

## أساليب تمويل المؤسسات الناشئة مع الإشارة الى تجربة الجزائر

### Methods of financing startups, with reference to the Algerian experience

بحيري قادة<sup>1\*</sup>، حفيظ فتحي<sup>2</sup>

<sup>1</sup> جامعة جيلالي ليايس - سيدي بلعباس-، الجزائر، Kada.bahiri@univ-sba.dz

<sup>2</sup> جامعة جيلالي ليايس - سيدي بلعباس-، الجزائر، fethi.hafid@univ-sba.dz

تاريخ النشر: 2025/12/31

تاريخ القبول: 2025/12/28

تاريخ الاستلام: 2025/11/21

#### ملخص:

تهدف هذه الورقة البحثية إلى دراسة أساليب تمويل الشركات الناشئة مع التركيز على تجربة الجزائر من خلال التحفيزات المالية والجبائية الموجهة لفائدة حاملي المشاريع الناشئة. واعتمدت الدراسة على تحليل النصوص القانونية والتنظيمية، بالإضافة إلى استعراض الأدبيات المتعلقة بتمويل المؤسسات الناشئة. وأظهرت النتائج أن نجاح تمويل الشركات الناشئة مرتبط بالإطار التشريعي والتحفيزي والبيئة الاقتصادية والاجتماعية والمنظومة المالية. وتلعب الإعفاءات الضريبية وصندوق دعم الشركات الناشئة والتمويل الجماعي وكذا الحاضنات والمسرعات دورًا محوريًا في دعم الابتكار وتمكين المشاريع من النمو. كما بينت الدراسة أهمية تعزيز التكامل بين هذه المكونات لضمان استدامة الابتكار وريادة الأعمال. ويشير البحث إلى ضرورة رفع كفاءة الصندوق الوطني لدعم المؤسسات الناشئة وتوسيع برامج الحاضنات والمسرعات كما يؤكد على تسهيل الوصول إلى التمويل الجماعي كأداة لتحريك مشاريع الشركات الناشئة بسرعة وفعالية.

**الكلمات المفتاحية:** مؤسسة ناشئة، أساليب التمويل، تحفيزات مالية وجبائية، نمو.

ترميز JEL : F0؛ F3؛ F4؛ F5.

#### Abstract:

This research paper aims to study the financing methods of start-ups, with a particular focus on the Algerian experience through financial and tax incentives provided to start-up project holders. The study relied on an analysis of relevant legal and regulatory texts, in addition to a review of the literature on start-up financing. The results showed that the success of start-up financing is closely linked to the legislative and incentive framework, the economic and social environment, and the financial system. Tax exemptions, the Start-up Support Fund, crowdfunding, as well as business incubators and accelerators, play a pivotal role in supporting innovation and enabling projects to grow. The study also highlighted the importance of enhancing the integration of these components to ensure the sustainability of innovation and entrepreneurship. The research points to the necessity of improving the efficiency of the National Start-up Support Fund and expanding incubator and accelerator programs, while emphasizing the facilitation of access to crowdfunding as a tool to rapidly and effectively drive start-up projects.

**Keywords :** startup, financing methods, Financial and Tax Incentives, growth.

**JEL Classification Codes:** F0 ؛ F3 ؛ F4 ؛ F5.

## 1. مقدمة:

تسعى الجزائر إلى تبني نموذج اقتصادي جديد يقوم على الابتكار والتنمية المستدامة بعيداً عن اعتماد الاقتصاد المبني أساسه على الريع والذي اعتمده اقتصاد البلاد منذ الاستقلال. وقد ركزت الحكومة منذ سنوات قليلة على دعم فكرة المؤسسات الناشئة باعتبارها نموذجاً رائداً في عدة مجالات، مع إمكانية تعميم هذه الفكرة ضمن مذكرات الطلبة الجامعية لتعزيز ثقافة سلوك اقتصادي سليم، وهو ما يعكس الإرادة السياسية الواضحة لدفع عجلة النمو الاقتصادي إلى الامام وكذا تعزيز الاقتصاد الوطني والمحلي في خضم التنافس الذي تعرفه الدول الكبرى. لقد أصبح دعم المؤسسات الناشئة من الأولويات الرئيسية لصانعي القرار في الحكومة، حيث أبدت الدولة اهتماماً ملحوظاً بمساعدة الشباب على تحويل أفكارهم ومشاريعهم إلى واقع ملموس، عبر تقديم حوافز ضريبية وتمويلية، وإنشاء صندوق خاص لدعم وتمويل هذه المؤسسات. وقد شهدت الجزائر خلال السنوات الأخيرة تطوراً ملحوظاً في هذا المجال، عززه القرار رقم 1275 المؤرخ في 27 سبتمبر 2022 المصحح والمتمم، الذي يحدد كيفية إعداد مشروع مذكرة التخرج المتعلقة بالمؤسسات الناشئة.

كما أفضت هذه المبادرات إلى تأسيس عدد من المؤسسات الناشئة في ميادين متعددة داخل الجامعات الجزائرية. وفي هذا الإطار، تأتي هذه الدراسة لتسليط الضوء على موضوع تمويل المؤسسات الناشئة، من خلال الإجابة عن السؤال المحوري: ما هي أساليب تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر؟ مع تناول مجموعة من الأسئلة الفرعية، منها:

- ما هي أساليب التمويل المتاحة للمؤسسات الناشئة بشكل عام؟
  - ما المقصود بالمؤسسات الناشئة في الجزائر؟
  - ما هو دور صندوق المؤسسات الناشئة في تمويل المؤسسات الناشئة؟
- تهدف الدراسة إلى:

- التعريف بالمؤسسات الناشئة وأهميتها؛
  - عرض أبرز أساليب تمويل المؤسسات الناشئة، عموماً وفي الجزائر خصوصاً.
- ولإحاطة بالموضوع، اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي، من خلال المسح المكتبي، المواقع الإلكترونية، الأوراق البحثية، والجرائد الرسمية التي تحتوي على القوانين المالية بما فيما مشروع قانون المالية لسنة 2026. وتم تقسيم البحث إلى محورين رئيسيين، حيث يعالج المحور الأول أساليب تمويل المؤسسات الناشئة بشكل عام، بينما يخصص المحور الثاني للحديث عن أساليب تمويل هذه المؤسسات داخل الجزائر.

## 2. أساليب تمويل المؤسسات الناشئة:

### 1.1. تعريف المؤسسة الناشئة:

تُعرف المؤسسة الناشئة اصطلاحاً على أنها مشروع صغير حديث الانطلاق، ويأتي المصطلح الإنجليزي "Start-up" من كلمتين: "Start" التي تشير إلى الانطلاق و"Up" التي تدل على النمو السريع. ويُعتقد أن استخدام هذا المصطلح بدأ بعد الحرب العالمية الثانية، مع ظهور شركات رأس المال المخاطر، وانتشر لاحقاً

## أساليب تمويل المؤسسات الناشئة مع الإشارة الى تجربة الجزائر

ليصبح جزءًا من المفردات الاقتصادية الحديثة. ويعرف القاموس الفرنسي المؤسسات الناشئة بأنها شركات شابة مبتكرة تعمل في قطاع التكنولوجيا الحديثة، مع التأكيد على أن تأسيس الشركة حديثًا لا يجعلها بالضرورة ناشئة، وأن نشاطها ليس مقصورًا على التكنولوجيا وحدها (بحيري وكرفيس، 2023). وأما وزارة الاقتصاد الفرنسية، فتصف المؤسسات الناشئة أو "Start-up" بأنها "براعم خضراء" (jeune pousse) للاقتصاد الجديد، وهي التي تراهن على الابتكار واستقباله من قبل السوق المستهدف، حيث تقوم على مبدأ المغامرة الذي ينطوي على مخاطر كبيرة (Marty, 2002, p. 4). ومن جانبه، يرى Paul Graham، مؤسس حاضنة الأعمال "Y Combinator"، في مقاله بعنوان "Startup=Growth"، أن المؤسسة الناشئة هي "مؤسسة مصممة للنمو بسرعة، ولا يجعلها تأسيسها الحديث مؤسسة ناشئة بالضرورة، كما أن نشاطها لا يشترط أن يكون في مجال التكنولوجيا أو التمويل عبر رأس المال المخاطر. ويجب التنويه أن العامل الأساسي هو النمو، وكل ما يرتبط بالمؤسسات الناشئة يأتي تبعًا له" (Graham, 2020). وفي سياق متصل، تعرف الجمعية الوطنية لحاضنات الأعمال المؤسسات الناشئة على أنها "أداة للتنمية الاقتصادية تهدف إلى تسريع نمو ونجاح المشاريع من خلال منظومة متكاملة من الموارد والخدمات الداعمة، ويكمن الهدف الرئيسي للحاضنات في تخريج مؤسسات ناجحة تتمكن ماليًا من النمو والاستمرار بعد مغادرة الحاضنة" (بعداش، 2022). وعلى الرغم من كثرة التعاريف، لا يوجد تعريف موحد للمؤسسة الناشئة، إذ تختلف التعاريف حسب النشاط أو الإطار القانوني. على سبيل المثال، يتم تحديد المؤسسة الناشئة قانونيًا وفقًا لرأس المال، طريقة الملكية، حجم الأصول، المبيعات، أو عدد العمال، كما ورد في المرسوم التنفيذي الجزائري رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020، المتعلق بإنشاء لجنة وطنية لعلامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و"حاضنة أعمال"، وتحديد مهامها وتنظيم عملها.

## 2.2. أساليب تمويل المؤسسة الناشئة:

يحتاج رواد الأعمال، أثناء سعيهم لدفع عجلة النمو، إلى التعرف على مختلف الأساليب والمصادر المتاحة لتمويل مشاريعهم الناشئة. ويمكن تصنيف أساليب التمويل وفق مرحلة تطور الشركة الناشئة، حيث تتميز كل مرحلة باحتياجات مالية محددة تستدعي نوعًا معينًا من التمويل. وتجدر الإشارة إلى أن طبيعة النشاط الاقتصادي وبيئة العمل تختلف من دولة لأخرى، مما يؤثر على خيارات التمويل المتاحة. وبما أن المؤسسات الناشئة تعتمد على الابتكار، فهي ملزمة بالبحث عن سوق يهتم بخدماتها ومنتجاتها، مع تحقيق الأرباح، لكن قبل ذلك يجب تحديد أفضل الطرق والأساليب التي يمكن من خلالها تمويل المشروع. ومن بين الأساليب المعتمدة عالميًا لتمويل المؤسسات الناشئة، يمكن الإشارة إلى ما يلي:

### 1. التمويل الذاتي (Self financing):

يعتمد التمويل الذاتي على الموارد المالية الشخصية لرائد الأعمال، ويكون هذا النوع من التمويل شائعًا في المرحلة الأولية للفكرة. في هذه المرحلة، يسعى المؤسس لاختبار الفكرة في السوق وتطويرها، وعادةً ما تكون التكاليف منخفضة نسبيًا. تُعرف هذه المرحلة أيضًا باسم مرحلة البذرة (Startup/Seed)، حيث تُعد نقطة الانطلاق لتأسيس المشروع وتحويل الفكرة إلى نموذج أولي قابل للتطبيق.

## 2. التمويل التمهيدي (bootstrapping):

يُعد التمويل التمهيدي غالبًا المصدر الأول لرأس مال المؤسسة الناشئة، حيث يسهم فيه المؤسسون بالإضافة إلى عائلاتهم وأصدقائهم. ويُشار إلى هذا النوع من التمويل اختصارًا بـ FFF، أي Friends, Family, and Fools (Manolova, 2006). يُعتبر هذا الأسلوب من أكثر طرق التمويل شيوعًا في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث يعتمد على الدعم الشخصي قبل اللجوء إلى مصادر التمويل الخارجية.

## 3. الموظفون الأوائل (first employees):

تسعى المؤسسات الناشئة في مراحلها الأولى إلى توظيف أفراد بكلفة منخفضة، حيث يُعرض عليهم العمل بأجور محدودة مقابل الاستثمار في نجاح المشروع عبر منحهم حصصًا أو أسهمًا مستقبلية في الشركة. ويعتبر بعض الباحثين هذا الأسلوب جزءًا من التمويل التمهيدي (Bootstrapping)، إذ يعتمد المؤسس على أقرب المحيطين به لتكوين فريق عمل قادر على دعم نمو المشروع منذ بدايته.

## 4. ملائكة (أو رعاة) الأعمال (Business Angels):

يُعتبر ملائكة الأعمال أحد المصادر المالية المهمة للمؤسسات الناشئة في معظم دول العالم. وهم مستثمرون أفراد أثرياء يساهمون بأموالهم الخاصة لدعم الشركات الناشئة المبتكرة التي تتمتع بإمكانات نمو مرتفعة على المدى المتوسط والطويل. غالبًا ما يكون هؤلاء المستثمرون مقاولين سابقين أو مدراء تنفيذيين حاليين يسعون لمشاركة خبرتهم الإدارية والمعرفية مع رواد الأعمال. ويُشبه هؤلاء المستثمرون بـ "الرعاة" للمؤسسات الناشئة، حيث يحرصون في الغالب على الحصول على حصص في الشركة مقابل استثمارهم المالي.

## 5. شركات رأس المال المخاطر (venture capital):

تختص شركات رأس المال المخاطر بدعم المشاريع التي تتميز بإمكانية نمو سريع في القيمة وتوفير استراتيجية واضحة للخروج من الاستثمار. تركز هذه الشركات على الفرص ذات المخاطر العالية والعوائد المرتفعة، حيث تستثمر أموالًا مجمعة من مستثمرين خارجيين في صندوق رأس المال المخاطر. ويتم تمويل المؤسسة الناشئة من خلال شراء حصص في رأس مالها، بهدف تحقيق أرباح رأسمالية بعد مرور عدة سنوات من الاستثمار.

## 6. التمويل الجماعي (Crowdfunding):

يُعتبر التمويل الجماعي شكلًا من أشكال التمويل التشاركي المتاح للجميع، ويعكس روح الابتكار والإبداع، وقد أصبح مرتبطًا ارتباطًا وثيقًا بالمؤسسات الناشئة. للحصول على هذا النوع من التمويل، يقوم رائد الأعمال بإطلاق حملة عبر منصة إلكترونية متخصصة ضمن إطار زمني محدد، حيث يضمن نجاح الحملة وإقناع المشاركين بأهمية الفكرة حصول المؤسسة على التمويل المطلوب. ويشمل التمويل الجماعي أشكالًا متعددة، مثل: المكافآت، التبرعات غير المقابلة، القروض، أو الاستثمار مقابل حصص في رأس مال المؤسسة المستقبلية. ويُستخدم هذا الأسلوب في مختلف مراحل نمو المؤسسة الناشئة، مع اختيار نوع التمويل الجماعي المناسب لكل مرحلة، ويكون ذلك أكثر شيوعًا في المرحلة المبكرة من حياة المشروع.

## 7. التمويل الحكومي (Government funding):

يُعتبر التمويل الحكومي أحد الركائز الأساسية لدعم المؤسسات الناشئة، إذ تلعب الدولة دورًا محوريًا في توفير الموارد المالية اللازمة للشركات الصغيرة والمبتكرة في مختلف مراحل حياتها. ويهدف هذا النوع من التمويل إلى تخفيف المخاطر المالية التي يواجهها رواد الأعمال في مراحل التأسيس والنمو، وتشجيع الابتكار والمبادرة الفردية بما يخدم الاقتصاد الوطني. وتشمل أشكال التمويل الحكومي عدة أدوات رئيسية:

- المنح غير القابلة للسداد (Grants): تقدم الحكومة منحًا مالية مباشرة للمؤسسات الناشئة دون الحاجة لسدادها، وتكون غالبًا موجهة لدعم مشاريع الابتكار التكنولوجي، البحث والتطوير، والمبادرات الاجتماعية. هذا النوع من الدعم يتيح لرائد الأعمال التركيز على تطوير الفكرة وتحويلها إلى نموذج عمل فعال دون القلق بشأن الأعباء المالية المباشرة.

- الإعانات المالية (Subsidies): تقدم الدولة إعانات خاصة لتغطية جزء من تكاليف التشغيل أو الاستثمار، مثل شراء المعدات أو تطوير البنية التحتية للشركة الناشئة. وتختلف قيمة الإعانات وشروط الاستفادة منها حسب حجم المؤسسة وطبيعة المشروع وأهدافه الاقتصادية.

- القروض منخفضة الفائدة (Soft Loans): توفر الحكومة قروضًا بفائدة منخفضة أو مدعومة جزئيًا، لتقليل العبء المالي على رواد الأعمال وتمكينهم من تمويل احتياجاتهم التشغيلية أو التوسعية. وتُعد هذه القروض مناسبة للمؤسسات التي تحتاج إلى رأس مال للعملية الإنتاجية أو لتوسيع نشاطها قبل الوصول إلى مرحلة تحقيق الأرباح الكافية.

- الإعفاءات والتسهيلات الضريبية (Tax Incentives): تمنح الحكومة تسهيلات ضريبية للشركات الناشئة، مثل الإعفاءات المؤقتة من بعض الضرائب، أو تخفيضات في الرسوم والضرائب على الأرباح وإعفاءات على الاستثمارات الرأسمالية. ويهدف هذا الإجراء إلى تشجيع الاستثمار في المشاريع الجديدة وتحفيز رواد الأعمال على توسيع نشاطهم دون عوائق مالية كبيرة.

ويتم تطبيق التمويل الحكومي في مختلف مراحل حياة المؤسسة الناشئة، بدءًا من مرحلة الفكرة وبذرتها الأولى، مرورًا بمرحلة النمو والتوسع، وصولًا إلى مرحلة النضج والتحول إلى شركات مستقرة. ومع ذلك، تختلف الهياكل والتنظيمات المستخدمة لإدارة هذه الموارد من دولة إلى أخرى، وفقًا للسياسات الاقتصادية الوطنية، والقوانين المالية، وأهداف الحكومة في تطوير الاقتصاد المحلي ودعم الابتكار. وفي الجزائر، يمثل التمويل الحكومي أحد الأدوات المهمة التي تدعم استراتيجية الدولة لتقليل الاعتماد على الاقتصاد الريعي وتشجيع الشباب على إطلاق مشاريع مبتكرة تحقق نموًا اقتصاديًا مستدامًا، بما يتماشى مع السياسات الوطنية لتعزيز ريادة الأعمال وتطوير المؤسسات الناشئة.

## 8. حاضنات ومسرعات الاعمال (Business incubators and accelerators) :

تمثل حاضنات ومسرعات الأعمال هياكل داعمة أساسية لرواد الأعمال، تهدف إلى تعزيز نجاح وتطوير المؤسسات الناشئة من خلال توفير مجموعة متكاملة من الموارد والخدمات.

- الحاضنات (Incubators): هي برامج منظمة تهدف إلى دعم رواد الأعمال في مراحل تأسيس مشاريعهم، من خلال تقديم خدمات متنوعة تشمل الاستشارات الإدارية، التدريب، الدعم الفني، والوصول إلى شبكة معارف الحاضنة التي تتيح فرصًا للشراكات والتعاون. تعمل الحاضنات على تطوير المهارات الإدارية والفنية للمؤسسين، وتوفير بيئة مناسبة لاختبار الأفكار وتحويلها إلى مشاريع قابلة للتطبيق، مع التركيز على الاستدامة والنمو التدريجي.

- المسرعات (Accelerators): تشبه المسرعات الحاضنات في الهدف، لكنها تركز على تسريع نمو الشركات الناشئة بشكل أكبر. تقدم المسرعات عادة استثمارًا ماليًا مباشرًا مقابل حصص أو امتيازات في الشركات، وتوفر موقعًا مخصصًا يضم الشركة و يتيح لها الوصول إلى خدمات متكاملة، بما في ذلك التدريب المكثف والبرامج التعليمية المصممة لتزويد المؤسسين بالمهارات الأساسية لتحقيق النجاح السريع. يسعى مشغلو المسرعات إلى تحقيق أرباح مستقبلية من خلال بيع حصصهم في الشركات الناشئة بعد نموها وتطورها، مما يجعلها أداة استثمارية مربحة إلى جانب كونها داعمة رياديًا.

تعمل مثل هذه الهياكل على دمج التمويل والدعم المعرفي واللوجستي في منظومة متكاملة، تساعد المؤسسات الناشئة على تجاوز العقبات المبكرة، وتحقيق نمو مستدام، مع تقليل المخاطر المرتبطة بمرحلة الانطلاق والتأسيس.

## 9. جولات التمويل او جولات الاستثمار (Funding rounds) :

تعد جولات التمويل خطوة أساسية في مسار نمو المؤسسات الناشئة بعد المرحلة الأولية، حيث يعتمد استمرار المشروع على نجاحه في اجتذاب استثمارات لاحقة تتناسب مع مرحلة نموه. وغالبًا ما يكون التمويل الأولي، أو ما يُعرف بالتمويل البذري (Seed Funding)، هو المرحلة الأكثر أهمية وحساسية، إذ تشير إحصائيات مؤسسة "CB Insights" على أكثر من 1000 شركة أمريكية ناشئة حصلت على تمويل بذري بين 2008 و2010، إلى أن حوالي 46% فقط من هذه الشركات تمكنت من اجتياز الجولة التمويلية التالية. وتعود أسباب فشل الشركات في الحصول على جولة تمويلية لاحقة غالبًا إلى عدم قدرة المشروع على تلبية احتياجات السوق الفعلية، كما أظهرت دراسة أخرى للمؤسسة في 2022 بعنوان: "لماذا تفشل المؤسسات الناشئة؟"، والتي أظهرت أن 42% من الشركات فشلت بسبب عدم تلبية طلب السوق. وهذا يؤكد أن جولات التمويل تُعد عملية متتابعة تعتمد على تقييم المستثمرين لمدى تقدم الشركة ونجاحها. وتنقسم جولات التمويل عادةً إلى عدة مراحل رئيسية، على رأسها:

### 9.1. جولة التمويل (series A)

تعتبر جولة التمويل "A" أول مرحلة رسمية بعد التمويل البذري، وتستهدف الشركات التي بدأت تُظهر تطورًا ملموسًا في نشاطها، مثل وجود قاعدة مستخدمين، مستوى أولي من الأرباح، عدد مستقر من الموظفين، وتقدم ملحوظ في فكرة المشروع وملاءمتها للسوق. وتهدف هذه الجولة بشكل أساسي إلى:

- تطوير المنتج لزيادة القدرة التنافسية في السوق.
- تحسين نموذج العمل التجاري لزيادة العائد على المدى الطويل.
- تغطية أجور الموظفين وتوسيع الفريق.

تعتبر هذه الجولة عادةً أصعب مرحلة تمويلية بالنسبة لرواد الأعمال، ويُعرف هذا التحدي بـ "انهيار الجولة (Series A Crunch)"، إذ يفشل العديد من المؤسسين في تأمين التمويل رغم استيفائهم الشروط الأولية. تتراوح قيمة جولة التمويل "A" عالميًا عادةً بين 2 و 15 مليون دولار، مع اختلافها حسب الدولة والسوق المستهدف.

### 9.2. جولة التمويل (series B) – جولة البناء

تستهدف جولة التمويل "B" الشركات التي نجحت في تثبيت حضورها في السوق ولديها منتج جاهز وعلامة تجارية معروفة، إذ يسعى المستثمرون في هذه المرحلة إلى ضخ أموال إضافية لتوسيع الأعمال وتقليل المخاطر مقارنة بجولة التمويل "A". تركز هذه الجولة على:

- تنمية الأعمال (Business Development)، بما في ذلك توسيع فرق المبيعات، الإعلانات والتسويق،
- التطوير التقني، الدعم الفني، وفتح أسواق جديدة.
- تعزيز الهيكل المؤسسي وزيادة القدرة التشغيلية للشركة.

عادةً ما تتراوح قيمة جولة التمويل "B" عالميًا بين 7 و 10 ملايين دولار، ويشارك فيها غالبًا المستثمرون السابقون من جولة "A" إلى جانب مستثمرين جدد، مما يعكس مستوى أعلى من الاستقرار والثقة في الشركة.

### 9.3. جولة التمويل (series C) – جولة التوسع

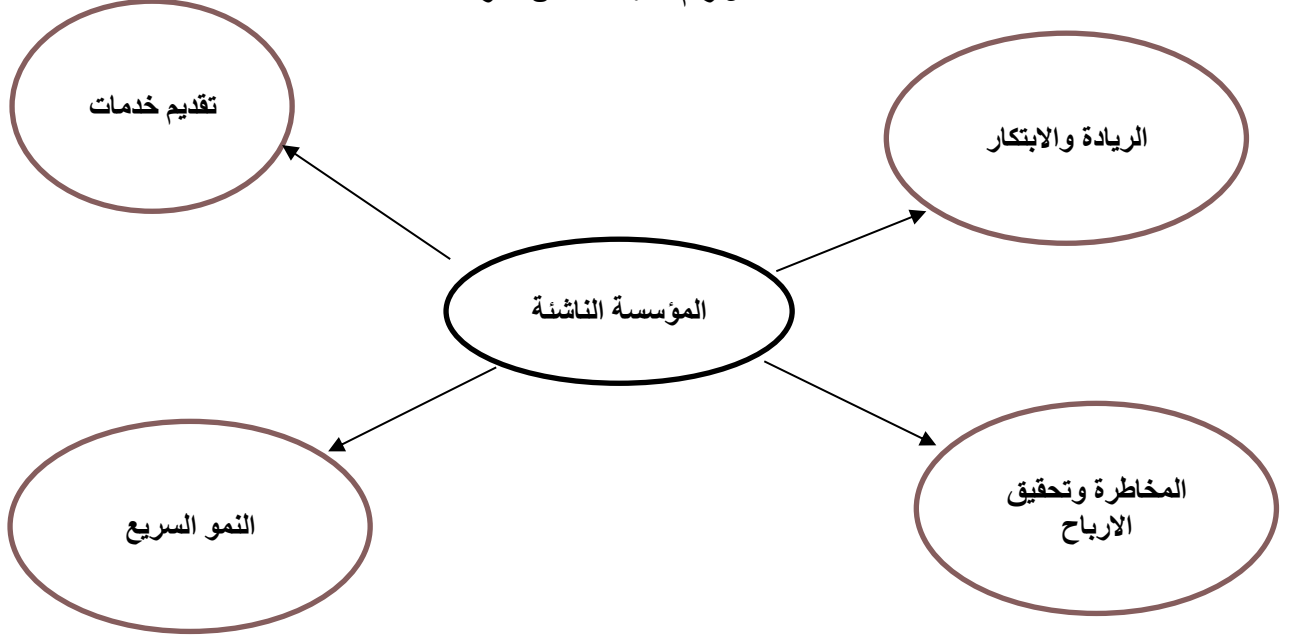
تمثل جولة التمويل "C" مرحلة متقدمة تشير إلى نجاح الشركة الكبير وتأهيلها للتوسع الإقليمي أو العالمي. يركز التمويل في هذه الجولة على:

- تمكين الشركة من النمو السريع ودخول أسواق جديدة.
- تمويل عمليات الاستحواذ على شركات منافسة أو دمج الأعمال لتوسيع حصتها السوقية.
- تعزيز القدرة التنافسية للشركة على المستوى الإقليمي والعالمي وزيادة قيمتها السوقية بشكل كبير.

في كثير من الحالات، تكون جولة التمويل "C" آخر جولة تمويل خارجي رئيسية، لكنها قد تتبعها جولات إضافية تسمى "D" و "E" لتمويل توسعات إضافية، وتحضير الشركة للاكتتاب العام أو لصفقات استحواذ ضخمة.

الهدف النهائي من هذه الجولات هو رفع القيمة السوقية للشركة بما يسمح بالاستثمار الكبير في الأسواق العالمية وتحقيق أرباح ضخمة للمستثمرين. ويمكن تلخيص خصائص المؤسسات الناشئة على الشكل التالي:

الشكل رقم 01: خصائص المؤسسات الناشئة



المصدر: من اعداد الباحثان اعتمادا التعاريف السابق ذكرها

### 3. اساليب تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر

#### 1.3 تعريف الشركات الناشئة في الجزائر:

- حدد المشرع الجزائري في المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 مجموعة من المعايير التي تُصنف بموجبها المؤسسة على أنها مؤسسة ناشئة، وهي كالاتي:
- ألا يتجاوز عمر المؤسسة ثماني (08) سنوات.
  - أن يكون نموذج أعمال المؤسسة قائماً على منتجات أو خدمات مبتكرة، أو نموذج أعمال جديد، أو أي فكرة ابتكارية.
  - ألا يتجاوز رقم أعمال المؤسسة الحد الذي تحدده اللجنة الوطنية المعنية.
  - أن يكون رأس مال الشركة مملوكاً بنسبة لا تقل عن 50% من قبل أشخاص طبيعيين، أو صناديق استثمار معتمدة، أو مؤسسات أخرى حاصلة على علامة "مؤسسة ناشئة".
  - أن تتمتع المؤسسة بإمكانات نمو كبيرة وواعدة.
  - ألا يتجاوز عدد العاملين فيها 250 موظفاً.

## أساليب تمويل المؤسسات الناشئة مع الإشارة الى تجربة الجزائر

يتضح من خلال هذا التعريف أن مستقبل المؤسسات الناشئة في الجزائر مرتبط بالابتكار وقابلية النمو السريع، إلى جانب الالتزام بالحدود القصوى المحددة لعمر المؤسسة، رقم أعمالها، وعدد موظفيها. ورغم أهمية هذه المعايير، إلا أن تحديد عمر المؤسسة بثمانى سنوات قد يمثل قيدًا على طبيعة تطور الشركات الناشئة في السياق الجزائري، إذ تحتاج بعض المشاريع إلى فترة أطول لترسيخ نموذج أعمالها وتحقيق الاستقرار المالي والتقني المطلوب. وقد اعتمدت بعض الدول نهجًا أكثر مرونة في هذا السياق، مثل الهند، التي قامت برفع الحد الأقصى لعمر المؤسسات الناشئة في قطاع التكنولوجيا الحيوية من 5 سنوات إلى 10 سنوات، مما أتاح للشركات مزيدًا من الوقت لتنمية قدراتها وتحقيق أهدافها قبل أن تتجاوز مرحلة الناشئة.

### 2.3 أساليب تمويل الشركات الناشئة في الجزائر:

كما ذكر سابقًا، يركز هذا القسم على الآليات الحديثة لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، والتي تهدف إلى زيادة القدرة التمويلية لهذه الشركات وتشجيع الابتكار:

#### 1.2.3 صندوق تمويل المؤسسات والشركات الناشئة:

تم إنشاء حساب تخصيص خاص برقم 150-302 تحت اسم "صندوق دعم وتطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة (Startup Fund)"، ويكون الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة الجهة الرئيسية المشرفة على صرف موارده، وذلك وفق المادة 68 من القانون رقم 07-20 المعدلة والمتممة للمادة 131 من القانون رقم 14-19 المتعلق بقانون المالية لسنة 2020. ويعرف الصندوق أيضًا باسم "صندوق الشركات الناشئة الجزائرية (Algerian Startup Fund - ASF)"، وهو شركة رأسمال مخاطر عمومية على شكل شركة مساهمة، تهدف إلى تمويل المؤسسات الحاصلة على علامة "شركة ناشئة"، سواء كان رأس مالها مملوكًا بالكامل أو شبه مملوك.

تأسس الصندوق بالتعاون بين وزارة الشركات الناشئة وستة بنوك عمومية رئيسية، وهي:

- بنك الفلاحة والتنمية الريفية
- البنك الوطني الجزائري
- القرض الشعبي الجزائري
- الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط
- بنك التنمية المحلية
- بنك الجزائر الخارجي

وتتمثل موارد الصندوق فيما يلي:

- ✓ إعانات الدولة لدعم المشاريع الناشئة.
- ✓ العوائد الناتجة عن الرسوم الجبائية وشبه الجبائية.
- ✓ الهبات والوصايا.
- ✓ جميع الموارد والمساهمات الأخرى التي يمكن ضمها وفق اللوائح المعمول بها.

وأما فيما يخص استخدامات التمويل، فإن الموارد توجه إلى مجموعة من الأنشطة الحيوية لدعم المؤسسات الناشئة، منها:

- إعداد دراسات الجدوى الاقتصادية للمشاريع.
- تطوير خطط العمل ونماذج الأعمال.
- تقديم المساعدات التقنية والإدارية.
- تغطية التكاليف المتعلقة بإنشاء نماذج أولية للمشاريع.
- برامج التكوين والتدريب لرواد الأعمال.
- احتضان المؤسسات الناشئة ضمن حاضنات الأعمال.
- الترويج للمنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة في الجزائر.

وعلى الرغم من أهمية هذا الصندوق، إلا أنه لا يزال في مرحلة النشأة منذ تأسيسه في أكتوبر 2020، ويحتاج إلى دعم إضافي من الدولة، خاصة من خلال رفع رأس ماله الذي يبلغ حاليًا حوالي 1.2 مليار دينار جزائري، لتعزيز قدرته على تمويل عدد أكبر من المشاريع والمساهمة الفعالة في نمو الاقتصاد الوطني.

### 2.2.3 منصات التمويل الجماعي:

يُعد التمويل الجماعي (Crowdfunding) من الآليات التمويلية الحديثة والمهمة، لا سيما للشركات الناشئة التي تحتاج إلى رأس المال لتجسيد أفكارها وتحويلها إلى مشاريع تجارية قابلة للتنفيذ وخلق فرص عمل جديدة. وقد نص قانون المالية التكميلي لسنة 2020، في مادته 45، على إمكانية إنشاء منصات إلكترونية للاستشارات في مجال الاستثمار التساهمي، على أن تقوم لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها بوضع شروط اعتماد هذه المنصات ومراقبتها. وتنص المادة على ما يلي: "تتشأ صفة مستشار الاستثمار التساهمي المكلف بخلق وإدارة منصات الاستشارة في ميدان الاستثمار التساهمي واستثمار أموال الجمهور الكبير، على الإنترنت، في مشاريع استثمارية تساهمية. ويمكن أن تتمتع بهذه الصفة الشركات التجارية المنشأة لهذا الغرض، والوسطاء المعتمدون في البورصة، بالإضافة إلى شركات تسير صناديق الاستثمار، وفق النظام الذي تصدره لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها." وتكمن أهمية التمويل الجماعي للشركات الناشئة

- ✓ تمكّن منصات التمويل الجماعي الشركات الناشئة من الوصول إلى مجموعة واسعة من المستثمرين، على عكس المؤسسات التمويلية التقليدية التي غالبًا ما تعتبر المشاريع الناشئة عالية المخاطر.
- ✓ توفر هذه الآلية خيارات تمويل متعددة للشركات، بما يسمح لها باختيار الأنسب وفق طبيعة مشروعها.
- ✓ تُعتبر الإجراءات الخاصة بالتمويل الجماعي أبسط وأكثر مرونة مقارنة بطرق التمويل التقليدية، كما لا تتطلب عادةً وجود ضمانات.
- ✓ تمكّن منصات التمويل الجماعي الشركات من عرض أفكارها على نطاق عالمي عبر الإنترنت، مما يسهل الترويج للمنتجات واختبار ردود فعل السوق المستهدفة، وبالتالي تحسين وتخصيص المنتجات اعتمادًا على تعليقات الجمهور.

## أساليب تمويل المؤسسات الناشئة مع الإشارة الى تجربة الجزائر

- ✓ مبادرات داعمة للتمويل والاستثمار
- ✓ قسم الامتياز في بورصة الجزائر: تم إنشاء قسم خاص بالشركات الناشئة لتعزيز فرصها في الحصول على التمويل وتسهيل وصولها إلى المستثمرين.
- ✓ شبكة المسرعات الجزائرية (Algeria Venture / A-Venture): أسستها الوزارة المنتدبة المكلفة بالشركات الناشئة لدعم الشركات الناشئة من خلال برامج تدريبية وتمويلية، وتشمل مهامها:
  - التدريب والمرافقة: تقديم برامج تدريبية ومرافقة للشركات الناشئة، وتنظيم مسابقات لاختيار المشاريع الأكثر جدوى اقتصاديًا، ومرافقتها خلال مرحلة التسريع.
  - التمويل والاستثمار: تمكين الشركات من الحصول على التمويل لمشاريعها المبتكرة، من خلال صندوق الشركات الناشئة الجزائرية (ASF)، بالإضافة إلى صناديق الاستثمار العامة والخاصة الأخرى.

### 3.2.3 الاعفاء الجبائي:

تُعد الإعفاءات الجبائية إحدى أدوات التمويل غير المباشر التي توفر الدعم المالي للمؤسسات الناشئة، حيث تهدف إلى تخفيف الأعباء الضريبية وتشجيع الابتكار والنمو الاقتصادي. وقد تبنت الحكومة الجزائرية مجموعة من التدابير الجبائية لصالح الشركات الناشئة، وذلك ضمن قوانين المالية المختلفة على مدار السنوات الماضية، ويمكن تلخيصها على النحو التالي:

#### 1. قانون المالية لسنة 2020

أقر قانون المالية لسنة 2020، في المادة 69، مجموعة من التحفيزات الجبائية لفائدة المؤسسات الناشئة الناشطة في مجالات الابتكار والتكنولوجيات الحديثة، حيث تم إعفاؤها من الضريبة على الأرباح والرسم على القيمة المضافة على معاملاتها التجارية، بهدف دعم مرحلة الانطلاق وضمان تطويرها لاحقًا. كما تم إنشاء حساب تخصيص خاص في الخزينة برقم 150-302 تحت عنوان "صندوق دعم وتطوير المؤسسات الناشئة"، وفق المادة 131 من نفس القانون، لتوفير التمويل المباشر للمشاريع الناشئة.

#### 2. قانون المالية لسنة 2021

- بالرغم من التحديات المالية الناتجة عن جائحة كورونا، أقرت الحكومة الجزائرية في قانون المالية 2021 تحفيزات جبائية إضافية للمقاولين الشباب، وخاصة للمؤسسات المصغرة والحاضنات.
- وفق المادة 86، تعفى المؤسسات الحاصلة على علامة "مؤسسة ناشئة" من:
    - الرسم على النشاط المهني
    - الضريبة على الدخل الإجمالي أو الضريبة على أرباح الشركات لمدة أربع سنوات، مع سنة إضافية عند التجديد
    - كما تعفى التجهيزات المستخدمة مباشرة في المشاريع الاستثمارية من الرسم على القيمة المضافة، مع فرض حقوق جمركية بنسبة 5%.

- بالنسبة للمؤسسات الحاصلة على وسم "حاضنة"، تم منح إعفاء مماثل لمدة سنتين على النشاط المهني والضرائب المتعلقة بالشركات أو الدخل، مع استثناء مماثل للتجهيزات المستخدمة مباشرة في المشاريع الاستثمارية.

• كما نصت المادة 12 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 على شروط الحصول على علامة "مؤسسة ناشئة"، من خلال تقديم طلب عبر البوابة الإلكترونية الوطنية، مرفقًا بالوثائق الإدارية والمالية وخطط العمل والمؤهلات العلمية والتقنية للعاملين.

### 3. قانون المالية لسنة 2022

تم تعديل المادة 69 من قانون المالية 2020 في المادة 117 من قانون المالية لسنة 2022، ليظل الإعفاء من الضريبة على النشاط المهني والضرائب الأخرى لمدة أربع سنوات، مع سنة إضافية عند التجديد، بما يعزز الدعم المالي للمؤسسات الناشئة.

### 4. قانون المالية لسنة 2023

أقر قانون المالية 2023 تدابير تتعلق بإعادة استثمار المزايا الجبائية في إطار دعم الاستثمار، حيث:

- يجب إعادة استثمار 30% من هذه الإعفاءات خلال أربع سنوات من إقفال السنة المالية.

- يتم استثمار هذا المبلغ في:

- اقتناء الأصول المادية والمعنوية المستخدمة مباشرة في إنتاج السلع والخدمات
- شراء الأسهم أو الحصص الاجتماعية في شركات أخرى منتجة للسلع والخدمات
- المساهمة في رأسمال شركات حاصلة على علامة "مؤسسة ناشئة" أو "حاضنة"
- كما تم تعديل سقف خصم نفقات البحث والتطوير ليصبح 200 مليون دينار جزائري، بما يشمل برامج الابتكار للمؤسسات الناشئة والحاضنات.

### 5. مشروع قانون المالية لسنة 2026

اما مشروع قانون المالية لسنة 2026 والذي هو الان بصدد المناقشة على مستوى البرلمان، ففي المادة 96 اقترح تعديل أحكام المادة 69 من قانون المالية لسنة 2020 المعدلة والمتممة (المذكورة اعلاه) لتحرر كما يأتي: المادة 69 " يعفى الأشخاص الطبيعيون والمعنويون الذين يحملون علامة "مؤسسة ناشئة"، من الضريبة على الدخل الإجمالي، من الضريبة على أرباح الشركات أو من الضريبة الجزافية الوحيدة، حسب الحالة، لمدة أربع (04) سنوات، ابتداء من تاريخ الحصول على علامة "مؤسسة ناشئة"، يجدد بسنتين (02) إضافيتين، في حالة التجديد لهذه العلامة". وتتدرج هذه الأحكام في إطار منطق الانسجام والعدالة الجبائية، من خلال ضمان استفادة جميع المؤسسات الناشئة الحاملة للعلامة من معاملة جبائية تحفيزية، بغض النظر عن شكلها القانوني. حيث تبين أن العديد من المؤسسات الناشئة تختار التأسيس في شكل شخص طبيعي (مؤسسة فردية) . ومن جهة أخرى، يهدف هذا التدبير أيضاً، إلى تمديد الإعفاءات الجبائية الممنوحة للمؤسسات الناشئة لمدة سنة إضافية، إلى ما بعد المدة المنصوص عليها، وذلك في حالة تجديد علامتها، بغرض تمديدتها إلى سنتين.

#### أساليب تمويل المؤسسات الناشئة مع الإشارة الى تجربة الجزائر

ومن خلال استقراء القوانين المالية نلاحظ ان مجمل التحفيزات الجبائية تعزز القدرة التنافسية للمؤسسات الناشئة من اجل الابتكار في مجالات شتى وخاصة المجالات الخدماتية. كما تساهم هذه التحفيزات في تشجيع المؤسسات الاقتصادية الجزائرية في تطوير البحث من خلال توجيه نفقات البحث الى المؤسسات الناشئة وحاضنات الاعمال.

#### 4. خاتمة:

- من خلال هذه الدراسة حول دور أساليب تمويل المؤسسات الناشئة، ومراجعة التعاريف القانونية والقوانين المنظمة لها، مع الإشارة إلى صندوق دعم المؤسسات الناشئة، توصلنا إلى النتائج التالية:
- يعتمد اختيار أسلوب تمويل المؤسسة الناشئة على بيئة العمل ومناخ الأعمال المحيط بها؛
- في المراحل المبكرة من حياة المؤسسة، يُعد التمويل الذاتي وتمويل المعارف (الأصدقاء والعائلة) من الأنسب لضمان الإقلاع؛
- تمر المؤسسات الناشئة بعدة جولات تمويلية (استثمارية)، تكون خاضعة لتقييم المستثمرين لمستوى تقدم الشركة ونجاحها؛
- التحفيزات الجبائية بأشكالها المختلفة تمثل عامل جذب وتحفيز للمؤسسات الناشئة؛
- يُعد التمويل الجماعي عبر منصاته الإلكترونية أداة هامة لتسريع وصول المشاريع الناشئة إلى جمهور واسع من المستثمرين الصغار والكبار؛
- بالنسبة لـ صندوق دعم المؤسسات الناشئة، من الضروري رفع رأس ماله ليتمكن من مواكبة عجلة النمو وتمويل المشاريع المبتكرة ورواد الأعمال الشباب.

ولتفعيل دور المؤسسات الناشئة في دفع عجلة النمو الاقتصادي، يُوصى بما يلي:

1. تفعيل الإطار التشريعي والتنظيمي للمعاملات التجارية والمالية الإلكترونية؛
2. نشر ثقافة التعامل في البورصة بين رواد الأعمال والشركات الناشئة؛
3. تأطير أصحاب الشركات الناشئة من قبل مختصين في المجالات المالية والإدارية وغيرها، لضمان إدارة فعالة للمشاريع؛
4. تقييم أداء المؤسسات الناشئة بانتظام من قبل هيئة عمومية مختصة لضمان استدامتها وتطويرها؛
5. توفير بيئة تشجيعية مناسبة لدعم أفكار ومشاريع رواد الأعمال، من خلال التمويل، المتابعة، وتهيئة سوق مناسبة لمؤسساتهم.

## 5. المراجع:

### 1. المؤلفات:

1. Marty, O. La vie de Start-up (s') Investir dans les entreprises innovantes. Gérer et comprendre. Annales des Mines, 2002, p 4-15

### 2. المقالات:

1. بللعماء أسماء، التمويل الجماعي آلية مبتكرة لزيادة فرص تمويل الشركات الناشئة-إشارة إلى منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا-. الجزائر. مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة، المجلد 05، العدد 2، 2020، ص 7.

2. قادة بحيري، كرفيس فاطمة الزهراء، التحفيزات الجبائية والتمويلية لصالح المؤسسات الناشئة في الجزائر مع الإشارة الى صندوق المؤسسات الناشئة، مجلة آفاق علوم الإدارة والاقتصاد، المجلد 07 / العدد : 01 (2023)، ص 191-205.

3. احمد حسام الدين نور الدين، طاهر بعداش، واقع حاضنات الأعمال في الجزائر الأطر والتحديات. المجلة الشاملة للحقوق، المجلد 02 / العدد: 04، ديسمبر 2022، ص 01-17.

4. شعشوع عبدالله، عناني عبدالله، مساهمة حاضنات الأعمال فيخلق ودعم المؤسسات الناشئة - عرض بعض تجارب حاضنات الأعمال في الجزائر، المجلد/08 العدد:10، مارس 2024، ص 181-195.

### 3. القوانين:

1. القوانين المالية لسنة 2020-2021-2022-2023.

2. مشروع القانون المالي لسنة 2026.

3. المرسوم التنفيذي رقم 20-254 الصادر في 2020/09/15 المتعلق بإنشاء اللجنة الوطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنة أعمال.

### 4. مواقع الانترنت:

1. The Top 12 Reasons Startups Fail

تاريخ الاطلاع) <https://www.cbinsights.com/research/report/startup-failure-reasons-top> (2025/10/10)

2. <https://timesofindia.indiatimes.com/centre/now-startups-definition-extends-eligibility-to-7-years/articleshow/58852187> (تاريخ الاطلاع 2025/10/20)