

بسم الله الرحمن الرحيم والصلاة والسلام على نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين إلى يوم الدين أما بعد:

هذه المطبوعة هي عبارة عن مجموعة محاضرات في مقياس إنشاء وتطوير مؤسسة ناشئة créer et développer une start-up، والتي فيها تم مراعاة موافقة المقرر الدراسي لمقياس إنشاء وتطوير مؤسسة ناشئة، كما تم التأكيد على إضافة أمثلة تطبيقية وواقعية وعرض حالات للمؤسسات ناجحة، ووصلات Links لمن يريد التعمق أكثر في بعض العناصر المهمة المعروضة ضمن هذه المحاضرات.

مقدمة:

تواجه معظم الاقتصاديات الناشئة في يومنا هذا ضغوطاً سريعة لمواكبة التطور في الاقتصاد العالمي، وبينما كانت الأصول التقليدية؛ مثل الأراضي واليد العاملة الرخيصة، تحدد مؤشرات نجاح وفشل الاقتصاد، فإن فئة جديدة من الأصول تشكل حالياً مستقبل الاقتصاد؛ مثل مهارات قوى العمل والمرافق العصرية وسهولة الوصول إلى رأس المال والمعلومات وكذلك ريادة الأعمال والنشاط الإبداعي.

حيث تعتبر المشاريع الناشئة من الحركات الرئيسية للنمو الاقتصادي وأهم دعائم ضمان التنمية المستدامة، فقد أصبح الاهتمام بها في دول العالم باختلاف مستوى تطورها يأخذ حيزاً أكثر أهمية مع مرور الوقت، حيث رسخت القناعة على ضرورة تشجيع الشركات الناشئة واستخدامها كأداة لتحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية، بعد أن كان الاهتمام ينصب على الشركات الكبيرة والمجمعات الصناعية الضخمة، إن الشركات الناشئة في حقيقة الأمر القاطرة التي تأخذ باقتصاد أي بلد باتجاه النمو والازدهار. وعلى عكس الاعتقاد الشائع، فإن الاقتصاديات التي تعطي اهتماماً خاصاً بالشركات الناشئة هي الاقتصاديات الأكثر نمواً والأقدر على حل المشاكل الاقتصادية لبلدانها حيث يتجه الواقع العالمي في ظل المتغيرات الحالية بشكل ملموس نحو ترسيخ ثقافة ريادة الأعمال ودعم وتنمية المشاريع الناشئة.

الجزء الأول: عموميات حول الشركات الناشئة

تعتبر الأفكار المستحدثة و الابداعية أساس المؤسسات الناشئة الذي بدأ ظهورها بعد الحرب العالمية الثانية مع بداية ظهور شركات رأس الدال المخاطر، و في هذا الاطار سنسلط الضوء في هذا الجزء على التعرف على مختلف جوانب المؤسسات الناشئة.

1 - تعريف الشركات الناشئة: هناك العديد من التعريفات لكن نقتصر على ذكر أهمها:

كلمة Start-up هي كلمة تتكون من جزأين "Start" وهو ما يشير إلى فكرة الانطلاق و "up" وهو ما يشير لفكرة النمو القوي.

عرف Paul Graham مؤسس حاضنة الأعمال « Y combinator » المؤسسات الناشئة على أنها: "شركة صممت لتنمو بسرعة (Growth= start-up)،"

المؤسسات الناشئة هو مصطلح يطلق على المؤسسات حديثة النشأة من أفكار ابداعية و ريادية ذات الاحتمالات الكبيرة للنمو السريع.

يعتبر Patrick Fridenson أن المؤسسات الناشئة تستوفي الاجابة على أربع تساؤلات متعلقة بالنمو السريع، تكنولوجيا حديثة، جمع التبرعات الشهيرة مع الحاجة الى تمويل ضخم، سوق جديدة يصعب فيها تقييم المخاطرة.

الشركة الناشئة أو STARTUP هو مصطلح يستخدم لتحديد الشركات حديثة النشأة والتي نشأت من فكرة ريادية ابداعية وأمامها احتمالات كبيرة للنمو والازدهار بسرعة.

2 - مميزات الشركات الناشئة: من خلال التعاريف السابقة يمكن استنتاج الخصائص التالية التي تميز هذا النوع من الشركات:

- شركات حديثة العهد.
- تتميز الشركات الناشئة بكونها شركات يافعة وأمامها خياران إما التطور والتحول إلى شركات ناجحة أو إغلاق أبوابها والخسارة.
- شركات أمامها فرصة للنمو التدريجي والمتزايد
- شركات تتعلق بالتكنولوجيا وتعتمد بشكل رئيسي عليها.
- شركات تتطلب تكاليف منخفضة.

3 - مصادر تمويل الشركات الناشئة: ينبغي على رواد الأعمال تحديد الاحتياجات المالية لمشاريعهم الريادية (الناشئة)، ليكونوا قادرين على الإلمام بطبيعة الأموال التي يحتاجون إليها، حتى يتمكنوا من تحديد أنواعها والبحث عن المصدر المناسب الذي يستخدمونه للحصول على الأموال، وعندما يحددون الاحتياجات المالية يتضح لهم أن هناك جزءاً من هذه الاحتياجات يمكن أن يغطي بمصادر داخلية وجزء آخر يجب توفيره من مصادر خارجية:

أولاً - المصادر الداخلية للتمويل : ويقصد بها مجموعة الموارد التي تحصل عليها الشركة بطريقة ذاتية دون اللجوء إلى مصادر خارجية، والمتمثلة في المدخرات الشخصية والمدخرات المتراكمة المتولدة من الأرباح التي حققها المشروع، والتي تبقى تحت تصرف الشركة بصورة دائمة ولمدة طويلة، وتنقسم إلى:

أ - التمويل الشخصي والتمويل عن طريق العائلة والأصدقاء : وتشمل كلاً من المدخرات الشخصية للمؤسس، وكذلك التمويل الذي يتم تلقيه من العائلة أو الأصدقاء.

ب - التمويل الذاتي: وهي طريقة خلاقة جداً؛ لكسب المال واستخدام الموارد بدون زيادة رأس المال من المصادر التقليدية، أو اقتراض المال من المصارف، وهي تعتمد بشكل كبير على عائدات داخلية تم الاحتفاظ بها (الأرباح المحتجزة).

ج - التحالفات التجارية : وتتم عبر تأسيس اتفاقيات تعاونية مع شركات أخرى؛ لتوليد إيرادات أو تخفيض التكاليف، حيث إن أسباب تشكيل تحالف الأعمال هي الرغبة في تسريع زمن الوصول إلى السوق، والاستفادة من قنوات التسويق والبيع، والتمدد الجغرافي.

ثانيا - المصادر الخارجية للتمويل : تحتاج المؤسسة إلى تمويل خارجي مهما كانت طبيعتها، حيث أن اعتمادها على المصادر الداخلية غير كافٍ لتغطية حاجاتها، واختلاف الحاجات من شركة إلى أخرى حسب حجم الشركة ونوع نشاطها من جهة ومن جهة أخرى حسب حركية المحيط الاقتصادي، فالمصادر الخارجية للتمويل يقصد بها الأموال أو الموارد التي تحصل عليها المؤسسة من الغير لتمويل احتياجاتها ، وتنقسم إلى:

أ - المستثمرون الملائكة: هم رجال أعمال ناجحون، يقومون بتمويل الشركات الناشئة من أموالهم الخاصة . والمستثمر الملاك يسمى في أوروبا " برجل الأعمال الغير الرسمي . " حيث يعرف على أنه " :شخص ثري يستثمر رأس مال معين في مرحلة إطلاق عمل ما مقابل مقايضة على ملكية أسهم رأس المال . " ولكن هناك سلبية كبيرة للاعتماد على المستثمرين الملائكة، تلخص بمشكلة الملكية إذ إنّ المستثمر الملاك يشتري حصة في الشركة الناشئة قد تصل إلى 50 % ، وهذا ما يعني خسارة جزء كبير من أرباح الشركة الناشئة، والتي قد تدر على أصحابها الملايين.

ب - صناديق رأس المال المغامر: وهم وسطاء ماليون يأخذون رأس المال من مستثمرين (أي أنه ليس من مالهم الخاص) ويقومون باستثماره مباشرةً في شركات الاستثمار . يستثمر رأس المال المخاطر في شركات خاصة فقط، ويلعب دوراً فاعلاً في مراقبة ومساعدة الشركات الموجودة في محافظتهم الاستثمارية، وتستخدم استثماراتهم في تمويل النمو الداخلي لهذه الشركات، وهدفها الأساسي هو تعظيم العائد المالي لها عبر الخروج من الاستثمارات من خلال البيع أو الاكتتاب.

ج - المؤسسات المستثمرة: تنظر الشركات الناشئة إلى هؤلاء المستثمرين على أنهم فرصة للخروج والبروز أكثر منها فرصة للتمويل، ويعتبر استحواذ المؤسسات المستثمرة على الشركات الصغيرة إطراءً ومديحاً لمنتجاتها أو خدماتها المقدمة، فيما تستفيد الشركات الصغيرة من تدفق التمويل الاستراتيجي الجديد هذا لتوسيع عملياتها بشكل أكبر، مثال ذلك :استحواذ شركة " Microsoft " على شركة " Hotmail " مقابل 425 مليون دولار أمريكي، كما انتهى الأمر ب " Nokia " إلى أن تباع 7.2 بـ مليار دولار إلى " Microsoft " الأمريكية في أوائل 2014.

د - أسواق الأسهم: هي مصدر للتمويل لعدد قليل فقط من شركات ريادة الأعمال . قدرت إدارة المشاريع الصغيرة الأمريكية أن أقل من 1 % من المشاريع الجديدة قد تطرح عملياً للاكتتاب العام.

هـ - المصارف: يوجد مصدران للتمويل بالدين؛ المصارف التجارية، والقروض المضمونة لإدارة الأعمال الصغيرة . لا تعد المصارف التجارية مصدراً عملياً لتمويل الشركات الناشئة، ومرد ذلك إلى أن المصارف لا تميل للمخاطرة؛ وتمويل شركة ناشئة يقوم بشكل كبير على المخاطرة . حيث تفضل المصارف وجود بعض الضمانات؛ لتقليل الخطر الناجم عن إقراض الشركات المقدمة للعروض ، وتعد المصارف مصدراً مهماً للتمويل الخارجي للشركات الناشئة، ولكن بعد تأسيسها وحصولها على جدارة ائتمانية.

ز - منصات التمويل الجماعي عبر الإنترنت: يستخدم التمويل الجماعي كآلية تمويل للأعمال الإبداعية ولدعم المشاريع الناشئة، وتشير كلمة التمويل الجماعي **Crowd Funding** إلى (التمويل الجماهيري، التمويل المجتمعي، التمويل الشعبي، التمويل التشاركي، وغيرها). وهي أن يقوم أصحاب الأفكار بعرض أفكارهم التي يردون تحويلها إلى واقع ملموس وتحتاج إلى تمويل، عبر إحدى منصات التمويل الجماعي، بطريقة تحقق فيها عاملي الإلهام والموثوقية، وستبدأ الأموال تخطل عليك من أشخاص آمنوا بفكرتك من مختلف المناطق. ومن الأمثلة على هذه المنصات **Kickstarter**، **crowdfunder**، **GoFundMe**.

4 - مراحل نمو الشركة الناشئة: في دراسة أجراها باحثون أمريكيون من جامعة كاليفورنيا وساوثرن ميتوديست، تناولت مراحل النمو للمؤسسات الناشئة، أشار الباحثون إلى وجود فروق جوهرية بين المؤسسات الناشئة والأخرى الكبيرة فيما يخص مراحل النمو، حيث عزا الباحثون هذه الفروق إلى الاختلاف في حجم المؤسسة ومن ثم القدرة على النمو. إلى جانب اختلاف الهيكل التنظيمي والأساليب الإدارية لكل منهم، فضلا عن مساحة الاستقلالية الكبيرة التي تتمتع بها المؤسسات الناشئة، وفيما يلي توضيح لهذه المراحل:

أ - مرحلة الوجود: يتعلق نجاح المؤسسات الناشئة في هذه المرحلة بأمرين أساسيين، وهما قدرة المؤسسة على تقديم المنتج المطلوب، وقدرتها على جذب عملاء، وتكون العوامل الإدارية لهذه المرحلة كالآتي:

- النمط الإداري: إشراف مباشر من المالك؛
- الهيكل التنظيمي: في الحدود الدنيا؛
- وجود نظم رسمية: في الحدود الدنيا أو غير موجودة؛
- استراتيجية المؤسسة: البقاء على قيد الحياة؛
- دور المالك في الشركة: ببساطة المالك هو المؤسسة، فهو يمول ويشرف ويقوم بكل مهام الإدارة.

ب - مرحلة البقاء: وهي المرحلة الحاسمة في نمو المؤسسات الناشئة، فبعدما أثبتت المؤسسة نجاحها عمليا على أرض الواقع، ينبغي عليها في هذه المرحلة إدارة كل من الإيرادات والمصروفات على أفضل نحو ممكن. وتتسم مرحلة البقاء من حيث العوامل الإدارية الخمس بالآتي:

- النمط الإداري: إشراف غير مباشر؛
- الهيكل التنظيمي: مركب حيث يوجد مدير مبيعات أو مدير عام؛
- وجود نظم رسمية: يوجد نظام للتنبؤ بالإيرادات والمصروفات؛
- استراتيجية المؤسسة: البقاء على قيد الحياة؛
- دور المالك في الشركة: لا يزال المالك والمؤسسة كيانا واحدا؛

ج - مرحلة النجاح: وتمثل المرحلة المصيرية للمؤسسات الناشئة، وفيها يقع على عاتق إدارة المؤسسات الناشئة الاختيار بين قرارين استراتيجيين، إما تحقيق الاستقلالية للمؤسسة بانفصالها عن المالك (النجاح - الانفصال)، أو توجيه الموارد لصالح تحقيق نمو إضافي والحصول على حصة أكبر من السوق (النجاح-النمو) وتتسم مرحلة الانفصال من حيث العوامل الإدارية الخمس بالآتي:

- النمط الإداري: تفويض وظيفي؛
- الهيكل التنظيمي: آخذ في النمو؛
- وجود نظم رسمية: نظم مالية وتسويق ونتاج أساسية؛
- استراتيجية المؤسسة: الحفاظ على الوضع الراهن؛
- دور المالك في الشركة: انفصال المالك عن المؤسسة؛

د - مرحلة النجاح - النمو: في هذه المرحلة الفرعية يقرر مالك المؤسسة شحذ كل الموارد المتوفرة باتجاه تحقيق

النمو والحصول على حصة سوقية أكبر، وينبغي الاهتمام في هذه المرحلة بعنصرين اثنين، الأول هو ضمان استمرار قدرة النشاط الأساسي للمؤسسة على توليد أرباح بمعدلات أعلى من متطلبات التمويل، والثاني هو الاهتمام بتطوير القدرات الإدارية للمديرين بما يتلائم مع توسع أنشطة المؤسسة، وتتسم مرحلة النمو من حيث العوامل الإدارية الخمس بالآتي:

- النمط الإداري: تفويض وظيفي؛
- الهيكل التنظيمي: آخذ في النمو؛
- وجود نظم رسمية: أحده في النمو؛
- استراتيجية المؤسسة: توجيه الموارد للنمو؛
- دور المالك في الشركة: المالك هو الناشط الأكبر في ممارسة أعمال المؤسسة؛

هـ - مرحلة الانطلاق: ينصب الاهتمام في هذه المرحلة على تسريع نمو المؤسسة، وأيضاً على توفير مصادر تمويل

لتلبية متطلباته، تتسم مرحلة الانطلاق من حيث العوامل الإدارية بالآتي:

- النمط الإداري: تقسيم العمل؛
- الهيكل التنظيمي: آخذ في النمو؛
- وجود نظم رسمية: دقيقة وشمولية واضحة؛
- استراتيجية المؤسسة: النمو؛
- دور المالك في الشركة: قدر معقول من الانفصال بين المالك والمؤسسة؛

و - مرحلة النضج: اهتمام المؤسسة الرئيسي في هذه المرحلة ينصب على توحيد الأرباح الناجمة عن النمو والتحكم

فيها، بالإضافة إلى الحفاظ على مزايا المؤسسات الناشئة مثل مرونة الاستجابة لأي متغيرات قد تحدث، والحفاظ على روح المبادرة. وعلى صناع القرار في هذه المرحلة الإسراع بتطوير النظام الإداري بما يواكب النمو الذي حدث، وكذلك استخدام أساليب إدارية أكثر احترافية كالميزانيات والتخطيط الاستراتيجي والإدارة بالأهداف، وتكون العوامل الإدارية الخمس في مرحلة النضج على النحو التالي:

- النمط الإداري: تنفيذي واستشاري؛
- الهيكل التنظيمي: آخذ في النمو؛
- وجود نظم رسمية: شاملة ومتطورة؛
- استراتيجية المؤسسة: إعادة الإستثمار؛

– دور المالك في الشركة: انفصال تام بين المالك والمؤسسة؛

في هذه المرحلة تكون المؤسسة قد حققت هدفها النهائي، وكل عناصر النجاح المطلوبة باتت متوفرة من مصادر تمويل كافية، وإدارة كفؤة، ومزايا الحجم الصغير للشركة، وبإمكان المؤسسة في هذه المرحلة أن تصبح قوة هائلة في السوق.

5 – أمثلة على شركات بدأت شركات ناشئة Startups

إذا نظرت من حولك في السوق، لوجدت العديد من الشركات التي بدأت شركات ناشئة:

أ – شركة أوبر Uber : بدأت الشركة Uber في عام 2008، انطلقت من فكرة مساعدة الزبائن والناس على طلب سيارة أجرة بنقرة واحدة فقط باستخدام هواتفهم المحمولة، أو الاياد، ولقد انتشرت فروع الشركة Uber في جميع القارات، واليوم هناك أكثر من 15.000 عامل في العالم بأكمله يعمل في مكاتبها، كما نعلم حديثاً، توسعت Uber في أعمالها التجارية لتصل إلى تقديم خدمات توصيل الطعام Uber Eats، ويمكن الدخول لموقع الشركة عبر الرابط التالي:

www.uber.com

ب – شركة إير بي ان بي Airbnb: وهي الشركة العالمية المعروفة بتقديم خدمات الضيافة والخدمات أونلاين، بدأت أيضاً كشركة ناشئة startup وعملت على تلبية طلبات السوق لوصول أصحاب الشقق بالمسافرين، وحالياً تتواجد شركة Airbnb في حوالي 192 دولة، و35 ألف مدينة حول العالم، وتتمتع بمؤشر تصنيف جيد جداً في تصنيف الشركات الناشئة startups الناجحة جداً في أيامنا هذه، ويمكن الدخول لموقع الشركة عبر الرابط التالي:

www.airbnb.com

ج – شركة فیسبوك Facebook: بدأت فكرة فيسبوك لدى طالب في جامعة هارفارد (Mark Zuckerberg) كان يود تسهيل عملية التواصل بين زملاء الكلية، وبعدها تم توسيع الفكرة لكتليات أخرى ثم جامعات أخرى، وهاهو الفيسبوك هو أكبر موقع تواصل اجتماعي على مستوى العالم، وهو الموقع الثاني على مستوى العالم من ناحية الاستخدام بعد جوجل، ويمكن الدخول لموقع الشركة عبر الرابط التالي:

www.facebook.com

الجزء الثاني: الشركات الناشئة في الجزائر:

في هذا الجزء سوف نقتصر على ذكر الإطار القانوني للمؤسسات الناشئة في الجزائر، ثم نعرض على ذكر هيكل الدعم لإنشاء هذه المؤسسات، ثم دور حاضنات الأعمال في تعزيز إطلاق ودعم المؤسسات الناشئة، ثم نعرض على ذكر نماذج لبعض حاضنات الأعمال الرائدة في الجزائر وأخيرا التحديات التي تواجه هذا النوع من المؤسسات في الجزائر.

1 - تنظيم المؤسسات الناشئة في الجزائر:

من أهم الاجراءات القانونية والتنظيمية التي اتخذتها الجزائر لتحسيد فكرة المؤسسات الناشئة نذكر ما يلي:

خصصت الدولة وزارة كاملة تسمى بـ "اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة" والتي تعنى بكل ما يتعلق بالمؤسسات الناشئة وهذا ما يفسر الأهمية البالغة التي توليها الدولة لهذه المؤسسات كونها تساهم في دفع عجلة التنمية الاقتصادية.

كما قامت الدولة بمنح عدة تسهيلات وإعفاءات ضريبية للمؤسسات الناشئة من خلال المادة 69 من القانون رقم 19-14 المتضمن قانون المالية لسنة 2020 والتي تنص: تعفى الشركات الناشئة من الضريبة على أرباح الشركات والرسم على القيمة المضافة بالنسبة للمعاملات التجارية.

وعمقتى القانون رقم 20-07 المؤرخ في 2020/06/04 والمتضمن القانون التكميلي لقانون المالية 2020 المادة 131 منه تم إنشاء " صندوق دعم وتطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة" والذي فتح عن طريق حساب تخصيص رقم 150-302 والمكلف باحتضان المؤسسات الناشئة والترويج للمنظومة الاقتصادية لهذه المؤسسات.

ولقد تم اصدار مرسوم تنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 2020/09/15 والمتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "المؤسسة الناشئة" والذي ألزم اللجنة على ضرورة تسريع دراسة الطلبات والرد عليها في أجل أقصاه ثلاثون (30) يوما ابتداء من تاريخ إيداع الطلب، ومن ثم تمنح علامة "مؤسسة ناشئة" للمؤسسة لمدة أربع (04) سنوات قابلة للتجديد مرة واحدة. كما قامت الدولة الجزائرية باستحداث " البوابة الالكترونية الوطنية للمؤسسات الناشئة " يتم من خلالها إرسال طلبات إنشاء مؤسسة ناشئة مرفقة بوثائق محددة في المرسوم المذكور أعلاه عبر الرابط:

https://www.interieur.gov.dz/startups/index_ar.html#/apropos

2 - هيكل دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر:

من أهم الوكالات الداعمة للمؤسسات الناشئة والمتواجدة في الجزائر نذكر مايلي:

أ - الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب L'Agence Nationale de Soutien à L'Emploi des Jeunes (ANSEJ):

تم إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-296 المؤرخ في 08 سبتمبر 1996 وهي هيئة وطنية ذات طابع خاص تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وتسعى لتشجيع كل الصيغ المؤدية لإنعاش قطاع التشغيل الشبابي من خلال إنشاء المقاولات، بالإضافة إلى ترقية ونشر الفكر المقاوالاتي، ومنح إعانات مالية وامتيازات جبائية خلال كل مراحل المرافقة وتشمل هذه الامتيازات:

— إعفاء تام لمدة 3 سنوات إلى 6 سنوات حسب موقع المشروع من الضريبة على الدخل الاجمالي IRG والضريبة على أرباح الشركات IBS والرسم على النشاط المهني TAP، على حسب صيغة المشروع والاعفاء من حقوق التسجيل لعقود تأسيس الشركات.

- الاستفادة من المعدل المخفض ل 7 % لاشتراكات أصحاب العمل بالنسبة للمرتبات المدفوعة لعمالهم.
- الإعفاء من رسوم نقل الملكية على الأصول العقارية المخازنة للمشروع موضوع دعم الوكالة.
- تبقى المتابعة خلال فترة الاستغلال من طرف مرافقي الوكالة من خلال الزيارات خلال الزيارات الميدانية

وفي بداية سنة 2021 تم تغيير هذه الوكالة تحت اسم الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية.

ب - الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة CAISSE NATIONALE D'ASSURANCE

CHOMAGE (CNAC): الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة هو هيئة حكومية أنشئت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 94-188 المؤرخ في جويلية 1994 أوكلت له مهمة دعم العمال الذين تتراوح أعمارهم ما بين 35 و 50 سنة، والذين فقدوا مناصب عملهم بسبب إعادة هيكلة الاقتصاد في مرحلة التسعينات، كما أوكلت له مهمة تدعيم هؤلاء البطالين من خلال خلق نشاط خاص بهم لإعادة إدماجهم بعد أن يقدم لهم تكوينا خاصا في المجالات المهنية التي عليها طلب في سوق العمل، وبموجب المرسوم الرئاسي رقم 10 - 156 المؤرخ في 20/06/2010 المعدل والمتمم للمرسوم الرئاسي 03 - 514 المؤرخ في ديسمبر 2003 اتخذت السلطات العمومية إجراءات جديدة لتلبية طموحات هذه الفئة من المجتمع والتي تهدف أساسا الى تطوير ثقافة المقاولاتية.

عَرَفَ الصندوق عدة محطات في مساره، حيث في كل مرة توكل له مهام جديدة من قبل السلطات العمومية، فبالإضافة الى مهمة التأمين على البطالة منذ إنشائه، أُسند اليه سنة 1998 مهمة دعم وإعادة إدماج البطالين ومساعدة المؤسسات التي تواجه صعوبات، كما أُسندت اليه مسؤولية المتابعة والتسيير والإشراف القانوني على جهاز التكفل بالبطالين ذوي المؤسسات و البالغ عمرهم بين 35 و 50 سنة ابتداء من سنة 2004. ويمكن الدخول للموقع الرسمي للوكالة عبر الرابط:

https://www.cnac.dz/site_cnac_new/Web%20Pages/Ar/AR_PresentationCNAC.aspx

ج - الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر l'Agence Nationale de Gestion du Micro-crédit

(ANGEM): يعتبر القرض المصغر بمثابة أداة لمحاربة الهشاشة حيث سمح لفئة الأشخاص المحرومين من تحسين ظروف معيشتهم، و هذا من خلال استحداث أنشطتهم الخاصة التي تمكنهم من الحصول على المداخيل.

ظهر القرض المصغر لأول مرة في الجزائر سنة 1999 إلا انه لم يعرف - في صيغته السابقة - النجاح الذي كانت تتوخاه السلطات العمومية منه، بسبب ضعف عملية المرافقة أثناء مراحل إنضاج المشاريع و متابعة إنجازها. وقد تبين ذلك خلال الملتقى الدولي الذي نظم في ديسمبر 2002 حول موضوع " تجربة القرض المصغر في الجزائر "، وبناء على التوصيات المقدمة خلال هذا التجمع، الذي ضم عددا معتبرا من الخبراء في مجال التمويل المصغر ، تم إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-14 المؤرخ في 22 جانفي 2004 المعدل.

ويمكن الدخول للموقع الرسمي للوكالة عبر الرابط: <https://www.angem.dz/ar/home.php>

3 - دور حاضنات الأعمال في تعزيز إطلاق ودعم المؤسسات الناشئة:

عرفت منظمة الاسكوا (ESCWA) حاضنة الأعمال بأنها "حزمة متكاملة من الخدمات والتسهيلات وآليات المساندة والاستشارة توفرها ولفترة محددة من الزمن، فهي بذلك مؤسسة قائمة لها كيانها القانوني ولها خبرتها وعلاقتها للرياديين الذين يرغبون في إقامة مشاريعهم الصغيرة.

وتعمل حاضنة الأعمال على احتضان المشاريع بين مرحلة بدء النشاط ومرحلة النمو لمنشآت الأعمال، و دعم المقاولين الجدد ومساعدتهم على إطلاق مشروعات ناشئة start-up ، وعليه تعمل حاضنة الأعمال على تزويد المقاولين بالأدوات اللازمة لنجاح المشروع، وتسعى لتوفير مجموعة شاملة من الخدمات للمساعدة على إطلاق مشاريع جديدة ومن هذه الخدمات نذكر:

خدمات السكرتارية: وهي كل الخدمات المتعلقة بدعم السكرتاريا المشتركة من استقبال، وتنظيم مختلف المراسلات عبر الهاتف، الفاكس، والايمل، طباعة النصوص، تصوير المستندات، حفظ الملفات، ... إلخ.

-بنى تحتية/تسهيلات وخدمات أساسية: تشيد حاضنات الأعمال المصانع في فضاءات مكتظة بالمباني بالكامل بشروط مرنة وبأسعار معقولة، وقد يكون العملاء بعيدين جدا عن منشأة الحاضنة للمشاركة في الموقع، ولذلك تتلقى المساعدة والاستشارات إلكترونيا.

-خدمات الأعمال: إيجاد الحلول المناسبة للمشاكل الفنية، المالية، الإدارية والقانونية التي تواجه المشروع.

-تقديم التمويل ووسيلة للوصول إلى الممولين : تساعد برامج الحاضنات على توفير التمويل وحشد الموارد المالية و رأس المال المغامر عادة من خلال شبكة من مقدمي الخدمات الخارجيين؛

-الربط بالأفراد والربط الشبكي : وتهدف الحاضنات إلى دعم التعاون والتنسيق مع مختلف المؤسسات المختصة حيث تتعاون كثيرا مع الجامعات، مؤسسات البحث والعلوم والحدائق التكنولوجية، وفي بعض الحالات تعمل على ربط ملاك الأعمال الجدد مع غيرهم ممن هم في وضع يمكنهم من الاستثمار مستقبلا في المؤسسة.

-التعليم ووسيلة للوصول إلى المعرفة : تقديم المساعدة فيما يخص البحث، الاستشارة والتدريب الأولي، والمساعدة في تطوير المنتجات والتسويق.

-بناء علامة تجارية : تعتبر حاضنات الأعمال فضاء لإطلاق الأعمال التجارية، و زيادة معدلات النجاح، وتشجيع الأفكار المتميزة وضمان ديمومة المؤسسات المحتضنة وبناء العلامة التجارية الخاصة بها.

4 - نماذج لبعض حاضنات الاعمال الرائدة في الجزائر:

عرف العمل بنظام الحاضنات لدعم و مرافقة المؤسسات الناشئة تأخرا ملحوظا في الجزائر ولكن هذا لم يمنع من ظهور حاضنات اعمال رائدة في مختلف تخصصات ريادة الاعمال و من امثلة هذه الحاضنات:

أ - حاضنة أعمال سيلابس Sylabs : تأسست سيلابس عام 2015 ، وهي حاضنة أعمال ومسرّعة مشاريع مقرها الجزائر العاصمة بالقرب من اليريد المركزي .تعمل هذه المؤسسة على تقريب ودمج الشركات الناشئة في النظام البيئي الريادي الجزائري .ويتم ذلك من خلال دعم رواد الأعمال بالاستشارة و توفير الأدوات الريادية الضرورية للنجاح في السوق الجزائري، وكذلك مساعدتهم على توسيع شبكة علاقاتهم . كما تهدف إلى تطوير النظام البيئي لريادة الأعمال من خلال التواصل والتّقرب مع صناع القرار في القطاعين العام والخاص محليا وعالميا، وتشجيع ريادة الأعمال في الجزائر.

ب - حاضنة أعمال : ساير بارك بسيدي عبد الله: و تعرف بالوكالة الوطنية لترويج وترقية الحظائر التكنولوجية وتطويرها وهي مؤسسة في القطاع العام تأسست عام 2004، يقع مقرّها الرئيسي في ساير بارك في مدينة سيدي عبد الله بالجزائر العاصمة. وتهدف هذه المؤسسة إلى إنشاء نظام بيئة ريادي وطني من خلال تشجيع الشركات الناشئة والمشاريع المبتكرة لضمان المشاركة الفعالة في الاقتصاد الجزائري.

ج - حاضنة أعمال بيكوس : يقع مقرّ بيكوس في مدينة المحمدية بالجزائر . ومنذ ذلك الحين ، تقدم هذه المؤسسة خدمات استشارية وتوجيهية، بالإضافة إلى تدريبات للشركات الجزائرية في مجال الأعمال .تشمل خدماتها تسريع المشاريع والدعم والتوجيه وعقد فعاليات ومؤتمرات حول ريادة الأعمال.

د - حاضنة أعمال فكرة تيك FIKRA TECH : أو تُعرف كذلك بمركز تنمية التكنولوجيات المتطورة التي يقع مقرها في بابا حسن، بالعاصمة .وتعدّ مؤسسة تابعة للقطاع العام متخصصة في العلوم والتكنولوجيا .وتتمثّل خدماتها في دعم المشاريع المبتكرة في مجالات العلوم والتكنولوجيا و في مجال البحث العلمي والابتكار التكنولوجي، والمساعدة في زيادة القيمة وكذلك من خلال التّدريبات.

هـ - حاضنة معهد حبة: institut haba : وهو معهد في شكل حاضنة تابع للعالم الجزائري المغترب البرفسور بلقاسم حبة تقع في بلوزداد، الجزائر العاصمة، معهد حبة حاضنة مشاريع تساعد على تطوير الابتكار وريادة الأعمال في الجزائر من خلال تسريع نمو الشركات الناشئة باستعمال أدوات مختلفي مثل Fablabs و Think Thank. كما تملك مجلسا علمياً لتقييم المشاريع ومراقبتها.

ومن الأمثلة على حاضنات الشركات الناشئة في العالم العربي نذكر kryptolabs مقرها دولة الامارات العربية المتحدة، حراي حاضنة أعمال افتراضية، و MIT لريادة الأعمال في العالم العربي وغيرها.

5 - التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر

تواجه المؤسسات الناشئة تحديات كبيرة في الجزائر نظرا لطبيعتها و خصوصيتها من جهة، و من جهة أخرى كونها حديثة الظهور مما يتطلب بعض الوقت لخلق وتهيئة البيئة الملائمة لتطورها ومرافقتها، فالمؤسسات الناشئة التي تقوم على أساس فكرة ابتكارية من الصعب أن تتجسد هذه الفكرة في مشروع منتج لأنها تواجه عدد من التحديات والعوائق التي غالبا ما تحول دون نجاح واستمرارية هذا النوع من الشركات، وتتمثل أهم هذه التحديات في:

أ - التمويل: يعتبر التمويل من أبرز العقبات التي تواجه الشركات الناشئة، إذ يشكل الحصول على التمويل بمختلف أشكاله أهم تحدي لهذه الشركات سواء كان تدويل بذرة للبدء بإطلاق الشركة أو تمويل نمو لتوسيع أعمالها أو تمويل

تسريع لزيادة النمو بمعدل أسرع . ولحسن الحظ بدأت تظهر مبادرات وشركات استثمار مخاطر وحتى مسرعات نمو ولو بشكل تدريجي لتشجيع وتسهيل الحصول على التمويل إلا أنه لا يكفي. حيث ما تزال هناك فجوة ما بين الشركات الناشئة المناسبة لتلقي النمو، والمستثمرين (أفراد أو شركات) الذين يعرضون أموالهم لضخها فيها . لكن التمويل لا يمثل مشكلة للجميع مع أنه تحدي مهم، فهناك العديد من الشركات الناشئة التي مولت نفسها بنفسها ورفضت عروض التمويل التي وصلتها كونها لم تتفق مع رؤيتها.

ب - صغر حجم السوق: إن تحدي تسويق منتج الشركة الناشئة يعتبر من التحديات الهامة التي تواجه هذه الشركات، ذلك أن التسويق يعتبر الهدف الأساسي للشركة و الضامن لاستمراريتها بتحقيق العوائد و بالتالي الاعتماد على التمويل الذاتي مع أن الشركات الناشئة في الجزائر ليست بالعدد الكبير بالمقارنة مع دول أخرى إلا أن هذا له تبريره بصغر حجم السوق المحلي عموماً . هناك عدة عوامل تلعب دور يجعله صغيراً سواء عدد السكان، نسبة انتشار الإنترنت، تسهيل الدفع الإلكتروني، ثقافة الشركات الناشئة بحد ذاتها . لكن في ظل صغر حجم السوق لابد للشركات الناشئة أن تبحث بدائل تسويقية أخرى، مثل التسويق الإلكتروني.

ج - إنعدام الخبرة لدى أصحاب الشركات الناشئة: تأسيس شركة ناشئة أمر يحتاج لخبرات متنوعة، بالإضافة إلى المستوى العلمي و التقني الكبير الذي يجب على صاحب الشركة الناشئة أن يلم ببعض أساسيات الإدارة مثل الهيكل التنظيمي و فرق العمل والتسويق والاستراتيجية . وهذه الخبرة إن لم تكن متاحة لدى صاحب الشركة أو المؤسسة سيضطر أن يشتريها من خلال قبول تمويل من مستثمر لديه الخبرة اللازمة وشبكة العلاقات العامة، وفي هذه الحالة يجب أن يعطيه حصة من شركته . كما تتجسد أيضاً انعدام الخبرة لدى أصحاب الشركات الناشئة في عدم وجود دراسة جدوى احترافية لمشروع الشركة و تتعلق هذه الدراسة عادة بالدراسة المالية المتعلقة بتقييم الاحتياجات التمويلية للشركة خصوصاً في بدايتها و الدراسة التسويقية التي تتعلق بتسويق المنتج و إيجاد الأسواق و كيفية الوصول للزبائن و التعريف و التوزيع للمنتج . بمختلف الوسائل خصوصاً التوزيع عن طريق شبكة الأنترنت . بالإضافة إلى ذلك، هناك دراسة جدوى فنية و تتعلق بهيكل الشركة و تحديد مهام المكلفين بها بدقة و وضع أهداف و استراتيجيات بعيدة المدى للشركة، لذا نجد أغلب المؤسسات الناشئة التي لم تستمر في نشاطها أو فشلت كان ذلك نتيجة عدم إعداد دراسة جدوى محترفة، هذا ويمكن للمؤسسات الناشئة الاعتماد أو الاستعانة في إعداد دراسات الجدوى بمكاتب الخبرة و الدراسات كما يمكنها أيضاً الاستعانة بمحاضرات الأعمال أو مسرعات الأعمال.

د - فريق العمل: إن العمل الجماعي و العمل كفريق له أهمية كبرى للشركات و المؤسسات الناشئة إذ معظم التجارب الناجحة للشركات الناشئة بدأت عملها كفريق ، و قد يظهر هذا التحدي بداية من أنه لا يوجد قسم موارد بشرية في الشركة منوط به استقطاب الموظفين للعمل فيها، بل يبدأ الأمر بالبحث في دائرة المعارف و الطلب منهم ترشيح بعض الموظفين وهنا يدخل عامل المحاباة بالمنتصف ليؤثر على مبدأ التوظيف بناءً على الكفاءة . تعاني الشركات الناشئة من عدم قدرتها بسرعة الحصول على موظف مناسب لإنجاز مشروع مستعجل، فقد تنشر عدة إعلانات لكن طالما هي شركة ناشئة لم يسمع بها الكثيرون فلن يظهر الإعلان للمهتمين فعلاً . أحد الحلول لمثل هذا النوع من التحديات هو توظيف المستقلين نظراً لطبيعة المشروع المؤقتة، لكن كيف نصل هؤلاء؟ يمكن أن نصل إليهم في البحث في منصات العمل الحر التي توفر مختلف المهارات التي يمكنك طلبها والتعاقد معها لإنجاز العمل المطلوب بدقة واحترافية، كما توفر هذه المنصات الاستشارات اللازمة حسب مجال نشاط المؤسسة الناشئة بفضل الخبراء القائمين عليها.