

Stratups: Algeria's opportunity for economic take-off

Mekroud Houssam ¹, Soudani Yamina ²

¹ Badji Mokhtar University - Annaba, Algeria, houssem.mekroud23@gmail.com

² Badji Mokhtar University - Annaba, Algeria, yaminasoudani1812@gmail.com

ARTICLE INFO

Article history:

Received:23/04/2019

Accepted:11/06/2019

Online:31/10/2024

Keywords:

Start-ups

Incubators

Economic diversity

Micro-enterprises

JEL Code:M10, M13

ABSTRACT

Based on some notable experiences in the area of Start-ups, economic analysts confirm that the latter are considered a magnetic field that attracts and mobilizes the capabilities of young people for joint work and exchange of experiences, as well as urging innovation and development of all technological tools and means that have become one of the pillars of modern economies. Therefore, all countries of the world attempted to provide, firstly, a legal framework to regulate and protect these firms, and secondly, to promote their development through supportive organizations, most notably business incubators. For Algeria, startups are a valuable opportunity that enables it to diversify its economy and promote local development without relying on the hydrocarbons sector. Startups, in turn, have become one of the strategic sectors that are no less important than oil and gas. They form the backbone of sound economic recovery, and they are now part of One of the outlets on which the government relies significantly to foster competitiveness, innovation, and especially equal opportunities for all members of society.

المؤسسات الناشئة: فرصة الجزائر في الإقلاع الاقتصادي

مكروود حسام¹، سوداني يمينة²

¹ جامعة باجي مختار عنابة، الجزائر، houssem.mekroud23@gmail.com

² جامعة باجي مختار عنابة، الجزائر، yaminasoudani1812@gmail.com

معلومات المقال

تاريخ الاستقبال: 2019/04/23

تاريخ القبول: 2019/06/11

تاريخ النشر: 2024/10/31

الكلمات المفتاحية

المؤسسات الناشئة

حاضنات الأعمال

التنوع الاقتصادي

المؤسسات الصغيرة

JEL Code:M10, M13

المخلص

انطلاقاً من بعض التجارب البارزة في مجال المؤسسات الناشئة، يؤكد المحللون الاقتصاديون أن هذه الأخيرة تعتبر بمثابة حقل مغناطيسي يجذب ويحشد قدرات الشباب للعمل المشترك وتبادل الخبرات، كما تحث على الابتكار و تطوير جميع الأدوات والوسائل التكنولوجية التي أصبحت من ركائز الاقتصاديات الحديثة، لذلك سعت جميع دول العالم إلى توفير أولاً إطار قانوني لتنظيم و حماية هذه المؤسسات و ثانياً تعزيز تطورها عن طريق المؤسسات الداعمة و أبرزها حاضنات الأعمال . بالنسبة للجزائر، فإن المؤسسات الناشئة هي فرصة قيمة تمكنها من تنويع اقتصادها و تعزيز التنمية المحلية دون الاعتماد على قطاع المحروقات، فالشركات الناشئة بدورها أضحت من القطاعات الإستراتيجية التي لا تقل أهمية عن البترول و الغاز فهي تشكل العمود الفقري للانتعاش الاقتصادي السليم، وهي الآن جزء من المنافذ التي تعتمد عليها الحكومة بشكل كبير لتشجيع الابتكار، روح المنافسة و خاصة تكافؤ الفرص بين جميع أفراد المجتمع.

- مقدمة:

لقد تصاعد اهتمام الدول المتقدمة و النامية على حد سواء بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، ذلك إدراكا منها للدور الحيوي و الفعال الذي تلعبه في الرفع من المستوى الاقتصادي و الاجتماعي نظرا لسهولة تكيفها، الأمر الذي يجعلها قادرة على الرفع من الكفاءة الإنتاجية، التقليل من البطالة و رفع مستوى المعيشة و غير ذلك من الأهداف التي تمثل في مجملها دفعا حقيقيا لعجلة التنمية.

لكن رغم أهمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة إلا أنها تواجه العديد من المشاكل والعقبات أبرزها: ضعف الابتكار، عدم توافر الإمكانيات المادية، وكذا عدم وجود قاعدة بشرية تتمتع بدرجة عالية من المعرفة والكفاءة والقدرة على مواكبة النمو المتسارع لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات ... لذلك كان إلزاما على مختلف الدول بإحاطة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى العناية اللازمة لتتمكن من مواجهة الصعوبات التي كثيرا ما كانت تؤدي إلى فشلها وزوالها، وذلك من خلال إقامة شبكات الدعم التي أخذت عدة صور أبرزها حاضنات الأعمال، وقد أثبتت الدراسات أن الحاضنة يمكنها أن توفر المتطلبات الضرورية لتنمية وتطوير المشروعات الجديدة من خلال إمدادها بكل ما تحتاجه من عوامل الدعم لتنهض و تستقر وتتأقلم.

الجزائر كمثيلاتها من الدول الراغبة في تحقيق تنمية اقتصادية شاملة تمتلك موارد حيوية لم تستغل جيدا لتطوير مؤسساتها، لذلك لابد من الاستغلال الأمثل للمؤسسات المصغرة و الناشئة و حاضنات الأعمال بهدف إيجاد حلول بديلة تسمح لها بالتحرك من اقتصادها الريعي. لذا تسعى هذه الورقة البحثية إلى الإجابة على الأسئلة التالية:

- ما مفهوم المؤسسات الناشئة، المؤسسات المصغرة وحاضنات الأعمال ؟

- ما هي خصائص المؤسسات الناشئة؟

- ما هي أنواع حاضنات الأعمال؟

- في ماذا تتمثل مبادرات الجزائر لتشجيع المؤسسات الناشئة ؟

- كيف ساهمت بعض المؤسسات الناشئة في النمو الاقتصادي للدول؟

1- مفاهيم عامة حول المؤسسات الناشئة والمصغرة وحاضنات الأعمال:

1-1- المؤسسات الناشئة " START-UPS " و المؤسسات المصغرة " MICRO-ENTERPRISES " :

1-1-1 المؤسسات الناشئة:

أ-تعريف المؤسسات الناشئة: يمكن تعريف المؤسسة الناشئة على أنها أي مؤسسة تهدف إلى تطوير تقنية أو منتج أو نموذج اقتصادي، غالبًا ما يكون مبتكرًا لتحقيق نمو سريع على المدى القصير أو المتوسط.

بالنسبة لمؤسس حاضنة مشاريع واي كومبيناتور (Y Combinator) ، بول جراهام (Paul Graham) ، الشركة الناشئة هي شركة صممت لتنمو بسرعة، ويعتبر هذا التعريف القصير من أدق التعاريف الذي يميز المؤسسات الناشئة والمطابق لمعناها في القاموس الانجليزي، حيث أن كلمة Startup تتكون من جزأين START وهو ما يشير إلى فكرة الانطلاق، و Up وهو ما يشير لفكرة النمو القوي.

في نفس المقال يؤكد بول جراهام أن الشركة التي تأسست حديثاً ليست بالضرورة شركة ناشئة، كما أنه من غير الضروري على الشركة الناشئة أن تعمل في قطاع التقنية أو أن تقبل تمويلاً مخاطراً أو أن يكون لها أي نوع من "خطط الخروج"، فالشيء الوحيد الأساسي هو النمو وكل شيء آخر يتم ربطه بالشركات الناشئة فهو يتبع النمو.

ب-دورة حياة المؤسسة الناشئة:

لطالما اعتبر العلماء المنظمة كائن حي له دورة حياة مثل الإنسان، حيث تنقسم هذه الحياة إلى عدة مراحل قد تؤدي بالمنظمة للازدهار والنمو أو الفشل والتدهور وربما الاختفاء (الموت)، و المؤسسات الناشئة ما هي إلا منظمات تخضع للمراحل الموضحة في الشكل الموالي:

شكل رقم (01): دورة حياة المؤسسة الناشئة



المصدر : Paul Graham, startup happiness curve, <http://t.co/P1FDc1MCUB> Good graphic

المرحلة الأولى "قبل الانطلاق": طرح نموذج أولي لفكرة إبداعية أو جديدة أو حتى مجنونة من طرف شخص ما أو مجموعة من الأفراد، وخلال هاته المرحلة يتم التعمق في البحث ودراسة الفكرة جيدا ودراسة السوق والسلوك وأذواق المستهلك المستهدف للتأكد من إمكانية تنفيذها على أرض الواقع وتطويرها واستمرارها في المستقبل والبحث عن التمويل، وعادة ما يكون التمويل في المراحل الأولى ذاتي مع إمكانية الحصول على بعض المساعدات سواء من طرف الحكومة أو من طرف الأفراد.

المرحلة الثانية "الانطلاق": في هذه المرحلة يتم إطلاق الجيل الأول من المنتج أو الخدمة حيث تكون غير معروفة، وربما أصعب شيء يمكن أن يواجهه صاحب الفكرة في هاته المرحلة هو أن تجد من يتبنى الفكرة على أرض الواقع ويمولها ماديا، فغالبا ما يكون الأصدقاء والعائلة هم المصدر الأول الذي يلجأ إليهم المقاول للحصول على التمويل، أو

يمكن الحصول على تمويل من قبل الأشخاص المستعدين للمغامرة بأموالهم عند البداية حيث تكون درجة المخاطرة عالية، في هذه المرحلة يكون المنتج بحاجة إلى الكثير من الترويج كما يكون مرتفع السعر ويبدأ الإعلام بالدعاية للمنتج.

المرحلة الثالثة "الذروة": يبلغ فيها المنتج الذروة ويكون هناك حماس مرتفع، ثم ينتشر العرض ويبلغ المنتج الذروة في هذه المرحلة يمكن أن يتوسع النشاط إلى خارج مبتكره الأوائل، فيبدأ الضغط السلبي حيث يتزايد عدد المعارضين للمنتج ويبدأ الفشل، أو ظهور عوائق أخرى ممكن أن تدفع المنحنى نحو التراجع.

المرحلة الرابعة "الانزلاق في وادي الموت": بالرغم من استمرار الممولين المغامرين برأس المال المغامر بتمويل المشروع إلا أنه يستمر في التراجع حتى يصل إلى مرحلة يمكن تسميتها مرحلة الانزلاق في وادي الحزن أو وادي الموت، وهو ما يؤدي إلى خروج المشروع من السوق في حالة عدم التدارك خاصة وأن معدلات النمو في هذه المرحلة تكون جد منخفضة.

أو يستمر رائد الأعمال في هذه المرحلة بإدخال تعديلات على منتجه وإطلاق إصدارات محسنة، 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.

المرحلة الخامسة "النمو المستمر": في هذه المرحلة يتم تطوير المنتج بشكل نهائي ويخرج من مرحلة التجربة والاختبار وطرحه في السوق المناسبة، وتبدأ الشركة الناشئة في النمو المستمر ويأخذ المنحنى بالارتفاع، حيث يحتمل أن 20 إلى 30 % من الجمهور المستهدف قد اعتمد الابتكار الجديد، لتبدأ مرحلة اقتصاديات الحجم وتحقيق الأرباح الضخمة.

بعد شرح مراحل حياة المؤسسة الناشئة، من الواضح انه يوجد مرحلة غير مرغوب فيها و الكل يتساءل عن كيفية مقاومة هذه المرحلة أو عن كيفية الخروج منها و المتمثلة في مرحلة الانزلاق في "وادي الموت"، حيث أن هذا المصطلح جد شائع في عالم الشركات الناشئة، ويشير إلى صعوبة استرداد الأموال في المراحل الأولى من الانطلاق قبل أن يبدأ منتجهم أو خدماتهم الجديدة في تحقيق إيرادات من عملاء حقيقيين، كما ينصح خبراء الاقتصاد والأعمال الناشئة رواد الأعمال بعدد من الطرق لتجنب خطر منحنى وادي الموت، من بينها نجد:

جمع بعض الموارد قبل الانطلاق في المشروع ; يتضمن ذلك تقدير الأموال المطلوبة للوصول إلى مرحلة الإيرادات وتوفير المال لتغطية التكاليف قبل القفز من الهاوية، حيث لا يزال التمويل الذاتي أو التمهيد هو النهج الأكثر شيوعاً والأكثر أماناً للشركات الناشئة.

استخدام التمويل الجماعي; الطريقة الجديدة الأكثر شيوعاً لتمويل الشركات الناشئة هي استخدام المواقع على الإنترنت مثل Kickstarter ، لطلب التبرعات أو الطلب المسبق أو الحصول على مكافأة أو حتى تقديم الأسهم إذا كان عرضك مثيراً بدرجة كافية، فقد تحصل على مبالغ صغيرة من أشخاص آخرين على الإنترنت لمساعدتك على التحليق عالياً فوق وادي الموت.

المشاركة في المسابقات ومنح الأعمال: هذا المصدر هو محور تركيز رئيسي خلال السنوات الأخيرة، بسبب المبادرات الحكومية لتحفيز البحث والتطوير في مجال الطاقة البديلة وغيرها من التقنيات. الإيجابيات هي أنك لا تتخلى عن أي أسهم وينطبق ذلك على مراحل بدء التشغيل الأولى، لكنها تستغرق وقتاً وجهداً كبيراً للفوز.

الحصول على قرض أو خط ائتمان: هذا بديل قابل للتطبيق فقط إذا كان لديك أصول شخصية كضمان لدعم القرض أو بطاقة الائتمان، بشكل عام لن تمنحك البنوك قرضاً حتى يصبح النشاط التجاري إيجابياً للتدفق النقدي بغض النظر عن الإمكانيات المستقبلية ومع ذلك فهو خيار لا يكلفك حقوق الملكية.

الانضمام إلى حاضنة أعمال: حاضنة الشركات الناشئة هي شركة أو جامعة أو مؤسسة أخرى توفر موارد للأسهم لرعاية الشركات الناشئة، ومساعدتها على البقاء والنمو خلال فترة بدء التشغيل عندما تكون أكثر عرضة للخطر، وغالباً ما تتضمن هذه الموارد استثماراً نقدياً بالإضافة إلى مساحات مكتبية واستشارات.

ب- الفرق بين المؤسسات الناشئة و الشركات الكلاسيكية:

قبل التعمق في هذا البحث، من الضروري توضيح الفرق بين المؤسسات الناشئة والشركات الكلاسيكية والذي يتمثل في النقاط التالية التي تلخص بدورها مميزات ومعايير للمؤسسات الناشئة:

معيار الابتكار للشركة الناشئة: المعيار الأول الذي يميز المؤسسة الناشئة هو الابتكار وهو الفرق الرئيسي بين المؤسسات الكلاسيكية و المؤسسات الناشئة، في الواقع فإن هذه الأخيرة تقدم منتجات وخدمات مبتكرة وهي غير عادية أو جديدة نوعاً ما. يمكننا الاستشهاد كمثال بكل من شركة Facebook أو Airbnb أو Uber أو Google عندما كانت في بدايتها .

بالإضافة إلى ذلك، جزء الابتكار في المؤسسات الناشئة غالباً نجده مرتبط بالتكنولوجيا ولهذا نجد غالبية المؤسسات الناشئة تستخدم تكنولوجيا حديثة لتقديم حلول مبتكرة لاحتياجات أو مشاكل تقليدية (فمثلاً أوبر وجدت طريقة لتنظيم السوق بين المحتاجين للتنقل وبين ملاك السيارات كذلك فكرة تأجير الغرف في الفنادق وتأجير المساكن من خلال مواقع متخصصة عن طريق تطبيقات فالخدمة تقليدية والتطبيق يسهل المعاملة).

المعيار المؤقت لبدء المؤسسة الناشئة: المعيار الثاني الذي يميز الشركة الناشئة هو الطابع المؤقت حيث أن تعريف كلمة Start up بالفرنسية هو النهوض، الصعود والارتفاع وكل هذه الأفعال تعني الحركة، فيجب أن تعلم أن الشركة الناشئة لن تبقى على حالها إلى الأبد بل هي في حالة مؤقتة وبالتالي فهي مجرد وسيلة وليست هدفاً يجب تحقيقه، فهي عبارة عن مرحلة للبدء و الانطلاق وفي الأخير إما ستحقق نمو نيزكي أو ستنتهي بفشل واختفاء، عادةً ما يكون الموعد النهائي لمعرفة ما إذا كان المشروع ناجحاً أم لا هو عام واحد. إذا ليس كل عمل يبدأ هو شركة ناشئة ومن المهم التفريق بين الشركات الجديدة والشركات الناشئة، حيث تختلف الأخيرة عن الأولى بعدة معايير، بما في ذلك نموذج اقتصادي معين .

معيار التوسع: الميزة الثالثة هي القابلية للتوسع الجغرافي من المحلية ويمكن حتى للدولية العالمية.

معيار التمويل: تعتمد المؤسسات الناشئة على الأموال التي تأتي من المستثمرين والتي هي عبارة عن مبالغ صغيرة أو الحصول على التمويل من شركات استثمارية وهذا عكس الشركات التقليدية التي تعتمد على القروض، ولا يكتفي

المستثمرون بتقديم التمويل فقط بل يقومون بدور ناشط في المؤسسات التي يقومون بدعمها فهم يقومون بدور النصيح والاستشارات، وهذا من اجل تخفيض المخاطر وزيادة احتمالات النجاح لأنهم من سيتحمل الخسارة في حالة حدوثها. إستراتيجية الخروج: بعد النمو والتوسع تقوم الشركات الممولة للمؤسسات الناشئة بالخروج إما عن طريق الاستحواذ أو عن طريق بيع أسهمها في البورصة.

2-المؤسسات المصغرة:

1-2 تعريف المؤسسات المصغرة: عدم الاتفاق على تعريف موحد للمؤسسات المصغرة قد لا يمثل مشكلة، بل يعكس بصورة عامة اختلاف البيئات والظروف الاقتصادية والحاجات المرتبطة من وراء الدافع من إنشائها، وكذلك يفسر الجزء الخاص بدينامكية وحركية هذا النوع من المؤسسات .

لقد أظهرت الدراسات التي أجريت عن المؤسسات المصغرة أن هناك ما يتجاوز خمسين تعريفا لها، والعديد من الدول لا يتوفر لديها تعريف رسمي موحد لهذا النوع من المؤسسات، في حين أن دولاً أخرى لديها تعريفات عديدة مختلفة.

مصطلح المؤسسات المصغرة، مصطلح واسع يشمل الأنشطة التي تتراوح ما بين من يعمل لحسابه الخاص أو في مؤسسة صغيرة تستخدم كل منها عدداً من العمال، ولا يقتصر هذا التعريف على مؤسسات القطاع الخاص وملاكها وأصحاب الأعمال والمستخدمين، ولكنه يشمل أحياناً التعاونيات ومجموعات الإنتاج الأسرية أو المنزلية.

تحديد مفهوم المؤسسات المصغرة يتطلب إزالة بعض التداخل بين هذا المفهوم ومفهوم المشاريع المصغرة، فكلمة « مشروع » معناها « الأمر يهيئ ليدرس ويقرر أي أن الأعمال مازالت في مراحل الدراسة والتخطيط وسوف يتم تنفيذها إذا ثبتت جدواها الاقتصادية » ، أما إذا كانت المؤسسة تعمل بالفعل وتنتج وتسوق منتجاتها، ففي هذه الحالة يمكن استخدام مصطلح المؤسسة المصغرة، والمقصودة هنا في هذه الدراسة.

2-2 دوافع إنشاء المؤسسات المصغرة: تتعدد الدوافع المحفزة إلى الاهتمام بالمؤسسات المصغرة في الدول المتقدمة والنامية، وتتبع هذه الدوافع أساساً من الأدوار التي تحادتها هذه المؤسسات في العديد من مجالات التنمية المرتبطة بعدد من الجوانب مثل توليد الإنتاج، والدخل، وفرص العمل؛ زيادة التراكم الرأسمالي، وتعبئة المدخرات القومية؛ خلق وصقل المهارات الفنية والإدارية اللازمة لدفع عجلة التصنيع؛ تحقيق زيادة التوازن الإقليمي للتنمية؛ المساهمة بصناعات فرعية ومغذية للمؤسسات الكبيرة؛ توفير رافد هام من روافد الابتكار والإبداع والتميز التكنولوجي.

هذا ويرجع بعض الاقتصاديين أسباب ارتفاع عدد المؤسسات المصغرة في العالم إلى الأسباب التالية:

-ارتفاع حجم الخدمات بسبب ثورة المعلومات والاتصال، هذا ما شجع على ظهور المؤسسات المصغرة ذات الطابع الخدماتي.

-ارتفاع الابتكارات في مجال الخدمات الحديثة في الأسواق المحلية والدولية.

-زيادة النمو السكاني وهذا ما أدى إلى عدم قدرة الدولة على تلبية كل طلبات سوق العمل خاصة بعد زيادة التوجه نحو اقتصاد السوق.

-ازدياد نشاط الأعمال الخاصة بعد اتجاه العديد من الدول نحو خصوصية المؤسسات العمومية.

-المناخ الإيجابي تجاه تشجيع المؤسسات المصغرة في الاقتصاديات المختلفة .

-أدت العولمة إلى زيادة فرص التجارة العالمية.

-سهلت التجارة الإلكترونية عملية إنشاء المؤسسات، والقيام بالتصدير بتكاليف تعتبر زهيدة مقارنة بالتجارة التقليدية. ويمكن إضافة بعض العوامل التي ترجع أساسا لأسباب اجتماعية كاستمرار مؤسسة الأسرة أو وراثة المؤسسة لتحسين الوضع الاجتماعي، أو الرغبة في الانتماء لفئة معينة.

2-3- تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق المشرع الجزائري: سنعرض لكم كيف صنف المشرع الجزائري وكيف قام بالفصل في تحديد حجم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بناء على معيار عدد العمال وقيمة الأصول في الميزانية والمعرضة في الجدول الآتي:

جدول رقم (01): تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق المشرع الجزائري

صنف المؤسسة	عدد العمال	رقم الأعمال السنوي	مجموع الميزانية السنوية
مؤسسة صغيرة جدا	من 1 إلى 9 أشخاص	أقل من 40 مليون دج	أقل من 20 مليون دج
مؤسسة صغيرة	من 10 إلى 49 شخصا	أقل من 400 مليون دج	أقل من 200 مليون دج
مؤسسة متوسطة	من 50 إلى 250 شخصا	مابين 400 مليون دج و 4 ملايين دج	مابين 200 مليون دج ومليار دج

(المصدر: (القادر، 2017، صفحة 6)

3-الهيئات والآليات القانونية الداعمة للمؤسسات الناشئة والمصغرة في الجزائر.

نظرا لأهمية القطاع المؤسسي وكذلك درجة الصعوبة التي يواجهها خاصة في أول مراحل انطلاق المشروع، كان لابد من تجنيده بمجموعة من الهيئات الداعمة وأهمها ما يعرف بـ"حاضنات الأعمال" ومجموعة من الآليات وبرزها "الإطار القانوني التنظيمي".

3-1 حاضنات الأعمال التقنية:

3-1-1 تعريفها:

حاضنات الأعمال التقنية (حاضنات المؤسسات)، هي هيئات قانونية قد تكون مؤسسات عمومية، خاصة، أو حتى مختلطة وهي عادة ما تتواجد بالجامعات ومخابر البحث أو قريبة منها قصد الاستفادة من خدماتها، وغالبا ما تتمتع هذه الهيئات ببنية تحتية وبتجهيزات وخبرات وقدرة تنظيمية وشبكة من العلاقات وتتوفر حاضنات الأعمال على إدارة متخصصة قد تأخذ شكل جمعيات تعاونية تدار أساسا من طرف متطوعين، أو تأخذ شكل مؤسسات محترفة ومتطورة. وقد تأخذ هذه الهيئة شكل حاضنات افتراضية لا تتوفر على تواجد مكاني وتعمل هذه الهيئات على مساعدة حاملي المشاريع الهادفة إلى إنشاء مؤسسات مبدعة في مجالات الإنتاج، الخدمات، البحث والتطوير... من خلال تسخير إمكانياتها المادية، البشرية و حتى المالية لدعمها و تمكينها من مواجهة الصعوبات التي تعترضها عند إنشائها، وهذه خلال مدة احتضانها و التي لا تتجاوز الثلاث سنوات.

تعرف الجمعية الوطنية الأمريكية لحاضنات الأعمال National Business Incubation حاضنات الأعمال بأنها: "هيئات تهدف إلى مساعدة المؤسسات المبدعة الناشئة ورجال الأعمال الجدد، وتوفير لهم الوسائل والدعم اللازمين، الخبرات، الأماكن، الدعم المالي لتخطي أعباء ومراحل الانطلاق والتأسيس، كما تقوم بعمليات تسويق ونشر منتجات هذه المؤسسات."

مما سبق يمكن أن نستنتج أن حاضنات الأعمال هي مكان محدد يقوم باحتضان المؤسسات حديثة النشأة حتى تصل إلى مرحلة النضج والاستقرار، وتقوم بتوفير جميع أنواع الخدمات التي تتطلبها هذه المؤسسات من خدمات إدارية وتمويلية والحرص على المتابعة والمراقبة.

3-1-2 أهداف حاضنات الأعمال:

- عموما الأهداف التي تأخذها حاضنات الأعمال غالبا تتمثل في:
 - تطوير أفكار جديدة لخلق وإيجاد مؤسسات صغيرة ومتوسطة إبداعية وجديدة أو المساعدة في توسعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القائمة.
 - خلق مشروعات إبداعية جديدة والمساعدة في توسعة المشروعات القائمة.
 - مساعدة أصحاب الابتكارات على تحويل أفكارهم إلى منتجات أو نماذج أو عمليات قابلة للتسويق.
 - توفير الدعم والتمويل والخدمات الإرشادية والتسهيلات لمكتسبيها.
 - زيادة فرصة نجاح المشاريع الجديدة.
 - ربط الصناعات الصغيرة مع بعضها البعض (تحقيق التكامل الصناعي).
 - تقديم مشاريع قوية للمجتمع قادرة على الاستمرار والتطور مستقبلا.
 - كما تهدف أيضا إلى:
 - تطوير الأسواق وتزويدها بمنتجات جديدة.
 - مساعدة الشباب من خريجي الجامعات والمعاهد العليا على إقامة مؤسساتهم الخاصة.
 - تقليل الخطر وأسباب الفشل للمؤسسات الناشئة.
 - مساعدة رواد الأعمال على إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مراحل الإقلاع.
- ويعتبر الهدف الأساسي لحاضنات الأعمال هو إخراج العديد من رجال الأعمال والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناجحة التي تستطيع المنافسة والبقاء في السوق:

3-1-3 أنواع حاضنات الأعمال:

- يمكن التمييز بين أنواع عدة لحاضنات الأعمال وفقا للتصنيفات المعتمدة والتي تتلخص في ما يلي:
 - حاضنات الأعمال تبعا لنطاق عملها: في هذا الإطار نميز ما بين الحاضنات الإقليمية والحاضنات الدولية.
 - الحاضنات الإقليمية: تعمل هذه الحاضنات في نطاق جغرافي محدد.
 - الحاضنات الدولية: ساهمت بعض حاضنات الأعمال في استقطاب الشركات الأجنبية للعمل في بلدانها، وذلك من خلال تسهيل دخولها إلى هذه البلدان وتأهيلها للعمل في أسواقها. من ناحية أخرى توجد حاضنات أعمال دولية تعمل

في مجال نقل التكنولوجيا، كما يوجد صنف من حاضنات الأعمال يتولى تشجيع تصدير المنتجات المحلية من خلال دعم المؤسسات المصدرة وتأهيلها لاكتساب قدرة على العمل في الأسواق الخارجية .

حاضنات الأعمال تبعا لشكل تواجدها: نميز في هذا الإطار بين أشكال الحاضنات التالية:

حاضنات الأعمال ذات التواجد الفيزيائي الفعلي: وهي حاضنات تتميز بامتلاك مقرا محددا بمكان معين.

الحاضنات الافتراضية: هذه الحاضنات لا تمتلك أماكن لإيواء المؤسسات الناشئة، لكن تستطيع تقديم العديد من الخدمات للمؤسسات الناشئة، يمكن إيجاد هذا النوع من الحاضنات في الغرف التجارية والصناعية كما يمكن أن ندرج ضمن هذا الصنف من الحاضنات، الحاضنات التي تعمل في مجال الانترنت بتقديمها خدمات للشركات العاملة في مجال الانترنت

حاضنات الأعمال تبعا لمجال نشاطها: وفقا لهذا المعيار يمكن التمييز بين أنواع الحاضنات التالية :

حاضنات الأعمال العامة: هذه الحاضنات تتولى احتضان مختلف المشاريع الناشئة المتواجدة في منطقة محددة، خاصة المشاريع التي تعمل في مجال التجديد والابتكار.

حاضنات الأعمال المتخصصة: وهي هيئات تتولى احتضان مؤسسات تعمل في قطاع محدد.

حاضنات الأعمال التقنية والحاضنات البحثية: هي حاضنات تختص في احتضان المؤسسات التي تعمل في مجال البحث وتطوير ونشر التكنولوجيا، وهي غالبا ما توجد داخل الجامعات ومراكز البحث والتطوير ومدن العلوم وحدائق العلوم والتكنولوجيا، أو أنها ترتبط بها للاستفادة من خدماتها كما يمكن أن تتواجد ضمن المؤسسات والشركات التي تحتضن المؤسسات الصغيرة المبدعة.

-حاضنات الأعمال تبعا لموقعها من الربح:

حاضنات الأعمال لا تهدف لتحقيق الربح: هي حاضنات تختص بالبحث العمومي الذي يخدم المجتمع ككل.

حاضنات الأعمال الهادفة لتحقيق الربح: هي هيئة تابعة للقطاع الخاص أو تابعة لهيئة عمومية مثل الجامعات، لكنها تقدم خدماتها بغرض الحصول على ربح.

ولقد استفادت هذه الحاضنات من التقدم الحاصل في مجال الإعلام والاتصال، بحيث أن بعضها يعمل في مجال المعرفة وتكنولوجيا المعلومات وهو لا يمتلك جدران أو حدود.

الحاضنات تبعا لطبيعة ملكيتها: يمكن التمييز بين الحاضنات التي تكون مملوكة من طرف الدولة وتلك المملوكة من طرف القطاع الخاص.

حاضنات الأعمال العمومية: هي حاضنات تابعة للدولة، غالبا ما توجد قرب الجامعات ومراكز البحوث.

حاضنات الأعمال الخاصة: هي حاضنات تهدف لتحقيق الربح، وهي غالبا ما تتواجد في المدارس الكبرى للتجارة أو مدارس المهندسين... لكن مساهمتها في إنشاء المؤسسات محدودة، فهي في فرنسا مثلا لم تتعد نسبة المؤسسات المنشأة في هذا الإطار 16%.

الحاضنات التابعة للقطاع الخاص: تهدف هذه الحاضنات إلى تحقيق الربح من خلال المساهمة بنسبة في رأسمال المؤسسة المصاحبة، وبالنظر إلى كون مواردها المتأتية من هذا المصدر قد لا تكون كافية فهي تلجأ أحيان للعمل في مجال المقاولاتية.

حاضنات أعمال موجهة لشريحة من أفراد المجتمع: هناك حاضنات تتولى استقبال المشاريع الرائدة لفئة محددة من أفراد المجتمع، ففي الصين مثلاً توجد حاضنات خاصة بالطلبة الذين يدرسون بالخارج، وهذا لتشجيعهم على العودة إلى الوطن، أما في فرنسا فيوجد نوع من الحاضنات معروف باسم (La Fédération pionnière) تساعد الإناث اللاتي لهن مشاريع إنشاء مؤسسات مبدعة في مجال الخدمات.

3-2 الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار (L'ANDI) :

هي مؤسسة حكومية مسؤولة عن تسيير وترقية ومرافقة الاستثمار وخلق المؤسسات من خلال أجهزة التحفيز، التي تتمحور على: إجراءات الإعفاء والتخفيض الضريبي، واستحداث نظم من الامتيازات، تتواجد الوكالة على كامل تراب الوطن، من خلال الشباك الوحيد اللامركزي والذي يعتبر بنية تحصر على أن تكون المخاطب الوحيد لصاحب المشروع من أجل التخفيف والتسهيل في الإجراءات الإدارية المتعلقة بمشروع الاستثمار، مهمتها تمتد إلى الانتهاء من جميع الإجراءات المطلوبة وهذا بفضل التفويض الفعلي للسلطة، اتخاذ القرار والتوقيع الممنوح من طرف الإدارات والهيئات المعنية لممثليهم داخل الشباك.

3-3 الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة (CNAC):

في إطار برنامج محاربة البطالة والإقصاء الاجتماعي، أنيط بالصندوق سنة 2004 مأمورية تسيير جهاز إحداث النشاطات، وفي سنة 2010 اتخذت السلطات إجراءات جديدة ترمي إلى تطوير وتحويل ثقافة المقولة حيث أدخلت تعديلات على الجهاز تتضمن تخفيض مدة التسجيل، رفع مستوى الاستثمار وتخفيض سن الالتحاق بالجهاز. وتستند الاستثمارات المراد انجازها على صيغة التمويل الثلاثي: صاحب المشروع، البنك والصندوق من خلال التركيبة التالية: المساهمة الشخصية تمثل 1-2 % من تكلفة المشروع، تمويل الصندوق 28 - 29 %، تمويل البنك: 0 7% (بفوائد مخفضة) والإعفاء من ضريبة القيمة المضافة والتخفيض في التعريفات الجمركية؛ وكذا التدريب والتكوين في تسيير المؤسسات، وهو يهدف إلى تقييم وتحسين الخبرة المهنية لأصحاب المشاريع في المستقبل، الذي لا يمثلون إثبات الكفاءة يتكفل مادياً بالعملية ويتوفر الصندوق على شبكة فروع وملحقات على كامل الوطن.

3-4 الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ):

هيئة عمومية أنشئت في عام 1996 مكلفة بتشجيع ودعم والمرافقة على إنشاء المؤسسات وهو جهاز موجه للشباب العاطل عن العمل والبالغ (19-35) سنة، انشأ أساساً لإجراءات الدعم التالية: مساعدة وتكوين مميز للشباب صاحب المشروع، المساعدات المالية: يمثل القرض من 28 إلى 29 % من التكلفة الإجمالية، التخفيض في الضرائب البنكية، المساعدة في الحصول على التمويل البنكي (70%) من خلال لجنة الانتقاء والتصديق وتمويل المشاريع والضمان على القروض، ويقدم الجهاز صيغتين في التمويل، مختلطة: المساهمة الشخصية + تمويل الوكالة، الثلاثي: المساهمة الشخصية + تمويل الوكالة + تمويل البنك حسب الصيغة التالية: المساهمة الشخصية تمثل 1-2 % من تكلفة المشروع؛ الوكالة: من 28 - 29 بالمائة من التكلفة، قرض من البنك 70 % من التكلفة.

كما يعطي مزايا ضريبية) إعفاءات ضريبة على القيمة المضافة وتخفيض التعريفات الجمركية للمؤسسات أثناء مرحلة تركيب المشروع وبعد خلق المؤسسة، وتتواجد الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب في كامل التراب الوطني.

3-5 الوكالة الوطنية لتسيير القروض الصغيرة (ANGEM) :

تقوم الوكالة بتطوير القرض المصغر، لتنمية القدرات الفردية وهو إقراض يسمح بشراء تجهيز صغير ومواد أولية، موجه لكل من يبلغ 18 عاما.

القرض "شراء المادة الأولية: تمويل بنسبة مئة بالمائة، القرض "اقتناء عتاد وتجهيزات صغيرة " : التكلفة القصوى للمشروع مليون دج، وفق التركيبة المالية المساهمة الشخصية: واحد بالمائة، الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة % 29 ، وقرض من البنك 70%، الوكالة دورها الاستقبال والإعلام والمساعدة على تجسيد المشاريع.

4-الإطار القانوني للمؤسسات الناشئة المتوسطة و الصغيرة في الجزائر:

حاولت الجزائر كباقي دول العالم مواكبة عصر المؤسسات الناشئة والابتكارية التي من شأنها النهوض باقتصاد الدولة وتجسدت أول خطواتها في سن مجموعة من القوانين التي من شأنها تنظيم وتسهيل سير هذه المؤسسات، من بينها: المرسوم التنفيذي رقم 20-256، المرسوم التنفيذي 20-356، وقانون المالية لسنة 2021، حيث أن كل هذه القوانين صدرت مؤخرا وتعتبر مكملة للقوانين التي سبقتها:

المرسوم التنفيذي رقم 20-256 ، المؤرخ في 15 سبتمبر 2020 :

والمتمضمن إنشاء اللجنة الوطنية لمنح علامة "شركة ناشئة " مشروع ابتكاري" و "حاضنة أعمال " من أجل المساهمة في تشخيص المشاريع المبتكرة وترقيتها، وكذلك دعم النظم البيئية للمؤسسات الناشئة، وجاء فيه كل الشروط الخاصة بالعملية من بينها نجد:

بالنسبة للمؤسسات الناشئة:

- يجب ألا يتجاوز عمر المؤسسة ثماني 8 سنوات،
- يجب أن يعتمد نموذج أعمال المؤسسة على منتجات أو خدمات أو نموذج أعمال أو أي فكرة مبتكرة،
- يجب ألا يتجاوز رقم الأعمال السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية،
- أن يكون رأسمال الشركة مملوكا بنسبة 50% على الأقل من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار 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.

بالنسبة للمشروع المبتكر:

يمكن لكل شخص طبيعي أو مجموعة أشخاص طبيعيين أن يطلبوا علامة "مشروع مبتكر" على أي مشروع ذي علاقة بالابتكار.

بالنسبة لحاضنات الأعمال:

تتولى حاضنة الأعمال المرشحة لحمل علامة "حاضنة أعمال" مهام مرافقة المؤسسات الناشئة التي يتم احتضانها خلال فترة الحضانة، وبهذه الصفة تلتزم بما يأتي:

- مرافقة حاملي المشاريع أثناء إجراءات إنشاء المؤسسة،
- مساعدة المؤسسات الناشئة في إنجاز مخطط الأعمال ودراسات السوق وخطط التمويل،
- توفير تكوين نوعي، خصوصا في إدارة الأعمال والالتزامات القانونية والمحاسبية،
- وضع الوسائل اللوجيستية تحت تصرف حاملي المشاريع مثل قاعات الاجتماع وعتاد الإعلام الآلي والمستلزمات المكتبية والإنترنت عالي التدفق،
- مساعدة المؤسسات الناشئة لإنجاز النماذج،
- مرافقة المؤسسات الناشئة التي يتم احتضانها لإيجاد مصادر التمويل والانتشار في السوق.

المرسوم التنفيذي رقم 20-356 ، المؤرخ في 06 ديسمبر 2020 :

والمتضمن إنشاء مؤسسة ترقية وتسيير هياكل دعم المؤسسات الناشئة، و هي عبارة عن مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تحمل التسمية المختصرة " ألجيريا فانتور " و تختص هذه المؤسسة التي توضع تحت وصاية الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة، بعدة مهام تتعلق على وجه الخصوص بما يلي:

- المشاركة في تنفيذ الإستراتيجية الوطنية في مجال ترقية وتسيير هياكل دعم المؤسسات الناشئة، حسب مجال كل نشاط إلى جانب المشاركة في إنشاء هياكل دعم جديدة لتعزيز القدرات الوطنية في مجال مرافقة الابتكار، قصد تعزيز إنشاء الشركات الناشئة والمساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.
- تنفيذ مناهج التسريع التي تضمن متابعة المؤسسات الحاملة لعلامة "مؤسسة ناشئة" والمشاريع المبتكرة الحاملة لعلامة "مشروع مبتكر" و كذا تقدير احتياجاتهما والمصادقة على ذلك.
- المساهمة في اليقظة التكنولوجية وضمان النشر والتوزيع على مختلف الوسائط لكل معلومة ذات الصلة بالابتكار التكنولوجي و المقاولاتية.
- إعداد ومراقبة عقود النجاعة المتعلقة بالخدمات التي تقدمها هياكل الدعم الموضوعة تحت مسؤوليتها.

واعتبر الوزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلف باقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة، ياسين المهدي وليد أن هذا المشروع يمثل "نافذة" لأصحاب المشاريع المبتكرة الجزائرية من بين أكثر من 1000 مستثمر و صناديق استثمارات على المستوى العالمي، إذ يسمح لهم أيضا بالوصول إلى مستثمرين محليين و أجانب متواجدين عبر العالم، بهدف جعل الجزائر "قطبا للابتكار الإقليمي و القاري ."

قانون المالية 2021:

صدر قانون المالية لسنة 2021 في الجريدة الرسمية رقم 83 المؤرخة بتاريخ 31 ديسمبر 2020، و كان أهم ما تميز به هو انشغاله بتقديم تحفيزات جديدة لتشجيع المؤسسات الناشئة وتشمل الامتيازات التي ستمنحها الحكومة لأصحاب المؤسسات الناشئة، حسبما تضمنه هذا القانون ما يلي:

- إعفاء ضريبي لـ 5 سنوات على أرباح الشركات الناشئة؛.

- الإعفاء لسنتين من الضريبة على الدخل الإجمالي للشركات الحاضنة؛
- اقتراح استفادة المؤسسات الناشئة من الإعفاء على الرسم على القيمة المضافة؛
- تطبيق معدل 5 % لحقوق الجمركة على التجهيزات المقتناة بهدف إيجاز مشاريع الاستثمار.

5-مساهمة المؤسسات الناشئة و المصغرة في النمو الاقتصادي للدول

نسعى من خلال هذا المبحث من هذه الورقة البحثية إلى تسليط الضوء على أبرز المؤسسات الناشئة التي حققت نجاحا في العالم لتكون قدوة للمستثمرين في الجزائر. وقبل التطرق إلى هذا، ارتأينا التعريف بأهم الركائز الاقتصادية التي تؤثر وتتأثر بالمؤسسات الناشئة والمصغرة .

5-1 دور المؤسسات الناشئة و المصغرة في تحقيق التنمية الاقتصادية

تلعب المؤسسات المصغرة دورا كبيرا في تنمية اقتصاديات الدول ونذكر فيما يلي بعضا من هذه الأدوار:

5-1-1 المساهمة في التنمية المحلية:

تتميز هذه المؤسسات بقدرتها على الانتشار الواسع بين مختلف المحافظات والأقاليم وهذا الانتشار ساعد على تحقيق التنمية المتوازنة جغرافيا وبالتالي مساهمتها في التقليل من أوجه التفاوت في توزيع الدخل والثروة بين المناطق كما أنها تعمل على خلق مجتمعات إنتاجية في المناطق النائية مما يجعلها أداة هامة لترقية وتنمية الثروة المحلية وإحدى وسائل الاندماج والتكامل بين المناطق كما أنها تعمل على إعادة التوزيع السكاني والتقليل من المشكلات البيئية.

5-1-2 استخدام الموارد المحلية:

فتساعد الصناعات التي تطورها المؤسسات المصغرة في استغلال الموارد المحلية التي ما كانت لتستغل وتترك عاطلة، فمن المعروف أن طلب المؤسسات المصغرة على رأس المال هو طلب محدود، ومن ثم فإن المدخرات القليلة لدى العائلات والأفراد قد تصبح كافية لإقامة مشروع من هذه المشروعات المفيدة بدلا من ترك هذه الأموال عاطلة كما تقوم باستغلال المواد الأولية الموجودة في مناطق معينة وكذلك تصنيع المنتجات الثانوية المختلفة من المصانع الكبيرة، كما تقوم باسترجاع النفايات و الفضلات الناتجة عن الاستهلاك النهائي للسلع فمثل هذه المسترجعات تكون كمادة أولية تفيد في عملية الإنتاج وتعتبر كإقتصاد في صرف الأموال لشرائها.

5-1-3 جذب وتعبئة المدخرات:

تعتبر المؤسسات المصغرة، الصغيرة والمتوسطة أحد مجالات جذب المدخرات وتحويلها إلى استثمارات في مختلف القطاعات، حيث أنها تعتمد أساسا على محدودية رأس المال مما يعد عنصرا لجذب صغار المدخرين لأن مدخراتهم القليلة تكون كافية لإقامة هذه المؤسسات ومن ناحية أخرى فإنها تتوافق وتفضل صغار المدخرين الذين لا يميلون لنمط المشاركة التي لا تمكنهم من الإشراف المباشر على استثماراتهم.

أما بالنسبة إلى المؤسسات الناشئة فيمكنها التأثير على أبعاد اقتصادية أخرى بنسب متفاوتة مقارنة مع المؤسسات المصغرة، نذكر منها:

أ-محاربة البطالة وخلق فرص جديدة للتوظيف:

تمثل أحد أهم مجالات الاستثمار التي يتمكن المواطنون من خلالها استثمار مدخراتهم وتوظيفها في أنشطة متنوعة تساهم في تنمية الاقتصاد الوطني، كما تعتبر مجالا رحبا لتحقيق أهداف تشغيل الشباب إذ يمكن أن يعمل بها مئات الآلاف من الراغبين في العمل دون انتظار الحصول على وظائف في الوقت الذي تقل فيه فرص التوظيف.

ب-انتعاش الصادرات:

سواء كانت مؤسسة صغيرة، متوسطة أو ناشئة فإنها تساهم حتما في التنويع الاقتصادي وستؤثر على الميزان التجاري خاصة بالنسبة للدول ذات الاقتصاد الريعي مثل ما هو الحال بالنسبة للجزائر، حيث تمتلك هذه المؤسسات خصائص نوعية تساعد على التصدير من بينها :

القدرة على التأقلم والمرونة: حيث أن لهذه المؤسسات الصناعية القدرة على التأقلم مع برامج إنتاجها لمواجهة احتياجات الأسواق الخارجية، نظرا لما تتمتع به من مرونة في القدرة على تلبية احتياجات أسواقها واكتساب أسواق خارجية للتصدير .

التخصص: إن التخصص في مجال إنتاجي واحد يشكل المعيار الأفضل لنجاح وانفتاح المؤسسات المصغرة والناشئة على الأسواق الدولية .

التجديد: إن مرونة هذه المؤسسات تتجلى أساسا في التأقلم مع المستجدات والتغيرات السريعة في رغبات المستهلكين وتوقعاتهم وواقع المنافسين في السوق.

5-2 ابرز التجارب العالمية الناجحة في مجال المؤسسات الناشئة.

انطلاقا من أفكار جد بسيطة تمكنت بعض المؤسسات الناشئة من التحول إلى إمبراطوريات عالمية وساهمت في التنمية الاقتصادية للعديد من الدول ، أهمها : " Airbnb " في الاقتصاد الفرنسي و " Tesla " في الاقتصاد الأمريكي.

5-2-1 المؤسسة الناشئة: Airbnb

هي أول موقع يتيح للأشخاص تأجير واستئجار أماكن سكن، تأسس الموقع في أغسطس 2008 ويقع مكتبه الرئيسي في سان فرانسيسكو، كاليفورنيا حيث يحتوي الموقع على أكثر من 800 ألف إعلان موزعة على 33 ألف مدينة في 192 دولة. بتاريخ 13 يونيو 2013 نشرت Airbnb دراسة جديدة تعرض التأثير الإيجابي لخدماتها على الاقتصاد المحلي في باريس. بعد دراسة أولى في نهاية عام 2012 كشفت عن تأثير Airbnb في مدينتها الأصلية ، سان فرانسيسكو ، يكشف هذا التحليل الجديد أن المؤسسة الناشئة Airbnb قد ساهمت في النشاط الاقتصادي لباريس بما يصل إلى 185 مليون يورو في عام واحد.

تُظهر هذه الدراسة التي أجريت بالتعاون مع Asterès ، وهي شركة تحليل اقتصادي ، أن الأشخاص الذين يستأجرون أماكن إقامتهم على Airbnb يستخدمون الدخل الذي يكسبونه لتغطية نفقاتهم الشهرية. بالإضافة إلى ذلك، تكشف الدراسة أن المسافرين الذين يستخدمون Airbnb يقيمون لفترة أطول وينفقون المزيد من الأموال في باريس، خاصة في المناطق التي لا يتردد عليها السائحون عادةً، و تتمثل أبرز نتائج هذه الدراسة فيما يلي:

-من مايو 2012 إلى أبريل 2013 ، ساهم مؤسسة Airbnb في النشاط الاقتصادي لباريس بمبلغ 185 مليون يورو في عام واحد ، و تمكنت من خلق 1100 فرصة عمل.

- الغالبية العظمى من المضيفين الباريسيين (83%) يؤجرون مسكنهم الرئيسي ، والإقامة التي يعيشون فيها ، ويستخدم نصفهم تقريباً دخل Airbnb لتغطية النفقات اليومية ، مثل سداد الرهن العقاري أو الإيجار. و يؤكد 39% من هذه الفئة أن Airbnb تساعد في الحفاظ على أماكن إقامتهم الباريسية.

- يقضي مسافرو Airbnb في المتوسط 5.2 ليلة في باريس وينفقون € 865 أثناء إقامتهم ، بينما يقضي المسافرون في الفنادق 2.3 ليلة وينفقون € 439. حيث قال 27% من مسافري Airbnb إنهم لولا Airbnb لما سافروا أو كانوا سيقصرون مدة إقامتهم.

- مؤسسة Airbnb مكمل للصناعة السياحية القائمة في باريس: 70% من أماكن الإقامة المتاحة في الموقع تقع خارج مناطق الفنادق الرئيسية، حيث استمرت معدلات إشغال الفنادق ومتوسط معدلاتها اليومية في الارتفاع حتى مع نمو Airbnb بشكل ملحوظ.

في شهر أغسطس لسنة 2018 كانت الذكرى السنوية العاشرة لإمبراطورية Airbnb وكذلك ليلتها القياسية في فرنسا وحول العالم، حيث ختم صيف 2018 بتحطيم الأرقام القياسية لشركة Airbnb، من 1 يونيو إلى 31 أغسطس، وصل ما يقرب من 60 مليون مسافر على Airbnb في جميع أنحاء العالم، بما في ذلك أكثر من 6 ملايين في فرنسا بسعر متوسط بقيمة € 27 للفرد في الليلة الواحدة. في غضون ذلك ، كان عدد المسافرين الفرنسيين 7 ملايين مسافر اختاروا بدورهم المضيف العالمي Airbnb.

5-2-2- المؤسسة الناشئة: Tesla

تم إنشاء المجموعة الأمريكية Tesla في عام 2003 في كاليفورنيا ، حيث تختص في صناعة السيارات الكهربائية، والمكونات الكهربائية للقطارات الكهربائية و تبلغ ثروتها الآن 590 مليار دولار (480 مليار يورو)، بعد أن تضاعف رأسمالها بمقدار 7.8 منذ الأول من يناير. وبالمقارنة ، تبلغ قيمة Toyota 253 مليار دولار، وانخفضت قيمة Volkswagen إلى 50 مليار يورو.

كما ارتفعت أسهم Tesla أكثر من 160% منذ أن سجلت أدنى مستوى لها في 52 أسبوعاً في يونيو 2019 وتبلغ قيمتها السوقية الآن 86.5 مليار دولار. هذا الإنجاز يتخطى بسهولة الرقم القياسي السابق البالغ 76.1 مليار دولار لأسهم فورد في عام 1999، وفقاً لبيانات من مركز الأبحاث في أسعار الأمان. وربما ما يميز Tesla هو نموها بشكل أسرع بكثير من شركات صناعة السيارات الأخرى، حيث زادت مبيعاتها بنسبة 50% في عام 2019، مما أدى تشجيع المستثمرين ورفع ثقتهم في أدائها المستقبلي مقارنة بالعديد من منافسيها.

على الرغم من أن عام 2020 كان عامًا مظلماً لجميع الشركات المصنعة، إلا أن Tesla لا تزال في صحة جيدة ويمكنها الاعتماد على بعض نقاط قوتها، بما في ذلك إتقانها للبنية التحتية للشحن الكهربائي. حيث قامت Tesla ببناء ما يقرب من 20000 محطة شحن حول العالم، وتواصل بناء شبكاتها في جميع البلدان التي تعمل فيها. بالإضافة إلى ذلك، شهد عام 2020 زيادة إنتاج شركة Tesla، مع إنشاء مصنع أوروبي في برلين وانضمامها إلى المصنع التاريخي Fremont ، في كاليفورنيا، وشنغهاي، الصين. كل هذه الأرقام جعلت من Tesla الآن سادس أكبر

شركة في الولايات المتحدة ، بعد Apple و Amazon و Facebook و Google و Microsoft وإحدى أعمدة الاقتصاد الأمريكي .

خاتمة:

تناولنا في هذه الورقة البحثية مفاهيم عامة حول المؤسسات الصغيرة، المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال، بذكر أهم خصائصها، والتي أدت بها إلى لعب دور مهم في النشاط الاقتصادي والاجتماعي كما تعرضنا إلى مختلف الأهداف المرجوة من إنشاء هذا النوع من المؤسسات، وكذا الجهود الوطني لدعمها مما جعلها تحتل اغلب قطاعات النشاط، وترجع أسباب انتشار هذا النوع من المؤسسات إلى سهولة إنشائها، خصوصا أنها لا تحتاج إلى رؤوس أموال كبيرة كما أن الدولة في الآونة الأخيرة سعت وباستمرار إلى تدعيم هذا النوع من المؤسسات كونها مغذية و مكمل للصناعات الكبرى.

يمكن القول بأن المؤسسات الصغيرة والناشئة تلعب دورا بالغ الأهمية في العديد من المسارات التنموية الاقتصادية والاجتماعية وهي تمثل النواة لترجمة الإنجاز العلمي والإبداع البشري إلى مشروعات عمل جادة ومنتجة وهي أيضا تمثل آلية في خلق المزيد من الفرص، لهذا يجب على الدولة أن تتبنى سياسة فعالة لدعم ومساندة هذه المؤسسات لما لها من دور في تحسين الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية.

وكلول يمكن تقديمها للنهوض بهذا القطاع نذكر ما يلي:

-تعزيز نمو فكر ريادة الأعمال لدى الشباب الجزائري، وإيجاد آليات وإجراءات من شأنها تشجيع الطلبة والباحثين والأساتذة على الابتكار وإنشاء الشركات الناشئة.

-دعم نشاطات الاحتضان وتعزيز التواصل بين حاضنات الأعمال ورواد الأعمال والمخترعين، مع عقد دورات وورش عمل تدريبية لطلبة الجامعات والمعاهد لرفع الوعي في هذا المجال.

-إضافة إلى إدراج فكر ريادة الأعمال بين تلاميذ الثانويات كمقياس أساسي يدرّس ويُمتحن فيه في "البكالوريا"، مع تبني ثقافة هذا المجال في مختلف الأطوار التعليمية وإدراج مقاييس المقاولاتية في الجامعات.

قائمة المصادر والمراجع:

- Taibi. B et Lamri. K. (2021). Startups d'intelligence artificielle : une tendance mondiale. Les Cahiers de MECAS. Vol.17. 255-265.
- Graham Paul. (2012). Startup = Growth . Repéré à : <http://paulgraham.com/growth.html> .
- بوالشعور شريفة، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة Startups دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد الرابع، العدد2، الجزائر، 2018، ص ص 421-422.

Zwilling Martin. 10 Ways For Startups To Survive The Valley Of Death. 2013. Repéré à : <https://www.forbes.com/sites/martinzwilling/2013/02/18/10-ways-for-startups-to-survive-the-valley-of-death/>

- Frank Houbre. Qu'est-ce qu'une start up et sa différence avec les sociétés classiques. Repéré à : <https://businessdynamite.xyz/entreprise-fiscalite/start-up-definition/>
- الملتقى الوطني الأول حول « المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية » كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الأغواط، 8 - 9 أبريل 2002.
- جمعة هوام، شافية شاوي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر واقع وآفاق (، الملتقى الوطني حول: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية بالجزائر خلال الفترة 2000-2001، جامعة احمد بوقرة، بومرداس، الجزائر، 18-19 ماي.
- أحمد عارف العساف وآخرون، الأصول العلمية و العملية لإدارة المشاريع الصغيرة والمتوسطة، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012.
- المرسوم التنفيذي رقم 20-256 ، المؤرخ في 15 سبتمبر 2020 والمتضمن إنشاء اللجنة الوطنية لمنح علامة "شركة ناشئة " مشروع إبتكاري" و "حاضنة أعمال " .الجريدة الرسمية رقم 55 الصادرة بتاريخ 21 سبتمبر 2020.
- المرسوم التنفيذي رقم 20-356 ، المؤرخ في 06 ديسمبر 2020 والمتضمن إنشاء مؤسسة ترقية وتسيير هياكل دعم المؤسسات الناشئة. الجريدة الرسمية رقم 73 الصادرة بتاريخ 06 ديسمبر 2020.
- قانون المالية 2021. الجريدة الرسمية رقم 83 الصادرة بتاريخ 31 ديسمبر 2020.
- دور حاضنات الأعمال في دعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة -دراسة حالة مشنلة المؤسسات (محضنة بسكرة-)، مكرة شهادة ماستر في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر - بسكرة، 2016.
- Agazzone. M et Isaacson. A. Impact d'Instagram sur les PME Françaises. Ipsos contact .
- Airbnb et Asterès. Etude: La communauté Airbnb Contribue à l'économie parisienne à hauteur de 185 Millions d'euros. 2013.