وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة أكلي محند أولحاج
-البويرة-
كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

جامعة البويرة

Ministère de l'Enseignement Supérieur
et de la Recherche Scientifique
Université Akli Mohand Oulhadj - Bouira -
Tasdawit Akli Muḥend Ulḥağ - Tubirett -
Faculté des Sciences Economiques,
Commerciales et des Sciences de Gestion

قسم:العلوم التجارية.

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في (علوم تجارية)

تخصص: مالية و تجارة دولية

بعنوان:

آليات تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر :دراسة تحليلية – مؤسسة يسير-.

من إعداد الطالبتين:

- مدربل سامية
- منصور ليدية

تحت إشراف

- د.قرينات اسماعيل

لجنة المناقشة:

اسم ولقب الأستاذ	الرتبة	الجامعة	الصفة
د.		جامعة البويرة	رئيسا
د.		جامعة البويرة	مشرفا
د.		جامعة البويرة	مناقشا

السنة الجامعية 2024/2023

ملخص

المؤسسات الناشئة جزء مهم من الاقتصاد الجزائري، تتميز بروح المبادرة و القدرة على التكيف مع التحديات التي تواجهها

الهدف من الدراسة هو معرفة مختلف مصادر التمويل المتاحة أمام المؤسسات الناشئة ومعرفة الطرق المستحدثة للتمويل وذلك باستخدام المنهج الوصفي التحليلي بالاعتماد على مراجع متعلقة بالموضوع، من كتب و مجلات و مختلف المراجع.و قد توصلت الدراسة إلى أن الحصول على التمويل خلال مراحل دورة حياة المؤسسة الناشئة من أبرز العراقيل التي تواجه رواد الاعمال إذ أن المؤسسات الناشئة مازالت تعتمد على طرق التمويل التقليدية، ومع ذلك فإن الجزائر تشهد نموا متزايدا في عدد المؤسسات الناشئة مما يوفر فرصا جديدة للشباب الذين لهم طموح في بناء أعمالهم الخاصة.

Abstract :

Startups are an important part of the Algerian economy, characterized by their entrepreneurial spirit and ability to adapt to the challenges they face

The aim of the study is to know the various sources of funding available to startups are and to know the new methods of financing using the descriptive and analytical approach based on references related to the subject, such as books, magazines and various references. The study concluded that obtaining financing during the stages of the startups life cycle one of the most prominent obstacles facing entrepreneurs is that emerging institutions still rely on traditional financing methods. However, Algeria is witnessing an increasing growth in the number of, Startups which provides new opportunities for young people who have ambitions to build their own businesses.

شكر وعرفان

الحمد لله رب العالمين، تبارك وتعالى، له الكمال وحده، والصلاة والسلام على سيدنا محمد نبي ورسول المؤمنين وعلى سائر الأنبياء والمرسلين

نحمد الله تعالى الذي بارك لنا في إتمام بحثنا هذا وأتقدم بجزيل الشكر وخالص الامتنان إلى كل الاساتذة الأفاضل الذين كان لهم الفضل في سلوكنا هذا الدرب خاصة أتقدم بتسجيل الشكر والامتنان للأستاذ الفضيل" قرينات اسماعيل" على نصائح والتوجيهات التي لم يبخل علينا بها والتي افادنا وكان نعم المشرف

والى كل من ساهم في انجاز هذا العمل

الاهداء

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على سيدنا محمد أشرف المرسلين

اهدي ثمره جهدي وعملي المتواضع إلى روح أمي الغالية رحمها الله واسكنها فسيح جنتها

إلى من علمني العطاء دون انتظار "والدي العزيز "

إلى عائلتي الصغيرة

شريك حياتي ورفيق دربي ومصدر قوتي زوجي الغالي

إلى من يعجز اللسان عن وصفهم ويرتاح القلب بوجودهم فلذات كبدي " هيثم، رانيا، سولاف، ريتاج، باديس" حفظهم الله جميعا

وجميع أفراد عائلتي وإخوتي و أخواتي دون استثناء

إلى كل زميلاتي في العمل دون استثناء

وبالأخص زميلتي في المذكرة ليدية

إلى كل من اعرفه من قريب أو من بعيد

مدربل سامية.

الإهداء :

قال تعالى:(قل اعملوا فسيرى الله عملكم ورسوله والمؤمنين)

إلهي لا يطيب الليل إلا بشكرك ولا يطيب النهار إلا بطاعتك..

ولا تطيب اللحظات إلا بذكرك.. ولا تطيب الآخرة إلا بعفوك..

ولا تطيب الجنة إلا برؤيتك.

إلى أبي... إلى الجدار الذي استند عليه في تعبي وحزني... إلى الكتف الذي التي أضع عليها إثقالي واليد التي تربت علي في كل حين.. إلى عزيز وحبيب الذي أحبه بقدر هذا العالم وأكثر، الوطن الذي أنتمي إليه والأرض الذي تحتويني إلى أغلاهم على قلبي وأقربهم إلي..

إلى أمي قدوة الأولى إلى معنى الحياة والسر الوجود من كان دعائها سر النجاح إلى من رافقتني في كل مشاوير حياتي ولا تزال تفعل. اللهم ارزقها الصحة والعافية

إلى من رزقت بهم سندا إخوتي وأخواتي و إلى زميلتي مدربل سامية

إلى كل الأهل والعائلة الكريمة كلهم باسمه ومقامه.

إلى كل هؤلاء اهدي ثمره تعبي وفرحتي هذه.

منصور ليدية

فهرس المحتويات

العنوان	الصفحة
الشكر	/
الاهداء	/
الملخص	
فهرس المحتويات	
قائمة الجداول	
قائمة الاشكال	
مقدمة	أ
الفصل الأول : الاطار المفاهيمي للمؤسسات الناشئة.	**1**
المبحث الأول : ماهية المؤسسات الناشئة.	**2**
المطلب الأول : تعريف المؤسسات الناشئة.	**2**
المطلب الثاني : دور و أهداف المؤسسات الناشئة	**9**
المطلب الثالث : خطوات انشاء المؤسسات الناشئة و الفرق بينها و بين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	**13**
المبحث الثاني : تمويل المؤسسات الناشئة و الصعوبات التي تواجهها	**18**
المطلب الأول : مفهوم تمويل المؤسسات الناشئة	18
المطلب الثاني : الطرق المستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة	20
المطلب الثالث : اشكالية تمويل المؤسسات الناشئة	22
المبحث الثالث : عوامل نجاح و فشل المؤسسات الناشئة	**24**
المطلب الأول : عوامل نجاح و فشل المؤسسات الناشئة	24
المطلب الثاني : العوامل المؤثرة في نجاح المؤسسات الناشئة	29
المطلب الثالث: العراقيل و التحديات التي تواجه المؤسسات الناجحة	30
خلاصة	32

الفصل الثاني : المؤسسات الناشئة في الجزائر.	33
تمهيد.	34
المبحث الأول : واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر	35
المطلب الأول : الاطار القانوني للمؤسسات الناشئة في الجزائر	35
المطلب الثاني : شروط تأسيس المؤسسات الناشئة في الجزائر و طرق الحصول على علامة المؤسسة	37
المطلب الثالث: مصادر تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر	41
المبحث الثاني : آفاق و مستقبل المؤسسات الناشئة في الجزائر	**46**
المطلب الأول : افاق المؤسسات الناشئة في الجزائر	46
المطلب الثاني : مستقبل المؤسسات الناشئة في الجزائر	47
المطلب الثالث: التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة في الجزائر	48
المبحث الثالث :دراسة حالة مؤسسة يسير	**49**
المطلب الأول : نظرة عامة حول مؤسسة يسير	49
المطلب الثاني : شروط و أهداف مؤسسة يسير	51
المطلب الثالث: مفاتيح نجاح مؤسسة يسير و التحديات التي مرت بها	55
خلاصة الفصل.	57
خاتمة	59
قائمة المراجع.	62

قائمة الجداول و الأشكال

1-قائمة الجداول:

الرقم	عنوان الجدول	الصفحة
1	معايير تعريف المؤسسات الناشئة في عدة دول مختارة.	4-5
2	الفرق بين المؤسسات الناشئة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.	14
3	عوامل نجاح و فشل المؤسسات الناشئة.	25

2-قائمة الاشكال:

رقم	عنوان	صفحة
1	دورة حياة المؤسسات الناشئة	07

مقدمة

المؤسسات الناشئة توجه جديد في التنمية الاقتصادية للدول، بحيث أصبحت تحظى باهتمام متزايد من الدول العالم عامة، ومن الدول النامية خاصة، لذلك تعتبر مصدر أساسي لزيادة الإنتاجية ومعالجة مشكله البطالة بدعم الشباب الباحث عن العمل فهي سهلة الإنشاء والتوسع لكن هذا النوع من المؤسسات الناشئة يواجه العديد من الصعوبات نظرا لحداثتها في الجزائر خاصة، نتيجة تبنيه لأفكار مستحدثة وإبداعية وعاده ما تكون عالية المخاطر ومن أكبر الصعوبات التي تواجه المؤسسات الناشئة هي التمويل.

يعد التمويل من أهم متطلبات الدعم المؤسسات الناشئة وتنميتها في ظل توافر المناخ التشريعي والظروف المناسبة للنهوض بهذا القطاع ومساهمته في التنمية الاقتصادية، الأمر الذي يستلزم ضرورة دعم القطاع المصرفي لهذه المؤسسات الناشئة من خلال تسهيل حصولها على التمويل اللازم سواء باليات تقليدية أو مستحدثة.

من خلال ما سبق ما علينا إلا إن نتساءل عن: مختلف الآليات المعتمدة في مختلف الاقتصاديات لتمويل المؤسسات الناشئة؟

أضافه إلى السؤال الرئيسي تليه الأسئلة الفرعية التالية:

- ما المقصود بالمؤسسات الناشئة وما واقعها في الجزائر؟
- ما هي التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر؟
- ما هي أساليب التمويل الحالية لمؤسسة يسير؟

الفرضيات

- المؤسسات الناشئة هي مؤسسات حديثة النشأة تهدف إلى تقديم حلول جديدة أو مبتكرة في السوق، تتميز بالمرونة و القدرة على التكيف بسرعة مع التغيرات و تساهم في تعزيز النمو الاقتصادي
- تواجه المؤسسات الناشئة عراقيل تمويلية ناجمة عن الطريقة التقليدية المعتمدة في الجزائر.
- تتلقى مؤسسه يسير تمويلا داخليا وخارجيا.

أهميه الموضوع

- المؤسسات الناشئة محل اهتمام الاقتصاديات الحديثة و هي توجه جديد لأصحاب الأفكار و المشاريع الابتكارية خاصة الشباب منهم.
- مدى مساهمة المؤسسات الناشئة في ترقية الاقتصاديات و خلق مناصب شغل خاصة لذوي المهارات و نخبة المجتمع
- المؤسسات الناشئة هي توجه جديد لمختلف الاقتصاديات الناشئة قصد مواكب التنمية الاقتصادية المرجوة.
- **أهداف الدراسة**

1-التعرف على واقع المؤسسة الناشئة في الجزائر

2- معرفة مختلف الآليات و الطرق المعتمدة لتمويل المؤسسات الناشئة

3- تزويد المكتبة بمرجع جديد حول المؤسسات الناشئة.

أسباب اختيار الموضوع

- موضوع جديد محل اهتمام الدراسات الحديثة.
- المؤسسات الناشئة توجه جديد للاقتصاد الجزائري
- الدور الفعلي المؤسسات الناشئة في دفع عجله التنمية الاقتصادية
- الميول الشخصية لمثل هذه المواضيع

الفرضيات

- المؤسسات الناشئة هي مؤسسات حديثة النشأة تهدف إلى تقديم حلول جديدة أو مبتكرة في السوق، تتميز بالمرونة و القدرة على التكيف بسرعة مع التغيرات و تساهم في تعزيز النمو الاقتصادي
- تواجه المؤسسات الناشئة عراقيل تمويلية ناجمة عن الطريقة التقليدية المعتمدة في الجزائر.
- تتلقى مؤسسه يسير تمويلا داخليا وخارجيا.

أهمية الموضوع

- المؤسسات الناشئة محل اهتمام الاقتصاديات الحديثة و هي توجه جديد لأصحاب الأفكار و المشاريع الابتكارية خاصة الشباب منهم.
- مدى مساهمة المؤسسات الناشئة في ترقية الاقتصاديات و خلق مناصب شغل خاصة لذوي المهارات و نخبة المجتمع
- المؤسسات الناشئة هي توجه جديد لمختلف الاقتصاديات الناشئة قصد مواكب التنمية الاقتصادية المرجوة.
- **أهداف الدراسة**

4-التعرف على واقع المؤسسة الناشئة في الجزائر

5- معرفة مختلف الآليات و الطرق المعتمدة لتمويل المؤسسات الناشئة

6- تزويد المكتبة بمرجع جديد حول المؤسسات الناشئة.

أسباب اختيار الموضوع

- موضوع جديد محل اهتمام الدراسات الحديثة.
- المؤسسات الناشئة توجه جديد للاقتصاد الجزائري

الدور الفعلي المؤسسات الناشئة في دفع عجله التنمية الاقتصادية

- الميول الشخصية لمثل هذه المواضيع

منهج الدراسة

الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي بما يتناسب و بحثنا هذا حيث قمنا بوصف واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر ومختلف الآليات التمويلية الخاصة بتا من خلال دراسة حاله مؤسسه يسير كنموذج عن المؤسسات الناشئة

صعوبات الدراسة

- صعوبة البحث من الجانب التطبيقي
- قله المراجع والمعلومات باللغة العربية و المتخصصة

حدود الدراسة:

الحدود الموضوعية:

- تهتم الدراسة فقط بالمؤسسات الناشئة لا غيرها
- يتناول الموضوع إشكالية التمويل بالمؤسسات الناشئة.

الحدود المكانية: دراسة خاصة فقط بالجزائر.

الحدود الزمنية: الدراسة الحالية خلال سنة 2024

محتويات الدراسة:

تناولنا في هذا الموضوع فصلين، فصل نظري وفصل تطبيقي تسبقهم مقدمه وتليهم خلاصة كل فصل.

الفصل الأول: بعنوان الإطار ألمفاهيمي للمؤسسات الناشئة، وقد قسم إلى ثلاث مباحث حيث تناولنا في المبحث الأول ماهية المؤسسات الناشئة، أما المبحث الثاني تمويل

المؤسسات الناشئة والصعوبات التي تواجهها، وأخيرا في المبحث الثالث عوامل نجاح وفشل المؤسسات الناشئة.

الفصل الثاني بعنوان المؤسسات الناشئة في الجزائر، وتم تقسيمه إلى ثلاث مباحث، المبحث الأول تناولنا فيه واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر، المبحث الثاني المؤسسات الناشئة في الجزائر، المبحث الثالث التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة في الجزائر.

الفصل الأول:

الإطار المفاهيمي للمؤسسات الناشئة

تمهيد:

في خضم الثروة التكنولوجية الهائلة والتغيرات الاقتصادية العميقة، تبرز المؤسسات الناشئة كرواد في التقدم والابتكار على مستوى العالم تمثل هذه المؤسسات الفتية أفكارا جديدة، تسعى إلى إحداث ثروة حقيقية في مختلف المجالات، بدءا من التكنولوجيا والطب وصولا إلى التعليم والخدمات المالية.

المؤسسات الناشئة بقدراتها الفريدة على التكيف مع التغيرات السريعة التي يشهدها السوق مما يمكنها من ابتكار حلول جديدة تلبي احتياجات العملاء المتطورة بشكل فعال، وفهم عوامل نجاحها أمر ضروري لوضع السياسات والاستراتيجيات المناسبة لدعمها وتشجيعها على تحقيق إمكانياتها الكاملة. تمثل هذه الدراسة مفتاح لفهم ديناميكيات السوق المتغير وتحديد الفرص الاستثمارية الواعدة وتعزيز بيئة اقتصادية محفزة على ابتكار وريادة الأعمال.

سنتناول في هذا الفصل مفهوم المؤسسة الناشئة في المبحث الأول، بينما سنتناول في المبحث الثاني تمويل المؤسسات الناشئة والصعوبات التي تواجهها، وأخيرا سنتطرق في المبحث الثالث إلى عوامل نجاح وفشل المؤسسات الناشئة

المبحث الأول: ماهية المؤسسات الناشئة

المؤسسات الناشئة ظاهرة حديثة تجذب اهتمام متزايد على الصعيدين الاقتصادي والاجتماعي، تتميز هذه المؤسسات بتركيزها على الابتكار وسعيها لتقديم حلول جديدة لتحديات قائمة على النمو السريع. ينظر إلى المؤسسات الناشئة والمؤسسات كمحركات للتنمية الاقتصادية وخالقة لفرص العمل، وداعمة للتغيير الاجتماعي.

يهدف هذا المبحث إلى اكتشاف ماهية المؤسسات الناشئة من خلال تحليل خصائصها ودورة حياتها، كما سنناقش الفرق بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة.

تعدد التعاريف المؤسسات الناشئة فتم تعريفها من ناحية الاقتصاديين ناحية القواميس فليس هنالك إجماع على تعريف واحد لهذا النوع من المؤسسات فيما يلي سنتعرف على بعض تعاريف التي قدمت للمؤسسات الناشئة.

الفرع الأول: تعريف المؤسسات الناشئة start-up

عرف القاموس الإنجليزي مصطلح المؤسسات الناشئة بأنه يشير إلى مشاريع صغيرة حديثة النشأة يتألف هذا المصطلح من جزأين (Start)وتعني البداية ((up تعني بدأ. استخدم مصطلح المؤسسات الناشئة بعد الحرب العالمية الثانية، مع ظهور المؤسسات المال المخاطر لتشجيع ريادة الأموال، وتم استخدام هذا المصطلح بشكل شائع لوصف المؤسسات الناشئة المبتكرة في قطاع التكنولوجيا الحديثة[1].

يعد تعريف المؤسسات الناشئة موضع نقاش وجدل بين المختصين حيث لا يوجد إجماع حول مصطلح واحد لوصفها.

[1] محمد هاني و آخرون، " المؤسسات الناشئة ودورها في إنعاش الاقتصاد في الجزائر"، مخبر المؤسسات الصغيرة في التطور المحلي، جامعة البويرة، جزائر ،2020، ص25

ومع ذلك يشير المعجم الفرنسي «Larousse» إلى إن المؤسسات الناشئة هي تلك " المؤسسات الفتية المبتكرة، العاملة في مجال تكنولوجيا الإعلام و الاتصال مهمتها الأساسية هي خلق وتسويق تقنيات جديدة".

أما الباحث Éric ries قدم تعريفا موجزا للمؤسسات الناشئة فيصفها بأنها: " مشاريع تسعى جاهدة لتطوير و توزيع منتج جديد في ظل بيئة مليئة بعوامل عدم اليقين"، و تتجلى هذه العوامل في صعوبة التنبؤ بالسوق ، و وجود منافسة قوية و نقص في الموارد المالية الافتقار إلى الخبرات المتراكمة.

كما يعرفها البعض، بأنها مؤسسات تسعى لتسويق وطرح منتج جديد أو خدمة مبتكرة تستهدف بها سوق كبير، وبغض النظر عن حجم المؤسسة أو قطاع أو مجال نشاطها كما أنها تتميز بارتفاع عدم التأكد ومخاطرة عالية في مقابل تحقيقها لنمو قوي وسريع، مع احتمال جنيها لأرباح ضخمة في حالة نجاحها[1].

أما قاموس MERRIAM WEBSTER عرف المؤسسات الناشئة على أنها :" تعني حالة بدء التشغيل أو الحركة أو مؤسسة تجارية ناشئة.[2]

حسب معجم اوكسفورد عرف مصطلح المؤسسات الناشئة على أنها " عمل تجاري أنشأ حديثا[3]"، كما يرى :Patrick Fidenson أن تكوين المؤسسات الناشئة ليس مسألة عمرها أو حجمها أو قطاع نشاطها يجب توفر أربع شروط والتي هي:

- النمو المتسارع.
- تحتاج إلى تمويل ضخم على مختلف أشكال المساهمة.
- استعمال تكنولوجيا جديدة.

أن تكون سوق جديدة وصعوبة تقدير خطرها

---

[1] محمد هاني و آخرون، " المؤسسات الناشئة ودورها في إنعاش الاقتصاد في الجزائر"، مرجع سابق،ص25

[2] نووا وابتسر، " قاموس ميري وابتسر " الولايات المتحدة الأمريكية، تم الاطلاع عليه فيه: 2024/2/10.، رابط الموقع:https://www.merriam-webster.com

[3] عصام عمر الجمل، معوقات تمويل الشركات الناشئة من وجهة نظر أصحابها، مؤتمر دور ريادة الأعمال في تطوير المشروعات الصغرى و المتوسطة في الاقتصاد البيئي، كلية الاقتصاد، جامعة مصراتة، ليبيا، 2019،ص166.

حسب هذا التعريف المؤسسات الناشئة تعتمد على تكنولوجيا جديدة لفتح سوق جديدة في ظل احتياجات مالية كبيرة و نسبة نمو سوق عالية ، هذا التعريف صيغ بالاعتماد على تحليله لمؤسسات أكبر مثل: فيسبوك ، أبل ، و غيرها من المؤسسات إلى اعتمدت على تمويلات ضخمة و دخلت بتكنولوجيات جديدة في أسواق واعدة ، و هو ما لا يطبق على مؤسسات تنشط في قطاعات لا تعتمد على تكنولوجيات بقدر ما تدرس حجم الطلب المتوقع ، وقدرتها التمويلية محدودة.[1]

و عرفت أيضا المؤسسات الناشئة على أنها : مؤسسة بشرية تهدف إلى إحداث تغيير إيجابي في العالم مستخدمة إمكانيات بشرية لابتكار منتج أو خدمة جديدة.[2]

يختلف التعريف المحدد والرسمي للمؤسسات الناشئة من بلد لأخر يعتمد كل بلد على معاييره الخاصة يمكننا الاستعانة بالجدول التالي لمعرفة الأمثلة على تعريفات المؤسسات الناشئة في بعض البلدان:

الجدول (01):معايير تعريف المؤسسات الناشئة في عدة دول مختارة.

البلد	الفئة العمرية	معايير التشغيل	مصدر التعريف	تركيز التعريف
تونس	إن لا يكون قد مر على تكوينها أكثر من 8 سنوات.	عدد الموظفين ، مجموع أصولها و الإيرادات.	قانون الشركات الناشئة عدد 20 مؤرخ سنة 2018.	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القائمة على التكنولوجيا و ذات النمو العالي.
الفلبين	لا يزيد عمرها عن 5سنوات.	مصاريف البحث و تطوير الإيرادات السنوية .	قانون الشركات الناشئة المبتكرة 2018.	المؤسسات الذات المنتجات أو العمليات أو نماذج الإعمال المبتكرة التي ليست مجرد مستخدم نهائي للابتكار.

[1] – هشام بروال، جهاد خلوط " التعليم المقاولاتية وحتمية الابتكار في ا لمؤسسات الناشئة" مجلة معهد العلوم الاقتصادية (مجلة العلوم الاقتصاد والتسيير والتجارة)، مجلد 20، عدد 3، الجزائر . 2017 ص 20.

[2] 11, p 37.0– ERIC RIES, « the Lean Start up », crow business, usa ,2

الاتحاد الأوروبي	اصغر من 10 سنوات.	النمو في المبيعات و في التوظيف.	المراقب الأوربي للشركات الناشئة 2015.	المؤسسات التي تتميز بتكنولوجيات أو نماذج أعمال مبتكرة (عالية).
إيطاليا	لا يزيد عمرها عن أربع سنوات.	الإيرادات، شركات خاضعة للضريبة المباشرة لحصة 51% على الأقل من قبل الإفراد.	قانون الشركات الناشئة 2012.	المؤسسات الناشئة المبتكرة.
الهند	لا يزيد عمرها عن 7 سنوات و 10 سنوات للمؤسسات المختصة في التكنولوجيا الحيوية.	الإيرادات ، لم يتم إنشاء المؤسسات الناشئة من خلال تقسيم و إعادة بناء إعمال قائمة.	قانون الشركات الناشئة 2018.	الكيان الذي يعمل من اجل الابتكار أو التطوير أو تحسين المنتجات أو العمليات أو الخدمات .

كما تتميز المؤسسات الناشئة بمجموعة من الخصائص منها ما يجسد انه نقطة قوة لها ومنها ما يصنف كنقطة ضعف لها :[1]

نقاط القوة:

– توازن هيكل النشاط الاجتماعي: نظرا لمعانات هيكل نشاط الإنتاجي في البلدان النامية، من خلل في هيكل اقتصاديها وهذا راجع للغياب قاعدة قوية من الصناعات المتوسطة والصغيرة الحجم التي يمكن أن تكون أساسا للاقتصاد. لهذا أصبح من الضرورة تصحيح هذا الخلل من خلال وضع استراتيجيات لتوسيع نطاق هذه المشاريع وتعزيزها، ومن شان هذه الجهود أن تؤدي إلى تنمية اقتصادية أكثر استقرارا وشمولا ومرونا

[1]– كمال موفق، شبوط سعيدة،" المؤسسات الناشئة كآلية لدعم النمو الاقتصادي (مفهومها، ضمانات نجاحها وعراقيله)، مجلة التراث، مجلد 13، العدد 02، جوان 2023، ص 5.

- دعم المؤسسات الكبيرة: ويكمن ذلك في أهمية دعم المؤسسات الكبرى بتزويدها لمنتجات وسيطة لعملياتها.
- مؤسسة مؤقتة: هي إن المؤسسة الناشئة هي كيان مؤقت وليست هدفا طويل الأجل، الهدف الرئيسي للمؤسسة الناشئة هو التقدم للمرحلة التالية من النضج والتطور إلى شركه أكبر وأكثر رسوخا.
- الابتكار: مؤسسات الناشئة تهدف إلى إنشاء منتجات أو خدمات جديدة وأن الابتكار يشير إلى إنشاء شيء جديد. وينطوي على اكتشاف رواد الإعمال لطرق جديدة لإضافة القيمة.
- النمو: أن إمكانية النمو والتوسع في التمويل المؤسسات الناشئة مؤكده على أهمية الابتكار في إنشاء منتج يستهدف سوق كبيرة لاختبار إمكانات النمو بناء على طلب العمل، كما أن المؤسسات الناشئة بحاجة إلى أن تكون مبتكرة من اجل زيادة رأس مالها وتحقيق النمو من خلال تطوير منتجات جديدة تروق العملاء .
- مؤسسة تعتمد على التكنولوجيا بشكل رئيسي: هي حقيقة أن المؤسسات الناشئة تعتمد بشكل كبير على الأفكار المبتكرة و إستراتيجية التسويق الذكية، فضلا عن الاعتماد على التكنولوجيا النمو والتقدم، كما أن المؤسسات الناشئة غالبا ما تعتمد على الانترنت للحصول على التمويل والدعم من حاضنات الإعمال.
- **نقاط الضعف:**
- عدم اليقين الذي تواجهه المؤسسات الناشئة، كونها مصممة لتقبل تنبؤات تبادل المنتجات، وان عدم التأكد هو حالة لا تقتصر على المؤسسات الناشئة ولكنها تظهر بشكل بارز فيها.
- محدودية المؤسسات الناشئة من حيث التطوير وتنفيذ إستراتيجية الأعمال، مما يشير إلى أنها قد تعاني من اختيار و صياغة إستراتيجية عمل فعالة.

صعوبة المؤسسات الناشئة في الحصول على الموارد المالية مما يعني أنها قد تعاني في الحصول على تمويل بسبب ضعف المصادر التمويلية.[1]

[1]– مرجع سابق. ص 6.

الفرع الثاني: دورة حياة المؤسسات الناشئة.

قد يوحي المعتاد أن المؤسسات الناشئة تتميز بنموها المستمر، إلا إن الواقع يظهر عكس ذلك تماما، ففي الحقيقة تواجه المؤسسات الجديدة العديد من العوائق والتحديات التي تعيق مسيرتها نحو النجاح.

يمكننا توضيح ذلك من خلال المنحنى التالي، الذي يبين مسار نمو المؤسسات الناشئة بشكل واقعي أكثر.

شكل رقم (01): دورة حياة المؤسسات الناشئة.

المصدر: د. شريفة بالشعور، دور حاضنات الأعمال في دعم و تنمية المؤسسات الناشئة، دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد04، عدد02، جامعة سكيكدة، الجزائر،2018،ص421

من خلال الشكل أعلاه يمكن القول أن المؤسسات الناشئة تمر بالمراحل التالية :[1]

المرحلة الأولى:تمثل المرحلة الأولى من تأسيس المؤسسة الناشئة حجر الأساس لبناء صرح إبداعي يمكن إحداث ثروة عالمية. في هذه المرحلة يقدم رواد الإعمال على طرح فكرة إبداعية أو جديدة، يخوض رواد الإعمال رحلة مكثفة السوق وسلوكيات المستهلكين مستخدمين أدوات تحليلين دقيقة لتقييم إمكانية تجسيد الفكرة على ارض الواقع وتطويرها بشكل يضمن استمرارها وازدهارها.

[1] -بو الشعور شريفة ، "دور حاشنات الاعمال في دعم المؤسسات الناشئة startup(دراسة حالة الجزائر)" ، مجلة البشائر الاقتصادية ، مجلد 4،عدد2،ص 421.

وتعد هذه المرحلة أيضا رحلة بحث عن تمويل حيث يلجأ رواد الإعمال إلى الحصول على تمويل لدعم مشاريعهم وتطويرها ، كما يلجأ أيضا رواد الإعمال عادة إلى ما يعرف «fools,family,friends» FFF،وذلك بمعنى أنهم يبدؤون بطلب الدعم من " العائلة والأصدقاء.

الذين غالبا ما يمثلون المصدر الأول للحصول على التمويل. كما قد يلجؤون إلى المستثمرين المغادرين الذين يعرفون أيضا ب «fools» لاستعدادهم للمخاطرة بأموالهم في مشاريع ذات إمكانيات مستقبلية واعدة، على الرغم من ارتفاع درجة المخاطرة في المراحل الأولى.

وتعد هذه المرحلة أيضا مرحلة مهمة للترويج للمنتج أو الخدمة، حيث يبذل رواد الأعمال جهودا كبيرة لتعريف الجمهور بفكرتهم وجذب العملاء. أما المنتج في هذه المرحلة يكون غالبا ذو سعر مرتفع نسبيا وذلك لتعويض تكاليف التطوير والإنتاج كما تبدأ وسائل الإعلام بالدعاية للمنتج مما يساهم في زيادة الوعي به وجذب المزيد من العملاء.

المرحلة الثانية: مرحلة الانطلاق ، في هذه المرحلة يتم إطلاق الجيل الأول من المنتج أو الخدمة، حيث تكون غير معروفة، و ربما أصعب شيء يمكن أن يواجه المقاول في هاته المرحلة هو أن تجد من يتبنى الفكرة على أرض الواقع و يحولها ماديا، فغالبا ما يكون الأصدقاء و العائلة هم المصدر الأول الذي يلجأ إليهم للحصول على التمويل.

المرحلة الثالثة: تمثل هذه المرحلة مرحلة حرجة تعرف " بالإقلاع والنمو المبكر '.

في هذه المرحلة، يحقق المنتج ذروة شعبيته، حيث يزداد الحماس والاهتمام به بشكل كبير بين المستهلكين. يؤدي هذا النجاح إلى انتشار العرض بشكل واسع، مما يتيح للمؤسسة الناشئة توسيع نطاق عملها والتوسع إلى خارج حدودها الأولية، مع ذلك تصبح المؤسسة الناشئة في هذه المرحلة، عرضة لضغوط كبيرة حيث يزداد عدد المنافسين في السوق، مما يؤدي إلى ظهور عوائق تعيق مسار النمو. ويمكن أن تؤدي هذه التحديات إلى تراجع منحنى النمو، أو حتى إلى فشل تام للمشروع.

المرحلة الرابعة: وهي مرحلة الانزلاق، رغم استمرار ضخ الأموال في المشروع من قبل المستثمرين (رأس المال المخاطر)، إلا انه قد يستمر في التراجع حتى يصل إلى مرحلة حرجة تعرف باسم " وادي الموت "

أو " وادي الدموع «، في هذه المرحلة تنخفض معدلات النمو بشكل كبير، مما يهدد خروج المشروع من السوق نهائيا في حال عدم اتخاذ خطوات تصحيحية سريعة.[1]

المرحلة الخامسة: مرحلة النمو المتسارع في هذه المرحلة تشهد المؤسسة الناشئة نقلة نوعية حيث يتم تطوير المنتج نهائيا بعد تجربته واختباره بشكل مكثف ليطرح في السوق بالنسخة المناسبة. يبدأ النمو بوتيرة مستمرة،ويأخذ منحنى النجاح بالارتفاع إيذانا بدخول المؤسسة مرحلة اقتصاديات الحجم وتحقيق الأرباح الضخمة. [2]

المطلب الثاني: دور وأهداف المؤسسات الناشئة.

تمثل المؤسسات الناجحة أهم رواد الابتكار في العصر الحديث، فهي مؤسسات حديثة النشأة ، قائمة على أفكار مبتكرة، و تلعب هذه المؤسسات دورا هاما في دفع عجلة التنمية الاقتصادية، و خلق فرص عمل جديدة و كذا تعزيز التنمية المستدامة ، و فيما يلي سنتعرف على دور المؤسسات الناشئة و أهم أهدافها.

الفرع الأول: دور المؤسسات الناشئة.

سوف تظهر المزيد والمزيد من المؤسسات في السنوات المقبلة مع الابتكار والحداثة الأمر الذي يمكن أن يغير الاقتصاد العالمي بشكل كبير يمكن إطلاق الشركات من أي مكان وكثيرا ما تقدم الدول ذات الاحتياجات الأكبر أفضل فرص لظهور المؤسسات الناشئة في الدول النامية والبلدان التي مزقتها الحروب والدول الجديدة في مجال ريادة الأعمال لذا فان ريادة الأعمال يمكن أن تعزز نمو الأمة تعتبر المؤسسة الصغيرة مثل المؤسسات الناشئة ضرورية للتوسع الاقتصادي وذلك لأنها تخلق فرص عمل مما يؤدي إلى انخفاض معدل البطالة مما يدل بدوره على اقتصاد اكبر و أكثر تطور وأفضل أداء إلى جانب ذلك تعمل المؤسسات الناشئة أيضا على تحفيز المنافسة وتشجيع الأشخاص على أن يكونوا أكثر ابتكارا وإبداعا نظرا لان أصحاب الأعمال الجدد لديهم أفكار جديدة لمشاركتها مما يحفز الإبداع والابتكار لذا فإن المؤسسات الناشئة هي العنصر الأكثر أهمية لنجاح نمو الاقتصاد و سنتعرف على الأدوار الرئيسية للمؤسسات الناشئة فيما يلي:

[1] - -بو الشعور شريفة مرجع سابق ، ص421-422.

[2] - مرجع سابق ،ص 422.

المؤسسات الناشئة والاقتصاد: تلعب المؤسسات الناشئة الدور الأكثر أهمية في الاقتصاد بحيث يشعر معظمنا أنها تنمو في الاقتصاديات المتقدمة بشكل يسبب توافر الموارد الكافية على العكس من ذلك يمكن لهذه المشاريع أن تبدأ من أي مكان حسب طلب السوق أي أن المؤسسات الناشئة تظهر في الدول المتخلفة بشكل متكرر لأنها تحول الشدائد إلى فرص وبالتالي هناك أثر كبير لريادة الأعمال على الاقتصاد والمجتمع في تعزيز الاقتصاد.

الازدهار الاقتصادي: تعمل المؤسسات الناشئة على تعزيز النشاط الاقتصادي الذي يساعد الأمة على التوسع بالإضافة إلى ذلك فإنه يعمل أيضا على تعظيم الأرباح من خلال الابتكارات التكنولوجية يؤدي هذا في النهاية إلى تحسين الناتج المحلي الإجمالي للاقتصاد وتحويل الأموال إلى أيدي العملاء فهو يجلب ديناميكيات تنافسية للاقتصاد لتشجيع المؤسسات القائمة واعتماد تقنيات أحدث.

التطورات والابتكارات:تمويل المؤسسات الناشئة أو قادة الصناعة الأقدم إلى إنفاق الأموال على الابتكار المتزايد والبحث والتطوير على التقنيات القائمة بالفعل بينما تهتم المؤسسات الناشئة أكثر بالابتكارات المتطورة والتقنيات المبتكرة وتتميز المؤسسات الناشئة أنها أكثر مرونة وقدرة على تطوير المفهوم إلى منتج وتحديث استجابته لطلب العملاء من خلال اتصالات أسرع من اتخاذ القرار حيث أنها غير مقيدة ببيروقراطية المؤسسات المتعددة الطبقات.

الموظفون مدفوعون إلى بذل قصارى جهدهم لتحقيق النجاح بسبب المخاطر العالية التي ينطوي عليها الأمر تقوم المؤسسات العملاقة مثل جوجل ومايكروسوفت في كثير من الأحيان بشراء مؤسسات ناشئة لتحسين الابتكار وزيادة المبيعات من خلال حجمها وشبكات التوزيع الخاصة بها.

زيادة إنتاج السلع والخدمات: تميل المؤسسات الناشئة إلى انتقالها لامتلاك تكنولوجيا أكثر تقدما ونتيجة لذلك يزداد إنتاج المنتجات والخدمات وبهذا يصبحون قادرين على إنتاج إيرادات أكبر من نفس القدرة من مدخلان رأس المال مثل المؤسسات الأكثر رسوخا باختصار تعمل المشاريع الجديدة على تعزيز إنتاج السلع والخدمات مما يزيد من إيرادات الدولة أيضا.

التأثير المباشر: التأثير الذي تمارسه المؤسسات الناشئة التي يتم تمركزها فيها يكون كبير للغاية، تماما كما حدث مع مؤسسات جوجل ومايكروسوفت على ماونتن فيوا على التوالي ، فهذه المؤسسات تجلب ثروات هائلة و تدفقا كبيرا من الخرجين المتمرسين الذين يبحثون عن فرص عمل جديدة.[1]

[1]– مختاري بورالي «الصيغ التمويل المتاحة للمؤسسات الناشئة في الجزائر «، حوليات جامعة بشار جامعة جيلالي لياس، سيدي بلعباس 2021، ص 81، ص82.

ريادة الأعمال هي قوة اقتصادية قوية: المؤسسات الناشئة هي قوه موجهة نحو النمو من الضروري إيجاد سبل لتشجيع المنافسة ودعم رواد الأعمال التحويليين لمنع الركود الاقتصادي ورغم أن الحصول على الدعم على المستوى الفيدرالي أمر بالغ الأهمية إلا أن الجهود يجب أن تتركز على المستوى المحلي ويجب على المدنيين أن تدعم المبادرات التي تعزز ريادة الأعمال لا يمكن السياسيين والمشرعين تجاهل رواد الأعمال بعد الآن لأن القيام بذلك سيكون مضرا بالنمو المحلي والوطني.أن إزالة العقبات وتعزيز التفاعل ومساعدة المؤسسات الناشئة ليست سوى عدد قليل من الطرق التي يمكن للقضاء المدنيين من خلالها منح رواد الأعمال ميزة أكبر .[1]

مستوى معيشة أفضل: يتم رفع مستوى معيشة الناس في المجتمع من خلال المؤسسات الناشئات و تساهم الأفكار والتقنيات الجديدة التي تقدمها المؤسسات الناشئة في رفع مستوى المعيشة في المجتمع على سبيل المثال تساهم الأعمال التجارية التي تصنع منتجات صحية في رفع مستوى معيشة عملائها من خلال توفير حلول لصحتهم عندما يوظفون الناس فإنهم يوفرون أيضا مستوى معيشي اعلي انه يساهمون في تحسين حالتهم لأن لديهم الآن وظائف يمكنهم إعادة أنفسهم للتطور بسرعة وتوليد المزيد من فرص العمل وفي نهاية المطاف رفع مستوى المعيشة الناس من خلال ابتكاراتهم وإبداعاتهم يجب أن تتمتع المؤسسات الناشئة الناجحة بالطموح والإمكانيات.

خلق ديناميكيات تنافسية: تجعل المؤسسات الناشئة المجتمع ديناميكا للغاية وتعطي ديناميكية اقتصادية مما يبقي الاقتصاد قويا ونشيطا ومنتبها، و أنهم يستخدمون اختراعاتهم لإنتاج منتجات مبتكرة ديناميكية ومتنوعة وتعزز الاقتصاد.

الفرع الثاني: أهداف المؤسسات الناشئة.

لتمويل المؤسسات الناشئة عدة أهداف تتجلى من خلال أهمية ودور التمويل المصغر في بحث حركة التنمية الاقتصادية والاجتماعية،وتتمثل فتمايلي:

- توفير السيولة اللازمة للمشروع بالإمداد بالتجهيزات اللازمة.
- تسهيل التدفقات النقدية والتدفقات المالية بين الكيانات الاقتصادية المختلفة.
- تغطية جزء من تكاليف المشروع الاستثماري

[1]- مختاري بورالي ، ص 82.

- تستلزم الصناعة للتمويل التجاري وجود أطراف تنظم المخاطر(البنوك) و تضبطها وكلاء التامين ضد العجز عند السداد و ضمان الحسابات، و يتعاون هؤلاء الأطراف مع القطاع المصرفي التجاري و المؤسسات المالية الأخرى لتوفير منتجات التجارة الدولية.
- تحريك عجلة الاقتصاد وتحسين الإنتاج والرفع من الإنتاجية والارتقاء إلى مستوى العالمية
- تنوع الخدمات المصرفية والاستجابة السريعة والفعالة لاحتياجات العملاء.
- زيادة قدرةالمؤسسات على التصدير من خلال تمويلها ودعمها.
- يساعد التمويل في توسيع نطاق الإعمال وفتح وحدات إنتاج أو خطوط جديدة لهذه المؤسساتوزيادة حجم أنشطتها وتوظيف المزيد من العمال[1].
- يساعد التمويل ألتأجيري المؤسسات وخاصة المؤسسات الناشئة في الحصول على المعدات والآلات والتجهيزات الحديثة نظرا لقدرتها المالية المحدودة ودعم الرغبة في الاقتراض من البنوك كما يساهم في توفير العملة الصعبة.
- الحد من الاستدانة.
- تفعيل نظام المشاركة عن طريق التمويل الإسلامي.
- تمويل وتنفيذ الأنشطة الخاصة بالتكوين والتدريب لرفع كفاءة وفعالية هذا النوع من المؤسسات.

مساعدة المؤسسات الناشئة على التعامل مع الضغوط المحيطة في مرحلة الإطلاق من خلال آليات حاضنات الإعمال.

[1] مصطفى بوران، على صوفيا "الاستراتيجيات المستحدثة في دعم و تمويل المؤسسات الناشئة"، مجلة الدفاتر الاقتصادية، الغواطس،عدد1،ص134

المطلب الثالث: خطوات إنشاء المؤسسات الناشئة والفرق بينها وبين المؤسسات المتوسطة الفرع الأول: خطوات إنشاء المؤسسات الناشئة

إنشاء المؤسسات الناشئة يتطلب عده خطوات لبناء هذا المشروع هذا المشروع فيما يلي سنحاول التعرف على خطوات إنشاء المؤسسات الناشئة وما هو الفرق بينها وبين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الفرع الأول: خطوات إنشاء المؤسسات الناشئة

و تتمثل في:[1]

- تحديد الفكرة الأساسية التي تعمل ضمن إطار هذه المؤسسة في تحديد هذه الاحتياجات من خلال دراسات سوقية واستطلاعات رأي لفهم تفاصيل الحاجة والمشكلة التي يواجهها العملاء.
- القيام بدراسات احتياجات السوق قبل الدخول في عملية إنتاج سلعة أو خدمة أو تقديم الخدمة، يتضمن هذا الإجراء جمع وتحليل المعلومات المتاحة حول السوق المستهدفة، بهدف فهم احتياجات المستهلكين وتحديد مدى وجود منافسين في السوق.
- اختيار اسم مناسب مع نشاط المؤسسة ويكون سهل وغير مستخدم في السوق.
- اختيار شركاء مؤسسين يمتلكون الخبرة والكفاءة، في مجال نشاط المؤسسة أو أحد فروع نشاطها.
- يجب توفير التمويل اللازم للبدء في عملية المؤسسة سواء مدخرات شخصية أو قروض بنكية.
- تشكيل فرق عمل مؤهلة ومتخصصة لضمان تحقيق الأهداف المرسومة.اختيار مقر مناسب للمؤسسة يتناسب مع احتياجاتها ويساهم في تعزيز سمعتها وخدمتها المقدمة.

[1]–موفق كمال، شبوط سعيدة، مرجع سابق، ص 8/7.

الفرع الثاني: الفرق بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تختلف المؤسسات الناشئة عن المؤسسات المتوسطة والصغيرة في جوانب عدة سنتطرق إلى هذه الاختلافات فتمايلي:[1]

الجدول (02): الفرق بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

البيان	الشركات الناشئة	المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
النمو	تتميز بإمكانية نمو عالية.	تتميز بإمكانية نمو محدودة.
التمويل	تتطلب تمويل كبير.	احتياجاتها المالية أقل من المؤسسات الناشئة.
الهدف من التأسيس	يتطلب تأسيسها فكرة جديدة .	تعتبر محور رئيسي لدعم الابتكار و تقديم الحلول
خطوات التأسيس	تعتمد بشكل كبير على تقديم المنتج أو الخدمة .	تعتمد على خطة عمل واضحة.
مدة المشروع	قابلة للتطور خلال السنوات القادمة إلى مؤسسات كبيرة .	تبقى مستقرة و تعتمد على تحقيق الربح و الاستقرار.
من حيث العوائد	تتميز بربحية ضخمة .	عوائدها الربحية قليلة.
البيئة الصناعية أو السوق المحلي	تستهدف أسواق أكبر و أوسع.	تنشط في أسواق محددة و مستقرة

من إعداد الطالبتين: مدربل سامية، منصور ليديا

[1]– بخيتي علي، بعوينة سليمة، " المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر واقع وتحديات «، المجلة العربية للأبحاث والدراسات في العلوم الإنسانية والاجتماعية، مجلد 12، عدد 14، المركز الجامعي تيبازة، كخبر الاقتصاد الرقمي، مخبر الاقتصاد والتنمية في الجزائر، الجزائر، 2020، ص 541.

إمكانية النمو:المؤسسات الناشئة تتميز بإمكانيتها العالية في النمو، حيث تسعى لتوسيع نطاق عملياتها بسرعة والحصول على حصة أكبر في السوق، غالبا ما تبحث هذهالمؤسسات عن تمويل أصحاب المال الاستثماري أو المستثمرين الملاك من أجل خطط نموها. أما من ناحية أخرى تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بإمكانية نمو محدودة،وهي تركز عادة على خدمة سوق متخصصة أو مجتمع محلي معين، يمكن لهذه المشاريع النمو والتوسع، ولكن نموها يكون عادة أكثر تدريجا ومقيدا مقارنة بالمؤسسات الناشئة.

باختصار الفرق هنا يكمن في سرعة نموهما حيث تسعى الأولى لنمو سريع وتحقيق أكبر حصة سوقية بينما تسعى الثانية لنمو تدريجي ومحدود.

التمويل:تتطلب المؤسسات الناشئة عادة تمويل أكبر، من أجل تطوير أعمالها وتمويل جهود البحث والتطوير،وغالبا ما تلجأ المؤسسات الناشئة للحصول على تمويل خارجي من المستثمرين أو من أجل التمويل الجماعي، بحيث تحتاج المؤسسات الناشئة استثمار مالي كبير يدعم خططها المستقبلية.

بينما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، غالبا ما تعتمد على مدخرات الأفراد أو قروض الأعمال الصغيرة لتمويل أنشطتها، أما احتياجاتها المالية عادة ما تكون اقل من الاحتياجات المالية للمؤسسات الناشئة. فهذا النوع من المشاريع يمكن أن يباشر أو يبدأ برأس مال بسيط والاعتماد على الاستدامة على النحو التدريجي.

وبالتالي يمكن القول إن المؤسسات الناشئة تبحث عادة على استثمارات كبيرة لتوسيع نطاق أعمالها بينما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتمد على تمويل أقل وتركز على النمو التدريجي والاستدامة.

الهدف من التأسيس:تأسيس المؤسسات الناشئة يتطلب فكرة مبتكرة، بحيث يجب على صاحب الفكرة أن يملك نظرة واضحة تجعله يعتقد أن مشروعه، يمكن أن يكون قابلا للتطور ويصبح فكرة ناجحة. ومن خلال تقديم منتج أو خدمة تلبي احتياجات السوق وتميزها عن المنافسين، أي هناك إمكانية تحقيق المؤسسات الناشئة تأثير إيجابي في الصناعة.[1]

[1]– مرجع سابق، ص542.

بينما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتبر محورا رئيسيا لدعم الابتكار وتقديم حلول مبتكرة لاحتياجات المجتمع. مجال عمل هذه المؤسسات متنوع ويتميز بتنوع الحلول التي يقدمها للناس،ومع ذلك هذه الحلول غالبا ما تكون ضمن السوق المحلية، وذلك يعتمد على رؤية وإبداع صاحب المشروع.

غالبا ما يبدأ صاحب المشروع بفكرة بسيطة ومحدودة،ولكنه لا يمنعه هذا من السعي نحو تحقيق التوسع والنمو، يسعى صاحب المشروع إلى تحقيق معدلات ربح عالية وتحقيق النجاح على المدى الطويل، يتميز هذا النوع من المشاريع بقدرته على التكيف والتطور بسرعة وفقا لاحتياجات السوق والمتطلبات الجديدة.

خطوات التأسيس:تأسيس المؤسسات الناشئة يتطلب اعتماد كبير على تقديم منتج أو خدمة، بحيث أن فرص الحصول على دعم وتمويل يكون منخفض قليلا،وقد تحتاج المؤسسة إلى مجهود إضافي من رائد الأعمال، حيث لا يوجد نموذج أعمال محدد يمكن له أن يتبعه، أو معرفة العدد الفعلي للعمال أو الموظفين ونجاحها يعتمد على التجربة واختيار الفعالية خلال عمليات الأعمال المختلفة.

بينما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تعتمد على خطة عمل واضحة ففي بعض الأحيان يستلهم صاحب المشروع من التجارب والمشاريع المحيطة به، ويبدأ بإقامة تعاونات وشراكات وإجراءات تشغيل أسرع كما أن معرفته بالظروف الخاصة التي يتعامل معها مشروعه، تساعده على اتخاذ القرارات الصحيحة،وتوفير فرص أوفر للحصول على التمويل وفهم احتياجات المشروع وخطوات التأسيس.

مدة المشروع: وصف الكثيرون المؤسسات الناشئة على أنها مؤقتة بمعنى أنه يمكن أن تتطور إلى مؤسسات كبيرة خلال السنوات القادمة أو أن تبقى كمشاريع صغيرة، تعمل على إنتاج منتج أو خدمة يمكن تكرارها وتطويرها.

أما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فإن استمراريتها يعتمد على قدرة إدارتها على تحقيق الربح والاستقرار وذلك من خلال تقديمها لمنتجات وخدمات قابلة للتوسع بشكل محدود ولكنها تظل مستقرة إذا استمر في العمل بفعالية وكفاءة وتوفير معرفة مستدامة.[1]

إستراتيجية الخروج:غالبا ما تكون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ذات طابع الملكية العائلية أو مؤسسات الأشخاص ونادرا ما تظهر على شكل مؤسسات الأموال، هذا ما يجعلها أكثر ترددا في

[1]– مرجع سابق، ص542–543.

التفكير حول إستراتيجية الخروج من السوق، يعتبر الامتلاك الكامل لمالكي المؤسسات، الراغبين في التغيير إستراتيجية الخروج مسؤولية كاملة عن مستقبل مؤسساتهم، سواء اختاروا التشغيل بشكل دائم أو طرح الأسهم العامة أو حتى التخلي عنها من خلال بيع أو تقليص الملكية.

بينما المؤسسات الناشئة تولد الحاجة إلى التمويل عن طريق الاستثمار عبر علاقة طويلة بين المستثمرين والمؤسسين، حيث يتم تحديد تدفقات نقدية كبيرة لدفع الديون وتوسيع الأعمال، يتم إنشاء عقود تسمح بمقومات التحكم في قرارات الخروج الناجح من السوق، من خلال الطرح العمودي الأولي (IPO) أو الاستحواذ أو البيع التجاري، حاسما لمستقبل المؤسسة.[1]

البيئة الصناعية أو السوق المحلي: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عادة ما تنشط في أسواق محددة ومستقرة وتلعب دورا مهما في تعزيز الاقتصاد المحلي وتوفير فرص العمل بالإضافة إلى ذلك تتطلب احتياجاتها التمويلية مبالغ معقولة مما يسهل الحصول على التمويل اللازم لتحقيق نجاحها أما المؤسسات الناشئة فهي تركز بشكل أكبر على الابتكار والتجربة وتستهدف أسواقا أكبر من بشكل كبير مقارنة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

رغم الاختلافات التي تم ذكرها بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أن هناك أوجه تشابه بينهما وهي:

– كلاهما مؤسسات صغيرة، كل من المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مؤسسات صغيرة، بها عدد قليل من العمال وإيرادات اقل مقارنة بالمؤسسات الكبيرة.

–كل من المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تواجه مجموعة من التحديات أثناء مسيرتها نحو النمو والنجاح. هذه التحديات قد تتضمن المنافسة الشديدة في السوق، والقيود المالية التي قد تحد من قدرتها على التوسع، بالإضافة إلى العقبات التنظيمية التي قد تواجهها في بيئة الأعمال.

والتنافسية لهذه المؤسسات، حيث يمكن أن يساهم في ابتكار منتجات جديدة أو خدمات فريدة تلبي احتياجات العملاء بطرق جديدة.

[1]– بن لخضر سعيد، شبتي صورية،" مفهوم المؤسسات الناشئة في الجزائر بين التبني والواقع «، مجلة البحوث الإدارية والاقتصاد، الجزائر، 2020، ص 33.

في العديد من البلدان، تتلقى المؤسسات الناشئة والصغيرة والمتوسطة دعما حكوميا للمساعدة في تجاوز التحديات التي تواجهها، سواء كان ذلك عبر منح مالية أو قروض أو برامج دعم أخرى. يمكن أن يكون هذا الدعم الحكومي عملا مهما في دعم النمو هذه المؤسسات وتعزيز دورها في الاقتصاد المحلي.

قد تواجه المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، صعوبة في الوصول إلى التمويل التقليدي، مثل القروض المصرفية، نظرا لحجمها الصغير ونقص الضمانات المطلوبة منها. هذا يمكن أن يقيدها في تمويل نشاطاتها وتحقيق نمو مستدام، مما يجعل البحث عن مصادر التمويل بديلة أمرا حيويا لاستمرارية عمليتها وتطويرها.[1]

المبحث الثاني: تمويل المؤسسات الناشئة والصعوبات التي تواجهها.

ينظر إلى المؤسسات الناشئة على أنها محركات للابتكار والنمو الاقتصادية حيث تساهم في خلق فرص عمل جديدة وزيادة المنافسة في السوق لكن على الرغم من أهميتها إلا أن نسبه فشل هذه المؤسسات لا يزال مرتفع وذلك لعدة أسباب منها صعوبة الحصول على الأموال الكافية عن خلال هذا المبحث سنتعرف على عن الطرق المستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة واهم عوامل ونجاح هذه المؤسسة.

المطلب الأول: مفهوم تمويل المؤسسات الناشئة

الفرع الأول: تعريف التمويل

التمويل هو حصول الأفراد والشركات على الأموال من مصادر التمويل المرخصة والنظامية لسد احتياجاتهم من السيولة النقدية ، إن التمويل هو الإمداد بالأموال اللازمة في أوقات الحاجة إليها.

التمويل يعني توفير المبالغ النقدية اللازمة لدفع وتطوير مشروع خاص وعام فالتمويل ليس إلا وسيلة لتعبئة الموارد الحقيقية القائمة[1]

[11] Anassharbrah, « startup vs SME(similaritieand différences) –، تم الاطلاع عليه في 2024/05/09.رابط الموقع : https://www.linkedin.com

ويعرف على لأنه،أحد مجالات المعرفة وهو يتكون من مجموعة حقائق وأسس علمية،والنظريات التي تتعلق بالحصول على الأموال من مصادرها المختلفة وحسن استخدامها من جانب الإفراد ومنشئات الإعمال و الحكومات.[1]

التمويل من الناحية الاقتصادية ،تعددت التعريفات التي تناولت مفهوم التمويل من وجهة النظرة الاقتصادية ومنها:

- أن التمويل هو تدبير الأموال في المشروع.
- انه مجموع الإعمال والتصرفات تمدنا بوسائل الدفع في أي وقت يكون هناك الحاجة إليها ويمكن أن يكون هذا التمويل قصير الأجل ومتوسط الأجل وطويل الأجل.[2]

الفرع الثاني: أهمية تمويل المؤسسات الناشئة

و تتمثل أهميته التمويل المؤسسات الناشئة في :

- يمثل عنصر حيوي في دفع عجلة الابتكار وتعزيز التنمية الاقتصادية لان نمو وتوسع هذه المؤسسات يتطلب تمويلا كافيا ومناسبا.
- يعد من أهم العوامل التي تساهم في استدامة أعمالها وتطويرها.
- تمويل المؤسسات الناشئة يساهم في توفير الموارد المالية اللازمة لتكاليف الإنتاج.
- التمويل يعزز الابتكار والإبداع، فالتمويل الكاف يتيح لهذه المؤسسات المجال في استكشاف أفكارها وتحويلها لمنتج أو خدمة جديدة قادرة على حل مشكلات متواجدة في توسيع نطاق المؤسسة الناشئة من خلال توفير الإمكانيات المالية.
- توفير فرص العمل الحقيقية المنتجة ومكافحة مشكلة البطالة: تتميز بالقدرة على توفير فرص العمل، بالإضافة إلى القدرة على استجابة وتوظيف عمالة ذات خبرة قليلة أو بدون خبرة، مما يلبي احتياجات الباحثين عن العمل، خاصة الحاصلين على الشهادات وأصحاب الأفكار و خريجي الجامعات،وبالتالي يساهم ذلك في حل مشكلة البطالة، تعمل الدول على خلق فرص عمل رغم التحديات التي تواجهها في طريق التنمية.

---

[1] – عمر هواري معراج،" التمويل التأجيري: المفاهيم والاسس"، دار كنوز المعرفة للنشر والتوزيع، 2013، ص 15.

[2] – محمد فاتح محمود، " إدارة التمويل المصرفي «، المنهل ،2010، ص 7

نشر القيم الإيجابية في المجتمع: يلعب دورا هاما في حل العديد من التحديات الاقتصادية والأبحاث الضرورية لتطوير ونشر قيم جديدة في المجتمع، مما يساهم في تعزيز ثقافة المستهلك وتشجيعه على قبول التغيير.

- استثمار المدخرات وتعزيز وجذب المستمرين ورأس المال الأجنبي: **الاستثمار** في مشاريع زيادة الإنتاجية والحفاظ على التنافسية: وقد لعب دورا هاما في السنوات الماضية، وذلك من خلال استخدام أدوات ووسائل وكذا تقنيات إنتاجية حديثة، قللت من التكاليف ورفعت مستوى جودة المنتجات.
- توظيف مدخرات الأفراد بدلا من تخزينها واستثمارها في مجالات غير مربحة، يمكن أن يساهم في خلق تراكم رأسمالي وتحفيز إعادة توزيع الدخل، هذا يمكن أن يساعد في رفع مستوى الأفراد من الطبقات الاقتصادية الدنيا وكذلك جذب المستثمرين المحليين والأجانب[1].

المطلب الثاني: الطرق التقليدية و المستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة

أن المؤسسات الناشئة من أهم المساهمين في النمو الاقتصادي وخلق فرص العمل كما أنها القوة الدافعة وراء النمو و الابتكار ولكي تزدهر هذه المؤسسات يجب أن تحصل على الدعم الكافي والمناسب لمساعدتها على التطور والنمو فيما يلي نستكشف الطرق التقليدية والمستحدثة لتمويل هذا النوع من المؤسسات

الفرع الأول : الطرق التقليدية لتمويل المؤسسات الناشئة

أولا : التمويل الذاتي :

يشير إلى عملية إطلاق مشروع تجاري من خلال استخدام موارد محدودة و بدون الاعتماد على التمويل من مصادر خارجية ، بحيث يستند رواد الاعمال على المدخرات الشخصية ، الإيرادات الأولية ، و تدبير التكاليف بفعالية لتحقيق النمو و تطوير أعمالهم.[1]

[1] موقع المقاول ، "أهمية تمويل المؤسسات الناشئة "، تم الاطلاع عليه في : 2024/05/05، رابط الاطلاع : https://www.enterpreneurs.london

ثانيا التمويل من الأصدقاء و العائلة :

يشير على جمع الأموال من الافراد المقربين من رواد الاعمال ، كالاصدقاء و الأقارب .لتمويل المشاريع التجارية يتسم هذا التمويل بعدم الرسمية في الترتيبات و بالمرونة في الشروط .حيث يتم بناء علاقة قائمة على بين المؤسسين و الممولين.[2]

ثالثا القروض البنكية :

تعتبر واحدة من الطرق التقليدية لتمويل المؤسسات الناشئة حيث تقوم البنوك بتقديم مبالغ مالية الافراد او الشركات مع الالتزام بسدادها على فترات زمنية محددة ، هذا النوع من التمويل يتطلب تقديم ضمنات و تقييم الجدارة الائتمانية للمتقدمين بطلب القرض .[3]

الفرع الثاني : الطرق المستحدثة في تمويل المؤسسات الناشئة

أولا التمويل عن طريق رأس المال المخاطر

مؤسسات رأس المال المخاطر مؤسسات تمويلية، لأنها توفر السيولة للمؤسسات وهذه المشاركة بها مخاطر عديدة، حيث أن توظيف الرأس المال سيكون بواسطة مالي متخصص في مشروعات ذات مخاطر وتكون خاصة تتميز بنمو قوي وعدم التأكد في استيرادات رأس المال في الوقت المحدد، أملا في أن يحصل على قيمة مرتفعة في المستقبل البعيد عند بيع حصة مؤسسة بعد سنوات وهذا الأسلوب التمويلي يهدف إلى:توفير التمويل للمشروعات الجديدة وعالية المخاطر ولديها إمكانيات نمو مرتفعة، معناه أن رأس المال المخاطر هو طريقة لتمويل المؤسسات الغير قادرة على توفير الأموال من إصدار الأسهم العامة أو أسواق الدين عادة سبب المخاطرة العالية.

توجيه الاحتياجات الخاصة بالتمويل الاستثماري والتغلب على قلة العرض ورؤوس الأموال بشروط ملائمة للمؤسسات المالية، مثال على المؤسسات الناشطة في هذا الأسلوب نذكر: مؤسسة

---

[1]- Timmons , jeffery A. ,and stephen spinelle, « New venture creation : enterpreneurship for the 21st century «,Megrew-hill education, 7th, usa , 2008, p 79.

[2] -Amit ,RAPHEAL , and paul, « The starcture and performance of the Nzw venture « , jornal of business venturing , elsever , 8(3) ,1993, holanda, p 240.

[3] - Aswath damoclaran , « corporate finance theory and practice « , john wileyap sans ,2th, usa ,2001,p25.

فينالبFINALEP، تعتبر المالية الجزائرية الأوربية بمثابة رائدة رأس المال الاستثماري في الجزائر، تم إنشاؤها عام 1991 سطاوالي الجزائر العاصمة، تأسست برأس مال قدره 73.75 مليون دينار جزائري،وفي شكل مؤسسة مالية بمساهمة كل من بنك التنمية المحلية ب 40%، الصندوق الفرنسي للتنمية 28.74%،القرض الشعبي الجزائري ب 20%، والبنك الأوروبي الاستثماري ب 11.26%، يعود هدف إنشائها إلى مساعدة حل مشكلات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. [1]

ثانيا التمويل بالاستئجار

يكون التمويل عن طريق استئجار آلات ومعدات الصنع، يقضي هذا النوع من التمويل على عدم امتلاك لأصول،وإنما القيام بدفع أجار سنوي في بعض الحالات يكون دفع مبلغ مبدئي. ولهذا النوع من التمويل إشكال عديدة منها:

- **البيع ثم الاستئجار**: بيع المؤسسات المالكة للمعدات والأراضي للمؤسسات المالية، بشرط توقيع اتفاقية بينها على أن تستأجر هذا الأصل وإبقائه عند المؤسسة لمدة معينة مع استلام المؤسسة السابقة قيمة البيع من المؤسسة المشترية،وتسدد للمؤسسة المقرضة القرض مع عائد مناسب على شكل لدفعات خلال فترات متساوية.
- **التأجير التشغيلي**: يتضمن بشكل عام، استئجار خدمة المعدات وخدمات صيانتها، فهو نظام تجاري يحقق استعادة الأصل الرأسمالي من هذه المعدات (السيارات،الشاحنات،الكمبيوتر) حيث يتم تأجير الأصل لفترة معينة ولعدد من المستأجرين، مما يسمح استرجاع الأصل لتأجيره مرة أخرى لمستأجر آخر و باختلاف قيمة الإيجار و باختلاف ظروف الايجار ومن الملاحظ أن المستأجر في حالة احتياج المؤسسة لآلات و معدات لوقت قصير يلجأ إلى الإيجار التشغيلي.
- **التأجير التمويلي**:وهذا النوع، لا يتضمن خدمات الصيانة ولا يمكن أن يلغى من قبل المستأجر ويلزم سداد قيمة الأصل كاملة ويتضمن الخطوات التالية:
- اختيار المؤسسة الأصل الذي هي بحاجة لاستخدامه وتتفاوض مع صانع هذا الأصل على قيمة شراء وشروط التسليم.

[1] – أسامة نوارسي، عصام نجاح، " مصادر تمويل جديدة التي تفرضها المؤسسات الناشئة «، جامعة 8ماي 1945، قالمة، الجزائر ،2021، ص11.

- الشركة تتصل بالبنك، تتفق معه على أن يشتري البنك هذا الأصل من المورد ويؤجره للمؤسسة مباشرة و حصول المؤسسة على هذا الأصل وتدفع الإيجار للبنك على دفعات متساوية، مع العلم أن للمؤسسة المستأجرة حق خيار تجديد عقد الاستئجار الأصل مرة أخرى بإيجار أقل دون إلغاء العقد الأساسي قبل دفع كامل التزاماته.[1]

المطلب الثالث: إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة.

تمويل المؤسسات الناشئة يعتبر تحديا كبيرا يواجه العديد من رواد الأعمال.يعتبر تامين التمويل اللازم لبدء الأعمال الجديدة و تطور المؤسسات الناشئة. حاسما .سنكتشف في هذا المطلب تلك المشاكل التي تواجه المؤسسات الناشئة .

الفرع الأول: أسباب مشكلة التمويل من وجهة نظر المؤسسات التمويل

من بين أسباب مشكلة تمويل مؤسسة صغيرة الحجم تعود بالدرجة الأولى، إلى عدم الضمان الكافي لمنح التمويل في هذه المؤسسات أنها تتميز بانخفاض حجم الأصول الرأسمالية، التي هي عادة تأخذها مؤسسات التمويل بعين الاعتبار عند منح الائتمان، ومن جانب آخر مؤسسات التمويل تجد صعوبة في التصرف في الضمانات بسرعة دون خسارة في حالة تخلف المقترض عن تسديد المستحقات ونظرا لانخفاض الموجودات من جهة، والاعتبارات الاجتماعية من جهة أخرى.

أصحاب المؤسسات المالية، ترى أن عدم وجود تاريخ الائتمان، نادي الشباب الموجه لهم الدعم الحكومي عند بداية نشاطهم و لا يمكن تقييم ذلك إضافة إلى ذلك الأسباب التالية:

- **نقص الخبرة:** أسس المعاملات البنكية من أهم سيمات المؤسسات الكبيرة،تستلزم وجود خبرة كبيرة إضافة إلى ذلك عدم القدرة على الاستعانة بالخبرات المتخصصة في نفس المجال وافتقارها للسجلات المحاسبية وهذا لنقص الخبرة الإدارية والتنظيمية للقائمين على هذه المؤسسات.
- **افتقار عنصر الدقة والجدارة الائتمانية للزبون:** من خلال تحديد القوائم المالية والسيولة والدقة الائتمانية للزبون وهذه المؤشرات يجب أن تكون في القائمين على هذه المؤسسات.

[1] – زبير عياش، سميرة مناصرة «تمويل بالاستئجار كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة «مجلة العلوم الانسانية، عدد41نمجلد ب ،2014، ص289،286.

عدم ملائمة القروض المطلوبة: مثال ذلك منح تمويل قصير الأجل وغالبا المؤسسات تحتاج عروض طويلة الأجل بغرض الإنشاء.

- **صعوبة تحضير دراسة الجدوى:** قلة البيانات والمعلومات من جهة، وارتفاع تكلفة إعدادها من جهة أخرى، حيث الكثير منها يعمل في قطاع غير رسمي مع غياب المحاسبية والميزانيات الضريبية مما يزيد من مخاطر التعامل معها.
- **محدودية التسويق:**تؤثر في البداية على سرعة دوران الأموال المستثمرة في المؤسسة وبالتالي على سداد الدين.

الفرع الثاني: أسباب مشكلة التمويل من وجهة نظر القائمين على المؤسسة

من أسباب مشكلة التمويل التي تواجهها المؤسسات الأقل اهتماما ، ما هو متعلق بالمؤسسة التي تقدم التمويل و ما هو مرتبط بخصائص المؤسسة نفسها و من هذه المشاكل ، ارتفاع المديونية مقارنة بأصول المؤسسة التي هي جانب هام عند دراسة حاجة المؤسسة للحصول على تمويل أثناء التوسع ، حيث أن أصول المؤسسة لا توفر الضمان الكافي للحصول على تمويل جديد لمواصلة العملية الإنتاجية ، مع أن البنوك تلتزم بنسبة محددة للمديونية مقارنة برأس المال إضافة إلى ارتفاع تكاليف التمويل المستعملة لتغطية احتياجات الشركة ، و يعود ذلك الاهتمام ببرامج دعم هذه المؤسسات. في حالة غياب عنصر الثقة، مؤسسات التمويل تلجأ إلى تقيد الاستشارة المالية والتقنية أحيانا،وفي حالات أخرى لا يقبل صاحب المؤسسة هذا التدخل وتوليه كامل عمليات المؤسسة، وهذا سبب من أسباب التي تجعل أصحاب المؤسسات يرفضون التعامل مع مؤسسات التمويل. [1]

[1] – مصطفى بورنان، على صوفي «الاستراتيجية مستحدثة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة حلول لإنجاح المؤسسات الناشئة «، مجلة دفاتر اقتصادية، عدد 01، جامعة الاغواط، الجزائر،2020، ص 136،137.

المبحث الثالث: تحليل ديناميكيات نجاح و فشل المؤسسات الناشئة

يعتبر تطوير المؤسسات الناشئة من أهم عوامل التنمية الاقتصادية وخلق فرص العمل كما أنها تعتبر محرك التطور والابتكار ولكي تنجح هذه المؤسسات يجب أن يتم توفيرها بشكل صحيح من قبل كيانات قانونية تساعدها على التطور والنمو فيما يلي سنتعرف على عوامل فشل ونجاح المؤسسات الناشئة

المطلب الأول: عوامل نجاح وفشل المؤسسات الناشئة:

تعد المؤسسات الناشئة ظاهرة عالمية ذات تأثير متزايد على اقتصاديات الدول، هذا من خلال هذا المطلب سنستعرض عوامل نجاح و فشل هذه المؤسسات.

الجدول رقم (03): عوامل نجاح وفشل المؤسسات الناشئة.

أسباب النجاح	أسباب الفشل
– وجود أفكار جديدة ومدعمة. – وفرة المنتجات جديدة. – الوضوح والقيادة والثبات والشراكة. – الدخول إلى أسواق جديدة والمؤسسات جديدة. – وفرة مصادر التمويل وتنوعها. – توفير الشبكة والموارد. – الدعم والمرافقة الكافية. – التركيز على الإبداع والابتكار. – التعليم والثقافة. – الخبرة اللازمة. – الدعم الكافي لزيادة البحث. – التسويق الجيد لدعم المبيعات وتغطية التكاليف. – تأسيس المؤسسة الناشئة يستلزم الخبرات والمهارات. – التقدم التكنولوجي	– وجود بدائل كثيرة في السوق. – قيام المؤسسة على نموذج عمل خاطئ. – القرارات المتسرعة. – موقع أو مكانة السوق. – افتقار العنصر البشري للخبرة والمعرفة. – عدم معرفة دراسة السوق مسبقا وتحليل احتياجات وأذواق المستهلكين. – البنية التحتية ضعيفة – عدم التهيئة والاستعداد الكامل. – نقص التمويل. – نقص دعم هذا النوع من المؤسسات – العوائق اللوجيستية

بوعبد وقنان (2022 مساهمة الكفاءات البشرية في نجاح المؤسسات الناشئة مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوضياف – مسيلة ص18)

الفرع الأول: عوامل نجاح المؤسسات الناشئة.

تتجلى عوامل نجاح المؤسسات الناشئة في :

- تكون معظم المؤسسات الناشئة في حاجة ماسة إلى تمويل كافي لبناء أعمالها يعاني العديد منها من نقص في التمويل وتذبذب في السيولة النقدية وهذا ما يعيق قدرتها على تحقيق الأرباح المستدامة ونمو مفرط، لذلك فان الحصول على مصادر تمويل متنوعة يصبح آمر بالغ الأهمية.
- أن إنشاء مجلس الإدارة المتميز للمؤسسة الناشئة يعتبر خطوة حاسمة لضمان نجاحها وتطورها المستقبلية يتطلب هذا الأمر تعيين إطارات وكفاءة عالية وخبره واسعة في مجالات متنوعة مما يمكنها من قياده المؤسسة بنجاح وفعالية بالإضافة إلى ذلك يجب أن يكون أعضاء المجلس أشخاصا أكثر طموح ودراية يمتلكون قدرة على التفكير المبتكر واستشراف المستقبل حيث يلعبون دورا حيويا في تحفيز الديناميكية والابتكار داخل المؤسسة وهذا التنوع في المهارات والخبرات والطموح يمنح المؤسسة زحفا قويا يسهل في تحقيق أهدافها وتفوقها في سوق المنافسة.
- تركيز الابتكار والإبداع يعتبر أمرا بالغ الأهمية لأصحاب المؤسسات الناشئة حيث يجب عليهم الحرص على الحفاظ على روح الإبداع في كافة جوانب أعمالهم، ينبغي عليهم أيضا أن يعملوا جاهدين لتقديم ما هو جديد لكل عملائهم فهذا يساعدهم على بناء سمعة قوية وجذب عدد أكبر من العملاء.
- التركيز على تنميه المبيعات في المرحلة الثانية من حياة المؤسسة يصبح تحقيق نمو زيادة المبيعات الضرورية لاستمرارية النجاح، ولتحقيق هذا الهدف يجب تشكيل فريق مبيعات مختلف يعمل بجد لتحقيق الأهداف المحددة وتلبية احتياجات المؤسسة يتطلب ذلك الحرص على تدريب أفراد الفريق بشكل جيد وتوفير المبيعات الملائمة لهم للعمل بكفاءة[1]،كما يجب أن يكون لديهم اهتمام خاص بتحسين علاقات المؤسسة مع عملائها حيث تلعب هذه العلاقات دورا هاما في نجاح المؤسسة واستمرارية نموها.

[1] – موفق كمال، شيبوط سعيدة، المؤسسات **الناشئة كآلية لدعم النمو الاقتصادي (مفهومها، ضمانات نجاحها، عراقيلها، مجلة** التراث، مجلد 13، عدد 02، ص 8 ص 9.

- وجود نظام بيئي مناسب رغم أهمية تطور رواد الإعمال إلا أن نجاحه غالبا ما يعتمد على وجود نظام بيئي مناسب للأعمال ومناخ عمل يدعم ويشجع الأفراد الذين يتمتعون بأفكار إبداعية ويمتلكون الاستعدادات والقدرات اللازمة لتحقيقها على ارض الواقع.
- تجدر الثقافة الريادية والتعليم الريادي، حيث كل ما كانت الثقافة الريادية سائدة كلما زاد انتشار رواد الإعمال، بما في ذلك مؤسس المؤسسات الناشئة وفي نفس السياق يساهم تعليم بمختلف مستوياتهم في نجاح المؤسسات الناشئة، حيث تعتبر المؤسسات التعليمية بما في ذلك الجامعة مكان مناسب لضمان التوفر تدفق مستمر من الأفراد الذين يمتلكون أفكار جديدة وتكنولوجيات ومعارف مستحدثه.
- يتميز رائد الإعمال بسماته الشخصية الريادية، رائد الإعمال يعتبر عنصر أساسي في تقدم المؤسسة الناشئة نظرا للصفات والسمات الشخصية التي يتمتع بها، كالحاجة إلى التحدي وروح المبادرة والابتكار والمجازفة، فيجب تعزيز هذه الصفات من مهارات مختلفة لقيادة المؤسسة، كالمهارات الإدارية و الاجتماعية و الشخصية و الريادية. يتميز رواد الإعمال الناجحون بالقدرة على التحدي والمخاطرة وروح المبادرة وقبول الفشل.[1]
- التمييز بين القيادة و الإدارة: القيادة تركز على مهام الموظفين وتشجيعهم على تحقيق أقصى ما لديهم وتحقيق النجاح في العمل، إما الإدارة تشمل توجيه الموظفين وتوجيههم لأداء واجباتهم ومهامهم بطريقه فعالة ومنظمة.[2]

الفرع الثاني: أسباب فشل المؤسسات الناشئة

هناك نسبة 98% من فشل المؤسسات الناشئة. اغلب أسباب الفشل تكون عدم وجود خبرة كافية للإدارة والتعامل مع التحديات التي يمكن مواجهتها في مرحله التأسيس وتتلخص أسباب الفشل فيما يلي:

ضعف دراسة طلب السوق و يعتبر دراسة طلب السوق أمرا مهما عند تقديم المنتج أو الخدمة، يتطلب ذلك دراسة دقيقة ومعرفة من هم العملاء الرئيسيون والمستهدفون من اجل فهم احتياجاتهم ورغباتهم، وكذا تحديد العوامل التي تؤثر على اختيارهم واتخاذهم قرار شراء المنتج أو الخدمة، و الضعف المالي(غالبا

[1]– عمروش خديجة ايمان، مزيان امنية، " نموذج شركة يسير كنموذج واعد للشركات الناشئة في الجزائر – قراءة تحليلية*"، مجلة الاستراتيجية والتنمية، مجلد 12، عدد 02، ص 188.

[2] – بدوالي مختار، " إشكالية تمويل المال المخاطر المؤسسات الناشئة في الجزائر «، مجلة اقتصاد المال والاعمال، مجلد 5، عدد 2.

ما تكون المؤسسات الناشئة محدودة الموارد المالية والزمنية، ويعتبر استثمار المال والوقت بطريقه ذكية وفعالة أمر مهم جدا، مما يعني أن فشل المؤسسات الناشئة غالبا ما يعود إلى نفاذ الأموال النقدية وهو أحد الأسباب الأكثر شيوعا لفشل المؤسسات الناشئة حيث يؤثر على 29% منها لذلك فهم أهمية التدفق النقدي للمؤسسات الناشئة أمر حاسم.

– عدم وجود نموذج عمل واضح: هو أحد أسباب فشل المؤسسات الناشئة، وحسب ما أشارت إليهcb insightsأن 48% من المؤسسات الناشئة فشلت بسبب عدم وجود نموذج عمل واضح، ويعد نموذج العمل الجيد أمر بالغ الأهمية للمؤسسات الناشئة في تحقيق الإيرادات والنمو المستدامة.[1]

– المنافسة الشديدة: بعض المؤسسات الناشئة تواجه صعوبة في النجاح بسبب التفوق التنافسي الذي تواجهه من قبل المنافسين، على الرغم من أن المؤسسات الناشئة تبذل الكثير من الجهد للحصول على موافقة السوق وبناء نموذج عمل قوي وجذاب للعملاء وجذب عملاء جدد وانه من المهم أيضا الأخذ بعين الاعتبار المنافسين الرئيسيين.

– القضايا القانونية: مشكلة التحديات القانونية مهم يجب أن يأخذه أصحاب الإعمال الصغيرة بعين الاعتبار، قد يحدث تجاهل القوانين المتعلقة بصناعة مشاكل غير مقصودة تعرض إعمالهم للخطر وقد يتطلب منهم الامتثال لّلوائح والمعايير المحلية والفدرالية. لذا يجب من المهم إتباع القواعد اللازمة لضمان نجاح أعمالهم.[2]

---

[1]– مجدل القحطاني، " تعرف على أهم أسباب فشل الشركات الناشئة "، تم الاطلاع عليه في :2024/05/04. رابط الموقع https://ae.linkedin.com.

[2]« Marshall hargave, « the top 8 mistakes That cause 98% of Start up to Fail – تم الاطلاع عليه في : 2024/05/04. رابط الموقع : https://www.linkedin.com.

المطلب الثاني: العوامل المؤثرة في نجاح المؤسسات الناشئة

هناك مجموعة من العوامل تساهم في بقاء المؤسسات الناشئة واحتمالية نجاحها وهي:[1]

سر نجاح المؤسسات الناشئة هو وجود منتج مناسب للسوق ولمجرد تقديم رواد الإعمال لمنتجاتهم في السوق تصبح نماذج أعمالهم أكثر توسعا ونجاحا، وعكس ذلك فان اختيار سوق صغير بدل من استهداف الأسواق الكبيرة، كثرة الإنفاق للوصول إلى الأسواق وضعف المنتجات، ورجال أعمال يفتقرون للخبرة ، كلها عوامل تؤدي إلى فشل المؤسسات الناشئة.

عوامل متعلقة برواد الإعمال والمنتجات والأسواق

- عوامل متعلقة بالسوق المبيعات: الاستثمار المبكر في التسويق والمبيعات تشكل خطرا على المؤسسة الناشئة.
- العوامل المتعلقة بالاتصال: الاتصال يؤدي إلى نجاح أو فشل مؤسسة ناشئة.
- عدم البدء: الخوف من الفشل يحول دون البدء في إطلاق مؤسسة ناشئة، وهذا من أكبر العقبات، يجب على رواد الإعمال الثقة في النفس والتفكير في النجاح لتجنب العقبات واستعمال الخبرة والمعرفة واستغلال الوقت والتحكم في مصادر رأس المال وكسب العملاء.

وهناك عوامل أخرى منها:

- البيئة الاجتماعية لأصحاب المصلحة.
- ريادة الإعمال تعتبر المشروع الريادي أساس تطوير منظمات الإعمال ودخول أسواق جديدة.
- الابتكار هو ميزة تنافسية تكسبها المؤسسة الناشئة وتضمن لها البقاء والاستمرار.
- رغبه الناس في أن يصبحوا مقاولين تزيد من رغبتهم في إنشاء مؤسسة وهو عامل نجاح وزيادة الدوافع المقاولاتية تزيد من احتمال بقاء مؤسساته.

الاستخدام المثالي والايجابي للتكنولوجيا من أهم العوامل التي تؤدي إلى النجاح.

[1] –بوعبد قنان «مساهمة الكفاءات البشرية في نجاح المؤسسات الناشئة «، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر كلية العلوم الاقتصادية والتجارة وعلوم التسيير، جامعة محمد بوضياف، مسيلة ،2022، ص 18.

- التركيز على الاستثمار واستخدام رأس المال وجمع الأموال المشروعة والاحتفاظ بالموارد المالية.
- الدعم العمومي اختلاف نتائج تقدير فعالية البرامج الحكومية المساعدة للمؤسسات الناشئة من دراسة لأخرى ثم استنتاج الدعم العمومي لم يعد يساهم في بقاء المؤسسة الناشئة بل له تأثير سلبي عليها.

المطلب الثالث: العراقيل والتحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة

صحيح أن تأسيس المؤسسات الناشئة وتحقيق النمو في عالم الإعمال، يمكن أن يكون تحديا كبيرا إلا أن هناك العديد من العوائق والتحديات التي يمكن أن تواجه هذه هي المؤسسات ونذكر منها ما يلي:

- نقص الخبرة فهي تعتبر عامل أساسي لنمو المؤسسات الناشئة، لان الخبرة الكافية في مجال العمل الذي ترغب العمل فيه تساعد على تحقيق النجاح الكبير.
- الافتقار للتخطيط الاستراتيجي، هو عنصر أساسي لنجاح أي مشروع عند وضع خطة إستراتيجية يمكن لصاحب المشروع تقدير إمكانيات عمله وفهم احتياجات ورغبات المستهلكين، وبناء على هذه المعلومات يمكن اتخاذ القرارات المناسبة لجذب المستهلكين والحفاظ على رغباتهم بالإضافة إلى ذلك يجب مراعاة ظروف البيئة الخارجية، التي تؤثر على المؤسسة والتنافس في الأسواق هذا يساعد في تحقيق القوة التنافسية والنجاح في تقديم المنتجات والخدمات المناسبة.
- نقص الموارد المالية، في العادة يعتبر نقص الموارد المالية تحديا كبيرا بالنسبة للمؤسسات الناشئة، وذلك قد يحدث بسبب قلة رأس المال الأولي أو صعوبة الحصول على القروض أو المدخرات الشخصية، فنقص السيولة المالية يمكن أن يؤدي إلى تهديد استمرارية المؤسسة الناشئة[1] .
- عدم وجود سوق محددة مستهدفة بوضوح، هي واحدة من العراقيل التي تواجهها المؤسسات الناشئة هذا الأمر يمكن أن يؤدي إلى صعوبة في تحقيق المبيعات وصعوبة في تنفيذ جهود التسويق. هذه المشكلة من المهم قضاء الوقت في التحقيق في السوق المستهدفة بشكل

[1] - موفق كمال ، شبوط سعيدة ،مرجع سابق ص09.

واضح، وكذلك يجب فهم من هم العملاء المثاليون وما هي احتياجاتهم ورغباتهم التي يمكن للمنتج أو خدمة المؤسسة الناشئة تلبيتها، عند الحصول على هذه المعلومات وتكون لدى رائد الإعمال الفهم الجيد للسوق المستهدف، يمكن إنا ذاك إنشاء حملات تسويقية تستهدف هذه السوق بشكل أفضل وهذا سيزيد من احتمالية نجاح الحملات التسويقية وتحقيق نتائج ايجابية.

- عدم وجود الفريق المناسب، قد يكون السبب هو عدم وجود توافق بين المهارات المطلوبة والمهارات المتاحة، أو عدم وجود التزام بنجاح المؤسسة لحل هذه المشكلة يمكن للمؤسسة أن تعيد التفكير في عمليه التوظيف وتقديم حوافز، كالأسهم في المؤسسة لجلب أفضل المواهب كما يمكن أن تتبنى المؤسسة عملية انتقائية أكثر للتأكد من أن الموظفين المستهدفين متوافقين مع ثقافة الشركة.[1]

[1]– موقع fastercapital " العراقيل التي تواجه المؤسسات الناشئة " ، تم الاطلاع عليه في 2024/05/05، رابط الموقع : https://www.fastercapiltal.com

خلاصة الفصل:

في هذا الفصل تطرقنا إلى أهم المفاهيم الأساسية للمؤسسات الناشئة، حيث تعرفنا عليها على إنها مؤسسات يافعة حديثه النشأة في مجال ريادة الإعمال. كما استخلصنا أن المؤسسات الناشئة تعتبر قوه نابضة أو تبقى مهمة في اقتصاد الدول، تلك الأهمية التي تلعبها هذه المؤسسات.

وهذا النوع من المؤسسات يحتاج لدراسة معمقه ومتابعة أنشطتها لمعرفة العوامل التي تؤدي إلى ازدهارها.

الفصل الثاني:

المؤسسات الناشئة في الجزائر

تمهيد:

تشهد الجزائر حاليا طفرة في ريادة الإعمال وإنشاء المؤسسات الناشئة. نفذت الحكومة سياسات لخلق بيئة داعمة للمؤسسات الناشئة، بما في ذلك القوانين التي تنظم الإطار القانوني لهذه الشركات الناشئة في الجزائر.

سنناقش في هذا الفصل الإطار القانوني للمؤسسات الناشئة في الجزائر في المبحث الأول، وسنتطرق إلى أفاق ومستقبل المؤسسات الناشئة في الجزائر في المبحث الثاني، أما في المبحث الثالث سنركز على حالة مؤسسة يسير كمؤسسة جزائرية ناجحة.

المبحث الأول: واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر

اتخذت الحكومة الجزائرية مبادرات عديدة لتعزيز دعم للمؤسسات الناشئة، حيث وضعت إطارا تنظيميا يضمن الالتزام بالقوانين الأساسية لهذه المؤسسات، كما قدمت آليات وبرامج لدعم هذه المؤسسات ومرافقتها.

المطلب الأول: التشريعات والقوانين الداعمة للمؤسسات الناشئة

تعتبر المؤسسات الناشئة العامل الأكثر أهمية في تطور الاقتصاد وخلق فرص العمل كما إنها تعتبر قوة دافعة للتنمية والابتكار ولضمان نجاح هذا النوع من المؤسسات لابد من تزويدها بإطار قانوني واضح وداعم لمساعدتها على التطور والنمو فيما يلي سنتعرف على الإطار القانوني للمؤسسات الناشئة في الجزائر مع مراجعة بعض القوانين والأنظمة المتعلقة بإنشاء هذا النوع من المؤسسات

الفرع الأول: الإطار القانوني للمؤسسات الناشئة في الجزائر

أخذت الحكومة الجزائرية مبادرات عديدة لتعزيز دعم المؤسسات الناشئة، حيث وضعت إطارا تنظيميا يضمن الالتزام بالقوانين الأساسية لهذه المؤسسات، كما قدمت آليات وبرامج الدعم لهذه المؤسسات ومرافقتها.

أولا: المؤسسة الناشئة في ظل قانون 21/ 15 المتضمن القانون التوجيهي حول البحث العلمي وتطوير التكنولوجي وكذلك المؤسسة الناشئة في ظل قانون 17 / 2.

تناول المشرع الجزائري تعريف المؤسسة الناشئة في نص الماده6 من القانون 15 / 21[1]، على إنها تعني المؤسسة التي تتكفل بتجسيد مشاريع البحث الأساسي والتطبيقي أو تلك التي تقوم بأنشطة البحث والتطوير.

أما القانون 2/17 تناول تشجيع إنشاء المؤسسات الناشئة في المادة 21، وقد جاء محتوى المادة كما يلي" نشا لدى الوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، صناديق ضمان القبول وصناديق الإطلاق

[1] - قانون رقم 15-21، المؤرخ في 30دسمبر 2015،يتضمن القانون التوجيهي حول بحث العلمي و التطوير التكنولوجي نج،ز،،ج،ج،عدد 71،مؤرخ في 30ديسمبر 2015،، معدل و متمم بقانون رقم 20-01 مؤرخ 30مارس 2020،ج،ز،ج،ج،صادربتاريخ 05 افريل 2020.

وفقا للتنظيم التشريعي المفعول به بهدف ضمان قروض المؤسسة الصغيرة و المتوسطة وترقيه المؤسسة الناشئة في إطار المشاريع المبتكرة." [1]

ومن خلال المادة 21 من القانون 17/ 2 يتضح أن المشرع الجزائري لم يقدم تعريفا واضحا لما يشكل مؤسسة ناشئة أو مؤسسة مبتكره في السياق القانوني وإنما اكتفى بالإشارة إلى دور مؤسسات التمويل بما في ذلك صناديق الإطلاق في تعزيز المؤسسات الناشئة، التي ينظر إليها على إنها نموذج اقتصادي واحد وناشئ وقائم على المعرفة والابتكار.

ثانيا المؤسسات الناشئة في ظل قانون 19 / 14 المنتظم من قانون المالية سنه 2020

أن فكرة المؤسسة الناشئة حديثة النشأة بحيث تطرق إليها القانون رقم 19/ 14[2]، الذي يحدد مجموعة من الحوافز الضريبية للمؤسسات الناشئة العاملة في مجالات الابتكار والتكنولوجيا، ويعفيها من ضريبة المؤسسات وضريبة القيمة المضافة على العلامات التجارية، بحيث جاء في المادة 69 قانون 19 / 14 [3]ما يلي، ضعف المؤسسات الناشئة من الضريبة على الأرباح المؤسسات والرسم على القيمة المضافة بالنسبة للعلامات التجارية."

بالإضافة إلى المادة 131 منه جاء فيها" ينشا حساب تخصيص خاص في الخزينة رقم 150/ 302 عنوانه صندوق دعم وتطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسة الناشئة.

ومن خلال المادتين 131 والمادة 69 نستخلص أن الدولة الجزائرية، مستعدة لاستضافة المؤسسات الناشئة الجديدة وضمان نجاحها، مما يمنحها إعفاءات ضريبية وحوافز أخرى ويؤدي هذا النهج إلى المساهمة في تنمية الاقتصاد الجزائري والحد من هجرة الأدمغة. [4]

---

[1] - افلولي اولد رابح صافية ،" مكانة المؤسسات الناشئة في القانون الجزائري"الملتقى الوطني الثاني عشر حول المؤسسات الناشئة و الحاضنات ، كلية الحقوق و العلوم السياسية ، جامعة الشهيد محمد لخضر ، الوتدي ،15 فيفري 2021،ص 20.

[2] - قانون رقم 19-14 مؤرخ في 11 ديسمبر 2019،المتضمن قانون المالية لسنة 2020،ج،ر،عدد81.

[3] - قصوري انصاف ،"حاضنات الاعمال التكنولوجية و دورها في دعم الابداع و الابتكار بالمؤسسة الناشئة الجزائرية "،مجلة الاقتصاد و المناجمنت ،عدد02،جامعة محمد لخضر ،بسكرة ، 2020،ص 22.

[4] - مخناشة امنة ،" المؤسسات الناشئة في الجزائر – الاطار المفاهيمي و القانوني – " مجلة صوت القانون ، مجلد 08،عدد 01، 2021،ص 773.

ثالثا: المؤسسات الناشئة في ظل المرسومة التنفيذي رقم 20/ 254، المتضمن إنشاء لجنه وطنيه لمنح علامة مؤسسه ناشئة مشروع مبتكر حاضنات الإعمال وتحديد مهامها وتشكيلها وسيرتها.

أثبتت الدولة الجزائرية في ترقيه وتطوير المؤسسة الناشئة، التي تقوم خاصة على الابتكار وتحديد واعتماد تكنولوجيات حديثة، وتضمن المرسوم تنفيذ رقم 20/ 254 إنشاء لجنة وطنية مسؤولة عن منحه بدء التشغيل ودعم المؤسسات الناشئة وهذه اللجنة مكلفة بتقييم مؤسسات بناء على مجموعة من المعايير وتزويدها بدعم لمساعدتها على الابتكار والنمو.[1]

المطلب الثاني: شروط تأسيس المؤسسات الناشئة في الجزائر وطرق الحصول على علامة المؤسسة.

أن تأسيس المؤسسات الناشئة يتطلب عده شروط لتأسيسها في بعض الأحيان يمكن أن تكون اللوائح والإجراءات المتعلقة بتأسيس هذا نوع من المؤسسات معقدة أحيانا وفيما يلي سنتعرف على شروط إنشاء المؤسسة الناشئة وطريقة الحصول على علامة المؤسسة الناشئة في الجزائر.

الفرع الأول: شروط تأسيس المؤسسات الناشئة

يعد المرسوم التنفيذي 20/ 254 المتعلق" بشروط منح امتيازات علامة المؤسسة الناشئة"، وثيقة محورية لتنظيم عمل المؤسسات الناشئة في الجزائر. وتحدد المادة 11 من هذا المرسوم تعريف المؤسسات الناشئة، وتقرر الشروط التي يجب أن تستوفيها للحصول على علامة" المؤسسة الناشئة "، في المشرع الجزائري لم يختلف كثيرا عن المشرع الفرنسي وحتى التونسي، حيث نصت المادة 11 من المرسوم التنفيذي 20/ 254 على ما يلي:

- يجب أن لا يتجاوز عمر المؤسسة 8 سنوات.
- يجب أن تستند إستراتيجية عمل المؤسسة، على منتجات أو خدمات أو نموذج أعمال أو فكرة مبتكرة، تلبي احتياجات العملاء بشكل فريد.
- يجب أن يكون رقم الإعمال السنوي للمؤسسة لم يتجاوز المنطق المحدد من قبل اللجنة الوطنية.
- يشترط أن يكون 50% على الأقل من رأس مال المؤسسة ، مملوك لأشخاص طبيعيين أو صناديق الاستثمار معتمدة أو مؤسسات أخرى حاصلة على علامة مؤسسة ناشئة.

[1] – مخناشة امنة ،مرجع سابق ص 774.

- تحقيق نمو كبير في المستقبل، يجب أن لا يتجاوز عدد العمال 250 عامل. [1]

- تمنح علامة مؤسسه ناشئة لمده أربع سنوات قابله للتجديد مره واحده

- تتيح علامة المؤسسة الناشئة لمالكها الاستفادة من العديد من المزايا والدعم الحكومي بما في ذلك، الحصول على التدابير المساعدة وللدعم من الدول، والحصول على خدمات احتضان متميزة بالإضافة إلى الحصول على تكوين نوعي ومساعدة في انجاز مخططات.

من خلال ما سبق نجد أن المشرع الجزائري والفرنسي يشتركان في بعض معايير المؤسسات الناشئة المؤهلة بينما تختلف تونس في بعض النقاط:

النقاط المشتركة:

- مشاريع البحث والتطوير: يجب أن تنفذ المؤسسة مشاريع بحث وتطوير.
- عدد الموظفين: يجب أن يكون عدد موظفي المؤسسة اقل من 250 عامل.

حجم المبيعات: يجب أن يكون حجم مبيعات المؤسسة خلال السنة المالية اقل من 50 مليون يوروا في فرنسا أو ما يعادلها بالدينار الجزائري.

نقاط الاختلاف:

- عدد الموظفين في تونس: حددت تونس سقفا أدني لعدد الموظفين وهو إلا يقل عن 100 عامل.
- حجم المبيعات: حددت تونس سقفا أدني لحجم المبيعات ب 15 مليون. [2]

[1] – سمية بن علي ،" المؤسسات الناشئة في الجزائر بين فرص النجاح و تهديدات الفشل : دراسة حالة مؤسسة ناشئة noyeg" ، مجلة المنتدى للدراسات و الأبحاث الاقتصادية ، مجلد 6، عدد 02. 2022، ص 613.

[2] – مغربي خيرة، صدوقي حميد،" المؤسسات الناشئة بالجزائر وآليات دعمها وتمويلها «، مجلة الريادة الاقتصاديات الاعمال، مجلد 08، عدد 2، جوان 2022 ص 85/84.

الفرع الثاني: طرق الحصول على علامة المؤسسة الناشئة وفقا للتشريع الجزائري

للحصول على علامة مؤسسه ناشئة في الجزائر، يجب على المؤسسة التي تستوفي الشروط القانونية طلب عبر البوابة الإلكترونية الوطنية للمؤسسات الناشئة، بحي تم إنشاء هذه البوابة من قبل الوزارة المنتدبة لدعم المؤسسات الناشئة لتسهيل عمليه تقديم الطلبات ودراستها.

دراسة الملف يكون من قبل اللجنة المختصة وتتكون اللجنة من ممثلين من مختلف الوزارات المعنية مثل:

- وزارة التعليم العالي والبحث العلمي.
- وزارة البريد والمواصلات السلكية و اللاسلكية.
- وزارة المكلف بالصناعة.
- وزارة الفلاحة.
- وزاره السيد البحري والمنتجات الصيدلانية.
- وزاره مكلفه بالرقمنة.
- وزارة انتقال الطاقة والطاقات المتجددة

بحيث تتمثل مهام اللجنة في دراسة الملف المقدم من قبل المؤسسة، للتأكد من استيفائه لجميع الشروط القانونية، وتقييم إمكانيات النمو للمؤسسة وقدرتها على تحقيق النجاح، وفي الأخير تصدر قرار بمنح أو رفع علامة المؤسسة الناشئة للمؤسسة. ويتم تقديم طلب الحصول على علامة " المؤسسة الناشئة" من خلال الرابط التالي http slash://www.interieur.gov.dz/startups وتدعيم هذا الطلب بالملف التالي:[1]

- نسخة من السجل التجاري، ويجب أن تكون حديثة وسارية المفعول، ونسخه من بطاقة التعريف الجبائي والإحصاء وتستخدمان للتعرف أو تحديد هوية المؤسسة من الناحية الضريبية و الإحصائية.
- نسخة من القانون الأساسي للمؤسسة يوضح هذا القانون تفاصيل تأسيس المؤسسة وهيكلها ونظام إدارتها.

[1] -مغربي خيرة ، صدوقي حميد،" المؤسسات الناشئة بالجزائر و اليات دعمها و تمويلها " ، مجلة ريادة اقتصاديات الاعمال ، مجلد 08،عدد02،جوان 2022،ص84.

- شهادة الانخراط في صندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية cnas مرفقة بقائمه اسمية للأجراء.
- شهادة الانخراط في الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية لغير الأجراءcanos.
- نسخه من الكشوف المالية للسنة الجارية.
- مخطط أعمال المؤسسة مفصلا.
- المؤهلات العلمية و التقنية و الخبرة لمستخدمها المؤسسة.
- عند الانقضاء كل وثيقة ملكية و فكرية وأي جائزة أو مكافأة يتحصل عليها. [1]

بينما كشفت الوزارة المنتدبة لدى الوزير الأول، المكلفة باقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة يوم السبت الرابع من ماي 2022، في بيان لها عن معايير جديدة تسمح بإثبات الطبيعة الابتكارية للمؤسسة والحصول على علامة" مؤسسة ناشئة".

وأوضح البيان انه للحصول على علامة" مؤسسة ناشئة" قامت الوزارة المنتدبة لدى الوزير الأول المكلف باقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة، منذ التعديل الأخير للإطار القانوني وإدراج أربع معايير موضوعية يمكن من خلالها إثبات الطابع ألابتكاري لنشاط المؤسسة.

وأبرز البيان انه يكفي أن تتوفر المؤسسة المعنية على معيار واحد لكي تتحصل على علامة" المؤسسة الناشئة". وحسب البيان تتمثل هذه المعايير في النفقات في البحث والتطوير إذا كانت المؤسسة تنفق 15% من حجم أعمالها في البحث والتطوير، وصفة الأعضاء المؤسسون إذ كان نصف أعضاء الفريق المؤسسون يملكون شهادة الدكتورة أو أكثر، والملكية الفكرية إذ تحصلت المؤسسة على براءة اختراع أو برنامج مسجل سواء على المستوى الوطني أو الدولي.

ويتمثل المعيار الأخير في تقديم نموذج مبدئي، حيث يمكن لطالب العلامة أن يقدم على الأقل نموذجا مبدئيا للابتكار المقدم بيان مشيرا إلى أن" هذا النموذج يمكن أن يأخذ عدة أشكال لمنصة الكترونية كاملة أو تجريبية (démo) أو نموذج أولي للمنتوج أن كان مصنعا(protop) أو رابط نحو تطبيق المعني أو فيديو تجريبي".

[1]– مغربي خيرة، صدوقي حميد، مرجع سابق، ص85.

وذكر في البيان أن علامة المؤسسة الناشئة تمنح عده مزايا ضريبية بالإضافة إلى دعم الوزارة المنتجة، وإمكانية الحصول على التمويل وإشارة الوزارة المنتدبة إلى أن طلب العلامة يتم عن طريق التسجيل على الموقع www.startup.dz[1]

المطلب الثالث: مصادر التمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر

تعد مصادر التمويل أمر حاسم لنجاح المؤسسات الناشئة وذلك لأنها تمكنها من تجسيد أفكارها إلى واقع ملموس وتوسيع نطاق أعمالها، فتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر يشكل تحديا كبيرا في جمع رأس المال وذلك لان النظام البيئي لريادة الإعمال لا يزال قيد التطور و تتجلى مصادر تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر فيما يلي:

1-مصادر تقليدية لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر:

لابد من أصحاب المشاريع الناشئة تحديد احتياجاتهم المالية و القدرة على جمع الأموال، التي هم بحاجة لها من اجل تحديد أنواعها والبحث عن مصدر الحصول على الأموال. عند تحديد الاحتياجات المالية يتمكن من معرفه أن كان جزء من الاحتياجات يغطى من مصادر داخلية وجزء بمصادر خارجية.

أولا:مصادر التمويل الداخلية:

ويقصد بالموارد الذاتية للمؤسسة، دون اللجوء إلى مصادر خارجية و المتمثلة في الأرباح التي حققها المشروع والتي تبقى تحت تصرف المؤسسة بصفة دائمة ومدة طويلة وتنقسم إلى التمويل الشخصي والتمويل عن طريق العائلة والأصدقاء: [2]

التمويل الشخصي و التمويل عن طريق العائلة و الأصدقاء:

ويتمثل في مدخرات المؤسس ذاته إضافة له التمويل من العائلة والأصدقاء.

---

[1] – الاذاعة الجزائرية ، " تحديد المعايير الجديدة للحصول على علامة المؤسسة الناشئة" ، تم الاطلاع عليه في : 2024/05/09.رابط الموقع : https://news.radioalgerie.dz

[2] - عصام عمر الجمل ،"معوقات تمويل الشركات الناشئة من وجهة نظر اصحابها "،كلية الاقتصاد ،جامعة مصرانة ، ليبيا ،2019،ص168.

التمويل الذاتي:

ويتمثل في استخدام الموارد بدون الزيادة في رأس مال من المصادر التقليدية أو التقديم على قرض من المصرف وهي معتمدة بشكل كبير على عائدات داخلية والاحتفاظ بها.

التحالفات التجارية:

وهي عبارة عن اتفاقية مؤسسة مع مؤسسات أخرى لزيادة الإيرادات أو تخفيض التكاليف ويعود سبب تشكيل تحالف الإعمال إلى الرغبة في السرعة للوصول إلى السوق والاستفادة من قنوات التسويق والبيع.

ثانيا:مصادر التمويل الخارجية

المؤسسة لا يمكنها الاعتماد فقط على مصادر داخلية لتغطية احتياجاتها، فلابد لها من تمويل خارجي ويعود اختلاف الحاجات من شركة لأخرى إلى حجم المؤسسة ونوع نشاطها من جهة حركية

المحيط الاقتصادي من جهة أخرى، فيقصد بالمصادر الخارجية الأموال أو الموارد التي تحصل عليها المؤسسة من الغير لتمويل احتياجاتها وتنقسم إلى: [1]

التمويل الإسلامي: يتميز بتنوع وتعدد صيغ التمويل و التي تمتاز بالمرونة يقدمها عكس التمويل التقليدي الذي يقوم على القرض بفائدة. التمويل الإسلامي، هو تقديم ثروة نقدية من أصحاب الفائض المالي إلى طالبها من أصحاب العجز المالية، أفق سيره عديدة تتماشى مع أحكام الشريعة الإسلامية، وتختلف القيم التمويلية التي تستخدمها البنوك الإسلامية في تمويل المؤسسات الناشئة أهمها:

المرابحة: هي شراء وبيع مؤجل بهامش مرابحة يحدد سلفا ويشترط في البنك امتلاك السلعة قبل بيعها، ومن الممكن أن تتساوى سعر الفائدة و هامش مع المرابحة، إلا أن الفكرة تختلف حيث تمويل المرابحة الذي يذهب للمشروع المحدد.

[1] -عصام عمر الجمل ، مرجع سابق ، ص 168-169.

المضاربة: هي عقد تقوم بمقتضاه البنوك الإسلامية، بتقديم رأس مال للعاملية بالكامل أما مسؤولية العميل تقتصر على الخبرة العملية والجهد فهي عقد اشتراك بين أرباب رأس المال وبين أهل الخبرة في الاستثمارات.

المشاركة: هي الاشتراك بأموال بين اثنان أو أكثر في أعمال زراعية أو تجارية أو صناعية أو خدمية و يكون توزيع الأرباح بين الأطراف حسب نسبة معلومة من الربح وفق المتفق عليه.

الإجازة: يعني السماح لأحد الطرفين المؤجر والطرف الأخر المستأجر باستخدام أصول مقابل دفع الإيجار.

السلم: هو دفع ثمن السلع في الحال على أن يتم الاستلام لاحقا وهو عقد متفق على أن الثمن يدفع عاجلا والسلعة أجلا.

الاستصناع: هذا النوع يكون فيه، تبادل السلعة قبل تواجدها، ويعرف بأنه عقد بيع الصناعة على شيء معين وهو أن يطلب من الصناعة أن تصنع سلعه معينه وإذا قام بصنع سلعة وتسليمها تتم حالة بيع الاستثناء ولكن من الضروري الاتفاق على مواصفات السلعة و مطابقتها على ما تم الاتفاق عليه.

التأجير التمويلي: تعتبر من الأساليب الحديثة المستخدمة وتنقسم إلى: [1]

المستثمرون الملائكة: هم الذين يقومون بتمويل المؤسسات الناشئة بمالهم الخاص، وهم رجال أعمال ناجحون والمستثمر الملائكي أو الرجل الإعمال الناجح سمي في أوروبا برجل الإعمال الغير الرسمي، ويعرف بالشخص الثري يستثمر رأس مال معين في مرحلة إطلاق عمل مقابل مقايضة على ملكية أسهم رأس المال.

المؤسسات المستثمرة: المؤسسات الناشئة ترى المستثمرين فرصة لبروز أكثر مما هي فرصة للتمويل ويعتبر استحواذ المؤسسات المستثمرة على المؤسسات الصغيرة إطراء لمنتجاتها وخدماتها المقدمة فيما تستفيد المؤسسات التمويل الإستراتيجية لتوسيع عملياتها بشكل كبير.

أسواق الأسهم: هي مصدر التمويل لعدد قليل من مؤسسات ريادة الإعمال.

---

[1] - مصطفى برنان علي صولي ، " الاستراتيجيات المستحدثة في دعم و تمويل المؤسسات الناشئة – حلول نجاح المؤسسات الناشئة-"،مجلة الدفاتر الاقتصادية المجلد 11 ، عدد 01 ،ص 2020.ص 136.

المصاريف: والمصاريف التجارية والقروض المضمونة لإدارة الإعمال الصغيرة، هما مصدران للتمويل الذي لا تعدى المصاريف التجارية مصدرا عمليا لتمويل المؤسسات الناشئة، بمعنى ذلك المصاريف لا تميل للمخاطرة وتمويل المؤسسة ناشئة يقوم على المخاطرة حسب تفضل المصارف وجود ضمانات لتقليل الخطر وتعد المصارف مصدرا هاما للتمويل الخارجي للمؤسسات الناشئة بعد تأسيسها وحصولها على جدارة ائتمانية.

منصات التمويل الجماعي على الانترنت: يستخدم هذا التمويل بدعم المشاريع الناشئة: وتشير كلمة التمويل الجماعي إلى مشاركة أصحاب الأفكار والتمويل معا عبر منصات التمويل الجماعي لتحقيق عامل الابتكار و الموثوقية. [1]

2- الطرق المستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة

أولا- التمويل عن طريق رأس المال المخاطر:

رأس المال المخاطر هو تمويل يتم توفيره من قبل المستثمرين لمؤسسات الناشئة و الإعمال التجارية الصغيرة يعتمد رأس المال المخاطر على الاعتقاد بان هذه المؤسسات لديها إمكانية النمو والازدهار في المستقبل وعادة ما يأتي رأس المال المخاطر من المستثمرين ذوي المستوى العالي أو من مؤسسات مالية أخرى لكن لا يتم تقديم رأسمال المخاطر دائما على شكل نقدي فقد يكون في شكل خبرة فنية أو إدارية أيضا.

تم إنشاء مؤسسات رأس المال الاستثماري في الجزائر وفقا للقانون رقم 11/6 المؤرخ في 24 جوان 2006 والذي يهدف بشكل خاص إلى تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والناشئة لكي تتمكن هذه المؤسسات لمزاولة أعمالها تحتاج إلى تصريح من وزارة المالية وفقا للمرسوم التنفيذي 56/08 المؤرخ في 11 فيفري 2008 ويجب أن يتميز المسير الذي يدير المؤسسة بالاحترافية وان يكون لديه الخبرة في السوق المالية لتكوين وتسير الأوراق المالية المتداولة وبالتالي تخضع هذه المؤسسات للرقابة و المراقبة من قبل هيئة تنظيم و مراقبة البورصة وفقا لتنظيم رقم 16/04 المؤرخ في واحد سبتمبر 2016 ويمكن لهذه المؤسسات الاستفادة من تحفيزات المالية مثل الإعفاءات الضريبية على الأرباح.[2]

---

[1] -مصطفى برنان ، علي صولي ، مرجع سابق ص 136

[2] – مختار بودالي، الصيغ **التمويلية المتاحة للمؤسسات الناشئة في الجزائر**، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، جامعة جيلالي لياس، سيدي بلعباس ،2021، ص81ص82.

ثانيا– التمويل عن طريق صندوق تمويل المؤسسات الناشئة:

صندوق تمويل المؤسسات الناشئة يعتمد على استثمار رؤوس الأموال بدلا من آليات التمويل التقليدية في هذا النوع من التمويلي تم تمويل المؤسسات أو الشباب عن طريق المخاطرة مع تقاسم الأرباح والخسائر ولا يطلب منهم تقديم ضمانات معنية هذا يسمح لهم للحصول على التمويل اللازم لتنمية أعمالهم دون أن يكونوا ملزمين بامتلاك ضمانات مادية.

أن إنشاء صندوق تمويل المؤسسات الناشئة له أهمية كبيرة:

– التمويل يعتبر أحد أهم العوائق التي تواجه المؤسسات الناشئة إذا وجدت شخصا أو جهة مستعدة للاستثمار في فكرتك و تخاطر بتمويل مشروع لتجسيد الفكرة فهذا أمر صعب و لكنه مهم.

– أن هذه الآلية التمويلية الجديدة تتيح للشباب أصحاب المشاريع تجنب الاعتماد على البنوك والمشاكل البيروقراطية المصاحبة لها.

– يعتبر صندوق الوطني لتمويل مؤسسات الناشئة الحلقة المفقودة في سلسلة الاستثمار.

– يقدم صندوق تمويل المؤسسات الناشئة فرصة لجهة تقبل المغامرة و تحمل المخاطر لدعم الأفكار الجديدة و المشاريع الناشئة. [1]

اعتمد صندوق تمويل المؤسسات الناشئة على ثلاث طرق لتمويل المشاريع:

- توفير ما يصل إلى 5 مليون دينار جزائري للمؤسسات الناشئة في بدايتها.
- تمويلها بقيمة تصل إلى 2 مليار سنتيم للمؤسسات الموجودة حاليا في السوق.
- أما مؤسسات ناضجة فيمكن تمويلها بحد أقصى بقيمة 15 مليار سنتيم.

[1] – فاطمة زهراء عراب، خضرة صديقي، دور **الدور الدولة في دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر**، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، جامعة الطاهري محمد، بشار،2021، ص 43، ص 44

المبحث الثاني: أفاق ومستقبل المؤسسات الناشئة في الجزائر

تعد المؤسسات الناشئة محركا مهما لنمو الاقتصادي والابتكار في أي بلد وتشكل جوهر الاقتصاد المستدام والتنافسي في عالم سريع التغير، نمى قطاع المؤسسات الناشئة في الجزائر بقوة في السنوات

الأخيرة حيث أظهرت الإحصائيات المتزايدة لدى الشباب برغبته في إنشاء مشاريعهم الخاصة وميولهم لمثل هذا النوع من المؤسسات وذلك يعود إلى تطور البنية التحتية الرقمية وظهور فرص جديدة في عدة مجالات وسنكشف في هذا المبحث عن أفاق ومستقبل المؤسسات الناشئة في الجزائر.

المطلب الأول: أفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر

تشهد الجزائر في الآونة الأخيرة ازدياد ملحوظ في الاهتمام والدعم المؤسسات الناشئة ويأتي هذا الدعم مدعوما بإرادات سياسية قوية من طرف السلطات العمومية السعيه إلى تنويع الاقتصاد والبحث عن بدائل حقيقية للاعتماد على المحروقات وتجنب وتتجلى بوادر هذا الاعتماد في: [1]

- إنشاء صندوق خاص بتمويل المؤسسات الناشئة بالتعاون مع البنوك العمومية.
- مشروع إنشاء مجلس وطني للابتكار.

تعمل الوزارة على وضع الإطار القانوني، لنقل التكنولوجيا بما في ذلك إطلاق مرحله تجريبية خلال الربع الأول من عام 2020، مع إنشاء مركزين متخصصين فيها الذكاء الاصطناعي وانترنت الأشياء بالتعاون مع خبراء جزائريين في الخارج.

قانون المالية لسنة 2020، وضعت الحكومة الجزائرية العديد من الإجراءات والحوافز المالية لصالح الشركات الناشئة وخاصة تلك التي تنشط في مجالات الابتكار والتكنولوجيا الجديدة، من خلال إعفائها من ضرائب الدخل وضريبة القيمة المضافة لتعزيز أدائها وتمكين نمو الاقتصاد المستدام على المدى المتوسط، بحيث تتضمن الميزانية المالية الجزائرية لعام 2020، تدابير وحوافز ضريبية بهدف إفادة

[1] – بوسي منى ، ميموني ياسين ،بوقطاية سفيان، " واقع و افاق المؤسسات الناشئة في الجزائر " حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية ، المجلد 07/العدد 03/2020ص 414،413،412.

المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة العاملة في مجال الابتكار والتكنولوجيا الجديدة. تم تصميم الإعفاءات من الضرائب الدخل وضريبة القيمة المضافة لتحسين أدائها وتمكين النمو الاقتصادي المستدام في المدى المتوسط.

خلال الاجتماع الأخير لمجلس الوزراء، أعلن الرئيس عبد المجيد تبون، عن إطلاق الرسم لصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة والذي يهدف إلى تمكين رواد الأعمال الشباب من تجنب البنوك والإجراءات البيروقراطية. قدم وزير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والابتكار المعرفة السيد ياسين جريتان لمحه عامه لإنشاء إطار قانوني وتنظيمي للمؤسسات الناشئة، وأشار الوزير إلى المبادرات السابقة التي أبت بالفشل بسبب عدم وجود قوانين واضحة لا تميز بين المؤسسات الناشئة المؤسسات الكبيرة . وأضاف انه سيتم توفير تدابير تسهيل جديدة لتشجيع المؤسسات الناشئة بعد الإصدار القادم للتشريعات ذات الصلة. [1]

– تحسين أداء أصحاب المشاريع واكتسابهم المهارات اللازمة لإدارة مؤسساتهم باحترافية بمعنى تأسيس المؤسسات الناشئة يجب توفير مجموعه من المهارات والمعرفة، وهو الشرط لإنشاء مؤسسه ناشئة بالإضافة إلى المعرفة العلمية و التقنية التي يجب أن يتقنها مؤسس المؤسسة الناشئة، يجب عليهم أيضا معرفه بعض الجوانب الأساسية للإدارة والهيكلة التنظيمي و إدارة الفريق و إستراتيجية التسويق والحكومة، إذا لم تكن هذه المواصفات متاحة لأصحاب المؤسسات الناشئة قد يتعين عليهم الاعتماد على مستثمر لديه

الخبرة اللازمة وشبكه علاقات عامه كافيه وفي هذه الحالة من المتوقع أن يمنحوا للمستثمر حصة في شركتهم. [2]

المطلب الثاني: مستقبل المؤسسات الناشئة في الجزائر:

– قال الخبير الاقتصادي عبد الرحمن عية أن إدارة المحفظة المنشاة حديثا مع التركيز على الشؤون الاقتصادية كوزارة المؤسسات الناشئة والابتكار والاقتصاد المعرفة، لديها مفهوم فريد بشكل خاص

[1]– مرجع شابق، ص 414.

[2]– زايدي عبد الكريم، زيوش أسامة، " المؤسسات الناشئة في الجزائر "، مذكرة تخرج ماستر في الحقوق، جامعة محمد البشير الابراهيمي، بورج بوعريريج، الجزائر، 2023/2020، ص 74.

للمؤسسات الناشئة، والذي يتضمن تزويدها بالدعم لعدم إفلاسها فضلا عن استعادة ثقة أصحابها لتحسين أدائهم وتحويلهم إلى مؤسسات صغيرة ومتوسطة.

ومضى عبد الرحمن عية يقول أن الوضع الاقتصادي للبلاد يتطلب من المؤسسات الناشئة نظرتها وإزالة العقبات الإدارية كما اقترح أن يقدم الوزير المالية الجديد عبد الرحمن راويه دعما إضافيا

للمؤسسات، من خلال إنشاء إطار تنظيمي وعملية واضحة لدراسة ملفات المؤسسات الناشئة والموافقة عليها، فضلا عن تنظيم اجتماعات لمناقشه القضايا التي تواجه المؤسسات الناشئة وتحديد الحلول

بشكل عام سيتعين على إدارة المحفظة الجديدة وفقا للخبراء الاقتصاديين مواجهة العديد من التحديات في مهمتها لتعزيز المؤسسات الناشئة وتطوير الاقتصاد للقيام بذلك سيحتاجون إلى تقديم دعم أفضل وإزالة الحواجز الإدارية وإنشاء إطار تنظيم واضح فعال لضمان نجاح المؤسسة الناشئة ومساهمتها في الاقتصاد الوطني. [1]

المطلب الثالث: التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة في الجزائر

بالرغم من وجود اهتمام متزايد حول المؤسسات الناشئة في الجزائر، إلا أنها تواجه مجموعة من التحديات بما في ذلك التأخر التكنولوجي، ضعف الاستثمار الحكومي في البحث وتطوير المبادرات المحدودة لإنشاء المؤسسة الناشئة، كما يلاحظ أن اغلب المؤسسات الناشئة في الجزائر تركز على التسويق الالكتروني وأنها غالبا ما تحتك في البلدان الأخرى وتتجنب بعض وتتجلى الصعوبات التي تواجهها المؤسسات الناشئة في الجزائر في:

- غياب ونقص تمويل المدى الطويل نقص المعلومات المالية.
- ضعف الكفاءة و الشفافية.
- محدودية صلاحية الوكالات البنكية في منح القروض بسبب عدم استقلاليه نسبيه.
- تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر مخاوف حول التحديات التي تواجهها بما في ذلك المنافسة من المؤسسات القائمة وعدم تنفيذ القوانين العمل وصعوبة جذب الموظفين الموهوبين والاحتفاظ بهم.

[1]– بوسي منى، ميموني ياسين، بوقطايا صفيان، مرجع سبق ذكره، ص 417.

- المؤسسة الناشئة واعدة في الأسواق المحلية والدولية من حيث جوده المنتج ورضا العملاء بالإضافة إلى ذلك خوف المؤسسات الناشئة بشأن صعوبة إيجاد الموظفين والاحتفاظ بهم في سوق عمل تنافسي.[1]
- **المبحث الثالث :حالة مؤسسة يسير**

مؤسسة يسير نموذج واعد لمؤسسة ناشئة في الجزائر إذ حققت نجاحا كبيرا في السوقين المحلي والدولي وهذا راجع إلى الروح الريادية التي يتسم بها مؤسسها وكفاءتهم العلمية وطموحاتهم للوصول إلى القمة تبعا لما سبق سندرس في هذا المبحث نظرة عامة حول مؤسسة يسير في المطلب الأول وفي المطلب الثاني نطرح الشروط الواجب إتباعها للعمل في مؤسسة يسير وفي المطلب الثالث تسلط الضوء على مفاتيح نجاح هذه المؤسسة والتحديات التي واجهتها.

المطلب الأول :نظرة عامة حول مؤسسة يسير

الفرع الأول:فكرة إنشاء مؤسسة يسير

تأسست مؤسسة يسير الجزائري من قبل الأصدقاء مهدي يطو ونور الدين طيبي وبدأت نشاطها في يناير 2017 طوروا نسختها التجريبية الأولى من تطبيق يسير في سبتمبر 2017 وأطلق نسخه التجارية في سبتمبر 2017 تحت اسم يسير وهي كلمة تهدف إلى تمثيل الإرادة والتسهيل النقل بشعار سائق سعيد راكب سعيد.يقدم التطبيق خدمة تسمح لأي شخص بحجز سائق وسفر بأمان باستخدام هواتفهم الذكية في أي مكان وفي أي وقت يعتمد التطبيق على المبادئ التالية[2]:

يعتمد التطبيق على المبادئ التالية:

- استخدام بسيط يحتاج العميل فقط لتنزيل التطبيق على هاتفه أما السائقين لديهم نسختهم الخاصة بهم.
- الخدمة المتاحة دائما وفي أيوقت وفي أي مكان.
- يقدم تطبيق خدمة عالية الجودة مما يقلل من الوقت الانتظار لكل من العميل والسائق.

---

[1] - بن جيمة مريم ، بن جيمة نصيرة ، الوالي فاطمة ،"اليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر"حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية ، مجلد 07،عدد03،الجزائر ،2020، ص 529.

[2]– خديجة ايمان عماروش، امنية زيان،" تجربة شركة يسير كنموذج واعد للشركات الناشئة في الجزائر دراسة تحليلية " مجلو الاستراتيجية والتنمية جامعة محمد بوقرة، الجزائر، العدد02، 2022، ص 91.

- يحسن تطبيق التواصل بين السائقين والعملاء.

كما يعمل التطبيق كوسيط بين العملاء الذين يرغبون في السفر داخل المدينة والسائقين المهتمين بتقديم هذه الخدمة توقع المؤسسة اتفاقيات مع السائقين وتوفر لهم دورات تدريبية وتأخذ عمر25% لكل خدمة يقدمونها وتشكل هذه العمولة الرسوم والضرائب التي تقدمها المؤسسة للسلطات المحلية ووزارة العمل.

تجدر الإشارة إلى إن التطبيق يحتوي على نظام التعليقات وتقييمات كل من السائقين والعملاء والذي يهدف إلى تحسين جودة الخدمة وضمان رضا كل من العملاء والسائق.

كما يوفر تطبيق يسير فرصه للمؤسسات والمؤسسات الاقتصادية بحجز السيارات الفاخرة لنقل الموظفين والضيوف بشكل مريح وتسمح الخدمة أيضا بالحجز المسبق للسيارات مما يمكن العملاء من تحديد الوجهة المطلوبة والوقت المطلوب.

يوفر يسير خدمة الفتورة والتي تمكن العملاء من تلقي المعلومات حول رحلتهم عبر البريد الإلكتروني أو تلقي الفواتير تلقائيا بعد كل رحلة أو شهريا.

الفرع الثاني تعريف مؤسسة يسير

مؤسسة يسير هي خدمة سريعة ومتطورة تسمح للجميع بحجز السائق والتنقل بسهوله وأمان في كل مكان وفي أي زمان وهو تطبيق يتم استخدامه عن طريق تحميله على الهاتف الذكي من جوجل بلاي وابل ستور.[1]

[1]– شهوب نسرين،مخلوف نسيمة ،طرق تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر–دراسة حالة شركة يسير–,مذكرة مقدمة إستكمالا لمتطلبات نيل شهادة آكاديمي في علوم مالية و محاسبة,جامعة محمد الصديق بن يحيى –جيجل–,الجزائر,2023,ص64.

الفرع الثالث :المبادئ التي ترتكز عليها مؤسسة يسير

- **سهولة استخدام التطبيق:** فبمجرد تحميل التطبيق على الهاتف الذكي يمكن للزبون التمكن من التنقل بسهولة و أمان.
- **تقديم أفضل تسعيرة:**أخذ بعين الاعتبار المسافة والتوقيت التنقل.
- **خدمة يسير متاحة دائما:** لان تطبيق يسير يوفر الخدمة في أي زمان ومكان.
- **جودة خدمة يسير:** توفر خدمة ياسر السرعة في التواصل بين السائقين والزبائن

المطلب الثاني: شروط وأهداف مؤسسة يسير

الفرع الأول :شروط مؤسسة يسير

مؤسسة ياسر هي مؤسسة جزائرية ناشئة في طريقها إلى التطور تجسدت على أرض الواقع لتسهيل عملية الاتصال بين سائق الأجرة والزبائن بسرعة وسهولة وغيرها من الخدمات تتوفر على شروط وقواعد للعمل بها ومن بين هذه الشروط نذكر ما يلي:

1- الشروط العامة لمؤسسة يسير:

تتيح خدمة يسير الاطلاع على جملة من الشروط في أي وقت عبر تطبيق يسير أو عبر موقع الويب إذ تحدد أحكام استخدام خدمة الاتصال من قبل الزبائن والسائقين ويشار إليها في تطبيق بمصطلح"**الخدمة**".

- **التطبيق:** هو تطبيق مؤسسة يسير
- **الزبائن:** مصطلح يشار إلى الأشخاص الذين يرغبون في الاستفادة من الخدمة
- **السائق:** يشار إلى سائق الأجرة آو سائق متعاقد مع مؤسسة يسير للتنقل لوجهة معينة
- **البلدان المؤهلة:** وهي البلدان المؤهل لها استخدام تطبيق يسير وهم الجزائر المغرب وتونس

2- البلدان المؤهلة لتقديم خدمة يسير

تقدم مؤسسة يسير خدمة التواصل بين الزبون والسائق السيارة في البلدان المؤهلة التالية:[1]

[1] شيهوب نسرين ، مخلوف نسيمة "طرق تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر –دراسة حالة يسير-"،مذكرة تخرج لنيل شهادة ماستر في العلوم المالية و المحاسبة ،جامعة محمد الصديق بن يحيى ، جيلجل الجزائر ، 2023، ص67.

الجزائر:

العنوان البريدي منطقة النشاط الصغير سعيد حمدين القطعة رقم 11 بئر مراد رايس الجزائر العاصمة

- عنوان البريد الالكتروني support@yassir.com
- مصلحة الزبائن +213728828282

تونس:

- العنوان البريدي شقه بواحد بلوك ب مكرر عمارة كنزة زنقة الك تشاد ليبيرج دي الك تونس العاصمة تونس عنوان
- البريد الالكتروني: support@yassir.com
- مصلحة الزبائن:+2163190000

المغرب

- رقم التسجيل التجاري:413733
- رقم التعريف الضريبي:26164744
- معرف المؤسسة المشترك:002148105000084
- رأس مال الشركة:10000 درهم.
- العنوان البريدي:4 زنقة، لينينكراد، إقامة أم الغيث، الطابق 7 مرس السلطان، الدار البيضاء المغرب.
- عنوان البريد الالكتروني: support@yassir.ma
- مصلحة الزبائن +212707713670
- خدمات السائقين المهتمين: +212701142422[1]

[1]– شيهوب نسرين، مخلوف نسيمة ، مرجع سابق، ص67.

3-الأهلية القانونية لمستعمل خدمة يسير

يمكن لأي شخص طبيعي للاستفادة من التطبيق شرط أن يتمتع بأهلية التعاقد وفق القانون المعمول به في البلدان المؤهل باسم الشخص الاعتباري أو بالنيابة عنه.

- التسجيل في التطبيق

بعد تحميل الزبائن تطبيق يسير على الهاتف الذكي وحتى يتيح لهم الاستفادة من الخدمة عليهما التشكيل في التطبيق وذلك من خلال ملء استمارة المعلومات الخاصة بهم وهي الاسم والعنوان الخاص ورقم الهاتف بعد التحقق من رقم الهاتف يتم إنشاء ملف شخصي للزبون ويصبح لديه ما يسمى بالمساحة الشخصية يشار إليها في التطبيق ب"المساحة الشخصية".

5- التزامات الأطراف

5-1 التزامات المؤسسة

- مجانية تحميل التطبيق.
- تقديم معلومات شاملة و واضحة خاصة بخدمة يسير.
- تقديم فرصه للزبون بإدارة حسابه وتسجيل الرحلات التي تم إجراؤها.
- تحسين جودة الخدمة من خلال تقديم إمكانية التقييم والتصنيف للزبون.

5 -2 التزامات الزبون

- عدم الإخلال بالالتزامات المنصوص عليها في الشروط العامة.
- عدم إلغاء الرحلة عند وصول السائق إلى النقطة المتفق عليها والتي يتوجب على الزبون التعويض.
- دفع تسعيرة الخدمة المتفق عليها في التطبيق.
- الحرص على نظافة السيارة وعدم ترك أي غرض شخصي.
- تحديث المعلومات الشخصية في حالة حدوث تغيير رقم الهاتف (الاسم والعنوان الشخصي والبريد الالكتروني)[1]

[1] -- شيهوب نسرين، مخلوف نسيمة ، مرجع سابق،ص69-70.

مسؤولية الأطراف

مسؤولية المؤسسة

- تقوم الشركة بصفة دورية بالتحقق باشتغال التطبيق جيدا ولن تكون الشركة هي المسؤولة في حالة وجود خلل في التطبيق بسبب قوة قاهرة أو انقطاع شبكة الاتصال.
- تنفي الشركة مسؤوليتها في حالة فقدان المعلومات المخصصة في المساحة الشخصية لأي زبون عندما يكون سبب هذه الخسارة من الزبون نفسه
- ترفض الشركة المسؤولية في حالة استعمال الخدمة بما يتعارض مع شروط العامة ويكون نتيجته ضرر.

مسؤولية الزبائن

- ضرورة ملأ استمارة التسجيل بالمعلومات الشخصية الدقيقة وصادقة وشرط تحديث المعلومات في حالة التغيير
- شرط أن يستفيد من خدمة يسير وأن يكون متصل بالانترنت وجودة الخدمة تعتمد بشكل مباشر على عملية الاتصال
- يتعهد للشركة بأن المحتوى قانوني ولا يخل بالنظام العام والآداب العام وان لا يتجاوز حقوق الغير.

الفرع الثاني الأهداف التي ترمي مؤسسة يسير إلى تحقيقها

بعد التصريح الذي قدمه مؤسس مؤسسة يسير نور الدين طيبي ، هنالك ثلاثة أهداف ترمي الخدمة إلى تحقيقها في المستقبل و الوصول إلى القمة و هي:

- الزيادة في عدد المهندسين المؤهلين ثلاثة أضعاف في كل منطقة وهذا راجع إلى تطورات
- تعزيز نمو خدمة يسير في الأسواق وذلك عن طريق ابتكار خدمات جديدة
- غزو أسواق جديدة افريقية وعالمية[1].

[1] – شيهوب نسرين، مخلوف نسيمة، مرجع سابق، ص70-71

مطلب الثالث: مفاتيح نجاح مؤسسة يسير و التحديات التي مرت بها

في فتره زمنية وجيزة استطاعت شركة يسير فرض مكانتها في السوق الجزائرية وهذا راجع إلى الروح الريادية لمؤسسيها وكفاءتهم العلمية واستخدام تكنولوجيا المتطورة، وقد ساهمت عدة مفاتيح في نجاح شركة يسير وكأي شركة ناجحة مرت شركة تيسير بعدة التحديات وقفت في طريق نجاحها

- **الفرع الأول: مفاتيح نجاح مؤسسة يسير**
- **أولا: كفاءة و مؤهلات مؤسسي مؤسسة يسير:**

وهما المتفوقان مهدي يطو و نور الدين طيبي ومن أوائل دفعته في المجال التكنولوجي ومن خريجي المدرسة الوطنية متعددة التقنيات بالحراش الجزائر العاصمة.

وقد جاءت فكرة إطلاق تطبيق خدمة يسير بعد حصول مهدي يطو على شهادة الدكتوراه في الهندسة الميكانيكية فقرر العودة للجزائر في حين أن نور الدين طيبي زاول دراسته العليا بالولايات المتحدة الأمريكية عام 2016 التقى الصديقان وقرارا تأسيس شركة تكنولوجية ومنها تطورت مؤسسة يسير للنقل.[1]

- **ثانيا: بساطة استخدام تطبيق يسير:**

وذلك بمجرد تنزيل التطبيق على الهاتف الذكي مجانا من نظام الأندر يود تصبح بعد ذلك عملية التنقل سهله وسريعة.

- **ثالثا: روح الإبداع لمؤسسيها المؤسسة وطموحهم للوصول إلى القمة:**

وهو ما ظهر في الفكرة الإبداعية لتوسع مؤسسة يسير نحو تقديم خدمات الاستشارات الطبية في أزمة كورونا إذا عرفت تلك الفترة تغيرات في النمط المعيشي وأصبحت تعتمد علي أصبحت تعتمد على الاتصال والتواصل وهو ما استغلته مؤسسة ياسر لصالحها وعالج الأمر بتلبية حاجات المستهلكين بشكل سريع ومستمر وهذا من أسمى عوامل نجاح مؤسسة يسير في الجزائر.

[1] - شيهوب نسرين، مخلوف نسيمة، نفس المرجع، ص 65.

رابعا: توظيف المهندسين أكفاء لتحقيق التوسع تطبيق ياسر[1]

- **خامسا: اختيار سائقين ذات مستوى عالي**
- **سادسا: جودة الخدمة المقدمة من تطبيق ياسر**:وهذا لإرضاء كل من السائقين والعملاء بأفضل تسعيرة وبوتيرة سهلة وسريعة وفي ظروف آمنة.[2]

الفرع الثاني: التحديات التي مرت بها مؤسسة يسير

كغيرها من المؤسسات الناشئة في الجزائر ، مرت مؤسسة يسير بعدة تحديات في ظل التطور التكنولوجي و المنافسة في السوق الجزائرية للوصول إلى القمة و من أهم هذه التحديات:

1-**التمويل**:هو من أبرز العوائق التي مرت بها معظم المؤسسات الناشئة سواء في بداية إطلاق المؤسسة أو عند التوسع إلا أن هذا العائق أصبح تحديا وأصبحت مؤسسة يسير أكثر تمويلا في شمال أفريقيا بإجمالي تمويل بقدر 193.25 مليون دولار ويرجع الفضل إلى مؤسسيها نور الدين لطيبي ومهدي يطو

2- **المنافسة:** يشهد العالم تطورا كبيرا في التكنولوجيا واحتضان واسع للمؤسسات الناشئة في الأسواق لذلك على المؤسسة التوسع والتطور لتحافظ على مكانتها في السوق الإقليمي والدولي.

3- **العراقيل الإدارية :**

من أهم هذه العراقيل هي صعوبة الحصول على الرخص من وزارة النقل لنقل الأشخاص والبضائع.[3]

---

[1] - مريم بن شريف ، شركة يسير نموذج رائد للمؤسسات الناشئة في الجزائر –عوامل نجاح و فشل -،مجلة ادارة الاعمال و الدراسات الاقتصادية ،مجلد 09،عدد01،مخبر الاقتصاد الرقمي ،جامعة الجيلالي بونعامة ن خميس مليانة ، الجزئر ، 2023 ، ص 563-564.

[2] – شيهوب نسرين، مخلوف نسيمة، مرجع سابق، ص 65-66.

[3] - مريم بن شريف مرجع سابق ، ص 564-565.

خلاصة الفصل:

بعد إن تعرفنا على واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر، استنتجنا أن المؤسسات الناشئة قوة دافعة رئيسية للاقتصاد الجزائري وذلك راجع إلى مساهمتها في خلق فرص عمل وكذلك تطوير نسيج الاجتماع والاقتصادي للبلاد. إلا أن نجاحها يتوقف على تهيئة بيئة مواتية لها من اجل نموها وتطورها على المدى الطويل.

إن إنشاء المؤسسات الناشئة ظاهرة شاملة لذا يجب التعامل معها، وتنفيذ مجموعة من الإجراءات والسياسات والاستراتيجيات ومصممة لتعزيز هذه المؤسسات، وضمان نجاحها واستدامتها على المدى الطويل، وبذلك يمكن للاقتصاد الجزائري للاستفادة من الآثار الإيجابية لهذه المؤسسات وتحقيق التنمية الاقتصادية المستدامة.

خاتمة

خاتمة:

من خلال موضوع آليات تمويل المؤسسات الناشئة نستنتج، الأهمية البالغة التي تحتلها هذه الأخيرة، في التنمية الاقتصادية بالنسبة لاقتصاد الدولة الجزائرية فوجود الدعم والتمويل يوحي بالاهتمام الكبير الذي تحظى به تلك المؤسسات، بدليل لا يستهان بهم لتطويل قطاع الخاص في الجزائر وتطويل الاقتصاد وتقليص نسبه البطالة، وتوفير المنتجات التي يحتاجها السوق الجزائري من سلع وخدمات، فقط أصبح الاعتماد على المؤسسات الناشئة من الضروريات الاقتصادية المعاصرة نظرا لدورها الفعال في كامل الدول.

فقد تبين من خلال الدراسة أن وجود التمويل والدعم الكافي من السلطات المعنية ينصب في جعل المؤسسات الناشئة المؤسسات الناشئة قادرة على مواجهه مخاطر الأسواق، بحكم أنها مؤسسات جديدة في السوق تحتاج إلى المساعدة والتوجيه.

نتائج الدراسة:

- تعد المؤسسات الناشئة مؤسسات مبتكره تنشا من فكره إبداعيا وأمامها فرصة كبيرة للنمو والتطور وتعدد التكنولوجيا أهم عنصر إنتاجي فيها.
- يبقى مشكلة تمويل العائق الأكبر في النهوض بالمؤسسات الناشئة في الجزائر.
- شركة يسير كانت في البداية تتلقى تمويل داخليا لكن مع تطورها دوليا أصبح تمويلها خارجيا أيضا.

اقتراحات:

- تعزيز دور البنوك و المؤسسات المالية في تقديم المساعدات للمؤسسات الناشئة من خلال تسهيل الإجراءات و تقديم تمويل ملائم.
- تعزيز التعاون بين القطاعين العام و الخاص بتوفير التمويل للمؤسسات الناشئة من خلال تمويل المشاريع أو توفير الضمانات.
- توفير التدريب للمؤسسين الناشئين و غرس الثقافة و الروح الريادية.
- استخدام منصات التمويل الجماعي مثل التمويل الجماعي عبر الانترنت
- الاستفادة من الشبكات الاجتماعية من خلال الاتصالات و جذب المستثمرين للحصول على التمويل اللازم.

آفاق الدراسة:

- تشجيع إنشاء المؤسسات الناشئة
- ضرورة إيجاد جهاز تمويل خاص بتمويل المؤسسات الناشئة
- البحث في الاختلافات الموجودة بين المؤسسات الناشئة و غيرها من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
- تقييم دور مراكز تسهيل المؤسسات الناشئة
- دور المؤسسات الناشئة في تخفيض معدل البطالة في الجزائر.

قائمة المراجع

قائمة المراجع:

الكتب:

العربية

- محمد هاني،" المؤسسات الناشئة ودورها في إنعاش الاقتصاد في الجزائر «، مخبر المؤسسات الصغيرة في التطور المحلي جامعة البويرة، الجزائر ،2020، .
- محمد غياث شيخة،" التمويل المبادئ،السياسات، التوجهات الحديثة «، دار مؤسسة رسلان، عمان ،2021،
- عمر هواري معراج، " التمويل التأجيري، المفاهيموالأسس. «دار كنوز المعرفة للنشر والتوزيع،2013،
- محمد فاتح محمود،" إدارة التمويل المصرفي «، المنهل ،2010،

الاجنبية

- Éricries, « The Lean start–up », crowbusiness, usa,2011,

- Timmons , jeffery A. ,and stephen spinelle, « New venture creation : enterpreneurship for the 21st century «,Megrew-hill education, 7th, usa , 2008

- Aswath damoclaran , « corporate finance theory and practice « , john wileyap sans ,2th, usa ,2001

- **المجلات:**

- –هشام بروال، جهاد جلوط،" التعليم المقاولاتية وحتمية الابتكار في المؤسسات الناشئة" مجلة معهد العلوم الاقتصادية (مجلة علوم الاقتصاد التسيير و التجارة)، مجلد 20، عدد3، الجزائر،2017،
- –كمال موفق، الشبوط سعيدة،" المؤسسات الناشئة كاليه لدعم النمو الاقتصادي (، مفهومها ضمانات، نجاحها، عراقيلها)، مجله التراث، مجلد 13، عدد2023،2،
- – بول شعور شريفه،" دور حاضنات الاعمال في دعم المؤسسات الناشئة (دراسة حاله الجزائر)" مجله البشائر الاقتصادية، مجلد 04، عدد02،

- – مختار برالي،" الصيغة التمويلية المتاحة للمؤسسات الناشئة في الجزائر" حوليات جامعه بشار، جامعه الجيلالي الياس، سيدي بلعباس 2021

– بخيتي عليه، بعوينة سليمة،" المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في الجزائر واقع وتحديات"، المجال العربية للأبحاث والدراسات في العلوم الإنسانية و الاجتماعية مجلد 12 عدد 14، المركز الجامعي تيبازة مخبر الاقتصاد الرقمي مخبر الاقتصاد والتنمية في الجزائر، الجزائر 2020 .

– بالأخضر سعيد، سبتي صورية،" مفهوم المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الواقع والتبني"، مجله البحوث الإدارية والاقتصاد، الجزائر، 2020،

– مصطفى بورنان،على صوفيا" الاستراتيجية المستحدثة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة"، مجله الدفاتر الاقتصادية، جامعه الغواطس، عدد1،

– عمروش خديجة ايمان، مزيان امنيه،" نموذج شركه ياسر كنموذج واحد لشركات الناشئة في الجزائر– قراءه تحليليه –"، مجله الاستراتيجية و التنمية، مجلد 12، عدد02،

– بدولي مختار ،"اشكالية تمويل المال المخاطر للمؤسسات الناشئة في الجزائر " ،مجلة اقتصاد المال و الاعمال ، مجلد 05،عدد01،

– قصوري انصاف ، "حاشنات الاعمال التكنولوجية و دورها في دعم الابداع و الابتكار بالمؤسسة الناشئة الجزائرية."، مجلة الاقتصاد و المناجمنت ، عدد 02 ، جامعة محمد لخضر ، بسكرة ، 2020.

– مخناشة امنية ، " المؤسسات الناشئة في الجزائر – الاطار المفاهيمي و القانوني –"، مجلة صوت القانون ، مجلد 08، عدد 01، 2021.

– سمي ابن علي،" المؤسسات الناشئة في الجزائر فرص النجاح والتهديدات الفشل"، دراسة حاله مؤسسهnoyeg"، مجله المنتدى للدراسات والابحاث الاقتصادية، مجلد06، عدد02، 2022،

– فاطمة زهراء عراب، خضرة صديقي، دور **الدور الدولة في دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر**، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، جامعة الطاهري محمد، بشار،2021.

– مغربي خيره، صندوقي حميد،" دور دوله في دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر «ظن حوليات جامعه بشار في العلوم الاقتصادية، جامعه الطاهر محمد، بشار، الجزائر، 2021،

– بوسي منى، ميموني ياسين، بوقته وسفيان،" واقع وافاق المؤسسات الناشئة في الجزائر"، حوليات جامعه بشار في العلوم الاقتصادية، الجزائر، مجلد 007، عدد03، 2020،

– بن جيمة مريم ، بن جيمة نصيرة ، الوالي فاطمة ،"اليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر"حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية ، مجلد 07،عدد03،الجزائر ،2020،

– مريم بن شريف ، شركة يسير نموذج رائد للمؤسسات الناشئة في الجزائر –عوامل تجاح و فشل –،مجلة ادارة الاعمال و الدراسات الاقتصادية ،مجلد 09،عدد01،مخبر الاقتصاد الرقمي ،جامعة الجيلالي بونعامة ن خميس مليانة ، الجزتئر ، 2023 ،

المجلات الأجنبية:

-Amit ,RAPHEAL , and paul, « The starcture and performance of the Nzw venture « , jornal of business venturing , elsever , 8(3) ,1993, holanda,.

مذكرات:

- بوعبد قنان،" مساهمه الكفاءات البشرية في نجاح المؤسسات الناشئة"، مذكره لنهيل شهادة الماستر كليه العلوم الاقتصادية و التجارة وعلوم التسيير، جامعه محمد بوضياف، نسيله، 2022،
- حسناوي سارة، حلقوم بلقيس،" الإطار القانوني للمؤسسات الناشئة في الجزائر "، مذكره تخرج الجنين شهادة الماستر، جامعه محمد البشير الابراهيمي، الجزائر، 2023
- زيدي عبد الكريم، زيوش اسامه،" المؤسسات الناشئة في الجزائر،"، مذكره التخرج لينيلشهادة الماستر في الحقوق، جامعه محمد البشير الابراهيمي، برج بوعريريج، الجزائر
- شيهوب نسرين، مخلوف نسيمه،" تمويل مؤسسات الناشئة في الجزائر – دراسة حاله يسير مذكره التخرج للميل شهادة الماستر في العلوم المالية ومحاسبه، جامعه محمد الصديق بن يحيى، جيجل، الجزائر2023،

المواقع:

- نووا وابتسر، "قاموس مريم وابتسر "، الولايات المتحدة الامريكية، .رابط الموقع: https://www.merriam.webster.com.
- Anas harbrah « startup vs SME (similaritieand différence » :رابط الموقع : https//www.linkedin.com
- موقع المقاول ،"أهمية تمويل المؤسسات الناشئة ، رابط الاطلاع : https://www.enterpreneures.london

- أسامة نوراسي، عصام نجاح، " مصادر تمويل جديدة التي تفرضها المؤسسات الناشئة 2024.رابط الموقع:https://ae.linkdedin.com
- موقع fastercapital، " العراقيل التي تواجه المؤسسات الناشئة " .رابط الموقع: https://factercapital.com
- الإذاعة الجزائرية،" تحديد المعايير الجديدة للحصول على علامة المؤسسة الناشئة " . رابط الموقع:https://news.radioalgeries.dz