

تداعيات أزمة كوفيد - 19 - على تمويل المؤسسات الناشئة

The repercussions of the Covid - 19 - crisis on financing start-ups

فرعون احمد¹ ، علويط أميرة²¹ جامعة الجيلالي بونعامة، مخبر الصناعة، التطور التنظيمي للمؤسسات والابداع- خميس مليانة (الجزائر)،

m.feraoun@univ-dbk.com.dz

² مخبر جامعة الجيلالي بونعامة، مخبر الصناعة، التطور التنظيمي للمؤسسات والابداع- خميس مليانة (الجزائر)،

amira.allouit@univ-dbk.com.dz

تاريخ النشر: 2023/03/15

تاريخ القبول: 2023/03/10

تاريخ الارسال: 2022/11/21

ملخص:

تهدف هذه الورقة البحثية الى ابراز تأثير أزمة كوفيد 19 على تمويل المؤسسات الناشئة. فقد تم التوصل الى أنه رغم التغيرات المتسارعة في انتشار الوباء الا أن ذلك لم يؤثر بطريقة سلبية كبيرة على نشاط تمويل المؤسسات الناشئة، والدليل على ذلك أن العديد من هذه الاخيرة عرفت نشاطا قياسيا لم تتوصل اليه في ظل الظروف الطبيعية. كما أن السياسات التي تم اتخاذها من قبل حكومات الدول قامت بالتخفيف من حدة الازمة على المؤسسات الناشئة.

كلمات مفتاحية: كوفيد-19، المؤسسات الناشئة، رأسمال المخاطر.

تصنيفات JEL : O14 ، O16 ، O50

Abstract :

This research paper aims to highlight the impact of the Covid-19 crisis on financing emerging enterprises. As it was concluded that despite the rapid changes in the spread of the epidemic, this did not affect in a significant negative way, The evidence for this is that many emerging institutions knew record activity that they did not reach under normal circumstances. Also, the policies that were taken by the governments of the countries alleviated the severity of the crisis on the emerging enterprises.

Keywords: Covid-19; Startups; Venture Capital.**JEL Classification Cods :** O50, O16, O14.

مقدمة:

البجعة السوداء Black Swan مصطلح وصفت به حاضنة الاعمال الامريكية الضخمة Sequoia Capital للموقف الذي تمر به المؤسسات الناشئة حول العالم والذي كانت تعني به ذلك الحدث المفاجئ غير المتوقع على الاطلاق الذي قلب الموازين تماما. فقبل الازمة التي مر بها العالم أجمع كورونا المستجد 19 في السنوات الثلاث الأخيرة من 2019 الى غاية 2021 كان اقتصاد المؤسسات الناشئة العالمي يولد ما قيمته نحو 3 تريليون دولار، وهو ما يعتبر من أضخم الأنشطة الاقتصادية العالمية ومع ضخامة هذا الرقم فإن عالم المؤسسات الناشئة كان يواجه تحديات هائلة بخصوص اختلافات الدول والمدن وتباين الدعم والتمويل الذي تحصل عليه المؤسسات الناشئة، ومع بداية سنة 2020 بدأت بوادر الازمة تظهر فيروس كورونا كوفيد -19 الامر الذي نتج عنه اضطرابا شديدا في الاقتصاد العالمي على كل المستويات، فاشتدت الأوضاع المالية بصورة حادة في مختلف أنحاء العالم، وشهدت الأسواق الصاعدة تدفقات رؤوس أموال خارجة غير مسبوقة من حيث الحجم والسرعة، وتجمد نشاط الأسواق فعليا في بعض الحالات، وأنشأ هذا طلبا هائلا على السيولة، مع نقص حاد في السيولة لدى الأسواق الصاعدة... وهو الامر الذي أثر على أحد أهم القطاعات الاقتصادية التي تساهم في خلق الانتعاش الاقتصادي ألا وهو قطاع المؤسسات الناشئة. وهو ما أردنا أن نسلط عليه الضوء من خلال هذه الورقة البحثية.

1-1- إشكالية الدراسة: استنادا للطرح أعلاه، يمكن صياغة الإشكالية الأساسية لهذه الورقة البحثية من خلال التساؤل الأساسي التالي: كيف أثرت أزمة كوفيد 19 على تمويل المؤسسات الناشئة؟

1-3- أهداف الدراسة:

تسعى هذه الورقة البحثية الى ابراز الأهداف التالية:

- معرفة طرق تمويل المؤسسات الناشئة.
- الوقوف على التحديات التي واجهت تمويل المؤسسات الناشئة.
- التعرف على سبل تصدي مختلف الدول والحكومات لأزمة الكوفيد في تمويل المؤسسات الناشئة.

1-4- أهمية الدراسة:

تظهر أهمية هذه الورقة البحثية في كيفية مواجهة مختلف الدول والحكومات للأزمة التي لحقت السوق التمويلي الخاص بالمؤسسات الناشئة.

1-5- منهج الدراسة: اعتمدنا على المنهج الوصفي لمراجعة الادبيات السابقة التي تناولت هذا الموضوع. وللإجابة على الإشكالية الرئيسية لهذه الورقة البحثية، فقد جمعنا بين البحث الكمي والنوعي، وهذا من خلال الاستعانة ببعض التقارير المتاحة في المواقع الرسمية للجهات الفاعلة في النظام الايكولوجي للمؤسسات الناشئة.

1-6- الدراسات السابقة: تعد الدراسات السابقة الركيزة الأساسية التي يقوم عليها البحث العلمي، فهي بمثابة الانطلاقة الأولى للباحث لما تساهم به من توضيح لرؤيا الباحث وتبصره في موضوعه بالاعتماد على ما كتب سابقا من خلال التوسع في نقطة قد أغفلتها بعض الدراسات، اذ سنتناول في هذا الجزء بعض الدراسات المحلية الجزائرية التي لها علاقة بموضوعنا عن الدراسة.

1-6-1- دراسة (بن فاضل وسيلة و طافر زهير، 2020، ص: 199-219) هدفت هذه الدراسة الى ابراز مختلف التحديات المالية التي يواجهها قطاع المؤسسات الناشئة في ظل ازمة كوفيد 19، بالإضافة الى التعرف على مختلف التدابير والسياسات المعمول بها عالميا للمساعدة على التصدي لتلك التحديات. حيث جمع الباحثان في هذه الدراسة بين البحث الكمي والنوعي، لجمع البيانات هذا بالاعتماد على منظور النظام الايكولوجي لقطاع المؤسسات الناشئة. توصل الباحثان الى أن السياسات المعمول بها للتصدي لتحديات الازمة لا تتناسب مع المؤسسات الناشئة ، خاصة فيما يتعلق بالاعانات المالية. كما أوصت الدراسة الى إعادة ضبط الاتجاهات المالية المعمول بها من طرف المؤسسات الناشئة.

1-7- محتوي الدراسة: بهدف الاجابة على هذه الإشكالية تم التطرق إلى:

- المحور الأول: الإطار النظري للمؤسسات الناشئة.

- المحور الثاني: الاطار النظري لازمة وباء كوفيد 19.

- المحور الثالث: تأثير أزمة كوفيد 19 على تمويل المؤسسات الناشئة.

2- المحور الأول: الاطار النظري للمؤسسات الناشئة

2-1- تعريف المؤسسة الناشئة:

اجتهد العديد من الباحثين والاقتصاديين لاعطاء مفهوم واضح للمؤسسة الناشئة يكون كفيلا بإزالة الغموض الذي يحيط بها ، فقد عرفت على أنها مؤسسة شابة وديناميكية مبنية على التكنولوجيا والابتكار حيث يحاول مؤسسوها الاستفادة من تطوير منتج أوخدمة غير معروفة من أجل إنشاء أسواق جديدة. أما Ries فقد عرفها على أنها شركة مهمتها توزيع منتج أو خدمة جديدة في ظروف المخاطرة الحادة، ليأتي Steve Blank 2011 ويعرفها على أنها مؤسسة شكلت بغرض البحث عن نموذج ربحي قابل للتكرار. ومنه يمكن إعطاء تعريف المؤسسة الناشئة بأنها ذلك النوع الجديد من المؤسسات التي تعمل على عنصر الابتكار، حديثة النشأة بحيث تبدأ من فكرة إبداعية جديدة عن منتج أو خدمة أو صيغة فريدة لمنتج أو خدمة قديمين، تسعى للنمو والتوسع بشكل كبير وسريع وخلق سوق جديدة أو الاستحواذ على أكبر جزء من السوق الحالية. (بن فاضل و زوهير، 2021)

2-2- خصائص المؤسسات الناشئة

يؤكد Fridenson Patrick أنه لا يجب أن تربط الشركات الناشئة بعمر معين أو حجم محدد أو قطاع مخصص بل يجب أن تشمل المعايير التالية: نمو محتمل قوي، استخدام تكنولوجيا حديثة، حاجات تمويلية ضخمة ووجود أسواق. فمن هذا المنطلق يمكن أن نميز المؤسسات الناشئة من خلال خصائص محددة لها على النحو التالي: (مزيان و عماروش)

- تحقيق نمو متزايد بفضل تحقيق إيرادات مرتفعة: يصاحب ارتفاع المخاطر للاستثمار في المؤسسات الناشئة عوائد مرتفعة كون التكاليف المرتفعة تكون بشكل أساسي في مرحلة البحث والتطوير لاسيما لتلك المؤسسات الناشطة في القطاع التكنولوجي والقائم على منتجات غير ملموسة حيث يمكن إعادة إنتاج وتوزيع المنتج بشكل لا متناهي وغير ملموس فعلا (عبر الانترنت مثلا) كالبرمجيات والتطبيقات الهاتفية فهي منتجات لا تزول ولا تلك (ككل المنتجات القائمة على المعرفة) وهذا ما يسمح بتحقيق مداخيل متزايدة مقابل تكاليف متناقصة مما يعطي فرصة لتحقيق إيرادات مرتفعة؛

- أسواق غير مستقرة أو مستحدثة: تعمل المؤسسات الناشئة في ظروف عدم اليقين وعدم الاستقرار في أسواق يصعب تقديرها ولهذا قد لا تتوفر على مخطط أعمال دقيق كونها ستطرح منتجات جديدة غير معروفة وغير مرغوبة بعد وهنا يكمن التحدي في إيجاد عملاء محتملين وتحديد كيفية الوصول إليهم وإمكانية إقناعهم لاستهلاك المنتج. فكلما استطاعت المؤسسة إيجاد أسواق جديدة كلما ضمنت نموها وبالتالي عززت مكانتها كمؤسسة ناشئة؛

- التركيز على الإبداع والابتكار: وهو يعبر عن القدرة على إنتاج أفكار جديدة لحل المشكلات بطريقة إيجابية ومفيدة للفرد والمجتمع كما يعبر الفرد عن كفاءة الفرد وثقته واستعداده وتركيزه وتنظيمه لقدراته وإرادته وخياله وتجاربه ومعلوماته عن كفاءة فالإبداع هو أحد الركائز الاستراتيجية للمؤسسات الناشئة التي تعمل على استقطاب الكفاءات الإبداعية ونشر الثقافة الإبداعية في المؤسسة مع إعطاء مساحة وحرية للإبداع والمخاطرة للجميع من أجل إيجاد المنتجات الجديدة بسرعة كبيرة تعطيها ميزة الأسبقية. هذا الإبداع والابتكار ليس بالضرورة أن يكون في القطاع التكنولوجي كمثل ذلك نحاج شركة (Impossible Foods) التي استطاعت أن تبتكر وصفة لصنع اللحوم والأجبان انطلاقاً من مستخلصات نباتية طبيعية تحصل من خلالها على نفس مذاق اللحوم والأجبان الحيوانية، وقد حققت بذلك نمواً كبيراً في قطاع الصناعة الغذائية؛

- من الناحية الهيكلية والتنظيمية: عادة ما تتميز المؤسسات الناشئة لاسيما في بداياتها بهيكل غير رسمية وقل هرمية وهذا حتى يضمن المقاول المرونة والسرعة التي يحتاجها لاسيما في بداية دورة حياة المؤسسة؛

- الخصائص الاستراتيجية والتطويرية: وهذا بالاعتماد على استراتيجية التخصص والتطور المستمر من ناحية العملاء والمنتجات والأسواق ولا يكون ذلك ممكناً إلا بوجود سياسات ابتكارية مستمر؛

- الخصائص التمويلية: بهدف دعم النمو المتسارع للمؤسسات الناشئة ولارتفاع تكاليف هذا النمو لاسيما فيما يتعلق بالإنفاق على البحث والتطوير وتكاليف تنفيذ الابتكارات الجديدة، تلجأ عادة هذه المؤسسات إلى فتح رأس مالها للممولين الخارجيين لاسيما رأس مال المخاطرة، ملائكة الأعمال، التمويل الجماعي، ضمان القروض...؛
ومنه فالمؤسسات الناشئة:

- مؤسسات جديدة: تستخدم معظم الدراسات حول المؤسسات الناشئة كلمة جديدة كميز رئيسي لها، ويعني بها أن انشاء هذه المؤسسة أو فكرتها لم تكن مسبقاً، وهذا المعيار يستثني المؤسسات التي أنشئت باجراء تغييرات في الاسم أو الملكية أو الموقع.

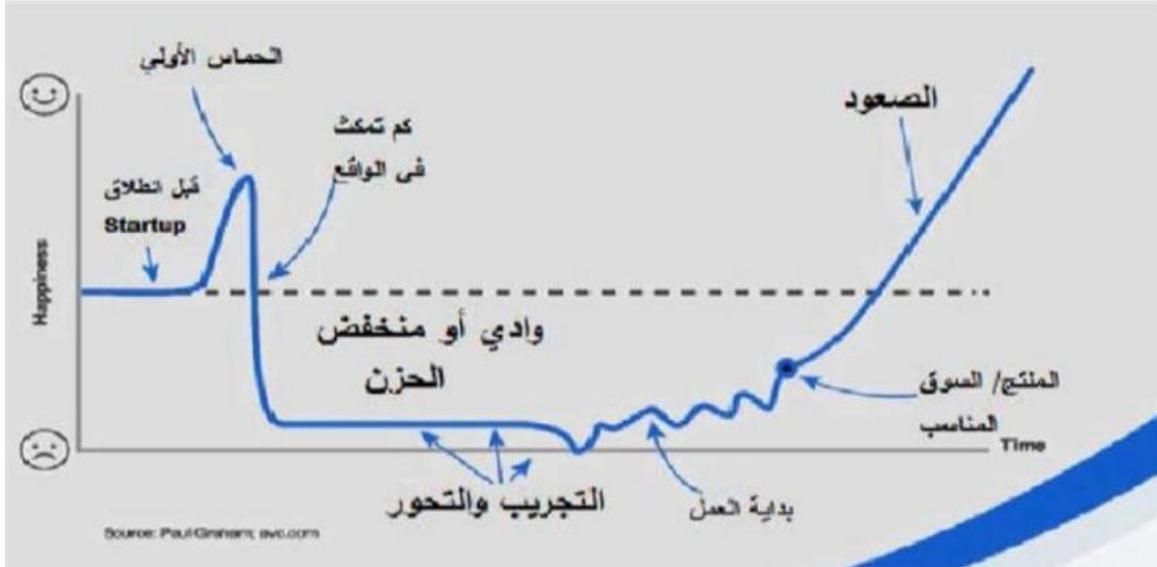
- مؤسسات نشطة: أي يجب أن تنخرط هذه المؤسسة في تجارة السلع أو الخدمات، ومن المهم استثناء المؤسسات غير النشطة أو الورقية Paper Firms التي لا توظف عمالاً ولا تستثمر في رأس المال.

- مؤسسات مستقلة: يمكن انشاء مؤسسات جديدة من قبل مؤسس واحد أو مجموعة من المؤسسين الفرديين ، ولكن هناك أيضاً المؤسسات الجديدة التي أنشأتها شركات قائمة كفروع لها، وهنا وجب التمييز بين المؤسسات الجديدة التي تم تأسيسها كفروع والمؤسسات الجديدة التي أنشأها المؤسسون الاصليون والتي يرجح أن تقدم أفكاراً جديدة الى المنطقة، ان اعتبار المؤسسات التابعة لشركة أم كمؤسسة ناشئة سيؤدي الى تشويه الصورة من حيث احتياجات المؤسسة الناشئة وأدائها، حيث تعتمد هذه المؤسسات "الفروع" على دعم الشركات الام في الموارد والقدرات، في حين يتعين على المؤسسة الناشئة أن تبدأ من الصفر ولها وصول محدود لمثل هذا الدعم.

2-3- دورة حياة المؤسسات الناشئة:

من خلال التعريف المقدم قد يتخيل إيلينا أن ما يميز المؤسسات الناشئة هو النمو المستمر، إلا أن الواقع غير ذلك، فهذه المؤسسات كثيراً ما تتعثر وتمر بمراحل صعبة وتذبذب شديد قبل أن تعرف طريقها نحو القمة، (بوالشعور، 2018) ويمكن إبراز ذلك من خلال المنحنى التالي:

شكل (01): دورة حياة المؤسسات الناشئة



المصدر: بسويح مكي وميموني ياسين وبوقطاية سفيان، واقع وافاق المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07، العدد 03، 2020، ص: 407.

من خلال الشكل اعلاه يمكن القول أن المؤسسات الناشئة تمر بستة مراحل وهي كالآتي: (بسويح، ميموني، و بوقطاية،

(2020)

- **المرحلة الأولى:** وتبدأ قبل انطلاق المؤسسة الناشئة، حيث يقوم شخص ما، أو مجموعة من الأفراد بطرح نموذج أولي لفكرة ابداعية أو جديدة أو حتى مجنونة، وخلال هاته المرحلة يتم التعمق في البحث، ودراسة الفكرة جيدا ودراسة السوق والسلوك وأذواق المستهلك المستهدف للتأكد من امكانية تنفيذها على أرض الواقع وتطويرها واستمرارها في المستقبل. والبحث عن من يمولها، وعادة ما يكون التمويل في المراحل الأولى ذاتي، مع امكانية الحصول على بعض المساعدات المالية

- **المرحلة الثانية:** مرحلة الانطلاق، في هذه المرحلة يتم إطلاق الجيل الأول من المنتج أو الخدمة، حيث تكون غير معروفة، وربما أصعب شيء يمكن أن يواجه المقاول في هاته المرحلة هو أن تجد من يتبنى الفكرة على أرض الواقع ويمولها ماديا، وعادة ما يلجأ رائد الأعمال في هذه المرحلة إلى ما يعرف بـ (3F) Fools, Family, Friends فغالبا ما يكون الأصدقاء والعائلة هم المصدر الأول الذي يلجأ إليهم الريادي للحصول على التمويل، أو يمكن الحصول على تمويل من قبل الحمقى وهم الأشخاص المستعدين للمغامرة بأموالهم اذا صح القول خاصة عند البداية حيث تكون درجة المخاطرة عالية. في هذه المرحلة يكون المنتج بحاجة إلى الكثير من الترويج كما يكون مرتفع السعر، ويبدأ الاعلام بالدعاية للمنتج.

- **المرحلة الثالثة:** مرحلة مبكرة من الاقلاع والنمو، يبلغ فيها المنتج الذروة ويكون هناك حماس مرتفع، ثم ينتشر العرض ويبلغ المنتج الذروة في هاته المرحلة يمكن أن يتوسع النشاط إلى خارج مبتكريه 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 الوادي، وبالرغم من استمرار الممولين المغامرين (رأس المال المغامر) يتم ويل المشروع إلا أنه يستمر في التراجع حتى يصل إلى مرحلة يمكن تسميتها 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.

- **المرحلة الخامسة:** تسلق المنحدر، يستمر رائد الاعمال في هذه المرحلة بإدخال تعديلات على منتجه واطلاق إصدارات محسنة، لتبدأ الشركة الناشئة بالنهوض من جديد بفضل الاستراتيجيات المطبقة واكتساب الخبرة لفريق العمل، ويتم اطلاق الجيل الثاني من المنتج وضبط سعره، وتسويقه على نطاق أوسع.

- **المرحلة السادسة:** مرحلة النمو المرتفع، في هاته المرحلة يتم تطوير المنتج بشكل ائني 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.

2-4- الاحتياجات التمويلية حسب مراحل حياة المؤسسة الناشئة

تعرف كل مؤسسة دورة حياة وترتبط بمهاته المراحل أنواع مختلفة من الاحتياجات التمويلية وحتى صيغها وهي كالتالي:

(بوراس، 2003)

- **الاحتياجات التمويلية في مرحلة التأسيس (الانشاء):** يحتاج صاحب المشروع خلال هاته الفترة الى أموال انطلاق الفعلي لمشروعه وكذا السنوات الاولى من النشاط، هذه المرحلة تعرف مشاكل كبيرة سواء في صعوبة الحصول على التمويل أو بعد الحصول عليه وعسر سداده بسبب التذبذب في النشاط وعدم التأكد الذي تعرفه أي مؤسسة ناشئة في بداياتها

- **الاحتياجات التمويلية في مراحل ما بعد التأسيس:** تبدأ هاته المراحل بمرحلة النمو والاستقرار والتي يحتاج فيها صاحب المؤسسة الى التمويل لزيادة استثماراته وكذا الحفاظ على حصته السوقية أو الزيادة فيها. تأتي بعدها مرحلة النضج أين تقل الاحتياجات التمويلية للمؤسسة الا في حالات منها خلق منتجات بديلة أو تطوير المنتجات الحالية، تنتهي كل هاته المراحل بمرحلة الانتاج أين تعتمد احتياجاتها على احتياجات المرحلة السابقة اما بطرح منتجات جديدة (بديلة) أو تطوير المنتج الحالي وبالتالي فهي تحتاج الى تمويل اضافي.

2-5- تمويل المؤسسات الناشئة:

هناك العديد من الآليات التي من شأنها تمويل المؤسسات الناشئة نذكر أبرزها: (عبد الباسط، 2001)

- **رأس المال المخاطر:** يعرف أيضا برأس المال المغامر ورأس المال المجازف ورأس المال الاستثماري، وهو شكل من أشكال التمويل يؤمنه مستثمرون من أجل المشاريع أو الشركات الناشئة والاعمال التجارية الصغيرة، التي يعتقد أن لديها القابلية للنجاح.

- رأس مال النمو: خلال هذا الطور تكون المنشأة قد تجاوزت طور رأس المال المخاطر، وأثبتت الاستعدادات السوقية لمنتجاتها. حينها تكون أيضا قد وصلت الى عتبة المردودية وبدأت في تحقيق أرباح. اذا هي بصدد تجاوز مرحلة جديدة قد تتطلب منها، تعزيز قوتها التجارية، رفع قدراتها الإنتاجية، اطلاق منتج جديد، دخول أسواق جديدة،... كل هذه المتطلبات لا يمكن تلبيتها وبلوغها الا بتعزيز الهيكل المالي للمنشأة التي لا تزال حديثة وليس لها ماضي مالي كاف يمكنها من الحصول على قروض. يهدف رأس مال النمو الى تمويل تطوير المنشأة بمرافقة المسير في استراتيجية التطوير التي يتبناها، كما تهدف الى عدم السماح بسيطرة جهة وتحكمها في الإدارة، وذلك عن طريق شراء حصص الأقلية، بواسطة ما يعرف برأس مال إعادة الترتيب بهدف خلق التوازن.
- رأسمال التحويل: يمكن أيضا تسميته برأس مال الاستئناف، لانه يهدف الى شراء المنشأة من قبل مستأنف داخلي أو خارجي.
- رأسمال التصحيح: ويعنى بتمويل المنشآت التي تعاني صعوبات كبيرة، بهدف تقويمها وتمكينها من تحقيق نتائج إيجابية من جديد.

- رأس المال التشاركي: وهو أحد الآليات التمويلية التي يعتمد عليها في تمويل المؤسسات الناشئة والذي يعتمد على استخدام مبالغ صغيرة من المال من أعداد كبيرة من الافراد أو المنظمات لتمويل المشاريع أو الاعمال التجارية من خلال منصة عبر الانترنت.
- 3- المحور الثاني: الإطار النظري لازمة وباء كوفيد 19.**

كوفيد-19 هو فيروس منشأ حيواني، والأرجح أن المستودع البيئي لفيروس كورونا - سارس 2 - هو الخفافيش، وقد اكتشفت أول حالات عدوى بشرية بمرض كوفيد-19 في مدينة ووهان الصينية في كانون الأول/ ديسمبر 2019 . ويسبب فيروس كورونا المكتشف مرض كوفيد-19 فهو فصيلة كبيرة من الفيروسات التي قد تسبب المرض للحيوان والإنسان. ومن المعروف أن عدداً من فيروسات كورونا تسبب للبشر حالات عدوى الجهاز التنفسي التي تتراوح حدتها من نزلات البرد الشائعة إلى الأمراض الأشد أثراً مثل متلازمة الشرق الأوسط التنفسية والمتلازمة التنفسية الحادة (السارس). وتمثل الأعراض الأكثر شيوعاً لمرض كوفيد-19 في الحمى والإرهاق والسعال الجاف. وقد يعاني بعض المرضى من الآلام والأوجاع، أو احتقان الأنف، أو الرشح، أو ألم الحلق، أو الإسهال، وعادة ما تكون هذه الأعراض خفيفة وتبدأ تدريجياً، ويصاب بعض الناس بالعدوى دون أن تظهر عليهم أي أعراض ودون أن يشعروا بالمرض، ويتعافى معظم الأشخاص نحو 80 بالمائة من المرض دون الحاجة إلى علاج خاص، وتشتد حدة المرض لدى شخص واحد تقريباً من كل 6 أشخاص يصابون بعدوى كوفيد -19 حيث يعانون من صعوبة التنفس، وتزداد احتمالات إصابة المسنين والأشخاص المصابين بمشكلات طبية أساسية مثل ارتفاع ضغط الدم أو أمراض القلب أو داء السكري. وقد توفي نحو 2 بالمائة من الأشخاص الذين أصيبوا بالمرض، وينبغي للأشخاص الذين يعانون من الحمى والسعال وصعوبة التنفس التماس الرعاية الطبية، ويمكن أن يصاب الأشخاص بعدوى مرض كوفيد-19 عن طريق الأشخاص الآخرين المصابين بالفيروس، ويمكن للمرض أن ينتقل من شخص إلى شخص عن طريق القطرات الصغيرة التي تنتشر من الأنف أو الفم عندما يسعل الشخص المصاب بمرض كوفيد-19 أو يعطس.

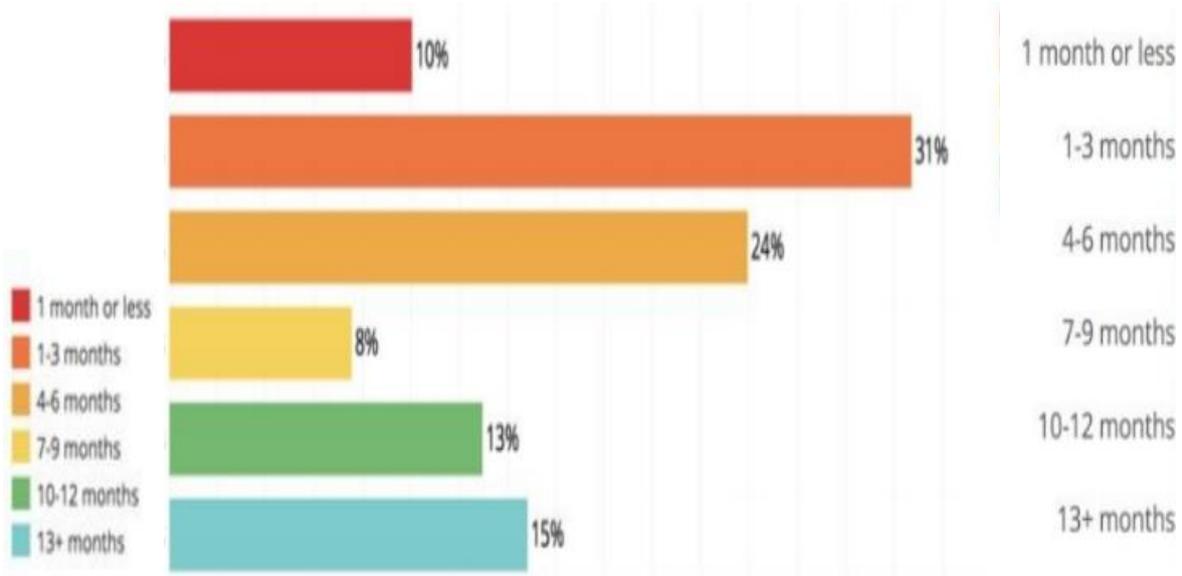
4- المحور الثالث: تأثير أزمة كوفيد 19 على تمويل المؤسسات الناشئة.

في الوقت الذي ينطلق فيه فيروس كوفيد 19 بين رئات الملايين من الناس الضحايا حول العالم، فإنه ينطلق أيضا متنقلا بين جيوب الملايين من المؤسسات الناشئة حاصداً الملايين من الوظائف والتراجعات المالية. (بن فاضل و طافر، تداعيات أزمة كوفيد 19 على السوق التمويلي لقطاع المؤسسات الناشئة، 2020)

فحسب تقرير Startup Global Ecosystem فإن التمويل الجريء للاستثمارات التي تقوم بها صناديق متخصصة في الاستثمار في المؤسسات الناشئة Ventur Capital تهاوى بنسبة 20 بالمائة دفعة واحدة حول العالم في الأشهر الثلاثة الأولى من سنة 2020، (Genome, The Impact of COVID-19 on Global Start-up Ecosystems:، 2020، Global Startup Survey, April, 2020) بينما تهاوى بنسبة 50 بالمائة في الصين خلال نفس الفترة نفسها، كذلك تبين من خلال التقرير أن 72 بالمائة من المؤسسات الناشئة حول العلم شهدت انخفاضا في الأرباح بمتوسط 32-40 بالمائة منذ بداية الازمة، بينما حققت 12 بالمائة فقط من المؤسسات الناشئة حول العالم نموا متسارعا بشكل ملحوظ في الأرباح منذ بداية أزمة كورونا.

كما أنه من التقرير تم تقديم نسبة 41 بالمائة من المؤسسات الناشئة حول العالم وصلت الى ما يسمى "بالمنطقة الحمراء" وهو ما يعني أن أمامها 3 أشهر أو أقل لنفاذ المال الذي تملكه هذه المؤسسات ك رأس مال تشغيلي لعملياتها. هذه النسبة ارتفعت من 29 بالمائة قبل كورونا من المؤسسات الناشئة التي تعاني من اقتراب نفاذ السيولة المالية لتشغيل عملياتها الى 41 بالمائة بعد الازمة وهو ما يعتبر أكبر تحد تواجهه هذه المؤسسات في عالم الاعمال على الاطلاق.

شكل (02): يبين نسبة المؤسسات الناشئة التي وصلت الى منطقة التمويل الحمراء.

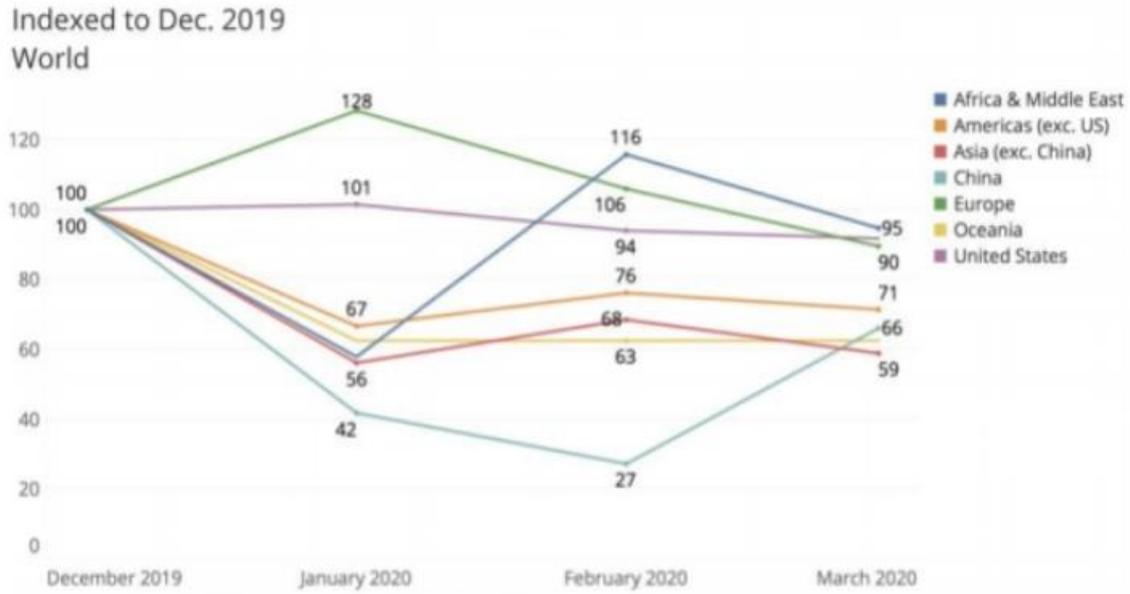


Source: Startup Genome, The Impact of COVID-19 on Global Start-up Ecosystems: Global Startup Survey, April, 2020, p: 6.

4-1- تأثير أزمة كوفيد 19 على سوق رأس المال المخاطر:

شهد رأس المال المخاطر من ديسمبر 2019 الى غاية فيفري 2020 انخفاضا ملحوظا في قطاع المؤسسات الناشئة وهذا في كل أنحاء العالم، والشكل أدناه يبين ذلك. (Genome, April, 2020)

شكل (03): عدد جولات الاستثمار المخاطر في المؤسسات الناشئة عبر العالم منذ اندلاع أزمة كوفيد-19



Source: Startup Genome, **The Impact of COVID-19 on Global Start-up Ecosystems: Global Startup Survey**, May 2020, p: 7.

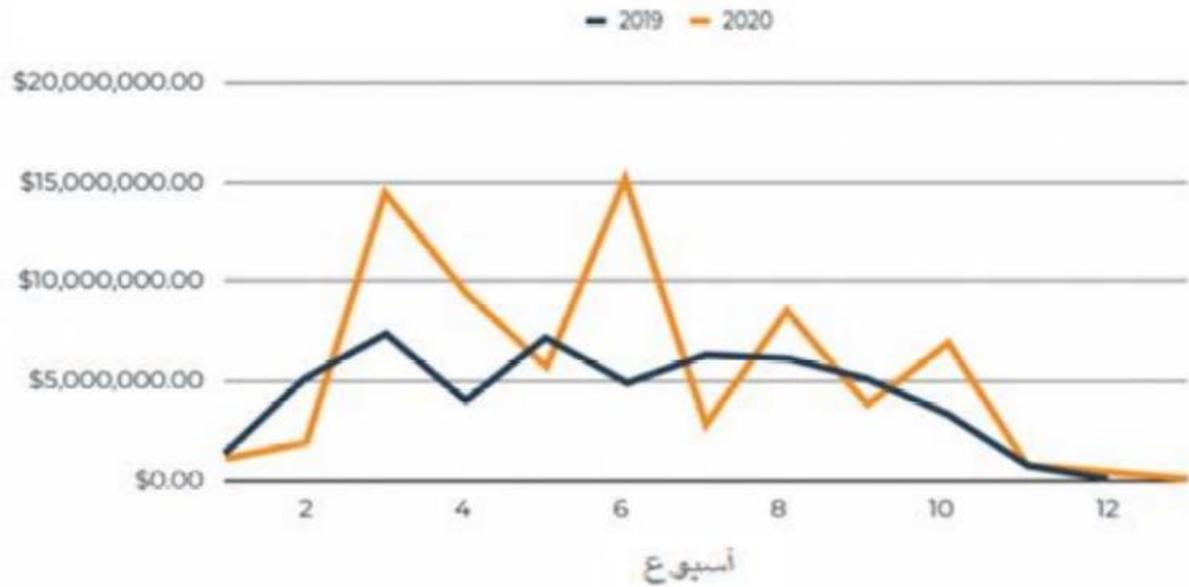
من خلال الشكل نلاحظ أن الاستثمار المخاطر في المؤسسات الناشئة شهد انخفاضا حادا في كل من الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا وآسيا (دون الصين) والصين التي كانت تشهد أكبر انخفاض وهو ما يفسر أن الوباء أثر وبشكل مبالغ فيه خصوصا بالنظر الى المدة والتي تقارب شهرين فقط. كما أشارت تقارير الى أن حدوث مثل هذا الانخفاض في فترة قصيرة جداً، سيفقد العالم ما يقارب 28 مليار دولار من استثمارات الشركات الناشئة في عام 2020 وهو الامر الذي سيعرقل المؤسسات الناشئة من جمع التمويل اللازم.

4-2- تأثير أزمة كوفيد على سوق التمويل التشاركي:

صرحت العديد من منصات التمويل التشاركي بتجميد أو تأخير نشاطاتها وهذا في مدة تقارب (3-6) أشهر مثل منصة Look and Fin التي أجلت تمويل 150 شركة ناشئة لمدة تتراوح ما بين ثلاثة إلى ستة أشهر ومنصة October التي لديها محفظة مكونة من 800 شركة ناشئة ممولة من فرنسا وإسبانيا وإيطاليا وهولندا وألمانيا، والتي أعلنت عن تجميد لمدة ثلاثة أشهر لجميع المبالغ المستحقة على هذه الشركات، وهو الامر الذي من الممكن أن يؤدي الى توقف نشاط العديد من المؤسسات ويرجع سبب ذلك الى التأخيرات المحتملة في التصنيع والشحن جراء اغلاق المصانع في الصين الامر الذي أصعب على العديد من العلامات التجارية ذات حملات التمويل التشاركي الحصول على الامدادات الأساسية التي تدخل في صنع منتجاتها أو إرسالها فمثلاً تأخر شحن eFoldi الذي يصنع الدراجات التجارية الكهربائية لحملة Kickstarter المنصة العالمية للتمويل التشاركي. الا أن هذا الامر لا ينطبق على باقي نشاطات التمويل التشاركي فهناك العديد من المنصات عرفت ارتفاعاً ملحوظاً في نشاطاتها

مثل منصة Kickstarter الأمريكية التي تم فيها إطلاق 2587 مشروعاً في الفترة الممتدة من جانفي إلى أفريل 2020 وهو ما يفسر بزيادة قدرها 8.93 بالمائة خلال نفس الفترة من سنة 2019 بحيث تم جمع ما قيمته 7152465867 دولار سنة 2020 مقارنة بسنة 2019 والذي قدر بـ 5182702487 دولار أي بزيادة قدرها 38 بالمائة. (بن فاضل و طافر، تداعيات أزمة كوفيد 19 على السوق التمويلي لقطاع المؤسسات الناشئة، 2020)

شكل (04): المبلغ الكلي الذي تم جمعه عبر منصة خلال الفترة الممتدة من 1 جانفي إلى 3 أفريل لسنتي 2019 و 2020



المصدر: بن فاضل وسيلة وطافر زهير، تداعيات أزمة كوفيد 19 على السوق التمويلي لقطاع المؤسسات الناشئة، مجلة إقتصاد المال والاعمال، المجلد 4، العدد 3، 2020، ص: 206.

4-3- تأثير أزمة كوفيد على سوق الأسهم والمؤسسات المالية الأخرى:

أثر انتشار الازمة على مؤشر داو جونز والذي صُرح بأنه حقق انخفاضاً بما يقارب 3000 نقطة وهذا خلال يوم 16 مارس 2020 متجاوزاً بذلك الرقم القياسي الأسبق البالغ 24077 نقطة والذي تم تعيينه في فترة أربعة أيام سابقة بما أن كل من مؤشر LSTA و S and P للقرود المدعومة ومؤشر BAML الأمريكي انخفضا بنسبة 13 بالمائة، وهو ما أدى إلى توقع حدوث انخفاض في تقييمات المؤسسات الناشئة واجمالي الجولات التي سيتم رفعها خلال سنة 2020، بالإضافة إلى احتمالية وقوع تراجع في عمليات الإقراض من البنوك والمؤسسات الأخرى. (بن فاضل و طافر، تداعيات أزمة كوفيد 19 على السوق التمويلي لقطاع المؤسسات الناشئة، 2020)

شكل (05): سوق الأسهم خلال الفترة الممتدة من 10 مارس الى 16 مارس من سنة 2020



المصدر: بن فاضل وسيلة وطافر زهير، تداعيات أزمة كوفيد 19 على السوق التمويلي لقطاع المؤسسات الناشئة، مجلة إقتصاد المال والاعمال، المجلد 4، العدد 3، 2020، ص: 207.

5- الخور الرابع: التدابير التي تم اتخاذها لتمويل المؤسسات الناشئة:

5-1- التدابير المتخذة من طرف أجزاء النظام الايكولوجي للمؤسسات الناشئة:

قدمت العديد من الجهات الفاعلة في النظام البيئي للمؤسسات الناشئة المساعدة والدعم لهذا النوع من المؤسسات وكانت من أبرزها:

- شركة Advent International التي أعلنت عن إطلاق صندوق إغاثة بقيمة 25 مليون دولار لدعم القائمة الطويلة من شركات محافظها.

- شركة KKR and CO التي قدمت صندوق استغاثة بقيمة 50 مليون دولار لمجموعة من المستفيدين، بما في ذلك المستجيبين الأوائل وشركات محافظها، كما أن هناك أربعة أشخاص من قادة هذه الشركة قاموا بالتخلي عن رواتبهم ومكافآتهم لدعم الصندوق وذلك بمبلغ قدر ب 300 ألف دولار كراتب سنوي لكل فائدة.

- قدمت الشبكة الاستثمارية الداعمة للابتكار الهندية Omidyar India ما قيمته 7.5 مليون دولار كتمويل لمواجهة التحديات التي تطرحها الازمة، كما تم تصميم صندوق عمل Bexley Adviors Covid 19 كجسر لرأس المال للمبتكرين في الخطوط الامامية للوباء للذين يبتكرون حلولاً للآزمة.

5-2- التدابير المتخذة من قبل منصات التمويل التشاركي:

رغم تأثر بعض المنصات بالآزمة الا أن هناك من لم يتوقف نشاطها اتجاه دعم المؤسسات الناشئة فمثلاً:

- منصة WeFunder أطلقت برنامج قروض "أزمة كورونا فيروس" يتيح هذا البرنامج حصول المؤسسات الناشئة على قروض تتراوح بين 20 ألف مليون دولار أمريكي بأسعار فائدة خفضة.

- منصة Kickstater قامت بتقديم الدعم من خلال تمديد مشروع التمويل لمدة 7 أيام لاي حملة نشطة عبرها.

5-3- التدابير المتخذة من قبل الحكومات:

واجهت حكومات العديد من الدول بصورة جديدة الأوضاع التي فرضها الوباء على قطاع المؤسسات الناشئة فقد قامت بسن إجراءات هدفها بالأساس تعزيز رأس مال المؤسسات الناشئة وذلك من خلال منح العديد من القروض وتخفيض أسعار فائدتها بالإضافة الى إجراءات تنازل أو تخفيض مؤقت على بعض الضرائب والرسوم.

جدول 1: يبين التدابير المتخذة من قبل الحكومات لدعم وتمويل المؤسسات الناشئة

الدول	تدابير السياسات العلن عنها من قبل الحكومات والبنوك المركزية
أمريكا	<ul style="list-style-type: none"> - 2 تريليون دولار تضم قروض لدعم الاعمال الناشئة. - 650 مليار دولار قروض حماية الراتب. - الحد الأقصى لمبلغ القرض هو 10 مليون دولار بمعدلات فائدة 4 بالمائة كحد أقصى. - الاهلية: الشركات التي يعمل بها أقل من 500 موظف.
المملكة المتحدة	<ul style="list-style-type: none"> - قروض تصل الى 5 ملايين جنيه إسترليني لمدة 6 سنوات مع الغاء الرسوم والفوائد للعام الأول. - تقديم منحة شهرية قيمتها 2500 جنيه إسترليني لمدة ثلاثة أشهر. - تخفيضات ضريبية.
اسبانيا	<ul style="list-style-type: none"> - ضمان 80 بالمائة من القروض الغير مدفوعة للموظفين والشركات الناشئة مع تأجيل مدفوعات الضرائب. - دفع ما يصل الى 70 بالمائة من الرواتب بحد أقصى 1.412 يورو شهريا.
إيطاليا	<ul style="list-style-type: none"> - ضمان يصل الى 5 مليون يورو للشركات الناشئة. - تقديم رواتب شهرية تصل الى 80 بالمائة من الراتب. - تعليق مدفوعات الضرائب. - تعليق أو تمديد مدفوعات الرهن لعقاري وغيرها من القروض طويلة الاجل للعاملين لحسابهم الخاص.
ألمانيا	<ul style="list-style-type: none"> - صندوق ضمان اقتصادي بحجم 600 مليار لجميع الشركات والشركات الناشئة. - اعانات للشركات الناشئة تصل الى 15 ألف يورو لتغطية نفقات التشغيل. - صندوق رأس مال مخاطر بقيمة 2 مليار. - صندوق أمان بقيمة 600 مليار دولار لتغطية الضرائب ومدفوعات الضمان الاجتماعي.
إيرلندا	<ul style="list-style-type: none"> - قروض ائتمانية تصل الى 1 مليون يورو (حتى 7 سنوات). - قروض مصرفية تصل الى 1.5 مليون يورو لتغطية نفقات التشغيل. - حزم خطط الإنقاذ وإعادة الهيكلة للشركات الصغيرة. - صندوق المؤسسات الناشئة التنافسي وصندوق المؤسسات الناشئة المبتكرة عالية الإمكانيات. - إعفاءات ضريبية عن البحث والتطوير. - دفع 70 بالمائة من الأجور.

فرنسا	<ul style="list-style-type: none"> - قروض خاصة مضمونة من الدولة للشركات الناشئة (2 مليار دولار)، يمكن أن تصل الى 25 بالمائة من رقم الاعمال السنوي للشركات الناشئة. وهي تستهدف جميع الأنشطة الاقتصادية ولها ضمان يصل الى 80-90 مليون يورو في تمويل الجسر للشركات الناشئة في الفترات الفاصلة بين الجولات، - تسريع سداد الإعفاءات الضريبية الناشئة عن الشركات الناشئة مع تعويضات جزئية للرواتب. - إعفاءات ضريبية.
هولندا	<ul style="list-style-type: none"> - تقديم قروض مالية تصل الى 150 مليون أورو للقرض الواحد. - تأجيل دفع الضرائب. - تخفيض الفوائد. - تعوي تكاليف الأجور للشركات.
النمسا	<ul style="list-style-type: none"> - صندوق إدارة الازمات بقيمة 4 مليار يورو. - صندوق دعم إضافي بقيمة 38 مليار يورو. - تخفيض مدفوعات الضرائب. - لا تمس القروض العديد من الشركات الناشئة لان المعايير تستبعد البعض منها.
جمهورية التشيك	<ul style="list-style-type: none"> - قروض تمويلية بقيمة 500 الف حتى 15 مليون كرونة تشيكية. - تأجيل أقساط الدفع لمدة 12 شهرا. - تحرير الشركات الصغيرة والعاملين لحسابهم الخاص من دفع الضرائب. - تعويضات من 30-80 بالمائة من الأجور.
البرتغال	<ul style="list-style-type: none"> - قروض بقيمة 400 مليون يورو لدعم الشركات الصغيرة. - اطلاق خط ائتمان قدره 80 مليون يورو لدعم السيولة وتسريح العمال المؤقت. - تعليق الفوائد والمدفوعات على القروض المصرفية لمدة 6 أشهر. - دفع الدولة ل 90 بالمائة من قيمة الضريبة المضافة.
رومانيا	<ul style="list-style-type: none"> - قروض ائتمانية للشركات الصغيرة تصل الى 15 مليار جنيه ليو روماني دون فوائد. - تعليق جميع إجراءات الرهن المتعلقة بالضرائب. - تغطية 75 بالمائة من راتب الموظفين الذين تم إرسالهم الى البطالة الفنية.
لوكسمبورغ	<ul style="list-style-type: none"> - قروض مالية أقصاها 500 ألف يورو بنموذج مرن للسداد ودون أي ضمانات. - زيادات في منحة الشباب المبتكر من 50 بالمائة الى 70 بالمائة. - اتخاذ مجموعة من البنوك لقرار وقف 6 أشهر من سداد القروض لعمالها الحاليين، وتقديم تمويل خاصة.
استراليا	<ul style="list-style-type: none"> - خطة اتفاق قدرها 189 مليار دولار استرالي (109 مليار دولار). - مبالغ تصل الى 100 ألف دولار أسترالي لدعم الشركات الناشئة.

	<ul style="list-style-type: none"> - دفع مبلغ 750 دولار أسترالي كأجور. - تعويضات على تراجع الدخل تصل الى 189 مليار دولار أسترالي.
تركيا	<ul style="list-style-type: none"> - إعانات نقدية قدرها 1000 ليرة تركية، لقرابة 4.5 ملايين أسرة من ذوات الدخل المحدود.
روسيا	<ul style="list-style-type: none"> - 4 مليارات دولار لتغطية احتياجات الانفاق. - تأسيس صندوق لدعم الشركات والمواطنين المتضررين. - تأجيل سداد الضرائب لبعض القطاعات.
قطر	<ul style="list-style-type: none"> - محفزات مالية واقتصادية بمبلغ 20.5 مليار دولار للقطاع الخاص، - قيام مصرف قطر المركزي بوضع الآلية المناسبة لتشجيع البنوك على تأجيل أقساط القروض والتزامات القطاع الخاص، مع فترة سماح لمدة 6 أشهر.
الهند	<ul style="list-style-type: none"> - حزمة تحفيز سابقة قيمتها 23 مليار دولار للقطاع الخاص، - قروض قيمتها 40 مليار دولار دون ضمانات للشركات الناشئة والتي من المحتمل أن تمتد لأكثر من سنة.
الامارات	<ul style="list-style-type: none"> - خطة دعم شاملة بقيمة 27 مليار دولار. - مساعدات مالية قدمتها امانة دبي قيمتها 1.5 مليار درهم. - تخفيض وتجميد في الرسوم المفروضة تصل الى 90 بالمائة. - الغى مصرف الامارات العربية المتحدة المركزي جميع رسوم خدمات الدفع المقدمة الى البنوك العاملة في دولة الامارات من خلال أنظمة الدفع والتسوية. وذلك لمدة 6 أشهر.
السعودية	<ul style="list-style-type: none"> - 4 مبادرات تحفيزية قيمتها 13 مليار دولار لمساندة الشركات الناشئة، منها برنامج لتأجيل سداد أقساط القروض وبرنامج لضمانات قروض الشركات من خلال السنة المالية 2020. - دعم رسوم المدفوعات المفروضة على الشبكات المحلية لمتاجر التجزئة ونقاط البيع والتجارة الالكترونية.

المصدر: بن فاضل وسيلة وطافر زهير، تداعيات أزمة كوفيد 19 على السوق التمويلي لقطاع المؤسسات الناشئة، مجلة إقتصاد المال والاعمال،

المجلد 4، العدد 3، 2020، ص ص: 215-216.

الخلاصة:

من خلال هذه الورقة البحثية توصلنا إلى أن أزمة كوفيد - 19 - وضعت المؤسسات الناشئة أمام أكبر تحد لها والمتمثل في تقليص التمويل ما أدى الى تقلص نشاطها الذي أنشأت لأجله وهو الامر الذي قد ينهي حياتها، ما استدعى من الجهات الداعمة أو الفاعلة في هذا النوع من المؤسسات الى تقديم جملة من التدابير التي من شأنها أن تخفف من حدة الأزمة على المؤسسات الناشئة. كما أن التمويل الاستثماري وبكل أنواعه في المؤسسات الناشئة تعرض هو الاخر الى موجات انخفاض، وهذا راجع لوضعية عدم التأكد التي تشهدها الأوضاع الراهنة، بالإضافة الى تحول اهتمام المستثمرين الافراد والمؤسسات الى دعم محافظ مؤسساتهم المالية وحماتها بدلا من البحث عن استثمارات جديدة. كما أنه تم التوصل الى أن هذا النوع من المؤسسات وعلى

الرغم من التطور السريع للأزمة الا أنها لم تتأثر بشكل سلبي الى حد ما. وعليه للتخفيف من حدة أزمة الكوفيد 19 على المؤسسات الناشئة وجب ما يلي:

- جعل المؤسسات الناشئة أحد الركائز الأساسية للتعافي من آثار الأزمة وهذا من خلال تشجيع واحتضان الأفكار المبدعة؛
- العمل بمرونة كبيرة للتكيف مع خيارات الدفع المرنة.

❖ المصادر والمراجع:

- أحمد بوراس، تمويل المنشآت الاقتصادية، دار العلوم للنشر، 2003، ص: 19-24.
- منى بسويح، ياسين ميموني، و سفيان بوقطاية. (2020). واقع وافاق المؤسسات الناشئة في الجزائر. حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، (03)07، 407 مزيان أمينة وعماروش خديجة إيمان، الشركات الناشئة في الجزائر: بين واقعها ومتطلبات نجاحها، كتاب جماعي حول: المؤسسات الناشئة ودورها في الانعاش الاقتصادي في الجزائر، جامعة آكلي محمد الحاج، الرقم الدولي المعياري للكتاب-978 9931-9715-0-4 :
- بوالشعور شريفة، دور حاضنات الاعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة startups دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الاقتصادية، العدد (2) 04، 2018، ص: 418-431.
- Startup Genome, **The Impact of COVID-19 on Global Start-up Ecosystems: Global Startup Survey**, April, 2020, p: 07.
- بن فاضل وسيلة وطافر زهير، تداعيات أزمة كوفيد 19 على السوق التمويلي لقطاع المؤسسات الناشئة، مجلة اقتصاد المال والاعمال، المجلد 4، العدد 3، 2020، ص: 206.
- بن فاضل وسيلة وطافر زهير، تداعيات أزمة كوفيد 19 على السوق التمويلي لقطاع المؤسسات الناشئة، مجلة اقتصاد المال والاعمال، المجلد 4، العدد 3، 2020، ص: 215-216 .
- آمال بعيط، برامج المرافقة المقاولاتية في الجزائر - واقع وآفاق-، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة باتنة، 2017، ص: 54.