

واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر وتحدياتها -دراسة حالة مؤسسة

« khidma-Tech » ومؤسسة « Nahla Dilevry » -

The reality and challenges of start-up in Algeria- a case study of «khidma-Tech » and «Nahla Dilevry »

محفوظ بلقيس¹، جامعة باجي مختار -عناية، الجزائر، mahfoubelkis@gmail.com

تاريخ قبول المقال: 2024/01/17

تاريخ إرسال المقال: 2024/08/01

الملخص:

في ظل تزايد الاهتمام بالمؤسسات الناشئة والسعي لمساعدة حاملي المشاريع على تجسيد أفكارهم المبتكرة، جاءت هذه الدراسة بهدف تحليل واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر وكذا الإحاطة بمختلف التحديات التي تواجهها، حيث تم إجراء دراسة ميدانية على عينة من المؤسسات في ولاية عنابة وتوصلت الدراسة إلى نتائج مفادها أن قطاع المؤسسات الناشئة يحظى باهتمام بالغ من طرف السلطات الجزائرية، إيماننا منها بأنها ستصبح قاطرة للنموذج الاقتصادي الجديد ورغم ذلك لازالت هذه المؤسسات تواجه جملة من التحديات، لذلك يجب على الدولة بذل المزيد من الجهود في سبيل توفير المناخ الملائم لهذه المؤسسات وتذليل الصعوبات التي تواجهها.

الكلمات المفتاحية: مؤسسات ناشئة، الإبداع، الابتكار، حاضنات الأعمال، خطر الفشل.

Abstract: Faced with the growing interest in startups and the desire to promote, help entrepreneurs and project leaders to realize their innovative ideas, This study is carried out in order to analyze the reality of startups in Algeria, as well as to learn about the different challenges they face, Where a field study was conducted on a sample of companies in the Annaba region, and the study concluded that the emerging business sector (startups) receives great attention from the Algerian authorities. Its objective that it will become a chain of the new economic model, despite this, these startups still face a number of challenges, so the state must make more efforts to provide a suitable environment for these institutions and overcome the difficulties they face.

Key words: startups, creativity, innovation, business incubators, risk of failure.

المقدمة:

تسعى الجزائر كغيرها من مختلف دول العالم إلى تحقيق معادلة التنمية الاقتصادية، من خلال تبني نموذج اقتصادي جديد وبديل عن الربيع الذي اعتمدت عليه البلاد لعقود طويلة كمصدر وحيد للدخل، وبالتالي أصبح من الضروري تطبيق برنامج التحول الاقتصادي عن طريق إنشاء، دعم ومرافقة المؤسسات الناشئة والتي أصبحت من أولويات صناع القرار الاقتصادي في الجزائر، إيماناً منهم بأهميتها البارزة باعتبارها أهم محرك للنمو الاقتصادي للدول ومصدراً رئيسياً لخلق الثروة وتوفير مناصب الشغل، غير أن هذا النوع من المؤسسات يواجه العديد من العراقيل حتى في الدول المتقدمة نتيجة تبنيه لأفكار مستحدثة هذا ما أدى إلى فشل وزوال العديد منها، وعليه تحاول هذه الدراسة الإجابة على الإشكالية التالية: ما هو واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر، الآفاق والتحديات التي تواجهها كل من مؤسسة KHIDMA-TECH ومؤسسة NAHLA DILEVRY بولاية عنابة؟

يندرج تحت الإشكالية مجموعة من الأسئلة الفرعية المتمثلة فيما يلي:

1. ما المقصود بالمؤسسات الناشئة؟ وما أهم ما يميزها عن المؤسسات الأخرى؟
2. فيما تتمثل آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر؟
3. فيما تكمن الصعوبات والعراقيل التي تحول دون نجاح واستمرارية هذه المؤسسات؟

في ضوء ما تم طرحه من أسئلة حول الموضوع، تم صياغة الفرضيات كالتالي:

1. يُقصد بالمؤسسات الناشئة "START-UP" أنها مؤسسات شابة تعمل في قطاع التكنولوجيا الحديثة، ويعد الابتكار والقدرة العالية على النمو أهم ما يميزها عن باقي المؤسسات.
2. غالباً ما تمول المؤسسات الناشئة ذاتياً وهذا لا يكفي لتمويل الفكرة الإبداعية، وتبذل الجزائر جهوداً كافية ومناسبة لدعمها مادياً.
3. تواجه المؤسسات الناشئة "START-UP" في الجزائر تحديات كثيرة منها العراقيل المالية ونقص الخبرة والخوف من الفشل.

منهج الدراسة: بغية الإجابة على إشكالية الدراسة وإثبات مدى صحة الفرضيات، تم الاعتماد على منهجين أساسيين وهما المنهج الوصفي التحليلي ومنهج دراسة الحالة.

المبحث الأول: مدخل عام للمؤسسات الناشئة

تعتبر المؤسسات الناشئة في الوقت الحالي أحد أهم الركائز الأساسية التي يُعتمد عليها في النهوض باقتصاديات الدول، لما لها من أهمية بالغة في دعم ومرافقة أصحاب الكفاءات لتجسيد أفكارهم.

المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة وخصائصها

تعددت المفاهيم المتعلقة بالمؤسسات الناشئة باختلاف الزاوية التي ينظر إليها، وعليه سيتم في هذا المطلب عرض كل من المفهوم وخصائص المؤسسات الناشئة.

أولاً: مفهوم المؤسسات الناشئة

يوجد عدة تعاريف للمؤسسات الناشئة فمن الصعب تحديد مفهوم موحد وشامل لها، ويرجع ذلك لاختلاف التفسيرات ووجهات النظر من دولة لأخرى ومن نظام اقتصادي لآخر، فالقاموس الإنجليزي Cambridge يجزئ المصطلح Start-up إلى كلمتين حيث Start: تشير إلى فكرة الانطلاق و upبمعنى النمو، وهو ما يفيد عند تركيب المعنى أن هذه المؤسسة عبارة عن مشروع صغير بدأ للحظة أو للتو وانطلق نموه. (علي محبوب، علي سنوسي، 2020، صفحة 3)

أما القاموس الفرنسي Larousse فيعرفها على أنها المؤسسات الشابة المبتكرة في قطاع التكنولوجيات الحديثة أي أنها عبارة عن مؤسسات ذات طابع تكنولوجي. (LAROUSSE)

كما عرفها Eric Reis في كتابه "The Lean startup": بأنها كيان بشري صمم لخلق منتج جديد أو خدمة جديدة في ظل ظروف عدم اليقين. (Eric Ries , 2011, p. 37)

وعليه يمكن القول بأن المؤسسة الناشئة هي عبارة عن مؤسسة شابة وديناميكية تسعى لتسويق وطرح منتج جديد أو خدمة مبتكرة تستهدف بها سوق كبير، وذلك بغض النظر عن حجم الشركة أو قطاع أو مجال نشاطها، كما أنها تتميز بارتفاع حالة عدم التأكد ووجود مخاطرة عالية في مقابل تحقيقها لنمو قوي وسريع مع احتمال جنيها لأرباح ضخمة في حالة نجاحها.

ثانياً: خصائص المؤسسات الناشئة

للمؤسسات الناشئة مجموعة من الخصائص التي تتفرد بها وتميزها عن الأنواع الأخرى من المؤسسات، والتي وردت في مختلف التعاريف:

- **مؤسسات حديثة التكوين ومؤقتة** : تبدأ المؤسسات الناشئة من أفكار مفترضة في ذهن رائد الأعمال بهدف الخروج بمنتج مطور أو خدمة مبتكرة لإطلاقها في السوق ويكون ذلك لفترة معينة فقط ثم

تنتقل لتصبح مؤسسة كبيرة أو تتعرض للفشل وتنتقل لفرصة أخرى. (حسين يوسف، صديقي إسماعيل، 2021، صفحة 73)

• **مؤسسات يافعة:** ذلك لأن رائد الأعمال يسيرها ويديرها عن طريق الخوض في المخاطرة وبالتالي فهو يرضى بإدارة المخاطر بشكل فعال وعقلاني بشكل يضمن تعظيم الفرص والعوائد. (مصطفى بورنان، علي صولي، 2020، صفحة 3)

• **مؤسسات تتعلق بالتكنولوجيا:** تتميز هذه الشركات بأنها تقوم بأعمالها التجارية على أفكار رائدة وبالتالي إشباع حاجات السوق بطريقة ذكية وعصرية.

• **المجموعة:** فنجد أن رائد الأعمال يقوم باختيار فريق عمل بهدف تخصيص الإمكانيات كل حسب مهارته في مجاله ومنه يتم تحقيق التكامل بين أعضاء الفريق لإنجاح الفكرة وإطلاق مؤسستهم.

• **تكاليف منخفضة:** لأنها شركات تتطلب تكاليف صغيرة جدا إذا ما قورنت بالأرباح التي تحصل عليها في حال نجاحها. (عائشة بنوجعفر وآخرون ، 2020، صفحة 94)

• **مؤسسات لها القدرة العالية على النمو والتطور:** إحدى السمات التي تقوم عليها المؤسسة الناشئة هي القدرة العالية على النمو واكتساح الأسواق وتوليد إيراد أسرع وكبير مقارنة بتكاليف التأسيس والعمل، فهي مؤسسات تتمتع بإمكانية الارتقاء بعملها التجاري بسرعة.

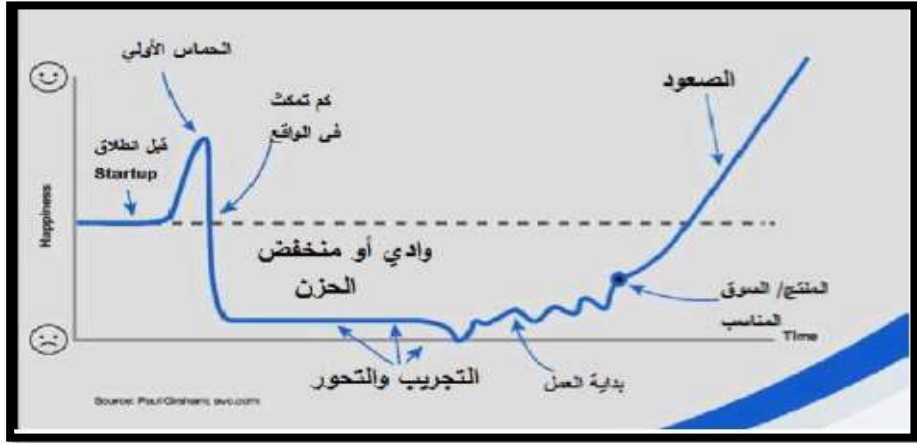
المطلب الثاني: دورة حياة وأهمية المؤسسات الناشئة

في هذا المطلب سيتم عرض دورة حياة المؤسسات الناشئة، إضافة إلى أهميتها.

أولاً: دورة حياة المؤسسات الناشئة

تمر المؤسسة الناشئة خلال دورة حياتها بتقلبات وتطورات عديدة تُظهر اختلافها عن باقي المؤسسات حسب ما أكدّه "Graham Paul" (صاحب أشهر حاضنة أعمال للمؤسسات الناشئة)، إلا أن الواقع يثبت عكس ذلك لأنه كثيرا ما تشهد بعض من المؤسسات الناشئة مرحلة من الضعف والتدهور قبل الوصول إلى القمة، كما هو موضح بالشكل التالي:

الشكل 1: دورة حياة المؤسسة الناشئة



Source: Karan narula (2017): **The startup curve: Journey of an entrepreneur**, Retrieved from: 2023, /02/<https://yourstory.com/mystory/d90c9e8f6b-the-startup-curve-journey-of-an-entrepreneur>, in 02 at 19 :00

من خلال الشكل أعلاه يمكن القول بأن المؤسسة الناشئة تمر بالمراحل التالية:

- **مرحلة ما قبل الانطلاق:** أين يقوم شخص ما أو مجموعة من الأفراد بطرح نموذج أولي لفكرة مشروع مبتكر، فتتم دراسة الفكرة جيدا ، دراسة السوق وأذواق المستهلكين المستهدفين للتأكد من إمكانية تنفيذها على أرض الواقع واستمرارها في المستقبل. (بسويح منى وآخرون ، 2021 ، الصفحات 407-408)
- **مرحلة الانطلاق:** يتم فيها إطلاق الجيل الأول من المنتج أو الخدمة، والتي تكون غير معروفة، ويتمثل التحدي الأكبر للمقاول في هذه المرحلة هو أن يجد من يتبنى الفكرة ويمولها ماديا، حيث يلجأ عادة إلى أمواله الشخصية وعند عدم كفايتها يقوم بالتوجه إلى العائلة والأصدقاء باعتبارهم المصدر الأول للحصول على التمويل، كما يكون بإمكانه التوجه إلى أشخاص مستعدين للمغامرة بأموالهم. (karan narula in 02/02/2023, 2017)
- **مرحلة مبكرة من الإقلاع والنمو:** ويبلغ فيها المنتج الذروة ويكون هنالك حماس ودافع قوي للاستمرار في القمة وبالتالي ينتشر العرض ويتوسع النشاط إلى خارج مبتكريه الأوائل مما يشكل الضغط السلبي بسبب تزايد عدد المعارضين للمنتج ويبدأ بالفشل.
- **مرحلة الانزلاق في الوادي:** بالرغم من استمرار الممولين المغامرين إلا أن المشروع يستمر بالانزلاق والتراجع إلى مرحلة تسمى بوادي الحزن أو وادي الموت، مما يؤدي إلى خروجه من السوق في حال لم يتدارك نفسه.

- **تسلق المنحدر:** يستمر رائد الأعمال في هذه المرحلة بإدخال تعديلات على منتجه والعمل على إطلاق إصدارات مطورة، لتبدأ الشركة الناشئة بالنهوض من جديد بفضل الاستراتيجيات المطبقة واكتساب الخبرة لفريق العمل، ويتم إطلاق الجيل الثاني من المنتج وضبط سعره، وتسويقه على نطاق أوسع. (بوالشعور شريفة، 2021، صفحة 422)
- **مرحلة النمو المرتفع:** في هاته المرحلة يتم تطوير المنتج بشكل نهائي فيخرج من مرحلة التجربة والاختبار، وي طرح في السوق المناسبة، حيث تبدأ الشركة الناشئة بالاستمرار في النمو ويأخذ المنحنى بالارتفاع، حيث يحتمل أن 20% إلى 30% من الجمهور المستهدف قد اعتمد الابتكار الجديد، لتبدأ مرحلة تحقيق الأرباح الضخمة.

ثانيا: أهمية المؤسسات الناشئة

- شهدت المؤسسات الناشئة اهتماما كبيرا لعدد من الدول نظرا لدورها الفعال في تخفيف حدة الأزمة الاقتصادية ومساهمتها الكبيرة في تحقيق التنمية، وتتمثل أهمية المؤسسات الناشئة فيما يلي:
1. ترقية روح المبادرة الإبداعية الفردية والجماعية للشباب الطموح حاملي الأفكار المبتكرة والقضاء على الاتكالية؛
 2. تؤدي دورا رياديا في استحداث مناصب شغل جديدة واستيعاب نسبة كبيرة من القوى العاملة وبالتالي التخفيف من شبح البطالة الذي يورق العديد من الشباب؛
 3. تمثل المؤسسات الناشئة مصدرا لتنمية المواهب والإبداعات والابتكارات وتجسيدها على أرض الواقع؛
 4. تعتبر مصدر لإتاحة الفرص لجميع شرائح المجتمع في جميع المناطق ليكون لهم دور فعال ومؤثر في الاقتصاد الوطني من خلال تعبئة رؤوس الأموال من الأفراد والجمعيات وبالتالي تنمية السلوك الادخاري لديهم وبالتالي التشجيع على الاستثمار؛
 5. المساهمة في توطيد الأنشطة في المناطق النائية مما يجعلها أداة مهمة لترقية وتنمية الثروة المحلية؛
 6. تبرز أهم المكاسب الاستراتيجية المتولدة عن اعتماد المؤسسات الناشئة في فتح مجال للتطور التكنولوجي وتؤثر على الاقتصاد الحديث وتوفر التقنيات المبتكرة للمجتمع؛ (سارة بوعدلة ، هديات خديجة بن طيب، 2020، صفحة 20)

7. للمؤسسة الناشئة دور رئيسي في بناء اقتصادات الدول وخلق الثروة فيها نظرا لكونها تعمل على تطوير منتجات وخدمات مبتكرة وبالتالي زيادة الانتاجية وتمكنها من تحقيق عوائد كبيرة؛
8. استبدال الأسواق التقليدية بأسواق مبتكرة مكن من اكسابها مكانة تنافسية في عصر تسوده السرعة وأسواق تتسم بالاضطراب.

المبحث الثاني: واقع وتحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر -دراسة تجرّتي Khidma-Tech و Nahla Dilevry -

تسعى الجزائر على غرار تجارب العديد من مختلف دول العالم إلى تبني نموذج اقتصادي جديد تبتعد فيه عن الركائز القديمة التي ظلت تلازم الاقتصاد الوطني لسنوات طويلة، لتتوجه السلطات الرسمية الجزائرية للبحث عن سبل جديدة للاستثمار ودعم عجلة التنمية الاقتصادية،

المطلب الأول: واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر

جاء الاهتمام بقطاع المؤسسات الناشئة وريادة الأعمال التي تقوم على تشجيع المهارات الفردية والابداعية لدى الافراد في العمل المؤسسي وخاصة بعد صدور المرسوم التنفيذي رقم 20-254 لسنة 2020 والمتضمن لإنشاء لجنة وطنية مكونة من ممثلي إدارات على مستوى وزارات متعددة لمنح علامة مؤسسة ناشئة، علامة مشروع مبتكر وعلامة حاضنة أعمال وذلك وفق شروط معينة، والهدف منها هو الدقة في دراسة الملفات والمصادقية في منح العلامة لمن يستحقها ويكون مؤهلا لها. أما عن طريقة الحصول على علامة مؤسسة ناشئة في الجزائر، فانه يتعين على صاحب المؤسسة الراغب في الحصول على علامة " مؤسسة ناشئة" (label startup)، تقديم طلب عبر البوابة الالكترونية الوطنية للمؤسسات الناشئة <https://startup.dz>، لأنه من خلالها تحظى المؤسسة ببعض المزايا الضريبية (اسهمان بن لعلام، كريمة بنان، 2022)، نذكر منها على سبيل المثال اعفاءات جبائية تصل إلى خمس سنوات، اعفاءات التجهيزات التي تقتنيها المؤسسات الناشئة من الرسم على القيمة المضافة، بالإضافة إلى الحصول على الدعم المادي من الوزارة المكلفة بهذا القطاع، يجب أن تستوفي المؤسسة الشروط التالية:

- يجب أن تكون المؤسسة الناشئة خاضعة للقانون التجاري الجزائري؛
- يجب أن لا يتجاوز عمر المؤسسة ثماني 8 سنوات؛
- يجب أن تعتمد المؤسسة الناشئة على نموذج أعمال مبتكر؛

- يجب أن لا يتجاوز رقم الأعمال السنوي للمؤسسة المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية؛
- يجب أن يكون رأس مال الشركة مملوكا بنسبة 50% على الأقل من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق الاستثمار معتمدة أو من طرف مؤسسات أخرى حاصلة على علامة مؤسسة ناشئة؛
- يجب أن تكون إمكانيات نمو المؤسسة كبيرة بما فيه الكفاية؛
- يجب ألا يتجاوز عدد العمال 250 عامل. (المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم (20 - 254) ، 2020)
أما عن بؤادر اهتمام الحكومة من أجل تطبيق برنامج التحول الاقتصادي ووضع أسس قيام اقتصاد المعرفة وتطوير المؤسسات الناشئة، فتجسد ذلك في:
- استحداث وزارة جديدة خاصة بالمؤسسات الناشئة والمصغرة واقتصاد المعرفة ووضع على رأسها شاب له خبرة في المجال؛
- إطلاق البوابة الالكترونية الوطنية للمؤسسات الناشئة <https://startup.dz> والتي من شأنها إزالة كل العراقيل البيروقراطية التي لازالت تعاني منها الإدارة الجزائرية؛
- قرار الإطلاق الرسمي "للصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة، Algeria startup Fund": وهو عبارة عن: أول آلية عمومية تمويلية جديدة قائمة على الاستثمار في رؤوس الأموال تختلف عن ميكانيزم التمويل التقليدي كالقروض المصرفية، تمكن الشباب أصحاب المشاريع الناشئة من تفادي البنوك وما ينجر عنها من ثقل بيروقراطي، حيث يسمح الصندوق بتسريع الإجراءات الإدارية وتوفير الدعم المالي عبر المنصة الرقمية؛
- إنشاء حاضنات الأعمال عبر كامل التراب الوطني والتي هي عبارة عن هياكل دعم ومراقبة رواد الأعمال من الفكرة والنموذج الأولي إلى غاية دخولها سوق العمل؛
- إطلاق أول مسرع حكومي للمؤسسات الناشئة " Algeria venture "، والذي يؤثر بطريقة مميزة في المؤسسات المبتكرة حيث يسمح لها بتسويق مشاريعها وربطها بالمستثمرين داخل وخارج الجزائر؛
- إنشاء مجلس أعلى للابتكار، الذي سيكون حجر الأساس للتوجه الاستراتيجي في مجال تشمين الأفكار والمبادرات المبتكرة والإمكانات الوطنية للبحث العلمي في خدمة اقتصاد التنمية؛
- تعميم عملية الدفع الإلكتروني في مختلف القطاعات الحيوية؛

- وضع الإطار القانوني الذي يحدد مفاهيم المؤسسات الناشئة والحاضنات وكذا جميع المصطلحات الخاصة بالنظام البيئي لاقتصاد المعرفة، لأجل تسهيل إجراءات إنشاء هذه الكيانات، علاوة على ذلك تمت عملية اصدار النصوص التنظيمية ذات الصلة، التي ستقضي إلى عملية مراجعة هذه النصوص من أجل تكييف أليات التمويل مع دورة نمو المؤسسات الناشئة.

المطلب الثاني: دراسة حالة مؤسسة khidma-Tech ومؤسسة Nahla Dilevry بولاية عنابة-

في هذا المطلب سيتم التطرق إلى دراسة حالة عينة من المؤسسات الناشئة الكائن مقرها بولاية عنابة، ويتعلق الأمر بكل من مؤسسة " khidma-Tech " ومؤسسة " Nahla Dilevry "، من خلال إجراء مقابلات دورية مع المؤسسين للحصول على معلومات بشأن واقع تجسيد هذه المؤسسات.

أولاً: دراسة حالة المؤسسة الناشئة " khidma-Tech "

هي مؤسسة ناشئة تعمل في مجالي الصحة الرقمية والسياحة الرقمية، تأسست الشركة سنة 2014 وتحصلت على علامة مؤسسة ناشئة سنة 2021، كان تمويلها في بداية الأمر تمويلاً ذاتياً بعد ذلك تحصلت على الدعم المالي من قبل الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة.

يلخص الجدول التالي مجريات المقابلة مع المؤسس:

الجدول رقم(01): عرض نتائج المقابلة مع مؤسس " khidma-Tech "

الأسئلة	الأجوبة
1. ما هو مجال عملكم؟	للمؤسسة منصتان رقميتان لتقديم الخدمات التالية: • منصة في مجال رقمنة الخدمات في مجال الصحة: والتي تقدم خدمة البحث عن أحسن الأطباء والأخصائيين وحجز المواعيد الطبية لديهم ويكون ذلك عبر الموقع الإلكتروني التالي: https://dzdoc.com • منصة متخصصة في السياحة الرقمية: تهدف لمساعدة محترفي خدمة الفنادق، وتسعى لإيجاد حلول برمجية وسهلة عبر الموقع الإلكتروني التالي: https://hotelo.pro.
2. كيف جاءت فكرة إنشاء المؤسسة؟	لما كنت بالجامعة سنة 2011 وقبل التخرج تناقشت مع مجموعة من الأصدقاء على إنشاء مؤسسة مختصة ببرامج تطوير الاعلام الآلي، وبعد التخرج تجسدت الفكرة.
• هل تحصلتم على علامة مؤسسة ناشئة؟ متى وكيف كان ذلك؟	نعم، حصلنا على علامة مؤسسة ناشئة وقد كنا أول شركة ناشئة على مستوى ولاية عنابة حاصلة عليها وكان ذلك سنة 2021، كما قمنا بتأطير مجموعة من المؤسسات الناشئة كي تحصل على علامة "label"؛ حصلنا على العلامة من خلال الولوج للمنصة الإلكترونية https://startup.dz ثم قمنا بفتح حساب خاص بالمؤسسة من خلال تسجيل المعلومات الشخصية وكذا تحميل الملفات

والوثائق المطلوبة (عبارة عن شروط لمنح العلامة مثل: عمر المؤسسة أقل من 08 سنوات، تحقيق معدلات نمو مرتفعة ومستمرة، عدد العمال أقل من 250 عامل...) وبعد ارسال الطلب قامت اللجنة الوطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة بدراسة الطلب وكان الرد بعد شهر.	
يكن هدفنا في: – تسهيل الولوج إلى أي خدمة في مجال الصحة الرقمية والسياحة الرقمية؛ – التقليل من مشكل الاكتظاظ عند الأطباء؛ – في حالة لم يستطيع المريض الذهاب للطبيب، فإنه يتحصل على استشارة طبية عبر الإنترنت من قبل الطبيب عبر مكالمة فيديو؛ – معرفة بتفاصيل موعدك قبل الذهاب للطبيب؛ – حجز الغرفة المتاحة التي تتوافق مع احتياج الزبون قبل الذهاب إلى الوجهة؛ – تسهيل عمل الموظفين في الاستقبال لدى الفندق؛ – تنشيط السياحة داخل التراب الوطني.	• ما كان هدفكم من نشاط المؤسسة؟
لا، لم نقم بها باعتبارها مكلفة جدا، لكن قمنا بدراسة السوق كما اجرينا ابحاث عن المنافسين المحتملين فوجدنا أن هنالك منافسين لكنهم لا يشكلون خطرا بالنسبة لنا.	• هل قمتم بدراسة الجدوى؟
في بداية الأمر كان التمويل ذاتيا 100% وبعدها طلبنا الدعم المالي من الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة " ASF " وكان ذلك فعلا؛ لا، لم تكن هناك صعوبات في اجراءات الحصول على التمويل، كما أن المدة المستغرقة لمعالجة الملف لم تكن طويلة، حيث أنه في ظرف 06 أشهر تمت كامل العملية من التسجيل في المنصة الالكترونية إلى غاية الحصول على التمويل المطلوب.	• كيف حصلتم على التمويل؟ وهل صادفتكم صعوبات في الحصول عليه؟
نعم، هناك شركاء ممثلون في (المؤسس الثاني وصندوق تمويل المؤسسات الناشئة)؛ بالنسبة للصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة يمتلك ما نسبته 15% من رأس مال المؤسسة وليس له الحق بالتدخل في عملية التسيير؛ أما الباقي فهو مناصفة بيني وبين الشريك الثاني كما أننا المسؤولان عن عملية تسيير المؤسسة واتخاذ القرارات فيها.	• هل المؤسسة ملكية فردية أم هناك شركاء؟
هو كوننا نحرص على خدمات ما بعد البيع وهذا سر نجاح أغلب الشركات.	• فيما تتمثل استراتيجية المؤسسة لتقديم خدمة ترضي بها زبائننا؟
أكد بالطبع فنحن دوما في تطوير مستمر لتقديم خدمة ترضي من خلالها زبائننا؛ تكمن الاجراءات التي نعتمد عليها في تحقيق هدف التوسع فيم يلي: تكوين العاملين لاكتساب مهارات عالية وتكنولوجيا حديثة التي تخفض من التكلفة والتي بدورها تكسبنا ميزة تنافسية سعرية عالية.	• هل تفكرون في توسع نطاق خدمتكم وتطويرها؟ وما هي الإجراءات التي ستعتمدها لتحقيق ذلك؟
لم نتعامل مع الحاضنات، لكن تعاملنا مع مسرعة أعمال ولم تكن التجربة عند مستوى تطلعاتنا، بعدها قررنا أن نتعامل مع مسرعة إماراتية بدبي وكانت التجربة ممتازة جدا.	• ما كان دور حاضنات الأعمال والمسرعات في دعمكم؟
تتم مراقبة الأداء من خلال لقاءات دورية مع الشريك لتحليل البيانات المحاسبية والقوائم المالية (عدد الزبائن الجدد، تطور رقم الأعمال و الالتزامات...) ويكون ذلك مرة كل 03 أشهر.	• كيف تتم مراقبة الأداء في مؤسستكم؟

• ما هو الدور الاقتصادي والاجتماعي الذي قدمته "khidma-Tech" ؟	يمثل الدور الاجتماعي في تسهيل عملية حجز مواعيد طبية أو حجز غرف في الفنادق لأشخاص غير قادرين على التنقل، أما الدور الاقتصادي فيتمثل في تحقيق عائدات كبيرة وتوفير مناصب شغل.
• كيف ترون واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر؟	يعتبر واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر جيد خاصة بعد سنة 2020 عند استحداث الوزارة المكلفة باقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة والتي أتاحت جملة من التسهيلات ووفرت نظام بيئي ملائم لنجاح وتطوير هذا النوع من المؤسسات.
• فيما تتمثل التحديات التي تواجه نجاح وتطور المؤسسات الناشئة في الجزائر والتي مررت بها شخصيا؟	هناك العديد من الصعوبات المتمثلة أساسا في: الصعوبات المالية، صعوبات في عدم تقبل الزبون الخدمات وذلك بسبب أنها غير ملموسة أي يوجد نقص في الثقافة أو المعرفة الإلكترونية، المنافسة الشديدة ونقص التأهيل، التأطير والتكوين، سوق تقليدي غير ناضج؛ يمكن مواجهة هذه العراقيل من خلال العمل الدؤوب واحداث تطوير مستمر لنوعية الخدمات المقدمة وكسب ثقة العملاء من خلال تقديم الخدمات ذات جودة عالية وبأسعار مغرية.
• ما هي الافاق المستقبلية لمؤسستكم في ظل دعم الدولة لهذا القطاع؟	نطمح حاليا إلى استهداف كامل السوق الوطني والحصول على حصة سوقية كبيرة فيه سواء في مجال الصحة الرقمية أو السياحة الرقمية، أما مستقبلا فنطمح إلى اكتساح السوق الافريقية وذلك خلال عام 2025.

المصدر: من إعداد الطالبتين بناء على المقابلة مع مؤسس شركة "khidma-Tech"

من خلال تحليل مجريات المقابلة مع المؤسس "khidma-Tech" يمكن استنباط تحليل SWOT والذي يتم استخدامه لتقييم الموقع التنافسي للمؤسسة، كما يتم من خلاله تحديد نقاط القوة والضعف، الفرص والتهديدات التي تتعرض لها الأعمال التجارية للشركة.

الجدول رقم(02): تحليل SWOT لمؤسسة khidma-Tech

تحليل SWOT	khidma-Tech
العوامل الداخلية	✓ فريق العمل يتكون من فئة الشباب الجاد والمبدع؛ ✓ تسعى لتطوير خدمات جديدة وتحسينها لإرضاء عملائها؛ ✓ أول مؤسسة ناشئة على مستوى ولاية عنابة تحصل على العلامة "label" ؛ ✓ تتفرد بخاصية تكوين وتأطير المؤسسات الناشئة الراغبة في الحصول على علامة مؤسسة ناشئة
	✓ الانتقال إلى التكوين الجيد للعمال في المجال التكنولوجي؛
العوامل الخارجية	✓ الدعم الحكومي من خلال كونها معفية من الضرائب على الأرباح في الخمس سنوات الأولى؛ ✓ الدعم المالي من الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة.

✓ ضعف في تدفق سرعة الإنترنت؛	التهديدات	
✓ المنافسة؛		
✓ القوانين المعيقة للتجارة الدولية ما لا يسمح بالدخول للسوق الافريقية.		

المصدر: من اعداد الطالبتين بناء على الجدول رقم 01.

ثانيا: دراسة حالة المؤسسة الناشئة "Nahla Dilevry"

هي مؤسسة مختصة بالدرجة الأولى في خدمة توصيل السلع الاستهلاكية المختلفة إلى الزبائن عند باب منزلهم، استمدت المؤسسة اسمها من حشرة نظيفة، نشيطة ومواظبة في عملها، انشأت الشركة بتاريخ 2020/04/16، تتولى المؤسسة الناشئة بالدرجة الأولى خدمة توصيل السلع المختلفة ذات الاستهلاك الواسع للمستهلكين والزبائن إلى غاية باب المنزل في مدينة عنابة وما جاورها بالاستعانة بالنقل الخاص بها وكذا تطبيقها على الهاتف النقال "Nahla Dilevry Shopping"، وذلك بالشراكة مع المركز التجاري " viva mall" بعنابة.

والجدول التالي يلخص مجريات المقابلة:

الجدول رقم(03): عرض نتائج المقابلة مع مؤسس شركة "Nahla Dilevry"

الأجوبة	الأسئلة
1. ما هو مجال عملكم؟	مجال عملنا خدمي بالدرجة الأولى، يشمل توصيل المنتجات أو السلع الاستهلاكية من المركز التجاري "viva mall" إلى العنوان المطلوب.
2. ماهي التكنولوجيات التي تعتمدون عليها في مؤسستكم ؟	كانت الفكرة المبتكرة في خدمة توصيل السلع والمنتجات الاستهلاكية، بواسطة تطبيق "Nahla Dilevry Shopping" على جهاز الهاتف الذكي وهو مرتبط بالسلع الموجودة في المركز التجاري "viva mall" ، أي عملية التسويق الإلكتروني.
3. كيف جاءت فكرة إنشاء المؤسسة؟	استمدت فكرة انشاء المؤسسة من خلال اطلعنا على التجارب الرائدة في مختلف دول العالم كالولايات المتحدة الأمريكية، الصين، الهند وكذا السعودية وبصفة عامة كل دول الخليج العربي.
4. هل تحصلتم على علامة مؤسسة ناشئة "label"؟ وفيما تتمثل الإجراءات المتبعة حتى الحصول عليها؟	نعم، حصلنا على علامة مؤسسة ناشئة label start-up وكان ذلك سنة 2021 من خلال التسجيل في المنصة الالكترونية https://startup.dz ، وذلك بإدراج جميع المعلومات الشخصية وكذا تحميل الملفات والوثائق المطلوبة (عبارة عن شروط لمنح العلامة مثل: عمر المؤسسة يجب أن يكون أقل من 08 سنوات، تحقيق معدلات نمو مرتفعة ومستمرة، عدد العمال أقل من 250 عامل ..)، وبعد ارسال الطلب تقوم اللجنة الوطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة بدراسته وكان الرد بعد شهر إيجابيا، أين تم منحنا العلامة لاستيفائنا للشروط الموضوع.

5. ما كان هدفكم من نشاط المؤسسة؟	يكن هدفنا الأساسي في تسهيل خدمة توصيل المقتنيات دون عناء التنقل إلى المتجر وكذا تجنب الازدحام المروري الذي تعاني منه المدينة وما ينجر عنه من ضياع الوقت والجهد.
6. هل قمتم بدراسة الجدوى؟	لا، لم نقم بها بل قمنا بإجراء نموذج مخطط العمل " Business Model Canvas".
7. هل هناك منافسون للمؤسسة؟ وهل يشكلون خطرا عليكم؟	نعم، توجد هناك منافسة في القطاع الذي نعمل به سواء على المستوى الوطني أو المستوى المحلي "مدينة عصابة"، كما أن هناك منافسين غير مباشرين (المراكز التجارية -supermarket) ومنافسين مباشرين مثل (jumia food و yassir) وهم لا يشكلون تهديدا بالنسبة لنا.
8. كيف حصلتم على التمويل؟ وهل صادفتكم صعوبات في الحصول عليه؟	في بداية المشروع كان رأس مال المؤسسة يتمثل في المدخرات الشخصية لفريق العمل فقط إضافة إلى الاقتراض من العائلة والأصدقاء (تمويل ذاتي) ولم نتلقى أي تمويل خارجي، وإيراداتنا متمثلة في: عمولة التوصيل وهامش فائدة عن كل طلبية من المركز التجاري "viva mall"، بعد مدة من انطلاق النشاط توجهنا بطلب الحصول على الدعم المالي من الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة ASF، وبعد مدة طويلة قبلنا بالفرض وكان تبرير ذلك اجراء تغيير في نموذج الأعمال.
9. هل المؤسسة ملكية فردية أم هناك شركاء؟	نعم، يوجد هناك 03 شركاء، ولنا جميعا حق التدخل في الشؤون التسييرية للمؤسسة.
10. فيما تتمثل استراتيجية المؤسسة لتقديم خدمة ترضي بها زبائننا؟	تتمثل استراتيجيتنا لإرضاء زبائننا في كوننا نحرص على الالتزام بمواعيد التسليم والموثوقية، بالإضافة إلى جودة الخدمات المقدمة والأمان.
11. هل تفكرون في توسع نطاق خدمتكم وتطويرها؟	نعم بالطبع نرغب في التوسع في مجالات أخرى غير المنتجات الغذائية ونستهدف ولايات أخرى خارج ولاية عصابة.
12. كيف تتم مراقبة الأداء على مستوى مؤسستكم؟	تتم مراقبة الأداء عن طريق اجراء اجتماعات دورية بين الاعضاء المؤسسين حسب ما تقتضيه الحاجة من خلال عرض البيانات المالية وتحليلها.
13. ما هو الدور الاقتصادي والاجتماعي الذي قدمته مؤسستكم؟	يمثل الدور الاجتماعي في: تسهيل عملية اقتناء الحاجيات اليومية لأشخاص غير قادرين على التنقل إلى المحلات والمراكز التجارية وأيضاً المساهمة في الوقاية من انتشار فيروس كورونا (باعتبار أن انطلاق المشروع تزامن مع اجراءات الغلق والحجر الصحي) إضافة إلى توفير مناصب شغل بالتالي القضاء على البطالة ، أما الدور الاقتصادي فيتمثل في تحقيق عائدات كبيرة نظير خدماتها المقدمة.
14. كيف ترون واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر؟	يعتبر واقع المؤسسات الناشئة حالياً في الجزائر أحسن بكثير من السنوات السابقة، لكن رغم التدابير والإجراءات الموضوعة من قبل الدولة فهي لا تزال غير كافية لتذليل الصعوبات التي تواجهها وهذا مايفسر قلة عددها ومساهمتها المتواضعة في تحقيق النمو الاقتصادي في البلاد .

هناك صعوبات متمثلة أساسا في: ■ مشاكل التمويل في جميع مراحل عمر المؤسسة من الفكرة إلى غاية تجسيد المشروع؛ ■ نقص الخبرة في هذا المجال؛ ■ المنافسة الحادة؛ ■ المشاكل البيروقراطية ؛ ■ ضعف البنية التحتية للاتصالات وشبكة الانترنت والتي تكبد المؤسسة خسائر كبيرة؛ ■ جهل كثير من الزبائن لكيفية استخدام التكنولوجيا.	15. فيما تتمثل التحديات التي تواجه نجاح وتطور المؤسسات الناشئة في الجزائر والتي مرت بها شخصا؟
■ التطور والتوسع في مناطق أخرى خارج ولاية عنابة؛ ■ التطوير والتحسين المستمر لجودة الخدمات المقدمة؛ ■ التوسع في مجالات أخرى غير المنتجات الغذائية مثل (المكتبات، الحلويات، المقصبات...) ■ عقد شراكات أو تحالفات مع كبرى المؤسسات العامة والخاصة. ■ لم نستقد أبدا من الدعم الحكومي، وكأقترح لمشكل التمويل يجب على الوزارة الوصية أن تقوم بـ: ■ زيادة عدد الصناديق الممولة للمؤسسات الناشئة؛ ■ تشجيع المستثمرين الملاك على تقديم الدعم المالي للمؤسسات الناشئة؛ ■ حث الشركات الكبيرة على تمويل المؤسسات الناشئة.	16. ما هي الافاق المستقبلية لمؤسستكم في ظل دعم الدولة لهذا القطاع؟

المصدر: من اعداد الطالبتين بناءا على المقابلة مؤسس شركة "Nahla Dilevry"

من خلال تحليل مجريات المقابلة مع مؤسس شركة "Nahla Dilevry" يمكن استنباط تحليل SWOT للمؤسسة كالآتي:

الجدول رقم(04): تحليل SWOT لمؤسسة Nahla Dilevry

تحليل SWOT		Nahla Dilevry
العوامل الداخلية	نقاط القوة	✓ تسعى لإطلاق خدمات جديدة تدعم بها الخدمات الأولى؛ ✓ السمعة الجيدة في السوق؛ ✓ الاستباقية إلى الفكرة مقارنة بمنافسيها؛ ✓ تنوع في مصادر التمويل (عمولة التوصيل بالإضافة إلى هامش فائدة عن كل طلبية من المركز التجاري "viva mall"). ✓ فريق عمل شاب متحمس ونشط يسعى للابتكار والتطوير الدائم والمستمر.
	نقاط الضعف	✓ تركيز نشاطه على مركز تجاري وحيد.

العوامل الخارجية	الفرص	✓ الدعم الحكومي من خلال كونها معفية من الضرائب على الأرباح في الخمس سنوات الأولى؛ ✓ إشباع حاجات ومتطلبات الزبائن لم يسبق لأحد من الشركات أن قام بتلبيتها؛
	التحديات	✓ ضعف في تدفق سرعة الانترنت؛ ✓ قلة التعامل بالوسائط الالكترونية في المجتمع الجزائري وبالتالي فهي محصورة لدى فئة قليلة من المجتمع؛ ✓ بيئة الأعمال الصعبة في الجزائر بالنسبة لها كمشروع جديد في قطاع الخدمات.

المصدر: من اعداد الطالبتين بناء على الجدول رقم 04.

ثالثا: نتائج تحليل مجريات المقابلات

من خلال تحليل أسئلة المقابلات حسب الاجابات التي تلقيناها من مؤسسي "khidma-Tech" و "Nahla Dilevry" تم التوصل الى النتائج التالية:

- عموما المؤسسة الناشئة أو "start- up" هي كل فكرة جديدة ومبتكرة، وليدة الحاجة لخدمة معينة أو منتج ما لم يسبق له الظهور من قبل، أملا لحل مشكل قائم في الواقع المعاش بأقل جهد وأقل تكاليف وفي أسرع وقت ممكن؛
- وفرت تقنيات التكنولوجيا الحديثة لأصحاب المؤسسات الناشئة أعباء القيام بدراسات الجدوى التي تعتبر عائقا أمامهم باعتبارها جد مكلفة، كما سهلت عليهم عمليات دراسة السوق وسلوك المستهلك وكذا الدراسة الفنية لمشروعاتهم باعتبارها البديل الأقل تكلفة لدراسة الجدوى؛
- تركز المؤسسات الناشئة على تطبيقات التكنولوجيا الحديثة، الذكاء الاصطناعي والبيانات الضخمة في تقديمها لمنتجاتها وخدماتها والتسويق لها، كما رأينا سابقا في مؤسسة نحلة تطبيق " Nahla Dilevry Shopping" الذي هو عبارة عن منصة إلكترونية هدفها تسهيل عملية شراء جميع مقتنيات البيت من المواد الغذائية وغيرها والعمل على توصيلها لغاية باب المنزل؛
- عادة ما تكون المؤسسات الناشئة في الجزائر ملكية جماعية بين صاحب الفكرة والممول، وهذا ليس اختيارا من صاحب الفكرة وإنما تفرض عليه الحاجة في التمويل لبدأ نشاطه الحصول على شركاء يأمنون بفكرته ويغامرون بأموالهم مقابل الاستفادة من العوائد المالية الضخمة في حال نجاح المؤسسة؛

- الأمر الذي يشكل عائقا أمام المؤسسة الناشئة حيث يحد من امكانية التوسع والابتكار فيها، لأن صاحب المؤسسة غالبا ما يعمل في البداية على تغطية المبلغ المستحق لتمويل مشروعه؛
- تعتمد المؤسسات الناشئة في تقديمها لخدماتها ومنتجاتها على استراتيجيات معينة تكسب بها رضا زبائنها وعملائها للمحافظة على مكانتها في السوق، تتمثل هذه الاستراتيجيات في: خدمات ما بعد البيع، الالتزام بمواعيد التسليم والموثوقية بالإضافة إلى جودة الخدمات المقدمة والأمان...إلخ؛
- تطمح أغلبية المؤسسات الناشئة في تنويع نشاطها، تطوير منتجاتها وفتح فروع أخرى في مختلف ولايات الوطن ولما لا اكتساح السوق الافريقية، لكن عائق التمويل ونقص التأطير والتأهيل يحول دون ذلك؛
- إن الارادة السياسية القوية للدولة المتمثلة في الاهتمام بقطاع المؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة من خلال: انشاء الوزارة المكلفة بها والتي من شأنها تهيئة وتطوير نظام بيئي ملائم يسمح بازدهار هذا النوع من المؤسسات، وكذا تخصيص صندوق وطني لتمويلها لاقى استحسان الكثير من أصحاب المؤسسات الناشئة، لكون ذلك ساهم في تذليل الصعوبات أمامها مثل ما رأينا سابقا مع مؤسسة "khidma-Tech"؛
- لازالت المؤسسات الناشئة تعاني جملة من النفاص وتواجه العديد من التحديات التي تقف حائلا أمام نجاحها وتطورها، لعل أهمها يتمثل في: التحديات المالية لاسيما نقص رأس المال المغامر وتخلف النظام البنكي، تحديات الموارد البشرية ومنها ضعف المورد البشري وعدم تأهيله وافتقارهم لخلفية كافية حول المقاولاتية في الجزائر، كما أن هناك العديد من الأماكن غير مغطاة بشبكة الانترنت، التخلف التقني وعدم مواكبة التطورات الخاصة في بيئة الأعمال العالمية، وعدم مطابقة المنتج الجزائري لمعايير الجودة العالمية ما يحول دون دخوله الأسواق الكبرى...إلخ؛
- لا تزال حاضنات الأعمال ومسرعات الأعمال في الجزائر تتميز بالتخلف التقني وعدم مواكبة التطورات الحاصلة في بيئة الأعمال، ويعود السبب في ذلك لحدائتها مقارنة مع الحاضنات والمسرعات الأخرى في دولة الإمارات مثلا وافتقارها للخبرة الكافية في مجال ريادة الأعمال؛

- يمتلك الشباب الطموح أصحاب المؤسسات الناشئة نية ورغبة كبيرة في الجعل من مؤسساتهم محركا أساسيا للاقتصاد الوطني وتعزيز الآلة الانتاجية الوطنية وبالتالي المساهمة الفعالة في حل الازمة الاقتصادية التي عانت منها البلاد لفترات طويلة، هذا اذا ما أُتيحت لهم الظروف المناسبة لذلك.

الخاتمة:

تسعى المؤسسات الناشئة إلى تحقيق العديد من الأهداف ذات الطابع الاقتصادي والاجتماعي وأبرزها خلق الثروة، بالتالي فلا يجب العمل على انشاءها فقط بل يجب العمل على دعمها وتطويرها وتهيئة المناخ المشجع لضمان بقائها واستمرارها، وهو ما عملت على تحقيقه الحكومة الجزائرية منذ مطلع 2020 من خلال تقديم مجموعة من الحلول البناءة والتي كانت في شكل مختلف الاجراءات المطروحة التي تستهدف دعم هذا النوع من المؤسسات بغض النظر عن التحديات الكبيرة التي تواجهها في مختلف محطات حياتها فهي تحتاج إلى الرعاية والدعم باستمرار.

نتائج الدراسة: تم التوصل إلى النتائج التالية:

1. إلى غاية اليوم، لم يحدد تعريف موحد وشامل للمؤسسات الناشئة على المستويين المحلي والعالمي بالرغم من اجتهاد العديد من الباحثين والمنظمات لوضعه ضمن إطار محدد، لكن رغم اختلاف التعاريف حول هذه المؤسسات، إلا أنه لم يمنع ذلك من اشتراكها في معايير معينة (الفئة العمرية، الابتكار وارتفاع درجة المخاطرة)؛

2. تعد المؤسسة الناشئة داعمة للتنمية الاقتصادية ذلك لأن نشاطها ينطوي على إمكانية هامة في دعم أهم المؤشرات الاقتصادية كالناتج المحلي الخام والتشغيل؛

3. تعول الدولة الجزائرية على المؤسسات الناشئة كمحرك اقتصادي هام من خلال:

- استحداث وزارة مكلفة بها بهدف ضبط التشريعات والقوانين لتأطير نشاطها؛
- انشاء الصندوق الوطني للمؤسسات الناشئة والمكلف بتقديم الدعم المالي لأصحاب المشاريع المبتكرة بعيدا عن البنوك الكلاسيكية وما ينجر عنها من ثقل بيروقراطي؛
- إصدار السلطات للعديد من الاجراءات التحفيزية لصالحها (اعفاءات جبائية تصل إلى خمس سنوات...)

- انشاء أرضية رقمية تهدف لمحاربة كل أشكال البيروقراطية وتسهيل الاجراءات الادارية.

4. تعتبر التجربة الجزائرية في مجال الاقتصاد الرقمي والمؤسسات الناشئة حديثة العهد مقارنة بتجارب دول أخرى، هذا ما أدى إلى اصطدامها بجملة من التحديات التي قد تعرقل نجاحها وتطورها وكذا مساهمتها في النهوض بالاقتصاد الوطني، عموما تتمثل هذه الصعوبات في:

- عوائق تمويلية بدرجة كبيرة في مختلف مراحل المشروع وعدم فعالية دور شركات رأس المال المخاطر؛
- انعدام الخبرة لدى أصحاب المؤسسات الناشئة ومسيري حاضنات الأعمال والمسرعات على حد سواء؛
- التخلف التقني وضعف البنية التحتية التكنولوجية في الجزائر؛
- محدودية التعامل بوسائل الدفع الالكتروني في الجزائر؛
- غياب ثقافة المقاولاتية لدى الأفراد؛
- الخوف من الفشل وتوقعه قبل حدوثه؛ وجهل الكثير من شرائح المجتمع باستخدام التكنولوجيا.

اختبار فرضيات الدراسة:

1. إن المؤسسة الناشئة مؤسسة شابة، مصممة لتنمو بسرعة، في ظل ظروف من المخاطرة العالية وعدم اليقين، فهي تختلف عن باقي المؤسسات بكونها تعتمد على الإبداع والابتكار لإشباع حاجات السوق بطريقة ذكية وتعمل في ظروف مخاطر عالية، وهي أيضا قابلة للنمو السريع والتطور وهذا ما يشير إليه الجزء "up" من مصطلح "Start-up" وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الأولى.

2. بينت الدراسة أن المؤسسات الناشئة تعاني من مشكل الحصول على التمويل لانطلاقها أو لتطوير نشاطها باعتبار أن التمويل الذاتي غير كاف، وأن البنوك التجارية ترفض تقديم القروض لهم بسبب انعدام الضمانات وارتفاع درجة المخاطرة، وتعتبر الجهود التي بذلتها الجزائر غير كافية وغير فعالة لدعم تمويل هذه المؤسسات ونجاحها، وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الثانية نسبيا.

3. تبين من خلال الدراسة الميدانية صحة الفرضية الأخيرة والتي تنص على أن المؤسسات الناشئة "Start-up" في الجزائر تواجه تحديات كثيرة منها: العراقيل المالية لغياب شركات رأس المال المخاطر وكذا هشاشة العلاقة "بنك - مؤسسة" ويرجع ذلك غالبا إلى (غياب الضمانات الكافية لمنحها التمويل)، غياب اطرار وكفاءات لإدارة وتسيير حاضنات الأعمال والتأخر التكنولوجي الذي تشهده البلاد على مختلف الأصعدة.

توصيات الدراسة: يمكن اقتراح التوصيات التالية

- يجب العمل على تثمين الابتكارات ونتائج البحث العلمي؛
- تنفيذ تدابير تمويل فعالة لرواد الأعمال والمؤسسات الناشئة؛
- تعميم دراسة مقياس ريادة الأعمال في كل الميادين والتخصصات.

قائمة المراجع

- Eric Ries . (2011). *The learn Startup* (éd. 1er edition). New York: The Crown publishing.
- karan narula in 02/02/2023. (2017). The startup curve: Journey of an entrepreneur. Récupéré sur <https://yourstory.com/mystory/d90c9e8f6b-the-startup-curve-journey-of-an-entrepreneur>
- LAROUSSE. (s.d.). Consulté le 02 12, 2023, sur <https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/start-up/74493>
- اسمهان بن لعلام، كريمة بنان. (2022). المؤسسات الناشئة في الجزائر -الواقع والتحديات وفرص الانطلاق. مجلة الدراسات الاعلامية والاتصالية. 02(02), p. 18.
- المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم. (2020). (20 – 254) المتعلق بإنشاء مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنة الأعمال مع تحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها وكذا شروط منح كل علامة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية. 11, (55).
- بسويح منى وآخرون. (2021). واقع وافاق المؤسسات الناشئة في الجزائر. حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية. 7(3), pp. 407-408.
- بوالشعور شريفة. (2021). دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة : Startups دراسة حالة الجزائر. مجلة البشائر الاقتصادية. 04(02), p. 422.
- حسين يوسف، صديقي إسماعيل. (2021). دراسة ميدانية لواقع إنشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر. حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية. 8(1), p. 73.
- سارة بوعدلة ، هديات خديجة بن طيب. (2020). قدرات وتحديات المؤسسات الناشئة ومتطلبات نجاحها بالإشارة الى حالة الجزائر. مجلة حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية(العدد 03), p. 20.
- عائشة بنوجعفر وآخرون. (2020). المؤسسات الناشئة في الجزائر: الواقع والتحديات -مع الإشارة إلى التجارب الرائدة في العالم العربي. حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية. 8(1), p. 94.
- علي محبوب، علي سنوسي. (2020). التسويق الالكتروني ودور المؤسسات الناشئة في تلبية احتياجات العملاء في الجزائر -دراسة لشركة جوميا الجزائر. Algérie Jumia/المؤتمر الدولي حول المؤسسات الناشئة Start up في تحقيق الاقلاع الاقتصادي الجزائري المنشود. (3), p. 3, الجزائر.
- مصطفى بورنان، علي صولي. (2020). الاستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناجحة (حلول لانجاح المؤسسات الناشئة. مجلة دفاتر اقتصادية. 11(1), p. 3.