

اقتصاد الشركات الناشئة - تقييم حالة الأردن -

start-up companies economy - assessing the case of Jordan -

عقون شراف¹، بوروينة عزيز²¹المركز الجامعي عبد الحفيظ بوصوف ميلة، مخبر دراسات استراتيجيات التنويع الاقتصادي لتحقيق التنمية

المستدامة بالمركز الجامعي عبد الحفيظ بوصوف ميلة.aggoun.charaf@yahoo.fr

²المركز الجامعي عبد الحفيظ بوصوف ميلة، (الجزائر)، مخبر الدراسات الاقتصادية للمناطق الصناعية في ظل

الدور الجديد للجامعة - حالة برج بوعرييج، a.bourouina@centre-univ-mila.dz

تاريخ الاستلام: 2022/01/13 تاريخ القبول: 2022/03/23 تاريخ النشر: 2022/04/..12

ملخص:

هدفت هذه الورقة البحثية إلى تسليط الضوء على اقتصاد الشركات الناشئة كمدخل لتنمية إدارة

الأعمال الريادية من خلال استعراض الأطر النظرية لمفهوم الشركة الناشئة والركائز الأساسية التي تشكل

بيئتها، كما حاولت أيضا تسليط الضوء على واقع قطاع الشركات الناشئة في الأردن ومدى مساهمته في دعم

مؤشرات الأداء الاقتصادي لهذا البلد من خلال تقييم أثره في دعم الناتج المحلي الإجمالي وخلق مناصب العمل

والمساهمة في رفع الصادرات ونقل التكنولوجيا، وقد انتهت هذه الدراسة إلى أن قطاع الشركات الناشئة في

الأردن يمثل دعامة رئيسية لاقتصاد هذا البلد خاصة في ظل الظروف الاقتصادية والسياسية المحيطة به وكونه

يعاني من ندرة الموارد الطبيعية .

الكلمات الدالة: الشركة الناشئة، الاقتصاد، ريادة الأعمال، الأردن.

تصنيف جال: O1، O3، O5.

Abstract:

This paper aimed to shed light on the start-up company economy as an entry point for developing entrepreneurial business; by discussed the theoretical frameworks for the concept of start-up company and the basic pillars that constitute its environment , It also tried to shed light on the reality of start-up company sector in Jordan and its contribution in supporting economic performance indicators(GDP, job creation, will, exports, technology transfer), This study has concluded that the start-up company sector in Jordan represents a main pillar of economy, Particular that Jordanian economy suffers from Scarcity of natural resources and its Economic and political conditions are not stimulating.

Key words: Start-up Company, economy, entrepreneurial, Jordan.

JEL classification: O1; O3; O5.

البريد المرسل aggoun.charaf@yahoo.fr

1. مقدمة:

لقد زاد الحديث مؤخرا عن الشركات الناشئة ودورها في تحسين مؤشرات الأداء الاقتصادي للبلدان، وحل الإشكالات الاقتصادية المطروحة سواء على المستوى الجزئي أو الكلي من خلال دفع الاقتصاد نحو الإقلاع. حيث يعتبر الأردن من بين أهم البلدان العربية التي أولت عناية خاصة لقطاع الشركات الناشئة من خلال الاهتمام بريادة الأعمال منذ سبعينيات القرن الماضي، الأمر الذي جعل الشركات الناشئة عاملا مهما في تحقيق النمو في هذا البلد خاصة في ظل ظروفه المعقدة كون اقتصاده لا يزال فنيا ويعاني من شح الموارد الطبيعية كالبتروول والغاز الأمر الذي يضعف وضعيته المالية، بالإضافة إلى الرهانات الاقتصادية والسياسية التي تحيط به وملف المهجرين الذي أثر سلبا على التوازنات الاقتصادية والاجتماعية لهذا البلد. انطلاقا مما سبق نطرح الإشكالية التالية:

❖ ما مدى مساهمة قطاع الشركات الناشئة في دعم الاقتصاد الأردني؟

ومن اجل الإجابة على هذه الإشكالية نطرح الفرضية التالية:

“يلعب قطاع الشركات الناشئة في الأردن دورا مهما في دعم مؤشرات الأداء الاقتصادي في الأردن.

ومن اجل الإجابة على هذه الإشكالية سنتطرق لمحورين المحور الأول ويتناول الإطار النظري للشركات الناشئة. والمحور الثاني ويتناول تقييم مساهمة قطاع الشركات الناشئة في الأردن في دعم الاقتصاد الأردني. **أهداف الدراسة:** تتمحور أهداف هذه الدراسة حول النقاط التالية:

تحديد الإطار المفاهيمي للشركات الناشئة.

إبراز عوامل وشروط نجاح الشركات الناشئة.

تسليط الضوء على التجربة الأردنية باعتبارها أحد نماذج النجاح العربي.

منهج الدراسة: تم الاعتماد في إعداد هذه الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي، من خلال تتبع أهم ماتم كتابته حول هذا الموضوع، إضافة إلى محاولة تحليل مجموعة من البيانات المحصل عليها حول تجربة الشركات الناشئة الأردنية ومساهمتها في تحقيق النمو في هذا البلد.

2. الإطار النظري للشركات الناشئة

يعتبر موضوع الشركات الناشئة موضوعا حديثا، حيث يعتبر أحد إفرازات البيئة الاقتصادية الحديثة التي تتميز بسرعة التغير والتحول.

1.2. تعريف الشركات الناشئة

بالرجوع إلى المصدر اللغوي لمصطلح الشركات الناشئة نجده يقابله مصطلح **Start-up** بالإنجليزية وهي كلمة مركبة من جزئين هما **Start** وتعني الانطلاق و**Up** وتشير إلى القوة أي الانطلاقة القوية، وفي الميدان الاقتصادي يشير هذا المصطلح إلى مشروع جديد بدأ فيه حديثاً من أجل الاستغراق في النمو (cambridge dictionary, 2022).

وفي القاموس الفرنسي **La Rouse** نجده يشرح هذا المصطلح على أنه المؤسسات الفتية المبتكرة التي تنشط ضمن قطاع التكنولوجيات الحديثة (rousse, 2022).

وحسب الكاتب **Keeble1976** هي شركات جديدة لم تكن موجودة من قبل ولم تكن نتيجة لتغير في الكيان الاقتصادي أو تحول في الشكل القانوني لشركة أخرى (Michael & Jun, 2005, p. 18)، أي أنها شركة تم تأسيسها حديثاً ولم تكن ناتجة عن اندماج شركات و/أو تفكيك لفروعها (إعادة الهيكلة أو الهندسة)، كما أنها لم تنشأ عن تغيير الشكل القانوني لشركة كانت موجودة سابقاً، كأن تتحول من شركة أشخاص إلى شركة مساهمة. وحسب الكاتب **Eric Ries** تعرف الشركة الناشئة على أنها كيان بشري أنشئ من أجل طرح منتج أو خدمة جديدة في ظل حالة كبيرة من عدم التأكد (Eric, 2011, p. 37).

والملاحظ على هذا التعريف أنه ركز مفهوم الشركة الناشئة في النقاط التالية:

- **أها كيان بشري:** أي مجموعة من الأفراد الذين اجتمعوا على فكرة معينة، حيث يتميز هؤلاء الأفراد بروح الريادة والقدرة على الإبداع والابتكار والمعرفة الواسعة بالتكنولوجيا أساليب توظيفها، كما يتميزون بالإقبال على المخاطرة.

- **خلق منتج جديد:** حيث يكون هذا المنتج عبارة عن خدمة أو سلعة لم تكن موجودة سابقاً سواء وجود كلياً أو من ناحية الخصائص والكيفية.

- **حالة عدم التأكد:** على اعتبار أن فكرة الشركة الناشئة جديدة ولا توجد عنها نماذج سابقة فإن نسبة المخاطرة فيها ستكون بالضرورة كبيرة، وهو ما يعني أن إمكانية الفشل وعدم الوصول إلى أهدافها تكون واردة بشكل كبير.

من جهة أخرى يرى **Patrick Fridenson** أنه ومن أجل إسقاط وصف الشركة

الناشئة على شركة ما هي الشركات التي تتميز بالخصائص التالية (بروال و خلوط، 2017، صفحة 20).

- **النمو المحتمل يكون عالي:** وكما أشار **Paul Graham** في مقاله المشهور «**growth**» على

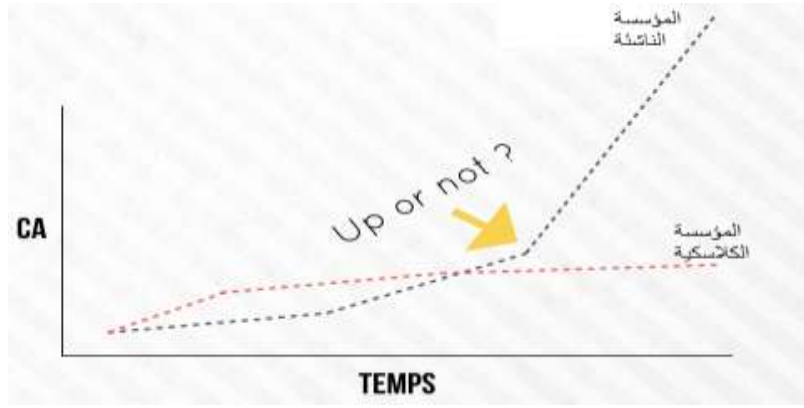
أن الشركات الناشئة هي شركة صممت لتنمو بسرعة (GRAHAM, PAUL, 2022).

اعتماد تكنولوجيا جديدة : فحسب **Paul Graham** ليس شرطاً أن تنشط الشركة الناشئة في مجال التكنولوجيا بقدر ما يجب عليها أن توظف التكنولوجيا من اجل تحقيق النمو السريع في إطار ما يسمى بمضاعف النمو الرقمي (GRAHAM, PAUL,; 2022)

الحاجة إلى التمويل: أي أنها تحتاج تمويل مستمر من اجل تحقيق النمو المتسارع والمتواصل.

تنشط ضمن سوق جديدة: في إطار هذا المعنى لا تعد كل شركة جديدة تم إنشائها حديثاً بأنها شركة ناشئة إن لم تكن مصممة من اجل الاستغراق في النمو السريع، والشكل التالي يوضح لنا الفرق بين نمو الشركة الناشئة ونمو الشركات الكلاسيكية الأخرى.

الشكل(1): الفرق بين المؤسسة الناشئة والمؤسسة الكلاسيكية



Source : Dis ; c'est quoi une start-up?, (21 mars 2016), 1001startups.fr/dis-cest-quoi- une-start-up/, visite le 08/02/2020 a 12 :55.

والملاحظ عموماً أن الشروط السابقة تنطبق تماماً مع الظروف الأولى التي وجدت فيها كبريات الشركات الناشئة مثل: Google, Uber Microsoft, Facebook, Apple والتي انطلقت من مبادرات أشخاص حيث ارتكز نشاطها في/أو على التكنولوجيا الحديثة، وتم فتح أسواق جديدة لم تكن موجودة سابقاً حيث كان احتمال فشلها ونجاحها متساويان، كما أنها احتاجت إلى رؤوس أموال من اجل تحقيق النمو السريع.

وبناء على ما تقدم يمكن أن نعطي التعريف التالي للشركات الناشئة "مؤسسات بغض النظر عن حجمها وقطاع نشاطها، تم تصميمها من طرف أشخاص تسعى إلى طرح منتج أو خدمة جديدة تغطي سوق كبيرة تتميز بحالة من عدم التأكد والمخاطرة العالية التي يقابلها إمكانية تحقيق نمو سريع".

ولقد تزايد الاهتمام بتطوير قطاع الشركات الناشئة في العديد من الدول سواء كانت متقدمة أو نامية نظرا للمنافع التي يمكن أن تجلبها هذه الشركات سواء على المستوى الجزئي أو الكلي والمتمثلة فيما يلي (OCDE, 2016)

- تعزيز التغيير الهيكلي للاقتصاد والتمكين من إيجاد مصادر جديدة لتحقيق النمو؛
- تطوير مبادرات خلق الأعمال الجديدة من خلال تدفق المعرفة وتشجيع الإبداع والابتكار؛
- الاندماج في اقتصاد المعرفة وتحقيق في التنافسية العالمية؛
- تشجيع نمو القطاع الخاص من خلال بناء علاقات تبادلية بين مؤسسات والقطاعات؛
- تعتبر إجراءات الشركات الناشئة منخفضة التكلفة وعالية التأثير؛
- تعتبر الشركات الناشئة أداة فعالة في حل المشكلات الاقتصادية كالبطالة والفقر كما أن مجالات نشاطها تدرج في الغالب في إطار تحقيق أهداف التنمية المستدامة بمحاورها المختلفة؛
- وتتبع دورة حياة مجموعة من الشركات الرائدة على المستوى اقتصاد الولايات المتحدة الأمريكية (الجدول (2))، نجد أن أصلها كان شركات ناشئة نمت وتطورت مع الوقت، كما نلاحظ أن الشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا وخاصة منها الناشئة في مجال تكنولوجيا الإعلام والاتصال تتقدم ترتيب الشركات العالمية الرائدة.

الجدول (2): ترتيب أكبر الشركات في الولايات المتحدة الأمريكية بين 2008-2018

2018				2008			
Rank	Company	Founded	US\$bn	Rank	Company	Founded	US\$bn
1.	Apple	1976	880	1.	Exxon	1870	492
2.	Google	1998	768	2.	General Electric	1892	355
3.	Microsoft	1975	680	3.	Microsoft	1975	313
4.	Amazon	1994	592	4.	AT&T	1885	288
5.	Facebook	2004	545	5.	Procter & Gamble	1837	226
6.	Berkshire	1955	496	6.	Berkshire	1955	206
7.	J&J	1886	380	7.	Google	1998	198
8.	JP Morgan	1871	375	8.	Chevron	1879	192
9.	Exxon	1870	367	9.	J&J	1886	192
10.	Bank of America	1909	316	10.	Walmart	1962	184

Source: <https://milfordasset.com/insights/largest-companies-2008-vs-2018-lot-changed>

والملاحظ من الجدول أعلاه انه وبالرغم من الحداثة النسبية لإنشاء هذه الشركات إلا أنها استطاعت أن تنمو بشكل سريع جدا بالمقارنة مع دورة الحياة التي تسلكها الشركات الكلاسيكية حيث يمكن إرجاع ذلك إلى الأسباب التالية:

-كون أن موضوع ومجالات نشاط الشركة الناشئة يتميز بكونه ينطلق من مشكلات وحاجات حقيقية للزبائن لم تكن مطروحة من قبل.

-كون أن هذه الشركات تستخدم التكنولوجيا الحديثة بشكل أكثر عقلانية، كما أنها تتبع أنماط إدارية أكثر مرونة وأكثر فعالية، كونها تكون متحررة من الممارسات البيروقراطية الداخلية، وإستراتيجيته تنطلق من حاجات الزبائن وليس من تصور السلطة الإدارية العليا.

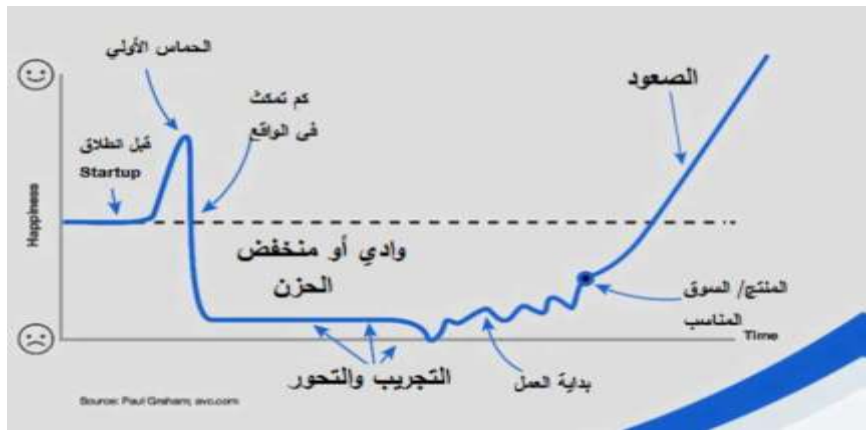
-كونها تتميز بالتطوير والنمو المستمرين حيث أن مخرجات الشركة الناشئة ونظرا لتعلقها على الغالب بالتكنولوجيا لا بد أن تكون في إطار عملية تطوير مستمر من اجل مسايرة حاجات الزبائن ومواجهة المنافسة الحالية أو المحتملة، وهو ما ينعكس بدوره على تطور الشركة والتي تصحبها تغيرات جذرية وعميقة تمس كيان الشركة وتركيبها الإدارية والوظيفية وحتى التقنية.

-التعلم السريع وذلك من حيث أن الشركة الناشئة وفي إطار طبيعة مخرجاتها ومجالات نشاطها إضافة إلى ضخامة عوائدها وسرعة نموها، كل هذه الأمور تفرض عليها التعلم السريع من اجل استيعاب عملية التوسع وما ينجم عنها من ضرورات الاستجابة السريعة لاحتياجات الزبائن والتكيف مع الظروف الطارئة وهو ما يفرض عليها بدوره ضرورة توظيف كل التقنيات المتاحة.

2.2. دورة حياة الشركات الناشئة

كما تم الإشارة إليه سابقا أن الشركة الناشئة هي شركة تم إيجادها تحقيق النمو السريع، حيث تسلك معظم هذه الشركات دورة حياة متشابهة تقريبا وتتميز بمراحل بطيئة وفترات من الركود إلى غاية الدخول في مرحلة النمو الفعلية، كما هو موضح في الشكل التالي:

الشكل(2): دورة حياة الشركات الناشئة



المصدر: بوشعور شريفة، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة Start-up دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الاقتصادية- العدد2، ص421.

فمن خلال الشكل أعلاه نجد أنه دورة حياة الشركات الناشئة على العموم تمر بالمراحل التالية (بوسويح، ميموني، و سفيان، 2020، الصفحات 406-408):

• **بناء النموذج الريادي للشركة الناشئة (Sowing stage):** تبدأ هذه المرحلة عندما يقوم شخص أو مجموعة أشخاص بالتفكير في إبداع نموذج ريادي لمؤسسة تقدم منتج جديد ضمن قطاع جديد يتميز بإمكانية تحقيق النمو السريع، حيث تركز هذه المرحلة على التفكير والبحث والتعمق في دراسة الأفكار التي تفضي إلى تحقيق النجاح وذلك من خلال القيام بالأنشطة الأساسية التالية:

- تحليل إمكانيات السوق.
- تحليل الإطار القانوني.
- تحديد المرحلة النهائية لإجراء الأبحاث.
- تجريب المنتج أو التكنولوجيا.
- أنشطة التسجيل والشهادات وتراخيص التداول التجاري.

• مرحلة الانطلاق (Start stage):

خلال هذه المرحلة يتم إطلاق جوهر فكرة المشروع الريادي المتمثلة في المنتج أو الخدمة الجديدة، حيث يتطلب نجاح هذه المرحلة قدرة رائد الأعمال على إيجاد رؤوس الأموال الضرورية لتمويل فكرة مشروعه وغالبا ما يتم اللجوء إلى الدائرة المقربة والمتمثلة في العائلة والأصدقاء أو بالاعتماد على بعض الأفراد الذين لهم القدرة على المخاطرة برؤوس أموالهم، ومن بين أهم أنشطة هذه المرحلة، وتتمثل أهم نشاطات هذه المرحلة فيما يلي:

- إطلاق عملية إنتاج وعرض المنتج.
- أنشطة التسويق المكثف.
- بناء الهيكل المبدئي للمؤسسة.
- تحديد المناطق المفتاحية للنشاط.

• الإقلاع والانطلاق في النمو Early stage of expansion:

خلال هذه المرحلة يكون هناك حماس مرتفع، كما تظهر أنشطة مشاهمة أخرى خارج أصحاب الفكرة الأصلية مما يعيق فكرة مشروع الشركة الناشئة ويعرقل عملية نموها، كما أن المشروع في حد ذاته قد يواجه

صعوبات تتعلق بداخل المؤسسة أو بخارجها حيث تعتبر هذه المرحلة مرحلة حساسة جدا، وتتمثل أهم الأنشطة المتعلقة بهذه المرحلة فيما يلي:

- أنشطة التسويق المكثف.
- زيادة الطاقة الإنتاجية.
- استراتيجيات التوزيع الفعالة.
- بناء فرق العمل.

• الانزلاق في الوادي:

بالرغم من استمرار دورة تمويل المشروع إلا أنه خلال هذه المرحلة يظل يعاني من انتكاسة كبيرة (منخفض الحزن)، وهنا يجب على رواد أعمال الشركة الناشئة أن يتخذوا جميع الأساليب الممكنة التي ترفع من آمال نجاح المشروع.

• تسلق المنحدر:

يستمر رائد الأعمال خلال هذه المرحلة بإدخال التعديلات على المنتج من خلال إطلاق إصدارات محسنة، حيث تبدأ الشركة بالنهوض مجددا عن طريق بناء استراتيجيات النمو الجديدة، التي يتم إعدادها من خلال تقييم وتدارك أخطاء ونقائص المراحل السابقة، وهنا يتم إطلاق الجيل الثاني من المنتج الذي يتميز بأنه الأكثر تكيفا مع احتياجات السوق والأكثر كفاءة من الناحية الاقتصادية.

• مرحلة النمو المرتفع Step growth /expansion:

خلال هذه المرحلة تتحسن مؤشرات أداء الشركة الناشئة حيث تلقى مخرجاتها رواجاً كبيراً في السوق وتحقق نمواً في الأرباح كما أنها تستطيع التغلب على جميع العوائق التي واجهت نموها في السابق، الأمر الذي يزيد من اهتمام الممولين بها والأطراف ذوي المصلحة.

وتتمثل أهم الأنشطة المميزة لهذه المرحلة فيما يلي:

- توسيع خطوط الإنتاج.
- دخول أنشطة جديدة للإنتاج.
- إدارة التدفقات العادية للمدخلات، مع التركيز على بناء قنوات التوزيع وعمليات الترويج.
- توظيف تكنولوجيا جديدة.

3.2. دورة تمويل الشركات الناشئة

عموماً ما يلجأ أصحاب الشركات الناشئة إلى تمويل مشروعاتهم بأنفسهم لكن غالباً ما يتم اللجوء إلى موارد خارجية أخرى، ونظراً لعدم قدرة الشركة الناشئة على طرح سندات أو أسهم للاكتتاب فإنها تلجأ

غالبا إلى رأس مال المخاطر أو المستثمرين الأفراد حيث تضحي بجزء من ملكيتها لصالح أصحاب رأس المال المخاطر وتحصل بموجب ذلك على التمويل المناسب، وتتمثل أهم مراحل تمويل الشركات الناشئة والتي تصحب دورة حياتها فيما يلي (ضياف و حمامة، 2016، الصفحات 172-173):

• **تمويل المرحلة المبكرة:** خلال هذه المرحلة لا تحتاج الشركة إلى رؤوس أموال كبيرة بقدر ما تحتاج إلى تمويل عمليات البحث والتطوير لنموذج فكرة المنتج الجديد وما يتعلق به من لوازم لتجسيد فكرة المشروع، ومن بين أهم خصوصيات التمويل خلال هذه المرحلة نذكر ما يلي:

صعوبة تأمين مصادر التمويل.

تكون المخاطر التقنية مرتبطة بالتكنولوجيا الجديدة أو المطورة عالية.

ارتفاع درجة المخاطرة نظرا لنقص تجربة السوق مع المنتج جديد.

مخاطر عالية مرتبطة بالإدارة وتلك المتعلقة بفريق الإدارة.

الحاجة إلى التمويل ضئيلة نسبيا.

• **مرحلة التمويل اللاحقة:** خلال هذه المرحلة تبحث المؤسسة الناشئة عن تمويل من أجل تنمية وتطوير نشاطها وذلك من أجل تحقيق النمو السريع ودخول أسواق الجديدة، ومن بين أهم خصوصيات التمويل خلال هذه المرحلة نذكر ما يلي:

تكون الحاجة إلى التمويل هنا كبيرة.

هناك ضرورة كبيرة للتحقق من فعالية النموذج.

موجود مخاطرة كبيرة في تمويل المشروع.

• **تمويل الحالات الخاصة:** خلال هذه المرحلة تبحث الشركة الناشئة عن التمويل من أجل تحقيق حالات خاصة كشراء شركات أو وحدات أعمال من أجل التوسع في النشاط ومن أهم مميزات التمويل خلال هذه المرحلة نذكر ما يلي:

تكون نفقات التطوير المالي مرتفعة بدرجة كبيرة.

مخاطر التمويل أقل من ذلك بكثير (معتدلة القيمة).

تحقق الربحية التشغيلية.

4.2. النظام البيئي للشركات الناشئة:

من المعروف أن نجاح أي نوع من المؤسسات يتوقف على مدى توفر بيئة نشاط محفزة تتضمن كل شروط النجاح، وباعتبار أن الشركات الناشئة تقوم على ريادة الأعمال وروح المقولاتية، الأمر الذي يزيد من

نسبة المخاطرة فيها ويستدعي توفير بيئة نشاط منظمة بالشكل الذي يحتضن الشركة الناشئة ويدفعها نحو النمو ومن بين أهم العناصر الداعمة لبيئة الشركة الناشئة نذكر ما يلي:

• **شبكات التمويل:** كما تم الإشارة إليه سابقا فإن الشركة الناشئة تبدأ انطلاقا من فكرة جوهرية تتعلق بشخص أو مجموعة من الأشخاص الذين يعملون على تطويرها، لكن كل هذا يحتاج إلى عملية تمويل تقوم على الدعائم التالية:

رأس المال الابتدائي Seed Capital: يتعلق رأس المال الابتدائي بالتمويل اللازم لبدء المشروع الجديد والذي يتأتى عادة من المؤسس أو عن طريق العائلة، حيث يدعم الأنشطة الأولية للشركة الناشئة والمتمثلة أساسا في أبحاث السوق والبحث وتطوير المنتجات وتطوير خطط العمل (MARGARET, 2020)

رأس المال الاستثماري venture capital: يشير إلى رأس المال الضروري لعمل الشركات الكبيرة (الأعمال الكبيرة) وعادة ما يتم الحصول عليه من أصحاب رؤوس الأموال الذين يقومون بجمع الأموال من مجمعاتهم الداخلية. حيث يكون الغرض من استثمار رأس المال الاستثماري في الأعمال التجارية هو تحقيق عائد إيجابي على استثمار أصحاب رأس المال الاستثماري (MARGARET, 2020)

وعليه فرأس المال الابتدائي يتم من خلاله تمويل الأعمال الجديدة في حين أن رأس المال الاستثماري فيتم اللجوء إليه من أجل تمويل الأعمال الكبيرة قصد تحقيق النمو والتوسع، كما يمكن القول أن أصحاب الأعمال يلجئون إلى رأس المال الابتدائي من أجل التمهيد لمشروعاتهم الجديدة حيث لا ينتظرون عنه عوائد كبيرة، في حين أن رأس المال الاستثماري فيتم اللجوء إليه من أجل تنمية أعمال كبيرة. ينتظر من ورائها تحقيق أرباح كبيرة.

- **شبكات المستثمرين الملائكيين Angel investors networks:** هم أشخاص يوفر رأس المال للشركات الناشئة غالباً مقابل سندات قابلة للتحويل أو مقابل الحصول على حصص في المشروع. وفي الغالب ما يقوم عدة مستثمرين ملائكيين بالتحالف معاً لتشكيل مجموعة استثمارية، فالمستثمر الملاك يقوم بالاستثمار بماله الخاص، عكس المستثمرين في رأس المال المخاطر الذين يديرون أموال الآخرين لتمويل المشاريع الناشئة بطريقة احترافية تضمن تحقيق عوائد للمستثمرين (Veland , 2012, p. 1)

• **خدمات الأعمال والتعليم المقولاني:** تعتبر خدمات الأعمال والتعليم المقولاني من بين أهم عوامل نجاح الشركات الناشئة والتي تتكون أساسا من الخدمات الفرعية التالية:

حاضنات الأعمال BUSINESS INCUBATORS: يقصد بحاضنة الأعمال شركة تساعد الشركات الناشئة على التطور من خلال توفير خدمات مثل التدريب الإداري أو المساحات المكتبية، بالإضافة

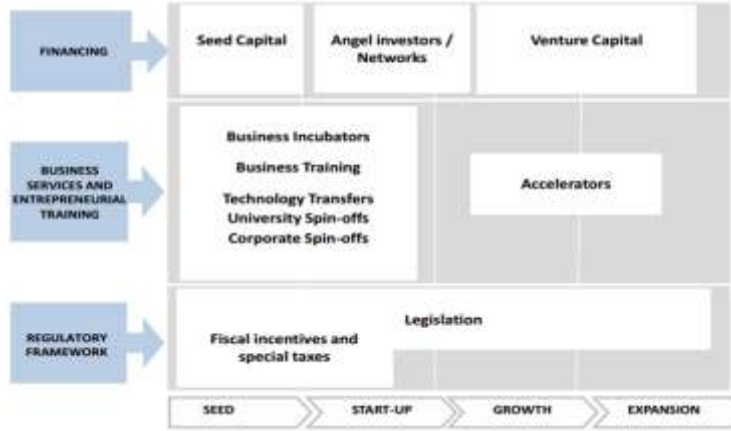
إلى مخابر وتقديم الاستشارة المتخصصة واستشارات التسويق فضلا عن توجه رواد الأعمال عن طريق خلق التواصل بينهم وبين المستثمر الملاك (بوشعور، شريفة؛، 2018، صفحة 419).

دور المؤسسات الجامعية UNIVERSITY SPIN-OFF: تعتبر المؤسسة الجامعية منبع الإبداع والابتكار ومركز تكوين رواد الأعمال وبث روح المقاولانية في الأفراد المبدعين، والملاحظ عموما أن الجامعات لها مساهمة فعالة في إنشاء حاضنات الأعمال التي تعمل على رعاية الشركات الناشئة.

دور الشركات CORPORATE SPIN-OFF: من جهة أخرى لا يمكن إغفال دور الشركات في احتضان الشركات الناشئة، من خلال الخدمات التي يمكن أن تقدمها لها أو من خلال عقد تحالفات إستراتيجية أو الاندماج معها.

• **الإطار التنظيمي REGULATORY FRAMEWORK:** يتعلق الإطار التنظيمي أساسا بالتحفيزات الجبائية الخاصة بالشركات الناشئة، والذي يجب أن يكون مناسباً لقدرات الشركات الناشئة وخاصة خلال المراحل الأولى من حياتها أين يجب أن يكون مرنا من اجل عدم التأثير السلبي على نمو الشركة الناشئة، كما يجب أن يكون الإطار التنظيمي خاليا من جميع العوائق البيروقراطية والإدارية التي تعيق نشؤ ونمو الشركة الناشئة، والشكل التالي يلخص لنا أهم العناصر الداعمة في بيئة الشركة الناشئة.

الشكل(3): بيئة الشركات الناشئة



Source : Annalisa Primi, PhD, Senior Economist ; start-up latin america 2016 building an innovative future ; Startup Nations Summit 2015 November 20, 2015- Monterrey Mexico;

NEWYORK، SILLICON VALLEY وعلى الصعيد العالمي تصدر كل من

الولايات المتحدة أهم البيئات الداعمة للشركات الناشئة تليها كبريات العواصم الأوروبية كلندن وباريس

إضافة إلى بعض المناطق في دول شرق آسيا كبكين وسنغافورا، وعلى مستوى الشرق الأوسط نجد عاصمة الكيان الصهيوني تل أبيب من بين أهم ملاذات الشركات الناشئة في العالم، في حين أننا لا نجد أي دولة عربية ضمن الثلاثين منطقة الأولى في احتضان مثل هذا النوع من الشركات المصنفة في الجدول الموالي وهو ما يؤثر سلبا على التنافسية الاقتصادية للأقاليم العربية مقابل تنافسية دولة الكيان الصهيوني.

الجدول(3): ترتيب أهم البيئات الداعمة للشركات الناشئة في العالم

	Ranking	Change from 2017
Silicon Valley	1	0
New York City	2	0
London	3	1
Beijing	3-4	0
Boston	5	0
Tel Aviv	6	3
Los Angeles	6-7	0
Shanghai	8	2
Paris	9	-3
Berlin	10	-3
Stockholm	11	-3
Toronto-Waterloo	12	-2
Seattle	13	-3
Singapore	14	-2
Amsterdam-StartupDelta	15	-4
Austin	16	-3
Chicago	17	1
Bangalore	18	2
Washington, D.C.	19	NEW
San Diego	20	NEW
Denver-Boulder	21	NEW
Lausanne-Bern-Geneva	22	NEW
Sydney	23	-6
Vancouver	24	-9
Hong Kong	25	NEW
26-30 in alphabetical order		
Atlanta	26	NEW
Barcelona	27	NEW
Dublin	28	NEW
Miami	29	NEW
Munich	30	NEW

Source : Startup Genome Releases Global Startup Ecosystem Report for 2019 <https://about.crunchbase.com/blog/startup-genome-report-2019/>

ومن بين أهم المميزات التي تتمتع بها أهم البيئات الحاضنة للشركات الناشئة في العالم نذكر ما يلي:
هي أقطاب اقتصادية عالمية تجمع ما بين الحركة التجارية والصناعية النشطة وكونها تمثل ملاذ لأصحاب لرؤوس الأموال وأصحاب العقول المبدعة.

تندرج هذه المناطق ضمن منظومة اقتصاد المعرفة أين يولي اهتمام كبير لصناعة التكنولوجيا والموارد البشرية والاهتمام برأس المال الفكري إضافة إلى مراكز البحث والتطوير والمؤسسات المالية الكبرى في العالم.
يعتبر قطاع الخدمات في هذه البيئات قطاعا متطورا جدا خاصة فيما يتعلق بسياحة الأعمال، كما أن هذه المناطق تتوفر على قاعدة تكنولوجية متطورة جدا وتتمتع بحكومة رشيدة.

تظم هذه البيئات كبريات الشركات الناشئة في مجال تكنولوجيا الإعلام والاتصال وعلى رأسها Google، Apple، Microsoft، Facebook،

تتميز البيئة التنظيمية لهذه المناطق بكونها بيئة مرنة اتجاه الشركات الناشئة حيث توفر جميع شروط النجاح من حاضنات الأعمال، هياكل التعلم والتعليم، إضافة إلى أنها تستقطب الأشخاص الذين يتميزون بالروح المقاولانية.

تتميز هذه المناطق بكونها أقطاب للعلمة الاقتصادية الأمر الذي يجعلها رابطة بين شبكات الاتصال والتواصل العالمية ومراكز لإعداد وتوزيع المعلومات وتداولها.

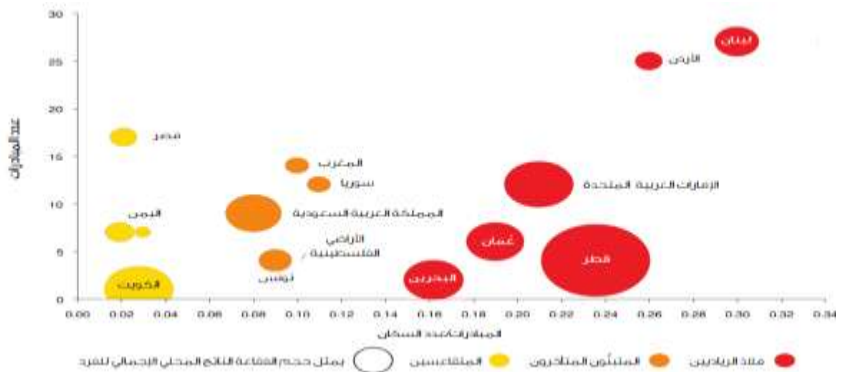
3. تقييم مساهمة الشركات الناشئة في الأردن في دعم الاقتصاد

تعتبر تجربة الشركات الناشئة في الأردن تجربة ملفتة للنظر بحكم انتشار هذا النوع من الشركات في هذا البلد الذي يواجه تحديات اقتصادية واجتماعية معقدة جدا كما سنوضحه فيما يلي.

1.3. واقع ريادة الأعمال في الأردن وإنشاء الشركات الناشئة

لطالما تميز الأردن بمستويات عالية من النشاط الريادي على المستوى العربي، حيث تم إطلاق العديد من البرامج المخصصة لدعم الشركات الناشئة في أواخر الثمانينيات والتسعينيات قبل أن تبدأ العديد من البلدان الأخرى في المنطقة في إنشاء مثل هذه البرامج وخاصة فيما يتعلق بحضانات الأعمال وبرامج التوجيه والاستثمار)، حيث نلاحظ أن الأردن قد أصبحت من أهم ملاذات ريادة الأعمال في الدول العربية، فمن خلال الشكل أدناه نلاحظ أن الأردن تتفوق من حيث عدد المبادرات على كبريات الدول النفطية العربية التي تتميز بالوفرة المالية، كما تتفوق أيضا على البلدان العربية التي تتميز بكونها غنية بالثروات الطبيعية ولها مساحة جغرافية واسعة وموارد بشرية كثيفة.

الشكل (5): عدد مبادرات ريادة الأعمال في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا 1974-2010



Source : Accelerating Entrepreneurship in the Arab World

A World Economic Forum report in collaboration with Booz & Company October 2011 ; p20.

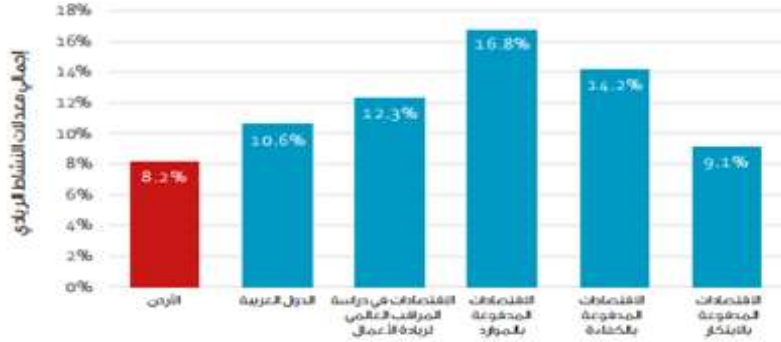
وعند تقييم حجم وجود إنشء المشاريع ونموها، تبرز مفارقة كبيرة حيث تشير البيانات إلى أن إجمالي النشاط الريادي في الأردن، وبالرغم من أنه بلغ مستويات مقبولة بالمقارنة مع الاقتصاديات المشابهة الأخرى حيث وصل إلى 8.2 بالمائة (الشكل رقم 6))، إلا أنه أخذ في الانخفاض بدلا من التزايد بالرغم من البرامج التي تم تسطيرها لدعم ريادة الأعمال في هذا البلد والتي هدفت إلى تحسين وتطوير بيئة الأعمال لاحتضان المشروعات الريادية والتي ستتحول بالضرورة إلى شركات ناشئة (Accelerating Entrepreneurship in the Arab World ; A World Economic Forum report in collaboration with Booz & Company October 2011 ; p19)

كما تشير الدراسات إلى أن الشركات الناشئة في الأردن تتوزع على مستوى العديد من القطاعات

على النحو التالي (ريادي بنس، 2022):

- قطاع التجارة الإلكترونية كان صاحب الحصة الأكبر من أعداد الشركات الناشئة في الأردن بنسب % 26 من إجمالي عدد هذه الشركات تختص بمجال التجارة الإلكترونية الذي ازدهر وخصوصا مع زيادة اعتماد الأردنيين على عمليات الشراء أونلاين خلال فترة "كورونا".
- قطاع تكنولوجيا التعليم والذي بلغت حصته نحو 12 % من إجمالي أعداد الشركات الناشئة، أي نحو 43 شركة ناشئة تعمل في هذا المجال، وجاء في المرتبة الثالثة قطاع الصناعات الإبداعية الذي بلغت حصته 8 % من إجمالي أعداد الشركات الناشئة في الأردن.
- القطاعات الحيوية والتقنية مثل الطاقة والأمن السيبراني والسوشيال ميديا سجلت نسبة 3 % فقط من أعداد الشركات الناشئة في الأردن.
- القطاعات الإستراتيجية للسياحة والسفر والزراعة التقنية والترفيه قد بلغت حصصها 4 % من إجمالي أعداد الشركات الناشئة في الأردن.

الشكل(6): إجمالي معدلات ريادة الأعمال في الأردن مقارنة مع الاقتصاديات الأخرى 2016/2017



Source :JEDCO; GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR JORDAN NATIONAL REPORT 2016/2017; p42.

وفقاً للتقرير الوطني الأخير للمراقب العالمي لريادة الأعمال GEM 2016-2017 وفيما يخص الأردن فقد تم تسجيل ما يلي (الوكالة الألمانية للتعاون الدولي GIZ، 2019، ص7):
انخفض معدل النشاط الريادي في الأردن من 3.18% في عام 2004 إلى 2.10% في عام 2009، ثم إلى 2.8% في عام 2016.

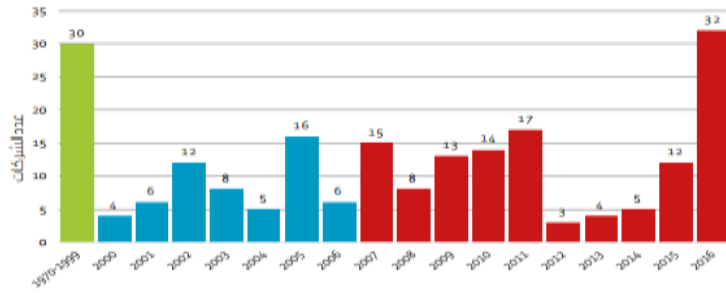
انخفض معدل ملكية الأعمال الثابتة من 3.5% في عام 2009 إلى 2.7% في عام 2016.

زاد توقف الأعمال بشكل كبير من 3.15% في عام 2009 إلى 2.21% في عام 2016.

وعلى العموم شهد الاقتصاد الأردني خلال هذه الفترة تباطؤاً في معدلات النمو الاقتصادي حيث وصل إلى 3 بالمائة كما انخفض حجم الصادرات الأردنية إلى ما يصل 20 بالمائة وهي نتائج طبيعية يمكن إيعازها إلى الأزمة المالية التي مر بها العالم خلال سنة 2008 وهو ما انعكس سلباً على قطاع الشركات الناشئة (مقابلة؛ هيلات، 2018، الصفحات 107-108).

حالة عدم الاستقرار التي تشهدها منطقة بلاد الشام على وجه العموم والضعف الاقتصادي التي يعاني منها الأردن على وجه الخصوص نتيجة عدم وجود مناخ جيوسياسي مستقر في دول جوار الأردن، الأمر الذي أثر سلباً على مؤشرات التفاؤل لدى أصحاب المشاريع الريادية في هذا البلد ودفعهم إلى اللجوء باستثماراتهم إلى بلدان أخرى، فضلاً عن أن ذلك قد أثر سلباً على منظومة التمويل في هذا البلد ككل وخلق حالة من عدم الاستقرار المالي فيه، وهو ما يفسر تدبّر ديناميكية إنشاء الشركات الناشئة في الأردن كما يظهر في الشكل التالي.

الشكل(7): تطور إنشاء الشركات الناشئة في الأردن بين 1970-2016



المصدر: الوكالة الألمانية للتعاون الدولي GIZ، اقتصاد الشركات الناشئة في الأردن تقييم المساهمة

الاقتصادية وإمكانيات الشركات الناشئة العاملة في مجال التكنولوجيا أيار 2019، ص 37

فمن خلال الشكل (7) أعلاه نلاحظ أن قطاع الشركات الناشئة في الأردن خلال الفترة الممتدة بين

1970 إلى 2016 قد تميز بما يلي:

- أن إنشاء الشركات الناشئة في الأردن هي فكرة قديمة جدا كونها ترجع إلى فترة بداية السبعينات من القرن الماضي، أين كانت معظم الدول وعلى رأسها الدول العربية تعتمد مقارنة التنمية الشاملة
- شهد انشاء الشركات الناشئة في الاردن تدبدا من سنة الى أخرى لكنه لم يقل عن ثلاث شركات في السنة كما أنه شهد ارتفاعا ملحوظا خلال بعض السنوات وخاصة منها 2002-2005-2007-2011-2016.

- يلاحظ ايضا وجود انتكاسة خلال الفترة الممتدة بين 2012 و 2014 حيث يعزى ذلك الى الانكماش الذي عانى منه الاقتصاد الأردني خلال هذه الفترة بسبب الرهانات الجيوسياسية المحيطة به.

2.3. التأثير الاقتصادي للشركات الناشئة الأردنية

نظريا توجد ثلاث أنواع من التأثيرات الاقتصادية للشركات الناشئة والمتمثلة فيما يلي (الوكالة الألمانية

للتعاون الدولي GIZ، 2019، ص7):

- **التأثير الاقتصادي المباشر:** وهو التأثير الذي ينشأ عن عمليات وأنشطة الشركات الناشئة.
 - **التأثير الاقتصادي غير المباشر:** ويقصد به التأثير الاقتصادي والعمالة المدعومة في سلسلة التوريد للشركات الناشئة القائمة على التكنولوجيا نتيجة لشرائها السلع والخدمات.
 - **التأثير المستحث:** وهو التأثير الاقتصادي الأوسع الذي ينشأ عندما يقوم الموظفون لدى الشركات الناشئة وموظفو سلسلة التوريد بإتفاق مداخلهم، والشكل التالي يلخص لنا مجمل هذه الآثار.
- الشكل(8): نموذج التأثير الاقتصادي التشغيلي للشركات الناشئة



المصدر: الوكالة الألمانية للتعاون الدولي GIZ، اقتصاد الشركات الناشئة في الأردن تقييم المساهمة

الاقتصادية وإمكانيات الشركات الناشئة العاملة في مجال التكنولوجيا أيار 2019، ص 27

وفي حالة الاقتصاد الأردني يمكن تلخيص أثار الشركات الناشئة ومختلف مساهماتها في الاقتصاد على

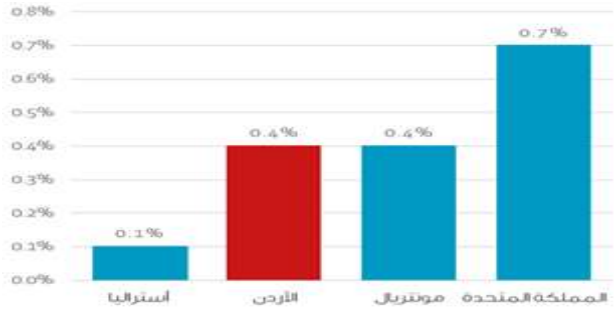
النحو التالي:

أولاً: بالنسبة للأثر المباشر

- **المساهمة في الدخل:** بلغ إجمالي مساهمة الشركات الناشئة القائمة على التكنولوجيا في الناتج المحلي الإجمالي الاسمي خلال سنة 2016 ما نسبته 0.4%، أو 104 مليون دينار أردني، حيث شكلت المساهمة المباشرة للشركات الناشئة القائمة على التكنولوجيا 0.3% من الناتج المحلي الإجمالي الاسمي وهو ما يعادل 77 مليون دينار أردني (الوكالة الألمانية للتعاون الدولي GIZ، 2019، صفحة 28، 29) وهنا تجدر الإشارة إلى أن نسبة 0.4% من المساهمة في الناتج الإجمالي تنبني على الاعتبارات التالية: بشكل عام، تكون مساهمة الشركات الأصغر في القيمة المضافة عادة أقل من مساهمتها في العمالة، وهي أقل بشكل ملحوظ من أعدادها النسبية. لا تشمل النسبة 0.4% جولات التأثير الإضافية المولدة من التأثيرات غير المباشرة/المستتحة الناجمة عن الشركات الناشئة.

والشكل التالي يعطينا مقارنة نسبية حول مدى أهمية مساهمة قطاع الشركات الناشئة القائمة على التكنولوجيا في خلق القيمة المضافة والناتج الإجمالي في الاقتصاد الأردني مقارنة مع مجموعة من الدول المختارة، حيث نلاحظ أن هذا القطاع من الشركات في الأردن يقدم مساهمة معتبرة بالمقارنة مع الدول الأخرى بالرغم من كون أن الاقتصاد الأردني هو اقتصاد فتي.

الشكل(9): مساهمة الشركات الناشئة في الناتج الإجمالي في الأردن مقارنة مع بلدان مختارة



المصدر: الوكالة الألمانية للتعاون الدولي GIZ، اقتصاد الشركات الناشئة في الأردن تقييم المساهمة

الاقتصادية وإمكانيات الشركات الناشئة العاملة في مجال التكنولوجيا أيار 2019، ص 30

• **المساهمة في خلق الوظائف:** تشير الدراسات إلى أن الشركات الناشئة قادرة على مضاعفة خلق الوظائف خاصة عندما يكون لديها دعم لرأس المال الابتدائي كما هو موضح في الشكل رقم (10) وفي الأردن تشير بعض الدراسات إلى أن 57% من الشركات سريعة النمو شركات ناشئة جديدة أو شركات جديدة (عمرها 0-9 سنوات في بداية الفترة) في حين أن 28 % منها يزيد عمرها على 20 سنة يوظف حوالي 85% من الشركات سريعة النمو في الأردن أقل من 50 عاملاً في بداية الفترة، في حين أن 7% فقط يوظف 200 أو أكثر. (البنك الدولي، فبراير/شباط 2016 ، صفحة 76)

الشكل(10): ديناميكية خلق الوظائف في الشركة الناشئة



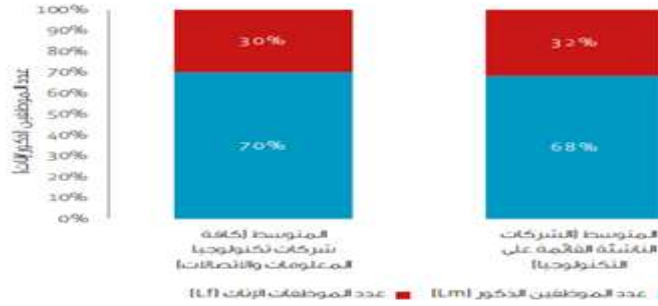
Source: <https://dealroom.co/blog/the-economic-engine-of-startups-using-data-to-fuel-startup-ecosystems>.

وتصل مساهمة الشركات الناشئة القائمة على التكنولوجيا إلى 36% من إجمالي العمالة في قطاع

تكنولوجيا المعلومات والاتصالات الأردني وتشير التقديرات إلى أن الشركات الناشئة القائمة على

التكنولوجيا قد وظفت 5330 عاملاً بالتوقيت الكامل في عام 2016 وهي مستويات من التشغيل لا بأس خاصة بالنسبة للأردن كون أن كثافتها السكانية صغيرة نسبياً (الوكالة الألمانية للتعاون الدولي GIZ، 2019، صفحة 30).

الشكل(11):مساهمة قطاع الشركات الناشئة في خلق الوظائف في الأردن



المصدر: الوكالة الألمانية للتعاون الدولي GIZ، اقتصاد الشركات الناشئة في الأردن تقييم المساهمة

الاقتصادية وإمكانيات الشركات الناشئة العاملة في مجال التكنولوجيا أيار 2019، ص30

كما يلاحظ أيضا من الشكل أعلاه أن نسبة الموظفين الإناث في الشركات الناشئة تعادل 32 % وهي نسبة معتبرة تدعم تمكين المرأة في المجتمع، وتحد من حدة الفوارق والفقر النسبي بين المرأة والرجل وتزيد من مستويات الرفاهية للمرأة خاصة في ظل المجتمع الذكوري الذي يميز البيئة الأردنية.

وعلى المستوى المتخصص تشير الدراسات إلى أن العمالة النسائية في الشركات الناشئة القائمة على التكنولوجيا تمثل 40% فقد شهدت بيئة ريادة الأعمال في الأردن تطورا أدى إلى زيادة ملموسة في عدد رائدات الأعمال. فبحسب تقرير المرصد العالمي لريادة الأعمال (GEM)، ارتفعت نسبة الإناث إلى الذكور في الأردن على صعيد النشاط الإجمالي لريادة الأعمال من 0.26 في العام 2016 إلى 0.59 في العام 2019، أي بتحسّن بنحو 127% على مدار 3 سنوات فقط (البنك الدولي، 2022)، ومن المقدر أن الشركات الناشئة القائمة على التكنولوجيا وفرت 1810 وظيفة بدوام كامل للإناث في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والخدمات ذات الصلة في عام 2016 (الوكالة الألمانية للتعاون الدولي GIZ، 2019، صفحة 28، 29). كما تشير بعض الدراسات إلى أن 275 شركة ناشئة محلية استطاعت أن تخلق 2618 منصب عمل (وكالة الأنباء الأردنية، 2022)، كما تشير بعض الدراسات إلى أن الشركات الناشئة تخلق ما يبلغ في المتوسط 9 وظائف (موقع مجلة الغد الإلكترونية، 2022)

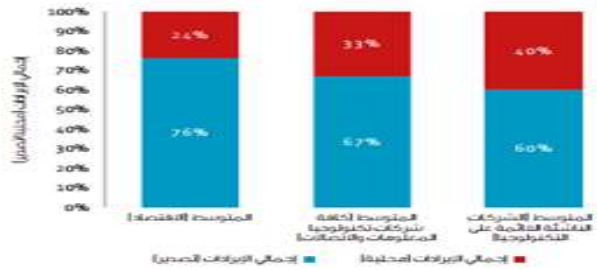
• **المساهمة في الصادرات:** مثلت صادرات الشركات الناشئة القائمة على التكنولوجيا 31 % من إجمالي صادرات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في الأردن، حيث أن متوسط الصادرات لكل شركة ناشئة يساوي حوالي 225.000 دينار أردني، وبذلك كانت كثافة صادرات الشركات الناشئة القائمة على التكنولوجيا عالية نسبيا حيث بلغت 46% من إجمالي إيرادات الشركات الناشئة القائمة

على التكنولوجيا في عام 2016، مقارنة بكثافة الصادرات التي تبلغ 36% فقط بين جميع الشركات النشطة في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، بلغ متوسط الصادرات لكل موظف في قطاع الشركات الناشئة القائمة على التكنولوجيا 20.000 دينار أردني مقارنة بـ 15.000 دينار أردني من جميع الأعمار (الوكالة الألمانية للتعاون الدولي GIZ، 2019، صفحة 31).

الشكل (11): مساهمة قطاع الشركات الناشئة في الأردن في التصدير

وخلق

الإيرادات



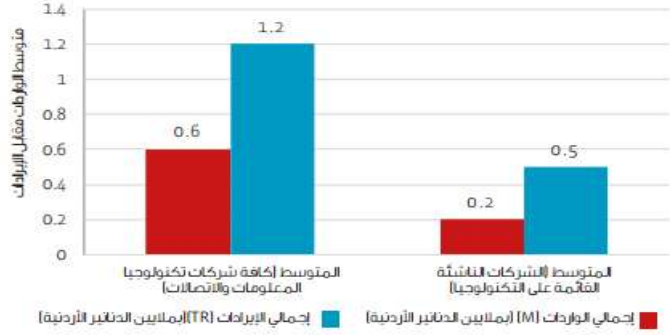
المصدر: الوكالة الألمانية للتعاون الدولي GIZ، اقتصاد الشركات الناشئة في الأردن تقييم المساهمة

الاقتصادية وإمكانيات الشركات الناشئة العاملة في مجال التكنولوجيا أيار 2019، ص31

• المساهمة في نقل التكنولوجيا والمعرفة: قامت 15% من الشركات الناشئة القائمة على التكنولوجيا بشراء تراخيص تكنولوجيا أجنبية بقيمة إجمالية بلغت 8.3 مليون دينار أردني فقط، تراوحت ما بين 150 دينار أردني و 15 مليون دينار أردني، ومتوسط 208.000 دينار أردني. كان متوسط حجم هؤلاء المشتركين للتكنولوجيا كبيراً يتألف من 36 موظفاً، أو ضعف متوسط حجم الشركات الناشئة القائمة على التكنولوجيا (19 موظفاً) أما متوسط واردات الشركات الناشئة القائمة على التكنولوجيا فهو أقل (نسبة الواردات إلى الإيرادات 40%) مقارنة بشركات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات بشكل عام 50 بالمائة، مما يعني أن القيمة المضافة المحلية في الشركات الناشئة القائمة على التكنولوجيا أعلى (الوكالة الألمانية للتعاون الدولي GIZ، 2019، صفحة 32).

الشكل (12): مساهمة قطاع الشركات الناشئة في الأردن في

الواردات ونقل التكنولوجيا



المصدر: الوكالة الألمانية للتعاون الدولي GIZ، اقتصاد الشركات الناشئة في الأردن تقييم المساهمة

الاقتصادية وإمكانيات الشركات الناشئة العاملة في مجال التكنولوجيا أيار 2019، ص32

ثانيا: التأثير غير المباشر

ينشأ التأثير غير المباشر عندما تقوم الشركات الناشئة القائمة على التكنولوجيا بشراء الخدمات والسلع من الشركات والقطاعات الأخرى، حيث يشمل ذلك أنشطة الأعمال مثل بدل الإيجار، والمعدات، والتدريب، والخدمات المهنية، ويقدر التأثير غير المباشر لعام 2016 بمبلغ 11.2 مليون دينار أردني (الوكالة الألمانية للتعاون الدولي GIZ، 2019، صفحة 35).

ثالثا: التأثير المستحث

ينشأ التأثير المستحث عندما يقوم الموظفون والمؤسسون داخل الشركات الناشئة القائمة على التكنولوجيا وسلاسل التوريد الخاصة بهم بإنفاق دخولهم، مثل بدل إيجار شقة سكنية، والتغذية والمشترقات الأخرى، ورسوم المدرسة والتنقلات، فالتأثير غير المباشر يتولد من خلال إنفاق الشركات، في حين يتولد التأثير المستحث من خلال إنفاق الموظفين، ويقدر التأثير المستحث لعام 2016 بحوالي 30.4 مليون دينار أردني من خلال الإنفاق السنوي لـ 5330 موظفا، (الوكالة الألمانية للتعاون الدولي GIZ، 2019، صفحة 35).

4. الخاتمة:

حاولت هذه الورقة البحثية تسليط الضوء حول موضوع الشركات الناشئة مع التركيز على حالة الأردن من خلال تقييم مدى مساهمة قطاع الشركات الناشئة لهذا البلد في دعم البناء الاقتصادي الأردني، وقد أفضت هذه الدراسة إلى مجموعة من النتائج والمتمثلة فيما يلي:

- توجد علاقة وطيدة بين برامج دعم ريادة الأعمال والشركات الناشئة كون أن موضوع الشركة الناشئة وأهدافها وخاصة في المراحل الأولى من دورة حياتها تتقاطع مع أهداف ريادة الأعمال.
- تحتاج الشركات الناشئة إلى بيئة داعمة توفر لها على وجه الخصوص حاضنات الأعمال والتي لها الأثر المباشر في ازدهارها ونموها، إضافة إلى ضرورة وجود شبكات التمويل والقائمة على رأس مال المخاطر ورأس المال الاستثماري اللذان يدعمان هذا النوع من الشركات ويدفعانه نحو النمو السريع.
- توجد علاقة وطيدة بين الشركة الناشئة والتكنولوجيا فهي إما أن تكون مخرجاً عبارة عن تكنولوجيا جديدة وإما أن توظف التكنولوجيا الجديدة من أجل تقديم خدماتها.
- تعتبر الشركات الناشئة حلقة مهمة في الاقتصاديات الفتية والمفتقرة للموارد كونها تقوم على فكرة التمويل الذاتي وتركز على عمليات الإبداع والابتكار والاعتماد على الذات في حل المشكلات.
- على مستوى الاقتصاد الأردني يعتبر اقتصاد الشركات الناشئة أحد أهم دعائم الاقتصاد لهذا البلد بما يقدمه من مساهمات في دعم الناتج الإجمالي وخفض معدلات البطالة إضافة إلى رفع الصادرات وتحسين الإيرادات فضلاً عن دوره في تشجيع ريادة الأعمال ونقل التكنولوجيا والتحفيز على الإبداع والابتكار.
- بالمقارنة مع الاقتصاديات المشابهة وبالرغم من الرهانات المحيطة بالاقتصاد الأردني سواء على المستوى الاقتصادي أو السياسي إلا أن قطاع الشركات الناشئة في هذا البلد قد صمد نوعاً ما في وجه هذه التحديات وهو ما يعبر عن مدى قدرته على امتصاص الصدمات.

المراجع:

أولاً: المصادر باللغة العربية

- الوكالة الألمانية للتعاون الدولي (GIZ (2019): اقتصاد الشركات الناشئة في الأردن تقييم المساهمة الاقتصادية وإمكانيات الشركات الناشئة العاملة في مجال التكنولوجيا.
- جوشعور ش (2018): دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة Startups دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الاقتصادية- العدد 2، جامعة بشار.
- جروال هشام، خلوط جهاد (2017): التعليم المقولاني وحتمية الابتكار في المؤسسات الناشئة، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، المجلد 20- العدد 03، جامعة الجزائر3.
- خيايف عالية، حمادة كمال (2016): رأس المال المخاطر: اتجاه عالمي حديث لتمويل المؤسسات الناشئة حالة الجزائر، مجلة الباحث الاقتصادي العدد 05، جامعة برج بوعريج.

- مقابلة سهيل هيلات محمود. (2018). دور السياسات الاقتصادية العربية الرسمية في مواجهة الأزمات المالية والاقتصادية بعض التجارب الدولية مع التركيز على الأردن. مجلة كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة ، 09 (01).
- سمي بوسويح، ياسين ميموني، و بوقاطية سفيان. (2020). واقع وافاق المؤسسات الناشئة في الجزائر. حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، 07 (03).

ثانيا: المصادر باللغة الاجنبية

- Eric Ries(2011), ***The lean startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses***, the Crown Publishing, 1 st ed, Newyork.
- JEDCO(2016/2017); **global entrepreneurship monitor jordan national report.**
- Michael I. Luger and Jun Koo(2005) ; defining and tracking business start-ups; **Small Business Economics** 24: 17–28, 2005 Springer. Printed in the Netherlands.
- OCDE (2015) dey developement centre; annalisa primi, phd, senior economist; **start-up latin america 2016 building an innovative future**; startup nations summit november 20, 2015- monterrey mexico
- Veland Ramadani(2012) , The Importance Of Angel Investors In Financing The Growth Of Small And Medium Sized Enterprises; ***International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*** ; July 2012, Vol. 2, No7.
- World Economic Forum(2011); **Accelerating Entrepreneurship in the Arab World A World Economic** Forum report in collaboration with Booz & Company October 2011
- Accelerating Entrepreneurship in the Arab World ; A World Economic Forum report in collaboration with Booz & Company October 2011 ; p19-

-cambridge dictionary

;https://dictionary.cambridge.org/fr/dictionnaire/anglaiss/start
up;25/02/2020;22:08

-Paul-Graham-;sturtup=growth; www.netocratic.com/wht-is-a-
startup-3612; 25/02/2020;22:30.

-Dis; c'est quoi une start-up?, dimanche 14 juillet 2019,
1001startups.fr/dis-cest-quoi- une-start-up/, visite le
08/02/2020 ;12 :55.

-Milfor; **Largest companies 2008 vs. 2018, a lot has changed** ;
https://milfordasset.com/insights/largest-companies-2008-vs-2018-lot-
changed

-Margaret Rouse; **Seed capital**;

https://whatis.techtarget.com/definition/seed-capital. 15/02/2020-
20 :36

-Intrepid Private Capital Group; **Venture Capital vsSeed Capital:
What's the Difference?**;
https://www.intrepidexecutivegroup.com/blog/venture15/02/2020-
20 :45

- ROUSE MARGARET .(2020 ,8 15) .Intrepid Private Capital Group;

-Venture Capital vs Seed Capital: What's the Difference desponible
sur le site de:
https://www.intrepidexecutivegroup.com/blog/venture

-أقوى 10 شركات عربية ناشئة في 2017 متاح على الموقع:

https://www.aljazeera.net/midan/miscellaneous/entrepreneurship/2017
-worldbank(2022 ,02 22) *startups led-women are shaping future
entrepreneurship jordan* .disponible sur le site de:

https://blogs.worldbank.org/ar/arabvoices/5-startups-led-women-
are-shaping-future-entrepreneurship-jordan

