

واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر - بالإشارة إلى تجربة روسيا- *The reality of financing startups in Algeria (with reference to Russia's experience)*

بن مبارك زهية^{1*}، بن تريح بن تريح²

¹ عمار ثليجي -الأغواط- (الجزائر)، دراسات التنمية الاقتصادية، zh.benmebarek@lagh-uni.dz

² عمار ثليجي -الأغواط- (الجزائر)، دراسات التنمية الاقتصادية، b. benterbeh@lagh-univ.dz

تاريخ النشر: 2024/12/01

تاريخ القبول: 2024/10/14

تاريخ الاستلام: 2024/06/26

JEL classification: M13, G24

ملخص: هدفت هذه الدراسة واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، وأهم مصادر تمويلها، مع الإشارة إلى تجربة روسيا في هذا مجال والأساليب التي اتبعتها في تطوير ودعم المؤسسات الناشئة. اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي والتحليلي للإلمام بموضوع الدراسة، حيث كانت نتائج الدراسة أن المؤسسات الناشئة في الجزائر تعاني من نقص الدعم في التمويل خلال مراحل إنشائها، ويمكن للجزائر الاستفادة من التجربة الروسية، خاصة على مستوى الآليات التي استخدمتها من أجل النجاح في تعزيز المؤسسات الناشئة.

الكلمات المفتاحية: مؤسسات ناشئة، رأس المال الاستثماري، تمويل، تمويل جماعي، تجربة روسيا

تصنيف JEL: M13, G24

Abstract:

This study aimed at the reality of financing emerging enterprises in Algeria, and the most important sources of funding, with reference to Russia's experience in this field and the methods it has followed in developing and supporting emerging enterprises.

The study relied on the descriptive and analytical approach to gain familiarity with the subject of the study, as the results of the study were that emerging institutions in Algeria suffer from a lack of funding support during the stages of their establishment, and Algeria can benefit from the Russian experience, especially at the level of the mechanisms it used in order to succeed in strengthening emerging institutions.

Keywords: Emerging Institutions, Venture Capital, Financing, crowdfunding, Russia's experience

JEL classification: M13, G24

*المؤلف المرسل

1. مقدمة

إن لنمو وتطور المؤسسات الناشئة دورا مهما في النمو الاقتصادي العالمي، حيث يعد بدء أعمال تجارية جديدة أحد المؤشرات التي توضح مستوى الاقتصاد في كل دولة. وفي الجزائر أخذ موضوع المؤسسات الناشئة حيزا كبيرا من اهتمام السلطات العليا، والهيئات الأكاديمية لكونه تحولا جديدا في مسار التطور الاقتصادي في الجزائر، إلا أنه يواجه عراقيل كبيرة من أهمها التمويل الذي يعتبر مهما جدا من أجل بداية انطلاق المشاريع الحديثة. فالمؤسسات الناشئة هي مؤسسات أعمال مبتكرة ومحفوفة بالمخاطر للغاية وعالية النمو، كما أن تدابير الدعم في المراحل المبكرة مهمة. ما يقرب من 90% من المؤسسات الجديدة التي تبدأ كل عام تفشل خلال السنوات الخمس الأولى من التشغيل غالبا بسبب الافتقار إلى المهارات الإدارية ورأس المال. وبالتالي ليس مفاجئا لأولئك الذين بدأوا للتو بإنشاء مؤسسات ناشئة، بأن البيئة المناسبة لتمويل مشاريعهم مختلفة اليوم تماما عما كانت عليه في السنوات الماضية، ومع تزايد صعوبة الحصول على التمويل في ظل اقتصاد عالمي أقل استقرارا نسبيا، تواجه المؤسسات المبتكرة صعوبات مالية وإدارية كبيرة، مما يجعل من الضروري تزويدها بالدعم الكافي في بداية انطلاقها، وبالتالي المساهمة في خلق فرص عمل محلية جديدة، والتنمية الاقتصادية.

أما في روسيا فالوضع يختلف تماما عن الجزائر، فلقد اهتمت روسيا بالدعم البنية التحتية والدعم المالي للمشاريع الابتكارية من خلال القيام بمشروع ذكاء الأعمال، وإنشاء مراكز بحث، وكذلك إنشاء حاضنات أعمال وتوفير الدعم المالي والتكنولوجي من أجل توفير مناخ بيئي اقتصادي لولادة مؤسسات ناشئة مبتكرة. بناء على ما سبق يمكن صياغة الإشكالية الرئيسية لدراسة كالتالي:

كيف هو واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر؟

1-1 الأسئلة الفرعية

انطلاقا من الإشكالية الرئيسية يمكن صياغة الأسئلة الفرعية التالية:

- ماهي مصادر تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر؟
- ماهي مشاكل التي تواجه تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر؟
- كيف يمكن للتجربة الروسية أن تساهم في حل مشاكل التمويل في المؤسسات الناشئة في الجزائر؟

2-1 فرضيات الدراسة

- الفرضية الأولى : توجد العديد من المصادر لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر.
- الفرضية الثانية: توجد العديد من المشاكل في تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر.
- الفرضية الثالثة: يمكن لتجربة الروسية أن تساهم في حل مشاكل تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر.

3-1 أهمية الدراسة

إن موضوع التحدي المالي للمؤسسات الناشئة بالغ الأهمية، حيث تراكم الموارد المالية في المؤسسة الناشئة هو الجانب الأكثر أهمية في تنفيذها الناجح. وبالتالي تشكل الموارد حجر الزاوية في وجود المؤسسات الناشئة ونموها. علاوة على ذلك، فإن اهتمامنا بتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر يمكن تفسيره بغياب الدراسات الأكاديمية في هذا المجال.

4-1 أهداف الدراسة

تهدف الدراسة إلى:

- ✓ توضيح أهم مصادر التمويل للمؤسسات الناشئة؛
- ✓ إبراز الدور الفعال الذي تلعبه المؤسسات الناشئة، وأهمية تنوع مصادر التمويل لهاته المؤسسات الناشئة؛
- ✓ عرض تجربة روسيا وأهم الأساليب المعتمدة في مجال المؤسسات الناشئة؛
- ✓ واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر، وأهم المشاكل والعراقيل التي تواجهها في مجال تمويل المؤسسات الناشئة.

2. الإطار المفاهيمي للتمويل و المؤسسات الناشئة

هناك حاجة ماسة إلى التمويل لبدء مشروع تجاري وتحقيق الربحية. وهناك العديد من المصادر التي يجب مراعاتها عند البحث عن تمويل لبدء التشغيل. لكن علينا أولاً أن نفكر في مقدار الأموال التي نحتاجها، متى ستحتاج إليها حيث تختلف الاحتياجات المالية للمؤسسة وفقاً لنوع والحجم المؤسسة. يعلم الجميع أن رأس المال هو شريان الحياة للمؤسسات الناشئة. وبالتالي يمكن تعريفه على أنه القدرة على الوصول إلى تمويل رأس المال العامل ورسملة الديون باعتبارها ثاني أهم أنواع الخدمات الاستشارية للمؤسسات المستأجرة. وبترتيب الأولويات، شمل هذا الوصول تقييم الخيارات المالية، والحصول على القروض والمنح، وتغليف القروض.

1.2 تعريف التمويل: (أحمد، السنارة)

التمويل هو مجموعة من القرارات حول كيفية الحصول على الأموال اللازمة لتمويل استثمارات المؤسسة، وتحديد المزيج التمويلي الأمثل من مصادر التمويل المقترضة والأموال المملوكة من أجل تغطية استثمارات المؤسسة.

2-2 مفهوم المؤسسة الناشئة (guide, 2023)

يمكن تعريف المؤسسة الناشئة بالبداية الأعمال التجارية. ولذلك فهي تحمل في طياتها فكرة التجريب، والتي ينبغي إذا سارت الأمور على ما يرام أن تؤدي إلى تطور سريع. يأتي هذا التعبير أيضاً من

حقيقة أن العديد من المؤسسات الناشئة تم إنشاؤها بواسطة الطلاب، كما يطلق عليها أيضا تنفيذ مشروع مبتكر يسمح لها بإنشاء سوق جديد يصعب تقييم مخاطره في نهاية مرحلتها البحثية، بشكل عام تعمل المؤسسة الناشئة في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات الجديدة، على شكل فريق متحد حول تحقيق نموذج اقتصادي ناجح. وهكذا تمكن **Steve Blank** رائد الأعمال من وادي السيليكون من تعريف المؤسسة الناشئة على أنها "منظمة مؤقتة تبحث عن نموذج اقتصادي يسمح بالنمو، مريح بشكل متكرر ويمكن قياسه".

وحسب تعريف **Eric Ries** لمفهوم المؤسسة الناشئة في كتابه **The Lean Startup** :
"المؤسسة الناشئة هي كيان بشري صُممت لخلق منتج جديد أو خدمة جديدة في ظل حالة تأكد شديدة" (Ries, 2011)

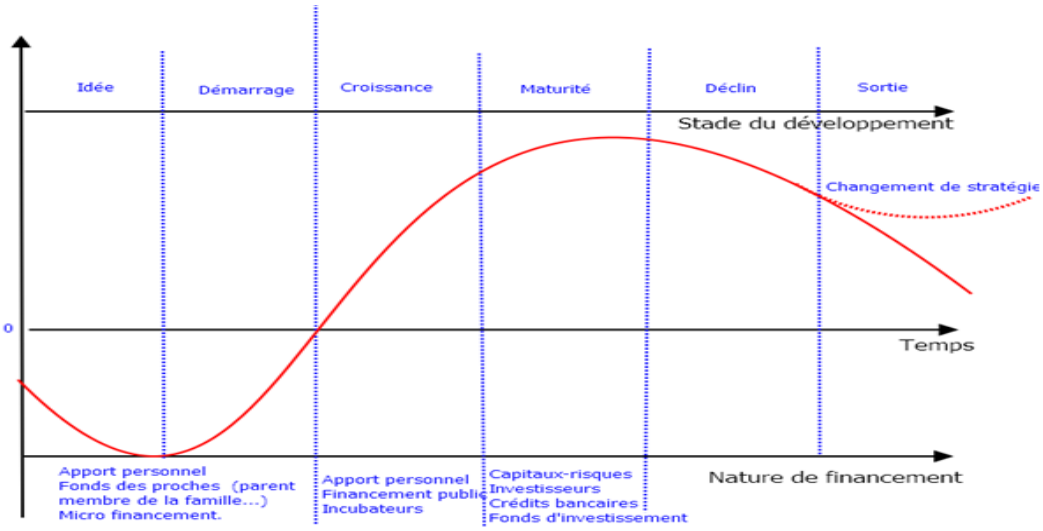
في حين يرى **Patrick Fridenson** أن تكوين مؤسسة ناشئة ليس مسألة عمرها أو حجمها أو قطاع نشاطها، بل يجب توفر أربع شروط وهي كالآتي: (هشام، 2017)

- ✓ النمو المحتمل العالي للمؤسسة الناشئة؛
- ✓ استعمال تكنولوجيا جديدة؛
- ✓ تحتاج المؤسسة الناشئة إلى تمويل ضخم، والحصول على مختلف أشكال المساهمة؛
- ✓ أن تكون سوق جديدة و صعوبة تقدير خطرها.

2-3 مراحل إنشاء مؤسسة ناشئة (Mohammed Djelti)

تمر كل مؤسسة ناشئة بعدة مراحل ويعتبر نموذج **Alfred Marshall** النموذج الأول الذي يصف المراحل المختلفة لإنشاء مؤسسة. ويوضح الشكل أدناه هذه الخطوات بشكل تفصيلي:

الشكل 1: دورة حياة مؤسسة ناشئة



Source : Mohammed Djelti, Bouchama Chouam, Baghdad Kourbali, Etat des lieux

des incubateurs en Algérie cas de l'incubateur de L'INTTIC d'Oran, P108

✓ **الإنشاء (IDEE) :** يعتمد بشكل عام على فكرة تلي احتياجات المذبيات لشريحة عملاء جيدة الاستهداف. هذا هو سبب ولادة المؤسسة الناشئة.

✓ **البداية (DEMARRAGE) :** تتميز هذه المرحلة بوجود ثقب أسود لأن معدل الفشل مرتفع للغاية. بلغ معدل الفشل للمؤسسات الناشئة 70٪ في العامين الأولين و90٪ في السنوات الخمس الأولى. في هذه المرحلة تلجأ معظم المؤسسات الناشئة إلى التمويل الذاتي على أساس الأسهم، ومساعدة العائلة والأصدقاء وأحيانا على المستثمرين الأفراد مع غياب البنك في التمويل. ويكون رأس المال الأساسي (رأس المال الأولي) ضروري في هذه المرحلة الحرجة من بدء التشغيل.

✓ **النمو (CROISSANCE) :** في هذه المرحلة توسع المؤسسة الناشئة أنشطتها ومنتجاتها وخدماتها أفقيا ورأسيا لتحتل مكانة جيدة في السوق. تطمح المؤسسات الناشئة نحو التوسع الكبير، حيث يقود الإبداع والابتكار التغيير الإيجابي في بيئة تنافسية. في هذه المرحلة لا تمتلك المؤسسات الناشئة القدرات المالية اللازمة على الرغم من حقيقة أن المخاطر هنا تتميز بمستوى

أقل. ولا يزال تمويل رأس المال هو الوسيلة المفضلة في مرحلة النمو على الرغم من استخدام التمويل التقليدي.

✓ **النضج (MATURITE):** هناك مؤسسات ناشئة تجد نفسها في حالة تشبع بالسوق، حيث يجب عليها البحث عن حلول ممكنة لتعزيز الطلب من خلال اللجوء إلى التمايز والابتكار المتزايد في جميع الأنشطة. في هذه المرحلة، تميل المخاطر إلى الانخفاض وتتمتع المؤسسات الناشئة بالقدرة على الاقتراض من البنوك التقليدية. في هذه المرحلة يمثل تمويل المشاريع من خلال رأس المال الاستثماري جزءا مهما في التنمية المؤسسات الناشئة.

✓ **الانحدار (DECLIN):** وهي مرحلة من مراحل الشيخوخة حيث تواجه المؤسسة العديد من القضايا، بما في ذلك مسألة المؤسسات العائلية ونقل الملكية وتوزيع الثروة.

✓ **إستراتيجية التغيير (SORTIE):** هذه هي المرحلة الأكثر أهمية في حياة المؤسسة، من الضروري اعتماد إستراتيجية للحفاظ على بقاء المؤسسة الناشئة، ويجب أن تتم إعادة التشغيل، على سبيل المثال، من خلال تحسين نموذج المنتج بشكل كبير.

4-2 مصادر تمويل المؤسسات الناشئة

هناك العديد من المصادر نوجزها فيما يلي

1-4-2 المستثمرين الملائكة (Hofstrand, 2022) Angel investors

المستثمرون الملائكيون هم أفراد ومؤسسات مهتمون بمساعدة المؤسسات الصغيرة على البقاء والنمو. لذلك فإن هدفهم قد يكون أكثر من مجرد التركيز على العائدات الاقتصادية، بل يتعدون إلى الربحية والأمان. يركز المستثمرون الملائكيون على التمويل في مرحلة مبكرة ومبالغ تمويل أصغر من أصحاب رأس المال الاستثماري.

2-4-2 رأس المال الاستثماري (Don, 2022) المخاطر Venture capital

يشير رأس المال الاستثماري إلى التمويل الذي يأتي من المؤسسات أو الأفراد العاملين في مجال الاستثمار في المؤسسات الصغيرة المملوكة للقطاع الخاص. وبالتالي توفر رأس المال للمؤسسات الناشئة في مقابل حصة ملكية المؤسسة.

عادة لا ترغب مؤسسات رأس المال الاستثماري في المشاركة في التمويل الأولي للأعمال التجارية، فهم يفضلون الاستثمار في المؤسسات التي تلقت استثمارات كبيرة في الأسهم من المؤسسين، وحققت أرباحا بالفعل، و تتمتع بميزة تنافسية أو قيمة قوية.

يلعب رأس المال الاستثماري دورا مهما في نجاح مؤسسات محفظته. غالبا ما تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم صعوبة في توفير الموارد اللازمة لتحقيق النجاح في السوق. لا يساعد رأس المال الاستثماري المؤسسات في الحصول على التمويل المطلوب فحسب، بل يوفر أيضا المعرفة والفهم والخبرة المطلوبة للتفوق في السوق. (Shah rukh shakeel, 2019)

3-4-2 التمويل الجماعي (Crowdfunding) (Daniele Leone, 2018)

هو ممارسة لجمع التبرعات للشركات الناشئة أو المبدعين الفرديين لتمويل مبادرة خاصة أو قضية اجتماعية أو شركة من خلال منصة على شبكة الإنترنت. لتوفير الموارد المالية إما في شكل تبرع أو مقابل شكل من أشكال المكافأة أو حقوق التصويت لدعم المبادرات لأغراض محددة، أهمها تحويل الفكرة إلى واقع.

4-4-2 التمويل الإسلامي: (حيرش، 2013) Islamic finance

يمكن للمؤسسة التمويل إما بالاعتماد على موارد المالية الخاصة، أي بالتمويل الذاتي، أو بالاعتماد على موارد غيرها.

✓ **التمويل الذاتي:** تكون المؤسسة قد انتهجت التمويل الذاتي وفق سياستها المالية أو إستراتيجيتها، ولا يطرح إشكال فيما يخص كيفية التمويل لأن التمويل الذاتي لا يمكن أن يكون ربويا.

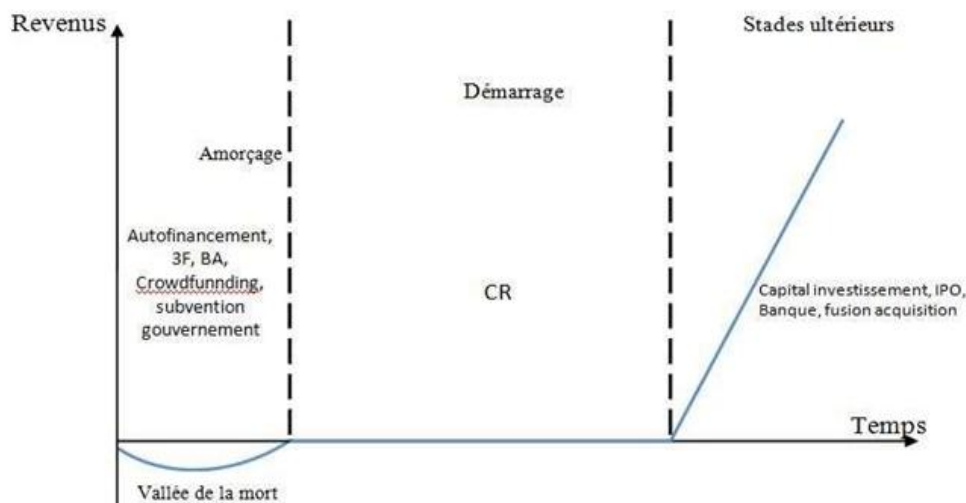
✓ **القرض الحسن:** هو الاعتماد على موارد الغير للتمويل الموجه للعمليات الغير الإنتاجية أو الربحية، فهو وسيلة لحل المشاكل الطارئة.

✓ **التمويل عن طريق المصارف الإسلامية:** يعد البنك الإسلامي المصدر المناسب لتوفير رؤوس الأموال للمؤسسات الناشئة، وتغطية حاجاتها، إلى الموارد المالية بعيدا عن الربا والتعاملات التي لا تتماشى مع التعاليم الإسلامية.

5-4-2 الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (مخطار، 2022)

في بداية شهر أكتوبر 2020 تم إطلاق صندوق دعم وتمويل المؤسسات الناشئة، والذي يعمل على توفير الدعم المالي اللازم لإيجاد حلول مبتكرة في شتى الميادين، باعتبارها وسيلة إستراتيجية لترقية الاقتصاد الجزائري، يتميز عمل الصندوق بالمرونة وتحمل المخاطر، حيث يعتمد على آلية تمويل قائمة على الاستثمار في رؤوس الأموال، وليس على آليات التمويل التقليدية القائمة على القروض والفوائد البنكية التي لا تتماشى مع المخاطر التي تهدد المؤسسات الناشئة. والشكل الآتي يبين لنا علاقة الربط بين دورة حياة المؤسسة الناشئة بدورة تمويلها:

الشكل 2: ربط دورة حياة المؤسسة الناشئة بدورة تمويلها



Source :Boumendil Maçyl (2022), Les Sources de Financement des Start-Up en Algérie, Etude Economique, vol 22, n 01, p580

من خلال الشكل، نلاحظ أن مصادر التمويل التقليدية للمؤسسات الناشئة مثل البنك، ورأس المال الاستثماري وما إلى ذلك لا تتدخل إلا عندما تتلاشى حالة عدم اليقين المرتبطة بالمؤسسات الناشئة، أي عندما تتزامن المراحل اللاحقة مع توليد أول مؤسسة ناشئة. علاوة على ذلك في المراحل التأسيسية، حيث يجب إثبات مفهوم العمل وتطويره ومراحل البدء، حيث تكون المؤسسة الناشئة قادرة على بدء نشاطها، ولكنها ليست بعد في مرحلة التصنيع التجاري والمبيعات .

3. تجربة روسيا

في العقد الأول من القرن الحادي والعشرين، قامت روسيا بإنشاء حاضنات الأعمال باعتبارها البنية التحتية الداعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤثرين الرئيسيين للنظم البيئية الإقليمية لريادة الأعمال. وقد احتلت روسيا المركز 43 في مؤشر الابتكار العالمي عام 2016. وكان للابتكار وريادة الأعمال دور أكثر بروزا من حيث المساهمة في نمو الاقتصاد الروسي. وتحاول روسيا في الوقت الحاضر أن تصبح دولة مبتكرة، من خلال إنشاء مراكز ابتكار مختلفة مثل مركز سكولكوفو، ومحاولة منح الأفراد فرصة لتحقيق الأفكار المبتكرة في الحياة الواقعية في العديد من المجالات الأكثر جاذبية للمؤسسات الناشئة. بناءً على هذا النمو والتطور للمؤسسات الناشئة، يمكن أن يقدم مساهمة كبيرة في الابتكار في أي بلد في العالم.

1.3 الآليات المطبقة في تجربة روسيا

اعتمدت روسيا على العديد من الطرق والأساليب من أجل تشجيع وتدعيم المؤسسات الناشئة، نذكر منها:

1-1-3: حاضنة الأعمال (Tsaplin, 2017)

وفقا للجمعية الوطنية لحاضنات الأعمال، يتم تعريف حاضنات الأعمال على أنها "عملية دعم الأعمال التي تعمل على تسريع التطوير الناجح للمؤسسات الناشئة من خلال تزويد رواد الأعمال بمجموعة من الموارد والخدمات المستهدفة".

تشير الجمعية الوطنية لحاضنات الأعمال إلى أن 87% من المؤسسات التي تخرجت من الحاضنات لا تزال تعمل في مجال الأعمال، وهو أمر مُرضٍ للغاية بالنظر إلى أن 9 من أصل 10 مؤسسات ناشئة عادة ما تفشل.

وقد اقترحت الجمعية الوطنية لحاضنات الأعمال في الولايات المتحدة (NBIA) مفهوما لحاضنات الأعمال وهو: "إن حضانة الأعمال هي عملية دعم للأعمال تعمل على تسريع التطوير الناجح للمؤسسات الناشئة من خلال تزويد رواد الأعمال بمجموعة من الموارد والخدمات المستهدفة".، يتم تطوير هذه الخدمات عادة من قبل إدارة الحاضنة وتشمل توفير التوجيه الإداري والمساعدة الفنية والاستشارات المصممة خصيصا للمؤسسات الناشئة.

ركزت الأبحاث السابقة في المقام الأول على تحديد المعايير المناسبة التي يمكن قياسها بسهولة لكل حاضنة أعمال مثل الوظائف التي تم إنشاؤها، إيرادات المستأجرين، عدد طلبات براءات الاختراع لكل مؤسسة وعدد المؤسسات المتوقعة مقارنة بين مختلف المؤسسات، ولعل مجموعة المعايير الأكثر شمولاً هي التي قدمها Smilor في 1987، تتضمن عشرة عوامل أساسية للإدارة الفعالة لنظام الحاضنة:

جدول 1: المعايير العشر لسميلور 1987

الخبرة التجارية في الموقع	الوصول إلى التمويل والرسملة	الدعم المالي العيني
تصور النجاح	عملية اختيار المستأجرين	التعليم الريادي
دعم المجتمع والارتباط بالجامعة هي تلك التي تهم مجتمع الأعمال بشكل عام	شبكة ريادة الأعمال	معالم البرنامج المختصرة مع سياسات وإجراءات واضحة هي عوامل مرتبطة للحاضنة نفسها

Source: Tsaplin, E. P.(2017), International strategies of business incubation:the USA, Germany and Russia. International Journal of Innovation, 5(1), P:35

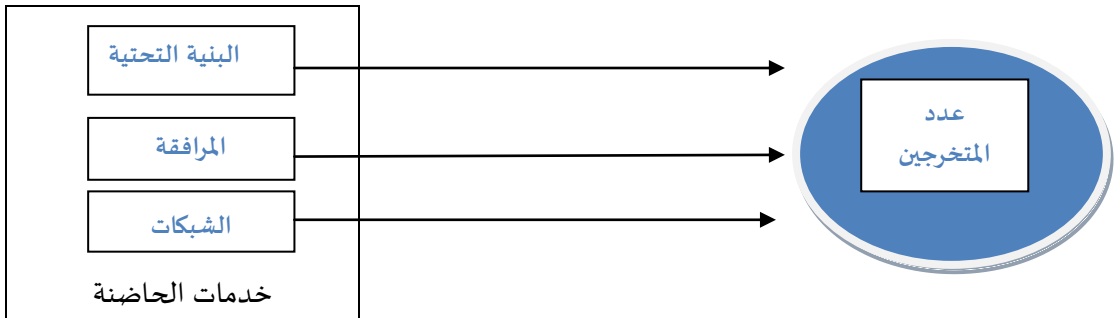
إضافة إلى ذلك قائمة معايير اختيار المؤسسة المستأجرة والتي تشمل القدرة على خلق فرص العمل ودفع نفقات التشغيل، وتقديم خطة عمل مكتوبة والحصول على فرصة فريدة، وأن تكون مؤسسة ناشئة، وأن تكون مملوكة محليا، ولديها إمكانيات النمو السريع. وتكون لها علاقة بالتكنولوجيا العالية.

ويرى **Peters** أن خدمات حاضنات الأعمال لا تتكون فقط من البنية التحتية، التدريب، والتواصل الذي توفره حاضنات الأعمال. وتؤثر هذه العوامل الثلاثة على معدل تخرج المؤسسات الناشئة في حاضنات الأعمال. وحدد **Smilor, Gill** أربع فوائد تجارية رئيسية للمؤسسات الناشئة التي تعيش في الحاضنة (Slesarev, 2022) :

- ✓ زيادة الثقة لأصحاب المشاريع؛
- ✓ تقليل منحى التعلم؛
- ✓ خلق حل أسرع للمشكلات؛
- ✓ الوصول إلى شبكة الأعمال.

والشكل التالي يوضح العوامل المؤثرة على معدلات تخرج المستأجرين في مراكز الحضانة، فيجب توفير العوامل الثلاثة الأساسية وهي بنية تحتية، التدريب، والشبكات من أجل تحديد العدد المبرمج للخريجين من حاضنة الأعمال على هيئة المؤسسات الناشئة.

الشكل 3: نموذج علائقي يشرح العوامل المؤثرة على معدلات تخرج المستأجرين في مراكز الحضانة.



Source : Maria Kiseleva, Business incubator as a support measure for start-ups in Russia and Sweden, Master Thesis in Business Administration, Jönköping Moscow, University International Business School, (May 2017),p10

2-1-3 تطور حاضنات الأعمال في روسيا (Tsaplin & Pozdeeva, 2017)

يعود تاريخ حضانة الأعمال في روسيا إلى ما يزيد عن عشرين عاما. وكما هو الحال في العديد من البلدان الأخرى، بدأت الحاضنات في الظهور خلال الأزمة عندما حدثت تغييرات مؤسسية نشطة. توجد أولى حاضنات الأعمال على شكل مراكز الابتكار والتكنولوجيا (**Innovation and technology centers**) (ITC) في روسيا منذ عام 1996 بالتعاون الوثيق مع الجامعات. وكان تركيزهم الرئيسي

ينصب على تطوير التكنولوجيا وليس على التسويق. وفي الوقت الحالي، يوجد أكثر من 150 حاضنة أعمال في روسيا، 58% منها مملوكة للدولة، 32% مملوكة للبلديات، 9% فقط مملوكة للقطاع الخاص. يختلف تكوين المؤسسات المحتضنة من منطقة إلى أخرى، ولكن في المتوسط، معظم المقيمين هم مؤسسات تصنيع، 46% من المؤسسات المحتضنة هي مؤسسات بحث وتطوير، ونحو 60% يقدمون خدمات تتعلق بتكنولوجيا المعلومات.

تلجأ المؤسسات الروسية الناشئة إلى الانضمام إلى الحاضنات للاستعانة بخدمات الاستشارة والتوجيه، والوصول إلى مساحة العمل (المكاتب)، وتساعد هيكل السلطة الإقليمية مثل هذه الحاضنات على بناء روابط مع المنظمات العلمية والجامعات، والمساعدة في العثور على مستثمرين. ودمجها في نظام الابتكار الوطني الروسي.

بذلت الحكومة الروسية جهوداً كبيرة لدعم حاضنات الأعمال، من خلال برامج تطوير حاضنات الأعمال، تجدر الإشارة إلى أن زيادة مستويات التمويل لهذه البرامج من الميزانية الفيدرالية يعتمد على اكتمال المهام التالية:

✓ توسيع نطاق التمويل لهذه البرامج من الميزانية الفيدرالية. أنواع وأشكال الدعم التي تهدف في المقام الأول إلى ضمان بداية سهلة للأعمال ومزيد من النمو المستقر في كل من الأسواق المحلية والعالمية؛

✓ تحسين كفاءة برامج الدعم المستمرة من خلال تحديد ومراقبة تحقيق المؤشرات المستهدفة، النوعية والكمية. وفي الوقت نفسه، إعطاء الأولوية في تلقي الدعم من الحكومة للمجموعات المستهدفة من رجال الأعمال المبتدئين، والمؤسسات ذات النمو المرتفع، والمؤسسات المبتكرة والموجهة نحو التصدير؛

✓ علاوة على ذلك، لتسهيل العملية تم إنشاء شبكة من منظمات الدعم في روسيا على مدى السنوات القليلة الماضية، بما في ذلك لجنة الدولة لدعم وتطوير الأعمال الصغيرة، غرف التجارة، المؤسسات الممولة من الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية، مراكز التطوير والتدريب على الأعمال (Morozov project) وغيرها.

في كل عام تجمع الحاضنة حوالي 40-45 مشروعاً. لمدة عام ونصف، تم إطلاق ست مؤسسات ناشئة، ثلاث منها حققت أرباحاً على غرار وكالة الإعلانات الطلابية **Milkshake**، ومؤسسات **LemonTree** (إنتاج الملحقات للأجهزة المحمولة) و **BinConnect** (تطوير الخدمات السحابية وأنظمة إدارة علاقات العملاء).

3-1-3 تمويل المؤسسات الناشئة (M.A. Slesarev, 2022)

تسعى العديد من المؤسسات الناشئة للحصول على القروض الشخصية والمنح الحكومية لتمويل المراحل الأولى من تطورها. تحاول بعض الحاضنات توفير الوصول إلى "الشخص المناسب"، الأفراد، المؤسسات والوكالات التي تقدم القروض والمنح. وبصرف النظر عن آليات التمويل التقليدية مثل البنوك، هناك أيضا مصادر أخرى مثل البرنامج الفيدرالي لأبحاث الابتكار في مجال الأعمال الصغيرة والأفراد الرئيسيين أو "المستثمرين الملائكة" في المجتمع.

إن السبب الأساسي لتخرج المؤسسات الناشئة من حاضنات الأعمال الروسية هو تحقيق الحد الأقصى لفترة البقاء في البرنامج لدولة روسيا، التي توفر 94% من مؤسسات الأعمال في روسيا مساحة عمل لعمالها. حيث يبلغ متوسط المساحة المربعة لمنشآت الأعمال 3,156 مترا مربعا، أي أكثر بنسبة 23% من نفس المؤشر في عام 2016 حيث كان 2,572 مترا مربعا.

تتمتع الحاضنات الأعمال بميزانية سنوية أصغر من المتوسط العالمي ما يقرب من 9 ملايين روبل، وهو أعلى بنسبة 80% مما كانت عليه في عام 2016. إن حصة تمويل الميزانية المستهدفة في دخل حاضنات الأعمال لم تنخفض فحسب، بل على العكس من ذلك، نمت تدريجيا، ويأتي دخل الإيجار في المرتبة الثانية من حيث الأهمية، حيث يمثل 28.3% من الميزانية.

أصبحت السلطات المحلية على نحو متزايد المصدر الرئيسي للتمويل (42.4% من حاضنات الأعمال مقابل 30% في عام 2016) والجامعات (21.2% مقابل 27%) بشكل أقل. وتتلقى 12% من المؤسسات الاستثمارية تمويلا من منظمات تجارية وغير ربحية ومستثمرين من القطاع الخاص، وتعمل 3% منها دون دعم مالي خارجي.

يتم إنفاق 23.6% فقط من الأموال على البنية التحتية. ويمكن القول أن بين عامي 2016 و2020، تضاعفت ميزانيات حاضنات الأعمال الروسية تقريبا، في حين زاد اعتمادها على التمويل الحكومي المستهدف. والجدول الآتي يجمع لنا ما سبق ذكره :

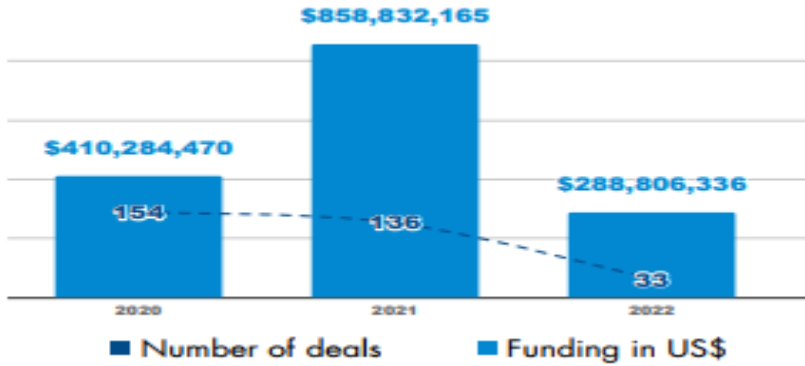
جدول 2: الصورة المتوسطة لحاضنة الأعمال الروسية و العالمية للفترة الممتدة (2016-2020)

المعلومات	روسيا (2020)	روسيا (2016)	العالم
المساحة الكلية	3156	2572	3700
الموظفين والأفراد	19	15	12
المتوسط السنوي لعدد السكان	34	18	35
متوسط عدد المستأجرين السنوي	4	4	3
متوسط مدة تقديم الخدمات للمقيمين بالأشهر	19.3	24	33
متوسط عدد الموظفين لكل مقيم	15	/	5-4
متوسط إشغال المساحة من قبل السكان	79.9%	73%	80%
متوسط الميزانية السنوية	9د/روبل	5د/روبل	300.000-600.000 دولار
المصدر الرئيسي للدخل	تمويل الميزانية (41.4%)	تمويل الميزانية (40.1%)	مدفوعات الإيجار للعملاء (59%)
بند النفقات الرئيسي	مرتب (48%)	مرتب (52%)	تكاليف البنية التحتية (38%)

Source : M.A.Slesarev (2022), Business Incubators in Russia, Bulletin of MGIMO University, p 118

والشكل البياني التالي يبين لنا حجم التمويل وعدد الصفقات للمؤسسات الناشئة لروسيا خلال الفترة الممتدة بين سنة 2020 و 2022، ففي سنة 2020 كانت عدد الصفقات 154 مقابل 136 في سنة 2021 مع التزايد حجم التمويل، إلا أن تناقص عدد الصفقات في 2022 مع تناقص حجم التمويل، وهذا راجع للحرب الأوكرانية والعقوبات المفروضة على روسيا بسبب قيامها بالحرب على أوكرانيا.

الشكل 4 : التمويل وعدد الصفقات للمؤسسات الناشئة لدولة روسيا للفترة 2020-2022



Source: startup blink, global startup ecosystem index 2023

4-1-3 مشروع ذكاء الأعمال

يتألف مشروع ذكاء الأعمال النموذجي من 35 مقيما و 3 إلى 4 مستأجرين رئيسيين، في حين يصل إجمالي التدفق السنوي للمؤسسات إلى 141 مؤسسة. ويتوصل رواد الأعمال في المؤسسات الناشئة إلى ما متوسطه 72 خطة عمل وبراءتي اختراع كل عام، يستغرق الأمر في المتوسط 30 شهرا لمؤسسة مقيمة

لإكمال برنامج الحضانة الخاص بها، وتغادر الغالبية العظمى منها بسبب الحاجة إلى التوسع وإيجاد مساحة أكبر أو لأنها تحقق التعادل، وهو عادة معيار لإنهاء مشروع البرنامج.

يبلغ متوسط تكاليف التشغيل السنوية لحاضنة الأعمال 518000 دولار أمريكي، ويذهب معظم هذا المبلغ إلى صيانة البنية التحتية ورواتب الموظفين. وعلى الرغم من وجود شروط مواتية في اتفاقيات الإيجار، إلا أن حوالي 60% من إيرادات الحاضنات تأتي من تأجير مرافقها لعملائها. يغطي الدعم العام ما يقرب من 15% من نفقات الأعمال التجارية على مستوى العالم، على الرغم من أن هذا قد يختلف بشكل كبير في مواقع مختلفة، ويمكن أن يصل إلى 40% في الحالات القصوى للحصول على تفاصيل أكثر تفصيلاً لنفقات وأرباح الحاضنة.

3-1-5 حاضنة أعمال Plekhanov في روسيا

تعد حاضنة بليخانوف للأعمال من بين أفضل خمس حاضنات أعمال في روسيا، وفقاً لمجلة فوربس روسيا 2015. تم افتتاح حاضنة بليخانوف للأعمال في يونيو 2009 من قبل الموظفين والمدرسين في كلية الإدارة، والتي حظيت فكرتها بدعم رئيس جامعة بليخانوف فيكتور جريشين. الميزة الرئيسية للحاضنة هي التعاون الوثيق مع المستثمرين من القطاع الخاص والمؤسسات، المجمعات التكنولوجية وكذلك مع حاضنات الجامعات التقنية الفيزيائية، ومع الفرق الشابة من المشاريع التجارية النامية في حاضنة أعمال بليخانوف، أصبحت الآن مؤسسات ناجحة وواعدة تجارياً. يعد تنظيم عمل حاضنة الأعمال وفعاليتها أحد أفضل الأمثلة على عمل مثل هذه الهياكل في روسيا. أما مجالات نشاط حاضنة أعمال Plekhanov فتتمثل فيما يلي:

- ✓ التقييم التجريبي واختيار مشاريع الطلاب الواعدة لوضعها؛
- ✓ تزويد المشاركين في حاضنة الأعمال بخدمات استشارية وتنظيمية ومعلوماتية معقدة ضرورية لنجاح أنشطة ريادة الأعمال؛
- ✓ تنظيم التدريب المستمر والتدريب المتقدم للمشاركين في حاضنة الأعمال في مجال النظرية والتطبيق في إدارة الأعمال؛
- ✓ الدعم المنهجي لعمل حاضنة الأعمال؛
- ✓ دعم الموارد لعمل حاضنة الأعمال؛
- ✓ المساعدة في مرور الطلاب في الممارسات الصناعية والتدريب الداخلي، بما في ذلك في الخارج؛
- ✓ استقطاب التمويل من مختلف المصادر لتطوير البنية التحتية لحاضنة الأعمال.

3-1-6: مركز سكولكوفو (Skolkovo (Stepanova, 2021)

يعرف مركز سكولكوفو المؤسسات الناشئة: "على أنها مشاركون في المشروع يقومون بأنشطة البحث والتطوير، والذين سيتم تسويق نتائجهم تجارياً في موعد لا يتجاوز 5 سنوات بعد منح حالة أو

صفة المشارك". وفقا للقانون الاتحادي رقم FZ-244 الصادر في 28 سبتمبر 2010، ويجب أن يكون المشاركون في المشروع بغرض ممارسة أنشطة البحث العلمي فقط.

مركز سكولكوفو للابتكار هو منطقة أعمال أنشأتها ودعمتها الحكومة الروسية وتديرها مؤسسة سكولكوفو غير الربحية. يتكون المركز من المؤسسات الناشئة والمؤسسات التي تعمل على تطوير تقنيات مبتكرة بالإضافة إلى معهد سكولكوفو للتكنولوجيا ومدينة سكولكوفو. وتقدم مؤسسة سكولكوفو للمؤسسات الناشئة عددا من الخدمات بما في ذلك المنح والخبرات، وخدمات التسريع، والتطوير والمحاسبة الإقليمية والدولية، والتوظيف والخدمات القانونية.

يمكن للمؤسسات الناشئة المشاركة في **Skolkovo** استخدام هذه الخدمات بشروط تفضيلية. يخضع سكان سكولكوفو للمزايا الضريبية وسداد الرسوم الجمركية وضريبة القيمة المضافة (VAT) على السلع المخصصة للأنشطة البحثية. لكي تصبح مقيما في سكولكوفو، تقدم المؤسسة الناشئة طلبا يتم اختباره من قبل خبراء في مجال البحث و الابتكار وفرص التسويق والمتطلبات الأخرى التي وضعها مؤسسة سكولكوفو. يتم عرض قائمة المؤسسات الناشئة في **Skolkovo** على موقع **Skolkovo** الإلكتروني. ثم جمع البيانات المتعلقة بالملكية والخصائص الإدارية والمالية للمؤسسات الناشئة والمؤسسات الأم يدويا من نظام سبارك4، الذي أنشأته "إنترفاكس"،

وفي 30 جوان 2018، كان هناك 435 مؤسسة ناشئة على موقع سكولكوفو في مجموعتي الفضاء والنووية، ويجب أن تكون كل مؤسسة ناشئة في **Skolkovo** مقيمة في إحدى المجموعات: تكنولوجيا المعلومات أو الطاقة أو الطب الحيوي أو الطاقة النووية أو الفضاء اعتبارا من تاريخ 31 ديسمبر 2017. في نهاية عام 2017، كان هناك 416 مؤسسة ناشئة، 207 منها في المجموعة الفضائية و 209 في المجموعة النووية. معظم المؤسسات مسجلة في سكولكوفو أو موسكو أو منطقة موسكو أو سانت بطرسبرغ، وهي المراكز الروسية التقليدية للأنشطة العلمية والمالية. تعد منطقتا نيجني نوفغورود ونوفوسيبيرسك أيضا من المواقع الشهيرة لتأسيس المؤسسات الناشئة. ويمكن تفسير هذا من خلال وجود جامعات روسية رفيعة المستوى ومجموعات علمية وبحثية خاصة مثل: أكاديمغورودوك في منطقة نوفوسيبيرسك، وساروف في منطقة نيجني نوفغورود . والجدول التالي يبين موقع وسنة تأسيس المؤسسات الناشئة خلال الفترة الممتدة بين 2011 و 2017:

جدول 3: موقع وسنة تأسيس المؤسسات الناشئة للفترة 2011-2017

السنة	عدد المؤسسات	موقع المشارك
2015	155	(Skolkovo)
2012	121	(Moscow)
2016	27	(Moscow region)
2011	25	(Saint petersburg)
2017	12	(Nizhny novgorod region)
2014	11	(Novosibirsk region)
other	66	Other

إعداد الباحثين اعتمادا على المرجع:

Source : A.N. Stepanova (2021), Startups in Russia:Ownershipand performance, Journal of the New Economic Association, No.4, p77

تحتل العاصمة موسكو المرتبة الأولى في روسيا، حيث احتلت المرتبة الثلاثين على مستوى العالم، وهذا بعد تراجعها بمكان واحد وتغلب عليها جاكارتا. وتدعم موسكو موقعها القيادي في أوروبا الشرقية، ومع ذلك انخفض إجمالي الفجوة في الدرجات مع النظام الإيكولوجي في المرتبة الثانية من 143 بالمئة في 2022 إلى 94 بالمئة في 2023. احتلت موسكو المرتبة السادسة في أوروبا، متفوقة على مدن ميونخ وبرشلونة وهيلسنكي. وموسكو هي المدينة الروسية الوحيدة في أفضل 200 مدينة في العالم، وهذا يبين مكانة المؤسسات الناشئة الروسية.

4.واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر

تعتبر الجزائر من الدول المتأخرة في انطلاق المؤسسات الناشئة، ورغم جهود السلطات العليا والمبادرات في إنشاء هاته المؤسسات، والتي قدرت بـ 2000 مؤسسة ناشئة تنشط حاليا في الجزائر وهذا حسب معطيات الوزارة، إلا أنه ما يلاحظ في الواقع، أغلب هذه المؤسسات تنشط في مجال التسويق الإلكتروني، ومنها مؤسس يسير، واد كنيس.

رغم تعدد المصادر التي يمكن للمؤسسات الناشئة الحصول على التمويل من خلالها، إلا أن فرص الوصول إليها تبقى ضعيفة ومحدودة، حيث واقع المؤسسات الناشئة يعاني من مشاكل تمويلية تعيق تطورها خاصة في الدول النامية وفي الجزائر بصفة خاصة.

ويمكن توضيح صعوبات تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر كما يلي: (بودالي، 2022)

4-1 معوقات التمويل البنكي للمؤسسات الناشئة

تواجه المؤسسات الناشئة العديد من الصعوبات والمعوقات عند رغبته في الحصول على تمويل لمشاريعها من البنوك، وتتمثل هذه المشاكل في:

- ✓ عزوف البنوك عن إقراض المؤسسات الناشئة لارتفاع درجة المخاطر الاستثمار وعدم توفر الضمانات الكافية لهذه المؤسسات؛
- ✓ المبالغة في المطالبة بالضمانات مقابل التمويل البنكي الممنوح؛
- ✓ محدودية حجم ونوع التمويل اللازم للمؤسسات الناشئة؛
- ✓ المعايير الانتقائية المشددة التي تفرضها البنوك على أصحاب المؤسسات الناشئة؛
- ✓ طول المدة المحددة لدراسة الملفات ومعالجتها، بعد إيداعها على مستوى البنوك؛
- ✓ مشكلة تكاليف التمويل البنكي والمتمثلة في الفوائد المسبقة وتكاليف أخرى؛
- ✓ مشكلة انتشار ثقافة المؤسسات الناشئة وريادة الأعمال في الجزائر.

2.4 ضعف القدرة على التمويل الذاتي

إن مشكلة نقص الموارد الذاتية من أهم المشاكل التي تواجه المؤسسات الناشئة، وذلك بسبب محدودية المدخرات الشخصية وعدم كفايتها للوفاء بالاحتياجات التمويلية للمؤسسة، وتظهر بشكل واضح من خلال انخفاض معدلات الأرباح مقارنة مع المؤسسات الأخرى في السوق.

3.4 نقص حاضنات الأعمال

لقد تم تسجيل نقص كبير في عدد الحاضنات ومسرعات أو هياكل الدعم في الجزائر، مقارنة بالدول العربية أو النامية، فإلى غاية 2022 تم تأسيس 18 حاضنة أعمال في الجزائر، متخصصة في احتضان وتسريع نمو المؤسسات الناشئة في الجزائر.

أظهرت الدراسات الحديثة أن رواد الأعمال الذين بدأوا أعمالهم في حاضنات الأعمال حققوا معدل نجاح أعلى، في المتوسط، من منافسهم الذين بدأوا العمل بمفردهم.

4.4 غياب المؤسسات المتخصصة في تمويل المؤسسات الناشئة

يعتبر غياب المؤسسات المتخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والناشئة من المشاكل التي تعيق نموها وتزيد من حدة مشكلة التمويل، وحتى في حالة وجودها خاصة بالنسبة للدول النامية فإنها عادة ما تكون ذات قدرات مالية محدودة، وتضع شروط صعبة لدعم وتمويل المؤسسات ذات الأحجام الصغيرة.

5. مشاكل المؤسسات الناشئة في الجزائر

- ✓ يعد بدء مشروع تجاري خاص وإطلاقه حلما للعديد من الأشخاص، ولكن يمكن أن تحدث الكثير من المشكلات أثناء بدء مشروع تجاري جديد، ولهذا السبب يتم حساب قدر كبير من حالات الفشل بين المؤسسات الناشئة. تكمن المشكلة الرئيسية للفشل في أن رواد الأعمال الشباب ليس لديهم ما يكفي من الموارد والخبرة في المراحل الأولى من عملية ريادة الأعمال في

- المؤسسات الناشئة، وهو ما يسمى مسؤولية الحداثة، والتي تعني أن المؤسسات الجديدة تواجه مخاطر مثل الدور غير الواضح للموظف، الشرعية، التنسيق الداخلي والقدرة التنافسية،
- ✓ عدم كفاية الموارد المالية، ويرجع ذلك جزئياً إلى غياب الدعم المالي القوي من الدائنين للمؤسسات الصغيرة.
- ✓ عدم قدرة المؤسسات الصغيرة على توظيف نفس القوى العاملة الماهرة التي تستطيع المؤسسات الكبيرة توظيفها، حيث أن المؤسسات الكبيرة قادرة على منح المزيد من الفرص للموظفين مثل التوظيف على المدى الطويل والإنجازات المهنية والنمو الوظيفي؛
- ✓ الصعوبات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة في سداد المدفوعات بأعلى سعر فائدة ومعالجة النفقات الإدارية المتعلقة بالامتثال للوائح الحكومية؛
- ✓ ليس من السهل العثور على رأس المال المادي للمؤسسات الناشئة، كما أنه مكلف بالنسبة لها عند هذا المستوى من التطور. أن رأس المال المادي يتكون من التكنولوجيا الطبيعية المستخدمة في المؤسسة، ومصنع المؤسسة ومعداتنا، والموقع والوصول إلى المواد الخام؛
- ✓ يشمل رأس المال المالي جميع الأموال اللازمة لبدء أعمال تجارية جديدة، وبالنسبة للمؤسسات الناشئة، فهي تحتاج دائماً إلى مبلغ كبير من المال لإجراء عمليات البحث والتطوير المكلفة في المراحل المبكرة، يتعين على المؤسسات الناشئة أن تثبت أن فكرتها تحقق ربحاً بعد ذلك للحصول على رأس المال اللازم من المستثمرين. وذلك لأن المستثمرين يعتقدون أن المؤسسات الناشئة لديها مستوى عالٍ من المخاطر بسبب حداثة التكنولوجيا وتعقيدها؛
- ✓ فيما يتعلق بالمؤسسات الناشئة يقترح الباحثون وتثبت دراستهم أن الشرعية التي ترتبط بنقص الدعم المؤسسي والاتصال بالموارد الخارجية "مثل التمويل والموظفين والإمدادات وطلب العملاء والموافقات الحكومية" يمكن أن تكون التهديد الرئيسي لجميع التهديدات المحتملة.

6. آفاق المؤسسات الناشئة الجزائرية (Hafsa Drouiche, 2022)

من أجل البدء في أسرع وقت ممكن في إحداث تحول واضح في إدارة الاقتصاد الكلي، فإن الأمر يتطلب نموذجاً آخر للنمو. ومن الضروري أن تعتمد الجزائر على نموذج آخر للنمو الاقتصادي غير المحروقات، بما في ذلك المؤسسات الناشئة، بسبب انكماش قطاع المحروقات. وفي الواقع، فإن الترويج للمؤسسات الناشئة يمكن أن يمثل وسيلة لتحرير البلاد من اعتمادها على النفط والغاز. اعتماد دام طويلاً، خاصة وأن الوقود الأحفوري لم يعد يشكل ضماناً لمستقبل البلاد. لذا، فإن تحرير أنفسنا من الهيدروكربونات لم يعد خياراً، بل واجباً، علاوة على ذلك، فإن جميع البلدان المتقدمة جزء من تحول الطاقة.

إن دافع الجزائر لجعل المؤسسات الناشئة أداة مهمة لتطوير الابتكار والاقتصاد الرقمي وتحسين الخدمات المقدمة للسكان هو خطوة إلى الأمام، ومن بين أمور أخرى، سياسة صناعية جديدة تقوم على تنشيط القطاع العام بعد إصلاحه وإشراك القطاع الخاص من خلال شبكة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الناشئة. وبالتالي فإن الأخيرة جزء لا يتجزأ من معادلة حل تحديات الوطن الجزائري. وللقيام بذلك، فإن الحكومة ملزمة بالنظر في سياسة إنشاء نظام بيئي مناسب يدعم نمو المؤسسات الناشئة في سياق إنشائها وتطويرها وتوسعها. ويفترض أن الحاضنات يمكن أن تكون مفيدة في توفير رأس المال للمؤسسات الناشئة مقابل الأسهم، أو يمكنها المساعدة بشكل غير مباشر، في طريقة العثور على استثمارات خارجية من خلال ربط المؤسسات الناشئة بمصادر التمويل الخارجية.

7 خاتمة

إن دعم المؤسسات الناشئة ضروريا لنموها وتطورها، وأحد طرق دعمها هو الجانب التمويلي في الفترة الزمنية الأولى لإنشاء المؤسسة. واحتضانها في مناخ الأعمال جيد بما يكفي للمؤسسات الناشئة لبدء أعمالها، مناخ مريح يسمح بالعثور على مصادر تمويل كافية للغاية مناسبة لاحتياجات وأهداف المؤسسات الناشئة.

إن بلادنا الجزائر تعاني من مناخ ريادة الأعمال ضعيف في المعرفة الريادية والمالية لدى مؤسسي المشاريع، وبالتالي يمكن أن تستفيد الجزائر من تجربة روسيا في :

✓ إنشاء برامج تطوير ودعم حاضنات أعمال، وتخصيص حصص مالية من طرف السلطات العليا من أجل دعم المشاريع الابتكارية ؛

✓ استقطاب التمويل من مختلف المصادر لتطوير البنية التحتية لحاضنات الأعمال التي تمويل المؤسسات الناشئة؛

✓ توفير البنية التحتية لإنجاح المشاريع، مراقبة ومتابعة مشاريع المؤسسات الناشئة؛

✓ تقديم القروض والمنح الحكومية لتمويل المراحل الأولى من تطور المؤسسات الناشئة؛

✓ إنشاء مراكز ابتكار وتشجيع الاختراع في مجالات تكنولوجيا المعلومات، الطب الحيوي، الطاقة، الطاقة النووية، الفضاء؛

✓ تكوين مجتمعات تكنولوجية ترافق المؤسسات الناشئة.

1-7 اختبار الفرضيات

الفرضية الأولى: توجد العديد من المصادر المالية لتمويل المؤسسات الناشئة، خاصة صندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الذي لم يظهر دوره وأثره على المؤسسات الناشئة لحد الآن.

الفرضية الثانية: توجد العديد من المشاكل المتعلقة بالمؤسسات الناشئة خاصة الجانب المالي الذي يعرقل عملية انطلاق المشاريع الابتكارية، وواجب على الدولة الجزائرية البحث عن الحلول من أجل مساعدة ودعم الطبقة الشبانية الخلاقة في تحقيق مشاريعهم وهذا يؤدي إلى تطوير التنمية الاقتصادية، وخلق فرص العمل والقضاء على البطالة.

الفرضية الثالثة: نعم يمكن لتجربة روسيا أن تساهم في حل مشاكل تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، وهذا من خلال تتبع الإجراءات والآليات التي طبقتها الحكومة الروسية من الدعم المالي والإداري والتشريعي لنجاح المؤسسات الناشئة.

8. قائمة المراجع

Daniele Leone, F. S. (2018). Post-campaign operational problems hindering promised rewards in crowdfunding projects. *Journal of Innovation Economics & Management*(26), 173-176.

dfgf. (fgf). gdf. fdg: dfg.

Don, H. (2022, March). Types and Sources of Financing for start-up Businesses. *Iowa State University*, p2.

guide. (2023). *Definition de startup*.

Hafsa Drouiche, L. M. (2022, Juillet). Le financement des Start-up en Algérie entre la réalité et les attentes. *Revue Algérienne du Droit des Affaires, Volume03 (N°01)*, P6.

Hofstrand, D. (2022, March). Types and Sources of Financing for start-up Businesses. *Iowa State University*, p2.

M.A. Slesarev. (2022). Business Incubators in Russia. *Bulletin of MGIMO University*.

Mohammed Djelti, B. C. (s.d.). Etat des lieux des incubateurs en Algérie cas de l'incubateur de L'INTTIC d'Oran. 108.

Ries, E. (2011). The lean startup. p37.

Shah rukh shakeel, O. j. (2019). The Role of Venture Capital in the Commercialization of Cleantech Companies. *management, 14*, p325.

Slesarev, M. (2022). Business Incubators in Russia. *Bulletin of MGIMO University*, 102–129.

Stepanova, A. (2021). Startups in Russia:Ownership and performance. *Journal of the New Economic Association, 4*(52), p67-P73.

Tsaplin, E. P. (2017). International strategies of business incubation:the USA, Germany and Russia. *International Journal of Innovation*, 5(1).

Tsaplin, E., & Pozdeeva, Y. (2017). International strategies of business incubation:the USA, Germany and Russia. *International Journal of Innovation*, 5(1).

أحمد، م. (s.d.). *السنارة*. الجزائر: مكتبة عكاشة للنشر و التوزيع.

بروال جهاد خلوط هشام. (2017). التعليم المقاولاتي و حتمية الإبتكار في المؤسسات الناشئة. *مجلة علوم الاقتصاد والتسيروالتجارة*, 03.

بودالي مخطار. (2022). *تفعيل آليات تمويل المؤسسات المصغرة والناشئة في الجزائر* (المجلد الطبعة الأولى). قسنطينة، الجزائر: ألفا للوثائق نشر و التوزيع.

عيسى حيرش. (2013). *المؤسسة الاقتصادية الإسلامية وتمويلها*. عين مليلة، الجزائر: دار الهدى للطباعة و النشر و التوزيع.

مخطار بودالي. (جانفي، 2022). *تفعيل آليات تمويل المؤسسات المصغرة والناشئة في الجزائر* (المجلد الطبعة الأولى). قسنطينة، الجزائر: ألفا للوثائق نشر و التوزيع.

مير أحمد. (بلا تاريخ). *السنارة*. الجزائر: مكتبة عكاشة للنشر و التوزيع.