



جامعة آكلي محند أولحاج - البويرة -

كلية الحقوق والعلوم السياسية

قسم القانون الخاص

آليات المرافقة كآلية لتطوير المؤسسات

الناشئة

مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في العلوم القانونية

تخصص: قانون أعمال

إشراف الأستاذة:

- أ/د معزوز دليلة

إعداد الطالبين:

- بلكروش ناصر

- سويدي رابح

أعضاء لجنة المناقشة:

رئيسا

مشرفا و مقررا

ممتحنا

جامعة البويرة

جامعة البويرة

جامعة البويرة

الأستاذة(ة): د

الأستاذة: أ/د معزوز دليلة

الأستاذة(ة): د/

السنة الجامعية: 2025/2024



شكر وتقدير

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات، وبفضله تتحقق الأمنيات، وبتوفيقه يكتمل الجهد ويثمر السعي.

وبعد هذا المشوار العلمي الذي تطلّب الصبر والمثابرة، لا يسعنا إلا أن نرفع أسمى عبارات الشكر والعرفان لكل من كان له أثر في رحلتنا الأكاديمية، ولكل من مدّ لنا يد العون ولو بكلمة، فالكلمات الطيبة كانت لنا زادًا، والدعوات الخالصة كانت لنا نورًا.

نتقدّم بخالص الامتنان إلى مشرفتنا الفاضلة الأستاذة معزوز دليّة، التي لم تبخل علينا بعلمها وخبرتها، وخصّتنا بوقتها وتوجيهاتها السديدة، فكانت نعم الدليل في درب البحث، ونعم القدوة في الالتزام العلمي والأخلاقي.

كما نوجه بالشكر إلى جميع أساتذتنا الذين نهلنا من معين علمهم طوال سنوات الدراسة، فلولا عطاؤهم اللامحدود، لما بلغنا هذا المقام. ولا ننسى زملائنا الذين تقاسمنا معهم لحظات الكفاح والنجاح، فكنا كالبنيان يشدّ بعضه بعضًا.

وإلى أسرتينا الكريمتين، التي كانتا السند والداعم الأبدي لنا، إلى أمنا التي كانت لنا وطنًا من الطمأنينة والدعاء، وإلى أبينا الذي زرع في نفسنا حبّ العلم والعمل، وإلى إخوتنا الذين حملونا في دعائهم دون كلل... لهم جميعًا أقول: إن هذا الإنجاز ليس لنا وحدنا، بل هو ثمرة حبّكم، وصبركم، وإيمانكم بنا.

وختامًا، لكل من آمن بنا في لحظات الضعف، ولكل من شجعنا في أوقات التردد، شكرنا ممتدّ كامتداد الأثر الطيب... فجزاكم الله عني كل خير، وجعل هذا العمل لبنة في بناء علمٍ نافعٍ يُنتفع به.

الإهداء

إلى من غرسا فيّ بذور الحلم، وسقياه بالصبر والتشجيع،

إلى من كانا ظلّي حين اشتدّت شمس التحديات،

إلى والديّ العزيزين، نبض قلبي وركن روحي،

أهديكما هذا العمل المتواضع، فهو ثمرة دعائكما، وسطور كُتبت ببركة رضاكما.

شكراً لأنكم كنتم دائماً الوطن الذي أعود إليه حين تضيع بوصلتي.

إلى من كان صوته وسط ضجيج الشك، يقول لي: "أنت تستطيع"،

إلى من أعاد ترتيب فوضى أفكاري، وفتح نوافذ النور حين تسللت الظلال،

إلى من لم يكن مجرد شخص في حياتي، بل كان أثراً جميلاً لا يُنسى،

أهديك هذه الصفحات التي كتبتها بأمل، ونسجتها بإصرار، وكانت كلماتك أحد

خيوطها.

ناصر

الإهداء

إلى أولئك الذين لم تُخلق الكلمات بعد لتفيهم حقهم،
إلى من حملوا عني أعباء الطريق بصمت، وساروا إلى جانبي دون أن يسألوا شيئاً
سوى أن أكون بخير.

إلى من كانوا الضوء حين تعثرت خطاي في ظلال الإرهاق،
إلى من رافقوا قلقي، وآمنوا بي حين كنت أنا أقف على حافة الشك،

إليكم، أنتم الذين لا توفيكُم عبارة "شكراً"،
إليكم يا من كنتم الأمان والدفء في مواسم البرد الدراسي الطويل،
لكم أُهدي هذا العمل، لا لأنه يليق بعطائكم، بل لأنه كل ما أملكه،
هو خلاصة ليالٍ بيضاء، وجهدٍ لا يُرى، وأملٍ لم يخفت في قلبي.
فليكن هذا الإهداء بصمة وفاء، لقلوب كانت لي سنداً، وسبباً، وسراً.

رابع

قائمة المختصرات

أولاً: باللغة العربية

صفحة	ص
جريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية	ج ر ج ج
طبعة	ط

ثانياً: باللغة الأجنبية

P	Page
L.L.C.s	Limited Liability companies
A.N.G.E.M	Agence Nationale de Gestion du Microcrédit
N.B.I.A	National Business Incubation Association
ANSEJ	Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes
APCE	Agence de Promotion et de Conseil en Entreprise

مقدمة

تسعى الدول جاهدة في ظل التحولات الاقتصادية و التكنولوجيا الكبرى التي يشهدها العالم اليوم، إلى مواكبة هذه التغيرات و استثمار الفرص التي توفرها لتحقيق أهدافها المنشودة، و قد فرضت هذه التحولات تحديات جمة على الاقتصاد العالمي، حيث أصبحت التكنولوجيا الحديثة و المعرفة و البحث العلمي تحتل مكانة محورية في كافة جوانب الحياة الاقتصادية و الاجتماعية. و أدت هذه التحولات إلى تغييرات جذرية و سريعة في هيكله الاقتصاد و الأسواق، مما أسفر عن ظهور بيئة تتسم بتنافسية شديدة و سعي مستمر للسيطرة على الأسواق على المستويين المحلي و الدولي، حيث برزت نماذج عديدة للأعمال، من أبرزها ما يعرف ب "المؤسسات الناشئة" أو "Start ups"⁽¹⁾.

تمثل المؤسسات الناشئة نموذجا حديثا للمؤسسات الاقتصادية ذات الطابع الربحي، و تمتاز بخصائص فريدة تميزها عن المفهوم التقليدي للمؤسسات الاقتصادية، فهي تعتمد بشكل رئيسي على الإبداع و الابتكار المرتبط بالتطور التكنولوجي، البحث العلمي، و براءات الاختراع، كما أنها تتبنى أفكارا استباقية تستجيب للتطورات في الأسواق المحلية و الدولية، و تمتاز هذه المؤسسات بقدرتها على خلق فرص عمل، فضلا عن مساهمتها الفعالة في مواكبة التطور التكنولوجي بل و الإسهام في دفعه قدما. و من سماتها البارزة قدرتها على خلق فرص جديدة، تعزيز حصتها السوقية، و وضع قيود أمام المنافسين لدخول السوق، إلى جانب تقديم خدمات متنوعة في مجالات مختلفة⁽²⁾.

في السنوات الأخيرة، أدركت الجزائر أهمية هذا النوع من المؤسسات كأداة واعدة لتنويع اقتصادها الوطني، حيث أبدت اهتماما متزايدا بها، و جاء هذا الاهتمام في ظل التحولات العميقة التي يشهدها الاقتصاد الوطني، لا سيما الأزمة النفطية التي دفعت نحو تبني سياسات تهدف إلى دعم المبادرات الفردية و تعزيز دور المؤسسات الناشئة ضمن النسيج الاقتصادي الجزائري، و مع النجاحات التي حققتها العديد من التجارب الدولية في هذا المجال، برزت الحاجة الملحة لتطوير أساليب تمويل مبتكرة و مناسبة لتلبية احتياجات

¹ عبد المطلب عبد الحميد، إقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة، دار الجامعية للنشر و التوزيع، الإسكندرية،

مصر، 2009، ص 31.

² جواد نبيل، إدارة و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، ط1، دار مجلد الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع،

بيروت، لبنان، 2007، ص 59.

المؤسسات الناشئة في الجزائر، بما يسهم في تعزيز دورها كرافعة أساسية للتنمية الاقتصادية⁽¹⁾.

وعلى الرغم من المزايا العديدة التي يتمتع بها قطاع المؤسسات الناشئة، إلا أنه لا يزال يواجه بعض المشاكل والنقائص التي تعيق قدرته على تحقيق النجاح. و من بين هذه المشكلات، نجد المنافسة الشديدة في الأسواق العالمية التي تعتبر أحد أبرز هذه التحديات، حيث تواجه المؤسسات الناشئة صعوبة في الصمود خاصة في سنواتها الأولى، مما يؤدي إلى ارتفاع نسب فشلها، أيضا مشكلة التمويل، إذ تقتصر إلى الموارد المالية الكافية لتغطية تكاليف التأسيس أو تشغيل أنشطتها بشكل مستدام، كما أن صعوبة الوصول إلى القروض البنكية تعتبر عائقا رسميا بسبب عدم امتلاك المؤسسات الناشئة للضمانات المطلوبة للحصول على التمويل⁽²⁾.

في هذا السياق، قامت العديد من الدول بابتكار حلول تمويلية تتماشى مع طبيعة المؤسسات الناشئة، و الجزائر بدورها بدأت تتخذ خطوات مماثلة، فقد اعتمدت على آليات و سياسات داعمة و مرافقة لها تهدف إلى توفير البيئة المناسبة لتطويرها و ضمان استمراريته، و إنشاء هيئات مخصصة لمرافقتها و تعزيز دورها في الاقتصاد.

ونظرا للأهمية التي تحظى بها المؤسسات الناشئة و الآليات المرافقة لها، دفعتنا إلى اختيارها كموضوع لبحثنا، لأنها أصبحت تعتبر من المفاهيم الواسعة الانتشار في المجتمع المعاصر، و أصبحت تحظى بإقبال كبير، خاصة الشباب حاملي المشاريع التي تقوم على الأفكار الإبداعية و الابتكارية. و بالنظر للوضع الراهن في اقتصاد الجزائر، كان لا بد لنا أيضا من الوقوف على مدى تأثير هذه الآليات على المؤسسات الناشئة نظرا لأهميتها الاقتصادية العظيمة، إذ تعتبر هذه الأخيرة قطاعا قائما بذاته، لها خصوصيات، هذا ما يجعلها محل اهتمام، و تخصيص آليات لمرافقتها.

إن أسباب اختيارنا لهذا الموضوع نابعة من عدة معايير ذاتية وموضوعية تتمثل في محاولتنا لتسليط الضوء على كل ما يتعلق بالمؤسسات الناشئة من مرحلة انشائها إلى

¹ فتحي السيد عبدة أبو السيد أحمد، الصناعات الصغيرة و دورها في التنمية، مؤسسات شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2005، ص 86.

² فتحي السيد عبدة أبو السيد أحمد، المرجع نفسه، ص 87.

غاية إقامتها، و رغبتنا في البحث عن الأساليب و الآليات التي تكون داعمة ومرافقة لها، و كذلك لتقديم إضافة جديدة لهذا الموضوع بما أنه حديث، و هذا راجع لميولنا الشخصي لدراسة كل مايتعلق بالمؤسسات الناشئة، باعتباره يدخل ضمن التخصص، وعليه الإشكال الذي يطرح نفسه هو:

ما مدى مساهمة آليات المرافقة في تطوير المؤسسات الناشئة؟

تم الاعتماد في هذه الدراسة على مناهج بحثية علمية دقيقة، و المتمثلة في المنهج الوصفي من خلال التطرق إلى التعاريف المختلفة للمؤسسات الناشئة و تبيان خصائصها و أهميتها، و المنهج التحليلي الذي اعتمدهنا لتحليل المعلومات و الإحصائيات المقدمة، كما استعملنا المنهج المقارن، وذلك من خلال المقارنة بين التعريفات المختلفة للفقهاء العرب والغرب للمؤسسات الناشئة.

وللإجابة على الإشكالية التي اعتمدها في بحثنا، اتبعنا خطة تعكس أهداف هذه الدراسة واهتماماتها، لذا ركزنا على الموضوعات التي تشكل جوهر الدراسة، فقمنا بتقسيم هذا البحث إلى فصلين، حيث خصصنا الفصل الأول للحديث عن الإطار النظري للمؤسسات الناشئة، فوضحنا فيه مفهوم المؤسسات الناشئة **(المبحث الأول)** و أنواعها و مراحل إقامتها **(المبحث الثاني)**.

أما الفصل الثاني جاء تحت عنوان آليات المرافقة لتطوير المؤسسات الناشئة، حيث حددنا فيه مفهوم المرافقة بالنسبة للمؤسسات الناشئة **(المبحث الأول)**، كما تطرقنا لآليات المرافقة لتطوير المؤسسات الناشئة **(المبحث الثاني)**.

الفصل الاول:

الإطار النظري للمؤسسات الناشئة

شهد العالم في العقود الأخيرة تحولات جذرية على الصعيدين الاقتصادي و التكنولوجي، حيث أصبحت المؤسسات الناشئة من بين أبرز الظواهر الاقتصادية الحديثة التي لفتت الانتباه، فهي تمثل نموذجا جديدا من المؤسسات يعتمد على الإبداع و الابتكار كركيزة أساسية لتطوير حلول فريدة تلبي احتياجات الأسواق المتجددة، و تساهم في تقديم قيمة مضافة على مختلف الأصعدة، و مع تزايد الاعتماد على الاقتصاد الرقمي و المعرفة، أصبحت هذه المؤسسات تلعب دورا رئيسيا في تعزيز التنوع الاقتصادي و دفع عجلة التنمية.

إن المؤسسات الناشئة ليست مجرد وحدات اقتصادية صغيرة تسعى إلى تحقيق الربح، بل هي تجسد طموحات رواد الأعمال الذين يرون في التحديات فرصا، و في الابتكار وسيلة للتميز و التوسع، تميزها لا يقتصر على طبيعة نشاطاتها أو منتجاتها فقط، بل يشمل أيضا ديناميكيتها في التأسيس و التطوير، و ما تتمتع به من مرونة عالية لمواكبة التغيرات السريعة في الأسواق المحلية و العالمية.

رغم أن مفهوم المؤسسات الناشئة حديث نوعا ما، إلا أنه تعددت مفاهيمه بين الفقهاء و القانونيين، و هذا لأهميته، و تعدد خصائصه، حيث تتميز المؤسسات الناشئة بمجموعة من السمات، هذا ما جعلها تتميز عن غيرها من النماذج و المؤسسات الاقتصادية (المبحث الأول).

و الأصل أن فهم ديناميكيات المؤسسات الناشئة يتطلب التعمق في طبيعة أنواعها و أشكالها المختلفة، و كذلك استيعاب المراحل التي تمر بها منذ نشأتها ككيان قانوني إلى أن تصبح مؤسسة اقتصاد (المبحث الثاني).

المبحث الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة

تعتبر المؤسسات الناشئة أحد أهم الركائز الاقتصادية الحديثة، حيث تلعب دورا محوريا في تحقيق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية من خلال ابتكار و خلق فرص العمل. تتميز هذه المؤسسات بمرونتها و سرعتها في التكيف مع التغيرات السوقية، مما يجعلها بيئة خصبة للإبداع و الاستثمار. و على الرغم من حداثة مفهومها نسبيا، فإن المؤسسات الناشئة تحظى باهتمام كبير من الحكومات و المجتمعات الدولية، نظرا لما تقدمه من حلول مبتكرة في مواجهة التحديات الاقتصادية التقليدية.

ولفهم طبيعة هذه المؤسسات، من الضروري التطرق إلى التعريفات المختلفة التي حددها الفقهاء و القانونيون، حيث يتنوع النظر إليها وفقا للزوايا القانونية و الفكرية، و هذا التنوع يعكس الأهمية المتزايدة لفهم هذه المؤسسات من حيث هويتها الأساسية و العناصر التي تميزها عن بقية أشكال النشاط الاقتصادي (المطلب الأول).

بالإضافة إلى ذلك، فإن تحليل خصائص المؤسسات الناشئة و أهميتها يمثل جانبا محوريا في فهم الدور الذي تلعبه في تعزيز التنمية المستدامة، هذه الخصائص تعكس قدرتها على الابتكار، بينما تبرز أهميتها من خلال مساهمتها في خلق بيئة اقتصادية ديناميكية تدعم الابتكار و النمو (المطلب الثاني).

المطلب الأول: تعريف المؤسسات الناشئة

تعد المؤسسات الناشئة من المفاهيم التي أثارت اهتمام الكثير من الباحثين، نظرا للدور الحيوي الذي تلعبه في تحريك عجلة التنمية الاقتصادية و الاجتماعية، لا سيما في ظل التحولات الاقتصادية العالمية.

و نظرا لتعدد الزوايا التي يمكن من خلالها دراسة هذا المفهوم، فإن فقهاء الاقتصاد و الإدارة قد سعوا إلى تقديم تفسيرات مختلفة تمكن من فهم الإطار العام لهذه المؤسسات، مستندين في ذلك إلى خصائصها، طبيعتها، و أهدافها في البيئة الاقتصادية الحديثة (الفرع الأول).

وفي مقابل التعريفات الفقهية، اهتم المشرع بدوره بتأطير هذا النوع من المؤسسات من الناحية القانونية، من خلال وضع تعريفات واضحة تحدد المعايير القانونية التي تميز المؤسسات الناشئة عن غيرها من الجهات الاقتصادية الأخرى، و هو ما يساهم في ضبطها من حيث التنظيم و التأهيل و الدعم (الفرع الثاني).

الفرع الأول: التعريف الفقهي للمؤسسات الناشئة

لقد اختلف الفقهاء في تحديد تعريف دقيق للمؤسسات الناشئة، حيث قدم كل منهم تعريفا خاصا به يختلف في بعض الجوانب و يتفق في جوانب أخرى، في هذا الفرع سنتناول التعريف الفقهي للمؤسسات الناشئة من خلال استعراض بعض الآراء. فقد عرفها "بول غراهام" على أنها كيان مصمم للنمو السريع و المستدام، وهو يشير إلى كون المؤسسة حديثة التأسيس لا يعني بالضرورة أنها ناشئة، حيث أن العنصر الأساسي في تعريفها هو قدرتها على النمو بشكل متسارع⁽¹⁾. و علاوة على ذلك، لا يقتصر مفهوم المؤسسة الناشئة على تلك التي تعمل في مجال التكنولوجيا، كما أن الحصول على تمويل مخاطر ليس شرطا أساسيا لها. الأهم من ذلك أن العامل الوحيد الذي يحدد ما إذا كانت المؤسسة ناشئة هو قدرتها على تحقيق نمو سريع و مستمر.

أما "باتريك فريديسون"، فقد قدم تعريفا مختلفا نوعا ما، حيث أكد أن كون المؤسسة ناشئة لا يتعلق بعمرها أو حجمها أو القطاع الذي تنشط فيه. بالنسبة له المؤسسة الناشئة هي كيان حديث النشأة يعتمد على فكرة ريادية مبتكرة و مبدعة. في هذه الرؤية، لا تقتصر المؤسسات الناشئة على شركات التقنية أو تلك التي تعتمد على استثمارات المخاطر فقط، بل يمكن أن تشمل كافة القطاعات التي تتسم بالإبداع و التطوير المستمر⁽²⁾.

فحسب باتريك يجب أن تتوفر أربعة شروط حتى تعتبر المؤسسة ناشئة و هي:

- وجود نمو قوي محتمل.

- استخدام تكنولوجيا حديثة.

¹ مصطفى يوسف كافي، بيئة و تكنولوجيا إدارة المشروعات الصغيرة و المتوسطة، ط1، مكتبة المجتمع العربي، الأردن،

2014، ص 50.

² عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 33.

- الحاجة إلى تمويل ضخمز
- وجود سوق جديدة مع صعوبة في تقييم المخاطرة.
- ووفقاً لـ " إريك ريس " المؤسسة الناشئة هي كيان إنساني يسعى إلى تطوير منتج أو خدمة جديدة في بيئة تهيمن عليها ظروف عدم اليقين، ففي هذه النظرة يشير إريك ريس إلى أن جوهر المؤسسة الناشئة لا يتعلق فقط بتقديم أفكار جديدة، بل أيضاً بتفاعلها مع بيئة مليئة بالتحديات و المخاطر، حيث تكون الظروف غير مستقرة و غير واضحة⁽¹⁾. و في هذا السياق، تتطلب المؤسسات الناشئة قدرة عالية على التكيف و المرونة لمواجهة التغيرات المفاجئة و التقلبات التي قد تطرأ في الأسواق أو في تقنيات الإنتاج.
- من جهة أخرى فقد عرف رائد الأعمال الشهير " ستيف بلانك " المؤسسات الناشئة بأنها منظمة مؤقتة تهدف إلى اكتشاف نموذج اقتصادي مستدام و قابل للتكرار و قابل للقياس، ففي هذا الإطار تبرز طبيعة المؤسسة الناشئة ككيان ديناميكي يتسم بالتجريب و التطوير المستمر، فهي لا تبدأ بنموذج اقتصادي محدد، بل تعمل على استكشاف الخيارات المختلفة، و تختبر فرضياتها المتعلقة بالسوق و العملاء و المنتجات، مع التركيز على التكيف مع البيئة المحيطة التي غالباً ما تكون غير مستقرة و غير واضحة⁽²⁾.
- بلانك يشير إلى أن المؤسسات الناشئة ليست فقط حول تقديم فكرة جديدة، و لكنها تتطلب رؤية واضحة للتوسع و النمو السريع.
- و لقد أوضح " براد فيلد " هو الآخر بأن المؤسسة الناشئة هي شركة صغيرة تنطلق من فكرة إبداعية بهدف تقديم منتجات أو خدمات تحدث تغييراً جذرياً في السوق، فوفقاً له المؤسسات الناشئة تركز على النمو السريع من خلال الابتكار، حيث تعمل على استثمار الفرص الجديدة و استباق التحديات التي قد تواجهها في البيئة التنافسية، كما أنها تعتمد على استخدام استراتيجيات ريادية و مرنة تمكنها من تحقيق التفوق في أسواق متغيرة⁽³⁾.

¹ Djelti Mohamed, Chouam Bouchama, Kourbali Baghdad, Etat des Lieux Des Incubateurs En Algerie: Cas de l'incubateur de L'INTTIC D'oran, Revue Algerienne D'economie et Gestion, Université D'oran, 2016, p 102-127.

² مخانشة آمنة، المؤسسات الناشئة في الجزائر (الإطار المفاهيمي و القانوني)، مجلة صوت القانون، جامعة محمد لمين دباغين، سطيف 2، المجلد الثامن، العدد 1، 2021، ص 77.

³ مصطفى يوسف كافي، المرجع السابق، ص 50.

كما سعى العديد من الفقهاء و الباحثين إلى تقديم تعريف شامل للمؤسسات الناشئة، حيث وصفت بأنها كيانات شابة و ديناميكية تعتمد على الابتكار و التكنولوجيا، و تهدف إلى تطوير منتجات أو خدمات جديدة و غير مألوفة، تستخدم كوسيلة لإنشاء أسواق جديدة أو لتلبية احتياجات لم تكن ملبأة في الأسواق الحالية⁽¹⁾.

و الملاحظ من خلال هذه التعريفات الفقهية، يتبين أن الباحثين و الفقهاء ركزوا على نقاط مشتركة تبرز جوهر المؤسسات الناشئة. و من أبرز هذه النقاط أن هذه المؤسسات الناشئة هي كيانات حديثة النشأة و مرتبطة بتطوير أفكار مبتكرة سواء في شكل منتجات أو خدمات، و تعمل غالبا ضمن ظروف محفوظة بالمخاطر. و على الرغم من أن التكنولوجيا تعد، عنصرا بارزا في هذا السياق، فإن المؤسسات الناشئة ليست بالضرورة محصورة في المجال التكنولوجي، بل يمكن أن تنشط في قطاعات مختلفة، شريطة أن يكون الابتكار هو الأساس.

وعليه، يمكن تعريف المؤسسة الناشئة بأنها مشروع صغير الحجم يتيح للشباب فرصة تأسيسه، نظرا لأنه لا يتطلب تمويلا كبيرا. فهو يمثل منصة مثالية للخريجين و الشباب الحاملين لأفكار مبتكرة لتحويل أحلامهم إلى مشاريع عملية، مع التركيز على دراسة متطلبات السوق و فهم احتياجاته لضمان نجاح المشروع⁽²⁾، بذلك تعد المؤسسات الناشئة بوابة للشباب للإسهام في الاقتصاد و المجتمع من خلال مشاريع ريادية تلبى حاجيات السوق و تدعم الابتكار.

الفرع الثاني: التعريف القانوني للمؤسسات الناشئة

تبرز أهمية الإطار القانوني كعامل رئيسي في تشكيل بيئة مناسبة لدعم المبادرات الريادية و المشاريع المبتكرة. لذا، يتناول هذا الفرع تحليل النصوص و التشريعات المنظمة للمؤسسات الناشئة، بدءا من الجزائر كنموذج محلي (أولا)، مروراً بالتجارب العربية (ثانياً)،

¹ بوالشعور شريفة، دور حاضنات الأعمال في دعم و تنمية المؤسسات الناشئة، دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر

الاقتصادية، المجلد الرابع، العدد 2، جامعة 20 اوت، بسكرة، الجزائر، 2018، ص 420.

² جواد نبيل، المرجع السابق، ص 61.

وصولاً إلى الإطار القانوني في الدول الأجنبية (ثالثاً)، مما يتيح فرصة لفهم كيفية مساهمة القوانين في تعزيز هذا القطاع و تحقيق تطوره.

أولاً: تعريف المؤسسات الناشئة في ظل القانون الجزائري

لم يقدم المشرع الجزائري تعريفاً صريحاً للمؤسسات الناشئة ضمن التشريعات الوطنية، غير أن السلطات الجزائرية حرصت على دعم بيئة هذه المؤسسات من خلال توفير إطار قانوني ملائم. و قد تجسد هذا الدعم في إصدار مجموعة من النصوص القانونية التي تهدف إلى تهيئة الظروف المناسبة لتطوير هذا النوع من المشاريع نتناولها على النحو التالي:

1/ في ظل القانون التوجيهي حول البحث العلمي و التطور التكنولوجي رقم 15-21 المعدل و المتمم:

عمل المشرع الجزائري في المادة 06 من القانون التوجيهي حول البحث العلمي و التطور التكنولوجي رقم 15-21⁽¹⁾ على تقديم تعريفات لبعض المصطلحات ذات الصلة بمجال البحث و التطوير، مشيراً إلى دور المؤسسات الناشئة في تجسيد مشاريع البحث الأساسي أو التطبيقي، بالإضافة إلى الأنشطة المرتبطة بالبحث و التطوير. و مع ذلك، لم يخصص القانون تعريفاً دقيقاً أو شاملاً للمؤسسة الناشئة، و إنما اكتفى بذكر دورها ضمن الإطار العام للبحث العلمي.

2/ في ظل القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة رقم 17-02:

تناول المشرع الجزائري المؤسسات الناشئة، بشكل غير مباشر في المادة 21 من القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة رقم 17-02⁽²⁾، حيث نصت المادة على إنشاء صناديق لضمان القروض و صناديق للإطلاق بهدف دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، بما في ذلك ترقية المؤسسات الناشئة في إطار المشاريع المبتكرة. من خلال هذا

¹ قانون رقم 15-21 المؤرخ في 2015/12/30 المتضمن القانون التوجيهي حول البحث العلمي و التطوير التكنولوجي، ج.ر.ج.ج، العدد 71، الصادر بتاريخ 2015/03/30، المعدل و المتمم بالقانون رقم 20-02 المؤرخ في 2020/03/03، ج.ر.ج.ج، العدد 20، الصادر بتاريخ 2020/03/30.

² انظر المادة 21 من قانون رقم 17-02 المؤرخ في 2017/01/10 المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، ج.ر.ج.ج، العدد 02، الصادر بتاريخ 2017/01/11، المعدل و المتمم بالمرسوم التنفيذي رقم 18-170 المؤرخ في 2018/06/26، ج.ر.ج.ج، العدد 39، الصادر بتاريخ 2018/06/27.

النص يظهر تركيز المشرع على توفير دعم تمويلي لتجاوز العقبات التي تواجه المؤسسات الناشئة في مراحلها الأولى، خاصة تلك المتعلقة بتمويل المشاريع . و مع ذلك لم يتطرق النص إلى تعريف محدد لهذه المؤسسات، بل اكتفى بالإشارة إلى ضرورة دعمها و تشجيعها، مما يعكس اهتماما بتحفيز الإبداع و الابتكار دون تحديد واضح للأطر القانونية التي تنظم عملها.

3/ في ظل قانون المالية رقم 19-14 لسنة 2020 و القوانين المكملة له:

خصص قانون المالية لسنة 2020 المادة 69⁽¹⁾ للإشارة إلى المؤسسات الناشئة، حيث نصت على إعفاء هذه الشركات من الضريبة على أرباح الشركات و من الرسم على القيمة المضافة للمعاملات التجارية. يعد هذا النص خطوة واضحة نحو تقديم حوافز مالية لهذه المؤسسات لتشجيع الاستثمار في المشاريع الناشئة و دعمها في مواجهة الأعباء المالية من خلال مراحلها الأولى، حيث يبرز هذا النص اهتمام المشرع بتقديم مزايا ضريبية للمؤسسات الناشئة، لكنه لم يرافق ذلك بتعريف دقيق أو شروط واضحة لهذه المؤسسات، مما قد يؤدي إلى غموض في التطبيق العملي لهذه الحوافز.

- في ظل قانون المالية التكميلي لسنة 2020:

حيث نصت المادة 33⁽²⁾ على إعفاء الشركات الناشئة من الرسوم و الضرائب، بما في ذلك الرسم على النشام المهني، الضريبة على الدخل الإجمالي، الضريبة على أرباح الشركات، و الضريبة الجزافية الوحيدة لمدة ثلاث سنوات قابلة للتمديد، كما أعفيت التجهيزات المستخدمة في مشاريعها الاستثمارية من الرسم على القيمة المضافة و خضعت لحقوق جمركية مخفضة بنسبة 5%.

¹ انظر المادة 69 من قانون 19-04 المؤرخ في 11/12/2019 المتضمن قانون المالية لسنة 2020، ج.ر.ج.ج، العدد 81، الصادر بتاريخ 30/12/2019، المعدل و المتمم بالقانون رقم 20-07 المؤرخ في 04/06/2020، المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2020، ج.ر.ج.ج، العدد 33، الصادر بتاريخ 04/06/2020.

² انظر المادة 33 تعدل أحكام المادة 69 من قانون المالية التكميلي لسنة 2020 رقم 19-14 المرجع السابق.

و في المادة 86⁽¹⁾ تم توسيع الإعفاء ليشمل المؤسسات الحاملة لوسم " مؤسسة ناشئة" لمدة أربع سنوات من تاريخ الحصول على الوسم.

- في ظل قانون المالية لسنة 2023:

لقد تضمنت المادة 11 مراجعات من قانون المالية رقم 22-24⁽²⁾ الذي يتضمن قانون المالية لسنة 2023 مراجعات تعزز دعم المؤسسات الناشئة، منها رفع سقف خصم النفقات المخصصة للبحث و التطوير إلى 200 مليون دينار جزائري، مع زيادة نسبة الخصم إلى 30% بدلا من 10%. شملت الامتيازات النفقات المتعلقة ببرامج الابتكار المفتوح مع المؤسسات الحاصلة على وسم " مؤسسة ناشئة" أو "حاضنة أعمال"، حيث تحدد تفاصيل هذه النفقات بقرارات وزارية مشتركة، مما يعكس تعزيز الاهتمام بالبحث و الابتكار كدعامة أساسية لدعم هذا القطاع.

4/ في ظل المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المتعلق بإنشاء مؤسسة ناشئة و مشروع مبتكر:

عمل المشرع على تحديد مفهوم المؤسسة الناشئة و شروط منح علامتها بموجب المرسوم التنفيذي رقم 20-254 الصادر بتاريخ 2020⁽³⁾، و الذي يركز على تنظيم الإطار القانوني لإنشاء المؤسسات النائة و حاضنات الأعمال، بالإضافة إلى الشروط المتعلقة بمنح العلامة التي تميز هذه المؤسسات عن غيرها، و قد وردت هذه الشروط بشكل واضح في المادة 11 من الفصل الرابع تحت عنوان " شروط منح علامة مؤسسة ناجحة" و التي تتمثل في:

- يجب أن تخضع المؤسسة الناشئة للقانون الجزائري.
- يجب أن لا يتجاوز عمر المؤسسة الناشئة 8 سنوات.
- يجب أن يعتمد نموذج أعمال المؤسسة على الأفكار المبتكرة و على منتجات و خدمات.

¹ انظر المادة 86 تعدل أحكام المادة 33 من قانون المالية التكميلي لسنة 2020 رقم 20-07، المرجع السابق.

² انظر المادة 11 من قانون رقم 22-24 المؤرخ في 2022/12/25، المتضمن قانون المالية لسنة 2023، ج.ر.ج.ج، العدد 89، الصادر بتاريخ 2022/12/29، المعدل و المتمم بالقانون رقم 23-15 المؤرخ في 2023/11/05، المتضمن قانون المالية التصحيحي لسنة 2023، ج.ر.ج.ج، العدد 70، الصادر بتاريخ 2023/11/08.

³ مرسوم تنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 2020/09/15، المتضمن إنشاء اللجنة الوطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و مشروع مبتكر" و "حاضنة أعمال"، ج.ر.ج.ج، العدد 55، الصادر بتاريخ 2020/09/21.

- يجب أن لا يتجاوز رقم أعمال المؤسسة المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية.
- أن يكون على الأقل رأس مال الشركة مملوك بنسبة 50% من قبل أشخاص طبيعيين أو مؤسسات أخرى حاصلة على علامة مؤسسة ناشئة.
- يجب أن تكون إمكانية نمو المؤسسة كبيرة.
- يجب أن لا يتجاوز عدد العاملين في المؤسسة 250 موظفا.

ثانيا: تعريف المؤسسات الناشئة عند بعض القوانين العربية

سنبرز فيما يلي بعض التعريفات الخاصة بالمؤسسات الناشئة عند القوانين العربي، و التي تتمثل في:

1/ تعريف المؤسسات الناشئة في ظل القانون التونسي:

عرف المشرع التونسي المؤسسات الناشئة في الفصل الثاني من القانون رقم 20 لسنة 2018، و الذي نص على أن المؤسسة الناشئة هي كل شركة تجارية مكونة طبقا للتشريع الجاري به العمل و المتحصلة على علامة مؤسسة ناشئة طبقا للشروط الواردة بهذا القانون. هذا التعريف يجمع بين الطبيعة التجارية لهذه المؤسسات و ضرورة حصولها على علامة "Startup" وفقا للإجراءات المنصوص عليها.

وفيما يتعلق بشروط منح علامة مؤسسة ناشئة، فقد أورد المشرع التونسي معايير محددة تهدف إلى ضمان أن الامتيازات و التحفيزات الممنوحة ترتبط بالمؤسسات الناشئة الفعلية التي تحقق المتطلبات، و تشمل هذه الشروط ما يلي:

- تحديد مدة عمر المؤسسة بثمانى سنوات كحد أقصى منذ تأسيسها.
- عدم تجاوز عدد العاملين فيها 100 أجير.
- وضع سقفا لرأس المال بحيث يكون الثلثان على الأقل مملوكين لأشخاص طبيعيين.
- تحديد حد أقصى لمجموع أصول المؤسسة و رقم أعمالها السنوي، مؤكدا على ضرورة أن يكون النموذج الاقتصادي قائما على الابتكار، و خاصة الابتكار التكنولوجي.

تتولى وزارة الاقتصاد الرقمي في تونس مسؤولية منح علامة "مؤسسة ناشئة"، مما يعكس تركيزا واضحا على الطبيعة الرقمية و التكنولوجية لهذه الشركات. هذا التوجه يعكس رغبة

المشرع في تكيف هذا الإطار القانوني مع مختلف أنواع المؤسسات الناشئة التي تندرج ضمن منظومة الاقتصاد المعرفي⁽¹⁾.

2/ تعريف المؤسسات الناشئة في ظل القانون المصري:

لم يقدم المشرع المصري تعريفا دقيقا و مباشرا للمؤسسات الناشئة في نصوص قانونية منفصلة، إلا أنها أدرجت ضمن نطاق المشاريع الصغيرة و المتوسطة بموجب القوانين المنظمة لهذا القطاع. و يعد قانون تنمية المشاريع الصغيرة و المتوسطة رقم 152 لسنة 2020 الإطار التشريعي الذي يدعم هذه المؤسسات. في هذا السياق يفهم أن المؤسسات الناشئة هي شركات حديثة النشأة ذات طابع اقتصادي مبتكر، تسعى إلى استغلال الأفكار المتجددة و النماذج الاقتصادية القائمة على التكنولوجيا لتعزيز النمو في الأسواق التي تعمل بها⁽²⁾.

و قد أولى المشرع المصري اهتماما بالغا بتشجيع هذه المؤسسات من خلال وضع إطار تشريعي يدعمها في مختلف مراحل نشأتها و تطورها، حيث تضمن قانون الاستثمار الجديد نصوصا تهدف إلى تسهيل إجراءات التأسيس و منح الحوافز و الإعفاءات الضريبية لهذه الفئة من الشركات، بما يعزز بيئة الأعمال و يحفز الابتكار⁽³⁾.

3/ تعريف المؤسسات الناشئة في ظل قانون المملكة العربية السعودية:

تعرف المؤسسات الناشئة في المملكة العربية السعودية ككيانات تجارية حديثة التأسيس، تسعى لتحقيق النمو المستدام عبر تقديم منتجات أو خدمات مبتكرة، مع التركيز على استخدام التكنولوجيا كأساس لعملياتها. و قد جاء دعم هذه المؤسسات في إطار منظومة قانونية متكاملة تستند إلى نظام الاستثمار الأجنبي ونظام الشركات، حيث تم تبسيط الإجراءات المتعلقة بأسيسها و توفير حوافز تشجيعية لتحقيق أهدافها الاقتصادية.

¹ كمال مخلوف، سمير شيهاني، قراءة في القانون التونسي، إصدار القانون الجزائري الناجح لها، مجلة العلوم القانونية و السياسية، مجلد 12، العدد 01، الجزائر، 2021، ص ص 404-421.

² عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 38

³ عباس مصطفى المصري، تنظيم الشركات التجارية، شركات الأشخاص، شركات الأموال، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2002، ص 79.

كما تم تخصيص العديد من الآليات القانونية لدعم المؤسسات الناشئة، بما في ذلك تقديم تسهيلات ضريبية، و دعم مالي، و إطلاق برامج حكومية تستهدف تعزيز قدرتها التنافسية محليا و دوليا⁽¹⁾. و في السياق ذاته، أصدرت الجهات التنظيمية السعودية مبادرات تتعلق بتوفير بيئة قانونية مرنة تدعم الابتكار، مثل مبادرة "تسهيل الأعمال"، التي تهدف إلى تقليص البيروقراطية و توفير بنية تحتية قانونية تساعد المؤسسات الناشئة على التوسع بسرعة.

ثانيا: التعريف القانوني للمؤسسات الناشئة عند الغرب

وفيما يخص التعريف القانوني للمؤسسات الناشئة عند بعض الدول الغربية فهي تتمثل فيما يلي:

1/ تعريف المؤسسات الناشئة في القانون الفرنسي

تمثل المؤسسات الناشئة في فرنسا حجر الزاوية في تطور الاقتصاد الرقمي و الابتكاري، إذ تعرف عموما على أنها شركات حديثة التأسيس تسعى إلى تقديم منتجات أو خدمات جديدة تعتمد على الابتكار و التكنولوجيا بهدف تحقيق نمو سريع و الوصول إلى أسواق جديدة⁽²⁾.

و على الرغم من وجود تعريف قانوني صارم للمؤسسات الناشئة في القوانين و المبادرات التي تدعم هذا النوع من المؤسسات، إلا أن التشريعات و السياسات العامة تنظمها من خلال مجموعة من القوانين و المبادرات التي تدعم هذا النوع من المؤسسات.

إن أبرز ما يميز البيئة القانونية للمؤسسات الناشئة في فرنسا هو مرونة التشريعات التي تهدف إلى تشجيع تأسيس هذه الشركات و توفير الدعم لها في مراحلها الأولى. و تعمل الحكومة الفرنسية على تعزيز ريادة الأعمال و الابتكار من خلال قوانين مثل قانون **Pacte** الصادر عام 2019، الذي يبسط الإجراءات الإدارية و المالية لتأسيس الشركات و يقلل من

¹ أحمد بن عبد الرحمان الشميمري، ريادة الأعمال، ط1، العبيكان للنشر و التوزيع، الرياض، المملكة العربية السعودية،

2019، ص 88

² جواد نبيل، المرجع السابق، ص 61.

التكاليف المرتبطة بذلك، كما يركز هذا القانون على تحسين بيئة العمل للشركات الناشئة من خلال تقديم حوافز مالية و ضريبية، و تسهيل شروط الاستثمار في المشاريع الابتكارية⁽¹⁾. علاوة على ذلك، أطلقت الحكومة الفرنسية مبادرات مثل **French tech**، التي تعزز مكانة فرنسا كمركز عالمي للابتكار التكنولوجي، حيث تعمل هذه المبادرات على تقديم الدعم المالي و الإداري للشركات الناشئة من خلال توفير التمويل اللازم، تسهيل الوصول إلى الشبكات الاستثمارية الدولية، و تقديم الاستشارات الفنية و الإدارية التي تساعد على مواجهة التحديات الأولية التي قد تواجهها⁽²⁾.

2/ تعريف المؤسسات الناشئة في ظل قانون الولايات المتحدة الأمريكية

في الولايات المتحدة الأمريكية تعرف المؤسسات الناشئة قانونياً بأنها كيانات تجارية حديثة التأسيس تسعى لتطوير أو تقديم منتجات أو خدمات مبتكرة، غالباً في مجالات التكنولوجيا و الابتكار، مع التركيز على تحقيق نمو سريع ومواكبة الاحتياجات المتغيرة للسوق، حيث تنظم هذه المؤسسات بموجب قوانين الشركات الفيدرالية و قوانين الولايات التي تشرف على تشكيل الكيانات التجارية مثل الشركات ذات المسؤولية المحدودة **LLCs** و الشركات المساهمة **S-corporations** و **C-corporations**، بالإضافة إلى اللوائح الخاصة بحماية حقوق الملكية الفكرية، و جذب الاستثمارات، و تنظيم السوق.

و تولي الولايات المتحدة اهتماماً خاصاً بجذب الاستثمارات لدعم المؤسسات الناشئة، حيث توفر قوانين مثل قانون الشركات الناشئة الأمريكية عام 2012 إطاراً قانونياً مسيراً لجمع الأموال من خلال وسائل مثل التمويل الجماعي، مما يساعد رواد الأعمال للوصول إلى مستثمرين أفراد و مستثمرين مخاطر، كما يسمح للمؤسسات الناشئة بموجب قوانين

¹ داليا أحمد، محمد يونس، واقع مسارات الأعمال في زيادة فرص نجاح الشركات الريادية الناشئة في قطاع غزة، مذكرة ماجستير في اقتصاديات التنمية، كلية التجارة، جامعة الإسلامية، غزة، فلسطين، 2017، ص 20.

² سمير جادلي، تحليل مصادر تمويل المؤسسات الناشئة في ظل التجارب الدولية الصين وكرواتيا و المملكة المتحدة، مقال منشور في إطار الكتاب الجماعي الدولي بعنوان، إشكالية تمويل المؤسسات بين الأساليب التقليدية و المستحدثة، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة جيجل، 2021، ص 94.

الأوراق المالية، بجمع الأموال من المستثمرين في مراحلها المبكرة دون الخضوع لمتطلبات الإفصاح الشاملة التي تفرضها القوانين على الشركات الكبيرة⁽¹⁾.

المطلب الثاني: خصائص و أهمية المؤسسات الناشئة

تلعب المؤسسات الناشئة دورا حيويا في تشكيل المشهد الاقتصادي المعاصر، إذ تعتمد بخصائص تجعلها محورا أساسيا للابتكار و التنمية. و من خلال دراسة هذه المؤسسات، يتضح مدى تأثيرها العميق على مختلف الأصعدة الاقتصادية و الاجتماعية (الفرع الأول). وفي المقابل، لا يمكن الحديث عن خصائص المؤسسات الناشئة دون التطرق إلى أهميتها التي تتجلى في قدرتها على تحقيق تأثيرات إيجابية تتجاوز حدودها المباشرة (الفرع الثاني).

الفرع الأول: خصائص المؤسسات الناشئة

تتميز المؤسسات الناشئة بمجموعة من الخصائص التي تتفرد بها و تميزها عن غيرها من المؤسسات و سنبرزها فيما يلي:

أولاً: مؤسسة حديثة التكوين و مؤقتة

تعد المؤسسات الناشئة كيانات غير مستقرة و غير مستدامة في البداية، حيث تعتبر مرحلة تجريبية بالأساس. تنشأ هذه المؤسسات بسبب رغبة صاحب المشروع في تجربة فكرة مبتكرة لم تكن موجودة من قبل أو لتقديم حل لمشكلة معينة في السوق، فغالبا ما تبدأ هذه المؤسسات بدون وجود بنية قانونية أو تنظيمية ثابتة، مما يجعلها أكثر عرضة للتجارب و المخاطر، حيث يمر الفريق المؤسس بفترة من التحديات قبل أن يتمكن من تسجيل الشركة بشكل رسمي أو الهيكل القانوني، فالهدف من المؤسسة النائة ليس البقاء في حالتها الحالية إلى الأبد، بل هو التقدم إلى مرحلة النضج، حيث يتم العمل على إنشاء نموذج عمل قابل للتوسع المستقبلي⁽²⁾.

¹ سمير جادلي، المرجع السابق، ص 95.

² شيبوط سعيدة، موفق كمال، المؤسسات الناشئة لدعم النمو الاقتصادي (مفهومها، ضمانات نجاحها و عراقيله)، مجلة التراث، جامعة زيان عاشور، الجلفة الجزائر، المجلد 13، العدد 02، 2023، ص ص 8-9.

قد يتطور المشروع و يصبح مؤسسة ضخمة، أو قد يواجه تحديات فشل تجعله يغلق أبوابه و يعيد التفكير في فرصة أخرى، حيث يعتبر الهدف النهائي لرائد الأعمال هو الانتقال من هذه المرحلة التجريبية إلى مرحلة أكثر استقرارا و استدامة.

ثانيا: الابتكار كركيزة أساسية

يعتبر الابتكار القوة المحركة وراء نجاح المؤسسات الناشئة، إذ يعتمد عليه رواد الأعمال لإيجاد حلول جديدة و فريدة للمشاكل التي قد تواجه الأسواق المختلفة، فهو ليس محصورا في تطوير منتجات أو خدمات جديدة فقط، بل يشمل الابتكار في العمليات، النماذج التجارية، طرق التوزيع و التسويق⁽¹⁾. و عليه، ابتكار الحلول التي تلامس احتياجات المستهلكين بشكل مباشر يساعد المؤسسات الناشئة على بناء ميزات تنافسية تجذب العملاء و تضمن استدامتها.

في هذا الإطار، يعتبر الابتكار ضرورة استراتيجية أكثر من كونه ميزة إضافية، حيث يعكس قدرة المؤسسة على التكيف و النمو في بيئة متغيرة ، فكلما كان الابتكار أكثر استدامة و استمرارية، كلما استطاعت المؤسسة الناشئة التوسع و البقاء في السوق لفترة أطول⁽²⁾، و لإحداث ذلك، من الضروري استقطاب الكفاءات المبدعة و توفير بيئة مفتوحة بالإبداع، مما يتيح للمؤسسة تقديم أفكار جديدة بشكل مستمر.

ثالثا: المرونة و سرعة التأقلم مع متغيرات المحيط

تتميز المؤسسات الناشئة بقدرتها الفائقة على التكيف بسرعة مع التغيرات المستمرة في بيئة السوق، بسبب صغر حجمها، إذ تعتبر هذه المؤسسات أكثر مرونة في التعامل مع التحديات التي تواجهها، سواء كانت متعلقة بتغيرات في الاتجاهات السوقية أو في استراتيجيات المنافسين. ففي مرحلة التأسيس، قد يكون هناك الكثير من المتغيرات التي تؤثر على سير العمل مثل تغيير أذواق العملاء أو ظهور تقنيات جديدة، و بالتالي تحتاج المؤسسة الناشئة إلى أساليب غير تقليدية للتعامل مع هذه التقلبات.

¹ حبيبة عبدلي، النظام القانوني المستحدث لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، المجلة الجزائرية للأمن و التنمية،

جامعة باتنة 1، المجلد 11، العدد 01، 2022، ص 347.

² بوالشعور شريفة، المرجع السابق، ص 422.

كما تتيح سرعة اتخاذ القرارات في مثل المؤسسات إمكانية التفاعل بشكل أسرع مع المتغيرات الخارجية. بالإضافة إلى ذلك، فإن حجم الموارد البشرية المحدود يساعد على تجنب البيروقراطية، مما يعزز القدرة على الاستجابة للتغيرات بشكل أكثر مرونة⁽¹⁾.

رابعاً: النمو و التطور السريع

من أبرز سمات المؤسسات الناشئة كذلك قدرتها على النمو بسرعة كبيرة. النمو ليس فقط في حجم المؤسسة، و لكن أيضاً في القدرة على تقديم منتجات أو خدمات مبتكرة تلبي احتياجات السوق بشكل متسارع، حيث يعتمد هذا النمو على نموذج العمل الذي تم تطويره بشكل يتناسب مع السوق المستهدف، بحيث يمكن زيادة الإنتاج و المبيعات مع الحفاظ على التكاليف ثابتة، مما يتيح تحقق أرباح ضخمة في وقت قصير⁽²⁾.

يتطلب النجاح في هذه المرحلة سرعة في اتخاذ القرارات و تنفيذها، إضافة إلى القدرة على التكيف بسرعة مع احتياجات السوق.

خامساً: العمل الجماعي المتكامل

يلعب الفريق المؤسس في بيئة العمل ضمن المؤسسات الناشئة، دوراً حاسماً في تحقيق النجاح، نظراً لأن العديد من أصحاب المؤسسات الناشئة يكونون رواد أعمال شباباً أو مبتدئين في المجال، لذا فإن العمل الجماعي يصبح العنصر الأساسي في تقديم الأفكار و تحقيق أهداف المؤسسة، كما تعتبر مهارات التواصل، التعاون، و التنسيق من الجوانب التي تحرص عليها المؤسسات الناشئة لتكوين بيئة عمل تساهم في تطوير الفكر الابتكاري داخل الفريق⁽³⁾. بالإضافة إلى ذلك يتطلب النجاح في هذا النوع من المؤسسات تعزيز التكامل بين أعضاء الفريق بحيث يمكن لكل شخص أن يساهم في نجاح المشروع استناداً إلى مهاراته

¹ حسين حريم، إدارة المنظمات (منظور كلي)، دار حامد للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2003، ص 43.

² بن عيادة جليلة، دور المؤسسات الناشئة في التنمية الاقتصادية، مجلة الدراسات القانونية (صنف ج)، مجلة علمية دولية سداسية، محكمة صادرة عن مخبر السيادة و العولمة، جامعة يحيى فارس، المدينة، المجلد 08، العدد 01، 2022، ص 160.

³ سبتي محمد، فعالية رأس مال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، 2009، ص 19.

الخاصة، فالتكامل بين المهارات الفنية و الإدارية يعد من العوامل الأساسية التي تضمن سير العمل بشكل سلس و فعال.

سادسا: تعزيز المجتمعات المشاركة

تسعى المؤسسات الناشئة لبناء علاقة متينة مع العملاء من خلال تفاعل مستمر يعزز من ولاء العملاء للعلامة التجارية. هذا التفاعل يتم عبر استراتيجيات تسويقية مبتكرة مثل التسويق الرقمي، الذي يشمل الحملات عبر وسائل التواصل الاجتماعي، و تحسين محركات البحث، و البريد الإلكتروني، فمن خلال هذه القنوات يتمكن أصحاب المؤسسات الناشئة من الوصول إلى جمهور أوسع، كما يستطيعون بناء قاعدة جماهيرية مخلصه(1).

و بما أن المؤسسات الناشئة تعتمد بشكل كبير على التفاعل مع السوق و فهم احتياجاته، فإن تلك العلاقات تصبح محورية في استدامة العمل، فاستخدام هذه المجتمعات في الترويج للعروض الجديدة، تنظيم الفعاليات عبر الإنترنت، أو حتى التواصل المباشر مع العملاء يعتبر عنصرا رئيسيا في نجاح المؤسسات الناشئة(2).

سابعا: التنوع السوقي

تعتبر المؤسسات الناشئة قادرة على التكيف و الانتشار عبر مختلف الأسواق، سواء كانت رقمية أو تقليدية، ففي بداية الأمر، قد تركز هذه المؤسسات على أسواق التكنولوجيا أو الخدمات الرقمية، و لكن مع توسعها، تصبح قادرة على دخول قطاعات أخرى مثل الزراعة، التعليم، و الصناعة. هذا التنوع يمكن أن يمنحها ميزة تنافسية من خلال تقليل الاعتماد على سوق واحد، مما يعزز فرص نموها في بيئات متعددة(3).

ثامنا: التكاليف المنخفضة و العوائد المرتفعة

من الخصائص المهمة أيضا في المؤسسات الناشئة القدرة على العمل بتكاليف منخفضة مع تحقيق عوائد مرتفعة. غالبا ما تعمل المؤسسات الناشئة في بيئات محدودة الموارد، مما

¹ محمود جاسم الصميدعي، استراتيجيات التسويق (مدخل كمي و تحليلي)، دار الحامد للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2017، ص 25.

² حسين حريم، المرجع السابق، ص 44.

³ حسين يوسف، صديقي إسماعيل، دراسة ميدانية لواقع إنشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، جامعة طهاري محمد، بشار، المجلد 08، العدد 01، 2021، ص 73.

يتطلب من رواد الأعمال العمل بكفاءة و توجيه الموارد بشكل مثالي، فبفضل الابتكار و استخدام التكنولوجيا، تستطيع هذه الشركات الوصول على أرباح أكبر دون الحاجة إلى زيادة كبيرة في التكاليف، حيث تشمل هذه العوائد زيادة الإنتاجية، الوصول إلى أسواق جديدة، و تنفيذ استراتيجيات تسويقية فعالة تجذب العملاء بشكل سريع، و تنسم هذه المؤسسات بقدرتها على تحقيق قفزات كبيرة في الإيرادات في فترة زمنية قصيرة، مما يساهم في سرعة نموها و توسعها في السوق⁽¹⁾.

تاسعا: بناء نموذج أعمال

تتطلب المؤسسات الناشئة عملية بناء نموذج عمل يتسم بالمرونة و القدرة على التكيف مع تطور السوق. تعتبر هذه العملية معقدة، حيث يجب على المؤسسة تحديد كيفية تقديم القيمة للعملاء و كيفية التفاعل مع هؤلاء العملاء، كما يتطلب بناء نموذج الأعمال الصحيح اختبارا مستمرا للفرضيات حول السوق و احتياجات العملاء، فضلا عن جمع و تحليل البيانات المتاحة لتطوير منتج يلبي احتياجات الجمهور المستهدف⁽²⁾.

يعد ابتكار نموذج أعمال قوي عاملا حاسما في تحديد ما إذا كانت المؤسسة ستنجح أو ستواجه صعوبة في الاستمرار، و يعد نموذج الأعمال الذي يتم تصميمه بعناية هو الأساس الذي تعتمد عليه المؤسسة في جذب الاستثمارات، بناء شبكة العملاء، و تحديد استراتيجيات التوسع المستقبلية⁽³⁾.

الفرع الثاني: أهمية المؤسسات الناشئة

لقد أكد العديد من الباحثين على الأهمية الكبيرة التي تلعبها المؤسسات الناشئة في الاقتصاد العالمي و المحلي ، حيث تواجه بلدان العالم تحديات كبيرة ، نجد منها البطالة ، و نقص في مناصب العمل، فقر السكان وتكاليف المعيشة المرتفعة، و غيرها من المشاكل في

¹ Yahia Djekidel Mouhammed, Doua Rais Merrad, , La startup en Algérie caractéristiques et obligations, revue d'excellence pour la recherche en économie et en gestion, Université Amar Tligi, Laghouat, Vol 05, N 01, 2021, p 33.

² عراب فاطمة الزهراء، صديقي خضرة، دور الدولة في دعم المؤسسة الناشئة في الجزائر الجديدة، دراسة في قرار إنشاء صندوق تمويل المؤسسات الناشئة، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، جامعة طاهري محمد، بشار، المجلد 08، العدد 01، 2021، ص 37.

³ حسين يوسف، صديقي إسماعيل ، المرجع السابق، ص 74.

العديد من المجالات. و عليه، فالمؤسسات الناشئة لها دور كبير و فعال في مواجهة هذه التحديات و ذلك من خلال:

أولاً: توفير فرص العمل

تتميز المؤسسات الناشئة بقدرتها الكبيرة على خلق فرص عمل جديدة ومبتكرة، خصوصاً للشباب من حاملي الشهادات العليا و أصحاب الأفكار الريادية، حيث تعزز هذه المؤسسات توظيف الكفاءات المحلية من خلال تقديم بديل عملي و حيوي يساهم في الحد من البطالة. علاوة على ذلك، تسهم المؤسسات الناشئة في استدامة الرأسمال الفكري داخل البلاد من خلال توفير فرص عمل تنافسية تمنع هجرة العقول إلى الخارج، وتعد منصة أساسية لمعالجة مشاكل البطالة. حيث تقدم حلولاً عملية للشباب الباحثين عن العمل و توفر لهم بيئة تمكنهم من اكتساب خبرات ميدانية و تنمية مهاراتهم الشخصية و المهنية (1).

ثانياً: تسهيل المعاملات الإدارية

تعمل المؤسسات الناشئة على تحويل العلاقات التقليدية بين المواطن و الإدارة إلى علاقة مبنية على التقنية الحديثة، ما يقلل من البيروقراطية و يساهم في تعزيز الثقة بين الطرفين. من خلال رقمنة العمليات الإدارية، تقلص هذه المؤسسات من وقت الانتظار للحصول على الخدمات العامة، مما يجعل الحياة اليومية للمواطن أكثر سهولة، كما تساهم في تحسين التسيير الداخلي للمؤسسات عبر منصات رقمية متكاملة تتيح تدفق المعلومات بسلاسة، فبفض حلولها المبتكرة، تدعم المؤسسات الناشئة تعزيز الشفافية الإدارية من خلال تتبع العمليات إلكترونياً، مما يقلل من الفساد. بالإضافة إلى ذلك، فإن تسهيل التجارة الإلكترونية و تعميم الدفع الإلكتروني يساعد في إدماج الجزائر في الاقتصاد الرقمي العالمي، مما يعزز تنافسية البلاد على الساحة الدولية (2).

¹ شيبوط سعيدة، موفق كمال، المرجع السابق، ص 13.

² أحمد مروة، برهم نسيم، الريادة و إدارة المشروعات الصغيرة، الشركة العربية للتسويق و التوريدات، القاهرة، مصر، 2008، ص 58.

ثالثاً: تطوير التعليم

يمثل التعليم أحد المجالات الرئيسية التي تستفيد من خدمات المؤسسات الناشئة، حيث يتم إدخال التكنولوجيا بشكل واسع لتطوير العملية التعليمية. تتيح المؤسسات الناشئة إنشاء منصات تعليمية رقمية تستخدم لتقديم المحتوى التعليمي بشكل مبتكر، مما يجعل التعليم أكثر تفاعلية و جاذبية للطلاب، كما تساعد على تحسين التواصل بين أولياء الأمور و المعلمين عبر تطبيقات متابعة رقمية توفر معلومات مستمرة حول أداء الطلاب و سلوكهم⁽¹⁾. إضافة إلى ذلك، تسهم المؤسسات الناشئة في إنشاء مكتبات رقمية تضم مصادر تعليمية متنوعة، مما يتيح للطلاب و الأساتذة الوصول إلى المعرفة بشكل سريع و فعال، و من خلال تبني تقنيات التعليم الإلكتروني، تسهم هذه المؤسسات في توسيع فرص التعلم لجميع الفئات العمرية، بما في ذلك المناطق الريفية و النائية.

رابعاً: تعزيز البحث و التطوير

تشجع المؤسسات الناشئة بيئة الابتكار من خلال تركيزها على البحث و التطوير، فغالبا ما تستثمر في مشاريع تعتمد على التكنولوجيا المتقدمة، ما يجعلها شريكا مهما في تعزيز الأبحاث التطبيقية، حيث تعمل هذه المؤسسات على تعزيز التعاون بين الجامعات و المعاهد البحثية من جهة، و قطاع الأعمال من جهة أخرى، مما يؤدي إلى تحويل الأفكار البحثية إلى منتجات و خدمات ذات قيمة اقتصادية، كما تساهم في دعم الطلاب و الباحثين من خلال تقديم فرص عمل تمكنهم من تطبيق أفكارهم على أرض الواقع ضمن بيئة عمل محفزة⁽²⁾.

رابعاً: فتح أسواق جديدة

تعد المؤسسات الناشئة من أهم المحركات التي تقود إلى تجديد الأسواق و توسيعها، إذ تعتمد على تقديم منتجات و خدمات مبتكرة تتجاوز التقاليد و تلبى احتياجات حديثة، فبفضل هذه الابتكارات يتم خلق أسواق جديدة تلبى متطلبات المستقبل و تجذب مستثمرين جدد، كما

¹ محمود جاسم الصميدعي، المرجع السابق، ص 29.

² ماجدة العطية، إدارة المشروعات المصغرة، ط1، دار المسيرة للطباعة و النشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2009، ص

تسهم المؤسسات الناشئة في استبدال الأسواق التقليدية بأسواق متطورة تعتمد على التكنولوجيا الرقمية، مما يؤدي إلى رفع مستوى الاقتصاد الوطني، كما تساعد هذه المؤسسات على توسيع نطاق الأعمال التجارية المحلية لتشمل الأسواق العالمية، مما يعزز من مكانة الجزائر كدولة منتجة للابتكار⁽¹⁾.

خامسا: زيادة الإنتاجية و الحفاظ على التنافسية

تستخدم المؤسسات الناشئة أدوات حديثة تساعدها على تحقيق إنتاجية عالية بتكاليف منخفضة، ومن خلال اعتماد استراتيجيات تقنية متطورة، تتمكن من تحسين جودة المنتجات و الخدمات التي تقدمها، مما يعزز من تنافسيتها في الأسواق المحلية و الدولية، حيث تركز هذه المؤسسات على الابتكار المستمر لتلبية احتياجات السوق المتغيرة، مما يجعلها قادرة على الحفاظ على مكانتها في مواجهة التحديات الاقتصادية المختلفة⁽²⁾.

سادسا: تطوير قطاع الصحة

يساهم قطاع الصحة بشكل كبير في الاستفادة من حلول المؤسسات الناشئة التي تقدم تطبيقات مبتكرة لتحسين إدارة المستشفيات و الخدمات الصحية. تسهل هذه الحلول على المرضى الحصول على مواعيد العلاج و متابعة ملفاتهم الطبية إلكترونيا، مما يعزز من راحة المرضى و يقلل من أوقات الانتظار، كما تقدم تقنيات الفحص عن بعد التي تتيح للأطباء تقديم استشارات طبية من أي مكان ، مما يساهم في تحسين الخدمات الصحية في المناطق النائية، كما توفر المؤسسات الناشئة خرائط صحية رقمية تساعد المواطنين في تحديد أقرب المرافق الطبية، مما يعزز من كفاءة الوصول إلى الخدمات الصحية⁽³⁾.

¹ نصيرة ترمول، فعالية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ترقية الاستثمار، مذكرة ماجستير، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1، 2013/2014، ص 39.

² فتحي السيد عبدة أبو السيد أحمد، المرجع السابق، ص 88.

³ ماجدة العطية، المرجع السابق، ص 92.

سابعاً: المساهمة في التطوير الاقتصادي النسبي

تلعب المؤسسات الناشئة دوراً بارزاً في تحسين المنظومة الاقتصادية من خلال نشر ثقافة ريادة الأعمال و الابتكار، كما تساهم هذه المؤسسات في تعزيز الإنتاجية من خلال تقديم منتجات وخدمات جديدة تسد فجوات السوق. كما تدعم التنوع الاقتصادي من خلال إنشاء أنظمة جديدة تدعم الأنشطة التقليدية مثل الزراعة و الصناعة، و تعمل على تشجيع الشباب على تبني قيم مثل الإبداع و الابتكار و إدارة الوقت بكفاءة، مما يعزز من تطور المجتمع ككل⁽¹⁾.

ثامناً: زيادة إنتاج السلع و الخدمات

تمتاز المؤسسات الناشئة بقدرتها على تقديم كميات كبيرة من السلع و الخدمات باستخدام تقنيات حديثة تساهم في تحسين الإنتاجية، و تساعد هذه التقنيات في خفض التكاليف و زيادة الجودة، مما يجعل المنتجات و الخدمات المقدمة تنافسية في الأسواق العالمية، كما تعمل على توسيع نطاق الإنتاج ليشمل قطاعات متنوعة، مما يعزز من مرونة الاقتصاد الوطني.

تاسعاً: تسهيل التنقل

تلعب المؤسسات الناشئة دوراً محورياً في تحسين أنظمة النقل من خلال تقديم حلول تقنية مبتكرة، حيث تقدم هذه المؤسسات تطبيقات متبعة لحركة المرور في الوقت الفعلي، مما يساهم في تنظيم حركة المركبات و تقليل الازدحام، كما توفر حلول تتبع الشحنات و الطلبات، مما يحسن من كفاءة خدمات التوصيل و يعزز من تجربة العملاء، و تساعد هذه الحلول أيضاً في تطوير شبكات النقل العام و توفير وسائل تنقل أكثر ذكاءاً و سلاسة⁽²⁾.

¹ نريمان بن عبد الرحمان، التوجه نحو اقتصاد المعرفة و إنشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، المجلة الجزائرية للأبحاث و الدراسات، المجلد 06، العدد 02، 2023، ص 17.

² نريمان بن عبد الرحمان، المرجع نفسه، ص 17.

المبحث الثاني: أنواع المؤسسات الناشئة ومراحل إقامتها

تلعب المؤسسات الناشئة دورا محوريا في تعزيز التنمية الاقتصادية و الاجتماعية من خلال قدرتها على الابتكار و التكيف مع المتغيرات العالمية، و مع تزايد الحاجة إلى تطوير المشاريع الصغيرة و المتوسطة، برزت أهمية فهم الأنواع المختلفة لهذه المؤسسات، التي تتنوع بين شركات صغيرة تهدف إلى تحقيق الاستدامة، و أخرى تسعى للتوسع و الابتكار (المطلب الأول).

و في الوقت ذاته، لا يمكن إغفال أهمية المراحل التي تمر بها المؤسسات الناشئة، بدءا من الفكرة و تأسيس المشروع، وصولا إلى مرحلة النمو و الازدهار (المطلب الثاني). هذه المراحل تمثل أساسا حيويا لضمان نجاح المؤسسات و تكاملها في البيئة الاقتصادية.

المطلب الأول: أنواع المؤسسات الناشئة

لقد شهد العالم تطورا متسارعا في المجالات الاقتصادية و الاجتماعية، مما أدى إلى ظهور أشكال متنوعة من المؤسسات الناشئة التي تلعب دورا أساسيا في تعزيز الابتكار و تحقيق التنمية لمستدامة، و تتميز هذه المؤسسات بتنوعها وفقا لأهدافها و آليات عملها، مما يجعل من الضروري تصنيفها و فهم طبيعتها، فيمكن ملاحظة وجود مؤسسات ناشئة صغيرة الحجم تركز على تلبية احتياجات محددة داخل الأسواق المحلية (الفرع الأول)، كما أن هناك مؤسسات ناشئة ترتبط بأنماط حياة الأفراد و تسعى لتحقيق الاستقرار و التوافق مع متطلبات الحياة اليومية (الفرع الثاني)، كما نجد مؤسسات أخرى تهدف إلى التوسع و النمو بحيث تصبح قابلة للبيع أو الاندماج مع مشاريع أكبر (الفرع الثالث). وأخيرا، تبرز المؤسسات الناشئة القابلة للتطور، و التي تسعى للابتكار المستمر و مواكبة التغيرات التقنية و الاقتصادية (الفرع الرابع).

الفرع الأول: شركات الأعمال الصغيرة

تعد شركات الأعمال الصغيرة إحدى الركائز الأساسية في التنمية الاقتصادية و الاجتماعية، إذ تتميز بدورها الحيوي في تعزيز النشاط الاقتصادي و توفير فرص العمل، و تختلف هذه الشركات عن نظيراتها الكبرى من حيث الحجم، الإمكانيات، و نطاق التشغيل، لكنها تشترك معها في كونها خاضعة لمنظومة قانونية تنظم نشاطها و تحمي حقوقها.

أولاً: تعريف شركات الأعمال الصغيرة

شركات الأعمال الصغيرة هي وحدات اقتصادية ذات حجم صغير، تدار عادة بشكل مستقل من قبل مالك واحد أو مجموعة صغيرة من الأشخاص، حيث يختلف تعريفها من دولة إلى أخرى بناء على معايير مثل عدد الموظفين، حجم رأس المال، أو الإيرادات السنوية⁽¹⁾.

في بعض الدول تعرف بأنها الشركات التي توظف أقل من 50 موظفاً، بينما في دول أخرى يمكن أن يصل هذا العدد إلى 250 موظفاً، و تتميز هذه الشركات بتقديم خدمات أو منتجات موجهة للسوق المحلي، على سبيل المثال، يمكن أن تكون هذه الشركات عبارة عن ورش حرفية، متاجر تجزئة، أو خدمات استشارية صغيرة⁽²⁾.

ثانياً: خصائص شركات الأعمال الصغيرة

تتميز شركات الأعمال الصغيرة بعدة خصائص، من أبرزها :

¹ سمير جادلي، المرجع السابق، ص ص 74-75.

² سالم صلال الحسناوي، الاستثمار و التمويل في الأسواق المالية، ط1، دار الصادق الثقافية، بغداد، العراق، 2017، ص 48.

1/ بساطة إجراءات تأسيسها:

تتميز شركات الأعمال الصغيرة ببساطة الإجراءات القانونية المطلوبة لتأسيسها، حيث تسعى التشريعات إلى توفير بيئة ملائمة لتحفيز الأفراد على بدأ مشاريعهم الخاصة دون تعقيد أو عبء قانوني كبير. هذا الأمر يعكس الدور الذي تلعبه الشركات الصغيرة في دعم الاقتصاد الوطني، ما يجعل الدول تسعى إلى تبسيط كافة الخطوات اللازمة لتسجيل هذه الشركات⁽¹⁾.

2/ محدودية رأس المال:

شركات الأعمال الخاصة تتميز بامتلاك رأس محدود مقارنة بالشركات الكبرى، و هو ما يعد من أبرز خصائصها، حيث تمكن هذه المحدودية أصحاب المشاريع الصغيرة من دخول عالم الأعمال بسهولة دون الحاجة إلى توفير رؤوس أموال ضخمة، و قد يؤثر رأس المال على طبيعة الأنشطة التي تمارسها هذه الشركات، حيث تركز غالبا على مشاريع محلية صغيرة ذات تكلفة تشغيل منخفضة، كما يساهم ذلك في تقليل المخاطر المرتبطة بالتزامات مالية ضخمة، وهو ما يمنحها فرصة للنمو تدريجيا دون تعريض المؤسسين لمخاطر الإفلاس أو المسؤولية الشخصية⁽²⁾.

3/ النشاط التجاري المحلي:

النطاق المحلي لأنشطة شركات الأعمال الصغيرة يمثل واحدة من أهم خصائصها أيضا، هذه الشركات غالبا ما تركز على تلبية احتياجات السوق المحلية، مما يجعلها قادرة على التفاعل بشكل مباشر مع متطلبات الزبائن و المجتمع، كما يساهم هذا النوع من التركيز في تعزيز التفاعل الاجتماعي و الاقتصادي ضمن المناطق التي تعمل فيها الشركات.

¹ حياة نجار، رأس المال الاستثماري كبديل مستحدث لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر (تجربة الولايات المتحدة الأمريكية)، كتاب جماعي دولي محكم حول إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية و المستحدثة، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة جيجل، 2021، ص 101.

² وليد بولغب، الشركات الناشئة و إمكانات نجاحها في الجزائر، كتاب جماعي دولي محكم حول إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية و المستحدثة، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة جيجل، 2021، ص 38.

علاوة على ذلك، فإن التزام هذه الشركات بالعمل ضمن الأسواق المحلية يعزز من مساهمتها في التنمية الاقتصادية و الاجتماعية للمنطقة، فهي توفر فرص عمل مباشرة، و تدعم الاقتصاد المحلي، كما تساهم في بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء، مما يحقق الاستقرار لنشاطها التجاري⁽¹⁾.

4/ بساطة الهيكل الإداري:

يتميز الهيكل الإداري في شركات الأعمال الصغيرة بالبساطة، حيث لا يتطلب تعقيدا إداريا كما هو الحال في الشركات الكبرى، فالإدارة غالبا ما تكون فردية أو عائلية، وهو ما يتيح مرونة كبيرة في اتخاذ القرارات و تنفيذها دون الحاجة إلى المرور بإجراءات طويلة أو معقدة. هذه البساطة الإدارية تسهم في تخفيف التكاليف التشغيلية للشركة، حيث لا تحتاج إلى عدد كبير من الموظفين الإداريين ، كما أن القرارات الإدارية تتخذ بشكل سريع و فوري، مما يعزز من قدرة الشركة على التكيف مع التغيرات السوقية أو الاستجابة لاحتياجات العملاء⁽²⁾.

5/ تركيزها على الابتكار وحلول السوق المحلية:

تعرف شركات الأعمال الصغيرة بقدرتها العالية على الابتكار و تقديم حلول مبتكرة تلبي احتياجات السوق المحلي، هذه الخاصية تجعلها متميزة عن الشركات الكبرى التي تميل إلى العمل ضمن أنماط تشغيل تقليدية، فالابتكار في الشركات الصغيرة غالبا ما يكون ناتجا عن مرونتها و قدرتها على التفاعل السريع مع المتغيرات في السوق⁽³⁾.

ثالثا: أهمية شركات الأعمال الصغيرة

تتجلى أهمية الشركات الصغيرة من خلال أدوارها المتعددة التي يمكن إبرازها فيما يلي:

¹ حياة نجار، المرجع السابق، ص 102.

² شيبوط سعيدة، موفق كمال، المرجع السابق، ص 15.

³ أنفال عائشة ديناوي، فاطمة الزهراء زرواط، المؤسسات الناشئة قاطرة الجزائر الجديدة للنهوض بالاقتصاد الوطني (التحديات و آليات الدعم)، مجلة حوليات بشار في العلوم الاقتصادية، العدد 03، الجزائر، 2020، ص 330.

1/ دعم الاقتصاد المحلي:

تلعب شركات الأعمال الصغيرة دورا أساسيا في دعم الاقتصاد المحلي من خلال توفير فرص عمل مباشرة و غير مباشرة، بالإضافة إلى تحفيز النشاط الاقتصادي في المناطق التي تعمل بها، فهي تسهم في تعزيز حركة الأموال داخل الاقتصاد في المناطق التي تعمل بها، فهي تسهم في تعزيز حركة الأموال داخل الاقتصاد المحلي عبر خلق استثمارات صغيرة و متوسطة الحجم، مما يؤدي إلى تحسين الظروف المعيشية للسكان في تلك المناطق⁽¹⁾.

2/ تقليل البطالة:

من أبرز أوجه أهمية شركات الأعمال الصغيرة هو دورها الفعال في تقليل معدلات البطالة، حيث تعتبر هذه الشركات محركا رئيسيا في استيعاب القوى العاملة، خاصة بين الفئات التي تواجه صعوبات في إيجاد فرص عمل في الشركات الكبرى، غالبا ما تتيح الشركات الصغيرة فرصا للشباب و الخريجين الجدد لاكتساب الخبرة العملية و الانخراط في سوق العمل⁽²⁾.

3/ تعزيز روح ريادة الأعمال:

تعد هذه الشركات البيئة المثالية لتعزيز روح ريادة الأعمال داخل المجتمع، فهي تتيح للأفراد فرصة بدء مشاريعهم الخاصة بتكاليف معقولة و مستوى منخفض من المخاطر، هذا يشجع المزيد من الأشخاص على التفكير بإنشاء أعمالهم الخاصة، مما يعزز من ثقافة ريادة الأعمال و يزيد من التنوع في النشاطات الاقتصادية⁽³⁾.

¹ أنفال عائشة ديناوي، فاطمة الزهراء زرواط، المرجع السابق، ص 331.

² عباس مصطفى المصري، المرجع السابق، ص 84.

³ وليد بولغب، المرجع السابق، ص 40.

4/ مواجهة الأزمات الاقتصادية

تتميز شركات الأعمال بقدرتها العالية على التكيف مع الأزمات الاقتصادية مقارنة بالشركات الكبرى، فبفضل طبيعتها المرنة و حجمها الصغير، تستطيع هذه الشركات إجراء تعديلات سريعة على خططها التشغيلية أو الاستراتيجية لمواجهة التحديات الاقتصادية مثل انخفاض الطلب أو ارتفاع التكاليف⁽¹⁾.

الفرع الثاني: المؤسسات الناشئة المرتبطة بنمط الحياة

لفهم هذه المؤسسات بشكل أشمل، يتوجب منا التطرق إلى تعريفها، و ابراز خصائصها التي تجعلها مميزة عن غيرها من أنواع المؤسسات، و بيان أهميتها، وذلك من خلال:

أولاً: تعريف المؤسسات الناشئة المرتبطة بنمط الحياة

هي الشركات التي يتم إنشاؤها بهدف تقديم خدمات و منتجات ترتبط ارتباطاً وثيقاً بأساليب الحياة العصرية، و يهدف هذا النوع من المؤسسات إلى تحسين جودة حياة الأفراد من خلال التركيز على قطاعات مثل الرياضة، الصحة، التغذية، السفر، الترفيه، و التعليم الشخصي⁽²⁾.

يمكن وصف هذه المؤسسات بأنها تمثل رؤية أصحابها في تحقيق توازن بين العمل و الحياة الشخصية، حيث يكون الهدف الأساسي ليس فقط تحقيق الأرباح، و لكن أيضاً تلبية احتياجات شخصية أو شغف متعلق بأسلوب حياة معين.

¹ طارق فارس، دور ومكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و سبيل قدرتها التنافسية (دراسة حالة الجزائر)، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف1، الجزائر، 2018، ص 63.

² عاشور بدار، سامية خليفي، حاضرات الأعمال كآلية لدعم وتمويل المؤسسات الناشئة **STARTUP**، في الجزائر للمساهمة في الإنعاش الاقتصادي، كتاب جماعي حول المؤسسات الناشئة و دورها في الإنعاش الاقتصادي في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة آكلي محند أولحاج، البويرة، 2020، ص 36.

ثانياً: خصائص المؤسسات الناشئة المرتبطة بنمط الحياة

لا بد من تسليط الضوء على خصائص هذا النوع من المؤسسات، التي تبرز أسس بنائها و طريقة عملها، مما يتيح لنا التعرف على أهم السمات التي تميزها عن باقي المؤسسات الناشئة:

1/ تحقيق رضا المؤسسين و أصحابها:

تتميز المؤسسات الناشئة المرتبطة بنمط الحياة بكونها لا تهدف بالأساس إلى تعظيم الأرباح المالية بقدر ما تسعى إلى تحقيق رضا شخصي و عملي لمؤسسيها و أصحابها، فغالبا ما ينشئ رواد هذا النوع من المؤسسات بناءا على شغف شخصي أو هواية مفضلة، مما يجعل أهدافها مرتبطة أكثر بتحقيق السعادة الفردية و تحقيق التوازن بين الحياة العملية و الشخصية⁽¹⁾.

2/ مرونة في النمو و التمويل:

تعرف هذه المؤسسات بمرونتها العالية في التعامل مع تحديات السوق، إذ غالبا ما تكون صغيرة الحجم مع نماذج أعمال بسيطة، حيث تمكنها هذه البساطة من التكيف مع التغيرات بسرعة و دون تكبد تكاليف باهظة، فهي تعتمد في تمويلها بشكل رئيسي على موارد المؤسسين الشخصية أو مصادر التمويل المحدودة، مثل القروض الصغيرة أو دعم الأصدقاء و العائلة، دون الحاجة إلى البحث عن استثمارات كبيرة أو شراكات قد تؤدي إلى فقدان السيطرة على المؤسسة⁽²⁾.

¹ بومدين طيبي، خديجة لعمرى، المرجع السابق، ص 71.

² عاشور بدار، سامية خليفي، المرجع السابق، ص 39.

3/ إدارة بسيطة و غير معقدة:

بسبب حجمها الصغير و مرونتها، تدار هذه المؤسسات بشكل غير معقد، و غالبا ما يكون المؤسسون هم المشرفون الرئيسيون على جميع الجوانب التشغيلية و الإدارية، حيث يؤدي ذلك إلى تقليل التكاليف التشغيلية و الإدارية⁽¹⁾.

4/ انسجام بين أهداف المؤسسة و أسلوب حياة المؤسسين:

تتميز هذه المؤسسات بنمط الحياة بانسجام أهدافها مع أسلوب حياة مؤسسيها، حيث يتم تصميم أنشطتها بما يتناسب مع وقت و طاقة القائمين عليها، على سبيل المثال، قد يفضل مؤسس شركة متخصصة في تنظيم الرحلات السياحية تقديم خدمات محدودة خلال أوقات معينة من السنة، مثل العطلات، ليتمكن من الاستمتاع بحياته الخاصة في بقية الأوقات⁽²⁾.

ثالثا: أهمية المؤسسات الناشئة المرتبطة بنمط الحياة

تتجلى أهمية هذا النوع من المؤسسات الناشئة في:

1/ تعزيز الاقتصاد المحلي:

تلعب المؤسسات الناشئة المرتبطة بنمط الحياة دورا هاما في تعزيز الاقتصاد المحلي، حيث تتركز على غالبا على تلبية احتياجات المجتمعات المحلية و تقديم خدمات أو منتجات تتناسب مع طبيعة هذه المجتمعات، و ذلك من خلال استقطاب العملاء المحليين، حيث تساهم هذه المؤسسات في دوران رأس المال داخل المجتمع، مما يعزز التنمية الاقتصادية

¹ يوساري نوال، بن عزة هناء، استراتيجيات دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر، كتاب وقائع المؤتمر الدولي العلمي، المبادرة للأعمال المعاصرة بين المرافقة و متطلبات الاستدامة، حالة المؤسسات الناشئة، الجزء الأول، المركز الديمقراطي العربي للدراسات الاستراتيجية و السياسية و الاقتصادية، ألمانيا، 2023، ص 69.

² ماجدة العطية، المرجع السابق، ص 94.

المحلية، كما أنها توفر فرص عمل لأفراد المجتمع، مما يسهم في تقليل البطالة وزيادة الدخل المحلي⁽¹⁾.

2/ تشجيع ريادة الأعمال المستدامة:

تمثل هذه المؤسسات نموذجا لريادة الأعمال المستدامة، حيث تركز على تقديم خدمات ومنتجات طويلة الأمد دون الحاجة إلى التوسع السريع أو المغامرات المالية الكبيرة، مما يجعلها أكثر استقرارا و أقل عرضة للمخاطر الاقتصادية، مما يخلق بيئة ريادة مريحة ومحفزة لأصحابها⁽²⁾.

3/ تحقيق التوازن بين العمل و الحياة الشخصية:

تعتبر المؤسسات المرتبطة بنمط الحياة خيارا مثاليا لأولئك الذين يسعون إلى تحقيق توازن بين متطلبات العمل و حياتهم الشخصية، فمن خلال العمل في مجال ينسجم مع شغفهم و أسلوب حياتهم، يتمكن مؤسسو هذه المؤسسات من الاستمتاع بالمرونة في تحديد ساعات العمل و تنظيم جدولهم الزمني بما يناسب احتياجاتهم الشخصية و العائلية.

4/ تعزيز التنوع الاقتصادي:

تساهم المؤسسات الناشئة المرتبطة بنمط الحياة في تعزيز التنوع الاقتصادي من خلال تقديم منتجات و خدمات متخصصة تلبي احتياجات فريدة غير مغطاة من قبل المؤسسات التقليدية. هذا النوع من المؤسسات يساعد على تنشيط قطاعات اقتصادية صغيرة أو جديدة، مثل الصناعات اليدوية، و السياحة المحلية، و الخدمات المبتكرة، فبفضل تركيزها على

¹ ولد الصافي عثمان، العرابي مصطفى، التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر و آليات دعمها و مرافقتها، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، جامعة طاهري محمد، بشار، المجلد 07، العدد 03، 2018، ص 103.

² ليلي بعوني، المرجع السابق، ص 15.

المجالات المتخصصة، تسهم هذه المؤسسات في إثراء الاقتصاد من خلال تقديم خيارات متنوعة للمستهلكين⁽¹⁾.

5/ دعم الاستدامة البيئية و الاجتماعية:

نظرا بارتباطها بنمط حياة أصحابها، تسعى العديد من هذه المؤسسات إلى تحقيق تأثير إيجابي في المجتمع و البيئة، فقد تختار بعض المؤسسات الناشئة استخدام مواد ملائمة للبيئة أو تقديم خدمات تساهم في تحسين جودة الحياة، كما أنها تعزز الروابط الاجتماعية من خلال التعاون مع المجتمعات المحلية و تلبية احتياجاتها بطريقة مستدامة⁽²⁾.

الفرع الثالث: المؤسسات الناشئة القابلة للبيع

يمتاز هذا النوع من المؤسسات الناشئة بقدرته على تقديم حلول مبتكرة أو منتجات فريدة ذات طلب مرتفع في السوق، مما يجعلها محل اهتمام واسع من قبل الشركات الكبرى و المستثمرين الراغبين في التوسع، و عليه تبرز الحاجة إلى التطرق لتعريف هذه المؤسسات و ذكر خصائصها و أهميتها هي الأخرى، وذلك من خلال:

أولاً: تعريف المؤسسات الناشئة القابلة للبيع

تشير المؤسسات القابلة للبيع إلى تلك المشاريع التي يتم تأسيسها و تصميمها بهدف بيعها لمستثمرين أو شركات أكبر بمجرد أن تحث مستوى معين من النمو و القيمة السوقية، حيث تركز هذه المؤسسات على تطوير منتجات أو خدمات جذابة يمكن أن تلبية

¹ نادية القريشي، فتحة بوكحال، هيئات الدعم المالي الموجهة لدعم و تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر حالة الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM، كتاب وقائع المؤتمر الدولي العلمي، المبادراتية للأعمال المعاصرة بين المرافقة و متطلبات الاستدامة (حالة المؤسسات الناشئة)، الجز الأول، المركز الديمقراطي العربي للدراسات الاستراتيجية و السياسية و الاقتصادية، ألمانيا، 2023، ص ص 48-49.

² ماجدة العطية، المرجع السابق، ص 104.

احتياجات محددة للسوق أو تضيف قيمة مباشرة للجهات المستهدفة، كما يهدف هذا النموذج إلى تعظيم العائد على الاستثمار خلال أقصر وقت ممكن⁽¹⁾.

ثانياً: خصائص المؤسسات الناشئة القابلة للبيع

تتمثل خصائص المؤسسات الناشئة القابلة للبيع في:

1/ تركيزها على الابتكار و التفرد:

تتميز المؤسسات الناشئة القابلة للبيع بكونها تعتمد على تقديم منتجات أو خدمات مبتكرة ذات طابع فريد، ما يجعلها جاذبة للمستثمرين و الشركات الكبرى، هذا الابتكار يعزز من قدرتها على خلق ميزة تنافسية في السوق، حيث تسعى لتقديم حلول جديدة أو تحسينات جوهرية على المنتجات و الخدمات القائمة⁽²⁾.

2/ اعتمادها على نموذج أعمال قابل للتوسع:

غالبا ما تبني هذه المؤسسات نماذج أعمال مرنة و قابلة للتوسع بسهولة، مما يمكنها من التكيف مع تغيرات السوق وزيادة قيمتها السوقية بسرعة، فهذا النموذج يساعدها على جذب مستثمرين يبحثون عن مشاريع ذات عائد مرتفع و سرعة في تحقيق الأرباح⁽³⁾.

3/ تركيزها على القيمة السوقية:

تهدف المؤسسات القابلة للبيع إلى زيادة قيمتها السوقية باستمرار، من خلال تحسين أدائها المالي، و توسيع قاعدة عملائها، وزيادة حصتها في السوق، حيث يعد ذلك أحد المعايير الأساسية لجذب المشتريين المحتملين.

¹ نريمان بن عبد الرحمان، المرجع السابق، ص 39.

² مشري عبد الناصر، دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تحقيق التنمية المستدامة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2010/2011، ص 56.

³ عراب فاطمة الزهراء، صديقي خضرة، المرجع السابق، ص 40.

4/ الاعتماد على التكنولوجيا الحديثة:

غالبا ما تعتمد هذه المؤسسات على تقنيات حديثة و مبتكرة لتقديم منتجاتها أو خدماتها، مما يجعلها جذابة في الأسواق الديناميكية التي تشهد تغيرات سريعة⁽¹⁾.

5/ التركيز على التمويل و الاستثمار:

تعتمد بشكل كبير على الحصول على استثمارات و تمويل خارجي لدعم عملياتها، مع السعي لجذب مستثمرين ذوي خبرة للمساعدة في تحقيق النمو السريع⁽²⁾.

ثالثا: أهمية المؤسسات الناشئة القابلة للبيع

تلعب المؤسسات الناشئة القابلة للبيع دورا مهما في تحقيق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية من خلال قدرتها على تعزيز الابتكار و تقديم حلول جديدة ومميزة تلبي احتياجات السوق، حيث تكمن أهمية هذه المؤسسات في قدرتها على جذب المستثمرين، فهي تعتبر وجهة مثالية لرؤوس الأموال الباحثة عن فرص ذات عوائد مرتفعة و آفاق مستقبلية واعدة، فمن خلال استثمارات، تساهم هذه المؤسسات في دعم البيئة الاقتصادية من خلال خلق فرص عمل جديدة و تحفيز النمو في قطاعات مختلفة.

إضافة إلى ذلك، فإن المؤسسات القابلة للبيع تعتبر عاملا رئيسا في دفع عجلة الاقتصاد الرقمي و المعرفي، حيث تعتمد بشكل كبير على التكنولوجيا الحديثة لتطوير منتجاتها وخدماتها، مما يعزز من كفاءة الإنتاج و يوفر بدائل مبتكرة في الأسواق، كما أنها تشجع على تعزيز المنافسة بين الشركات، إذ تدفع الشركات الكبرى إلى تحسين أدائها ومواكبة التطورات لضمان بقائها في السوق⁽³⁾.

¹ أحمد شكري السباعي، الوسيط في الشركات و المجموعات ذات النفع الاقتصادي، الجزء 4، مطبعة المعارف الجديدة، 2013، ص 28.

² بوالشعور شريفة، المرجع السابق، ص 111.

³ أحمد شكري السباعي، المرجع السابق، ص 29.

الفرع الرابع: المؤسسات الناشئة القابلة للتطور

تعتبر المؤسسات الناشئة القابلة للتطور من أبرز النماذج الاقتصادية الحديثة التي أقيمت فعاليتها في دعم التنمية الاقتصادية و الاجتماعية، فهي مؤسسات تتميز بقدرتها على النمو السريع و التوسع في الأسواق المحلية و الدولية. و عليه، سيتم تسليط الضوء على مفهوم المؤسسات الناشئة القابلة للتطور، و خصائصها أيضا التي تجعلها نموذجا فريدا للنمو، و أهميتها، و هذا من خلال:

أولاً: تعريف المؤسسات الناشئة القابلة للتطور

المؤسسات الناشئة القابلة للتطور هي تلك الشركات التي تعتمد على نموذج مبتكر و قابل للنمو السريع، حيث تهدف إلى تحقيق توسع مستدام و شامل في الأسواق المحلية و الدولية، كما تركز هذه المؤسسات على تطوير تقنيات أو منتجات أو خدمات ذات قيمة مضافة عالية، مما يتيح لها تحقيق نمو سريع و قابل للقياس في فترة زمنية قصيرة نسبيا، و تتميز هذه المؤسسات بقدرتها على التكيف مع تغيرات السوق و التوجهات العالمية، مما يجعلها أكثر استعدادا للاستفادة من الفرص الاقتصادية المتاحة.⁽¹⁾

ثانياً: خصائص المؤسسات الناشئة القابلة للتطور

من أبرز الخصائص و السمات التي يتميز بها هذا النوع من المؤسسات تتمثل في:

1/ الابتكار و الاستدامة:

تعتبر المؤسسات الناشئة القابلة للتطور مؤسسات مبتكرة تسعى إلى تقديم حلول جديدة و مميزة لمشكلات قائمة أو احتياجات غير مشبعة، و يعد الابتكار جوهر وجودها و وسيلة

¹ بوقرور السعيد، النظام القانوني لتأسيس الشركات المساهمة البسيطة (دراسة مقارنة)، مجلة الحقوق و العلوم الإنسانية، المجلد 15، العدد 03، 2022، ص 41.

أساسية لتحقيق النمو، كما تركز هذه المؤسسات على الاستدامة سواء من حيث الموارد أو النمو الاقتصادي، مما يضمن استمرارها في مواجهة التحديات المستقبلية⁽¹⁾.

2/ التوسع السريع في الأسواق:

تتمتع هذه المؤسسات بقدرة فريدة على التوسع بشكل سريع في الأسواق المحلية و العالمية، و يعود ذلك إلى نماذج العمل التي تعتمد عليها و التي تكون عادة قابلة للتكرار و قادرة على تحقيق نتائج فعالة بأقل التكاليف، كما تتيح هذه الخاصية للمؤسسات فرصة تعزيز مكانتها في الأسواق وتحقيق عوائد مالية مرتفعة في فترة وجيزة⁽²⁾.

3/ مرونة التكيف مع المتغيرات:

تمتاز المؤسسات القابلة للتطور بمرونتها العالية في التكيف مع التغيرات الاقتصادية و الاجتماعية و التكنولوجية، فهي قادرة على تعديل استراتيجياتها التشغيلية وفقا للظروف السائدة في السوق، مما يمنحها ميزة تنافسية قوية⁽³⁾.

4/ الاعتماد على رأس المال المخاطر:

غالبا ما تحصل هذه المؤسسات على تمويلها من مستثمرين في رأس المال المخاطر، مما يوفر لها الموارد اللازمة لتوسيع عملياتها و تطوير منتجاتها أوخدماتها، و يعكس هذا النوع من التمويل الثقة الكبيرة التي يوليها المستثمرون لإمكانياتها و إمكانات النمو السريع لها⁽⁴⁾.

¹ بوقرور السعيد، المرجع السابق، ص 42.

² نصيرة ترمول، المرجع السابق، ص 49.

³ نصيرة ترمول، المرجع السابق، ص 50.

⁴ ماجدة العطية، المرجع السابق، ص 106.

ثالثاً: أهمية المؤسسات الناشئة القابلة للتطور

تعتبر هذه المؤسسات من الركائز الأساسية للنهوض بالاقتصاد الحديث، حيث تساهم بشكل فعال في تحقيق التنمية المستدامة و دعم الابتكار في مختلف القطاعات، حيث تتمثل أهمية هذه المؤسسات في قدرتها على خلق فرص عمل جديدة، سواء في المراحل الأولية لتأسيسها أو أثناء توسعها في الأسواق، مما يعزز الاستقرار الاجتماعي و يخفض من معدلات البطالة، كما أن اعتمادها على التكنولوجيا و الابتكار يسهم في تطوير منتجات وخدمات ذات قيمة مضافة عالية، مما يرفع من مستوى التنافسية الاقتصادية على المستويين المحلي و الدولي (1).

المطلب الثاني: خطوات ومراحل إقامة المؤسسات الناشئة

إن تأسيس المؤسسات الناشئة يمر بمجموعة من الخطوات التي تهدف إلى ضمان الانطلاق التنظيمي الصحيح لتلك المؤسسات، مما يضمن تهيئة الظروف الملائمة لانطلاق المؤسسة بشكل سليم، يمكنها من ممارسة نشاطها وفق الأطر القانونية المعمول بها (الفرع الأول). أما فيما يتعلق بمراحل إقامة المؤسسات الناشئة ونموها، فإنها تبرز التطور التدريجي لهذه المؤسسات منذ اللحظات الأولى لفكرتها وحتى وصولها إلى مرحلة الاستقرار و التوسع (الفرع الثاني).

الفرع الأول: خطوات إقامة المؤسسات الناشئة

تعد عملية تأسيس المؤسسات الناشئة من العمليات التي تتطلب نهجا متكاملا ومراحل دقيقة تعتمد على التخطيط و التنظيم، لذا يجب اتباع خطوات محددة و منهجية أساسية لتحقيق النجاح و تقليل المخاطر التي قد تعيق تنفيذ المشروع. و عليه، يمكن تلخيص أبرز الخطوات الضرورية لإنشاء المؤسسات الناشئة على النحو التالي:

¹ ليلي بعوني، المرجع السابق، ص 25

أولاً: تحديد المشكلات و الحاجات المجتمعية

يعد تحديد المشكلات و الحاجات الملحة لدى الأفراد أو السوق نقطة البداية لأي مؤسسة ناشئة، فالشركات الناشئة غالباً ما تبني على فكرة إبداعية تهدف إلى معالجة مشكلات واقعية أو تلبية احتياجات غير مشبعة، و يتم ذلك من خلال تحليل شامل للسوق ودراسة الفجوات القائمة فيه، مثال على ذلك، تأسيس شركة Uber، التي بدأت بتحليل حاجة الأفراد لوسيلة نقل سهلة و سريعة الطلب عبر التطبيقات الذكية، هذا ما شكل أساس فكرتها التجارية الناجحة⁽¹⁾.

ثانياً: البحث عن حلول إبداعية و فعالة

بعد خطوة البحث عن الحلول، تأتي الخطوات التالية التي تلي هذه الحاجات بطريقة مبتكرة، و لا يعني الابتكار هنا السعي وراء أفكار غامضة أو معقدة، بل يتمثل في تقديم حلول فعالة لم يسبق تطبيقها بنفس الطريقة أو تقديمها بجودة أعلى، و الابتكار في هذه المرحلة يرتبط بشكل مباشر بدراسة السوق و تقييم الحلول الحالية إن وجدت، مع تطوير استراتيجيات جديدة تركز على تلبية حاجات العملاء بشكل أفضل⁽²⁾.

ثالثاً: صياغة استراتيجيات لتعزيز العمل و المبيعات

يتطلب النجاح التفكير في استراتيجيات تساهم في نمو العمل وزيادة الإيرادات، و يجب أن تكون هذه الاستراتيجيات مرنة و تركز على تقديم منتجات أو خدمات يمكن توسيع نطاقها بمرور الوقت، فرائد النجاح هو من يدرك أن اختيار الحلول القابلة للتوسع يعد من العوامل الجوهرية لضمان الاستدامة، على سبيل المثال، تطوير تطبيق ذكي يتيح خدمات

¹ أنفال عائشة ديناوي، فاطمة الزهراء زرواط، المرجع السابق، ص 332.

² مصطفى بورنان، علي صولي، الاستراتيجية المستخدمة في دعم و تمويل المؤسسات الناشئة، مجلة دفاقر اقتصادية، مجلد 11، عدد 01، 2020، ص 321.

مبتكرة لا يحتاج إلى تكاليف تشغيلية مرتفعة، لكنه يوفر قاعدة واسعة من العملاء، مما يساهم في تعزيز الإيرادات بأقل جهد⁽¹⁾.

رابعاً: استغلال التكنولوجيا الحديثة

أصبحت التكنولوجيا أداة حيوية لا غنى عنها للمؤسسات الناشئة، حيث يساعد استخدام التكنولوجيا على تحسين العمليات التشغيلية، و تقليل التكاليف، و زيادة كفاءة الخدمات المقدمة.

ومن الأمثلة البارزة على ذلك، استخدام الذكاء الاصطناعي لتحليل بيانات العملاء، مما يساعد على تقديم خدمات مخصصة تلبي احتياجاتهم بشكل دقيق، كما يمكن الاستفادة من المنصات الإلكترونية للوصول إلى شريحة واسعة من العملاء بأقل تكلفة، مما يساهم في زيادة الانتشار و تحقيق عوائد أكبر⁽²⁾.

خامساً: تحديد الأهداف و الخطط الزمنية للتنفيذ

تتمثل الركائز الأساسية لأي مشروع ناجح في تحديد الأهداف بوضوح و تخصيص أطر زمنية لتنفيذها، حيث يساعد هذا التخطيط في الحفاظ على تركيز المشروع و تحقيق التقدم المطلوب ضمن الجداول الزمنية المحددة.

إضافة إلى ذلك، إن تقسيم الأهداف إلى مراحل قصيرة و متوسطة و طويلة الأجل يتيح لرائد الأعمال قياس الأداء بشكل دوري، مما يساعد على تعديل الخطط إذا لزم الأمر.

¹ حسن إبراهيم، المبادئ و الاتجاهات الحديثة في إدارة المؤسسة، دار النهضة العربية، بيروت، لبنان، 2018، ص 69.

² ترغيني صباح، دور التعلم التنظيمي في دعم الابتكار في المؤسسة الاقتصادية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في علوم التسيير، تخصص اقتصاد و إدارة المعرفة و المعارف، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2017/2018، ص

سادسا: التخطيط المالي و الاقتصادي

التخطيط المالي يعد حج الزاوية في أي مشروع ناشئ، ففي هذه المرحلة، يجب تحديد حجم الاستثمار المطلوب بدقة، سواء كان لتمويل العمليات التشغيلية أو لتغطية تكاليف التأسيس. وعليه، يتعين على رائد الأعمال إعداد ميزانية شاملة تتضمن كل النفقات المتوقعة، مثل تكاليف التكنولوجيا، و الموارد البشرية، و التسويق. بالإضافة إلى ذلك، يجب أن تكون هناك خطة واضحة لإدارة التدفقات النقدية لضمان استمرارية المشروع دون عقوبات مالية⁽¹⁾.

سابعا: البحث عن موارد تمويل جماعي

عندما تكون الموارد المالية محدودة، يصبح من الضروري البحث عن مصادر تمويل بديلة، فالتمويل الجماعي يعد من الخيارات الفعالة التي تسمح للمؤسسات الناشئة بجمع الأموال من عدد كبير من الأفراد عبر منصات إلكترونية مخصصة. هذه الخطوة تتيح لرائد الأعمال تحقيق دعم مالي مبدئي دون الحاجة إلى اللجوء إلى قروض بنكية مكلفة، مما يقلل من المخاطر المالية التي قد تواجه المشروع في مراحله الأولى⁽²⁾.

ثامنا: تشكيل فريق عمل متكامل

يعتبر بناء فريق عمل منسجم و مؤهل من الخطوات الأساسية لنجاح أي مؤسسة ناشئة، فيجب أن يتمتع الفريق بمهارات متنوعة و خبرات تكمل بعضها البعض، لضمان تحقيق الأهداف المشتركة بكفاءة.

يفضل أن يتم اختيار أعضاء الفريق بناء على معايير موضوعية، مثل الخبرة، و القدرة على حل المشكلات، و الالتزام بأهداف المشروع، كما يسهم العمل الجماعي و التنسيق بين أفراد الفريق بشكل كبير في التغلب على التحديات و ضمان تنفيذ المشروع بنجاح⁽³⁾.

¹ بومدين طيبي، خديجة لعمرى، المرجع السابق، ص 561.

² سبتي محمد، المرجع السابق، ص ص 22-23.

³ بلخير ميسون، العيد غربي، المرجع السابق، ص 102.

الفرع الثاني: مراحل نمو المؤسسات الناشئة

يمكن تصنيف مراحل نمو المؤسسات الناشئة إلى ما يلي:

المرحلة الأولى: مرحلة ما قبل الانطلاق

تعد هذه المرحلة الأساس الذي تبنى عليه فكرة المؤسسة الناشئة، حيث تتضمن بلورة فكرة المشروع الإبداعية التي صممت من قبل مؤسس أو فريق من الأفراد، ففي هذه المرحلة يتم إجراء دراسات شاملة تتعلق بجدوى المشروع، و تحليل السوق المستهدف، و تقييم الإمكانيات المتاحة لتحقيق الفكرة. كما تشمل هذه المرحلة البحث عن مصادر التمويل اللازمة، و غالبا ما تعتمد المؤسسات الناشئة في بدايتها على التمويل الذاتي أو الدعم من برامج حكومية موجهة لتشجيع الابتكار، ويعتبر التمويل خلال هذه المرحلة تحديا أساسيا، حيث تكون الفكرة في طور التقييم و تقتقر إلى سجل أداء ملموس يجذب المستثمرين⁽¹⁾.

المرحلة الثانية: مرحلة الانطلاق

تشهد هذه المرحلة إطلاق المنتج أو الخدمة لأول مرة في السوق، حيث تكون الفكرة الجديدة غير معروفة و تحتاج إلى دعم مالي و تنفيذي قوي لتحقيق ظهورها، كما يعد العثور على ممولين أو مستثمرين يؤمنون بالمشروع من أكبر التحديات التي يواجهها رائد الأعمال في هذه المرحلة.

غالبا ما يعتمد أصحاب المشاريع على مصادر قريبة مثل الأصدقاء أو العائلة، إضافة إلى مستثمرين مستعدين للمخاطرة العالية في هذا الوقت الحرج، و يكون التركيز في هذه

¹ غنية فيلاي، أساليب تطوير المنتجات الجديدة في المؤسسة الاقتصادية، دراسة حالة شركة عتاد التكديس و الحمولة German بقسنطينة، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة 2007/2008، ص 55.

المرحلة على الترويج المكثف للمنتج أو الخدمة، مما قد يؤدي إلى ارتفاع تكاليف التسويق مع تحديد أسعار مرتفعة نسبيا لتغطية المصاريف الأولية⁽¹⁾.

المرحلة الثالثة: مرحلة الإقلاع و النمو

تتميز هذه المرحلة بزيادة الطلب على المنتج أو الخدمة، و بدء تحقيق نمو فعلي، حيث يصبح الحماس عاليا لدى فريق العمل، ويتم توسيع النشاط ليشمل أسواقا جديدة. مع ذلك، تظهر تحديات مثل زيادة المنافسة، حيث تتعرض المؤسسة لما يعرف بـ "الضغط السلبي"، إذ يدخل منافسون جدد بنفس الفكرة أو المنتج، مما يهدد الحصة السوقية.

تتطلب هذه المرحلة من المؤسسة تطوير استراتيجيات دفاعية لمواجهة التحديات و ضمان الاستمرار في النمو، مثل تحسين جودة المنتج أو تقديم خدمات إضافية تعزز من قيمته⁽²⁾.

المرحلة الرابعة: مرحلة الانزلاق أو وادي الموت

تعتبر هذه المرحلة من أكثر المراحل خطورة، حيث تواجه المؤسسة تراجعا كبيرا في الأداء و النمو، حيث يعرف هذا التراجع بـ "وادي الموت" بسبب احتمالية خروج المشروع من السوق في حال عدم التدارك، كما تظهر هذه المرحلة نتيجة ضعف الإيرادات أو ظهور عقبات تشغيلية و مالية تعرقل استمرار المشروع، و يتطلب النجاح في تجاوز هذه المرحلة تدخلات جذرية، مثل إعادة الهيكلة أو البحث عن شراكات استراتيجية أو جذب مستثمرين جدد⁽³⁾.

المرحلة الخامسة: مرحلة تسلق المنحدر

في هذه المرحلة، يبدأ رائد الأعمال بإجراء تعديلات جوهرية على المنتج أو الخدمة، حيث يتم إطلاق إصدارات محسنة تعالج العيوب السابقة وتلبي احتياجات العملاء بشكل أفضل، كما تكتسب المؤسسة في هذه المرحلة خبرة إضافية، مما يساهم في تحسين إدارة العمليات و

¹ مروة رمضاني، كريمة بوقرة، تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر (نماذج لشركات ناجحة عربيا)، مجلة حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، العدد 03، 2020، ص 261.

² يوساري نوال، بن عزة هناء، المرجع السابق، ص 83.

³ بن عيادة جلييلة، المرجع السابق، ص 171.

تنظيم الفريق، و يتم ضبط الأسعار بشكل يناسب السوق، و زيادة كفاءة التسويق لضمان تحقيق استجابة إيجابية من العملاء⁽¹⁾.

المرحلة السادسة: مرحلة النمو المرتفع

تمثل هذه المرحلة الوصول إلى ذروة النجاح، حيث يكون المنتج أو الخدمة قد تجاوز مرحلة الاختبار و أصبح مستقرا في السوق، و يتميز هذا النمو بزيادة كبيرة في الإيرادات و الإنتاج، مع تحقيق قبول واسع من قبل المستهلكين.

تصبح المؤسسة في هذه المرحلة أكثر استقلالية و ذات قدرة على التوسع بشكل كبير، سواء من خلال دخول أسواق جديدة أو تطوير منتجات مبتكرة تعزز مكانتها السوقية⁽²⁾.

¹ بومدين طيبي، خديجة لعمرى، المرجع السابق، ص 512.

² مروة رمضان، كريمة بوقرة، المرجع السابق، ص 263.

ومما سبق، نستخلص أن المؤسسات الناشئة تعد من أبرز الأدوات الاقتصادية التي تساهم بشكل فعال في تحقيق التنمية المستدامة، إذ تتميز بمرونة كبيرة و قدرة على الابتكار و الإبداع، مما يجعلها قادرة على الاستجابة للتغيرات المتسارعة في البيئة الاقتصادية و التكنولوجية، و تبرز هذه المؤسسات كوسيلة فعالة لتجسيد الأفكار الإبداعية و تحويلها إلى مشاريع ملموسة ذات أثر اقتصادي و اجتماعي.

وعليه، في دراسة مفهوم المؤسسات الناشئة، يتبين أنها ليست مجرد كيانات اقتصادية صغيرة النشأة، بل منظومات مبتكرة تجمع بين الجرأة و المرونة، ما يمنحها قدرة فريدة على التكيف مع متغيرات السوق و تلبية احتياجاته المتجددة. و من خلال التطرق إلى خصائص هذه المؤسسات، يتضح أنها تمتاز بقدرتها على مواجهة المخاطر العالية المرتبطة ببيئات الأعمال الحديثة، فضلا عن مرونتها و سرعتها في مواكب التحولات التكنولوجية، ما يجعلها ذات تأثير مباشر في دعم الاقتصاديات الوطنية و توسيع قاعدة الإنتاج.

بالإضافة إلى ذلك، يتنوع تصنيف المؤسسات الناشئة وفقا لطبيعة نشاطها و حجم تأثيرها، حيث تضم شركات الأعمال الصغيرة التي تركز على تقديم منتجات أو خدمات مبتكرة، إلى جانب المؤسسات المرتبطة بالنمو السريع و التي تستهدف التوسع في الأسواق المحلية و الدولية. هذا التنوع يعكس الإمكانيات الواسعة التي تتيحها المؤسسات الناشئة لتطوير مختلف القطاعات الاقتصادية.

وفي نفس السياق، تمر المؤسسات الناشئة بمراحل دقيقة تشمل محور الفكرة، وضع استراتيجية التنفيذ، و توفير الموارد اللازمة، لتتعلق نحو تحقيق أهدافها، حيث تكشف هذه المراحل أهمية التخطيط الدقيق لضمان استدامة المؤسسة و قدرتها على تحقيق النجاح في بيئات عمل تنافسية.

الفصل الثاني:

آليات المرافقة لتطوير المؤسسات الناشئة

تتمتع المؤسسات الناشئة بعدة إمكانيات كبيرة، إلا أنها تواجه تحديات وعوائق عديدة تعيق قدرتها على الاستمرارية و النمو، و حتى تتجاوز هذه العقبات، ظهرت آليات المرافقة كأدوات استراتيجية لدعم المؤسسات الناشئة، سواء من حيث توفير المواد اللازمة أو تقديم الاستشارات و التوجيهات لتحقيق النجاح. من هنا تظهر الحاجة إلى المرافقة كونها ترتبط بتحقيق التوازن بين فكرة الإبداع و متطلبات السوق، مما يساعد هذه المؤسسات على الانتقال من مرحلة البداية إلى مراحل أكثر تطوراً.

وفي هذا السياق، يتطلب البحث عن مفهوم المرافقة في مجال المؤسسات الناشئة والنظر إلى طبيعة هذه الآلية بوصفها إطاراً تكاملياً يجمع بين الدعم الفني و المالي و التنظيمي، بما يساهم في ضمان امتثال هذه المؤسسات لمتطلبات القانونية و تحقيق أهدافها الاقتصادية (المبحث الأول).

من جهة أخرى، فإن دراسة كيفية الاستفادة من عمليات المرافقة يستدعي النظر في الطرق و الإجراءات التي تمكن هذه المؤسسات من الارتقاء بأدائها و الانتقال إلى مستويات متقدمة من العمل و الابتكار. و عليه، فإن التحري في هذه الجوانب يتيح الفرصة لفهم مدى تأثير البيئة الداعمة على تحقيق طموحات المؤسسات الناشئة، و يبرز أهمية وجود نظم فعالة تساعد في دفع عجلة تقدمها بما يتماشى مع الأهداف الاستراتيجية للاقتصاد (المبحث الثاني).

المبحث الأول: مفهوم المرافقة بالنسبة للمؤسسات الناشئة

تشكل المرافقة عنصراً أساسياً لدعم المؤسسات الناشئة، حيث تساهم في تمكين هذه الكيانات الاقتصادية من مواجهة التحديات المختلفة التي تعترض طريقها في مراحل التأسيس و النمو.

وعليه، تتجلى دراسة مفهوم المرافقة من خلال فهم طبيعتها و أبعادها المختلفة، حيث تنقسم إلى أشكال و أنواع متعددة تتناسب مع الاحتياجات الخاصة بكل مؤسسة، إذ تختلف هذه الأنواع وفقاً لطبيعة الدعم المقدم و الأهداف المرجوة، مما يجعلها آلية مرنة يمكن تكييفها بما يتلائم مع طبيعة كل مشروع ناشئ (المطلب الأول).

ومن جهة أخرى، فإن فعالية المرافقة تتوقف على أهميتها ودورها في تعزيز الأداء الاقتصادي والاجتماعي للمؤسسات الناشئة. بالإضافة إلى ذلك، فإن مراحل المرافقة تعد جزءا أساسيا من هذه العملية، حيث تمر المؤسسات الناشئة بمراحل متعاقبة تتطلب تدخلات متباينة لضمان تطورها بشكل مستدام (المطلب الثاني).

المطلب الأول: تعريف المرافقة و أنواعها

تلعب المرافقة دورا محوريا في دعم و تطوير المؤسسات الناشئة، حيث تعتبر أداة استراتيجية تهدف إلى تحسين الأداء و ضمان استمرارية النشاط الاقتصادي للمؤسسات. و من خلال الإطار المفاهيمي للمرافقة يتضح أن هذا المصطلح لا يقتصر على جانب معين، بل يشمل أبعادا متعددة تساهم في تحقيق الأهداف المرجوة. و عليه، فإن دراسة مفهوم المرافقة (الفرع الأول)، و تحديد أنواعها (الفرع الثاني) تعد مدخلا أساسيا لفهم مدى أهميتها في تعزيز الديناميكية الاقتصادية و تطوير المؤسسات.

الفرع الأول: تعريف المرافقة

تعد المرافقة في تطوير المؤسسات الناشئة من أبرز الآليات التي تعنى بدعم المؤسسات الناشئة، حيث تمثل نظاما متكاملًا يجمع بين الموارد البشرية و التقنية و المالية بهدف تذليل العقبات التي تواجهها تلك المؤسسات في مراحلها الأولى، و يعد التعريف الذي قدمه " أندري نوتوسكي"، المسؤول عن الدراسات في وكالة إنشاء المؤسسات بفرنسا (APCE) الأكثر شمولًا، فقد وصف المرافقة بأنها عملية تجنيد للهياكل التنظيمية، و الموارد الاتصالية، و الوقت، من أجل مواجهة المشكلات المتعددة التي تواجه المؤسسة، مع الحرص على تكييف هذه الحلول مع ثقافة و شخصية مؤسسها. يعكس هذا التعريف البعد الشمولي للمرافقة، حيث تتجاوز المساعدة التقليدية لتغطي كافة الجوانب المؤسسية و الشخصي للمشروع⁽¹⁾.

إلى جانب ذلك، تعرف المرافقة بأنها عملية ديناميكية تهدف إلى تنمية و تطوير المشروعات الاقتصادية و منشآت الأعمال الصغيرة، خاصة تلك التي تكون في مراحل

¹ فاطمة الزهراء غضبان، بختة حداد، دور المرافقة المقاولانية في تحسين ممارسة التسويق في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (دراسة حالة الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب لولاية المسيلة، مجلة المؤسسة، العدد 08، 2019، ص

التأسيس أو الإطلاق، و يتم ذلك من خلال توفير الدعم اللازم في جوانب متعددة، مثل التمويل، و الاستشارات الفنية، و التسهيلات الإدارية، بغرض ضمان بقاء المؤسسة و استمراريتها، مع تعزيز قدرتها على النمو و مواجهة التحديات. و عليه، يظهر هذا التعريف مدى ارتباط المرافق بالتنمية المستدامة للمؤسسة من خلال التركيز على تعزيز قدرتها على الصمود و التوسع⁽¹⁾.

علاوة على ذلك، وصفت المرافقة كإجراء منظم يعتمد على لقاءات دورية منتظمة تهدف إلى مساعدة رواد الأعمال على فهم و استيعاب إجراءات إنشاء المشروع، و إدارة كافة الجوانب المتعلقة به، كما تتيح هذه اللقاءات فرصة لتحليل المشكلات القائمة أو المحتملة، و وضع استراتيجيات محددة للتعامل معها، و من خلال ذلك، تسهم المرافقة في تحسين مستوى الكفاءة الإدارية و التنظيمية للمؤسسة الناشئة.

بالإضافة إلى ذلك، تبرز المرافقة كذلك كخدمة تقدمها هيئات متخصصة بهدف مساعدة أصحاب المشاريع الجديدة في التغلب على التحديات المصاحبة لمرحلة الإنشاء، حيث تعتبر هذه المرحلة من أكثر المراحل حساسية في حياة المشروع، حيث تحتاج إلى خبرات واسعة و خطط مدروسة لضمان الانتقال الآمن من مرحلة الفكرة إلى مرحلة التشغيل، حيث يشمل ذلك توفير الموارد اللازمة لتطوير خطة عمل شاملة، و إجراء دراسات جدوى اقتصادية، و تحديد قنوات تمويل فعالة، بالإضافة إلى تقديم الدعم التقني و الإداري⁽²⁾.

من خلال هذه التعريفات، نستنتج أن المرافقة تعد عنصراً استراتيجياً يهدف إلى تمكين المؤسسات الناشئة من تحقيق استدامة مالية و إدارية، كما تعمل على تعزيز جاهزيتها لمواجهة تحديات السوق من خلال إكسابها الأدوات و المعرفة اللازمة للتكيف مع بيئة العمل المتغيرة. و بهذا، فإن المرافقة تتجاوز دورها التقليدي كآلية دعم لتصبح أداة تنمية متكاملة تدفع عجلة النمو الاقتصادي و تعزز فرص النجاح في قطاع ريادة الأعمال.

¹ فاطمة الزهراء غضبان، بختة حداد، المرجع السابق، ص 31.

² زهير بن يحيى، أحمد قطاف، المرجع السابق، ص 183.

الفرع الثاني: أنواع المرافقة

تختلف أنواع المرافقة التي تقدم للمؤسسات الناشئة باختلاف احتياجاتها و متطلبات المراحل التي تمر بها، و يهدف كل نوع من أنواع المرافقة إلى تقديم دعم متخصص، سواء على المستوى الفني أو الإداري أو المالي، لضمان توفير بيئة ملائمة لنجاح المشروع، هذا التنوع في أشكال المرافقة يعكس الحاجة إلى مقاربة شاملة تتماشى مع التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة منذ نشأتها و حتى استقرارها في السوق، و عليه، سنبرز فيما يلي أنواع المرافقة في مجال المؤسسات الناشئة:

أولاً: المرافقة المعنوية

تعتبر المرافقة المعنوية من الأساسيات التي يحتاج إليها صاحب المشروع الناشئ، فهي تبدأ منذ اللحظة الأولى لفكرة المشروع وتستمر طوال فترة إنشائه، حيث يركز هذا النوع من المرافقة على الدعم النفسي والتوجيه الفكري لصاحب المشروع، فيساعده المرافق على تحويل أفكاره إلى خطة عمل قابلة للتطبيق، كما يوفر المرافق النصائح اللازمة لمواجهة التحديات النفسية التي قد تعترض طريق صاحب المشروع، مثل القلق بشأن النجاح أو الفشل، والتعامل مع الضغوط الناجمة عن القرارات المصيرية⁽¹⁾.

وفي نفس السياق، يساعد هذا النوع من المرافقة أيضاً في تعزيز ثقة المنشئ بقدراته وإمكانياته، ما يجعله أكثر استعداداً لتحمل المخاطر واتخاذ قرارات جريئة، كما يمكن أن تشمل المرافقة المعنوية تنظيم جلسات توجيه شخصية، أو برامج تدريبية تهدف إلى تحسين مهارات القيادة والتخطيط، مما يساهم في بناء أساس متين لتطوير المشروع⁽²⁾.

ثانياً: المرافقة الفنية

تتعلق المرافقة الفنية بالجوانب التقنية و العملية للمشروع، وهي ضرورية لضمان التنفيذ السليم، حيث يقدم المرافق في هذه المرحلة الدعم لصاحب المشروع في تحليل الاحتياجات

¹ خالد أحمد على محمود، إقتصاد المعرفة و إدارة الأزمات المالية، ط1، دار الفكر الجامعي، الإسكندري، مصر، 2019، ص 48.

² محمد أيمن عزت الميداني، الإدارة التمويلية في الشركات، ط3، مكتبة العبيكان، الرياض، السعودية، 2015، ص 95.

الفنية اللازمة، مثل اختيار الموقع الملائم لإقامة المشروع، تحديد المعدات و الآلات المطلوبة، و تحليل أساليب الإنتاج المناسبة.

علاوة على ذلك، تساهم المرافقة الفنية في تقديم المشورة حول استخدام الأنظمة التكنولوجية و المعلوماتية لتطوير المشروع، و هذا يتضمن توجيه المنشئ حول كيفية تحسين كفاءة العمليات الداخلية، و تقليل التكاليف، و ضمان جودة المنتج أو الخدمة المقدمة، حيث يعد هذا النوع من المرافقة من العناصر الحاسمة التي تضمن توافق المشروع مع المتطلبات السوقية و المعايير التقنية، مما يرفع من فرص نجاحه و استمراريته⁽¹⁾.

ثالثا: المرافقة الإعلامية

يقصد بالمرافقة الإعلامية أن يتم الاهتمام بجوانب الاتصال و التسويق للمشروع، حيث يهدف المرافق في هذا النوع إلى مساعدة المنشئ على تطوير استراتيجيات اتصال فعالة تساهم في بناء هوية قوية للمؤسسة، كما يتم توجيه المنشئ نحو استخدام الأدوات الإعلامية المناسبة لترويج المشروع، سواء عبر وسائل الإعلام التقليدية أو الرقمية⁽²⁾.

بالإضافة إلى ذلك، تساعد المرافقة الإعلامية في تطوير خطط تسويقية محكمة تهدف إلى جذب الجمهور المستهدف، و تحقيق التوسع في السوق، و يتم التركيز على إعداد حملات دعائية مؤثرة، و استخدام وسائل التواصل الاجتماعي كمنصة للوصول إلى العملاء المحتملين، كما يعزز هذا النوع من المرافقة من قدرة المؤسسة على بناء بكة علاقات قوية مع العملاء و المستثمرين، مما يدعم تطورها و نموها⁽³⁾.

رابعا: المرافقة أثناء التدريب و التكوين

تركز المرافقة أثناء التدريب و التكوين على تأهيل صاحب المشروع و تعزيز مهاراته من خلال برامج تعليمية مخصصة، تشمل هذه البرامج موضوعات مثل كيفية إعداد دراسة الجدوى، التخطيط الاستراتيجي، إدارة المخاطر، و الصفات التي يجب أن يتحلى

¹ يوساري نوال، بن عزة هناء، المرجع السابق، ص 71.

² حيولة إيمان، وسائل التمويل في المؤسسة الاقتصادية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص إدارة الأعمال، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة سعد دحلب، البليلة، الجزائر، 2004/2005، ص 212.

³ سعيدة ضيف، دور أجهزة الدعم في تمويل و مرافقة المرأة المقاولة في الجزائر، مجلة دراسات اقتصادية، العدد 03، 2019، ص ص 464 465.

بها رائد الأعمال الناجح، كما يتم توفير التدريب اللازم للتعامل مع تحديات السوق، و فهم احتياجات العملاء، و إدارة الموارد بكفاءة، كما تهدف المرافقة إلى تمكين المنشئ من اتخاذ قرارات قائمة على المعرفة و الخبرة. بالإضافة إلى ذلك، يعد هذا النوع من المرافقة وسيلة فعالة لتقليل الأخطاء المحتملة خلال مراحل المشروع الأولى، مما يساهم في تعزيز فرص النجاح⁽¹⁾.

خامسا: المرافقة التكنولوجية

مع التطور التكنولوجي السريع، أصبحت المرافقة التكنولوجية جزءاً أساسياً من أي مشروع ناجح، حيث يقدم هذا النوع من المرافقة الإرشادات اللازمة لصاحب المشروع حول أحدث التقنيات المتوفرة في السوق، و كيفية استخدامها لتعزيز كفاءة المشروع. وعليه، يشمل ذلك تحليل الأجهزة و المعدات المناسبة للمشروع، و تطبيق البرمجيات و الأنظمة التي تساهم في تحسين العمليات التشغيلية، كما يمكن أن تشمل المرافقة التكنولوجية توجيه المنشئ نحو استخدام أدوات تحليل البيانات، و تقنيات الذكاء الاصطناعي، و المنصات الرقمية لتعزيز أداء المشروع⁽²⁾.

سادسا: المرافقة الإدارية

تعد المرافقة الإدارية من الركائز الأساسية التي تساهم في نجاح المؤسسات الناشئة، كونها تهدف إلى تمكين أصحاب المشاريع من تجاوز العقبات الإجرائية و التنظيمية التي قد تواجههم خلال مراحل إنشاء المؤسسة وإدارتها، و تشمل هذه المرافقة عدة جوانب رئيسية نذكرها فيما يلي:

1/ الإجراءات القانونية و التراخيص:

يساعد المرافق صاحب المشروع على فهم الأنظمة القانونية و اللوائح المحلية التي يجب الامتثال لها، بما في ذلك إجراءات تسجيل المؤسسة الناشئة، و استخراج التراخيص اللازمة لمزاولة النشاط، كما يتم تقديم الإرشاد حول كيفية صياغة العقود القانونية، و

¹ ولد الصافي عثمان، العرابي مصطفى، المرجع السابق، ص 105.

² صبري مقمح، حسينة خالدي، حاضنات الأعمال التكنولوجية ودورها في تطوير الإبداع و الابتكار بالمؤسسات الناشئة (دراس حالة السعودية مع الإشارة لحالة الجزائر، كتاب جماعي دولي حول حاضنات الأعمال السبيل لتطوير المؤسسات الناشئة، كلية العلوم الاقتصادية التجارية و علوم التسيير، جامعة 20 أوت 1955، سكيكدة، الجزائر، 2021، ص 134.

التعامل مع الجوانب التنظيمية مثل الضرائب، و التأمينات الاجتماعية، والتصاريح الخاصة بالإنتاج و التصدير و الاستيراد⁽¹⁾.

2/ تنظيم الهيكل الإداري:

توفر المرافقة الإدارية توجيهات بشأن هيكل تنظيمي فعال للمؤسسة، بحيث يتم تحديد الأدوار و المسؤوليات لكل عضو في الفريق الإداري، و يساعد هذا في تحقيق الانسجام بين أعضاء الفريق و ضمان إدارة العمليات اليومية بكفاءة عالية.

3/ إدارة العمليات:

يتضمن هذا الجانب تقديم الدعم اللازم في إدارة الموارد البشرية، ووضع السياسات الداخلية و الخارجية للمؤسسة، كما يتم التركيز على تحسين الإجراءات الغدارية المتعلقة بتدفق العمل، و اتخاذ القرارات المناسبة لتطوير المؤسسة بشكل مستدام⁽²⁾.

4/ تطوير نظام إداري مستدام:

تسعى المرافقة الإدارية أيضا إلى تعزيز قدرة المؤسسة على التعامل مع التحديات المستقبلية، من خلال تقديم استراتيجيات لتطوير نظام إداري من يتكيف مع التغيرات السوقية و القانونية، حيث يتم ذلك عبر توفير استشارات حول كيفية إدارة التوسعات المستقبلية و تطوير النظم الداخلية للمؤسسة.

وعليه، هذا النوع من المرافقة يقلل من الأخطاء الإجرائية التي قد تؤدي إلى تعطيل المشروع، و يوفر الوقت و الجهد لصاحب المشروع ليركز على الابتكار و تطوير الأعمال⁽³⁾.

سابعا: المرافقة المالية

تعتبر المرافقة المالية من أهم أنواع المرافقة التي تحتاج إليها المؤسسات الناشئة لتحقيق استدامة مشاريعها و ضمان نجاحها على المدى الطويل، فهي لا تقتصر على تقديم الدعم المالي فقط، بل تمتد لتشمل الإرشاد في كيفية إدارة الموارد المالية بكفاءة، و تحديد الاستراتيجيات التي تساهم في تأمين رأس المال اللازم و تشغيل المشروع بنجاح في بيئة

¹ ولد الصافي عثمان، العرابي مصطفى، المرجع السابق، ص 106.

² صبري مقمح، حسينة خالدي، المرجع السابق، ص 135.

³ ولد الصافي عثمان، العرابي مصطفى، المرجع السابق، ص 107.

تنافسية و متغيرة، ففي بداية المشروع، يواجه رواد الأعمال تحديات كبيرة في وضع خطة مالية متماسكة، وعليه، يظهر دور المرافق المالي هنا في مساعدة صاحب المشروع على تقدير التكاليف الإجمالية بدقة، سواء التكاليف الثابتة كإيجار المقر و شراء المعدات، أو التكاليف المتغيرة المرتبطة بالإنتاج و التوزيع، حيث تساعد هذه الخطوة في تقليل المخاطر المرتبطة بعدم كفاية رأس المال، و توفر رؤية واضحة للمشروع فيما يتعلق بحاجته المالية على المدى القصير و الطويل⁽¹⁾.

علاوة على ذلك، فإن أحد أبرز جوانب المرافقة المالية هو دعم المنشئ في اختيار مصادر التمويل التي تتناسب مع احتياجات المشروع وطبيعته، حيث تشمل هذه المصادر القروض البنكية، و الاستثمارات المباشرة، و الدعم الحكومي، بالإضافة إلى منصات التمويل الجماعي، فالمرافق المالي يقدم نصائح عملية حول كيفية التفاوض مع البنوك للحصول على شروط ميسرة مثل تخفيض سعر الفائدة أو تمديد فترات السداد، كما يساعد في إعداد خطة مقنعة للمستثمرين والتي تبرز نقاط القوة في المشروع، و تعزز من جاذبيته للحصول على التمويل اللازم⁽²⁾.

المطلب الثاني: أهمية ومراحل المرافقة

تعد المرافقة أحد الأدوات الجوهرية في تعزيز نجاح المؤسسات الناشئة و ضمان استمراريته، إذ تهدف إلى تقديم الدعم اللازم في مختلف مراحل المشروع، فهي تتسم بأهمية بالغة كونها تساهم في تقليل المخاطر المرتبطة بإنشاء و إدارة المؤسسات الناشئة، و تعزز من كفاءة الأداء بما يتوافق مع المتطلبات القانونية و الاقتصادية (الفرع الأول). ومن جهة أخرى، فإن المرافقة عملية منظمة تعتمد على مراحل متتابعة تلبى احتياجات المؤسسة الناشئة وفقا لتطورها، مما يضمن تقديم دعم مستمر و متكامل (الفرع الثاني).

¹ محمد سبتي، فعالية رأس مال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة (دراسة حالة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة، رسالة ماجستير في علوم التسيير، مدرسة الدكتوراه، اقتصاد و تسيير المؤسسة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، المجلد 05، العدد 02، 2009/2008، ص 81.

² محمد السبتي، المرجع نفسه، ص 81.

لذلك فإن دراسة أهمية المرافقة و تحديد مراحلها يعد ركيزة أساسية لفهم دورها المحوري في تنمية المؤسسات الناشئة و تعزيز قدرتها على الاندماج في الأسواق و تحقيق النجاح.

الفرع الأول: أهمية المرافقة في دعم المؤسسات الناشئة

تواجه المؤسسات الناشئة تحديات كبيرة ترتبط بأبعاد مختلفة تتعلق بأصحاب المشاريع أنفسهم، بخطوات إنشاء المشروع، و بالمحيط الخارجي الذي تعمل فيه، لذا فإن المرافقة تلعب دورا محوريا في مساعدة هذه المؤسسات على تجاوز تلك الصعوبات من خلال تقديم حلول متخصصة، وفيما يلي نبرز أهم الصعوبات التي تستدعي اللجوء إلى خدمات المرافقة:

أولا: التعقيد الفني

يعتبر التعقيد الفني في المراحل الأولى لإنشاء المؤسسات الناشئة أحد أكبر العوائق التي تواجه رواد الأعمال، فغالبا ما يفتقر أصحاب المشاريع إلى الخبرة التسييرية الكافية، هذا ما يجعلهم بحاجة ماسة إلى المعرفة الفنية المتعلقة بطبيعة المشروع، و تشمل هذه المعرفة تصميم المنتجات أو الخدمات، اختيار تقنيات الإنتاج المناسبة، و التعامل مع التكنولوجيا الحديثة المستخدمة في السوق⁽¹⁾.

بالإضافة إلى ذلك، يتطلب النجاح في بيئة العمل امتلاك الروح المقاولاتية التي تعتبر حجر الأساس للقدرة على مواجهة التحديات، فالروح المقاولاتية تتطلب مجموعة متكاملة من المهارات الإدارية مثل التخطيط الاستراتيجي، إعداد الميزانيات، اتخاذ القرارات الصحيحة، و فهم القوانين و التشريعات ذات العلاقة.

من جهة أخرى، قد يواجه رواد الأعمال نقصا في الكفاءات التقنية، مما يعيق تطور المشروع، وهنا يظهر دور المرافقة في سد هذه الفجوة من خلال تقديم الدعم الفني اللازم، و توفير التدريب المستمر الذي يمكن أصحاب المشاريع من اكتساب المهارات المطلوبة لإدارة مشاريعهم بفعالية، كما تمكن المرافقة المؤسسات الناشئة من اكتشاف أحدث الابتكارات التكنولوجية⁽²⁾.

¹ علاء الدين الوافي، دور التكوين للمرافقين في تفعيل المرافقة المقاولاتية في الجزائر (دراسة حالة الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر)، مجلة دراسات في الاقتصاد و التجار المالية، العدد 01، 2020، ص ص 626 627.

² محمد السبتي، المرجع السابق، ص 82.

ثانيا: تعقيد المحيط الخارجي

تتسم البيئة التي تعمل فيها المؤسسات الناشئة بدرجة عالية من التعقيد و الغموض، نظرا لتغطية المعطيات الاقتصادية و التكنولوجية بشكل مستمر، حيث تعد المنافسة المتزايدة في السوق واحد من أبرز مظاهر تعقيد المحيط الخارجي، لذا تجد المؤسسات الناشئة نفسها في مواجهة مع شركات أكبر تمتلك خبرة و موارد أكثر، و هذا الواقع يفرض على المؤسسات الناشئة ضرورة مواكب التطورات و استباق التحولات في السوق⁽¹⁾.

من جهة أخرى، يتمثل التعقيد في التغيرات السريعة التي تطرأ على القوانين و التشريعات المنظمة للأعمال، مثل قوانين الضرائب، التصدير و الاستيراد، و حماية المستهلك، وقد تحدث هذه التغيرات تأثيرات مباشرة على استقرار المشاريع الصغيرة، ما يجعلها بحاجة إلى خبرة قانونية للتعامل مع هذه التحديات.

وفي نفس السياق، تبرز المرافقة أهمية التخطيط الاستراتيجي للمؤسسات الناشئة، حيث تساعد في تحليل البيئة المحيطة و تحديد الفرص و التهديدات. علاوة على ذلك، توفر المرافقة أدوات للتعامل مع المخاطر البيئية مثل تقلبات السوق، زيادة التكاليف، أو شح الموارد، مما يساهم في تحقيق التكيف الفعال مع المحيط الخارجي⁽²⁾.

ثالثا: التعقيد الإداري

غالبا ما تكون الإجراءات الإدارية اللازمة لإنشاء المؤسسات الناشئة معقدة و متشعبة، حيث تشمل الحصول على التراخيص، تسجيل الشركة، و استخراج الوثائق المطلوبة من الهيئات الحكومية المختلفة، حيث تتطلب هذه الإجراءات الكثير من الوقت و الجهد، و قد تسبب تأخيرات تؤثر على انطلاق المشروع⁽³⁾.

بالإضافة إلى ذلك، يواجه أصحاب المشاريع الناشئة تحديات في التعامل مع البيروقراطية الإدارية، التي قد تتضمن متطلبات إضافية أو تغيرات غير متوقع في القواعد

¹ خيثر هوارى، تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، مذكر ماجستير، جامعة ابن خلدون، كلية العلوم الإنسانية و الاجتماعية، الجزائر، 2009، ص 91.

² مصطفى بورنان، علي صولي، المرجع السابق، ص 328.

³ زهير بن يحيى، أحمد قطاف، المرجع السابق، ص 188.

التنظيمية، كما قد يؤدي هذا التعقيد إلى إحباط رواد الأعمال، خصوصا إذا لم يكونوا على دراية كافي بكيفية إدارة هذه الجوانب. وعليه، تلعب هنا المرافقة دورا أساسيا في تقديم التوجيه اللازم لأصحاب المشاريع، حيث تساعدهم على فهم الإجراءات الإدارية و تبسيطها، كما توفر المرافقة دعما متخصصا للتعامل مع الأمور القانونية، ما يقلل من احتمال ارتكاب أخطاء قد تؤدي إلى تأخير بدء النشاط التجاري أو تعريض المشروع لمخاطر قانوني(1).

رابعاً: ضعف المؤسسات الناشئة في المراحل الأولى

تعاني المؤسسات الناشئة من ضعف هيكلي في بداية نشاطها يجعلها عرضة للعديد من المخاطر، هذا الضعف يتجلى في الجوانب التالية:

1/ معدلات الفشل و الوفاة المرتفعة:

تشير الإحصائيات إلى أن نسبة كبيرة من المؤسسات الناشئة لا تتمكن من البقاء على قيد الحياة لفترات طويلة، و يعود هذا إلى عوامل مثل ضعف التخطيط، قلة الموارد، و سوء إدارة المخاطر، هذه المعدلات المرتفعة للفشل تجعل الحاج إلى المرافقة أمراً ضروريا لتقليل المخاطر و تعزيز فرص النجاح.

2/ الضعف المالي:

يعتبر الضعف المالي أحد أكبر التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة، و يتمثل ذلك في محدودية رأس المال، ارتفاع التكاليف التشغيلية، و صعوبة الحصول على تمويل كافي لتطوير المشروع. إلى جانب ذلك، تواجه هذه المؤسسات تحديات في تحقيق الاستدامة المالية بسبب تقلب الإيرادات و عدم وجود احتياطات مالية لمواجهة الأزمات، وهنا تبرز المرافقة دورها في مساعدة المؤسسات على تطوير خطط مالية مستدامة، و توجيهها نحو مصادر التمويل المناسبة(2).

3/ الضعف القانوني و السياسي:

تعاني المؤسسات الناشئة من قلة الخبرة القانونية، مما يجعلها عرضة لمشاكل تتعلق بعدم الامتثال للقوانين أو مواجهه صعوبات في استرجاع حقوقها، كما تعاني هذه

¹ خيثر هوارى، المرجع السابق، ص 92.

² محمد السبتي، المرجع السابق، ص 87.

المؤسسات من غياب التمثيل السياسي الذي يساعد في الدفاع عن مصالحها، لذا يمكن للمرافقة هنا أن تعزز من الوعي القانوني لدى أصحاب المشاريع و توفر لهم الدعم اللازم لمواجهة هذه التحديات (1).

من خلال هذه الصعوبات، نستنتج الأهمية و الدور الفعال للمرافقة في مواجهة هذه التحديات، من خلال تقديم دعم فني و إداري و قانوني، مما يعزز من فرص نجاح المؤسسات الناشئة وتطويرها، كما تساعد على توفير بيئة عمل مناسب تمكن أصحاب المشاريع من تنفيذ أفكارهم بفعالية، و تحقيق أهدافهم الاستراتيجية مع تقليل المخاطر المرتبطة بمرحلة التأسيس و النمو، و يمكن تلخيص هذه الأهمية فيما يلي:

- تعمل المرافقة على تحديد نقاط القوة و الضعف في المشاريع.
- تمكن المرافقة من تحليل أفكار المشاريع مع أصحابها جيدا.
- تساعد صاحب المشروع في توفير المعدات و الموارد الضرورية للمشروع.
- تساهم في تسهيل الإجراءات الإدارية و الفنية في مرحلة إنشاء المشروع.
- المساهمة في توفير الأموال الكافية لمساعدة صاحب المشروع على إنشائه.
- تساعد المرافقة المؤسسات الناشئة في التعرف على شرائح الزبائن الذين توجه لهم المشاريع، و الإجراءات التسويقية اللازمة للإيصال القيمة المضافة لهذه الشرائح.

الفرع الثاني: مراحل المرافقة

تمر عملية المرافقة التي تقدم للمؤسسات الناشئة بعدة مراحل تتماشى مع تطور المؤسسة من الفكرة إلى التنفيذ و التشغيل الفعلي، وعليه، يمكن تصنيف هذه المراحل إلى ثلاث مراحل أساسية، وهي على النحو التالي:

أولاً: مرحلة الاستقبال

تمثل هذه المرحلة الخطوة الأولى التي يتخذها حامل المشروع نحو تأسيس فكرته و تحويلها إلى واقع ملموس، ففي هذه المرحلة يتم التركيز على:

¹ محمد غياث شيخة، التمويل (مبادئ السياسات- التوجهات الحديثة)، دار رسلان للنشر و التوزيع، دمشق، سوريا، 2020، ص 68.

1/ الإعلام و التحسيس:

تمثل هذه الخطوة جوهر المرحلة الأولى من المرافقة، حيث يتم تقديم شرح تفصيلي و شامل لحامل المشروع حول ريادة الأعمال و أهمية المشاريع الناشئة في تعزيز الاقتصاد المحلي و الوطني، كما يركز المرافق على إبراز الدور المحوري للمشاريع الناشئة في خلق فرص العمل، تحسين الخدمات، و تحقيق التنمية المستدامة.

بالإضافة إلى ذلك، يتم تعريف حامل المشروع بالإطار القانوني و التنظيمي الذي يحكم إنشاء المشاريع و كيفية الامتثال له، بما في ذلك تراخيص النشاط و الإجراءات الإدارية⁽¹⁾.

2/ التوجيه و إعادة التوجيه:

يعمل المرافق في هذه المرحلة على إجراء جلسات استشارية موسعة مع حامل المشروع لمساعدته على تحديد أهدافه و توضيح رؤيته، حيث يتم تقييم فكرة المشروع بشكل تفصيلي من خلال تحليل الفرص و المخاطر المرتبطة بها، كما يقوم المرافق بتوجيه حامل المشروع إلى الموارد و المصادر التي يمكن أن تساعده في جمع بيانات دقيقة حول السوق المستهدف، قد يشمل ذلك الإحصائيات الاقتصادية، تقارير السوق، أو حتى إجراء استبيانات ميدانية لتقييم الطلب على المنتج أو الخدمة المقترحة⁽²⁾.

3/ تحديد طبيعة المشروع:

هذه الخطوة تهدف إلى وضع أسس قوية للمشروع من خلال تحديد الخدمة أو المنتج بدقة، فيقوم المرافق بمساعدة حامل المشروع في إعداد وصف تفصيلي للفكرة يتضمن: خصائص المنتج أو الخدمة، القيمة المضافة التي تقدمها، و كيفية تلبية احتياجات العملاء، ففي هذه المرحلة، يتم التركيز على دراسة المنافسة، بما يشمل تحليل نقاط القوة و الضعف لدى المنافسين الرئيسيين، كما يتم الاتفاق بين المرافق و حامل المشروع على أسلوب المرافقة الأكثر ملاءمة، و الذي يمكن أن يشمل استشارات فنية، تدريب عملي، أو توفير موارد إضافية⁽³⁾.

¹ غنية فيلالي، المرجع السابق، ص 60.

² مروة رضاني، كريمة بوقرة، المرجع السابق، ص 268.

³ غنية فيلالي، المرجع السابق، ص 62.

ثانياً: مرحلة المرافقة

في هذه المرحلة يبدأ التنفيذ الفعلي لفكرة المشروع، حيث تركز المرافقة على جميع الجوانب التي تساهم في نجاح المشروع، وتشمل:

1/ تركيب المشروع:

يمثل تركيب المشروع العملية الأساسية التي يتم فيها تحويل الفكرة إلى خط عمل ملموسة، كما يساعد المرافق حامل المشروع في وضع هيكل تنظيمي واضح للمؤسسة الناشئة يشمل تحديد الأدوار والمسؤوليات داخل الفريق، رسمخط لتوزيع الموارد، و تحديد أولويات التنفيذ، و يتم التركيز على الجوانب التقنية مثل اختيار التكنولوجيا المناسبة، تحديد متطلبات الإنتاج، و ضمان توافر الموارد اللازمة⁽¹⁾.

2/ إعداد دراسة الجدوى:

تتضمن دراسة الجدوى مجموعة من التحليلات المالية، الاقتصادية، و الفنية التي تهدف إلى تقييم جدوى المشروع، و يساعد المرافق حامل المشروع على تقدير التكاليف الإجمالية، بما في ذلك تكاليف التأسيس، التشغيل، و التسويق، كما يتم التركيز أيضا على تحليل الإيرادات المتوقعة بناء على بيانات السوق، بالإضافة إلى تحديد نقطة التعادل التي يتحقق عندها المشروع أرباحاً. وعليه، تعد دراس الجدوى أداة حاسمة تساعد في تقليل المخاطر و زيادة فرص النجاح⁽²⁾.

3/ إعداد مخطط الأعمال:

مخطط الأعمال هو الوثيقة التي تحدد خارطة الطريق للمشروع، و يتضمن كل التفاصيل المتعلقة بتنفيذ الفكرة، حيث يساعد المرافق في وضع هذا المخطط الذي يشمل الأهداف الاستراتيجية، خطة التسويق، الموارد المطلوبة، و جدول زمني للتنفيذ، كما يتم تضمين تحليل تفصيلي للسوق المستهدف و العملاء المحتملين، إضافة إلى استراتيجيات تسعير و توزيع المنتج أو الخدمة.

¹ بلال خلف السكارنة، الريادة و إدارة منظمات الأعمال، دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة، عمان، الأردن، 2010، ص 122.

² الياس غفال، تقييم الدور التمويلي للشراكة الأوروبية الجزائرية في تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة (2000-2004)، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، تخصص نقود و تمويل، جامعة محمد خيضر، باتنة، الجزائر، 2017، ص 31.

4/ المرافقة المالية:

تعد المرافقة المالية محورا هاما في هذه المرحلة، إذ يساعد المرافق حامل المشروع على إعداد الملف المالي اللازم للحصول على التمويل من البنوك أو المؤسسات التمويلية، كما يتم تقديم استشارات حول أنواع التمويل المتاحة، مثل القروض بدون فوائد، القروض بفوائد منخفضة، أو التمويل الذاتي، كما يتم توجيه حامل المشروع نحو الجهات التي تقدم إعانات مالية أو إعفاءات ضريبية⁽¹⁾.

ثالثا: مرحلة المتابعة بعد الإنشاء

بعد إنشاء المشروع و بدء عملياته، تستمر المرافقة لضمان تحقيق الأهداف المنشودة، ففي هذه المرحلة، يتم تقديم الدعم في المجالات التالية:

1/ الدعم الإداري و التسييري:

تبدأ المتابعة بتقديم دعم شامل للمقاول في إدارة العمليات اليومية للمؤسسة، و يتضمن ذلك تدريب المقاول على كيفية إعداد تقارير مالية دورية، إدارة الموارد البشرية، و متابعة أداء الموظفين، كما يتم تقديم استشارات حول تحسين كفاءة العمليات التشغيلية، مثل تقليل التكاليف و تحسين جودة المنتج أو الخدمة المقدمة⁽²⁾.

2/ الإستراتيجيات التجارية:

يتم التركيز في هذه المرحلة على بناء قاعدة عملاء قوية و توسيع الحصص السوقية للمؤسسة الناشئة، و يساعد المرافق المقاول في تطوير خطة تسويق شاملة تتضمن تحديد الأسواق المستهدفة، تصميم حملات تسويقية مبتكرة، و تحليل ردود أفعال العملاء، يتم أيضا تقديم استشارات حول تحسين العلامة التجارية⁽³⁾.

3/ تعزيز الاندماج في بيئة الأعمال:

يساعد المرافق المؤسس الناشئة على بناء شبكة علاقات قوية مع الشركاء المحتملين، الموردين، و المستثمرين، حيث يتم تنظيم ورش عمل و فعاليات تشبيك لتمكين المؤسسة

¹ بلال خلف السكارنة، المرجع السابق، ص 125.

² الياس غفال، المرجع السابق، ص 32.

³ حنان جودي، استراتيجية تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كخيار لتدارك الفجوة الاستراتيجية و الاندماج في الاقتصاد التنافسي (دراسة حالة الجزائر)، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، تخصص علوم التسيير، جامعة محمد خيضر، باتنة، 2018، ص 69.

من التواصل مع الأطراف الفاعلة في السوق، و الهدف هو تعزيز مكانة المؤسسة الناشئة و ضمان استمراريته في ظل المنافسة المتزايدة.

4/ إدارة التحديات:

تتم مساعدة المؤسسة في مواجهة التحديات غير المتوقعة، سواء كانت مرتبطة بالتغيرات في السوق، الأزمات المالية، أو أي عراقيل تشغيلية أخرى، يتم تدريب المقاول على تطوير استراتيجيات للتعامل مع الأزمات، مثل إدارة المخاطر و إعادة هيكلة العمليات لضمان استمرار المؤسسة في تحقيق أهدافها⁽¹⁾.

¹ حنان جودي، المرجع السابق، ص 70.

المبحث الثاني: آليات المرافقة لتطوير المؤسسات الناشئة

لقد أصبحت عملية المرافقة محورا رئيسيا للسياسات الحكومية و برامج الدعم المختلفة، حيث تصمم هذه الآليات لمواجهة التحديات الفنية و الإدارية و المالية التي قد تعيق تطور هذه المؤسسات.

و في هذا السياق، يظهر دور الحاضنات كمنظومة متكاملة تساهم في احتضان الأفكار الريادية و تحويلها إلى مشاريع قائمة على أسس متينة، وهو ما يعكس أهمية التركيز على أطرها المفاهيمية و التنظيمية (المطلب الأول).

من جهة أخرى، تتجلى أهمية الهيئات الحكومية المختصة في هذا المجال، مثل وزارة المؤسسات الناشئة و اللجنة الوطنية لمنع علامة مؤسسة ناشئة، في توفير الدعم المؤسسي و القانوني اللازم لتعزيز قدرة المؤسسات الناشئة على المنافسة و البقاء في بيئة الأعمال المتغيرة (المطلب الثاني).

المطلب الأول: حاضنات الأعمال كآلية مرافقة المؤسسات الناشئة

تمثل حاضنات الأعمال إحدى الآليات الأساسية لدعم المؤسسات الناشئة، حيث تساهم في تعزيز قدرتها على مواجهة التحديات المرافقة لمرحلة التأسيس و التطوير، و من خلال أدوارها المختلفة، تتيح هذه الحاضنات بيئة عمل متكاملة تجمع بين الموارد المالية و الخدمات الفنية و الإدارية، مما يجعلها أداة فعالة لتحفيز الابتكار و قيادة الأعمال.

و في إطار تحديد معالم هذا الدور، من الضروري الوقوف أمام مفهوم حاضنات الأعمال (الفرع الأول)، بالإضافة إلى دراسة الإطار التشريعي الذي ينظم نشاطها في الجزائر (الفرع الثاني)، كما يستدعي الأمر التعرف على المراحل و الطرق العملية لاحتضان المؤسسات الناشئة، بما يضمن تحقيق الأهداف المنشودة في تعزيز قيادة الأعمال (الفرع الثالث).

الفرع الأول: مفهوم حاضنات الأعمال

تعتبر حاضنات الأعمال من أبرز الآليات الداعمة للمؤسسات الناشئة، حيث توفر بيئة متكاملة تجمع بين الموارد و الإرشاد لتعزيز النمو و الابتكار، و يتطلب استيعاب دورها التعرف على مفهومها (أولاً)، أنواعها (ثانياً)، و أهميتها (ثالثاً).

أولاً: تعريف حاضنات الأعمال

تعد حاضنات الأعمال من أبرز الآليات المبتكرة لدعم المشاريع الناشئة، و قد تعددت التعريفات التي تناولت هذا المفهوم، وفقاً لاختلاف الأدوار و المهام التي تؤديها هذه الحاضنات، و سنناقش التعريفات المختلفة لهذا المصطلح على النحو التالي:

1/ التعريف العام لحاضنات الأعمال

تعرف حاضنات الأعمال بأنها منشآت قائمة بذاتها، تهدف إلى توفير الدعم الشامل للمؤسسات الناشئة عبر تقديم مجموعة متكاملة من الخدمات التي تشمل الإرشاد، التوجيه، التدريب، و التمويل، حيث تقوم الحاضنات بدور الوسيط بين المؤسسات الناشئة و البيئة الاقتصادية المحيطة، حيث تساهم في تقليل المخاطر التي تواجهها المؤسسات الجديدة، خاصة في مراحلها الأولى⁽¹⁾.

يظهر هذا التعريف أن حاضنات الأعمال ليست مجرد أماكن لتقديم الموارد، بل هي منظومة متكاملة تعمل على تحقيق تكامل بين الجانب النظري و العملي لريادة الأعمال، و تعتمد هذه المنظومات على خطط عمل محكمة تضمن تقديم الدعم الفعلي لتحقيق الأهداف التنموية للمؤسسات الناشئة.

2/ تعريف المفوضية الأوروبية لحاضنات الأعمال

وفق المفوضية الأوروبية، تعد حاضنات الأعمال مكاناً يجمع بين المؤسسات الناشئة في بيئة واحدة، حيث يتم تقديم خدمات مادية و معنوية تتضمن مرافق مشتركة مثل الاتصالات و أجهزة الإعلام الآلي، إلى جانب الاستشارات الإدارية و الفنية.⁽²⁾

¹ جواد كمال كاظم، الصناعات الصغيرة و دور حاضنات الأعمال في دعمها و تطويرها، دار الأيتام للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2018، ص 61.

² بن قطاف أحمد، أهمية حاضنات الأعمال التقنية في دعم و ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية علوم التسيير، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، الجزائر، 2006/2007، ص 48.

هذا التعريف يبرز اهتمام المفوضية الأوروبية بتهيئة الظروف المثلى للمؤسسات الناشئة لزيادة فرص نجاحها، فالحاضنات هنا ليست فقط داعمة للمشاريع الفردية، لكنها أيضا تسعى إلى تحقيق تأثير واسع النطاق من خلال التنمية المحلية و نقل التكنولوجيا، مما يعزز من دورها في دعم الاقتصاد الشامل⁽¹⁾.

3/ تعريف الجمعية الأمريكية لحاضنات الأعمال NBIA

تعرف الجمعية الأمريكية لحاضنات الأعمال هذه الأخيرة بأنها كيانات مؤسسية تهدف إلى تقديم الدعم الشامل للمؤسسات الناشئة و رواد الأعمال في مراحلهم الأولى، حيث يتمثل هذا الدعم في توفير الوسائل المادية مثل المكاتب المجهزة، و الخدمات الاستشارية المتخصصة، و الموارد البشرية المدرب، التي تساعد رواد الأعمال على تجاوز التحديات المختلفة التي تواجههم في مرحلة التأسيس⁽²⁾.

علاوة على ذلك، تعتبر الجمعية أن حاضنات الأعمال أداة أساسية لتعزيز النشاط الاقتصادي من خلال تمكين المشروعات الصغيرة و المتوسطة من النمو، مما يؤدي إلى خلق فرص عمل جديدة و دفع عجلة التنمية الاقتصادية و الاجتماعية. وبهذا، تتجاوز حاضنات الأعمال دورها التقليدي كمقدم للخدمات، لتصبح شريكا محوريا في بناء منظومة ريادية قوية تعزز الابتكار و ترفع من معدلات النجاح للمشاريع الجديدة⁽³⁾.

4/ تعريف حاضنات الأعمال في التشريع الجزائري

استخدم مصطلح حاضنات الأعمال في الجزائر لأول مرة في التشريعات الرسمية بموجب المرسوم التنفيذي رقم 20-254 الصادر عام 2020، و قدر عرفها هذا المرسوم بأنها هياكل تابعة للقطاع العام أو الخاص، أو بالشراكة بين القطاعين، تتخصص في تقديم الدعم اللازم للمؤسسات الناشئة و حاملي المشاريع المبتكرة، و يتضمن هذا الدعم خدمات الإيواء، التكوين، التمويل، و تقديم الاستشارات المهنية و الفنية⁽⁴⁾.

¹ عدنان حسين يونس، رائد خضير عبيس، دور حاضنات الأعمال في تطوير المشاريع الصغيرة، ط01، دار الأيام للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2015، ص 117.

² عدنان حسين يونس، رائد خضير عبيس، المرجع نفسه، ص 117.

³ بن قطاف أحمد، المرجع السابق، ص 49.

⁴ مرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 2020/09/15، المتضمن إنشاء اللجنة الوطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و "مشروع مبتكر" و "حاضنة أعمال"، ج.ر.ج.ج، العدد 56، الصادر بتاريخ 2020/09/16.

وفي نفس السياق، يمنح هذا التشريع الحاضنات امتيازات عديدة مثل الإعفاءات الضريبية و تسهيلات التمويل و السداد، مما يساهم في تخفيف الأعباء المالية و الإدارية على المؤسسات الناشئة، و تعد هذه الامتيازات محفزا قويا لرواد الأعمال للانخراط في بيئة الأعمال و الاستفادة من الخدمات التي تقدمها الحاضنات. و يبرز التعريف أيضا أهمية الحاضنات كجسر للتواصل بين المؤسسات الناشئة و الجهات التمويلية أو الجهات الحكومية الأخرى، مما يعزز من فرص الوصول إلى الدعم اللازم. و تعنى الحاضنات في الجزائر بتقديم برامج تدريبية موجهة لتطوير المهارات القيادية و التنظيمية لرواد الأعمال، مما يجعلها أداة حيوية لدعم التنمية الاقتصادية و الاجتماعية⁽¹⁾.

ثانيا: أنواع حاضنات الأعمال

يمكن تصنيف حاضنات الأعمال إلى عدة أنواع وفقا لمجموعة من المعايير التي تتعلق بطبيعة نشاطها، و الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها، و الجهات المالكة لها. وعليه، يعكس هذا التنوع أهمية حاضنات الأعمال في دعم المشاريع الناشئة و توفير بيئة ملائمة لنموها و تطويرها، و فيما يلي نعرض هذه الأنواع:

1/ حاضنات الأعمال على أساس الملكية

تختلف حاضنات الأعمال من حيث الجهة التي تمتلكها و تديرها، حيث أن طبيعة الملكية تؤثر على الخدمات التي تقدمها و أهدافها العامة. بناءا على ذلك، يمكن تقسيمها إلى ثلاثة أنواع:

أ- حاضنات عامة:

ينشأ هذا النوع من الحاضنات بهدف تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية و الاجتماعي من خلال توفير بيئة ملائمة لدعم المشاريع الناشئة، حيث تمول هذه الحاضنات عادة من قبل الحكومات أو الهيئات الشبه حكومية، كما تعمل على تخفيف العبء عن رواد الأعمال

¹ رمضان الدويبي و آخرون، حاضنات الأعمال و المشروعات الصغرى، المركز العربي لتنمية الموارد البشرية، دار الكتب الوطنية، بنغازي، ليبيا، 2003، ص 35.

من خلال تقديم إعفاءات ضريبية و خدمات استشارية. بالإضافة إلى أنها تساهم في تحقيق التنمية المحلية عبر خلق فرص عمل و تحفيز الابتكار⁽¹⁾.

ب- حاضنات خاصة:

تعتمد الحاضنات الخاصة على تحقيق الأرباح و تستهدف المشاريع ذات الإمكانيات العالي، و التي تتشأها الشركات الخاصة أو المستثمرون، كما تقدم هذه الحاضنات خدمات متميزة مثل خطط الأعمال و التوجيه الإداري، مقابل رسوم أو نسب من الأرباح، حيث تركز على المشاريع ذات العائد الاستثماري المرتفع⁽²⁾.

ج- حاضنات مختلطة:

تتمث الحاضنات المختلطة في الشراكة بين القطاعين العام و الخاص لتحقيق توازن بين الربحية و تحقيق الأهداف التنموية، حيث تجمع بين موارد القطاع العام و خبرة القطاع الخاص، مما يوفر بيئة ديناميكية لدعم المشاريع.

2/ حاضنات الأعمال وفقا للنشاط

إن اختلاف الأنشطة الاقتصادية يجعل من الضروري وجود حاضنات متخصصة تقدم خدماتها لقطاعات معينة، و بناءا على طبيعة النشاط، يمكن تصنيف الحاضنات إلى:

أ- الحاضنات التكنولوجية

تعد الحاضنات التكنولوجية من أكثر أنواع الحاضنات شيوعا و أهمية في العصر الحديث، حيث تركز على دعم المشاريع التي تعتمد على الابتكار التكنولوجي و التطبيقات التقنية المتقدمة، كما تسعى هذه الحاضنات إلى توفير بيئة عمل مثالية للشركات الناشئة التي تعمل في مجالات مثل البرمجيات، الذكاء الاصطناعي، تقنيات البلوكتشين. بالإضافة إلى هذا، يتميز هذا النوع من الحاضنات بتوفير بنية تحتية متطورة تشمل مختبرات متخصصة، أجهزة متقدمة، و خدمات الدعم الفني، إضافة إلى مساحات عمل مشتركة تشجع على تبادل الأفكار بين رواد الأعمال و الخبراء التقنيين⁽³⁾.

¹ خيثر هواري ، المرجع السابق، ص 96.

² حنان جودي، المرجع السابق، ص 75.

³ شريف غياط، محمد بوقدوم، حاضنات الأعمال التكنولوجية و دورها في تطوير الإبداع و الابتكار بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة (حالة الجزائر)، مجلة الأبحاث الاقتصادية و الإدارية، جامعة بسكرة، الجزائر، العدد 02، 2007، ص 212.

ب- الحاضنات الزراعية

تهدف الحاضنات الزراعية إلى دعم المشاريع الناشئة التي تعمل في مجالات الزراعة والصناعات الغذائية، حيث تسعى هذه الحاضنات إلى تعزيز الإنتاج الزراعي وتحسين جودة المنتجات من خلال تقديم الدعم الفني والتقني اللازم لرواد الأعمال في القطاع الزراعي، كما تشمل خدماتها الإرشاد الزراعي، التدريب على تقنيات الزراعة الحديثة، واستخدام التكنولوجيا لتحسين الإنتاجية وتقليل التكاليف⁽¹⁾.

ج- الحاضنات الصناعية

تعتبر الحاضنات الصناعية ركيزة أساسية لدعم المشاريع التي تعمل في قطاع التصنيع والإنتاج، كما تقدم هذه الحاضنات خدمات متميزة تشمل توفير الآلات والمعدات الصناعية، تقديم الخبرات الفنية والإدارية، والمساعدة في تحسين عمليات الإنتاج، وتركز أيضا على تعزيز الابتكار في الصناعات التحويلية وتطوير المنتجات الجديدة التي تلبي احتياجات السوق⁽²⁾.

د- الحاضنات الخدمية

تركز الحاضنات الخدمية على دعم المشاريع الناشئة التي تقدم خدمات مباشرة للمجتمع، مثل التعليم، الصحة، الترفيه، والنقل، بحيث تهدف هذه الحاضنات إلى تحسين جودة الخدمات المقدمة من خلال توفير الدعم الفني والإداري اللازم لرواد الأعمال، وتشمل خدماتها تقديم استشارات تسويقية، تدريب على إدارة العمليات، ودعم في تطوير استراتيجيات الأعمال⁽³⁾.

3/ حاضنات الأعمال حسب الهدف

تشكل الأهداف التي تسعى الحاضنات لتحقيقها عاملا رئيسيا في تحديد طبيعة عملها، ويمكن تصنيفها إلى:

¹ عبد الكريم عبيدات، حاضنات الأعمال كآلية لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عصر العولمة، مذكرة ماجستير، قسم العلوم الاقتصادية، تخصص نقود مالية البنوك، جامعة سعد دحلب، البلدة، الجزائر، 2006، ص 19.

² شريف غياط، محمد بوقدوم، المرجع السابق، ص 115.

³ عاطف الشبراوي إبراهيم، حاضنات الأعمال مفاهيم مبدئية وتجارب عالمية، المنظمة الإسلامية للتربية والعلوم الثقافية، الإيسيسكو، المغرب، 2005، ص 31.

أ- الحاضنات الربحية

يتمثل الهدف الأساسي من الحاضنات الربحية في تحقيق عائد مالي من خلال دعم المشاريع الناشئة، حيث تقدم هذه الحاضنات خدماتها بمقابل مالي، سواء من خلال رسوم شهرية تدفع مقابل استخدام مساحاتها وخدماتها، أو عبر الماركة في رأس مال المشروع الناشئ. كما تركز هذه الحاضنات على دعم المشاريع التي تمتلك إمكانات كبيرة للنمو و الربحية، حيث يتم انتقاء الشركات الناشئة التي يتوقع أن تحقق عوائد استثمارية مرتفعة. بالإضافة إلى ذلك، قد تشارك الحاضنة في أرباح المشاريع الناشئة التي تدعمها، ما يجعلها حريصة على نجاح هذه الماربع لضمان تحقيق الربحية⁽¹⁾.

ب- الحاضنات غير الربحية

أما الحاضنات غير الربحية فهي تدار بهدف تحقيق أهداف اجتماعية أو اقتصادية دون التركيز على العائد المالي. هذه الحاضنات تمول عادة من قبل الحكومات، الهيئات الدولية، أو المنظمات غير الحكومية.

وفي نفس السياق، تقدم الحاضنات غير الربحية خدماتها مجاناً أو بتكلفة رمزية للمشاريع الناشئة، و تركز على دعم رواد الأعمال الذين يواجهون تحديات مالية او اقتصادية، مثل الشباب العاطلين عن العمل، النساء، أو سكان المناطق النائية. وبالنسبة لأهداف هذه الحاضنات، فهي تتجاوز الربح المادي إلى تحقيق التنمية الاجتماعية و الاقتصادية، مثل تحسين فرص العمل، تقليل البطالة، و تمكين الفئات الضعيفة اقتصادياً، كما تشجع الحاضنات غير الربحية على إنشاء مشاريع تساهم في تحقيق التنمية المستدامة من خلال دعم الابتكار الاجتماعي و المشاريع البيئية⁽²⁾.

ثالثاً: أهمية حاضنات الأعمال

تمثل حاضنات الأعمال أداة استراتيجية فعالة لدعم و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و تعد وسيلة ديناميكية تهدف إلى تعزيز الاقتصاد الوطني و تحقيق التنمية الاجتماعية من خلال تأسيس و إعداد مؤسسات قادر على الاستمرار و النمو في بيئة

¹ عاطف الشبراوي إبراهيم ، المرجع السابق، ص 32.

² شريف غياط، محمد بوقدوم ، المرجع السابق، ص 213.

- تنافسية، كما تبرز أهمية حاضنات الأعمال من خلال مساهمتها المتعددة الأبعاد التي تساهم في تطوير البنية الاقتصادية والاجتماعية، و يمكن توضيح ذلك فيما يلي:
- توفر حاضنات الأعمال المناخ المناسب و الإمكانيات الضرورية لبداية المشروعات الصغيرة، إذ تقدم بيئة مهياة و داعمة للمبادرين من خلال توفير المساحات المجهزة، و الخدمات الأساسية مثل التوجيه الفني، و التدريب، و الاستشارات القانونية و المالية، ما يعزز فرص نجاح تلك المشروعات في تجاوز تحديات الانطلاق⁽¹⁾.
 - تعمل حاضنات الأعمال على إقامة و دعم المشروعات الإنتاجية و الخدماتية التي تعتمد على التكنولوجيا الحديثة و الابتكار، مما يساهم في تحويل الأفكار الريادية إلى مؤسسات واقعية ذات قيمة اقتصادية مضافة. و بهذا الصدد، تعد الحاضنات حافزا رئيسيا للابتكار، خاصة في القطاعات التي تعتمد على التقنية المتقدمة.
 - تساهم الحاضنات بشكل مباشر في تحقيق التنمية الاجتماعية و الاقتصادية من خلال خلق بيئة مواتية لنمو المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، خصوصا التكنولوجية الصناعية منها، و تشمل هذه المساهمة توفير الدعم الفني و التقني، و المالي و الإداري، فضلا عن ربط المؤسسات الناشئة بأسواق العمل و التصدير، ما يعزز فرص النجاح و استدامتها⁽²⁾.
 - تفتح حاضنات الأعمال المجال أمام الاستثمار في قطاعات ذات أهمية استراتيجية للاقتصاد الوطني، مثل حاضنات الأعمال التكنولوجية و حاضنات الصناعات الصغيرة، بالإضافة إلى مشاريع تقنية المعلومات و غيرها، حيث تساهم هذه المبادرات في تعزيز التنوع الاقتصادي من خلال استغلال الإمكانيات المتاحة و استهداف قطاعات جديدة ذات مردود اقتصادي عالي.
 - تساهم الحاضنات في تأهيل جيل جديد من رواد الأعمال، و توفر لهم الدعم اللازم لتأسيس مؤسسات قوية ذات مردود اقتصادي و اجتماعي، كما تساعد هذه الجهود في تعزيز الإنتاجية الوطنية، و فتح فرص عمل جديدة، و النهوض بالمؤشرات

¹ صلاح حسن، تطورات و متغيرات الاقتصادية الدولية، دعم و تنمية المشروعات الصغيرة لحل مشاكل البطالة و

الفقر، دار الكتاب الحديث، القاهرة، مصر، 2011، ص 104.

² صلاح حسن، المرجع نفسه، ص 104.

الاقتصادية للدولة، مما يجعل الحاضنات وسيلة حيوية في بناء اقتصاد قائم على الإبداع و الابتكار⁽¹⁾.

الفرع الثاني: مضمون حاضنات الأعمال في التشريع الجزائري

بما أننا تطرقنا سابقا إلى تعريف المشرع الجزائري لحاضنات الأعمال وفق المرسوم التنفيذي رقم 20-254، فإنه من الضروري التوسع في الحديث عن مضمون هذه الحاضنات في التشريع الجزائري، الذي لا يقتصر على تحديد مفهومها فقط، وذلك من خلال العناصر التالية:

1/ دور حاضنات الأعمال في تحقيق الأهداف التنموية

تعتبر حاضنات الأعمال من بين الوسائل الفعالة لتحقيق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية، حيث منحها التشريع الجزائري دورا محورا يتمثل في دعم المؤسسات الناشئة و تمكينها من المساهمة في الاقتصاد الوطني، ووفقا للمادة 03 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254، تهدف حاضنات الأعمال إلى تشجيع الابتكار و الإبداع لدى الشباب، و تنمية المهارات الريادية التي تساهم في توفير فرص العمل و تقليل نسب البطالة⁽²⁾.

بالإضافة إلى ذلك، تلعب حاضنات الأعمال دورا رئيسيا في دعم رؤية الجزائر للتحويل إلى اقتصاد قائم على المعرفة و التكنولوجيا، من خلال مساعدة المشاريع الناشئة على تجاوز العقبات الإدارية و المالية و التقنية. وعليه، هذا الدور يتعدى الأهداف الاقتصادية ليشمل البعد الاجتماعي، من خلال تعزيز العدالة الاجتماعية و خلق فرص متكافئة لدخول السوق لكل فئات المجتمع، بما في ذلك النساء و الشباب و المناطق المحرومة⁽³⁾.

¹ علي قابوسة، كريم سي لكحل، جدلية حاضنات الأعمال في نجاح و دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مجلة التنمية الاقتصادية، جامعة الشهيد لخضر، الوادي، الجزائر، العدد 02، 2020، ص 13.

² علي قابوسة، كريم سي لكحل، المرجع السابق، ص 14.

³ حنان جودي، المرجع السابق، ص 70.

2/ الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال وفقا للتشريع الجزائري

حدد المشرع الجزائري بوضوح الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال بهدف ضمان بيئة داعمة للمؤسسات الناشئة، و من بين هذه الخدمات مايلي⁽¹⁾:

أ- خدمة الإيواء:

تعتبر خدمة الإيواء من أبرز الخدمات التي تقدمها الحاضنات، حيث تخصص مساحات عمل مجهزة للمؤسسات الناشئة داخل مباني الحاضنة لفترة زمنية محددة، حيث يهدف هذا الإجراء إلى توفير بيئة عمل مناسبة تقلل من الأعباء المالي المتعلقة باستئجار مقرات العمل و تجهيزها.

ب- الدعم الفني و التقني:

توفر الحاضنات خدمات دعم تقني متكامل يشمل تقديم الاستشارات الفنية في مجالات متعددة، مثل تطوير المنتجات و تحسين العمليات الإنتاجية، كما تتيح الحاضنات الوصول إلى مختبرات البحث و التطوير، و توفر التوجيه من خبراء و متخصصين في مجالات التكنولوجيا و الابتكار⁽²⁾.

ج- الدعم المالي:

يشمل الدعم المالي تقديم قروض ميسرة، أو الربط مع المستثمرين و المؤسسات المالية، كما توفر الحاضنات فرصا للحصول على تمويل أولي أو رأسمال مخاطر من صناديق تمويل تديرها الدولة أو القطاع الخاص. وعليه، يتمثل هذا الدعم في منح التسهيلات للوصول إلى برامج تمويل حكومية مثل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب "ANSEJ" أو الصندوق الوطني لدعم المؤسسات الناشئة، مما يخفف من الأعباء المالية على رواد الأعمال⁽³⁾.

¹ عمر قمان، مصطفى حبشي، أهمية حاضنات الأعمال في دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر، كتاب جواعي حول إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية و المستحدثة، جامعة جيجل، الجزائر، 2021، ص 72.

² بوصوفة زهراء، المرجع السابق، ص 184.

³ الياس غفال، المرجع السابق، ص 38.

د- التوجيه و الاستشارة:

تقدم الحاضنات خدمات التوجيه من خلال فرق استشارية تساعد رواد الأعمال في وضع خطط أعمال فعالة، و إعداد دراسات جدوى شاملة، و التخطيط الاستراتيجي للمشاريع، و يتمثل هذا الدور في الربط بين المؤسسات الناشئة و خبراء محليين و دوليين لتقديم استشارات حول السوق، التسويق، و التطوير الإداري، مما يعزز من فرص نجاح المشاريع.

هـ- التكوين و التدريب:

توفر الحاضنات برامج تستهدف تنمية المهارات الإدارية، و التسويقية، و المالية لرواد الأعمال، كما يتم تقديم دورات تدريبية مخصصة حسب احتياجات المشروع. وفي نفس السياق، تقوم الحاضنات الجزائرية بتنظيم ورش عمل و دورات تدريبية لتطوير الكفاءات، مما يساهم في رفع مستوى احترافية المؤسسات الناشئة⁽¹⁾.

3/ الامتيازات القانونية الممنوحة للحاضنات

أقر المرسوم التنفيذي رقم 20-254 عددا من الامتيازات القانونية لحاضنات الأعمال بهدف تحفيزها على تقديم أفضل الخدمات لحاملي المشاريع، ومن أبرز هذه الامتيازات هو الإعفاء الضريبي، حيث تعفى الحاضنات من الضرائب لفترة محددة، مما يخفف عنها الأعباء المالية و يتيح لها توجيه المزيد من الموارد لدعم المشاريع الناشئة. إضافة إلى ذلك، تمنح الدولة تسهيلات عقارية تتمثل في أراضي أو مباني بأسعار رمزية أو بشروط ميسرة لإقامة الحاضنات، حيث يهدف هذا الامتياز إلى تخفيف تكاليف الإنشاء و التشغيل، مما يمكن للحاضنات الاستفادة من الدعم التمويلي الحكومي المباشر، الذي يستخدم لتغطية تكاليف برامج التدريب و الاستشارات و الخدمات التقنية المقدمة للمؤسسات الناشئة⁽²⁾.

4/ التزامات حاضنات الأعمال وفق التشريع الجزائري

لم يمنح التشريع الجزائري حاضنات الأعمال الامتيازات فقط، بل فرض عليها مجموعة من الالتزامات لضمان جودة الخدمات المقدمة. و من بين هذه الالتزامات تقديم تقارير

¹ بوضوفة زهران ، المرجع السابق، ص 185.

² عمر قمان، مصطفى حبشي ، المرجع السابق، ص 73.

دورية للهيئات الرقابية حول أداء المشاريع المحتضنة و مدى تحقيقها للأهداف المرسومة، حيث يهدف هذا الالتزام إلى تعزيز الشفافية و المساءلة في عمل الحاضنات.

كما تلزم المادة 05 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 الحاضنات بتقديم خدمات بجودة عالي وفقا لمعايير محددة، تشمل تقديم تكوينات ذات صلة باحتياجات السوق و توفير استشارات مهنية دقيقة. بالإضافة إلى ذلك، يجب على الحاضنات التعاون مع مختلف الشركاء المحليين و الدوليين لتوسيع قاعدة دعمها و تطوير آليات عملها بما ينسجم مع التطورات الاقتصادية و التكنولوجية⁽¹⁾.

الفرع الثالث: مراحل و طرق احتضان المؤسسات الناشئة

إن عملية احتضان المؤسسات الناشئة تعد من الركائز الأساسية لدعم هذه المشاريع و تعزيز قدرتها على البقاء و الاستمرار، و يتم ذلك من خلال مراحل محددة و خطط مدروسة تهدف إلى تمكين المؤسسة الناشئة من تحقيق أهدافها التشغيلية و الاستراتيجية، و بما ان المشرع الجزائري أولى أهمية بالغة لحاضنات الأعمال، فقد وضع إطارا قانونيا و تنظيميا لهذه المراحل و الطرق. وذلك من خلال:

أولا: مراحل احتضان المؤسسات الناشئة

تمر عملية الاحتضان بثلاث مراحل أساسية تتسم كل منها بخصائص و أهداف محددة:

1/ مرحلة ما قبل الاحتضان:

تمثل هذه المرحلة نقطة البداية، حيث تدرس فكرة المشروع ومدى قابليتها للتطبيق، و يتم إعداد دراسة جدوى شاملة تشمل الجوانب الاقتصادية، الفنية، و التسويقية، و يطالب من أصحاب المشاريع تقديم تصور واضح و شامل للمشروع من خلال مقابلات شخصية مع إدارة الحاضنة، و في حال استيفاء المعايير المحددة، يتم إعداد خطة عمل مبدئية و تحديد موقع داخل الحاضنة يلائم طبيعة النشاط و حجمه⁽²⁾.

وعليه، تضع هذه المرحلة الأساس القانوني للعلاقة بين الحاضنة و المؤسسة الناشئة، من خلال إبرام عقد ينظم الالتزامات المتبادلة.

¹ انظر المادة 05 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254، المرجع السابق.

² بوصوفة زهراء، المرجع السابق، ص 186.

2/ مرحلة الاحتضان الفعلي:

خلال هذه المرحلة، يتم متابعة أداء المؤسسة الناشئة عن كثب من قبل إدارة الحاضنة و الخبراء المتخصصين، حيث تشمل الأنشطة التي تمارس في هذه المرحلة تقديم استشارات فنية، قانونية، و تسويقية، إضافة إلى المشاركة في ورش العمل و الدورات التدريبية، كما توفر الحاضنة للمؤسسة كل ما تحتاجه لتحقيق نمو مستدام، من خدمات البنية التحتية إلى الدعم المالي و التقني، مما يتيح لها تجاوز التحديات التي قد تواجهها في المراحل الأولى⁽¹⁾.

3/ مرحلة التخرج من الحاضنة:

تأتي هذه المرحلة عادة بعد عامين إلى ثلاثة أعوام، حيث تكون المؤسسة الناشئة قد حققت مستوى من النضج يمكنها من العمل بشكل مستقل خارج الحاضنة. تتضمن هذه المرحلة تقييما شاملا لأداء المؤسسة وفق معايير محددة مثل تحقيق الأهداف الموضوعية، و توسيع نطاق النشاط، و الاستقرار المالي. و رغم انتهاء فترة الاحتضان الرسمية، تظل المؤسسات الناشئة قادرة على الاستفادة من خدمات الحاضنة مثل الاستشارات القانونية و التقنية، و لكن بمقابل مادي مناسب⁽²⁾.

ثانيا: طرق احتضان المؤسسات الناشئة

تعتمد حاضنات الأعمال على مجموعة من الطرق التي تتضمن تحقيق الأهداف المرجوة من عملية الاحتضان، و تتلخص هذه الطرق فيما يلي:

1/ مرحلة المقابلة الأولى:

يتم خلالها تقييم مدى جدية المشروع و استيفائه لشروط الاحتضان التي يحددها المشرع أو الحاضنة، وتشمل هذه الشروط: وضوح الرؤية، قابلية الفكرة للتطبيق، امتلاك

¹ جمعي عماري، استراتيجية التصدير في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، قسم علوم التسيير، تخصص تسيير المؤسسات، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر، 2011، ص ص 43 و 44.

² محمد بن شايب، فيصل سعدي، دور حاضنات الأعمال في دعم و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مجلة التنمية و الاستشراف للبحوث و الدراسات، الجزائر، المجلد 04، العدد 06، 2019، ص 160.

براءة اختراع أو ابتكار جديد، قدر المشروع على النمو السريع خلال فترة الاحتضان، و تحقيق منافع اقتصادي و اجتماعية⁽¹⁾.

2/ مرحلة إعداد خطة المشروع:

عقب قبول المشروع، يتم إعداد خطة عمل تفصيلية تنفذ داخل الحاضنة، تشمل تحديد الموارد، الأهداف، و الخطوات التنفيذية، حيث تتولى الحاضنة مهمة توفير الدعم اللازم لإتمام هذه المرحلة بسلاسة، لضمان الانطلاق الفعلي للمشروع.

3/ مرحلة الانضمام للحاضنة:

يخصص للمؤسسة بعد إتمام الترتيبات الإدارية و القانونية، مكان داخل الحاضنة يتناسب مع نشاطها، وتوفر الحاضنة البنية التحتية المطلوبة، مثل المكاتب، المختبرات، خدمات الاتصال، و أماكن التخزين، مما يهيئ بيئة عمل متكاملة.

4/ مرحلة العمل و التطور:

تعد هذه المرحلة الأهم في حياة المشروع، حيث تبدأ المؤسسة في العمل الفعلي بمساعدة الحاضنة، و تشمل الخدمات المقدمة في هذه المرحلة ما يلي:

- دعم تقني و فني عبر الاستعانة بخبراء متخصصين.
- مساعدة في الحصول على التمويل من المستثمرين و البنوك.
- توفير استشارات قانونية، خاصة ما يتعلق بحماية الملكية الفكرية و براءات الاختراع.
- تسهيل التواصل مع شبكات الأعمال محليا و دوليا.

5/ مرحلة التخرج:

تتخرج المؤسسة من الحاضنة بعد تحقيق الأهداف المحددة و استيفاء شروط النجاح، و يتم تسليم المؤسسة لمواصلة عملها بشكل مستقل، مع استمرار إمكانية الحصول على خدمات استشارية أو تقنية من الحاضنة عند الحاجة⁽²⁾.

¹ جمعي عماري ، المرجع السابق، ص 45.

² كافي مصطفى يوسف، إدارة حاضنات الأعمال للمشاريع الصغيرة، ط1، مكتب الحامد للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2017، ص 248.

المطلب الثاني: وزارة المؤسسات الناشئة و اللجنة الوطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة

لقد أصبحت المؤسسات الناشئة عنصرا محوريا في دعم الاقتصاد القائم على الابتكار و المعرفة، و استجابة لهذه الأهمية، عملت الدولة الجزائرية على إنشاء هياكل تنظيمية ومؤسسية لدعم هذا القطاع، بما يضمن تحقيق التنمية المستدامة.

وفي هذا السياق، يركز هذا المطلب على دور وزارة المؤسسات الناشئة في رسم السياسات الداعمة لهذه المؤسسات (الفرع الأول)، و دور اللجنة الوطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة في تقديم الحوافز و التسهيلات القانونية التي تعزز من نجاحها و استمراريتها (الفرع الثاني).

الفرع الأول: وزارة المؤسسات الصغيرة و المؤسسات الناشئة و اقتصاد المعرفة

بما أن المؤسسات الصغيرة و المؤسسات الناشئة تمثل الركيزة الأساسية في تعزيز الابتكار و تنمية الاقتصاد، فقد أدركت الجزائر ضرورة توفير إطار مؤسسي قادر على احتضان هذه المشاريع و ضمان نموها و استدامتها، من خلال تدعيمها و مرافقتها. و في هذا الإطار، يأتي إنشاء وزارة المؤسسات الصغيرة و المؤسسات الناشئة و اقتصاد المعرفة كخطوة استراتيجية لتحقيق هذا الهدف، وعليه، لا بد من الوقوف أما مفهوم هذه الوزارة (أولا)، و إبراز الدور الأساسي لها في مرافقة المؤسسات الناشئة من خلال تحديد مهامها (ثانيا).

أولا: تعريف وزارة المؤسسات الصغيرة و المؤسسات الناشئة و اقتصاد المعرفة

لقد تم إنشاء وزارة منتدبة مكلفة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في عام 1991، و قد تم تعديل هيكلها و صلاحياتها بشكل تدريجي بما يتماشى مع التطورات الاقتصادية و التكنولوجية. وفي عام 1994، تحولت إلى وزارة الصناعات الصغيرة و المتوسطة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 94-249⁽¹⁾، الذي حدد صلاحيات وزير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و لقد كان الهدف الأساسي من هذه الوزارة تعزيز المشروعات الصغيرة و المتوسطة، باعتبارها الهيئة الأولى المسؤولة مباشرة عن هذا القطاع.

¹ مرسوم تنفيذي رقم 94-249 المؤرخ في 17/07/1994، المتضمن تحويل وزارة الصناعات الصغيرة و المتوسطة، ج.ر.ج.ج، العدد 47، الصادر بتاريخ 20/07/1994.

مع مرور الوقت، و بموجب المرسوم التنفيذي رقم 190-2000⁽¹⁾ الصادر بتاريخ 2000/07/11، توسعت صلاحيات الوزارة. وفي عام 2003، أصبحت تعرف بوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية وفقا للمرسوم التنفيذي رقم 81-03 المؤرخ في 2003/02/26⁽²⁾. لتشهد لاحقا تغيرات أخرى، حيث تحولت إلى وزارة الصناعة وترقية الاستثمار بموجب المرسوم التنفيذي رقم 100-08⁽³⁾ المؤرخ في 2008/03/25. وفي عام 2011، تم دمج وزارة الصناعة بوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و ترقية الاستثمار، وفقا للمرسوم التنفيذي رقم 16-11⁽⁴⁾ المؤرخ في 2011/01/25.

وفي نفس السياق، وفي عام 2020، و بموجب المرسوم الرئاسي رقم 501-20⁽⁵⁾ المؤرخ في 2020/01/01، أصبحت الوزارة تعرف باسم وزارة المؤسسات الصغيرة و المؤسسات الناشئة و اقتصاد المعرفة، حيث تم إنشا منصب وزير مكلف بالمؤسسات الصغيرة و الناشئة و اقتصاد المعرفة، يعاونه وزيران منتدبان، أحدهما مسؤول عن حاضنات الأعمال، و الآخر عن المؤسسات الناشئة. وقد تم توسيع صلاحيات الوزارة موجب المرسوم التنفيذي رقم 54-20⁽⁶⁾ المؤرخ في 2020/02/25، الذي تضمن تنظيم الإدارة المركزية للوزارة.

¹ مرسوم رقم 190-2000 المؤرخ في 2000/07/11، الذي يحدد صلاحيات وزير المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة، ج.ر.ج.ج، العدد 43، الصادر بتاريخ 2000/07/12.

² مرسوم تنفيذي رقم 81-03 المؤرخ في 2003/02/26، الذي يحدد صلاحيات وزير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الحرف، ج.ر.ج.ج، العدد 14، الصادر، بتاريخ 2003/03/02.

³ مرسوم التنفيذي رقم 100-08 المؤرخ في 2008/03/25، الذي يحدد صلاحيات وزير الصناعة و ترقية الاستثمار، ج.ر.ج.ج، العدد 17، الصادر بتاريخ 2008/03/30.

⁴ مرسوم التنفيذي رقم 16-11 المؤرخ في 2011/01/12، الذي يحدد صلاحيات وزير الصناع و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار، ج.ر.ج.ج، العدد 02، الصادر بتاريخ 2011/01/16.

⁵ مرسوم رئاسي رقم 501-20 المؤرخ في 2020/12/02، المتضمن تعديل تسمية وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لتصبح "وزارة المؤسسات الصغيرة و المؤسسات الناشئة و اقتصاد المعرفة"، ج.ر.ج.ج، العدد 72، الصادر بتاريخ 2020/12/03.

⁶ مرسوم التنفيذي رقم 54-20 المؤرخ في 2020/03/02، المتضمن تنظيم الإدارة المركزية لوزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، ج.ر.ج.ج، العدد 17، الصادر بتاريخ 2020/03/03.

كما أنشئت مديرية متخصصة للمؤسسات الناشئة تحت اسم "مديرية المؤسسات الناشئة"، تتولى دعمها و تطويرها، وتم تقسيم مهامها بين مديرتين فرعيتين: الأولى تعنى بتمويل و ابتكار و إنشاء المؤسسات الناشئة، و الثانية تعمل على توفير بيئة عمل ملائمة لهذه المؤسسات، لضمان نموها و استدامتها⁽¹⁾.

وعليه، يمكن تعريف وزارة المؤسسات الصغيرة و المؤسسات الناشئة و اقتصاد المعرفة بأنها عبارة عن جهاز حكومي مركزي يهدف إلى دعم و تعزيز الابتكار الاقتصادي من خلال تشجيع المشروعات الصغيرة و المؤسسات الناشئة، و تطوير بيئة اقتصادية تعتمد على المعرفة و التكنولوجيا الحديثة، حيث تشرف الوزارة على تنفيذ السياسات الوطنية الموجهة نحو ترقية هذا القطاع، مع السعي لتوفير إطار قانوني و تنظيمي يسهل عمل المؤسسات الصغيرة و الناشئة و يحفز الابتكار فيها⁽²⁾.

بالإضافة إلى ذلك، تعمل الوزارة على تقديم الدعم و المرافقة اللازمة لهذه المؤسسات عبر آليات متعددة تشمل توفير التمويل، تعزيز القدرات التكنولوجية، تشجيع الابتكار، و تحسين بيئة العمل، كما تسعى إلى تطوير نظام بيئي متكامل يتيح للمؤسسات الناشئة الاستفادة من خدمات الدعم المتمثلة في الحاضنات و برامج التكوين و الشراكة مع المؤسسات المحلية و الدولية. و من خلال ذلك، تهدف الوزارة إلى تحقيق تنمية اقتصادية مستدامة تساهم في خلق فرص العمل، تحسين تنافسية الاقتصاد الوطني، و تشجيع روح المبادرة لدى الشباب⁽³⁾.

ثانياً: مهام وزارة المؤسسات الصغيرة و المؤسسات الناشئة و اقتصاد المعرفة

حرص المشرع الجزائري على توسيع صلاحيات وزارة المؤسسات الصغيرة و المؤسسات الناشئة و اقتصاد المعرفة، بغية تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية و الابتكار التكنولوجي، بموجب المرسوم التنفيذي رقم 20-54 المؤرخ في 2020/02/25، تم

¹ انظر المادة 6، الفقرة ب، من المرسوم التنفيذي رقم 20-254، المرجع السابق .

² سالم، مجدي عادل، التمويل التساهمي كنموذج لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر واقع تحديات و آفاق، مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية، جامعة أحمد بن يحيى الونشريسي، تيسمسيلت، الجزائر، المجلد 06، العدد 02، 2022.

³ مشري عبد الناصر، المرجع السابق، ص 51.

تحديد مجموعة من المهام و الاختصاصات لهذه الوزارة التي تعكس دورها المحوري في تعزيز الاقتصاد القائم على المعرفة، و تتمثل أبرز مهامها فيما يلي:

- تنفيذ السياسة الاستراتيجية الوطنية لترقية و تطوير المؤسسات الصغيرة و الناشئة و حاضنات الأعمال، حيث تسهر الوزارة على إعداد و تنفيذ الاستراتيجيات الوطنية الرامية إلى تحسين أداء المؤسسات الصغيرة و الناشئة، بما في ذلك حاضنات الأعمال، و تركز هذه الاستراتيجيات على توجيه الاقتصاد نحو التحول الرقمي و الابتكار، مما يساهم في تعزيز تنافسية الاقتصاد الوطني و تحقيق التنمية المستدامة⁽¹⁾.

- وضع إطار قانوني و تنظيمي لمرافقة و تطوير المؤسسات الصغيرة و الناشئة، حيث تعمل الوزارة على اقتراح التشريعات و اللوائح التنظيمية التي تهدف إلى تيسير عمل المؤسسات الصغيرة و الناشئة، سواء من حيث الإنشاء، أو التشغيل، أو التوسع، كما تسعى إلى إزالة العوائق الإدارية و البيروقراطية التي قد تعترض هذه المؤسسات.

- تقوم الوزارة بإعداد برامج دعم الابتكار التكنولوجي بالتنسيق مع مختلف القطاعات المعنية، بهدف تمكين المؤسسات الصغيرة و الناشئة من تطوير منتجات وخدمات مبتكرة تتماشى مع متطلبات السوق المحلية.

- تقوم الوزارة باتخاذ التدابير اللازمة لتحسين إنتاجية و تنافسية المؤسسات الناشئة، من خلال تقديم الدعم الفني و المالي، و توفير آليات التكوين و التدريب، بالإضافة إلى تطوير البرامج التي تضمن استمرارية هذه المؤسسات و تحقيق أهدافها طويلة المدى⁽²⁾.

- تسعى الوزارة إلى تعزيز الشراكات بين المؤسسات الصغيرة و الناشئة و القطاعين العام و الخاص، بهدف تبادل الخبرات، و توسيع نطاق الأعمال، و تحقيق التكامل الاقتصادي بين مختلف الفاعلين في السوق.

- تضطلع الوزارة بدور محوري في تسهيل وصول المؤسسات الصغيرة و الناشئة إلى مصادر التمويل اللازمة لإنشاء و تطوير مشاريعها، و تعمل على تشجيع البنوك و

¹ انظر الماد 02 من المرسوم التنفيذي رقم 20-54، المرجع السابق.

² انظر المادة 03 من المرسوم التنفيذي رقم 20-54، المرجع السابق.

- المؤسسات المالية لتقديم قروض مسيرة أو استثمارات مباشرة في هذا القطاع، مع توفير ضمانات لتقليل المخاطر المالية.
- تعزز الوزارة العلاقة بين المؤسسات الناشئة و الجامعات و مراكز البحث العلمي، من أجل الاستفادة من نتائج البحث و التطوير في تحسين جودة المنتجات و الخدمات، و تطوير تقنيات جديدة تدعم الابتكار الاقتصادي.
 - تسعى الوزارة إلى تشجيع الأفراد، خاصة الشباب، على إطلاق مشاريعهم الخاصة من خلال برامج توعوية و تكوينية، و إقامة مسابقات وطنية لابتكار الأفكار، و توفير بيئة مواتية للإبداع و ريادة الأعمال.
 - متابعة المؤسسات الناشئة بعد تخرجها من الحاضنات حيث لا تقتصر مهام الوزارة على مرحلة الاحتضان فقط، بل تستمر في دعم المؤسسات الناشئة بعد خروجها من الحاضنات، من خلال توفير خدمات استشارية، و تعزيز شبكات الأعمال، و تيسير الوصول إلى الأسواق الوطنية و الدولية.
 - تعمل الوزارة على إزالة العوائق التي تعترض بيئة الأعمال، من خلال تحديث التشريعات الاقتصادية و توفير الحوافز الضريبية و الجمركية للمؤسسات الصغيرة و الناشئة، كما تسعى لتحسين الخدمات الإدارية المتعلقة بإنشاء و تسيير هذه المؤسسات⁽¹⁾.

الفرع الثاني: اللجنة الوطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة

تأسست اللجنة الوطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" بموجب المرسوم التنفيذي رقم 20-254 بهدف تحسين البيئة المؤسسية لهذه الفئة وترقية ريادة الأعمال، بما يساهم في تطوير الاقتصاد الوطني، حيث تهتم اللجنة بمنح علامة "مؤسسة ناشئة"، و علامة "مشروع مبتكر"، و علامة "حاضنة أعمال". كما تضطلع بمهمة تشخيص المشاريع المبتكرة و العمل على ترقيتها، حيث يتطلب منح هذه العلامات دراسة مدى توافق المؤسسات مع المتطلبات القانونية المحددة، و تسعى اللجنة كذلك إلى اقتراح آليات دعم للمؤسسات الناشئة من خلال تعزيز النظام البيئي الخاص بها⁽²⁾.

¹ انظر المادة 03 من المرسوم التنفيذي رقم 20-54، المرجع السابق.

² انظر المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254، المرجع السابق.

أولاً: تشكيلة اللجن الوطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة

وفقا للمادة 03 من المرسوم التنفيذي، يتولى رئاسة اللجنة الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة أو من ينوبه، و تتكون من الأعضاء الآتي ذكرهم⁽¹⁾:

- ممثل عن الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة.
 - ممثل عن وزير المالية.
 - ممثل عن الوزير المكلف بالتعليم العالي و البحث العلمي.
 - ممثل عن الوزير المكلف بالبريد و المواصلات السلكية و اللاسلكية.
 - ممثل عن الوزير المكلف بالصناعة.
 - ممثل عن الوزير المكلف بالفلاحة.
 - ممثل عن الوزير المكلف بالصيد البحري و المنتجات الصيدية.
 - ممثل عن الوزير المكلف بالرقمنة.
 - ممثل عن الوزير المكلف بالانتقال الطاقوي و الطاقات المتجددة.
- يعين أعضاء اللجنة بموجب قرار صادر عن الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة بناء على اقتراح من الجهات التي يتبعون إليها، و ذلك لمدة ثلاث سنوات قابلة للتجديد، ولا يسمح باستخلاف الأعضاء في حالة غيابهم، كما تنص المادة 04 على أن يتمتع كل عضو بخبرة مهنية و مهارات في مجالي الابتكار و التكنولوجيا، مما يمكنه من أداء مهامه فعالية. كما يجوز للجنة أن تستعين بأي شخص أو هيئة ذات صلة يمكنها من المساهمة في تنفيذ نشاطاتها⁽²⁾.

ثانياً: سير أعمال اللجنة الوطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة

تعقد اللجنة اجتماعاتها العادية مرتين على الأقل شهريا، و يجوز لها الانعقاد في دورات استثنائية بناء على استدعاء من رئيسها، الذي يضطلع بمهمة إعداد جدول الأعمال و تحديد مواعيد الاجتماعات.

¹ انظر المادة 03 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254، المرجع السابق.

² انظر المادة 04 من المرسوم التنفيذي رقم 20-54، المرجع السابق.

و بحسب المادة 08 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254، تختص اللجنة بمناقشة المسائل التالية⁽¹⁾:

- منح علامة "مؤسسة ناشئة" للمؤسسات الجديدة المبتكرة.
- منح علامة "حاضنة أعمال".
- دراسة الطعون المتعلقة بالطلبات المرفوضة بشأن العلامات الثلاث (مؤسسة ناشئة، مشروع مبتكر، حاضنة أعمال).

ثالثا: سير مداوات اللجنة الوطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة

لا تكون مداوات اللجنة صحيحة إلا بحضور نصف أعضائها، أي خمسة أعضاء على الأقل، و في حالة عدم اكتمال النصاب، تعاد الدعوة للاجتماع في غضون ثمانية أيام، وفي هذه الحالة تعتبر المداوات صحيحة بغض النظر عن عدد الأعضاء الحاضرين.

بالإضافة إلى ذلك، تتخذ القرارات بأغلبية أصوات الحاضرين، وفي حال تساوي الأصوات يرجح صوت رئيس اللجنة، و يتم اعتماد القرارات المتعلقة بمنح العلامات أو رفضها وفق هذا الإجراء، مع إمكانية الطعن في قرارات الرفض أمام نفس اللجنة⁽²⁾.

في إطار السعي لتعزيز المؤسسات الناشئة، يتضح أن الإطار القانوني و المؤسساتي يلعب دورا أساسيا في تمكين هذه المؤسسات و توفير البيئة الملائمة لنموها و استدامتها، فالتشريعات و السياسات التنظيمية المصممة بعناية تمثل العامل الأساسي لضمان حماية المؤسسات الناشئة و تعزيز قدرتها على المنافسة داخل الأسواق المحلية و الدولية. وعليه، تتجلى أهمية المرافقة كآلية أساسية لدعم المؤسسات الناشئة و تعزيز أدائها في مختلف مراحل تطورها، فالمرافقة بوصفها نهجا استراتيجيا، تعد وسيلة فعالة لضمان استمرارية هذه المؤسسات و قدرتها على التكيف مع التحديات الاقتصادية و التكنولوجية.

وفي هذا السياق، برزت العديد من الآليات التي تهدف إلى دعم ومرافقة المؤسسات الناشئة وتمكينها من تحقيق أهدافها الاقتصادية و الاجتماعية، و من بينها حاضنات الأعمال التي تعد جزءا محوريا من النظام الداعم للمؤسسات الناشئة، حيث تمثل بيئة

¹ انظر المادة 08 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254، المرجع السابق.

² انظر المادة 09 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254، المرجع السابق.

ديناميكية تجمع بين التوجيه، الدعم التقني، التمويل المبدئي، مما يشاعد المؤسسات على تجاوز المراحل الأولية الأكثر تحدياً في دورة حياتها.

وفي الجانب الآخر، يبرز الدور المحوري الذي تضطلع به الجهات الرسمية، بدءاً من وزارة المؤسسات الصغيرة و المؤسسات الناشئة و اقتصاد المعرفة، التي تشكل حلقة الوصل بين السياسات الاقتصادية العامة و احتياجات هذه المؤسسات، إذ تسعى الوزارة إلى تهيئة بيئة قانونية و تنظيمية تساهم في تشجيع الابتكار و تحفيز ريادة الأعمال. من خلال وضع استراتيجيات واضحة لدعم المؤسسات الناشئة، توفر الوزارة آليات تمويلية و تشريعية تسهل إطلاق المشاريع، إلى جانب دعمها للإبداع في مختلف القطاعات.

على صعيد آخر، تمثل اللجنة الوطنية لمنع علامة مؤسسة ناشئة آلية أخرى التي تساهم في تنظيم هذا القطاع، إذا تساهم من خلال آلياتها في تحديد المعايير التي يجب أن تستوفيها المؤسسات الناشئة للحصول على الاعتراف الرسمي. و تضح أهمية هذه اللجنة في دقتها التنظيمية، حيث تعمل على تقييم الطلبات المقدمة وفق معايير محددة بدقة.

خاتمة

يمكن القول بعد إنهاء هذا الموضوع حول المؤسسات الناشئة، أنها أصبحت أحد المحاور الرئيسية في رسم معالم الاقتصاد الحديث، حيث أضحت من أبرز الأدوات التي تعتمد عليها الدول لتحقيق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية، فبفضل مساهمتها في خلق فرص عمل، و تعزيز الابتكار، و إحداث تحول في مختلف القطاعات الاقتصادية، حيث تحتل المؤسسات الناشئة مكانة بارزة في السياسات العامة للدول، لا سيما تلك التي تسعى إلى بناء اقتصاد متنوع و مبني على المعرفة.

وفي هذا السياق، برزت عدة آليات و أطر قانونية و مؤسسية لدعم المؤسسات الناشئة و تمكينها من مواجهة التحديات المتزايدة التي تفرضها بيئة الأعمال العالمية، و من بين هذه الآليات، يمكن الإشارة إلى حاضنات الأعمال باعتبارها أداة فعالة تقدم الدعم المادي و الفني و الإداري، مما يتيح للمشاريع الناشئة فرصة الانطلاق و النمو في بيئة تنافسية و متطورة. إلى جانب ذلك، شكلت المرافقة إطارا شاملا لمتابعة المؤسسات الناشئة، حيث لم تعد تقتصر على تقديم الدعم في المراحل الأولية، بل أصبحت استراتيجية مستدامة تهدف إلى تحقيق نجاح طويل الأمد و تعزيز القدرة على التكيف مع متغيرات السوق.

بالإضافة إلى ذلك، فإن إنشاء مؤسسات متخصصة، مثل وزارة المؤسسات الصغيرة و المؤسسات الناشئة و اقتصاد المعرفة، يبرز الاهتمام الذي توليه الدولة لهذا القطاع، فالجهود التي بذلت لتوسيع صلاحيات هذه الوزارة و تطوير آلياتها التنظيمية، تعد مثالا على الخطوات الرامية إلى تحقيق تكامل بين التشريعات و الممارسات الميدانية، بما يساهم في تعزيز ريادة الأعمال و ابتكار الحلول لمواجهة التحديات الاقتصادية و الاجتماعية.

ومن جهة أخرى، أظهرت اللجنة الوطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة دورا محوريا في تحفيز المقاولاتية و تشجيع الابتكار، فمن خلال منح علامات خاصة بالمشاريع المبتكرة و حاضنات الأعمال، حيث تسعى اللجنة إلى خلق بيئة محفزة تعترف بالجهود الإبداعية و تبرز مكانة المؤسسات الناشئة في الاقتصاد الوطني.

ووفقا لهذه الدراسة تم التوصل إلى نتائج واقتراحات نوردها في ما يلي:

أولاً: النتائج

- 1- دعم المؤسسات الناشئة يساهم بشكل مباشر في تحفيز الاقتصاد الوطني، من خلال توفير بيئة تشجيع على الابتكار، مما يؤدي إلى خلق وظائف جديدة و تحسين مستويات الدخل.
- 2- تحسين أداء المؤسسات الناشئة و استمراريتها، من خلال المرافقة المؤسساتية التي توفر دعماً حيويًا لهذه المؤسسات، سواء من حيث التوجيه أو التمويل، مما يؤدي إلى تعزيز فرص نجاحها في مواجهة التحديات المختلفة.
- 3- حاضنات الأعمال ليست فقط مكانًا لتوفير الموارد، بل هي نظام بيئي يساهم في تطوير الأفكار و تحويلها إلى مشاريع قابلة للتطبيق، مما يدفع عجلة الاقتصاد المعرفي.
- 4- ينتج عن تنسيق الجهود بين الجهات الحكومية و الخاصة بيئة ريادية داعمة لتطوير المؤسسات الناشئة.
- 5- يؤدي توفير التمويل المناسب و البرامج الموجهة إلى تمكين المؤسسات الناشئة من اجتياز مراحلها الأولى بنجاح، مما يساهم في تقليل نسب فشلها و تحقيق أهدافها.
- 6- يبرز أن منح علامات "مؤسسة ناشئة" أو "مشروع مبتكر" يعزز مكانة المؤسسات و يمنحها مصداقية أكبر لدى المستثمرين، مما يساعدها في الحصول على الدعم و التمويل اللازمين.
- 7- يظهر توزيع صلاحيات وزارة المؤسسات النائة أنها باتت تلعب دوراً أساسياً في دعم ريادة الأعمال و تحقيق الأهداف الوطنية المتعلقة بالتنمية المستدامة.
- 8- تطوير المؤسسات الناشئة يعزز من مكانة الاقتصاد الوطني على الساحة الدولية، من خلال زيادة التصدير، و استقطاب التكنولوجيا الحديثة، و الابتكارات الجديدة.

ثانيا: الاقتراحات

- 1- تطوير التشريعات القائمة لتكون أكثر ملائمة لطبيعة عمل المؤسسات الناشئة، مع التركيز على تبسيط الإجراءات القانونية و الإدارية المتعلقة بتأسيسها و تشغيلها.
- 2- من الضروري توفير برامج شاملة للمرافقة تهدف إلى تقديم الدعم التقني و الإداري و المالي للمؤسسات الناشئة في مختلف مراحل تطورها ضمن لضمان استمراريته و تعزيز فرص نجاحها.
- 3- توسيع شبكة الحاضنات لتغطي كافة مناطق الوطن، مع توفير بيئة تتيح للمؤسسات الناشئة الاستفادة من الموارد و الخبرات اللازمة لتحقيق الابتكار.
- 4- تطوير البنية التحتية التكنولوجية لتسهيل عمل المؤسسات الناشئة، خاصة في القطاعات الرقمية، مما يعزز من كفاءتها و قدرتها على المنافسة في الأسواق المحلية و العالمية.
- 5- ينبغي تكثيف الجهود لنشر ثقافة ريادة الأعمال في المجتمع، من خلال برامج تعليمية و توعوية تستهدف الشباب و المستثمرين المحتملين، لتشجيعهم على الانخراط في مجال المؤسسات الناشئة.
- 6- توفير آليات تمويل ميسرة تتماشى مع احتياجات المؤسسات الناشئة، مثل القروض الصغيرة، و صناديق الاستثمار المخصصة، و التمويل الجماعي، مما يساهم في تخطي تحديات التمويل.
- 7- يوصى بتشجيع التعاون بين الحكومة و القطاع الخاص لدعم المؤسسات الناشئة، من خلال برامج تمويل مشترك و تقديم التسهيلات اللازمة للمشاريع الواعدة.
- 8- ضرورة مراجعة و تحسين المعايير المرتبطة بمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و "مشروع مبتكر" لتكون أكثر شمولية و تتناسب مع متطلبات السوق.

قائمة المراجع

1. باللغة العربية

أولاً: المؤلفات

- 01- أحمد شكري السباعي، الوسيط في الشركات و المجموعات ذات النفع الاقتصادي، الجزء 4، مطبعة المعارف الجديدة، 2013.
- 02- أحمد مروة، برهم نسيم، الريادة و إدارة المشروعات الصغيرة، الشركة العربية للتسويق و التوريدات، القاهرة، مصر، 2008.
- 03- بلال خلف السكارنة، الريادة و إدارة منظمات الأعمال، دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة، عمان، الأردن، 2010.
- 04- جواد كمال كاظم، الصناعات الصغيرة و دور حاضنات الأعمال في دعمها و تطويرها، دار الأيتام للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2018.
- 05- جواد نبيل، إدارة و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، ط1، دار مجلد الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع، بيروت، لبنان، 2007.
- 06- حسن إبراهيم، المبادئ و الاتجاهات الحديثة في إدارة المؤسسة، دار النهضة العربية، بيروت، لبنان، 2018.
- 07- حسين حريم، إدارة المنظمات (منظور كلي)، دار حامد للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2003.
- 08- حياة نجار، رأس المال الاستثماري كبديل مستحدث لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر (تجربة الولايات المتحدة الأمريكية)، كتاب جماعي دولي محكم حول إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية و المستحدثة، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة جيجل، 2021.

- 09- خالد أحمد على محمود، إقتصاد المعرفة و إدارة الأزمات المالية، ط1، دار الفكر الجامعي، الإسكندري، مصر، 2019.
- 10- رمضان الدويبي و آخرون، حاضنات الأعمال و المشروعات الصغرى، المركز العربي لتنمية الموارد البشرية، دار الكتب الوطنية، بنغازي، ليبيا، 2003.
- 11- سالم صلال الحسناوي، الاستثمار و التمويل في الأسواق المالية، ط1، دار الصادق الثقافية، بغداد، العراق، 2017.
- 12- صبري مقمح، حسينة خالدي ، حاضنات الأعمال التكنولوجية ودورها في تطوير الإبداع و الابتكار بالمؤسسات الناشئة (دراس حالة السعودية مع الإشارة لحالة الجزائر، كتاب جماعي دولي حول حاضنات الأعمال السبيل لتطوير المؤسسات الناشئة، كلية العلوم الاقتصادية التجارية و علوم التسيير، جامعة 20 أوت 1955، سكيكدة، الجزائر، 2021.
- 13- صلاح حسن، تطورات و متغيرات الاقتصادية الدولية، دعم و تنمية المشروعات الصغيرة لحل مشاكل البطالة و الفقر، دار الكتاب الحديث، القاهرة، مصر، 2011.
- 14- عاشور بدار، سامية خليفي، حاضنات الأعمال كآلية لدعم وتمويل المؤسسات الناشئة **STARTUP**، في الجزائر للمساهمة في الإنعاش الاقتصادي، كتاب جماعي حول المؤسسات الناشئة و دورها في الإنعاش الاقتصادي في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة آكلي محند أولحاج، البويرة، 2020.
- 15- عاطف الشبراوي إبراهيم، حاضنات الأعمال مفاهيم مبدئية و تجارب عالمية، المنظمة الإسلامية للتربية و العلوم الثقافية، الايسيسكو، المغرب، 2005.
- 16- عباس مصطفى المصري، تنظيم الشركات التجارية، شركات الأشخاص، شركات الأموال، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2002.

- 17- **عبد المطلب عبد الحميد**، إقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة، دار الجامعية للنشر و التوزيع، الإسكندرية، مصر، 2009.
- 18- **عدنان حسين يونس**، **رائد خضير عبيس**، دور حاضنات الأعمال في تطوير المشاريع الصغيرة، ط01، دار الأيام للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2015.
- 19- **عمر قمان**، **مصطفى حبشي**، أهمية حاضنات الأعمال في دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر، كتاب جواعي حول إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية و المستحدثة، جامعة جيجل، الجزائر، 2021.
- 20- **فتحي السيد عبدة أبو السيد أحمد**، الصناعات الصغيرة و دورها في التنمية، مؤسسات شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2005.
- 21- **كافي مصطفى يوسف**، إدارة حاضنات الأعمال للمشاريع الصغيرة، ط1، مكتب الحامد للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2017.
- 22- **ماجدة العطية**، إدارة المشروعات المصغرة، ط1، دار المسيرة للطباعة و النشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2009.
- 23- **محمد أيمن عزت الميداني**، الإدارة التمويلية في الشركات، ط3، مكتبة العبيكان، الرياض، السعودية، 2015.
- 24- **محمد غياث شيخة**، التمويل (مبادئ السياسات- التوجهات الحديثة)، دار رسلان للنشر و التوزيع، دمشق، سوريا، 2020.
- 25- **محمود جاسم الصميدعي**، استراتيجيات التسويق (مدخل كمي و تحليلي)، دار الحامد للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2017.
- 26- **مصطفى يوسف كافي**، بيئة و تكنولوجيا إدارة المشروعات الصغيرة و المتوسطة، ط1، مكتبة المجتمع العربي، الأردن، 2014.

27- نادية القريشي، فتيحة بوكحال، هيئات الدعم المالي الموجهة لدعم و تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر حالة الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر **ANGEM**، كتاب وقائع المؤتمر الدولي العلمي، المبادراتية للأعمال المعاصرة بين المرافقة و متطلبات الاستدامة (حالة المؤسسات الناشئة)، الجزء الأول، المركز الديمقراطي العربي للدراسات الاستراتيجية و السياسية و الاقتصادية، ألمانيا، 2023.

28- وليد بولغب، الشركات الناشئة و إمكانات نجاحها في الجزائر، كتاب جماعي دولي محكم حول إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية و المستحدثة، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة جيجل، 2021.

29- يوساري نوال، بن عزة هناء، استراتيجيات دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر، كتاب وقائع المؤتمر الدولي العلمي، المبادراتية للأعمال المعاصرة بين المرافقة و متطلبات الاستدامة، حالة المؤسسات الناشئة، الجزء الأول، المركز الديمقراطي العربي للدراسات الاستراتيجية و السياسية و الاقتصادية، ألمانيا، 2023.

ثانيا: الرسائل والمذكرات الجامعية

أ- رسائل الدكتوراه

01- ترغيني صباح، دور التعلم التنظيمي في دعم الابتكار في المؤسسة الاقتصادية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في علوم التسيير، تخصص اقتصاد و إدارة المعرفة و المعارف، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2018/2017.

02- جمعي عماري، استراتيجية التصدير في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، قسم علوم التسيير، تخصص تسيير المؤسسات، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر، 2011.

- 03- حنان جودي**، استراتيجية تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كخيار لتدارك الفجوة الاستراتيجية و الاندماج في الاقتصاد التنافسي (دراسة حالة الجزائر)، رسالة مقدمة لنيل شهاد الدكتوراه، تخصص علوم التسيير، جامعة محمد خيضر، باتنة، 2018.
- 04- طارق فارس**، دور ومكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و سبيل قدرتها التنافسية (دراسة حالة الجزائر)، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف1، الجزائر، 2018.
- 05- الياس غفال**، تقييم الدور التمويلي للشراكة الأوروجزائرية في تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة (2000-2004)، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، تخصص نقود و تمويل، جامعة محمد خيضر، باتنة، الجزائر، 2017.

ب- مذكرات الماجستير

- 01- بن قطاف أحمد**، أهمية حاضنات الأعمال التقنية في دعم و ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية علوم التسيير، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، الجزائر، 2007/2006.
- 02- حيولة إيمان**، وسائل التمويل في المؤسسة الاقتصادية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص إدارة الأعمال، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة سعد دحلب، البلدية، الجزائر، 2005/2004.
- 03- خيثر هواري**، تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، مذكر ماجستير، جامعة ابن خلدون، كلية العلوم الإنسانية و الاجتماعية، الجزائر، 2009.

- 04- **داليا أحمد، محمد يونس،** واقع مسارعات الأعمال في زيادة فرص نجاح الشركات الريادية الناشئة في قطاع غزة، مذكرة ماجستير في اقتصاديات التنمية، كلية التجارة ، جامعة الإسلامية، غزة، فلسطين، 2017.
- 05- **سبتي محمد،** فعالية رأس مال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، 2009.
- 06- **عبد الكريم عبيدات،** حاضنات الأعمال كآلية لدعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في عصر العولمة، مذكرة ماجستير، قسم العلوم الاقتصادية، تخصص نقود مالية البنوك، جامعة سعد دحلب، البليدة، الجزائر، 2006.
- 07- **غنية فيلالي،** أساليب تطوير المنتجات الجديدة في المؤسسة الاقتصادية، دراسة حالة شركة عتاد التكديس و الحمولة **German** بقسنطينة، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة 2007/2008.
- 08- **محمد سبتي،** فعالية رأس مال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة (دراسة حالة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة)، رسالة ماجستير في علوم التسيير، مدرسة الدكتوراه، اقتصاد و تسيير المؤسسة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، المجلد 05، العدد 02، 2008/2009.
- 09- **مشري عبد الناصر،** دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تحقيق التنمية المستدامة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2011/2010.
- 10- **نصيرة ترمول،** فعالية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ترقية الاستثمار، مذكرة ماجستير، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1، 2014/2013.

ثالثا: المقالات العلمية

- 01- أحمد بن عبد الرحمان الشميمري، ريادة الأعمال، ط1، العبيكان للنشر و التوزيع، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2019.
- 02- أنفال عائشة ديناوي، فاطمة الزهراء زرواط، المؤسسات الناشئة قاطرة الجزائر الجديدة للنهوض بالاقتصاد الوطني (التحديات و آليات الدعم)، مجلة حوليات بشار في العلوم الاقتصادية، العدد 03، الجزائر، 2020.
- 03- بن عيادة جلييلة، دور المؤسسات الناشئة في التنمية الاقتصادية، مجلة الدراسات القانونية (صنف ج)، مجلة علمية دولية سداسية، محكمة صادرة عن مخبر السيادة و العولمة، جامعة يحيى فارس، المدينة، المجلد 08، العدد 01، 2022.
- 04- بوالشعور شريفة، دور حاضنات الأعمال في دعم و تنمية المؤسسات الناشئة، دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد الرابع، العدد 2، جامعة 20 اوت، بسكرة، الجزائر، 2018.
- 05- بوقرور السعيد، النظام القانوني لتأسيس الشركات المساهمة البسيطة (دراسة مقارنة)، مجلة الحقوق و العلوم الإنسانية، المجلد 15، العدد 03، 2022.
- 06- حبيبة عبدلي، النظام القانوني المستحدث لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، المجلة الجزائرية للأمن و التنمية، جامعة باتنة 1، المجلد 11، العدد 01، 2022.
- 07- حسين يوسف، صديقي إسماعيل، دراسة ميدانية لواقع إنشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، جامعة طهاري محمد، بشار، المجلد 08، العدد 01، 2021.
- 08- سالم، مجدي عادل، التمويل التساهمي كنموذج لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر واقع تحديات و آفاق، مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية، جامعة أحمد بن يحيى الونشريسي، تيسمسيلت، الجزائر، المجلد 06، العدد 02، 2022.
- 09 سعيدة ضيف، دور أجهزة الدعم في تمويل و مرافقة المرأة المقاتلة في الجزائر، مجلة دراسات اقتصادية، العدد 03، 2019.

- 10- **سمير جادلي**، تحليل مصادر تمويل المؤسسات الناشئة في ظل التجارب الدولية الصين وكرواتيا و المملكة المتحدة، مقال منشور في إطار الكتاب الجماعي الدولي بعنوان، إشكالية تمويل المؤسسات بين الأساليب التقليدية و المستحدثة، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة جيجل، 2021.
- 11- **شريف غياط، محمد بوقدوم**، حاضنات الأعمال التكنولوجية و دورها في تطوير الإبداع و الابتكار بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة (حالة الجزائر)، مجلة الأبحاث الاقتصادية و الإدارية، جامعة بسكرة، الجزائر، العدد 02، 2007.
- 12- **شيبوط سعيدة، موفق كمال**، المؤسسات الناشئة لدعم النمو الاقتصادي (مفهومها، ضمانات نجاحها و عراقيله)، مجلة التراث، جامعة زيان عاشور، الجلفة. الجزائر، المجلد 13، العدد 02، 2023.
- 13- **عرب فاطمة الزهراء، صديقي خضرة**، دور الدولة في دعم المؤسسة الناشئة في الجزائر الجديدة، دراسة في قرار إنشاء صندوق تمويل المؤسسات الناشئة، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، جامعة طاهري محمد، بشار، المجلد 08، العدد 01، 2021.
- 14- **علاء الدين الوافي**، دور التكوين للمرافقين في تفعيل المرافقة المقاولاتية في الجزائر (دراسة حالة الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر)، مجلة دراسات في الاقتصاد و التجار المالية، العدد 01، 2020.
- 15- **علي قابوسة، كريم سي لكحل**، جدلية حاضنات الأعمال في نجاح و دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مجلة التنمية الاقتصادية، جامعة الشهيد لخضر، الوادي، الجزائر، العدد 02، 2020.
- 16- **فاطمة الزهراء غضبان، بختة حداد**، دور المرافقة المقاولاتية في تحسين ممارسة التسويق في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (دراسة حالة الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب لولاية المسيلة، مجلة المؤسسة، العدد 08، 2019.

- 17- كمال مخلوف، سمير شيهاني، قراءة في القانون التونسي، إصدار القانون الجزائري الناجح لها، مجلة العلوم القانونية و السياسية، مجلد 12، العدد 01، الجزائر، 2021.
- 18- محمد بن شايب، فيصل سعدي، دور حاضنات الأعمال في دعم و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مجلة التنمية و الاستشراف للبحوث و الدراسات، الجزائر، المجلد 04، العدد 06، 2019.
- 19- مخانشة آمنة، المؤسسات الناشئة في الجزائر (الإطار المفاهيمي و القانوني)، مجلة صوت القانون، جامعة محمد لمين دباغين، سطيف 2، المجلد الثامن، العدد 1، 2021.
- 20- مروة رمضاني، كريمة بوقرة، تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر (نماذج لشركات ناجحة عربيا)، مجلة حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، العدد 03، 2020.
- 21- مصطفى بورنان، علي صولي، الاستراتيجية المستخدمة في دعم و تمويل المؤسسات الناشئة، مجلة دفاتر اقتصادية، مجلد 11، عدد 01، 2020.
- 22- نريمان بن عبد الرحمان، التوجه نحو اقتصاد المعرفة و إنشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، المجلة الجزائرية للأبحاث و الدراسات، المجلد 06، العدد 02، 2023.
- 23- ولد الصافي عثمان، العربي مصطفى، التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر و آليات دعمها و مرافقتها، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، جامعة طاهري محمد، بشار، المجلد 07، العدد 03، 2018.

رابعاً: النصوص القانونية

1-القوانين التشريعية:

- 1-قانون رقم 15-21 المؤرخ في 30/12/2015 المتضمن القانون التوجيهي حول البحث العلمي و التطوير التكنولوجي، ج.ر.ج.ج، العدد 71، الصادر بتاريخ

- 2015/03/30، المعدل و المتمم بالقانون رقم 02-20 المؤرخ في 2020/03/03، ج.ر.ج.ج، العدد 20، الصادر بتاريخ 2020/03/30.
- 2- قانون رقم 02-17 المؤرخ في 2017/01/10 المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، ج.ر.ج.ج، العدد 02، الصادر بتاريخ 2017/01/11، المعدل و المتمم بالمرسوم التنفيذي رقم 18-170 المؤرخ في 2018/06/26، ج.ر.ج.ج، العدد 39، الصادر بتاريخ 2018/06/27.
- 3- قانون 04-19 المؤرخ في 2019/12/11 المتضمن قانون المالية لسنة 2020، ج.ر.ج.ج، العدد 81، الصادر بتاريخ 2019/12/30، المعدل و المتمم بالقانون رقم 07-20 المؤرخ في 2020/06/04، المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2020، ج.ر.ج.ج، العدد 33، الصادر بتاريخ 2020/06/04.
- 4- قانون رقم 24-22 المؤرخ في 2022/12/25، المتضمن قانون المالية لسنة 2023، ج.ر.ج.ج، العدد 89، الصادر بتاريخ 2022/12/29، المعدل و المتمم بالقانون رقم 15-23 المؤرخ في 2023/11/05، المتضمن قانون المالية التصحيحي لسنة 2023، ج.ر.ج.ج، العدد 70، الصادر بتاريخ 2023/11/08.

2- النصوص التنظيمية:

• المراسيم التنفيذية:

- 1- مرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 2020/09/15، المتضمن إنشاء اللجنة الوطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و "مشروع مبتكر" و "حاضنة أعمال"، ج.ر.ج.ج، العدد 55، الصادر بتاريخ 2020/09/21.

- 2-مرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15/09/2020، المتضمن إنشاء اللجنة الوطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و "مشروع مبتكر" و "حاضنة أعمال"، ج.ر.ج.ج، العدد 56، الصادر بتاريخ 16/09/2020
- 3-مرسوم التنفيذي رقم 94-249 المؤرخ في 17/07/1994، المتضمن تحويل وزارة الصناعات الصغيرة و المتوسطة، ج.ر.ج.ج، العدد 47، الصادر بتاريخ 1994/07/20
- 4-مرسوم رقم 2000-190 المؤرخ في 11/07/2000، الذي يحدد صلاحيات وزير المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة، ج.ر.ج.ج، العدد 43، الصادر بتاريخ 12/07/2000.
- 5-مرسوم التنفيذي رقم 03-81 المؤرخ في 26/02/2003، الذي يحدد صلاحيات وزير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الحرف، ج.ر.ج.ج، العدد 14، الصادر، بتاريخ 02/03/2003.
- 6-مرسوم التنفيذي رقم 08-100 المؤرخ في 25/03/2008، الذي يحدد صلاحيات وزير الصناعة و ترقية الاستثمار، ج.ر.ج.ج، العدد 17، الصادر بتاريخ 2008/03/30.
- 7-مرسوم التنفيذي رقم 11-16 المؤرخ في 12/01/2011، الذي يحدد صلاحيات وزير الصناع و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار، ج.ر.ج.ج، العدد 02، الصادر بتاريخ 16/01/2011.
- 8-مرسوم الرئاسي رقم 20-501 المؤرخ في 02/12/2020، المتضمن تعديل تسمية وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لتصبح "وزارة المؤسسات الصغيرة و المؤسسات الناشئة و اقتصاد المعرفة"، ج.ر.ج.ج، العدد 72، الصادر بتاريخ 2020/12/03.

9-مرسوم التنفيذي رقم 20-54 المؤرخ في 2020/03/02، المتضمن تنظيم الإدارة المركزية لوزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، ج.ر.ج.ج، العدد 17، الصادر بتاريخ 2020/03/03.

II. باللغة الفرنسية

Articles:

- 1- *Djelti Mohamed, Chouam Bouchama, Kourbali Baghdad, Etat des Lieux Des Incubateurs en Algerie: Cas de l'incubateur de L'INTTIC D'oran, Revue Algeriennes D'economie et Gestion, Université D'oran, 2016*
- 2- *Yahia Djekidel Mouhammed, Doua Rais Merrad, La startup en Algérie caractéristiques et obligations, revue d'excellence pour la recherche en économie et en gestion, Université Amar Tligi, Laghouat, Vol 05, N 01, 2021-*

فهرس المحتويات

الصفحة	العنوان
-	مقدمة
06	الفصل الأول: الإطار النظري للمؤسسات الناشئة
07	المبحث الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة
07	المطلب الأول: تعريف المؤسسات الناشئة
08	الفرع الأول: التعريف الفقهي للمؤسسات الناشئة
11	الفرع الثاني: التعريف القانوني للمؤسسات الناشئة
18	المطلب الثاني: خصائص و أهمية المؤسسات الناشئة
19	الفرع الأول: خصائص المؤسسات الناشئة
23	الفرع الثاني: أهمية المؤسسات الناشئة
28	المبحث الثاني: أنواع المؤسسات الناشئة و خطوات إقامتها
28	المطلب الأول: أنواع المؤسسات الناشئة
29	الفرع الأول: شركات الأعمال الصغيرة
33	الفرع الثاني: المؤسسات الناشئة المرتبطة بنمط الحياة
37	الفرع الثالث: المؤسسات الناشئة القابلة للبيع
40	الفرع الرابع: المؤسسات الناشئة القابلة للتطور
42	المطلب الثاني: خطوات ومراحل إقامة المؤسسات الناشئة
42	الفرع الأول: خطوات إقامة المؤسسات الناشئة
46	الفرع الثاني: مراحل نمو المؤسسات الناشئة
50	الفصل الثاني: آليات المرافقة لتطوير المؤسسات الناشئة
50	المبحث الأول: مفهوم المرافقة بالنسبة للمؤسسات الناشئة
51	المطلب الأول: تعريف المرافقة و أنواعها
51	الفرع الأول: تعريف المرافقة

فهرس المحتويات

53	الفرع الثاني: أنواع المرافقة لتطوير المؤسسات الناشئة
57	المطلب الثاني: أهمية و مراحل المرافقة
58	الفرع الأول: أهمية المرافقة في تطوير المؤسسات الناشئة
62	الفرع الثاني: مراحل المرافقة
66	المبحث الثاني: آليات المرافقة لتطوير المؤسسات الناشئة
66	المطلب الأول: حاضنات الأعمال كآلية مرافقة للمؤسسات الناشئة
67	الفرع الأول: مفهوم حاضنات الأعمال
74	الفرع الثاني: مضمون حاضنات الأعمال في التشريع الجزائري
77	الفرع الثالث: مراحل و طرق احتضان المؤسسات الناشئة
80	المطلب الثاني: وزارة المؤسسات الناشئة و اللجنة الوطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة
80	الفرع الأول: وزارة المؤسسات الصغيرة و المؤسسات الناشئة و اقتصاد المعرفة
84	الفرع الثاني: اللجنة الوطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة
90	خاتمة
94	قائمة المراجع
107	فهرس المحتويات