

دراسة ميدانية لواقع انشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر

Field study of the reality establishment start-up in Algeria

حسين يوسف¹، صديقي إسماعيل²HOCINE youcef¹, SEDIKI ismail²¹المركز الجامعي مغنية ، etudiant.yh@gmail.com²المركز الجامعي مغنية ، sevrddpo@gmail.com

تاريخ النشر: 2020/12/30

تاريخ القبول: 2021/12/17

تاريخ الاستلام: 2021/12/16

ملخص:

تهدف هذه الورقة البحثية إلى التعريف بـ "المؤسسات الناشئة" وعرض أهم خصائصها وما يميزها عن المؤسسات التقليدية، إضافة إلى أهم التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة في الجزائر من خلال دراسة ميدانية لست 6 ناشئة بولاية تلمسان، ومن بين نتائج الدراسة المتوصل إليها أن أكثر ما يميز المؤسسات الناشئة عن غيرها هو الابتكار والنمو وهي معرضة للفشل أكثر من مرة ولهذا جاءت النماذج الجديدة لتفادي هذا الأخير، أكثر عقبة بطريق المبتكر لتجسيد مؤسسته الناشئة يتمثل في خوفه من سرقة أفكاره وبليها مشكل التمويل وأكثر ما يساهم بفشل المؤسسة الناشئة انغماس المقاول بفكرته وتطويرها بدون التأكد من وجود سوق أو خلقه لسوق جديد لها. كلمات مفتاحية: مؤسسات ناشئة ، التمويل ، المقاول ، عراقيل حامل الأفكار.

تصنيفات JEL : L20 ، G32.

Abstract:

This paper aims to "emerging institutions" and present their most important characteristics and what distinguishes them from traditional institutions, in addition to the most important challenges faced by start-up institutions in Algeria through a field study of six start-ups in Tlemcen, among the results of the study reached that the most distinguishing of emerging institutions is innovation and growth and is prone to failure more than once and for this new models came to avoid the latter, the most obstacle of the innovative way to embody his institution emerging in fear of stealing is His ideas are followed by the problem of financing, but what contributes most to the failure of the start-up institution is the company's involvement in its idea and development without making sure.

Keywords: startups; Financing ; entrepreneur; innovator hurdles.**JEL Classification Codes:** L20, G32.المؤلف المرسل: الاسم الكامل، الإيميل: etudiant.yh@gmail.com

1. مقدمة:

في العقود الثلاثة الأخيرة من القرن الماضي تزايد الاهتمام بالمؤسسات الناشئة ، وأصبحت تلعب دورا مهما في النشاط الاقتصادي سواء على صعيد الدول المتقدمة أو الدول الناشئة على حد سواء، بحيث أصبح هذا من أبرز المصطلحات الحالية بالجزائر تداولا وذلك بإنشاء المؤسسات الناشئة نظرا لمساهمتها في نمو الناتج المحلي الإجمالي الوطني، والنمو في الإنتاجية وإيجاد وظائف جديدة خاصة بالبلدان النامية أين تُعد المقاولاتية بديلا مهما بسبب ظروف سوق العمل غير المواتية.

في حين أن ما يميز المؤسسات الناشئة خطر تعرضها للفشل المبكر، وكثيرا ما تداول مصطلح Startup في الوقت الحاضر بمختلف الأوساط وكلّ حسب مفهومه.

1.1. إشكالية الدراسة: من خلال البحث سنبين المفاهيم المتعلقة بتسمية المؤسسة الناشئة startup وما يميزها عن المؤسسات التقليدية، إضافة لأهم التحديات التي يواجهها حاملي الأفكار المبتكرة والعراقيل التي تحد من تجسيدهم لأفكارهم على أرض الواقع ثم عرض نموذج لبعض المؤسسات الناشئة كواقع في الجزائر. يمكن صياغة مشكلة البحث من خلال الإشكالية الرئيسية التالية:

فيما تتمثل أهم التحديات التي تواجه خلق المؤسسات الناشئة في الجزائر؟

2.1. الفرضيات: كمحاولة لتحليل الإشكالية محل الدراسة قمنا بوضع الفرضيات التالية:

- أصحاب الأفكار المبتكرة لهم نظرة صحيحة تجاه المؤسسة الناشئة ومفهومها.

- تؤثر العوامل الديمغرافية في خلق المؤسسة الناشئة.

- نقص الخبرة والتمويل أكثر ما يعرقل خلق المؤسسات الناشئة.

- يساهم معرفة النماذج الجديدة في تجنب الفشل المبكر للمؤسسات الناشئة.

3.1. أهمية الدراسة: تبرز أهمية البحث في التركيز على المفاهيم الخاصة بالمؤسسات

الناشئة وتفرقتها بخصائصها عن المؤسسات التقليدية، إضافة لعرض واقع المؤسسات الناشئة وما

تعرض له من تحديات في أرض الواقع ، ثم أهم المشاكل التي تعيق تقدم أصحاب الأفكار المبتكرة لتجسيدها وخلق مؤسساتهم الناشئة.

2. الإطار النظري للدراسة

1.2 تعريف المؤسسات الناشئة:

كثيرا ما تداول استعمال مصطلح "مؤسسات ناشئة" بالأوساط الأكاديمية وبيئة الأعمال، من خلال هذا المحور سنحاول إرساء المفاهيم المتعلقة بهذا النوع من المؤسسات بهدف الاستعمال المستقبلي له باحترام خصائصه.

- تعرف المؤسسة الناشئة **startup** اصطلاحا حسب القاموس الانجليزي: على أنها مشروع صغير بدأ للتو ، وكلمة **Start-up** تتكون من جزأين "Start" وهو ما يشير إلى فكرة الانطلاق و"up" وهو ما يشير لفكرة النمو القوي.

وبدأ استخدام المصطلح **start-up** بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة، وذلك مع بداية ظهور شركات رأس مال المخاطر (**capital-risque**) ليشيع استخدام المصطلح بعد ذلك. وفي أيامنا الحالية يوجد المصطلح ويعرفه القاموس الفرنسي **la rousse** على أنها "المؤسسات الشابة المبتكرة، في قطاع التكنولوجيات الحديثة (بوالشعور، 2018، صفحة 419)".

- كما عرفها Ferré بأنها تعتبر كمرحلة بادئة لتكوين المشروع ، و من المفروض أنها مؤسسة تمتحن النمو. بحيث يبين التعريف أن المؤسسات الناشئة ما هي إلا مرحلة مؤقتة وتمثل المرحلة المبدئية للمشروع (Ferré, 2000, p. 9).

- في حين عرفها البروفسور و رجل الأعمال ستيف بلانك أن المؤسسة الناشئة ليست نسخة مصغرة من المؤسسات الكبرى، بل هي تلك المؤسسات التي تنتقل من فشل إلى فشل بسرعة حتى تحقق النجاح في الأخير حيث تتعلم باستمرار من الزبائن وهو ما يعلمها التكيف (Steve, 2013, p. 5).

- أما Paul Graham مؤسس حاضنة الأعمال Y Combinator

فيعرف المؤسسة الناشئة أنها "مؤسسة مصممة للنمو بسرعة و حداثة تأسيسها لا تجعل منها مؤسسة ناشئة، كما أنه ليس شرطاً أن تعمل المؤسسات الناشئة بمجال التكنولوجيا، أو يتم تمويلها عن طريق رأس المال المخاطر. الشيء الأساسي الوحيد هو النمو، كل شيء آخر نربطه مع المؤسسات الناشئة يتبع النمو (Pau، 2012).

من خلال التعاريف السابقة يمكن القول بأن المؤسسات الناشئة هي مؤسسات حديثة النشأة تُبنى على أساس فكرة مبتكرة من طرف مقاول يتميز بخصائص معينة وهدفها النمو الذي تحققه سريعاً كما لا يمكن حصرها في المجال التكنولوجي، بحيث تواجه خطراً عالياً بالفشل كونها تعتمد على منتجات أو خدمات مبتكرة تخترق بها أسواق غير مشبعة أو تخلق أسواقاً جديدة كلياً و بالتالي هي تعمل في ظروف عدم التأكد الشديد ولذا يقوم المؤسسون بتصميم نموذج أعمال قابل للتطوير بشكل فعال.

2.2 دور و أهمية المؤسسات الناشئة:

إن بلدان دول العالم السائرة في طريق النمو ، في تنميتها تواجه تحديات هائلة عديدة منها : التجهيز الصناعي غير الموجود تقريباً، البطالة المتفشية ، فقر السكان ، و مستويات التعليم والتدريب التي تحتاج للترقية ، إضافة الى التكاليف المعيشية المرتفعة باستمرار على الرغم من الاستثمارات الكبيرة التي استثمرت مليارات في بناء الهياكل الأساسية والاشغال العامة فقط ، تاركة قطاعات اجتماعيه هامه. فيرى الخبراء في المجال أن المؤسسات الناشئة لها دور مهم لمواجهة هذه التحديات و كذا إسهامها في النهوض باقتصادياتها كونها تساهم في الناتج المحلي الإجمالي و تُعجل بنموها. و يمكننا تلخيص أهمية و دور المؤسسات الناشئة في الدول السائرة في طريق النمو خاصة كالتالي :

■ توفير فرص العمل الحقيقية المنتجة ومكافحة مشكلة البطالة :حيث تتميز بالقدرة العالية توفير فرص في العمل، إضافة إلى قدرتها استيعاب وتوظيف عمالة بخبرة قليلة أو حتى بدون خبرة

وهو ما يمتص طالبي العمل خاصة ذوي الشهادات، أصحاب الأفكار وخريجي الجامعة. و بالتالي الرد المباشر على مشكله البطالة حيث تكافح الدول نفسها لخلق ظروف عمل على الرغم من سيرها في طريق النمو.

■ الابتكار في البحث والتطوير :ولا سيما في مجال التكنولوجيا ، وهو أداه ضرورية أكثر من اي وقت مضى لتنمية اي بلد في العالم و القدرة على ابتكار وتطوير منتجات بتكلفة أقل بـ 24مرة مقارنة بالمؤسسات الكبرى (حسب دراسة أمريكية) (Pierre, 2001, p. 66).

■ زيادة الانتاجية والحفاظ على التنافسية :حيث لعبت دورا محوريا في العشرينات والسنوات الماضية وذلك باستخدامها أدوات ووسائل وكذا تقنيات إنتاجية حديثة قللت من التكاليف. ورفعت من مستوى جودة المنتجات، وكذلك مّما ساعدها على ذلك "تبنيتها للاستراتيجية التكنولوجية التي أكسبتها ميزة تنافسية (سبتي، 2008/2009، صفحة 13).

■ نشر القيم الايجابية في المجتمع : تعالج العديد من أهم المشاكل الاقتصادية والاجتماعية والثقافية من خلال الابحاث التي تقوم بها المؤسسات الناشئة ، لتطوير و كذا ادخال قيم جديدة للمجتمع و المساهمة في تطوير ثقافة المستهلك و تشجيعه على تقبل التغيير.

■ المساهمة في التطوير النسي الاقتصادي :تعالج القضايا الاقتصادية من خلال ابحاثها و تساهم المؤسسات الناشئة في نشر القيم والمبادئ الاقتصادية والتنظيمية الإيجابية كالمبادرة، الإبداع، الابتكار، إدارة الوقت، الكفاءة والفعالية. كما تساهم في إنتاج سلع وخدمات مبتكرة وجديدة مما يؤدي إلى التنوع في المنتجات ،و المساهمة في تطوير إنشاء الأنسجة الاقتصادية الجديدة الأخرى التي تدعم الانسجة التقليدية كالزراعة.

■ استثمار المدخرات و تعزيز وجذب المستثمرين ورأس المال الأجنبي: القدرة على توظيف مدخرات صاحب أو أصحاب المشروع بدلا من بقائها مكتنزة أو موظفة في مجالات لا تخلق قيمة مضافة، مما يسمح بإحداث تراكم رأسمالي وكذا نقل شريحة أفراد من دخل أقل إلى دخل أعلى (إعادة توزيع الدخل) و جذب المستثمرين المحليين و الاجانب.

■ **المساهمة في النمو الاقتصادي** : نظرا لما توفره من خلق وظائف جديدة على المدى الطويل و نمو دخلها السنوي الذي يساهم في خلق الثروة و المساهمة في الناتج الداخلي الخام، اضافة الى كون غالبية هاته المؤسسات تجتاح أسواق عالمية و بالتالي جلب عملة أجنبية.

■ **مرونتها وقدرتها على التأقلم والاستجابة السريعة** : من خلال مرونة عملياتها وسلاسة الحلول التي تجلبها ، تأتي المؤسسات الناشئة بحل مشاكل تكاليف الإنتاج للشركات الكبرى والحلول للمشاكل الثقيلة التي كثيرا ما تفرضها الدول علي السكان.

2.2 خصائص المؤسسات الناشئة:

للمؤسسات الناشئة مجموعة من الخصائص التي تنفرد بها وتميزها عن الانواع الاخرى من المؤسسات، والتي وردت في مختلف التعاريف:

- مؤسسة حديثة التكوين، شابة ومؤقتة: معظم المؤسسات الناشئة نجدها في السوق التجريبية بحيث من المعروف أنها تبدأ كأفكار مفترضة من قبل صاحب المشروع، أي من عملية التفكير الذي يؤدي إلى الخروج للعمل (قبل أن تسجل قانونيا) وبالتالي هي شابة وتكون لفترة معينة ثم تنتقل للتخرج "scale-up" لتصبح مؤسسة كبيرة أو تتعرض للفشل وتنتقل إلى فرصة أخرى.

- الابتكار: من مميزات المؤسسات الناشئة القدرة على الابداع والابتكار والتطوير الدائم بحيث تكون لها القدرة على خلق منتج جديد أو تطوير منتج قدير بواصفات جديدة ، بخدمة جديدة، و طريقة توريد جديدة وما الى ذلك.

- القدرة العالية على النمو والتطور: أكثر صفة تتشارك بها المؤسسات الناشئة هي القدرة على النمو واكتساح الأسواق وتحقيق إيرادات سريعة وكبيرة جدا مقارنة بتكاليف التأسيس والعمل وهي ما يشجع أصحاب الأموال على تمويلها، فهي مؤسسات تتطور سريعا ولها القدرة على توليد أرباح كبيرة جدا.

- الخطر : وهي العمل في ظل ظروف عدم التأكد الشديد لأنها تركز على الابتكار في سوق غير موجود وإن وُجد فهو غير مشجع وبالتالي صعوبة القيام بأبحاث السوق نظرا لقلة المعلومات إذا تجد المؤسسات الناشئة نفسها تعمل في المجهول.

- التنوع السوقي: إن المؤسسات الناشئة فقد تألقت في مجال التقنية والتكنولوجيا فقد اتجهت نحو الأسواق الرقمية أما بانتشارها فهي حاليا تخترق أسواق تقليدية مثل الفلاحة والصناعة والتعليم وغيرهم.

- المجموعة: يقوم المقاول بتكوين فريق بهدف تخصيص الإمكانيات كل حسب مهارته في مجاله خاصة أن أغلب أصحاب المؤسسات الناشئة شباب جامعي أو خريج جامعات عادة ما تكون خبرته قليلة حيث يعملون على تحقيق التكامل بين أعضاء الفريق لإنجاح الفكرة وإطلاق مؤسستهم.

- التركيز على منتج/ خدمة واحدة: في هذه الحالة يتم تركيز المقاول على الفكرة المبتكرة ويطورها حتى لا يتشتت ذهنهم، من أجل الوصول للمطلوب كون التعامل مع الابتكار حساس ويتطلب الكثير من الجهد.

- رؤوس الاموال والمستثمرون: عادة ما يبدأ المقاول بالاعتماد على التمويل الذاتي أو من طرف الأصدقاء والعائلة لكن كل مؤسسة ناشئة تقوم في اقتصاد المعرفة نجدها تتجه نحو نوعين من المستثمرين خاصة: أصحاب رأس المال المخاطر وملائكة الأعمال "business Angel" حيث يوفرون لها رؤوس أموال التي تسمح لها بالنمو والتطور.

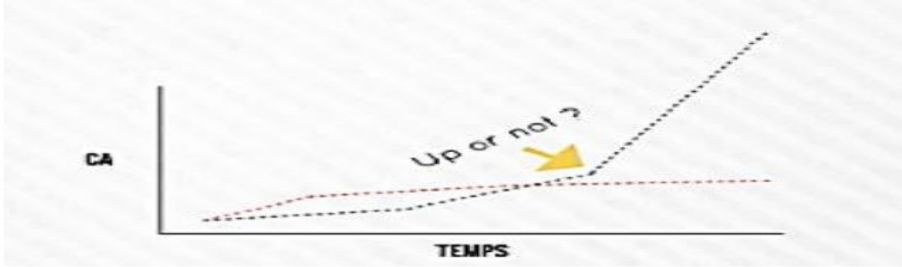
من الشائع استخدام مصطلح "startup" بأوساط الأعمال الجزائرية حيث أصبح متداول على أنه مؤسسات صغيرة حديثة النشأة وما هذا إلا جزء من خصائص المؤسسات الناشئة، كما أصبح مصطلح "Business Angel" متداول بأي وسط تمويلي والغرض منه أي نوع من الشراكة. وهذا يتعارض مع ما هو معروف بأوساط المؤسسات الناشئة بالعالم عامة.

4.2 الفرق بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الكلاسيكية (بوضياف و زبير، 2020،

الصفحات 378-379)

أن تكون مؤسسة ناشئة هو وضع مؤقت، إما بسبب عدم تحقيق نموذج الأعمال وبالتالي فإن المؤسسة الناشئة تفشل أو تختفي، أو بسبب أنها نجحت وتم امتصاصها أو تحولها إلى مؤسسة كلاسيكية أو تقليدية تقريبا، والتحول من شركة ناشئة كبيرة، يعبر عن اللحظة التي يقرر فيها "النمو" مستقبل المؤسسة الناشئة، وعليه فإن أهم عنصر يصنع الاختلاف بين المؤسسة الناشئة والكلاسيكية هو النمو الكبير كما يوضحه الشكل التالي :

الشكل رقم 01: الفرق بين المؤسسة الكلاسيكية والمؤسسة الناشئة



المصدر: (بوضيف و زير، 2020، صفحة 379) .

ويمكن حصر نقاط الاختلاف فيما يلي:

- يمكن أن يكون هناك تشابه بين دورة مؤسسة كلاسيكية تمر بمرحلة انطلاق، نمو، ثم نضج وبعدها تبدأ في التراجع، بينما الشركات الناشئة تمر بسلسلة من التراجع والتقدم الغير قابل للتنبؤ في المرحلة ما بين الانطلاق والنمو، وبمجرد ما تصل إلى مرحلة النضج ستستمر في الارتفاع والنمو.

- كما أن الشركة الناشئة تقدم منتجها لسوق جد كبير على عكس الشركات الكلاسيكية .

- والمؤسسة الناشئة بالرغم من الخطر المرتفع المرتبط بها فإن المستثمرين يقومون بالاستثمار في هذا النوع من المؤسسات بالموازنة بين العائد الضخم المحتمل في حال نجاح المشروع، بينما المؤسسات الكلاسيكية يتوجه المستثمر لسوق تنخفض فيه درجة عدم التأكد وتحقيق أرباح عادية.

- بالإضافة إلى الاختلاف في مصادر التمويل حيث تعتمد المؤسسة الناشئة على المستثمر الملاك، المستثمر المغامر، ورأس المال المخاطر، نظرا لإحجام البنوك على تمويل هذا النوع من

المشاريع عالية المخاطر بينما تحصل الشركات الكلاسيكية على التمويل من القروض البنكية أو المنح الحكومية.

5.2. صعوبات خلق مؤسسات ناشئة

من أبرز ما يعرقل المؤسسات الناشئة يمكن تلخيصه في:

❖ عراقيل إدارية: من أبرز ما يعرقل سير خلق المؤسسات الناشئة البيروقراطية عند القيام بإجراءات التأسيس. بالعودة للجزائر يستغرق إنشاء مؤسسة حوالي الشهر بينما بالولايات المتحدة يستغرق 24 ساء.

❖ عراقيل تسويقية: نقص الإمكانيات للمؤسسات الناشئة خاصة يجعل منها تعكف عن التطور والنمو، وبالتالي عدم المتابعة حيث تتمثل الإمكانيات في المال والمعلومات للبحث والتقصي والخبرة. يُعتبر السبب الرئيسي في فشل المؤسسات الناشئة بالجزائر حيث يتم بناء منتجات أو تقديم خدمات مع عدم معرفة كيفية تصريفها وتعديلها مع ما يلائم المستهلك.

❖ عراقيل فنية: تعتمد المؤسسات الناشئة على فريقها إن تم جمعه، حيث لا تتحمل نفقات عمال مؤهلين وتكون مجرد فكرة لم تتخرج بعد، ويعد سببا في حجب الرؤية الجيدة لمختلف الجوانب السوقية والتقنية لتطوير المنتج أو الخدمة مع ما يريده الزبون.

❖ عراقيل تمويلية: تحتاج المؤسسة الناشئة في تطوير فكرتها لتمويل دراسات السوق ولتجربة المنتج أو الخدمة وقد تعيد التجربة عدة مرات مما يتطلب أموال ويحد عدم توفرها من قدرات المبتكر. وبعد الارساء على نموذج عمل جيد وجديد مع ضمان زبائن وتصريف لمنتجها أو خدمتها تحتاج لتمويل كبير لنموها وتطورها. أغلب الملتقيات الوطنية بالمجال تُجمع على أن التمويل جد ضروري وأكبر تحدي للمؤسسات الناشئة.

إضافة لهذا قد نجد عراقيل تشريعية لم تظهر وضعية قانونية للمؤسسات الناشئة خاصة بمراحل قبل تأسيسها حيث تقوم بنشاط هدفه تجاري قانونيا لكن لم تصل لمرحلة تحقيق إيرادات وبالتالي لا تجد لنفسها وضعاً قانونياً. كذلك قد تحصر الدولة المؤسسات الناشئة

بالتكنولوجيا غير أن الواقع يخلق مؤسسات ناشئة بمجالات مختلفة مثل الفلاحة، الطب وما الى ذلك.

3. واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر

1.3 تطور المؤسسات الناشئة في الجزائر

يعتبر موضوع الشركات الناشئة من أكثر المواضيع التي تسلطت عليها الأضواء في بيئة الأعمال الجزائرية مؤخرا، وتجدر الإشارة أن الجزائر تأخرت قليلا في اطلاق هذا النوع من المشاريع، خاصة في ظل التأخر التكنولوجي على مختلف الأصعدة، بالإضافة إلى ضعف الانفاق الحكومي على البحث العلمي والتطوير الذي لم يتجاوز 7% من اجمالي الناتج المحلي سنة 2016.

بالنسبة للجزائر وبالرغم من وجود بعض المبادرات المحدودة في انشاء شركات ناشئة، إلا أنه ولحد الآن لا توجد تجربة رائدة، كما يلاحظ أن أغلب الشركات الناشئة تنشط في مجال التسويق الالكتروني، كما أنها مجرد محاكاة لتجارب سابقة في العالم، كما هو الحال بالنسبة لأنجح الشركات الناشئة على المستوى الوطني، شركة واد كنييس (ouedkniss.com، وهو موقع الكتروني مخصص للإعلانات، تم اطلاقه سنة 2006، وهو عبارة عن اعادة لفكرة تم تطبيقها في فرنسا (leboncoin.f). (بوالشعور، 2018، صفحة 427).

كما في تطور المؤسسات الناشئة هناك نظرة ترتبط بالنظرة الثقافية المجتمعية، وهذا يجعل الشاب الجزائري الراغب في الاستثمار في هذا الميدان يخضع للتأثيرات المحيطة، فنحن عندما نرى مؤسسة ناشئة لا نعيها أهمية، فنجد مثلا الشباب حين يرغب في اجراء تربص فإنه يختار ويفضل أكبر المؤسسات على مؤسسات صغيرة، والسبب هو اعتقادهم بأن المؤسسة الصغيرة أو الناشئة لا تملك شيئا تمنحه اياه أو تضيفه لهم، لكن الواقع هو عكس ذلك تماما فالطالب او المتربص يمكنه ان يتعلم الكثير من الاشياء في المؤسسات الناشئة بدل المؤسسات الكبيرة.

المؤسسات الناشئة لا تتمتع بسمعة جيدة في الجزائر بسبب تلك النظرة المجتمعية والثقافية الضيقة، فعادة يعتبرون بأن أصحابها يضيعون وقتهم أو يمارسون نشاطا ليس ذي قيمة، ولكن في الدول الأخرى فإن نشاط هذه المؤسسات الناشئة هي من تخلق الثروات وتوفر سوق العمل ف سبيل المثال فإن 100 ألف مؤسسة صغيرة بعائد 200 أورو شهريا، هذا يعطي رقما هائلا في صيد الأعمال ومجال التوظيف، لأن 100 ألف مؤسسة صغيرة يديرها شخصين او ثلاثة تساوي 100 ألف منصب شغل.

منذ إطلاق الانترنت في بداية سنة 2000، لقد تحصلنا حاليا على تغطية اشمل وتدفق جيد للانترنت وهذا ما يجعل من المؤسسات الناشئة شكل استراتيجي واعد خلال العشر سنوات المقبلة ستكون هناك مؤسسات ناشئة مبتكرة ستغير سوق التجارة الالكترونية وهذا بعد أن يتم تقنين هذا السوق وتأطيره بنصوص تشريعية. بفضل جدية الشباب ستكون الارضية مهينة لذلك، لذا لا أرى مانعا في نجاح هذه المؤسسات خلال العشر سنوات المقبلة ستكون هناك مؤسسات ناشئة مبتكرة ستغير سوق التجارة الالكترونية.

نعم هناك ارادة جيدة ولكن تقابلها عراقيل بيروقراطية، لأن الاداريين لم يتم ترويضهم وتدريبهم على تسهيل منح الوثائق في أقل مدة ممكنة، ولكن نلاحظ أن السجل التجاري الذي كان يستغرق ثلاث أشهر بات الحصول عليه ممكنا في 48 ساعة ومجرد أن تكون الوثائق كاملة فإن يتوجب انتظار شهرين ونصف لتكون المؤسسة الناشئة قادرة على العمل في الميدان، ولكن إذا قارنا ذلك بدولة الامارات فنحن بعيدين كل البعد، ولكن مع ذلك نلاحظ تغييرا بالمقارنة مع سنة ألفين.

إن ما يجب أن يتغير هو عقلية بعض الموظفين من أجل العمل بذكاء جماعي من اجل اعتبار المؤسسة والتعامل معها كشريك لا كمنافس. لقد لمسنا نتائج مذهلة في الميدان، فكل شخص ينجز عمله بطريقته وفي نفس الوقت يسير فريق صغير، وإذا اضفنا لهذا كله مجهودات ذلك الفريق فإننا سنرى نتائج مبهرة ونموا جديرا بالاهتمام لتلك المؤسسات ومن هذا المنبر أدعو

الشباب لاستثمار أفكارهم في الميدان عوض الذهاب للدراسة في الخارج، فهؤلاء الشباب يمكنهم النجاح في الوطن وبسهولة شريطة التحلي بالصبر، وبطبيعة الحال هناك مؤسسات ستفشل وبالطبع لا وجود لمؤسسة في العالم نجحت من اليوم الأول (قلوش و حاكم، 2019، الصفحات 12-13).

2.3. الدراسة الميدانية:

لأجل دراسة الجانب التطبيقي قمنا بالتقرب من 6 مبتكرين على مستوى ولاية تلمسان، لهم أفكار مبتكرة بمجالات تقنية يريدون تجسيدها بإنشاء مؤسساتهم الناشئة حيث تمت الدراسة على أساس المقابلة والملاحظة بناء على الثقة المتبادلة لتقصي مشاكلهم من المحيط المقاولاتي والبحث وراء السبب لعدم خلق مؤسساتهم لحد الآن وأسباب فشل من تقدم بالفكرة، وكانت الدراسة لمدة 12 ساعات مقسمة على 5 أيام بهدف تقديم حلول للمشاكل التي اعترضتهم بمكتب استشارات في مجال المؤسسات.

سنذكر مجال فكرة المبتكرين دون عرض فكرتهم حماية لخصوصياتهم وطلباتهم، مع إعطاء رقم لكل مبتكر.

➤ خصائص العينة: جدول 01: العوامل الديمغرافية للمبتكرين

المبتكر	مجال الابتكار	الجنس	السن	الحالة الاجتماعية	الحالة الاقتصادية	المستوى	التخصص
01	الطب	ذكر	أصغر من 35	أعزب	بطل	ماستر	بيولوجيا.
02	الاعلام الالي	أنثى	أصغر من 35	أعزب	بطل	ماستر	اعلام
03	البيولوجيا والطاقات	ذكر	أكبر من 35	أعزب	صاحب مؤسسة.	بكالوريا	تسيير واقتصاد.
04	روضة اطفال	أنثى	أصغر من 35	متزوج	بطل	ليسانس	طب عيادي

05	النقل	ذكر	أكبر من 35	متزوج	موظف بقطاع النقل.	ليسانس	هندسة.
06	الفلاحة	ذكر	أكبر من 35	متزوج	عامل بالقطاع الخاص.	دكتوراه	تصميم هياكل الآلات.

المصدر: من إعداد الباحثين

تحليل البيانات واختبار فرضيات الدراسة: تم ترتيب العينة المدروسة من خلال رؤيتهم لمفهوم المؤسسة الناشئة، إضافة إلى التحديات والصعوبات التي اعترضت كل مبتكر، ثم أخيرا البحث في مدى معرفتهم للنماذج الجديدة التي تساعد على انجاح المؤسسة الناشئة. فمن خلال استقصائنا لهم وتجميع المعلومات من تصريحاتهم وترجمة ردود افعالهم كونا الجدول التالي:

جدول رقم 02: ردود أفعال المبتكرين

المبة	الاستقصاء
01	فكرة جاهزة ولكن لم يفصح عنها لحد الان وذلك بسبب خوفه من سرقة أفكاره، في حين أنه يحتاج إلى التمويل وشريك ذو خبرة (ليس له خبرة ويبحث عن الاستشارة)، أما فيما يخص تصريحه حول معرفته بالنماذج التي تساعد في خلق المؤسسة الناشئة فلا فكرة له عنها وهذا ما قد يكون من مسببات عدم نمو المؤسسة الناشئة.
02	هو في مرحلة بلورة فكرة وتحضير نموذج العمل، ولكن يحتاج إلى التوجيه من طرف هيئات متخصصة في خلق المؤسسة الناشئة، مع العلم أنه يحاول اكتساب الخبرة بمجهوده الخاص عن كريق البحث الذي جعله يكتسب معلومات لا بأس بها عن مفهوم المؤسسات الناشئة وتطوير معرفته بها وبالنماذج الجديدة من اجل البحث عن كيفية انجاح المشاريع بصفة عامة.
03	المبتكر الثالث اتهم من مرحلة تأسيس المشروع، ودخول مجال الابتكار جعله يفتقد للخبرة اللازمة في التعامل مع منتج جديد بالرغم من أن لديه خبرة مسبقة في التجارة، بالمقابل أنه اصطدم بمشكل التمويل في بداية تأسيس المشروع وقد سوى هذا المعوق في الحصول على قرض من البنك، كما أن نقص الخبرة في تسيير منتج جديد جعل التكاليف ترتفع، أما ردود فعله حول معرفته بالمؤسسة الناشئة فكانت عدم درايته بها وعدم توجيهه نحوها من طرف مكاتب الاستشارة وعدم معرفته بها جعله يتأسف على عدم معرفته بالنماذج التي تساعد على خلق المؤسسات الناشئة خاصة بالنماذج الجديدة التي تساعد على خلق

04	بالنسبة للمبتكر الرابع فلديه فكرة جاهزة وتوقع حالي عن العمل وذلك بسبب العقاقيل التقنية المفروضة لهيئة الروضة، وكذلك عدم التوجه إلى شريك خوف من سرقة أفكاره، كما له خبرة في المجال المذكور، في حين أنه يقوم بمجموعة من الابحاث المستمرة في المجال ومتابعة لأهم التطورات الحاصلة في انشاء المؤسسة الناشئة ونماذجها الجديدة.
05	لديه فكرة جاهزة في انتظار التطبيق بعد جائحة كورونا، وهو الان يحاول حماية فكرته بكل ما لديه، كما أنه يمتاز بالخبرة في مجال النقل والتسيير في حين أنه لا يهتم بالبحث في معرفة النماذج المساعدة في خلق المؤسسة الناشئة لأنه يعتمد على النماذج التقليدية في تسيير أموره لأنه يسوغ ذلك بتوفر السوق
06	المبتكر السادس لديه مشروع جاهز ولكن هو متوقف وهذا بسبب التمويل الذي جعله يترك ممارسة المقاولاتية والعمل لدى مؤسسة خاصة، كما يمتاز بالخبرة الواسعة في المجال، ومدعمة بأسس علمية، وكذلك يطور دراساته في البحث عن النماذج الجديدة في انشاء المؤسسات الناشئة وذلك بالتركيز على الجانب التطبيقي في تطوير ابتكاراته والقيام بالاعمال بجانب فريق مختص.

المصدر : من اعداد الباحثين

4. مناقشة نتائج الدراسة:

سوف نقوم بتحليل النتائج وذلك بالمزج بين الجانب النظري والدراسة الميدانية بالتطرق

لمختلف الجوانب المهمة:

أولا : حول مفهوم المؤسسات الناشئة: فمن خلال الجانب النظري فالمؤسسات الناشئة ما هي إلا الشركات الجديدة التي تنوي أن تتخطى المؤسس المنفرد، ولديها موظفون، وتنوي أن تنمو بشكل كبير، حيث تواجه الشركات الناشئة درجة عالية من عدم اليقين ولديها معدلات عالية من الفشل، لكن الأقلية التي تستمر لتصبح شركات ناجحة يجب أن تصبح كبيرة ومؤثرة.

أما من وجهة المبتكرين فكل واحد منهم أعطى مفهوما لها حسب درجته العلمية والمعرفية، او نقلا عن المكاتب الاستشارية والمحاسبية بولاية تلمسان، فكانت بعض التعاريف متقاربة وتدل على أن المؤسسة الناشئة ما هي إلا حديثة النشأة، أما بقية المبتكرين فزيادة على حداثة النشأة ربطو المؤسسة الناشئة بالابتكار وهو اساس وجودها مع عدم التطرق إلى عنصر النمو الذي هو مهم و يعد الركيزة الاساسية في خلق المؤسسات الناشئة في حد ذاتها، وهو أكثر ما يميز مؤسسات الناشئة ويدفع بالمستثمرين لتمويلها. فعنصر المخاطرة بهدف النمو هو ما يجلب عوائد

كبيرة ومن هنا ننفي الفرضية الاولى القائلة أن أصحاب الافكار المبتكرة لهم نظرة اتجاه المؤسسة الناشئة ومفهومها.

ثانيا: من حيث خصائص العينة: من خلال العينة محل الدراسة يمثل الذكور ما نسبته % من مجموع العينة والباقي إناث، وليس هناك اختلاف بالتعامل معهم فكل فرد منهم يحمل فكرة اندفاع نحو خلق مؤسسة ناشئة ذات صفات عالمية وتتميز بالتطور والنمو، أما بخصوص السن فالفئة الاكبر من 35 سنة تمثل % والباقي أقل من 35 سنة بحيث أن الاخيرة كانت الاكثر علما بمفاهيم المؤسسة الناشئة وهم الفئة الاكثر اندفاعا وومخاطرة واستيعاب أكثر من طرف من هم اكبر سنا من 35 عام.

بخصوص الحالة الاجتماعية والاقتصادية فالمتزوج يبحث عما هو أكثر استقرارا ويكتفي بوظيفة حيث لا يتحمل مخاطرة الاستثمار بأفكاره والتفرغ لخلق مؤسسته ولكنهم على استعداد بترك مناصبهم في حال نجحت مؤسستهم. وهناك حالة أين دعم أفكاره وبعد نجاح ابتكاره من الناحية التقنية لم يجد التمويل اللازم للاستثمار وقرر العمل لدى شركة خاصة. أما بالنسبة للأفراد البطالين فرغم البطالة الا أنها لم تؤثر بقراراتهم لخلق المؤسسة بل تأثر توجههم بالفرصة الموجودة. وفي الاخير تم ملاحظة أن معظم المبتكرين جامعيين وابتكروا أفكارهم من تخصصاتهم، وبالتالي افكارهم مستوحاة من شخصيتهم التي تتوفر على صفة المقاتل وروح المخاطرة، إلا فرد واحد من العينة فرغم عدم تحصيله على شهادة عليا إلا أنه اكتسب فكرته من خلال خبرته في العمل لدى مخبر صيدلي.

من التحاليل السابقة يمكن أن القول بأن خصوصيات العينة الديمغرافية تؤثر ولو بقليل على خلق المؤسسة الناشئة على غرار العوامل الاخرى.

ثالثا: ولعل من أكثر التحديات والصعوبات التي تؤدي إلى تأخير أو فشل خلق المؤسسة الناشئة في الجزائر بحيث لا تزال بعيدة عن المراحل المتطورة التي تشهدها العالم المتقدم ولعل أهم العوائق التي تلقاها المقاتل الجزائري من خلال الدراسة الميدانية كعينة دراسة منها:

1- الحماية الفكرية: بحيث يعد من أهم العراقيل التي يواجهها المبتكر، بحيث يأخذ وقتا طويلا من اجل الافصاح عن فكرته بسبب خوفه من سرقتها، في حين أن عنصر الوقت مهم في مجال الابتكارات بحيث قد يظهر مبتكر آخر بنفس الفكرة يطورها أو ظهور فكرة أحسن منها في الوقت الذي لا زال المبتكر الاول متتر وخائف من سرقة ابتكاره.

2- ضعف التوجيه: وذلك بسبب أن المبتكرين معظمهم تخصصاتهم تقنية ونظرية ويحتاجون للتوجيه، وذلك لكل واحد في تخصص افكاره واعماله وذلك لمعرفة خصائص السوق، وهو ما جعل المبتكرين في عينة الدراسة يصطدمون بمواقف كان من الممكن تجنبها بالاستشارة والتوجيه من الجهات المتخصصة.

3- مشكل التمويل: هذا العنصر تم تمييزه خاصة للمبتكر السادس الذي وقع في مشكل التمويل وبالتالي التخلي عن المشروع والتوجه للعمل مع الخواص ، وهنا يمكن القول أن المشكل في عدم استقطاب المستثمرين و اقناعهم بالمشروع راجع الى نسبة العوائد التي يرى فيها المستثمر نفسه فيها نسبة نجاح عالية ، في حين أن المبتكر الثالث حل مشكل التمويل بالقرض من البنك و لكن كانت التكاليف مرتفعة مما جعله يعجز عن تحملها و فشل في مشروعه.

4- مشكل التسويق السوق: ان عدم دراسة السوق يجعل من المنتج صعب التسويق و هذا ما يتميز به السوق الجزائرية من قلة فرص تسويق منتج جديد.

5- العراقيل البيروقراطية: بحيث تتميز الادارة الجزائرية بكثرة الوثائق التي تكون عائقا في وجه المبتكر، كما تشهد الادارة بخاصية التمييز شخصا عن آخر بما يسمى بالمعرفة مصطلح جزائري متداول.

6- الخبرة: فبالرغم من ان بعض المبتكرين يتميزون بالخبرة في مجالات تخصصاتهم إلا أن أفكارهم توقفت و هذا بسبب أنهم يمتلكونها مجرد نظريا في حين أنهم يفتقرون لها في مجال الاعمال . و حتى و لو توفرت لديه الخبرة و جب عليهم البحث في النماذج الجديدة خاصة في التعامل مع إنشاء مؤسسة ناشئة و الابتكار عامة.

و منه نفي الفرضية الثالثة القائلة بأنه أكثر العراقيين التي تواجه المبتكر هي تمويلية و نقص الخبرة، في حين أن غيابها يؤثر سلبي على المشروع و بالتالي انجاح المؤسسات الناشئة يعتمد على البيئة المقاولاتية الداعمة.

رابعا: بخصوص النماذج الجديدة الخاصة بإنشاء المؤسسات الناشئة: تعد النماذج الجديدة التي تساعد في خلق و انجاح انشاء المؤسسة الناشئة من أهم العوامل التي يجب على المبتكر البحث فيها و العمل بها ، لأنها تساعد في نمو المؤسسة فمن خلال الدراسة الميدانية اهتم بعضهم بمعرفة هذه النتائج و يرو أنهم طبقوها لما تعرضوا للفشل ، اما البعض الاخر لم تكن لهم الرغبة في تعلمها ودخولهم مجال الاعمال بل مكانهم المخبر أين يقدمون الأحسن ومنه تؤكد الفرضية الرابعة حيث أنه بمعرفة النماذج الجديدة في خلق المؤسسات الناشئة يجنب الفشل المبكر للمشروع.

وبصفة عامة يمكن تلخيص واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر والتي تعتبر كتحديات يصطدم بها المقاول أو صاحب الفكرة عند البدء بتأسيس المشروع لبناء مؤسسته الناشئة، فالبرغم من الاهتمام الزائد الذي حظيت به المؤسسات الناشئة خاصة من طرف البلدان الراغبة في التنمية والتطور، وهذا لما لها من دور فعال و آثار واضحة في الاقتصاديات، كما أنها تساهم مساهمة معتبرة في الناتج المحلي وفي توفير عمالة مستدامة، وأيضا تساهم في تطوير الفكر الاجتماعي، إلا أن الجزائر لا تزال بعيدة عن المراحل المتقدمة التي حضت بها بعض الدول، والتي تعاني جملة من النقائص، وتواجه تحديات تقف حاجزا أمام التطور، وهذا راجع على عدة أسباب منها:

- حدثة ومحدودية كل من فكرة حاضنات الأعمال والشركات الناشئة في الجزائر؛
- ضعف المورد البشري وعدم تأهيله، وافتقاره لخلفية كافية حول المقاولاتية في الجزائر التي تواجه العديد من الصعوبات والتحديات خاصة فيما يتعلق نقص الأفكار الابداعية والمبتكرة؛
- ضعف التمويل، ونقص رأس المال المغامر للاستثمار؛
- الاجراءات البيروقراطية، وعدم مواكبة التشريعات والقوانين؛

-تخلف الانتاجية، وعدم مطابقة المعايير الدولية، مما يجعل من المنتج الجزائري عاجزا عن دخول أسواق كبرى نظرا لضعف تنافسيته؛

-ضعف الانفاق الحكومي على البحث العلمي، وانفصال الجامعة ومراكز البحث العلمي عن أرض الواقع؛

-التخلف التقني، وعدم مواكبة التطورات الحاصلة في بيئة الأعمال العالمية (الدفع الالكتروني، والتجارة الالكترونية؛)...

-بالنسبة لحاضنة الأعمال العامة تعاني من مشكلة بعدها عن المناطق الحضرية، وعدم مطابقتها لنماذج الحاضنات المعمول بها في العالم مثل ارتفاع ايجارات البنى التحتية التي توفرها لرواد الأعمال.

5- الحلول الخاصة بالدراسة الميدانية

بعد دراستنا وتقربنا من المبتكرين وهم بأزماتهم حيث فرضت عليهم مشاكل وحاولنا إسقاط ما جاء بالأبحاث الأكاديمية على الواقع بالتقرب من مبتكرين فعلا لهم أفكار والنية لتحويلها وتجسيدها بمؤسسة ناشئة نقدم التوصيات التالية:

- وجوب إرساء المفاهيم الصحيحة الخاصة بالمؤسسات الناشئة في الأوساط العملية وهذا خاصة لمعظم المبتكرين في الدراسة؛

- تقديم تسهيلات لتسجيل الأفكار المبتكرة حتى يسرع المقاولون بالانطلاق بالمرحلة المالية؛

- توفير مراكز استشارة ودعم للمبتكرين، وتعميم فكرة الحاضنات لتوجه المقاول ؛

- العمل على جمع أفراد من مختلف التخصصات لتكوين فرق فالمؤسسة الناشئة تنجح بفريقها المتحمس والمنضبط حيث العديد من المبتكرين التقنيين ليس لهم الرغبة بتعلم وتطبيق نماذج جديدة ودخول مجال الأعمال والسوق فالفريق قد يخصص المهام ويحدد الأدوار ويعمل على تكامل أوجه المشروع لإنجاحه؛

- تسهيلات الولوج للمخابر بالنسبة إلى الطلبة المتخرجين لتطوير أفكارهم وتمويل فكرتهم المبدئية حيث العديد له أفكار مع عدم توفر الإمكانيات للتجريب؛
- المؤسسات الناشئة معرضة للخطر بنسبة كبيرة واتباع النماذج المقدمة من المختصين وممن لهم التجربة بمجال الأعمال على مستوى عالمي خطوة نحو تفادي الفشل؛
- أثبتت النماذج الجديدة نجاحها في تجنب الفشل الكبير والمبكر وهذا ما لحظناه عند بعض المبتكرين في الدراسة؛
- التمويل الأولي نقترح على المقاولين والحاضنات تشجيعهم على الأموال الذاتية ومن العائلة، فان لم يستثمر المقاول بفكرته فهو غير مقتنع بنجاحها ولا يستطيع أن يقنع آخرين، كما هناك منصات التمويل حاليا ومنها تكون فرصة لجمع الأموال وآراء عملاء محتملين وأشخاص مهتمين بمجال الأعمال مما يسمح بجمع معلومات والمساعدة على انهاء الخطوة المهمة من نموذج تطوير العميل.

6. خاتمة

تعتبر المؤسسة الناشئة مؤسسة هشة تُبنى على الابتكار في مختلف المجالات من طرف مقاولين قد لا تكون لهم الخبرة الكافية لذا فهي تحتاج المرافقة والمساعدة، أهم الأهداف المسطرة للمؤسسة الناشئة حتى وقبل بدايتها التطور والنمو وهو ما يميزها للاستثمار فيها رغم مخاطر الاستثمار بها مقارنة بالمؤسسات التقليدية.

يختلف تأثير العوامل الديمغرافية على المقاولين فمنهم ما يؤثر إيجابيا مثل التخصص المدروس، ومنهم مالا يؤثر مثل العمر.

أكبر العقبات اعتراضا لطريق إنشاء المقاول لمؤسسته الناشئة تتمثل في خوفه من سرقة فكرته المبتكرة، وعدم توفر التوجيه والدعم المعنوي والإرشاد في التعامل مع مختلف الأطراف المساهمة في البيئة المقاولانية.

القيام بدراسات وبحوث لتطوير نموذج الأعمال المحضر مسبقا يسمح بالتعلم أكثر من طرف المقاول عن مؤسسته والاقتناع بها وعيشها فهي ليست فقط مصدر رزقه بل تجربة بشرية بحياته جد مهمة. التعامل مع الابتكار حساس والتعامل بمنتجات مبتكرة في سوق غير متأكد منها يفرض خطورة بعدم تقبل المنتج ولهذا نموذج تطوير العميل يقدم لنا الحل الأمثل لهذا المشكل ويتمثل في أن بداية الدراسة تنطلق بالبحث عن العملاء ودراسة ما يتوقعونه ويريدونه لضمان تصريف المنتج.

7. توصيات :

- السهر على وضع منظومة مندمجة للمؤسسات الناشئة تتشكل من كافة الفاعلين بمختلف فئاتهم؛
- الاهتمام و ترقية دور حاضنات المؤسسات على مستوى هذه المنظومة المندمجة مثل الجامعات، الحاضنات المتخصصة، الوسطاء المساعدون أو المسهلون..... إلخ ؛
- تحديد أطر قانونية وتنظيمية للمؤسسات الناشئة؛

- الاعتماد على وكالات تسهر على التنسيق لهذا النظام، وكذا ترقية و مرافقة المؤسسات الناشئة و حاضنات المؤسسات؛
- خلق فضاءات التبادل و التشاور بين مختلف الفاعلين في المنظومة و تحديد الأطراف الأساسية لهذه المنظومة؛
- تطوير تجربة نقاط الاتصال على مستوى 48 ولاية من أجل ضمان دور المسهل والوسيط بين المؤسسات الناشئة من جهة، و الجماعات المحلية من جهة أخرى؛
- تشجيع المؤسسات الناشئة على التكتل في شكل جمعيات محلية أو وطنية و خلق شبكات تعاون قصد توحيد جهودها.
- التسهيلات المقدمة من طرف الدولة من اجل ولوج المؤسسات الناشئة للطلب العمومي عبر تكييف دفتر الشروط الذي يلزم بضرورة اللجوء إلى المناولة مع المؤسسات الناشئة؛
- دعم المؤسسات الصغيرة و المؤسسات الناشئة من طرف السلطات العمومية والمتابعة المستمرة لها؛
- إصدار أوامر للقطاعات التابعة للدولة على ترقية الشراكة مع الشركات الناشئة و الشباب حاملي المشاريع المبتكرة.

قائمة المراجع

- Ferré, J.-L. (2000). Les start-up : nouvelle économie, nouvel eldorado ?
- Pau, G. (2012). *startup=growth*. Récupéré sur <http://www.paulgraham.com/growth.html> .
- Pierre, B. (2001). *Capital Risque: Mode d'emploi*. Paris: , Ed organization; 3ème edition.
- Steve, B. (2013). Why the lean start-up changes everything. *Harvard business review* , 5 (9), 63-72.
- شريفة بوالشعور. (2018). دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة: **Startups** دراسة حالة الجزائر. مجلة البشائر الاقتصادية جامعة بشار ، المجلد الرابع (العدد 2)، 417-431.
- عبد الله قلوش، و حميد حاكم. (2019). متطلبات تحقيق التوافق بين مهارات خريجي الجامعة والشركات الناشئة. ملتقى وطني 2019/11/5. جامعة سيدي بلعباس.

علاء الدين بوضيف. (2020). زبير محمد، دور تكنولوجيا المعلومات والاتصال في دعم الابداع لدى الناشئة مع الاشارة الى تجربة الجزائر. مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية ، المجلد 13 (العدد 2020/01)، 376-387.

محمد سبتي. (2008/2009). فعالية رأس المال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة. قسنطينة، علوم التسيير، تخصص إدارة مالية. مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات شهادة الماجستير في علوم التسيير. تخصص إدارة مالية (جامعة منتوري) قسنطينة.