

دور آليات التمويل في دعم وتطوير المؤسسات الناشئة

The role of financing mechanisms in supporting and developing emerging institutions

ط.د بورانة يوسف* ، مخبر التنمية المستدامة واقتصاد المنظمات، جامعة جيجل، (الجزائر)، Youcef.bourana@univ-jijel.dz

أ.د بن الشيخ أوبكر الصديق، جامعة سكيكدة (الجزائر)، ae.benchikh@univ-skikda.dz

تاريخ الاستلام: 2023/05/14

تاريخ القبول: 2024/09/12

تاريخ النشر: 2024/09/30

ملخص:

هدفت هذه الدراسة الوصفية إلى تسليط الضوء على أهم المفاهيم المرتبطة بالمؤسسات الناشئة، إضافة لعرض أهم الآليات التمويلية المتاحة لدعم هذا النمط من المؤسسات، مع توضيح أهمية هذه الآليات بالنسبة لها بما يتوافق مع المرحلة من دورة حياتها، شكلها، والأهداف التي تسعى لتحقيقها. خلصت الدراسة إلى أن كافة آليات التمويل تعد مهمة لتطوير المؤسسات الناشئة، بشرط أن تتلاءم طريقة التمويل مع المرحلة من دورة حياة المؤسسة، طبيعتها، والهدف من إنشائها، هذا ما يتطلب توفير بيئة مالية متنوعة ومتكاملة.

كلمات مفتاحية: مؤسسات ناشئة، آليات تمويل تقليدية، آليات تمويل مستحدثة.

تصنيفات JEL : G21، O10، M21.

Abstract:

This descriptive study aimed to shed light on some concepts related to emerging institutions, in addition to presenting the most important financing mechanisms available to support this type of institutions, while clarifying the importance of these mechanisms for them in accordance with the stage of their life cycle, form, and objectives that it seeks to achieve.

The study concluded that all financing mechanisms are important for the development of emerging enterprises, provided that the financing

* المؤلف المرسل.

method is compatible with the stage of the institution's life cycle, its nature, and the purpose of its establishment. This is what requires the provision of a diversified and integrated financial environment.

Keywords: Emerging institutions; Traditional financing; innovative financing.

Jel Classification Codes: M21, O10, G21

1. مقدمة:

تعد المؤسسات الناشئة محور اهتمام أغلب الدول، سعياً منها لتحسين معدلات النمو الاقتصادي، حيث أصبح عالم الأعمال أكثر انفتاحاً في ظل العولمة وتطور تكنولوجيا المعلومات والاتصال والرقمنة، وما لذلك من أثر كبير على نماذج الأعمال وتتخذ المؤسسات الناشئة عدة أشكال، كما تهدف لتحقيق أهداف مختلفة، كما أنها تمر بمراحل متعددة من دورة حياتها، من مرحلة الفكرة الاستثمارية إلى مرحلة النضج، وهي بطبيعتها تتميز بنسبة مخاطرة كبيرة جداً من حيث إمكانية نجاحها في أرض الواقع، من جهة أخرى فإن معدلات نموها تعد كبيرة جداً في حال نجاح المشروع، وحيث أنها تقوم على أساس أفكار جديدة، والتي قد تكون مجنونة أحياناً، حيث لم يسبق اختبارها من قبل كما أنها غالباً تكون غير قابلة لقياس نسبة إمكانية النجاح بشكل دقيق، ما يجعلها - في أغلب الأحيان - غير قادرة على تقديم ضمانات كافية للحصول على التمويل بالأساليب التقليدية، كما أنها تتطلب مرونة عالية وسرعة كبيرة في تنفيذ عمليات التمويل لضمان الاستغلال الأمثل للفرص الاستثمارية المتاحة.

2.1. إشكالية الدراسة: مما تقدم يمكن صياغة إشكالية هذه الدراسة على النحو الآتي:

ما هو الدور الذي تلعبه البدائل التمويلية المختلفة في تطوير المؤسسات الناشئة على اختلاف أنواعها، المرحلة من دورة حياتها، والأهداف التي أنشأت لتحقيقها؟ وتنبثق عن الإشكالية الرئيسية مجموعة من التساؤلات الفرعية هي:

- ما هي أهم الأنواع والأشكال التي يمكن أن تتخذها المؤسسات الناشئة؟
- فيما تتمثل أهم آليات تمويل المؤسسات الناشئة؟
- كيف تسهم آليات التمويل المختلفة في تطوير المؤسسات الناشئة في مختلف مراحل تطورها؟

2.2. فرضية الدراسة: وقد انطلقنا في هذه الدراسة من فرضيتين اثنتين هما:

- تتخذ المؤسسات الناشئة أشكالاً مختلفة منها ما يقترب من الشكل التقليدي للصناعات الصغيرة التقليدية، ومنها ما يعد حديثاً كلياً ارتبط ظهوره بالاقتصاد المعرفي والخطوات العملاقة التي عرفتھا الدول نحو التحول الرقمي.
- لتمويل المؤسسات الناشئة لا بد من تكامل مجموعة من الأساليب التمويلية التقليدية و أخرى مستحدثة.

- تلعب مختلف أساليب التمويل دورا مهما في تطوير المؤسسات الناشئة، مع الأخذ بعين الاعتبار الأسلوب التمويلي الذي يتناسب مع المرحلة من دورة حياتها، شكلها، والهدف من إنشائها.

3.1. أهداف الدراسة: تهدف هذه الدراسة بالأساس إلى ما يلي:

- التعريف بالإطار النظري العام للمؤسسات الناشئة وطبيعتها.

- التطرق لأهم آليات تمويل المؤسسات الناشئة سواء التقليدية منها أو المستحدثة.

- عرض لأهم أنواع المؤسسات الناشئة وأشكالها ومراحل دورة حياتها، والتطرق لآليات التمويل التي تتناسب معها.

4.1. أهمية الدراسة: تكمن أهمية الدراسة في كون المؤسسات الناشئة نماذج أعمال حديثة، تتميز بدرجة مخاطرة عالية، مما يخلق تحديات كبيرة أمامها، تعد المشاكل التمويلية أهمها، حيث يعد نقص الموارد المالية ثاني أسباب فشل المؤسسات الناشئة من حيث الأهمية (forbes lists)، من هنا تتجلى أهمية تحديد الأساليب التمويلية الأنسب لهذا النمط من المؤسسات.

5.1. منهج الدراسة: اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي الذي يهتم بوصف وتحليل الظاهرة موضوع الدراسة، وذلك بالاعتماد على المدخل الوثائقي، من خلال الاطلاع على أهم الدراسات السابقة حول الموضوع، وعرض لأهم الجوانب النظرية ذات العلاقة بالموضوع، لاستخلاص النتائج واقتراح بعض التوصيات.

6.1. هيكل الدراسة: تناولت هذه الدراسة الموضوع من خلال ثلاث محاور رئيسية:

المحور الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة وأهميتها.

المحور الثاني: آليات تمويل المؤسسات الناشئة.

المحور الثالث: دور البدائل التمويلية في تطوير المؤسسات الناشئة.

المحور الرابع: المؤسسات الناشئة وقدرتها على استقطاب رؤوس الأموال

7.1. الدراسات السابقة:

■ دراسة بوعناني سميحة، وكرومي آسيا، (جانفي، 2020): الموسومة بـ "دراسة تقييمية لواقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر"، وهي دراسة تحليلية هدفت لتسليط الضوء على واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر من طرف بعض أجهزة الدعم والتمويل (ANGEM-ANSEG) وشركات رأس المال المخاطر، انطلاقا من فرضية تقضي بفعالية هذه الأجهزة في تسهيل الحصول على القروض للمؤسسات الناشئة، حيث خلصت الدراسة إلى عدم صدق الفرضية، حيث تعد مساهمة هذه الأجهزة في تمويل هذا النمط من المؤسسات جد متواضعة.

■ **دراسة مصطفى بورنان، وعلي صولي، (ماي، 2020):** الموسومة بـ "الاستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة (حلول لإنجاح المؤسسات الناشئة)" وهي دراسة استكشافية سلطت الضوء على أهم آليات تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، في محاولة للإجابة عن إشكالية مدى مساهمة القطاع المصرفي في تمويل المؤسسات الناشئة، انطلاقا من فرضية أن المؤسسات الناشئة تشكل الغالبية من العدد الكلي للمؤسسات الجزائرية، وهي على اختلاف مستوياتها تحتاج للتمويل المناسب والمهارات الإدارية الملائمة لتنمو وتحقق ربحا مقبولا، وقد خلصت الدراسة الى ضرورة توفير مناخ صحي مناسب لتطور هذا النمط من المؤسسات، من خلال جعلها في صلب البرامج الوطنية للتنمية الاقتصادية، وضرورة تشجيع الشباب على خوض غمار المقاولاتية.

■ **دراسة أحمد فايز الهرش، (جوان 2021):** الموسومة بـ "آليات التمويل التشاركي للمؤسسات الناشئة"، وهي دراسة استقصائية لمجموعة من الأساليب التمويلية للمؤسسات الناشئة عبر التمويل التشاركي، حيث تمحورت الدراسة حول أهمية التمويل التشاركي ومدى تناسبه مع طبيعة المؤسسات الناشئة وخصائصها، انطلاقا من فرضية أن هذه المؤسسات تتميز عن غيرها من المؤسسات التقليدية، حيث يعد التمويل التشاركي مناسبا لها، وقد خلصت الدراسة إلى صدق الفرضية حيث أن هذا النمط من التمويل يستجيب لمتطلبات المؤسسات الناشئة.

■ **دراسة بودالي مختار، (ديسمبر 2021):** الموسومة بـ "الصيغ التمويلية المتاحة للمؤسسات الناشئة في الجزائر"، وهي دراسة وصفية هدفت لتبيان دور بعض الهيئات في تمويل ومرافقة المؤسسات الناشئة في الجزائر، انطلاقا من إشكالية مدى أهمية الصيغ التمويلية المختلفة في توفير التمويل والدعم اللازمين في ظل الظروف الراهنة للمؤسسات الناشئة في الجزائر، انطلاقا من فرضية أن الآليات الحديثة للتمويل تعد بديلا فعالا عن الآليات التمويلية الكلاسيكية، حيث خلصت الدراسة أن هذه البدائل تعد بديلا حقيقيا للآليات التقليدية.

■ **ما يميز الدراسة الحالية عن الدراسات السابقة:** لم تهتم هذه الدراسة بتقييم آليات التمويل، أو المقارنة بين التقليدي منها والحديث، حيث أن التكامل فيما بينها وبلا شك، يخلق بيئة مالية متنوعة تتناسب مع احتياجات مختلف أشكال المؤسسات الناشئة، وعليه جاءت هذه الدراسة لتبيان الدور الذي يلعبه كل بديل تمويلي بما يتماشى مع المرحلة من دورة حياة الشركة الناشئة، وشكلها، والهدف من تأسيسها.

2. مفهوم المؤسسات الناشئة وأهميتها

1.2 **تعريف المؤسسات الناشئة:** ظهر المصطلح بعد الحرب العالمية الثانية، تزامنا مع ظهور رأس المال المخاطر (Capital-risk)، يقصد به المؤسسات المنشأة حديثا، والتي تتركز بشكل كبير على

تكنولوجيا المعلومات والاتصال، أو تلك الشركات التي تنشأ خصيصاً لتطوير منتجات، أو ابتكار أساليب جديدة، في ظل درجات عالية من مستوى المخاطرة الناجمة عن احتمالية عدم نجاح المشروع. تعرف اصطلاحاً حسب القاموس الإنجليزي: بأنها (start-up) مشروع صغير نشأ للتو، والمصطلح يتكون من جزئين "start" وتعني الفكرة الانطلاق، و "up" وتعني الإقلاع والنمو القوي. أما القاموس الفرنسي la rousse، فيعرفها بأنها "تلك المؤسسات الشابة المبتكرة، في قطاع التكنولوجيات الحديثة" (بوضياف، 2020، صفحة 88).

وتعرف بأنها شركات حديثة العهد يتم تأسيسها بواسطة رائد أو مجموعة من رواد الأعمال، بهدف تطوير منتج أو خدمة متميزة لإطلاقها في السوق. وهي على الرغم من كونها تشبه المؤسسات الناشئة التقليدية من حيث محدودية مواردها عند التأسيس، تتميز المؤسسات الناشئة الحديثة (Start-up) بالارتكاز على أعمال تجارية قابلة للنمو السريع والفعال مقارنة بالشركات التقليدية الصغيرة والمتوسطة الحجم (بسويح، ميموني، و بوقطابة، 2020، صفحة 405). كما يعرفها "نيل بلومينثال"، المدير التنفيذي و الشريك المؤسس لشركة " Warby Parker " لبيع النظارات الشمسية، من منظور بسيط ومختصر، حيث يقول نيل أن "الشركة الناشئة هي شركة تعمل على إيجاد حل لمشكلة غير واضح كيف يمكن حلها، وغير مضمون نجاح هذا الحل" (مطهري، 2023، صفحة 129).

2.2 خصائص المؤسسات الناشئة: تعد المؤسسات الناشئة شكلاً من أشكال المؤسسات الصغيرة، تقوم بالأساس على فكرة مبتكرة تهدف لحل مشكلة معينة، غير أنها تتميز عن المؤسسة الصغيرة التقليدية بمجموعة من الخصائص والتي نوجزها فيما يلي (ميموني و بوقطابة، 2020، الصفحات 12-13) و (بورنان و صولي، 2020):

- أ. مؤسسات حديثة العهد.

ب. سرعة النمو.

ج. الاعتماد على التكنولوجيا.

د. القدرة على استنساخ نماذج مستدامة.

3. أهمية المؤسسات الناشئة: بوصفها آلية فعالة للنهوض باقتصاديات الدول كما أنها تعد بديلاً تنموياً مستداماً يستعاض به عن النماذج الاقتصادية التقليدية، في ظل التطور التكنولوجي والتوجه نحو الاقتصاد المعرفي، وزيادة الاهتمام بالبحث والتطوير في دول العالم المتقدم، حيث عرفت مراكز البحث نسبة نمو سريعة في النصف الثاني من القرن العشرين (Guellec, 2015, p. 09).

ينبع هذا الاهتمام من كون الاقتصاد التقليدي المبني على أسس تقليدية (الأرض، رأس المال، والعمل) بات يواجه مخاطر كثيرة نظرا لضعف مرونته في مواجهة الأزمات الاقتصادية المختلفة، ما جعل الدول المتقدمة تبحث عن بدائل مستدامة ومرونة لضمان استقرارها.

ومن جهة أخرى، فانه في ظل التحسن في مستوى التعليم والتأهيل في دول العالم الثالث، والتطور الطفيف في البنية التحتية الاقتصادية والتكنولوجية لها، يعززه توفر المواد الأولية بها، وعجزها عن رفع مستويات العمالة والحد من المشاكل الاجتماعية بالاعتماد على القطاع العام، ما أدى إلى ظهور التوجه المقاولاتي كبديل تنموي في هذه الدول، حيث يرى الخبراء أن للمؤسسات الناشئة دورا مهما في مواجهة هذه التحديات. ويمكن تلخيص أهمية المؤسسات الناشئة في النقاط التالية (حسين و صديقي، 2020، الصفحات 71-72):

- توفير فرص عمل حقيقية منتجة، والتقليص من حدة مشكلة البطالة.
- الابتكار في البحث والتطوير ولاسيما في مجال التكنولوجيا ، باعتباره أداة ضرورية للتنمية.
- زيادة الإنتاجية والحفاظ على التنافسية، كنتيجة لتبنيها للإستراتيجية التكنولوجية.
- نشر القيم الايجابية في المجتمع، والإسهام في حل المشاكل المختلفة من خلال البحث والتطوير.
- المساهمة في تطوير ونشر القيم والمبادئ الاقتصادية والتنظيمية الإيجابية كالمبادرة، الإبداع، الابتكار، إدارة الوقت، الكفاءة، والفعالية.
- تساهم في تطوير وإنشاء أنسجة اقتصادية جديدة، داعمة للأنسجة التقليدية من خلال إنتاج سلع وخدمات مبتكرة وجديدة.
- تسهم في جذب المستثمرين ورأس المال الأجنبي وتشغيل مدخرات أصحاب المشاريع، مما يسمح بإحداث تراكم رأسمالي وما لذلك من أثر في إعادة توزيع الدخل.
- تدفع عجلة النمو الاقتصادي من خلال ما توفره من وظائف جديدة على المدى الطويل .
- تساهم من خلال دخلها السنوي في خلق الثروة و المساهمة في الناتج الداخلي الخام، والإسهام في جلب العملة الأجنبية من خلال اختراقها للأسواق الأجنبية.
- القدرة على التأقلم والاستجابة السريعة لمتطلبات السوق ومختلف المتغيرات الاقتصادية، من خلال مرونة عملياتها وسلاسة الحلول التي تجلبها.

3. آليات تمويل المؤسسات الناشئة: تعد المؤسسات الناشئة نموذجا حديثا للمشاريع الاستثمارية، وهي تركز بالأساس على أفكار أصحابها، والتي تكون غالبا جديدة ومبتكرة أو حتى أنها قد تكون مجنونة، ما يجعل تمويلها إشكالية في حد ذاته، حيث أن احتمالات فشلها عالية جدا، في حين أن مؤسسها لا يمتلك ضمانات كافية للحصول

على التمويل التقليدي، كما أن قدرتها على التطور والنمو السريع في حال نجاحها، تتطلب مرونة عالية لضخ الأموال اللازمة التي يتطلبها النمو السريع، ونرصد عدة آليات لتمويل هذا النمط من المؤسسات نوردتها فيما يلي:

1.3. آليات التمويل التقليدية:

أ. التمويل بالاعتماد على الموارد الشخصية: يعد من أخطر أنواع التمويل، كون نسب الفشل المرتفعة لهذا النمط من المشاريع، والذي قد لا يتجسد إطلاقاً في أرض الواقع، وعليه فلا بد من توفر مجموعة من العوامل قبل الخوض في تمويل هذا النمط من المشروعات، أهمها:

- توفير فريق عمل له رؤيا مشتركة للمشروع وأهدافه المسطرة.

- خلق نموذج أعمال نموذجي وفعال، خدمة لحاجات ورغبات المستهلكين.

- القيام بدراسة السوق بشكل جيد، مع توفر خطة عمل محكمة.

وينقسم هذا النمط من التمويل في حد ذاته إلى صنفين هما:

■ **التمويل الذاتي:** يعتمد فيه على الموارد الخاصة والمدخرات الشخصية لتمويل المؤسسة الناشئة، والسعي إلى تطويرها، دون اللجوء إلى المساعدة من أصحاب رؤوس الأموال الآخرين (Derouiche & Menai, 2022, p. 74).

■ **التمويل من أموال المتعاطفين (The love money):** أو ما يصطلح عليه بـ "3f's" حيث يعتمد المقاول على المقربين منه في الحصول على الأموال لتمويل مشروعه، خاصة في مراحله الأولى، كالعائلة (family)، والأصدقاء (freinds)، والمقاربن (fools) (Lonez, mathide, 2018, p. 13).

ب. التمويل بالاعتماد على الموارد الخارجية: ويتم ذلك من خلال مجموعة من الآليات هي:

■ **البنوك التجارية:** وهي آلية مهمة في دعم المؤسسات المصغرة الناشئة، حيث أن هذه الأخيرة تحتاج لخدمات البنوك بشكل مستمر، و تربطها بها علاقة دائمة على عكس آليات التمويل الأخرى. (بن عياد، 2022، صفحة 166).

غير أن الإجراءات المعقدة والشروط التعجيزية التي تضعها البنوك مقابل تقديم خدماتها الائتمانية للمؤسسات الناشئة، تؤدي للحد بشكل كبير من نجاح هذه الأخيرة في الاستفادة من الخدمات، ويعود ذلك لعدة أسباب كعدم ملاءمتها في أغلب الأحيان لاحتياجات هذا النمط من المؤسسات (Derouiche & Menai, 2022, p. 75).

■ **أجهزة الاستثمار المدعومة من الحكومات:** تقوم بإنشائها الحكومات ضمن مخططاتها التنموية وسياساتها الاقتصادية والاجتماعية، تكون في شكل صناديق استثمارية لدعم مؤسسات تنشط ضمن قطاعات معينة، تهدف من خلالها لتوفير الدعم والمرافقة للمؤسسات المصغرة الناشئة التي تجد صعوبة في الحصول على التمويل من البنوك

التقليدية، أو الأشكال الأخرى للتمويل (مزيان و عماروش، بدون سنة نشر، صفحة 39)، ومثال ذلك نجد (ANAD-CNAC-ALGERIE DITRAP2020).

2.3. التمويل من خلال الآليات المستحدثة:

إن عدم توفر المرونة الكافية لآليات التمويل التقليدية في مواجهة التكاليف المرتفعة التي قد يتطلبها البحث والتطوير، واختبار المنتجات وتوظيف الكفاءات العالية، واقتناء المعدات وغيرها، من هنا فان المؤسسات الناشئة بحاجة إلى آليات تمويل مستحدثة ومتخصصة، من أجل تحقيق النجاح، ويمكن تلخيصها فيما يلي:

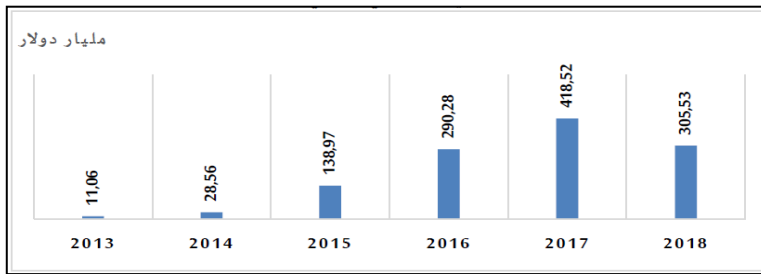
أ. رأس المال المخاطر (Venture Capital): ارتبط ظهور المؤسسات الناشئة بتطور قطاع رأس مال المخاطرة، الذي يعتبر أحد محركات نمو الأقطاب التكنولوجية في الولايات المتحدة الأمريكية والعالم، ويعرف بأنه استثمار متوسط أو طويل الأجل، من خلال المشاركة في رأس مال المؤسسة الناشئة التي تكون غير مسعرة، وهذا لفترة محددة وعلى مراحل مختلفة، حيث يقسم إلى الصندوق التأسيسي والذي يكون قبل استحداث المؤسسة الناشئة، رأس المال التأسيسي والذي يخصص لتغطية تكاليف الإنشاء والتأسيس، رأس مال النمو، ويعني المرحلة الأولى من انطلاق المؤسسة الناشئة. وتعتمد شركات رأس المال المخاطر في استثماراتها على جذب تمويلاتها من مختلف المؤسسات المالية كالبنوك، وصناديق التقاعد، وشركات التأمين والشركات الكبيرة، والخاص، لتقوم باستثمارها في المؤسسات الناشئة مع التخصص في قطاع معين، حيث يهدف لإنجاحها من خلال رفع كفاءاتها الاستثمارية، وضمان تمويلها في مراحل متقدمة بعد تدخل ملائكة الأعمال لكن بحجم استثماري أكبر (بسويح، ميموني، و بوقطابة، 2020، صفحة 38).

ب. ملائكة الأعمال (Business Angel): يستثمرون بنفس طريق شركات رأس المال المخاطر لكن بصفتهم أفراد عادة ما يكونون الأثرياء الذين لديهم خلفية تجارية، أو مقاولين سابقين، وغالبا ما يستثمرون أموالهم بشكل فردي أو بالشراكة فيما بينهم في شكل جمعيات، وتكون استثماراتهم في المرحلة الأولى من حياة المؤسسة الناشئة، من خلال تقديم تمويل للحصول على عوائد ربحية، ويقومون بتقديم خبراتهم التسييرية والاستشارية، يستغلون شبكة علاقاتهم لصالح المؤسسات والمقاولين المبتدئين حاملي الأفكار الخلاقة (Actinovation, s.d).

ج. التمويل الجماعي (Crowd funding): هو وسيلة تمويل مستحدثة تستخدم الانترنت كوسيلة للوساطة بين المقاولين الباحثين عن التمويل والأفراد الراغبين في دعمهم، وهذا عبر منصات منشأة خصيصا لهذا الغرض ألا وهو جمع مبالغ مالية (قد تكون أحيانا منخفضة جدا ومن طرف عدد كبير من الأفراد لمساعدة المقاولين)، ومن أشهرها نجد منصة (KickStarter). ويعتبر التمويل الجماعي تحولا في آليات التمويل وشكل من أشكال التضامن حيث تقوم هذه المنصات في جزء كبير من أصولها على:

- تبرعات الأفراد مقابل امتيازات رمزية.
 - المشاركة في رأس المال مقابل الحصول على أرباح لاحقا حسب نسبة المساهمة .
 - الإقراض التشاركي، ويعني ذلك حصول الفرد على فوائد مقابل تمويله.
- وبفضل هذه الوساطة تحصل المنصات على عمولتها عادة بين 5% و 10% من المبالغ المحصلة في حال رصدها للمبلغ الكلي الذي طلبه المقاول خلال حملة جمع التبرعات التي تكون محددة سلفا، وإلا فلن تأخذ المنصة أي عمولة، وما يميز هذا الأسلوب في التمويل هو عدم فرض قيود إدارية أو فرض وجود ضمانات ما يجعلها أكثر مرونة وسرعة في توفير التمويل المطلوب (Bouhanna & Tabet aouel, 2010, p. 61).
- وقد عرفت هذه المنصات رواجاً كبيراً في السنوات الأخيرة وأصبحت متخصصة في عدة قطاعات، حيث يوجد حالياً أكثر من 122 منصة (بللعماء، 2020، صفحة 04)، وذهبت بعض الدول لمنحها أطارا تنظيميا وتشريعيا حتى أصبحت منافسا مباشرا للبنوك التقليدية مثلما هو الحال في بريطانيا وفرنسا، فمنذ عام 2014 تطور نشاط هذه المنصات بنسبة 88.4%، مع أكثر من 150 مليون يورو تم تجميعها في فرنسا فقط، فقد ارتفع حجم التمويل من 110.6 مليار دولار أمريكي سنة 2013 إلى 418.5 مليار دولار في سنة 2017، مع تسجيل الصين والولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا لأكبر سوق على التوالي، وقد استفادت الكثير من الشركات الناشئة من هذا التمويل فقد وصل حجم الاستثمار فيها في سنة 2015 إلى 34 مليار دولار وقد نجحت 66% من هذه الشركات في التوسع والنمو (بللعماء، 2020، صفحة 05).

الشكل 1: يمثل تطور حجم التمويل الجماعي في العالم للفترة 2013-2018



المصدر: (بللعماء، 2020، صفحة 5).

د. سوق الأوراق المالية العامة: تكتسي هذه الآلية أهمية كبيرة في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة، حيث تستفيد منها هذه الأخيرة من خلال إصدار أسهم وسندات وطرحها للاكتتاب والتداول من طرف المستثمرين، ما يسهل عملية الحصول على تمويل إضافي لرفع قيمة رأس المال العامل وزيادة الأرباح القابلة للتقسيم، أو عن طريق طرح العام في حال الرغبة في تمويل الديون، حيث يرتبط نجاح هذه الآلية بدرجة نضج المؤسسة ومرحلة دورة حياتها، بالإضافة

إلى مدى انتعاش سوق المال، حيث يعد ركوض هذا السوق في الجزائر من بين معيقات دعم وتنمية المؤسسات المصغرة الناشئة في الجزائر (Bouzar, 2014, p. 10).

هـ. **حقوق الملكية الفكرية:** تعرف حقوق الملكية الفكرية بأنها مصطلح مركب من ثلاث كلمات: الحق، الملكية، الفكر، وبالتالي فحقوق الملكية الفكرية يقصد بها حقوق امتلاك المنتجات الفكرية، وهي تكتسي أهمية قصوى في الاقتصاد الحديث الذي أساسه المعرفة، حيث يعد رأس المال الفكري أهم مكونات الثروة القومية وأعلى موجودات الشركات (كاظم الشكري و سعودي، 2020، صفحة 150).

تعرف أيضا، "مجموعة من الحقوق التي تنسب لشخص أو مجموعة من الأشخاص الطبيعيين أو الاعتباريين، والتي تنتج عن أعمال العقل البشري في شتى مجالات ومناحي الحياة المختلفة والتي كفلها المشرع بحماية وضمانات خاصة" (البطش و الأطرش، 2020، صفحة 357).

ازداد الوعي بأهمية حقوق الملكية الفكرية في الجزائر حيث بلغ عدد الطلبات على تسجيل الملكيات الفكرية والصناعية أزيد من 6.800 طلب من طرف المؤسسات والأفراد خلال سنة 2018، كما تم إيداع 360 طلب تسجيل براءة اختراع منذ مطلع سنة 2022 (ANAPI، 2023).

وتتخذ حقوق الملكية الفكرية عدة أشكال هي:

■ **حقوق الملكية الصناعية:** وهي حقوق تترتب عن ابتكارات جديدة أو عن أساليب مبتكرة لتمييز المنتجات، وتتخذ عدة أشكال هي (القليوبي، 2005، صفحة 58، 784). (الحشروم، 2005، صفحة 225). (زين الدين، 2004، صفحة 37). (لزعمر، 2022، الصفحات 440-441):

براءات الاختراع، الرسوم والنماذج الصناعية، العلامات التجارية، العنوان التجاري، الاسم التجاري.

- حقوق الملكية الأدبية والفنية

■ **دور البدائل التمويلية، في تطوير المؤسسات الناشئة**

يعتبر الحصول على التمويل من أهم الانشغالات التي تؤرق رواد الأعمال، ناهيك عن كونه يعد السبب في فشل ما نسبته 29% من المؤسسات الناشئة. وعليه لابد من اختيار الأسلوب الأنسب لنجاح المشروع، من خلال وضع إستراتيجية واضحة، وإعداد نموذج أعمال مناسب لإقناع الممولين، خاصة أن 6% فقط من رواد الأعمال في أمريكا ينجحون في الحصول على التمويل من خلال شركات رأس المال المخاطر (forbes lists).

1.4. آليات التمويل ودورة حياة المؤسسة الناشئة: تمر المؤسسات الناشئة عموماً بستة مراحل، قبل أن تتحول من فكرة مبتكرة إلى مشروع ناجح، بحيث تتناسب كل مرحلة مع أنماط معينة من التمويل، يمكن إنجازها في ما يلي (قسوري، 2020، صفحة 15) و (بوالشعور، 2018، صفحة 420):

أ. المرحلة الأولى: وهي تشمل الفترة ما قبل إنشاء المؤسسة الناشئة، أو ما تسمى بمرحلة الفكرة الاستثمارية، حيث يقوم حامل المشروع بتطوير فكرة مبتكرة وغير مسبقة، والتفكير في كيفية تجسيدها في الواقع وتحويلها إلى مشروع حقيقي، وكل ما يتطلبه ذلك من تفكير جاد ودراسة للسوق وسلوك المستهلكين وأذواقهم، لتقدير مدى إمكانية تجسيد الفكرة في أرض الواقع، وقدرتها على الاستمرار في المستقبل لتحقيق الأهداف المرجوة، ويعد البحث عن مصادر التمويل مشكلاً حقيقياً في هذه المرحلة، حيث يعتمد أغلب الرواد على مدخراتهم الشخصية وبعض المساعدات الحكومية.

ب. المرحلة الثانية: وهي مرحلة الانطلاق في المشروع بطرح الجيل الأول للمنتج في السوق، وهي مرحلة حساسة نوعاً ما، حيث يكون المنتج غير معروف ويتطلب حملات ترويجية مكثفة من أجل الوصول إلى الشرائح السوقية المستهدفة، مما يتطلب تمويل إضافي للدفع بالمشروع نحو الأمام، ما يشكل تحدياً بمحد ذاته، وفي هذه المرحلة غالباً ما يلجأ إلى ما يسمى بـ (Friends , Family, Fools) باختصار (FFF)، حيث يعد الأصدقاء والعائلة أهم مصدر للتمويل في هذه المرحلة يليه التمويل من طرف المقارنين المستعدين لخوض المغامرة رغم مخاطر الفشل.

ج. المرحلة الثالثة: تعد مرحلة مبكرة من الإقلاع والنمو، حيث تكون الفكرة جديدة ويواكبها نوع من الحماس المرتفع، ما يجعل المنتج يحقق نجاحاً باهراً في السوق في مواجهة المنتجات المنافسة، ما يجعل النشاط يتوسع إلى غير المبتكرين الأوائل له، مدفوعاً بأصحاب رؤوس الأموال المغامرين الراغبين في إنجاح المشروع من خلال ضخ أموال إضافية، بحيث يزداد عرض المنتج على حساب الطلب، وظهور عوائق أخرى قد تؤدي إلى بداية الفشل والتي تبدأ بتوقف منحى المؤسسة عن الارتفاع وميله إلى التراجع.

د. المرحلة الرابعة: وتعرف بمرحلة الانزلاق في المنحدر، حيث يستمر المشروع في التراجع إلى أن يصل لما يعرف بـ "وادي الموت" رغم الاستمرار في تمويل المشروع من طرف رأس المال المغامر، وفي هذه المرحلة يعد التفكير الاستراتيجي ضرورياً لضمان عودة المشروع إلى الانتعاش، فالحماس وحده غير كاف، خاصة وأن عوائد المشروع و معدلات نموه تكون منخفضة، ما يتطلب إيجاد حلول فعالة للمشاكل التي تواجهها المؤسسة، ويمكن الاستعانة في هذه المرحلة بملائكة الأعمال سواء تعلق الأمر بأموالهم، أو خبراتهم، تجنباً للخروج من السوق.

هـ. المرحلة الخامسة: وتعد بمثابة انطلاقة جديدة للمؤسسة، مبنية على إستراتيجية ورؤية واضحة المعالم، حيث يكون حامل المشروع على دراية أكبر بوضع السوق، ويكتسب فريق العمل الخبرة الكافية لإدارة المشروع وحل المشكلات،

وتبدأ الشركة في إدخال التعديلات المطلوبة على المنتج، وغالبا ما يلعب ملائكة الأعمال دورا مهما في هذه المرحلة، بالاعتماد على خبراتهم في فهم متطلبات السوق، بحيث تكون الشركة قادرة على المنافسة من حيث الجودة والسعر.

و. المرحلة السادسة: تعرف بمرحلة تسلق المرتفع، وتتميز هذه المرحلة بتطوير المنتج بشكل نهائي، بعد الانتهاء من مرحلة التجربة والاختبار، ويتم طرحه في الأسواق المناسبة، بحيث تبدأ المؤسسة في النمو المستمر ويأخذ المنحنى بالارتفاع، وفي هذه المرحلة يكون الجمهور المستهدف قد اعتمد الابتكار الجديد ومنحه ثقته، ومن هنا تبدأ مرحلة اقتصاديات الحجم وما يتطلبه ذلك من أساليب تمويل، لتحقيق الأرباح الضخمة، ما قد يتطلب طرح أسهم وسندات للتداول في أسواق المال لحشد أموال كبيرة تتماشى مع معدلات النمو المرتفعة.

2.4. آليات التمويل وعلاقتها بأشكال المؤسسات الناشئة:

أ. تصنيف المؤسسات الناشئة حسب "غبيلاك": تصنف المؤسسات الناشئة في الأدبيات إلى عدة أصناف، ووفقا لعدة معايير، حيث يصنفها "Domonic Guelec" إلى صنفين، وفق معيارين رئيسيين هما: الهدف من تأسيس هذه المؤسسات، ومدى تأثيرها في السوق المستهدف، ويرى أنها تتخذ شكلين هما:

■ **المؤسسات الناشئة المدمرة:** وهي تركز على الابتكار المدمر (Disruptive innovation)، حيث يهدف هذا النموذج من المؤسسات إلى إحداث تحولات جذرية في السوق أو تحديمه كليا، واستبداله بسوق جديد، من خلال خلق قيمة مضافة جديدة بطرح منتجات غير مسوقة سابقا في السوق، كما تهدف لبناء نماذج أعمال جديدة ومبتكرة كليا (Guellec, 2015, p. 03).

يعتمد هذا النمط من الشركات على رأس المال المخاطر، وملائكة الأعمال، للدفع بالشركة نحو الأمام، خاصة وأن أنماط التمويل الأخرى قد لا ترغب في الاستثمار في هذا النمط الذي أساسه أفكار جديدة كليا لم يتم اختبار مدى نجاحها من قبل، ليتم طرح أسهمها فيما بعد للتداول في أسواق المال والبورصات، ناهيك عن كونها تركز على التكنولوجيا وما يرافقها من مخاطر.

■ **المؤسسات الناشئة المستدامة:** وهي تقوم على ابتكار أساليب مستدامة (Sustaining innovation)، وهي مؤسسات ناشئة لا تهدف لتحديم السوق من خلال تغيير الأنماط والنماذج السائدة، وإنما تسعى لتحسين منتجات من خلال جعلها أكثر تناسبا مع احتياجات الزبون أو جعلها صديقة للبيئة، كما تهدف إلى تطوير أسواق موجودة مسبقا وجعلها أكثر انتعاشا (Guellec, 2015, p. 03).

يعد الطابع المستدام لهذا الشكل من الشركات وسيلة لاستقطاب آليات التمويل المدعومة من الدول، وتلك البرامج التمويلية الموجهة لبرامج معينة كحماية البيئة، وترشيد استغلال الموارد الطبيعية، وغيرها، وكذلك المؤسسات المتخصصة، والمنظمات الدولية، وأصحاب المصلحة.

ب. تصنيف المؤسسات الناشئة حسب "بلانك":

يقسم رائد الأعمال الشهير "Steve blanc" المؤسسات الناشئة إلى عدة أنواع، حيث اعتمد في تصنيفه على تشكيلة من المتغيرات، المتمثلة في: الرؤيا، تشكيل فريق العمل، الإستراتيجية المالية المستهدفة، حيث يرى أن المؤسسات الناشئة تتخذ ستة أشكال أساسية هي:

■ **المشاريع الناشئة المبتدئة في أسلوب الحياة:** هذا النمط يهتم رواد الأعمال الذين يمتلكون الشغف لممارسة لنشاط معين بغض النظر عن المقاصد الاقتصادية، لديهم اهتمام قوي بعملهم، فهم المؤسسون الذين يتبعون اهتماماتهم ويكسبون عيشهم منها (كوفانو، 2023)، على سبيل المثال، شخص يحب المطالعة فيؤسس مكتبة لتأجير الكتب بجوار مركز للراحة والاستجمام، وقد يتمكن في المستقبل من توسيع نشاطه بتوظيف مساعدين، أو فتح فروع أخرى للنشاط، هذا النوع من رواد الأعمال مدفوعون بحب مجال عمل معين، والمال ليس دافعهم الرئيسي (غزلي، 2021). يعد هذا النمط من الشركات تقليديا، ودرجة المخاطرة فيه ليست كبيرة، كما أن أرباحه المتوقعة محدودة، ولا يتطلب تنفيذه أموالا كبيرة، وعليه يعتمد رواد الأعمال في هذا النمط على التمويل الشخصي، أو التمويل الخارجي من طرف البنوك التجارية، وأجهزة الدعم الحكومية.

■ **المشاريع الصغيرة الناشئة:** لا يتم إنشاء هذه الشركات بغرض التوسع أو الانتشار في الأسواق بشكل سريع وتحقيق الأرباح الضخمة، وإنما تكون طموحات المؤسسين بسيطة، وتشمل أهم أهداف هذه المؤسسات تحقيق مكاسب اجتماعية كالحد من مشكلة البطالة والقضاء على الفقر، وتحسين ظروف المعيشة للمؤسسين (غزلي، 2021). ونظرا لمحدودية أفق وطموح مؤسسيها ومديريها، وعدم وجود نموذج أعمال واضح لها، لعدم الحاجة لزيادة رأس المال والشركاء، فهي غالبا تعتمد على التمويل الشخصي والعائلي، أو في بعض الحالات من قرض مصرفي. هذا يناسب صاحب المشروع الصغير الذي يسعده أن ينمو بوتيرته الخاصة دون ضغوط من المستثمرين (كوفانو، 2023)، خاصة وأن نسب فشلها مرتفعة فحوالي 67% منها تنسحب في بداية منحى نموها (غزلي، 2021).

■ **الشركات الناشئة القابلة للتطوير:** هي شركات تنطلق من أفكار مؤسسيها الذين لديهم قناعة كبيرة بأن فكرتهم يمكنها أن تتحول إلى مشروع ناجح قابل للنمو والتطور بشكل كبير، ومثال ذلك شركات (Google, Uber, Facebook) وهي شركات قادرة على التأثير وتغيير الواقع، والتأقلم مع مختلف الظروف من خلال اعتمادها على الإبداع، والابتكار، في تجديد أو تطوير منتجاتها (غزلي، 2021).

يتمتع رواد الأعمال في هذا النموذج من الأعمال بطموح غير محدود، وجرأة كبيرة، وقدرة على تقبل درجات عالية من المخاطرة، ولهم إيمان قوي بقدرتهم على إحداث التغيير، كما أن اعتمادها على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وشبكة الانترنت، لابتكار أفكار جديدة وإحداث ثورة في العالم (كوفانو، 2023)، ما يجعلها شديدة

المخاطرة كما تتطلب أموال كبيرة وخبرة بخبايا الأسواق لتجسيد الفكرة في أرض الواقع، حيث يلعب رأس المال المخاطر، وملائكة الأعمال دورا مهما في تمويل هذا النمط من المشاريع الناشئة.

■ **الشركات الناشئة القابلة للشراء:** وهي مشاريع تنشأ لإعادة بيعها، حيث يقوم المبتكر بتطوير فكرته والوصول بها إلى نقطة مقبولة، حيث كون العمل غير مربح ولكنه ينم عن منتج رائع يتطلب تمويلاً إضافياً لبناء الزخم، ثم يقوم ببيعها لرواد أعمال آخرين (كوفانو، 2023)، والذين يقومون بدورهم بمرافقتها وتحويلها إلى مؤسسة ناشئة ناجحة، وتطويرها إلى أن تبلغ مرحلة الذروة، مثل إنشاء متجر على الإنترنت يتمتع بميزات وتصميم قوي ثم يبعه إلى رواد الأعمال أو المديرين الآخرين لتشغيله.

يجمع رواد الأعمال في هذا المجال بين القدرة على الابتكار وتوليد الأفكار، وامتلاك الكفاءات والمهارات اللازمة لتنفيذها، كما يتركز نشاط هذه الشركات بشكل عام على أعمال الإنترنت والويب أو تطوير التطبيقات والبرمجيات، كما أن تكلفتها مرتفعة، نظرا لندرة العامل البشري المؤهل الذي يستطيع الجمع بين الابتكار والتنفيذ معا، كما أنها تتطلب ضخ أموال كبيرة لتكثيف الحملات الدعائية لمواجهة المنافسة، خاصة في ظل الطلب المتزايد من رواد الأعمال من أجل شراء مثل هذه الشركات الناشئة، نظرا لقدرة على التطور والنمو من خلال شبكة الإنترنت (غزلي، 2021).

في أغلب الأحيان يتم تمويل هذه المشاريع من خلال بيع حقوق الملكية الفكرية، خاصة إذا كانت فكرة المشروع مبتكرة وصاحبها لا يمارس نشاطا تجاريا معينا، كما يتم تمويلها أيضا من خلال رأس المال المخاطر وملائكة الأعمال، كونها تتطلب ضخ أموال طائلة لمواجهة المنافسة الشرسة في هذا النمط من المشاريع. وأثبتت الدراسات أن شركات البرمجيات تعيد استثمار ما قيمته 120% من عوائدها في مجال المبيعات والجهود التسويقية (forbes lists).

■ **الشركات الناشئة الاجتماعية:** ينشأ هذا النوع من الشركات أساسا لأغراض اجتماعية كالحفاظ على الطبيعة، وحماية البيئة، وحقوق الإنسان، وحماية الفئات الهشة في المجتمع، يليها الربح الذي يخصص بدوره لتطوير النشاط والتوسع وبالتالي الاستدامة بالدرجة الأولى (غزلي، 2021). ومثال ذلك حركة "Me to Us"، التي أسسها أخوان كنديان في عام 2006، وهي تعد أفضل شركة ناشئة اجتماعية سنة 2019، حيث تستخدم أرباحها لأغراض خيرية وتسمح لعمالها بمعرفة تأثير المبلغ الذي يدفعونه على حياة المحتاجين.

يتميز رواد الأعمال في هذا المجال بالقدرة على الابتكار وتوليد الأفكار، وامتلاك الكفاءات والمهارات اللازمة لتنفيذها، بالإضافة إلى الحس الإنساني العالي.

ويعتبر التمويل الجماعي من أفضل الأساليب لتمويل هذا النوع من المؤسسات، حيث يعتمد على المنصات الرقمية للوصول إلى شرائح متنوعة وعدد كبير من المتبرعين عبر شبكة الإنترنت، كما أن المبالغ التي يمكن تحصيلها من كل متبرع تكون رمزية، وقد تكون معتبرة في حال تعاطف بعض رجال الأعمال الأثرياء والمشاهير.

■ **الشركات الناشئة الكبيرة:** وهي شركات عملاقة اتخذت من التكنولوجيا المتطورة مجالا خصبا لها، مع استغلالها لإمكانياتها المالية الكبيرة وأرباحها المرتفعة في دعم وتعزيز البحث والتطوير (R.D)، من أجل تعزيز مكانتها التنافسية والاحتفاظ بحصتها السوقية من خلال تطوير منتجاتها وابتكار منتجات جديدة، ومثال ذلك شركة Apple و Samsung. وتعتمد هذه الشركات على حجمها وإمكانياتها الكبيرة في تطوير منتجات تتميز بالانتشار الواسع، بالرغم من كون حجمها الكبير قد يشكل عائقا كبيرا يؤثر على درجة مرونتها، وازدياد حاجتها للابتكار من أجل التحكم في تكاليف تسييرها (غزلي، 2021).

تتميز هذه الشركات بحجمها الكبير وانتشارها الواسع عبر العالم من خلال التواجد الفعلي والاقتصادي، إضافة لارتفاع رأس مالها، وضخامة استثماراتها، وحاجتها المستمرة إلى الابتكار الذي يعد تحديا مهما لبقائها في سوق يتسم بالتغير والدينامكية، ما يزيد حاجتها إلى الكفاءة والفعالية، ويزيد من اعتمادها على العامل البشري العالي التأهيل. ونظرا لأهدافها الطموحة وما يمكن أن يحققه من أرباح خيالية، وقدرتها على بناء نماذج أعمال واستراتيجيات صلبة، مما يجعلها جد مغرية لأصحاب رؤوس الأموال الكبيرة والمغامرين، كما أنها تنجح بشكل كبير في استقطاب المساهمين والمستثمرين، الذين تعتمد عليهم في تمويل مشاريعها.

4. المؤسسات الناشئة وقدرتها على استقطاب رؤوس الأموال

1.5. عرض تجارب ناجحة في مجال تمويل المؤسسات الناشئة :

لقدت جمعت أكثر 50 مؤسسة ناشئة تمويلاً في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لعام 2021 استثمارات قياسية بنحو 3 مليار دولار، وفيما يلي سوف نعرض نماذج من هذه المؤسسات (forbes lists) :

أ. **kitopi**: وهي منصة تكنولوجية متخصصة في الغذاء تأسست سنة 2018، مقرها الإمارات العربية المتحدة، وهي منصة رقمية تدير أكثر من 80 مطبخا سحابيا موزعا عبر عديد الدول بالشرق العربي، توظف 3500 موظف يقدمون خدماتهم لأكثر من 200 علامة تجارية، في مجال الإطعام، قدرت قيمة تمويلها سنة 2021 بحوالي 804 مليون دولار، جمع ما يقدر بـ 89% سنة 2021 فقط، من خلال منصات التمويل الجماعي وشركات التمويل مثل: "رؤية سوفت بنك"، و "chemira"، و "next play capital"...

ب. **Pure Harvest Smart Farms**: وهي مؤسسة ناشئة تأسست سنة 2017، تعمل على إنتاج الخضار والفواكه مثل الطماطم والخضروات الورقية والفراولة، بالاعتماد على تكنولوجيا متقدمة لزراعة خاضعة للرقابة البيئية، تمتلك ثلاث مزارع في الامارات العربية المتحدة، وتسعي لتطوير مشروعين في السعودية والكويت. تمكنت الشركة من الحصول على تمويل قدرت قيمته 64.5 مليون دولار سنة 2021 من طرف عدة شركات رأس المال وعلى رأسها

شركة "IMM investment" الكورية الجنوبية، وهي تسعى لتوسيع نشاطها في دول مجلس التعاون الخليجي، وبعض الدول الآسوية.

ج. MaxAB: وهي مؤسسة ناشئة متخصصة في التجارة الالكترونية تسعى ربط أصحاب الأعمال بعضهم ببعض، تأسست سنة 2018، وهي تركز بالاساس على ربط تجار التجزئة في قطاع المواد الغذائية والبقالة، بمختلف الموردين في مصر والمغرب، حيث قدمت المؤسسة خدماتها لأكثر من 80 ألف تاجر تجزئة، ونجحت في جلب تمويل قدره 55 مليون دولار سنة 2021، من مختلف المستثمرين وشركات الأموال على غرار 4DX ventures، Flourish وغيرهم. وهي تخطط حاليا لدخول أسواق جديدة وتوسيع نطاق نشاطها.

د. iMile Delivery Services: وهي مؤسسة ناشئة تعمل في مجال اللوجيستيات وخدمات التوصيل، تأسست سنة 2017، بالامرات العربية المتحدة، وتقدم خدماتها في العديد من الدول، مثل الصين، الامارات، السعودية، المكسيك، عمان والمغرب. حيث حصلت على تمويل قدره 40 مليون دولار سنة 2021، وتبلغ قيمتها السوقية 350 مليون دولار، وهي الآن تخطط لدخول الأسواق الأفريقية وأمريكا اللاتينية.

2.5. الدروس المستفادة من تجارب تمويل المؤسسات الناشئة: إن التجارب أو النماذج المتطرق لها في هذا البحث تعد ضئيلة جدا أمام الكم الهائل للتجارب العالمية الناجحة في هذا المجال، والتي لا يتسع المقام لذكرها، غير أنه تجدر الإشارة إلى ثلاث نقاط مهمة نستشفها من خلال هذه النماذج:

- المناخ الاقتصادي المناسب مهم جدا لنمو نماذج الأعمال وتطورها، حيث تنطلق أغلب المشاريع من مناطق ذات الجذب القوي للاستثمارات، وتسعى للتوسع والانتشار إلى باقي المناطق الأخرى بعد تحقيقها للاستقرار والنجاح.
- مجال المؤسسات الناشئة واسع ومتنوع، وبالتالي فلا بد من تشجيع حاملي المشاريع من مختلف التخصصات على دخول مجال ريادة الأعمال دون التركيز على قطاع معين، حيث أن التكنولوجيا والذكاء الاصطناعي يمكنهما الدفع بكل القطاعات إلى التقدم وتحقيق نقلات نوعية.
- يمكن الاستعاضة عن رؤوس الأموال التأسيسية التي تحتاجها المشاريع الجديدة بأفكار خلاقة، شريطة تقديمها للسوق بشكل جذاب، منهجي ومدروس، لإقناع الممولين وكسب ثقتهم ودعمهم لتحقيق الإقلاع المطلوب.
- رأس المال البشري عنصر مهم في عجلة التنمية، حيث أن الأفكار التي قد تبدو بسيطة، أو قد تكون جريئة وربما تبدو مجنونة، يمكنها أن تتحول إلى مشاريع حقيقية ذات قيمة مضافة كبيرة تقدر بملايير الدولارات، بحيث يكون لها انعكاس ايجابي كبير على اقتصاد الدول.

5. تحليل ومناقشة نتائج الدراسة: من خلال الدراسة توصلنا إلى مجموعة من النتائج نلخصها فيما يلي:

مساهمة أجهزة الدعم والتمويل (ANGEM-ANSEG) وشركات رأس المال المخاطر، في الجزائر تعد متواضعة فيما يتعلق بتسهيل الحصول على القروض للمؤسسات الناشئة، وذلك راجع لنقص الثقافة المقاولاتية، كما أن العراقيل الإدارية تصعب من هذه المهمة، ناهيك عن ضعف دراسات الجدوى وعدم متانة خطط الأعمال، ما يجعلها غالبا غير قادرة على إقناع شركات رأس المال المخاطر الذي يستهدف الأفكار الخلاقة القابلة للنمو والتطور. كما أن شركات رأس المال المخاطر تعد محدودة في الجزائر، وتعمل أساسا كآلية للدعم والمرافقة، وليست كأجهزة خاصة للاستثمار، رغم كونها محاولة تستحق الذكر من الدولة الجزائرية لوضع حجر الأساس لهذا النمط من التمويل في الجزائر.

تتميز المؤسسات الناشئة عن غيرها من المؤسسات التقليدية بمجموعة من الخصائص، فاحتمالات فشلها في سنوات إنشائها كبيرة جدا، ما يزيد من مخاطر الاستثمار فيها، كما أنها قادرة على تحقيق نمو وأرباح كبيرين وفي أوقات قياسية في حال نجاحها، مما يجعلها بحاجة لآليات التمويل المستحدثة التي تتماشى مع هذه الخصائص.

الآليات الحديثة للتمويل تعد بدائل تمويلية فعالة، وعلى الرغم من مساهمتها المحتملة في تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، إلا أنها تبقى على درجة عالية من الأهمية، خاصة إذا علمنا أن المؤسسات الناشئة في الجزائر، لا تمتلك الضمانات الكافية للحصول على التمويل وفق الأساليب التقليدية، مما يزيد حاجتها للوساطة المالية من جهة، ومن جهة أخرى لا بد من تحسين مناخ الاستثمار، لاستقطاب أصحاب رؤوس الأموال الخواص للاستثمار في هذا النمط من المؤسسات، خاصة وأن أغلب المؤسسات الداعمة والممولة للمؤسسات الناشئة في الجزائر تابعة للقطاع العام.

لا يمكن الاستغناء عن التمويل التقليدي، حيث أن الشركات الناشئة تمر بعدة مراحل من دورة حياتها، كما أنها متنوعة من حيث الأشكال والأهداف ومعدلات النمو، ما يؤثر على علاقتها بمصادر تمويلها، وبالتالي فإن نجاحها مرتبط بحسن اختيار آلية التمويل المناسبة، كما أن تنوع مصادر التمويل يساهم في تطوير النسيج الصناعي، فكلما اقتربت المؤسسة الناشئة إلى الشكل التقليدي كلما تناسب ذلك مع الأساليب التقليدية للتمويل، التي تحتاج إلى ضمانات كافية، بالموازاة مع درجة مخاطرة ضئيلة، والعكس في حال كونها تعتمد بشكل كبير على التكنولوجيا بحيث تكون درجة المخاطرة كبيرة، فلها تصبح بحاجة ماسة للأساليب التمويلية الحديثة التي يفترض أنها تقلص من حجم الإجراءات البيروقراطية وتساهم بشكل مرن في تطوير المؤسسة الناشئة. ومن هنا فالمزوجة بين النمطين التمويليين معا يساهم بشكل فعال في تطوير المناخ الاستثماري، ويساهم في زيادة معدلات خلق المؤسسات الناشئة.

6. خاتمة:

بعد مشكل التمويل من أهم العراقيل التي تواجه الشركات بصفة عامة والشركات الناشئة بصفة خاصة، كما يعد عاملا مهما من عوامل نجاحها. أظهرت الدراسة ان الخصائص المميزة لهذا النمط من المؤسسات والأشكال التي يمكن أن

تتخذها، تعد متغيرا مهما في تحديد الأسلوب التمويلي المناسب للمؤسسة، وتتراوح الأساليب التمويلية من شكلها التقليدي إلى المستحدث، حيث تكون الأساليب التقليدية فعالة في حال توفر ضمانات كافية للحصول على القروض، ونقص المخاطر، أو في حال نجاح المشروع ونموه، كما أن هذه الآليات تتيح ربط علاقة مستمرة مع المؤسسة في إطار المصلحة المشتركة فيما بينهما، في حين أن المشاريع المبتكرة التي تعتمد على التكنولوجيا، تحتاج أساليب تمويل حديثة تتماشى مع المرونة التي يتطلبها التطور والنمو السريع والاستعداد لتحمل درجات مخاطرة عالية، حتى وإن كانت العلاقة بين الممول والمؤسسة قصيرة الأجل، والتي تنتهي غالبا ببيع حصص المستثمرين، أو الطرح للاكتتاب في أسواق المال. وعليه لابد من توفر أسلوب التمويل المناسب الذي يتماشى مع المرحلة من دورة حياة المؤسسة، شكلها، والهدف من إنشائها، ما يجعل من تعدد آليات التمويل ظاهرة صحية للبيئة المالية للمؤسسة الناشئة، لضمان تمويل ومرافقة أفضل لها.

ومما تقدم، يمكن اقتراح التوصيات التالية:

- تحسين مستوى التعليم والتكوين لرفع مستويات التأهيل في أوساط الشباب وحاملي المشاريع، ونشر الوعي لديهم، من خلال الدورات التكوينية و المنتقيات، وتشجيعهم على دخول عالم المقاولاتية، من أجل تجسيد أفكارهم الاستثمارية.
- تعزيز تواصل هيئات الدعم والمرافقة، والمؤسسات المالية المختلفة، مع المقاولين وحاملي المشاريع، لتحسيسهم بأهمية الحلول الاستشارية والمالية التي يمكن تقديمها لهم لتجسيد أفكارهم الاستثمارية وتطويرها، من خلال تقليص الإجراءات الإدارية وتسهيل منح القروض.
- العمل على توفير بيئة اقتصادية ومالية ملائمة، لبعث الروح المقاولاتية، والتشجيع على الإبداع والابتكار وخوض غمار الأعمال الحرة، من خلال استغلال المدخرات، والموارد البشرية والطبيعية المتاحة، لخلق القيمة وتعزيز النمو.
- ضرورة تطوير المنتجات البنكية، تماشيا مع التطورات الحاصلة في البيئة الاقتصادية، وجعلها أكثر ملاءمة لاحتياجات المؤسسات الناشئة.
- العمل على تحسين مناخ الاستثمار في مجال المؤسسات الناشئة، والسعي لاستقطاب أصحاب رؤوس الأموال الخواص للاستثمار في هذا المجال.
- العمل على تحقيق التكامل بين آليات التمويل المختلفة، التقليدية منها والحديثة، من أجل تقديم خدمات مالية تتناسب مع طبيعة المشاريع الناشئة، بما يتوافق مع متغيرات البيئة الاقتصادية، ويحقق معدلات النمو المطلوبة.

- تعزيز دور هيئات الدعم والمرافقة للمؤسسات الناشئة من أجل دعم الأفكار الإبداعية وتطويرها، من خلال إعداد دراسات جدوى حقيقية للمشروعات، وخطط أعمال واستراتيجيات واضحة، وجعلها أكثر جاذبية لاستقطاب المستثمرين ومختلف الممولين.

6. قائمة المراجع:

1. Actinovation. (s.d). *Définition du terme : Business Angel*. Consulté le 01 14, 2023, sur Actinnovation: <http://www.actinnovation.com/innobox/glossaireinnovation/lettre-b/definition-business-angel>.
2. Bouhanna, A., & Tabet aouel, W. (2010). *PME/PMI, quel avenir?* work paper, université de tlemcen, algerie.
3. Bouzar, C. (2014). *les PME/PMI en algerie: contraintes, soutien etatique et impact sur l'emploi. 10ème forum international et 8e école doctorale del'association tunisienne des économistes . hammamet, tunisie.*
4. Derouiche, h., & Menai, I. (2022, juillet). *le inancement des start-ups ent algérie entre la réalité et les attentes. revue algerienne du droit des affaires , 03 (01), pp. 68-86.*
5. Guellec, D. (2015). *inovation de rupture: définition, position de la france, politiques*. OECD, Division des Politiques de la Science & de la Technologie, france.
6. *liste des statistiques startups*. (2022). Consulté le 12 13, 2022, sur sales hacking: <http://www.sales-haking.com>
7. Lonez, mathide. (2018). *comment determiner le mode de financement le plus adapté pour les start-ups en belgique lors de la fase de l'ensement?* (I. s. management, Éd.) Consulté le 09 28, 2022, sur <http://hdl.handle.net/2078.1/thesis:15418>
8. *forbes lists*. (بلا تاريخ). *Top 50 most-funded start ups* من 2022, 12 13 الاسترداد *forbes lists*: <http://www.forbesmiddleeast.com>
9. ابراهيم البطش، و عصام الأطرش. (2020). *الضمانات القانونية لحماية الملكية الفكرية. المجلة الأكاديمية للبحوث القانونية والسياسية ، 04 (01)، الصفحات 350-381.*
10. أسماء بللعماء. (2020). *التمويل الجماعي آلية مبتكرة لزيادة فرص تمويل الشركات الناشئة -إشارة الى منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا. مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة ، 05 (02)، الصفحات 01-20.*
11. المعهد الوطني للملكية الفكرية ANAPI. (30 01, 2023). *الملكية الفكرية والصناعية: تسجيل أكثر من 360 طلب سنة 2018*. تاريخ الاسترداد 01 31, 2023، من وكالة الأنباء الجزائرية: economie/www.aps.dz
12. أمينة مزيان، و خديجة إيمان عماروش. (بلون سنة نشر). *الشركات الناشئة في الجزائر: بين واقعها ومتطلبات نجاحها. كتاب جماعي بعنوان: المؤسسات الناشئة ودورها في الانعاش الاقتصادي في الجزائر ، 29-50. البويرة: مخبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التطوير المحلي -حالة منطقة البويرة.*

13. انصاف قسوري. (2020). حاضنات الأعمال التكنولوجية ودورها في دعم الابداع والابتكار بالمؤسسة الناشئة الجزائرية. مجلة الاقتصاد والمناجنت ، 19 (02)، الصفحات 13-28.
14. أنور طلبة. (بدون سنة نشر). حماية حقوق الملكية الفكرية. مصر: المكتب الجامعي الحديث.
15. جلييلة بن عباد. (2022). دور المؤسسات الناشئة في التنمية الاقتصادية. مجلة الدراسات القانونية ، 08 (01)، الصفحات 157-174.
16. جينارو كوفانو. (10 01 2023). أنواع الشركات الناشئة. تاريخ الاسترداد 27 01 2023، من: FourWeekMBA: <https://fourweekmba.com/ar>
17. سميحة القليوبي. (2005). الملكية الصناعية (الإصدار الخامس). مصر: دار النهضة العربية.
18. شريفة بوالشعور. (2018). دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة startup - دراسة حالة الجزائر. مجلة البشائر الاقتصادية ، 04 (02)، الصفحات 418-431.
19. صلاح زين الدين. (2004). المدخل الى الملكية الفكرية (الإصدار الأول). مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع.
20. ضرغام ابراهيم كاظم الشكري، و همام سعوددي. (12 17 2020). رأس المال الفكري في ظل الاقتصاد الرقمي وعلاقته بأهم المصطلحات الادارية المعاصرة. مجلة دراسات في الاقتصاد والادارة والأعمال ، 03 (06)، الصفحات 142-163.
21. طالب غزلي. (17 أوت، 2021). الشركات الناشئة. تاريخ الاسترداد 12 سبتمبر، 2022، من موقع كرسي للتعليم: <http://coursee.org>
22. عبد الله حسين الخشروم. (2005). الوجيز في في حقوق الملكية الصناعية والتجارية (الإصدار الأول). الأردن: دار وائل للنشر والتوزيع.
23. علاء الدين بوضياف. (2020). دور حاضنات الأعمال التكنولوجية في دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر. مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية ، 04 (01)، الصفحات 86-99.
24. كمال مطهري. (31 03 2023). المؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة في الجزائر مفاتيح اقتصادية لتحقيق تنمية مستدامة. مجلة اضافات اقتصادية ، الصفحات 125-144.
25. مصطفى بورنان، و علي صولي. (21 05 2020). الاستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة (حلول لانجاح المؤسسات الناشئة). مجلة دفاتر اقتصادية ، الصفحات 131-148.
26. منى بسويح، ياسين ميموني، و سفيان بوقطابة. (2020). واقع وآفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر. مجلة حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية ، 07 (03)، الصفحات 43-421.
27. وسيلة لزعر. (2022). دور حقوق الملكية الفكرية في تحقيق التنمية الاقتصادية. مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية ، 05 (01)، الصفحات 431-459.
28. ياسين ميموني، و سفيان بوقطابة. (2020). اشكالية خلق وتطوير المؤسسات الناشئة في الجزائر. المؤتمر الدولي الافتراضي: دور المؤسسات الناشئة في تحقيق افق الاعمال الاقتصادي. جامعة تبسة، الجزائر.
29. يوسف حسين، و اسماعيل صديقي. (2020). دراسة ميدانية لواقع انشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر. حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية ، 08 (01)، الصفحات 68-89.