المحاضرة التاسعة: الشركات الناشئة Start up

أولا: تعريف الشركة الناشئة

رغم أن مصطلح الشركة الناشئة استُخدم لأول مرة في عام 1976، إلا أنه أخذ العديد من التعاريف المتمايزة حيث:

- تعرف الشركة الناشئة "startup" اصطلاحا حسب القاموس الانجليزي: على أنها مشروع صغير بدأ للتو، وكلمة Start-up تتكون من جزأين "Start" وهو ما يشير إلى فكرة الانطلاق و "up" وهو ما يشير لفكرة النمو القوي.

- بينما تعرف الشركة الناشئة **في جامعة هارفارد** بأنها هي شركة صغيرة الحجم لازالت في المراحل الأولى من نشاطها، عادةً ما تؤسس من قبل مؤسسين يتراوح عددهم من 1 إلى 3، ويركزون على الطلب المتوقع في السوق من خلال تطوير منتج أو خدمة معينة. مبدئياً، تُمول هذه الشركات من طرف بعض المستثمرين كمحاولة منهم للاستفادة من تطوير فكرة جديدة، ولأن الإيرادات محدودة والتكاليف مرتفعة، فإن معظم الشركات الناشئة غير قادرة على الاستمرار دون تمويل إضافي من أصحاب رؤوس الأموال.

- تعتبر الشركة الناشئة Start up في الجزائر، كل شركة خاضعة للقانون الجزائري، وتحترم المعايير الآتية:

1- يجب أن لا يتجاوز عمر الشركة ثماني (8) سنوات.

2- يجب أن يعتمد نموذج أعمال الشركة على منتجات أو خدمات أو نموذج أعمال أو أي فكرة مبتكرة، حيث قامت الجهة الوصية بإدراج أربعة معايير موضوعية يمكن من خلالها إثبات الطابع الابتكاري للشركة، و يكفي أن تتوفر على معيار واحد لكي تتحصل الشركة على العلامة، هذه المعايير هي:

- إنفاق 15% من حجم أعمال الشركة على البحث و التطوير.
- إذا كان نصف أعضاء الفريق المؤسس يملكون شهادة دكتوراه أو أكثر.
- أن يكون النموذج المبدئي للابتكار المقدم وفق أحد الأشكال التالية: منصة إلكترونية كاملة أو تجريبية، نموذج أولي للمنتوج إذا كان مصنع، رابط نحو التطبيق، فيديو تجريبي.
- إذا تحصلت الشركة على براءة اختراع أو برنامج مسجل سواء على المستوى الوطني أو الدولي.

3- يجب أن لا يتجاوز رقم الأعمال السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية.

4- أن يكون رأسمال الشركة مملوكا بنسبة 50 % على الأقل، من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار معتمدة أو من طرف مؤسسات أخرى حاصلة على علامة شركة ناشئة.

5- يجب أن تكون إمكانيات نمو الشركة كبيرة بما فيه الكفاية.

6- يجب أن لا يتجاوز عدد العمال 250 عامل.

ثانيا: مراحل تأسيس الشركات الناشئة

تتميز الشركات الناشئة بقدرتها على النمو، وعادة ما تمر بعدة مراحل خلال تأسيسها، يمكن حصرها فيما يلي:

- **التحقق من صحة الفكرة**: يجب اختبار فعالية الفكرة قبل الإنفاق عليها، فقد لا تكون واقعية.
- **وجود شريك مؤسس**: عادة ما يؤدي وجود أكثر من شريك مؤسس إلى زيادة احتمالية نجاح الشركة الناشئة.
- **تطوير نموذج أعمال**: نموذج الأعمال هو الهيكل النهائي الذي يظهر كيفية تنفيذ الفكرة وكسب المال منها في السوق.
- **وضع خطة عمل**: خطة تحتوي على شروحات وافية عن نشاطات الشركة ومهام ومسؤوليات كل إدارة وكل فرد فيها.
- **توسيم الفكرة**: يجب توسيم الفكرة وتحويلها إلى علامة تجارية لأنها تعطي هوية واضحة للمشروع.
- **تسجل الشركة رسمياً**: تسجيل الشركة رسمياً لدى المصالح الحكومية يحفظ حقوق الملكية ويسهل عملها في السوق.
- **البحث عن تمويل آمن**: أصعب وأهم مرحلة من جميع مراحل الإنشاء، ونجاحها يؤثر في نجاح المشروع برمته، والنجاح في هذه المرحلة يعتمد على حسن اختيار الممول والوسائل الصحيحة في التواصل معه.
- **مرحلة التدشين**: تبدأ الشركة نشاطها الحقيقي بعد تأمين التمويل المناسب.

ثالثا: تمويل الشركات الناشئة

يختلف حجم وشكل وظروف تمويل الشركات الناشئة عن تمويل الشركات التجارية التقليدية. ففي البداية تحتاج الشركات الناشئة إلى ما يعرف بتمويل البذرة أو التمويل الابتدائي والذي تستثمره في تأسيس الشركة، ومن ثم هناك تمويل لإطلاق المنتج واختباره في السوق، وبعدها تمويل لتسريع الأعمال وزيادة المبيعات ومزايا المنتج، وأخيراً تبدأ الشركة الناشئة بعقد جولات تمويل استثماري للحصول على تمويل خارجي مقابل بيع حصة من الشركة.

قد يحصل المؤسس على التمويل الابتدائي من الأصدقاء والأقارب أو بتمويل شخصي، ويلاحظ عدم لجوء الشركات الناشئة عادة إلى المصارف التجارية للحصول على القروض نظراً لتكلفتها العالية، وعدم مناسبتها لطبيعة عمل هذا النوع من الشركات الذي يتصف بالمخاطرة والغموض. وبدلاً من المصارف التجارية تلجأ إلى شركات استثمار المخاطر أو حاضنات الأعمال أو مسرّعات الأعمال أو المستثمرين الملائكة والذين يرغبون بتمويل هذا النوع من الاستثمارات عالية المخاطرة والعائد بنفس الوقت.

ويمكن في المراحل الأولى من المشروع، لاسيما تمويل البذرة أو تطوير المنتج الحصول على التمويل عبر التمويل الجماعي مقابل الوعد بالحصول على نسخة من المنتج قبل إطلاقه في السوق أو بمزايا خاصة، مع كل تمويل جديد تحصل عليه الشركة الناشئة تزيد قيمتها السوقية وتتغير نسب حصص المستثمرين السابقين. وينتظر المستثمرون فرصة لجني المكاسب وذلك يكون إما عبر الاستحواذ على الشركة الناشئة، أو طرح أسهمها للإكتتاب العام، أو بيع حصصهم لمستثمرين آخرين.

رابعا: أنواع الشركات الناشئة

1- تصنيف الشركات الناشئة حسب معيار القيمة السوقية: تنقسم إلى:

أ- شركة ناشئة أحادية القرن (Unicorn Startup): مصطلح يشير إلى الشركات الناشئة التي تجاوز رأسمالها مليار دولار، وذلك بسبب نمو رقم أعمالها الكبير بغض النظر عن ربحيتها، ما يجعلها تنجح في تنفيذ عدة جولات تمويل واستثمار ترفع من قيمتها السوقية.

تتميز الشركات الناشئة أحادية القرن بعدة صفات أهمها: النمو السريع (أسرع مرتين في النمو من بقية الشركات الناشئة)، حيث تحقق عدداً كبيراً ومتنامياً من مستخدمي خدماتها أو زبائنها، وتبقى مملوكة لمؤسسيها ولا تطرح مباشرة للاكتتاب العام، وفي أغلبها تعتمد على التكنولوجيا سواء في تنويع أعمالها أو في مجال نشاطها الأساسي.

ب- شركات ناشئة ذات العشرة قرون (Decacorn company): هو وصف يطلق على الشركات التي تبلغ قيمتها السوقية 10 مليار دولار أو أكثر، حتى من دون أن تكون قد حققت أرباح.

ج- شركات ناشئة ذات مئة قرن (Hectocorn company): هو وصف يطلق على الشركات التي تبلغ قيمتها السوقية 100 مليار دولار أو أكثر، وعادة تحتاج الشركات إلى زمن طويل نسبياً من حياتها، وتحتاج إلى إجراء عدة جولات تمويل والطرح للاكتتاب العام للوصول إلى قيمة سوقية تتجاوز 100 مليار دولار، ويستخدم البعض وصف "Super Unicorn" للدلالة على نفس المعنى.

2- تصنيف الشركات الناشئة حسب معيار سرعة النمو: تنقسم إلى:

أ- شركة ذات نمو سريع (Scale-up Company): يقصد بها الشركة التي تحقق متوسط نمو سنوي في عائداتها لا يقل عن 20 % خلال السنوات الثلاث الأخيرة، ولديها عدد موظفين لا يقل عن 10 موظفين عند تأسيسها.

تظهر أهمية الشركات ذات النمو السريع في التأثير الذي تصنعه في المجتمعات المحلية من خلال خلق العديد من الوظائف بسرعة وتطوير السوق وتقديم خدمات ومنتجات أفضل.

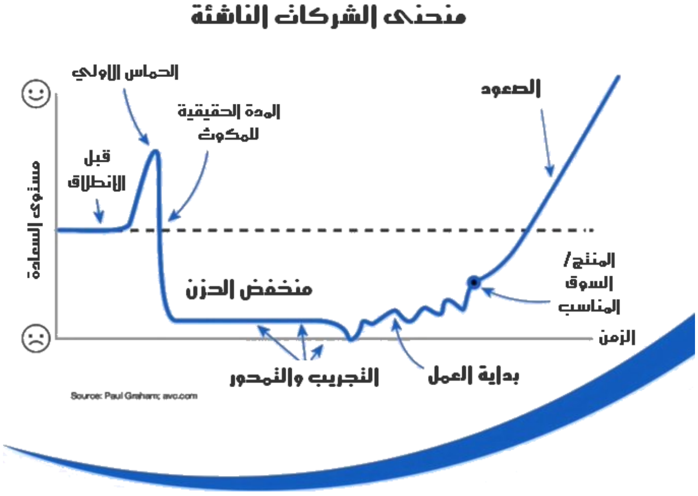
ب- الشركات الناشئة بعقلية الجِمال (Startup Camels) : لا تهتم شركات "الجمل" بما يسمى "التوسع الخاطف" بل تطمح لنمو معتدل وتتبع أسلوبا أكثر توازناً لتحقيقه، وهذا النهج المتوازن يتألف من ثلاثة عناصر رئيسية هي: التسعير المناسب منذ البداية، وإدارة التكاليف على مدى دورة حياة الشركة، تغيير المسار الاستثماري كلما تطلب الأمر ذلك.

3- الشركات الناشئة حسب المعيار القانوني: أدخل المشرع الجزائري في الجريدة الرسمية (العدد 32 لسنة 2022 القانون رقم 22-09 المؤرخ في 05 يونيو 2022 المعدل والمتمم للأمر رقم 75-59 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975) والمتضمن القانون التجاري صيغة جديدة التي تتميز بكونها أسهل وأقل تعقيداً مما يتماشى مع طبيعة المؤسسات الناشئة، حيث يمكن أن تكون في أحد الشكلين التاليين:

أ- شركة المساهمة البسيطة (SPAS): تطبق على شركة المساهمة البسيطة، الأحكام المتعلقة بشركات المساهمة، ما لم تتعارض مع القانون الجديد، ما يميزها عن شركة المساهمة أنها تنشأ حصريا من طرف الشركات الحاصلة على علامة "مؤسسة ناشئة".

ب- شركة المساهمة البسيطة ذات الشخص الوحيد (SPASU): هي شركة مساهمة بسيطة لا تضم إلا شخصا واحدا، يمارس سلطات الرئيس ويتخذ القرارات الممنوحة لجمعية الشركاء.

خامسا: دورة حياة الشركات الناشئة



هناك ستة مراحل في حياة المؤسسات الناشئة هي:

1- مرحلة قبل الانطلاق : يتم في هذه المرحلة طرح نموذج أولي لفكرة إبداعية أو جديدة، وخلال هذه المرحلة يتم التعمق في البحث، ودراسة الفكرة جيدا ودراسة السوق والسلوك وأذواق المستهلك المستهدف للتأكد من إمكانية تنفيذها على أرض الواقع وتطويرها واستمرارها في المستقبل، والبحث عن من يمولها.

2- مرحلة الانطلاق: في هذه المرحلة يتم إطلاق الجيل الأول من المنتج أو الخدمة، حيث تكون غير معروفة، وعادة ما يلجأ رائد الأعمال في هذه المرحلة إلى الأصدقاء والعائلة للحصول على التمويل، و يكون المنتج بحاجة إلى الكثير من الترويج كما يكون مرتفع السعر.

3- مرحلة الإقلاع والنمو المبكرة: يبلغ فيها المنتج الذروة ويكون هناك حماس مرتفع، ثم ينتشر العرض ويبلغ المنتج الذروة ويمكن أن يتوسع النشاط إلى خارج مبتكريه الأوائل، فيبدأ الضغط السلبي، حيث يتزايد عدد العارضين للمنتج ويبدأ الفشل أو ظهور عوائق أخرى ممكن أن تدفع المنحنى نحو التراجع.

4- مرحلة الانزلاق في الوادي: بالرغم من استمرار الممولين بتمويل المشروع، إلا أنه يمكن أن يستمر في التراجع حتى يصل إلى مرحلة يمكن تسميتها منخفض الحزن أو وادي الموت، وهو ما يؤدي إلى خروج المشروع من السوق في حالة عدم التدارك خاصة وأن معدلات النمو في هذه المرحلة تكون جد منخفضة.

5- مرحلة تسلق المنحدر: يستمر صاحب المشروع في هذه المرحلة بإدخال تعديلات على منتجه وإطلاق إصدارات محسنة، لتبدأ المؤسسة الناشئة بالنهوض من جديد بفضل الاستراتيجيات المطبقة واكتساب الخبرة لفريق العمل، ويتم إطلاق الجيل الثاني من المنتج وضبط سعره، وتسويقه على نطاق أوسع.

6- مرحلة النمو المرتفع: في هذه المرحلة يتم تطوير المنتج بشكل نهائي ويخرج من مرحلة التجربة والاختبار، وطرحه في السوق المناسبة، وتبدأ المؤسسة الناشئة في النمو المستمر ويأخذ المنحنى بالارتفاع، حيث يحتمل أن يصل من 20 % إلى 30 % من الجمهور المستهدف، لتبدأ مرحلة اقتصاديات الحجم وتحقيق الأرباح الضخمة.

سادسا: مرافقة الشركات الناشئة

كثير من حالات الفشل ترافق الشركات الناشئة بسبب هشاشتها، لذلك نجد العديد من الدول توفر لها حاضنات أو مسرعات الأعمال.

1- حاضنات الأعمال (Business Incubators)

أ- تعريف حاضنات الأعمال: هي مؤسسات تساعد الشركات الناشئة في التأسيس والانطلاق عن طريق مجموعة من الخدمات مثل الاستشارات والخبرات والدعم الفني وتأمين المكاتب والعلاقات العامة والتمويل وغيرها. قد تكون حاضنات الأعمال تابعة لمؤسسات حكومية أو خاصة سواء كانت تهدف للربح أم كانت مؤسسات غير ربحية.

ب- أهمية حاضنات الأعمال: تساعد حاضنات الأعمال الشركات الناشئة على إدارة الشؤون المالية وضمان الاستخدام المناسب للأموال، وتلعب دوراً مهماً في جعل المؤسسة قوية وتوسيع نطاقها من خلال تزويدها بخدمات الدعم الإداري والاستشاري. بالإضافة إلى أنها تخلق أوجه تآزر كجزء طبيعي من عملية احتضان الأعمال بين الشركات الناشئة في الحاضنة، إذ يمكن أن تستمر الاتصالات والشبكات التي أُنشئت في الحاضنة من خلال هذه العلاقات لفترة طويلة. وتخلق وظائف طويلة الأمد للمجتمعات المضيفة نظراً لأنها تساعد الشركات الجديدة على الازدهار.

في حال قبول الشركة للاحتضان، فإنه يتم تخصيص مكاتب للشركة، ويتم العمل ضمن مقر الحاضنة. وتدوم فترة الاحتضان من بضعة أشهر إلى عدة سنوات، وتختلف من حاضنة لأخرى بحسب نوع الشركة الناشئة والمرحلة التي هي فيها حالياً.

في نهاية فترة الاحتضان، توضع مجموعة من معايير التقييم للشركة الناشئة مثل نمو المبيعات وعدد المستخدمين وإصدار النموذج الأولي التجريبي ونمو فريق العمل وغيرها. ولا تنقطع علاقة الشركة الناشئة بعد التخرج مع بعض الحاضنات، حيث قد تستثمر فيها أو تواصل تقديم الدعم والمساعدة والاستشارات لها حتى مرحلة معينة.

ج- حاضنات الأعمال في الجزائر: تتولى حاضنة الأعمال في الجزائر مهام مرافقة المؤسسات الناشئة التي يتم احتضانها خلال فترة الحضانة. وبهذه الصفة، تلتزم بما يأتي:

- توطين الشركات الناشئة التي يتم احتضانها وتزويدها بمساحات عمل مهيأة.
- مرافقة حاملي المشاريع أثناء إجراءات إنشاء المؤسسة.
- مساعدة المؤسسات الناشئة في إنجاز مخطط الأعمال ودراسات السوق وخطط التمويل.
- توفير تكوين نوعي، خصوصا في إدارة الأعمال والالتزامات القانونية والمحاسبية.
- وضع الوسائل اللوجيستية تحت تصرف حاملي المشاريع مثل قاعات الاجتماع وعتاد الإعلام الآلي والمستلزمات المكتبية والإنترنت عالي التدفق.
- مساعدة المؤسسات الناشئة لإنجاز النماذج.
- مرافقة المؤسسات الناشئة التي يتم احتضانها لإيجاد مصادر التمويل والانتشار في السوق.

2- مسرعات الأعمال (Business Accelerators): تُعرف أيضاً باسم "مسرعات الشركات الناشئة"، وهي كيانات اقتصادية أو مؤسسات تهدف إلى مساعدة الشركات الناشئة في الانطلاق والنمو عبر تقديم المساعدة والمشورة في مختلف المجالات مثل التسويق والإدارة المالية والخبرة الفنية والقانونية، أو تعزيز علاقاتها مع المستثمرين، أو تقديم الدعم المالي مباشرة.

يكمن الفرق الأساسي بين مسرعات الأعمال والحاضنات في مدة الاحتضان (أو المرافقة) ونوعية المشاريع المحتضنة، فدعم الحاضنات يمتد من 6 أشهر إلى عدة سنوات، وتكون فيها المشاريع طموحة لكن غير ناضجة وبحاجة للدعم والمشورة حتى تنطلق وتتطور، بينما مشاريع مسرعات الأعمال تكون شبه جاهزة للنشاط وتتمتع بإمكانية كبيرة لتحقيق نمو سريع لذلك عادة ما تكون فترة المرافقة بين شهر و6 أشهر، ويكون النمو في هذه الفترة سريعاً.

كما تنظم مسرعات الأعمال الافتتاح التجريبي (Demo Day)، وهو احتفالية تُعقد للشركات الناشئة للمصادقة على سير عمل الشركات بكفاءة، بما يتيح فرصة مثالية لجذب انتباه العملاء ورجال الأعمال والمستثمرين المحتملين، بهدف الحصول على تمويل إضافي لرأس المال.