جامعة مولود معمري – تيزي وزو–

كلية الحقوق والعلوم السياسية

قسم الحقوق

عنوان المذكرة:

الطابع الخصوصي لنظام تمويل المؤسسات الناشئة

مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق

تخصص: قانون الأعمال

من إعداد الطالبين:

– جنان لياس

– صبايحي سعيد

تحت إشراف الأستاذ :

د– براهيمي صوفيان

لجنة المناقشة

د– إدرنموش أمال، أستاذة محاضرة"أ"، جامعة مولود معمري..... رئيسا

د– براهيمي صوفيان، أستاذ محاضر"أ"، جامعة مولود معمري.....مشرفا ومقررا

د– قنيف غنيمة، أستاذة محاضرة"أ"، جامعة مولود معمري.....ممتحنا

تاريخ المناقشة: 2024/09/26

بسم الله الرحمن الرحيم

مقدمة:

في ظل التغيرات الاقتصادية المتسارعة والتحولات التقنية العميقة التي يشهدها العالم اليوم، أصبحت المؤسسات الناشئة أحد المحركات الأساسية للاقتصاديات الحديثة، إذ تلعب دورًا محوريًا في تعزيز الابتكار، خلق فرص العمل، وتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، تتميز هذه المؤسسات بقدرتها على الابتكار وتقديم حلول مبتكرة للتحديات القائمة، مما يجعلها عنصرًا حيويًا في بيئة الأعمال الحديثة.

يعتبر التمويل من أبرز التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة، حيث يتطلب الأمر توفير مصادر تمويلية متنوعة ومبتكرة تلائم احتياجات هذه المؤسسات في مراحلها المختلفة من النمو، ولهذا السبب، يظهر الطابع الخصوصي لنظام تمويل المؤسسات الناشئة والذي يتميز بتنوع أساليبه وآلياته مقارنة بالتمويل التقليدي. يهدف هذا البحث إلى دراسة هذا النظام بعمق، مع التركيز على الخصوصيات التي تميزه عن غيره من الأنظمة التمويلية، وتحليل تأثيراته على نجاح المؤسسات الناشئة وتطورها.

رغم الإمكانات الكبيرة التي تحملها المؤسسات الناشئة، إلا أنها تواجه مجموعة من التحديات التي يمكن أن تعيق نموها وتطورها، من أبرز هذه التحديات هو الحصول على التمويل اللازم في المراحل الأولى من عمر المؤسسة، إذ تعاني العديد من المؤسسات الناشئة من نقص الموارد المالية، مما يجعل من الصعب عليها تطوير أفكارها وتحقيق النمو المطلوب، بالإضافة إلى ذلك، تواجه هذه المؤسسات تحديات أخرى تشمل بناء فريق عمل قوي، التسويق والوصول إلى العملاء، التعامل مع المنافسة الشديدة، والتكيف مع التغيرات التكنولوجية المستمرة.

يلعب نظام التمويل دورًا حاسمًا في تحديد مسار نجاح المؤسسات الناشئة.

يحتاج رواد الأعمال إلى الوصول إلى مصادر تمويل متنوعة تلبي احتياجاتهم المختلفة في مراحل نموهم المتعددة، هنا يظهر الطابع الخصوصي لنظام تمويل المؤسسات الناشئة، الذي يتسم بالتنوع والابتكار مقارنة بأساليب التمويل التقليدية. تشمل أساليب التمويل المتاحة للمؤسسات الناشئة التمويل الذاتي، التمويل عبر الحاضنات والمسرعات، رأس المال المخاطر، التحفيزات الحكومية، وصناديق التمويل المتخصصة. كل من هذه الأساليب لها مزاياها وعيوبها التي يجب على رواد الأعمال فهمها جيدًا لاختيار الأنسب لمؤسساتهم.

بناءا على ما سبق يمكن طرح الإشكالية التالية: **كيف يمكن تصميم نظام تمويلي مبتكر وملائم يسهم في إستدامة ونمو المؤسسات الناشئة مع استغلال التكنولوجيا لتجاوز التحديات التمويلية والتنظيمية؟**

تكمن أهمية هذه الدراسة في تسليط الضوء على الأنظمة التمويلية المبتكرة التي يمكن أن تسهم في نجاح المؤسسات الناشئة وتجاوز التحديات التي تواجهها. تقدم الدراسة رؤية شاملة حول كيفية الاستفادة من هذه الأنظمة لتمويل المشروعات الريادية، وتعزيز دورها في التنمية الاقتصادية، كما تسعى إلى تقديم توصيات عملية للجهات المعنية بدعم المؤسسات الناشئة، بما يساهم في تحسين البيئة الريادية وتحقيق الاستدامة والنمو الاقتصادي.

تهدف هذه الدراسة إلى تحليل نظام تمويل المؤسسات الناشئة وفهم الطابع الخصوصي الذي يميزه عن الأنظمة التمويلية التقليدية، واستعراض تطور المؤسسات الناشئة وأنواعها المختلفة، أيضا دراسة تأثير النظام التمويلي على نجاح المشروعات الناشئة وتطورها.

كما تهدف أيضا إلى استكشاف التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة، خاصة في المجال التكنولوجي، ومقارنة طرق التمويل التقليدية والحديثة وتقييم مزايا وعيوب كل منها.

من خلال هذا الإطار، تسعى الدراسة إلى تقديم رؤى واضحة وعملية حول كيفية دعم المؤسسات الناشئة وتمكينها من النمو والازدهار في بيئة اقتصادية متغيرة ومتطلبة، وذلك من خلال التطرق إلى الإطار النظري لنظام تمويل المؤسسات الناشئة **(الفصل الأول)**، ثم طرق تمويل المؤسسات الناشئة **(الفصل الثاني)**.

الفصل الأول

الإطار النظري لنظام تمويل المؤسسات الناشئة

يشكل نظام تمويل المؤسسات الناشئة قاعدة حيوية لتطوير الابتكار وتعزيز النمو الاقتصادي ، يعكس هذا النظام الديناميكي تجاوب السوق مع حاجة المشاريع الصغيرة والمتوسطة إلى دعم مالي مخصص يتيح لها النمو و التوسع، يتألف هذا الفصل من مباحث متعددة تستكشف مختلف جوانب نظام تمويل المؤسسات الناشئة بدءا من تطور هذه المؤسسات وأنواعها وصولا إلى تأثيرها و التحديات التي تواجهها.

وعليه لابد من البحث عن تطور المؤسسات الناشئة وأنواعها **(المبحث الأول)** ثم تأثير المؤسسات الناشئة والتحديات التي تواجهها **(المبحث الثاني)** .

المبحث الأول

مفاهيم أساسية حول المؤسسات الناشئة

يعد فهم تطور المؤسسات الناشئة وأنواعها أساسيا لدراسة نظام تمويلها، إذ ينعكس تأثير هذا التطور والتنوع على إحتياجاتها التمويلية وطرق التمويل المناسبة، مما يتماشى مع طبيعة السوق والبيئة التنافسية .

سيتم التركيز على مفهوم المؤسسات الناشئة من الفكرة إلى التطبيق العملي، من خلال تعريفها وفحص دورة حياة المؤسسات الناشئة **(المطلب الأول)**

كما يتم تحليل إختلافات التمويل بين القطاعات والأنشطة المختلفة، مما يساعد على فهم احتياجاتها المالية المتغيرة، وذلك من خلال ذكر أنواع المؤسسات الناشئة **(المطلب الثاني)**.

المطلب الأول

مفهوم المؤسسات الناشئة

تعتبر المؤسسات الناشئة محركًا أساسيًا للابتكار والتطوير، حيث تسعى جاهدة لتحويل الأفكار الإبداعية إلى واقع عملي، يتباين تطور هذه المؤسسات من مرحلة الفكرة الأولى إلى مرحلة النمو بتأثير مباشر على احتياجاتها التمويلية واستراتيجياتها المالية.

وعليه، يهدف هذا المطلب إلى تقديم تعريف للمؤسسات الناشئة وتبيان مراحل نموها **(الفرع الأول)**، وتحليل التحديات المالية والتمويلية التي تواجهها **(الفرع الثاني)**.

الفرع الأول

تعريف المؤسسات الناشئة ومراحل نموها

تعتبر المؤسسات الناشئة من أبرز مظاهر الإبتكار في عالم الأعمال المعاصر، حيث تساهم بشكل فعال في تحفيز النمو الإقتصادي وتوفير فرص عمل جديدة.

في هذا السياق، سأتطرق إلى تعريف المؤسسات الناشئة بتقديم التعريف الفقهي بها ثم التعريف القانوني **(أولا)**، ثم التطرق لمراحل نموها **(ثانيا)**.

أولا: تعريف المؤسسات الناشئة

1- التعريف الفقهي

المؤسسة الناشئة، أو "start-up" بالإنجليزية، هي مشروع صغير بدأ حديثًا ويسعى للنمو، وفي الاصطلاح الفرنسي، تُعرف بأنها " jeune entreprise novatrice dans le secteur des nouvelles technologies"، أي مؤسسات شابة مبتكرة في مجال التكنولوجيا الحديثة، أما التعريف الشامل للمؤسسات الناشئة قد أثار الكثير من الجدل والعديد من الدراسات من قبل الخبراء والباحثين، حيث يهدفون إلى تحديد خصائصها المميزة وسماتها الجوهرية[1].

لذا، سنحاول استعراض بعض الجوانب المهمة للمؤسسات الناشئة كما يلي:

تعرف المؤسسة الناشئة حسب Eric Reis على أنها منظمة بشرية تسعى لابتكار منتج أو خدمة جديدة في ظل ظروف عدم اليقين[2].

وفقًا لـ Tesserand-Barthole، المؤسسة الناشئة هي منظمة شابة ومبتكرة تبدأ في الظهور، وغالبًا ما تكون لديها فرق عمل صغيرة.

وفقًا لـ Repsas Hentschel، المؤسسة الناشئة هي منظمة تأسست خلال العشر سنوات الأخيرة.[3]

1-نقلا عن بوالشعور شريفة، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة، دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد الرابع، العدد 2، جامعة 20 أوت، سكيكدة الجزائر، 2018، ص 420.

2- آمنة مخانشة ، "المؤسسات الناشئة في الجزائر الإطار المفاهمي و القانوني"، مجلة صوت القانون، المجلد 8،العدد 01، الجزائر، 2021 ، ص 770.

3- آمنة مخانشة ، مرجع نفسه، ص 770.

وفقًا لتقرير الباحثين من جامعتي Berkeley و Stanford، المؤسسة الناشئة أو "start-up" هي منظمة مؤقتة تسعى للتحول إلى مؤسسة كبيرة. في مرحلتها الأولى، تركز على تحقيق التوافق مع احتياجات السوق، بينما في مرحلة النضج، تسعى لتطوير نموذج أعمال قابل للتكرار والتطوير لتحقيق نجاح مستدام وتحولها إلى مؤسسة موثوقة ومتميزة.

وفقًا لـ Paul Graham في مقاله الشهير حول النمو، المؤسسة الناشئة أو "start-up" هي شركة تهدف إلى النمو بسرعة، وعلى الرغم من أن تأسيسها حديثًا لا يعني بالضرورة أنها ناشئة في حد ذاتها. ليست جميع الشركات الناشئة تعمل في مجال التكنولوجيا أو تمول من قبل مخاطر أو مغامر، ولا يلزم أن تكون لديها خطط للخروج. الأمر الأساسي هو التركيز على النمو، ويعتقد Graham أن النمو الجيد يتراوح بين 5 إلى 7% أسبوعيًا، وفي بعض الحالات الاستثنائية يمكن أن يكون 10%.[1]

تعرف المؤسسات الناشئة على أنها شركات صغيرة جديدة تعتمد على التكنولوجيا والابتكار في تطوير منتجات أو خدمات جديدة، بغض النظر عن حجمها أو مجال نشاطها. تتميز هذه المؤسسات بمخاطرة عالية وعدم تأكيد في سبيل تحقيق نمو سريع وقوي، مع فرصة كبيرة لتحقيق أرباح ضخمة في حال نجاحها. يمكن تقديم تعريف شامل للمؤسسات الناشئة كمؤسسات تهدف لتسويق منتجات أو خدمات جديدة لأسواق جديدة، وتعتمد على الابتكار والتكنولوجيا في عملياتها.[2]

1- مخطار بودالي، "الصيغ التمويلية المتاحة للمؤسسات الناشئة في الجزائر" ، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 08 ، العدد 08 ، الجزائر ، 2021 ، ص 80.

2- نقلا عن سارة حسناوي، بلقيس حلقوم ، النظام القانوني للمؤسسات الناشئة في الجزائر، مذكرة ماستر في الحقوق، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد البشير الإبراهيمي ، برج بوعريريج ، 2023، ص 13.

2- التعريف القانوني

تعريف المؤسسات الناشئة في الجزائر كان محددًا إلى حد ما خلال السنوات الأخيرة، حيث سعى المشرع الجزائري إلى تحديده في عدة قوانين ومراسيم. على سبيل المثال، في المادة 06 من القانون التوجيهي 15-21 حول البحث العلمي والتطوير التكنولوجي، تم تعريف المؤسسات الناشئة على أنها : **(هي المؤسسة التي تتكفل بتجسيد مشاريع البحث الأساسي أو التطبيقي أو تلك التي تقوم بأنشطة البحث والتطوير)**[1].

وفي القوانين الأخرى مثل القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقانون المالية لسنة 2020، تمت ذكر المؤسسات الناشئة ومنحها بعض الامتيازات الجبائية.ومع صدور المرسوم التنفيذي رقم 20-254، الذي يتعلق بإنشاء مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنة الأعمال، تم تحديد مزيد من المعايير للمؤسسات الناشئة، مثل عدد العمال ونسبة الملكية وغيرها، وعلى الرغم من هذه المحاولات في التحديد، لا يزال التعريف مبهمًا بعض الشيء، خاصة بالنسبة لمعايير مثل الابتكار والمخاطرة التي لم يتم التركيز عليها بشكل كافٍ.[2]

ثانيا: مراحل نمو المؤسسة الناشئة من الفكرة إلى النموذج

تمر المؤسسة الناشئة بعدة مراحل في مسيرتها، بدءاً من كونها مجرد فكرة إلى أن تصل لمرحلة النضج وتصبح مؤسسة ضخمة مثل Facebook ولكن، خلال رحلتها لتحقيق هذا النمو، تواجه تحديات وتقلبات كبيرة قد تؤدي إلى فشلها وخروجها من السوق. وفقًا لمقال منشور على موقع Entrepreneur للكاتب زهير دوديا، يتم تأسيس أكثر من

1-المادة 06 من القانون رقم 15-21، المؤرخ في 30 ديسمبر 2015 المتعلق بالقانون التوجيهي حول البحث العلمي والتطور التكنولوجي، ج.ر، العدد 71، معدل ومتمم بموجب القانون 20-02 المؤرخ في مارس 2020، ج.ر، عدد 20.
2- آمنة مخانشة ،المرجع السابق ، ص ص 772-773.

300 مليون شركة ناشئة سنوياً حول العالم، ومع ذلك تشير الدراسات إلى أن نسبة الإخفاق بين هذه الشركات تصل إلى 90% في غضون عشر سنوات من تأسيسها[1].

يمكن تلخيص دورة حياة أو مراحل نمو المؤسسة الناشئة كالتالي:

1- المرحلة الأولى – الفكرة

تبدأ هذه المرحلة بطرح فكرة مبتكرة وجديدة قد تبدو غير مألوفة، وحتى جريئة أو مجنونة، من قِبل شخص أو مجموعة أشخاص، في هذه المرحلة، يتم إجراء دراسات شاملة للتحقق من إمكانية تحويل الفكرة إلى واقع، مع تقييم فرص نجاحها واستدامتها، إضافة إلى البحث عن سبل التمويل[2].

2- المرحلة الثانية – الإنطلاق

في هذه المرحلة، يتم تقديم نموذج أولي للمنتج أو الخدمة، ويتم البدء في الترويج له والبحث عن دعم مالي للمشروع، غالباً ما يعتمد مؤسسو الشركات على دعم الأصدقاء والعائلة في البداية، ثم يسعون إلى جذب مستثمرين جريئين. عادةً ما يكون سعر المنتج أو الخدمة مرتفعاً في هذه المرحلة[3]

1-بوالشعور شريفة، مرجع سابق، ص 420.

2- فاطمة الوالي ، مريم بن جيمة ، نصيرة بن جيمة ، " آليات الدعم و تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر" ، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية ، المجلد7 ، العدد 3 ، الجزائر، 2020 ، ص ص 522-523.

3- البشير معيوة، عبد المؤمن سعود، نور الدين هالم ، طرق وآليات تمويل و دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر دراسة حالة الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية وكالة الوادي نموذجا، مذكرة الماستر أكاديمي ، ميدان العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، شعبة علوم اقتصادية، تخصص اقتصاد نقدي و بنكي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الشهيد حمة لخضر الوادي، 2021، ص 123 .

3- المرحلة الثالثة – النمو المبكر

هنا يبدأ المنتج في الانتشار ويزداد الطلب عليه، وقد يتوسع نشاط المؤسسة ليشمل جمهوراً أوسع من المستخدمين ومع ذلك، قد تظهر تحديات وعوائق يمكن أن تضع ضغطاً كبيراً على المؤسسة، مما قد يؤدي إلى تراجعها، أنظر ملحق رقم 1[1].

4- المرحلة الرابعة – الانحدار

يستمر المشروع في التراجع بمعدلات نمو منخفضة، حتى يصل إلى ما يُعرف بـ "وادي الموت". على الرغم من استمرار المستثمرين في دعمه، قد يصبح المشروع مهدداً بالفشل والخروج من السوق إذا لم يتم تصحيح المسار أنظر الملحق رقم 2[2].

5- المرحلة الخامسة – التعافي

تستعيد المؤسسة نشاطها بتطبيق استراتيجيات جديدة، وتبدأ بتحسين المنتج لتقديم جيل ثانٍ منه بجودة أعلى، مع تعديلات على الأسعار وتوسيع نطاق التسويق.

6- المرحلة السادسة – النمو الكبير

تصل المؤسسة إلى مرحلة الإنتاج النهائي وتسويق المنتج بشكل واسع، وتبدأ في تحقيق أرباح كبيرة من خلال اعتماد قاعدة كبيرة من الجمهور المستهدف، مما يتيح لها الانتقال إلى اقتصاديات الحجم[3].

1- موقع إنترنت: مراحل دورة حياة شركة ناشئة، 27 مارس 2024 ، 30; 15 ، https://fastercapital.com.

2- 2- البشير معيوة، عبد المؤمن سعود، نور الدين هالم، المرجع السابق، ص 125.

3-بوالشعور شريفة، مرجع سابق، ص 422- 422.

الفرع الثني:

التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة

تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر، أو ما يُعرف بريادة الأعمال، تحديات متعددة تتسم بالتعقيد، ويرجع ذلك إلى كونها ما تزال في مراحلها الأولية وتحتاج إلى وقت مناسب لخلق بيئة داعمة لتطورها واستمرارها.

من أبرز هذه التحديات، التمويل **(أولا)**، صغر حجم السوق (ثانيا)، نقص الخبرة لدى روّاد الأعمال **(ثالثا)**، وكذا فريق العمل **(رابعا)**.

أولا : التمويل

يشكّل التمويل واحداً من أكبر التحديات التي تواجه الشركات الناشئة، حيث يعدّ الحصول على التمويل بمختلف أنواعه عائقاً رئيسياً سواءً كان ذلك لتمويل إطلاق الشركة، أو لتوسيع أعمالها ونموّها، أو تسريع النموّ، ورغم ظهور بعض المبادرات من شركات الاستثمار المخاطر ومسرعات النموّ، إلا أن هذه الحلول تبقى غير كافية، إذ ما تزال هناك فجوة بين احتياجات الشركات الناشئة وقدرة المستثمرين على ضخ الأموال فيها ومع ذلك، هناك شركات ناشئة اختارت تمويل نفسها دون الاعتماد على جهات خارجية لعدم توافق تلك العروض مع رؤيتها[1].

ثانيا : صغر حجم السوق

يعتبر تسويق منتجات الشركات الناشئة تحدياً مهماً، حيث أن السوق المحلي محدود نسبياً، يعود ذلك لعوامل متعددة تشمل عدد السكان، وانتشار الإنترنت، ونقص تسهيلات الدفع الإلكتروني، إلى جانب غياب ثقافة الشركات الناشئة بشكل عام، ومع أن حجم السوق

1- سارة بوعدلة ، هدايا خديجة بن طيب ، قدرات و تحديات المؤسسات الناشئة و متطلبات نجاحها مع الإشارة لحالة الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07 ، العدد 3 ، الجزائر، 2020 ، ص ص 72-71.

صغير، يمكن للشركات الناشئة استغلال وسائل أخرى للتسويق مثل التسويق الإلكتروني للوصول إلى جمهور أكبر[1].

ثالثا : نقص الخبرة لدى روّاد الأعمال

إن تأسيس شركة ناشئة يتطلب معرفة واسعة تشمل الجوانب الإدارية، والتنظيمية، والتسويقية. في حال عدم امتلاك صاحب المشروع للخبرة الكافية، قد يلجأ إلى قبول التمويل من مستثمرين يمتلكون الخبرة وشبكة العلاقات الضرورية مقابل حصة من الشركة. كما أن نقص الخبرة يظهر في عدم إعداد دراسة جدوى شاملة تغطي الاحتياجات التمويلية والتسويقية والفنية، وتُعدّ دراسة الجدوى من الأمور الأساسية لضمان نجاح واستمرار الشركات الناشئة، ويمكن تحقيق ذلك عبر الاستعانة بمكاتب الخبرة أو بحاضنات ومسرعات الأعمال.

رابعا: فريق العمل

يُعتبر العمل الجماعي من الركائز الأساسية لنجاح الشركات الناشئة، إذ تبدأ غالبية الشركات كفرق صغيرة، ومع غياب قسم للموارد البشرية، قد تعتمد هذه الشركات على معارف المؤسسين لاستقطاب الموظفين، مما قد يؤدي أحياناً إلى توظيف أشخاص بناءً على المحاباة بدلاً من الكفاءة، يُعدّ التوظيف المؤقت أو الاستعانة بالمستقلين من الحلول الملائمة لهذا التحدي، حيث تتيح منصات العمل الحر إمكانية الوصول إلى كوادر مؤهلة لتنفيذ الأعمال المطلوبة بمرونة واحترافية[2].

1-ولد الصافي عثمان، و العرابي مصطفى، "التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر وآليات دعمها ومرافقتها،" حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، جامعة طاهري محمد بشار، المجلد 7، العدد 3، 2021، ص 472-473.

2-ولد الصافي عثمان، و العرابي مصطفى، مرجع سابق ، ص 473-474.

المطلب الثاني

أنواع المؤسسات الناشئة وأشكال التمويل

إنّ مصطلح المؤسسات الناشئة "Startups " يشمل مجموعة متنوعة من الشركات و الأعمال ، حيث تتطلع جميعها إلى التوسع و الازدهار وتحقيق الريادة ، وتختلف تقسيمات تأسيس الشركات الناشئة حسب المذهب الاقتصادي و طبيعة الدول وأهداف الشركة ذاتها**(الفرع الأول)**، كما يعتبر التمويل بمختلف أشكاله ضمان لإستقرارية نشاط المؤسسة **(الفرع الثاني)**.

الفرع الأول : أنواع المؤسسات الناشئة

بعد التطرق إلى مفهوم المؤسسات الناشئة من خلال تحديد تعريفها وكذا التطرق لمجمل مراحل نموها والتحديات التي تواجهها، سنطرق في هذا الفرع إلى ذكر أنواع هذه المؤسسات من خلال معايير تصنيفها، سواء من ناحية الحجم **(أولا)**، ومن ناحية التوسع **(ثانيا)** وكذا ناحية طبيعة النشاط **(ثانيا)**، أنظر الملحق رقم 3

أولا: تصنيف الشركات حسب معيار الحجم :

الحجم يعني عدد الموظفين، والنطاق الجغرافي، وحجم رأس المال، وسنقسمها إلى نوعين، المؤسسات الناشطة الكبيرة**(1)**، والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحجم **(2)**.

1- المؤسسات الناشئة الكبيرة :

الشركات الناشئة الكبيرة هي تلك التي تنطلق برأس مال ضخم وفريق عمل محترف، بالإضافة إلى الآلاف من الموظفين في نطاق جغرافي واسع. تسعى هذه الشركات لتحقيق الاكتفاء الذاتي والوصول إلى جمهور كبير، وتواكب التغيرات والتطورات في السوق، كما

تسعى لتحديث وتطوير منتجاتها باستمرار، مما يتطلب منها الضغط المستمر للابتكار والإبداع للحفاظ على مكانتها القيادية في السوق.[1]

من أمثلة هذه الشركات:

- Android
- Google

2- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحجم:

الشركات الناشئة الصغيرة هي تلك التي يرغب مؤسسوها في بناء أعمال مستدامة طويلة الأمد دون التوسع بشكل كبير أو تحقيق أرباح ضخمة. يكون رأس المال في هذه الشركات غالبًا ما يكون من دخلها، وتهدف إلى خلق وظائف محلية بسيطة وتوفير مصدر دخل مريح لصاحبها. وهذا النوع من الشركات قد لا يعتمد على خطة عمل محددة بشكل دقيق، وإنما يعتمد على المحاولة والخطأ والتجارب التجريبية. ومن أمثلة هذه الشركات: متجر إلكتروني صغير، محلات البقالة، محلات بيع منتجات مختلفة بسيطة.

أما الشركات الناشئة المتوسطة هي تلك التي تهدف إلى التوسع والنمو بوتيرة سريعة، مع التركيز على الإبداع والتطوير، تتسم بوجود عدد متوسط من الموظفين الذي قد يصل إلى آلاف الموظفين[2]، ومن أمثلة هذه الشركات:

- منصات المحاماة
- شركات المقاولات والبناء.

1- مريم بوروصة، المؤسسات الناشئة كدعامة أساسية لبناء وتطوير اقتصاد المعرفة في الجزائر، مجلة قضايا معرفية، المجلد 02، العدد 02، 2022، ص ض 77-94، ص 79.

2- مريم بوروصة، مرجع سابق، ص ض 82.

ثانيا: تصنيف الشركات حسب معيار التوسع

يمكن تقسيم الشركات من حيث قابليتها للتوسع والانتشار إلى شركة قابلة للنمو والتطور(1) شركة ناشئة تهدف للحفاظ على مكتسباتها **(2)**، شركة ناشئة قابلة للبيع (3).

1- شركة قابلة للنمو و التطور :

الشركات المتوسطة تعتبر نموذجا ممتازا لهذا النوع من الشركات ، حيث تسعى جاهدة الى التوسع و النمو ، و تعمل بكل جهدها لتحقيق أهدافها على نطاق واسع و بشكل ملحوظ

2- شركة ناشئة تهدف للحفاظ على مكتسباتها :

كما رأينا في الشركات الصغيرة هي التي تسعى للحفاظ على النجاح الذي حققته دون السعي لتحقيق أهداف ضخمة، تركز هذه الشركات على الاستمرارية و توفير بيئة عمل مريحة لفريقها دون الرغبة في التوسع بشكل كبير .

3- **شركة ناشئة قابلة للبيع :**

هي تلك التي تنشأ بغرض بيعها لشركات أكبر مقابل ربح كبير ، دون التركيز على النمو أو بناء مشروع تجاري رائد ، غالباً ما تكون هذه الشركات متخصصة في مجال التكنولوجيا ، و من أمثلة ذلك :[1]

- Souq
- Careem

ثالثا: تصنيف الشركات حسب معيار طبيعة النشاط :

الأنشطة التي تهدف هذه الشركات لتطبيقها على أرض الواقع، وتتمثل في شركات نمط الحياة **(1)**، شركات ناشئة اجتماعية **(2)**،

1- مولدي خلفاوي، سمير صلحاوي،" قرائة في الهيكل المالي للمؤسسات الناشئة، دراسة تحليلية و تقييمية" ، مجلة المنهل الاقتصادي، المجلد 06 ، العدد 02، الجزائر، جانفي 2024، ص ص 323-324.

1- شركات نمط الحياة :

تعتمد على استغلال الاهتمامات والهوايات في مجال العمل، مما يسمح للأفراد بتحقيق الاستقلال المالي من خلال ممارسة ما يحبون، مثل Freelancers وغيرهم، حيث يبرز رواد هذه الشركات بأسلوبهم الفريد والمبتكر في العمل.

2- شركات ناشئة اجتماعية :

الشركات الناشئة الاجتماعية تأسست لخدمة المجتمع و تحسينه، حيث تسعى إلى إحداث تأثير إيجابي دون التركيز الكبير على الربح المالي ، و تعد الجمعيات الخيرية مثالا بارزا على هذا النوع من الشركات .[1]

الفرع الثاني

أشكال التمويل ومخاطره

يعتبر التمويل بمختلف أشكاله أداة ضرورية لأي إقتصاد، حيث تمثل عملية التمويل ضمان لاستمرارية نشاط الشركة على المستوى الوطني و العالمي، و مع وجود الحاجة المستمرة للتمويل ، فإنه يتعرض للعديد من المخاطر.

وعليه لابد من التطرق لأنواع التمويل **(أولا)**، ثم المخاطر الناجمة عنه **(ثانيا)**.

أولا : أنواع التمويل

تختلف أنواع التمويل حسب عدة معايير و تتمثل في :

1-أنواع التمويل من حيث المدة :

أ-تمويل قصير الأجل: يقصد به الأموال التي تحصل عليها الشركة ، وعادة ما تكون فترة إستحقاقها لا تتجاوز ستة واحدة، يستخدم هذا التمويل لسد الإلتزامات المالية القصيرة الأجل ، مثل دفع الأجور وشراء المواد اللازمة لعمليات الإنتاج .[1]

1- شريف غياط، منيرة بوفرح، دور المؤسسات الناشئة في تحقيق التنمية المستدامة، مجلة قضايا معرفية، المجلد 2، العدد 2، 2022، ص ص 157-147.

ب- تمويل متوسط الأجل : يشير إلى الأموال التي تحصل عليها الشركة لفترة تتجاوز السنة و تقل غالبا عن 5 سنوات . يستخدم هذا التمويل لتمويل الأصول التي ترتبط بتلك الفترة الزمنية .

ج- تمويل طويل الأجل : يستخدم لتمويل إحتياجات الشركة التي تتجاوز عادة فترة 5 سنوات .[2]

2-أنواع التمويل من حيث المصدر

ينقسم التمويل من حيث مصدر الحصول عليه إلى :

أ- **التمويل الذاتي :** التمويل الذاتي، أو الداخلي، يشير إلى الموارد المالية التي تنشأ من داخل المؤسسة نتيجة نشاطها الإنتاجي، وتظل تحت تصرفها بشكل دائم أو لفترة طويلة. يستخدم التمويل الذاتي لتراكم الاحتياطات من الأرباح التي تحققها المؤسسة لتلبية التزاماتها المالية. تختلف قدرة المؤسسات على الاعتماد على هذا المصدر التمويلي، وتعتمد ذلك على قدرتها على تقليل تكاليف الإنتاج وزيادة أرباحها.[3]

ب- التمويل الخارجي : التمويل الخارجي يشير إلى استخدام المشاريع للمدخرات المتاحة في السوق المالية، سواء كانت محلية أو أجنبية، من خلال الاقتراض أو إصدار السندات أو الأسهم، لتلبية احتياجاتها التمويلية عندما لا تكفي الموارد المالية الداخلية.

1- كمال أم الخيوط، نجم الدين حملاوي، آليات تمويل الشركات الناشئة، مذكرة الماستر في العلوم المالية و المحاسبة، تخصص مالية المؤسسة، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة 8 ماي 1945 ، قالمة، 2022 ،ص 4 .

2- كمال أم الخيوط، نجم الدين حملاوي، المرجع السابق، ص 5.

3- عبد الكريم خناق ، أهميه التمويل الذاتي في إستقلالية المؤسسة، مذكرة ليسانس مهني قسم مناجمنت، تخصص محاسبة و مالية، معهد التكنولوجيا، جامعة ورقلة، 2013 ، ص ص 2-3.

ويمكن التمييز بين التمويل الخاص، الذي يأتي من مدخرات القطاع الخاص، والتمويل العام، الذي يأتي من موارد الدولة ومؤسساتها من خلال القروض وسندات الخزينة.[1]

3- أنواع التمويل حسب الغرض الذي يستخدم لأجله :

أ- تمويل الاستغلال : يشمل تخصيص الموارد المالية لتغطية رأس المال العامل و تكاليف الإنتاج و التشغيل للشركة .[2]

ب- تمويل الاستثمار : تمويل الاستثمار يتعلق بتخصيص الأموال لتغطية التكاليف المتعلقة بإنشاء طاقة إنتاجية جديدة وتوسيع القدرة الحالية للمشروع، من خلال شراء الآلات والمعدات الضرورية والعمليات الأخرى التي تسهم في زيادة قيمة رأس المال للمشروع.

وفقًا للمخطط الجزائري للاستثمار، يمكن تلخيص التمويل الاستثماري في ثلاثة أنشطة رئيسية: الاقتناء أو الإنشاء الجديد لسلعة ذات عمر طويل بهدف زيادة قدرة الإنتاج أو إنشاء مجموعات إنتاجية كاملة. تجديد التجهيزات الموجودة من خلال استبدال السلع القديمة بأخرى جديدة للحفاظ على القدرة الإنتاجية.تكاليف الصيانة والإصلاحات الضخمة للمعدات المتخصصة لتمديد عمر الخدمة الاقتصادي للمعدات الموجودة. الاستثمار يتميز بأن العائد على الأموال المستثمرة يتحقق عادةً على المدى الطويل ويتوزع على فترات زمنية متعددة، **أنظر الملحق رقم 4**[3].

ثانيا : مخاطر التمويل

مخاطر التمويل قد تعرض بعض الشركات لعدة تحديات قد تعرقل عملية التمويل أو تؤدي إلى زيادة تكاليف الإنجاز ، تنقسم هذه المخاطر عموما إلى ثلاثة أنواع، المخاطر

1- عبد الكريم خناق ، المرجع السابق، ص 3.

2- كمال أم الخيوط، نجم الدين حملاوي، المرجع السابق، ص 5.

3- عبد الكريم خناق ، المرجع السابق ، ص 3.

المتعلقة بالسلع المخزنة أو المواد الأولية (1)، المخاطر الفنية **(2)**، المخاطر الإقتصادية **(3)**.

1-المخاطر المتعلقة بالسلع المخزنة أو المواد الأولية :

حيث قد تتعرض للاختلاس أو الإتلاف نتيجة للتخزين الطويل أو نقص الطلب ، و قد تتسبب الحوادث مثل الحرائق في خسائر مادية تؤثر على الإيرادات .

2-المخاطر الفنية : حيث يمكن أن تؤدي سوء إدارة المشروع إلى تأخير في الإنجاز و زيادة التكاليف مما يؤدي إلى تحمل تكاليف إضافية غير مرغوب فيها .[1]

3-المخاطر الإقتصادية: و تشمل عدم كفاية الموارد لإستكمال المشروع و ترتبط بزيادة التكاليف و توقف العمل، و تدهور حجم الطلب على المنتج النهائي مما يؤدي إلى إنخفاض الإيرادات .[2]

المبحث الثاني

أثار المؤسسات الناشئة والتحديات التكنولوجية التي تواجهها

يواجه المؤسسون الناشئون العديد من التحديات في رحلتهم نحو بناء وتنمية أعمالهم، ومن بين هذه التحديات التي يجب التفكير فيها بشكل خاص هي التحديات المالية ودور التكنولوجيا في هذا السياق.

يعتبر التمويل واحدًا من أبرز الجوانب التي تؤثر على نجاح المؤسسات الناشئة، حيث يلعب النظام التمويلي دورًا حاسمًا في تحديد قدرة هذه المؤسسات على النمو والتوسع. من جانبها، تلعب التكنولوجيا دورًا مهمًا في تسهيل عمليات التمويل وتقديم الحلول التقنية للتحديات المالية التي تواجهها المؤسسات الناشئة.

عبد الكريم خناق ، المرجع السابق، ص 6.

2- كمال أم الخيوط ، نجم الدين حملاوي ، مرجع سابق ، ص 6.

سنقوم في هذا المبحث بتناول أثار المؤسسات الناشئة على الصعيد الإقتصادي والإجتماعي **(المطلب الأول)**، بالإضافة إلى استعراض التحديات التي قد تنشأ نتيجة التطور التكنولوجي في هذا السياق **(المطلب الثاني)**.

المطلب الأول

أثار المؤسسات الناشئة

تأثير المؤسسات الناشئة يعتبر محوريًا في ديناميكية الاقتصاد والمجتمع، حيث تسهم هذه المؤسسات بشكل كبير في خلق فرص العمل وتعزيز التنمية الاقتصادية والاجتماعية. كما يتضح أن لديها تأثيرًا فعّالًا على البنية الاقتصادية والاجتماعية من خلال الابتكار والتطور الذي تعززه.

وعليه، سنستعرض الأثر الاقتصادي و الاجتماعي للمؤسسات الناشئة (الفرع الأول)، ثم تأثير النظام التمويلي على نجاح المشروعات الناشئة **(الفرع الثاني)**.

الفرع الأول

الأثر الاقتصادي و الاجتماعي للمؤسسات الناشئة

إن المؤسسة الناشئة تعد قوة أساسية في حركة الاقتصاد الوطني في الأقطار المتقدمة والنامية على حد سواء، وهي تستند إلى مفتاح مهم قائم على الإبداع ، فهي من أفضل وسائل الإنعاش الاقتصادي، نظرا لسهولة إنشائها ومرونتها التي تجعلها قادرة على الجمع بين التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

لذا، سنتناول في هذا الفرع الأثر الاقتصادي للمؤسسات الناشئة **(أولا)**، ثم الأثر الإجتماعي **(ثانيا)**.

أولاً : الأثر الاقتصادي للمؤسسات الناشئة

تهدف الحكومة الجزائرية إلى وضع نموذج اقتصادي يشجع على الاستثمار ويعزز خلق فرص العمل ويتنوع خارج قطاع النفط والغاز، بهدف دفع الاقتصاد الوطني للأمام ومعالجة قضايا البطالة واستعادة الأدمغة المهاجرة.

تُعَدُّ المؤسسات الناشئة في الجزائر مصدرًا للحلول الذكية والمبتكرة لتعزيز التنمية الوطنية وتلعب دورًا أساسيًا في التخفيف من الأزمات الاقتصادية والاجتماعية.الدولة الجزائرية تدرك أهمية دور المؤسسات الناشئة في توسيع قاعدة الاقتصاد الوطني، خاصة بعد فشل التجارب السابقة وتأثيرها السلبي على المجتمع.[1]

لذا، تسعى الدولة إلى تقديم حلول تسهم في تحقيق التنمية الاقتصادية من خلال توفير بنية تحتية تكنولوجية وتعزيز التنسيق بين المواهب والتكنولوجيا والمعرفة.تعمل المؤسسات الجزائرية على تحفيز التنمية الاقتصادية والفوز في سباق التنافسية العالمية من خلال تشجيع تطوير المؤسسات الجديدة وتوفير بيئة ملائمة لنمو الأعمال وتبادل المعلومات والتكنولوجيا.بشكل عام، تُعَدُّ المؤسسات الناشئة قوةً أساسية في تنمية الاقتصاد الجزائري، حيث تمثل وسيلة فعّالة لتحقيق النمو الاقتصادي والاجتماعي، وذلك من خلال دعم روح الابتكار والمرونة التي تُمكِّنها من التأثير الإيجابي على المجتمع.

أهم ما توفره المؤسسات الناشئة للاقتصاد الوطني هو:

1-خلق الثروة: تستطيع المؤسسات الناشئة في الجزائر خلق الثروة بشكل مشابه لما وصلت إليه اليوم العديد من بلدان العالم، إذ تمكنت من توفير عائدات كبيرة. فهي تُساعد

1- جليلة بن عياد ، " دور المؤسسات الناشئة في التنمية الاقتصادية "، مجلة الدراسات القانونية (صنف ج) مجلة علمية دولية سداسية محكمة صادرة عن مخبر السيادة و العولمة ، المجلد 08 ، العدد 01 ، جامعة يحيى فارس ، المدية ، الجزائر ، جانفي 2022 ، ص 169.

على زيادة الدخل الوطني خلال مدة قصيرة نسبياً نظرًا لسهولة إنشائها، وتدخل بسرعة إلى دورة الإنتاج.[1]

2- خلق فرص عمل جديدة: تُساهم المؤسسات الناشئة في تطوير التشغيل الذاتي وتشجيع الاستثمار، وذلك بسبب اعتمادها على رأس مال محدود في بداية النشاط، مما يمكنها من خلق فرص عمل جديدة وتقليل معدلات البطالة. وبالإضافة إلى ذلك، تُساهم في الحد من موجة هجرة الأدمغة وتعزيز روح المبادرة والإبداع بين الشباب.[2]

بشكل عام، فإن المؤسسات الناشئة تلعب دوراً حيوياً في تعزيز الاقتصاد الوطني، حيث تُعَدُّ مصدراً للابتكار وخلق الثروة وتوفير فرص العمل، مما يسهم في تحقيق الازدهار الاقتصادي والاجتماعي.[3]

3- تحقيق التنمية المستدامة :

إن تحقيق التنمية المستدامة يمثل تحدياً هاماً في مجالات التنمية الاقتصادية، حيث يتطلب التوازن الدقيق بين تحقيق النمو الاقتصادي والحفاظ على البيئة وتلبية الاحتياجات الاجتماعية. يعكس مفهوم التنمية المستدامة فهماً متكاملاً للتقدم الشامل الذي ينظر إلى الاقتصاد والبيئة والمجتمع كأبعاد مترابطة لعملية التنمية.

تحقيق التنمية المستدامة يتطلب إعادة تشكيل الأنماط التقليدية للإنتاج والاستهلاك، بحيث تكون هذه العملية متوافقة مع استدامة الموارد الطبيعية وحمايتها. يتضمن ذلك اعتماد مبادئ التنمية الخضراء والاستدامة في جميع جوانب العمل الاقتصادي والاجتماعي، بما

1- نشأت مجيد حسن الونداوي، أهمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية وسبل النهوض بها في العراق، مجلة جامعة كربلاء، المجلد 6، العدد 3، 2008، ص 124.

2- صورية بوطرفة، نجوى نصيرة، دور المؤسسات الناشئة في تحقيق التنمية المستدامة، حالة الجزائر، مجلة الاقتصاد والتنمية المستدامة، جامعة العربي التبسي، تبسة، الجزائر، المجلد 5، العدد 1، 2022 ، ص ص967-984، ص 977.

3- جليلة بن عياد ، مرجع سابق ، ص ص 170-171.

يشمل تشجيع التكنولوجيا النظيفة والاستثمار في البنية التحتية المستدامة وتعزيز الوعي بأهمية الحفاظ على البيئة.

من جانب آخر، تعتبر المؤسسات الناشئة أحد أهم عوامل تحقيق التنمية المستدامة، حيث تسهم في تعزيز الابتكار وخلق فرص عمل جديدة وتنمية القدرات البشرية. يجب دعم هذه المؤسسات من خلال إنشاء بيئة ريادية مشجعة وتوفير الدعم المالي والفني لتطوير الأفكار الابتكارية وتحويلها إلى منتجات وخدمات تلبي احتياجات السوق وتحقق الاستدامة الاقتصادية والاجتماعية والبيئية.[1]

علاوة على ذلك، يتطلب تحقيق التنمية المستدامة تحولاً هيكلياً في الاقتصادات، بحيث تتحول من الاعتماد على الصناعات التقليدية إلى الاستثمار في القطاعات الجديدة المبنية على المعرفة والابتكار. ينبغي أن تتخذ الحكومات سياسات تشجيعية تعزز التنمية المستدامة وتحفز الاستثمار في البنية التحتية الخضراء وتشجيع الابتكار و ريادة الأعمال.

بشكل عام، يعتبر تحقيق التنمية المستدامة تحدياً شاملاً يتطلب تعاوناً دولياً وجهوداً مشتركة من جميع الأطراف المعنية، بما في ذلك الحكومات والمؤسسات والمجتمع المدني والقطاع الخاص. إن إيجاد حلول مبتكرة وفعالة للتحديات البيئية والاقتصادية والاجتماعية المعقدة يعد أساساً لضمان تحقيق التنمية المستدامة وتحسين جودة الحياة للأجيال الحالية والمستقبلية .[2]

ثانيا : الأثر الاجتماعي للمؤسسات الناشئة

يتمثل الأثر الاجتماعي للمؤسسات الناشئة في التعاون مع المجتمعات المحلية **(1)**، احتضان التكنولوجيا و الابتكار**(2)**.

1- جليلة عياد، مرجع سابق ، 171.

2- جليلة بن عياد ، المرجع السابق ، ص ص 171-172.

1-التعاون مع المجتمعات المحلية :

إن التعاون مع المجتمعات المحلية يمثل إحدى السبل الرئيسية التي يمكن للشركات الناشئة من خلالها تحقيق تأثير اجتماعي فعّال. من خلال التفاعل مع أفراد المجتمع وفهم احتياجاتهم وأولوياتهم، تمتلك الشركات الصغيرة القدرة على تصميم مشاريع ومبادرات تلبي الحاجات المحددة لتلك المجتمعات بشكل فعّال. تشمل هذه المبادرات عادة خلق فرص العمل المحلية، وتنفيذ برامج تدريبية، ودعم مشاريع استعادة البيئة، وتطوير البنية التحتية الاجتماعية. من خلال بناء علاقات تعاونية قائمة على الثقة، تستطيع الشركات الصغيرة إقامة شراكات طويلة الأمد تعود بالفائدة على الجانبين، الشركة والمجتمع على حد سواء.[1]

على سبيل المثال، قامت شركة التعدين الكندية "Teck Resources" بتنفيذ برنامج مشاركة مجتمعية في منطقة "Elk Valley" في كولومبيا البريطانية.

يشمل هذا البرنامج عقد اجتماعات دورية مع أفراد المجتمع لمناقشة احتياجاتهم وأولوياتهم، بالإضافة إلى تشكيل شراكات مع المنظمات المحلية لدعم مبادرات تنمية المجتمع.[2] وكنتيجة لذلك، نجحت "Teck" في بناء علاقات قوية مع السكان المحليين وتحقيق نتائج اجتماعية واقتصادية إيجابية في تلك المنطقة.

2-احتضان التكنولوجيا و الابتكار:

تحتضن الشركات الناشئة بشكل متزايد التكنولوجيا والابتكار كوسيلة رئيسية لتحقيق تأثير اجتماعي إيجابي. تتيح لها هذه الابتكارات، بدءاً من الطاقة المتجددة والتكنولوجيا النظيفة إلى تقنية blockchain والذكاء الاصطناعي، فرصًا لا حصر لها للاستفادة من التقنيات الجديدة لتحقيق تطورات ملموسة. وباعتمادها على الإبداع، تستطيع الشركات

1- موقع انترنت : مستقبل الشركات الناشئة و التأثير الإجتماعي ، 10 أفريل 2024 ، 17:50 ،https://fastercapital.com.

2- صورية بوطرفة، نجوى نصيرة ، مرجع سابق ، ص 978.

الصغيرة تحسين عملياتها وتعزيز قدرتها التنافسية، بالإضافة إلى المساهمة في تحقيق أهداف اجتماعية وبيئية أوسع النطاق.

على سبيل المثال، قامت شركة ألجرامو التشيلية الناشئة بتطوير نظام لبيع السلع المنزلية في حاويات قابلة لإعادة الاستخدام، مما يسهم في تقليل كمية النفايات وتوفير فرص اقتصادية للمجتمعات ذات الدخل المنخفض. تعتمد الشركة منصة تقنية blockchain لتتبع استخدام وإعادة استخدام حاوياتها، وهذا يعزز الشفافية والمساءلة لجميع أصحاب المصلحة، بفضل استخدام التكنولوجيا والابتكار، نجحت ألجرامو في بناء نموذج أعمال فعّالاً وذو تأثير اجتماعي قوي.[1]

الفرع الثاني:

تأثير النظام التمويلي على نجاح المشروعات الناشئة

1-التمويل كمحفز : تعدُّ القدرة على الحصول على التمويل من أهم العوامل التي تحدد نجاح المشروعات الناشئة، إذ يمكن أن يلعب التمويل دورًا حيويًا كمحفز لهذه الشركات. فعندما يكون هناك تمويل متاح بشكل كافٍ وملائم، يمكن للشركات الناشئة استثمار هذه الموارد في البحث والتطوير، وتطوير منتجات وخدمات جديدة، وتوسيع نطاق أعمالها، وتطوير استراتيجيات التسويق والتوزيع، وجذب الكفاءات والمواهب البشرية المميزة.

بفضل التمويل، يمكن للمشاريع الناشئة تجاوز تحديات البداية وتحقيق نمو مستدام ومتواصل، فعندما يتيح التمويل اللازم للشركات الناشئة الوصول إلى رأس المال الكافي، يمكنها توظيف الموارد اللازمة لتحسين منتجاتها وخدماتها وزيادة كفاءتها، مما يزيد من فرص نجاحها في السوق.

1- صورية بوطرفة، نجوى نصيرة ، مرجع سابق ، ص 978.

علاوة على ذلك، يمكن للتمويل أن يلعب دورًا هامًا في تمكين الشركات الناشئة من استقطاب المواهب والمهارات اللازمة لتحقيق أهدافها، حيث يمكن استخدام التمويل لتوظيف الموظفين الذين يمتلكون الخبرات والمهارات اللازمة لدعم رؤية وأهداف الشركة.

2 – تمويل السوق : تمويل الشركات الناشئة يلعب دوراً مهماً في تمكينها من اختراق السوق بشكل فعال. حيث يمكن للتمويل المتاح أن يساعد الشركات الناشئة في استثمار استراتيجيات التسويق وبناء حضور قوي للعلامة التجارية. [1]

ومن خلال تخصيص الموارد المالية بشكل صحيح، يمكن لهذه الشركات الوصول إلى جمهور أوسع وزيادة انتشار منتجاتها وخدماتها في السوق وبالتالي، يتيح لها ذلك تحقيق نجاح أكبر والتنافس بفعالية مع الشركات الراسخة في السوق.

3–الابتكار و التمايز : التمويلات المتاحة دورًا حاسمًا في تعزيز الابتكار والتميز داخل الشركات الناشئة، فعندما تتمكن هذه الشركات من الوصول إلى رأس المال بشكل كافٍ، يمكنها استثمار هذه الموارد في التقنيات المتقدمة والبحث والتطوير لتطوير منتجات أو خدمات فريدة تميزها عن المنافسين. وبهذا الصدد، يساهم التمويل في تعزيز إمكانيات الشركات الناشئة للابتكار وتقديم حلول جديدة ومبتكرة للاحتياجات السوقية.

وعلاوة على ذلك، يمكن للتمويل أن يساعد الشركات الناشئة في بناء قدراتها التنظيمية والإدارية، مما يساعدها على تطوير استراتيجيات فعّالة للتسويق والترويج لمنتجاتها الجديدة. وبناءً على ذلك، يمكن للشركات الناشئة أن تبني هوية قوية للعلامة التجارية وتحقق رؤية فريدة تميزها في السوق.

4– توسيع الفرص :يمنح التمويل الشركات الناشئة فرصًا واسعة لتوسيع نطاق عملياتها وتحقيق نمو مستدام. يتيح التمويل الكافي للشركات الناشئة القدرة على تعزيز

1– موقع انترنت : كيف يؤدي تأثير التمويل إلى نجاح الشركات الناشئة ، 10 أفريل 2024 ، 18: 30، https://fastercapital.com.

قدراتها الإنتاجية، وتحسين عملياتها، وتوسيع إمكانياتها التصنيعية. بالتالي، يمكن لهذه الشركات تلبية الطلب المتزايد على منتجاتها أو خدماتها بفعالية أكبر، مما يعزز من رضا العملاء ويعمق الاندماج في السوق.

وبفضل التمويل، يمكن للشركات الناشئة دخول أسواق جديدة واستكشاف فرص التوسع المحلية والدولية. وبالتالي، تتيح لها هذه الفرصة توسيع قاعدة عملائها وزيادة نطاق توزيع منتجاتها أو خدماتها، مما يعزز من وجودها في السوق ويعزز مكانتها التنافسية. [1]

بشكل عام، فإن قابلية التوسع التي يوفرها التمويل تمثل فرصة مهمة للشركات الناشئة لتحقيق نجاح مستدام واستمرارية في السوق، من خلال تلبية احتياجات العملاء المتنوعة واستغلال الفرص المتاحة لها.[2]

المطلب الثاني:

التحديات والتكنولوجيا في المؤسسات الناشئة

تواجه المؤسسات الناشئة تحديات متعددة في ظل التطور التكنولوجي، حيث تتضمن هذه التحديات الجوانب المالية والتمويلية والتنظيمية والتقنية **(الفرع الأول)**، بالإضافة إلى ذلك، تلعب التكنولوجيا دورًا مزدوجًا في تسهيل بعض العمليات وتعقيد أخرى، مما يتطلب من المؤسسات الناشئة مواكبة التطورات التكنولوجية وتحسين استخدامها لتحقيق النجاح والاستدامة **(الفرع الثاني)**

1- بن خديجة منصف وعبيد وهيبة، المشاريع المقاولاتية البيئية كآلية لتحقيق التنمية المستدامة، مجلة اقتصاد المال والاعمال، 2019، ص 11.

2- مرجع نفسه، ص 12.

الفرع الأول

التحديات التكنولوجية التي تواجهها المؤسسات الناشئة

على الرغم من الفرص الواعدة التي تقدمها التكنولوجيا للمؤسسات الناشئة، إلا أن هذه الأخيرة تواجه العديد من التحديات التي تعيق نموها واستمراريتها في هذا المجال.

تتمثل هذه التحديات في التحديات الأمنية أي القرصنة الالكترونية **(أولا)**، والتحديات التقنية **(ثانيا)**، وكذا التحديات الاقتصادية **(ثالثا)**.

أولاً: التحديات الأمنية القرصنة الإلكترونية

إن ازدياد الهجمات السيبرانية قد يؤدي إلى تفاقم المخاطر التي تتعرض لها من خلال عدم الاهتمام بالتهديدات الداخلية، والتي تمثل ما يقرب من 60% من الحوادث السيبرانية، والأغلبية الساحقة من مجالس الإدارة في الشركات الناشئة لا تأخذ المخاطر السيبرانية على محمل الجد، بالإضافة إلى ذلك يمكن للتغيرات التقنية السريعة أن تشكل أيضاً سلاحاً ذو حدين، حيث تقدم فرصاً للابتكار، ولكنها تتطلب من الشركات التكيف بسرعة لتظل قادرة على المنافسة. كما قد تؤثر التغييرات التنظيمية محلياً ودولياً، على الصناعات بشكل مختلف وتخلق تحديات تتعلق بالامتثال. بالإضافة إلى ذلك، يمكن أن تصبح انتهاكات الأمن السيبراني والمخاوف المتعلقة بخصوصية البيانات أكثر وضوحاً مع استمرار الشركات في التحول الرقمي[1].

ثانياً: التحديات التقنية

يشكل نقص المواهب أحد التحديات الهامة أيضاً للشركات الناشئة، مما يعيق نموها وابتكارها، خاصة في الصناعات التنافسية، التي غالباً ما تكافح الشركات الناشئة لجذب المهنيين المهرة والاحتفاظ بهم بسبب الموارد المحدودة مقارنة بالشركات القائمة، ويؤدي

1-سارة بوعدله وآخرون، "قدرات وتحديات المؤسسات الناشئة ومتطلبات نجاحها مع الإشارة إلى الحالة الجزائرية"، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 7، العدد 03، 2020، ص. 71-72.

الطلب على المهارات المتخصصة في مجالات مثل التقنية وتحليلات البيانات والتسويق الرقمي إلى زيادة المشكلة وتعقيدها أكثر، بالإضافة إلى ذلك، تتطلب الطبيعة الديناميكية والمجازفة للشركات الناشئة موظفين قادرين على التكيف وريادة الأعمال، مما يزيد من تضييق نطاق المواهب المتاحة. ونتيجة لذلك، قد تجد الشركات الناشئة صعوبة في بناء فريق قوي، مما يعيق قدرتها على تنفيذ استراتيجيات العمل، وتطوير منتجات مبتكرة، والمنافسة بفعالية في السوق[1].

ثالثاً: التحديات الاقتصادية: ويمكن ذكر البعض منها على النحو التالي:

التسويق: من السهل البدء في العمل على فكرة ما ولكن العثور على سوق مستهدف مناسب وقاعدة عملاء محددة يشكل عقبة أمام الشركات الناشئة، لأنه مكلف جداً الاستعانة بمصادر خارجية من شركات الإعلان، كما يمكن أن يكون توظيف بدوام كامل لإدارة وسائل التواصل الاجتماعي أمراً مكلفاً خاصة وأن هذه النفقات تكون عالية في المراحل الأولية في بداية النشاط.

المنافسة: تمثل المنافسة الحادة إحدى أكبر التحديات التي تواجهها الشركات الناشئة خاصة في ظل ظهور العديد من نماذج الأعمال التجارية عبر الإنترنت والمنصات الافتراضية، والتي تشكل تهديداً لأصحاب المشاريع الناشئة.

صعوبة الوصول إلى التمويل: يعد التمويل جزءاً لا يتجزأ من عملية بدء التشغيل، إذ تواجه أي شركة ناشئة مشاكل مالية لعدة أسباب وفي مراحل مختلفة، وهذا ما قد يدفع بعض الشركات إلى تغيير منتجاتها[2].

1–فسوري انصاف، متطلبات الاقتصاد الرقمي لتطوير المؤسسات الناشئة الجزائرية، مرجع سابق، ص 240 .

2–فريني نور الدين، دور المؤسسات التقنية في تحقيق التحول الرقمي المنشود في الجزائر، مجلة الإبداع، المجلد 12، العدد 01، 2022، ص 118

الفرع الثاني :

فوائد التكنولوجيا وعيوب عدم استخدامها في المؤسسات الناشئة

تتنل التكنولوجيا ركيزة أساسية لتطوير المؤسسات الناشئة وتحقيق النمو السريع في بيئات العمل الحديثة،لذا سأقدم في هذا الفرع كيف يمكن أن يكون للتكنولوجيا دور فعّال في تحسين أداء المؤسسات الناشئة ورفع قدرتها التنافسية **(أولا)** وكذلك أهمية الوعي بتحديات وفرص استخدامها، وما يمكن أن يترتب على عدم استغلالها بالشكل الأمثل **(ثانيا)**.

أولا: فوائد التكنولوجيا في المؤسسات الناشئة :

لطالما كانت التكنولوجيا المحرك الرئيسي للتغيير والابتكار في عالم الأعمال، ومع التقدم السريع في السنوات الأخيرة وانتشار التقنيات الجديدة مثل البيانات الضخمة، والذكاء الاصطناعي، والحوسبة السحابية، تسارعت وتيرة التغيير بشكل كبير.

تعتمد اليوم، الشركات الناشئة على هذه التقنيات لإنشاء نماذج أعمال جديدة تماماً، وإحداث تغييرات في الصناعات القائمة، وتحقيق مستويات استثنائية من النمو، تسهم التكنولوجيا في تمكين الشركات الناشئة من التحرك بسرعة ومرونة أكبر، مما يتيح لها تطوير منتجات وخدمات جديدة بشكل أسرع وبأساليب أكثر فعالية مقارنة بالماضي، حيث كانت عملية تطوير المنتجات تتطلب وقتاً أطول وخطوات أكثر تعقيداً[1].

إضافة إلى ذلك، ساهمت التكنولوجيا في تسهيل الوصول إلى رأس المال، وهو ما كان يمثل تحدياً كبيراً أمام الشركات الناشئة في السابق. اليوم، بفضل منصات التمويل الجماعي والتقنيات الرقمية، أصبح بإمكان الشركات الناشئة جمع الأموال بسهولة من مصادر متنوعة مثل أصحاب رؤوس الأموال المغامرة ورجال الأعمال.

1-زباني منيرة، هنداوي محفوظ، الريادة التكنولوجية كإستراتيجية مهمة لنجاح المؤسسات الناشئة في الجزائر، مجلة الاقتصاد وإدارة الأعمال، المجلد 7، العدد 1، 2023، ص 329.

تتيح التكنولوجيا أيضاً للشركات الناشئة فرصة للوصول إلى جمهور واسع بطرق فعالة من حيث التكلفة، وذلك عبر استخدام منصات التواصل الاجتماعي والتسويق الرقمي، مما يساعدها على توسيع قاعدة عملائها وزيادة وعي الناس بعلاماتها التجارية.

وعلى صعيد تعزيز مشاركة العملاء، تساعد التكنولوجيا في تحسين تفاعل العملاء وولائهم، من خلال استخدام برامج إدارة العلاقات مع العملاء، ومنصات التواصل الاجتماعي، وروبوتات الدردشة المدعومة بالذكاء الاصطناعي، والتي توفر الدعم على مدار الساعة. هذا التفاعل المتزايد مع العملاء يسهم في تحسين تجربة العملاء ويزيد من ارتباطهم بالشركة. باختصار، يعد الاستخدام الفعّال للتكنولوجيا عاملاً حاسماً يمنح الشركات الناشئة ميزة تنافسية كبيرة ويعزز فرصها في تحقيق نمو مستدام والوصول إلى أهدافها طويلة الأجل[1].

أنظر الشكل 5: فوائد إستخدام التكنولوجيا في المؤسسات الناشئة

ثانيا : عيوب عدم استخدام التكنولوجيا في المؤسسات الناشئة

أصبحت التكنولوجيا جزءًا لا يتجزأ من استراتيجيات نجاح الشركات، إذ تعزز كفاءة العمليات وتنافسية الشركات في السوق ومع ذلك، تتجنب بعض الشركات الناشئة اعتماد التكنولوجيا لأسباب تتعلق بالتمويل المحدود أو لصغر حجمها، وقد تفتقر أحيانًا إلى المعرفة بكيفية الاستفادة منها ومع ذلك، فإن عدم الاعتماد على التكنولوجيا قد يُعتبر خطأً استراتيجيًا للشركات الناشئة، إذ يجعلها عرضة لعدة تحديات.

أبرز هذه التحديات هو التراجع في التنافسية، حيث يعتمد المنافسون بشكل كبير على التكنولوجيا لتحسين عملياتهم، مما يجعل الشركات غير التقنية أقل جاذبية للعملاء. كذلك، تواجه الشركات صعوبة في توسيع عملياتها مع نمو قاعدة العملاء، لأن أدوات التكنولوجيا

1-زباني منيرة، هنداوي محفوظ، مرجع نفسه، ص 330.

تسهّل إدارة العمليات بكفاءة أكبر، فبدون التكنولوجيا، تفتقد الشركات القدرة على جمع البيانات وتحليلها، مما قد يؤدي إلى قرارات غير مدروسة. أيضًا، عدم استخدام التكنولوجيا يؤثر على تجربة العملاء، حيث يعجزون عن الاستفادة من خدمات مثل الدردشة المباشرة.

علاوة على ذلك، يُضعف عدم اعتماد التكنولوجيا جاذبية الشركة للمستثمرين، الذين يبحثون عن مشاريع قادرة على النمو والتطور، ويعتبرون التكنولوجيا أحد المقومات الرئيسية لذلك. في النهاية، فإن الابتعاد عن التكنولوجيا قد يحرم الشركات الناشئة من فرص النجاح والنمو في بيئة العمل الحديثة[1].

أنظر الشكل 6: عيوب عدم إستخدام التكنولوجيا في الشركات الناشئة.

الفرع الثالث:

تجارب الشركات الناشئة في التكنولوجيا المالية و تحدياتها

فيما يلي أربع نماذج لشركات عالمية في مجال التكنولوجيا المالية حسب المنطقة، والتحديات التي واجهتها

- **شركة Klarna :**

Klarna هي شركة "ديكاكورن" سويدية، أي شركة تتجاوز قيمتها السوقية 10 مليار دولار، حيث تُعتبر Klarna الشركة الأعلى تقييمًا في السوق الأوروبية وتحتل المركز السادس عشر عالميًا بين أفضل شركات التكنولوجيا المالية لعام 2022 وفقًا لـ CFTE، بالإضافة إلى المركز الأول في أوروبا، تأسست الشركة في عام 2005 على يد سيباستيان سيمايتكوفسكي، ونيكلاس أدلبيرث، وفيكتور جاكوبسون، وتقدم خدمات مالية رقمية تشمل

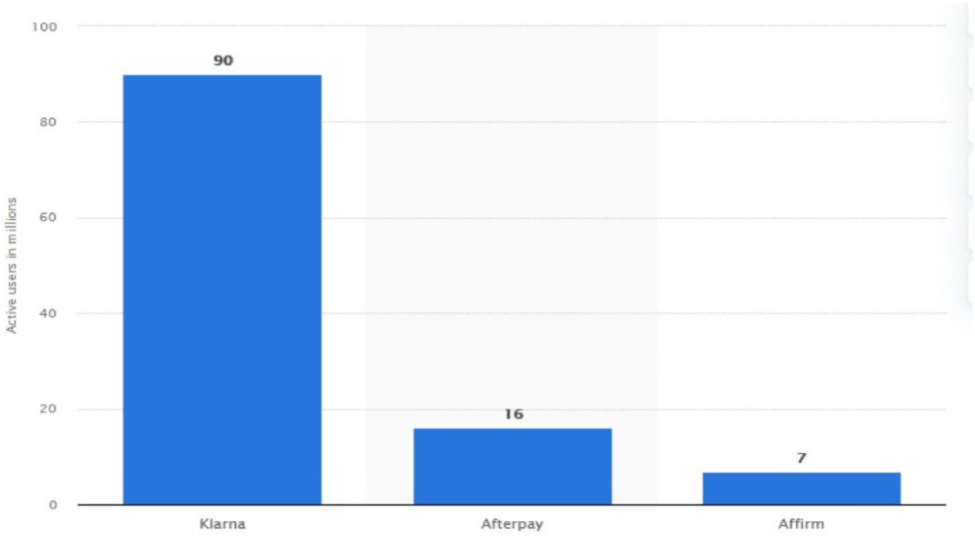
1 –شادلي شوقي، "أثر استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصال على أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بولاية الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2009، ص 128

المدفوعات لمتاجر الإنترنت، والمدفوعات المباشرة، و مدفوعات ما بعد الشراء (BNPL). يقع مقرها في ستوكهولم، عاصمة السويد، وتغطي خدماتها 16 دولة حول العالم، معظمها في أوروبا. في عام 2021، بلغ عدد موظفيها 4789 موظفًا، وحققت عائدات بقيمة 1.6 مليار دولار.

تُعتبر Klarna الخيار الأول للعديد من العملاء، خاصةً في خدمات "اشترِ الآن وادفع لاحقًا"، على الرغم من وجود منافسين في السوق مثل الشركة الأمريكية Affirm والشركة الأسترالية Afterpay.[1]

. يوضح الشكل التالي هذا التفضيل.[2]

يوضح هذا الشكل أكبر مزودي خدمات "اشترِ الآن وادفع لاحقًا" بناءً على عدد المستخدمين النشطين اعتبارًا من يونيو 2021.



1- مليكة جامع ، إستخدام التكنولوجيا في المؤسسات المالية و المؤسسات الناشئة ، وقائع أعمال المؤتمر الدولي الإفتراضي ، جامعة أدرار ، الجزائر، 2022 ، ص 47.

2- مليكة جامع ، مرجع سابق ، ص 48.

التحديات:

– مشكلات الأمن الإلكتروني وحماية بيانات العملاء.

– اختلاف الأنظمة المالية: يُعد هذا من أكبر التحديات التي واجهتها الشركة عند توسيع خدماتها إلى دول أخرى، سواء داخل أوروبا أو خارجها، حيث يصعب تحديد المخاطر المالية بسبب تنوع الأنظمة المالية بين الدول، على عكس السويد حيث يمكن الوصول إلى هذه المعلومات بسهولة.[1]

– خطر الشركات المنافسة: مثل Revolut وNutmeg وN26 وغيرها من الشركات التي تقدم خدمات مماثلة.

– تواجه Klarna مشكلات تتعلق بالخطر الإلكتروني، مثلها مثل باقي شركات التكنولوجيا المالية، حيث تسمح بملء معلومات العميل تلقائيًا، مما قد يُمكّن أي شخص آخر من اكتشاف المعلومات الشخصية للعميل .[2]

- **شركة Fawry :**

Fawry هي شبكة دفع إلكترونية رائدة في مصر، تأسست في عام 2008 على يد أشرف صبري ومحمد عكاشة. تقدم Fawry خدمات مالية للعملاء والشركات من خلال أكثر من 65 ألف موقع وباستخدام مجموعة متنوعة من القنوات. توفر الشركة طرقًا سلسة وموثوقة لدفع الفواتير والخدمات الأخرى عبر الإنترنت، وأجهزة الصراف الآلي، ومحافظ الهاتف المحمول، ونقاط البيع بالتجزئة.[3]

تضم شركة Fawry خمسة مستثمرين، من بينهم الشركة السويسرية responsAbility التي تركز على الاستثمار، وصندوق المشروعات المصري الأمريكي (Egyptian–

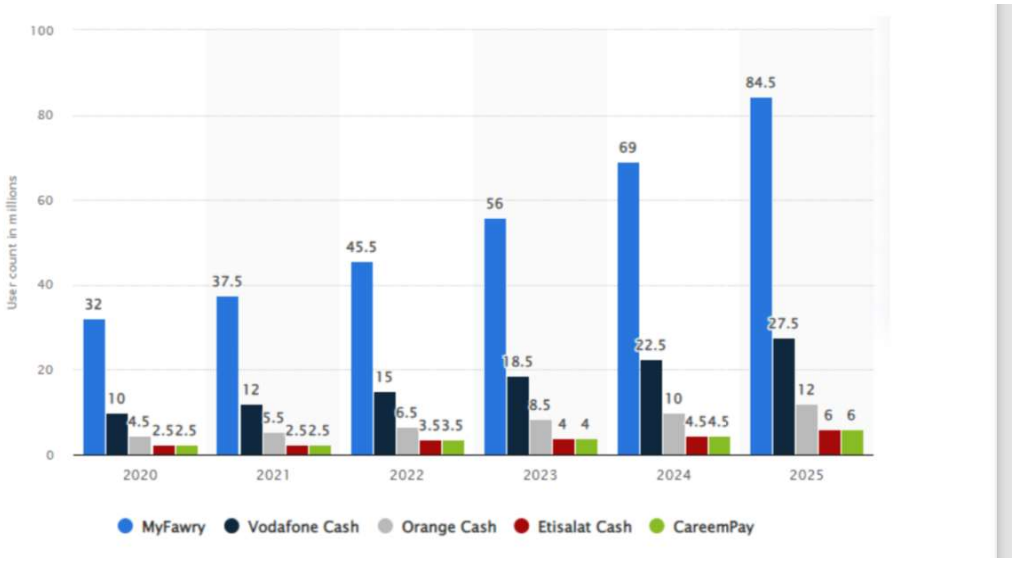
1– رمضاني مروة، بوقرة كريمة، تحديات المؤسسة الناشئة في الجزائر، نماذج لشركات ناشئة ناجحة، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 7، العدد 3، 2020، ص ص 275-289، ص 281.

2– مليكة جامع ، المرجع السابق ، ص48.

3– رمضاني مروة، بوقرة كريمة، مرجع سابق، ص282.

American Enterprise Fund) المخصص للاستثمار في المشاريع الخاصة. حصلت Fawry على تمويل بقيمة 122 مليون دولار، ويعمل بها حوالي 500 موظف. في عام 2020، أصبحت Fawry أول شركة مصرية وثالث شركة إفريقية تصل إلى وضع "يونيكورن"، أي أن قيمتها تجاوزت مليار دولار أمريكي.[1]

هذا الشكل يوضح عدد مستخدمي محافظ الهاتف المحمول في مصر في عام 2020، مع توقعات للفترة بين 2021 و2025.[2]



ترتبط محفظة MyFawry بشبكة الدفع الرقمية المصرية Fawry، وهي المنصة الأكبر لنقل الأموال إلكترونيًا وتقديم الخدمات المالية المتنوعة للعملاء في السوق المصري. يوفر التطبيق خدمات الدفع عبر الإنترنت، باستخدام بطاقة الصراف الآلي، أو المحافظ

1- شريفة بالشعور، مرجع سابق، ص 431.

2- مليكة جامع، المرجع السابق ، ص49.

الإلكترونية على الهواتف المحمولة. كما يضم التطبيق شبكة واسعة من تجار التجزئة، تشمل محلات البقالة الصغيرة والصيدليات ومختلف نقاط البيع.[1]

يُعد تطبيق MyFawry مسؤولاً عن حوالي ستة من كل عشر معاملات تسوق عبر الإنترنت داخل مصر، مما يجعله يتصدر قائمة التطبيقات المستخدمة للدفع الإلكتروني في السنوات الأخيرة. ومن المتوقع أن يصل عدد مستخدميه إلى 84.5 مليون بحلول عام 2025، كما هو موضح في الشكل السابق.[2]

التحديات :

وفقًا لمقابلة أجراها موقع EgyptInnovate مع المدير التنفيذي للشركة ،واجهت فوري التحديات التالية:

– التحدي الأول كان إقناع المستثمرين المؤسسين بفكرة أعمال الدفع الإلكتروني في مصر.

– إقناع العملاء، وخاصة شركات الاتصال مثل فودافون ومصر للاتصالات ومصر للطيران، بأن الجمهور سيستخدم هذه الخدمة.

– إقناع الجمهور باستخدام طرق دفع إلكترونية غير تقليدية والشعور بالأمان عند الدفع باستخدام بطاقات الائتمان الخاصة بهم عبر الإنترنت.

– صعوبة التعامل وضعف الدعم الحكومي.

– ضعف الاستثمار بسبب انعدام البيئة التكنولوجية المناسبة.[3]

1– شريفة بالشعور، مرجع سابق، ص 431.

2– مليكة جامع ، المرجع السابق ، ص 49

3– لعمامرة صارة، وفاء تبينات، المؤسسات الناشئة: نماذج عالمية ناجحة، وواقع المؤسسات الناشئة في الجزائر، تحديات وعراقيل، مجلة الاقتصاد والتجارة الدولية، المجلد 3، العدد 1، 2021 ، ص 87.

•شركة Go-Jek:

شركة Go-Jek تأسست عام 2010 في جاكرتا، إندونيسيا، على يد ناديم مكارم ومايكل أنجلو موران . تختص الشركة في النقل بالدراجات النارية وتقدم مجموعة متنوعة من الخدمات مثل توصيل الطعام من المطاعم (Go-Food)، وتوصيل المنتجات من المتاجر (Go-Mart)، وتنظيف المنازل (Go-Clean)، وخدمة التدليك (Go-Massage)، وخدمة الدفع الإلكتروني (Go-Pay). يمكن للمستخدمين تحميل تطبيق Go-Pay على الهواتف

الذكية للدفع مقابل خدمات Go-Jek باستخدام الرصيد المشحون في التطبيق. يمكن تعبئة الرصيد عبر التحويلات المصرفية أو الإيداع في أجهزة الصراف الآلي، مما يسمح للأشخاص الذين لا يملكون حسابات بنكية باستخدام الخدمات. يمكن أيضاً الدفع نقداً للسائقين، ما يتناسب مع الأوضاع في إندونيسيا حيث يملك نسبة قليلة من الأشخاص حسابات بنكية .

في عام2016، أصبحت شركة Go-Jek رسميًا شركة "يونيكورن" بعد حصولها على تمويل قدره 550 مليون دولار أمريكي من مستثمرين مثل Kohlberg Kravis و Roberto Co . قامت Go-Jek بابتكار خدمات إعلانية جديدة وتقديم خدمتين جديدتين وهما Go-Ice وGo-Vend، حيث تقدم Go-Ice منتجات ترفيهية في السيارات، بينما تعد Go-Vend خدمة بيع بالتجزئة أثناء التنقل . [1]

1- مليكة جامع ، المرجع السابق ، ص 50.

التحديات :

تواجه شركة Go–Jek العديد من المنافسين، وأهمهم شركة GRAB التي تشكل تحديًا كبيرًا لـGo–Jek بسيطرتها على السوق الإندونيسية. عند محاولة Go–Jekالتوسع إلى جنوب شرق آسيا، واجهتها منافسة شرسة من GRAB.[1]

عندما حاولت Go–Jekتوسيع حصتها في السوق بجنوب شرق آسيا، واجهت عدة عقبات تتعلق باللوائح و التنظيمات المحلية. على الرغم من جمعها للأموال اللازمة وتقديمها خدمات ذات نوعية عالية، واجهت تحديات كبيرة. على سبيل المثال، عند التوسع في سنغافورة، كان على الشركة الامتثال لقواعد هيئة النقل البري التي لا تسمح بتقديم خدمات عبر قيادة الدراجات النارية، ما شكل تحديًا جديدًا لها. كما واجهت Go–Jekعراقيل في الفلبين تتعلق بمسائل الترخيص لدخول السوق.[2]

- **شركةCarta :**

شركة Carta هي شركة ناشئة في مجال التكنولوجيا المالية توفر لعملائها منصة عالمية لإدارة الملكية. تقدم خدمات للمستثمرين و الموظفين و الشركات في إدارة الأسهم و الملكية، و تساعد الشركات المالية و أصحاب المصلحة فيها.

– تخدم Carta الشركات الخاصة من خلال تقديم إدارة إلكترونية للأسهم تشمل المساهمين و الموظفين و مراجعي الحسابات و المستشارين القانونيين.

– تسعى الشركة إلى تطوير الصناعة المالية من خلال توفير حلول إلكترونية لتحسين العمليات المتعلقة بإصدار شهادات الأسهم و المنتجات ذات الصلة، عبر تحويل شهادات الأسهم الورقية، خيارات الأسهم، و المشتقات إلى نسخ رقمية.

1–لعمامرة صارة، وفاء تبينات، مرجع سابق ص .88

2– مليكة جامع ، المرجع السابق ، ص 51.

– تعد Carta شركة متعددة الخدمات، حيث تقدم البرمجيات و الخدمات وتعمل على تطويرها.

– على الرغم من أنها ليست جديدة، إذ تأسست في عام 2012 تحت الاسم القانونيeShares, Inc، فقد حققت نجاحًا ملحوظًا في تقديم حلول مبتكرة للشركات المالية.

و يقع مقرها الرئيسي في سانفرانسيسكو، كاليفورنيا. أسسها هنري وارد و مانو كومار.[1]

–تعتبر Carta الشركة الأكثر شعبية في الولايات المتحدة في مجالها، حيث تستقطب أكبر حجم من حركة الإنترنت من سكان الولايات المتحدة.

–حققت الشركة وضع "يونيكورن" في غضون سبع سنوات من إطلاقها الرسمي لمنتجاتها و خدماتها.

–تواصل Carta توسيع خدماتها مع الحفاظ على نمو ثابت في المنتجات و الخدمات التي تقدمها للعملاء. تشمل أحدث إضافاتها منتجًا لإدارة الصناديق مصمم خصيصًا لشركات رأس المال الاستثماري لمساعدتها في إدارة حصص المحافظ الاستثمارية.

–تعتبر Carta رائدة في صناعة التكنولوجيا المالية بفضل تقنياتها المتقدمة التي توفر منصة شاملة للشركات المالية. تعمل المنصة حاليًا مع 11,000 شركة و تخدم 143 شركة تشمل أكثر من 700,000 مساهم.

–تمتد فرص عمل Carta خارج الولايات المتحدة إل سنغافورة، و كندا، وريوديجانيرو، والبرازيل، وأستراليا.[2]

التحديات :

تشمل التحديات التي تواجه شركات التكنولوجيا المالية مايلي:

1– لعمامرة صارة، وفاء تبينات ، مرجع سابق، ص 89.

2– مليكة جامع ، المرجع السابق ، ص 52.

– تواجه الشركات الناشئة في هذا المجال صعوبة في النمو بسبب نقص الدعم الحكومي و الفجوات التنظيمية التي تعيق تطوير التكنولوجيا المالية، بالرغم من الجهود المستمرة لتطوير الأطر التنظيمية للخدمات المالية الرقمية، خاصة في الدول العربية.

– يُعتبر تمويل الشركات الناشئة مخاطرة بالنسبة للمستثمرين، كما أن القدرة على اختيار المشاريع و تحديد قيمتها بدقة يمثل تحديًا كبيرًا، خاصة في بيئة تنافسية متزايدة.[1]

– في العديد من الدول العربية، يؤدي قلة استخدام وسائل الدفع الإلكتروني إلى بطء المعاملات المالية و زيادة الإقصاء المالي، رغم أن معظم البالغين في المنطقة متمرسون تكنولوجيًا إلا أنهم يفضلون التعاملات النقدية على الرقمية، مما يعود غالبًا إلى نقص الثقة في هذه الأنظمة.

– تتعرض جميع شركات التكنولوجيا المالية لمخاطر الهجمات الإلكترونية التي قد تؤدي إلى اضطرابات في التشغيل، خسائر مالية، ومخاطر نظامية، مما يستلزم تعزيز أطر الأمن المعلوماتي لمواجهة هذه التحديات.

– نظرًا لتأسيس معظم شركات التكنولوجيا المالية بعد الأزمة المالية العالمية، فإنها معرضة لمخاطر السيولة ومخاطر تقلب أسعار الفائدة.

– يؤدي ضعف الوعي المالي لدى الأفراد إلى نقص ثقة العملاء في خدمات شركات التكنولوجيا المالية، مما يشكل عائقًا رئيسيًا أمام نمو هذه الشركات.

– تعتمد شركات التكنولوجيا المالية على تقنيات متقدمة وأساليب متطورة، مما يتطلب مستوى عالٍ من الخبرة التقنية لدى العاملين في هذا المجال.[2]

1– رمضاني مروة، بوقرة كريمة، مرجع سابق، ص 284.

2– مليكة جامع ، المرجع السابق ، ص 52–53.

قبل أن نتناول طرق تمويل المؤسسات الناشئة، يجب أن نتطرق إلى فهم أساسيات التمويل و الخيارات المتاحة للشركات الصغيرة و الناشئة.

يعتبر التمويل جزءا حيويا من رحلة نمو أي شركة ، فهو يساهم في تحقيق الأهداف و التطلعات التجارية بشكل فعال، في هذا الفصل سنكتشف طرق التمويل التقليدية التي قد تستخدمها المؤسسات الناشئة بدءا من التمويل الذاتي إلى التحفيزات و صناديق التمويل ، من خلال فهم هذه الطرق و المزايا و العيوب المرتبطة بها ، يمكن للشركات الناشئة إتخاذ القرارات المالية الصائبة التي تدعم نموها و استدامتها في السوق.

لذا، سيتم دراسة طرق التمويل التقليدية **(المبحث الأول)** ، ثم طرق التمويل الحديثة **(المبحث الثاني)** .

المبحث الأول

طرق التمويل التقليدية

التمويل يعد عمودا أساسيا في بناء الشركات الناشئة ودعمها في تحقيق أهدافها التجارية والمالية، يمكن أن تواجه المؤسسات الناشئة تحديات كثيرة عند البحث عن التمويل، خاصة مع وجود مجموعة متنوعة من الخيارات المتاحة ، في هذا المبحث سنكشف طرق التمويل التقليدية للمؤسسات الناشئة مثل التمويل الذاتي **(المطلب الأول)** والتمويل عن طريق التحفيزات وصناديق التمويل **(المطلب الثاني)**.

المطلب الأول

التمويل الذاتي

في عالم ريادة الأعمال، يمثل التمويل أحد أهم العوامل التي تحدد نجاح أو فشلا لمؤسسات الناشئة، ويعد التمويل الذاتي أحد أقدم وأبسط أنواع التمويل التي يمكن أن تعتمد عليها المؤسسات الناشئة.

سنتطرق في هذا المطلب إلى تعريف التمويل الذاتي **(الفرع الأول)**، ثم ذكر أنواعه (الفرع الثاني)، وكذا إبراز أهم المزايا والعيوب المتعلقة به **(الفرع الثالث)**.

الفرع الأول

تعريف التمويل الذاتي

التمويل الذاتي يتمثل في إعادة استثمار جزء أو كل الفائض المالي الذي تحققه المؤسسة في أعمالها، وذلك لتجنب زيادة رأس مالها سواء من مساهميها أو من مصادر خارجية، مما يُمكّنها من توسيع نشاطاتها دون تحمل مشاكل ومصاريف إضافية. ويشير التمويل أيضًا إلى استخدام المدخرات التي تنشأ من الأرباح التي يحققها المشروع لتلبية

التزاماته المالية، ويشمل ذلك جميع الوسائل التمويلية التي تنشأ بشكل طبيعي أو نتيجة لنشاط المؤسسة، وتظل متاحة بصورة دائمة أو لفترة طويلة.[1]

يُعرف التمويل الذاتي بأنه استخدام أموال الشركة نفسها، بما في ذلك الأموال التي تنتجها الشركة من عملياتها التجارية، لتلبية احتياجاتها التمويلية. ويُعتبر التمويل الذاتي من أكثر أنواع التمويل شيوعًا، وعادةً ما يُطبق في المراحل الأولى من مشروعات جديدة وفي بدايات النشاط التجاري للشركة.[2]

التمويل الذاتي هو عملية تمكن المؤسسة الاقتصادية من تمويل نشاطها، وخاصة استثماراتها، باستخدام مواردها الخاصة. يتطلب التمويل الذاتي أن تتمتع المؤسسة بالاستقلال المالي والقدرة على إدارة ميزانيتها الخاصة.[3]

الفرع الثاني

أنواع التمويل الذاتي

التمويل الذاتي يعزز هيكلية التمويل للمؤسسة، ويمكن تمييز نوعين منه، تمويل ذاتي خاص بالمحافظة على مستوى النشاط **(أولا)**، وتمويل ذاتي خاص بالتوسع و النمو **(ثانيا)**.

أولا: تمويل ذاتي خاص بالمحافظة على مستوى النشاط :

التمويل الذاتي للصيانة، أو التمويل الذاتي للحفاظ على مستوى النشاط، هو تمويل يهدف إلى الحفاظ على الطاقة الإنتاجية للمؤسسة أو الاستمرار في نفس مستوى الفعالية. يقوم المؤسسة بتخصيص مواردها المالية لتحقيق أهداف الصيانة المحددة، وغالباً ما يشمل

1- عبد الكريم خناق، المرجع السابق، ص 6.

2- موقع أنترنت: أنماط التمويل الذاتي ، 4 أفريل 2024 ، 22:25 ، https://agrirowad.com .

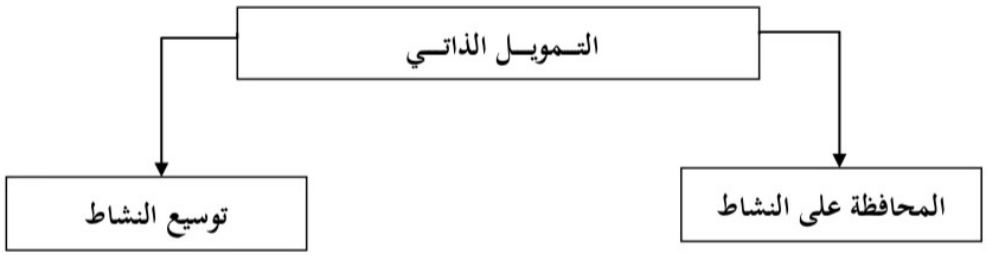
3- زليخة علال، كميلة ليمان، دور التمويل الذاتي في دعم الهيكل المالي لمؤسسة إقتصادية، مذكرة الماستر، فرع علوم مالية، تخصص مالية المؤسسات، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة 8 ماي 1945 ، قالمة، 2014، ص 20.

هذا التمويل تغطية التكاليف السنوية للاهتلاكات، مما يتيح التعويض الكامل عن انخفاض قيمة الأصول بمرور الوقت.[1]

ثانيا: تمويل ذاتي خاص بالتوسع و النمو :

التمويل الذاتي الخاص بالتوسع والنمو يشير إلى استخدام الفائض الذي يتجاوز انخفاض قيمة الأصول في شراء استثمارات جديدة أو زيادة المخزون أو حتى زيادة رأس المال. يتكون هذا التمويل من الأرباح الصافية قبل الضرائب التي تهدف المؤسسة إلى استثمارها لتعزيز نموها وتوسيع نطاق أعمالها.[2]

الشكل 1 : أنواع التمويل الذاتي [3]



الفرع الثالث

مزايا وعيوب التمويل الذاتي

استخدام المؤسسة للتمويل الذاتي كآلية لتمويل استثماراتها يمكن أن يُنظر إليه بصورة إيجابية وسلبية في نفس الوقت، سنحاول إبراز الجوانب الإيجابية **(أولا)** والسلبية لهذا النهج المالي**(ثانيا)**.

1- زليخة علال، كميلة ليمان، المرجع السابق، ص 28.

2- مرجع نفسه، ص 28.

3- شردود مروة ، خزار فتيحة ، دور التمويل الذاتي في سياسة الإستثمارفي المؤسسات الجزايرية ، مذكرة الماستر ، تخصص إقتصاد نقدي و بنكي جامعة موحمد بوضياف ، المسيلة ،2020 ، ص 11.

أولا: مزايا التمويل الذاتي :

استخدام المؤسسة للتمويل الذاتي يتضمن عدة فوائد وإيجابيات يمكن تلخيصها كما يلي:

- زيادة التمويل الذاتي يُعزز رأس المال الخاص للمؤسسة ويُحميها من الأزمات المالية الطارئة، مثل نقص السيولة أو ارتفاع الأعباء الثابتة مثل دفع الفوائد وأقساط القروض. [1]
- التمويل الذاتي يعزز قدرة المؤسسة المالية والاقترانية، كما يمنحها حرية ومرونة في إدارة شؤونها المالية، ويعتبر مصدرًا ماليًا للضخ الذاتي Auto-Injection ، دون تكبد أي تكاليف إضافية .
- التمويل الذاتي يشجع المؤسسة على استثمارات جديدة، خصوصاً تلك التي تتطلب تكاليف عالية وخبرات فنية متقدمة، مما يزيد من درجة المخاطر. كما يسهل على المؤسسة الوصول إلى أسواق المال .
- تنظيم تدفقات النقد الداخلية بشكل يساعد المؤسسة على تلبية التزاماتها تجاه الآخرين.[2]

ثانيا: عيوب التمويل الذاتي:

بالرغم من فوائد استخدام التمويل الذاتي في عملية التمويل، إلا أنه يحمل بعض العيوب التي يمكن تلخيصها على النحو التالي:

- بعض الأشخاص يعتقدون أن التمويل الذاتي لا ينطوي على تكاليف، مما يدفع بعض المؤسسات إلى استثمار الأموال في مشاريع ذات عائد ضعيف، مما قد يؤدي في النهاية إلى سوء استخدام الموارد المالية للمؤسسة.

1- فارس هباش ، التسويق كمدخل استراتيجي في بناء و تعضيم المزايا التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة للرفع من قدرتها على التمويل الذاتي، أطروحة شهادة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية ، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة فرحات عباس ،(سطيف 1) ، 2014 ، 202.

2- فارس هباش ، المرجع سابق ، ص 202.

• على الرغم من اعتقاد بعض الأشخاص أن الأموال المتحققة من التمويل الذاتي لا تتكلف شيئًا، إلا أنه ينبغي النظر في التكلفة الفعلية للفرصة البديلة. بموجب نظرية الفائض، يجب على المؤسسة توظيف الأرباح بشكل يحقق عائدًا يفوق معدل العائد الذي يمكن للمستثمر تحقيقه بمستوى مماثل من المخاطرة. [1]

هذا يشير إلى أهمية استثمار الأرباح في مشاريع أو استثمارات تحقق عائدًا يفوق معدل المخاطرة المقبول من قبل المستثمر.

• تعزيز سياسة التمويل الذاتي من خلال زيادة أقساط الاهتلاك في السنوات الأولى قد يؤدي إلى ارتفاع تكلفة السلع المنتجة، مما يمكن أن ينعكس سلباً على الأسعار ويؤثر على تنافسية المؤسسة في السوق، مما يؤثر على المستهلك .

• تأثير التمويل الذاتي على العمال يمكن أن يكون سلبيًا، حيث يمكن أن يشعروا بالحرمان من الموارد المالية التي كانت مخصصة للتوزيع، مما يقلل من قدرتهم الشرائية، ويؤدي بالتالي إلى عدم انعكاسها إيجابيًا على زيادة الإنتاجية، خاصة في حالات ارتفاع مستوى الأسعار، مما يؤثر سلبًا على أدائهم وبالتالي على أداء المؤسسة بشكل عام، حيث يمكن أن تنخفض إنتاجيتها.

• الاعتماد المبالغ فيه على التمويل الذاتي يمكن أن يؤدي إلى نمو بطيء للمؤسسة، حيث تفتقر الموارد المالية المتاحة للاستفادة من الفرص الاستثمارية المربحة وتحقيق النمو المستدام. [2]

1- مرجع نفسه ، ص 203

2- فارس هباش، المرجع السابق، ص 203.

المطلب الثاني

التمويل عن طريق التحفيزات و صناديق التمويل

في هذا المطلب، سنناقش التمويل عن طريق التحفيزات وصناديق التمويل كوسيلة لتمويل المؤسسات والمشاريع، من خلال تقديم تعريف له **(الفرع الأول)**، ثم ذكر أنواعه **(الفرع الثاني)**، وكذا إبراز المزايا والعيوب المتعلقة به **(الفرع الثالث)**.

الفرع الأول

تعريف التمويل عن طريق التحفيزات وصناديق التمويل

سنقدم في هذا الفرع تعريف صندوق تمويل المؤسسات الناشئة **(أولا)**، ثم منصات التمويل الاجتماعي **(ثانيا)**.

أولا : صندوق تمويل المؤسسات الناشئة:

تم إنشاء صندوق الدعم وفقًا للمادة 131 من قانون المالية لعام 2020 بهدف تعزيز وتطوير البيئة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة، وتحسين بنيتها التحتية والتشريعات المتعلقة بها. يهدف الصندوق إلى توفير التمويل اللازم والدعم الفني والإداري للمؤسسات الناشئة من خلال تقديم القروض والمنح والاستثمارات الأسهمية والخدمات الاستشارية. [1]

يتميز الصندوق بالتركيز على المبادرات الابتكارية والريادية والتكنولوجية التي تساهم في تحفيز النمو الاقتصادي وتعزيز التنافسية في السوق.تم تدشين الصندوق رسميًا في الرابع من أكتوبر 2020، وبدأت عملياته بتوفير التمويل للمؤسسات الناشئة التي تتوافق مع معاييره.

يتولى الصندوق تحديد مستويات التمويل وفقًا لحجم ونوعية المشاريع، مع توفير الدعم والتوجيه اللازمين للمقاولين الجدد لتحقيق نجاح مشاريعهم.من المتوقع أن يكون للصندوق

1- فتيحة نعار ، " تمويل المؤسسات الناشئة في القانون الجزائري " ، المجلة النقدية للقانون و العلوم السياسية ، المجلد 16 ، العدد 3 ، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو،2021 ، ص23.

دور محوري في دعم الابتكار والريادة في الاقتصاد الوطني، وتعزيز الثقة بين المستثمرين والمقاولين، وتحفيز النمو الاقتصادي المستدام في البلاد. ومع إصدار التشريعات التنظيمية المناسبة، من المتوقع أن يلعب الصندوق دورًا مهمًا في تعزيز بيئة الأعمال وتعزيز الثقافة الريادية والابتكارية في الجزائر.[1]

ثانيا : منصات التمويل الجماعي:

التمويل الجماعي يعتبر آلية مبتكرة وفعّالة لدعم الشركات الناشئة، خاصة تلك التي تحتاج إلى رأس مال لتحقيق أفكارها وتطوير أعمالها، مما يعكس أهمية هذه الآلية في دعم الابتكار وخلق فرص العمل. فمن خلال منصات التمويل الجماعي عبر الإنترنت، يمكن للشركات الناشئة الوصول إلى جمهور واسع من المستثمرين الذين يدعمون رؤية وأهداف الشركة، مما يتيح لها الحصول على التمويل اللازم دون الحاجة إلى الاعتماد على المؤسسات التمويلية التقليدية التي قد تكون تجد صعوبة في فهم طبيعة وخصائص الشركات الناشئة وبالتالي ترفض تقديم الدعم المالي لها. [2]

بالإضافة إلى ذلك، يوفر التمويل الجماعي للشركات الناشئة مرونة كبيرة في اختيار أنسب أساليب التمويل التي تتناسب مع احتياجاتها، ويقلل من الإجراءات المعقدة المرتبطة بالتمويل التقليدي، كما أنه يتيح للشركات الناشئة الوصول إلى فرص جديدة عبر الإنترنت واستطلاع آراء الجمهور المستهدف، مما يمكنها من تحسين منتجاتها وخدماتها بشكل فعّال ويشير قانون المالية التكميلي لسنة 2020 إلى أهمية تنظيم منصات التمويل الجماعي عبر الإنترنت، ويوفر إطارًا قانونيًا لتشغيلها، مما يسهم في تعزيز بيئة الاستثمار ودعم ريادة الأعمال في البلاد. ويُعد إطلاق منصة "INVESTI" في الجزائر خطوة مهمة نحو تعزيز

1- فتيحة نعار ، مرجع سابق ، ص ص 23-24 .

2- بحيري قادة، كرفيس فاطمة الزهراء ، التحفيزات الجبائية و التمويلية لصالح المؤسسات الناشئة في الجزائر مع الإشارة إلى صندوق المؤسسات الناشئة، مجلة آفاق علوم الإدارة و الاقتصاد، المجلد 07، العدد 01، 2023 ،ص ص 203-204.

ثقافة الاستثمار ودعم روح ريادة الأعمال في البلاد، وتوفير فرص جديدة للشباب الراغب في تطوير مشاريعهم المبتكرة.[1]

الفرع الثاني

أنواع التمويل عن طريق التحفيزات وصناديق التمويل

سأتناول في هذا الفرع أنواع التمويل المتاحة من خلال التحفيزات وصناديق التمويل، ونناقش كيف يمكن لهذه الأدوات أن تدعم المشاريع والأفراد.

وعليه، تتمثل أنواع التمويل عن طريق التحفيزات وصناديق التمويل في، المنح الحكومية للشركات الناشئة والإعفاءات الضريبية**(أولا)**، وكذا صناديق الرأس مال الاستثماري والقروض المسيرة، بالإضافة إلى الشراكات الإستراتيجية **(ثانيا)**.

أولا: المنح الحكومية للشركات الناشئة والإعفاءات الضريبية

تعد المنح الحكومية والإعفاءات الضريبية من أهم الوسائل التي تدعم بها الحكومات الشركات الناشئة، حيث توفر لهذه الأخيرة تمويلا مباشرا يساعدها على النمو في المراحل الأولى **(1)**، إلى جانب التخفيف من الأعباء المالية عبر تخفيض أو إعفاء الضرائب **(2)**

1-المنح الحكومية للشركات الناشئة :

هي برامج مساعدة مالية تقدمها الحكومة لدعم إنشاء ونمو الأعمال التجارية الجديدة. تكون هذه المنح عادةً غير مستردة ومصممة لتوفير رأس المال اللازم للشركات الناشئة لتغطية تكاليف البحث والتطوير، وشراء المعدات، وتوظيف الموظفين، والتسويق، والنفقات الأخرى المتعلقة بالأعمال.[2]

1- بحيري قادة، ، المرجع سابق ،ص ص 203-204.

2- موقع إنترنت : المنح الحكومية للشركات الناشئة،6 افريل 2024، 20: 17، https://fastercapital.com.

2-الإعفاءات الضريبية:

•إعفاء المؤسسات التي تحمل علامة "مؤسسة ناشئة" من رسم النشاط المهني وضريبة الدخل الإجمالي أو ضريبة أرباح الشركات لمدة أربع سنوات، بدءًا من تاريخ الحصول على علامة "مؤسسة ناشئة"، مع توفير سنة إضافية في حالة التجديد.

•إعفاء المؤسسات التي تحمل علامة "مؤسسة ناشئة" والمخضعة للنظام الجزافي من ضريبة الجزافة الوحيدة لمدة أربع سنوات، بدءًا من تاريخ الحصول على علامة "مؤسسة ناشئة"، مع توفير سنة إضافية في حالة التجديد.

•إعفاء المعدات التي تقتنيها المؤسسات الحاملة لعلامة "مؤسسة ناشئة"، والتي تستخدم مباشرة في مشاريعها الاستثمارية، من رسم القيمة المضافة.[1]

ثانيا: صناديق الرأس مال الاستثماري والقروض المسيرة، والشراكات الإستراتيجية.

إلى جانب المنح الحكومية والإعفاءات الضريبية التي تعد من مدعمات المؤسسات الناشئة، توجد صناديق رأس المال الإستثماري **(1)**، والقروض المسيرة**(2)**، بالإضافة إلى الشراكات الإستراتيجية **(3)**.

1-صناديق رأس المال الإستثماري :

صناديق رأس المال الاستثماري هي أدوات استثمارية توفر تمويلًا للشركات في مراحلها المبكرة وأثناء فترات نموها السريعة، يستثمر أصحاب رأس المال المغامرة في الشركات ذات المخاطرة العالية التي قد لا تجد دعمًا سهلاً من مصادر تمويل تقليدية. تُعتبر هذه الاستثمارات عادة في الشركات الناشئة التي تمتلك إمكانيات كبيرة للنمو، وتهدف إلى تمكينها من توسيع نطاق أعمالها وتحقيق أهدافها. في مقابل التمويل المقدم، يحصل

1- موقع إنترنت : المزايا الجبائية، 6 افريل 2024 ،17:50، https://moukawil.dz

المستثمرون عادة على حصة في الملكية للشركة الناشئة، مما يتيح لهم الاستفادة من النجاحات المستقبلية للشركة.[1]

2-القروض الميسرة:

القرض الميسر هو نوع من أنواع التمويل الذي يأتي بشروط ميسرة ومواتية، مما يُسهل على المقترضين الوصول إليه بأسعار فائدة منخفضة وبشروط سداد مرنة. يتم تقديم هذه القروض عادةً من قبل الحكومات، المنظمات الدولية، أو وكالات التنمية، بهدف دعم النمو الاقتصادي، وتعزيز التنمية المستدامة، وتحسين الظروف المعيشية.[2]

3 -الشراكات الإستراتيجية:

الشراكات الاستراتيجية تلعب دوراً أساسياً في نجاح الشركات الناشئة، حيث تجمع بين جهود وموارد منظمتين أو أكثر لتحقيق أهداف مشتركة. تعتمد قوة هذه الشراكات على استغلال خبرات وشبكات وقدرات الشركاء بشكل متبادل لتعزيز النمو وتحقيق الابتكار.

من منظور الشركات الناشئة، تُقدم الشراكات الاستراتيجية مجموعة من الفوائد. أولاً، تتيح هذه الشراكات الوصول إلى أسواق جديدة وزبائن جدد، حيث يمكن للشركات الناشئة استغلال قواعد عملائها الحالية وتوسيع نطاق وصولها، مما يؤدي إلى زيادة الإيرادات وتسريع نموها.

بالإضافة إلى ذلك، تُمكّن الشراكات الاستراتيجية الشركات الناشئة من الاستفادة من الموارد والقدرات التي قد لا تكون متاحة داخلياً، مثل مرافق الإنتاج والخبرات المتاحة

1 – موقع إنترنت: نظرة عامة على صناديق رأس المال الإستثماري،7 أفريل 2024 ، 03:00 ، https ://fastercapital.com.

2- موقع أنترنت: القرض الميسر: ما هو القرض الميسر وكيف يمكن أن يساعد شركتك الناشئة بأسعار فائدة منخفضة وشروط مرنة، 7 أفريل 2024، 03:20،https://fastercapital.com.

للشركاء، مما يساعدها على توسيع نشاطها وتحسين خدماتها دون الحاجة إلى استثمارات كبيرة.[1]

الفرع الثالث

مزايا وعيوب التمويل عن طرق التحفيزات وصناديق التمويل

باعتبار أن **التمويل** عبر التحفيزات وصناديق التمويل وسيلة هامة لدعم المشروعات والأعمال الناشئة أو تعزيز التوسع في الشركات.

مع ذلك فإنه رغم أن لهذه الطريقة في التمويل جوانب إيجابية **(أولا)**، أيضا لها في المقابل جوانب سلبية قد تؤثر على المؤسسات والأفراد بشكل مختلف **(ثانيا)**.

أولا: مزايا التمويل عن طرق التحفيزات وصناديق التمويل

التمويل عن طريق التحفيزات وصناديق التمويل يعتبر من الأدوات الأساسية لدعم المشاريع والشركات الناشئة والمبتكرة، ويسهم بشكل كبير في تعزيز النمو الاقتصادي وتحقيق التنمية المستدامة. إن توفير التمويل اللازم للشركات الناشئة وأصحاب الأفكار المبتكرة يساعدهم على التغلب على العقبات المالية التي قد تعيق تنفيذ مشاريعهم وأفكارهم. هؤلاء الأفراد غالبًا ما يمتلكون رؤية وأفكارًا واعدة لكنهم يفتقرون إلى الدعم المالي الكافي لتحويلها إلى واقع ملموس. هنا، تأتي أهمية صناديق التمويل التي تُخصص لدعم هذه المشاريع، مما يتيح لها الانطلاق والنمو بطريقة تضمن استمراريتها.

كما أن هذا النوع من التمويل يشجع على الابتكار ويعزز من إقبال رواد الأعمال على تقديم حلول جديدة للتحديات التي تواجههم في مختلف القطاعات. فالابتكار يتطلب الاستثمار في البحث والتطوير، وهذا قد يكون مكلفًا للغاية، خاصةً للشركات الناشئة التي تعمل في مجالات متقدمة تكنولوجيًا أو في الصناعات التي تتطلب أبحاثًا متطورة. عبر

1- موقع أنترنت: الشراكات الإستراتيجية للشركات الناشئة: كيفية العثور على الشركاء المناسبين والعمل معهم ، 7 أفريل 2024 ، 04:45، https://fastercapital.com.

تقديم الدعم المالي، تُتاح الفرصة لهذه الشركات لتطوير منتجات وخدمات مبتكرة تساهم في تلبية احتياجات السوق وتقديم حلول متقدمة تحسن من مستوى حياة الأفراد[1].

دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة لا يعزز فقط من الابتكار، بل يساهم أيضًا في تحسين الاقتصاد من خلال خلق فرص عمل جديدة، فعندما تحصل الشركات على التمويل اللازم، يمكنها توظيف المزيد من العمال، مما يساهم في تقليل نسبة البطالة وزيادة مستوى الدخل بين الأفراد، ومع توسع هذه الشركات ونموها، تنعكس الفوائد على الاقتصاد الوطني ككل، حيث تُساهم هذه المشاريع في دعم الناتج المحلي الإجمالي وتحقيق النمو الاقتصادي المطلوب.

إضافة إلى ذلك، تخصص بعض صناديق التمويل مبالغ لدعم مشاريع البنية التحتية والخدمات الأساسية، هذه المشاريع تشمل تطوير شبكات الطرق، وبناء المدارس والمستشفيات، وتحسين مرافق المجتمع المختلفة. تحسين البنية التحتية لا يرفع فقط من مستوى حياة الأفراد، بل يساهم أيضًا في جذب الاستثمارات، حيث يبحث المستثمرون عن بيئات استثمارية تتميز ببنية تحتية قوية تضمن استمرار أنشطتهم وسلاسة عملياتهم.

التمويل عن طريق التحفيزات وصناديق الدعم يشجع المنافسة بين الشركات، مما يدفع الجميع للابتكار وتقديم خدمات ومنتجات بجودة عالية. التنافس الصحي بين الشركات يجعلها أكثر استعدادًا للتطور والتكيف مع متطلبات السوق، حيث يسعى كل منها إلى تقديم أفضل ما لديه لكسب ثقة العملاء وتلبية احتياجاتهم المتغيرة، هذا التنافس يخلق بيئة تجارية ديناميكية تعزز من مرونة الاقتصاد وتجعل الشركات أكثر كفاءة في الاستجابة للتحديات[2].

1-الوالي فاطمة، بن جيمةنصيرة،ط، "آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر"، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، مجلد 07، عدد 03، 2020، ص ص 531-519، ص 520.

2-الوالي فاطمة، بن جيمة نصيرة، مرجع سابق، ص 520.

ثانيا: عيوب التمويل عن طرق التحفيزات وصناديق التمويل

من العيوب الشائعة لصناديق التمويل والتحفيزات أنها قد تؤدي إلى هدر الموارد المالية في مشاريع غير ناجحة أو غير مجدية، قد تُخصص الأموال لمشاريع تفتقر إلى دراسات جدوى دقيقة، مما يؤدي إلى خسائر مالية كبيرة دون تحقيق العائد المطلوب، هذا الإهدار يمكن أن يكون ذا تكلفة مرتفعة خصوصاً إذا لم تُدار الأموال بطريقة تحقق الكفاءة الاقتصادية.

في بعض الحالات، قد تتأثر القرارات الاستثمارية بالمحسوبية أو المصالح الشخصية لبعض الأفراد أو الجهات، هذا الأمر يؤدي إلى تخصيص الموارد المالية لأطراف معينة دون مراعاة الكفاءة أو الجدوى الاقتصادية للمشاريع، والمحسوبية يمكن أن تؤثر على النزاهة في التوزيع وقد تخلق حالة من عدم المساواة تؤثر سلباً على تنمية الاقتصاد.

يواجه المسؤولون تحدياً كبيراً في قياس العائد الحقيقي على الاستثمار في بعض المجالات، خصوصاً في القطاعات التي يصعب فيها تتبع أثر التحفيزات أو تقييم نجاح المشاريع المدعومة، قد يؤدي هذا إلى عدم استدامة المشاريع نتيجة غياب معايير تقييم فعّالة، مما يجعل من الصعب اتخاذ قرارات مالية صحيحة في المستقبل[1].

قد يستغل بعض الأفراد أو المؤسسات التحفيزات لأغراض ضريبية بحتة أو لتجنب الرقابة. قد يُنظر إلى بعض التحفيزات كوسيلة للحصول على امتيازات ضريبية، دون أن يكون هناك نية حقيقية لتحقيق أهداف اقتصادية أو اجتماعية، هذه الممارسات تؤدي إلى فقدان الدولة لعوائد ضريبية كان بالإمكان استغلالها في مشاريع تنموية أخرى.

عندما تُدار التحفيزات وصناديق التمويل بطريقة غير فعالة، قد تؤدي إلى تشوهات في السوق وعدم كفاءة في تخصيص الموارد، على سبيل المثال، قد يتجه المستثمرون إلى مجالات معينة فقط لأنها مدعومة من الدولة، متجاهلين قطاعات أخرى قد تكون أكثر

1-بوالشعور شريفة، مرجع سابق، ص 425.

جدوى، هذا التشوه يقلل من قدرة السوق على تخصيص الموارد بطريقة تضمن النمو المتوازن والفعال[1].

رغم هذه العيوب والمخاطر، تبقى التحفيزات وصناديق التمويل أداة فعالة لدعم الابتكار والنمو الاقتصادي، لتحقيق الاستفادة القصوى منها، يجب التركيز على ضمان الشفافية والمساءلة في إدارتها، ووضع معايير واضحة لتقييم الجدوى وقياس العوائد، كما ينبغي توجيه هذه التحفيزات بحيث تخدم الاقتصاد والمجتمع بأفضل طريقة ممكنة، بعيداً عن المحسوبية أو الاستغلال الضريبي.

المبحث الثاني

طرق التمويل الحديثة

مع تزايد أهمية الابتكار والنمو الاقتصادي المستدام،أصبحت الحاجة ملحة لتطوير أدوات وطرق تمويل جديدة تتناسب مع التغيرات الاقتصادية والتكنولوجية.

تلعب الحاضنات والمسرعات، وكذلك رأس المال المخاطر، دوراً محورياً في تلبية هذه الحاجة. تسعى هذه الأدوات إلى تقديم الدعم المالي و الإرشادي للمؤسسات الناشئة، مما يساهم في تعزيز قدراتها على الابتكار و النمو و التوسع في الأسواق المحلية و الدولية.

في هذا المبحث، سنستعرض بالتفصيل هذه الطرق الحديثة للتمويل، مع التركيز على دورها في دعم المؤسسات الناشئة وتحقيق التنمية الاقتصادية، وذلك من خلال تناول التمويل عن طريق الحاضنات و المسرعات **(المطلب الأول)**، ثم التمويل عن طريق رأس المال المخاطر **(المطلب الثاني)**.

1-مصطفى بورنان، علي صولي، المرجع السابق، ص138.

المطلب الأول

التمويل عن طريق الحاضنات و المسرعات

مع تنامي حركة ريادة الأعمال، أصبحت الحاضنات والمسرعات أدوات حيوية لدعم المؤسسات الناشئة، توفر هذه المؤسسات البيئة الملائمة و الموارد الضرورية لتطوير الأفكار المبتكرة و تحويلها إلى مشاريع ناجحة.

في هذا المطلب، سنقوم بتعريف الحاضنات و المسرعات، وتوضيح الفرق بينهما **(الفرع الأول)**، ثم نستعرض كيفية تمويلها للمؤسسات الناشئة **(الفرع الثاني)**، وأخيراً نناقش دورها في تعزيز الابتكار و النمو**(الفرع الثالث)**.

الفرع الأول

تعريف الحاضنات و المسرعات و الفرق بينهما

كما سبق القول أن الحاضنات والمسرعات من الأدوات الرئيسية التي تساهم في دعم نمو المشاريع الناشئة وتعزيز ريادتها، لذا يستوجب علينا التطرق إليهما بالتفصيل من خلال تعريف كل من الحاضنات الأعمال **(أولا)**، ثم تعريف المسرعات الأعمال **(ثانيا)**، وأخيرا لابد من تبيان الفرق بينهما لإزالة الغموض **(ثالثا)**.

أولا: تعريف الحاضنات

حاضنات الأعمال هي عملية يتم من خلالها دعم الشركات الصغيرة أو الناشئة من قبل شركات أكبر، نتيجة نقص رأس المال أو قلة خبرة العاملين في الشركات الصغيرة. تشكل هذه الحاضنات جسرًا بين مرحلة بدء النشاط ومرحلة النمو لمنظمات الأعمال. تشمل هذه العملية تزويد روادالأعمال بالخبرات و المعلومات والأدوات الضرورية لنجاح مشاريعهم.

بالتالي، تُعتبر حاضنات الأعمال برنامجًا تنمويًا يهدف إلى تنويع النشاط الاقتصادي، تكوين الثروة، نشرالتكنولوجيا و تسويقها، خلق فرص استثمارية، و تقليل المخاطر[1].

حاضنات الأعمال هي هيئات تهدف إلى دعم ومساعدة المؤسسات والشركات الناشئة ورجال الأعمال الجدد في مراحل بداية تأسيسها، تقدم هذه الهيئات الدعم اللازم في شتى المجالات مثل الخبرات، والموارد المالية، والمساحات اللازمة للعمل والابتكار. تسعى حاضنات الأعمال لتخفيف عبء مراحل البداية والنمو للشركات الناشئة، وتقديم الدعم الفني والتسويقي لمنتجاتها. في جوهرها، تعتبر حاضنات الأعمال مساحات مخصصة لاستضافة المشاريع ذات الأفكار الابتكارية في مراحلها الأولى، وتوفير كافة الخدمات اللازمة لنمو وتطوير هذه المشاريع حتى تصل إلى مرحلة النضج والاستقرار.[2]

تهدف حاضنات الأعمال إلى تسريع نمو ونجاح المشاريع الريادية عبر توفير مجموعة من المصادر والخدمات الداعمة. تشمل هذه الخدمات المساحات المناسبة، التمويل، التدريب، الخدمات العامة، وشبكات الاتصال. كما تقدم هذه الحاضنات دعمًا فنيًا وإداريًا للراغبين في تأسيس مشاريع صغيرة، مستفيدة من خبرات المختصين وأصحاب الخبرة.[3]

تعتبر حاضنات الأعمال بيئة مثالية للشركات الصغيرة والمتوسطة، حيث تسمح لهم بالتعلم من خبرات ومهارات الآخرين، وتوسيع شبكاتهم الاجتماعية والتجارية، بالإضافة إلى تقديم الدعم والمشورة والتمويل اللازمين للنمو والتطور.

1- زكريا الدوري ،أحمد علي صالح، إدارة الأعمال الدولية، نظور سلوكي و استراتيجي، دار السرورية العلمية للنشر و التوزيع، عمان،2009، ص 467

2- عثمان ولد الصافي ، مصطفى العرابي ، " التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر و آليات دعمها و مرافقتها " ، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية ، المجلد 07 ،العدد 3 ، الجزائر ، 2020 ، ص 475

3- إيهاب مقابلة،حاضنات الأعمال و المشروعات الصغرى و الصغيرة و المتوسطة ،المعهد العربي للتخطيط ، الكويت،2017،ص 12

تُعتبر حاضنات الأعمال أدواتًا للتنمية الاقتصادية، مصممة لتسريع نمو ونجاح منشآت الأعمال من خلال منظومة من موارد وخدمات الدعم. تتوفر الحاضنات كمؤسسات لها كيان قانوني يعمل على توفير جملة من الخدمات والاستثمارات والتسهيلات للمستثمرين الصغار، والمؤسسات حديثة العهد في عالم الأعمال، وحاملي الأفكار.

بالإضافة إلى ذلك، تتيح حاضنات الأعمال لرواد الأعمال فرصة للتعرف على المستثمرين والشركاء المحتملين، وتساعدهم على إقناعهم بفكرتهم أو مشروعهم وجذب التمويل اللازم لتنفيذها. وتوفر الحاضنات الدعم الفني واللوجستي للشركات الناشئة، مثل الدعم القانوني والمحاسبي والتسويقي، وتساعدهم على تجاوز الصعوبات والتحديات التي يواجهونها في مسيرتهم الريادية.

تتجاوز حاضنات الأعمال دورها في مساعدة الشركات الناشئة في مرحلة بدايتها، إذ تقدم الدعم اللازم لتمكينها من النمو والتطور المستمر، بما في ذلك تحسين أدائها وتوسيع نطاق عملها. تعد حاضنات الأعمال جزءًا حيويًا من البنية التحتية الداعمة للمشاريع الناشئة ورواد الأعمال في معظم دول العالم.[1]

خدمات حاضنات الأعمال تتضمن:

1. توفير مساحات عمل مشتركة ومكاتب للمشاريع الناشئة ورواد الأعمال.
2. تقديم خدمات تعليمية وتدريبية واستشارية مخصصة للمشاريع الناشئة.
3. دعم تقني وتوفير حلول تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.
4. توفير فرص الشبكات الاجتماعية والتجارية للتواصل والتعاون بين رواد الأعمال.
5. تقديم الدعم المالي وتوفير الموارد اللازمة لتمويل وتطوير المشاريع الناشئة.

1- عبد الكريم زايدي ، زيوس أسامة ،المؤسسات الناشئة في الجزائر ، مذكرة ماستر أكاديمي في الحقوق ، تخصص قانون الأعمال ، كلية الحقوق و العلوم السياسية ، جامعة محمد البشير الإبراهيمي ، برج بوعريريج ، 2023 ، ص ص 20-21.

حاضنات الأعمال تشكل جزءاً أساسياً من بنية البيئة الريادية، حيث تعمل على تعزيز الابتكار والإبداع، وتسهم في نمو الاقتصاد المحلي من خلال دعم وتطوير المشاريع الناشئة.[1]

ثانيا : تعريف مسرعات الأعمال

لا يوجد تعريف واحد موحد لمسرعات الأعمال، حيث يتباين تعريفها حسب السياق ونظرة كل فرد أو مجموعة. ومع ذلك، تُعرف بشكل عام كبرامج محددة المدة تستهدف مساعدة الشركات الريادية الناشئة على تحقيق النجاح في مراحلها الأولى، من خلال تقديم مجموعة من الخدمات والإرشادات من قبل خبراء ومختصين في المجال. تشمل هذه الخدمات الدعم التقني والاستشاري، بالإضافة إلى توفير الفرص الاستثمارية من خلال ربط الشركات الناشئة بالمستثمرين الذين يمتلكون رؤوس الأموال.[2]

مسرعات الأعمال هي كيانات قانونية تهدف إلى دعم تطوير الشركات الناشئة التي تجاوزت مرحلة الحضانة. تركز على مساعدة الشركات الناشئة التي تكون قد طوّرت منتجًا أو خدمة جاهزة أو تقترب من الانتهاء منها للتسويق.[3]

مسرعات الأعمال هي مؤسسات تهدف إلى مساعدة رواد الأعمال الناشئين وأصحاب الأفكار الخلاقة في تحويل أفكارهم إلى كيانات استثمارية حقيقية في فترة زمنية قصيرة. تقدم هذه المساعدة من خلال برامج توجيهية وإرشادية، بالإضافة إلى دعم مالي وإداري، والتي تساعد في اختصار العمليات وتحقيق نتائج فعّالة بسرعة. يمكن تصور مسرعات الأعمال كالقطار السريع الذي يدفع بالأفكار وأصحابها من مرحلة الفكرة إلى مرحلة تأسيس وإدارة الشركة الناشئة، ويتم ذلك بمقابل نسبة من حقوق الملكية في المشروع.

1- عبد الكريم زايدي ، زيوس أسامة ، المرجع السابق، ص 21

2- فاتح خلاف ، " أثر مسرعات الأعمال على دور المؤسسات الناشئة "الجيريا فانتور" نموذجا " قراءة تحليلية للمرسوم التنفيذي رقم 356/20 ، مجلة البحوث في العقود و قانون الاعمال، المجلد 06 ، العدد 04 ، 2021 ، ص 159.

3- فاتح خلاف ، المرجع السابق ، ص 160

خدمات مسرعات الأعمال تتنوع وتشمل عادة ما يلي:

1. استشارات مهنية وإدارية احترافية.
2. توفير مساحات عمل مشتركة ومقرات للعمل بحرية.
3. بناء شبكة علاقات قوية لصالح أصحاب المشاريع.
4. برامج تدريبية وتوجيهية حول البيزنس والإدارة والسوق المستهدف.
5. دعم مالي وتسويقي قوي.
6. تعزيز الأوضاع القانونية والمالية للمشروع. [1]
7. دعم التقنيات والتكنولوجيا المطلوبة للمشروع.
8. إدارة حقوق الملكية الفكرية وبراءات الاختراع.
9. المساعدة في تحقيق النمو السريع للمشروع.
10. إعداد البحوث التسويقية ودراسات السوق التنافسية.
11. إدارة الأوضاع المالية والقانونية للمشروع.

تتمثل فائدة مسرعات الأعمال في توفير الدعم الشامل والمتكامل لأصحاب المشاريع لمساعدتهم في تحقيق النجاح في أقصر وقت ممكن.[2]

ثالثا : الفرق بين حاضنات الأعمال و المسرعات:

تتميز مسرعات الأعمال عن حاضنات الأعمال بطريقة تشغيلها، حيث تفرض مسرعات الأعمال عادةً على أصحاب المشاريع الحاجة إلى تقديم نسبة معينة من حقوق الملكية كمقابل للحصول على الدعم المالي والإداري. بينما تكون حاضنات الأعمال عادةً

1 – موقع إنترنت : مسرعات الأعمال وكيفية الاستفادة منها ، 12 ماي 2024 ، 15:50 ، www.e3melbusiness.com

2– مراد اسماعيل، حاضنات الأعمال التكنولوجية، الأيام العلمية الدولية الثانية حول المقولاتية، أليات دعم ومشاهدة إنشاء المؤسسات في الجزائر الفرص والعوائق، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 3 –4 ماي 2011، ص 05 .

مؤسسات غير ربحية تقدم الدعم لرواد الأعمال من خلال رسوم متواضعة أو بمنح خاصة مدعومة من الحكومة.

تتفوق حاضنات الأعمال على مسرعات الأعمال في مرونتها وتوفير معايير أكثر مرونة في إدارة المشاريع والفترة الزمنية المتاحة لتحقيق عوائد استثمارية مجدية. بينما تفرض مسرعات الأعمال شروطًا صارمة وأقل مرونة في المدة الزمنية وطريقة الإدارة. [1]

و في ما يلي سنبيّن الفرق بين حاضنات الأعمال و مسرعات الأعمال :

- الإطار الزمني :

حاضنات الاعمال : تتمتع بفترة زمنية طويلة ، قد تمتد لسنوات بشكل طبيعي.

مسرعات الاعمال : تتميز بفترة زمنية قصيرة ومضغوطة، عادة ما تكون بين 3 إلى 6 أشهر، نادراً ما تتجاوز السنة.,تتمتع بفترة زمنية طويلة، قد تمتد لسنوات تتميز بفترة زمنية قصيرة ومضغوطة، عادة ما تكون بين 3 إلى 6 أشهر، نادراً ما تتجاوز السنة.,تتمتع بفترة زمنية طويلة، قد تمتد لسنوات.

- المقابل المادي :

حاضنات الاعمال : تتلقى بعضها دعما من الحكومات ، و البعض الآخر يفضل تحصيل رسوم مخفضة أو الاستفادة من إيجارات.

مسرعات الاعمال : تقدم دعمًا ماليًا مقابل الحصول على نسبة من حقوق الملكية في الشركة أو المشروع، ,تتلقى بعضها دعمًا من الحكومات، والبعض الآخر يفضل تحصيل رسوم مخفضة أو الاستفادة من إيجارات.

- **عمر المشروع :**

- حاضنات الاعمال : يمكن أن يكون المشروع في مراحل مبكرة لإنشاء الفكرة .

1- مراد اسماعيل، مرجع سابق، ص 07.

●مسرعات الاعمال : غالبًا ما يكون للمشروع نموذج تجريبي (VMP) على الأقل.,يمكن أن يكون المشروع في مراحل مبكرة لإنشاء الفكرة.

- **المرونة :**

●حاضنات الاعمال : تمنح مرونة أكبر لأصحاب الفكرة و أقل تعقيدا في الشروط .[1]

●مسرعات الاعمال : تفرض شروطًا صارمة وأقل مرونة بالنسبة للمشروع.,تمنح مرونة أكبر لأصحاب الفكرة وأقل تعقيدًا في الشروط.

-**التمويل :**

●حاضنات الاعمال : تتلقى التمويل من منضمات غير ربحية و مصادر تمويل مختلفة.

●مسرعات الاعمال : يتم التمويل من قبل مستثمرين وأصحاب رؤوس الأموال الذين يسعون للحصول على عوائد استثمار كبيرة.,تتلقى التمويل من منظمات غير ربحية ومصادر تمويل مختلفة.[2]

الفرع الثاني

أنواع الحاضنات و المسرعات

تتنوع الحاضنات والمسرعات بحسب نوع الدعم والخدمات التي تقدمها للمشاريع الناشئة.

لذا في هذا الفرع سنوضح أبرز أنواع الحاضنات **(أولا)** والمسرعات في عالم الأعمال **(ثانيا)**.

1- عبد الحميد لمين، حساين سامية، تدابير دعم المؤسسات الناشئة والابتكار في الجزائر، قراءة في أحكام المرسوم التنفيذي رقم 20-254، مجلة البحوث في العقود وقانون الأعمال، المجلد 5، العدد 2، الجزائر، 2020، ص 15.

2- مرجع نفسه.

أولا : أنواع حاضنات الأعمال

تتنوع حاضنات الأعمال بناءً على المهام والأهداف التي تسعى لتحقيقها، ويمكن تصنيفها وفقًا لمعايير متعددة مثل الوضع القانوني والملكية، والقطاع، والمشروعات المحتضنة، والفئة المستهدفة، والنشاط. [1]

وفيما يلي توضيح لأنواع حاضنات الأعمال حسب الوضع القانوني والملكية:

1. الحاضنات الحكومية:

- هي حاضنات غير ربحية تمولها الحكومة ، تهدف إلى

تعزيز التنمية الاقتصادية وتنمية المجتمعات المحلية ، حيث تشكل هذه الحاضنات حوالي 75% من إجمالي الحاضنات العاملة على مستوى العالم.

2. حاضنات القطاع الخاص:

- هي حاضنات ربحية يتم تمويلها من قبل القطاع الخاص (أفراد أو شركات) ، تهدف إلى تحقيق عوائد استثمارية ودعم ريادة الأعمال.

3. الحاضنات المختلطة:

- هي حاضنات يتم تمويلها من قبل القطاعين العام والخاص ، حيث تستفيد من التمويل الحكومي لإنشاء الحاضنة بينما يقدم القطاع الخاص الاستشارات وبناء القدرات وخدمات تطوير الأعمال، بالإضافة إلى تمويل المشروعات المحتضنة.

4. حاضنات تمولها هيئات خاصة:

- هي حاضنات تمولها جمعيات، مؤسسات دولية، أو غرف التجارة والصناعة ، تهدف إلى دعم مجالات محددة من ريادة الأعمال بناءً على أهداف الجهات الممولة.

1- إيهاب مقابله، حاضنات الأعمال و المشروعات الصغرى و الصغيرة و المتوسطة ، المعهد العربي للتخطيط ، الكويت،2017، ص 14

5. الحاضنات الجامعية:

– هي حاضنات مرتبطة بالجامعات والمعاهد التعليمية تهدف إلى دعم الابتكار وريادة الأعمال بين الطلاب والباحثين، وربط البحث الأكاديمي بالتطبيق العملي.

هذا التصنيف يوضح تنوع الحاضنات بناءً على الوضع القانوني والملكية، مما يعكس تنوع الأهداف والمهام التي تسعى إلى تحقيقها لدعم الشركات الناشئة ورواد الأعمال. [1]

وفيما يلي تصنيف حاضنات الأعمال وفقًا للنشاط أو القطاع:

1. الحاضنات الصناعية والتقنية (التكنولوجية):

تركز على تطوير وتحديث المشروعات الصناعية الصغيرة والمتوسطة، وتعمل على تبني آليات مناسبة لتطبيق نتائج البحوث العلمية والابتكارات، بالإضافة إلى نقل وتوطين التكنولوجيا ، حيث تهدف دعم نمو وتطور المشروعات الصناعية من خلال تبني التكنولوجيا الحديثة.

2. حاضنات الأبحاث التقنية (متنزهات العلوم أو الحدائق التكنولوجية):

توفر الإمكانيات والظروف المناسبة للخبراء والمؤهلين لتنمية أفكارهم المبتكرة و تدعم الابتكار والاختراع والاستحداث، وتعزيز البحث العلمي.

3. حاضنات القطاع المحدد:

تركز على قطاعات معينة مثل الزراعة، تربية الحيوانات، صناعة البرمجيات، الصناعات الهندسية، السياحة، الإعلام، والأعمال الطبية ، حيث تهدف إلى تقديم الدعم المخصص والمناسب للقطاعات المستهدفة بما يلبي احتياجاتها الخاصة.[2]

كما يمكن تصنيف حاضنات الأعمال حسب المشروعات المستهدفة إلى:

1– إيهاب مقابله، المرجع السابق ، ص 15

2– عبد الخميد لمين، حساين سامية، المرجع السابق ، ص. 18

1. حاضنات الأعمال العامة:

تدعم جهود التنمية الاقتصادية الشاملة للمنطقة التي تتواجد فيها، وتقدم خدماتها للمشروعات الصغيرة والمتوسطة بشكل عام، و تهدف إلى تعزيز التنمية الاقتصادية المحلية ودعم المشروعات المتنوعة.[1]

2. حاضنات الأعمال المتخصصة:

تركز على تنمية جوانب اقتصادية محددة للمنطقة، مثل إعادة الهيكلة الصناعية، تشجيع صناعات معينة، خلق فرص وظيفية لفئات محددة، أو استقطاب استثمارات نوعية، تهدف هذه الحاضنات على دعم جوانب اقتصادية محددة وفقًا لاحتياجات المنطقة والفئات المستهدفة، مثل حاضنات أعمال المرأة، والمتقاعدين، وذوي الاحتياجات الخاصة.

بالإضافة إلى الأصناف السابقة، يمكن تصنيف حاضنات الأعمال وفقًا للمعايير التالية:

1. حاضنة الأعمال الإقليمية:

تغطي منطقة جغرافية معينة بهدف تنميتها، وتعمل على استثمار الموارد المحلية وتوظيف الطاقات البشرية العاطلة ، و تهدف على تنمية المناطق المحلية ودعم شرائح محددة من المجتمع مثل النساء.

2. الحاضنة الدولية:

تستقطب رأس المال الأجنبي وتدير عمليات نقل التكنولوجيا، وتعمل على تشجيع التصدير إلى الخارج ، و تهدف إلى تعزيز الاستثمارات الأجنبية ونقل التكنولوجيا وتحفيز عمليات التصدير. [2]

1- إيهاب مقابله، المرجع السابق ، ص16 .

2- إيهاب مقابله، المرجع نفسه ، ص 16 .

3. الحاضنة الافتراضية:

تقدم خدمات حاضنات الأعمال التقليدية باستثناء توفير المساحات المادية، وتعتبر مراكز تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة بالغرف التجارية والصناعية مثالًا على هذا النوع ، و تدعم المشروعات الناشئة بدون الحاجة إلى مساحات عمل فعلية.

4. حاضنات الإنترنت:

مؤسسات تهدف إلى مساعدة المشروعات العاملة في مجال الإنترنت، مثل حاضنة CMGI التي أسسها ديفيد ويثرول في 1995 وحاضنة Idéal LAB التي أسسها بيل غروس في 1996 ، حيث تهدف إلى دعم وتطوير الشركات الناشئة العاملة في مجال الإنترنت والتكنولوجيا الرقمية.[1]

ثانيا : أنواع المسرعات

تتعدد أنواع مسرعات الأعمال ويمكن تلخيصها كما يلي :

1.مسرعات الإبتكار:

مسرعات الإبتكار هي مؤسسات مستقلة تركز على دعم المشاريع الربحية، حيث يتمثل هدفها الرئيسي في تحقيق عائد على الاستثمار، و بالتالي تستثمر مسرعات الابتكار في المراحل الأولية للشركات الناشئة التي تتمتع بإمكانية نمو سريع، وذلك مقابل الحصول على حصة ملكية في هذه الشركات[2].

أمثلة : Y combinatory وTech start

2. مسرعة تابعة للشركات :

تقدم هذه المسرعات رأس المال الأولي للشركات الناشئة، إلى جانب توفير التوجيه والإرشاد اللازمين و تهدف هذه المسرعات إلى تنمية وإدارة محافظ الشركات الناشئة

1- إيهاب مقابله، المرجع السابق ، ص 17

2- أمّ الخير البرود ، دور مسرعات الأعمال في دعم الشركات الناشئة قراءة تحليلية لمسرعات الأعمال بالسعودية ،مجلة المقريزي للدراسات الإقتصادية ،المجلد 07 ،العدد 01 ، 2023، الجزائر ، ص 68

لتسريع الابتكار وتعزيز الميزة التنافسية للشركة الأم ، حيث تقدم الدعم لفرق العمل في الشركات الناشئة لتحقيق أهداف الشركة الأم.

أمثلة : Siemens thechnology
Accelerator Nike+
Accelerator Microsoft

3. مسرعة أعمال في الجامعات :

تعد هذه المؤسسات التعليمية غير الربحية وسيلة لتسريع تطوير روح ريادة الأعمال والأنشطة الابتكارية بين الطلاب في الجامعات ، حيث تهدف إلى تسهيل ورعاية تبادل الأفكار بين المبتكرين في الجامعات ومختلف القطاعات والصناعات، وذلك من خلال دعم المرشدين والموجهين المرتبطين بالمسرعة الجامعية، وتجدر الإشارة إلى أن مسرعات الأعمال الجامعية لا تحصل على حصة ملكية في الشركات التي يؤسسها الطلاب.[1]

تعمل هذه المسرعات على تمكين الطلاب من تحويل أفكارهم إلى مشاريع قابلة للتنفيذ، من خلال توفير الموارد والدعم اللازمين لتعزيز ريادة الأعمال والابتكار.

أمثلة : المسرعات في جامعة بوسطن

معهد ماساتشوستش للتكنولوجيا جامعة كاليفورنيا لوس أنجلوس[2].

الفرع الثالث

أثر الحاضنات و المسرعات على بيئة الأعمال

تساهم الحاضنات والمسرعات بشكل كبير في تطوير بيئة الأعمال عبر توفير الدعم الأساسي للشركات الناشئة ، وبالتالي سنذكر كيف تؤثر هذه الكيانات على بيئة الأعمال والشركات الناشئة :

1 – أمّ الخير البرود ،، المرجع السابق ، ص 68 .

2– أمّ الخير البرود ،، المرجع نفسه ، ص68 .

– دعم البيئة المؤسسية: تساعد حاضنات الأعمال في إنشاء بيئة مؤسسية تدعم الشركات الناشئة والأفكار التجارية الجديدة.

– تطوير سريع ومكثف : تعمل مسرعات الأعمال على تطوير الشركات الناشئة بشكل مكثف وسريع، مما يساعد المستثمرين في تقييم هذه الشركات بدقة.

– برامج تدريبية وإرشاد :تقدم مسرعات الأعمال برامج تدريبية وتأطير للشركات الناشئة، مما يمكنها من الوصول إلى المستثمرين والخبراء.[1]

– البحث عن التمويل : تساعد مسرعات الأعمال الشركات الناشئة في العثور على التمويل اللازم لإنشاء المشاريع وتطويرها.

– تعزيز التنافسية: تعزز مسرعات الأعمال من تنافسية منتجات الشركات الناشئة في السوق.

– تحفيز الاستثمارات: تساعد البيئة الحاضنة لريادة الأعمال في تحفيز الاستثمارات في المراحل المبكرة للشركات الناشئة.

مع ذلك، يجب مراعاة أن مساحات العمل المشتركة وحدها ليست كافية لنجاح الشركات الناشئة. هناك عوامل أخرى تلعب دورًا هامًا مثل التعليم القوي عن ريادة الأعمال، والوصول إلى المواهب، وتوفير رؤوس الأموال.[2]

1–موقع أنترنت : أثر الحاضنات و المسرعات على بيئة الأعمال ، 25 ماي 2024 ، 15:20، https://www.perplexity.ai

قسوري إنصاف ، مرجع سابق، ص 26.

المطلب الثاني

التمويل عن طريق رأس المال المخاطر

التمويل عن طريق رأس المال المخاطر يُعد أحد أبرز الوسائل الحديثة لدعم المشاريع الناشئة ذات المخاطر العالية ، يُركز هذا النوع من التمويل على توفير رأس المال للمشروعات التي تتميز بإمكانات نمو كبيرة .

في هذا المطلب سنتناول مفهوم رأس المال المخاطر **(الفرع الأول)** ، و مراحل تلبية الإحتياجات المالية للمؤسسة من قبل رأس المال المخاطر **(الفرع الثاني)**.

الفرع الأول

مفهوم رأس المال المخاطر

تعرف جمعية رأس المال المخاطر الأوروبية (EVCA) رأس المال المخاطر بأنه التمويل الذي يتم توفيره من خلال وسيط مالي متخصص، مثل شركات أو صناديق استثمار رأس المال المخاطر، لدعم المشاريع التي تنطوي على مخاطر عالية والتي يصعب تمويلها بطرق التمويل التقليدية كالاقتراض. هذه المشاريع تتميز بإمكانية نمو قوية وعوائد كبيرة، ولكنها لا تضمن تلك العوائد ولا استرداد رأس المال. ويعرف رأس المال المخاطر بأسماء متعددة، مثل رأس المال المغامر، رأس المال الجريء، ورأس المال المبادر، وغيرها. رأس المال المخاطر هو نوع من التمويل الذي يعتمد على المشاركة المؤقتة بين المستثمر وصاحب المشروع، وينتهي هذا النوع من الاستثمار بخروج المستثمر من المشروع مع استرداد رأس ماله وتحقيق الأرباح. كما يعتبر رأس المال المخاطر شكلاً من أشكال التمويل عبر حقوق الملكية أو الأسهم الخاصة (private equity)، حيث يتم من خلاله تملك حصص وأسهم في مشاريع ناشئة أو قائمة ذات مخاطرة عالية، وغالباً ما تكون غير مدرجة في البورصة. عادةً ما يكون الاستثمار في رأس المال المخاطر طويل الأجل، بمدة لا تقل

عن 7 سنوات في المتوسط، لكنه قد يكون متوسط الأجل إذا تم توجيهه نحو مشاريع في مراحلها النهائية وكانت أسواق المال مشجعة على طرح هذه المشاريع للاكتتاب. [1]

يستخدم رأس المال المخاطر لتمويل المشاريع الصغيرة ذات المخاطر العالية، والتي تعتمد على أفكار واختراعات جديدة، ولديها إمكانات لتحقيق عوائد كبيرة في حالة نجاحها. لذا، يقوم مستثمرو رأس المال المخاطر بفحص الجدوى الاقتصادية لهذه المشاريع والأفكار بدقة وعناية. من أهم معايير تقييم الأفكار والمشاريع الممولة عبر رأس المال المخاطر:

1. أن تكون الفكرة ذات قيمة مضافة، قابلة للتنفيذ والنمو، وتلبي احتياجات الناس.
2. أن يكون معدل العوائد المتوقع للاستثمار في المشروع مرتفعاً ومتناسباً مع درجة المخاطرة.
3. أن يمتلك صاحب الفكرة وفريق العمل المهارات والخبرات اللازمة.
4. أن تكون الظروف الاقتصادية والمالية العامة ملائمة.[2]

الفرع الثاني

مراحل تلبية الاحتياجات المالية للمؤسسة من قبل رأس المال المخاطر

رأس المال المخاطر يعد أحد الأدوات المالية الحيوية التي تساهم في دعم المؤسسات النشئة وتحقيق تطلعاتها، يتسم هذا النوع من التمويل بتوفير الدعم المالي للمشروعات التي تحمل مخاطر عالية ولكنها تحمل أيضًا إمكانيات نمو كبيرة.

في هذا السياق، سنتناول كيفية تلبية الاحتياجات المالية للمؤسسة عبر مراحل متعددة،

1- محمد سعد الناصر ، رأس المال المخاطر: نموذج واعد لتمويل المشروعات الريادية في المملكة العربية السعودية، كرسي سابك لدراسة الأسواق المالية الإسلامية، المملكة العربية السعودية، 2012 ، ص 33 .

2- محمد سعد الناصر ، المرجع السابق، ص ص 33-34

بداية من مرحلة للإنشاء (**أولا)** ، ثم مرحلة التنمية **(ثانيا)**، وكذا تمويل حالات خاصة **(ثالثا)**

أولا: مرحلة الإنشاء :

1. رأس المال ما قبل الإنشاء:

يخصص لتغطية نفقات البحث والتجارب، وتطوير النماذج العلمية والتجارية للمنتج الجديد، وتجريب المنتج في السوق لتقييم مدى الإقبال عليه.

يعتبر هذا النوع من التمويل صعبًا نظرًا لارتفاع مخاطر الفشل، حيث لا يكون لدى المؤسسة كيان قانوني في هذه المرحلة.[1]

2. رأس المال الانطلاق:

يمثل المرحلة الأساسية لتدخل رأس المال المخاطر، ويخصص لتمويل المشروعات في مرحلة الإنشاء وبداية النشاط. تتسم هذه المرحلة بمخاطر كبيرة نظرًا لأن المشروع جديد، وتكون شركة رأس المال المخاطر الوحيدة التي تقبل تمويل المشروع في هذه المرحلة.

ثانيا: مرحلة التنمية :

في هذه المرحلة، يهدف رأس المال المخاطر إلى تمويل تنمية وتطوير مؤسسات قائمة تحتاج إلى متطلبات تمويلية خاصة. توفير التمويل لأغراض التوسع للمؤسسات غير المسجلة في البورصات، بهدف مساعدتها على دخول أسواق جديدة أو إحلال محل بعض الشركات في رأس مال المؤسسة الناجحة. هذه المراحل توضح كيفية تلبية رأس المال المخاطر للاحتياجات المالية للشركات الناشئة والمؤسسات القائمة، بدءًا من البحث والتطوير إلى التوسع والنمو في الأسواق الجديدة.

1- الزيتوني سايب، " رأس المال المخاطر كآلية مستحدثة في تمويل المؤسسات الناشئة و الدروس المستفادة منها –حالة الجزائر و الولايات المتحدة " ، مجلة البحوث و الدراسات العلمية، العدد 13، الجزائر، جانفي 2009، ص 11.

ثالثا: تمويل حالات خاصة

1. تحويل الملكية:

يستخدم رأس المال المخاطر عند تحويل الأغلبية المالكة لرأس المال أو تحويل مشروع قائم إلى شركة قابضة مالية تهدف إلى شراء عدة مشاريع قائمة. خلال هذه المرحلة، تهتم مؤسسات رأس المال المخاطر بتمويل عمليات تحويل السلطة الصناعية و المالية للمشروع إلى مجموعة جديدة من الملاك.[1]

2. إعادة التدوير:

يخصص رأس المال المخاطر لتصحيح المشروعات القائمة التي تمر بصعوبات، والتي تملك الإمكانيات الذاتية لاستعادة عافيتها. تحتاج هذه المشروعات إلى دعم مالي، حيث تأخذ مؤسسة رأس المال المخاطر بيدها لمساعدتها على إعادة ترتيب أمورها، والاستقرار مجددًا في السوق، لتصبح قادرة على تحقيق الأرباح.[2]

الفرع الثالث

مزايا و عيوب التمويل برأس المال المخاطر

يعد التمويل برأس المال المخاطر من الأساليب المهمة التي تستخدمها الشركات الناشئة للحصول على الدعم المالي اللازم لتحقيق نموها وتوسعها، ورغم فوائده المتعددة في دعم الابتكار والنمو السريع، إلا أنه يحمل بعض التحديات التي يجب على المؤسسات أن تكون على دراية بها.

في هذا السياق، سنتناول الجوانب الإيجابية **(أولا)** وثم الجوانب السلبية لهذا النوع من التمويل وتأثيره على الشركات المستفيدة منه **(ثانيا)**.

1- الزيتوني سايب، المرجع السابق، ص 11 .

2- الزيتوني سايب ، المرجع نفسه، ص 11.

أولا : مزايا التمويل برأس المال المخاطر

تتمثل مزايا التمويل برأس المال المخاطر في المشاركة **(1)** المرحلية **(2)**، وأيضاً التنويع **(3)** وكذلك التنمية والتطوير **(4)**.

1. المشاركة:

– تقدم شركة رأس المال المخاطر التمويل اللازم للمشروع مع التمتع بكافة صلاحيات الشريك، مثل المسؤولية، التسيير، والمشاركة في الربح والخسارة.

– تملك الحق في التنازل عن حصصها، ولكن فقط بعد أن تستقر الشركة وتصبح قادرة على الإنتاج والنمو.[1]

2. المرحلية:

– يتم التمويل على مراحل وليس دفعة واحدة. هذه المرحلية تتناسب مع التمويل بالمشاركة، حيث يضطر المستثمر للعودة إلى الممول للحصول على التمويل التالي.

– يضمن هذا النظام صدق المستثمر في عرض نتائج الأعمال، ويمنح الفرصة لتعديل خطط المشروع أو إصلاح مساره في حال الفشل.

3. التنويع:

– يمكن للممول توزيع تمويله على عدة مشاريع متباينة المخاطر، مما يتيح تعويض الخسائر من مشروع آخر.

– يفتت هذا النوع من التمويل المخاطر، مما يعزز قدرة تحمل المخاطر مقارنة بالقروض.

– توفر الرقابة والمتابعة من الشريك تجنب الدخول في مغامرات غير محسوبة.

1– أيمن بلغيث، صهار بن خلاف، دور الشركات رأس المال المخاطر في تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر (دراسة حالة شركة ASICOM)، مذكرة الماستر في العلوم المالية و المحاسبية ، تخصص مالية المؤسسة، معهد العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير ، المركز الجامعي عبد الحفيض بوالصوف ، ميلة، 2023، ص ص 13–14

4. التنمية والتطوير:

– هذا النوع من المشاركة قادر على تمويل مشاريع عالية المخاطر، مما يتيح العمل في مجالات استثمارية خاصة تحقق مكاسب كبيرة تعوض عن المخاطر.

– يوفر رأس المال المخاطر التمويل اللازم لمشاريع ذات تقنيات جديدة وغير معروفة لم تكن تحظى بحماس مصادر التمويل التقليدية. من الأمثلة البارزة على ذلك شركتا أبل ومايكروسوفت. [1]

ثانيا : عيوب التمويل برأس المال المخاطر

تتمثل عيوب التمويل برأس المال المخاطر في المشاركة في قرارات المشروع **(1)**، والمبالغ المرتفعة في حالة النجاح **(2)**.

1. المشاركة في قرارات المشروع:

– قد تصبح شركات رأس المال المخاطر عبئًا على المشروع بسبب تدخلها في الإدارة واتخاذ القرار.

– تعتبر تدخلات مؤسسات رأس المال المخاطر في توجيه المشروع حقًا لها، نظرًا لامتلاكها جزءًا من رأس مال الشركة.

2. المبالغ المرتفعة في حالة النجاح:

– عند نجاح المشروع، تتطلب مؤسسات رأس المال المخاطر مبالغ مرتفعة لاسترداد حصصها.

– تُعتبر هذه المبالغ تعويضًا عن المخاطرة التي قبلت المؤسسات تحملها خلال فترة الإنشاء. [2]

1– أيمن بلغيث، صهار بن خلاف، المرجع السابق ، ص13–14

2– أيمن بلغيث، صهار بن خلاف، المرجع نفسه ، ص 15

خاتمة:

في ختام هذه المذكرة، نؤكد على الأهمية الجوهرية لدراسة نظام تمويل المؤسسات الناشئة، ودوره الحاسم في تعزيز نجاح واستدامة هذه الكيانات الديناميكية، من خلال استعراضنا لدورة حياة المؤسسات الناشئة، بداية من مرحلة الفكرة والتأسيس وصولًا إلى مراحل النمو والتوسع، تم تسليط الضوء على الدور الحيوي للتمويل في دعم هذه المراحل المختلفة والتغلب على التحديات التي تواجهها.

المؤسسات الناشئة تعتبر اليوم محركات أساسية للنمو الاقتصادي وخلق فرص العمل وتعزيز الابتكار، ولكن تحقيق هذه الأهداف يتطلب بيئة تمويلية مناسبة تدعم هذه المؤسسات في مراحلها المختلفة، وقد أظهرت الدراسة أن التمويل يلعب دورًا محوريًا في مساعدة المؤسسات الناشئة على تجاوز العقبات التي تعترض طريقها وتحقيق النمو المستدام.

لقد تناولت المذكرة أنواع المؤسسات الناشئة وتصنيفاتها المختلفة، والتي تشمل التصنيف بناءً على حجمها، مدى توسعها، طبيعة نشاطها، و المعيار القانوني، يتبين أن لكل نوع من المؤسسات الناشئة احتياجات تمويلية خاصة تتطلب استراتيجيات وأدوات تمويلية ملائمة، من هنا، تأتي ضرورة فهم التحديات التمويلية الفريدة لكل مرحلة من مراحل دورة الحياة للمؤسسات الناشئة و كيفية التعامل معها بفعالية.

في ما يتعلق بأساليب التمويل، استعرضنا الطرق التقليدية مثل التمويل الذاتي، الذي يتميز بالتحكم الكامل في المؤسسة وتقليل الديون، ولكنه يحمل مخاطر كبيرة تتعلق باستخدام الموارد الشخصية لصاحب المشروع، كما تناولنا التمويل عبر التحفيزات وصناديق التمويل، الذي يوفر دعمًا مهمًا بدون فوائد و لكنه يتطلب اجتياز إجراءات بيروقراطية والتنافس الشديد للحصول عليه.

أما عن الأساليب الحديثة في التمويل، فقد أبرزت الدراسة الدور الفعال الذي تلعبه الحاضنات والمسرعات في دعم المؤسسات الناشئة، هذه الحاضنات والمسرعات لا تقدم فقط التمويل، بل توفر أيضًا الدعم الفني والإرشاد الاستراتيجي، مما يعزز فرص الابتكار والنمو السريع، وعلى صعيد آخر، يأتي رأس المال المخاطر كأداة حيوية لدعم المؤسسات الناشئة

ذات المخاطر العالية، حيث يقدم التمويل اللازم للتوسع و الابتكار مقابل حصة في رأس المال، بالإضافة إلى التوجيه الاستراتيجي من مستثمرين ذوي خبرة.

توصلت الدراسة إلى أن توفير بيئة تمويلية متكاملة ومرنة يعد أمرًا أساسيًا لدعم المؤسسات الناشئة وتعزيز الابتكار والنمو الاقتصادي، إن وجود سياسات وآليات تمويلية ملائمة يعزز من القدرة

التنافسية للاقتصادات المحلية و الدولية. ويجب على الحكومات و المؤسسات المالية و المستثمرين العمل معًا لتطوير هذه السياسات والآليات التي تلبي احتياجات المؤسسات الناشئة بمختلف أحجامها و أنشطتها.

كما أبرزت الدراسة التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة في التكنولوجيا المالية، حيث يمكن أن تكون العوائق التقنية والافتقار إلى المعرفة اللازمة من العوامل التي تعرقل التقدم. إلا أن الفوائد الكبيرة التي يمكن أن تجنيها المؤسسات الناشئة من تبني التكنولوجيا، مثل زيادة الكفاءة و تحسين التنافسية، تجعل من الضروري تجاوز هذه التحديات.

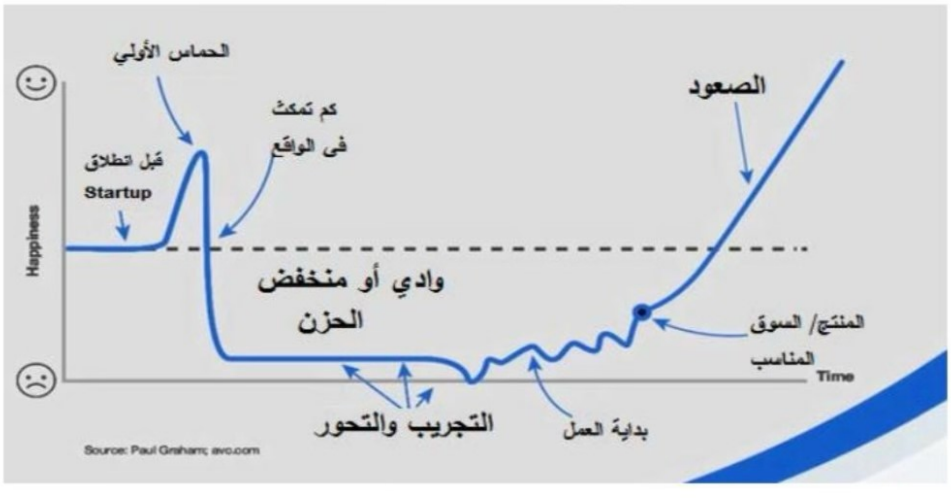
من خلال هذا البحث، ندرك أن المؤسسات الناشئة تمثل أحد المحركات الرئيسية للنمو الاقتصادي و خلق فرص العمل و تعزيز الابتكار. ومع توفير الدعم و التمويل المناسب، يمكن لهذه المؤسسات أن تحقق تأثيرًا إيجابيًا مستدامًا على المجتمع و الاقتصاد. إن دور المؤسسات الناشئة لا يقتصر على تقديم منتجات أو خدمات جديدة، بل يمتد إلى بناء مجتمع ريادي يدفع بعجلة التقدم و الابتكار.

نأمل أن تسهم هذه المذكرة في فتح آفاق جديدة لتحسين النظام التمويلي ودعم المؤسسات الناشئة، و أن تكون مصدر إلهام لصانعي القرار والمستثمرين والأكاديميين لدعم هذا القطاع الحيوي، إن بناء نظام تمويلي قوي ومتوازن ليس فقط مصلحة اقتصادية، بل هو أيضًا استثمار في مستقبل أكثر ابتكارًا واستدامة، إن دعم المؤسسات الناشئة يعد استثمارًا في مستقبل مشرق ومزدهر، يحمل في طياته الفرص والإمكانيات الكبيرة لبناء اقتصاد متين ومجتمع متقدم.

الملاحـــق

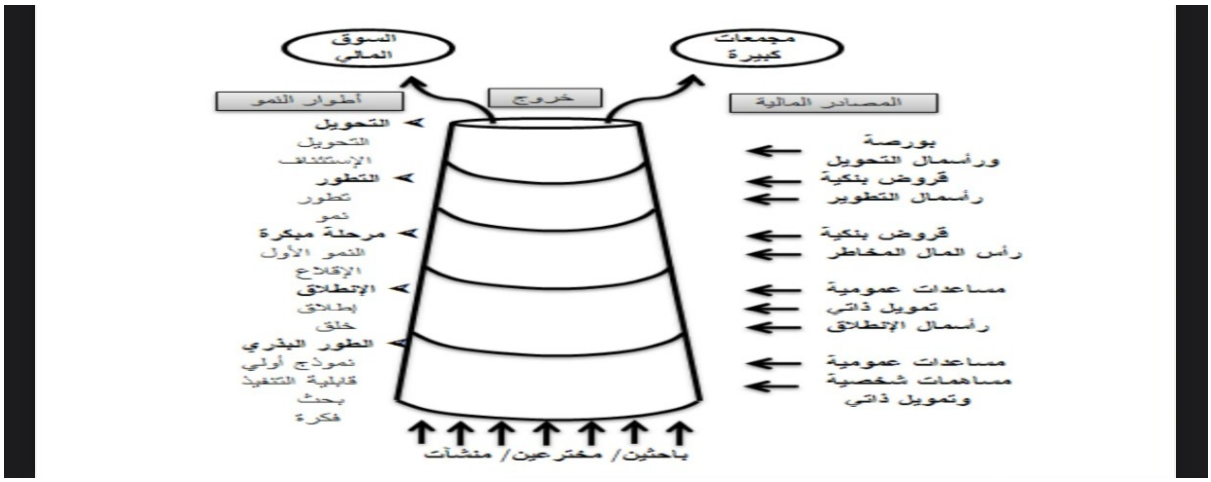
الملحق رقم 1 : المراحل الأولى للشركات الناشئة

الملحق رقم2


الحماس الأولي
كم تمكث
في الواقع
قبل انطلاق
Startup
الصعود
Happiness
وادي أو منخفض
الحزن
المنتج/ السوق
المناسب
Time
التجريب والتحور
بداية العمل
Source: Paul Graham; avc.com

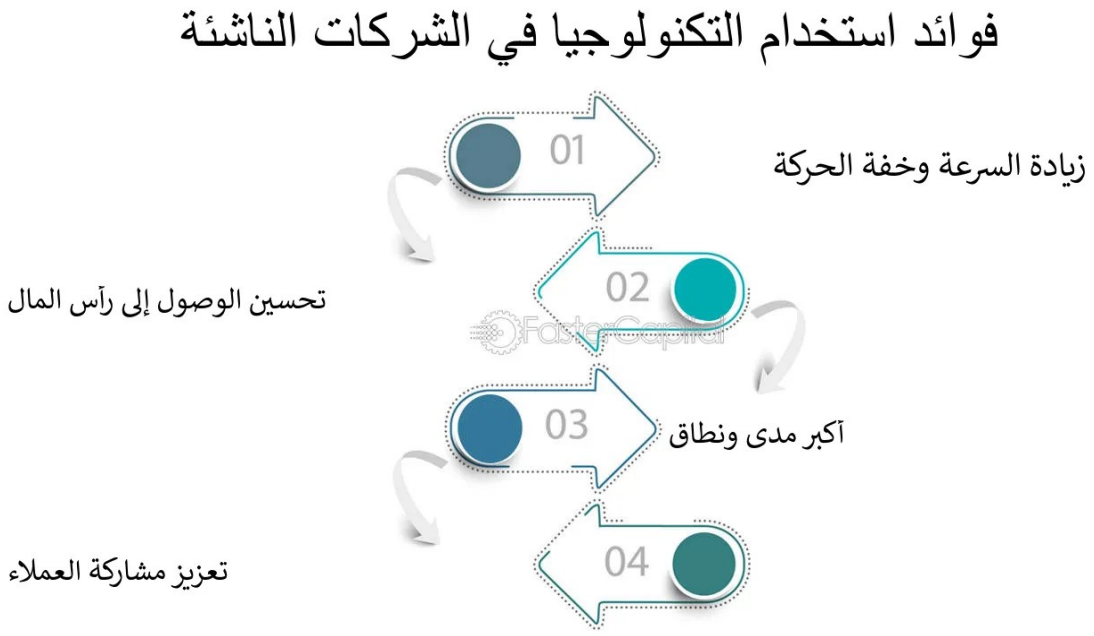
الشكل رقم 3: أنواع الشركات الناشئة

الشكل رقم 4: مدخنة تمويل الشركات.

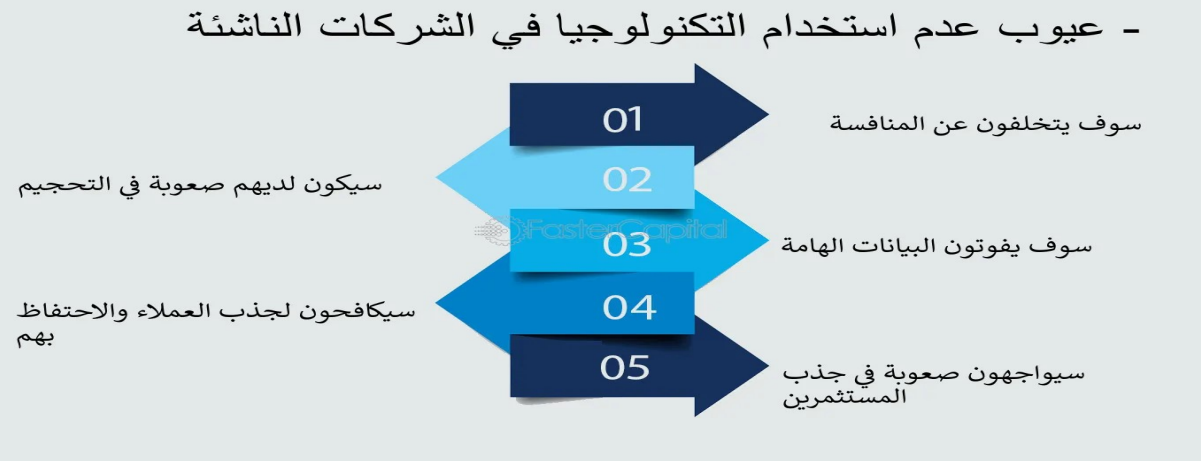


الشكل رقم 5:

الشكل رقم 5


فوائد استخدام التكنولوجيا في الشركات الناشئة
01
زيادة السرعة وخفة الحركة
02
تحسين الوصول إلى رأس المال
03
آكبر مدى ونطاق
04
تعزيز مشاركة العملاء

الشكل رقم 6: عيوب عدم إستخدام التكنولوجيا في الشركات الناشئة



قائمة المراجع:

I-الكتب:

.**زكريا الدوري ،أحمد علي صالح**، إدارة الأعمال الدولية، نظور سلوكي و استراتيجي، دار السرورية العلمية للنشر و التوزيع، عمان،2009 .

.**محمد سعد الناصر** ، رأس المال المخاطر: نموذج واعد لتمويل المشروعات الريادية في المملكة العربية السعودية، كرسي سابك لدراسة الأسواق المالية الإسلامية، المملكة العربية السعودية،2012 .

إيهاب مقابله، حاضنات الأعمال و المشروعات الصغرى و الصغيرة و المتوسطة ، – المعهد العربي للتخطيط ، الكويت، 2017 .

II- الأطروحات و المذكرات:

أ.أطروحة الدكتوراة:

1.فارس هباش ، التسويق كمدخل استراتيجي في بناء و تعضيم المزايا التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة للرفع من قدرتها على التمويل الذاتي، أطروحة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية ، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة فرحات عباس (سطيف 1)، الجزائر،2014 .

ب.المذكرات :

1- أسامة زيوس، عبد الكريم زايدي ،المؤسسات الناشئة في الجزائر ،مذكرة ماستر أكاديمي في الحقوق ، تخصص قانون الأعمال ، كلية الحقوق و العلوم السياسية ، جامعة محمد البشير الإبراهيمي ، برج بوعريريج ،2023.

2- أيمن بلغيث، صهار بن خلاف، دور الشركات رأس المال المخاطر في تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر (دراسة حالة شركة (ASICOM،مذكرة الماستر في العلوم المالية و المحاسبية ، تخصص مالية المؤسسة، معهد العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير ، المركز الجامعي عبد الحفيض بوالصوف ، ميلة، 2023 .

3- البشير معيوة، عبد المؤمن سعود، نور الدين هالم ، طرق وآليات تمويل و دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر دراسة حالة الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية وكالة الوادي نموذجا، مذكرة ماستر أكاديمي ، ميدان العلوم الاقتصادية و التجارية وعلوم التسيير ، شعبة علوم اقتصادية، تخصص اقتصاد نقدي و بنكي، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة الشهيد حمة لخضر، الوادي، 2021 .

4- حسيبة مفلاح، هالة زوايد، اشكالية التمويل في المؤسسة الناشئة في الجزائر ، دراسة حالة الصندوق الوطني لتمويل الشركات الناشئة ASF ، مذكرة ماستر أكاديمي ، ميدان علوم اقتصادية وعلوم التسيير وعلوم تجارية ، مسار علوم مالية و محاسبة، تخصص مالية مؤسسة ، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح ، ورقلة ،2022 .

5- زليخة علال، كميلة ليمان، دور التمويل الذاتي في دعم الهيكل المالي لمؤسسة إقتصادية، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر، فرع علوم مالية، تخصص مالية المؤسسات، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة 8 ماي 1945 ، قالمة،2014 .

6- سارة حسناوي ، بلقيس حلقوم ، النظام القانوني للمؤسسات الناشئة في الجزائر،مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي في الحقوق، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد البشير الإبراهيمي ، برج بوعريريج،2023 .

7- عبد الكريم خناق ، أهميه التمويل الذاتي في إستقلالية المؤسسة، مذكرة مقدمة لإستكمال متطلبات شهادة ليسانس مهني قسم مناجمنت، تخصص محاسبة و مالية، معهد التكنولوجيا، جامعة قاسدي مرباح ورقلة، 2016 .

8- كمال أم الخيوط، نجم الدين حملاوي، آليات تمويل الشركات الناشئة، مذكرة تخرج مقدمة لإستكمال متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم المالية و المحاسبة، تخصص مالية المؤسسة، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة 8 ماي 1945 ، قالمة، 2022 .

9- مروة شدود ، فتيحة خزار، دور التمويل الذاتي في سياسة الإستثمار في المؤسسات الجزائرية ، مذكرة ماستر أكادمي ، تخصص إقتصاد نقدي و بنكي ، جامعة محمد بوضياف ، المسيلة ، 2020 ، ص 11.

III - المقالات:

1.آمنة مخانشة ، المؤسسات الناشئة في الجزائر الإطار المفاهيمي و القانوني،مجلة صوت القانون، المجلد 8،العدد 01، الجزائر، 2021 ،ص ص 767- 809.

2.أنفال دينارى ، **فاطمة الزهراء زرواط** ، " المؤسسات الناشئة قاطرة الجزائر الجديدة للنهوض بالإقتصاد الوطني" التحديات و آليات الدعم ، حوليات جامعة بشار، المجلد 07 ، العدد 03 ، الجزائر، 2020 ، ص 329.

3. بحيري قادة، كرفيس فاطمة الزهراء ، "التحفيزات الجبائية و التمويلية لصالح المؤسسات الناشئة في الجزائر مع الإشارة إلى صندوق المؤسسات الناشئة"، مجلة آفاق علوم الإدارة و الاقتصاد، المجلد 07، العدد 01، الجزائر، 2023 ،ص ص191-205

4. جليلة بن عياد ، "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 ، المدية ، المجلد 08 ، العدد 01 ، الجزائر، جانفي 2022 ، ص ص 157-174.

5. سارة بوعدلة ، هدايا خديجة بن طيب ، "قدرات و تحديات المؤسسات الناشئة و متطلبات نجاحها مع الإشارة لحالة الجزائر"، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07 ، العدد 3 ، الجزائر،2020،ص ص 64-78.

6. سايب الزيتوني ، "رأس المال المخاطر كآلية مستحدثة في تمويل المؤسسات الناشئة و الدروس المستفادة منها –حالة الجزائر و الولايات المتحدة"، مجلة البحوث و الدراسات العلمية، العدد 13، الجزائر، جانفي 2019 ،ص ص9-19 .

7. **عثمان ولد الصافي، مصطفى العرابي** ، "التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر و آليات دعمها و مرافقتها" ، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية ، المجلد 07 ،العدد 3 ، الجزائر، 2020 ، ص ص469-483.

8. **فاتح خلاف** ، "أثر مسرعات الأعمال على دور المؤسسات الناشئة "الجيريا فانتور "نموذجا ، مجلة البحوث في العقود و قانون الاعمال، المجلد 06 ، العدد 04 ، الجزائر، 2021 ، ص ص 157-182 .

9. **فاطمة الوالي ، مريم بن جيمة ، نصيرة بن جيمة** ، "آليات الدعم و تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر" ،حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد7 العدد 3، الجزائر، 2020 ، ص ص 519-531 .

10. **فتيحة نعار** ،"تمويل المؤسسات الناشئة في القانون الجزائري"، المجلة النقدية للقانون والعلوم السياسية ، المجلد 16 ، العدد 3 ، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو،2021، ص ص21-34 .

11. **مخطار بودالي** ، "الصيغ التمويلية المتاحة للمؤسسات الناشئة في الجزائر"، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 08 ، العدد 08 ، الجزائر،2021، ص ص 77-92 .

12. **مولدي خلفاوي، سمير صلحاوي**، "قرائة في الهيكل المالي للمؤسسات الناشئة، دراسة تحليلية و تقييمية "، مجلة المنهل الاقتصادي، المجلد 06 ، العدد 02، الجزائر، جانفي 2024، ص ص317-332 .

IV- مؤتمرات:

1.مليكة جامع، وقائع أعمال المؤتمر الدولي الافتراضي، الجزء الأول، جامعة إدرار، الجزائر،2022 .

V- مواقع إلكترونية:

1.أثر الحاضنات و المسرعات علىبيئة الأعمال ، 25 ماي 2024 **.https://www.perplexity.ai**،

2. اكبر التحديات التي تواجه الشركات الناشئة في التكنولوجيا المالية ، 12 افريل 2024 ،**https://fastercapital.com**.

4.الحاضنات و المسرعات ، 20 ماي 2024 ،**https://www.perplexity.ai.**

8.المنح الحكومية للشركات الناشئة ، 6 افريل 2024 **.https://fastercapital.com**،

9.أنماط التمويل الذاتي ، 4 افريل 2024 ،**https://agrirowad.com.**

10.دورة حيات المؤسسات الناشئة ، 26 مارس 2024 **.https://www.perplexity.ai**،

15. مراحل نمو الشركات الناشئة و التعامل معها ، 27 مارس 2024 **.https://fastercapital.com**،

16.مزايا و عيوب التمويل عن طريق التحفيزات و صناديق التمويل ، 20 ماي 2024 ،**https://www.perplexity.ai**.

17.مسرعات الأعمال و كيفية الإستفادة منها ، 12 ماي 2024 ، **.https://www.e3melbusiness.com**

18.نظرة عامة على صناديق رأس المال الإستثماري ، 7 افريل 2024 **.https://fastercapital.com**،

مقدمة:	
الفصل الأول: **نظام تمويل المؤسسات الناشئة**	**04**
المبحث الأول: مفاهيم أساسية حول المؤسسات الناشئة	05
المطلب الأول : مفهوم المؤسسات الناشئة	05
الفرع الأول : تعريف المؤسسات الناشئة و مراحل نموها	05
الفرع الثني: التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة	11
المطلب الثاني : أنواع المؤسسات الناشئة وأشكال التمويل	13
الفرع الأول : أنواع المؤسسات الناشئة	13
الفرع الثاني : اشكال التمويل ومخاطره	16
المبحث الثاني : أثار المؤسسات الناشئة والتحديات التكنولوجية التي تواجهها	19
المطلب الأول : أثار المؤسسات الناشئة	20
الفرع الأول: الأثر الاقتصادي و الاجتماعي للمؤسسات الناشئة	20
الفرع الثاني : تأثير النظام التمويلي على نجاح المشروعات الناشئة	25
المطلب الثاني : التحديات و التكنولوجيا في المؤسسات الناشئة	27
الفرع الأول : التحديات التكنولوجية التي تواجهها المؤسسات الناشئة	28
الفرع الثاني : فوائد التكنولوجيا و عيوب عدم استخدامها في المؤسسات الناشئة_	30
الفرع الثالث : تجارب الشركات الناشئة في التكنولوجيا المالية و تحدياتها	32
الفصل الثاني **طرق تمويل المؤسسات الناشئة**	**41**
المبحث الأول : طرق التمويل التقليدية	42

المطلب الأول : التمويل الذاتي	42
الفرع الأول : تعريف التمويل الذاتي	42
الفرع الثاني : أنواع التمويل الذاتي	43
الفرع الثالث : مزايا و عيوب التمويل الذاتي	44
المطلب الثاني : التمويل عن طريق التحفيزات و صناديق التمويل	47
الفرع الأول : تعريف التمويل عن طريق التحفيزات و صناديق التمويل	47
الفرع الثاني : أنواع التمويل عن طريق الحاضنات و صناديق التمويل	49
الفرع الثالث : مزايا و عيوب التمويل عن طريق التحفيزات و صناديق التمويل	52
المبحث الثاني : طرق التمويل الحديثة	55
المطلب الأول : التمويل عن طريق الحاضنات و المسرعات	56
الفرع الأول : تعريف الحاضنات و المسرعات و الفرق بينهما	56
الفرع الثاني : أنواع الحاضنات و المسرعات	62
الفرع الثالث : أثر الحاضنات و المسرعات على بيئة الأعمال	67
المطلب الثاني : التمويل عن طريق رأس المال المخاطر	69
الفرع الأول : مفهوم رأس المال المخاطر	69
الفرع الثاني: مرحلة تلبية الاحتياجات المالية للمؤسسة من قبل رأس المال المخاطر	70
الفرع الثالث : مزايا و عيوب التمويل برأس المال المخاطر	72
خاتمة:	75
قائمة المراجع:	77
الفهرس:	89

ملخص:

تهدف هذه المذكرة إلى دراسة نظام تمويل المؤسسات الناشئة، وأهميته في تعزيز نجاح و استدامة هذه الكيانات الديناميكية. تتناول المذكرة تطور المؤسسات الناشئة، أنواعها، والتحديات التي تواجهها خلال دورة حياتها. كما تستعرض مختلف طرق التمويل المتاحة، سواء التقليدية مثل التمويل الذاتي والتحفيزات و صناديق التمويل، أو الحديثة مثل الحاضنات والمسرعات ورأس المال المخاطر.

من خلال هذا البحث، يتضح أن التمويل يلعب دورًا حيويًا في دعم المؤسسات الناشئة في مراحلها المختلفة. التمويل الذاتي يوفر الاستقلالية ولكنه يحمل مخاطر كبيرة، بينما التمويل عبر التحفيزات يتطلب اجتياز إجراءات بيروقراطية. في المقابل، الحاضنات والمسرعات تقدم دعمًا شاملاً يتجاوز مجرد التمويل، فيما يوفر رأس المال المخاطر التمويل اللازم للتوسع و الابتكار مقابل حصة في رأس المال.

توصلت الدراسة إلى أن توفير بيئة تمويلية متكاملة ومرنة يعد أساسيًا لدعم المؤسسات الناشئة وتعزيز الابتكار والنمو الاقتصادي. يجب على الحكومات والمؤسسات المالية والمستثمرين التعاون لتطوير سياسات وآليات تمويلية تلبي احتياجات المؤسسات الناشئة بمختلف أحجامها وأنشطتها.

الكلمات الدالة: المؤسسات الناشئة، التمويل، التحفيزات،المؤسسات المالية، المستثمرين.

Résume :

Ce mémoire vise à étudier le système de financement des start-ups et son importance pour assurer le succès et la durabilité de ces entités dynamiques. Il traite de l'évolution des start-ups, de leurs types et des défis qu'elles rencontrent tout au long de leur cycle de vie. Le mémoire examine également les différentes méthodes de financement disponibles, qu'elles soient traditionnelles comme l'autofinancement et les incitations et fonds publics, ou modernes comme les incubateurs, les accélérateurs et le capital-risque.

À travers cette recherche, il apparaît clairement que le financement joue un rôle crucial dans le soutien des start-ups à différentes étapes de leur développement. L'autofinancement offre de l'indépendance mais comporte des risques importants, tandis que le financement par incitations nécessite des procédures bureaucratiques. En revanche, les incubateurs et les accélérateurs offrent un soutien global au-delà du simple financement, tandis que le capital-risque fournit les fonds nécessaires à l'expansion et à l'innovation en échange d'une participation au capital.

L'étude conclut qu'un environnement de financement intégré et flexible est essentiel pour soutenir les start-ups et renforcer l'innovation et la croissance économique. Les gouvernements, les institutions financières et les investisseurs doivent collaborer pour développer des politiques et des mécanismes de financement qui répondent aux besoins des start-ups de toutes tailles et de tous secteurs.