارة التعليم والبحث العلمي ووزارة إقتصاد المعرفة.

(3) الآليات والهيكل الداعمة للمشاريع الابتكارية في الجزائر

من بين الهياكل المتواجدة في الجزائر لدعم الابتكار نجد:

■ الوكالة الوطنية لتثمين نتائج البحث والتنمية التكنولوجية (ANVREDET)

مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري ذات شخصية اعتبارية تتمتع بالاستقلال المالي، أنشئت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 98/137 المؤرخ في 03 ماي 1998، بوصاية من وزارة التعليم العالي والبحث العلمي، مقرها الجزائر العاصمة. (الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، 1998، صفحة 09). والتي نذكر من بين مهامها الأساسية ما يلي: (صالح، 2021، الصفحات 287-288)

* تشجيع المشاريع الاجتماعية والاقتصادية المبتكرة ونقل التكنولوجيا.

* ترقية وتطوير سبل التعاون بين قطاع البحث العلمي والقطاعات الاقتصادية

* مساعدة ومرافقة ذوي الأفكار وبراءات الاختراع على انشاء مؤسساتهم الخاصة.

■ الوكالة الوطنية لترقية وتطوير الحضائر التكنولوجية: تم انشاؤها بمقتضى المرسوم التنفيذي

رقم 04/91 المؤرخ في 28 مارس 2004، لتنشط كمؤسسة وطنية بطابع صناعي وتجاري وتتمتع بالاستقلال المالي، تنظمها قواعد إدارية في علاقاتها مع الدولة وتعد تاجرة في علاقاتها مع الغير، وهي تحت وصاية الوزير المكلف بتكنولوجيات الاعلام والاتصال. (الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، 2004، صفحة 07)

■ الوكالة الوطنية لدعم وتنمية ريادة الأعمال (ANADE): هي من أبرز الهيئات الحكومية التي برز

اسمها سابقا بالوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب [ENSEJ] التي تم تغيير اسمها الى ANADE في 05 ماي 2020، انتشرت عبر جميع ولايات الوطن بـ 61 وكالة لترافق الشباب الجزائريين وتزودهم بالمعلومات الاقتصادية، التقنية، التشريعية والتنظيمية المتعلقة بنشاطاتهم، لتسهيل الإجراءات والتدابير الأخرى. (ANADE.dz, 2022)

■ الوكالة الوطنية لترقية وتطوير الحضائر التكنولوجية (ANPT): تأسست عام 2004 تحت إشراف

وزارة البريد والاتصالات، مقرها الرئيسي في تكنوبارك بسيدي عبد الله، عملت على تطوير النظام البيئي

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

الوطني خاصة في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (ANPT, 2023)، حيث تم من خلالها إطلاق عدة حاضنات في كل من ورقلة، وهران، باتنة، البليدة والمسيلى بهدف مساعدة المؤسسات وزيادة عددها خاصة تلك الناشطة في تكنولوجيا الاعلام والاتصال والرفع من قدراتها الإبداعية والتنافسية. (بوضياف و زبير، 2020، صفحة 382)

الفرع الثاني: مصادر التمويل الحديثة

1. رأس المال المخاطر (Venture Capital) كتمويل عالي المجازفة

1) نشأة رأس المال المخاطر («VC» Venture Capital)

ورد في بعض المراجع ان مفهوم رأس المال المخاطر ظهر قديما و كانت أولى استخداماته في المجال التجاري رائد الاعمال في صناعة الأغذية Thalys de Millet حيث لجأ الى طلب القروض لاستخراج زيت الزيتون و اعتبر هؤلاء المقرضين مخاطرين ، وهناك من يربطه مع اول رحلة استكشافية Christophe Colomb في القرن 15 عندما قام بإقناع حكام اسبانيا بتمويل رحلته الاستكشافية ، ولكنه برز في شكله المعاصر الحديث بعد الحرب العالمية الثانية في الولايات المتحدة الامريكية عندما تم إنشاء اول شركة مختصة في التمويل عن طريق رأس المال المخاطر ببوسطن تحت مسمى " منظمة الأبحاث و التطوير الامريكية ARD " من قبل Georges Doriot سنة 1946 ، حيث مولت أكثر من 100 مؤسسة خاصة تلك التي تعمل في مجال التكنولوجيا الالكترونية وتمتاز بالتجديد ، لينتشر بعد ذلك في أمريكا تحت اسم *Capital Venture* ويرتبط بالمشاريع التكنولوجية التي تحتاج الى نوع من المخاطرة في تمويلها ، و بعد ذلك عرف في الوسط الأوروبي مع بداية سنة 1983 متزامنا مع تأسيس الجمعية الأوروبية لرأس المال المخاطر (حاجي آمال و لبيق محمد بشير، 2021، صفحة 152/153). لم ينحصر رأس المال المخاطر في أمريكا واوروبا فقط بل تعداها أيضا لينتشر بعدها في باقي دول العالم النامية و هذا بتخصيص 3.2 مليار دولار لتمويل و دعم مشاريع الطاقة في هذه الدول ، و ساهمت الشركة الدولية للتمويل International Finance Corporation و البنك الدولي في تأسيس شركات ناشطة في مجال الاستثمار برأسمال المخاطر في كل من البرازيل و الفلبين و كينيا ، حيث في سنة 1988 بلغ مجموع أصولها نحو 350 مليون دولار ، و تم انشاء صناديق للاستثمار خلال الفترة 1993-1994 في كل من

أمريكا اللاتينية وشرق أوروبا و بعض الدول الآسيوية كدول الخليج و ماليزيا . (دباح و باشا، 2021، صفحة

(316)

(2) مفهوم رأس المال المخاطر (VC)

بالعودة الى الادبيات السابقة التي عالجت موضوع رأس المال المخاطر ، يلاحظ انه لا يوجد تعريف دولي موحد لرأس المال الاستثماري ، و قد عُبِّرَ عنه بعدة مصطلحات و مرادفات منها رأس المال المخاطر و رأس المال الاستثماري ، رأس المال الجريء ، رأس المال المغامر و رأس المال المجازف ، و حتى أنه ورد بتسميات اختلفت من دولة لأخرى و من مؤلف لآخر ، و ان وُجِدَ تشابه في التسمية كان هناك اختلاف في مراحل و مجالات التدخل ، (زادوركوب، 2019، صفحة 133) و بما أن مختلف رابطات مستثمري رأس المال الاستثماري وغيرها من مقدمي البيانات لا يستخدمون تعريفاً موحداً لمراحل الاستثمار في رأس المال الاستثماري فقد أُعيد تجميع البيانات الأصلية لمطابقة تصنيف منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي لرأس المال الاستثماري حسب مراحل التطوير، ليتم الإشارة الى رأس المال الاستثماري على انه "مجموعة فرعية من الأسهم الخاصة ويشير إلى استثمارات الأسهم لتمويل مراحل ما قبل بدء التشغيل و بدء التشغيل و التطوير الأولي للشركة" ، وفي قاعدة بيانات تمويل تنظيم المشاريع التابعة لمنظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، فإن رأس المال الاستثماري هو مجموع رأس المال الاستثماري المستثمر في المرحلة الأولى من التطوير (التي تشمل المراحل العرضية والأولية و بدء التشغيل وغيرها من مراحل التطوير المبكرة) وفي المرحلة اللاحقة من التطوير (OCDE, 2014) ، و لهذا سنحاول تقديم أهم التعاريف و خاصة تلك التي نشرت عن الجمعيات المهنية فعرفته المنظمة الأوروبية لرأس المال الاستثماري EVCA على انه "رأس المال المقدم للمؤسسات غير المدرجة في سوق الأوراق المالية" و اضافت الرابطة الوطنية لرأس المال المخاطر NVCA في الولايات المتحدة " هو استثمار في رأسمال المؤسسات الخاصة ، و يكون مكون في اغلب الأحيان من صناديق رأس المال الاستثماري " و ورد عن المكتب الأسترالي للإحصائيات ABS " هو المساهمة في رأسمال المؤسسات التي لاتزال في بداية مرحلة تطورها او التي تواجه الضعف في أداؤها و لكن لاتزال قيد الانشاء و تواجه مخاطر مرتفعة " ، أما المنظمة الكندية لرأس المال الاستثماري CVAC فقد عرفته كما يلي : " هو مصطلح عام للسوق الخاص يعكس جميع اشكال الاستثمار في الأسهم أو شبه الأسهم في عالم رأس المال الاستثماري " اما المنظمة الكورية لرأس المال المخاطر

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

KVCA " يقصد به الاستثمار في حقوق ملكية الشركة للتحسين من قيمتها مقابل الحصول على أكبر حصة في الشركة المستثمرة مع مكسب مالي من خلال بيع أسهمها "، أما VEC مركز المؤسسة المخاطرة باليابان " هي طريقة استثمارية تمنح للمساهمين في رأسمال المؤسسة من ادارتها و حوكمتها للتحسين من أدائها خلال مراحل تطورها ".(OCDE, 2014)

إذن من خلال التعاريف السابقة ، يمكن القول ان راس المال الاستثماري هو مجموعة فرعية متخصصة من تمويل الأسهم الخاصة حيث يوفر المستثمرون راس المال للشركات في المرحلة المبكرة من دورة حياتها و التي تتميز بإمكانيات نمو عالية مقابل الحصول على ملكية نسبة من اسهم المؤسسة الممولة ، على عكس تمويل الديون التقليدي ، يتحمل أصحاب رؤوس الأموال المجازفة مخاطر كبيرة تحسبا لعوائد ضخمة ، وغالبا ما يستهدفون الابتكارات التخريبية في التكنولوجيا او التكنولوجيا الحيوية او نماذج الاعمال القابلة للتطوير بسرعة ، و غالبا ما تلجأ شركات راس المال الاستثماري لتجميع الأموال من المستثمرين المؤسسين مثل صناديق التقاعد و الأوقاف و الافراد ذوي الثروة المالية الكبيرة و استثمارها في الشركات الناشئة بهدف تحقيق السيولة من خلال استراتيجيات الخروج مثل الاكتتابات العامة الأولية (IPOs) او عمليات الاستحواذ (Acquisitions) (Andrew Metrick & Ayako Yasuda, 2017)

اما في الجزائر فقد ورد عن المشرع الجزائري في الفصل الأول من المادة القانونية رقم 11/06 الصادرة في 2006/06/24 التي حددت شروط إنشاء شركات راس المال المخاطر و كيفية ممارسة نشاطها ، و كيف تتم الرقابة عليها و كذا خاضت في بعض المميزات الخاصة بالنظام الضريبي ، " ان شركات راس المال الاستثماري هي كل شركة تهدف للمساهمة في رأسمال شركة ما ، بحيث تقوم بتقديم حصة مالية (خاصة او شبه خاصة) لمؤسسات أخرى قيد التأسيس او النمو او التحويل او الخوصصة) " و تضيف المادة العاشرة انه يسمح لها بذلك بعد تَحْصِيلِهَا على رخصة من وزارة المالية مُؤَشَّرٌ عليها من طرف لجنة تنظيم عمليات البورصة و مراقبتها و بنك الجزائر ، و شرحت المواد 17 حتى 20 من نفس القانون قواعد أخذ المساهمات إذ لا يجوز الاستثمار بأكثر من نسبة 15% من الأموال الخاصة في المؤسسة المراد تمويلها ، و لا يجب ان يفوق نسبة 49% كمساهمة فيها ، كما يمنع على شركة المساهمة الاقتراض بأكثر من 10% من أموالها الخاصة ، و لا يحق لها استخدامها كي تتحصل على مساهمات في مؤسسات أخرى ، و لتشجيع المستثمر الأجنبي محليا ، نصت المادة

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

3 من قانون المالية التكميلي لسنة 2006 على انه يمكن ان تستفيد شركات راس المال المخاطر غير المقيمة من تخفيضات جبائية بنسبة 50% من المبالغ المالية التي تخضع للضريبة و الناتجة عن قيم التنازل عن الأسهم المحققة. و في شهر فيفري من سنة 2008 صدر المرسوم 05-56 الذي فصّل في شروط ممارسة نشاط راس المال المغامر وكيفية الحصول على الرخصة و شروط سحبها و النظام الضريبي الخاص بها، فتم حصرها في شركات المساهمة فقط و التي لها راس مال اجتماعي الأدنى 100.000.000 دج وتساهم نقدا او عن طريق شراء اسهم. و لكي يتم تعزيز نشاطها في الجزائر تم انشاء 48 صندوق ولائي مغطى بمليار دج لكل ولاية لحساب الخزينة بموجب احكام المادة 100 من قانون المالية التكميلي لسنة 2009 لدعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تؤسس من قبل المقاول الجزائري الشاب. (مداس و رحمانى، 2021، صفحة 247)

3) أنماط التمويل برأس المال المخاطر خلال مراحل حياة المشروع الابتكاري

لقد أثبتت الدراسات السابقة نجاعة رأس المال المخاطر في دعم المشاريع الابتكارية، لا سيما تلك التي تنشط في بيئات عالية المخاطرة وتتمتع بإمكانات نمو مرتفعة، ويعتمد هذا النمط التمويلي على تدخل مستثمرين متخصصين في مراحل مختلفة من دورة حياة المشروع، وفقاً لدرجة نضجه ومدى تطور منتج أو خدمته، بما يعكس طبيعة تدريجية ومنهجية في تخصيص الموارد الرأسمالية.

أ. رأس المال التمهيدى (Seed Capital)

تشكل هذه المرحلة نقطة الانطلاق للتمويل برأس المال المخاطر، إذ تتدخل صناديق الاستثمار لتمويل الأفكار الابتكارية في طور التكوين، غالباً قبل التأسيس الرسمي للشركة، فيُوجه هذا التمويل نحو دعم أنشطة البحث والتطوير، إعداد النماذج الأولية، ودراسة الجدوى التقنية والتجارية للمشروع. ويعد هذا التمويل عالي المخاطرة نظراً لغياب سجل أداء سابق للمشروع، غير أن العوائد المتوقعة في حال النجاح تكون مرتفعة بالمقابل (عبد الغفور دادن و حفصي رشيد، 2018، صفحة 171).

ب. رأس المال الإنشائي (Start-up Capital) / رأس مال ما قبل الانشاء

في هذه المرحلة، تكون المؤسسة قد تأسست قانونياً، وتسعى إلى دخول السوق عبر إنتاج أولي وتكثيف الأنشطة التجارية، وهنا يتدخل رأس المال المخاطر في تمويل عمليات التشغيل الأولية، من معدات وبنية

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

تحتية وتكاليف تسويق، مع توفير خبرات تقنية وتسييره للمؤسسين، وتكتسي هذه المرحلة أهمية خاصة في ضمان الانتقال من الابتكار التقني إلى التطبيق السوقي الفعلي. (Djeber Beztouh، 2021، صفحة 141)

ج. مرحلة ما بعد الإنشاء (Early Stage Capital) / رأس مال الانطلاق

تستهدف هذه المرحلة المؤسسات الناشئة التي تجاوزت مرحلة البحث والتجريب وبدأت فعلياً في تقديم منتجاتها أو خدماتها، ولكنها بحاجة إلى تمويل إضافي لتوسيع نطاق عملياتها أو تعزيز حصتها السوقية، لأنها لا تستوف بعد شروط التمويل المؤسسي، فيتم تمويلها عن طريق رأس المال المخاطر (بركان، 2023-2024، صفحة 59)، من خلال ضخ رؤوس أموال إضافية مقابل حصص في رأس المال، مع تقديم الدعم في الحوكمة وتطوير الاستراتيجية التشغيلية. وتتميز هذه المرحلة بارتفاع نسبي في فرص الاستقرار مقارنة بالمراحل السابقة، مما يجذب فئة أوسع من المستثمرين المغامرين.

د. مرحلة رأس المال التنموي (Growth Capital)

عندما يثبت المشروع قدرته على البقاء يحقق مساراً نموذجياً من الأداء المالي والتشغيلي، يصبح مؤهلاً للحصول على تمويل تنموي يهدف إلى تسريع النمو وتوسيع الأنشطة، سواء عبر فتح أسواق جديدة، الاستحواذ على شركات منافسة، أو توسيع الطاقة الإنتاجية. ويأخذ هذا النوع من التمويل غالباً شكل استثمارات أقل مخاطرة، لكنه يتطلب آليات رقابية دقيقة لضمان تحقيق العوائد المرجوة.

هـ. مرحلة رأس المال الانتقالي أو التحويلي (Transmission Capital)

تتجسد في هذه المرحلة طبيعة رأس المال المخاطر كشريك استراتيجي في هيكل ملكية الشركات، خصوصاً في حالات انتقال الملكية أو إعادة توزيع الحصص بين المؤسسين والمستثمرين. ويشمل ذلك عمليات الشراء عبر الرافعة المالية (LBO)، أو استحواذ المديرين على المؤسسة (MBO) ويمثل هذا التدخل آلية خروج للمستثمرين الأوائل عبر تحقيق عائد على الاستثمار، ويعد مؤشراً على نضج المؤسسة (بدوي إلياس، جوادى سميرة، وقارح أمين، 2020، صفحة 63)

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

4) واقع راس المال المخاطر (VC) في العالم والجزائر

1. واقع راس المال المخاطر في العالم:

لقد شهدت صناعة راس المال الاستثماري طفرة نوعية ملحوظة على مدى العقد الماضي من الزمن، حيث أدرك رواد الأعمال والمستثمرين على حد سواء الإمكانيات الهائلة للابتكار والنمو في الصناعات الناشئة والتقنيات التخريبية، وبرزت الولايات المتحدة الأمريكية على وجه الخصوص كمركز عالمي لرأس المال الاستثماري، حيث مثلت الحصة الأكبر من راس المال العالمي المستثمر والغالبية العظمى من العمليات المدعومة من المشاريع (Guilhon Bernard, 2020). ويعكس هذا التمرکز لراس المال الاستثماري في الولايات المتحدة الأمريكية ثقافة قيادة الأعمال القوية في البلاد، و النظام البيئي المتطور للحاضنات و المسرعات و شبكات الدعم التي تسهل تسويق الابتكارات المتطورة، و لعب راس المال الاستثماري دورا فعالا في دفع هذه الابتكارات و التقدم الاقتصادي، لاسيما في قطاعات التكنولوجيا المعلوماتية و التكنولوجيا الحيوية و النظيفة إذ وصل تمويل راس المال الاستثماري الى مستويات لم تشهدها منذ عصر الدوت كوم في أوائل سنة 2000، حيث تم استثمار ما مجموعه 54.9 مليار دولار في النصف الأول من عام 2019 وحده (ترفاس، ثوبي، و بودماغ، 2023).

لقد رسخت المملكة العربية السعودية مكانتها كأكثر الدول تمويلا في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا، حيث جمعت الشركات الناشئة تمويلا بقيمة 750 مليون دولار عبر 178 صفقة، فسجلت في سنة 2024 نموا للصفقات لنسبة 16% على أساس سنوي، لتشكّل 31% من إجمالي صفقات منطقة MENA.

2. واقع تمويل المشاريع الابتكارية براس المال المخاطر في الجزائر

تبعاً لتحول الجزائر للاهتمام بترقية الاقتصاد خارج نطاق المحروقات، فهي تحاول بشتى الوسائل لتوفير بيئة الأعمال المناسبة للنهوض بقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و كذا الشركات الناشئة التي تُعتبر عالية المخاطرة والتي عادة ما تواجه صعوبات في الحصول على التمويل التقليدي، وتزامنا مع انتشار التمويل براس المال المخاطر في عدة دول إذ ارتبط نجاحه الكبير عالميا بتمويل المشروعات الصغيرة و التي تنشط في القطاع التكنولوجي، فقد بادرت الجزائر و غيرها من الحكومات للاهتمام بهذا النوع من التقنيات

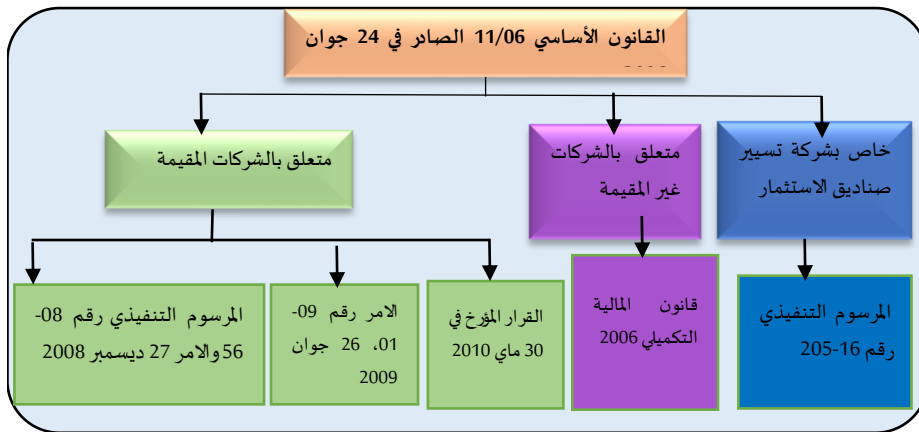
الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

الحديثة للتمويل في الجزائر ، لدى قامت بتقنين الإطار التنظيمي له ، كي تُسهل ممارسة هذا النشاط في الجزائر وهذا من خلال أولا تقديم تعريف صريح له في الجريدة الرسمية " كل شركة راس مال استثماري ، تهدف الى المساهمة في راس مال الشركة و في كل عملية تتمثل في تقديم حصص من الأموال الخاصة لمؤسسات في مراحلها الأولى من التأسيس او النمو " ثم شرح كيفية ممارسة هذا النشاط وكيفية الحصول على المساهمات والقروض من شركات رأس المال الاستثماري وهكذا أعطت الحق لإنشاء بعض الشركات العاملة في هذا المجال بموجب القانون 11/06 المؤرخ في 24/06/2006 الخاص بشركات راس المال الاستثماري كما تخضع لتصریح من وزارة المالية لممارسة نشاطها و الذي يضمن ان يمتاز مسيروها بالاحترافية لتسيير القيم المتداولة في السوق المالية .

الا انه يبقى التمويل براس المال المخاطر كغيره من الأساليب التمويلية، حديثة النشأة في الجزائر وتنحصر في بعض شركات المساهمة التي برزت مع القوانين التي أصدرها المشرع الجزائري لتنشيط هذا السوق وتنظيم الإطار القانوني لنشاطها، والتي تم تلخيصها كما في الشكل التالي: (فرحات، نعرورة، و مصطفىاوي،

2024، صفحة 327)

الشكل (1-15) الإطار القانوني لشركات راس المال الاستثماري في الجزائر



المصدر: (فرحات، نعرورة، و مصطفىاوي، 2024، صفحة 327)

تخضع شركات الأسهم الخاصة لاشرف لجنة تنظيم عمليات البورصة و مراقبتها (COSOB) ، و قد بلغ

عدد هذه الشركات المرخص لها حتى 31 ديسمبر 2023 خمس (5) شركات وهي :

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

جدول (1-12): توزيع مساهمات شركات راس المال الاستثماري

الهيئة	عدد المساهمات	القيمة (ألف دينار جزائري)
الصندوق الجزائري للشركات الناشئة (ASF)	109	1.250.209
الشركة الجزائرية للمشاركة المالية (FINALEP)	44	4.346.651
شركة الجزائر استثمار (EL DJAZAIR - ISTHITMAR)	22	1.763.060
شركة ICOSIA CAPITAL SPA	03	482.400
شركة صندوق الاستثمار الجزائري (AIF)	0	0
المجموع	178	7.842.320

المصدر من إعداد الباحثة اعتماداً على (COSOB, 2022)

الشركة المالية الجزائرية المساهمة FINALEP :

كانت شركة المالية الجزائرية المساهمة (المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمات سابقاً) التجربة الأولى للجزائر في ميدان التمويل عن طريق راس المال الاستثماري، و أعتبرت رائدة حقيقية في هذا المجال في بلادنا، مهمتها الرئيسية هي تعزيز رأسمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. أنشأت سنة 1991 في الثلاثين من شهر جوان إثر الإصلاحات التي مست النظامين المالي والمصرفي للجزائر برأسمال قدره 73.75 مليون دج ليبلغ 1.2 مليار دج في 30 جوان 2016، حيث ان رأسمالها الاستثماري كان عبارة عن مزيج لمساهمة بنسبة 96% للشريكين بنك التنمية المحلية BDL و القرض الشعبي الجزائري CPA و الباقي للشريك الأوروبي المتمثل في الوكالة الفرنسية للتنمية AFD و في أكتوبر 2020 تم رفع رأسمالها بمقدار 2 مليار دينار جزائري، بمساهمة نقدية قدمها 66% BDL و 34% CPA و بذلك أصبح 2,3 مليار دينار جزائري. (COSOB, 2022)

كان هدف FINALEP الأساسي هو الحصول على حصص اجتماعية أو أسهم مقابل المساهمة في راس مال المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي تمتاز بسرعة نموها، وهذا ما يمنحها حق التدخل في مختلف مراحل حياة الشركة من خلال التمويل سواء في مرحلة التأسيس و ذلك بالمشاركة في مرحلة انشاء الشركة الناشئة وهذا ما يدعى برأس المال المخاطرة أو بعد ان تصل الشركة الى نقطة التعادل فتحقق أرباحاً و لكن تحتاج الى موارد مالية إضافية لتزيد من قدرتها على التوسع و النمو، وهذا يدعى

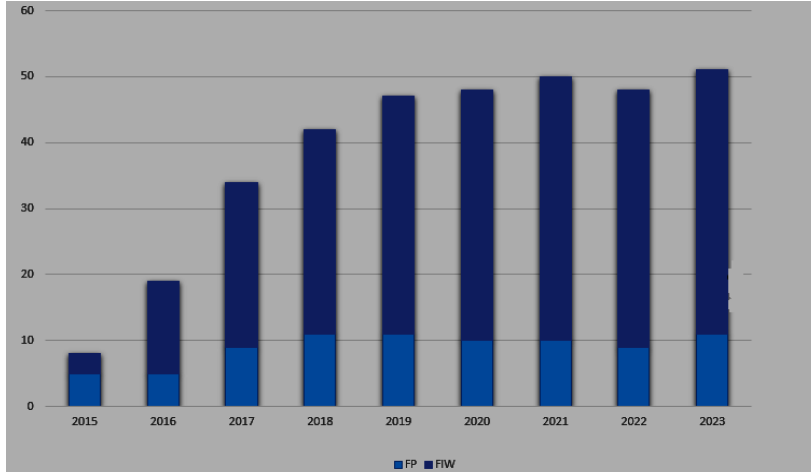
الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

براسمال التنمية ، او من خلال إعادة شراء المساهمات التي يملكها رأسمالي استثماري آخر بحيث يتم شراء أسهمه لاسباب استراتيجية مثلا بسبب التخصص في قطاع معين و تستعمل في ذلك أموال الشركة الخاصة او صناديق الاستثمار الولائية المنشأة من قبل السلطات العامة بموجب قانون المالية التكميلي لسنة 2009 . وقد شاركت FINALEP في تمويل عدة مشاريع حيث بلغت نسبة مساهمتها في تمويل الشركات الناشئة التي في بداية إنشائها نسبة 46 % (finalep، 2022)

و في إطار تعزيز التنمية الاقتصادية و الاستدامة المالية ، وضعت الشركة خطة تمويلية متكاملة تستهدف دعم المشاريع الاستثمارية ذات الجدوى الاقتصادية العالية في كل من القطاع الإنتاجي او الخدماتي ، و تم تصميم الاطار التنظيمي لها تبعا لجملة من المعايير و الشروط الرامية لتحقيق تأثير إيجابي على الاقتصاد الوطني و المشاركة في التنمية المحلية (www.finalep.dz، 2020) ، حيث نشطت بكل فعالية في مختلف مراحل العملية التمويلية للمشاريع التي قامت بتمويلها ، بداية من البحث عن الشركاء المثاليين الى التكفل بدراسات الجدوى و القابلية و حتى متابعة الإجراءات القانونية و الإدارية مستفيدة من كل اتصالاتها الجيدة مع مختلف الإدارات و الوزارات ، حيث أعطت الأولوية لتمويل المشاريع التي تحمل تأثير إيجابي في تطوير الجانب الاجتماعي و الاقتصادي للوطن ، كخلق فرص العمل الجديدة و تصدير المنتوجات و الخدمات المولدة للعملة. بحيث يكون المبلغ الأقصى للتدخل من قبل FINALEP لكل شركة هو 150.000.000 دينار جزائري، ضمن حد 49% من رأسمال هذه الشركة (أي 15% من مبلغ صندوق الاستثمار) ، و المستوى الأدنى للتدخل هو 5.000.000 دينار جزائري. وقد تطورت محفظة Finalep حيث أصبحت تتكون من 29% من المشاركات في مرحلة الدخول في التشغيل، مع تمويل بعض المشاريع الفريدة و ما يقارب 55% من المشاركات دخلت حيز التشغيل .

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

الشكل (1-16) تطور محفظة FINALEP



المصدر: [Finalep | Nos Chiffres clés](#)

شهدت محفظة الاستثمارات التي تديرها الشركة المالية الجزائرية للمساهمة (FINALEP) تطوراً لافتاً يعكس تحولاً نوعياً في آليات دعم وتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال السنوات الأخيرة. فمن خلال إدارتها لصناديق استثمار ولائية، بلغ حجم التمويلات الممنوحة ما يناهز 3.81 مليار دينار جزائري إلى منتصف سنة 2023، موزعة على 48 مساهمة في شركات ناشئة وقائمة. وتُشير المعطيات الميدانية إلى أن 56% من هذه المشاريع بلغت مرحلة التشغيل الفعلي، في حين لا تزال نسبة 29% في طور الاستعداد للإطلاق، وهو ما يبرز نجاعة المقاربة المعتمدة في انتقاء المشاريع ومواكبتها.

وتجدر الإشارة إلى أن ما يقرب من 46% من المحفظة يتكون من مؤسسات ناشئة، ما يدل على تركيز FINALEP على دعم ريادة الأعمال والابتكار المحلي، ضمن منطلق اقتصادي يقوم على تعبئة التمويل الموجه للمراحل المبكرة من دورة حياة المشروع. كما تنشط الشركة ضمن أطر تنظيمية تمنحها إمكانية تمويل تصل إلى 150 مليون دينار جزائري لكل مشروع، دون تجاوز 49% من رأس المال، ما يضمن لها دوراً محفزاً دون الهيمنة على التسيير.

وتتسم الاستثمارات التي تديرها FINALEP بتنوع قطاعي لافت، يشمل مجالات ذات أولوية تنموية مثل السياحة، الصناعات الدوائية، الإنتاج الفلاحي، والصناعات التحويلية. ويُعد هذا التنوع مؤشراً على تبني استراتيجية تمويل متوازنة تهدف إلى تقليص المخاطر الهيكلية وتوجيه الموارد نحو قطاعات ذات قدرة عالية على خلق القيمة المضافة. كما تبرز نوايا الشركة في إدراج إحدى الشركات محل الاستثمار في البورصة خلال

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

المدى القصير، ما يُعد تحوُّلاً نحو ترسيخ ثقافة التمويل عن طريق السوق، وتوسيع قاعدة رأس المال الوطني المشارك في تمويل الاقتصاد الإنتاجي.

بناءً عليه، يُمكن القول إن تطور محفظة FINALEP يمثل نموذجًا جديرًا بالتحليل ضمن أدبيات الاقتصاد المؤسسي وتمويل التنمية، لما يعكسه من دينامية ناشئة في أدوات التمويل البديلة، خاصة في السياقات الاقتصادية التي تسعى إلى تنويع مصادر النمو وتعزيز المبادرة الخاصة.

✶ الشركة المالية للاستثمار المساهمة والتوظيف SOFINANCE :

تم تأسيسها في 04 افريل 2000 كهيئة مالية عامة بناء على موافقة بنك الجزائر بتاريخ 9 يناير 2001 برأس مال قدره 5.000.000.000 دينار جزائري، و في سنة 2017 ارتفع رأس مالها إلى 10,000,000,000 دينار جزائري و تم إنشاء SOFINANCE بمبادرة من المجلس الوطني لمشاركات الدولة (CNPE) مع المهام الرئيسية لدعم تحديث أداة الإنتاج الوطنية وتطوير منتجات مالية جديدة و يتواجد مقرها حاليا في الجزائر العاصمة. يشمل غرضها المؤسسي جميع الأعمال التي طورها البنك العالمي ، باستثناء ودائع العملاء وإدارة وسائل الدفع، بحيث يغطي نطاقها الأنشطة المالية مثل: تمويل التأجير، المشاركة في رأس المال، التزامات الائتمان والتوقيع الكلاسيكية والمشورة والمساعدة في مجال الأعمال. (sofinancealgerie, 2022)

ومن خلال الجدول أسفله رقم (1-13) يتضح ان الشركة قدمت جملة متنوعة من الخدمات و يأخذ التمويل التأجيري منها الحصة الأكبر إذ بلغ 10.053.815 ألف دينار جزائري ، مقابل 2.514.517 الف دينار جزائري لنشاط المساهمة في رأس المال (راس المال المخاطر) في سنة 2019 . كما يوجد تطور واضح في مؤشرات النشاط لشركة SOFINANCE حيث بلغت قيمة الناتج الصافي في سنة 2019 الى 1.352.078 ألف دينار جزائري بارتفاع محسوس بعدما كان في سنة 2018 قد بلغ 1.131.215 ألف دينار جزائري، وتبعه ارتفاع أيضا في نتيجة الاستغلال اذ حققت نموا قدر بـ 369.214 ألف دينار من سنة 2018 الى سنة 2019 .

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

جدول (13-1) : اهم المعلومات المتعلقة بـ SOFINANCE خلال الفترة 2014 الى 2019

2019	2018	2017	2016	2015	2014		
1.352.078	1.131.215	975.441	729.233	996.517	/	الناتج الصافي	طور مؤشرات النشاط
1.116.650	902.281	768.488	517.767	506.772	/	نتيجة الاستغلال	
71	70	68	64	64	/	عدد الموظفين	
2.514.517	2.241.517	1.163.937	1.047.000	1.245.600	1.195.626	المساهمة في رأس المال	نوع المساهمة في تمويل المشاريع الاستثمارية
10.053.815	7.236.441	6.250.598	5.138.000	4.933.000	4.182.943	التمويل التاجيري	
876.293	823.372	827.966	729.233	696.517	/	الالتزام من خلال التوقيع	
2.411.869	3.225.675	3.077.998	1.608.000	672.000	/	قروض قصيرة وطويلة الاجل	
50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	الأوراق المالية ذات الدخل الثابت	طور أصول الشركة
10.000.000	10.000.000	10.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	رأس المال	
15.135.149	14.438.379	14.039.000	8.639.000	8.265.000	7.866.000	الأموال الخاصة	
18.246.771	16.473.330	16.241.918	12.029.000	11.470.746	9.974.124	إجمالي الاصول	

المصدر من اعداد الباحثة اعتمادا على معطيات شركة SOFINANCE

الشركة الجزائرية السعودية للاستثمار ASICOM :

مقرها الجزائر العاصمة ، لقد تم إنشاؤها باتفاقية وقعت بين الحكومتين السعودية و الجزائرية في سنة 2004 ، و باشرت نشاطها في شهر يونيو 2008 براسمال قدر بـ 8.000.000.000 دج ، وقسم بالتساوي بين المساهمين السعودية و الجزائر ، وكذلك مجلس الإدارة يضم ثلاثة أعضاء من السعودية وثلاثة من الجزائر ، اذ يتراس المجلس عضو من جنسية سعودية و يشرف على الإدارة التنفيذية مدير من جنسية جزائرية و يجتمع المجلس دوريا على الأقل كل ثلاثة اشهر لإتخاذ القرارات الخاصة بالعمليات الاستثمارية ، وتعتبر رائدة في إقامة الشراكات بين القطاع الحكومي و القطاع الخاص سواء من طرف جزائري او اجني .و

تهدف الى تمويل الاستثمار في جميع المجالات و القطاعات من خلال : (ASICOM ، 2022)

- المساهمة في راسمال مشاريع جديدة او اقناء حصص في شركات قائمة مسبقا
- تمويل مشاريع تساهم فيها ASICOM عن طريق حساب المساهمين .

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

بعض المؤشرات لشركة ASICOM :

- المساهمة في رأس المال : 3 مليار دينار
- القروض الممنوحة : 3 مليار دينار
- الاستثمار الإجمالي : 26 مليار دينار

منذ بداية نشاطها جسدت عدة عمليات استثمارية في قطاعات مختلفة حيث دخلت بعض منها في

النشاط و البعض الآخر لا يزال في طور التنفيذ مثلا :

- شركة اوسيانو سنتر المالكة للمركز التجاري سيتي سنتر بمدينة الجزائر العاصمة .
- شركة " هايبر توزيع الجزائر " بمدينة الجزائر المتخصصة في استغلال المساحات التجارية لعلامة كارفور .
- شركة " الجزائر ايجار " المتخصصة في الايجار المالي LEASING بمدينة الجزائر .

🔴 الصندوق المغربي لرأس المال الاستثماري MPEF :

هو صندوق يساهم فيه كل من وكالة التنمية الهولندية (FMO) و صندوق التنمية البلجيكي (BIO) و الوكالة الفرنسية للتطوير (AFD). و الشركة البلجيكية للاستثمار في الدول النامية و شركة الترقية و المساهمة من اجل التعاون الاقتصادي (PROPARCO). و يتم تسييره من قبل مجمع Tuninvest Finance group ، بدأ نشاطه في تونس 2000 ثم انتقل الى الجزائر و المغرب و ليبيا. انطلق نشاطه الفعلي في الجزائر سنة 2001 ، عن طريق Africinvest براس مال 5مليار دينار جزائري . و قد ساهم الصندوق في تمويل عدّة مؤسسات من اشهرها: الشركة المغربية للتمويل الايجاري بالجزائر MLA و شركة التنمية الصناعية و التجارية SODINCO . (عابد و بريش، 2018، صفحة 219)

🔴 الجزائر استثمار (ELDJAZAIR ISTITHMAR):

هي شركة للاسهام الخاصة (SPA) ، يحكمها القانون رقم 06-11 المؤرخ في 2006 ، أنشئت في 28

ديسمبر 2009 و بدأت نشاطها الفعلي في 2010 ، يساهم فيها بنك الفلاحة و التمية المحلية بـ 70 %

و الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط بـ 30 %، إذ تعتبر من بين الشركات رأس المال المخاطر براسمال قدره

1.000.000.000 دج.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

تهدف شركة الجزائر استثمار الى منح المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و خاصة التي تنشط في مجال تكنولوجيايات الاعلام والاتصال ، و في نهاية عام 2020 شاركت بـ19 مساهمة بمبلغ اجمالي قدره 1,315 مليون دينار و تم تشغيل 9 مساهمات بأموال خاصة بمبلغ 570,6 مليون دينار ، 6 آخرون بصناديق استثمار ولائية بمبلغ 472 مليون دينار ، اما المساهمات الأربعة بتمويل مختلط بين صناديق الأسهم و صناديق الاستثمار الولائية بمبلغ قدره 273 مليون دينار , و تتراوح نسبة المشاركة في رأس مال الشركات الممولة بين 0,1% و 49% (COSOB, 2022, p. 65) .

تقدم شركة الجزائر استثمار ايضا تمويل الحساب الجاري للشركاء ، حيث تم تسجيل 244 مليون دينار جزائري خلال سنة 2020 ، كما صرحت الشركة انه خلال النصف الأول من عام 2021 تم تسجيل 119 نية استثمارية 73% منها مشاريع في مرحلة الانشاء و 22% منها مشاريع في مرحلة التطوير ، و وتصدر المشاريع الممولة في قطاع الصناعة (65 مشروع) و الخدمات (21 مشروع) اغلب المشاريع المسجلة قصد التمويل من شرق الجزائر بنسبة 55% و 21% منها في منطقة الوسط. كما سجل 13 مشروع قيد الدراسة للتمويل ، بالتزام مالي قدره 1049 مليون دينار جزائري . (COSOB, 2022, p. 66)

صندوق الشركات الناشئة (Algerian Startup Fund):

يُعد صندوق الشركات الناشئة الجزائري (Algerian Startup Fund - ASF) كأول آلية استثمارية مخصصة حصرياً لدعم وتمويل الشركات الناشئة في الجزائر، وقد أنشئ بهدف إرساء أسس لنظام بيئي ملائم لنشأة وتطور مؤسسات مبتكرة قادرة على خلق قيمة مضافة فعلية في الاقتصاد الوطني (Algerian Startup Fund, 2021)

أطلق الصندوق رسمياً في 03 أكتوبر 2020، بعد حصوله على ترخيص من وزارة المالية لبدء نشاطه برأس مال قدره بـ 1.200.000 ألف دج بمحفظه مالية مكونة من مساهمات ستة بنوك عمومية وطنية، إثر العمل التعاوني بين الوزارة المنتدبة المكلفة بالاقتصاد المعرفي والمؤسسات الناشئة، وستة بنوك عمومية، هي: بنك التنمية المحلية (BDL) ، بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) ، بنك الجزائر الخارجي (BEA) ، الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط (CNEP-Banque) ، البنك الوطني الجزائري (BNA) ، والقرض الشعبي الجزائري (CPA) ، اعتمادا على آلية تمويل قائمة على المساهمة في رأس المال (equity-based financing) بدلاً من التمويل

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

القائم على القروض. وتُترجم هذه المقاربة من خلال تقاسم الأرباح والخسائر بين المستثمرين ورواد الأعمال، دون اشتراط تقديم ضمانات غالبًا ما تكون غير متاحة لأصحاب المشاريع الناشئة (عراب و صديقي، 2021، الصفحات 42-44)

ويُوفر الصندوق، إلى جانب التمويل المالي، جملة من الآليات الداعمة لاحتضان وتوجيه المؤسسات الناشئة، تشمل تمويل دراسات الجدوى، المرافقة في بناء النماذج الأولية، التكوين والتدريب، والدعم في التسويق وبناء الهوية المؤسسية. وقد تم تأطير تدخلات الصندوق قانونيًا من خلال القرار الوزاري رقم 302/150 المؤرخ في 23 أوت 2021، والذي أسس حساب تخصيص خاص تحت عنوان "صندوق دعم وتطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة"، ويحدد هذا النص التنظيمي قائمة النفقات القابلة للتمويل، والتي تشمل على وجه الخصوص:

- تغطية تكاليف دراسات الجدوى الاقتصادية و التكنولوجية .
- تمويل تطوير خطط الاعمال و النماذج الأولية للمشاريع
- تمويل إقتناء المواد الأولية ، البرمجيات و التجهيزات .
- المساهمة في إعتداد مراكز النمذجة و قواعد البيانات المرتبطة بها .

تم وضع شرط الحصول على علامة مؤسسة ناشئة كي يتم الاستفادة من تمويل الصندوق من خلال تكوين ملف يتضمن نسخة من السجل التجاري و بطاقة التعريف الجبائي مع نسخة من القانون الأساسي للشركة و تقديم الطلب للجنة الوطنية المكلفة لمنح علامة مؤسسة ناشئة بعد دراسته و الموافقة عليه . و قد استقبل مقر الإدارة العامة لصندوق ASF حوالي 350 مؤسسة ناشئة تنشط في 18 قطاعًا مختلفًا، منها التكنولوجيا المالية (Fintech) والتكنولوجيا الحيوية (Biotech)، وتمت دراسة 139 ملفًا لطلب التمويل قادمة من 22 ولاية عبر التراب الوطني، مما يعكس ديناميكية تصاعدية في الاستفادة من هذه الآلية الجديدة للتمويل المبتكر (Algerian Startup Fund.dz, 2021)، وقد حصلت 80 مؤسسة ناشئة خلال سنة 2022 على علامة "مشروع مبتكر" و علامة "شركة ناشئة"، كما تم إصدار القرار رقم 1275 بتاريخ 27 سبتمبر 2022 الذي يمنح خريجي مؤسسات التعليم العالي في اطار مشروع شهادة جامعية-مؤسسة ناشئة الحق في الاستفادة من تمويل الصندوق. (لرقت، 2023، صفحة 494)

5) مزايا وعيوب التمويل برأس المال المخاطر

لراس المال المخاطر تأثير كبير على الاقتصاد الكلي و الجزئي (Veland , 2012, p. 306) و تتمثل أهميته

على مستوى الاقتصاد الكلي فيما يلي :

- التشجيع على الابتكار و المساعدة في تحويل نتائج البحث العلمي و التطوير الى مؤسسات قائمة .
- إنشاء الملكية الفكرية و تطوير التطبيقات التكنولوجية الجديدة
- خلق قيمة مضافة و بالتالي فرص عمل جديدة
- التنوع في الأنشطة المساهمة في تحقيق التنمية المحلية . (Vlademir & Ivo, 2015)

كما لراس المال المخاطر فوائد عديدة على مستوى الاقتصاد الجزئي إذ يساهم في تطوير و نمو الشركات الناشئة الابتكارية التي لا تستطيع الحصول على التمويل المالي من قبل البنوك لتميزها بالمجازفة و المخاطرة العالية ، فيعتبر التمويل عن طريق راس المال المخاطر من انسب اليات التمويل الحديثة للمؤسسات الناشئة و هذا ما أكدته خلال ازمة كوفيد-19 حيث اثبت اكبر الأسماء في التمويل المخاطر استعداداتها لتقديم المساعدة لشركات عديدة للبقاء على قيد الحياة . و يلعب دورا رائدا في المراحل المبكرة للمؤسسات الناشئة كذلك خلال نموها و توسعها . (تامين و حريد، 2020، صفحة 95)

و بالتالي يبرز رأس مال المخاطر كآلية تمويل جوهريه للتمويل بالنسبة للمشاريع القائمة على الابتكار، ويرجع ذلك أساسًا إلى خاصية المبادرة للتمويل التي تحمل درجة كبيرة من المخاطرة وعدم اليقين، وهي سمات مرتبطة بطبيعة هذه المشاريع خاصة في المراحل الأولى من الابتكار، و عليه يمكن القول أن من المزايا البارزة لطريقة التمويل هذه نجد : قدرتها على تجاوز القيود المصرفية التقليدية، إذ لا تتطلب تقديم ضمانات مالية أو تاريخ ائتماني محدد لسداد الديون ، مما يتيح للمؤسسات المبتكرة الناشئة فرصة لتأمين التمويل ، (Gompers & Lerner, 2001)، علاوة على ذلك، يعزز رأس المال الاستثماري التسارع في مسارات النمو من خلال تقديم موارد مالية كبيرة نسبيًا في البداية، مما يتيح زيادة الاستثمار في البحث والتطوير ويسهل تقلص دورة الابتكار (Samuel & Josh, 2000) بالإضافة إلى ذلك، يتجاوز بُعد القيمة المضافة لهذا النوع من التمويل مجرد المساهمات المالية، ويمتد إلى مجالات المساعدة الإدارية والاستراتيجية من خلال الإشراف على المستثمرين وتزويدهم بالمعرفة والشبكات المتخصصة داخل النظام البيئي للابتكار، وبالتالي تعزيز الاتصال

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

بالمعاونين التكنولوجيين والأسواق الدولية و هذا ما أكدته الدراسة التجريبية التي قام بها (Hellmann Thomas & Manju Puri, 2002) بخصوص الشركات الابتكارية الممولة عبر رأس المال المخاطر حيث تبين انها تحقق مستويات أعلى وأسرع من المؤسسات الأخرى ، من حيث تطوير السياسات الإدارية، وتوظيف الكفاءات العليا، وتفعيل أنظمة الحوافز كأسهم، إضافة إلى تسهيل استقدام مديري تنفيذيين محترفين عند الحاجة، خصوصًا عندما يتبين ان هناك قصور في إدارة المشروع من قبل مؤسسه .

ولكن رغم المزايا المقدمة سابقا لا يخلو التمويل الجريء من التحديات والقيود التي قد تؤثر على المشروع الابتكاري من حيث حوكمته ومساره الاستراتيجي، فمن الناحية الادارية، يتطلب هذا النمط من التمويل عادةً التنازل عن جزء من ملكية المشروع لصالح المستثمر، ما يترتب عليه تقليص في سيطرة المؤسسين على القرارات الجوهرية، خاصة في ظل اشتراطات تنظيمية تعزز سلطة رأس المال داخل مجالس الإدارة (Kaplan & Stromberg, 2000). زد على ذلك، فإن الطريقة التمويلية التي يقوم عليها رأس مال المخاطرة، و التي تستند إلى تحقيق عوائد مرتفعة في فترة زمنية قصيرة نسبيًا (تمتد عمومًا من 5 إلى 7 سنوات) تجبر المستثمرين الى اتباع استراتيجيات النمو السريع التي قد لا تتوافق بالضرورة مع دورة حياة الابتكار ، والتي تتسم في العادة بالبطء، مما ينتج عنها ارتفاع كبير في نسب فشل المشاريع ، وهذا ما يعرف بـ"انحراف المشروع الابتكاري (Innovation Drift)" ، أي تحويل المشروع نحو منتجات أو خدمات أكثر قابلية للتسويق على المدى القصير، على حساب عمق الابتكار وجودته.(Tirole, 2006)

و كخلاصة ، ان رأس المال المخاطر يمثل أداة تمويلية فعّالة ومحفزة للابتكار، شرط أن يكون هناك توازن بين متطلبات المستثمرين ومصالح رواد الأعمال، خاصة فيما يتعلق بالحفاظ على رؤية المشروع و ملكيته ، و حمايته من الضغوط التسويقية المبكرة التي قد تعيق تطوره الطبيعي كمشروع ابتكاري. هذا ما يفرض ضرورة وجود أطر قانونية وتنظيمية واضحة لضبط العلاقة التعاقدية بين الأطراف، بما يضمن استقلالية القرار الابتكاري، ويحول دون تحول رأس المال إلى أداة تحكم تجاري صرف في مسار مشروع قد تكون له آثار ايجابية على مستوى القطاع أو الاقتصاد ككل.

II. التمويل الملائكي (Business Angel)

لقد لعب التمويل الملائكي، منذ فترة طويلة دورا مهما في النظام البيئي لريادة الاعمال، حيث قدم دعما ماليا ومعنويا للعديد من المشاريع الريادية، إذ أن هذه الشريحة من المستثمرين في القطاع الخاص الذين غالبا ما يتمتعون بخبرة واسعة في ميدان الاعمال قد تم الاعتراف بهم منذ فترة طويلة كمصدر حيوي لرأس المال في المراحل المبكرة للمشاريع عالية النمو (JEFFREY, 2010).

1. مفهوم ملائكة الأعمال:

تعود الفلسفة التي يقوم عليها مصطلح "ملائكة الاعمال" او "*Business Angel (BA)*" و ما عرف أيضا بـ "*أصحاب رؤوس الأموال غير الرسمية*" الى ازمئة ماضية، حيث كانت أولى المبادرات في سنة 1874 من طرف Graham Bell حين استخدم أموال مجموعة من الأشخاص لتأسيس شركة الهاتف، و أيضا مع Henry Ford في عام 1903 لما قام بطلب المال من خمسة أشخاص للإنشاء مصنع السيارات (بركان، 2024/2023، صفحة 61). ولكنه توارد كمصطلح اقتصادي ولأول مرة مع تسعينات القرن العشرين حينما أدرك العالم قيمة المشاريع الريادية وكانوا على استعداد لمنحها الدعم المالي والتوجيه اللازمين لتطورها، تحت اسم "*Business Angel*" في قاموس *Farlex* المالي حيث اشارت كلمة "*Angel*" الى الشخص الذي يملك ثروة كبيرة يوفرها لتمويل المشاريع الناشئة، إما بمقابل قرض قابل للتحويل او حقوق ملكية في المشروع" (بن فاضل، 2021/2020، صفحة 50)، كما ورد في قاموس *Collins English Dictionary* "أن ملائكة الاعمال هم" المستثمرون في مشروع تجاري خلال مراحل الأولى من بداية إنشائه"، و الذين يوفرن رأس مال لمشاريع تجارية جديدة (نورالدين، 2024، صفحة 630). وقد وردت تعاريف في اعمال بعض الباحثين نذكر منها على سبيل المثال لا الحصر:

- التعريف الأول: "هم أفراد ذوو ثروات عالية يقدمون الدعم المالي وغير المالي للشركات الناشئة مقابل الحصول على حقوق الملكية فيها، يتميزون بقدرة كبيرة على الفهم العميق بمجال الاعمال الذي يريدون دعمه، فيقدمون ارشادات ونصائح قيمة وفرص للتواصل إضافة الى استثماراتهم المالية" (Ellen, Carole, & Mike, 2008)

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

- التعريف الثاني: المستثمر الملائكي هو " رجل الاعمال والمال وصاحب الثروة الذي يقوم بتمويل المشاريع الصغيرة في بداية نشأتها والتي تسعى للتطوير، بماله الخاص ولكن بمقابل حصوله على حصة مشاركة في راس مال المشروع المنشئ، وهذا بحسب قيمة مساهمته التمويلية في تطوير ونجاح المشروع " (حجاب و عيشاوي، 2019، صفحة 26)
- التعريف الثالث: المستثمر الملائكي هو " ممول خاص يستثمر شخصيا في رؤوس أموال الشركات غير المدرجة " حيث يملك من الخبرة ما يخول له المساهمة في إدارة المؤسسة والاستفادة من شبكات علاقاته السابقة لصالح تطوير المؤسسة وخدمتها، أي هم " افراد طبيعيين يستثمرون بجزء من أموالهم في مشاريع ناشئة تتميز بإمكانات ابتكارية قوية " (عمار و عبد الوهاب، 2022، صفحة 32)، في اغلب الأحيان يملكون ثروة او كانوا مدراء سابقون متقاعدون، يتمتعون بمكانة كبيرة في وسط الاعمال ويحبذون تمويل المراحل الأولى من المشروع باستثمارات تتراوح ما بين 25.000 و 1.000.000 دولار، بمقابل الاحتفاظ بحق المشاركة في إدارة المؤسسة مع تحمل المخاطر المرتبطة بالاستثمار فيها. (زغبيد، سلامي، و يوسف، 2021، صفحة 11)

2. خصائص ملائكة الاعمال

- يتميز المستثمرون الملائكة بمجموعة من السمات الفريدة التي تجعل منه شريكا فعالا في نجاح ونمو المشاريع الناشئة والمبتكرة، نذكر منها:
- الدعم المالي: يستثمرون جزءا من أموالهم الشخصية في مشاريع ناشئة ومبتكرة ذات الإمكانيات العالية للنمو (Ramadani, Business Angels :Who they really are?, 2009, p. 251)، كما يحبذون الاستثمار في المراحل الأولى من المشروع خاصة مرحلة الانطلاق، لسد الفجوة المالية التي توجد عادة بين راس المال الاولي وجولات راس المال الاستثماري اللاحقة (Bonini & Vincenzo, 2019).
 - المعرفة والخبرة: غالبا ما ينتمون الى فئة رواد الأعمال السابقين الناجحين، الذين يملكون رصيда معرفيا مبني على خبرتهم السابقة (Ramadani, 2009) ويتمتعون بخبرة واسعة في مجال الأعمال

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

وصناعات مختصة، تمكنهم من تقديم رؤى وإرشادات قيمة لأصحاب المشاريع الناشئة (Cegielska, 2020).

- **المغامرة والمخاطرة:** الاستثمار بمبالغ مالية ضخمة تصل الى ملايين الدولارات وهذا ما يمنحها تأميناً مهما لراس المال ويدفع بالمشروع من مرحلة الفكرة الى الانطلاق في الأسواق (حجاب و عيشاوي، 2019، صفحة 26).
- العمل باستقلالية او في مجموعات او نقابات ملاك، يجمعون مواردهم وخبراتهم لتقييم فرص الاستثمار والتخفيف من المخاطر الفردية (Kauffman Foundation, 2016).

3. تصنيفات ملائكة الاعمال:

هناك عدة تصنيفات وردت في الأبحاث السابقة حول أنواع ملائكة الاعمال ، كل منهم استخدم معايير مختلفة للتصنيف، فنجد من قسمها الى "Solo Angels" و أخرى "Angel Group" إذ يعمل "ملائكة الاعمال الفرديين" بشكل مستقل ، وتتخذ قرارات الاستثمار بناء على العناية الواجبة و تقييم المخاطر ، بينما تجمع " ملائكة الاعمال الجماعية " الموارد والخبرات لتقييم الشركات الناشئة و الاستثمار فيها بشكل جماعي ، و تقدم ملائكة الاعمال الجماعية العديد من المزايا ، بما في ذلك شبكة واسعة من الاتصالات و المعارف و كذا الدعم و الاهتمام المعنوي و القدرة على تنوع الاستثمارات في مشاريع متعددة. (Bonini & capizzi, 2019)

وركز تصنيف آخر على مستوى المشاركة و الخبرة التي تجلبها ملائكة الأعمال للمشاريع الممولة ، فينتج عن ذلك نوعين "Hands-On" و يقصد بهم "ملائكة الاعمال العمليون" الذين يشاركون بنشاط في التوجه الاستراتيجي و الإدارة التشغيلية للشركات الممولة ، بينما يتبنى النوع الآخر "Hands-Off" مقارنة عدم التدخل في سير النشاطات اليومية للشركة ، و يلاحظ ان دوافع المستثمرين الملائكة تتجاوز الاعتبارات المالية البحثية ، و إلى الرغبة في دعم ريادة الاعمال و المساهمة في التنمية الاقتصادية و توجيه الشركات الناشئة الواعدة . (Falcao & Joao, 2023) ، كما لوحظ انه قد ارتبطت خبرة ملائكة الاعمال في تمويل المرحلة الأولية للمشاريع باحتمالية تلقي جولات لاحقة من التمويل و ضخ راس مال إضافي من أصحاب رؤوس الأموال المغامرة. (Lange, Rezepa, & Zatrochova, 2024) ، و يمكن التمييز أيضا بين

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

ملائكة الاعمال بناءا على استثماراتهم المفضلة و في الأسواق و القطاعات المفضلة ، فنجد ما اطلق عليه باسم " ملائكة الاعمال المختصين " "Industry Specific Angels" و الذين تميزوا بالمعرفة الكبيرة و الخبرة العميقة في مجالات معينة ، مثل التكنولوجيا او الرعاية الصحية أو المنتجات الاستهلاكية (Landstrom & Mason, 2016) ، و إن معرفة ملائكة الاعمال باتجاهات السوق و ديناميكية التنافس و كذا التكنولوجيات الحديثة ، يمكنهم من اتخاذ قرارات استثمارية ناجحة و إرشادات قيمة للمؤسسات الناشئة العاملة في مثل هذه الصناعات . اما النوع الثاني فقد ورد باسم " Generalist Angels " وهم اشخاص يستثمرون في كل القطاعات والصناعات التي تظهر فرصا عالية للنمو (Ramadani, Business Angels :Who they really are?, 2009)

و ذكر Landstrom و Soheim سنة 2001 أنه يوجد أربعة أنواع من ملائكة الاعمال في بيئة الاعمال النرويجية، أولا المستثمرون الملائكة Lotto Angels وهم الافراد ذوي الخبرة الإدارية والريادية المحدودة و لذا لا يملكون الإصرار على تحقيق الأرباح العالية و لهذا مساهمتهم تكون بحصص صغيرة في مشاريع لا تحتل مراتب عالية في سوق الأوراق المالية، و تعتمد على وسائل الاعلام كمصدر لمعلوماتها، و ثاني نوع وهو الملائكة التجار Trader-Angels حيث يتشابه هؤلاء المستثمرين مع الفئة الأولى محدودية الخبرة لديهم ، الا ان لديهم اصرارا على تحقيق الثروة و الربح بعد استثمارهم في أي مشروع لا يتطلب مراتب عليا في سوق الأوراق المالية ، فهم نشطون للغاية من ناحية الاستجابة للاستثمار بمعدل أربعة الى خمسة استثمارات الا ان نسبة المشاركة تكون بحصص قليلة و مدتها قصيرة لا تتجاوز ثلاث سنوات . ثم ثالث نوع ملائكة الاعمال المحللون Analyst Angels وهم فئة من الأشخاص ذوي الخبرات و الكفاءة العالية و المعارف الواسعة في مجال الإدارة و الاعمال و لكن يملكون أداء منخفض تجاه النشاط الاستثماري حيث يشاركون بحصص مالية صغيرة من ثروتهم في شركات و مشاريع لم تدرج في الأسواق المالية بعد، مع اعتمادهم بشكل كبير على شبكة الأصدقاء و الزملاء للتزود بالمعلومات، و يحبذون التعاون مع شركاء آخرين حين تمويل أي مشروع. وأخيرا ملائكة الاعمال الحقيقيون وهم مجموعة من الأشخاص الذين يملكون مستوى وأداء عالي جدا من النشاط الاستثماري إذ يشاركون بأكثر من سبعة

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

استثمارات خلال فترة ثلاث سنوات، مستغلين معرفتهم وخبرتهم الإدارية والريادية بالتعاون مع ممولين

غير رسميين، ليكونوا قادة للتمويل الملائكي (Ramadani, 2009, p. 252/253).

قد وردت أنواع أخرى في بعض الأبحاث مثل ملائكة الاعمال المتقاعدون هم فئة المدراء المسرحين من العمل بعد قضاء فترة مهنية طويلة و سخية أو تقاعدوا مبكرا، بالإضافة إلى مشاركتهم في التمويل، قد يقنعهم رائد الاعمال بشغل بعض المناصب الإدارية في مشروعه، مثل تطوير الأعمال . (حجاب و عيشاوي، 2019، صفحة 27) ثم ملائكة ريادة الاعمال و يقصد بهم الأشخاص الذين يديرون أعمالا ناجحة للغاية نظرا لامتلاكهم مصادر دخل أخرى و ثروة كبيرة ناجمة عن عمليات الشراء الجزئية، مما يدفعهم الى تحمل درجة كبيرة من المخاطرة و استثمار المزيد من رأس المال لذلك ، يعتبر هذا الصنف بمثابة فرصة لرائد الاعمال لتحصل على التمويل المطلوب ، مما يتعن عليه تسويق مشروعه بالطريقة المثلى ، حتى يتمكن من استقطابهم ، و عادة ما يشغل هؤلاء المستثمرين مقاعد في مجلس الإدارة ، لكنهم نادرا ما يتولون مهام الإدارة . (بركان، 2023-2024، صفحة 63) أما ملائكة الاعمال المتحمسون، فهم اشخاص يتمتعون بشغف الاستثمار والمخاطرة، و الرغبة في المشاركة في جل الصفقات المتوفرة، و يتراوح معدل أعمارهم من 65 عاما فأكثر، كما انهم اثرياء بشكل مستقل عن النجاح في عمل بدأوه، و نتيجة لذلك فهم لا يلعبون دورا في الإدارة، و لهذا يميلون الى المشاركة في الاستثمارات ذات الحجم الصغير. (بركان، 2023-2024، صفحة 63)

4. مراحل التمويل عن طرق التمويل الملائكي

يتدخل المستثمر الملائكي إما لوحده (فرديا) او في مجموعات، لسد الفجوة التمويلية بين مرحلة التأسيس الاولي للمشروع والحصول على اول تمويل براس المال المخاطر، وتمر هذه العملية بعدة مراحل نوجزها فيما يلي (شتوان، 2022، صفحة 115) :

مصدر الصفقات: يتم توليد الفرص الاستثمارية عبر شبكات العلاقات والفعاليات المخصصة لزيادة الاعمال حيث يتم تفاعل المشروع مع محيطه الريادي الذي يشمل مقدمي الخدمات ومؤسسات راس مال المخاطر وكذا حاضنات الاعمال والهيئات المرافقة الأخرى، ليتم التوسيع و الرفع من احتمالية تلقي الدعم المناسب لنجاح المشروع.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

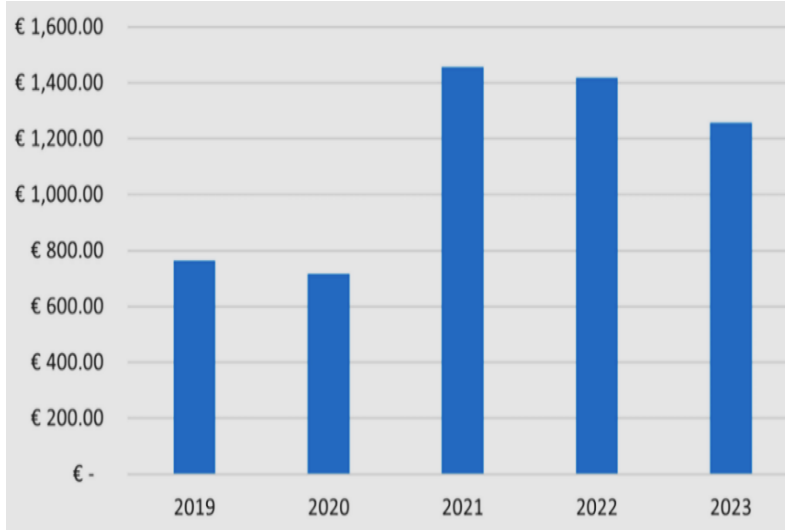
- ✍ غرفة الصفقات: يتم تلقي طلبات التمويل وفرزها عبر منصات الكترونية مخصصة للتصفية الأولية للمشاريع الجديرة بعرضها على الممولين.
- ✍ ردود الفعل الأولية / التدريب: بعد انتقاء و تصفية المشاريع المخولة للعرض على الممولين ، يتم الاتصال بها و تقديم دورة تدريبية لهم حول كيفية تقديم العرض الجاذب للمستثمر مع تزويدهم بأهم النصائح و الملاحظات لنجاح مرحلة العروض .
- ✍ عروض الشركة للمستثمرين: يتم تنظيم جلسات رسمية تجمع حاملي المشاريع مع مجموعة المستثمرين ليتم عرض ومناقشة الأفكار واقتراح أساليب الاستثمار بشكل مباشر.
- ✍ إجراءات لإرضاء المتطلبات: تخضع المشاريع لعمليات فحص للتأكد من صحة المعلومات حول المنتجات و الخدمات و الملكية الفكرية لها، كما تبحث أيضاً في الهياكل التنظيمية للمشروع ، كي يضمن المستثمر ادنى حد من المخاطر الممكنة .
- ✍ شروط ومفاوضات الاستثمار: يتم التفاوض حول شروط الاستثمار و اعداد شروط الاتفاقية، محددين طبعاً نسب و حصص المساهمة في المشروع و كذلك حقوق المساهمين فيه .
- ✍ الاستثمار: إبرام العقد النهائي بشكل رسمي بحضور مستشارين قانونيين و قبض المبلغ المتفق عليه.
- ✍ دعم ما بعد الاستثمار: يتواصل ملائكة الاعمال بشكل مستمر و دائم مع أصحاب المؤسسات الممولة كي يتم الاعداد لعملية خروج ناجحة ترضي كلا الطرفين.

5. واقع التمويل الملائكي في تمويل المشاريع الابتكارية

يمثل التمويل الملائكي أحد أبرز مصادر التمويل في المراحل المبكرة لنمو المشاريع الريادية، نظراً لدوره الحيوي في سد الفجوة التمويلية التي غالباً ما تعجز عن تغطيتها المؤسسات المالية التقليدية أو صناديق رأس المال الجريء. وقد شهد هذا النوع من التمويل تطوراً ملحوظاً على الصعيد العالمي خلال الفترة 2019-2024، سواء من حيث حجم السوق أو من حيث التوزيع الجغرافي والقطاعي للمستثمرين الملائكيين. فقد ارتفع حجم السوق العالمي إلى مستويات متقدمة، حيث تشير التقديرات إلى إمكانية بلوغه 50 مليار دولار أمريكي بحلول عام 2025، مدفوعاً بالاهتمام المتزايد من قبل المستثمرين بتمويل الابتكار والتكنولوجيا (Anastasia, 2025)

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

الشكل (17-1) تطور سوق التمويل الملائكي في أوروبا خلال الفترة (2019-2023)



مصدر: (EBAN Statistics compendium, 2023, p. 10)

أدى ظهور المنصات الإلكترونية وانتشارها عبر الشبكة العنكبوتية الى تسهيل التواصل وتجميع راس المال مما أدى الى تشكيل نقابات ملائكة الاعمال عبر الانترنت وصناديق المشاريع الجديدة التي تعمل خارج المراكز التقليدية (Foundation, 2016)

كما ورد في إحدى الدراسات ان التمويل الملائكي لاقى رواجاً كبيراً في كندا خلال الفترة 2010 و 2016 حيث تلقت 775 مؤسسة ناشئة كندية تمويلات بلغت 490 مليون دولار كندي مما خلق 6856 وظيفة جديدة و 1.7 مليار دولار كندي كقيمة مضافة . (Kenneth A, Martin, & Osama, 2019, p. 15)

لم يقتصر انتشار التمويل الملائكي في أوروبا و أمريكا بل سجل معدلات نمو هامة أيضاً في قارة إفريقيا ، حيث تشير الدراسات التي أجراها صندوق النمو الجيد الهولندي (DGGF) بالتعاون مع شبكة المستثمرين الملائكة الافارقة (ABN) و اكااديمية المستثمرين الافارقة (AAA) في تقرير بعنوان " African Angel Investment Survey 2024" أنه قد بلغت نسبة المستثمرين الملائكة النشطين 72% في إفريقيا، قاموا بإستثمارات في سنة 2024 مما عكس انطبعا جيداً متفانلاً تجاه بيئة الابتكار في القارة ، مشيراً الى أن قطاع الزراعة والتكنولوجيا الزراعية (AgriTech) و التكنولوجيا المالية (FinTech) كانت من اهم القطاعات المفضلة لديهم، كما أضاف التقرير أن أهم الدوافع الاستثمارية لهؤلاء المستثمرين كانت :

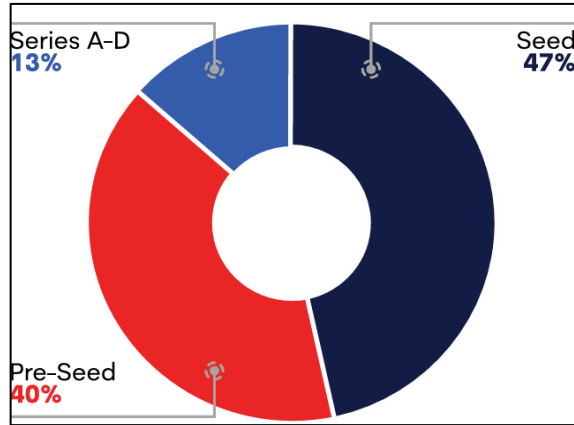
الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

- خلق فرص العمل
- الحد من الفقر
- تمكين الشباب و العنصر النسوي من الولوج الى عالم الاعمال (African Business Angel Network (ABAN), 2024)

تفضل اغلبيية الملائكة المستثمرين المشاريع ذات الابتكارات التخريبية (Disruptive Scalable) و نماذج الاعمال القابلة للتطوير ، حيث أكد 43 % من الملائكة المستثمرين في إفريقيا أن النوع المفضل لديهم هي المشاريع الناشئة عالية النمو high-growth venture مثل Start-Up ، و 68% منهم يعطون أولوية لنماذج الاعمال التي تولد إيرادات مرتفعة ، علاوة على ذلك يميلون الى الشركات التي تتموقع في المناطق الحضرية . حيث يشارك الملائكة المستثمرين في إفريقيا بإستثماراتهم في هذه المشاريع مستخدمين الأدوات الإستثمارية المعتمدة على المشاركة في الأسهم او حقوق الملكية او الدين . (African Business Angel Network (ABAN), 2024, p. 4)

الشكل الموالي يوضح نشاط الملائكة المستثمرين الافارقة في المراحل الأولى من المشاريع .

الشكل (18-1) توزيع مشاركة الملائكة المستثمرين الافارقة حسب مراحل تمويل المشاريع

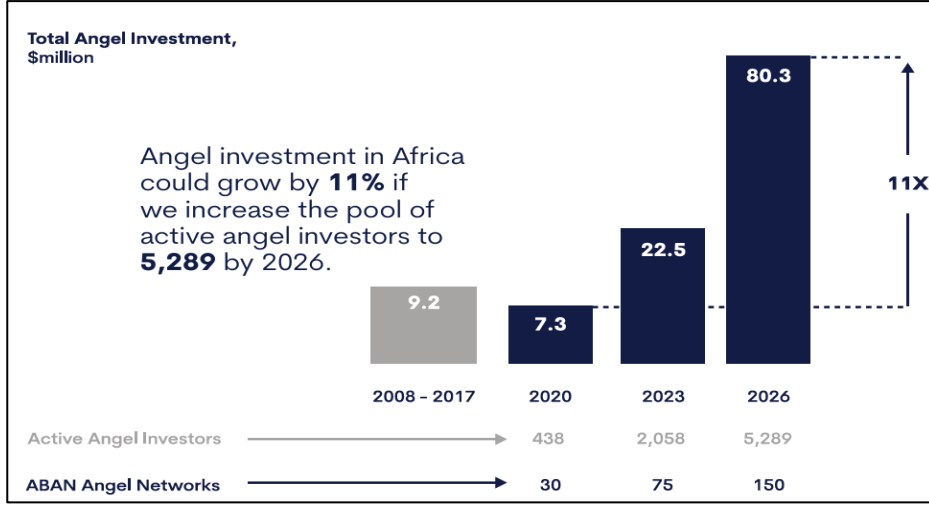


المصدر : (African Business Angel Network (ABAN), 2024, p. 13)

ويتوقع ان ينمو الاستثمار الملائكي في افريقيا بنسبة 11% في سنة 2026 كما هو في الشكل التالي:

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

الشكل (19-1) توقعات لنمو حجم الاستثمار الملائكي الافريقي



المصدر: (African Business Angel Network (ABAN), 2024, p. 18)

أما في الجزائر فيمكن ان نقول إن هذا النوع من التمويل قليل جدا، حتى يمكن حصره في شركتين فقط، برزت الأولى منهما تحت إسم (Casbah Business Angels (CBA، إذ تم إطلاقها في عام 2012 بمبادرة من الشركة الناشئة الجزائرية (ASI)، مدفوعة بالرغبة المشتركة لكل من مديري ورواد الأعمال في وادي السيليكون والجزائر لسد الفجوة بين نماذج ريادة الأعمال الجزائرية والأمريكية، وحتى تمكنهم من الاستخدام الجماعي للخبرة ورأس المال للاستثمار في المشاريع والأفكار الواعدة والمبتكرة في وطنهم.

كان الهدف الرئيسي لـ CBA هو تعزيز النظام البيئي للأعمال الجزائري، بالإضافة إلى نشر ثقافة ريادة الأعمال الحديثة بين افراد الشباب الجزائري الطموح، من خلال توفير فرص الاستثمار والإرشاد ومتابعة القرارات الاستراتيجية والمالية. حيث يطمح مؤسسو CBA ان تتخذ مكانة كبيرة، كأحد أكبر المصادر الإقليمية لتمويل المشاريع المبتكرة في المراحل المبكرة، ومنه المشاركة في النمو الاقتصادي من خلال خلق أكبر عدد من المشاريع الجديدة والمبتكرة دافعة إياهم بقوة نحو النجاح.

استثمرت Casbah Business Angels في أكثر المشاريع ابتكارًا لاسيما في الأعمال التجارية الرقمية كالزراعة والتكنولوجيا الزراعية (AgTech) والرعاية الصحية (Healthcare) والاتصالات (Télécommunications) والخدمات اللوجستية (Logistics)، تتم عملية فحص واختيار

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

المشاريع تباعا لمعايير محددة ثم يتم تقييم الفرق والعروض التقديمية للشركات المشاركة في الحصول على تمويل من قبل المستثمر الذي يهيمه المشروع. (casbahbusinessangels.org, 2022)

اما الشركة الثانية التي برزت مؤخرا فهي BAADI

III. البورصة

تعد البورصة من اهم الاليات التمويلية التي تتيح للمؤسسات الابتكارية الناشئة فرصة الانتقال الى مرحلة النضج المؤسسي والتوجه نحو الاكتتاب العام الاولي (IPO) حيث تتمكن المؤسسة من طرح جزء من رأسمالها امام المستثمرين العموميين، ويعتبر خيارا استراتيجيا للحصول على تمويلات ضخمة دون اللجوء للاقتراض او التخلي عن حصة من ملكيتها لصالح الممولين المغامرين.

ويمثل الادراج في السوق المالية وسيلة فعالة لتمويل مشاريع الابتكار و يفتح آفاقا جديدة امام الشركات الناشئة والابتكارية لتوسيع نشاطها التكنولوجي ، إلا انه يظل مشروطا، فيجب على المؤسسة بلوغ درجة معينة من النضج المؤسسي والتنظيمي، فضلا عن التمتع بمستوى مقبول من الشفافية والحوكمة، وقدرة على تقديم مردودية مالية مغرية للمستثمرين، ولهذا الغرض أنشأت بعض الأسواق المالية أقساما خاصا موجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والناشئة، كما هو الحال في السوق المالي البديل الذي خفف من شروط الادراج. (صديقي و بسبع، 2016، صفحة 17)

للأسف يظل عدد الشركات المدرجة في بورصة الجزائر قليلا جدا، رغم التحديثات التي تقوم بها لجنة تنظيم ومراقبة عمليات البورصة (COSOB) ، وتنفيذ الإصلاحات لتعزيز الشفافية والحوكمة في السوق المالي، محاولة بذلك السير باتجاه تعزيز دورها في تمويل الاقتصاد الوطني، رغم كل التحديات القائمة

الفرع الثالث: مصادر التمويل البديلة

1. التمويل الجماعي /التشاركي (Crowdfunding) كآلية حديثة لدعم المشاريع الابتكارية الناشئة

لقد برز التمويل الجماعي او التشاركي (Participatif/Crowdfunding) كأحد ابرز الآليات التمويلية البديلة في العقدين الأخيرين الماضيين ، بعدما أحدث ثورة كبيرة في الوصول الى رأسمال مجموعة متنوعة من المشاريع ، بدءا من المبادرات الفنية ووصولاً الى الشركات الناشئة التقنية ، و انتشر هذا النوع من التمويل

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

بسرعة كبيرة و هذا ما تؤكد وجود العديد من منصات التمويل الجماعي عبر العالم، حيث جاء ليحل مشاكل الوصول الى التمويل بواسطة الطرق التقليدية (القروض المصرفية أو رأس المال الاستثماري)، والتي قد يكون من الصعب على المشاريع الجديدة الوصول إليها، وقد ازداد حجمه حيث بلغ 262 مليار يورو في سنة 2016، بزيادة قدرها 208% من 130 يورو في عام 2015 (Rotem & Ziaul, 2019)، إلا أنه لا يُمكن فهم نشأة وتطور هذه الآلية التمويلية الحديثة دون العودة الى الممارسات التاريخية للتمويل الجماعي قبل أن يأخذ شكله الحديث في ظل موجة الانترنت والمنصات الرقمية.

(1) الممارسات التاريخية للتمويل الجماعي:

ترجع المفاهيم الأساسية للتمويل الجماعي الى تقاليد قديمة في التمويل التشاركي، حيث أُستُخدم لدعم المشاريع العامة كبناء الكاتدرائيات و الجسور..... في العصور القديمة و القرون الوسطى، و حينها كانت هذه الممارسات محدودة في نطاقها التكنولوجي و الجغرافي، و لكن في سنة 1885 قام Joseph Pulitzer بفتح حملة لجمع الأموال لترتيب قاعدة لتمثال الحرية بنيويورك مقابل وُعدِه بنشر أسماء المتبرعين مهما كان المبلغ صغيرا او كبيرا في مجلته، و بالفعل نجحت هذه الحملة حيث تم جمع أكثر من 100.000 دولار أمريكي من تبرعات لحوالي 160.000 شخص في مدة خمسة اشهر، (Kallio & Vuola, 2020, p. 221)

لكن لم يظهر التمويل الجماعي الحديث إلا مع ظهور الإنترنت في أوائل العقد الأول من القرن الحادي والعشرين، إذ في سنة 1997 مَوَّلت فرقة الروك البريطانية Marillion جولتها في الولايات المتحدة من خلال جمع 60.000 دولار أمريكي من مُعجبيها عبر الانترنت، ومن هنا أخذ التمويل الجماعي شكله الحديث مع اصدار ArtistShare كأولى منصات التمويل الجماعي سنة 2003 في الولايات المتحدة تُقَدِّم الدعم المالي للفنانين و تُغطي جميع تكاليف تسجيلاتهم من خلال المساهمات المالية التي يقدمها الجمهور (المعجبين) مقابل الحصول على أولى التسجيلات الفنية. (Kallio & Vuola, 2020, p. 223)

وكان اول استعمال موثق للتمويل التشاركي سنة 2006 من قبل «Michael Sullivan» مؤسس منصة

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

"now-defunct fundavlog"، وهذا ما جذب منصات أخرى مثل Indiegogo وKickstarter سنة 2009، وكانت الأكثر شهرة ونجاحا، حيث سهّلت من عملية تمويل المشاريع المبتكرة ووسعت من نطاق وصولها المالي إلى جمهور أكثر شمولا. (Alexandra, 2016)

لقد كان هذا الاتجاه المالي الجديد مفيدا جدا وبشكل خاص لأصحاب المشاريع المستدامة الذين لديهم إمكانيات قليلة في الحصول على رأس المال الأولي، حيث وفر التمويل التشاركي لهم منصات لإطلاق مشاريعهم وتوسيع نطاقها (Natalia, 2020)، وبمرور الوقت تطور التمويل الجماعي بشكل أكبر، وأدى ذلك إلى ظهور نماذج مختلفة، بما في ذلك التمويل الجماعي القائم على الأسهم (*equity-based crowdfunding*) إذ يحصل المساهمون على حصص من رأس المال مقابل استثماراتهم، وصار بإمكان الشركات الناشئة جمع المال من مجموعة من المستثمرين الصغار مقابل تقديم عوائد مالية لهم (Guenther, Cumming, Ahlers, 2015)، و (Schweizer, 2015)

في الولايات المتحدة، كان تبني قانون JOBS (Jump start Our Business Startups) سنة 2012 عاملا رئيسيا في تطوير التمويل الجماعي القائم على الأسهم، حيث سمح هذا التشريع للشركات الصغيرة الحصول على تمويلات من مستثمرين غير معتمدين عبر منصات الانترنت، وقام بتنظيم عملية جمع الأموال، بوضع معايير لحماية المستثمرين وضمان زيادة الشفافية في عملية الاستثمار (Cumming & Hornuf, 2018)، أما في أوروبا فقد خطى التنظيم الأوروبي للتمويل الجماعي سنة 2020 خطوة مهمة نحو تنظيم العمل عبر منصات التمويل الجماعي، مما أتاح حماية أفضل للمستثمرين و مواءمة القوانين عبر الاتحاد الأوروبي.

ومنذ سنة 2020، أصبح التمويل الجماعي بشكله المعاصر يُشكّل أحد الركائز الأساسية في تمويل المشاريع المبتكرة والمؤسسات الناشئة في العديد من القطاعات المتنوعة كالطاقة المتجددة إلى المشاريع الاجتماعية والبيئية، كما تنوعت أيضا نماذج التمويل الجماعي بما في ذلك التمويل الجماعي القائم على القروض (*Debt-based Crowdfunding*) أو التمويل الجماعي العقاري (*Real Estate Crowdfunding*).

يعكس تاريخ التمويل الجماعي تطورا سريعا وتأثيرا كبيرا على تمويل المشاريع، خاصة تلك التي تتميز بشدة المخاطرة، فمنذ بدايته كآلية لتمويل المشاريع الفنية إلى تنوعه ليشمل تمويل المشاريع الناشئة

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

والعقارات أصبح التمويل الجماعي عنصراً أساسياً لتمويل الابتكار رغم التحديات التي تتعلق بالتنظيم وحماية المستثمرين.

يميل التمويل الجماعي للمنظمات غير الربحية (أي زيادة الأعمال الاجتماعية) حيث يجمع في المتوسط أكثر من 9237 دولار من الأموال، 28% من المتبرعين على منصات التمويل الجماعي غير الربحية يتبرعون للحملة مرة أخرى، كما أنه في المتوسط تستمر حملة التمويل الجماعي تسعة أسابيع ويمكن أن تستمر الحملات الناجحة لمدة 113 يوماً في المتوسط. ووفقاً لبيانات STATISTICA من المتوقع أن تزداد قيمة المعاملات التمويل الجماعي بمعدل نمو سنوي مركب قدره 5.8% إلى ما يقدر بـ 1180.5 مليون دولار عام 2024. (Cedric, 2024)

لقد اثبت التمويل التشاركي/الجماعي نفسه كبديل قابل للتطبيق ومتزايد لتمويل المشاريع، خاصة بين رواد الأعمال والشركات الناشئة. حيث أضفى طابعاً ديموقراطياً للوصول إلى رأس المال وأدى إلى تغيير كيفية إطلاق الأفكار والمنتجات في السوق، فمن خلال منصات عبر الإنترنت يمكن لمنشئي المشاريع طرح فكرة مشاريعهم للجمهور وطلب الدعم المالي مباشرة من الأفراد المهتمين، غالباً حتى قبل ما يصل المنتج إلى مرحلة التطوير.

(2) مفهوم التمويل الجماعي وتعريفاته:

هذا الاتجاه المتطور في العصر الرقمي، أثار اهتمام الكثير من الأكاديميين ورجال الأعمال بشكل متزايد في الآونة الأخيرة، وباعتباره وسيلة ناشئة ومبتكرة لتكوين رأس المال، فإن تحديد تعريف دقيق له يستمر في إثارة نقاش العلماء (Forbes & Dirk, 2017)، إذ أنه ينطوي أساساً على تمويل مسعى أو مبادرة من خلال تجميع مبالغ متواضعة من مجموعة واسعة من الداعمين، وعادة من خلال البوابات على شبكة الإنترنت و يمثل نموذج التمويل هذا نقلة نوعية عطلت الافتراضات القديمة حول كيفية وصول الأفكار الجديدة إلى الدعم النقدي، كما استفادت المشاريع المطولة والمعقدة وكذلك المشاريع القصيرة والبسيطة بنفس القدر من "حكمة الحشود" التي يمكن أن يصل إليها الآن المبدعون في جميع أنحاء العالم (Ruy & Kim, 2018)

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

اصطلاحا تتكون الكلمة الإنجليزية Crowd funding من جزأين Crowd والتي تعبر عن الحشد أي الجمهور الذي يساهم في عملية التمويل وFunding والتي تعني التمويل، ويشير اليه الفرنسيين بالتمويل التشاركي financement participatif، وكما نجده في بعض الكتب أيضا التمويل التساهمي ولكن رغم اختلاف التسميات، يتفق على انه طلب للدعم المالي من الجماهير أي الافراد بواسطة منصة إلكترونية، تضم ثلاثة لاعبين رئيسين (زكرياء، وليد، و لطيفة، 2020) وهم:

- رائد الاعمال: حامل فكرة المشروع او مؤسس النشاط الذي يحاول الحصول على تمويل مالي.
- المنصة الالكترونية: هي الأداة التي تجمع بين رائد العمل والجمهور الممول للعمل والتي تقوم باستلام طلب التمويل ودراسته، ثم تنظيم عملية جمع الأموال عبر المنصة.
- المستثمرين: وهم جميع الافراد المساهمين في تمويل المشروع.

بعض التعريفات المقدمة للتمويل الجماعي:

لقد برز التمويل الجماعي كظاهرة جديدة وسريعة النمو في البيئة التمويلية لعالم الاعمال، حيث جذب انتباه العلماء والممارسين وصانعي السياسات على حد سواء (Hossain & Oparaocha, 2016)، الا انه وبالرجوع الى الادبيات السابقة حول الموضوع قد تبث ان تعريفه يبقى مهمة معقدة وهذا راجع لوجود العديد من وجهات النظر، إذ كل منها يسلط الضوء على جانب مختلف من مفهومه. فمن منظور الجهات الفاعلة فحسب Silver وآخرون، إن التمويل الجماعي بالنسبة للعملاء والمستثمرين هو طلب لإنشاء "حشد" Crowd لتمويل المشاريع التي لا يمكنها الحصول على الموارد المالية من خلال القنوات التقليدية للتمويل (Silver, Berggen, & Fili, 2013)، أما من وجهة نظر رواد الاعمال فهو الوسيلة التي تتيح التواصل مع العملاء او المستخدمين المحتملين واختبار الأفكار قبل متابعة المشروع (Pierrakis & Collins, 2013). أي " ممارسة تمويل مشروع او مغامرة من خلال جمع مبالغ صغيرة من المال من الجمهور عبر الانترنت"، وينظر الى التمويل على انه وسيلة لجمع الاموال من الحشد الذي يمكنه غالبا المشاركة في القرارات الاستراتيجية أو حتى الحصول على حقوق التصويت في الاعمال التجارية.

ويضيف Lambert، Belleflamme و Schweienbacher تعريفا آخر حيث يشيرون اليه على أساس

انه " دعوة مفتوحة لعامة الشعب غالبا عبر الانترنت، لتوفير الموارد المالية إما في شكل تبرع او مقابل منتج

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

مستقبلي أو شكل من أشكال المكافأة لدعم المبادرات لأغراض محددة " (Hossain & Oparaocha, 2016) وقد افترض أن التمويل الجماعي هو جهد جماعي للعديد من الأفراد الذين يتواصلون و يجمعون مواردهم بدعم الجهود التي بدأها اشخاص او منظمات أخرى ، حيث يتم ذلك عادة عبر الانترنت او بمساعدة الانترنت ، فيتم تمويل المشاريع و الشركات الفردية بمساهمات صغيرة من عدد كبير من الافراد ، مما يسمح للمبتكرين ورجال الأعمال باستخدام شبكاتهم الاجتماعية لزيادة رأس المال " (Alegre & Mokeskis, 2016) ، كما تم وصف التمويل الجماعي على انه " الجهد الجماعي المقدم من قبل الافراد الذين يتواصلون معا لجمع المال بواسطة الانترنت للاستثمار في جهود الآخرين او دعمها " إذ يؤكد هذا التعريف على الطبيعة الجماعية لهذه الظاهرة ، حيث يجتمع الأفراد لدعم هدف او مبادرة مشتركة ، إضافة الى ذلك فقد سلط بعض الكتاب الضوء على إمكانية التمويل الجماعي لربط رواد الاعمال بمجموعة أوسع من المستثمرين أو العملاء المحتملين ، مما يسمح لهم باختبار أفكارهم و التفاعل مع جمهورهم المستهدف في مرحلة مبكرة ويعرفه آخرون على انه ممارسة تمويل مشروع او مغامرة من خلال جمع مبالغ صغيرة من المال من عدد كبير من الأشخاص ، عادة عبر الانترنت ، وتستفيد من قوة صنع القرار الجماعي والابتكار ، مما يتيح للأفراد والشركات الوصول الى مجموعة جديدة من راس المال (Pierrakis & Collins, 2013)

أما الشراكة العالمية للشمول المالي سنة 2016 ، فتعرف التمويل الجماعي بأنه " نظام تمويلي يعتمد على آليات السوق الحديثة، حيث يتم جمع الأموال من عدد كبير من الأفراد أو الهيئات القانونية بمساهمات مالية صغيرة، و يتميز هذا الأسلوب بتخطيه للوسطاء الماليين التقليديين، مثل البنوك، ويعتمد بشكل أساسي على استخدام التكنولوجيا الرقمية، بما في ذلك الهواتف المحمولة والمنصات الإلكترونية، لربط الممولين بالمقترضين، و تستخدم هذه المنهجية لتمويل مشاريع تجارية و مبادرات محددة، أو تلبية احتياجات متنوعة أخرى (هبة و رامي، 2019)

إذن يمكن القول ان التمويل الجماعي هو النشاط الذي يدعوا لجمع الأموال من الأشخاص (عامّة الناس) لتمويل مؤسسة خاصة أو الأعمال الاجتماعية أو النشاط غير الربحي، عادة باستخدام البيئات الرقمية - منصات التمويل الجماعي - التي تربط رائد الأعمال / المبتكر الاجتماعي بالجهات المانحة / الممولين،

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

ويشترط أن يكون رائد الأعمال مقنعا لدفع الناس لتمويل مشروعه.، إذ يعزز إنشاء مقطع فيديو أو رسوم متحركة من قيمة اقتراح المشروع وفائدة الحلول التي يقدمها مفيدا جدا في هذا الصدد.

(3) أنواع التمويل الجماعي:

رغم وجود عدة أوجه للتمويل الجماعي، إلا أن النماذج الأساسية الثلاثة هي القائمة على المكافآت والقائمة على الأسهم القائمة على التبرع، إذ يقدم النموذج القائم على المكافآت (Reward-based model) للمساهمين مكافأة غير مالية مقابل تبرعاتهم فيبرز بشكل فعال الدوافع الجوهرية أو الاجتماعية وراء دعم هذا المشروع لهذا يعتبر النوع الأكثر نجاحا، أما النموذج القائم على الأسهم (Equity-Based model) فيقدم للمساهمين فرصة أن يصبحوا شركاء مساهمين في المشروع الذي قدموا له الدعم، في حين يبقى النوع الثالث القائم على التبرع (Donation-Based model) مدفوع بحوافز خيرية دون توقع أي عوائد مالية أو مادية.

بالإضافة إلى هذه النماذج الأساسية المذكورة سابقا، فقد اتخذ التمويل الجماعي أيضا شكل التمويل الأصغر (Microfinance) والإقراض من نظير إلى نظير (Peer-to-Peer)، حيث يقدم للأفراد والمنظمات قروضا صغيرة للمقترضين بدعم مساعهم في تنظيم المشاريع أو الاحتياجات المالية الشخصية. (Beaulieu, Sarker, & Sarker, 2015)

(أ) التمويل الجماعي القائم على الأسهم: يتم تعريف التمويل الجماعي للأسهم على أنه طرح للأوراق المالية من قبل شركة مملوكة للقطاع الخاص لعامة الناس، بواسطة منصة للإنترنت، حيث يُسَمَحُ لأي شخص الحصول على حصة في الشركات المملوكة للقطاع الخاص والتي لم يتم طرحها بعد في البورصة، فتقوم الشركة بمنح نسبة معينة من أسهمها مقابل مبلغ محدد من رأس المال الذي تهدف إلى جمعه، ويمكن للمستثمرين بعد ذلك و عبر المنصة شراء أجزاء صغيرة من حصة الأسهم المقدمة مقابل جمع المبلغ المالي وحسب (Pierrakis & Collins, 2013) يعد الحصول على الأسهم من خلال سوق الأوراق المالية أولا ممارسة راسخة حيث يطلب من الشركات العامة الالتزام بمعايير الإبلاغ الصارمة ولا يتعين على الشركات الخاصة التي تسعى للحصول على التمويل الجماعي الالتزام بهذه المعايير، ثانيا الشركات في سوق الأوراق المالية

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

أكبر بكثير وأكثر تطوراً من تلك التي تسعى للحصول على تمويل من خلال منصات التمويل الجماعي للأسهم، وثالثاً على عكس الاستثمار في سوق الأوراق المالية، وتوفر منصات التمويل الجماعي فرصة للتواصل المباشر مع كل من المستثمرين المحتملين والمستثمرين الآخرين ذوي التفكير المماثل المهتمين بالاستثمار في نفس الشركة. (Pierrakis & Collins, 2013, p. 3)

(ب) التمويل الجماعي القائم على التبرع: يقصد بالتبرعات "Donations" المبالغ المالية التي يقدمها المتبرع مجاناً لفرد مستفيد أو مجموعة من الأفراد أو المنظمات لدعم قضية أو مشروع معين وغالباً ما يتم منحها من قبل العائلة أو الأصدقاء أو الزملاء أو المعارف أو بعض المحسنين والمؤسسات، أو حتى من قبل الشركات الخاصة (European Social innovation Competition, 2021, p. 20)، ويمثل التمويل الجماعي القائم على التبرع آلية لتراكم رأس المال المخصص لأغراض مختلفة، حيث يقدم الأفراد مساهمات مالية خالية من أي توقع للعوائد النقدية، وهي طريقة مهمة جداً في مجال العمل الخيري، لأنها تُمكن المبادرين بالمشروع من الاستفادة من الشبكات الاجتماعية والمنصات الرقمية لإشراك المتبرعين المحتملين. وتتأثر فعالية التمويل الجماعي القائم على التبرعات بمجموعة من المحددات، بما في ذلك عيار المبادرة، وقوة الانتماءات الاجتماعية، وخصائص الحوافز المقدمة للمساهمين.

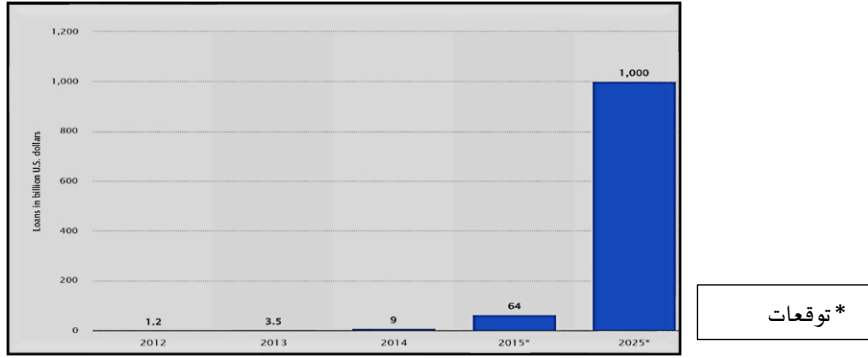
(ج) التمويل الجماعي القائم على المكافآت: تتيح منصات التمويل الجماعي القائمة على المكافآت، مثل Kickstarter وIndiegogo، للمُبدعين ورواد الأعمال جمع الأموال لمشاريعهم من خلال تقديم مكافأة أو منتج مادي للمُساهمين مقابل مساهماتهم المالية، ويُعد هذا النموذج فعالاً في الاستفادة من رغبة المُساهمين في الحصول على المكافأة، بالإضافة إلى دوافعهم الداخلية أو الاجتماعية لدعم مشروع أو قضية معينة. (Pierrakis & Collins, 2013)

(د) التمويل الجماعي القائم على الاقتراض: هذا الأسلوب من التمويل الجماعي الذي يركز على القروض هو بدوره يتم عبر منصات متخصصة التي تجمع الأموال وتقرض المشاريع المؤهلة مبلغ مالي يكفي صاحب المشروع للقيام بتوسيع نشاط مؤسسته، إلا أنه يختلف هذا القرض عن

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

القرض العادي في طريقة تسديد الأقساط حيث يسدد صاحب المشروع الممول الأقساط الا بعدما يحقق أرباح و إيرادات كافية. (عمران و قريد، 2018)

الشكل (20-1): قيمة الإقراض العالمي من نظير إلى نظير من عام 2012 إلى عام 2025*
(بالمليار دولار أمريكي)



المصدر: (www.statista.com, 2025)

لقد شهد هذا النوع من التمويل القائم على الإقراض P2P Lending نموًا استثنائيًا على مستوى العالم، حيث بلغت قيمته حوالي 3.5 مليار دولار أمريكي سنة 2013، ومع حلول سنة 2014 ارتفعت هذه القيمة إلى 9 مليار دولار أمريكي، ليشهد بعد ذلك قفزة نوعية في عام 2015 حيث بلغت قيمة الإقراض إلى 64 مليار دولار أمريكي، ويتوقع الباحثين لموقع Statista أن يصل إلى 1000 مليار دولار أمريكي في سنة 2025. (www.statista.com, 2025)

ويمكن القول أن هذا التزايد المستمر للإقراض من نظير إلى نظير يعود إلى التطور المدعوم بالتكنولوجيا والثقة المتزايدة في هذه الآلية التمويلية كبديل فعال عن الأنظمة التمويلية التقليدية.

4) مراحل التمويل عبر منصات التمويل الجماعي:

يوجد تفاوت واختلاف كبيرين في الإجراءات والمنهجيات المرتبطة بعملية التمويل الجماعي من حيث تعدد نماذجه وطبيعة وحجم الحملات التمويلية، إلا أنه يمكن تقسيم عملية التمويل الجماعي إلى خمسة مراحل أساسية وهي كالتالي:

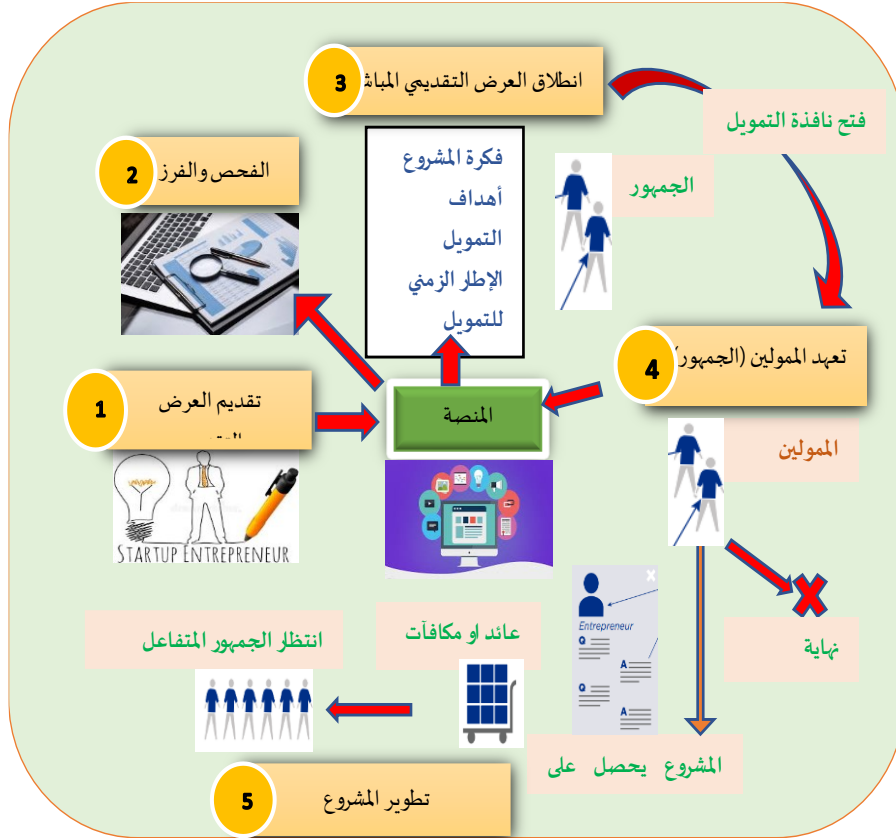
الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

- **مرحلة العرض التقديمي "Pitch"**: يتوجه رائد الاعمال او حامل المشروع الى المنصة مرفوقا بعرض تفصيلي حول مشروعه الذي يريد تمويله حيث يتم التخطيط والاعداد الجيد لحملة التمويل قبل الترويج لها.
- **مرحلة الفرز والفحص: "Screening"**: تقوم المنصة بعملية فرز وفحص للمشاريع للتأكد من أنها تلي المعايير الموضوعية من طرف المنصة، حيث تختلف صرامة عملية الفحص من منصة إلى أخرى واعتماداً على نوع النموذج الذي تعمل بموجبه. بعض المنصات القائمة على المكافآت مثل Indiegogo و Kickstarter لديها قيود قليلة جداً تتجاوز حظر المشاريع غير القانونية أو المنظمة التي تشكل خطراً أو محتملاً للداعمين، مما يترك للجمهور فعلياً قرار فحص المشاريع، في حين أن بعض المنصات تقبل فقط أنواعاً معينة من المشاريع (مثل ألعاب الفيديو أو الموضة أو التغذية) أو المشاريع عالية الجودة، ولكن ما لوحظ أن نسبة المشاريع التي تصل بنجاح إلى هدف التمويل الخاص بها تكون أعلى عمومًا بالنسبة للمنصات التي تستبعد المشاريع غير القابلة للتطبيق أو العروض منخفضة الجودة.
- **مرحلة انطلاق العرض التقديمي المباشر "Pitch Goes live"**: يتم عرض المشروع على الممولين من خلال المنصة عبر الانترنت حيث يتم وصف المشروع وتحديد الهدف من التمويل والإطار الزمني للوصول للهدف وكذلك تحديد المبلغ المالي الذي تلقاه المشروع وما سيحصل عليه الممولون مقابل دعمهم للمشروع، وعادة ما يكون هذا من خلال مقاطع فيديو او صور لجلب انتباه الجمهور.
- **تعهد الممولين (الجمهور) "People Pledge"**: لفترة محدودة، يمكن للجمهور التعهد بالمساهمة ماليا في المشروع، و يعتمد الإطار الزمني الذي يجب على الجمهور من خلاله تمويل مشروع ما جزئياً على المنصة، ولكن يمكن أيضاً تحديده في كثير من الأحيان من خلال جامع التبرعات (أي حامل المشروع) في منصة Kickstarter، يمكن لجامعي التبرعات اختيار موعد نهائي للتمويل يتراوح بين يوم واحد إلى 60 يوماً، و خلال هذه الفترة إذا وصل المشروع إلى هدفه فإنه يمكنه الحصول على الأموال التي جمعها وينتقل إلى مرحلة تطوير المشروع، بينما إذا لم يصل المشروع إلى هدفه في الوقت المحدد، فلن يتلقى أي تمويل باستثناء ان كانت المنصة تطبق نموذج "الاحتفاظ بكل شيء / Keep- It -all" فيمكن لرائد الاعمال الحصول على جميع الأموال بغض النظر ما ان كان المشروع حقق هدفه ام لا.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

- تطوير المشروع (Projet Development): يتم استخدام الأموال التي جمعت من خلال حملة التمويل لإكمال المشروع وبعدها يتم الوفاء بالمكافئات الى داعمي وممولي المشروع (Jonathan & Peter, 2016, p. 14).

الشكل (21-1) مراحل التمويل الجماعي عبر منصة التمويل



المصدر: من اعداد الباحثة اعتمادا على (Jonathan & Peter, 2016, p. 13) بتصرف

(5) واقع نشاط التمويل الجماعي كبديل تمويلي حديث

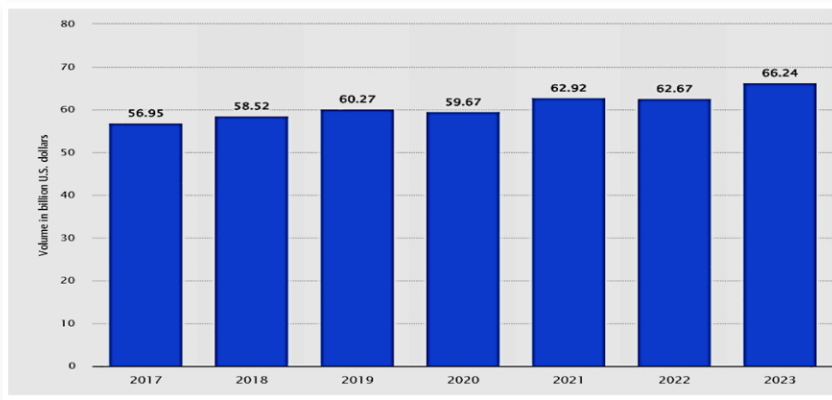
تشير بعض الاحصائيات لسنة 2019 الى النمو السريع والمتزايد للتمويل الجماعي في الأسواق العالمية في مختلف انحاء العالم، حيث تنصدر الصين والولايات المتحدة الامريكية والمملكة المتحدة هذا القطاع، اذ بلغ معدل النمو في بريطانيا والولايات المتحدة 30.7% و42.4% على التوالي، وبلغت الحصة السوقية للتمويل الجماعي في الصين 70.7% مسجلة اعلى نسبة وتلها الولايات المتحدة بـ20%، وبريطانيا بـ3.4% (statista research departement, 2024).

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

حسب دراسة أجرتها مؤسسة FUNDLY أكدت أهمية وفعالية مساهمة التمويل التشاركي في الاقتصاد العالمي حيث أضافت صناعة التمويل الجماعي 65 مليار دولار في سنة 2020 وحده، وهذا الرقم يتزايد عاما بعد عام، حيث شهد في سنة 2021 نموا سنويا مركب قدره 11% سنويا، ووصل الى قيمة مذهلة تزيد عن 12,27 مليار دولار، ومن المتوقع أن يصل معدل النمو السنوي المركب الى معدل مرتفع يبلغ 15% بحلول سنة 2025، واذا تم تقسيم هذه الزيادة من الناحية النقدية، فيتوقع الخبراء أن قطاع التمويل الجماعي سيزداد بمقدار 196.36 مليار دولار بين عامي 2020 و 2025، بالإضافة الى ذلك من المتوقع أن تتجاوز قيمتها 300 مليار دولار في عام 2030، ومن بين جميع أنواع التمويل الجماعي المختلفة، تعد الأسهم الفرع الأسرع نموا بمعدل نمو سنوي مركب يقدر بـ 33.9% خلال فترة 2016 و2021.

كما أن التقرير الذي نُشر بواسطة قسم أبحاث Statista في 24 أكتوبر 2024 يشير الى ازدياد حجم جمع رأس المال الرقمي عالمياً بشكل ملحوظ بين عامي 2017 و2023، اذ بلغت القيمة المقدرة لجمع رأس المال الرقمي في جميع أنحاء العالم 66.24 مليار دولار أمريكي في سنة 2023، بعدما كانت 62.67 مليار دولار أمريكي في عام 2022، وحققت الولايات المتحدة أعلى قيمة لجمع رأس المال الرقمي. كما هو مبين في الشكل البياني ادناه.

الشكل (1-21): إجمالي حجم التمويل الجماعي في جميع أنحاء العالم 2017-2023

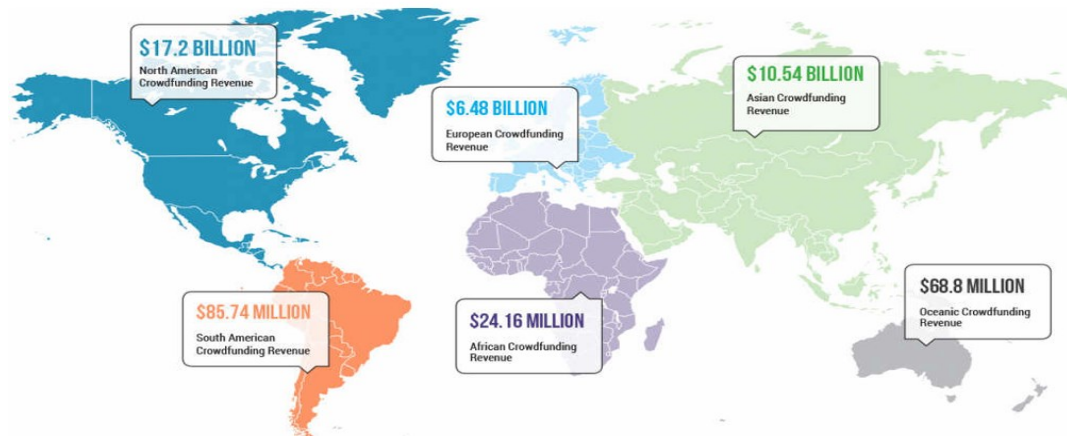


المصدر: (www.statista.com, 2024)

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

من خلال الشكل أعلاه، يتضح أن أمريكا الشمالية وكندا والمملكة المتحدة هي من تقود قطاع التمويل الجماعي العالمي، حيث تملك الولايات المتحدة أكثر من 40% من حصة السوق وبلغ حجم التمويل في الولايات المتحدة وكندا لوحدهما 73.93 مليار دولار. بينما تشكل الصين وأستراليا منافسا حقيقيا لرائدي هذا القطاع، حيث استحوذت على حصة كبيرة من سوق التمويل الجماعي خلال الوباء العالمي.

الشكل (1-22) إحصائيات التمويل الجماعي الإقليمية لسنة 2024



المصدر : [Crowdfunding Statistics: Facts on the Latest Fundraising Craze](#)

ونظرا للانتشار الواسع للتمويل الجماعي عبر انحاء العالم صَاحَبَهُ نمو كبير وتنوع في منصات التمويل الجماعي عبر العالم، إذ بلغت الى أكثر من 184 ألف منصة في عام 2021، بعدما سجلت انخفاض في عام 2019 بسبب الأوضاع الصحية لازمة كورونا، وتتركز اغلبها في الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا والصين. (كرزابي و كرزابي، 2024)

جدول (1-14): عدد منصات التمويل الجماعي في العالم بالألف (2021/2018)

السنة	2018	2019	2020	2021
عدد المنصات	174.9	171.8	178.6	184

المصدر (كرزابي و كرزابي، 2024، صفحة 151)

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

أما منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، فقد شهدت تغيرات اقتصادية واجتماعية كبيرة في السنوات الأخيرة، حيث سلطت انتفاضات الربيع العربي الضوء على الرغبة في المزيد من الفرص الاقتصادية والعدالة بين السكان، وفي هذا الإطار، فإن ظهور التمويل الجماعي كألية تمويل بديلة له القدرة على لعب دور حاسم في معالجة الفجوة الائتمانية التي تواجهها المؤسسات متناهية الصغر والصغيرة او المتوسطة في المنطقة (Stein & Ardiç, 2013)

يعتبر التمويل الجماعي مفهوم جديد نسبيا في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا، وحتى الأبحاث الاكاديمية حول هذا الموضوع محدودة نسبيا بما هو موجود في البلدان المتقدمة، ومع ذلك يلاحظ الأهمية الكبيرة التي يحملها هذا النوع من التمويل لدعم ريادة الاعمال الاجتماعية والشركات المملوكة من طرف النساء رائدات الاعمال في المنطقة، حيث وفرت لها راس المال الذي يمكنها من نقل ريادة الاعمال الاجتماعية الى تطبيقات حقيقية (Nieva, 2015)

إن التمويل الجماعي في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا يبقى متفاوتا من دولة الى أخرى، حيث اتخذت بعض منها خطوات لصياغة قوانين ولوائح لتسهيل وتحفيز أنشطة التمويل الجماعي، مما أدى الى ظهور العديد من منصات التمويل الجماعي وخلق فرص عمل (Sotehi & Zeghibid, 2023)

وتبرز الامارات في مقدمة هذه الدول لتبني حكومتها استراتيجية مشجعة وداعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذا الناشئة والمشاريع الابتكارية، حيث شكلت 94 % من إجمالي الشركات الناشطة في الدولة بحيث بلغت مساهمتها سنة 2021 بنحو 70% من الناتج المحلي الإجمالي ، وهذا كان من بين الأسباب لإطلاق أول منصة رقمية حكومية بدولة الامارات العربية في ماي 2021 " دبي - نكست " من طرف مؤسسة محمد بن راشد لتنمية المشاريع ، مهمتها الأولى دعم الشباب ذوي الأفكار الإبداعية و المبتكرة من مختلف الجنسيات المقيمة بالإمارات و مهما كان نشاطها إلا النشاطات المخالفة للشريعة الإسلامية، و تعتمد هذه المنصة على نموذج "All or Nothing - AON" للتمويل ، و بموجبه يحصل صاحب المشروع على التمويل فقط اذا تم جمع المبلغ المتفق عليه و في حالة العكس يتم استرجاع الأموال للجمهور المساهم في الجولة التمويلية ، كما أنه إذا تم جمع 50% من قيمة المبلغ المتفق عليه سيتم الحصول على دعم مالي آخر من صندوق محمد بن راشد

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

لدعم مشاريع الشباب أيضا و يتم تحويل المبلغ في مدة أقصاها 15 يوما ، إضافة الى هذه المنصة فقد برزت أيضا منصة "يوریکا - Eureka" منذ اطلاقها سنة 2013 نمت بسرعة لتصبح من أهم المنصات الرائدة عالميا بأكثر من 45.000 مستثمر من 70 دولة (زواويد و مرسلي، 2022، صفحة 154/155) ، والشكل الموالي يوضح أهم المنصات الرائدة في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا

جدول (15-1) منصات التمويل الجماعي في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا

الدولة	المنصة
الامارات	دبي نكست "Next Dubai"
	بهايف "Beehive"
	يوریکا "Eureka"
السعودية	سكوبر "Scopeer"
	منافع "Manafa"
	ثروة "Tharwa"
	رقمية "Raqmiah"
	أصول وبخيت الاستثمارية "Bakhet & Osool Investement"
	صكوك كابيتل "Capital Sukuk"
	إمكان العربية المحدودة "Limited Imkan"
	منصة وثائق المالية "Digital Wethaq"
	أفكار مينا "Afkarmena"
ليوا "Liwwa"	
الأردن	شيكرا "Shekra"
	يُمكن "Yomken"
مصر	مَدَد "Madad"
	كوفندي "Cofundy"
تونس	أفريكويتي "Afrikwity"

المصدر: (عبد العزيز و عاشوري، صفحة 7)

والجزائر كباقي الدول، سلطت الضوء على التمويل الجماعي وحاولت إعطاء صيغة قانونية لتمارس هذه المنصات نشاطها، وجاء هذا في المادة 10 من قانون المالية التكميلي لسنة 2020 تحت مسمى "مستشار الاستثمار التساهمي" ، إذ يمكن بموجب احكام هذا القانون ان تمارس الشركات التجارية نشاط الاستشارة

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

في استثمار القيم المنقولة و إدارتها ، بحيث يسمح لها جمع الأموال بواسطة منصات على شبكة الانترنت بهدف تقديمه للشركات و المؤسسات . و صرح رئيس لجنة تنظيم البورصة و مراقبتها COSOB أنه التمويل الجماعي في الجزائر القائم على أساس التمويل التشاركي أصبح مفعلا ابتداء من الثلاثي الأخير لسنة 2020 ، حيث تتولى COSOB عملية منح التراخيص للمنصات الاستثمارية كي تمارس نشاطها . . (عابدي و معيزة، 2021، صفحة 131/132)

و انحصرت منصات التمويل الجماعي في الجزائر في ثلاث منصات فقط وهي منصة chriky ، Twiiza و Ninvesti . حيث تميزت منصة Chriky كأول منصة للتمويل التشاركي بالجزائر قائم على الأسهم ، تأسست بموجب احكام القانون التجاري الجزائري سنة 2014 بصيغة SARL و براس مال قدره 100.000.00 دج ، تهدف إلى تمويل المشاريع من خلال الحشد باستخدام الإنترنت ووسائل التواصل الاجتماعي ، تتكون من فريق عمل يضم أربعة متخصصين في مجالات متنوعة تشمل التدقيق والاستشارات المالية، وإدارة وسائل التواصل الاجتماعي، والتصميم الجرافيكي، وتصميم المواقع الإلكترونية، يضعون خبراتهم ومعرفتهم لعم و مساعدة حاملي المشاريع في جميع مراحل إنشاء المشروع أو زيادة رأس ماله . (http://www.chriky.com, 2025) ، كما ظهرت مؤخرا في 2020 منصة Ninvesti كوسيلة رقمية لتربط الممولين بحاملي المشاريع المبتكرة و أصحاب المؤسسات الجزائرية فرنسية الراغبين في بالاستثمار في مشاريع مبتكرة بالجزائر ، حيث يتم تقديم هذه المساعدة في ثلاثة أشكال: هدية بدون مقابل، وقرض رهن حيث يوافق قائد المشروع على سداد المبلغ في تاريخ متفق عليه بين الطرفين. وأخيرا، المشاركة في الأسهم، أي شراء الأسهم في الشركة، ويُعدّ المغتربون ممولًا رئيسيًا في هذه المنصة.(latifa, 2020)

6) أهمية التمويل الجماعي بالنسبة للمشاريع الابتكارية

برز التمويل الجماعي كقوة تحويلية في البيئة التمويلية للأعمال ، خاصة في دعم المشاريع الابتكارية ، حيث أُعتبر بمثابة نقلة نوعية في كيفية وصول المشاريع في مراحلها المبكرة الى راس المال ، و تطور في العديد من دول العالم رغم النمو المحتشم في الدول العربية إلا انه حظي باهتمام المؤسسات النقد العربية و المصارف المركزية ، إذ أقر البنك المركزي السعودي بالتأثير الإيجابي للخدمات الالكترونية المقدمة من طرف هذه المنصات حيث ساهمت في جلب شريحة جديدة من المؤسسات و المستثمرين ذوي رؤوس المال الصغيرة ، مما

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

عزز و رفع من مستوى الشمول المالي، كما قدمت منتجات و خدمات تمويلية حديثة كبديل تمويلي للمشاريع الابتكارية و الناشئة (صندوق النقد العربي، 2021، صفحة 19) ، كما وفرت منصات التمويل المرونة والسريعة في الحصول على الدعم المالي، مع اختصاص كل واحدة بنوع وشروط ورسوم تمويلية معينة، مما قدم للشركات مجال لاختيار ما يناسبها ويخدم فكرتها. (عبد العزيز و عاشوري، صفحة 12)

II. آليات التمويل الإسلامي كبديل شرعي لتمويل المشاريع الابتكارية

يرتبط تقدم وفعالية أي نظام اقتصادي ارتباطاً وثيقاً بإنشاء قنوات التمويل وتخصيصها الاستراتيجي لمشاريع قابلة للاستمرار و تسهل التقدم التنموي ومع ذلك، فقد واجهت بعض الدول الإسلامية نقصاً كبيراً في توفير قنوات تمويلية موجهة نحو المشاريع ذات الجدوى الاقتصادية و التي من شأنها الدفع بالعجلة التنموية للبلاد ، على الرغم من تطور وتنوع منهجيات التمويل وأدوات الاستثمار داخل المؤسسات المالية، و هذا ما دفع بالمجتمع الإسلامي إلى إطلاق حركة من أجل التحرر والتنشيط الإسلامي، وبلغت ذروتها في صياغة بديل إسلامي للتمويل يلتزم بمبادئ الفقه الإسلامي. (بن بختي، 2020-2021، صفحة 1)

1. مفهوم التمويل الإسلامي:

التمويل الإسلامي هو ذلك العلم الذي يقوم بدراسة مصادر الحصول على الأموال واستخدامها واستثمارها بقصد الاسترباح أو التبرع، حيث يحقق منافع الفرد والمجتمع في إطار الشريعة الإسلامية وقواعدها (أشواق، 2022). ويعرفه (خالد سعد محمد الحربي، 2009) على أنه التمويل الذي يوفر منتجات مالية ويقدم خدمات مصرفية متوافقة مع المقاصد والتعاليم الإسلامية (خالد، 2009، صفحة 92)، واقترح (بن بختي، 2020-2021) تعريفاً يتضمن أربعة مفاهيم رئيسية لفهم المعنى الرئيسي للتمويل الإسلامي ، أولاً يجب "توفير المال" ، و الذي يكون في شكله النقدي او العيني ثانياً "لطالبه" أي لأي طرف هو بحاجة للتمويل سواء افراد او مؤسسات و مهما كان الغرض منه (استثماري او استهلاكي) ثالثاً وفق " الصيغ و الأساليب المباحة حسب الشريعة الاسلامة " و أخيراً في " إطارمبادئ الاقتصاد الإسلامي " أي بناءاً على القواعد العامة للاقتصاد الإسلامي. ثم أضاف آخرون بأنه عملية توفير ثروة عينية او نقدية عبر مجموعة من المؤسسات المالية او من أصحاب الفائض المالي الى أصحاب العجز المالي ، بطرق وأساليب مختلفة التي تبيحها الشريعة الإسلامية

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

اعتمادا على مجموعة من الأسس التي تتمثل في حرية التعاقد، التيسير ورفع الحرج، تحريم الفائدة، التركيز على النشاط الحقيقي وتقاسم الربح والخسارة. (عمار و عبد الوهاب، صفحة 27)

2. قواعد التمويل الإسلامي:

يخضع التمويل الإسلامي لقواعد الشريعة الإسلامية، والتي يتم تفسيرها وفرضها من قبل هيئات الرقابة الدينية (الهيئات الشرعية) داخل المؤسسات المالية الإسلامية. هناك أيضا هيئات دولية تضع معايير ومبادئ للتمويل الإسلامي، مثل منظمة التعاون الإسلامي (OIC)، ومجلس التمويل الإسلامي (ICF)، والرابطة الإسلامية للمؤسسات المالية (AIFI)، ومعهد المعايير والمحاسبة للمؤسسات المالية الإسلامية (ISCAIFI)، (Banjaran & Rahmatina, 2023, p. 2)

من بين القواعد التي تحكم العمليات التمويلية عن طريق مختلف الصيغ والأساليب والمبسطة من فقه المعاملات في الشريعة الإسلامية نجد: (ابراهيم، 2002، صفحة 12)

☞ قاعدة التملك: التملك هو الذي يعطي الحق للمالك في الزيادات المتولدة عن الشيء المملوك سواء

كانت هذه الزيادات بفعل عوامل طبيعية أو باجتهاد المالك أو بعوامل الطلب والعرض في السوق، كما تملك هذه القاعدة قاعدتين أساسيتين وهما الخراج بالضمان والغرم بالغنم.

☞ قاعدة الواقعية: هذه القاعدة تعني معاملة الأشياء على طبيعتها في أرض الواقع وتبنى هذه القاعدة

على قاعدتين فرعيتين أولا: أن يكون الشيء المملوك قابل للنماء بطبيعته، وثانيا ارتباط عائد العملية التمويلية بنتائجها الحقيقية أي لا يحق لصاحب المال إلا ما تحقق من استثمار هذا المال.

☞ قاعدة التمويل من خلال السلع والخدمات: معناه يجب أن تمر العملية التمويلية عبر السلع

والخدمات، سواء في انتاجه عن طريق المشاركات أو في تداولها عن طريق البيع والإجارة.

3. الأنشطة الرئيسية لقطاع التمويل الإسلامي:

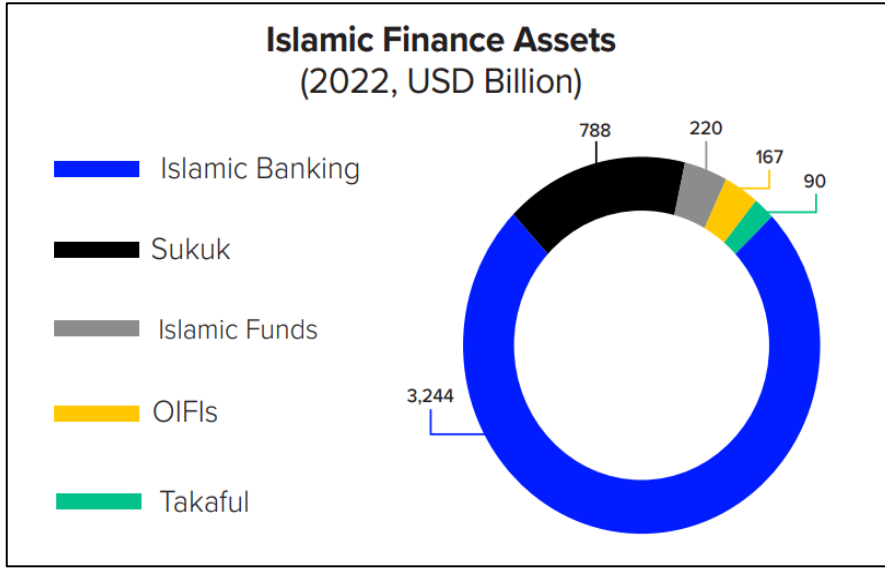
يشمل التمويل الإسلامي أنشطة متعددة، تتمثل في المصرفية والتأجير وأسواق الصكوك (السندات)

وصناديق الاستثمار والتأمين (التكافل) والتمويل متناهي الصغر، ولكن أصول المصرفية والصكوك تمثل حوالي

95% من مجموع أصول التمويل الإسلامي. (www.imf.org، 2017)، وهي موزعة بالشكل التالي:

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

الشكل (1-23) توزيع أصول التمويل الإسلامي حسب النشاط لسنة 2022



المصدر: (ICD & LSEG, 2023, p. 8)

أ. الخدمات المصرفية الإسلامية:

يُعد القطاع المصرفي العمود الفقري للتمويل الإسلامي، حيث يمثل حوالي 72% من السوق العالمية، تليه أسواق رؤوس الأموال الإسلامية (الصكوك والصناديق الاستثمارية) بنسبة 22%، ثم التكافل (التأمين الإسلامي) بنسبة 2% من الأصول الإجمالية. حيث يتضمن القطاع المصرفي الإسلامي بنوعاً إسلامية بالكامل بالإضافة إلى نوافذ إسلامية (Islamic Windows) التي تقدم عمليات مصرفية متوافقة مع الشريعة الإسلامية وتحظر الفائدة (الربا) والاستثمار في الأنشطة التي يحظرها الإسلام (الحرام) والتي تختلف عن المؤسسات المصرفية التقليدية في عدة جوانب.

ارتفع عدد البنوك الإسلامية إلى 336 في عام 2022 بنسبة 36% بينما زادت البنوك التقليدية ذات النوافذ والخدمات الإسلامية إلى 274، والتي دمجت ما بين التكنولوجيا والخدمات الرقمية والذكاء الاصطناعي لتقديم منتجاتها المالية، والتي أحدثت تأثيرات مادية كبيرة في تطوير الخدمات المصرفية الإسلامية، وسجلت أعلى نمو لها بالمملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة، وتمتلك إيران حوالي 70% من الأصول المالية

الإسلامية العالمية. (ICD & LSEG, 2023, p. 28)

ب. الصكوك (السندات الإسلامية):

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

هي أدوات مالية إسلامية بديلة للسندات الربوية، شبيهة بنظام الأسهم في الشركات المعاصرة، تعتمد فكرتها على مبدأ المشاركة في تمويل مشاريع أو عمليات استثمارية طويلة الأجل، وفقاً لمبدأ الربح والخسارة. وتقوم شركة المساهمة بإصدار الصكوك لجمع التمويل من المستثمرين، مما يمنح حاملي الصكوك حقوقاً في الشركة وفي عمليات التداول وغيرها من المعاملات المالية (غربي و وفاء، 2018). وعرفت هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية على أنها "وثائق متساوية القيمة، تمثل حصصاً شائعة في ملكية أو نشاط استثماري مُباح شرعاً، تصدر وفق صيغ التمويل الإسلامية مع الالتزام بالضوابط الشرعية" (نوال، 2011، صفحة 254)

تعتبر الصكوك ثاني أكبر مساهم في أصول التمويل الإسلامي بقيمة 788 مليار دولار أمريكي مستحقة في عام 2022، وزادت الإصدارات من السوق الرئيسية في ماليزيا، على أساس سنوي مع تكثيف الشركات لنشاطها في السوق، إلا أنه قد سجل انخفاض في الإصدارات من دول مجلس التعاون الخليجي في ضوء انخفاض متطلبات التمويل من الجهات السيادية والشركات المدعومة من الدولة بسبب ارتفاع أسعار النفط سنة 2022. (ICD & LSEG, 2023, p. 6)

ج. التكافل (التأمين الإسلامي):

التكافل هو نظام تأمين قائم على التعاون المتبادل، حيث يتم تقاسم المخاطر بين الأعضاء وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية، أي تأمين تعاوني، خال من مفاهيم الغرر والميسر والربا ويرعى حقوق جميع الأطراف بشكل عادل ومتكامل، إذ يقوم الأعضاء بدفع اشتراك على أساس التبرع في صندوق المشتركين، يخصص تحسباً لوقوع أضرار أو خسائر مالية قد يتعرض لها أحد المشتركين نتيجة لوقوع حادث تشمله التغطية. (Attakafulia .tn/Ar، 2024)

نما إجمالي الأصول المالية لقطاع التكافل في العالم ثلاثة أضعاف ليصل إلى 89.5 مليار دولار أمريكي في عام 2022، بنسبة 16٪ ليمتلك 90 مليار دولار أمريكي من إجمالي الأصول، وارتفع عدد مؤسسات التكافل وإعادة التكافل إلى 344 في عام 2022 من 274 في عام 2012، نتيجة للإفصاحات والشفافية داخل قطاع التكافل في الأسواق المختلفة. (ICD & LSEG, 2023, p. 29)

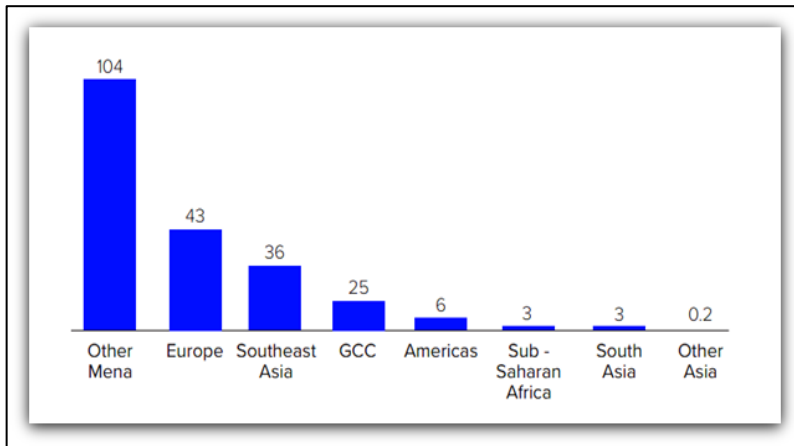
د. صناديق الاستثمار الإسلامية:

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

تمثل صناديق الاستثمار وعاء لتجميع مدخرات الأفراد واستثمارها في الأوراق المالية بواسطة جهة ذات خبرة في إدارة محفظة الأوراق المالية، وهذا ما لا يستطيع الأفراد تحقيقه. تُعتبر صناديق الاستثمار واحدة من الأساليب الحديثة في إدارة الأموال، حيث تلبي رغبات المستثمرين واحتياجاتهم الخدمية ودرجة تقبلهم للمخاطر لتحقيق المزايا التي لا يمكن تحقيقها منفردين. هذا يعود بالفائدة على المصرف أو الشركة التي تؤسس صناديق الاستثمار، وأيضًا على المدخرين والاقتصاد الوطني ككل. تُعتبر صناديق الاستثمار وسيلة لتمويل عمليات الاقتصاد الوطني عن طريق ربط المدخرات الوطنية بأسواق المال، مما يحقق حماية للمستثمرين. وتم تصميمها خصيصًا لخدمة فئة معينة من المستثمرين، خاصة صغار المدخرين، لتوفير وسيلة لتنويع استثماراتهم بصورة لا تتاح إلا بوجود محفظة مالية كبيرة. (بودية و كحلي ، 2013)

فكان نموها غير محسوس تقريبًا من عام 2012 إلى عام 2015 قبل أن يبدأ القطاع في الانتعاش، وبلغ عدد الصناديق الإسلامية 2,233 صندوقًا في عام 2022، مع امتلاك 406 من مديري الأصول العالميين أصولًا مدارة بقيمة 219.75 مليار دولار أمريكي. أما من الناحية الجغرافية، تمتعت الصناديق الإسلامية في المملكة العربية السعودية وماليزيا بنمو مطرد طوال العقد. واكتسبت صناديق الأوقاف وصناديق الحج وصناديق التقاعد المتوافقة مع الشريعة الإسلامية تطوير قوي لمنتجات جديدة بسبب إدخال الاستشارات الآلية. وشهدت أيضًا المزيد من الاستدامة والتوسع في صناديق الثروة الإسلامية، فضلًا عن زيادة جاذبيتها للمؤشرات الإسلامية وصناديق المؤشرات المتداولة. (ICD & LSEG, 2023, p. 51)

الشكل (1-24): توزيع صناديق الاستثمار حسب مناطق العالم



المصدر: (ICD & LSEG, 2023, p. 51)

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

هـ. المؤسسات المالية الإسلامية الأخرى:

نمت الأصول التي تحتفظ بها المؤسسات المالية الإسلامية الأخرى (OIFI) بمعدل ثابت بلغ 53٪ لتصل إلى 166.53 مليار دولار أمريكي في عام 2022. وارتفع عدد المؤسسات المالية الدولية إلى 793 بحلول عام 2022، منها 124 شركة تكنولوجيا مالية (Fintechs). وهذا النمو يرجع في الغالب لاستعمال الرقمنة وإدخال شركات التمويل الجماعي والتكنولوجيا المالية، لتصل الأصول التي تحتفظ بها المؤسسات المالية الإسلامية الأخرى إلى 166.53 مليار دولار أمريكي في عام 2022، ولوحظ أن العديد من المؤسسات المالية التقليدية في الدول غير الإسلامية أو ذات الأغلبية غير المسلمة بدأت بتقديم منتجات التمويل الإسلامي الموجهة لتمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة وخدمات الإجارة والمضاربة. (ICD & LSEG, 2023, p. 29)

4. صيغ وأساليب التمويل الإسلامي:

(أ) صيغة المرابحة:

هي عملية بيع بثمن الشراء مضاف إليه هامش الربح معروف ومتفق عليه بين المشتري والبائع أي البيع بربح معلوم، ويمكن للمرابحة أن تكتسي شكلين: عملية تجارية مباشرة ما بين بائع ومشتري أو عملية تجارية ثلاثية ما بين المشتري الأخير (مقدم طلب الشراء) وبائع أول (المورد) وبائع وسيط (منفذ طلب الشراء)، وقد تم الأخذ بالصيغة الأخيرة هذه في العمليات المصرفية الإسلامية. يتدخل البنك بصفته المشتري الأول بالنسبة للمورد وكبائع بالنسبة للمشتري مقدم الأمر بالشراء (العميل). يشتري البنك السلع نقداً أو لأجل ويبيعها نقداً أو بتمويل لعميله مضاف إليه هامش الربح المتفق عليه ما بين الطرفين (سعايدية، 2022). ولكي تسمح للبنوك الإسلامية بالتمويل وفقاً لمبادئها، ويجب أن تستوفي الشروط التالية:

☞ أن يكون موضوع عقد المرابحة مطابقاً للشريعة الإسلامية (عدم تمويل المواد المحرمة في الإسلام).

☞ الشراء الأولي للسلع من طرف البنك حيث أن الأساس القاعدي للمرابحة هو أن هامش الربح العائد

للبنك لا يفسر بالطابع التجاري وليس المالي للعملية التجارية (يجب أن تكون عملية الشراء وإعادة

البيع حقيقية وليس وهمية) وبهذا الصدد تصيح المرابحة، حسب ما يتم العمل به في البنوك

الإسلامية، عملية بيع لأجل وما عملية التمويل إلا تبعة للعملية التجارية التي تبرر العمولة التي

يتقاضاها البنك.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

المبلغ العائد وهامش ربح البنك وأجال التسديد، يجب أن تكون معروفة ومتفق عليها بين الطرفين مسبقاً.

في حالة التأخر في التسديد، يمكن للبنك أن يطبق على العميل المماطل غرامات تأخير التي توضع في حساب خاص " إيرادات قيد التصفية ". ولكن لا يمكن للبنك إعادة مراجعة هامش ربحه بالزيادة مقابل تجاوز آجال التسديد. غير أنه وفي حالة ثبوت النية السيئة للعميل، وإضافة إلى غرامات التأخير، يحق للبنك مطالبة تعويض الضرر عن الاستحقاقات غير المسددة، والتي من خلالها يقيم الضرر بالمقارنة مع المقاييس العملية الخاصة بالبنك وتجنب كل مرجع لنسب الفائدة.

بعد إنجاز عقد المراجعة تصبح ملكية السلع فعلية للمشتري النهائي ويصبح مسؤولاً عنها. غير أنه يمكن للبنك أن يأخذ السلع المباعة كضمان لتسديد مبلغ البيع والتنفيذ على الرهن الحيازي في حالة عدم التسديد. كما أنه يمكن أن يأخذ في الحسبان تعسر العميل ومنحه إعادة جدولة للدين الذي على عاتقه وهذا دون أخذ هامش ربح إضافي على المبلغ.

ب) صيغة المضاربة:

تقوم المضاربة في أساسها على مشاركة بين طرفين الأول يقدم المال والثاني يقدم خبرته وجهده على أن تقاسم الأرباح بين الطرفين، حسب نسبة من الربح يتفق عليها طرفا عقد المضاربة، فإذا حصلت الخسارة فتصبح على رب المال بمقدار نقصان رأس المال وتكون خسارة العامل بمقدار جهده الذي بذله ووقته الذي قصاه في العمل بشرط ثبوت عدم التقصير في أداء مسؤوليته، و لها أشكال عديدة نذكر منها: (سعايدية، 2022، صفحة 63)

- المضاربة الثنائية أو الخاصة: فالأول يقدم المال والثاني يقدم الجهد.
- المضاربة الجماعية أو متعددة الأطراف: يشارك أصحاب الودائع الراغبون في المضاربة بتوكيل المصرف للقيام بأعمال المضاربة في الأنشطة المختلفة.
- المضاربة غير المقيدة: معناه المضاربة المفتوحة ليست مقيدة بأي عمل أو التعامل مع أفراد محددين أو بمدة زمنية معينة أو مكان محدد، يكون للمضارب له حرية التصرف.

▪ المضاربة المقيدة: نجد أن رب المال يضيع قيودا لضمان ماله مثل الزمان، المكان، نوع البضاعة وظروف التخزين.

ج) صيغة المشاركة:

هي مساهمة بين طرفين أو أكثر في رأسمال مؤسسة، مشروع أو عملية مع توزيع النتائج (خسارة أو ربح) حسب النسب المتفق عليها. تتم هذه المساهمة أساسا على الثقة ومردودية المشروع أو المهنية. المشاركة كما هي مطبقة في البنوك الإسلامية مثل مؤسستنا، تتم في اغلب الأحيان في شكل تمويل المشاريع أو العمليات الظرفية المقترحة من طرف العملاء (سعايدية، 2022، صفحة 62)، وتتم بشكلين:

الأولى مشاركة نهائية حيث يسهم البنك في تمويل المشروع بصفة دائمة و يتحصل دوريا على حصته من الأرباح، بصفته مساهم صاحب المشروع و يتعلق الأمر هنا بالنسبة للبنك في استخدام طويل او متوسط المدى لموارده الدائمة (حقوق الملكية، ودائع استثمارية مخصصة و غير مخصصة ...) يمكن أن تكون حصة البنك في شكل مساهمة في شركة موجودة، تمويل لرفع رأسمال أو المساهمة في تشكيل رأسمال شركة جديدة (شراء أو اكتتاب سندات أو حصص اجتماعية) ، و يتطابق هذا النوع من المشاركة على التطبيقات المصرفية التقليدية في الايداعات الدائمة التي تقوم بها البنوك إما لمساعدة تشكيل مؤسسات أو لضمان مراقبة المؤسسات الموجودة. اما الثانية فهي المشاركة المتناقصة حيث يساهم البنك في تمويل مشروع او عملية بنية تنازل تدريجيا من المشروع أو العملية وهذا بعد انسحاب صاحب المشروع الذي يسدد للبنك حصته من الأرباح العائدة له كما يمكنه تخصيص كل أو جزء من حصته لتسديد حصة رأسمال البنك وبعد أن يسترجع البنك رأسماله والأرباح العائدة له، ينسحب من المشروع أو العملية تشبه هذه الصيغة المساهمات الظرفية في البنوك التقليدية. و لهذه الصيغة التمويلية أهمية بالغة ، إذ يقدم تمويل المشاركة بسبب مرونته وطبيعته المساهمة العديد من المزايا سواء للبنوك الإسلامية أو المتعاملين الاقتصاديين، بالنسبة للبنوك الإسلامية، تمنح هذه الصيغة إمكانية توظيف الموارد على المدى المتوسط والطويل ويمكن أن يكون نوع من مصدر دخل منتظم ومستمر لتمكينها من توفير مساهميه ومودعيه نسبة أرباح مثيرة للاهتمام للغاية بالإضافة الى التمويل الظرفي للعمليات التجارية القصيرة المدى (بالخصوص بيع السلع على حالتها أو التصدير والاستيراد) وأخذ

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

المساهمات، يمكن للمشاركة ان تأخذ شكل من أشكال التمويل المتوسط والطويل المدى وبهذا الصدد تشكل طريقة التمويل الأنسب لاحتياجات دورات إنشاء وتطوير المؤسسات على حد سواء في انشاء / او رفع رأس المال وفي شراء / أو تجديد معدات الانتاج. أيضا فان المشاركة مطلوبة بكثرة من قبل المطورين لإنشاء المشاريع الصغيرة والمتوسطة في شكل شركات من مختلف الأشكال (شركة مساهمة، شركة ذات مسؤولية محدود، شركة تضامن...)، وتتم طبعا بعد استيفائها للشروط التالية:

- ان تكون إحدى الحصص موجودة عند إنجاز العملية موضوع العقد، مع إمكانية المشاركة في العمليات المستفيدة من تأجيلات السداد بشرط الالتزام التام لاحد الأطراف بتقديم جزء من المبلغ للمورد، وتكون حصة البنك في هذه المشاركة أساسا في إصدار ضمان مصرفي (اعتمادا مستندي، خطاب ضمان، كفالة على صفة عمومية او ضمان)
- على الطرفين قبول مبدأ المشاركة في أرباح وخسارة المؤسسة الممولة. تعتبر كل اتفاقية يضمن من خلالها أحد الطرفين استرجاع أمواله بغض النظر عن نتائج العملية باطلة وعديمة الأثر. وعليه، فانه لا يحق للبنك المطالبة بتسديد حصته الا في حالة خرق مشاركته أحد بنود عقد المشاركة، اللامبالاة في تسيير العملية وفي حالات سوء النية، الإخفاء أو خيانة الثقة وكل المخالفات المشابهة.
- لا يمكن أن تتم عملية توزيع النتائج إلا بعد الإنجاز الفعلي للأرباح. ويمكن اقتطاع تسبيقات باتفاق الطرفين شريطة تسويتها عند اختتام المشاركة أو السنة المالية حسب الحالة.
- يجب أن تكون الخدمات والأشياء موضوع المشاركة مطابقة لتعاليم الشريعة الإسلامية.

(د) صيغة الإجارة:

تعرف الإجارة في الفقه الإسلامي على أنها اتفاقية إيجار بين طرفين، يقوم أحدهما بتأجير أصل لطرف آخر لفترة زمنية محددة مسبقا بمقابل دفع الإيجار، إذ يسمح للمستأجر استخدام حق الانتفاع بالأصل دون نقل الملكية (Sumarti, 2018, p. 1). وهذا ضمن مبدأ أساسي هو الفصل بين الملكية والمنفعة، حيث يحتفظ المؤجر بالملكية بينما يكتسب المتاجر الحق في استخدام الأصل والاستفادة منه، فيعتبر التمويل بصيغة الإجارة بمثابة عقد أساسي تقدمه المؤسسات المصرفية الإسلامية، وهو مصمم

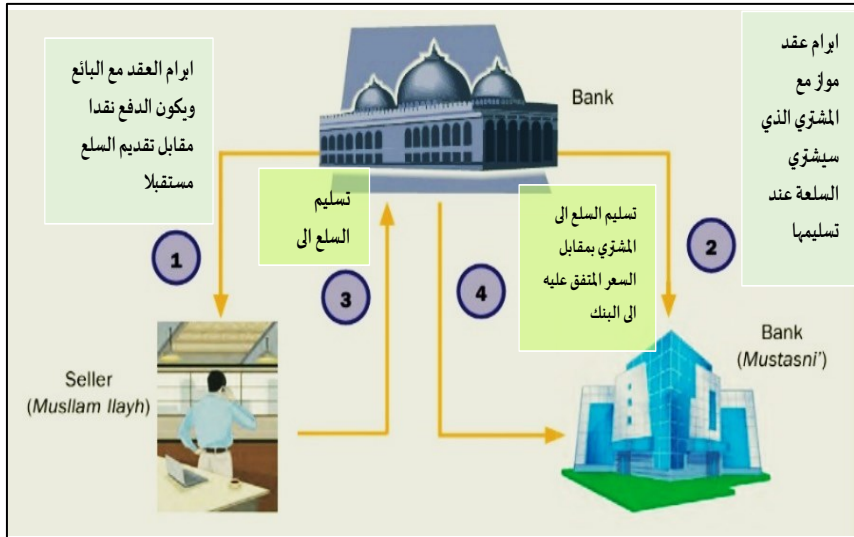
الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

لتلبية الاحتياجات المتنوعة للعملاء الذين يبحثون عن حلول مالية متوافقة مع الشريعة الإسلامية. ولهذا يتطلب هيكل الاجارة توضيح المسؤوليات بين المؤجر والمستأجر، حيث يتحمل المستأجر مسؤولية الحفاظ على الأصل وكل ما يتعلق به من إصلاحات والتأمين وضمان قابليته للاستخدام طوال مدة الايجار، وفي نفس الوقت يكون المستأجر مسؤولاً عن استخدام الأصل وفقاً للشروط والاحكام المتفق عليها، ويكون مسؤولاً عن أي ضرر ناتج عن الإهمال أو سوء الاستخدام. وفي نهاية المدة يمكن إرجاع الأصل الى صاحبه أو يمكن شراؤه من خلال اتفاقية أخرى. (Yusuf & Isa, 2021, p. 50)

هـ) صيغة السلم:

السلم هو عقد بيع أجل يستخدم لتمويل المحاصيل الزراعية وكذلك السلع والمرافق، وفي الدول ذات القطاعات الزراعية الكبيرة، تم استخدام "Salam" سلم، لحل نقص رأس المال العامل للصناعة الزراعية بينما ينتظر المزارعون الحصاد. كما تم استخدام السلم لبيع المرافق مثل المياه والكهرباء من أجل تمويل الإنفاق الرأسمالي الكبير المطلوب لبناء السدود ومحطات الكهرباء (ISRA, 2011)

الشكل (1-25): كيفية التمويل بصيغة السلم



المصدر: من اعداد الباحثة اعتمادا على (ISRA, 2011, p. 213)

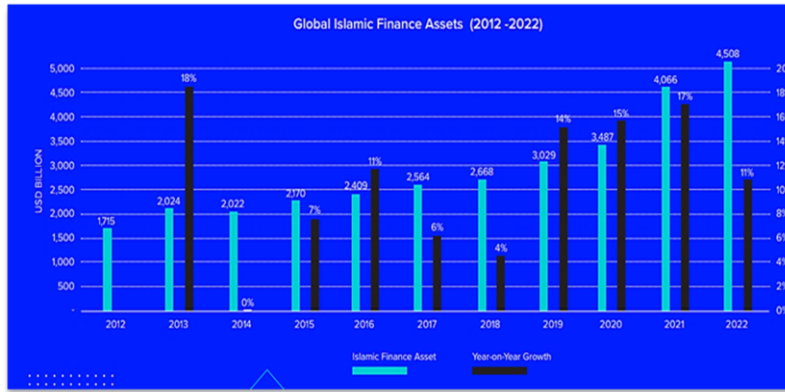
الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

5. واقع التمويل الإسلامي:

يشهد التمويل الإسلامي نمواً متسارعاً، لامتلاكه مقومات تحقق له الأمن والأمان وتقلل من المخاطر المالية إذ زاد عدد المؤسسات المقدمة للخدمات المالية الإسلامية في العالم، خاصة فيما يتعلق بتحسين نوع الخدمات وابتكار منتجات جديدة للوصول إلى قاعدة أوسع من الزبائن. (قندوزوزيق، 2017)

توسعت الأصول المالية الإسلامية العالمية بنسبة 69٪ في السنوات الخمس الماضية و163٪، من 1.71 تريليون دولار أمريكي في عام 2012 إلى 2.67 تريليون دولار أمريكي في عام 2018 إلى 4.51 تريليون دولار أمريكي في عام 2022، وفقاً لبيانات IFDI، يعكس هذا النمو صناعة صحية مدفوعة بميزانيات عمومية قوية وأرباح عالية ودعم الجهات التنظيمية والطلب المستمر من قبل كل من العملاء والمستثمرين في مختلف المناطق. (ICD & LSEG, 2023)، كما هو موضح في الشكل (1-22) أدناه.

الشكل (1-26) تطور أصول التمويل الإسلامي للفترة (2012-2022)

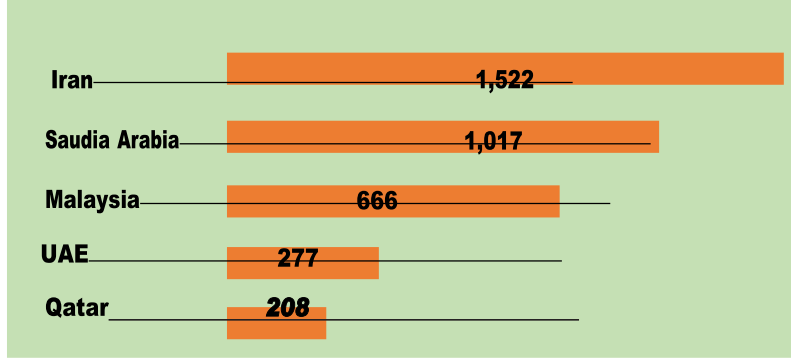


المصدر: (ICD & LSEG, 2023, p. 26)

تعتبر إيران ودول مجلس التعاون الخليجي وماليزيا وتركيا وبنغلاديش وباكستان من أكبر أسواق التمويل الإسلامي وأكثرها تطوراً، حتى أن بعضها، أضافت مقاييس التمويل الإسلامي كجزء من استراتيجياتها ومخططاتها الاقتصادية الوطنية. وقد أثمرت هذه المبادرات الكثير في شكل معدلات نمو من رقمين في الأصول في السنوات القليلة الماضية، ويتنشر أيضاً في المزيد من دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا مثل المغرب، وايضا البلدان التي ليست ذات أغلبية إسلامية أو مسلمة، مثل المملكة المتحدة. وقد جلب التوسع الجغرافي للصناعة المزيد من التنوع والتعمق في الأسواق، مع مختلف الأدوات والهيكل وأساس المال المستثمر. (ICD & LSEG, 2023)

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

الشكل (1-27): أفضل الدول في أصول التمويل الإسلامي (2022، مليار دولار أمريكي)



المصدر: (ICD & LSEG, 2023, p. 8)

تواجه الخدمات المصرفية الإسلامية انتقادات بسبب تشابهها الملحوظ مع الخدمات المصرفية التقليدية، مع مخاوف بشأن مصدر رأس مالها والتنفيذ العملي للعقود الرئيسية (Khasanah & Nur, 2022) ومع ذلك، ينظر إليه أيضا على أنه حل محتمل في العالم الاقتصادي، مع التركيز على تقاسم الأرباح والخسائر والالتزام بالمبادئ الإسلامية (Suharli & Abdul Hamid, 2022) وبالرغم من تحريم التمويل الإسلامي للربا وتشجيعه لتقاسم الأرباح والخسائر، إلا أنه يواجه تحديات في الممارسة العملية، إذ هناك مخاوف بشأن كفاءة البنوك الإسلامية، لا سيما فيما يتعلق بحرية العملاء واستخدام الأساليب المصرفية التقليدية (Nakhavali, 2017). لهذا كانت هناك أبحاث في هذا الشأن، حيث سلط كل من (Dusuki, 2008) و (Ahmad, 2015) الضوء على انتشار التمويل القائم على الديون في الخدمات المصرفية الإسلامية، وما يثار من تساؤلات حول تمييزه عن الخدمات المصرفية التقليدية. ويؤكد (Homoud, 1994) هذا، مشيرا إلى دمج الخدمات المصرفية الإسلامية في النظام القائم على الفائدة.

6. تكييف الأدوات المالية الإسلامية لدعم المشاريع الابتكارية

تواجه المشروعات الصغيرة والناشئة وخاصة الابتكارية منها عدداً من المشاكل في تطويرها، حيث يعتبر أحد أكبر هذه المشاكل هو دعم الصناعة المصرفية المحدود للشركات الناشئة والصغيرة والمتوسطة نظراً للمخاطر المرتبطة بالاستثمار في الأعمال الجديدة. في معظم الحالات، يستخدم رواد الأعمال تقنيات الـ "bootstrapping" لجمع رأس المال وتقليل الخسائر المالية من خلال زيادة الأرباح على المدى القصير. ولكن هذه المشكلة تزداد سوءاً عندما لا تتوفر لديهم القدرة على تقديم ضمانات للحصول على المساعدة المالية

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

فيواجهون صعوبة في جذب المستثمرين بسبب نقص السيولة في الشركات الناشئة أو بوجود تفاوت معلوماتي كبير مع المستثمرين.

يُنظر إلى التمويل الإسلامي على أنه حل محتمل لبعض المشكلات التي تواجه المشروعات الناشئة، مثل ارتفاع أسعار الفائدة وصعوبة الوصول إلى التمويل التقليدي. مما يبرز الفوائد المحتملة للتمويل الإسلامي للمشاريع المبتكرة، والتي يمكن اجمالها فيما يلي:

- يلبي التمويل الإسلامي احتياجات قطاع الشركات الناشئة، إذ يقدم أسعار فائدة أقل وأجال استحقاق أطول من التمويل التقليدي.
- يعزز من المسؤولية الاجتماعية والاستدامة البيئية، من خلال ما توفره الخدمات المصرفية من مبدأ تقاسم الأرباح والخسائر.
- القدرة على توفير السيولة للمشروعات الناشئة، مما يسمح لها بالتوسع بسرعة وتحقيق عوائد إيجابية لمستثمريها.
- خلق نظام بيئي قوي للشركات المملوكة للمسلمين، وبناء الثقة بين المستثمرين والشركات الناشئة.
- تحريم الربا (الفائدة): يحظر التمويل الإسلامي فرض أو دفع الفائدة، وهو ما يتوافق مع الاعتبارات الأخلاقية للعديد من رواد الأعمال.
- تقاسم الأرباح والخسائر (PLS): يقدم التمويل الإسلامي منتجات تقاسم الأرباح والخسائر، حيث يعتمد العائد على رأس المال على إنتاجية المشروع ونجاحه، بدلاً من مدفوعات الفائدة الثابتة.
- تقاسم المخاطر: تعمل الخدمات المصرفية الإسلامية على مبدأ تقاسم المخاطر، مما يعني أن رجال الأعمال والبنوك يتقاسمون مخاطر ومكافآت المشروع التجاري.
- التمويل القائم على حقوق الملكية: يقدم التمويل الإسلامي خيارات تمويل قائمة على حقوق الملكية مثل المشاركة والمضاربة، والتي تزود رواد الأعمال برأس المال دون الحاجة إلى دفع فوائد.
- القيم الأخلاقية والمعنوية: تدمج البنوك الإسلامية القيم الأخلاقية والمعنوية في عملياتها، مما يقلل من تأثير المنتجات والخدمات الضارة على المجتمع.

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

توفر هذه الميزات الاستقرار والاستدامة والفرص العادلة لرواد الأعمال، مما يجعل التمويل الإسلامي بديلاً أفضل للتمويل التقليدي لدعم ريادة الأعمال.

تقدم مبادرات التمويل الإسلامي الدعم الفني والمالي لرواد الأعمال في البلدان الإسلامية، (kooli, 2020) وجد أن أنواعاً مختلفة من التمويل المصرفي الإسلامي، وخاصة تمويل السلام، لها تأثير إيجابي على النمو الاقتصادي (Arshed, Sadia , & Muhammad , 2020) وتشير هذه النتائج مجتمعة إلى أن أدوات التمويل الإسلامي يمكن أن تلعب دوراً مهماً في دعم نمو المشاريع الناشئة والمبتكرة.

نجد أن التمويل الجماعي الإسلامي يزيد من الأصول ودوران المبيعات والقدرة على المشاريع متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة، إذ في الدراسة التي أجراها (Hendratmi, & Al, 2019) لتحديد دور التمويل الجماعي الإسلامي نحو تطوير الأعمال التجارية للشركات الناشئة التي تمول في سنغافورة وماليزيا وإندونيسيا، تُظهر أن هناك زيادة في الأصول وحجم المبيعات وقدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و الناشئة التي تلقت تمويلًا من خلال حملات على منصة Kapital Boost. كما جعل لرواد الأعمال الحصول على التمويل سهلاً مقارنة بالتمويل من خلال الائتمان المقدم من البنوك. (Hendratmi, Puji Sucia , Muhammad, & Ririn, 2019)

وعليه يمكن أن نلخص مدى ملاءمة التمويل الإسلامي لدعم وتمويل المشاريع المبتكرة والناشئة كالآتي

الجدول (16-1) ملاءمة صيغ التمويل الإسلامي لتمويل المشاريع الابتكارية

الصيغة	الاستخدام
المرابحة	تمويل المواد الخام للمشروعات الإنتاجية الصغيرة
المضاربة	تمويل المراحل الأولى للمشروع
المشاركة المتناقصة المنتهية بالتملك	تقاسم البنك للخسارة الخارجة عن السيطرة
السلم	تمويل المشاريع التي تقدم سلع ذات جودة ومقاييس عالمية تمويل شراء السلع الزراعية والصناعية تمويل احتياجات راس المال العامل

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

الاستصناع	تمويل عقود المقاولات التي تحتاج سلع بمواصفات مخصصة
الاجارة	تمويل شراء الأصول الثابتة
	تمويل الخدمات الصحية والتعليمية

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على (عمار و عبد الوهاب، 2022، صفحة 29)

ولكن لا يخلو الامر من مواجهة التحديات، رغم النمو الذي شهدته هذه الصناعة، حيث انتشرت البنوك الإسلامية الآن في أكثر من ستين دولة، وتقدر قيمة الصناعة بأكثر من تريليون دولار (Cammack, 2015)، حيث يعاب على صيغة المضاربة أنه لا يمكن التأكد من ربحية المشروع و صعوبة توزيع الأرباح بين الأطراف لعدم مسك هذه المشاريع للدفاتر المحاسبية وهذا يشكل عائقا أمام البنك أثناء قيامه بعملية المراقبة ، مما أدى الى العزوف عن التمويل بهذه الصيغة الان نادرا ، كما انه يتم توفير بعض السلع بصيغة الاستصناع او السلم بنوعية و جودة اقل مما يطلبها مالكي المشاريع (عمار و عبد الوهاب، 2022، صفحة 29)

iii. التمويل التأجيري Leasing

برزت الية التمويل التأجيري «Leasing» كبديل تمويلي للأساليب التقليدية، لاسيما بالنسبة للمشاريع المبتكرة وما يحفها من مخاطر مرتفعة ونفقات تمويلية عالية.

(1) تعريف:

هو اتفاق تعاقدى يمنح الحق في استخدام الأصل لفترة زمنية محددة، مقابل تقديم دفعات مالية دورية، (Helalat & Shogairat, 2016, p. 103) حيث تتيح للشركات إمكانية التزود بأحدث المعدات والبنية التحتية للتشغيل دون تكبد تكاليف مالية أولية كبيرة، وبالتالي المحافظة على راس المال لأنشطة الأعمال الأساسية ومبادرات البحث والتطوير (Ghedifa & Yamani, 2024, p. 290). وعرف أيضا على انه عقد يُمكن المستأجر من استخدام أصل معين مقابل دفعات دورية، مع إمكانية تملك الأصل في نهاية العقد (Kichou & Smaili, 2025, p. 365)

أما المشرع الجزائري فقد أطلق عليه اسم "الاعتماد الايجاري" في المادة الأولى من الامر 96-09 المؤرخ في 10 يناير 1996، ووضع له إطارا تنظيميا (Kichou & Smaili, 2025, p. 365) تمثل فيما يلي:

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

- * المرسوم التنفيذي رقم 90-06 (20 فبراير 2006): يحدد متطلبات الدعاية لعمليات التأجير التي تنطوي على ممتلكات منقولة.
 - * المرسوم التنفيذي رقم 91-06 (20 فبراير 2006): يحدد متطلبات الدعاية لعمليات التأجير العقاري.
 - * اللائحة رقم 06-96: تحدد إجراءات تأسيس شركات التأجير وشروط اعتمادها.
 - * اللائحة رقم 04-09 (2009): الصادرة عن بنك الجزائر، تحدد خطة الحساب المصرفي والقواعد المحاسبية المطبقة على البنوك.
 - * اللائحة رقم 05-09 (2009): تنظم إعداد ونشر البيانات المالية للبنوك والمؤسسات المالية.
- وقد نشطت على إثرها مجموعة من المؤسسات المالية الوطنية والأجنبية في الجزائر موضحة كالآتي :

جدول (1-17) مؤسسات التأجير المالي في الجزائر

المؤسسات المانحة لقرض الإيجار	سنة الاعتماد	برأس مال اجتماعي قدر ب:
الشركة العربية للإيجار المالي ALC	2002	3 500 023 744.00 دج
الجزائرية السعودية لقرض الإيجار ASL	1991/11/21	20 مليون دولار أمريكي
لشركة الجزائرية لقرض إيجار المنقولات SALEM	ديسمبر 1997	1,65 مليار دج
الشركة المالية للاستثمارات المساهمة والتوظيف	2001/01/09	05 مليار دج
الجزائرية المغاربية للإيجار MLA	2005/10/18	مليار دج
إيجار ليزينغ الجزائر ILA	ديسمبر 2009	3,5 مليار دينار
الشركة الوطنية للإيجار SNL	2010/07/26	3,5 مليار دج
شركة إعادة التمويل الرهنى SRH	27/11/1997	3,29 مليار دج ثم رفعه سنة 2003 إلى 4,165 مليار
الجزائر إيجار El Djazair Ijar	2012/08/02	3,5 مليار دج

المصدر: (شهب و عزوي، 2018، صفحة 137)

(2) أشكال التمويل التأجيري:

يتخذ التأجير التمويلي عدة أشكال تتباين من حيث الطبيعة القانونية، ومدة العقد، وطبيعة الأصل المؤجّر، ودرجة تحمل المخاطر بين الطرفين، ومن أبرز هذه الأشكال:

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

البيع مع إعادة الاستئجار (Sale and Leaseback): تلجأ إليه المؤسسات المالكة لأصول رأسمالية (كالعقارات أو المعدات) بهدف تحرير سيولة نقدية دون التنازل عن حق استخدام الأصل، فتقوم المؤسسة ببيع الأصل لمؤسسة مالية أخرى مع توقيع عقد يُنصُّ على إعادة تأجير الأصل نفسه للمؤسسة البائعة لفترة زمنية محددة، وبالتالي تحصل المؤسسة فوراً على قيمة البيع، لكنها تحتفظ باستخدام الأصل مقابل دفع أقساط دورية للمؤسسة المالكة الجديدة. (Ghedifa & Yamani, 2024, p. 291)

قرض الإيجار التشغيلي (Operational Leasing): يُستخدم عادة لتلبية احتياجات مؤقتة للمؤسسات التي تحتاج إلى أصول لفترات قصيرة نسبياً، دون رغبة في امتلاكها، يتضمن هذا النوع تقديم خدمات إضافية مثل الصيانة والدعم الفني، ويشمل عادة أصولاً مثل الحواسيب، والمركبات، وآلات النسخ،..... وتُتاح إمكانية تأجير الأصل لأكثر من مستأجر على فترات مختلفة، ما يسمح للمؤجر باسترداد القيمة الرأسمالية للأصل من خلال عدة عقود متتالية. ويُعدّ هذا النوع مرناً من حيث مدة العقد وإمكانية إلغائه، مما يجعله ملائماً للشركات التي تتبنى نماذج أعمال سريعة التغير أو تتعامل مع معدات معرضة للتقادم السريع. (شهب و عزوي، 2018، صفحة 131)

قرض التأجير التمويلي (Financial Leasing): من أكثر أشكال التأجير استخداماً في تمويل المشاريع الابتكارية طويلة الأجل، يتميز هذا النوع بعدم قابليته للإلغاء قبل نهاية العقد، وغياب خدمات الصيانة، مع التزام المستأجر بسداد كامل القيمة الرأسمالية للأصل المؤجّر عبر أقساط دورية تغطي أيضاً عائد المؤسسة المؤجّرة. وتتضمن العملية خطوات متكاملة، تبدأ باختيار المؤسسة الأصل المطلوب، والتفاوض مع المورد حول السعر وشروط التسليم، ثم التعاقد مع بنك أو مؤسسة مالية تتولى شراء الأصل وتأجيره مباشرة للمؤسسة المستفيدة. ويُمنح المستأجر في نهاية العقد خيار تجديد عقد الإيجار بمبلغ رمزي أو بالتمليك. (Kichou & Smaili, 2025, p. 366)

(3) مزايا التمويل التأجيري للمشاريع الابتكارية:

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

للتتمويل التأجيري أهمية كبيرة كونه يسمح بتمويل بنسبة 100 % من قيمة الأصول الإنتاجية دون الحاجة الى دفع ضمانات عينية، مما يسهم ويسرع من عملية انطلاق المشاريع دون تحمل تكاليف واعباء مالية إضافية.

ومن بين المزايا الجوهرية للتمويل التأجيري نجد:

- * يوفر التأجير التمويلي حلا ماليا مرنا وقابلا للتكيف وفق الاحتياجات المحددة وتوقعات التدفق النقدي للمشاريع المبتكرة، حيث يسهل على الشركات عمليات توفير الأصول دون عبء الملكية (Merrill , 2020)، كما أنه نوع فريد من العقود في البلدان المتقدمة ويعمل كأداة للنمو الاقتصادي (Mammad Huseynova & Seveda, 2021)
 - * يساهم في تحسين كفاءة استخدام الموارد المالية، حيث يدرج القسط التأجيري ضمن التكاليف التشغيلية، مما يتعكس بالإيجاب على الوضعية الجبائية للمؤسسة (Barykina & Chernykh A. G, 2020, p. 225)
 - * الاعفاء من الأعباء الجبائية المرتبطة بإمتلاك الأصول، للتمكن من التركيز على تطوير المنتجات والخدمات. (زودة عمار، 2018، صفحة 158) والتخفيض التدريجي لعبء ضريبة القيمة المضافة، بالإضافة إلى إمكانية خصم الإيجارات باعتبارها مصاريف تشغيلية تُخصم من الدخل الخاضع للضريبة، وتزداد هذه الميزة المالية أهمية في حالة العقود قصيرة الأجل (حيث تكون الإيجارات أعلى)، وفي حال كانت الشركة تحقق أرباحاً معتبرة (Kichou & Smaili, 2025, p. 369)
- من خلال هذه المزايا يمكن ان يكون التمويل التأجيري خيارا استراتيجيا يزيد من فرص نجاح المشاريع في بيئات ذات تحديات تمويلية كالسوق الجزائرية.

4) مراحل عملية التمويل التأجيري

تمر عملية التمويل التأجيري بثلاث مراحل، مبينة في الجدول التالي:

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

الجدول (18-1) مراحل عملية التمويل التأجيري

المرحلة	الشرح
المرحلة الأولى	شراء الأصل المراد تأجيره، بنية تأجيره لطالبه، حيث يتم إبرام عقد بين المؤجر والمورد.
المرحلة الثانية	تسليم الأصل، بعد إبرام عقد بين المستأجر والمؤجر، مع التزام المستأجر بكافة عمليات الصيانة والتأمين.
المرحلة الثالثة	انتهاء العقد، إما بإرجاع الأصل لصاحبه وإنهاء العملية كلياً، أو بإعادة استجاره مرة ثانية ولكن بإبرام عقد آخر، أو بشراء المستأجر للأصل وامتلاكه.

المصدر: من إعداد الباحثة اعتماداً على (الحاج سعيد و معراج، 2021، الصفحات 601-602)

المطلب الرابع: تكييف مصادر التمويل مع دورة حياة المشروع الابتكاري

بالعودة إلى الدراسات السابقة و خاصة نموذج (Berger & Udell, 1998)، الذي يعد من بين النماذج النظرية الرائدة في تفسير في تفسير الكيفية التي تتغير بها إحتياجات المؤسسة من التمويل، كما يظهر اتفاق أغلبية الباحثين أن المشاريع الابتكارية تمر بمراحل متعددة ضمن دورة حياتها، ولكل مرحلة خصائصها ومتطلباتها التمويلية، وبناء على ذلك تُنوّع المشاريع بين مصادر التمويل المتعددة، مع الانتقال من مرحلة إلى أخرى، وهذا ما يحتم علينا التمييز بين هذه المراحل وربطها بأنسب المصادر التمويلية المتاحة.

يحدد (Berger & Udell, 1998) خمس مراحل رئيسية تمر بها المؤسسة وهي:

مرحلة البذرة (Seed Stage): تمثل المرحلة التأسيسية التي يتم فيها تطوير الفكرة أو المشروع من قبل رائد الأعمال، في هذه المرحلة، تكون الحاجة التمويلية محدودة و موجهة بالأساس إلى إعداد دراسات السوق و تصميم النماذج الأولية، و صياغة خطط الأعمال، و تعتمد في معظم الحالات على مصادر تمويل غير رسمية مثل مدخرات الشخصية و المساعدات العائلية، و يسجل في بعض الحالات تدخل محدود للمستثمرين الملائكة أو راس المال المخاطر، إلا ان مستوى المخاطرة المرتفع يقلل من جاذبية الممولين الخارجيين (Zsuzsanna, 1999).

مرحلة الانطلاق (Start-Up Stage): تنتقل الفكرة حيز التنفيذ وتزداد الحاجة إلى التمويل، لتغطية

التكاليف التشغيلية الأولية، مثل أجور الموظفين، شراء المعدات،.....فتبدأ المؤسسة البحث عن مصادر

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

تمويلية خارجية أكثر رسمية، كالفروض المصرفية أو راس المال الاستثماري. إلا ان غياب سجل مالي موثوق او ضمانات كافية يمثل عائقا كبيرا في ذلك. (Mukherjee, T. K, 1992) و (Walker, 1989)

مرحلة النمو (Growth Stage): تتميز هذه المرحلة بتوسيع سريع في النشاط، والحاجة إلى رؤوس أموال ضخمة لزيادة الطاقة الإنتاجية أو دخول أسواق جديدة، حيث تصبح المؤسسة لأكثر جاذبية لمصادر راس المال الاستثماري الخاص (Private Equity) (Reid, Gavin C. , 1996)

مرحلة النضج (Maturity Stage): تصل المؤسسة إلى مستوى من الاستقرار في الإيرادات والربحية، مما يقلل نسبيا من حاجتها إلى التمويل الخارجي، إلا أن الحاجة التمويلية هنا ستكون مخصصة أكثر نحو توسيع المشروع أو الاستحواذ على مشاريع أخرى، حيث تكون المؤسسة قد وصلت الى مرحلة تتمتع فيها بنفاذية أكبر الأسواق المالية العامة وأسواق الدين. (Reid, Gavin C. , 1996) و (Carpenter, 1995)

مرحلة التراجع (Decline Stage): تشهد المؤسسة في هذه المرحلة انخفاضا في الطلب على منتجاتها او خدماتها نتيجة للتشبع الذي يصل الى السوق أو تقادم التكنولوجيا المقدمة، فتلجأ المؤسسة الى إعادة الهيكلة او سداد الديون او الخروج من الأسواق الخاسرة، وهنا يصعب عليها الحصول على التمويل الخارجي بسبب ارتفاع درجة المخاطرة (Chittenden, Hall, & Hutchinson, 1996). (Upneja & Dalbor c, 2000)

وعليه يمكن استخلاص أن مؤسس المشروع يتأثر في اختياره للمصدر التمويلي بعدة عوامل منها:

حجم المؤسسة وعمرها: فكلما زاد الحجم والنضج، تقل القيود المفروضة من قبل المقرضين.

فرص النمو: المؤسسات ذات الآفاق الواعدة أكثر جاذبية لرأس المال المجازف (VC) والمستثمرين فيها

الوضع السوقي وحالة عدم اليقين التي تميزه تؤثر كثيرا على قرارات التمويل.

كما يمكن ان نوجز أنماط التمويل وفقا لمراحل دورة حياة المشروع في الجدول أدناه:

الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة

الجدول (19-1) أنماط التمويل وفقا لمراحل دورة حياة المشروع الابتكاري

المرحلة	الخصائص الرئيسية	مصادر التمويل
التأسيس	تطوير الفكرة والنموذج الاولي	التمهيد المالي (تمويل ذاتي، مدخرات شخصية، الأصدقاء والعائلة) التمويل الجماعي، التمويل الملائكي
الانطلاق	إختبار المنتج والسوق	التمويل الملائكي، التمويل الجماعي، المنح والدعم الحكومي، حاضنات الاعمال، التمويل الإسلامي
النمو	التوسع الى أسواق جديدة والرفع من قيمة المبيعات	رأس المال المخاطر، البنوك، التمويل الإسلامي، التمويل التآجيري
النضج	استقرار وربحية عالية	الأسواق المالية (البورصة)، القروض البنكية، التمويل الإسلامي
التراجع/الخروج	إنخفاض الأداء أو التحول	إعادة الهيكلة، الاستحواذ، الدعم الحكومي، الاكتتاب العام في البورصة

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على (Zsuzsanna, 1999) و (Chittenden, Hall, & Hutchinson,

1996) و (Upneja & Dalbor c, 2000) و (Reid, Gavin C., 1996) و (Carpenter, 1995)

خلاصة:

يمكن القول ان الفصل النظري قد ساهم في بناء قاعدة معرفية تسمح لنا بفهم الابعاد الرئيسية التي تتمحور حولها الدراسة، فمن خلال تتبع المفاهيم المتعلقة بالابتكار والمشاريع الابتكارية تم التوسع في طبيعة المؤسسات الناشئة ودرها في تجسيد هذه المشاريع، وصولا إلى تحليل أهم مصادر التمويل المتاحة لها – حيث اتضح لنا أن المشاريع الابتكارية ليست مجرد أفكار إبداعية بل هي كيانات تحتاج إلى بيئة تنظيمية تحتوئها، تتوفر فيها آليات تمويلية ملائمة، وقوانين تنظيمية محفزة لضمان استمراريتها ونجاحها.

وقد بينت المعالجة النظرية لإشكالية تمويل المشاريع الابتكارية أهمية عنصر التمويل في دورة حياة المشروع الابتكاري خاصة في مراحله الأولى. وهذا ما سيتم إبرازه من خلال الجانب التطبيقي لاحقا، بهدف الوقوف على واقع التمويل الابتكاري في البيئة الجزائرية.

الفصل

الثاني

تمهيد:

تُعد إشكالية تمويل المشاريع الابتكارية من الموضوعات ذات الأهمية المتزايدة في الأوساط الأكاديمية والاقتصادية، لما لها من تأثير مباشر على استدامة المؤسسات الناشئة ونموها، وبالتالي على التنمية الاقتصادية والاجتماعية بشكل عام. وقد حظي هذا الموضوع باهتمام واسع من قبل الباحثين وصناع القرار ورواد الأعمال، وهو ما يتجلى في وفرة الدراسات التي تناولته بمقاربات مختلفة، سواء في الدول المتقدمة التي عالجته منذ وقت مبكر، أو في الدول النامية التي لا تزال تجاربه في هذا المجال حديثة العهد، كما هو الحال في الجزائر.

وعليه خصصنا هذا الفصل لمراجعة الأدبيات السابقة المتعلقة بموضوع تمويل المشاريع الابتكارية، بهدف تحديد الأطر النظرية والمفاهيمية التي بُنيت عليها الدراسات، واستكشاف النتائج التي توصلت إليها، بما يسمح بضبط الإشكالية الحالية وتحديد الفجوات البحثية التي يسعى هذا البحث لسدها.

تم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث رئيسية: تناولنا في المبحث الأول الدراسات الأجنبية، وركزنا في المبحث الثاني على الدراسات العربية والمحلية بينما خُصص المبحث الثالث للتعليق التحليلي المقارن بين الدراسة الحالية وسابقتها، بهدف إبراز ما يميز هذا البحث من حيث الأهداف والمقاربات والنتائج المتوقعة.

الفصل الثاني: الدراسات السابقة

المبحث الأول: الدراسات الأدبية الأجنبية

يعرض هذا المبحث مجموعة من الدراسات الأجنبية التي عالجت موضوع تمويل المشاريع الابتكارية، وقد تم تصنيفها وفق تسلسل زمني من الأقدم إلى الأحدث، مع التركيز على تنوع البيئات الجغرافية والثقافية التي أجريت فيها. ويتنوع هذا المبحث بين الدراسات التي تناولت التمويل من منظور عام، وتلك التي ركزت على مصادر تمويل معينة كالتمويل الجماعي، المستثمرين الملائكيين، ورأس المال الاستثماري. وقد أتاحت هذه المراجعة الوقوف على تجارب دولية متنوعة يمكن الاستفادة منها في تطوير منظومة التمويل الخاصة بالمشاريع الابتكارية في الجزائر.

(1) دراسة (William B Gartner, Casey J Frid, & John C Alexander, 2012) بعنوان

"Financing the Emerging Firm"

هدفت هذه الدراسة إلى استكشاف خيارات التمويل المتاحة لرواد الأعمال الناشئين، استناداً إلى قاعدة بيانات PSED II التي شملت 1214 مشروعاً ناشئاً. وقد ميز الباحث بين التمويل الذاتي والتمويل الخارجي، مبرزاً دور الخصائص الشخصية للمؤسس ومستواه التعليمي في تحديد نوعية التمويل الممكن الحصول عليه. وخلصت الدراسة إلى أن الغالبية العظمى من المشاريع (57%) تم تمويلها ذاتياً، بمتوسط مساهمة بلغ 5500 دولار لكل رائد أعمال، في حين أن أصحاب التعليم العالي والثروة الشخصية المرتفعة كانوا أكثر قدرة على الوصول إلى مصادر التمويل الخارجية.

(2) دراسة لـ (LEWANDOWSKA Lucyna, 2013) بعنوان " Opportunities for Funding Innovation"

أجريت الدراسة في البيئة البولندية حيث ركزت على تمويل الابتكار من خلال أدوات مثل التمويل التأجيري، رأس المال الاستثماري، الأسهم الخاصة، والمستثمرين الملائكة. وهدفت إلى تقديم قاعدة معلومات تساعد مؤسسي المشاريع الابتكارية في فهم الخيارات التمويلية المتاحة، خاصة في ظل الحاجة إلى الاحتياجات التمويلات الكبيرة لضمان استمرارية ونمو تلك المشاريع، حيث أوصت الباحثة إلى ضرورة تعزيز الاستفادة من الحوافز المالية الأوروبية لدعم الابتكار في بولندا.

الفصل الثاني: الدراسات السابقة

(3) دراسة (World Bank Group, 2015) بعنوان

" crowdfunding in Emerging Markets: lessons from east African "

الدراسة كانت عبارة عن تقرير قُدِّم من قبل مجموعة البنك الدولي وبرنامج تكنولوجيا المناخ «infoDev»، بهدف كشف مكانة التمويل التشاركي بالنسبة للمؤسسات الناشئة بالدول النامية الأفريقية، وتم عرض ستة تجارب أساسية لأصحاب المشاريع في أفريقيا، والذين يأملون الاستفادة من التمويل الجماعي بشكل فعال، حيث أجرى البنك الدولي مقابلات مع عدد من رواد أعمال التكنولوجيا في أفريقيا الذين سبق لهم وان أداروا حملات التمويل الجماعي.

وتوصلت نتائج الدراسة الى ان البلدان النامية في افريقيا تعد من بين البلدان الأقل أداء في العالم من حيث الاستفادة من التمويل الجماعي، و لايزال في مراحله الأولى وهذا بسبب البيئة التنظيمية الغير مشجعة لذلك ولكن رغم هذا نجح رواد الاعمال في استخدام استراتيجيات مبتكرة لمواجهة مشكلة جمع الأموال من الجمهور.

(4) "Startups Financing in Poland" (Pawel Perz & GEMZIK-SALWACH Agata , 2019)

قدمت هذه الدراسة تحليلاً للبيئة التمويلية في بولندا من خلال استطلاع شمل عدداً من الشركات الناشئة خلال عامي 2016 و2017، حيث توصلت الى عدة نتائج نذكر منها: أن النجاح في الوصول إلى التمويل يرتبط بشكل كبير بعلاقات التعاون مع المستثمرين، وأوصت بتطوير نماذج الأعمال وتبني الابتكار، إلى جانب تعزيز النظام البيئي الداعم للمشاريع الناشئة، من خلال أدوات مثل الصناديق الاستثمارية والمستثمرين الملائكيين.

(5) دراسة (GRANT, CROTEAU, & AZIZ, 2019)

" The survival Rate of Startups Funded by Angel Investors "

هدف التقرير الى التحقيق حول ملائكة الاستثمار كفاعلين جدد في عالم التمويل، كي يتم سد فجوة الادبيات و البحوث و تقديم رؤية واضحة حول الاستثمار الملائكي ، و محاولة اكتشاف ما ان كانت القيمة

الفصل الثاني: الدراسات السابقة

المضافة التي يقدمها ملائكة الاعمال ترفع من معدلان البقاء و النمو للشركات الناشئة و كذلك تقدير الأثر الاقتصادي لعينة المؤسسات الناشئة محل الدراسة ، حيث تم جمع البيانات التاريخية عن الشركات الكندية التي تلقت تمويلا من طرف ملائكة الاعمال من عدة مصادر منها المنظمة الوطنية لراس المال الملاك الكندية NACO ، ليتم الحصول على عينة متكونة من 775 مؤسسة ناشئة تعمل بقطاعات مختلفة و تم قياسها خلال الفترة بين 2010 و 2016 ، و تمت مقارنة معدلات البقاء على قيد الحياة بالنتائج التجريبية من دراسات أخرى لتحديد أوجه تشابه و الاختلاف و توصلت نتائج الدراسة الى :

ان معدلات بقاء الشركات الممولة من قبل المستثمر الملاك على المدى المتوسط كانت أفضل مقارنة مع معدلات بقاء الشركات الناشئة في الاقتصاد الكلي، وان هذا التمويل الملائكي قدم دعما كبيرا للنشاط الاقتصادي حيث كان له تأثير بعيد المدى على الاقتصاد وهذا ما يلاحظ من خلال مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي او خلق فرص العمل حيث سجلت عينة الدراسة 490 مليون دولار كندي كتمويل خلال الفترة (2010 و 2016) مما ساعد على خلق 6856 وظيفة مباشرة و 1.7 مليار دولار كندي من الإيرادات السنوية.

6) دراسة (ROSA Meita Clara Wijaya et al, 2019)

"The role of venture capital on Startup Business development in Indonesia "

سلطت هذه المقالة الضوء على دور راس المال الاستثماري المغامر في تطوير الشركات الناشئة في اندونيسيا، حيث استخدم الباحثون المنهج الوصفي مع دراسة الحالة لتحديد المعايير المستخدمة من قبل المستثمر المغامر لدعم الشركات الناشئة في اندونيسيا وتوصلت نتائج البحث الى أن:

- يلعب راس المال الاستثماري المغامر دور الداعم الفعال للشركات الناشئة من خلال تمكين هذه الشركات من الوصول الى التمويل والمساعدات في النمو، ودعم أنشطة الشبكات والتوجيه والمساعدة في توسيع سوق المنتجات.
- تعتبر استراتيجية الخروج مثل الاكتتاب العام أو الاندماج والاستحواذ مهمة للشركات الناشئة ولكن هناك خطر للتصفية إن لم تحقق الخروج المتوقع.

الفصل الثاني: الدراسات السابقة

- يعد التمويل براس المال الاستثماري مفيدا جدا لإنشاء اعمال جديدة ويمكنها من الوصول الى معلومات تسويقية والمهارات الفنية والتشغيلية

(7) دراسة (Andrew A. Schwartz, 2020) بعنوان

" Crowdfunding Issuers in the United States "

قدمت الورقة البحثية رؤية حول خصائص الشركات التي تستخدم التمويل الجماعي التنظيمي في الولايات المتحدة وتركز على استخدام التمويل الجماعي للأسهم في الولايات المتحدة والذي يسمح للشركات ببيع الأسهم والأوراق المالية للجمهور دون المرور بعمليات الاكتتاب العامة التقليدية. واستخدمت الدراسة مجموعة بيانات أصلية تم جمعها من النماذج C المودعة لدى SEC بين عامي 2016 و2018 لتقديم رؤى حول خصائص مصدري التمويل الجماعي. وتوصلت الدراسة الى:

إن أغلب مستخدمي التمويل الجماعي في الولايات المتحدة هم في الأساس شركات في مراحلها الأولى وبعضها فقط شركات ذات مسؤولية محدودة، تضم عدد قليل من الموظفين ولها إيرادات قليلة، الا ان لها تنوع جغرافي في جهات الإصدار وتعتبر كاليفورنيا ونيويورك من اهم المواقع الرائدة، كما أظهرت الدراسة أيضا شمولية التمويل الجماعي من حيث التنوع بين الجنسين، حيث ان 28% من القائمين على التمويل لديهم امرأة في فريقهم التنفيذي وهي نسبة عالية مقارنة مع أساليب التمويل الأخرى.

(8) دراسة (CEGIELSKA Edyta, 2020)

" Limitation on the activity of business angels in financing startups "

تسلط الورقة البحثية الضوء على القيود المفروضة على نشاط ملائكة الأعمال في تمويل الشركات الناشئة في بولونيا، مع التركيز على قيود الطلب والعرض، فبالنسبة للطلب، تتمثل أكبر القيود التي تعيق ملائكة الأعمال عن تمويل الشركات الناشئة في قوانين الضرائب المعقدة للغاية والافتقار إلى الحوافز الضريبية للأنشطة الاستثمارية. أما من جانب العرض، يعد الفشل في تلبية معايير الاستثمار التي يفرضها ملائكة الأعمال قيودًا كبيرًا، وتقتصر الباحثة كحل للمشكلة تدخل المؤسسات العامة للحد بشكل فعال من هذه القيود.

(9) دراسة (Elia, G. and Quarta, F, 2020)

" Financing the Development of Technology Startups "

تناولت هذه الورقة البحثية مشكلة صعوبة الوصول إلى المصادر المالية لدعم ريادة الأعمال التكنولوجية، والتي هي بحاجة إلى دعم واضح وقيّم في كل مرحلة من مراحل إنشاء الشركات الناشئة. لذي تم تسليط الضوء على أهمية ريادة الأعمال التكنولوجية للتنمية الاجتماعية والاقتصادية للمناطق والأقاليم، ومناقشة دور رأس المال البشري الماهر وبيئات العمل المفتوحة وموقف التغيير للأفراد والمنظمات والمجتمع في دعم تطوير مجتمع ريادة الأعمال الحديث. مع التركيز على وصف الحالات والمبادرات النموذجية في تمويل الشركات التكنولوجية الناشئة لعرض الخيارات المتنوعة المتاحة لرواد الأعمال، بشكل عام، توصلت هذه الدراسة إلى تقديم رؤى وإرشادات قيمة حول تمويل الشركات التكنولوجية الناشئة ودعم نموها ونجاحها

(10) دراسة (Bellier Annie & Idi Cheffou Abdoukarim , 2020)

" Evolution des critères d'investissement des business Angels:

" De la présélection de projets à l'investissement final "

هدفت هذه الدراسة الى توفير المعلومات والرؤى حول تطوير معايير اختيار المشاريع الريادية للتمويل بواسطة ملائكة الأعمال (BAs) يركز خاصة على المرحلة الأولية، بناءً على بيانات حقيقية وتقييمات فورية على مستوى الاختيار المسبق، حيث استخدم الباحثان تقنيات التحليل الاحصائي والإحصاء الوصفي ومقاييس ليكرت لفحص العملية الاستثمارية لشبكات ملاك الاعمال وتقييم المتغيرات المتعلقة بتقييم المشروع وقرارات التمويل، حيث أظهرت الدراسة النتائج التالية:

- يولي ملائكة الاعمال أهمية للقدرة الإدارية لمبادري المشروع، ويعتمدون على خبراتهم وحدهم، ويبحثون عن العيوب في فريق رواد الاعمال او خصائص المشروع عند اتخاذ قرارات الاستثمار.
- عندما يحتوي المشروع على كفاءات وخطة عمل ذات مصداقية، يكون لديه فرصة أكبر لقبوله من قبل المدرب للعرض التقديبي.
- تلعب الثقة دورا مهما في العلاقة بين رواد الاعمال و (BAs) مما يؤثر على قرار قبول المشروع للتقييم والتوصية به لمزيد من الدراسة.

الفصل الثاني: الدراسات السابقة

- أهمية خطة العمل الموثوقة وقدرة رائد الاعمال على إلهام الثقة وامتلاك المهارات الإدارية عند البحث عن التمويل.
- يشترط ملاك الاعمال ان يقود المشروع رائد اعمال ذو مهارات إدارية مع تقديم خطة عمل ذات مصداقية تمنح ملائكة الاعمال الثقة لاختيار المشروع وتمويله

(11) دراسة (MUSTAFA Mohammad, 2021) بعنوان " Overview of Angel investing "

تناولت هاته الدراسة مشكلة عدم كفاية التمويل أو عدم الوصول إلى التمويل الذي يمكن أن يستبعد رواد الأعمال المستقبليين ذوي الوسائل المحدودة في الهند، مما يعيق قدرتهم على الابتكار وتوسيع نطاق أعمالهم وركز البحث على دور المستثمرين الملائكة في معالجة الفجوة المالية، المعروفة باسم «وادي الموت»، التي تواجهها الشركات الناشئة في مراحلها الأولى. يقدم المستثمرون الملاك رأس المال والإرشاد لمساعدة هذه الشركات على البقاء والنجاح. وبغرض تقديم لمحة عامة عن الاستثمار الملائكي ودوره في معالجة الفجوة المالية التي تواجهها الشركات الناشئة في مراحلها الأولى، والمعروفة باسم «وادي الموت». واستندت إلى مراجعة الأدبيات وتحليل الأبحاث والمعرفة الحالية حول استثمار الملاك وتأثيره على الشركات الناشئة، وتوصلت نتائج الدراسة الى ان أهمية المستثمرين الملاك في دعم رواد الأعمال المستقبليين ذوي الموارد المحدودة الذين قد لا يمتلكون ثروة شخصية أو الوصول إلى خيارات التمويل التقليدية، أي بشكل عام الاستثمار الملائكي هو مصدر قيم للتمويل والدعم للشركات الناشئة، مما يساعدها على مواجهة تحديات النمو في المراحل المبكرة وزيادة فرص نجاحها.

(12) دراسة (MOON S. Katie & SUH Paula, 2021)

"Startups (Dis) similarity and Types of Early-Stage Financing"

هي عبارة عن دراسة تحليلية استندت الى بيانات منصة Crunchbase لتحليل التوزيع الجغرافي للشركات الناشئة وعلاقتها بمصادر التمويل، حيث بينت أن المستثمرين الملائكة يفضلون دعم الشركات الناشئة المتمركزة جغرافياً والمتنوعة قطاعياً، بينما يميل المستثمرون المغامرون إلى الشركات ذات التوسع الجغرافي المحدود والتركيز الصناعي الواحد، كما وضّحت أهمية معالجة القيود التمويلية التي تعيق الابتكار في المراحل التأسيسية للمشاريع.

(13) دراسة (Shim, Q.-Jin, and Ji-Yun Yoo., 2022)

" An Exploratory Study of crowd-funding Platform's Support Success case:

" Focusing on contents Startups "

الهدف من هذه الدراسة هو استكشاف دور وأهمية التمويل الجماعي كقناة جديدة لجمع التبرعات، مع التركيز بشكل خاص على شركات المحتوى الناشئة، بحيث قام الباحثون بتحليل عوامل نجاح منصة Wadiz باعتبارها أكبر منصة للتمويل بكوريا، ولفهم كيفية دعمها للشركات الناشئة، اعتمد البحث على مزيج من مراجعة الأدبيات الثانوية والمقابلات المتعمقة مع مؤسسي Wadiz وخبراء الاستشاريين في التمويل الجماعي، إذ توصلت الدراسة الى:

* منصة Wadiz ليست مصدر تمويل فحسب، بل تخلق أيضاً فرصاً تجارية إضافية للشركات الناشئة في مجال المحتوى.

* التمويل الجماعي لديه القدرة على لعب دور حاسم في خلق القيمة للشركات الناشئة.

(14) دراسة (Blaseg, D. and Hornuf, L, 2023)

" Playing the business Angel – The impact of business Angel

" Publicity on New venture performance"

الفصل الثاني: الدراسات السابقة

هي دراسة تحليلية لتأثير ملائكة الاعمال (BA) على أداء المشاريع في مراحلها المبكرة، بهدف التحقق ما ان كان ارتباط المشروع بشركة (BA) يعطي سمعة جيدة لدى الجمهور يؤثر بشكل إيجابي في الصورة الذهنية عن الجودة لأصحاب المصلحة ويحسن من أداء المشروع، واستخدمت في ذلك دراسة لعينة مكونة من 2900 مشروع في مرحلته المبكرة قدم عرضا ترويجيا خلال الإصدارات الكندية أو الألمانية أو البريطانية أو الأمريكية من برنامج تلفزيون الواقع Dragons Den لفحص تأثير دعاية BA على أداء المشاريع الجديدة. وتحلل الدراسة آثار دعاية التمويل الملائكي على بقاء الشركة المستهدفة وحركة مرور الويب والمبيعات، وتوصلت نتائج الدراسة الى ان للتمويل الملائكي تأثير إيجابي على أداء المشاريع في مراحلها المبكرة وتحديدًا على بقاء الشركة المستهدفة وحركة المبيعات.

المبحث الثاني: الدراسات العربية والمحلية

يسلط هذا المبحث الضوء على أبرز الدراسات العربية والمحلية التي تناولت موضوع تمويل المشاريع الابتكارية. وقد تم تقسيمه إلى مطلبين: تناول الأول الدراسات التي عالجت موضوع تمويل المشاريع الابتكارية في بيئات الاعمال العربية، بينما ركز الثاني على الدراسات المحلية التي بحثت في مصادر تمويلها في الجزائر وتم تحليل هذه الدراسات من حيث أهدافها، مناهجها، وأبرز ما توصلت إليه من نتائج لتكوين فهم شامل عن البيئة التمويلية في السياق العربي والمحلي ومدى استجابتها لمتطلبات دعم الابتكار.

2. الدراسات العربية:

(1) دراسة (Ali Saleh Al shebami, 2022)

" Crowdfunding Platforms as a substitute financing sources for Yong

" Saudi entrepreneurs : empirical evidence "

الهدف من هذه الورقة البحثية هو التحقيق في العوامل التي تحدد النية السلوكية لرواد الاعمال السعوديين الشباب الملتحقين بكلية المجتمع بقيق بالمملكة العربية السعودية لاستخدام التمويل الجماعي كمصدر لتمويل مشاريعهم المصغرة، واستخدم الباحث النظرية الموحدة للقبول واستخدام التكنولوجيا (UTAUT) كإطار نظري لدراساتهم، مع امتدادات لثلاث تركيبات. وتم جمع البيانات من خلال الاستطلاعات

الفصل الثاني: الدراسات السابقة

التي أجريت للمشاركين وتم تحليل ردود 270 رائد اعمال باستخدام طريقة نمذجة المعادلات الهيكلية القائمة على المربعات الصغرى الجزئية (PLS-SEM). وتوصلت النتيجة أن الأداء المتوقع والتأثير الاجتماعي والثقة المتصورة والمخاطر المتوقعة اكدت على نية رواد الاعمال السعوديين على تبني منصات التمويل الجماعي كمصدر تمويل بديل لمشاريعهم.

(2) دراسة (أمينة بوشويكة ونجلاء بوغزالة محمد، 2023) "رأس المال المخاطر كآلية تمويل المؤسسات الناشئة التكنولوجية-دراسة حالة مصر العربية -"

هدفت الدراسة إلى تحليل دور رأس المال المخاطر كآلية لتمويل الشركات الناشئة التكنولوجية في جمهورية مصر العربية، وسعت إلى فهم مدى تأثير هذا النوع من التمويل على نمو وتطور هذه الشركات، وتحديد العوامل التي ساهمت في نجاحه، بالإضافة إلى استعراض التحديات التي تواجهه، كما ركزت على تقييم الأثر الاقتصادي لرأس المال الخطر في الدفع بعجلة الابتكار وريادة الاعمال ومساهمته في تحسين بيئة الاعمال المصرية.

تنج عن الدراسة أن مصر هي مركز رئيسي للشركات الناشئة، خصوصًا في مجال التكنولوجيا، وذلك بفضل الطاقة الإبداعية للشباب وتبني رأس المال المخاطر منذ التسعينيات، حيث شهدت انتعاشًا كبيرًا في هذا النوع من التمويل بدءًا من عام 2018، وتسجيلها أكبر صفقة استثمارية قدرت بـ120 مليون دولار في عام 2021، مما يؤكد على فعالية آلية رأس المال المخاطر في دعم المشاريع الريادية والنهوض ببيئة الأعمال المصرية.

(3) دراسة (World Bank Group, 2024)

"Morocco financing innovative startups and small and medium enterprises project"

هدفت الدراسة الى تقديم رؤية عامة حول تمويل المشاريع الابتكارية والمؤسسات الناشئة من خلال تقييم وتحليل الوضع الراهن لمنظومة الابتكار وتمويل ريادة الأعمال في المغرب، مع تتبع تأثير الآليات التمويلية الجديدة على المشاريع المستفيدة من دعم "Innovinvest" الذي أطلقته الحكومة المغربية بشراكة مع البنك الدولي خلال الفترة (2017-2023) توصل التقرير الى النتائج التالية:

* وجود فجوة كبيرة في تمويل المراحل المبكرة من المشاريع الابتكارية

الفصل الثاني: الدراسات السابقة

* اثبت التمويل الموجه عبر "Innovinvest" فاعلية كبيرة في تمكين رواد الاعمال الشباب من تأسيس وتوسيع مشاريعهم.

4) دراسة (ياسر سيد عبد السلام قطب، 2025) "آليات تمويل الابتكار وريادة الاعمال في الدول العربية في عصر التحول الرقمي"

هدفت الدراسة الى تحليل واقع آليات تمويل الابتكار وريادة الاعمال في الدول العربية ، في ظل التحول الرقمي ، من خلال اعتماد المنهج الوصفي التحليلي و أداتي الاستبيان و المقابلة ، حيث شملت عينة الدراسة 150 مشاركا بين رواد الاعمال و خبراء اكاديميين و ممثلين عن مؤسسات مالية و مسؤولين حكوميين ، توصلت الدراسة الى انه يوجد قصور واضح في سياسات التمويل الموجهة للمشاريع الابتكارية ، إضافة الى ضعف التنسيق بين الجهات التمويلية و الاحتياجات الحقيقية لرواد الاعمال ، مما يعوق تطوير بيئة ريادية فعالة في العالم العربي .

3. الدراسات المحلية:

1) دراسة (عبد الحكيم عمران و مصطفى قريد، 2018) "منصات التمويل الجماعي كآلية مبتكرة لتمويل المشروعات عرض تجربة سلطنة لندن في مجال التمويل الجماعي للمشروعات العمومية"

طرح فيها الباحثان الإشكالية التالية "إلى أي مدى يمكن أن يشكل التمويل الجماعي آلية مبتكرة لزيادة فرص المشروعات للحصول على التمويل المناسب على ضوء التطبيقات المعاصرة لمنصات التمويل الجماعي؟" هدف البحث إلى التعريف بالتمويل الجماعي وتطبيقاته المعاصرة وعرض الواقع على المستوى العالمي وخاصة تجربة لندن في استخدام منصات التمويل الجماعي للمشروعات العمومية. وخلصت الى النتائج التالية:

- الافكار المتعلقة بالتمويل الجماعي ليست جديدة وانما الجديد هو استخدام شبكات الانترنت في تطوير منصات متخصصة في التمويل الجماعي تتيح للإفراد وأصحاب المشروعات التمويل المناسب.
- يعرف التمويل الجماعي في الفترة الأخيرة معدلات نمو معتبرة في دول أمريكا الشمالية وآسيا وهو ما جعلها فاعلا أساسيا في مجال تمويل المشاريع الابتكارية.

الفصل الثاني: الدراسات السابقة

• التمويل القائم على فكرة جمع الأموال وتقديمها في شكل قروض تمثل 76% من إجمالي التمويل الجماعي لسنة 2015.

• يمكن الاستفادة من تجربة لندن ضمن ابتكارات المالية المحلية بحيث يتم اقتراح تخطيط وتمويل هذه المشروعات عن طريق المشاركة المجتمعية لتحقيق التنمية الشاملة على مستوى كل من المناطق الريفية والحضرية.

(2) دراسة (زادوركوب منير، 2019) "رأس المال المخاطر كآلية من آليات الهندسة المالية لتمويل المشاريع الاستثمارية-دراسة سوق رأس المال المخاطر في الجزائر-"

يهدف البحث الى إبراز أهمية رأس المال المخاطر كآلية من آليات الهندسة المالية المستحدثة للتمويل فتم طرح الإشكالية التالية: "ما مدى مساهمة شركات رأس المال المخاطر في تمويل المشاريع الاستثمارية بالجزائر؟" حيث تم استخدام المنهج الوصفي وأسلوب دراسة الحالة لشركة SOFINANE نموذجاً، توصلت الدراسة إلى أنه رغم نشاط الشركة ومساهماتها في عدة مشاريع بعمليات التمويل، وتقديم الاستشارة والمتابعة للمؤسسات يبقى نشاط سوق رأس المال المخاطر في الجزائر حديث الوجود ونسبة مساهمته في التمويل نسبة ضئيلة جداً.

(3) دراسة (طبيي بومدين ولعمري خديجة، 2020) "إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر وآليات دعمها، التمويل برأس المال المخاطر كنموذج دراسة حالة شركة Asicom & Sofinance".

هدفت الدراسة الى التعرف على الاسلوب التمويلي المستحدث عن طريق شركات رأس المال المخاطر وأهميته بالنسبة للمؤسسات الناشئة الجزائرية مع دراسة نشاط الشركة المالية للاستثمار والمساهمة والتوظيف SOFINANCE والشركة الجزائرية ASICOM وذلك بالاعتماد على مبدأ المشاركة في الأرباح والخسائر وكذلك تقديم المشورة الفنية والإدارية ومن خلال طرح الإشكالية: "ما مدى فعالية شركات رأس المال المخاطر في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؟" ومحاولة الإجابة عنها أسفرت عن النتائج التالية:

الفصل الثاني: الدراسات السابقة

لازالت شركات رأس المال المخاطر الجزائرية بعيدة كل البعد عن نظيراتها في الدول المتقدمة وهذا لغياب روح المغامرة والمخاطرة لدى هذه الشركات وانحصار جل عملها في مجالات بعيدة عن الابتكار والإبداع، حيث اغلب الشركات الناشطة في هذا المجال يقتصر دورها في المساهمة في رأس المال بشكل شركات عمومية او مختلطة بعيدة تماما عن دعم الابتكار والإبداع، ضف الى ذلك غياب الجانب القانوني الذي يؤطر هذه الشركات وكذا نقص الإطارات المؤهلة ذات الخبرة العالية لتسيير الإدارة المالية وتطوير الاستثمار. (طبيي و لعمري، 2020)

4) دراسة (وقنوني بابة و عمارة منال، 2020) "التمويل الجماعي عبر المنصات كآلية مستحدثة لتمويل

المؤسسات الناشئة"

طرحت فيها الإشكالية التالية " ما مدى نجاح التمويل الجماعي عبر المنصات كآلية مبتكرة في تمويل مشاريع المؤسسات الناشئة، وما هو واقع تبني دول العالم العربي لهذه الآلية؟" وهدفت الى تسليط الضوء على التمويل الجماعي عبر المنصات باعتباره آلية مبتكرة في مجال التكنولوجيا المالية والتي ساهمت في التقليل من الفجوة التمويلية التي يعاني منها قطاع المؤسسات الناشئة مستخدمة في ذلك المنهج الوصفي والأسلوب التحليلي، وخلصت الدراسة الى مجموعة من النتائج أهمها:

- التمويل الجماعي بديل تمويلي حديث يتلاءم مع طبيعة المؤسسات الناشئة ويتيح لها الفرصة للحصول على التمويل المناسب من خلال جمع مبالغ مالية من قبل مجموعة من الافراد والمستثمرين.
- اثبتت منصات التمويل الجماعي بمختلف أنواعها (التبرعات، الإقراض، الهجينة، المكافآت) دورها الفعال في تمويل مختلف المشاريع الناشئة.
- ان سوق التمويل الجماعي ينمو بشكل كبير حيث يحتل الصدارة كمصدر بديل للتمويل

5) دراسة (فرج الله أحلام، ضامن وهيبه، وحمادي مورا، 2020) "واقع منصات رواد الأعمال في دعم

المؤسسات الناشئة في الجزائر"

الفصل الثاني: الدراسات السابقة

هدفت الدراسة الى التعرف على واقع منصات رواد الاعمال بأنواعها الثلاث: حاضنات الاعمال، مسرعات الاعمال ومساحات العمل المشتركة في الجزائر، وتحديد الدور الذي تلعبه في دعم المؤسسات الناشئة وزيادة فرص نجاحها واستمراريتها من خلال آليات عملها والخدمات التي تقدمها، وخلص البحث الى عدة نتائج منها:

- تحظى منصات الدعم في الجزائر لرواد الأعمال بأهمية كبيرة بالرغم من حداثة
- اعتبرت منصات دعم رواد الاعمال خيار أمثل للمؤسسات الناشئة

(6) دراسة (Dahab Mohammed Ridha & Benbraika Abdelouahab, 2021)

« Le crowdfunding comme mécanisme innovant de financement des start-up- les Plateformes Ninvesti et Twiiza comme model »

في هذه الورقة البحثية تم التطرق الى الدور الذي يلعبه التمويل الجماعي كتقنية حديثة لتمويل المؤسسات الناشئة ويهدف دور التمويل الجماعي كأسلوب حديث لتمويل الشركات الناشئة بالإشارة الى منصتي Ninvesti وTwiiza.

وخلصت نتائج هذه الدراسة إلى أن هناك العديد من صعوبات التمويل التي تواجهها الشركات الناشئة في الجزائر، ولهذا اعتبرت التمويل الجماعي من أفضل بدائل التمويل التي يمكن الاعتماد عليها، الا انه لا يزال حديثا جدًا في الجزائر ويتجلى ذلك من خلال قلة منصات التمويل الجماعي من جهة، وكذلك الضعف الملحوظ في أنشطة منصات التمويل الجماعي من جهة أخرى، ولهذا يجب على الجزائر مضاعفة مواردها الجهود الرامية إلى تعزيز التمويل الجماعي من خلال الاستفادة من تجارب الدول الرائدة في مجال التمويل والاستفادة من المؤسسات الناشئة و نشر ثقافة ريادة الأعمال ضرورية لتطورها .

« Le financement des porteurs des projets de projets par le bais des Business Angels, nouvelle source de capitalisation, cas de l'Algérie »

الهدف من هذه الدراسة هو تحديد حجم ملائكة الاعمال العاملين في الجزائر و كيفية قيامهم بعمليات الاستثمار الخاصة بهم و ماهي معايير الاختيار المعتمدة من قبلهم لتمويل هذه المشاريع ، مستخدما في ذلك مسح بيبلوغرافي لكتب و مواد قانونية و نصوص تنظيمية و استبيان و مقابلات أجريت مع عينة تكونت من 11 من أصحاب الاعمال و 32 من أصحاب المشاريع الممولة من قبل ملائكة الاعمال في الجزائر ، و تحصل الباحث على نتيجة سمحت بتوضيح عملية الاستثمار الخاصة بهم و اختيارهم و اثبت ان الحضانه المقدمة من طرف ملائكة الاعمال لها تأثير كبير على القيمة التي يضيفها التمويل الملائكي لأصحاب المشاريع . كما يشير الى انه رغم ان المشهد الاقتصادي الجزائري في الواقع تهيمن عليه الشركات الخاصة العائلية بكل أنواعها الا انه موات ليكون هذا النوع من التمويل كبديل لها.

(8) دراسة (عابدي لامية و معيزة مسعود أمير ، 2021) " التمويل الجماعي أداة مستحدثة في الجزائر لتمويل المشاريع الريادية - عرض بعض تجارب تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق التمويل الجماعي الناجحة عالميا مع الإشارة إلى نموذج الجزائر- "

طرح فيها الباحثان الإشكالية التالية " ماهي العوامل التي تساهم في تفعيل دور التمويل الجماعي كآلية مبتكرة لزيادة فرص تمويل المشاريع الريادية في الجزائر وذلك في ظل التطبيقات المعاصرة لمنصات التمويل الجماعي؟ "

وحاولا الإجابة عليها بهدف بناء أساس نظري وتحليلي حول موضوع التمويل الجماعي باعتباره مصدر تمويل مناسب للمؤسسات الناشئة والأعمال الريادية وصغار المستثمرين و إبراز مدى فعالية منصات التمويل الجماعي في عملية جمع التمويل اللازم للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و عرض بعض التجارب الناجحة عالميا في هذا المجال، و إبراز أهميته بالنسبة للمشاريع الابتكارية و ذلك من خلال إتباع المنهج الوصفي التحليلي لبعض الإحصائيات المتعلقة بتمويل المؤسسات الناشئة لبعض الدول الناجحة عالميا في التمويل عبر المنصات، حيث خلصت الورقة البحثية إلى النتائج التالية:

الفصل الثاني: الدراسات السابقة

تتجه المؤسسات للتمويل عبر المنصات لتواجه صعوبة في التمويل الذاتي وارتفاع معدل العائد على المشروع بعيدا عن البنوك التقليدية، حيث تجمع التطبيقات المعاصرة لمنصات التمويل الجماعي مبالغ مالية معتبرة لتمويل المشاريع الصغيرة من قبل عدة داعمين للأفكار الابتكارية.

يعتبر التمويل الجماعي بديلا هاما للتمويل بالنسبة لأصحاب المشاريع الصغيرة والناشئة فهو يوفر فرص إقراض جديدة أكثر سهولة ومرونة من الطرق التقليدية.

9) دراسة (بن زغدة حبيبة، 2021) "شركات رأس المال المخاطر كآلية لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر"

الهدف من الدراسة هو تسليط الضوء على شركات رأس المال المخاطر في الجزائر كآلية لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر، وذلك بطرح الإشكالية التالية " إلى أي مدى تساهم شركات رأس المال المخاطر في دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر؟" حيث توصلت من خلال البحث الى النتائج التالية:

يعتبر رأس المال المخاطر مصدر تكميلي لمصادر التمويل الأخرى، إذ يقتصر على التمويل في مراحل معينة فقط فهو يملئ الفراغ الذي تتركه المؤسسات المالية التقليدية، ولكن رغم محاولة تقنين هذه الشركات من خلال القانون 11/06 لتنظيم شروطها وكيفية عملها تبقى هذه التقنية حديثة في الجزائر ولا بد من توفير المناخ الملائم لها للنهوض بها.

10) دراسة (عريس وبن زاير، 2021) «مشاكل التمويل التقليدي للمؤسسات الناشئة والآليات والبدايل

التمويلية الكفيلة لمواجهتها»

أبرزت الدراسة أهم المشاكل التمويلية التي تواجه المؤسسات الناشئة في ظل الطرق التمويلية التقليدية و حاول الباحثان الوقوف على مختلف الآليات التي من شأنها المساعدة على حل هذه الإشكالية، استخدمت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي و توصلت الى نتيجة مفادها ان مشكلة التمويل التي تعد من اهم العقبات التي تعاني منها المؤسسات الناشئة هي نتيجة لاختلاف الحاجات التمويلية من مرحلة الى أخرى بالنسبة لهذا النوع من المؤسسات، و الذي يقابله محدودية كبيرة في مصادر التمويل و امتناع البنوك عن منحها للقروض المصرفية و سببه غياب معيار اقراض ملائم و عدم امتلاك المؤسسات للضمانات الكافية للحصول بمقابلها

الفصل الثاني: الدراسات السابقة

على القرض ، لذلك استحدثت الدول الرائدة في مجال زيادة الاعمال آليات تمويلية أخرى ك رأس المال المخاطر و التمويل التشاركي و ملائكة الاستثمار .

(11) دراسة (جليل حمزة و أعرب وهيبه، 2021) "دور رأس المال المخاطر في دعم المؤسسات الناشئة مع دراسة

حالة الجزائر"

تناولت هذه الورقة البحثية التعريف بالشركات الناشئة وشركات رأس المال المخاطر مع إبراز دورها التمويلي في دعم المؤسسات الممولة، مع الإشارة إلى واقع شركات رأس المال المخاطر في الجزائر. من خلال طرح الإشكالية التالية " ماهي المؤسسات الناشئة وآليات دعمها، وما مدى مساهمة رأس المال المخاطر في تمويل هذه المؤسسات في الجزائر؟ وكان الهدف منها التعريف بالمؤسسات الناشئة وشركات رأس المال المخاطر في الجزائر.

توصلت الى نتيجة أنه رغم اعتماد المؤسسات الناشئة في مراحلها الأولى من النشاط على رأس المال المخاطر إلا انه لا يمكن اعتباره كبديل تمويلي عن المصادر الأخرى، بل هو مكمل لها ، إذ يقتصر على تمويل بعض المراحل التي تمر بها المؤسسة، فلا يزال هذا الأسلوب من التمويل حديثا مقارنة مع الدول العربية الأخرى.

(12) دراسة (قسوري إنصاف وقشوط إلياس، 2021) " شركات رأس المال المخاطر كآلية لتمويل المؤسسات

الناشئة في الجزائر"

هدفت الدراسة إلى التعرف على آلية رأس المال المخاطر كاتجاه عالمي مستحدث لتمويل المؤسسات الناشئة ومدى مساهمته في تطوير وترقية المؤسسات الناشئة الجزائرية من خلال طرح التساؤل " فيما تتمثل آلية رأس المال المخاطر في تمويل المؤسسات الناشئة الجزائرية؟ " وتم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي لتوضيح ماهية مؤسسات رأس المال المخاطر والمؤسسة الناشئة ومكانتهما في الاقتصاد الجزائري.

توصلت نتائج الورقة البحثية الى اعتبار التمويل عن طريق رأس المال المخاطر بمثابة الحل الأمثل لتمويل الشركات الناشئة في بدايتها في السوق الوطنية وهو لا يتنافى مع الشريعة الإسلامية بل هو مستنبط من التمويل بالمشاركة.

الفصل الثاني: الدراسات السابقة

13) دراسة (جويده بلعة، 2021) "إشكالية رأس المال المخاطر: طريقة رائدة لتمويل المؤسسات الناشئة

الجزائرية "

طرحت الباحثة إشكالية " ما هو واقع شركات رأس المال المخاطر كطريقة رائدة لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر؟ " وكان الهدف إبراز دور رأس المال المخاطر في تمويل المؤسسات الناشئة باعتباره من الطرق المستحدثة التي تقوم على تزويد المؤسسة بالأموال و الخبرة في تسيير و تنظيم أعمالها وذلك عن طريق المساهمة في رأس مال المؤسسة خلال فترة زمنية معينة ، و يبين تجربة شركات رأس المال المخاطر في الجزائر ، واهم النتائج المتحصل عليها أن المؤسسات الناشئة تلعب دورا مهما في تحقيق التنمية و نجاحها يعتمد على عامل التوقيت في تنفيذ الأعمال و المشاريع (قبل تقادم الفكرة) وتنفيذها في الوقت المناسب يجلب مصادر تمويل مستقبلا في أي وقت. إلا أن واقع مؤسسات المال المخاطر في الجزائر ورغم تواجد العديد من المؤسسات (El Maghreb invest ،sofinance ،finalep ، Nomad capital ،asicom ،djazair istithmar) فالمساهمة في التمويل في الجزائر لانزال ضعيفة مقارنة بالدول المتقدمة ويرجع ذلك الى : الطبيعة القانونية لهذه الشركات والتي تتمثل في المساهمة لسبعة شركاء لإنشائها ولا يسمح لشركة المساهمة البسيطة. وكما ان القانون 11/06 لم يقدم التسهيلات الضريبية للأشخاص الطبيعيين الراغبين في الاكتتاب في هذه الصناديق الاستثمارية، وان نسبة المساهمة في رأس المال للشركة الممولة يكون 49% ويمثل الأغلبية إضافة الى عدم وجود جمعية مهنية للمستثمرين برأس المال المخاطر التي تفعل الدور الرقابي والتنظيمي الذي يساهم في عملية تطوير الصناعة وغياب اجهزة التي تتولى تأمين التمويل المقدم للمؤسسات الناشئة مثل sofari في فرنسا.

14) دراسة (سحنون سمير، 2021) "فعالية رأس المال المخاطر في تمويل المشروعات الناشئة في ظل عدم

تماثل المعلومات دراسة تحليلية "

حاول الباحث الإجابة على الإشكالية التالية " إلى أي مدى يمكن أن تكون صيغ التمويل برأس المال المخاطر وسيلة تمويل المشروعات الناشئة في ظل عدم تماثل المعلومات؟ " وكان الهدف هو كشف محدودية الوصول إلى مصادر التمويل المفضلة لدى المؤسسات الصغيرة الابتكارية وكذلك إبراز الإطار النظري لتمويل

الفصل الثاني: الدراسات السابقة

المشروعات الناشئة ودراسة إمكانية التمويل المتاحة في ظل عدم تماثل المعلومات من خلال مقارنة نظرية قدمت تحليلا معمقا لإشكالية تمويل المشاريع الناشئة وصعوبة تقدير مخاطرها المستقبلية. وتوصلت نتائج الدراسة الى أن:

- المشروعات الناشئة ذات النشاط الإبداعي تفتقر في الغالب لمتطلبات الاستدانة التقليدية نظرا لخصوصياتها.
- رأس المال المخاطر يعتبر وساطة ملء الفجوة التي يتركها التمويل التقليدي وسد حاجة التمويل.
- التمويل برأس المال المخاطر يقلل إلى حدود دنيا عدم تماثل المعلومات من خلال المساهمة في إعداد ومراقبة الخطط الإستراتيجية للمشروعات الممولة مما يعزز قدرات المؤسسات الابتكارية ويرفع من نسب نجاحها.

(15) دراسة (مداس حبيبة ورحماني موسى، 2021) "و اقع رأس المال المخاطر في الجزائر ودوره في تمويل استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة".

عالجت الدراسة الاشكالية التالية " هل حقق رأس المال المخاطر دوره المأمول في تمويل استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكان المرفق الضامن لسيرورتها وديمومتها في الجزائر؟ " وللإجابة عليها تم إجراء دراسة استقصائية على مستوى الشركات الممارسة للمهنة، وجمع المعلومات اللازمة وتحليلها بغية استقراء خصوصيات هذا النشاط وتبين أثره الاقتصادي بهدف التعرف على واقع رأس المال المخاطر في الجزائر وخصوصيات تطبيقه من قبل الشركات الممارسة له حتى يمكن إبراز مدى مساهمتها في تمويل وإنشاء واستدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية. وتوصلت نتائج الدراسة إلى:

اغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تنشط في مجال القطاع الخدماتي ويتم تمويلها من قبل هيئات الدعم الحكومية.

الفصل الثاني: الدراسات السابقة

شركات رأس المال المخاطر تخلق القيمة المضافة وتحقق التنمية بفضل ما تمارسه من إستراتيجية في انتقاء المشاريع الممولة التي لها أثر على التطور الاقتصادي والاجتماعي.

نشاط شركات رأس المال لايزال حديثا ونموه بطيئا حتى بعد توفر البيئة التشريعية والضريبية ومساهمته في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تبقى بعيدة عن المستوى المطلوب، وهذا راجع لعدة أسباب من بينها: تموقع معظمها في الشمال وانحصار تعاملاتها في منطقة الوسط والشرق مما أدى إلى بقاء نشاطها غير معروف في باقي مناطق الوطن وكذلك غياب آلية الخروج الأساسية " البورصة" وصعوبة الحصول على التمويل بهذه الآلية وتعقيد الإجراءات الإدارية وطول مدتها وطبيعة المشاريع الممولة في البيئة الجزائرية

16) دراسة (زواويد لزهاوي ومرسلي نزيهة، 2022) "دور منصات التمويل الجماعي في تمويل المشاريع الناشئة بالسعودية والامارات مع الإشارة لحالة الجزائر"

طرحت فيها الإشكالية التالية " ما هو الدور الذي تلعبه منصات التمويل الجماعي في تمويل المشاريع الناشئة بل من السعودية والامارات والجزائر؟" وهدفت هذه الورقة البحثية الى ابراز دور منصات التمويل الجماعي في تمويل المشاريع الناشئة والتركيز على النماذج الرائدة بكل من السعودية والامارات مع الإشارة الى الجزائر، مستخدمة في ذلك المنهج الوصفي والأسلوب التحليلي باعتماد بعض الاحصائيات والتقارير حول الموضوع؟، وخلصت الدراسة الى ان هذه المنصات قد ساهمت بشكل كبير وأساسي في تمويل المشروع الناشئة في السعودية والامارات اما في الجزائر فلا تزال تفتقر الى التطوير بسبب غياب الأطر القانونية والتنظيمية لها.

17) دراسة (Hafsa Drouiche & Lamia Menai, 2022)

"Le financement des startups en Algérie entre la réalité et les attentes"

هدفت الدراسة الى تسليط الضوء على واقع تمويل الشركات الناشئة في الجزائر، مع التركيز بشكل خاص على طرق التمويل المختلفة، وعرض الإطار التنظيمي الذي يحكمها واستنتجت الدراسة أن الشركات

الفصل الثاني: الدراسات السابقة

الناشئة هي فرصة اقتصادية للجزائر، وأن البلاد لديها إطار تنظيمي مناسب نسبياً لإنشائها. ومع ذلك، لا تزال مسألة التمويل تشكل عقبة كبيرة، مما يتطلب إدخال تحسينات على الإصلاحات وإزالة القيود.

(18) دراسة (Boumendil، 2022)

« Les Sources de financement des startups en Algérie : étude sur 20 labellisées »

هدفت هذه الدراسة إلى تحديد مصادر تمويل الشركات الناشئة الجزائرية وتقديم رؤية حول المشهد التمويلي للشركات الناشئة في الجزائر وتسلط الضوء على الاستراتيجيات المالية التي تستخدمها هذه الشركات خلال مراحلها الأولى. ركزت الدراسة على الشركات الناشئة المصنفة والحاملة لعلامة "LABEL"، حيث استخدمت الورقة نهجين: مراجعة الأدبيات التي أجريت على Google Scholar ومنصة ASJP لاستكشاف مفاهيم الشركات الناشئة ومصادر تمويلها. بالإضافة إلى ذلك، تم إجراء استبيان على 20 شركة ناشئة تم تصنيفها من قبل وزارة الشركات الناشئة وتم تحديدها من خلال صفحة «تحدي الشركات الناشئة في الجزائر» على الفيسبوك. كما تطرق الباحث إلى مفهوم Love Money، الذي يشير إلى الأموال المستثمرة من قبل العائلة والأصدقاء والحمقى، وهم الأشخاص الوحيدون الذين يمكن لرائد الأعمال إقناعهم بالحصول على التمويل، كما أشار إلى وجود صندوق خاص يسمى «Fonds d'appui et de développement de l'écosystème start-up» في الجزائر، والذي يغطي مختلف النفقات المتعلقة بتطوير الشركات الناشئة، بما في ذلك دراسات الجدوى، وتطوير خطة العمل، والمساعدة الفنية، والاحتضان.

وتوصلت نتائج البحث إلى:

الشركات الناشئة تمثل فرصة اقتصادية للجزائر، إلا أنها تواجه عراقيل وقيود تمويلية كبيرة، هذا ما يعكس غياب الآليات القوية لتمويل الشركات الناشئة، حيث تلجأ معظمها إلى مصدرين رئيسيين للتمويل هما التمويل الذاتي ورأس المال الاستثماري، وعليه على يجب ان تتولى الحكومة الجزائرية إزالة الحواجز وتقديم الدعم والمساعدة

(19) دراسة (Belaid Dehbia، 2023)

الفصل الثاني: الدراسات السابقة

« Les business Angels sources de financement alternative en faveur de

L'entrepreneuriat en Europe étude de l'expérience française (2013-2021) »

هدفت الدراسة إلى وضع قائمة بملائكة الأعمال (BAs) في تمويل ودعم رواد الأعمال في أوروبا، وتقييم أهمية هؤلاء الأخيرين من خلال تحليل التجربة الفرنسية. واستنادا إلى قراءة تحليلية للبيانات المقدمة من مختلف المؤسسات والمنظمات، تخلص الدراسة إلى أن إمكانات ومساهمة مؤسسات المقاولات هائلة من حيث التمويل والمساهمة الاجتماعية، وأن ريادة الأعمال في فرنسا تستفيد بشكل فعال من حيث حجم وعدد الاستثمارات، وبالتالي المساهمة في تطوير نظام بيئي موات، كما استخدمت الورقة منهجية القراءة التحليلية للبيانات المقدمة من مختلف المؤسسات والمنظمات لتقييم دور وتأثير Business Angels (BA) في تمويل ودعم رواد الأعمال في أوروبا، مع التركيز بشكل خاص على التجربة الفرنسية.

وخلصت الدراسة إلى أن Business Angels (BA) لديها إمكانات ومساهمة كبيرة من حيث التمويل والدعم الاجتماعي لرواد الأعمال في أوروبا وكذلك في فرنسا. ويسلط الضوء على التأثير الهائل للتمويل الملائكي على كل من حجم وعدد الاستثمارات، مما يساهم في تطوير نظام بيئي ملائم لريادة الأعمال. كما أكدت على ضرورة التعلم من التجربة الفرنسية وتعزيز دور ملائكة الأعمال في الجزائر. وتقترح عدة تدابير لتعزيز دور البكالوريوس في الجزائر، بما في ذلك إنشاء اتحاد جزائري لملائكة الأعمال، وتنوع أنشطتهم، وتوسيع تغطيتهم في جميع أنحاء البلاد، وإثراء الإطار القانوني والمؤسسي، والتأكيد على أهمية المعلومات والتعليم في المدارس والجامعات.

(20) دراسة (نريمان بن عبد الرحمان، 2023) "راس مال المخاطر كآلية لتمويل المؤسسات الناشئة في منطقة

إفريقيا.

حاولت الدراسة الإجابة على الإشكالية "ما هو واقع التمويل بالمخاطر لتمويل المؤسسات الناشئة بالجزائر؟" بهدف إبراز أهمية رأس المال المخاطر في تمويل المؤسسات الناشئة في منطقة إفريقيا والإشارة إلى حالة الجزائر، من خلال دراسة تحليلية للبيانات والمنشورات الصادرة عن الهيئات الدولية المختصة، وتوصلت إلى النتيجة التالية:

الفصل الثاني: الدراسات السابقة

يلعب التمويل براس المال المخاطر دورا مهما في تمويل العديد من الشركات الناشئة في العديد من دول افريقيا وتتصدر نيجيريا هذه الدول.

(21) دراسة (زينب ناجم، 2023) " واقع تمويل المؤسسات الناشئة كألية حديثة لدعم وتطوير الاقتصاد في الجزائر"

هدفت هذه الدراسة الى معرفة دور الحكومة الجزائرية في توفير آليات الدعم وتمثلت الإشكالية المطروحة في: " ماهي اهم الآليات والطرق المعتمدة في تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر؟ " حيث تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي للتوصل الى النتائج الآتية:

مشكلة التمويل من الأسباب التي تحد من نجاح المؤسسات الناشئة وتحاول الجزائر إيجاد سبل جديدة للاستثمار من خلال خلق هيئات داعمة للمؤسسات الناشئة من أحدثها الصندوق الوطني الخاص بدعم المؤسسات الناشئة.

المبحث الثالث: تحليل ومناقشة الدراسات السابقة

تم الاطلاع في دراستنا هذه على 39 دراسة سابقة تناولت موضوع تمويل المشاريع الابتكارية، منها 14 دراسة أجنبية و21 دراسة وطنية و4 دراسات عربية، غطت جوانب مختلفة من تمويل المشاريع الابتكارية، سواء من حيث مصادر التمويل (القروض المصرفية، راس المال المخاطر، التمويل الجماعي،) او من حيث خصائص المشاريع الابتكارية او بيئة التمويل في دول معينة لا سيما الجزائر وبعض الدول العربية وتوزعت بين دراسات نظرية وأخرى ميدانية، اعتمدت على مناهج بحثية مختلفة، وقد تم تحليل هذه الدراسات في هذا المبحث ضمن ثلاث مطالب أساسية وهي تحليل هذه الدراسات تحليلا نقديا مقارنا بهدف استخلاص أوجه التشابه والاختلاف وتحديد الفجوة المعرفية.

المطلب الأول: تحليل الدراسات السابقة

الدراسات الأجنبية:

الفصل الثاني: الدراسات السابقة

تنوعت الدراسات الأجنبية بين دراسات كمية استخدمت بيانات من قواعد معلومات واسعة مثل Crunchbase في كل من دراسة (MOON S. Katie & SUH Paula, 2021) و (Andrew A. Schwartz, 2020) وأخرى تحليلية ركزت على تأثير أدوات تمويلية بعينها كالمستثمرين الملائكيين كما هو الحال في كل من دراسة (GRANT, CROTEAU, & AZIZ, 2019) ودراسة (Blaseg, D. and Hornuf, L, 2023) أو رأس المال المخاطر في دراسة (ROSA Meita Clara Wijaya et al, 2019) ، كما قدمت دراسات أخرى رؤى عامة حول التمويل الجماعي في بيئات مختلفة (World Bank Group, 2015) و (Shim, Q.-Jin, and Ji-Yun Yoo., 2022)

الدراسات العربية:

ركزت الدراسات العربية على تحديات التمويل في بيئات لا تزال حديثة العهد بالمشاريع الابتكارية، تتسم بضعف التنسيق بين الجهات الفاعلة وغياب للمنظومة التشريعية الملائمة لتطوير ريادة الأعمال الابتكارية كما أشار اليه (ياسر سيد عبد السلام قطب، 2025) ، ونشأة بعض التجارب كInnovInvest في المغرب الذي تطلب دراسة تحليلية من البنك الدولي في تقرير (World Bank Group, 2024) لإثبات مدى جدوى هذه الآلية التمويلية الموجهة عبر "Innovinvest" في دفع الشباب المغربي لتأسيس أو توسعة مشاريعهم .

الدراسات المحلية (الجزائرية):

كشفت كل من الدراسة المحلية لـ (Hafsa Drouiche & Lamia Menai, 2022) و (Boumendil) و (Maçyl, 2022) ودراسة (Dahab Mohammed Ridha و Benbraika Abdelouahab, 2021) عن محدودية الإطار القانوني وضعف فعالية أدوات التمويل الحديثة، وندرة المستثمرين الملائكة المحليين، رغم وجود بؤادر الدعم الحكومي لصندوق دعم المؤسسات الناشئة. كما تم تسليط الضوء على تجربة التمويل الجماعي من خلال دراسة (عمار عريس و بن زاير عبد الوهاب، 2021) وكذلك (مسعود أمير معيزة و فارس هباش، 2020) باعتبارها أداة واعدة، لكنها لا تزال في مراحلها الأولى.

المطلب الثاني: مقارنة موضوع الدراسة بالدراسات السابقة

بعد الاطلاع على الدراسات المرجعية التي تم تجميعها لبناء قاعدة معرفية عن موضوعنا، سنحاول التطرق في هذا المطلب لاهم أوجه الاختلاف والتشابه بينها وبين موضوعنا البحثي، كما يلي:

الفصل الثاني: الدراسات السابقة

أوجه التشابه بين الدراسة الحالية والدراسات السابقة:

تشترك دراستنا مع بعض الدراسات في الموضوع العام للبحث، الا وهو إشكالية تمويل المشاريع الابتكارية، مثل (William B Gartner, Casey J Frid, & John C Alexander, 2012) و (ROSA Meita Clara و Wijaya et al, 2019) ، ومع دراسات محلية تناولت تمويل المؤسسات الناشئة و الابتكارية في الجزائر (جريدة بلعة، 2021) و (عمار عريس و بن زاير عبد الوهاب، 2021) و (طبي و لعمرى، 2020) و أخرى ابرزت العراقيل التي تواجه تمويل الابتكار في نفس البيئة الجزائرية ، سواء تعلق الامر بنقص الضمانات الكافية للجوء الى القروض المصرفية او ضعف الثقافة المالية لدى بعض المؤسسات التمويلية بخاصية المشاريع الابتكارية، كما هو الحال مع دراسة (ياسر سيد عبد السلام قطب، 2025).

اعتمدت اغلب الدراسات السابقة على المنهج الوصفي التحليلي كإطار منهجي لتحليل الظواهر التمويلية المتعلقة بالمشاريع الناشئة وهو نفس المنهج الذي اعتمدته الاطروحة وذلك بالنظر الى ملاءمته لتحليل البيانات واستقراء العلاقات بين المتغيرات الاقتصادية ذات الصلة بالابتكار، حيث اشتركت في اعتماد المنهج الوصفي التحليلي مع دراسة ميدانية مع كل من دراسة (Andrew A. Schwartz, 2020) و (بن زغدة حبيبة، 2021)

التوجه نحو التحليل التطبيقي، على الرغم من ان عدد قليل من الدراسات التي تضمن دراسة ميدانية ، الا ان بعضها اعتمد على استقصاءات و استبيانات موجهة لرواد الاعمال او مؤسسات التمويل ، كما هو في دراسة (Ali Saleh Al shebami, 2022) في المملكة العربية السعودية او (ياسر سيد عبد السلام قطب، 2025) الذي استخدم أدوات الاستبيان و المقابلة ، حيث شملت عينة الدراسة 150 مشاركا بين رواد الاعمال و خبراء اكاديميين و ممثلين عن مؤسسات مالية و مسؤولين حكوميين و دراسة (Boumendil, 2022) في الجزائر ، مما يشير الى تشابه نسبي في التوجه الى تحليل الواقع الفعلي لبيئة التمويل الابتكاري .

كما تشابهت أيضا في اختيار عينة من المشاريع الابتكارية ناشئة او مؤسسات ابتكارية مع (William B Gartner, Casey J Frid, & John C Alexander, 2012) و (GRANT, CROTEAU, & AZIZ, 2019) و (Boumendil Maçyl, 2022).

الفصل الثاني: الدراسات السابقة

أوجه الاختلاف بين الدراسة الحالية والدراسات السابقة:

رغم أوجه التشابه المذكورة سابقا، فإن الدراسة الحالية تميزت عن الدراسات الأخرى بعدد من الخصائص النوعية والمنهجية، يمكن توضيحها كما يلي:

الحدود الجغرافية: ركزت دراستنا بشكل دقيق على بيئة المشاريع الابتكارية في الجزائر، مستهدفة بذلك قطاعا لا يزال في طور التكوين ويعاني من فجوات تمويلية وتنظيمية، بالمقابل إنصبت العديد من الدراسات السابقة على تجارب دولية (كندا، بولندا، الولايات المتحدة، إندونيسيا،) وتختلف من حيث الهياكل المؤسسية والسياسات التمويلية والإطار التشريعي، مما يجعل نتائجها غير قابلة للتعميم التلقائي على حالة الجزائر، أما الدراسات المحلية رغم الاشتراك في نفس البيئة إلا أنها ركزت على المؤسسات الناشئة عموما وليس الابتكارية تحديدا.

العمق الميداني للدراسة: فإن هذه الأطروحة تميزت باعتمادها على دراسة ميدانية شملت عينة فعلية من المشاريع الابتكارية الجزائرية، ما أتاح تحليلا كميا ونوعيا لواقع التمويل في هذا القطاع، وتقديم نتائج نابذة من الميدان لا مجرد افتراضات.

الاعتماد على المنهج الكمي التحليلي: من خلال تصميم و توزيع استبيان موجه لعينة من المشاريع الابتكارية و تحليلها بواسطة أدوات إحصائية، بخلاف معظم الدراسات السابقة و خاصة الوطنية التي اقتصرت على المعالجة النظرية أو التحليل الكمي للبيانات الثانوية إلا دراسة (Boumendil، 2022) و لكن الاختلاف في حجم العينة فقد اعتمد على 20 شركة مصنفة فقط، بينما دراستنا الحالية أوسع من حيث شمول فئات متعددة من الابتكار و حجم عينة أكبر، كما اعتمدت الدراسة الحالية على نموذج دورة الحياة كإطار نظري يسمح بفهم العلاقة التفاعلية بين خصائص المشروع الابتكاري خلال مراحل حياته و المصادر التمويلية الممكنة، و هذا الطرح يتميز عن باقي المقاربات التي عالجت إشكالية التمويل بمعزل عن الديناميكية الزمنية لتطور المشاريع.

الفصل الثاني: الدراسات السابقة

المطلب الثالث: الفجوة البحثية

رغم تعدد الدراسات التي تناولت موضوع تمويل المشاريع الابتكارية سواء على المستوى المحلي او العربي او الأجنبي، إلا ان مراجعة الادبيات تكشف عن وجود فجوة علمية واضحة تستدعي المعالجة، إذ تبين أن التجربة الجزائرية في هذا المجال لا تزال محدودة، حيث ركزت معظم الأبحاث على الطابع الوصفي دون التطرق الى تحليلات معمقة أو تقديم نماذج تطبيقية لتفعيل أدوات التمويل الحديثة، كما سُجل ضعف في استخدام المناهج المقارنة و الميدانية ، مما حل دون إبراز الأثر الفعلي للآليات التمويلية بأنواعها على نمو واستدامة المؤسسات الناشئة ، كما تتواجد قلة في الدراسات التي تناولت البيئة التشريعية والمؤسسية المحيطة بتلك الأدوات و التي تشكل عائقا إضافيا أمام تطوير رؤية شاملة و متكاملة لمنظومة التمويل الابتكاري في السياق الجزائري ، و عليه فإن الفجوة العلمية في الدراسات السابقة تتجلى في عدة نقاط رئيسية يمكن تلخيصها كالتالي :

1. قصور التجربة الجزائرية في التمويل الابتكاري، فمعظم الدراسات المحلية أكدت ان الجزائر لا تزال في بداياتها من حيث تبني آليات تمويل المشاريع المبتكرة كراس المال المخاطر والتمويل التشاركي مع غياب بيئة تشريعية ملائمة لذلك.
2. التركيز على دراسات وصفية دون تحليل معمق، فغالبية الدراسات تناولت الموضوع من زاوية وصفية او تشخيصية، دون تقديم نماذج تحليلية أو حلول تطبيقية فعالة لمعالجة إشكالية التمويل للمشاريع الناشئة والمبتكرة في السياق المحلي.
3. قلة الدراسات المقارنة أو التي تتبنى منهجيات جديدة، فعدد محدود من الدراسات التي اجرت مقارنة بين مختلف أدوات التمويل (مثل ملائكة الاستثمار مقابل راس المال المخاطر) لتحديد أيهما أكثر فعالية في دعم المشاريع الابتكارية.
4. نقص الأدلة التجريبية على مدى فعالية أدوات التمويل، رغم وجود إشارات كبيرة لدور حاضرات الاعمال وصناديق الدعم، إلا ان الادبيات تفتقر للدراسات الميدانية او البيانات الكمية التي تبين الأثر الحقيقي لكل أداة على استدامة ونمو المؤسسات الابتكارية.

الفصل الثاني: الدراسات السابقة

خلاصة الفصل:

يبرز من خلال استعراض الأدبيات السابقة سواء على الصعيد العالمي او المحلي، حقيقة التراكم البحثي الذي عرفته إشكالية تمويل المشاريع الابتكارية، لاسيما في ظل التحولات الاقتصادية العالمية التي جعلت من الابتكار ركيزة محورية في رسم سياسات التنمية الاقتصادية ورفع التنافسية، فقد كشفت المراجعة الأدبية لهذه الأبحاث تنوعها وتعدد مناهجها عن أهمية بالغة بمختلف المصادر التمويلية الحديثة والبديلة.

الا ان التحليل المقارن لها أبان عن فجوة علمية واضحة، تتعلق بالمعالجة الميدانية والقياسية لهذه الاليات في السياق الجزائري، ومن هذا المنطلق تأتي دراستنا لتساهم في سد هذه الفجوة المعرفية، من خلال تبنيها للمنهج الوصفي التحليلي المدعوم بتحقيق ميداني قائم على استقراء عينة واقعية من المشاريع المبتكرة في الجزائر، ليتم تقديم فهم جيد للعوائق التمويلية التي تواجهها وتحديد الهيكل التمويلي الملائم. وهو ما يجعل هذه الاطروحة قابلة لتقديم مساهمة نوعية على المستوى الأكاديمي والميداني.

الفصل

التطبيقي

تمهيد:

يعد الفصل التطبيقي من الأطروحة محطة محورية، لاختبار مدى صحة الفرضيات المقترحة سابقا، والإجابة على إشكالية البحث، إذ يتم فيه ترجمة المعلومات النظرية وربطها بالواقع العملي (الميداني)، وفي بحثنا هذا سنحاول تسليط الضوء على كيفية تمويل المشاريع الابتكارية في الجزائر من خلال دراسة حالة لعينة من المشاريع الابتكارية. وتكمن أهمية هذا الفصل في كونه يقدم صورة واقعية، تستند الى بيانات كمية يتم من خلالها التوصل الى نتائج مدعمة بأدلة، تسمح لنا بتقديم توصيات مناسبة لحل الإشكالية المدروسة في بيئة الاعمال الجزائرية.

وللإلمام بجميع جوانب الدراسة، سنتطرق في المبحث الأول منها للإطار المنهجي للدراسة، حيث يتم تحديد مجتمع الدراسة ووصف العينة التي تم اختيارها، بالإضافة الى تقديم أداة جمع البيانات المتمثلة في الاستبيان المصمم لرصد آراء وتوجهات أصحاب المشاريع الابتكارية حول مصادر التمويل التي يعتمدونها، والصعوبات التي تواجههم في الحصول عليها، كما يعرض في هذا المبحث البرنامج الاحصائي المستخدم في معالجة البيانات وهو jamovi version 2.6.44، لما يوفره من أدوات فعالة في التحليل الكمي والتفسير الاحصائي للنتائج.

اما في المبحث الثاني فقد خصص لتحليل البيانات المجمعة من الاستبيانات، وهذا اعتمادا على النتائج الإحصائية، التي تعكس الواقع العملي لتمويل المشاريع الابتكارية في العينة المدروسة، مع تصنيف هذه النتائج وفق محاور الدراسة الأساسية.

أما المبحث الثالث فيعنى بمناقشة النتائج وربطها بالإطار النظري للدراسة، مع تفسير المؤشرات التي أفرزها التحليل الاحصائي، وتقديم قراءة تحليلية للنتائج على ضوء الدراسات السابقة، بما يساهم في دعم الفرضيات او رفضها، ليتم في الأخير صياغة الاستنتاجات والتوصيات الختامية.

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

المبحث الأول: الإطار المنهجي للدراسة الميدانية

يتناول هذا المبحث الجوانب المنهجية التي ارتكزت عليها الدراسة الميدانية، والتي تمثل الأساس العملي لجمع البيانات وتحليلها، ويتضمن هذا المبحث وصفاً لمجتمع الدراسة وعينتها، وأداة جمع البيانات المعتمدة، إلى جانب البرنامج الإحصائي المستخدم في التحليل.

المطلب الأول: مجتمع وعينة الدراسة

اعتمدت هذه الدراسة المنهج الوصفي التحليلي، لما له من ملاءمة لطبيعة الموضوع، إذ يهدف هذا المنهج إلى وصف الظواهر قيد الدراسة وصفاً دقيقاً من خلال جمع البيانات عنها وتحليلها، واستخلاص النتائج التي تسهم في تفسيرها وقياس العلاقات القائمة بينها، ويعد هذا المنهج الأنسب عند دراسة ظاهرة تمويل المشاريع الابتكارية في الجزائر، نظراً لارتباطه بجمع معلومات ميدانية باستخدام أداة الاستبيان، ومعالجتها باستخدام الأساليب الإحصائية المناسبة.

1. مجتمع الدراسة:

يتكون مجتمع الدراسة من مجموعة من المشاريع الابتكارية والتي تنشط الناشئة في الجزائر سواء كانت في طور التأسيس أو تجاوزت المراحل الأولى من النمو وهي الآن في مراحل متقدمة من العمر، والتي تمارس نشاطها في مختلف القطاعات الاقتصادية. وعليه تم تحديد هذا المجتمع لصلته المباشرة بموضوع الدراسة، المتمثل في "مصادر تمويل المشاريع الابتكارية"، حيث يفترض أن تكون هذه المشاريع قد سبق لها وان واجهت تحديات تمويلية أو قامت باللجوء إلى مصدر أو عدة مصادر متنوعة خلال مراحل تأسيسها أو تطويرها.

2. عينة الدراسة:

طبعا ونظرا لطبيعة الدراسة وصعوبة الإحاطة الكاملة بمجتمع الدراسة، تم الاعتماد على أسلوب العينة القصدية باعتبارها مناسبة للبحوث التي تستهدف فئات نادرة أو يصعب حصرها بدقة إحصائية، تكونت من المشاريع الابتكارية في الجزائر، ممن تتوفر فيهم خصائص المشروع الابتكاري أو المؤسسات الناشئة وفقا لتعريفات المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 ديسمبر 2020 المتعلق بإجراءات الحصول على علامة مشروع مبتكر أو مؤسسة ناشئة أو حاضنة أعمال، والذين تتوفر فيهم الشروط التالية:

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

- لديهم مشروع ناشئ فعلي او في طور التأسيس.
 - ينشطون في أحد القطاعات الابتكارية (الرقمية، التكنولوجية، البيئية، الطبية،)
 - يملكون التجربة الفعلية مع بعض المصادر التمويلية المختلفة.
- تم التواصل معهم أولا عبر إيميلاتهم الخاصة، وبعدها تم توزيع الاستبيان إلكترونيا وأيضا ميدانيا من خلال التوزيع الحضوري في الفعاليات الاقتصادية، تمثلت في زيارة معرضين، الأول الصالون الدولي للفلاحة في طبعته الثالثة بتاريخ 14/11 نوفمبر 2024 والذي ضم مجموعة من المؤسسات والمشاريع المبتكرة في ميدان الفلاحة والزراعة، ثم حاولنا توسيع العينة لتشمل قطاعات أخرى، حيث تم زيارة معرض الإنتاج الجزائري 28/19 ديسمبر 2024 المقام بقصر المعارض الصنوبر البحري الجزائر.

بلغ حجم العينة 200 مشروع ابتكاري، بين شركات قائمة، تم التواصل معهم عبر البريد الإلكتروني الخاص بهم وأيضا من خلال تواجدهم في معرضين أقيما بالجزائر العاصمة والآخر في مدينة مستغانم، وتميزت هذه العينة بالتنوع من حيث توزيع النشاط حسب القطاعات (رقمي، بيئي، صناعي، خدماتي،)، ومن حيث النمط القانوني للمؤسسات وكذلك التوزيع الجغرافي عبر مختلف ولايات الوطن.

المطلب الثاني: منهجية وأدوات الدراسة

1. إختيار أداة الدراسة

تم الاعتماد في دراستنا على أداة الاستبيان، والتي تعد من بين الأدوات البحثية الأكثر شيوعا وفعالية في جمع البيانات الأولية، لاسيما في الدراسات الاقتصادية التي تتطلب قياس آراء وتوجهات الاقتصاديين حول ظواهر محددة، وبناء على طبيعة الدراسة وأهدافها، تم تصميم استبيان موجه لأصحاب المشاريع الابتكارية الناشئة في الجزائر، وذلك بهدف رصد وتحليل مصادر تمويلها، وتحديد العراقيل التي تواجهها، بالإضافة الى قياس مدى اعتمادها على الأساليب والتقنيات الابتكارية الحديثة.

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

2. تصميم أداة الدراسة

أعد الاستبيان وفق معايير المنهج الوصفي التحليلي ، إذ تم بناء فقراته استنادا الى الاطار النظري للدراسة و الدراسات السابقة ذات الصلة بمجال تمويل الابتكار و ريادة الاعمال ، و خاصة دراسة حديثة للباحث (boumendil, 2022) و تم تعديله بناء على مراجعة للأدبيات المتعلقة بهذا الموضوع مع حرصنا على ملاءمته للبيئة الجزائرية ، ثم قمنا بعرضه على مجموعة من الأساتذة المحكمين المختصين في الاقتصاد و علوم التسيير من داخل جامعة تلمسان و أيضا من خارجها و هذا بغرض ضمان وضوح الأسئلة و ارتباطها بمحاور الدراسة و فرضياتها و التأكد من صلاحية الأداة .

و للإجابة على إشكالية الدراسة ، تضمنت استمارة الاستبيان قسمين ، القسم الأول كان عبارة عن رسالة موجهة الى المستجوبين ، اما القسم الثاني فخصص للأسئلة ، التي قسمت الى اربعة محاور رئيسية ، اشتملت على (32) سؤالا ، متنوعا بين الأسئلة التي تحمل إجابات مغلقة محددة مسبقا (مثل أسئلة الاختيار من متعدد ، التقدير الخماسي Likert scale بثلاث نقاط ، أسئلة نعم /لا ، وأسئلة الاختيار الفردي) ، بالإضافة الى أسئلة شبه مفتوحة تتيح للمجيبين مساحة للتعبير في حالة وجود إجابة بديلة غير مذكورة ضمن الخيارات ، قسمت كما هي موضحة في الجدول أدناه

جدول (1-3) هيكل الاستبيان

المحور	الاسئلة
البيانات العامة	1. الجنس
	2. السن
	3. المستوى التعليمي لمنشئ المشروع
	4. طبيعة الوظيفة
	5. الخبرة المهنية
	6. مجال النشاط
	7. الشكل القانوني للمشروع
	8. انتماء فكرة المؤسسة للقرار 1275 المتعلق بالشهادة الجامعية مؤسسة ناشئة
	9. حجم الشركة
	10. المرحلة التي يوجد فيها المشروع
	11. سنة التأسيس

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

12. ولاية الإقامة	
13. فكرة المشروع 14. وضعية المشروع الحالية 15. أنواع الابتكار في المشروع 16. الممارسات الابتكارية في المشروع 17. التكنولوجيات الحديثة المستخدمة في المشروع 18. آليات الاتصال والتنسيق الداخلي في المشروع	الابتكار
19. مستوى المعرفة بمصادر التمويل وأهميتها في تمويل المشروع. 20. الطرق التمويلية المناسبة حسب كل مرحلة من المشروع. 21. دوافع إختيار طريقة التمويل للمشروع 22. المشاركة في المسابقات الخاصة بالمشروع الابتكارية 23. عدد مرات المشاركة في المسابقة 24. قيمة الجائزة المتحصل عليها	التمويل
25. المعرفة بهيكل الدعم والمرافقة 26. مرافقة المشاريع الابتكارية 27. نوع هيكل المرافقة المعتمد	المرافقة
28. العوائق 29. عوامل نجاح المشروع 30. النصائح المقدمة	العوائق والتحديات

المصدر: من اعداد الباحثة

3. إدارة الاستبيان

تم توزيع الاستبيان بطريقتين: أولاً، تم إطلاق نسخة الكترونية عبر تطبيق "Google Forms" و الذي تم مشاركته عبر مواقع التواصل الاجتماعي مثل Facebook و LinkedIn وعبر البريد الإلكتروني e-mail، ثانياً وجها لوجه، حيث تم توزيع الاستبيان الورقي مباشرة لحاملي المشاريع الابتكارية والمؤسسات الناشئة التي تواجدت بمعرضين بالجزائر ومستغانم، حيث تم توزيع ما مجموعه 200 استبيان الا انه تم استرداد فقط 150 إجابة، حيث تحجج البعض بعدم توفر الوقت للإجابة عليها، وبعد عملية ادخال المعطيات في برنامج jamovi فقد تم الاحتفاظ بـ 105 اجابة فقط صالحة للتحليل، بعد استبعاد الإجابات التي سببت قيم مفقودة.

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

وبما ان دراستنا وصفية تحليلية فقد اعتمدنا منهجا مزدوجا يجمع بين التحليل الوصفي للخصائص الأساسية للعينة المدروسة، والتحليل الاستدلالي لاختبار صحة الفرضيات، وعليه تم استخدام برنامج Excel لتحويل (convert Data) وترميز (codage) البيانات قبل ادراجها ضمن برنامج jamovi version 2.6.44 لما يوفره من دقة إحصائية وأدوات تحليل متقدمة،

المطلب الثالث: صدق وثبات أداة الدراسة

1. اختبار صدق أداة الدراسة

يقصد بصدق الاداة أن يكون الاستبيان قادرا على قياس ما وضع لقياسه ويحقق أهداف الدراسة والإجابة على اسئلتها، واختبار فرضياتها، وقد تم التأكد من فقرات الاستبيان من خلال طريقتين:

أولاً: الصدق الظاهري (Face Validity)

تم إعداد فقرات الاستبيان بناء على الإطار النظري للدراسة، ومراجعة أدبيات موضوع تمويل المشاريع الابتكارية، إلى جانب الاستفادة من دراسات سابقة ذات الصلة. وبعد الانتهاء من الصياغة الأولية، تم استخدام أسلوب الصدق التحكيمي، من خلال عرض الاستمارة على مجموعة من الأساتذة المختصين في ريادة الأعمال بكلية العلوم الاقتصادية والتسيير بجامعة أوبكر بلقايد بتلمسان، ومن خارجها أيضا، وذلك بهدف الحكم على صلاحيته وابداء ملاحظاتهم حول:

- مدى ملاءمة شكل الاستبيان وتنظيمه
- مدى ترتيب وتناسق المحاور
- مدى دقة ووضوح عباراته
- مدى تمثيل الفقرات للمحور المدروس.

حيث تم تعديل بعض الفقرات وفقا لملاحظاتهم، مما ساهم في تعزيز وضوح الأسئلة وسلامة الصياغة.

ثانياً: صدق المحتوى (Content Validity)

يمثل صدق المحتوى، أحد أبرز أوجه الصدق التي يجب التأكد منها، عند تصميم أدوات جمع البيانات في البحوث الاقتصادية والاجتماعية، ويقصد به شمول أداة القياس لجميع الابعاد النظرية والعملية المرتبطة بالمتغيرات قيد الدراسة. وفي هذه الدراسة حاولنا بناء الاستبيان اعتمادا على

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

مراجعة بعض المراجع النظرية والدراسات التطبيقية ذات الصلة بموضوع " تمويل المشاريع الابتكارية " وبعض المراسيم والقوانين الوطنية ذات العلاقة بالمشاريع المبتكرة والمؤسسات الناشئة ولا سيما المرسوم التنفيذي رقم 20-254.

تم التأكد من شمولية الاستبيان لجميع الأبعاد التي تغطي الإشكالية وفرضيات الدراسة، وذلك من خلال توزيع الفقرات على محاور تغطي الجوانب المتصلة بالابتكار، التمويل، المرافقة والعوائق، وقد صيغت بطريقة تمكننا من قياس توجهات وآراء أصحاب المشاريع حول كل بعد من هذه الأبعاد، حيث تم استخدام أسئلة تنوعت بين الأسئلة المغلقة وشبه المفتوحة وأسئلة تقييم، كذلك أسئلة حسب مقياس ليكرت الثلاثي والخماسي.

2. إختبار ثبات أداة الدراسة

يمثل ثبات الأداة أحد أهم المعايير لقياس جودة الأداة، ويقصد به إتساق الإجابات بين الفقرات المختلفة ضمن نفس المحور، لقياس الثبات الداخلي لأداة الدراسة، تم استخدام معامل ألفا كرونباخ (Cronbach'S Alpha)، الذي يعد من أكثر المؤشرات شيوعا لقياس الثبات الداخلي للفقرات ضمن الاستبيان.

من خلال حساب معامل ألفا كرونباخ للمحور العام والذي كان مساويا لـ 0.727 أي جاء أكبر من 0.7، مما يعني أن أداة الدراسة تتميز بدرجة عالية من الثبات ويمكن الاعتماد عليه في الدراسة.

المبحث الثاني: الأساليب الإحصائية المستخدمة

بعد توزيع الاستبيان بالطريقة التي شرحناها من قبل تم الحصول أخيرا على 105 إجابة سنعتمدها للتحليل، بداية سنعتمد على الإحصاءات الوصفية (النسب المئوية، التكرارات، المتوسطات الحسابية، الانحرافات المعيارية) كي نقدم صورة موجزة عن عينة الافراد المشاركين في الإجابة على الاستبيان.

المطلب الأول : الدراسة الوصفية

تهدف هذه الدراسة الوصفية إلى تحليل الخصائص العامة للعينة المدروسة من أصحاب المشاريع الابتكارية في الجزائر، وذلك من خلال تفكيك مكونات العينة الإحصائية من حيث السمات الشخصية (الجنس، السن، المستوى التعليمي)، وطبيعة المشروع (القطاع، الشكل القانوني، درجة الابتكار)، حيث تسمح لنا بربط المعطيات النظرية حول مصادر التمويل من جهة والبيانات المستخلصة من الاستبيان من جهة أخرى وسنعتمد

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

فمها كثيرا على التكرارات والنسب المئوية والجداول الإحصائية بهدف التأسيس للتحليل الاقتصادي في القسم التفسيري لاحقا.

☞ **نوع الجنس:** يعكس الجدول الموالي توزيع أفراد العينة حسب نوع الجنس

الجدول (2-3) توزيع العينة حسب نوع الجنس

النسبة المئوية (%)	التكرار	الجنس
80	84	ذكر
20	21	أنثى
100	105	المجموع

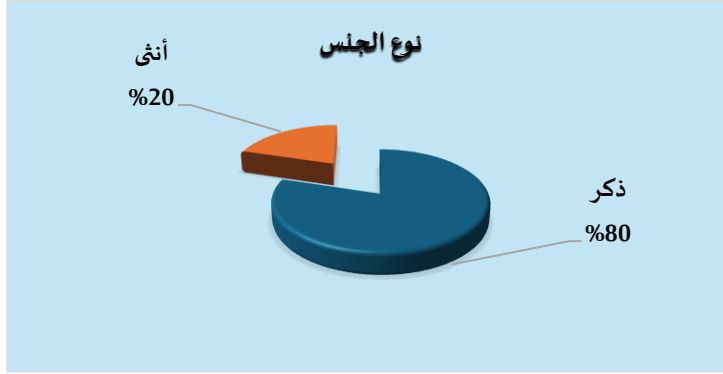
المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نتائج برنامج Jamovi

يتضح من خلال البيانات في الجدول أعلاه أن نسبة الذكور والتي بلغت 80% كانت اعلى من نسبة الاناث ضمن العينة محل الدراسة، حيث يمكن تفسير هذا التفاوت العددي للذكور الذين مَثَّلوا المشاريع الابتكارية في الجزائر الى عدة اعتبارات واقعية وموضوعية، من أبرزها ما يلي:

- الطبيعة السائدة للنظام المقاولاتي في البلاد والذي لايزال يظهر نوعا من الهيمنة الذكورية خاصة في بعض القطاعات التقنية والصناعية ذات الطابع الابتكاري.
- القيود الثقافية والاجتماعية التي لا تزال تواجه رائدات الاعمال في المجتمع الجزائري، خاصة في المراحل التأسيسية.
- الفروق في فرص الحصول على الموارد والشبكات، حيث تشير بعض الدراسات لتمتع العنصر الذكوري بشبكات مهنية أوسع مما يسهل عليهم دخول عالم المقاولاتية.
- إلا ان وجود نسبة 20% ينبيء بالتحول الإيجابي نحو إشراك المرأة في مجال ريادة الاعمال الابتكارية، وهو ما يستحق المزيد من الدعم والتحفيز من طرف الهيئات المعنية.

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

الشكل (1-3) الدائرة البيانية لتوزيع أفراد العينة حسب نوع الجنس



المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نتائج برنامج Jamovi

السّن (الفئات العمرية):

من خلال الجدول (3-3) نلاحظ ان الفئة العمرية الأكثر تمثيلا للعينة المدروسة هي الفئة أقل من 30 سنة، بنسبة قدرت بـ 43.8%، وتليها الفئة العمرية (بين 40 – أقل من 50 سنة) بنسبة 32.4%، ثم الفئة (من 30 أقل من 40 سنة) بنسبة 14.3% وأخيرا الفئة التي يفوق سنها 50 سنة بنسبة 9.5%، و يبدو هذا التوزيع منطقيا و يتماشى الى حد كبير مع الواقع الديمغرافي و الاجتماعي في الجزائر، حيث تمثل فئة الشباب الشريحة الأكبر من السكان، كما تواجه معدلات البطالة ارتفاعا بين حاملي الشهادات الجامعية، مما أصبحت زيادة الاعمال حلا مناسباً للخروج من البطالة خصوصا بعد التوجه السياسي لتوفير عدة آليات وطنية للتمويل مثل الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية ANAD، CNAC و ANGEM، ما يفسر المشاركة المرتفعة لهذه الفئة و التي غالبا ما يتم إطلاق المشاريع الابتكارية من طرف الشباب الطموح، الذي يملك رغبة عالية في خلق الأفكار الجديدة والتي تتماشى مع متطلبات العصر.

أما الفئة العمرية ما بين 30 و 40 سنة فقد سجلت نسبة مشاركة ضعيفة رغم أنها تعد من أكثر الفئات نضجا واستقرارا والتي تملك راس المال الفكري الناضج والخبرة العملية في المجالات التي يمارسونها، وهم يملكون بعضا من راس المال الذي يمكنهم من استثمار أفكارهم الإبداعية، ويمكن ان السبب في ذلك راجع الى انشغال هذه الفئة بالالتزامات العائلية او بوظائف دائمة تحد من حوض تجربة المغامرة المقاولاتية.

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

أما فئة 40 الى اقل من 50 سنة فقد أظهرت مشاركة معتبرة بنسبة 32.4% من اجمالي العينة، وهي تضم ذوي الخبرات المهنية التراكمية وقد يكون دخولهم عالم الاعمال متأخرا نسبيا الا أنه مبني على تجارب سابقة وأسس متينة.

وأخيرا نلاحظ نسبة ضئيلة جدا للأفراد الذين تجاوز سنهم الخمسين (50) سنة بـ 9.5%، وهذا يعود طبعاً الى سن التقاعد والاستقرار وتراجع الحافز نحو خوض تجارب ابتكارية جديدة في هذه المرحلة العمرية، الى جانب التحديات المرتبطة بالتكيف مع التكنولوجيا الحديثة وبيئة الاعمال المتغيرة.

بصفة عامة يمكن القول إن هذه النتائج تعبر عن الديناميكية الواضحة في سلوك الشباب الجزائري نحو زيادة الاعمال الابتكارية، لكنها في نفس الوقت توجي بوجود مشاكل لدى الفئة العمرية من 30 أقل من 40 سنة إذ ينبغي الوقوف عندها.

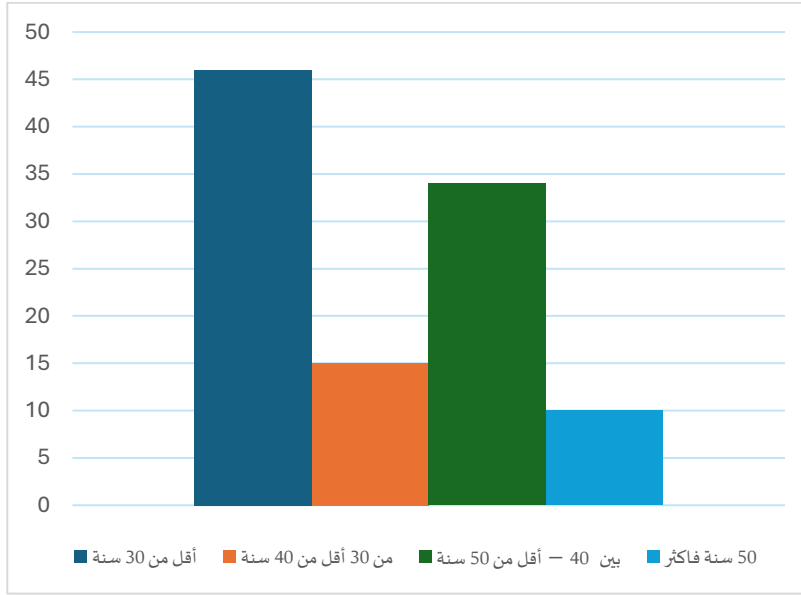
الجدول (3-3) توزيع الفئات العمرية

الفئة العمرية	التكرارات	النسب المئوية (%)
أقل من 30 سنة	46	43.8%
من 30 أقل من 40 سنة	15	14.3%
بين 40 – أقل من 50 سنة	34	32.4%
50 سنة فأكثر	10	9.5%
المجموع	105	100%

المصدر: من إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج برنامج Jamovi

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

الشكل (2-3) توزيع العينة حسب السن



المصدر: من إعداد الباحثة اعتماداً على برنامج Excel

المستوى التعليمي لمنشئ المشروع

يوضح الجدول التالي توزيع أفراد العينة حسب المستوى التعليمي لمنشئ المشروع:

الجدول (4-3) توزيع العينة حسب المستوى التعليمي لمنشئ المشروع

المستوى التعليمي	التكرارات	النسب المئوية (%)
ثانوي فأقل	2	1.9%
دراسات عليا	6	5.7%
ليسانس	24	22.9%
ماجستير/ماجستير	63	60.0%
تدريب احترافي	10	9.5%
المجموع	105	100.0%

المصدر: من إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج برنامج Jamovi

تبرز نتائج الجدول ان أغلب الذين أجابوا على الاستبيان كانوا من حملة شهادة الماجستير او الماجستير ،

حيث بلغ عددهم 63 شخص أي بنسبة 60% ، و تلمها فئة حاملي شهادة ليسانس بنسبة 22.9% ، وهذا يدل

على ان أكثر من 93% من العينة لديهم مستوى تعليمي جامعي (ليسانس /ماجستير و ماجستير / دراسات عليا)

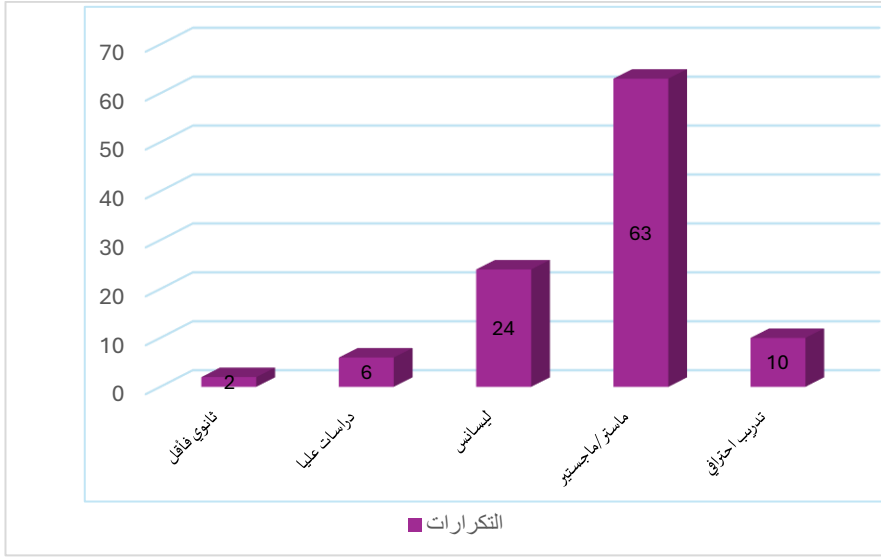
وهم الأكثر إقبالا على خلق مشاريعهم الخاصة مما يبرز الدور الفعال للتعليم المقاولاتي في الجامعات

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

الجزائرية ، وهذا ربما يرجع الى اهتمام السياسة الجزائرية اكثر بالتعليم العالي في تمكين الأفراد من إطلاق

مشاريع ابتكارية تواكب التغيرات الاقتصادية والاجتماعية للبلاد .

الشكل (3-3) توزيع العينة حسب المستوى التعليمي



المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على برنامج Excel

التوزيع حسب طبيعة الوظيفة

يوضح الجدول التالي توزيع أفراد العينة حسب الوظيفة:

الجدول (5-3) توزيع العينة حسب الوظيفة

النسبة المئوية %	التكرارات	طبيعة الوظيفة
52.4 %	55	حامل فكرة المشروع
24.8 %	26	صاحب المشروع
22.9 %	24	مدير / مسير المشروع
100 %	105	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نتائج برنامج Jamovi

تبدو ان الفئة الأكثر تمثيلا في العينة هي "حامل فكرة المشروع" و التي بلغت 55 شخص أي نصف

العينة مما يدل على ان أغلب المشاريع التي تم تأسيسها كانت من قبل حامل الفكرة الأولى للمشروع (الاصلي)

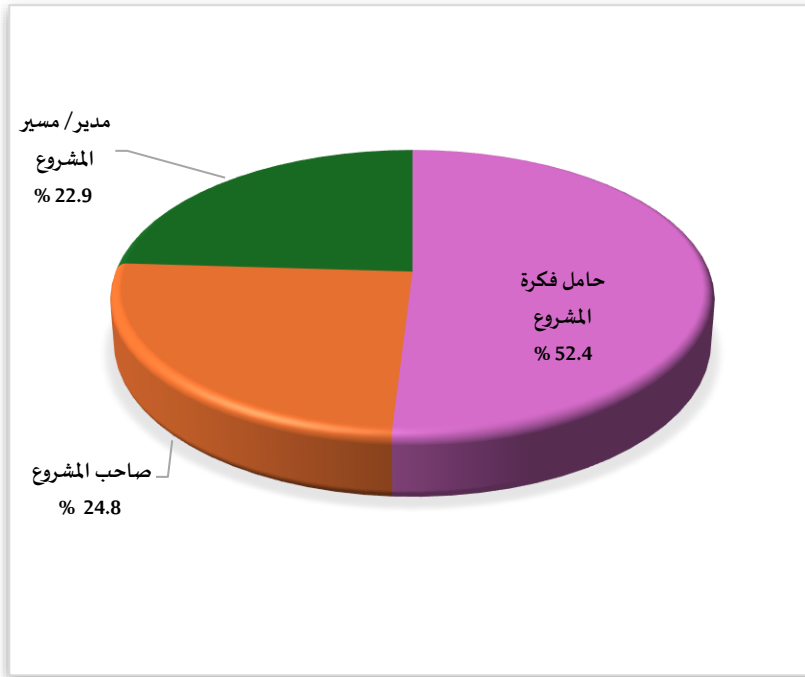
الذين شكلت أفكارهم النواة الأساسية لانطلاق المؤسسة ، وهذا يوحي الى هيمنة نموذج ريادة الاعمال الذاتية

و الفردية ، حيث تنبع المبادرة الابتكارية من الفاعل نفسه و ليس من مستثمرين خارجيين ، ومع ذلك هناء

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

جزء من العينة المدروسة ، الذين تمت الإشارة اليهم بـ" صاحب المشروع " و التي قدرت بنسبة 24.8% ، تفسر انتقال ملكية المؤسسة من حامل الفكرة الرئيسي الى شركاء او مستثمرين قاموا بامتلاك الحصة الأكبر في المؤسسة او السيطرة عليها ، حيث يضطر في بعض الحالات حامل الفكرة لبيع حصص من مشروعه مقابل الحصول على التمويل اللازم لاستمراره ، مما يخلق فجوة بين الملكية الفكرية و الملكية القانونية ، و هذا جانب من الواقع المعاش في بيئة التمويل بالجزائر حيث يفرض الممولون شروطا تؤدي الى إعادة توزيع أدوار القيادة داخل المشروع ، كما ان نسبة 22.9 % " مدير / مسير المشروع " تشير الى أن جزءا مهما من هؤلاء المؤسسين لا يتولون بالضرورة إدارة وتسيير المشروع ، حيث يستعين بعضهم بذوي الخبرات و المعرفة الإدارية لتسيير و إدارة المشروع و هذا يبرز ظاهرة الفصل بين الدور الفكري (المؤسس صاحب الفكرة) و الدور الإداري او القانوني ، و الذي قد يكون بسبب التوجه الاستراتيجي لتخصيص المهام داخل المؤسسة او التوسع و النمو للمؤسسة في أسواق أخرى ، و في الأخير يمكن القول انه يوجد مزيج متنوع في البنية القيادية داخل المشاريع الابتكارية الجزائرية .

الشكل (4-3) توزيع العينة حسب الوظيفة



المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نتائج برنامج Jamovi

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

التوزيع حسب الخبرة المهنية لصاحب المشروع

نحاول من خلال توزيع العينة وفقا للخبرة المهنية لصاحب المشروع الى معرفة ما إن كان للخبرة

المهنية تأثير في قدرة الافراد على المشاركة في المشاريع الابتكارية:

الجدول (6-3) توزيع العينة حسب الخبرة المهنية

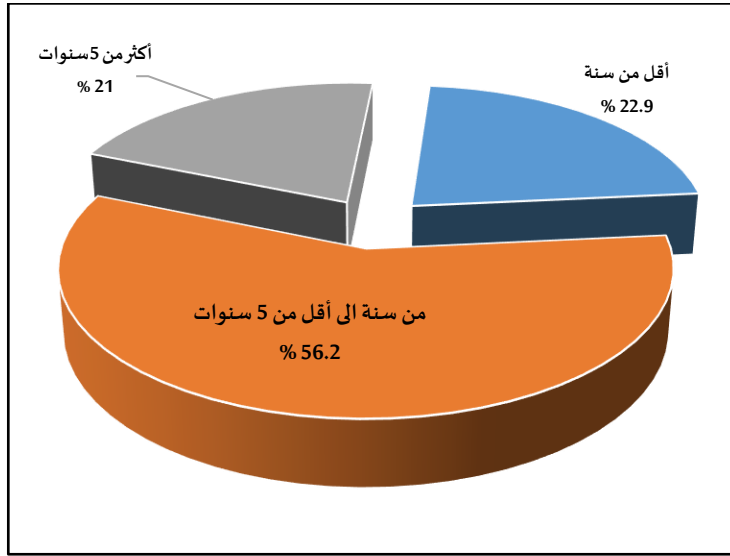
النسبة المئوية %	التكرارات	الخبرة المهنية
22.9 %	24	أقل من سنة
56.2 %	59	من سنة الى أقل من 5 سنوات
21 %	22	أكثر من 5 سنوات
100 %	105	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نتائج برنامج Jamovi

تبين النتائج المجدولة أعلاه، ان النسبة الكبرى من العينة يتمتعون بخبرة مهنية متوسطة تتراوح ما بين سنة واحدة الى اقل من خمس سنوات حيث بلغ عددهم 59 شخص، أي ما يعادل 56.2% و هذا يدل على ان هناك فئة واسعة من المشاريع ينتهي أصحابها الى جيل حديث نسبيا في سوق العمل و هذا ينسجم الى حد كبير مع التوجهات التي كرستها الدولة الجزائرية للرفع من مستوى المشاريع الناشئة خاصة بصدور المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020 والذي شجع احتضان الأفكار الابتكارية، بالمقابل الأشخاص ذوي الخبرة المهنية المحدودة اقل من سنة مثلت نسبة 22.9% و هذا يعبر عن دخولهم الجديد عالم الاعمال مباشرة بعد تخرجهم الجامعي او يملكون رغبة قوية في اقتحام عالم ريادة الاعمال باعتمادهم على معارفهم الاكاديمية و مهاراتهم دون التجربة المهنية الطويلة، بينما نلاحظ ضعف تمثيل أصحاب الخبرة العالية فقط بنسبة 21% و هذا ربما يكون راجع بسبب انشغالهم بأدوار إدارية أخرى، او ان ثقافة الابتكار لم ترسخ بعد على مستوى الكفاءات ذات الخبرة الطويلة. ومن خلال هذه النتائج يمكن القول ان تركيبة العينة المدروسة تُظهر واقعا حيويا في الاعتماد الأكبر على الكفاءات الشابة ذات الخبرة المتوسطة في تنفيذ المشاريع المبتكرة في الجزائر، وتفتقر الى الخبرة العميقة الضرورية لتوجيه المبادرات الابتكارية نحو النجاح.

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

الشكل (3-5) الدائرة البيانية لتوزيع أفراد العينة حسب الخبرة المهنية



المصدر: من إعداد الباحثة اعتماداً على برنامج Excel

القطاع الذي يمثل النشاط الرئيسي للمشاريع

تبين المعطيات في الجدول (3-7) توزيع العينة محل الدراسة حسب مجال النشاط، وهو مؤشر مهم لفهم البيئة الاقتصادية التي تحتضن الابتكار، وكذلك لتقييم التوجهات العامة للاستثمار وتمويل المشاريع الجديدة، فأول ما يلاحظ هو تركيز المشاريع في عدد محدود من القطاعات، حيث يمكن تقسيم النتائج إلى ثلاث مجموعات:

أولاً القطاعات ذات النسب المرتفعة:

- يتصدر قطاع الخدمات المؤسسية قائمة النشاطات بنسبة 18.1% وهو ما يبرز ميول واهتمام رواد الأعمال بتقديم خدمات موجهة للمؤسسات مثل تزويدهم بأنظمة التسيير والاستشارات الرقمية وهذا يعكس الوعي المتزايد لمتطلبات السوق المؤسسية ورغبتهم لإحداث التطوير في آليات تسييرها من خلال الابتكار.
- يليه قطاع التعليم الإلكتروني بـ 12.4%، وهو إدراك متزايد لأهمية رقمته قطاع التعليم خاصة في ظل تأثيرات جائحة كوفيد-19 مما جعل من قطاع التعليم الإلكتروني مجالاً خصباً لأغلب الرياديين.

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

- قطاع الفلاحة والتقنيات الزراعية (Agritech) بنسبة 9.5% وهو يفسر بالاهتمام المتزايد لإدماج التكنولوجيا في القطاع الفلاحي، خاصة في ظل التحولات المناخية والحاجة الى امن غذائي مستدام، كما أن العديد من هذه المشاريع تستفيد من سياسات الدعم العمومي.
- ويظهر العديد من المؤسسات أيضا في قطاع النقل واللوجستيك والخدمات الإلكترونية بنسبة 8.6%، وهذا يدل على ديناميكية هذين القطاعين وقدرتهما على جلب عدد من رواد الاعمال المبتكرين ومحاولاتهم لإيجاد الحلول الذكية والفعالة المتعلقة بالتنقل وتوزيع السلع والخدمات، سواء في المناطق الحضرية أو النائية، بما ينسجم مع الرهانات المرتبطة بالتجارة الالكترونية والتوسع العمراني.

ثانيا القطاعات ذات النسب المتوسطة:

تشمل مجالات الصناعة بـ 7.6% والطب والصيدلة الالكترونية بـ 5.7% والتي رغم أهميتها لا تزال تواجه عوائق تنظيمية ومتطلبات فنية خاصة.

ثالثا القطاعات ذات النسب الضعيفة:

رغم التمثيل الضعيف لقطاع الذكاء الصناعي والبيئة والطاقات المتجددة والتكنولوجيا المالية، الا انه يبعث على التفاؤل اذ يوحى بالاهتمام بالابتكار على مستوى واسع خاصة في رهانات الاقتصاد الأخضر. وعليه يظهر هذا التوزيع وجود اختلال واضح في الخارطة الابتكارية القطاعية، حيث يتركز أكثر من نصف المشاريع في مجالات خدمية وتجارية التي تتميز بتكلفة تأسيس منخفضة ولها سوق متاح وفرص تمويلية أكبر، بينما تقل في القطاعات ذات البعد الابتكاري المعقد.

الجدول (7-3) توزيع العينة حسب قطاع النشاط

النسبة المئوية	التكرارات	مجال النشاط
1.0 %	1	ألعاب وتسلية (Games)
1.0 %	1	إلكترونيك (Electronic)
2.9 %	3	البيئة والطاقات المتجددة
5.7 %	6	التجارة الالكترونية (E-Commerce)
12.4 %	13	التعليم الالكتروني (E-learning)

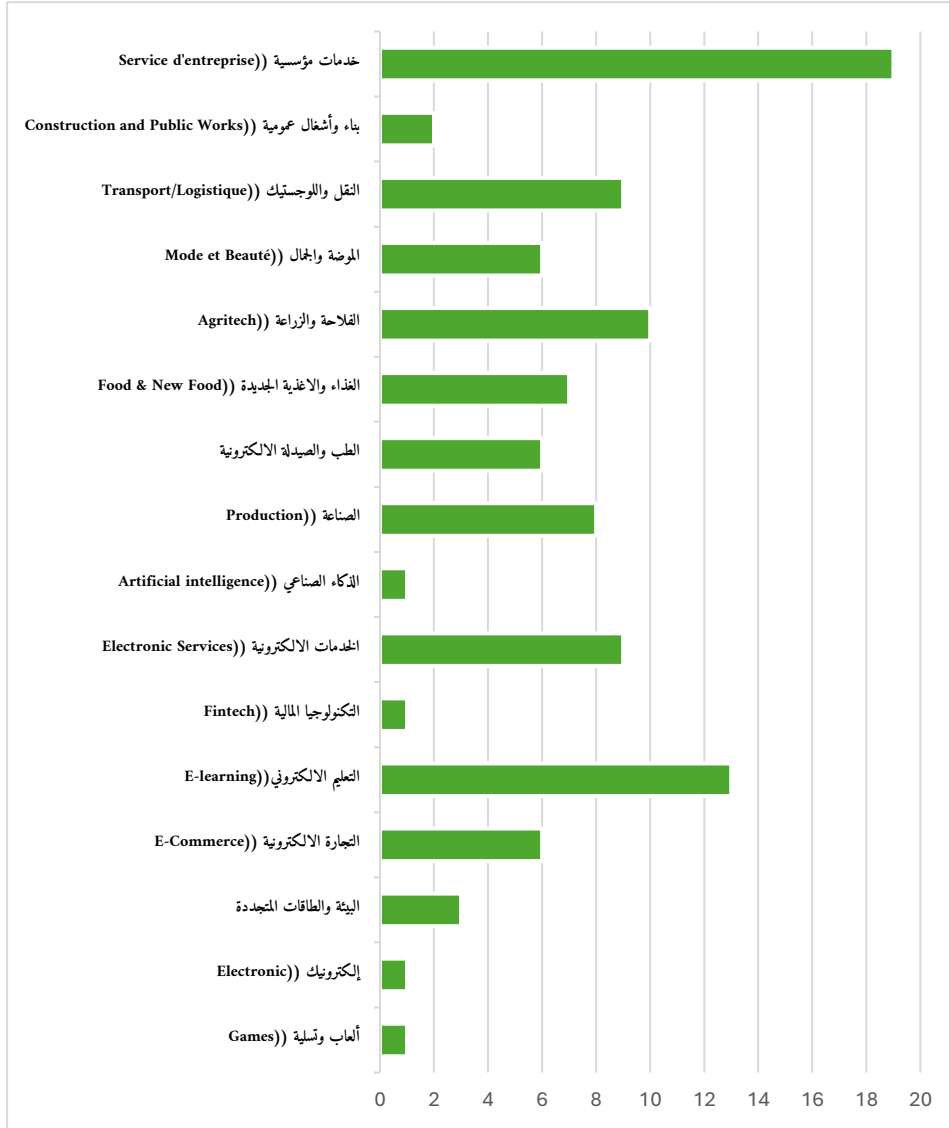
الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

% 1.0	1	التكنولوجيا المالية (Fintech)
% 8.6	9	الخدمات الالكترونية (Electronic Services)
% 1.0	1	الذكاء الصناعي (Artificial intelligence)
% 7.6	8	الصناعة (Production)
% 5.7	6	الطب والصيدلة الالكترونية
% 6.7	7	الغذاء والاعذية الجديدة (Food & New Food)
% 9.5	10	الفلاحة والزراعة (Agritech)
% 5.7	6	الموضة والجمال (Mode et Beauté)
% 8.6	9	النقل واللوجستيك (Transport/Logistique)
% 1.9	2	بناء وأشغال عمومية
% 18.1	19	خدمات مؤسسية (Service d'entreprise)
% 1.0	1	رياضة (Sport)
% 1.9	2	أخرى
% 100	105	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نتائج برنامج Jamovi

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

الشكل (3-6) توزيع العينة حسب قطاع النشاط



المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على برنامج Excel

الشكل القانوني للمشاريع:

يظهر من خلال توزيع العينة وفق الشكل القانوني للمؤسسات الجزائرية ، أن أكثر من نصف العينة بنسبة 52.4% تتخذ شكل شركة ذات مسؤولية محدودة (SARL) و يرتبط هذا التوجه بخصائص قانونية وإدارية تجعل منها خيارا عمليا في بيئة تتسم بالإجراءات الإدارية المعقدة ، حيث توفر هذه الصيغة القانونية من الشركات حماية قانونية و الحد من المخاطر المالية الشخصية من جهة أخرى ، أما الشركات الفردية (شخص طبيعي) فقد شكلت نسبة

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

16.2% و هو ما يدل على اعتماد عدد من المبادرين على صيغ بسيطة لا تتطلب إجراءات تأسيس معقدة ، رغم ما ينطوي عليه هذا الشكل من مسؤولية شخصية كاملة للمبادر ، و يمكن أيضا ان يرجع سبب ذلك الى النقص في الدعم المؤسسي الكافي لتحويل نشاطاتهم الى كيان قانوني ، اما المشاريع التي اتخذت شكل مؤسسة ذات الشخص الوحيد بمسؤولية محدودة EURL فقد شكلت 15,2% و هي نسبة معبرة عن التحول الجزئي نحو تقنين المشاريع الفردية ضمن إطار يحمي الذمة المالية لأصحاب المؤسسات ، كما تجدر الإشارة الى أن تسجيل نسبة 10.5% من الشركات التي هي " دون حالة قانونية " تعكس وجود مشاريع لم تستكمل إجراءاتها القانونية بعد ، او ان أصحابها يفتقرون الى المعرفة الكافية بالجانب القانوني ، اما تسجيل نسب 1,9% و 1% لـ "شركة مساهمة البسيطة SPAS" و "شركة المساهمة غير الشخصية SAS" يدل على نقى الوعي بهذه الصيغ الحديثة ، رغم انها تعد مناسبة لاستقطاب الاستثمار الخارجي و توسيع قاعدة المساهمة في المشاريع الجزائرية ، و أخيرا نلاحظ ان المهن الحرة قد شكلت نسبة 2.9% و هو يشير الى تلك المشاريع الفردية المرتبطة بالخدمات الرقمية . وعليه يمكن استنتاج ان أغلب مؤسسي المشاريع الابتكارية في الجزائر يفضلون الشكل SARL او EURL ، ومع ذلك تواجد نسبة معتبرة من المشاريع دون حالة قانونية يبرز الحاجة الى المزيد من التأطير والدعم القانوني في مراحل التأسيس ، وذلك من أجل تحسين مناخ الابتكار وريادة الاعمال في البلاد.

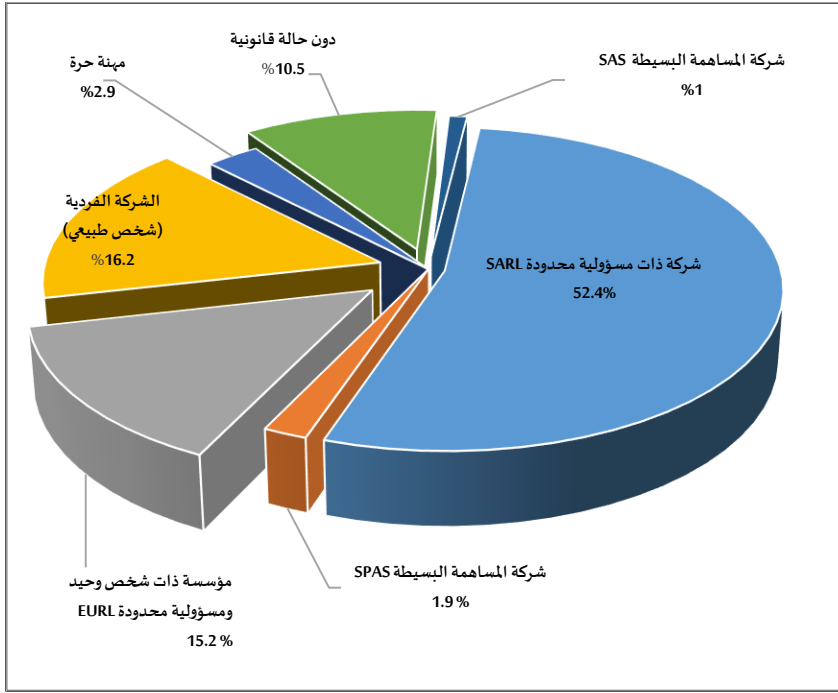
الجدول (8-3) توزيع العينة حسب الشكل القانوني للمشروع

النسبة المئوية (%)	التكرارات	الشكل القانوني
16.2%	17	الشركة الفردية (شخص طبيعي)
10.5%	11	دون حالة قانونية
1.9%	2	شركة المساهمة البسيطة SPAS
1.0%	1	شركة المساهمة البسيطة غير شخصية SAS
52.4%	55	شركة ذات مسؤولية محدودة SARL
15.2%	16	مؤسسة ذات شخص وحيد ومسؤولية محدودة EURL
2.9%	3	مهنة حرة
100%	105	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نتائج برنامج Jamovi

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

الشكل (7-3) توزيع العينة حسب الشكل القانوني للمشروع



المصدر: من إعداد الباحثة اعتماداً على برنامج Excel

فكرة المشروع وانتمائها الى القرار الوزاري 1275 المتعلق بالشهادة الجامعية مؤسسة ناشئة - براءة اختراع

يوضح الجدول التالي توزيع أفراد العينة حسب القرار الوزاري 1275:

الجدول (9-3) توزيع العينة حسب القرار الوزاري 1275

النسبة المئوية %	التكرارات	انتماء الفكرة للقرار الوزاري 1275
28.6 %	30	نعم
46.7 %	49	لا
24.8 %	26	ليس لدي علم بهذا القرار
100 %	105	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج برنامج Jamovi

تشير النتائج الموجودة في الجدول الى ان 28.6 % من أصحاب المشاريع قد صرحوا بأن مشاريعهم

تم إنشاؤها في إطار القرار الوزاري المنظم للمؤسسات الناشئة، وهو ما يدل على وجود استجابة نسبية

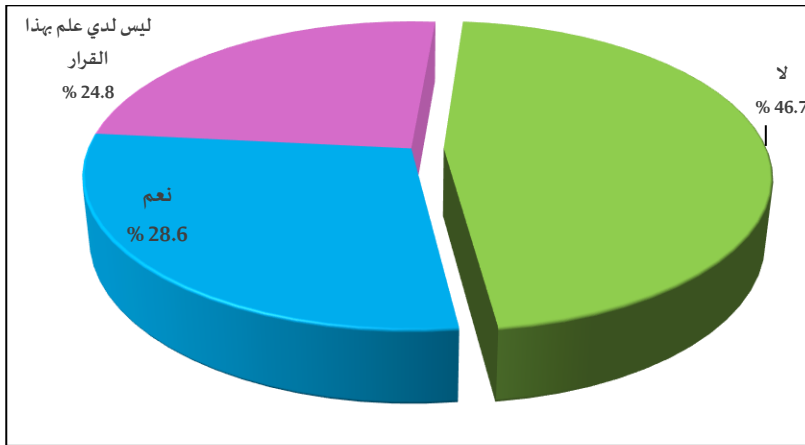
لهذا القرار وتفعيل آلياته، وفي المقابل أجابت نسبة 46.7 % منهم بلا ونسبة 24.8 % منهم بعدم معرفتهم

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

بوجود هذا القرار أصلاً، مما يعكس إشكالا على مستوى نشر الثقافة القانونية والتأطير المؤسسي لدى بعض حاملي الأفكار والمبادرات الابتكارية، وهذا كون لدينا الانطباع التالي:

رغم أن القرار الوزاري بدأ يأخذ مكانته بين حاملي المشاريع إلا أن نسبة مهمة منهم لا زالت بحاجة الى توعية وتوجيه أكبر.

الشكل (8-3) توزيع العينة حسب القرار الوزاري 1275



المصدر: من إعداد الباحثة اعتماداً على برنامج Excel

حجم الشركة (عدد الموظفين):

يوضح الجدول التالي توزيع أفراد العينة حسب حجم الشركة

الجدول (10-3) توزيع العينة حسب حجم الشركة

النسب المئوية %	التكرارات	حجم المؤسسة
63.8%	67	من 1 الى 9
29.5%	31	من 10 الى 49
2.9%	3	من 50 الى 250
3.8%	4	أكثر من 250
100%	105	المجموع

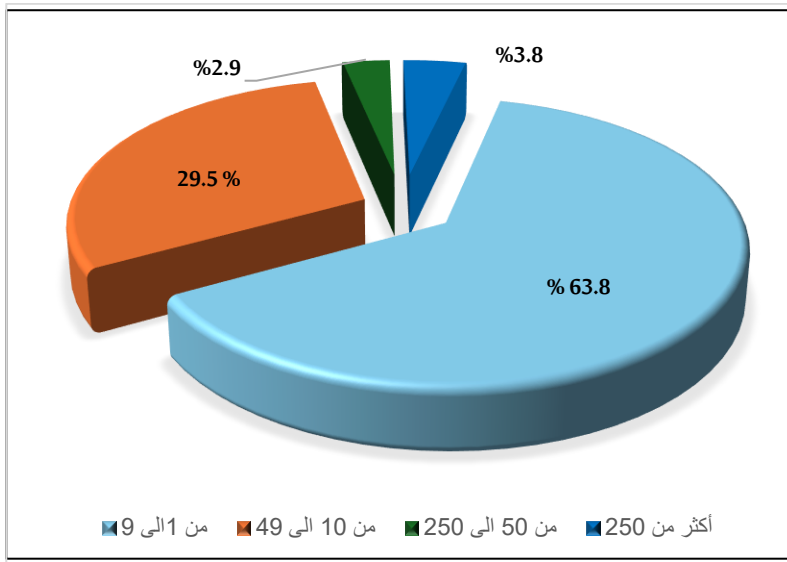
المصدر: من إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج برنامج Jamovi

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

يتبين من خلال الجدول لتوزيع العينة حسب حجم المؤسسات أن النسبة الكبرى من العينة حوالي 63.8% تمثل وحدات صغيرة الحجم يتراوح عدد العاملين فيها من 1 إلى 9، وهو الشائع أكثر في العديد من الاقتصاديات النامية إذ تشكل المؤسسات الصغيرة القاعدة الكبرى للنشاط الاقتصادي، ويلمها الوحدات المتوسطة بينما تتضاءل نسبة المؤسسات الكبيرة التي تحتوي على أكثر من 50 عاملا، وهذا التوزيع يحمل عدة دلالات نجملها كما يلي:

- محدودية فرص العمل المستقرة، فغالبا ما تكون المؤسسات الصغيرة أقل قدرة على توفير وظائف دائمة.
- هيمنة القطاع غير الرسمي او المؤسسات الصغيرة ما يشير الى ضعف في آليات التنظيم والتمويل للمؤسسات الأكبر.

الشكل (3-9) توزيع العينة حسب حجم الشركة



المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على برنامج Excel

المرحلة التي يمر بها المشروع:

يبين الجدول أسفله أن أغلبية المشاريع التي شملتها الدراسة توجد في مراحل متقدمة من النشاط، حيث أن نسبة 47.6% من المشاركين صرحوا بأنهم قد أنشأوا مؤسساتهم فعليا، بينما يوجد 16.2% منهم في المرحلة التوسعية، أي أنهم تجاوزوا مرحلة التأسيس ويتجهون نحو توسيع

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

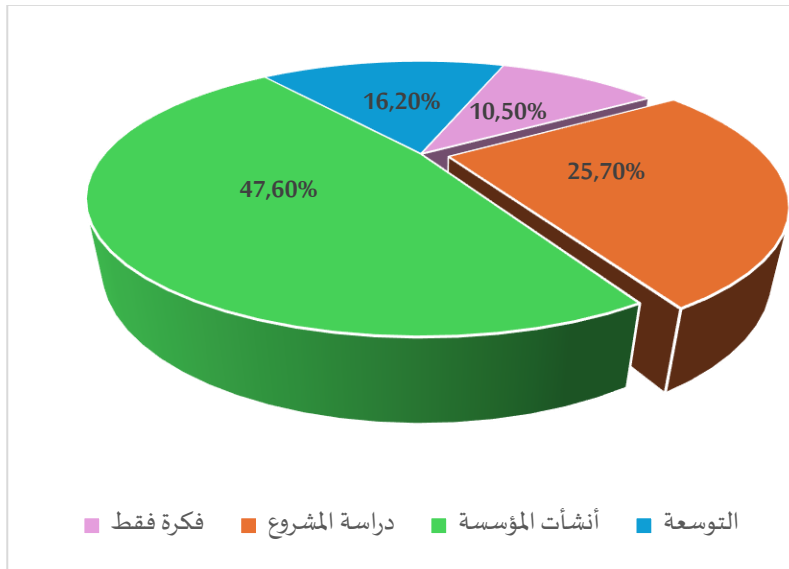
نشاطاتهم. وعليه، فإن ما حوالي 77% ما بين مرحلتي التأسيس والتوسيع هي مشاريع قائمة فعليا، مما يشير إلى وجود نضج نسبي في تجارب أصحاب المشاريع داخل العينة المدروسة. في المقابل، تمثل 10,5% المشاريع التي لا تزال في طور الفكرة و 25,7% منها لا تزال في مرحلة دراسة المشروع، ما يعكس أن العينة تشمل بدرجة أكبر على المشاريع التي دخلت حيز التنفيذ الفعلي.

الجدول (11-3) توزيع العينة حسب مرحلة المشروع

مرحلة المشروع	التكرارات	النسب المئوية (%)
فكرة فقط	11	10,5%
دراسة المشروع	27	25,7%
أنشأت المؤسسة	50	47,6%
التوسعة	17	16,2%
المجموع	105	100%

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نتائج برنامج Jamovi

الشكل (10-3) توزيع العينة حسب مرحلة المشروع



المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نتائج برنامج Jamovi

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

سنة التأسيس

يبين الجدول التالي التوزيع التكراري لسنة تأسيس المشاريع الناشئة التي شملها الاستبيان، بهدف التعرف على مدى حداثة أو قدم هذه المشاريع، مما يساعد على فهم السياق الزمني الذي انطلقت فيه والظروف المحيطة بها من حيث البيئة الاقتصادية والتمويل والابتكار.

الجدول (3-12): التوزيع التكراري لسنة تأسيس المشروع

سنة التأسيس	التكرارات	النسب المئوية (%)
2000	2	1,9
2007	1	1,0
2015	4	3,8
2016	1	1,0
2017	3	2,9
2018	4	3,8
2019	20	19,0
2020	7	6,7
2021	12	11,4
2022	13	12,4
2023	14	13,3
2024	21	20,0
2025	3	2,9
المجموع	105	100,0

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نتائج برنامج Jamovi

يوضح الجدول أن معظم المشاريع قد تم تأسيسها في السنوات القليلة الماضية، حيث تمثل سنة 2024 أعلى نسبة بتكرار بلغ 21 مشروع بنسبة 20%، تليها سنة 2019 حيث تم إنشاء ما يعادل نسبة 19%، ثم سنة 2023 بنسبة 13.3% وهو ما يعكس وتيرة متصاعدة في إطلاق المشاريع في السنوات الأخيرة. تعكس هذه النسب أن البيئة الريادية في الجزائر أصبحت أكثر حيوية، لا سيما بعد سنة 2019، التي تمثل فترة مفصلية شهدت تحولات اقتصادية ومؤسسية جعلت من ريادة الأعمال خيارا متزايدا لدى الشباب. كما أن نسب التأسيس المرتفعة خلال الفترة 2021-2024، والتي تمثل مجتمعة ما يزيد عن 62% من العينة، تدل على أن غالبية أصحاب المشاريع في العينة حديثو التجربة.

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

في المقابل، تبين النسب الضعيفة للمشاريع التي تم تأسيسها قبل سنة 2015 (و هي أقل من 6%) أن المشاريع (القائمة على الابتكار) طويلة الأمد قليلة ضمن العينة، وهو ما قد يعكس نسب الفشل المرتفعة للمشاريع أو التحديات المتعلقة بالاستمرارية في السوق المحلي.

ولاية الإقامة:

يبين الجدول التالي التوزيع التكراري لعينة الدراسة حسب المنطقة:

الجدول (3-13) توزيع العينة حسب الولاية

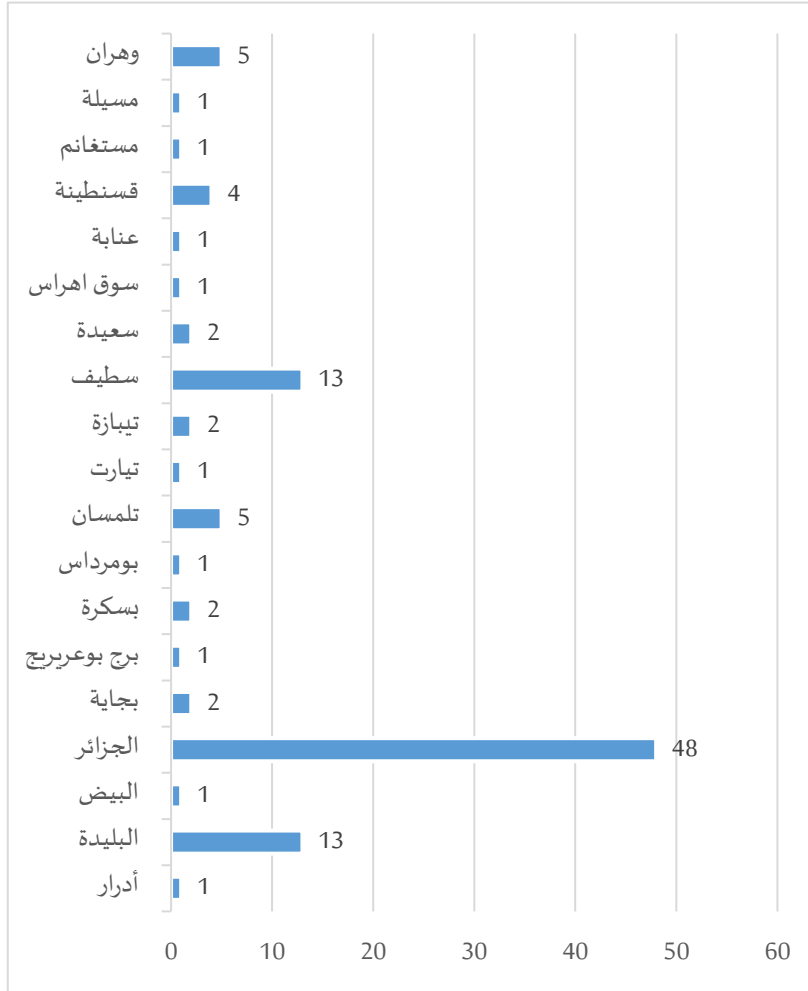
الولايات	التكرارات	النسب المئوية (%)
أدرار	1	1.0%
البليدة	13	12.4%
البييض	1	1.0%
الجزائر	48	45.7%
بجاية	2	1.9%
برج بوعرييج	1	1.0%
بسكرة	2	1.9%
بومرداس	1	1.0%
تلمسان	5	4.8%
تيارت	1	1.0%
تيزازة	2	1.9%
سطيف	13	12.4%
سعيدة	2	1.9%
سوق اهراس	1	1.0%
عنابة	1	1.0%
قسنطينة	4	3.8%
مستغانم	1	1.0%
مسيلة	1	1.0%
وهران	5	4.8%
المجموع	105	100

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نتائج برنامج Jamovi

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

من خلال هذا التوزيع نلاحظ التمرکز الحضري العالي لأغلب المشاريع في الجزائر العاصمة وهي ظاهرة اقتصادية معروفة بالجزائر حيث التمرکز الجغرافي للفرص الاقتصادية والبنية التحتية في عاصمة البلاد حيث تتمركز أغلب المؤسسات الداعمة، كما يبدو أن البلدية وسطيف تمثلان قطبين اقتصاديين صاعدين هامين خارج العاصمة.

الشكل (3-11) توزيع العينة حسب الولاية



المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نتائج برنامج Jamovi

ثانيا: مستوى الابتكار في المشاريع الجزائرية: عرض وتحليل نتائج الاستبيان

يعد الابتكار عنصرا أساسيا في بناء الميزة التنافسية للمشاريع الناشئة، لاسيما في بيئة تتطلب حلولاً جديدة واستجابات سريعة للتغيرات، ولغرض الوقوف على مدى حضور الابتكار في عينة الدراسة، تم تخصيص محور في الاستبيان لقياس مختلف أبعاده داخل هذه المشاريع، من حيث

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

طبيعة فكرة المشروع، ووضعيته الحالية من حيث الحصول على علامة "مشروع مبتكر" أو "مؤسسة ناشئة"، بالإضافة إلى الأساليب الابتكارية المعتمدة سواء في تطوير المنتجات أو تحسين العمليات و التنظيم، أو توظيف براءات الاختراع، كما تم التطرق إلى دور الابتكار من خلال أنشطة البحث و التطوير، التعاون مع الجامعات، و تحفيز بيئة الإبداع الداخلي، و أخيرا تم قياس مدى إستخدام هذه المؤسسات للتكنولوجيات الحديثة كالذكاء الاصطناعي، البيانات الضخمة و البلوك تشين باعتبارها أدوات تمكينية للابتكار في بيئة الأعمال الجديدة.

فكرة المشروع:

يبين الجدول التالي التوزيع التكراري لعينة الدراسة حسب فكرة المشروع:

الجدول (3-14) توزيع العينة حسب فكرة المشروع

النسب المئوية (%)	التكرارات	فكرة المشروع
20,0	21	محسنة
49,5	52	مبتكرة
30,5	32	موجودة مسبقا
100,0	105	المجموع
2,10		المتوسط الحسابي
0,70		الانحراف المعياري

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نتائج برنامج Jamovi

قدر المتوسط الحسابي بـ 2.10 وانحراف معياري بـ 0.70، وهذا يدل على أن غالبية المستجوبين (49.5%) يعتبرون أن أفكار مشاريعهم مبتكرة، وهو ما يعكس توجهها واضحا نحو الإبداع والتجديد في بيئة ريادة الأعمال الجزائرية. يعكس هذا المعطى طموحا لدى حاملي المشاريع للخروج من نمط النسخ أو التقليد، ومحاولة مواكبة التوجهات العالمية في خلق القيمة من خلال حلول جديدة تلانم الاحتياجات المحلية وربما تتجاوزها نحو أسواق إقليمية. ومن جهة أخرى، صرح ما نسبته 20% من المشاركين بأن فكرة مشروعهم محسنة، ما يشير إلى ميل بعض المؤسسين نحو تطوير الأفكار القائمة، إما عبر تعديل النماذج التجارية، أو تحسين جودة المنتجات أو الخدمات الموجودة مسبقا.

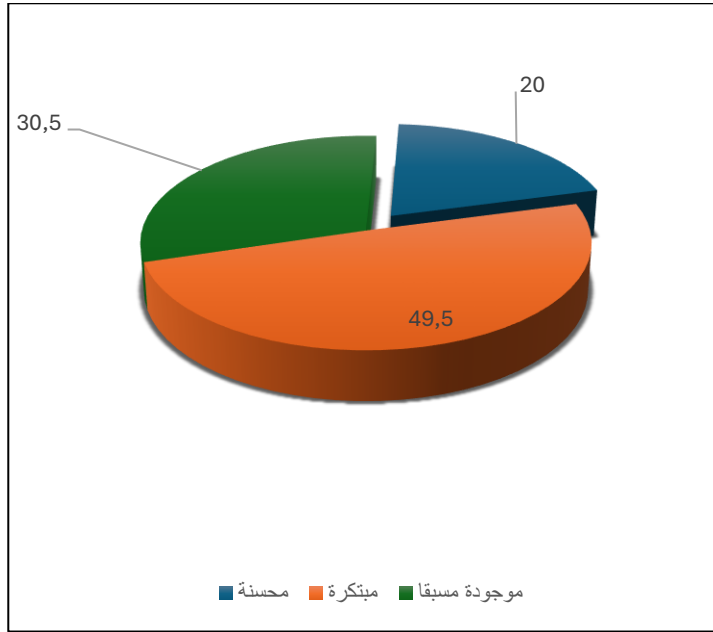
الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

ويمكن اعتبار ذلك مؤشرا إيجابيا على اعتماد الابتكار التدريجي كمسار استراتيجي لتقليل المخاطر والاستفادة من التجارب السابقة.

أما الفئة التي صرحت بأن فكرة مشروعها موجودة مسبقا، فقد بلغت نسبتها 30,5، ما يعكس القدرة في الاعتماد على النسخ المباشر للأفكار، ويؤكد الطابع الابتكاري النسبي الذي تتصف به المشاريع في العينة المدروسة.

بصورة عامة، توضح هذه النتائج وجود حراك ابتكاري ناشئ في أوساط رواد الأعمال في الجزائر، ما يعزز من فرضية أن البيئة الريادية باتت تتجه نحو مزيد من التجديد والتكيف مع المتغيرات الاقتصادية والتكنولوجية.

الشكل (3-12) توزيع العينة حسب فكرة المشروع



المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نتائج برنامج Jamovi

وضعية المشروع

يبين الجدول التالي توزيع أفراد عينة الدراسة حسب وضعية المشروع، وذلك بهدف التعرف على التصنيف القانوني والمؤسسي الذي تنتهي إليه المشاريع المدروسة، سواء كانت حاصلة على علامة "مؤسسة ناشئة"، أو "مشروع مبتكر"، أو تحمل براءة اختراع، وغيرها من الوضعيات ذات الصلة.

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

الجدول (3-15): توزيع افراد عينة الدراسة حسب وضعية المشروع

النسب المئوية	التكرارات	وضعية المشروع
10.5	11	حاصل على علامة مشروع مبتكر
45.7	48	حاصل على علامة مؤسسة ناشئة
40	42	لا املك أي علامة
1.9	2	كان لدينا علامة وفقدناها بسبب عمر المؤسسة
0	0	كان لدينا علامة وفقدناها بسبب عدم تطور المؤسسة
1.9	2	أحمل براءة اختراع (المنتج، البرمجة، أسلوب صناعي، تصميم، ...)
100	105	المجموع
2.38		المتوسط الحسابي
0,766		الانحراف المعياري

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نتائج برنامج Jamovi

نلاحظ من خلال الجدول أن النسبة الأكبر من المشاريع المستجوبة حاصلة على علامة مؤسسة ناشئة، حيث بلغ عددها 48 مشروعاً، ما يمثل 45.7% من إجمالي العينة. كما تظهر النتائج أن 11 مشروعاً أي بنسبة 10.5% تحمل علامة مشروع مبتكر، مما يعكس اهتماماً معتبراً بالابتكار والتصنيف الرسمي ضمن حاضنات الأعمال أو البرامج الحكومية الداعمة. في المقابل، تسجل نسبة معتبرة من المشاريع لا تملك أي علامة، أو فقدت علامتها بسبب عمر المؤسسة، بنسبة 40%، وهو ما يعكس استقراراً جزئياً في تصنيف المشاريع ضمن الإطار الرسمي. كما لوحظ وجود مشروعين فقط تحمل براءة اختراع، ما يمثل 1.9% من العينة، وهي نسبة ضعيفة تشير إلى محدودية حماية الابتكارات قانونياً، رغم وجود عدد معتبر من المشاريع المصنفة كمبتكرة، بصفة عامة، تعكس هذه المعطيات توجهها إيجابياً نحو ترسيم المشاريع الناشئة واحتضانها رسمياً، إلا أن ضعف عدد براءات الاختراع قد يشير إلى حاجة أكبر لتعزيز ثقافة الملكية الفكرية ودعم الابتكار المحلي قانونياً.

ومن خلال إجراء اختبار كاي تربيع للملاءمة كي نتحقق مما إذا كانت التوزيعات حول " وضعية المشروع

حالياً " يختلف بشكل معنوي عن التوزيع المتساوي، فقد تحصلنا على النتائج التالية في الجدول أسفله:

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

الجدول (3-16): نتائج اختبار كاي تربيع للملاءمة لوضعية المشروع

الإحصائية	القيمة
X^2	95.8
درجات الحرية (df)	4
القيمة الاحتمالية (p-value)	<.001

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نتائج برنامج Jamovi

والتي تشير للقيمة العالية للإحصائية X^2 حيث قدرت بـ 95.8 مع درجة حرية 4 وهذا يدل على وجود اختلافات

واضحة في وضعية المشاريع الابتكارية قيد الدراسة، مما يؤكد النتيجة السابقة.

أساليب الابتكار في المشروع

يشير توزيع أساليب الابتكار المعتمدة من قبل المشاريع لعينة الدراسة، الى طبيعة الابتكار في

البيئة الاقتصادية الجزائرية، ومدى انخراطها في ممارسات تجديدية ذات قيمة مضافة، والجدول

اسفله يلخص توزيع هذه الأساليب في العينة المدوسة.

الجدول (3-17): توزيع إجابات أفراد العينة حسب الأساليب الابتكارية المعتمدة في المشاريع

الابتكارية الجزائرية

الفرقة	غير موافق	محايد	موافق	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	إتجاه العينة	الترتيب
مشروع يشمل على تحسينات كبيرة في المنتج	74	2	29	1.57	0.897	غير موافق	2
	70.5 %	1.9	27.6				
مشروع يشمل تصميم منتج جديد	9	2	94	1.19	0.573	غير موافق	5
	8.6 %	1.9	89.5				
مشروع يشمل تطويرات في عمليات التصنيع او الإنتاج او التوزيع	86	1	18	1.35	0.759	غير موافق	3
	81.9 %	1	17.1				
مشروع يشمل تنفيذ أساليب تنظيمية جديدة في ممارسات الشركة	67	4	34	1.69	0.934	غير موافق	1
	63.8 %	3.8	32.4				
تكرار	103	0	2	1.04	0.275		6

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

	غير موافق			1.9	0	98.1	%	مشروع ي شمل براءة اختراع
	غير موافق	0.643	1.24	12	1	92	تكرار	مشروع ي شمل تنفيذ اساليب جديدة لتسويق المنتجات
4	غير موافق			11.4	1	87.6	%	
	غير موافق	1.346	المتوسط المرجح للمحور ككل					
		0.746	الانحراف المعياري للمحور ككل					

المصدر: من إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج برنامج Jamovi

أبرزت نتائج الجدول أعلاه درجة تبني المؤسسات المدروسة لمختلف الأساليب الابتكارية، وذلك بالاعتماد على ترتيب الفقرات وفق المتوسط الحسابي، مع تصنيف اتجاه العينة ضمن مجالات مقياس ليكرت الثلاثي الذي يعتمد على درجات: (1 = غير موافق، 2 = محايد، 3 = موافق). وتبين أن كافة الفقرات الست تقع في المجال الأول (من 1.00 إلى أقل من 1.66)، ما يعكس اتجاهًا عامًا نحو "عدم الموافقة"، أي أن الابتكار لا يمثل سلوكًا بارزًا لدى أغلب المشاريع محل الدراسة.

وقد تصدرت فقرة "مشروع ي شمل تنفيذ أساليب تنظيمية جديدة في ممارسات الشركة" الترتيب، بمتوسط حسابي بلغ 0.934 وانحراف معياري قدره 0.8714، مما يضعها في فئة "غير موافق" حسب مقياس ليكرت. وعلى الرغم من تسجيل 32.4% من المستجوبين (34 مشروعًا) موافقتهم، فإن الغالبية لم تعتمد فعليًا هذا النوع من الابتكار، ما يشير إلى أن ثقافة التغيير المؤسسي لا تزال محدودة، على الرغم من تأكيد الأدبيات الاقتصادية على العلاقة بين الابتكار التنظيمي وتحسين الأداء الداخلي.

في المرتبة الثانية جاءت فقرة "تحسينات في المنتج"، بمتوسط حسابي 0.897 وانحراف معياري 0.8049، حيث صرح 27.6% من المشاريع بإدخال تحسينات على منتجاتها. هذا يشير إلى ميل نحو الابتكار التدريجي (innovation incrémentale)، الذي يركّز على تطوير المنتجات القائمة عوضًا عن خلق منتجات جديدة. ورغم أن هذا النمط يُعتبر خطوة أولى في مسار الابتكار، إلا أنه يبقى محدود الأثر في بيئة تنافسية تتطلب تجديدًا جذريًا في بعض الحالات. وتلتها في الترتيب فقرة "تطويرات في عمليات التصنيع أو الإنتاج أو التوزيع" بمتوسط 0.759، ما يؤشر إلى أن 17.1% فقط من المشاريع تعتمد على تحسين الكفاءة الداخلية أو

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

سلاسل القيمة، وهو ما يُعد مؤشرًا على ضعف في تحديث الهياكل التشغيلية رغم ما لذلك من أثر على تخفيض التكاليف وزيادة الإنتاجية.

أما فقرة "تنفيذ أساليب جديدة لتسويق المنتجات" فقد احتلت المرتبة الرابعة بمتوسط 0.643، حيث لم تتجاوز نسبة الموافقة 11.4%. وهذا يؤكد أن الابتكار التسويقي لا يزال هامشيًا، على الرغم من كونه عاملاً أساسيًا في التموقع السوقي وتعزيز العلاقة مع الزبائن، خصوصًا في ظل التحول الرقمي.

في المقابل، جاءت فقرة "تصميم منتج جديد" في المرتبة الخامسة بمتوسط 0.573، رغم أنها سجلت أعلى نسبة موافقة (89.5%)، مما يعكس وجود تباين كبير داخل العينة: فعدد محدود من المشاريع وافق بشدة ورفع نسبة "موافق"، لكن الغالبية الأخرى اختارت "غير موافق"، ما أدى إلى بقاء المتوسط ضمن المجال الأول لمقياس ليكرت.

وأخيرًا، جاءت فقرة "مشروع يشمل براءة اختراع" في ذيل الترتيب، بمتوسط 0.275، حيث لم تتجاوز نسبة الموافقة 1.9% (مشروعين فقط من أصل 105)، وهو ما يُعد مؤشرًا خطيرًا على غياب الابتكار التقني الحقيقي والبحث والتطوير القابل للتسجيل القانوني، وربما يُعزى ذلك إلى نقص ثقافة الملكية الفكرية أو محدودية الإمكانيات التقنية والتمويلية لدى هذه المؤسسات.

ونلاحظ من خلال الترتيب العام لمتوسطات الحسابية أن المشاريع الابتكارية تتبنى أنماطًا بسيطة وغير مكلفة من الابتكار، حيث يأتي الابتكار التنظيمي وتحسين المنتج في مقدمة هذه الأساليب، في حين يبقى الابتكار الجذري والتقني (تصميم منتج جديد وبراءات الاختراع) إلى مؤخرة الترتيب

وعليه، نستنتج أن النمط الابتكاري السائد في المشاريع محل الدراسة يميل إلى التحسينات التدريجية في المنتج والتنظيم الداخلي مع ضعف واضح في الابتكار الجذري والتقني والتنظيمي كما يبرز غياب الاستراتيجية الشاملة للابتكار، وهو ما يدعو إلى تسليط الضوء على ضرورة توجيه الاهتمام من طرف السلطات المعنية إلى دعم أكثر للقدرات البحثية وتحفيز نقل التكنولوجيات الجديدة لبناء منظومة ابتكارية أكثر تكامل وتفاعل في الوسط المقاوالاتي الجزائري.

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

الممارسات الابتكارية في المشاريع الجزئية

الجدول (3-18): توزيع إجابات أفراد عينة الدراسة حول الممارسات الابتكارية في المشروع

الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	لا	نعم		الفقرة
0.4922	1.400	42	63	تكرار	أقوم بأعمال البحث والتطوير
		40	60	%	
0.3701	1.838	88	17	تكرار	أملك وحدة بحث مختصة في شركتي
		83.8	16.2	%	
0.2813	1.914	96	9	تكرار	أملك براءة اختراع / أستخدم براءة اختراع
		91.4	8.6	%	
0.5013	1.533	56	49	تكرار	أشجع ثقافة الابتكار في شركتي
		53.3	46.7	%	
0.4902	1.390	41	64	تكرار	اعط لموظفي الشركة حق اقتراح أفكارهم وتحقيقتها
		39	64	%	
0.4280	1,762	80	25	تكرار	أتعاون مع مراكز البحث والجامعات
		76.2	23.8	%	
0.4625	1,695	73	32	تكرار	أقوم بتدريب موظفي على الابداع والابتكار
		69.5	30.5	%	
0.3701	1,162	17	88	تكرار	أشارك في المعارض التجارية والمؤتمرات التي تشجع ثقافة الابتكار
		16.2	83.8	%	
1.587	المتوسط المرجح للمحور ككل				
0.27	الانحراف المعياري للمحور ككل				

المصدر: من إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج برنامج Jamovi

أظهرت نتائج الدراسة المتعلقة بممارسات الابتكار داخل المؤسسات محل العينة مستوى متوسطاً نسبياً في تبني هذه الممارسات، حيث بلغ المتوسط المرجح الكلي للمحور 1.587 على سلم ثنائي (نعم/لا)، وهو ما يشير إلى أن غالبية المؤسسات تُظهر نوعاً من الانخراط الجزئي أو المحدود في أنشطة الابتكار المؤسسي.

ومن خلال تفصيل المؤشرات الفرعية، يُلاحظ أن أعلى درجات الممارسة تركزت حول المشاركة في المعارض التجارية والمؤتمرات التي تروج للثقافة الابتكارية بنسبة (83.8%) وتلها تحفيز الموظفين على تقديم

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

أفكارهم وتحقيقتها بنسبة (64%)، وممارسة أنشطة البحث والتطوير (60%)، مما يعكس اتجاهها نحو تفعيل الابتكار في بعده التنظيمي والتواصلي أكثر من بعده التكنولوجي أو البحثي.

في المقابل، جاءت مؤشرات مثل امتلاك وحدة بحث داخلية والاعتماد على براءات الاختراع في أدنى المستويات، بنسب بلغت على التوالي 16.2% و8.6% فقط، وهو ما يكشف عن غياب بُنى البحث العلمي المنظم داخل المؤسسات الاقتصادية المدروسة، ويفسر جزئياً ضعف القيمة المضافة التكنولوجية في هذه المشاريع.

أما متوسط الانحراف المعياري الكلي للمحور، فقد بلغ 0.425، وهو ما يشير إلى وجود تباين معتدل في آراء المبحوثين، يعكس تمايزاً واضحاً في درجة الانخراط في أنشطة الابتكار بين المؤسسات، قد يرتبط باختلاف حجم المؤسسات، طبيعة نشاطها، أو مستوى وعيها الاستراتيجي بأهمية الابتكار كمصدر للميزة التنافسية.

وعليه، يمكن الخروج بخلاصة مفادها، أن هناك اهتماماً متنوعاً بالممارسات الابتكارية بين الشركات محل الدراسة، في حين أن بعضها تبذل جهوداً كبيرة في البحث والتطوير وتشجيع ثقافة الابتكار.

استخدام التكنولوجيات الحديثة لدعم الابتكار في المشاريع الجزائرية

أضحى إدماج التكنولوجيات الحديثة عنصراً حاسماً في تطوير الابتكار داخل المؤسسات، فهذه التكنولوجيات لا تقتصر على تحسين الكفاءة التشغيلية فحسب، بل تسهم في خلق ديناميكية قادرة على التكيف مع تحديات السوق والمنافسة المتزايدة، وعليه كان لابد من طرح هذا السؤال في الاستبيان لاستقصاء طبيعة التكنولوجيا التي تعتمد عليها المشاريع المبتكرة في الجزائر، وهذا ما تم التحصيل عليه من نتائج مكتوبة في الجدول أسفله.

الجدول (3-19): توزيع أفراد عينة الدراسة حسب استخدام التكنولوجيات الحديثة

الترتيب	إتجاه الرأي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	موافق	محايد	غير موافق	الفقرة
7	غير موافق	0.709	1.30	15	2	88	تكرار
				14.3	1.9	83.8	%
12	غير موافق	0.300	1.08	1	6	98	تكرار
				1	5.7	93.3	%
9	غير موافق	0.647	1.25	12	2	91	تكرار
				11.4	1.9	86.7	%

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

3	محايد	1.001	1.91	48	0	57	تكرار	أعتمد في مشروعى كثيرا على الروبوتات والألات (Robotique)
				45.3	0	54.3	%	
8	غير موافق	0.706	1.30	15	1	89	تكرار	أعتمد في مشروعى كثيرا على الألعاب (Gaming)
				14.3	1	84.8	%	
6	غير موافق	0.775	1.37	19	1	85	تكرار	أعتمد في مشروعى كثيرا على تقنيات الواقع الافتراضى (La réalité virtuelle)
				6	1	81	%	
10	غير موافق	0.482	1.13	5.7	1	97	تكرار	أعتمد في مشروعى كثيرا على تقنيات الواقع المعزز (La réalité augmenté)
				20	2	92.4	%	
5	غير موافق	0.789	1.38	19	1.9	85	تكرار	أعتمد في مشروعى كثيرا على التكنولوجيا الرقمية
				4	0	81	%	
11	غير موافق	0.440	1.13	3.8	0	95	تكرار	أعتمد في مشروعى كثيرا على الحوسبة السحابية
				74	6	90.5	%	
2	موافق	0.887	2.44	70.5	5.7	28	تكرار	أعتمد في مشروعى كثيرا على البرمجيات والتطبيقات
				18	3	26.7	%	
4	غير موافق	0.767	1.40	17.1	2.9	81	تكرار	أعتمد في مشروعى كثيرا على تقنيات أنترنت الاشياء
				85	6	77.1	%	
1	موافق	0.747	2.65	81	5.7	17	تكرار	أعتمد في مشروعى كثيرا على تكنولوجياات الاعلام والاتصال
				6	3	16.2	%	
غير موافق			1.53	المتوسط المرجح للمحور ككل				
0.755			الانحراف المعياري للمحور ككل					

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نتائج برنامج Jamovi

تم تحليل آراء افراد العينة حول مدى اعتمادهم على مجموعة من تقنيات الابتكار في مشاريعهم، باستخدام مقياس ليكرت الثلاثي (1= غير موافق، 2= محايد، 3= موافق)، وتم ترتيب التقنيات تنازليا حسب المتوسط الحسابي مع الإشارة الى نسبة الموافقة والانحراف المعياري، بغرض تحديد مستوى الاستخدام الفعلي لهذه الأدوات في بيئة الاعمال الجزائرية.

و لقد تصدرت تكنولوجيا الاعلام و الاتصال الترتيب بمتوسط حسابي (2.65) مع نسبة موافقة بلغت 81 %، مما يشير الى أن العديد من الأفراد أو الشركات تولي اهتماما كبيرا باستخدام تكنولوجيا الاعلام و الاتصال لتبادل المعلومات و تحسين الكفاءة في العمليات المختلفة و هذا يوضح التركيز الكبير على الأتمتة

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

الإدارية ، و في المرتبة الثانية، سجلت البرمجيات و التطبيقات متوسط قدره 2.44 مع نسبة موافقة قدرت بـ 70.5% ما يدل على اعتماد كبير وواسع على الحلول البرمجية في مختلف الجوانب التشغيلية و الإدارية ، و هذا الاستخدام المرتفع يعكس مدى وعي رواد الاعمال بأهمية الاتمة الرقمية لتسيير الأنشطة اليومية ، خاصة في ظل التحولات الرقمية المتسارعة . أما فيما يتعلق بالتقنيات ذات الاستخدام المتوسط فقد احتلت الروبوتات و الآلات موقعا انتقاليا بمتوسط حسابي (1.91) و نسبة موافقة قدرت بـ 45.7% ، ما يشير الى توظيفها في القطاعات الإنتاجية او الصناعية ، بينما سجلت باقي التقنيات مستويات ضعيفة من الاستخدام حيث سجلت إنترنت الأشياء و التكنولوجيا الرقمية و الواقع الافتراضي نسب موافقة لم تتجاوز 20% مما يدل على ان هذه المفاهيم ورغم أهميتها العالمية لاتزال غير مدمجة وظيفيا في العينة قيد الدراسة ، و في نفس الاتجاه لم تتجاوز نسب الموافقة على استخدام تقنيات الذكاء الاصطناعي و الألعاب 14.3% رغم أنها تمثل جزءا حيويا من الابتكار التكنولوجي خاصة مع العدد المرتفع للمؤسسات الناشئة في قطاع التعليم الالكتروني ومن اللافت للانتباه أيضا ضعف استخدام البيانات الضخمة حيث سجلت بدورها متوسطا حسابيا متدنيا قدر بـ 1.25 مع نسبة موافقة (11.4%) و الحوسبة السحابية (3.8%) رغم أهميتهما في تحليل المعطيات الضخمة و اتخاذ القرارات ، الامر الذي يدل على نقص في الكفاءات او ضعف في الاستثمار في البنية التحتية الرقمية ، و يلاحظ عدم تجاوز نسبة الواقع المعزز نسبة 5.7% وأيضا "البلوكشين" التي لم تتجاوز نسبة الموافقة عليها 1% مما يدل على محدودية إدراك إمكاناتها الاقتصادية او انها لا تزال في مراحل مبكرة من الانتشار كما ان استخدامها محدود في قطاعات معينة فقط .

بشكل عام، يمكن القول إن الشركات أو الأفراد في العينة يركزون أكثر على التكنولوجيات التي تظهر نتائج ملموسة في تحسين الأداء والكفاءة، مع اهتمام أقل بالتكنولوجيات عالية التقنية.

أليات الاتصال والتنسيق الداخلي في المشاريع الابتكارية الجزئية

يعد أسلوب تنظيم اللقاءات والاجتماعات داخل المؤسسة من أح المحددات الأساسية التي تعكس مدى جاهزيتها التنظيمية والاتصالية لدعم الابتكار، ولهذا تم إدراج هذا البعد بغرض تقييم مدى مواكبة هذه المشاريع للتغيرات الاقتصادية الرقمية.

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

الجدول (20-3): توزيع إجابات أفراد عينة الدراسة حسب وسيلة تنظيم اللقاءات والاجتماعات

النسبة (%)	التكرار	وسيلة تنظيم اللقاءات والاجتماعات
52.4 %	55	البريد الإلكتروني (Emails)
39 %	41	لقاءات حضورية (Présentielles)
7.6 %	8	منصات التحاضر عن بعد (Zoom/Google Meet)
1 %	1	أخرى
100 %	105	المجموع
1.58		المتوسط الحسابي
0.718		الانحراف المعياري

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نتائج برنامج Jamovi

تشير نتائج الجدول رقم (20-3) إلى أن البريد الإلكتروني يعد الوسيلة الأكثر استخداما من قبل أصحاب المشاريع الناشئة لتنظيم اللقاءات والاجتماعات، بنسبة بلغت 52.4 % من مجموع الإجابات متبوعا باللقاءات الحضورية بنسبة 39 %، ثم منصات التحاضر عن بعد بنسبة لم تتجاوز 7.6 %، في حين وردت الوسائل الأخرى بنسبة 1 % فقط.

وبلغ المتوسط الحسابي 1.58 مما يدل على ميل المؤسسات نحو استخدام الوسائل الرقمية المباشرة أو التقليدية واعتماد طفيف على المنصات الافتراضية الحديثة، على الرغم من التغيرات العالمية في أنماط العمل خاصة بعد جائحة كورونا، كما بلغ الانحراف المعياري 0.718 وهو يشير إلى تباين معتدل بين المؤسسات فيما يتعلق بأدوات التواصل والتنظيم الداخلي.

وبالتالي إن هذه النتائج تبرز استمرارية ارتباط عدد كبير من المؤسسات قيد الدراسة بالنمط التقليدي في إدارة الاجتماعات وهذا يوحي بضعف في التحول نحو تبني بنية رقمية تفاعلية، وهذا قد يؤثر في المستقبل على مرونة التسيير الداخلي لا سيما في بيئة الأعمال المعاصرة التي تتطلب سرعة الاستجابة والتكيف مع متغيرات السوق، كما يمكن اعتبار النسبة المنخفضة لاستخدام المنصات الافتراضية مؤشرا على محدودية الاستثمار في البنية التحتية الرقمية، أو ضعف في الكفاءات الرقمية لدى الموظفين. وبشكل عام يمكن القول إن هناك مزيج من التوجه نحو الرقمنة من جهة مع المحافظة الدائمة على التقنيات التقليدية وفقا لطبيعة المشروع وظروف صاحبه.

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

المحور الثالث: طرق التمويل

التسجيل في بوابة الشركات الناشئة لتسهيل الإجراءات الإدارية

يبين الجدول التالي توزيع آراء أفراد العينة بشأن تسجيلهم في بوابة الشركات الناشئة المخصصة لتسهيل الإجراءات الإدارية، والتي تعد من الآليات المؤسسية التي تهدف إلى دعم بيئة ريادة الأعمال وتبسيط الإجراءات أمام أصحاب المشاريع.

الجدول (3-21): توزيع إجابات أفراد عينة الدراسة حول تسجيلهم في بوابة الشركات الناشئة

لتسهيل الإجراءات الإدارية

الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	النسبة (%)	التكرار	الإجابة
0.4539	1.714	28.6	30	نعم
		71.4	75	لا

المصدر: من إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج برنامج Jamovi

أظهرت نتائج الجدول المتعلق بتسجيل أصحاب المشاريع الناشئة في بوابة الشركات الناشئة لتسهيل الإجراءات الإدارية أن نسبة 71.4 % من أفراد العينة لم يسجلوا في هذه البوابة، مقابل 28.6 % فقط منهم من صرحوا بأنهم قاموا بالتسجيل، تشير هذه النتيجة وجود مستوى منخفض من التفاعل مع هذه الأداة الرقمية التي تهدف أساساً إلى تبسيط الإجراءات وتوفير بيئة أكثر مرونة لأصحاب المشاريع. وقد يعود ذلك إلى نقص في التوعية بأهمية البوابة وفوائدها، أو إلى وجود صعوبات عملية تعيق التسجيل، سواء كانت تقنية أو إجراءات إدارية، وهذا الوضع قد يضعف من فرص الاستفادة من السياسات الداعمة للمؤسسات الابتكارية الناشئة، مما يبرز الحاجة إلى تعزيز الحملات التوعوية، وتسهيل الوصول إلى المنصة، وتحسين محتواها وفعاليتها، بما يتماشى مع متطلبات رواد الأعمال وطبيعة مشاريعهم.

أهمية مصادر التمويل المختلفة حسب تقييم أفراد عينة الدراسة

يهدف هذا المحور إلى قياس درجة معرفة العينة المستجوبة بمصادر التمويل المختلفة، وتقديرهم لأهميتها في تمويل المشاريع الناشئة، وقد تم الاعتماد على المتوسطات الحسابية، والانحرافات المعيارية، والنسب التكرارية كما هو موضح في الجدول (3-22).

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

الجدول (22-3): أهمية مصادر التمويل حسب إجابات أفراد العينة

الترتيب	إتجاه الرأي	الإحراف المعياري	المتوسط الحسابي	موافق	محايد	غير موافق	الفقرة
1	موافق	0.6523	2.695	84	10	11	تكرار
				80	9.5	10.5	%
لدي معرفة جيدة حول التمويل الذاتي (Autofinancement) كما أنى اراه مهما في تمويل المشاريع الناشئة							
2	محايد	0.7876	2.229	47	35	23	تكرار
				44.8	33.3	21.9	%
لدي معرفة جيدة حول المساعدات الحكومية / العامة كما أنى اراها مهما في تمويل المشاريع الناشئة							
3	محايد	0.8301	2.057	39	33	33	تكرار
				37.1	31.4	31.4	%
لدي معرفة جيدة حول القروض المصرفية كما أنى اراها مهمة في تمويل المشاريع الناشئة							
9	غير موافق	0.3047	1.057	02	02	101	تكرار
				1.9	1.9	96.2	%
لدي معرفة جيدة حول التمويل الجماعي (crowdfunding) كما أنى اراها مهمة في تمويل المشاريع الناشئة							
7	محايد	0.7176	1.848	20	49	36	تكرار
				19	46.7	34.3	%
لدي معرفة جيدة حول التمويل الملائكي (Business Angel) كما أنى أراه مهما في تمويل المشاريع الناشئة							
6	محايد	0.7523	1.857	23	44	38	تكرار
				21.9	41.9	36.2	%
لدي معرفة جيدة حول رأس المال المخاطر (Venture Capital) كما أنى اراه مهما في تمويل المشاريع الناشئة							
8	غير موافق	0.6619	1.581	10	41	54	تكرار
				9.5	39	51.4	%
لدي معرفة جيدة حول البورصة (la Bourse) كما أنى اراها مهمة في تمويل المشاريع الناشئة							
3	غير موافق	0.8066	2.057	37	37	31	تكرار
				35.2	35.2	29.5	%
لدي معرفة جيدة حول آليات دعم أخرى (ANDI, ANADE, ANGEM, CNAC) كما أنى اراها مهمة في تمويل المشاريع الناشئة							
5	محايد	0.7957	1.895	28	38	39	تكرار
				26.7	36.2	37.1	%
لدي معرفة جيدة حول المسابقات كما أنى اراها مهمة في تمويل المشاريع الناشئة							
4	محايد	0.7458	1.962	27	47	31	تكرار
				25.7	44.8	29.5	%
لدي معرفة جيدة حول التمويل الاسلامي كما أنى اراه مهما في تمويل المشاريع الناشئة							
1.92	محايد						المتوسط المرجح للمحور ككل
0.450							الانحراف المعياري للمحور ككل

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نتائج برنامج Jamovi

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

يعرض الجدول رقم (3-22) التكرارات والنسب المئوية المتعلقة بإجابات أفراد عينة الدراسة حول محور (أهمية مصادر التمويل المختلفة حسب تقييم افراد عينة الدراسة)، وقد جاء في المرتبة الأولى الفقرة التي تنص على (لدي معرفة جيدة حول التمويل الذاتي (Autofinancement) كما أنى اراه مهما في تمويل المشاريع الناشئة) بمتوسط حسابي 2.695 وانحراف معياري قدره 0.6523 وهو ما يقابل درجة موافق على سلم ليكرت الثلاثي، وجاء في المرتبة الثانية الفقرة التي تنص على (لدي معرفة جيدة حول المساعدات الحكومية / العامة كما أنى اراها مهما في تمويل المشاريع الناشئة) بمتوسط حسابي 2.229 وانحراف معياري قدره 0.7876 وهو ما يقابل درجة محايد على سلم ليكرت الثلاثي، وجاء في المرتبة الثالثة الفقرة التي تنص على (لدي معرفة جيدة حول آليات دعم أخرى (ANDI، ANADE، ANGEM، CNAC) كما أنى اراها مهمة في تمويل المشاريع الناشئة) بمتوسط حسابي 2.057 وانحراف معياري قدره 0.8066 وهو ما يقابل درجة غير موافق على سلم ليكرت الثلاثي، وجاء في المرتبة الأخيرة الفقرة التي تنص (لدي معرفة جيدة حول التمويل الجماعي (crowdfunding) كما أنى اراها مهمة في تمويل المشاريع الناشئة) بمتوسط حسابي 1.057 وانحراف معياري قدره 0.3047 وهو ما يقابل درجة غير موافق على سلم ليكرت الثلاثي. قدر المتوسط المرجح بـ 1.9238 وهو ما يقابل درجة " محايد " حيث يشير الى ضعف عام في مستوى المعرفة بأهمية المصادر التمويلية لدى العينة المستجوبة وهذا المستوى الضعيف يتعزز بقيمة الانحراف المعياري المنخفض نسبيا (0.4509)، مما يدل على نوع من التجانس في ضعف المعرفة. وعليه يمكن القول إن هناك محدودية واضحة في المعرفة الفعلية لرواد الأعمال بمختلف مصادر التمويل، لاسيما البديلة منها، مع تركّز إدراكهم وأولوياتهم التمويلية حول التمويل الذاتي كخيار رئيسي مألوف، في حين تحظى بعض الآليات التقليدية، مثل المساعدات الحكومية، بمستوى مقبول من المعرفة وإن كان مشوّبًا بشيء من التحفظ، وتُسجل مصادر أخرى ذات طابع استثماري حديث أو رقي، ك رأس المال المخاطر، التمويل الجماعي، والتمويل الملائكي، مستويات معرفة جد ضعيفة وتصورات سلبية أو غير مكتملة. أما اقتصاديًا، فهذه المؤشرات تشير الى فجوة معرفية واضحة تعيق تفعيل التنوع المطلوب في منظومة تمويل المشاريع الناشئة، وتحدّ من قدرة رواد الأعمال على تعبئة الموارد المالية الملائمة لطبيعة مشاريعهم ومراحل نموها. كما تبرز القصور في قنوات التوجيه والتكوين والتوعية، وهو ما يستدعي تدخلاً ممنهجاً للجهات المعنية، سواء عبر

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

تطوير سياسات عمومية أكثر تواصلاً وشفافية، أو من خلال دعم الحاضنات والمسرعات بدور وظيفي تكويني في المجال المالي.

تُعد هذه النتائج، في مجملها، دعوة لإعادة النظر في البنية التحتية المعرفية للبيئة المقاولانية المحلية، وتأكيداً على ضرورة بناء ثقافة مالية استراتيجية تتماشى مع تحولات الاقتصاد المعاصر ومتطلبات تمويل الابتكار والمخاطرة، بما يساهم في تجسيد انتقال فعلي نحو اقتصاد مؤسسات ناشئة قادر على الاستدامة والتوسع.

✍ الطرق التمويلية التي اختيرت حسب كل مرحلة من دورة حياة المؤسسة

يُعد التمويل عنصراً محورياً في مسار تطور المشاريع الابتكارية، حيث تختلف الاحتياجات المالية وتتنوع البدائل التمويلية باختلاف المرحلة التي يمر بها المشروع. ويُعزى ذلك إلى تباين مستويات المخاطرة، وحجم رأس المال المطلوب، وطبيعة العلاقة مع المستثمرين أو الجهات الممولة في كل مرحلة من مراحل دورة حياة المشروع. وانطلاقاً من أهمية فهم سلوك وتوزيع التمويل عبر هذه المراحل، يعرض الجدول (3-23) نتائج الدراسة الميدانية التي استهدفت تحديد مصادر التمويل الأكثر استخداماً من طرف عينة من المشاريع الابتكارية في الجزائر، موزعة حسب المراحل الخمس لنمو المشروع (التمهيد، التطوير، النمو، النضج، الخروج):

الجدول (3-23): توزيع طرق التمويل حسب مراحل دورة حياة المشروع في العينة المدروسة

المسابقات	آليات الدعم الاخرى	البورصة	رأس مال المخاطر	التمويل الملائكي	التمويل الجماعي	القروض المصرفية	المساعدات الحكومية / العامة	التمويل الذاتي	مصادر التمويل		
									التكرار	المراحل	
/	11	/	9	3	/	12	8	62	التكرار	مرحلة التمهيد (Ideation)	
/	10.5	/	8.6	2.9	/	11.4	7.6	59	%		
2.476									المتوسط الحسابي		
2.1843									الانحراف المعياري		
/	12	/	12	3	9	/	3	66	التكرار	مرحلة التطوير الاولي lancement de (MPV)	
/	11.4	/	11.4	2.9	8.6	/	2.9	62.9	%		
2.686									المتوسط الحسابي		
2.3506									الانحراف المعياري		
/	7	/	6	6	11	6	/	69	التكرار	مرحلة النمو (Croissance)	
/	6.7	/	5.7	5.7	10.5	5.7	/	65.7	%		
2.0373									المتوسط الحسابي		
1.0402									الانحراف المعياري		
/	/	/	1	/	/	36	/	68	التكرار	مرحلة النضج (Maturity)	
/	/	/	1	/	/	34.3	/	64.8	%		
1.733									المتوسط الحسابي		
1.0402									الانحراف المعياري		
/	/	/	/	/	/	22	/	83	التكرار	مرحلة الخروج (Exit/IOP)	
/	/	/	/	/	/	21	/	79	%		
1.419									المتوسط الحسابي		
0.8178									الانحراف المعياري		
2.1314					المتوسط المرجح للمحور ككل						
0.83796					الانحراف المعياري للمحور ككل						

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نتائج برنامج Jamovi

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

تُظهر البيانات الواردة في الجدول أعلاه اعتمادًا مفرطًا على التمويل الذاتي في مختلف المراحل، لا سيما في مرحلة الفكرة (59%) والتطوير الأولي (62.9%) والنمو (65.7%)، وصولًا إلى 79% في مرحلة الخروج. هذا النمط يعكس ضعفًا واضحًا في منظومة التمويل الخارجي، لا سيما في المراحل الأولى، حيث يكون المشروع في أمس الحاجة إلى رأس مال مخاطر يتلاءم مع طبيعة الابتكار. ويُشير هذا الوضع إلى فجوة تمويلية مزمنة، سبق أن أشار إليها الأدب الاقتصادي، وتُعرف في الدراسات الحديثة بـ "Equity Gap"، أي الفجوة بين حاجيات التمويل عالية المخاطرة في بدايات المشاريع وغياب مستثمرين مستعدين لتغطيتها

فيما يتعلق برأس المال المخاطر والتمويل الملائكي، ورغم أنهما يُفترض أن يشكلا أدوات رئيسية في دعم الابتكار، فإن نسبة استخدامها في الدراسة ظلت محدودة، ولم تتجاوز في أفضل الحالات 11.4%، ما يُعزى إما إلى ضعف نضج منظومة الاستثمار المخاطر في الجزائر، أو إلى محدودية العرض المؤسسي لهذه الآليات (عدد الصناديق، الإجراءات القانونية، البيئة المحفزة).

من ناحية أخرى، يلاحظ تصاعد نسبي في الاعتماد على القروض البنكية في المراحل المتأخرة (34.3% في النضج، و21% في الخروج)، ما يُبرز الطابع المحافظ للقطاع البنكي الوطني، الذي يتجنب تمويل المراحل الابتكارية عالية المخاطرة، ويُفضل الدخول في التمويل عند توفر ضمانات واضحة وتاريخ أداء مالي مستقر.

أما أدوات التمويل البديلة، مثل التمويل الجماعي وآليات الدعم الأخرى، فلم تظهر إلا بشكل هامشي وغير منتظم، ما يشير إلى غياب الإطار القانوني والتنظيمي الذي يسمح بتطوير هذه الآليات وتوجيهها لخدمة المشاريع ذات القيمة المضافة العالية. كما أن غياب البورصة كليًا كمصدر تمويلي يعكس ضعف سوق رأس المال، ويؤكد محدودية فرص خروج المستثمرين بطريقة مؤسسية، وهو ما يشكل أحد أهم عوائق جذب رأس المال المخاطر.

وعليه، إن هذه النتائج تكشف عن اختلال هيكلي في نظام تمويل الابتكار، يتمثل في تمركز مصادر التمويل في الطرفين المتباعدين من دورة حياة المشروع (التمويل الذاتي في البداية، والقروض البنكية عند الاستقرار)، مقابل غياب شبه تام للآليات التي تستهدف المرحلة الحرجة من الانتقال من الفكرة إلى السوق. وهو ما يستدعي تدخلًا استراتيجيًا من الدولة لتفعيل بيئة جاذبة لرأس المال المخاطر، وتسهيل الوصول إلى

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

أدوات تمويل بديلة ومرنة، مع تطوير سوق الرساميل ليُصبح مسارًا فعليًا لخروج الاستثمارات وضمان دورتها في دعم مشاريع ابتكارية جديدة.

المعايير والدوافع المعتمدة عند اختيار مصدر التمويل:

يبين الجدول التالي التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة حسب المعايير والدوافع المعتمدة عند اختيار طريقة أو مصدر التمويل:

الجدول (24-3): المعايير والدوافع المعتمدة عند اختيار طريقة أو مصدر التمويل

الترتيب	إتجاه الرأي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	موافق	محايد	غير موافق	التكرارات	الفقرة
02	موافق	0,55	2,78	89	9	7	تكرار	المحافظة على سلامة المؤسسة
				84,8	8,6	6,7	%	
01	موافق	0,48	2,83	93	7	5	تكرار	المحافظة على ملكية المؤسسة
				88,6	6,7	4,8	%	
03	موافق	0,62	2,69	82	14	9	تكرار	الطريقة السهلة للتمويل
				78,1	13,3	8,6	%	
04	موافق	0,77	2,55	76	11	18	تكرار	دوافع أخرى
				72,4	10,5	17,1	%	
		2,71	المتوسط المرجح للمحور ككل					
0,43		الانحراف المعياري للمحور ككل						

المصدر: من إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج برنامج Jamovi

تشير النتائج إلى أن قرار اختيار آلية التمويل في المشاريع الابتكارية لا يُبنى على معايير اقتصادية محضه فحسب، بل يتأثر بمدخلات استراتيجية أهمها "المحافظة على ملكية المؤسسة" والتي جاءت في المرتبة الأولى بمتوسط حسابي 2,83 وانحراف معياري قدره 0,48 وهو ما يقابل درجة موافق على سلم ليكرت الثلاثي، وجاء في المرتبة الثانية الفقرة التي تنص على المحافظة على سلامة المؤسسة (بمتوسط حسابي 2,78 وانحراف معياري قدره 0,55 وهو ما يقابل درجة موافق على سلم ليكرت الثلاثي، وجاء في المرتبة الثالثة الفقرة التي تنص على الطريقة السهلة للتمويل بمتوسط حسابي 2,69 وانحراف معياري قدره 0,62 وهو ما يقابل درجة موافق على سلم ليكرت الثلاثي، وجاء في المرتبة الخيرة الفقرة التي تنص دوافع أخرى (بمتوسط حسابي 2,55 وانحراف معياري قدره 0,77 وهو ما يقابل درجة موافق على سلم ليكرت الثلاثي.

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

وقدر المتوسط المرجح ب 2,71 والانحراف المعياري للمحو ككل ب 0,43 وهو ما يقابل درجة موافق على سلم ليكرت الثلاثي مما يعني أن جميع أفراد العينة يوافقون على ان المعايير والدوافع المعتمدة عند اختيار طريقة او مصدر التمويل هي المبينة في الجدول رقم (3-26).

وبالتالي، إن المعايير والدوافع المعتمدة عند اختيار طريقة أو مصدر التمويل لدى أصحاب المشاريع الناشئة تتأثر بدرجة عالية بعوامل ذات طابع ذاتي، وهو ما يستوجب مراجعة السياسات الداعمة للمشاريع بهدف مرافقتها في بناء ثقافة تمويل أكثر تنوعا وتكيفاً مع متطلبات النمو والتوسع.

هل شاركت في المسابقات الخاصة بالمشاريع الابتكارية؟

يبين الجدول التالي التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة حسب المشاركة في المسابقات الخاصة

بالمشاريع الابتكارية:

الجدول (3-25) : المشاركة في المسابقات الخاصة بالمشاريع الابتكارية

النسبة المئوية (%)	التكرارات	خيار الإجابة
12.4	13	نعم
52.4	55	لا
35.2	37	لم يكن لدي علم بوجودها
100	75	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج برنامج Jamovi

تعكس نتائج الجدول (3-25) ضعف مستوى الانخراط في المسابقات الخاصة بالمشاريع الابتكارية، حيث لم يشارك سوى 12.4% من أصحاب المشاريع في مثل هذه المبادرات. في المقابل، صرح 52.4% بعدم مشاركتهم رغم معرفتهم بها، بينما أشار 35.2% إلى أنهم لم يكونوا على علم بوجود هذه المسابقات أساساً. يوضح هذا التوزيع وجود ضعف في الترويج لهذه المبادرات بين رواد الأعمال، وتؤكد هذه النتائج الحاجة الماسة إلى تعزيز قنوات الإعلام والتوجيه، مع العمل على تبسيط آليات الالتحاق والمرافقة بهدف تشجيع الابتكار والتنافسية ضمن بيئة ريادة الأعمال الوطنية.

عدد مرات المشاركة بالنسبة للذين أجابوا بنعم

يبين الجدول التالي التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة حسب عدد مرات المشاركة في المسابقات

الخاصة بالمشاريع الابتكارية:

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

الجدول (3-26): عدد مرات المشاركة في المسابقات الخاصة بالمشاريع الابتكارية

عدد مرات المشاركة	التكرارات	النسبة من مجموع المشاركين (اجابوا بنعم)
مرة واحدة	4	3,8 %
مرتين	6	5,7 %
أكثر من مرتين	3	2,9 %
المجموع	13	100

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نتائج برنامج Jamovi

تشير البيانات الواردة في الجدول السابق إلى أن أغلب المشاركين في المسابقات الخاصة بالمشاريع الابتكارية اقتصر على المشاركة مرة أو مرتين فقط، حيث يمثل الذين شاركوا مرتين النسبة الأكبر بـ 5.7 %، يليهم من شاركوا مرة واحدة بنسبة 3.8 %، ثم من خاضوا أكثر من تجربتين بنسبة 2.9 % فقط. تعكس هذه الأرقام محدودية التنافسية لدى أصحاب المشاريع، ما قد يشير إلى وجود عوائق تحول دون المشاركة المتكررة، مثل ضعف المتابعة، غياب النتائج المشجعة، أو قلة الفرص المناسبة. كما قد يعكس ذلك رؤية أصحاب المشاريع للمسابقات كوسيلة استكشافية أكثر من كونها مسارا استراتيجيا مستداما للتمويل أو إبراز المشروع.

وبالتالي، من المهم أن ترافق الجهات المعنية هؤلاء المشاركين عبر برامج ما بعد المسابقة، وتوفير فرص تمكن المشاريع من تطوير قدراتها وتحقيق استفادة حقيقية من هذه الفضاءات التنافسية.

✍ في حالة الفوز في المسابقة، أذكر قيمة الجائزة بالدينار الجزائري

من خلال تحليل إجابات المشاركين على سؤال "ما هي قيمة الجائزة التي فزت بها بالدينار الجزائري؟"، نجد أن الغالبية العظمى من المشاركين لم يفوزوا بأي جائزة، حيث كانت الإجابة الأكثر تكرارا هي "لم أفز". سوى إجابة واحدة وكانت قيمة الجائزة هي "50000 دج" وهذا يشير إلى أن المسابقات الخاصة بالمشاريع الابتكارية قد تكون ذات تنافسية عالية، أو أن هناك قيود أو عوائق في الوصول إلى المراحل النهائية من هذه المسابقات. وهذا الوضع يعكس حاجة المسابقات إلى زيادة حجم الجوائز أو تقديم محفزات أكبر للمشاركين، مما قد يشجع على المشاركة المستمرة ويحفز الابتكار بشكل أكبر. كما يمكن أن تكون الجوائز الأكبر أكثر قدرة على تشجيع المشاريع الناشئة على الاستثمار في التطوير والابتكار.

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

المحور الثالث: المرافقة

معرفة المشاركين بهياكل الدعم والمرافقة للمشاريع الابتكارية

يبين الجدول التالي التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة حسب معرفتهم بهياكل الدعم والمرافقة

للمشاريع الابتكارية:

الجدول (27-3): معرفة المشاركين بهياكل الدعم والمرافقة للمشاريع الابتكارية

خيار الإجابة	التكرار	النسبة المئوية
نعم	32	30,5
لا	73	69,5
المجموع	105	100
المتوسط الحسابي		0.305
الانحراف المعياري		0.460

المصدر: من إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج برنامج Jamovi

من خلال الجدول (27-3)، نلاحظ أن 30.5%، في حين أن النسبة الأكبر، 69.5%، أجابت بـ "لا"، أظهرت نتائج توزيع الإجابات أن نسبة المستجيبين الذين اختاروا "نعم" بلغت 30.5% مقابل 69.5% أجابوا بـ "لا"، من أصل 105 من المشاركين لديهم معرفة بهياكل الدعم والمرافقة للمشاريع الابتكارية، وقد بلغ المتوسط الحسابي للإجابات، بعد ترميزها عددياً (نعم = 1، لا = 0)، قيمة قدرها 0.305، وهو ما يعكس ميلاً عاماً نحو الرفض أو عدم التأييد للعبارة المطروحة. أما الانحراف المعياري فبلغ 0.460، ما يشير إلى تشتت نسبي في الاستجابات حول المتوسط. ويمكن تفسير هذه النتائج بوجود درجة من التباين في وجهات نظر المشاركين، مع أن الأغلبية كان ميولهم نحو الرفض.

وهذا يعني أن هناك جهل كبير بأهمية هذه الهياكل الموفرة خصيصاً لدعم ومرافقة حاملي المشاريع في الجزائر، ويعود السبب في ذلك إلى نقص في الترويج لهذه الهياكل أو إلى ضعف وصول المعلومات حول الدعم المتاح للمشاريع الابتكارية، وهو ما قد يؤثر سلباً على استفادة المشاريع الابتكارية من الدعم المتوفر.

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

هل تمت مرافقة مشروعك من قبل أحد هياكل الدعم والمرافقة؟

يبين الجدول التالي التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة حسب مدى مرافقة مشاريعهم من قبل

هياكل الدعم والمرافقة:

الجدول (28-3): التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة حسب مدى مرافقة مشاريعهم من قبل

أحد هياكل الدعم والمرافقة

النسبة المئوية (%)	التكرار	خيار الإجابة
15,2 %	16	نعم
84,8 %	89	لا
0.152		المتوسط الحسابي
0.359		الانحراف المعياري

المصدر: من إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج برنامج Jamovi

يوضح الجدول (28-3) توزيع أفراد العينة حسب مدى استفادتهم من مرافقة أحد هياكل الدعم

والمرافقة خلال إطلاق مشاريعهم. وقد أظهرت النتائج أن 15.2% فقط من المستجوبين صرّحوا بتلقيهم لمرافقة من طرف إحدى الهياكل، مقابل 84.8% أكدوا عدم استفادتهم من أي شكل من أشكال الدعم المؤسسي.

وباعتماد الترميز العددي للإجابات (نعم = 1، لا = 0)، تم حساب المتوسط الحسابي الذي بلغ 0.152،

وهو ما يعكس ضعفاً كبيراً في معدل الاستفادة من هياكل الدعم. كما بلغ الانحراف المعياري 0.359، مما يدل

على تباين محدود بين آراء المبحوثين، مع تفوق واضح لخيار "لا". وتشير هذه النتيجة إلى محدودية تغطية

هياكل الدعم والمرافقة للمشاريع المبتكرة، وهو ما قد يمثل عائقاً إضافياً في مسار ريادة الأعمال الابتكارية.

إن كان قد تمت مرافقتك فما هو نوع هيكل المرافقة؟

يبين الجدول التالي التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة حسب نوع هيكل المرافقة للمشاريع الابتكارية:

الجدول (29-3): نوع هيكل المرافقة للمشاريع الابتكارية

النسبة المئوية (%)	التكرارات من مجموع الذين تلقوا مرافقة (15)	خيار الإجابة
13.3 %	1	المسرعات
40 %	6	حاضنات الأعمال
40 %	6	الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

دار المقاولاتية	2	6.7%
المجموع من 15 إجابة أجابت بنعم	15	100%

المصدر: من إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج برنامج Jamovi

تشير النتائج إلى أن غالبية المشاريع الابتكارية المدعومة ضمن العينة تلقت مرافقة من حاضنات الأعمال والوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، بنسبة متساوية بلغت 40% لكل منهما، ما يعكس الدور المحوري لهاتين المؤسستين في البيئة الريادية الجزائرية. وتفسر هذه الهيمنة جزئياً بطبيعة الإطار القانوني والمؤسسي في الجزائر، الذي أولى اهتماماً خاصاً بتوسيع شبكة الحاضنات والآليات الحكومية لدعم المقاويلين الشباب، خصوصاً في ظل البرامج الوطنية للإدماج الاقتصادي ومحاربة البطالة.

في المقابل، يُلاحظ ضعف نسبي في اللجوء إلى المسرعات (13.3%)، ودار المقاولاتية (6.7%)، وهو ما قد يعود إلى محدودية انتشار هذه الكيانات أو قلة الوعي بوظائفها. كما أن المسرعات، التي تُركّز غالباً على شركات ناشئة ذات نموذج أعمال قابل للتوسع السريع، لم تجد بعد مكانة واضحة في المنظومة الوطنية، مقارنة بالدول ذات الاقتصادات الابتكارية المتقدمة.

هذه المعطيات تُبرز الحاجة إلى إعادة هيكلة منظومة الدعم بما يتماشى مع تطور احتياجات رواد الأعمال في مختلف مراحل المشروع، من التهيئة الأولية إلى النمو والتوسع، مع تعزيز الربط بين مراكز البحث والجامعات من جهة، ومؤسسات المرافقة من جهة أخرى، لإحداث بيئة متكاملة داعمة للابتكار والإنتاجية.

المحور الرابع: العوائق التمويلية

يشكّل محور العوائق التمويلية أحد المحاور الجوهرية في هذه الدراسة، نظراً لما تمثله القيود التمويلية من تحدٍ رئيسي أمام إطلاق واستدامة المشاريع الابتكارية في السياق الجزائري. ويهدف هذا المحور إلى التعرف على أبرز الصعوبات التي تواجه أصحاب المشاريع عند محاولة الحصول على التمويل المناسب، سواء من حيث طبيعة الإجراءات الإدارية، أو صعوبة النفاذ إلى التمويل البنكي، أو غياب البدائل الممتاشية مع خصوصيات المشاريع الابتكارية. كما يتطرق إلى عوامل أخرى تتعلق بالإطار المؤسسي والبيئة المحيطة، وقد تم تحليل إجابات أفراد العينة إحصائياً من خلال المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية، للوقوف على درجة إدراك هذه العوائق ومدى انتشارها في الواقع العملي.

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

معوقات تمويل المشاريع الابتكارية في الجزائر

الجدول (30-3): إجابة أفراد العينة حول العوائق التمويلية

الترتيب	إتجاه الرأي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	موافق	محايد	غير موافق	الفقرة
5	موافق	0.5904	2.70	80	18	7	تكرار الإجراءات الإدارية المعقدة تعيق تأسيس المشروع المبتكر
				76.2	17.1	6.7	%
2	موافق	0.5544	2.78	89	9	7	تكرار من الصعب الحصول على تمويل كاف لإطلاق مشروع مبتكر
				84.8	8.6	6.7	%
1	موافق	0.4829	2.84	93	7	5	تكرار يوجد صعوبة كبيرة في الحصول على القروض المصرفية
				88.6	6.7	4.8	%
6	موافق	0.6221	2.70	82	14	9	تكرار نقص الخبرة لدى فريق التسيير يؤثر في استمرارية المؤسسة
				78.1	13.3	8.6	%
9	موافق	0.7978	2.52	75	10	20	تكرار المخاطرة العالية المصاحبة للمشروع تشكل حاجزا في جذب ممولين
				71.4	9.5	19	%
8	موافق	0.7964	2.55	78	07	20	تكرار المشاكل التسويقية للمنتج تحد من نمو المؤسسة
				74.3	6.7	19	%
10	موافق	0.7980	2.51	74	11	20	تكرار ضعف الثقافة المالية لدى رواد الاعمال يعيق الحصول على التمويل
				70.5	10	19	%
7	موافق	0.6791	2.65	80	13	12	تكرار قلة الحوافز وغياب الدعم للمبتكرين
				76.2	12.4	11.4	%
2	موافق	0.5715	2.78	90	07	08	تكرار نقص في آليات التمويل الإسلامي يحد من فرص إطلاق مشاريع مبتكرة
				85.7	6.7	7.6	%
1	موافق	0.483	2.84	93	7	5	تكرار البنوك تضع شروطا صارمة تعرقل تمويل المشاريع المبتكرة
				88.6	6.7	4.8	%
3	موافق	0.510	2.76	84	17	04	تكرار تركز هياكل الدعم والمرافقة في شمال الوطن، يصعب من الاستفادة من خدماتها
				80	16.2	3.8	%
2.69	موافق						المتوسط المرجح للمحور ككل
0.116							الانحراف المعياري للمحور ككل

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نتائج برنامج Jamovi

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

بناءً على المعطيات الواردة في الجدول رقم (3-30)، والذي يعرض التكرارات والنسب المئوية المتعلقة بإجابات أفراد عينة الدراسة حول محور (معوقات تمويل المشاريع الابتكارية في الجزائر) تم تحليل النتائج كما يلي:

جاءت في المرتبة الأولى الفقرتين التي تنصان على " يوجد صعوبة كبيرة في الحصول على القروض المصرفية " و " البنوك تضع شروطاً صارمة تعرقل تمويل المشاريع المبتكرة " بمتوسط حسابي قدره 2.84 وانحراف معياري 0.48، وهو ما يقابل درجة " موافق " على سلم ليكرت الثلاثي، ما يدل على إجماع العينة حول أن شروط الحصول على القروض البنكية تشكل عائقاً كبيراً أمام تمويل المشاريع الابتكارية.

وفي المرتبة الثانية، اشتركت الترتيب كل من الفقرتين " من الصعب الحصول على تمويل كاف لإطلاق مشروع مبتكر " و " نقص في آليات التمويل الإسلامي يحد من فرص إطلاق مشاريع مبتكرة " بمتوسط حسابي 2.78 وانحراف معياري 0.55، وهو ما يعكس أيضاً درجة " موافق "، وهو يشير بكل وضوح إلى محدودية الخيارات التمويلية خارج النظام البنكي الكلاسيكي، ويبرز الفجوة المالية في النظام المالي غير الربوي وعدم استيعابه لخصوصية المشاريع الابتكارية.

أما الفقرة التي تنص على " تمركز هياكل الدعم والمرافقة في شمال الوطن، يصعب من الاستفادة من خدماتها " فجاءت في المرتبة الثالثة بمتوسط حسابي 2.76 وانحراف معياري 0.51، وهو ما يشير إلى أن التوزيع الجغرافي غير المتوازن لمراكز الدعم يمثل تحدياً إضافياً بالنسبة للمؤسسات الناشئة في المناطق الأخرى من الوطن ويؤثر سلباً على توزيع الفرص التمويلية بين مختلف مناطق الوطن.

وفي المراتب الأخيرة، وردت فقرة " ضعف الثقافة المالية لدى رواد الأعمال يعيق الحصول على التمويل " بمتوسط حسابي 2.51 وانحراف معياري 0.79، ما يعكس ضعف المعرفة بالتمويل الابتكاري كأحد الأسباب التي تحد من تدفق الاستثمارات للمشاريع الناشئة، ولقد قُدِّرَ المتوسط المرجح للمحور ككل بـ 2.69 والانحراف المعياري 0.116، وهو ما يقابل درجة " موافق " على سلم ليكرت الثلاثي. مما يعني أن أفراد العينة يوافقون بالإجماع على أن المعوقات المبينة في الجدول تمثل حواجز حقيقية أمام تمويل المشاريع الابتكارية في الجزائر.

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

عوامل نجاح المشروع

يبين الجدول التالي أهم عوامل نجاح المشاريع الناشئة من وجهة نظر أصحاب المشاريع في عينة الدراسة، بناء على تكرارات اختيارهم لكل عامل.

الجدول (3-31): توزيع نسب عوامل نجاح المشروع حسب آراء أفراد عينة الدراسة

الترتيب	إتجاه الرأي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	موافق	محايد	غير موافق	التكرارات	الفقرة
4	موافق	0.6791	2.548	80	13	12	تكرار	الأهداف المحددة والمخطط لها جيدا
				76,2	12.5	11,4	%	
5	موافق	0.7980	2.514	74	11	20	تكرار	اختيار فريق العمل
				70,5	10.5	19,0	%	
1	موافق	0.5715	2.781	90	07	8	تكرار	الاتصال الخارجي والداخلي الجيد
				85.7	6.7	7.6	%	
2	موافق	0.5100	2.762	84	17	4	تكرار	الخطة التسويقية الجيدة
				80	16.2	3.8	%	
3	موافق	0.7964	2.552	78	07	20	تكرار	نموذج الأعمال القابل للتطوير
				74.3	6.7	19	%	
2.6514	موافق	المتوسط المرجح للمحور ككل						
0.4875	الانحراف المعياري للمحور ككل							

المصدر: من إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج برنامج Jamovi

يعرض الجدول رقم (31-3) التكرارات والنسب المئوية المتعلقة بإجابات أفراد عينة الدراسة حول محور "عوامل نجاح المشاريع الابتكارية". وقد تصدرت الفقرة التي تنص على (الاتصال الخارجي والداخلي الجيد) المرتبة الأولى، حيث بلغ المتوسط الحسابي (2.781) بانحراف معياري قدره (0.5715)، وهو ما يقابل درجة "موافق" على سلم ليكرت الثلاثي. وتدل هذه النتيجة على وعي المستجوبين بأهمية التواصل الفعال، سواء داخل الفريق أو مع المحيط الخارجي، كعنصر حاسم في استمرارية ونجاح المشروع الابتكاري. في المرتبة الثانية، جاءت الفقرة المتعلقة بـ (الخطة التسويقية الجيدة) بمتوسط حسابي (2.762) وانحراف معياري (0.5100)، مما يعكس إدراكاً عميقاً لأهمية تسويق الابتكار وضرورة التخطيط المسبق لولوج الأسواق بفعالية.

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

أما المرتبة الثالثة، فاحتلتها الفقرة التي تنص على (نموذج الأعمال القابل للتطوير) بمتوسط (2.552) وانحراف معياري (0.7964)، وهو ما يعكس تفهّمًا نسبيًا من قبل العينة لأهمية التفكير في نموذج اقتصادي قابل للنمو، رغم بعض التباين في الآراء كما يشير إليه الانحراف المعياري المرتفع نسبيًا. في المرتبة الرابعة، وردت الفقرة الخاصة بـ (الأهداف المحددة والمخطط لها جيدًا) بمتوسط حسابي قدره (2.548) وانحراف معياري (0.6791)، ما يدل على اتفاق أغلب أفراد العينة على أن وجود أهداف واضحة ومحددة مسبقًا يمثل عاملًا مهمًا في نجاح المشروع، رغم تسجيل نسبة من "غير الموافقين" تعادل حوالي 11.4%.

أما المرتبة الخامسة والأخيرة، فقد شغلها الفقرة المتعلقة بـ (اختيار فريق العمل)، بمتوسط حسابي (2.514) وانحراف معياري (0.7980). ورغم أن النتيجة لا تزال في حدود درجة "موافق"، فإن نسبة "غير الموافقين" (19%) والانحراف المعياري العالي يدلان على وجود تفاوت في المواقف، ربما يرتبط باختلاف التجارب الذاتية أو الخصائص الثقافية والتنظيمية.

وقد بلغ المتوسط المرجح للمحور ككل (2.6514)، مع انحراف معياري (0.48756)، وهو ما يعكس اتجاهًا عامًا لدى عينة الدراسة نحو الاتفاق على أهمية العوامل الخمسة المذكورة كمرتكزات لنجاح المشاريع الابتكارية، مع تفاوت نسبي في قوة هذا الاتفاق بين عامل وآخر.

النصائح المقدمة:

بناء على تحليل إجابات أفراد عينة الدراسة حول أهم النصائح التي يقدمونها لمن يرغب في بدء مشروع، تبين أن غالبية التوصيات تمحورت حول مجموعة من العوامل الجوهرية التي تشكل القاعدة الأساسية لنجاح أي مشروع ريادي. وقد جاء في مقدمتها التأكيد على أهمية الثقة بالنفس والإيمان بالفكرة، حيث أشار عدد معتبر من المشاركين إلى ضرورة التحلي بالعزيمة وعدم الاستسلام للعراقيل، والانطلاق بشجاعة رغم التحديات. كما شدد العديد على ضرورة التخطيط الجيد والدراسة المسبقة لفكرة المشروع، من خلال تحليل السوق، إعداد خطة عمل واضحة، ورسم مسار استراتيجي طويل المدى. وإلى جانب ذلك، برزت الدعوة إلى العمل الجاد والمثابرة كعامل حاسم، حيث تكررت إشارات إلى أهمية الاجتهاد والتفاني في التنفيذ. ومن جهة أخرى، أكدت بعض الآراء على البعد الإيماني والتوكل على الله، معتبرين أن الجمع بين الإيمان والعمل من أسس النجاح، كما

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

لم تغب أهمية اختيار المشروع المناسب والاستفادة من بيانات داعمة مثل مراكز البحث أو العمل خارج الوطن في بعض الحالات، وبالتالي هذه التوصيات، تشير في مجملها الى ان هناك، وعي متزايد لدى الشباب بأبعاد المبادرة الريادية، وتبرز تداخلا بين ما هو نفسي، ومعرفي، وسلوكي في تكوين تجربة ناجحة لريادة الأعمال.

المطلب الثاني: إختبار فرضيات الدراسة

يعد إختبار الفرضيات إحدى الركائز المنهجية الأساسية في البحث الاقتصادي التجريبي، إذ يمثل الأداة العلمية التي تمكننا من التحقق من مدى صحة التصورات النظرية (الفرضيات) عند مقارنتها بالبيانات الميدانية، وهذه الفرضيات الاقتصادية مهما بلغت من الاتساق والمنطق الاستدلالي تظل قاصرة عن الادعاء بالصدق مالم تختبر واقعيا، وتخضع لإجراءات إحصائية دقيقة تسمح بتمييز العلاقات الجوهرية عن تلك العشوائية.

وللتحقق من مدى وجود فروقات ذات دلالة إحصائية بين ما هو قائم فعليا وما فرض نظريا، كان من الضروري التحقق من طبيعة توزيع البيانات الخاصة بمتغيرات الدراسة، وتحديد ما إذا كانت تتوزع طبيعيا ام لا، وذلك لان الاختبارات الإحصائية تتوزع الى نوعين رئيسيين هما: الاختبارات المعلمية (Parametric) تتطلب شرطا أساسيا هو التوزيع الطبيعي، واختبارات لا معلمية (Non-Parametric)، يمكن استخدامها في حال عدم تحقق الشرط.

الفرع الأول: اختبار الفرضية الرئيسية

أولا إختبار التوزيع الطبيعي:

يمثل إختبار التوزيع الطبيعي مدخلا أساسيا لاي تحليل إحصائي يعتمد على البيانات الكمية، إذ تشترط غالبية الاختبارات الإحصائية الاستدلالية الكلاسيكية ان تكون البيانات المبحوثة تتبع توزيعا طبيعيا، او على الأقل لا تنحرف عنه انحرافا جوهريا، لذلك فإن التحقق من افتراض التوزيع الطبيعي هو أول خطوة سنقوم بها، من خلال تطبيق اختبارات التوزيع الطبيعي على متغيرات المصادر التمويلية للمشاريع الابتكارية في الجزائر، من خلال ثلاث اختبارات:

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

توجد عدة اختبارات إحصائية تستخدم للتحقق من مدى مطابقة البيانات للتوزيع الطبيعي، نذكر

من بينها:

- ☛ اختبار كولموغوروف-سميرنوف (Kolmogorov-Smirnov Test) بحيث يقيس هذا الاختبار الفجوة القصوى بين التوزيع التراكمي التجريبي للبيانات والتوزيع التراكمي النظري لتوزيع طبيعي، فكلما زادت الفجوة زاد احتمال رفض الفرضية القائلة بان البيانات تتبع التوزيع الطبيعي.
- ☛ اختبار شابيرو-ويلك (Shapiro-Wilk Test): يعد من أكثر الاختبارات حساسية ودقة في الكشف عن انحراف التوزيع الطبيعي، لاسيما في العينات الصغيرة، ويعتمد على مقارنة التباين الفعلي بالتباين المتوقع تحت التوزيع الطبيعي.
- ☛ اختبار أندرسون-دارلينغ (Anderson-Darling Test): المعروف باختبار شكل التوزيع والذي يعتمد على المقارنة ما بين التوزيع الفعلي والتوزيع النظري، ويتم تطبيقه من خلال حساب الإحصائية المحسوبة وكلما زادت قيمتها دل ذلك على انحراف أكبر عن التوزيع الطبيعي.

الجدول (3-32) شروط اتخاذ القرار للتحقق من التوزيع الطبيعي

الاختبار	H_0 : الفرضية الصفرية	القرار إذا $P < 0.05$	القرار إذا $P > 0.05$
Anderson-Darling	البيانات تتبع التوزيع الطبيعي	نرفض H_0 غير طبيعي	لا نرفض H_0 غير طبيعي
Komogov-Smirnov			
Shapiro-Wilk			

من إعداد الباحثة اعتمادا على عدة مراجع

واعتمادا على البرنامج الاحصائي Jamovi تحصلنا على النتائج المسجلة في الجدول ادناه

جدول (3-33) اختبارات التوزيع الطبيعي لمصادر التمويل

مصدر التمويل	Shapiro-Wilk	Komogov-Smirnov	Anderson-Darling	(P) القيمة الإحصائية
التمويل الذاتي (Autofinancement)	0.505	0.480	25.26	< 0.001
المساعدات الحكومية/ العامة	0.776	0.284	9.53	< 0.001
القروض المصرفية (Crédit bancaire)	0.787	0.243	8.80	< 0.001

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

< 0.001	37.80	0.536	0.184	التمويل الجماعي (crowd Funding)
< 0.001	8.76	0.241	0.801	التمويل الملائكي (business Angel)
< 0.001	8.47	0.235	0.801	راس المال المخاطر (ASF, FINALEP, El djazair (istithmar, AIF
< 0.001	11.83	0.324	0.743	البورصة la bourse
< 0.001	8.38	0.231	0.796	آليات الدعم الأخرى (NESDA; CNAC;) (ANSEJ; ANDI
< 0.001	8.46	0.241	0.796	المسابقات
< 0.001	8.17	0.225	0.809	التمويل الاسلامي

من إعداد الباحثة اعتمادا على مخرجات برنامج Jamovi

ومن خلال النتائج المتحصل عليها حيث كانت جميع المتغيرات القيم الاحتمالية فيها (P-Value) أقل من 0.001 وهو ما يعني رفض للفرضية الصفرية التي تفترض ان البيانات موزعة توزيعا طبيعيا، وعليه سنلجأ الى الاختبارات اللامعلمية لاختبار الفرضية قيد الدراسة.

لقد تم تقييم المعرفة والأهمية بالمصادر التمويلية حسب مقياس ليكرت الثلاثي (1) غير موافق، (2) محايد، (3) موافق، وباعتبار ان كل مشارك في الإجابة على الأسئلة قد قام بتقييم لجميع مصادر التمويل، فإن البيانات تعتبر من نوع القياسات المكررة (Repeated Mesasures) على متغيرات ترتيبية (Ordinal)، وبما انها لا تخضع للتوزيع الطبيعي، فنرى ان أحسن اختبار يمكن إجراؤه هو اختبار Friedman واختبار Doubin-Conover إضافة الى اختبار Wilcoxon Singed Rank Test لتأكيد او نفي الفرضية.

ثانيا: صياغة الفرضية الصفرية والفرضية البديلة

الفرضية الرئيسية " يعتبر التمويل الذاتي من اهم المصادر التمويلية المعتمدة من طرف المشاريع الابتكارية في الجزائر "

الفرضية الصفرية: H_0 "عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين مصادر التمويل المعتمدة من طرف المشاريع الابتكارية في الجزائر"

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

الفرضية البديلة H_1 "يوجد فروق ذات دلالة إحصائية بين مصادر التمويل المعتمدة من طرف

المشاريع الابتكارية في الجزائر".

ثالثا: إختبار فريدمان (Friedman Test)

بما ان البيانات هي من نوع الترتيبي (Ordinal) والقياسات مكررة (نفس الفرد يقيم كل مصدر عدة مرات)، فقد تم اختيار إختبار فريدمان للمقارنة بين عدة مصادر تمويلية مختلفة (أكثر من مجموعتين) وكلها تتعلق بنفس المجموعة (المشاريع الابتكارية)، حيث بعدما قمنا بإجرائه كانت النتيجة الإحصائية كما يلي:

جدول (3-34) نتائج إختبار فريدمان (Friedman Test) للمقارنة بين عدة مصادر تمويلية مختلفة

القيمة الاحتمالية (P)	درجة الحرية (df)	القيمة الإحصائية (X^2)
<0.001	9	321

من إعداد الباحثة اعتمادا على برنامج jamovi

وهذا يشير الى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين مصادر التمويل المختلفة، أي ان المشاريع الابتكارية لا تعطي جميع المصادر نفس الأهمية للاعتماد عليها. وعليه وبما ان $P < 0.001$ فإننا نرفض الفرضية الصفرية التي تفترض عدم وجود فروق بين مصادر التمويل، ونقبل الفرضية البديلة التي تفترض وجود فروق ذات دلالة إحصائية.

رابعا: التحليل البعدي (Durbin-Conover Test)

أشارت نتائج إختبار فريدمان إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطات رتب تقييم أهمية مصادر التمويل المختلفة، مما يبرر اللجوء إلى إختبار تحليلي بعدي لتحديد مواقع الفروق، وبناءً عليه، تم إجراء إختبار Durbin-Conover للمقارنات الزوجية لتحديد الفروق بين التمويل الذاتي وبقية المصادر، أظهرت النتائج أن جميع المقارنات كانت ذات دلالة إحصائية عالية ($p < 0.001$)، وعليه نقبل الفرضية مما يدل على أن التمويل الذاتي يحتل مرتبة متميزة مقارنة بباقي مصادر التمويل. وقد تم تلخيص نتائج هذه المقارنات كما يلي:

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

الجدول (3-35) المقارنة بين التمويل الذاتي وباقي المصادر التمويلية

الدالة	P	الاحصائية	مقارنة أهمية التمويل الذاتي مع باقي المصادر
دالة	<.001	6.240	المساعدات الحكومية/ العامة
دالة	<.001	7.689	القروض المصرفية (Crédit bancaire)
دالة	<.001	20.366	التمويل الجماعي (crowd Funding)
دالة	<.001	10.031	التمويل الملائكي (business Angel)
دالة	<.001	9.852	راس المال المخاطر (ASF ,FINALEP, El djazair istithmar ,AIF)
دالة	<.001	13.232	البورصة la bourse
دالة	<.001	7.832	آليات الدعم الأخرى (NESDA ; CNAC ; ANSEJ ;ANDI)
دالة	<.001	9.673	المسابقات
دالة	<.001	8.422	التمويل الإسلامي

من إعداد الباحثة اعتماداً على برنامج jamovi

تعكس هذه النتائج تقديراً مرتفعاً للتمويل الذاتي من قبل رواد الأعمال أو أفراد العينة، مقارنةً بباقي مصادر التمويل. ويُعزى هذا التفضيل غالباً إلى سهولة الوصول إلى التمويل الذاتي، وغياب التعقيدات الإدارية أو الشروط المسبقة التي تفرضها المؤسسات التمويلية الرسمية أو البديلة.

وعليه وبعد إجراء الاختبارات الإحصائية السابقة على الفرضية الرئيسية، ويتم قبول الفرضية، ونؤكددها على أن " التمويل الذاتي من أهم المصادر التمويلية المعتمدة من طرف المشاريع الابتكارية في الجزائر".

الفرع الثاني : اختبار الفرضية الفرعية الأولى

"تعتمد المشاريع الابتكارية في الجزائر على أحدث الأساليب والتقنيات الابتكارية"

من أجل اختبار صحة هذه الفرضية، سنعتمد على مستويين من التحليل، أولاً، سنقوم باختبار فرضية جزئية الأولى حول " تقنيات التكنولوجيا الحديثة المستخدمة " وثانياً، اختبار الفرضية الجزئية الثانية " الأساليب الابتكارية المعتمدة ".

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

أولا اختبار الفرضية الجزئية الأولى: " توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطات اعتماد

أفراد العينة على تقنيات التكنولوجيا الحديثة المختلفة في مشاريعهم "

صياغة الفرضية:

الفرضية الصفرية H_0 " لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطات استخدام تقنيات التكنولوجيا

الحديثة المختلفة في المشاريع الابتكارية الجزائرية "

الفرضية البديلة H_1 "توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطات استخدام تقنيات التكنولوجيا الحديثة

المختلفة في المشاريع الابتكارية الجزائرية "

المنهجية الإحصائية:

في إطار اختبار الفرضية الجزئية الأولى والتي تنص على وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين مستويات

الاعتماد على التكنولوجيا الحديثة المختلفة في المشاريع الابتكارية الجزائرية " تم اختيار اختبار فريدمان

(Friedman Test) كونه اختبار غير معلمي لقياس الفروق بين أكثر من مجموعتين مترابطتين ، و يلائم طبيعة

البيانات المرتبطة الناتجة عن تقييم الافراد المتعدد لنفس المتغير (تقنيات التكنولوجيا الحديثة) ، و في حالة

ظهور فروق ذات دلالة إحصائية يتم اللجوء الى اختبار Durbin -Cover للمقارنات البعدية (الزوجية) بين

التقنيات المختلفة لتحديد موقع تلك الفروق .

عرض النتائج الإحصائية:

جدول (3 - 36) نتائج اختبار فريدمان لقياس الفروق بين تقنيات الابتكار

مستوى الدلالة (P-Value)	درجة الحرية (df)	قيمة مربع كاي (X^2)
<0.0001	11	415.000

المصدر من إعداد الباحثة: اعتمادا على نتائج برنامج Jamovi

تشير نتيجة اختبار فريدمان الى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين تقنيات التكنولوجيا الحديثة

المختلفة عند مستوى دلالة (0.05) مما يدفعنا لإجراء اختبار المقارنات الزوجية لتحديد موقع الفروق.

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

قبل عرض نتائج إختبار Durbin-Conover للمقارنات البعدية نلاحظ من خلال جدول المتوسطات

(Mean) والوسيطات (Median) لتقنيات التكنولوجيا الحديثة، ان اعلى مستويات الاستخدام كانت في " تكنولوجيا الاعلام والاتصال " و " البرمجيات والتطبيقات " وأدناها " البلوكتشاين " و " الواقع المعزز "

جدول (3-37) نتائج الإحصاء الوصفي لاعتماد تقنيات التكنولوجيا الحديثة

الوسيط	المتوسط الحسابي	تقنيات التكنولوجيا الحديثة
1	1.30	أعتمد كثيرا في مشروع على تقنيات الذكاء الاصطناعي
1	1.08	أعتمد كثيرا في مشروع على تقنيات البلوكتشاين
1	1.25	أعتمد كثيرا في مشروع على تقنيات البيانات الضخمة
1	1.91	أعتمد كثيرا في مشروع على تقنيات الروبوتات والآلات
1	1.30	أعتمد كثيرا في مشروع على تقنيات الألعاب
1	1.37	أعتمد كثيرا في مشروع على تقنيات الواقع الافتراضي
1	1.13	أعتمد كثيرا في مشروع على تقنيات الواقع المعزز
1	1.38	أعتمد كثيرا في مشروع على تقنيات التكنولوجيات الرقمية
1	1.13	أعتمد كثيرا في مشروع على تقنيات الحوسبة السحابية
3	2.44	أعتمد كثيرا في مشروع على تقنيات البرمجيات والتطبيقات
1	1.40	أعتمد كثيرا في مشروع على تقنيات إنترنت الأشياء
3	2.65	أعتمد كثيرا في مشروع على تقنيات تكنولوجيا الاعلام والاتصال

المصدر من إعداد الباحثة اعتمادا على برنامج Jamovi

ولهذا سنكتفي بعرض نتائج المقارنة بين "تكنولوجيا الاعلام والاتصال " و " البرمجيات والتطبيقات "

ببقي التقنيات فقط.

جدول (3-38) نتائج إختبار Durbin-Conover للمقارنات البعدية

المقارنة	التقنيات الأخرى	القيمة الإحصائية	مستوى الدلالة	اتجاه الفارق
البرمجيات والتطبيقات	الذكاء الاصطناعي	11.8192	<0.001	دلالة لصالح البرمجيات والتطبيقات
	البلوكتشاين	13.9463	<0.001	
	البيانات الضخمة	12.3949	<0.001	

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

	<0.001	5.5977	الروبوتات والآلات	
	<0.001	11.8831	الألعاب	
	<0.001	11.0835	الواقع الافتراضي	
	<0.001	13.5784	الواقع المعزز	
	<0.001	11.0675	التكنولوجيات الرقمية	
	<0.001	13.4185	الحوسبة السحابية	
	<0.001	10.6676	إنترنت الأشياء	
دلالة لصالح تكنولوجيات الاعلام والاتصال	<0.001	14.0422	الذكاء الاصطناعي	تكنولوجيات الاعلام والاتصال
	<0.001	16.1694	البلوكتشاين	
	<0.001	14.6180	البيانات الضخمة	
	<0.001	7.8208	الروبوتات والآلات	
	<0.001	14.1062	الألعاب	
	<0.001	13.3065	الواقع الافتراضي	
	<0.001	15.8015	الواقع المعزز	
	<0.001	13.2906	التكنولوجيات الرقمية	
	<0.001	15.6416	الحوسبة السحابية	
	<0.001	12.8907	إنترنت الأشياء	
دلالة لصالح تكنولوجيات الاعلام والاتصال	0.026	2.2231	البرمجيات والتطبيقات Vs تكنولوجيات الاعلام والاتصال	

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على برنامج jamovi

التفسير الاحصائي:

تشير نتائج اختبار فريدمان إلى وجود فروق إحصائية ذات دلالة إحصائية بين متوسطات اعتماد المشاركين على تقنيات الابتكار المختلفة، وأظهر الاختبار البعدي لـ Durbin-Conover أن تقنيتنا البرمجيات والاعلام والاتصال تفوقا معنويا واضحا على جميع التقنيات الأخرى، حيث تجاوزت كل الفروق حدود الدلالة الإحصائية ($p < 0.001$)، باستثناء المقارنة بين التقنيتين (الأكثر استخداما) فكان هناك فرق لكن بدرجة ضعيفة لصالح تكنولوجيات الاعلام والاتصال.

التفسير الاقتصادي:

يمثل الاعتماد المرتفع على البرمجيات ترجمة لتبني هذه المشاريع لأتممه نشاطاتها الإنتاجية والخدمية من خلال اعتمادها على منصات لإدارة المشاريع، نظم تخطيط الموارد (ERP)، قواعد البيانات وأنظمة التسيير المالي، ويمكن تفسير هذا بانخفاض حواجز الدخول التكنولوجي واستقرار الأسواق المرتبطة بها.

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

أما تفوق هذه التقنية في استخدامها الكبير بين افراد العينة المدروسة فيعكس التحول الهيكلي في الاقتصاد المعرفي نحو رقمته البنى التحتية الاتصالية والعمليات التنسيقية، اذ تشكل تكنولوجيا الاعلام والاتصال (TIC) محفزا لزيادة إنتاجية راس المال البشري، ونحسين كفاءة اتخاذ القرار والشفافية المعلوماتية، ويشير اعتمادها الكثيف الى نضج بيئة الابتكار التنظيمي وانتقال المشاريع من النمط التقليدي الى نمط تشاركي رقمي، يعتمد على التفاعل الانساني.

القرار الاحصائي:

بعد إجراء التحليل الوصفي لاحظنا أن الاعتماد على التقنيات الحديثة كان ضعيف جدا في اغلب التقنيات ، حيث برزت تكنولوجيا الاعلام والاتصال و البرمجيات و التطبيقات فقط من بين كل التقنيات ، و لكن بعد اجراء اختبار فريدمان ظهر ان هناك فروق إحصائية ذات دلالة إحصائية ، حيث نتج عن الاختبار البعدي لـ Durbin-Conover أن تقنيتنا البرمجيات والاعلام والاتصال أظهرتا تفوقا معنويا واضحا على جميع التقنيات الأخرى، حيث تجاوزت كل الفروق حدود الدلالة الإحصائية ($p < 0.001$) ، و عليه يمكن قبول الفرضية جزئيا ، و رفضها كليا .

ثانيا اختبار الفرضية الجزئية الثانية " المشاريع الابتكارية الجزائرية تعتمد على أساليب ابتكارية

متعددة»

صياغة الفرضية:

الفرضية الصفرية " لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين مستويات تبني الأساليب الابتكارية في المشاريع الابتكارية الجزائرية "

الفرضية البديلة " توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين مستويات تبني الأساليب الابتكارية في المشاريع الابتكارية الجزائرية "

المنهجية الإحصائية:

تبعاً لقيام كل فرد من افراد العينة بتقييم عدة أساليب ابتكارية (قياسات متكررة)، وكون البيانات

ترتيبية (مقياس ليكرت بثلاث درجات)، سنعتمد اختبار فريدمان لقياس الفروق بين الأساليب الابتكارية.

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

عرض النتائج الإحصائية:

أ. نتائج اختبار فريدمان

جدول (3-39) نتائج اختبار فريدمان لقياس الفروق بين الأساليب الابتكارية

عدد الأساليب	حجم العينة	قيمة مربع كاي (X^2)	درجة الحرية (df)	مستوى الدلالة (P-Value)
6	105	48.3	5	<0.0001

المصدر من إعداد الباحثة: اعتمادا على نتائج برنامج Jamovi

تشير القيمة الاحتمالية ($P < 0.001$) الى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين قيم تقييم المشاركين

لمدى تبني الأساليب الابتكارية المختلفة، وبالتالي نرفض الفرضية الصفرية ونقبل الفرضية البديلة " توجد

فروق ذات دلالة إحصائية بين مستويات تبني الأساليب الابتكارية في المشاريع الابتكارية الجزائرية ».

ب. نتائج التحليل الوصفي للأساليب الابتكارية

تشير نتائج التحليل الوصفي كما هي مبينة في الجدول () الى أن أعلى المتوسطات الترتيبية قد سجلت

في كل من "مشروع يشمل تنفيذ أساليب تنظيمية جديدة في ممارسات الشركة" بمتوسط قدر بـ 1.69 و يليه "

مشروع يشمل على تحسينات كبيرة في المنتج" بمتوسط حسابي قدر بـ 1.57 ، وهذا يدل على ان هذين

الاسلوبين هما الأكثر تفضيلا لدى العينة المستجوبة ، بالمقابل سجل "مشروع يشمل على براءة اختراع" أدنى

متوسط حسابي قدر بـ 1.04 ، وهذا يؤكد أيضا على وجود فروق معنوية بين الأساليب الابتكارية المعتمدة من

طرف العينة المستجوبة .

جدول (3-40) نتائج التحليل الوصفي للأساليب الابتكارية

الانحراف المعياري	الوسيط	المتوسط الحسابي	الأساليب الابتكارية
0.897	1	1.57	مشروع يشمل على تحسينات كبيرة في المنتج
0.573	1	1.19	مشروع يشمل تصميم منتج جديد
0.759	1	1.35	مشروع يشمل تطويرات في عمليات التصنيع او الإنتاج او التوزيع

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

0.934	1	1.69	مشروعى يشمل تنفيذ أساليب تنظيمية جديدة في ممارسات الشركة
0.275	1	1.04	مشروعى يشمل براءة اختراع
0.643	1	1.24	مشروعى يشمل تنفيذ اساليب جديدة لتسويق المنتجات

المصدر من إعداد الباحثة: اعتمادا على نتائج برنامج Jamovi

ج. المقارنات البعدية للأساليب الابتكارية (Durbin- Conover Pairwise Comparisons)

لفهم طبيعة الفروق المتواجدة في اعتماد الأساليب الابتكارية من قبل المشاريع قيد الدراسة، تم

إجراء مقارنات زوجية متعددة باستخدام اختبار Durbin- Conover.

جدول (3-41) نتائج المقارنات الزوجية للأساليب الابتكارية

النتيجة	القيمة الاحتمالية (P)	الإحصائية (statistic)	المقارنة
دالة	<0.01	3.565	تحسينات كبيرة في المنتج Vs تصميم منتج جديد
دالة	0.048	1.984	تحسينات كبيرة في المنتج Vs تطويرات في عمليات التصنيع او الإنتاج او التوزيع
غير دالة	0.301	1.035	تحسينات كبيرة في المنتج Vs تنفيذ أساليب تنظيمية جديدة في ممارسات الشركة
دالة	0.002	5.059	تحسينات كبيرة في المنتج Vs براءة اختراع
دالة	<0.01	3.191	تحسينات كبيرة في المنتج Vs تنفيذ اساليب جديدة لتسويق المنتجات
دالة	<0.01	4.599	تنفيذ أساليب تنظيمية جديدة في ممارسات الشركة Vs تصميم منتج جديد
غير دالة	3.018	3.018	تنفيذ أساليب تنظيمية جديدة في ممارسات الشركة Vs تطويرات في عمليات التصنيع او الإنتاج او التوزيع
دالة	<0.01	6.094	تنفيذ أساليب تنظيمية جديدة في ممارسات الشركة Vs براءة اختراع
دالة	<0.01	4.226	تنفيذ أساليب تنظيمية جديدة في ممارسات الشركة Vs تنفيذ اساليب جديدة لتسويق المنتجات

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

غير دالة	0.114	1.581	تصميم منتج جديد Vs تطويرات في عمليات التصنيع او الإنتاج او التوزيع
غير دالة	0.136	1.495	تصميم منتج جديد Vs براءة اختراع
غير دالة	0.709	0.374	تصميم منتج جديد Vs تنفيذ اساليب جديدة لتسويق المنتجات
دالة	0.002	3.076	تطويرات في عمليات التصنيع او الإنتاج او التوزيع Vs براءة اختراع
دالة	0.228	1.207	تطويرات في عمليات التصنيع او الإنتاج او التوزيع Vs تنفيذ اساليب جديدة لتسويق المنتجات
دالة	0.062	1.869	براءة اختراع Vs تنفيذ اساليب جديدة لتسويق المنتجات

المصدر من اعداد الباحثة اعتمادا على نتائج برنامج jamovi

وتشير النتائج في الجدول أعلاه الى ان الأساليب التنظيمية وكذا التحسينات الكبيرة في المنتج تحظى بمستوى استخدام أكبر مقارنة بأساليب الأكثر اعتمادا على التقنية مثل براءة الاختراع، او تصميم منتج جديد، وهذا يوضح توجه أصحاب المشاريع لتبني الابتكار التدريجي او التنظيمي بدلا من الابتكارات الجذرية.

القرار الاحصائي:

وبعد تطبيق اختبار فريدمان والمقاربة البعدية واستنادا الى التحليل الوصفي للأساليب الابتكارية، نرفض الفرضية الصفرية ونقبل الفرضية البديلة حيث $P < 0.001$ ، وعليه يتم تأكيد الفرضية "يوجد فروق ذات دلالة إحصائية بين مستويات تبني الأساليب الابتكارية في المشاريع الابتكارية الجزائرية" إذن نقبل الفرضية الجزئية الثانية "المشاريع الابتكارية الجزائرية تعتمد على أساليب ابتكارية متعددة".

ثالثا: قرار اختبار الفرضية الفرعية الأولى "تعتمد المشاريع الابتكارية في الجزائر على أحدث

الأساليب والتقنيات الابتكارية"

من خلال النتائج السابقة لاختبار الفرضية الجزئية الأولى والتي اقرت بقبول الفرضية جزئيا، ورفضها كليا، وكما اقرت الفرضية الجزئية الفرعية الثانية بقبول الفرضية، فعليه لا يمكن قبول الفرضية جملة واحدة حيث يمكن قبول جزء منها فقط، وبالتالي يتم رفض الفرضية الفرعية الأولى "تعتمد المشاريع الابتكارية في الجزائر على أحدث الأساليب والتقنيات الابتكارية"

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

الفرع الثالث: اختبار الفرضية الفرعية الثانية

تعاني المشاريع الابتكارية من جملة من العوائق التي تحد من قدرتها على النمو والاستمرار، ومن بين العوائق يعد التمويل أساسيا لضمان تنفيذ الأفكار وتحويلها الى مشاريع قائمة، ولهذا نحاول تشخيص أهم العوائق التي تعترض إطلاق المشاريع الابتكارية في الجزائر من وجهة نظر أصحاب المشاريع، من خلال مجموعة من التصريحات التي عرضت على العينة المدروسة للإجابة عليها وفق مقياس ليكرت الثلاثي، ويهدف اختبار الفرضية القائلة " يعتبر التمويل من أهم العوائق التي تواجه المشاريع الابتكارية في الجزائر".

صيغة الفرضية:

الفرضية الصفرية " لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في اعتبار التمويل من بين أهم العوائق التي تواجه المشاريع الابتكارية "

الفرضية البديلة " توجد فروق ذات دلالة إحصائية في اعتبار التمويل من بين أهم العوائق التي تواجه المشاريع الابتكارية "

المنهجية الإحصائية:

تم الاعتماد على اختبار فريدمان (Friedman Test) لقياس الفروق بين تقييمات الافراد للعوائق المختلفة، إذ يعد من أنسب الاختبارات غير المعلمية لبيانات من النوع الرتبية (Ordinal) بكونه اختبارا لا معلميا، في حالة عدم تحقق شروط تحليل التباين الأحادي للقياسات المتكررة (Repeated Measures ANOVA)، كما تم لاستخدام اختبار Durbin-Conover، لتحديد الفروق بين العوائق ذاتها، في حالة عند ثبات دلالة اختبار فريدمان، وتم اعتماد مستوى دلالة $\alpha=0.05$.

عرض النتائج الإحصائية:

أ. نتائج اختبار فريدمان

جدول (3- 42) نتائج اختبار فريدمان لقياس الفروق بين تقديرات الافراد للعوائق

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

حجم العينة	قيمة مربع كاي (X^2)	درجة الحرية (df)	مستوى الدلالة (P-Value)
105	48.9	9	<0.0001

المصدر من إعداد الباحثة: اعتمادا على نتائج برنامج Jamovi

تشير القيمة الاحتمالية ($P < 0.001$) الى وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى دلالة 0.05 بين تقديرات الافراد لمستوى العوائق، وبالتالي نرفض الفرضية الصفرية ونقبل الفرضية البديلة " توجد فروق ذات دلالة إحصائية في اعتبار التمويل من بين أهم العوائق التي تواجه المشاريع الابتكارية "، وهذا يبرر اعتماد اختبار Durbin-Conover.

ب. نتائج التحليل الوصفي للعوائق

تشير نتائج التحليل الوصفي كما هي مبينة في الجدول (3-43) الى أن أعلى المتوسطات الترتيبية قد تصدرت القائمة كل من فقرتي "يوجد صعوبة كبيرة في الحصول على القروض المصرفية" و "فقرّة البنوك تضع شروطا صارمة تعرقل تمويل المشاريع" بمتوسط حسابي قدر بـ 2.84، و تلتهما كل من الفقرتين "من الصعب الحصول على تمويل كاف لإطلاق مشروع مبتكر" و "نقص في آليات التمويل الإسلامي يحد من فرص اطلاق مشاريع مبتكرة" بمتوسط قدر بـ 2.78 و جاءت فقرّة "ضعف الثقافة المالية لدى رواد الاعمال يعيق الحصول على التمويل المناسب" بمتوسط حسابي قدر بـ 2.51، و هذا يدل على ان المشاكل التمويلية تصدر قائمة العوائق التي تواجه المشاريع الابتكارية في الجزائر.

جدول (3-43) نتائج التحليل الوصفي للعوائق

العوائق	المتوسط الحسابي
الإجراءات الإدارية المعقدة تعيق تأسيس المشروع المبتكر	2.70
من الصعب الحصول على تمويل كاف لإطلاق مشروع مبتكر	2.78
يوجد صعوبة كبيرة في الحصول على القروض المصرفية	2.84
نقص الخبرة لدى فريق التسيير يؤثر في استمرارية المؤسسة	2.70
المخاطرة العالية المصاحبة للمشروع تشكل حاجزا في جذب ممولين	2.52

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

2.55	المشاكل التسويقية للمنتج تحد من نمو المؤسسة
2.51	ضعف الثقافة المالية لدى رواد الأعمال يعيق الحصول على التمويل
2.65	قلة الحوافز وغياب الدعم للمبتكرين
2.78	نقص في آليات التمويل الإسلامي يحد من فرص إطلاق مشاريع مبتكرة
2.84	البنوك تضع شروطا صارمة تعرقل تمويل المشاريع المبتكرة
2.76	تمركز هيكل الدعم والمرافقة في شمال الوطن، يصعب من الاستفادة من خدماتها

المصدر من إعداد الباحثة: اعتمادا على نتائج برنامج Jamovi

ج. المقارنات البعدية للعوائق (Durbin- Conover Pairwise Comparisons)

لهم طبيعة الفروق المتواجدة في تقييم العوائق من قبل المشاريع قيد الدراسة، تم إجراء

مقارنات زوجية متعددة باستخدام اختبار Durbin- Conover.

جدول (3-44) نتائج المقارنات الزوجية للعوائق التمويلية مع باقي العوائق

القيمة الاحتمالية (P)	الإحصائية (statistic)	المقارنة
0.149	1.14452	الإجراءات الإدارية المعقدة تعيق تأسيس المشروع المبتكر Vs من الصعب الحصول على تمويل كاف لإطلاق مشروع مبتكر
0.015	2.4457	الإجراءات الإدارية المعقدة تعيق تأسيس المشروع المبتكر Vs يوجد صعوبة كبيرة في الحصول على القروض المصرفية
0.912	0.1112	الإجراءات الإدارية المعقدة تعيق تأسيس المشروع المبتكر Vs نقص الخبرة لدى فريق التسيير يؤثر في استمرارية المؤسسة
0.0042	2.0381	الإجراءات الإدارية المعقدة تعيق تأسيس المشروع المبتكر Vs المخاطرة العالية المصاحبة للمشروع تشكل حاجزا في جذب ممولين
0.195	1.2970	الإجراءات الإدارية المعقدة تعيق تأسيس المشروع المبتكر Vs المشاكل التسويقية للمنتج تحد من نمو المؤسسة
0.079	1.7602	الإجراءات الإدارية المعقدة تعيق تأسيس المشروع المبتكر Vs ضعف الثقافة المالية لدى رواد الأعمال يعيق الحصول على التمويل
0.617	0.5003	الإجراءات الإدارية المعقدة تعيق تأسيس المشروع المبتكر Vs قلة الحوافز وغياب الدعم للمبتكرين
0.129	1.5193	الإجراءات الإدارية المعقدة تعيق تأسيس المشروع المبتكر Vs نقص في آليات التمويل الإسلامي يحد من فرص إطلاق مشاريع مبتكرة

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

0.015	2.1157	الإجراءات الإدارية المعقدة تعيق تأسيس المشروع المبتكرة Vs البنوك تضع شروطا صارمة تعرقل المشاريع المبتكرة
0.374	0.8894	الإجراءات الإدارية المعقدة تعيق تأسيس المشروع المبتكرة Vs تمركز هياكل الدعم في شمال البلاد يصعب من الاستفادة من خدماتها
0.317	1.0005	من الصعب الحصول على تمويل كاف لإطلاق مشروع مبتكرة Vs يوجد صعوبة كبيرة في الحصول على القروض المصرفية
1.182	1.3340	من الصعب الحصول على تمويل كاف لإطلاق مشروع مبتكرة Vs نقص الخبرة لدى فريق التسيير يؤثر في استمرارية المؤسسة
<0.001	3.4833	من الصعب الحصول على تمويل كاف لإطلاق مشروع مبتكرة Vs المخاطرة العالية المصاحبة للمشروع تشكل حاجزا في جذب ممولين
0.006	2.7422	من الصعب الحصول على تمويل كاف لإطلاق مشروع مبتكرة Vs المشاكل التسويقية للمنتج تحد من نمو المؤسسة
<0.001	3.2054	من الصعب الحصول على تمويل كاف لإطلاق مشروع مبتكرة Vs ضعف الثقافة المالية لدى رواد الأعمال يعيق الحصول على التمويل
0.0052	1.9455	من الصعب الحصول على تمويل كاف لإطلاق مشروع مبتكرة Vs قلة الحوافز وغياب الدعم للمبتكرين
0.941	1.0741	من الصعب الحصول على تمويل كاف لإطلاق مشروع مبتكرة Vs نقص في آليات التمويل الإسلامي يحد من فرص إطلاق مشاريع مبتكرة
0.317	1.0005	من الصعب الحصول على تمويل كاف لإطلاق مشروع مبتكرة Vs البنوك تضع شروطا صارمة تعرقل المشاريع المبتكرة
0.578	0.5558	من الصعب الحصول على تمويل كاف لإطلاق مشروع مبتكرة Vs تمركز هياكل الدعم في شمال البلاد يصعب من الاستفادة من خدماتها
0.020	2.3346	يوجد صعوبة كبيرة في الحصول على القروض المصرفية Vs نقص الخبرة لدى فريق التسيير يؤثر في استمرارية المؤسسة
<0.001	4.4839	يوجد صعوبة كبيرة في الحصول على القروض المصرفية Vs المخاطرة العالية المصاحبة للمشروع تشكل حاجزا في جذب ممولين
<0.001	3.7427	يوجد صعوبة كبيرة في الحصول على القروض المصرفية Vs المشاكل التسويقية للمنتج تحد من نمو المؤسسة
<0.001	4.2059	يوجد صعوبة كبيرة في الحصول على القروض المصرفية Vs ضعف الثقافة المالية لدى رواد الأعمال يعيق الحصول على التمويل
0.003	2.9460	يوجد صعوبة كبيرة في الحصول على القروض المصرفية Vs قلة الحوافز وغياب الدعم للمبتكرين
0.354	0.9264	يوجد صعوبة كبيرة في الحصول على القروض المصرفية Vs نقص في آليات التمويل الإسلامي يحد من فرص إطلاق مشاريع مبتكرة
1.000	0.0000	يوجد صعوبة كبيرة في الحصول على القروض المصرفية Vs البنوك تضع شروطا صارمة تعرقل المشاريع المبتكرة
0.120	1.5564	يوجد صعوبة كبيرة في الحصول على القروض المصرفية Vs تمركز هياكل الدعم في شمال البلاد يصعب من الاستفادة من خدماتها
0.032	2.1493	نقص الخبرة لدى فريق التسيير يؤثر في استمرارية المؤسسة Vs المخاطرة العالية المصاحبة للمشروع تشكل حاجزا في جذب ممولين
0.159	1.4082	نقص الخبرة لدى فريق التسيير يؤثر في استمرارية المؤسسة Vs المشاكل التسويقية للمنتج تحد من نمو المؤسسة
0.062	1.8714	نقص الخبرة لدى فريق التسيير يؤثر في استمرارية المؤسسة Vs ضعف الثقافة المالية لدى رواد الأعمال يعيق الحصول على التمويل

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

0.541	0.6114	نقص الخبرة لدى فريق التسيير يؤثر في استمرارية المؤسسة Vs قلة الحوافز وغياب الدعم للمبتكرين
0.159	1.4082	نقص الخبرة لدى فريق التسيير يؤثر في استمرارية المؤسسة Vs نقص في آليات التمويل الإسلامي يحد من فرص إطلاق مشاريع مبتكرة
0.020	2.3346	نقص الخبرة لدى فريق التسيير يؤثر في استمرارية المؤسسة Vs البنوك تضع شروطا صارمة تعرقل تمويل المشاريع المبتكرة
0.437	0.7782	نقص الخبرة لدى فريق التسيير يؤثر في استمرارية المؤسسة Vs تركز هياكل الدعم في شمال البلاد يصعب من الاستفادة من خدماتها
0.459	0.7411	المخاطرة العالية المصاحبة للمشروع تشكل حاجزا في جذب ممولين Vs المشاكل التسويقية للمنتج تحد من نمو المؤسسة
0.781	0.2779	المخاطرة العالية المصاحبة للمشروع تشكل حاجزا في جذب ممولين Vs ضعف الثقافة المالية لدى رواد الأعمال يعيق الحصول على التمويل
0.124	1.5379	المخاطرة العالية المصاحبة للمشروع تشكل حاجزا في جذب ممولين Vs قلة الحوافز وغياب الدعم للمبتكرين
<0.001	3.5574	المخاطرة العالية المصاحبة للمشروع تشكل حاجزا في جذب ممولين Vs نقص في آليات التمويل الإسلامي يحد من فرص إطلاق مشاريع مبتكرة
<0.001	4.4839	المخاطرة العالية المصاحبة للمشروع تشكل حاجزا في جذب ممولين Vs البنوك تضع شروطا صارمة تعرقل تمويل المشاريع المبتكرة
0.003	2.9275	المخاطرة العالية المصاحبة للمشروع تشكل حاجزا في جذب ممولين Vs تركز هياكل الدعم في شمال البلاد يصعب من الاستفادة من خدماتها
0.643	0.4632	المشاكل التسويقية للمنتج تحد من نمو المؤسسة Vs ضعف الثقافة المالية لدى رواد الأعمال يعيق الحصول على التمويل
0.426	0.7967	المشاكل التسويقية للمنتج تحد من نمو المؤسسة Vs قلة الحوافز وغياب الدعم للمبتكرين
0.005	2.8163	المشاكل التسويقية للمنتج تحد من نمو المؤسسة Vs نقص في آليات التمويل الإسلامي يحد من فرص إطلاق مشاريع مبتكرة
<0.001	3.7427	المشاكل التسويقية للمنتج تحد من نمو المؤسسة Vs البنوك تضع شروطا صارمة تعرقل تمويل المشاريع المبتكرة
0.029	2.1863	المشاكل التسويقية للمنتج تحد من نمو المؤسسة Vs تركز هياكل الدعم في شمال البلاد يصعب من الاستفادة من خدماتها
0.208	1.2599	ضعف الثقافة المالية لدى رواد الأعمال يعيق الحصول على التمويل Vs قلة الحوافز وغياب الدعم للمبتكرين
0.001	3.2795	ضعف الثقافة المالية لدى رواد الأعمال يعيق الحصول على التمويل Vs نقص في آليات التمويل الإسلامي يحد من فرص إطلاق مشاريع مبتكرة
<0.001	4.2059	ضعف الثقافة المالية لدى رواد الأعمال يعيق الحصول على التمويل Vs البنوك تضع شروطا صارمة تعرقل تمويل المشاريع المبتكرة
0.008	2.6495	ضعف الثقافة المالية لدى رواد الأعمال يعيق الحصول على التمويل Vs تركز هياكل الدعم في شمال البلاد يصعب من الاستفادة من خدماتها
0.044	2.0196	قلة الحوافز وغياب الدعم للمبتكرين Vs نقص في آليات التمويل الإسلامي يحد من فرص إطلاق مشاريع مبتكرة
0.003	2.9460	قلة الحوافز وغياب الدعم للمبتكرين Vs البنوك تضع شروطا صارمة تعرقل تمويل المشاريع المبتكرة
0.165	1.3896	قلة الحوافز وغياب الدعم للمبتكرين Vs تركز هياكل الدعم في شمال البلاد يصعب من الاستفادة من خدماتها

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

0.354	0.9264	نقص في آليات التمويل الإسلامي يحد من فرص إطلاق مشاريع مبتكرة Vs البنوك تضع شروطا صارمة تعرقل تمويل المشاريع المبتكرة
0.529	0.6300	نقص في آليات التمويل الإسلامي يحد من فرص إطلاق مشاريع مبتكرة Vs تمركز هياكل الدعم في شمال البلاد يصعب من الاستفادة من خدماتها
0.120	1.5564	البنوك تضع شروطا صارمة تعرقل تمويل المشاريع المبتكرة Vs تمركز هياكل الدعم في شمال البلاد يصعب من الاستفادة من خدماتها

المصدر من اعداد الباحثة اعتمادا على نتائج برنامج jamovi

في إطار تحليل البيانات الإحصائية الخاصة بالعوائق التي تواجهها المشاريع الابتكارية في الجزائر، تم إجراء سلسلة من المقارنات الثنائية بين مختلف العوائق باستخدام الاختبار الاحصائي Durbin-Conover، حيث تم اعتماد مستوى الدلالة الإحصائية $\alpha=0.05$ كمعيار أساسي للحكم على دلالة الفروق الإحصائية، حيث تم تحديد 24 مقارنة أظهرت فروقا دالة إحصائية بين عدد من العوائق، مما بين الاختلاف في آراء الباحثين حولها، وكان من بين أهم النتائج المتحصل عليها ما يلي:

وجود فروق معنوية بين " الإجراءات الإدارية المعقدة " و " صعوبة الحصول على القروض المصرفية " حيث كانت قيمة $p=0.015$ و أيضا " المخاطرة العالية المصاحبة للمشروع " $p=0.0042$ ، مما يدل على ان هذه العوائق ينظر اليها كمشاكل مؤثرة على تأسيس المشروع المبتكر ، و بالمثل برزت " صعوبة الحصول على تمويل كاف " كعائق محوري ، إذ ظهرت فروق دالة عند مقارنتها مع عدة متغيرات " المخاطرة العالية $P<0.001$ و " المشاكل التسويقية " $p=0.006$ ، و " ضعف الثقافة المالية " $p<0.001$ ، مما يدل على أن هذه المتغيرات تسهم بدرجات متفاوتة في تعقيد البيئة التمويلية للمشاريع المبتكرة . كما أظهرت المقارنة بين " صعوبة الحصول على القروض المصرفية " مع " نسبة المخاطرة العالية " و " المشاكل التسويقية " و " ضعف الثقافة المالية " $p<0.001$ فروقا ذات دلالة إحصائية قوية.

في المقابل ظهرت نتائج المقارنة بين " نقص الخبرة لدى فريق التسيير " و " الإجراءات الإدارية المعقدة " فروق بسيطة $P=0.912$ او بين " البنوك تضع شروطا صارمة " و " صعوبة الحصول على القروض المصرفية " $P=1.000$ أي لا يوجد فرق، مما يفسر بأن الباحثين ينظرون الى هذه العوائق على انها ذات تأثير متقارب او مترابط. وعليه وبناء على ما سبق يمكن القول إن العوائق المرتبطة بالتمويل وفي مختلف تجلياتها تعد أكبر حدة وتأثيرا مقارنة بباقي العوائق.

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

د. القرار الاحصائي:

وبعد تطبيق اختبار فريدمان والمقاربة البعدية واستنادا الى التحليل الوصفي لمحور العوائق، نرفض الفرضية الصفرية ونقبل الفرضية البديلة حيث $P < 0.001$ ، وعليه يتم تأكيد الفرضية "يوجد فروق ذات دلالة إحصائية في اعتبار التمويل من بين أهم العوائق التي تواجه المشاريع الابتكارية"

إذن نقبل الفرضية الفرعية الثانية "يعتبر التمويل من بين أهم العوائق التي تواجه المشاريع الابتكارية"

المبحث الثالث: نتائج الدراسة ومناقشتها

يهدف هذا المبحث إلى عرض نتائج الدراسة الميدانية وتحليلها على ضوء الفرضيات التي تم إعدادها، من خلال البيانات المستخلصة من الاستبيان الموزع على عينة من المشاريع الابتكارية الناشئة في الجزائر والتي بلغ عددها 105 مشروعا.

تمت معالجة البيانات باستعمال الأساليب الإحصائية المناسبة، من خلال حصر التكرارات، والنسب المئوية بالإضافة إلى إختبار صدق الفرضيات باستخدام أدوات التحليل الكمي، وتم ربط النتائج بالإطار النظري للدراسة ومناقشتها في ضوء الأوضاع الاقتصادية الراهنة والدراسات السابقة ذات الصلة.

المطلب الأول: مناقشة الفرضية الرئيسية

"يعتبر التمويل الذاتي من أهم مصادر التمويل المعتمدة من طرف المشاريع الابتكارية في الجزائر"

أظهرت نتائج الدراسة في محور (أهمية مصادر التمويل المختلفة حسب تقييم أفراد عينة الدراسة " أن 80% منهم قد وافقوا على عبارة " لدي معرفة جيدة بالتمويل الذاتي كما أنى اراه مهما في تمويل المشاريع الابتكارية " بمتوسط حسابي 2.695، كما برز كأحد المصادر الأكثر استخداما في مختلف مراحل دورة حياة المشروع، إذ سجل المرتبة الأولى في مختلف المراحل وبلغت نسبة اعتماده خلال مراحل دورة المشروع كالتالي:

مرحلة التمهيد: 59% بمتوسط حسابي 2.4416

مرحلة التطوير الاولي 62.9% بمتوسط حسابي 2.686

مرحلة النمو 65.7% بمتوسط حسابي 2.037

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

مرحلة النضج 64.8% بمتوسط حسابي 1.733

مرحلة الخروج 79% بمتوسط حسابي 1.419

و لقد تم تأكيد الفرضية من خلال إختبار Friedman حيث سجلت القيمة الإحصائية $x^2=321$ عند درجة حرية تساوي 9 ، مما أشار الى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين مختلف المصادر التمويلية المختلفة و عليه تم اجراء اختبار ثان لمقارنة أهمية التمويل الذاتي بالنسبة لأفراد العينة مع باقي المصادر التمويلية ، حيث نتج عنه تأكيد الفرضية " يعتبر التمويل الذاتي من اهم مصادر التمويل المعتمدة من طرف المشاريع الابتكارية في الجزائر " ، وهذا بين المحدودية الواضحة في المعرفة الفعلية لرواد الاعمال بمختلف المصادر التمويلية خاصة البديلة منها ، و لجوئهم الى اعتماد التمويل الذاتي كخيار مألوف لديهم .

وبالتالي فإن أصحاب المشاريع يعتمدون على التمويل الذاتي كمصدر أساسي في تمويل مشاريعهم سواء عبر مدخراتهم الشخصية أو من خلال دعم أفراد الاسرة والأصدقاء، وربما يرجع هذا الى:

* غياب بدائل تمويلية تتماشى مع طبيعة المشاريع الابتكارية.

* ضعف القنوات الرسمية مثل صناديق رأس المال المخاطر أو المؤسسات الأخرى الداعمة.

وعليه فقد جاءت نتيجة الفرضية الرئيسية في توافق مع دراسة سابقة لـ (Boumendil Maçyl, 2022) التي كان من بين نتائجها أن التمويل الذاتي هو الخيار الأول بالنسبة للمشاريع الابتكارية في الجزائر ، و تؤكد هذه النتيجة المتحصل عليها أيضا ما توصلت إليه دراسة (Kaci, 2024) التي بينت أن التمويل الذاتي يعد الخيار الأكثر استخداما بين رواد الاعمال في الجزائر نظرا لصعوبة الحصول على التمويل البنكي و غياب بدائل تمويلية مرنة. كما تدعم دراسة (Attia & Ait Bachir, 2024) هذه النتيجة أيضا ، حيث أظهرت ان المشاريع الابتكارية تعتمد بدرجة كبيرة على التمويل الذاتي ، مع ضعف واضح في الحصول على القروض المصرفية او الدعم الحكومي ، و توافقت أيضا مع دراسة أجنبية لـ (William B Gartner et al, 2012) التي خلصت بدورها أن الغالبية الكبرى نت المشاريع الابتكارية يتم تمويلها ذاتيا .

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

المطلب الثاني: مناقشة الفرضية الفرعية الأولى

"تعتمد المشاريع الابتكارية في الجزائر على أحدث الأساليب والتقنيات الابتكارية"

بينت نتائج تحليل تبني المشاريع الابتكارية في الجزائر للأساليب والتقنيات الحديثة ، ان معظم المشاريع قيد الدراسة تتبنى أنماط بسيطة و غير مكلفة من الاساليب الابتكارية ، حيث تعتمد بشكل رئيسي على الابتكار التنظيمي و تميل الى التحسينات التدريجية في المنتج مع غياب شبه تام للابتكار الجذري و التقني ، و اسفرت نتائج تحليل التقنيات التكنولوجية الأكثر استخداما عن اعتماد تقنيتي فقط هما تكنولوجيا الاعلام و الاتصال بنسبة 81 % و البرمجيات و التطبيقات بنسبة 70% أي ان هناك ميول واضح نحو استخدام التكنولوجيات التي تظهر نتائج ملموسة في تحسين الأداء او الكفاءة مع اهتمام قليل جدا بالتكنولوجيات عالية التقنية ، مما أدى الى رفض الفرضية القائلة "تعتمد المشاريع الابتكارية في الجزائر على أحدث الأساليب والتقنيات الابتكارية" بسبب التبني الجزئي لبعض التقنيات و غياب الأساليب الابتكارية الأخرى ، وهذا جاء مخالفا لدراسة سابقة ل (Hamza, Almi, & Boucenna, 2024) التي كشفت أن العديد من الشركات الناشئة الجزائرية تتبنى التحول الرقمي كوسيلة للتنافس، رغم القيود التي تعاني منها في الجانب التمويلي، إذ يمكن القول انه لا تزال الكثير من المشاريع لا تتبنى أحدث الأساليب و التقنيات الابتكارية و ربما يرجع هذا الى محدودية الإمكانيات المالية للحصول عليها او لنقص في المعرفة بكيفيات استخداماتها .

المطلب الثالث: مناقشة الفرضية الفرعية الثانية

"يعتبر التمويل من أهم العوائق التي تواجه المشاريع الابتكارية الناشئة في الجزائر"

أكدت البيانات أن التمويل يمثل تحديا رئيسيا أمام تطور المشاريع الابتكارية، حيث وافق 89% من المشاركين على "من الصعب الحصول على تمويل كاف لإطلاق مشروع مبتكر"، وأشار 88.6% إلى وجود "صعوبة كبيرة في الحصول على القروض المصرفية" وبنفس النسبة "البنوك تضع شروطا صارمة تعرقل تمويل المشاريع المبتكرة" وأشارت نسبة معتبرة منهم الى "نقص في آليات التمويل الإسلامي يحد من فرص إطلاق مشاريع مبتكرة"، وهذا كله أبرز مدى الحاجة الى حلول تمويلية أكثر ملائمة لطبيعة البيئة الجزائرية.

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

وبالتالي فإن العائق التمويلي هو الأكثر حضورا بين الصعوبات والعراقيل التي تواجه المشاريع الابتكارية الجزائرية، حيث ان العوائق المرتبطة بشروط القروض البنكية، ضعف الثقة في المؤسسات التمويلية وغياب بدائل حقيقية كالتمويل الجماعي او راس المال المخاطر كنتيجة توصلنا اليها في دراستنا هذه، تتوافق مع دراسة (Seddiki Safia, 2023) التي وضحت ان فجوة التمويل تمثل عائقا هيكليا امام تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لاسيما الابتكارية منها. واستنادا أيضا الى دراسة (Bachar Samira & Ghodbane, 2024) التي تشدد على أن غياب راس المال الاستثماري المحلي هو من بين الأسباب التي تجعل بيئة التمويل للابتكارات محدودة وغير فعالة. كما توافقت مع دراساتي (Hafsa Drouiche & Lamia Menai, 2022) التي اعتبرت مسألة التمويل عقبة كبيرة تتطلب ادخال إصلاحات لإزالة القيود، ودراسة (زينب ناجم، 2023) التي تعتبر مشكلة التمويل من بين الأسباب التي تحد من نجاح المؤسسة الناشئة.

واخيرا يمكن القول إن المشاريع الابتكارية الناشئة في الجزائر تعتمد بدرجة كبيرة على التمويل الذاتي نتيجة لضعف البدائل التمويلية وتضييق البنوك على هذا النوع من المشاريع. كما أن مستوى الابتكار التقني يكاد يكون منعدما مع تركيز على التحسينات التدريجية أكثر من الابتكار الجذري، ويعود ذلك إلى محدودية الموارد البشرية والتقنية والتنسيق المؤسسي، كما تظل مشكلة التمويل تشكل حاجزا كبيرا يحول دون تطور هذه المشاريع، مما يستدعي تدخلا تشريعيًا ومؤسسيًا عاجلا لتطوير أدوات تمويل مخصصة للابتكار، تشمل التمويل الإسلامي، وحاضنات الأعمال، ورؤوس الأموال المخاطرة.

واستنادا الى الادبيات السابقة التي تؤكد على دور وأهمية التمويل وكونه عنصر حاسم لنجاح او فشل المشاريع الابتكارية وغيرها، فإن الفرضية الفرعية الثانية صحيحة.

خلاصة:

من خلال النتائج التي تم عرضها ومناقشتها يتضح أن المشاريع الابتكارية الناشئة في الجزائر تواجه واقعا تمويليا معقدا، يتميز بضعف القنوات الرسمية وهيمنة التمويل الذاتي كخيار شبه إجباري بالنسبة لغالبية رواد الاعمال، وهذا ما عكسته النتائج الميدانية التي أظهرت الاعتماد المرتفع للموارد الشخصية في غياب حلول تمويلية بديلة تلائم طبيعة المشاريع الابتكارية التي تتسم بدرجة عالية من المخاطرة.

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

كما أظهرت الدراسة التطبيقية وجود مبادرة ضعيفة لدى حاملي المشاريع بأهمية توظيف الأساليب والتقنيات الحديثة في مجالات الإنتاج والتسويق والتسيير، ورغم ضعفها إ، يعد هذا مؤشرا إيجابيا على نضج الثقافة الابتكارية لدى الجيل الجديد من رواد الاعمال الجزائريين، رغم وجود بعض الحواجز التي تعيق انتشار الاستخدام الأمثل للتقنيات الابتكارية الحديثة والمتطورة.

من جهة أخرى، تم رصد عراقيل تمويلية تؤكد على صعوبة الوصول الى الاحتياجات التمويلية في بيئة الاعمال الجزائرية، في ظل ضعف التعاملات البنكية مع المشاريع الابتكارية، غياب منظومة تمويلية حديثة ومرنة كآليات التمويل الجماعي.

الخاتمة

العامّة

الخاتمة العامة:

هدفت هذه الأطروحة الى معالجة إشكالية تمويل المشاريع الابتكارية في بيئة الاعمال الجزائرية ، ومحاولة التعرف على الهيكل التمويلي الذي يرافقها خلال دورة حياتها ، و تحقيقا لهذه الأهداف ، قمنا ببناء فصل نظري حاولنا من خلاله تسليط الضوء على أهم المفاهيم المفتاحية للبحث، و الذي أتاح لنا تكوين قاعدة معرفية حول الموضوع ، إنطلاقا من المدخل المفاهيمي و النظري للابتكار بوصفه محركا أساسيا لتحويل الهياكل الإنتاجية و قرارا حتميا لتوجيه استراتيجيات الدول نحو سياساتها التنموية، لما له من دور جوهري في تحفيز الاستثمار وخلق فرص العمل وتحسين التنافسية على الصعيدين المحلي والدولي، وصولا الى الخصائص المميزة لهذه المشاريع و أنواعها ثم الخروج بالمؤسسات الناشئة كواجهة حديثة تمثل ريادة الاعمال المبتكرة في بيئة الاعمال العالمية، و عليه تطرقنا الى تحليل مصادر التمويل المتاحة لها بإلقاء نظرة على تجارب الدول الرائدة ، ومنه انتقلنا الى فصل ثاني راجعنا فيه بعض الدراسات الأجنبية، العربية و المحلية لاستكشاف المقاربات التي تم من خلالها معالجة هذه الإشكالية أما الفصل الأخير فقد خصصناه لدراسة الموضوع ضمن السياق الجزائري ، حيث حاولنا الإجابة على الإشكالية المطروحة من خلال دراسة ميدانية لعينة من المشاريع الابتكارية الجزائرية ، و التي على ضوءها خلصنا الى تحديد مجموعة من النتائج النظرية و التطبيقية و التي نذكرها في النقاط التالية :

النتائج:

تم التوصل الى مجموعة من النتائج من أبرزها:

- ضعف تنوع مصادر التمويل: كشفت الدراسة ان غالبية المشاريع الابتكارية تعتمد في تمويلها على التمويل الذاتي او المصادر التقليدية كالقروض البنكية، بينما تبقى الاليات التمويلية الحديثة محدودة الحضور.
- محدودية إمام رواد الاعمال بالخيارات التمويلية المتاحة، اذ أظهرت النتائج التطبيقية للدراسة أن جزءا كبيرا مت أصحاب المشاريع الابتكارية يفتقرون للمعرفة الكافية بمصادر التمويل البديلة، مما يحد من قدرتهم على اختيار الموارد المالية الملائمة.

الخاتمة العامة

- تمركز أغلب المشاريع في بعض القطاعات والولايات، تم تسجيل تركيز واضح في مشاريع الخدمات الرقمية والتعليم الالكتروني، والنقل فيما تبقى القطاعات الأخرى تمثل نسبة ضعيفة، وهو ما يشير إلى غياب توازن قطاعي في الابتكار ناهيك عن التمرکز الجغرافي في ولايات معينة (الجزائر العاصمة، البلدية، سطيف)
- غياب التنسيق بين الفاعلين في منظومة الابتكار: بينت الدراسة وجود فجوة مؤسسية بين الجهات الفاعلة (المؤسسات المالية، الجامعات، الحاضنات، الهيئات الحكومية)، ما يؤثر سلبا على فرص التمويل ويضعف الدعم الموجه للمشاريع ذات البعد الابتكاري.
- تأثير الإطار التشريعي والتنظيمي: توصلت الدراسة الى ان البيئة القانونية لاتزال غير مشجعة بما فيه الكفاية لتمويل المشاريع الابتكارية، سواء من حيث تعقيد الإجراءات الإدارية أو غياب قوانين تحفز على الاستثمار في الابتكار والمخاطرة.
- أهمية الدعم غير المالي: اكدت نتائج الدراسة أن تمكين المشاريع الابتكارية لا يقتصر فقط على التمويل المالي، بل يشمل أيضا الحاجة إلى دعم تقني، تدريبي، توجيهي، وهو ما يشكل عنصرا حاسما في نجاح المشروع واستدامته.
- تباين في الأداء التمويلي بين المشاريع: لاحظت الدراسة ان المشاريع التي تمكنت من الوصول الى مصادر تمويل متعددة وملائمة، كانت أكثر قدرة على التطور والنمو، مقارنة بتلك التي اعتمدت على مصدر وحيد.
- ضعف استخدام منصات التمويل الجماعي: لا يزال غير مستخدم بشكل واسع في الجزائر، ويرجع ذلك الى قلة الوعي العام بهذه المنصات بالإضافة الى غياب تنظيم قانوني يضمن حقوق الأطراف الفاعلة فيه.
- ضعف في تسجيل براءات الاختراع وتكوين وحدات بحث، رغم ان 57% من المشاريع تعتبر افكارها "مبتكرة"، الا ان نسبة قليلة منها من تمتلك وحدة بحث داخل المؤسسة مما يعكس فجوة كبيرة بين الابتكار كمفهوم نظري وتفعيله المؤسسي الفعلي.

الخاتمة العامة

- تفاوت كبير في الاستفادة من السياسة العمومية، رغم ان 45.7% من العينة المدروسة صرحت بحصولها على "علامة مؤسسة ناشئة" و 11% منهم "حاصل على علامة مشروع مبتكر"، فإن نسبة كبيرة لم تسجل في منصة المؤسسات الناشئة او لم تكن على علم بوجود المسابقات والمنح الخاصة بالمشاريع الابتكارية، ما يبرز قصورا في التوجيه والتحسيس من طرف الجهات الرسمية.
- عدم كفاية التمويل البنكي: بينت النتائج التطبيقية ان التمويل البنكي في الجزائر لا يغطي بشكل كاف احتياجات المشاريع الابتكارية، خصوصا في المراحل المبكرة وعلى الرغم من وجود بعض الاليات التمويلية في البنوك الا ان عملية الوصول اليها معقدة ومكلفة، مما يؤدي الى تقييد نمو المشاريع.

التوصيات:

بناء على ما سبق، ارتأينا تقديم جملة من الاقتراحات تتمثل فيما يلي:

- ضرورة تكثيف الجهود للارتقاء بزيادة الاعمال الابتكارية، من خلال تذليل العراقيل والقيود التي تواجه حاملي الأفكار الإبداعية، خاصة من الناحية التمويلية، لتمكينها من المشاركة والمساهمة الفعلية في النمو الاقتصادي المحلي للبلاد.
- العمل على نشر الوعي بجميع المصادر التمويلية سواء في الداخل او الخارج، وان لزم الامر التدخل لتحديد هيكل تمويلي نموذجي يتماشى مع كل المراحل التطورية للمشروع، كي يضمن نجاح أكبر عدد من المشاريع.
- تكوين وتدريب القدرات البشرية في الأوساط التعليمية وكذا مراكز التكوين المهني لتفعيل أفكارهم الإبداعية الكامنة.
- الاستفادة من الأساليب التمويلية الحديثة كالتمويل الجماعي والتمويل التاجيري والإسلامي للتسريع من عمليات انطلاق المشاريع التي تبقى في مرحلة الفكرة ولا تجد منفذا تمويليا لها.
- نشر ثقافة المشاركة والاستثمار في الأفكار المبتكرة، وتحفيز الافراد على استثمار أموالهم في مثل هذه المشاريع.

■ العمل على تفعيل وتطوير الأسواق المالية بما يضمن الزيادة من حركة الاستثمارات الموجهة لريادة الاعمال والابتكار.

الاسهامات النظرية والعملية:

سمحت هذه الدراسة بتقديم صورة عامة حول التمويل الابتكاري في الجزائر، مستندة إلى بيانات ميدانية فعلية، مستخلصة من عينة لمشاريع مبتكرة، وقد مكنت هذه الدراسة من رصد سلوكيات رواد الاعمال في اختيار مصادر التمويل، وتحديد أهم العوائق التي تواجههم، سواء كانت معرفية، إجرائية، او مؤسسية، كما اضافت بعدا تحليليا جديدا يتمثل في الربط بين مراحل دورة حياة المشروع و تغير طبيعة التمويل المعتمد، مما وفر أساسا علميا يمكن الاستناد إليه في إعادة تصميم السياسات التمويلية الموجهة للابتكار، علاوة على ذلك ساهمت هذه الأطروحة في بلورة رؤية عملية لتحسين البيئة التمويلية عبر اقتراح حلول تجمع بين إصلاح الاطار التنظيمي و تفعيل أدوات التمويل البديل، و تعزيز الثقافة المالية لدى رواد الاعمال.

محدودية الدراسة:

رغم الجهد المنهجي والعملية المبذول في هذه الدراسة، إلا انها لا تخلو من بعض الحدود التي ينبغي أخذها بعين الاعتبار عند تفسير النتائج وتعميمها، فقد اقتصرت العينة المدروسة على 105 مشروعا ابتكاريا تم اخدهم بطريقة قصدية وهو ما قد لا يعكس بالضرورة الصورة الشاملة لكافة المشاريع الابتكارية في الجزائر، ثانيا ارتبطت الدراسة بفترة زمنية محددة (أواخر سنة 2024 ومطلع سنة 2025)، ما يجعل بعض المؤشرات قابلة للتغيير في ضوء التحولات الاقتصادية او التعديلات التشريعية المستقبلية.

الافاق المستقبلية للدراسة:

إنطلاقا من النتائج المتوصل إليها تفتح الدراسة آفاقا عديدة لإجراء بحوث مستقبلية نلخصها فيما يلي:

■ إجراء دراسة مقارنة لتمويل الابتكار في قطاعات اقتصاديه معينة في الجزائر، قصد الوقوف على التباينات الجغرافية والقطاعية في فرص الوصول الى التمويل.

الخاتمة العامة

- توسيع العينة لتشمل الحاضنات، المؤسسات المالية والجهات المانحة للدعم مما يسمح بتحليل أكثر شمولية.
- التوجه نحو دراسات تتبع تطور المشاريع من مرحلة الفكرة الى النضج وتحليل كيف تتغير استراتيجياتها التمويلية بمرور الزمن.

قائمة

المراجع

قائمة المراجع

أولا المراجع باللغة العربية:

الكتب:

1. ابراهيم، م. ق. (2002). الاقتصاد الاسلامي علم أو وهم (éd. دار الفكر). دمشق، سوريا.
2. جواد نبيل. (2007). إدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. بيروت، لبنان: المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر.
3. حسن مسلم عبد الله. (2015). الابداع والابتكار الاداري. عمان: دار المعترف للنشر والتوزيع.
4. حسين محمد سمحان، وأحمد عارف العساف. (2015). تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة بين التمويل الاسلامي والتقليدي. عمان، الاردن: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة.
5. الزغبي، ه. م. (2000). الادارة والتحليل المالي. عمان: دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع.
6. سعد محمد الحربي خالد. (2009). حوار الأربعاء (الإصدار الطبعة الاولى). (جامعة الملك عبد العزيز، المحرر) جدة: مركز النشر العلمي.
7. صاحب عجام هيثم. (2001). نظرية التمويل. عمان، الاردن: دار زهران للنشر والتوزيع.
8. عاكف لطفي خصاونة. (2010). إدارة الابداع والابتكار في منظمات الاعمال (المجلد الطبعة الأولى). عمان: دار ومكتبة الحامد للنشر والتوزيع.
9. عبد الحميد عبد المطلب. (2000). البنوك الشاملة عملياتها وإدارتها. مصر: الدار الجامعة العربية.
10. محمد بشير عليية. (1985). القاموس الاقتصادي (الإصدار الطبعة الاولى، المجلد الطبعة الاولى). بيروت: المؤسسة العربية للدراسات العربية والنشر.
11. محمد غياث شيخة. (2022). التمويل: المبادئ - السياسات والتوجهات الحديثة، المحرر (الاردن، الاردن).

المقالات:

1. أسامة محمد غطاس مرعي. (2024). تقييم تجارب التمويل المصرفي للمشروعات الصغيرة: تجرّبي بنك جرامين وامانة إختيار ماليزيا مع الإشارة الى مصر. المجلة العلمية لكلية الدراسات الاقتصادية والعلوم السياسية بجامعة الاسكندرية، المجلد التاسع (العدد الثامن عشر)، 359-414.
2. آسية شنة. (ابريل، 2022). دور الإبتكار المفتوح في تعزيز واستدامة المؤسسة الاقتصادية التجربة السنغافورية (Entreprise Singapore) نموذجا. مجلة الاقتصاد والبيئة، 05(01)، 195-215.
3. أشواق، ب. ص. (2022). دور التمويل الاسلامي في تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية التمويل الأصغر في السودان نموذجا. مجلة التحليل والاشراف الاقتصادي، 3(2)، 84، p.

قائمة المراجع

4. أمال حاجي، ومحمد بشير لبيق. (2021). دور رأس المال المخاطر في دعم وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (دراسة حالة الجزائر). مجلة الابتكار والتسويق، 08(01)، 148-170.
5. أمينة بشويكة، ونجلاء بوغزالة محمد. (2023). رأس المال المخاطر كألية تمويل المؤسسات الناشئة التكنولوجية "دراسة حالة جمهورية مصر العربية". المجلة الجزائرية للعلوم الاجتماعية والانسانية، 11(02)، 116-138.
6. بدوي إلياس، جوادي سميرة، وقارح أمين. (جوان، 2020). رأس المال المخاطر كألية مستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - عرض تجارب دولية مع الإشارة لحالة الجزائر -. مجلة الاقتصاد الصناعي، 10، 02، 59-74. الجزائر: جامعة باتنة 1.
7. بن زغدة حبيبة. (2021). شركات رأس المال المخاطر كألية لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر. حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، 7(3)، 79-94.
8. بن عمارة نوال. (2011). الصكوك الاسلامية ودورها في تطوير السوق المالية الاسلامية، تجربة السوق المالية الدولية -البحرين -. مجلة الباحث (9)، 253-264.
9. بوبكر حنكة، ومحمد مین سلخ. (2023). طبيعة العلاقة بين المؤسسات الناشئة وشركة المساهمة البسيطة. مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية، 16(ديسمبر 2023)، 311-323.
10. بومدين طيبي، وخديجة لعمري. (2020). إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر وآليات دعمها، التمويل برأس المال المخاطر كنموذج دراسة حالة شركة Asicom & Sofinance. حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، 7(3)، 518-501.
11. تكفي صليحة. (2023). دور الوكالة الوطنية لتثمين نتائج البحث والتنمية التكنولوجية anvrede في دعم المشاريع المقاولاتية. مجلة ابن خلدون للإبداع والتنمية، 05(02)، 85-92.
12. حبيبة مداس، وموسى رحمانى. (2021). واقع رأس المال المخاطر في الجزائر ودوره في تمويل استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. مجلة رؤى اقتصادية، 11(01)، 243-260.
13. حفصي رشيد، ودادن عبد الغفور. (2018). رأس المال المخاطر بديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. مجلة اقتصاديات الاعمال والتجارة، السادس، 165-184.
14. حمزة غربي، وجيلالي وفاء. (مارس، 2018). الصكوك الاسلامية، أنواعها وإدارة مخاطرها. مجلة التنمية والاقتصاد التطبيقي. (03)
15. خالد بن الوليد قندوز، وكمال رزيق. (2017). واقع التمويل الاسلامي في الدول العربية - الاجارة الاسلامية نموذجا -. مجلة البديل الاقتصادي (8)، 5-20.
16. درام رابح، حاج عيسى سيد أحمد، ولحشم قاسمية. (20 09، 2020). معوقات الابتكار الرقمي في المؤسسات الجزائرية -دراسة حالة عينة من المؤسسات الجزائرية-. مجلة البديل الاقتصادي، 06(02)، 11-26.

قائمة المراجع

17. دمدوم زكرياء، مرعني وليد، وبكوش لطيفة. (2020). الحاجة الى التمويل الجماعي كآلية لدعم المؤسسات الناشئة. حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، 7(3)، 437-453.
18. دنيا كرزاي، وزولبخة سامية كرزاي. (2024). إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر. مجلة دفاتر اقتصادية، 147-166.
19. ريمة زنارة، وشريفة العيد. (15 09 2023). مصادر التمويل في المؤسسة والعوامل المؤثرة فيه-دراسة نظرية. - مجلة المالية & الاسواق، 10(02)، 324-343.
20. زادوركوب منير. (2019). رأس المال المخاطر كآلية من آليات الهندسة المالية لتمويل المشاريع الاستثمارية-دراسة سوق رأس المال المخاطر في الجزائر. مجلة الاقتصاد والتنمية البشرية، 130-144.
21. زاويد لزهاري، ومرسلي نزيهة. (2022). دور منصات التمويل الجماعي في تمويل المشاريع الناشئة بالسعودية والامارات مع الاشارة لحالة الجزائر. مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والادارية، 4(1)، 1-21.
22. زودة عمار. (2018). التمويل التأجيري في الجزائر، واقعه ومتطلبات تطويره. مجلة البحوث الاقتصادية والمالية، الخامس(الاول)، 154-179.
23. زينب ناجم. (2023). واقع تمويل المؤسسات الناشئة كآلية حديثة لدعم وتطوير الاقتصاد في الجزائر. مجلة اقتصاديات الاعمال والتجارة، 8(1)، 160-172.
24. سعايدية، أ. م. (2022). تحديات الصيرفة الاسلامية. مجلة البصائر للدراسات القانونية والاقتصادية، 02(04)، p. 64.
25. سلمى شهب، واعمر عزاوي. (2018). قرض الإيجار كبديل تمويلي حديث للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة-تجارب عربية. - مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، 13، 129-140.
26. سلمى صالحى. (جوان، 2021). آليات دعم وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر-دراسة حالة الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية. - مجلة إنماء للاقتصاد والتجارة، 05(01)، 278-297.
27. سمية لرقط. (2023). تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر-رؤية تقييمية. - مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية، 06(02)، 482-500.
28. سيد أحمد سنوسي، وعبد المجيد الزين. (أكتوبر، 2020). دور الابتكار التكنولوجي في رفع تنافسية المؤسسة-دراسة حالة المؤسسة الجزائرية. - مجلة الاستراتيجية والتنمية، 10(05)، 378-397.
29. صلاح الدين عبد العزيز، وبدر الدين عاشوري. (بلا تاريخ). منصات التمويل الجماعي كبديل واعد لتمويل المؤسسات الناشئة والصغيرة والمتوسطة-دراسة حالة منصة شريكي (Chriky) الجزائرية. مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والإدارية، 1-20.

قائمة المراجع

30. صونية شتوان. (2022). أهمية استثمارات ملائكة الاعمال في تمويل المؤسسات الناشئة مع الاشارة لحالة الجزائر. مجلة الاصيل للبحوث الاقتصادية والادارية، 06(01).
31. صويلحي نورالدين. (جانفي , 2024). مستقبل تمويل الشركات الناشئة: نظرة على العملات المشفرة والتمويل الجماعي. مجلة إقتصاد المال والأعمال، 08(02)، 644-625.
32. عابدي لامية، ومعيظه مسعود أمير. (2021). التمويل الجماعي أداة مستحدثة في الجزائر لتمويل المشاريع الريادية - عرض بعض تجارب تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق التمويل الجماعي الناجحة عالميا مع الإشارة إلى نموذج الجزائر. مجلة الامتياز لبحوث الاقتصاد والإدارة، 5(2)، 119-136.
33. عبد الحكيم عمران، ومصطفى قريد. (2018). منصات التمويل الجماعي كآلية مبتكرة لتمويل المشروعات عرض تجربة سلطنة لندن في مجال التمويل الجماعي للمشروعات العمومية. مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، 57(1).
34. عبد الكريم تامين، ورامي حريد. (2020). أثر جائحة كورونا على رأس المال المخاطر في الولايات المتحدة الأمريكية. مجلة الدراسات التجارية والاقتصادية المعاصرة، 05(01)، 114-91.
35. عبد الله قلووش، سمير سحنون، ومحمد شكري قازي اول. (2022). الصيغ التمويلية المستحدثة لدعم وتطوير
36. علاء الدين بوضياف، ومحمد زبير. (2020). دور تكنولوجيا المعلومات والاتصال في دعم الابداع لدى المؤسسات الناشئة مع الإشارة الى تجربة الجزائر. مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير، 13(01)، 387-376.
37. علون محمد لمين، والسقي وسيلة. (2019). مزايا ومعيقات تطبيق الابتكار في منظمات الأعمال. مجلة الاقتصاد الدولي والعولمة، 02(02)، 163-145.
38. عمار عريس، وبن زاير عبد الوهاب. (2021). مشاكل التمويل التقليدي للمؤسسات الناشئة والآليات والبدائل التمويلية الكفيلة لمواجهتها. إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة بين الاساليب التقليدية والمتحدثة. جامعة جيجل.
39. عمر الحاج سعيد، وهواري معراج. (2021). واقع التأجير التمويلي في الجزائر - العقبات والحلول - دراسة لعدد من شركات التأجير التمويلي في الجزائر. مجلة الواحات للبحوث والدراسات، 14(1)، 130-110.
40. عيسى حجاب، ووهيبة عيشاوي. (2019). دور المستثمرين الملائكة في تمويل المشاريع المقاولاتية دراسة حالة أوروبا خلال الفترة (2013-2016). مجلة البحوث الاقتصادية المتقدمة، 04، 35-22.

قائمة المراجع

41. فاطمة الزهراء سواعدي، وفطيمة حاجي. (2020). البحث العلمي: المسلك الجديد نحو الابتكار دراسة حالة الجزائر حسب مؤشر الابتكار العالمي خلال الفترة 2019/2013. مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، 03(13)، 491-504.
42. فاطمة الزهرة عراب، وخضرة صديقي. (2021). دور الدولة في دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر الجديدة - دراسة في قرار انشاء صندوق تمويل المؤسسات الناشئة - حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، 08(01)، 33-47.
43. فرج الله أحلام، ضامن وهيبة، وحمادي موراد. (2020). واقع منصات رواد الأعمال في دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر. حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، 07(03)، 388-402.
44. كلثوم فرحات، علي نعرورة، ومبروكة شافية مصطفىاوي. (2024). دور رأس المال الاستثماري في تمويل المؤسسات الناشئة: دراسة حالة شركة FINALEP. مجلة إقتصاد المال والاعمال، 09(01)، 321-334.
45. لامية عابدي، ومسعود اميرة معيزه. (2021). التمويل الجماعي أداة مستحدثة في الجزائر لتمويل المشاريع الريادية: عرض بعض تجارب تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق التمويل الجماعي الناجحة عالميا مع الإشارة الى نموذج الجزائر. مجلة الامتياز لبحوث الاقتصاد والإدارة، 05(02)، 119-136.
46. لزهاري زواويد، ونزيهة مرسلي. (2022). دور منصات التمويل الجماعي في تمويل المشاريع الناشئة بالسعودية و الإمارات مع الإشارة لحالة الجزائر. (المركز الجامعي الشريف بوشوشة أفلو- الجزائر، المحرر) مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والادارية، 4(1)، 142-161.
47. لشهب الصادق، بوريش أحمد، وهتمات الشيخ. (ديسمبر، 2017). دور الابتكار في تنمية الميزة التنافسية للمؤسسة دراسة ميدانية بشركة الهندسة المدنية بتقרת ولاية ورقلة. المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية (07)، 261-274.
48. لمين عبد الحميد، وحساين سامية. (2020). تدابير دعم المؤسسات الناشئة والابتكار في الجزائر: قراءة في احكام المرسوم التنفيذي رقم 254/20. مجلة البحوث في العقود وقانون الاعمال، 05(02)، 28-03.
49. محمد قريشي، وصفاء بياض. (2017). الابتكار التكنولوجي في المؤسسات أنواعه مصادره والعوامل المؤثرة فيه. مجلة الحقوق والعلوم الانسانية، 39(01)، 280-287.
50. محمد لاشين كريمة. (أكتوبر، 2023). دور الابتكار التنظيمي في تحقيق الريادة الاستراتيجية بجامعة طنطا (دراسة ميدانية). مجلة دراسات تربوية واجتماعية، 29(1.10)، 180-310.
51. محمد لمين بودماغ، وعائدة ثوبي. (2023). نماذج تمويل الشركات في الولايات المتحدة الامريكية.
52. مخلوف كمال، وشمباني سمير. (افريل، 2021). قراءة في القانون التونسي للمؤسسات الناشئة، من أجل إصدار قانون جزائري ناجح لها. مجلة العلوم القانونية والسياسية، 02(01)، 421-404.

قائمة المراجع

53. مداس حبيبة، ورحماني موسى. (2021). واقع رأس المال المخاطر في الجزائر ودوره في تمويل استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. مجلة رؤية اقتصادية، 11(1)، 243-260.
54. مسعود أمير معيزة، وفارس هباش. (2020). مصادر تمويل الم ص م في الجزائر دراسة حالة التمويل عن طريق القروض البنكية. مجلة أرساد للدراسات الاقتصادية والادارية، 03(عدد خاص افريل 2020)، 129-152.
55. مليكة صديقي، وعبد القادر بسبع. (2016). تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر البورصة (الاسواق المالية البديلة) التجارب الدولية والعربية. إدارة، 26(2)، 7-34.
56. منير زادوركوب. (2019). رأس المال المخاطر كآلية من آليات الهندسة المالية لتمويل المشاريع الاستثمارية - دراسة سوق رأس المال المخاطر في الجزائر -. مجلة الاقتصاد والتنمية البشرية، 130-144.
57. مولود فتحي، ونقاز يحي. (2022). دور الشركات الناشئة الخضراء في الانتقال الى الاقتصاد الدائري (تجارب دولية). مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والادارية، 4(02)، 130-146.
58. نسيم لطفي زغبيد، سمية سلامي، وراضية يوسف. (2021). آليات تمويل ودعم المؤسسات الناشئة في الجزائر لتحقيق الاقلاع الاقتصادي. مجلة البحوث الادارية والاقتصادية، 1-14.
59. نصيرة عابد، وعبد القادر بريش. (2018). رأس المال المخاطر كمدخل استراتيجي لتدعيم التمويل الاستثماري في الجزائر كمدخل استراتيجي لتدعيم التمويل الاستثماري في الجزائر. 211-220.
60. ياسر سيد عبد السلام قطب. (2025). آليات تمويل الابتكار وزيادة الاعمال في الدول العربية في عصر التحول الرقمي. (المؤسسة العربية للتربية والعلوم والآداب، المحرر) المجلة العربية للمعلوماتية وامن المعلومات، 129-152.

التقارير:

1. بنك الجزائر. (2024). النشرة الاحصائية الثلاثية: الثلاثي الاول 2024. بنك الجزائر.
2. صندوق النقد العربي. (2021). الاصدار الثاني لتقرير "مرصد التقنيات المالية الحديثة في الدول العربية" منصات التمويل الجماعي. صندوق النقد العربي.
3. عبد المنعم هبة، ويوسف عبيد رامي. (2019). منصات التمويل الجماعي: الأفاق والأطر التنظيمية. أبو ظبي: صندوق النقد العربي.

الاطروحات والرسائل

1. سيف الدين بن بختي. (2020-2021). أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص إقتصاد قياسي مالي. التمويل الاسلامي ودوره في تحقيق التنمية الاقتصادية: دراسة قياسية لدول مجلس التعاون الخليجي وجنوب شرق آسيا. الجزائر: جامعة أبوبكر بلقايد تلمسان.

قائمة المراجع

2. صونية شتوان. (2015). أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في علوم التسيير تخصص تسيير المؤسسات. تحليل علاقة تمويل المؤسسات المبتكرة بالنمو الاقتصادي-دراسة حالة الجزائر - الجزائر: جامعة الجزائر 3.
3. عماد بركان. (2024-2023). أثر تمويل ريادة الأعمال على النمو الاقتصادي في البلدان الصناعية. أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه العلوم الثالث في علوم التسيير، تخصص الادارة المالية. جامعة عباس لغرور خنشلة، الجزائر.
4. فايزة بوعظم. (2022/2021). أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه العلوم الثالث في علوم المالية والمحاسبة، تخصص مالية المؤسسة. قرارات تمويل المؤسسات الاقتصادية في ظل تماثل المعلومات-نظرية الإشارة كمدخل مفسر لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالقروض البنكية - الجزائر: جامعة فرحات عباس سطيف 1.
5. محمد الامين نوى. (2023, 03 02). دراسة تحليلية لعوامل نجاح وفشل المؤسسات الناشئة "Startups" في الجزائر وإستراتيجيات تطويرها. أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه. 2023، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير.
6. مريم عمراني. (2021/2020). أطروحة التخرج لنيل شهادة الدكتوراه LMD في العلوم الاقتصادية تخصص الهندسة الاقتصادية والمؤسسة. أثر الابتكار الوطني على النمو الاقتصادي دراسة قياسية لحالة الجزائر خلال الفترة 2018-1990. جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، الجزائر.
7. وسيلة بن فاضل. (2021/2020). آليات تطوير قطاع المؤسسات الناشئة في الجزائر (دراسة تحليلية). أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية. جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، الجزائر.
8. ياسين تليلي. (2022, 11 22). دراسة تحليلية للعوامل المؤثرة على نجاح أو فشل المؤسسات الناشئة في الجزائر "دراسة ميدانية على عينة من المؤسسات المنشأة في إطار أجهزة الدعم في الجزائر". أطروحة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة دكتوراه، العلوم الثالث في ميدان العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير. ورقلة، فرع علوم التسيير، تخصص ادارة وتسيير المنظمات، الجزائر: جامعة قاصدي مرباح ورقلة.

المؤتمرات والملتقيات:

1. فاطمة بودية، وفتيحة كحلي. (2013, 29/27 جوان). الملتقى الدولي الثاني: حول المالية الاسلامية، صفاقس الجمهورية التونسية، يومي 29/27 جوان 2013. طبيعة البعد الاقتصادي والاجتماعي لصناديق الاستثمار الاسلامية ومدى مساهمتها في تحقيق التنمية المستدامة.
2. قنوني طارق. (2024, 12 25). مداخلة في المعرض الوطني للإنتاج 2024 الجزائر العاصمة.
3. نوال يوساري، وهناء بن عزة. (2023, 12 12/11). استراتيجيات دعم الشركات الناشئة في الجزائر. (المركز الديمقراطي العربي للدراسات الاستراتيجية والسياسية والاقتصادية ألمانيا _ برلين، المحرر)

قائمة المراجع

كتاب وقائع المؤتمر الدولي العلمي "المبادراتية للأعمال المعاصرة بين المرافقة ومتطلبات الاستدامة - حالة المؤسسات الناشئة - الجزء الأول.

الكتب الجماعية

1. جويده بلعة. (2021). إشكالية رأس المال المخاطر: طريقة رائدة لتمويل المؤسسات الناشئة الجزائرية. الكتاب الجماعي: إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة. جامعة جيجل
2. قسوري إنصاف، وقشوط إلياس. (2021). شركات رأس المال المخاطر كآلية لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر. كتاب جماعي "إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة". جامعة جيجل.
3. محمد رضا دباح، ونجاة باشا. (مارس، 2021). رأس المال المخاطر كتقنية حديثة لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر: دراسة حالة. SOFINANCE. كتاب جماعي بعنوان إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة _ جامعة جيجل _ ، 310-326.

الجرائد:

1. الجريدة الرسمية الجزائرية رقم 32. (05 ماي، 2022). القانون رقم 09/22 المؤرخ في 05 ماي 2022 المعدل والمتمم للأمر رقم 59/75 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975.
2. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية. (1998). المادة 01 و02 من المرسوم التنفيذي رقم 137/98 المؤرخ في 06 محرم عام 1419 الموافق 03 ماي 1998.
3. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية. (2004). المادة 01 و02 من المرسوم التنفيذي رقم 91/04 المؤرخ في 03 صفر 1425 الموافق 02 مارس 2004.
4. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية. (21، 09، 2020). المرسوم التنفيذي رقم 20/254. المادة 06.

.55

ثانيا المراجع باللغة الأجنبية:

Books :

1. Carpenter, R. (1995). Finance Constraints or Free Cash Flow. Empirica, 22(03), 185-209.
2. Eric, R. (2011). The lean startup: How Today's Entrepreneurs Use continuous innovation to create radically successful businesses. Crown Business.
3. Mariana Mazzucato. (2013). The entrepreneurial State: Debunkink Public Vs Private Myths in Risk and innovation. Anthem Press.

Articles:

1. Abdupaizov, B., & Sattoriy, F. (2021, january). The role of innovative entrepreneurship in economic development: a case of G20 countries. *EPR International Journal of Economics and Management Studies*, 8(1), 6-14.
2. Acs, Z., & Audretsch, D. (2005). Entrepreneurship, innovation and Technological change. *Foundations and Trends in entrepreneurship*, 1(4), 149-195. doi:10.1561/03000000004
3. Agarwal, R., & Shah, S. (2014). knowledge sources of entrepreneurship : Firm formation by academic user and employee innovators. *Research Policy*, 43(7), 1109-1133.
4. Ahmad, H. (2015). Islamic Banking and Finance: Between Ideals and Realities. *Journal of Philosophy, Culture and Religion*, 9.
5. Alegre, I., & Mokeskis, M. (2016). Crowdfunding: a review and research Agenda. IESE Business School University of Navarra.
6. Ali Saleh Al shebami. (2022). Crowdfunding Platforms as a substitute financing sources for Young Saudi entrepreneurs: empirical evidence. *Sage Open journal*. doi: <https://doi.org/10.1177/21582440221126511>
7. Attia, K., & Ait Bachir, L. (2024). Sources of finding startups in Algeria: Towards Growth and development. *Journal of Quantitative Economics Studies*, 10(01), 327-343.
8. Bachar Samira, & Ghodbane, H. (2024). Venture Capital as a strategic Option for Financing Startups in Algeria. *Journal of Economic Integration*, 489-505.
9. Bellier Annie, & Idi Cheffou Abdoukarim. (2020). Évolution des critères d'investissement des business Angels : de la présélection des projets à l'investissement final. *Revue internationale P.M.E*, 33(3-4), 169-197.
10. Berger, A, & Udell, G. (1998). The economics of small business finance: the role of private equity and debt markets in the financial Growth cycle. *Journal of Banking & Finance*, 22, 613-673.
11. Blaseg, D. and Hornuf, L. (2023). Playing the Business Angel: The Impact of Well-Known Business Angels on Venture Performance. *Entrepreneurship Theory and Practice*. doi:<https://doi.org/10.1177/1042258723115360>
12. Bronwyn, H., & John, V. (2000). How effective are fiscal incentives for R&D: A review of the evidence. *Research Policy*, 29(4-5), 449-469.
13. Ghedifa, K., & Yamani, L. (2024). The reality of financing startups in Algeria Through provided Support Mechanisms. *Journal of research in financing and accounting*, 9(1), 279-296.
14. GRANT, K., CROTEAU, M., & AZIZ, O. (2019). The survival rate of startups funded by angel investors. *White Paper Series*, 1-21.

15. Helalat, M., & Shogairat, F. (2016). The expiration of the Financial Lease Contract: a comparative Study between Jordanian Legislation and Egyptian Legislation. *Journal of politics and Law*, 9(1), 103-108.
16. Kaci, Y. (2024). The reality of funding for Startups in Algeria and their utilization of business intelligence Tools. (A. University of El oued, Ed.) *Al manhel Economy*, 07(02), 1279-1290.
17. Kenneth A, G., Martin, C., & Osama, A. (2019, Mars). The survival Rate of startups funded by Angel investors. *White paper Series*, 2019, 1-21.
18. Kichou, W., & Smaili, N. (2025). Practice of leasing in Algerian Legislation legal and economic approach. *international journal of economic perspectives*, 19(2), 361-371.
19. LEWANDOWSKA Lucyna. (2013). Opportunities for funding innovation. *Comparative Economic Research. LCentral and Eastern Europe*, 16(4), 57-78.
20. Mammad Huseynova, & Seveda. (2021). Direction of formation of favorable competitive environment in Azerbaijan's leasing services Market. *Universal journal of Accounting and finance*, 9(1), 116-121.
21. Merrill, T. (2020). The economic of leasing. *journal pf legal analysis*, 12, 221-272.
22. Mukherjee, T. K. (1992). Financing the Three Stages of the Small Business Life Cycle: A Survey. *Journal of Business and Entrepreneurship*, 4(1). Retrieved from <https://www.questia.com/library/journal/1P3-1396285091/financing-the-three-stages-of-the-small-business-lif>
23. MUSTAFA Mohammad. (2021). Overview of Angel Investing. In M. MUSTAFA, *Angel Investing: The Untold Story of India* (pp. 1-31). Palgrave Macmillan.
24. Pawel Perz, & GEMZIK-SALWACH Agata . (2019). Startups financing in Poland. *Humanities and Social Sciences*, 26(3), 29-38.
25. ROSA Meita Clara Wijaya et al. (2019). The role of venture capital on start-up business development in Indonesia. *journal of accounting and investment*, 20(1), 55-74.
26. Seddiki Safia. (2023). The role of financial technology (FinTech) in overcoming MSMEs Financing gap in Algeria. *El bahith Review*, 23(1), 55-66.
27. Shim, Q.-Jin, and Ji-Yun Yoo. (2022). An Exploratory Study of Crowd-Funding Platform's Support Success Case: Focusing on Contents Startups. *journal of the Korea Entertainment Industry Association*, 16(6), 1-17.
28. Upneja, A., & Dalbor c, M. (2000). An Examination of Capital Structure in the Restaurant Industry. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 54–59. doi: <https://doi.org/10.1108/09596110110381825>
29. Walker, D. (1989). Financing the Small Firm. *Small Business Economics*, 1(4), 285–96. doi:doi:10.1007/BF00393807
30. William B Gartner, Casey J Frid, & John C Alexander. (2012). Financing the emerging firm. *Small Business Economics*, 39(3), 745-761.

31. Zaeem- Al Ehsan. (2021). Defining a Startup - A Critical Analysis. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3823361>. doi: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3823361>

Conferences sessions and presentation:

1. Barykina, N, & Chernykh A. G. (2020). The leasing development tools in the construction in industry of the Russian Federation (Vol. 751). IOP Conferences series : Earth and environmental science.
2. MOON S. Katie , & SUH Paula. (2021). Startup (Dis) similarity and types of Early-stage Financing. Working Paper.

Theses :

1. Alexandra, S. (2016). thesis submitted for the degree of Doctor of Philosophy in Computing . How does crowdfunding work? centre of research in computing , the open univercity.
2. El Moutawakil Abdellah Baghli. (2020/2021). le financement des porteurs des projets de projets par le bais des Business Angels, nouvelle source de capitalisation , cas de l' Algérie. These doctorat en analyse economiques du development. faculté des sciences economiques , commerciales et des science de gestion: Univercité Abou Bekr Belkaid Tlemcen.

Reports :

1. African Business Angel Network (ABAN). (2024). Angel Investment survey Report .
2. European commission. (2020). chapitre 4.1INNOVATION: THE FUTURE OF WORK AND UNEQUALITY.
3. Startup Genome. (2022). The Global Startup Ecosystem Report. GSER. Retrieved from <https://startupgenome.com/>
4. OECD. (2010). The OECD Innovation Strategy Getting a head Start on Tomorrow.
5. OECD. (2019). Measuring R&D Tax support: Findings from the new OECD R&D Tax incentives Database. OECDE.
6. OECD. (2021). Technology and innovation Outlook 2021: Times and Crisis and Opportunity. Paris: OECD Publishing.
7. Organisation for Economic Co-Operation and Development. (2020). Financing SMEs and Entrepreneurs 2020 : An OECD Scoreboard. Paris: OECD.
8. World Bank Group. (2015). Crowdfunding in Emerging Markets: Lessons from East African Startups.
9. World Bank Group. (2019, October 16). Retrieved 04 03, 2025, from Small and medium Entreprises (SMEs) Finance: <https://www.worldbank.org/en/topic/smefinance>
10. World Bank Group. (2024). Morocco-Financing innovative startups and small and medium enterprises project.

قائمة المراجع

11. World intellectual Property Organization (WIPO). ((2024). . Retrieved 09 26, 2024). Global innovation index 2023: Innovation in the face of uncertainty. Geneva: WIPO.
12. World intellectual Property Organization. (2024). Global innovation index 2023: Innovation in the face of uncertainty. Geneva: WIPO.

Web site:

1. Usabilis.com. (2022, 04 19). Retrieved 03 2024, 08, from L'innovation Ouvert, l'open innovation , innover ensemble : <https://www.usabilis.com/innovation-ouverte/>
2. (2014). Panorama de l'entrepreneuriat 2014. Paris: Éditions OCDE.
doi:https://doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2014-fr.
3. (2021, 10 31). Récupéré sur Algerian Startup Fund.dz: <https://www.aps.dz/ar/economie>

قائمة

الملاحق



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
Ministère de L'Enseignement Supérieur et de La Recherche Scientifique



جامعة أبو بكر بلقايد-تلمسان
كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير

استمارة الاستبيان

السلام عليكم ورحمة الله تعالى وبركاته، تحية طيبة أما بعد،

في إطار التحضير لنيل شهادة الدكتوراه في علوم التسيير تخصص مقاولاتية، ويهدف استكمال الجانب التطبيقي لدراسة موضوع: " مصادر تمويل المشاريع الابتكارية: دراسة حالة لعينة من المشاريع الابتكارية في الجزائر "، نوجه هذه الاستمارة الى أصحاب المشاريع الابتكارية من أجل الحصول على المعلومات اللازمة والتي ستستعمل لأغراض علمية بحثية فقط.

لذلك نرجو منكم قراءة العبارات بتركيز وإبداء رأيكم فيها بموضوعية من خلال وضع علامة X في الخانة المناسبة.

وشكرا لكم مسبقا على منحنا بعضا من وقتكم للإجابة على الأسئلة.

تحت اشراف:

د . بن عزة هناء

من إعداد الباحثة:

يوساري نوال

قائمة الملاحق

ضع علامة (X) أمام الإجابة التي تناسبك

1. البيانات العامة

1. الجنس: ذكر أنثى
2. السن: أقل من 30 سنة من 30 أقل من 40 سنة بين 40 – أقل من 50 سنة 50 سنة فأكثر
3. المستوى التعليمي لمنشئي المشروع:
ثانوي فأقل ليسانس ماجستير/دراسات عليا تدريب احترافي آخر (أذكره):
4. طبيعة الوظيفة: حامل فكرة مشروع صاحب مشروع مدير/ مسير مشروع
5. الخبرة المهنية: أقل من سنة من سنة إلى أقل من 5 سنوات أكثر من 5 سنوات
6. مجال النشاط : أذكر القطاع الذي يمثل النشاط الرئيسي لمؤسستكم الناشئة
الذكاء الصناعي (AI) الخدمات الالكترونية الطب والصيدلة الالكترونية ألعاب وتسلية
بناء وأشغال عمومية إلكترونيك التعليم الالكتروني التجارة الالكترونية
البيئة والطاقات المتجددة الفلاحة والزراعة النقل واللوجستيك بنوك و تأمينات
خدمات مؤسسية رياضة التكنولوجيا المالية (FinTech)
الغذاء والأغذية الجديدة الموضة والجمال
أخرى (أذكرها)
7. ما هو الشكل القانوني لمؤسستكم الناشئة:
شركة ذات مسؤولية محدودة SARL شركة تضامن SNC شركة المساهمة البسيطة SPAS
مؤسسة ذات شخص وحيد ومسؤولية محدودة EURL شركة المساهمة البسيطة غير شخصية SAS
الشركة الفردية (شخص طبيعي) مهنة حرة شركة المساهمة SA دون حالة قانونية
هل تندرج ضمن القرار الوزاري 1275 المتعلق بالشهادة الجامعية مؤسسة ناشئة - براءة اختراع؟
8. نعم لا ليس لدي علم بهذا القرار
9. حجم الشركة (عدد الموظفين): من 1 إلى 9 من 10 إلى 49 من 50 إلى 250 أكثر من 250
10. في أي مرحلة يوجد مشروعك:
فكرة فقط دراسة المشروع أنشئت المؤسسة التوسعية توقفت عن النشاط
11. ما هي سنة تأسيس مشروعك ؟
12. ولاية الإقامة :

قائمة الملاحق

II. الابتكار في الشركات

لا	نعم	أولا: فكرة المشروع
		محسنة
		مبتكرة
		موجودة مسبقا
لا	نعم	ثانيا: وضعية المشروع الحالية
		مشروعي حاصل على علامة مشروع مبتكر
		مشروعي حاصل على علامة مؤسسة ناشئة
		مشروعي لا يملك أي علامة
		مشروعي كان يملك علامة وفقدتها بسبب عمر المؤسسة
		مشروعي كان يملك علامة وفقدتها بسبب عدم تطور المشروع
		مشروعي يملك براءة اختراع

موافق	محايد	غير موافق	ثالثا: أساليب الابتكار
			مشروعي يشمل على تحسينات كبيرة في المنتج
			مشروعي يشمل تصميم منتج جديد
			مشروعي يشمل تطويرات في عمليات التصنيع او الإنتاج او التوزيع
			مشروعي يشمل تنفيذ أساليب تنظيمية جديدة في ممارسات الشركة
			مشروعي يشمل براءة اختراع
			مشروعي يشمل تنفيذ اساليب جديدة لتسويق المنتجات

لا	نعم	رابعا: الممارسات الابتكارية في المشروع
		في مشروعي أقوم بأعمال البحث والتطوير
		في مشروعي أملك وحدة بحث مختصة في شركتي
		في مشروعي أملك براءة اختراع / أستخدم براءة اختراع
		في مشروعي أشجع ثقافة الابتكار في شركتي
		في مشروعي أعط لموظفي الشركة حق اقتراح أفكارهم وتحقيقها
		في مشروعي أتعاون مع مراكز البحث والجامعات
		في مشروعي أقوم بتدريب موظفي على الابداع والابتكار
		في مشروعي أشارك في المعارض التجارية والمؤتمرات التي تشجع ثقافة الابتكار

قائمة الملحق

موافق	محايد	غير موافق	خامسا: التقنيات والتكنولوجيات المستخدمة
			أعتمد في مشروعك كثيرا على تقنيات الذكاء الصناعي (Intelligence Artificielle)
			أعتمد في مشروعك كثيرا على تقنيات بلوكتشاين (Blockchain)
			أعتمد في مشروعك كثيرا على البيانات الضخمة (Big Data)
			أعتمد في مشروعك كثيرا على الروبوتات و الآلات (Robotique)
			أعتمد في مشروعك كثيرا على الألعاب (Gaming)
			أعتمد في مشروعك كثيرا على تقنيات الواقع الافتراضي (La réalité virtuelle)
			أعتمد في مشروعك كثيرا على تقنيات الواقع المعزز (La réalité augmentée)
			أعتمد في مشروعك كثيرا على التكنولوجيا الرقمية

لا	نعم	سادسا: آليات الاتصال والتنسيق الداخلي
		حين تنظيم اللقاءات والاجتماعات أعتمد كثيرا على البريد الالكتروني (Emails)
		حين تنظيم اللقاءات والاجتماعات أعتمد كثيرا على اللقاءات الحضورية وجها لوجه
		حين تنظيم اللقاءات والاجتماعات أعتمد كثيرا على منصات التحاضر عن بعد (Zoom/Google Meet)
		حين تنظيم اللقاءات والاجتماعات أعتمد كثيرا على الانتقال و السفر

III. طرق التمويل

- هل سجلت في بوابة الشركات الناشئة لتسهيل الإجراءات الإدارية ؟ نعم لا
- قم بترتيب مصادر التمويل التالية من 1 الى 3 حسب أهميتها بالنسبة لك ومعرفتها بها

المصدر	التقييم	غير موافق	محايد	موافق
المشاريع الناشئة	لدي معرفة جيدة حول التمويل الذاتي (Autofinancement) كما اني اراه مهما في تمويل المشاريع الناشئة			
المشاريع الناشئة	لدي معرفة جيدة حول التمويل الملائكي (Business Angel) كما اني اراه مهما في تمويل المشاريع الناشئة			
المشاريع الناشئة	لدي معرفة جيدة حول التمويل الجماعي (crowdfunding) كما اني اراه مهما في تمويل المشاريع الناشئة			

قائمة الملاحق

			لدي معرفة جيدة حول رأس المال المخاطر (Venture Capital) كما اني اراه مهما في تمويل المشاريع الناشئة
			لدي معرفة جيدة حول آليات دعم أخرى (ANDI, ANADE, ANGEM, CNAC) كما اني اراها مهمة في تمويل المشاريع الناشئة
			لدي معرفة جيدة حول البورصة (la Bourse) كما اني اراها مهمة في تمويل المشاريع الناشئة
			لدي معرفة جيدة حول المسابقات و المنح الحكومية كما اني اراها مهمة في تمويل المشاريع الناشئة
			لدي معرفة جيدة حول التمويل البنكي (Banking Finance) كما اني اراه مهما في تمويل المشاريع الناشئة
			لدي معرفة جيدة حول التمويل الاسلامي (Islamic Financing) كما أني اراه مهما في تمويل المشاريع الناشئة

3. عندما يتعلق الامر بتمويل المراحل المختلفة من دورة حياة مشروعك ، ماهي طرق التمويل التي تراها مناسبة لك حسب كل مرحلة ؟

الخروج (Exit/IOP)	النضج (Maturity)	النمو (Croissance)	التطوير الاولي (Lancement de MPV)	التمهيد (Ideation)	
					التمويل الذاتي (Autofinancement)
					المساعدات الحكومية/ العامة
					القروض المصرفية (Crédit bancaire)
					التمويل الجماعي (crowd Funding)
					التمويل الملائكي (business Angel)
					راس المال المخاطر (ASF, FINALEP, El djazair (istithmar, AIF)
					البورصة la bourse
					آليات الدعم الأخرى (NESDA ; CNAC ; (ANSE) ;ANDI)
					المسابقات
					التمويل الإسلامي

قائمة الملحق

4. ماهي المعايير والدوافع المعتمدة عند اختيارك لطريقة او مصدر التمويل؟

موافق	محايد	غير موافق	الاجابة
			الدوافع لاختيار طريقة التمويل
			المحافظة على سلامة المؤسسة
			المحافظة على ملكية المؤسسة
			الطريقة السهلة للتمويل
			دوافع أخرى

5. هل شاركت في المسابقات الخاصة بالمشاريع الابتكارية؟ نعم لا لم يكن لدي علم بها
6. إذا كانت إجابتك بنعم، ماهي عدد المرات التي شاركت فيها في مسابقة؟
مرة واحدة مرتين أكثر من مرتين
7. إن كنتم قد فزتم من قبل في مسابقة، أذكر قيمة الجائزة بالدينار الجزائري:
.....

IV. المرافقة:

1. هل لديك فكرة عن هياكل الدعم والمرافقة للمشاريع الابتكارية؟ نعم لا
2. هل تمت مرافقة مشروعك من قبل أحد هياكل الدعم والمرافقة؟ نعم لا
3. إن كان قد تمت مرافقتك فما هو نوع هيكل المرافقة؟
المسرعات (Accélérateur) حاضنات الاعمال (Incubators) مشاتل المؤسسات (Pépinière)
الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب (ANSEJ) الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة (CNAC)
الوكالة الوطنية لدعم وتنمية ريادة الاعمال (NESDA) أخرى:

V. العوائق:

1. ما هو مستوى موافقتك على التصريحات التالية؟

موافق	محايد	غير موافق	العوائق الاجابة
			الإجراءات الإدارية المعقدة تعيق تأسيس المشروع المبتكر
			من الصعب الحصول على تمويل كاف لأطلاق مشروع مبتكر
			يوجد صعوبة كبيرة في الحصول على القروض المصرفية
			نقص الخبرة لدى فريق التسيير يؤثر في استمرارية المؤسسة
			المخاطرة العالية المصاحبة للمشروع تشكل حاجزا في جذب ممولين للمشروع

قائمة الملاحق

			المشاكل التسويقية للمنتج تحد من نمو المؤسسة
			ضعف الثقافة المالية لدى رواد الاعمال يعيق الحصول على التمويل
			قلة الحوافز و غياب الدعم للمبتكرين
			نقص اليات التمويل الإسلامي يحد من فرص إطلاق مشاريع مبتكرة
			البنوك تضع شروطا صارمة تعرقل تمويل المشاريع المبتكرة
			تمركز هيكل الدعم و المرافقة في شمال الوطن ، يصعب من الاستفادة من خدماتها

2. حسب رأيك ماهي اهم عوامل نجاح مشروعك؟

موافق	محايد	غير موافق	عوامل النجاح الاجابة
			نموذج الاعمال القابل للتطوير
			اختيار فريق العمل
			الأهداف المحددة والمخطط لها جيد
			الاتصال الخارجي والداخلي الجيد
			الخطة التسويقية الجديدة

3. ماهي أهم نصيحة تقدمها لمن يريد بدء مشروع؟ :

شكرا جزيلا على منحننا من وقتكم للإجابة على الأسئلة النهائي