

المؤسسات الناشئة الخضراء كشكل من أشكال الابتكار المستدام بين التحديات البيئية وفرصة دخول مجال

الأعمال "دراسة حالة مؤسسة Aquayate الناشئة بولاية بشار"

**Green startups as a form of sustainable innovation**

**Between environmental challenges and the opportunity to enter the field of business « Case study of the Aquayate startup in Bechar »**

بن فاضل وسيلة

جامعة تلمسان، مخبر الاقتصاد غير الرسمي والمؤسسات والتنمية- تلمسان (الجزائر)

wassila.benfadel@univ-tlemcen.dz

تاريخ النشر: 2021/12/31

تاريخ القبول: 2021/12/08

تاريخ الارسال: 2021/08/16

#### ملخص:

تمثل المؤسسات الناشئة الخضراء نمطا إبتكاريا حديثا يجمع بين حماية البيئة والتقدم الإقتصادي المستدام، وفي هذا الصدد، تهدف هذه الورقة البحثية إلى التحقيق في الوضع الراهن لهاته المؤسسات، وذلك بإلقاء الضوء على جملة التحديات التي تواجهها وتعيق تطورها، واكتشاف أهم الاستراتيجيات والآليات المتبعة مؤخرا من طرف الجزائر، والتي تدعم نموها بما يخدم تحقيق التوجه الإبتكاري الأخضر المستدام. بدراسة حالة مؤسسة "Aquayate" الناشئة بولاية بشار، توصلنا إلى نتيجة مفادها أن هذا النوع من المؤسسات يواجه تحديات فريدة في جذب المستثمرين، لذا أوصت الدراسة ببذل الجهود لرفع الوعي أكثر بها وتوسيع دائرة الدعم لتشمل هذا النوع من المؤسسات.

**كلمات مفتاحية:** مؤسسات ناشئة؛ إبتكار مستدام؛ إبتكار أخضر؛ مؤسسات ناشئة خضراء؛ تمويل أخضر.

**تصنيفات JEL :** O31 ، Q3 ، Q42 ، Q50.

#### Abstract :

The Green startups represent a new innovative mode, which combines the environmental protection and sustainable economic progress. So, this research paper aims at investigating on the current state of these institutions through highlighting a number of challenges which face them, and hindering their development, also trying to discover the most important strategies and mechanisms recently followed by algeria, that support their growth in a way that serves the achievement of an innovative green sustainable trend by studing the case of Aquayate startup in Bechar,we have conclude that this type of institutions faces unique challenges in attracting investors, so our study recommended to make special efforts to raise the awareness by these institutions and expanding the field of support to include this type of institution

**Keywords:** Startups; Sustainable Innovation; Green Innovation; Green Startups; Green Financing.

**JEL Classification Cods :** O31, Q3, Q42 , Q50.

## المقدمة:

يعد التوجه نحو الاقتصاد الأخضر من أهم التحديات التي يطرحها القرن الواحد والعشرون، فبعد تزايد الضغوط على البيئة نتيجة استنزاف الموارد من جهة، وارتفاع المخلفات الصناعية المسببة لتلوث البيئي من جهة أخرى؛ بدأ الاهتمام ينصب نحو تبني سياسة الاقتصاد الأخضر باعتباره نشاطا اقتصاديا صديقا للبيئة. أصبحت الدول والمنظمات العالمية تشجع وبشدة على ابتكار أفضل الطرق التي تجمع بين التقدم البيئي وتحقيق التنمية المستدامة، والمؤسسات الناشئة الخضراء "Green Startups" مثال ساطع على تلك الطرق الابتكارية الجديدة التي تعمل على رفع النمو الاقتصادي وتحسين المستوى المعيشي للأفراد دون المساس بالبيئة، بل وتساهم وبشكل كبير في ابتكار طاقات وموارد جديدة ومتجددة. لكن، على الرغم من اقتناص هذه المؤسسات الجديدة من التحديات الأيكولوجية فرصا ابتكارية لحل المشكلات البيئية؛ إلا أنه غالبا ما تعترضها جملة من العراقيل والتحديات التي تحول دون تمكنها من تحقيق غاياتها.

الجزائر هي الأخرى بدأت مؤخرا تولي اهتماما بهذا النوع من المؤسسات أملا منها بمساهمتها في مواجهة المشاكل البيئية المتفاقمة التي تعاني منها، وخلق ذلك الابتكار الذي ينتهج طرق جديدة لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية المستدامة، بالرفع من احتمال زيادة الناتج المحلي الاجمالي المنبثق عن هذه المؤسسات مثلما هو سار في باقي الدول، والوصول إلى الأسواق الغير مستغلة أو حتى خلق أسواق جديدة. نتيجة لهذا الاهتمام بدأت مجموعة من المؤسسات الناشئة الخضراء في الظهور وسط النظام الأيكولوجي للإبتكار بالجزائر.

إشكالية الدراسة: من هذا المنطلق سوف تتجه دراستنا هذه نحو الخوض في التحديات التي يواجهها هذا النوع من المؤسسات في الجزائر، وإبراز مختلف السبل والآليات المتبعة حديثا لمساعدته في تحقيق التنمية الاقتصادية والبيئية المستدامة، وتحليل واقع تلك السبل والآليات بهدف الإجابة على الإشكالية التالية:

ما الواقع الذي تعيشه المؤسسات الناشئة الخضراء في الجزائر؟

فرضيات الدراسة: يمكن مبدئيا طرح الفرضيات التالية:

- **الفرضية الأولى:** تواجه المؤسسات الناشئة الخضراء تحديات مزدوجة، كونها مؤسسات ناشئة من جهة، وكونها خضراء من جهة أخرى؛
- **الفرضية الثانية:** تخصص أنواع محددة من الآليات لمعالجة التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة الخضراء؛
- **الفرضية الثالثة:** تعاني الجزائر من ضعف كبير في السبل والآليات المعتمدة لمعالجة التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة الخضراء.

**تقسيمات الدراسة:** وقصد الإجابة على الإشكالية المطروحة والإحاطة بجوانب الموضوع للتأكد من صحة الفرضيات؛ سيتم التطرق إلى أربعة جوانب أساسية بالتحليل، بداية بتحديد مفهوم وخصائص المؤسسات الناشئة الخضراء والأهمية من تبنيها، وصولا إلى مختلف التحديات التي من الممكن أن يواجهها هذا النوع من المؤسسات، ثم مختلف التدابير والأدوات التي من الممكن أن تساعد في التخفيف من تلك التحديات، وإلقاء الضوء على مدى توفر تلك التدابير والأدوات في الجزائر وتأكيد النتائج بدراسة حالة مؤسسة ناشئة خضراء كآخر عنصر.

## المؤسسات الناشئة الخضراء كشكل من أشكال الابتكار المستدام بين التحديات البيئية وفرصة دخول مجال الأعمال مع الإشارة إلى تجربة الجزائر

**منهجية الدراسة:** تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي في الجزء النظري للدراسة عندما تم التعرض للمؤسسات الناشئة الخضراء وإبراز الاستراتيجيات المتبعة من طرف الدول العربية والغربية والمنظمات العالمية بهدف تعزيز هذا القطاع. أما عن أدوات جمع البيانات، فقد قمنا بمسح بيولوجرافي لعدد من الدراسات والتقارير العربية والعالمية التي اهتمت بالموضوع المعالج. تم الإعتماد كذلك على نهج دراسة الحالة في سردنا لواقع المؤسسات الناشئة الخضراء وسبل وآليات تطويرها بالجزائر، وذلك بالتطرق إلى حالة المؤسسة الناشئة الخضراء "Aquayate" ولاية بشار، وذلك بإجراء مقابلة مع مؤسسها للحصول على إجابات تخدم إشكالتنا الموضوعية.

### 1- المؤسسات الناشئة الخضراء: مفهوم وخصائص.

للوصول إلى مفهوم المؤسسات الناشئة الخضراء "Green Startups"؛ سنتطرق أولاً إلى مفهوم المؤسسات الناشئة "Startups"، ثم إلى مفهوم الأعمال الخضراء "Green Business" وبالتالي استخراج المفهوم المشترك بينهما. فالمؤسسات الناشئة "Startups" هي: كل مؤسسة شابة وديناميكية مبنية على التكنولوجيا والابتكار، والتي يحاول مؤسسوها الاستفادة من تطوير منتج أو خدمة غير معروفة من أجل إنشاء أسواق جديدة، وهذا النوع من المؤسسات يعتمد بالأساس على ثلاثة معايير أساسية: ( Lisa & all, 2018, p7)

- العمر أقل من 10 سنوات؛
  - الابتكار في المنتج، أو الخدمة، أو نموذج العمل؛
  - هدفها النمو السريع، سواء في السوق الذي تعمل فيه أو عدد موظفيها.
- أما الأعمال الخضراء "Green Business" فهي المؤسسات التي تتبنى إجراءات تشغيل مستدامة، سواء من حيث مصادر المنتجات والمواد الأولية، أو ممارسات العمل، أو طرق الشحن. تهدف بالأساس إلى القضاء على أي تأثير سلبي على البيئة على الصعيدين المحلي والعالمي، وذلك باتباع نهج استباقي يقلل من النفايات وانبعاثات الكربون إلى الحد الأدنى وتجنب أي ممارسات ضارة بالبيئة. تعتمد هذه الأعمال بالأساس على ثلاثة معايير أساسية: (Eric, 2011, p8)

- دمج مبادئ الاستدامة في كل من أعمالها وقراراتها؛
  - توفر منتجات أو خدمات خضراء صديقة للبيئة تحل محل الطلب على المنتجات أو الخدمات غير الخضراء؛
  - الالتزام الدائم بمبادئ البيئة في عملياتها، والتأثير الإيجابي عليها.
- إذن ومن التعريفين السابقين يمكن إعطاء تعريف للمؤسسات الناشئة الخضراء على أنها: كل مؤسسة عمرها أقل من 10 سنوات، تقوم على فكرة مبتكرة حول منتج أو خدمة أو نموذج عمل، تهدف إلى التوسع الكبير والسريع في السوق، وتميز أساساً بتقديم منتجات أو تقنيات أو خدمات تساهم في حماية البيئة.

من التعريف يتضح لنا أن المؤسسات الناشئة الخضراء "Green Startups" تتمتع بمجموعة من الخصائص يمكن سردها في النقاط التالية: (Fichter, Olteanu, 2018, p6)

- عمر أقل من 10 سنوات؛

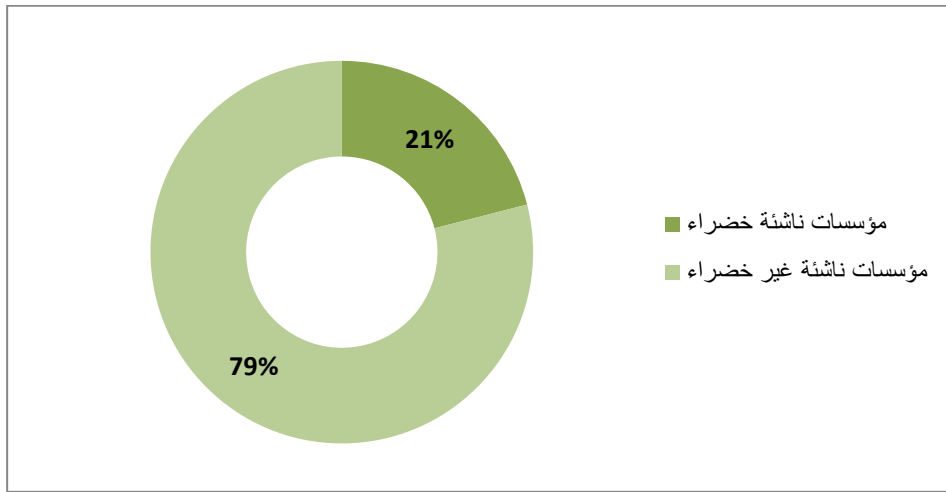
● مبنية على فكرة إبتكارية؛

● تخطط لتنمو بشكل كبير في السوق وفي عدد الموظفين؛

● تسعى للمساهمة في تحقيق الأهداف البيئية للاقتصاد الأخضر.

وقد أصبح هذا النوع من المؤسسات مصب اهتمام العديد من الدول والحكومات التي تسعى نحو تحقيق أهداف التنمية المستدامة وحل التحديات الرئيسية التي تواجه البيئة، ففي عام 2014 أطلقت المفوضية الأوروبية خطة عمل تم تصميمها لمساعدة المؤسسات الناشئة الخضراء في الاستفادة من الفرص التي يوفرها الانتقال إلى الاقتصاد الأخضر، وذلك بهدف التعرف على المؤسسات التي تقدم منتجات أو خدمات أو منهجيات تتناول تحسين كفاءة الموارد وتغير المناخ والاقتصاد المنخفض الكربون والتحديات المجتمعية وفرص العمل الجديدة والاقتصاد الدائري والنمو الأزرق والطاقة المتجددة وبالتالي اقتراح وتنفيذ سياسات تضمن مستوى عالٍ من الحماية البيئية والحفاظ على نوعية حياة مواطني الاتحاد الأوروبي في اقتصاد مبتكر دائري (Startup europea wards, 2018). ونتج عن ذلك انتشار للمؤسسات الناشئة الخضراء عبر دول الاتحاد الأوروبي، ففي ألمانيا على سبيل المثال رُصدت حوالي 338 مؤسسة ناشئة خضراء من أصل 1620 مؤسسة ناشئة كانت تنشط على التراب الألماني سنة 2020، أي بنسبة 21% مثلما يوضحه الشكل التالي:

شكل رقم 1: نسبة المؤسسات الناشئة الخضراء من النسبة الكلية للمؤسسات الناشئة في ألمانيا سنة 2020.



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على (Fichter, Olteanu, 2020, p9)

وهو ما يترجم لنا الاهتمام الواسع الذي يحظى به هذا النوع من المؤسسات المبتكرة لما له من أهمية كبيرة ستطرق

إليها في العنصر القادم.

## 2- أهمية المؤسسات الناشئة الخضراء:

هناك علاقة تبادلية المنفعة بين الإبتكار الأخضر والمؤسسات الناشئة الخضراء، فالمؤسسة الناشئة التي تستهدف الإبتكار الأخضر تهتم بالتأثير على البيئة والمجتمع والأفراد، وبالتالي تستهدف جمهورا عريضا مخصصا للإستهلاك الأخلاقي، وهذا ما يساعد تلك المؤسسات على الإزدهار. أي أن مؤسسات القطاع الأخضر مبنية على المشاعر السياسية، (Koester, 2011, p17) مما قد يمنحها دعما حكوميا وسمعة مميزة تساعدها في النجاح. إضافة إلى ذلك؛ تغتنم المؤسسات الناشئة الخضراء

## المؤسسات الناشئة الخضراء كشكل من أشكال الابتكار المستدام بين التحديات البيئية وفرصة دخول مجال الأعمال مع الإشارة إلى تجربة الجزائر

من التحديات البيئية فرصا لبناء أفكار ناشئة، فهي لا تتناول موضوع التحديات البيئية فقط، بل تراه أيضا كفرصة إضافية لدخول أسواق جديدة مبتكرة ومستدامة. (Fichter, Olteanu, 2018, p31) إذن فالتوجه الأخضر للمؤسسات الناشئة يمكنها من: (Majurin and all, 2017, p8)

- الوصول إلى الأسواق غير المستغلة؛
- تحسين الموارد والكفاءات واستغلالها بفعالية أكبر؛
- تحقيق وفورات في التكاليف وتخفيض فواتيرها، كالماء والطاقة وغيرها؛
- الوصول إلى العملاء وتحقيق طلب متزايد على المنتجات الصديقة للبيئة بسبب زيادة الوعي البيئي؛
- الحصول على الدعم المالي وغير المالي، حيث تولي الحكومات أهمية كبيرة وعلى نحو متزايد للاعتبارات البيئية؛
- تحسين إنتاجية الموظفين نتيجة لنظافة و أمان بيئة العمل.

من جهة أخرى تمتلك المؤسسات الناشئة الخضراء تأثيرا قويا في الانتقال نحو اقتصاد أخضر مستدام، (Bergset, Fichter, 2015, p121) وأصبحت بمثابة عامل اقتصادي مركزي يساهم بشكل كبير في النمو وخلق مناصب شغل لائقة، (Majurin and all, 2017, p8) وفي الاقتصادات الناشئة مثل البرازيل والصين وموريشيوس وجنوب أفريقيا، ثبت أن الاستثمارات الخضراء تسرع في النمو الاقتصادي وتستحدث مناصب شغل، حيث خلصت دراسة أجراها البنك الدولي سنة 2010 عن البرازيل، مثلاً، إلى إمكانية زيادة الناتج المحلي الإجمالي بنسبة 0.5% سنوياً فوق سيناريو العمل المعتاد في الفترة من 2010 إلى 2030 باعتماد مسار تنمية منخفضة الكربون، بما في ذلك تجنب الانبعاثات الناجمة عن تغيير استخدام الأراضي، واستخدام الطاقة بفعالية. في حين سيكون استحداث الوظائف أسرع بنسبة 1.13% خلال الفترة نفسها، (مكتب العمل الدولي جنيف، 2013، ص50) وفي ألمانيا على سبيل المثال قامت هذه المؤسسات بتوفير ما يزيد عن مليون منصب شغل جديدة على مدى السنوات العشر الممتدة من 2008 إلى 2018. (Fichter, Olteanu, 2018, p4) لذا قامت المنظمات الدولية كالبنك الدولي، صندوق النقد الدولي، منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (اليونيدو)، مجموعة العشرين والمنتدى الاقتصادي العالمي، بنشر تقارير واعتماد استراتيجيات تدعو إلى انتهاز طرق جديدة في تحديد وتحقيق التنمية، تقوم على الإستدامة البيئية والاقتصادات الأكثر ملاءمة للبيئة كمبدأ رئيسي. خلصت هذه الهيئات إلى أن الاستثمار في البيئة بغية زيادة إنتاجيتها وحماية مخزونها من الموارد واستغلال خدماتها أمر لا غنى عنه وذو مغزى اقتصادي كبير يساهم في تعزيز النمو. وعليه تعتبر هذه المنظمات النمو الاقتصادي الأخضر أو الاقتصاد الأخضر في مرتبة أعلى من النمو التقليدي في الأجلين المتوسط والبعيد. (مكتب العمل الدولي جنيف، 2013، ص4)

العائد الاقتصادي ليس هو الإهتمام الوحيد للمؤسسات الناشئة الخضراء، حيث تقوم هذه الأخيرة بتقديم ما هو أكثر بكثير من مجرد عوائد مالية، وذلك بسعيها نحو تحقيق الإستدامة البيئية، باعتبارها نهجاً للحفاظ على الموارد الطبيعية النادرة كالماء، الأرض، الطاقة... إلخ، ووسيلة لتحسين استخدام وإدارة هذه الموارد بطريقة فعالة ومستدامة. (Sorrosal, Gasparini, 2018, p7) وعندما تقوم الشركات الناشئة بتطوير سلع أو خدمات خضراء، فإنها تحاول إيجاد سوق يرتكز

على حلول للمشاكل البيئية القائمة، (Bergset, Fichter, 2015, p122) وكمثال على ذلك: المؤسسة الناشئة الخضراء الهولندية "Factors Field" التي قدمت حلولاً لإعادة تدوير المياه الطبيعية. حيث عملت بالتعاون مع الشركات المصنعة والمقاولين والباحثين على تطوير نظام الجيل الأول المعياري الذي ينقي مياه الأمطار لإعادة استخدامها بدلاً من التخلص منها عبر المجاري، يطلق عليه نظام دائري لإدارة مياه الأمطار. والذي يعد الحل الأمثل للمدن لتحويل الأمطار الموسمية الغزيرة إلى مياه إضافية خلال المواسم الجافة.

إضافة إلى ذلك تعمل المؤسسات الناشئة الخضراء على إيجاد مصادر جديدة للطاقة المتجددة، فمع الزيادة المستمرة في عدد السكان وندرة الموارد غير المتجددة؛ أصبح من الضروري إيجاد طرق ومصادر جديدة لتوليد الطاقة، على سبيل المثال مؤسسة "Desolenator" (<https://www.desolenator.com/>) بالمملكة المتحدة، والتي قامت بتطوير تقنية لاستخدام الموارد الوفيرة في العالم كالطاقة الشمسية ومياه البحار لإنتاج مياه شرب عالية الجودة، تعد التقنية التي استخدمتها "Desolenator" هي الحل الأكثر فعالية من حيث التكلفة والاستدامة في مجال المياه والطاقة الشمسية، وأول تقنية لتحلية المياه بالطاقة الشمسية الحرارية في العالم يتم تطبيقها بطريقة معيارية.

زيادة على ذلك؛ فالحلول المبتكرة المقدمة بواسطة المؤسسات الناشئة الخضراء لا تقتصر على تغطية المنتجات والخدمات المستدامة بيئياً فقط، بل تتعداها إلى تقديم مجموعة واسعة ومتنوعة من الحلول المستدامة للتحديات الاجتماعية، كـمجال التعليم، التغذية، الصحة... إلخ، (Fichter, Olteanu, 2018, p4) وكمثال على ذلك، قامت المؤسسة الناشئة الخضراء الفرنسية "Partnering Robotic" بإطلاق أول روبوت صحي 100% يعمل على تنقية الهواء الداخلي للمنازل والبنائيات من التلوث، حيث يتحرك بشكل مستقل داخل المنازل ويقوم بامتصاص الجزيئات الدقيقة، البترين، بقايا المنظفات، الفيروسات، البكتيريا والروائح الكريهة. مما يساهم في الحفاظ على صحة الإنسان. (<https://partnering-robotics.com/fr/>)

### 3- التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة الخضراء:

رغم الأهمية الكبيرة للمؤسسات الناشئة الخضراء في تحقيق التنمية الاقتصادية بشتى جوانبها؛ إلا أنه غالباً ما تواجهها مجموعة من العراقيل والتحديات التي تحول دون نجاحها. ولعل أكبر تحدي تواجهه هذه المؤسسات هو كونها خضراء، فالقضية هي أن مصطلح المؤسسات الناشئة الخضراء هو مصطلح جديد في معظم البلدان، وأن البنوك والمؤسسات الاستثمارية ترى أن هذه المؤسسات كما محفوفاً بالمخاطر، (Sorrosal, Gasparini, p27) وهذا ما يؤدي بدوره إلى بروز أكبر تحدي يواجهه أي مشروع في بداياته الأولى، ألا وهو تحدي الحصول على التمويل. حيث تصطدم هذه المؤسسات بصعوبة تحصيل الدعم والمال أكثر مما تعانيه المؤسسات التقليدية، (Bergset, Fichter, p122) ورغم أن المؤسسات الناشئة بصفة عامة غالباً ما تلجأ إلى صناديق رأس المال المخاطر للحصول على التمويل اللازم لبدء المشروع، (Djelti, Bouchama, 2014, p45) إلا أن الأمر صعب على المؤسسات الناشئة الخضراء، يمكن أن يستغرق الابتكار المستدام الجذري وقتاً وجهداً كبيرين، والذي لا يتوافق بالضرورة مع توقعات الاستثمار القصير، (Bergset, Fichter, 2015, p123) إضافة إلى ذلك، فالمؤسسات الاستثمارية والمالية؛ خاصة مؤسسات رأس المال المخاطر؛ لا تبحث بالضرورة عن رواد أعمال في المجال الأخضر، بل تميل إلى

## المؤسسات الناشئة الخضراء كشكل من أشكال الابتكار المستدام بين التحديات البيئية وفرصة دخول مجال الأعمال مع الإشارة إلى تجربة الجزائر

دعم مشاريع تكنولوجيا المعلومات والاتصال. (Sorrosal, Gasparini, p8) هذا التحيز تعاني منه أيضا المؤسسات الناشئة الخضراء في بحثها عن الاحتضان لدى برامج الحاضنات والمسرعات، حيث أجريت دراسة على عينة من المؤسسات الناشئة الخضراء في بلدان البحر الأبيض المتوسط، (Sorrosal, Gasparini, p27) وأظهرت النتائج أن معظم المؤسسات الناشئة الخضراء تعتمد في المرحلة الأولى لتأسيس مشروعها على التمويل الذاتي من العائلة والأصدقاء، أو بتقديم أفكارهم التجارية إلى الجوائز المتنوعة. أما في مرحلة الانطلاق، فأصحاب هذه المؤسسات يقومون بتطوير أفكارهم التجارية باستخدام النظام الإيكولوجي لبرامج الإرشاد والتأسيس كالحاضنات والمسرعات. لكن ولسوء الحظ تركز هذه الجهات الفاعلة على الشركات الناشئة ذات الصلة بتكنولوجيا المعلومات والاتصالات وتفتقر لثقافة الأعمال الخضراء.

تحدي آخر تواجهه هذه المؤسسات، والذي يعد أشد صعوبة بالنسبة لها، ألا وهو العراقيل الحكومية، (Morales & all, 2014, p10) حيث نادرا ما يتم إعدادا النظم القانونية الضرورية لتسيير عمل هذه المؤسسات، ويمثل تسجيل نشاط تجاري تحدياً كبيراً بالنسبة لأصحابها مع صعوبة شرح بعض نماذج أعمالها، (Sorrosal, Gasparini, p8) إضافة إلى مجموعة من العقبات البيروقراطية، الإدارة البطيئة وغير الفعالة، والأعباء الإدارية التي تعيق تقدمها. (Morales and all, 2014, p10)

من زاوية أخرى، يعد تمويل الفكرة وتحويلها إلى عمل هو مجرد بداية. فأصحاب المشاريع الناشئة الخضراء يحتاجون إلى السوق والعملاء لشراء منتجاتهم وخدماتهم، وغالبا ما يواجههم تحدي صغر سوقهم المحلي وعدم تطوره بما يكفي، ما يحتم عليهم مشقة اللجوء إلى الأسواق الخارجية. (Sorrosal, Gasparini, p8) كل هذه التحديات وغيرها تجعل العديد من رواد الأعمال الصديقين للبيئة يعانون من صعوبات في النجاح رغم مثابرتهم على تطوير النظام البيئي وتحسينه.

يمكن أن تساعدنا النقاط المذكورة سابقا في عمل تمثيل لتحليل "SWOT" للمؤسسات الناشئة الخضراء، وذلك بهدف مساعدة أصحاب المشاريع الناشئة أو رواد الأعمال الذين لديهم نية الدخول للمجال الواعد في التعرف على نقاط القوة والضعف التي تتميز بها هذا النوع من المؤسسات، والإلمام بأهم الفرص والتحديات البيئية والتي من الممكن أن تواجههم. كل ذلك نقوم بتوضيحه في الجدول التالي:

الجدول 1: تحليل SWOT للمؤسسات الناشئة الخضراء

نقاط القوة	نقاط الضعف
<ul style="list-style-type: none"> <li>• تتسم بقدر كبير من الابتكار</li> <li>• خلق الميزة التنافسية فيها ليس بالصعب</li> <li>• غالباً ما تكون مردودية العمال مرتفعة (خاصة إذا كانوا من الناشطين البيئيين)</li> <li>• ظروف عمل مرنة و جو داخلي يحافظ على صحة العمال</li> <li>• ترتبط أهدافها بتحقيق الأبعاد الاجتماعية والبيئية المستدامة</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• إنشاؤها يتطلب وقتاً وجهداً</li> <li>• إنشاؤها مبني على المخاطرة (في التمويل، في نجاح المنتج... إلخ)</li> <li>• ارتفاع أسعار منتجاتها بسبب ارتفاع تكاليفها</li> </ul>
الفرص	التحديات
<ul style="list-style-type: none"> <li>• توجيه سلوك المستهلك بما يخدم البيئة.</li> <li>• سهولة اكتساح أسواق جديدة.</li> <li>• زيادة الوعي البيئي عند عامة الناس.</li> <li>• انتشار التمويل الأخضر والتمويل التشاركي.</li> <li>• وجود تخفيضات و إجراءات حكومية أو منظّماتية للمؤسسات الناشطة في القطاع.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• مخاوف المستثمرين من تمويلها.</li> <li>• العراقيل البيروقراطية والفراغ القانوني.</li> <li>• تحيز المستثمرين نحو المؤسسات غير الخضراء.</li> <li>• تقلص حجم السوق الداخلي.</li> <li>• تراجع بعض الدول الكبرى (و.م.أ) عن بعض الاتفاقيات البيئية.</li> </ul>

المصدر: من إعداد الباحثة بناء على المعلومات الواردة في البحث.

حيث يجب على أصحاب المؤسسات الانتباه إلى أنه حتى لو كان دافعهم الرئيسي هو المساعدة في التغلب على المشاكل البيئية، فلا يمكنهم التفكير فقط حول الأبعاد البيئية عند تقييم فكرتهم، بل من المهم بنفس القدر تقييم الأبعاد الاقتصادية مثل ما إذا كان سيكون هناك سوق للمنتج أو الخدمة التي سيتم تقديمها (طلب كاف على المنتج أو الخدمة)، أو ما إذا كانت تعالج مشكلاً فعلياً في المحيط المتواجد فيه، أو ما إذا سيكون هناك مجال للحصول على التمويل والقبول بها من طرف المستثمرين بالبلد. إذ لو كانت فكرة أصحاب المؤسسات ليست قابلة للحياة من الناحية الاقتصادية، فلا يمكنها النجاح مهما كانت الفكرة نبيلة.

#### 4 - تدابير وأدوات تعزيز المؤسسات الناشئة الخضراء:

لاحظنا سابقاً أنه رغم الأهمية الكبيرة للمؤسسات الناشئة الخضراء في دفع عجلة التنمية المستدامة بشتى جوانبها البيئية والاقتصادية والاجتماعية، إلا أنها تعاني من عراقيل كبيرة تحول دون وصولها إلى ذلك، الأمر الذي دفع بالعيد من الدول والحكومات إلى تبني سياسات وآليات للدفع بهذا القطاع نحو الأمام. ببحثنا بين طيات التجارب الدولية الناجحة والعازمة بالأساس على تطويره، اكتشفنا مجموعة من التدابير والأدوات المشتركة بينها، والتي اعتمدها كوسيلة للتغلب أو التخفيف من حدة العراقيل والتحديات التي تقف حاجزاً أمام تطور الابتكار الأخضر فيها، والتي سنقوم بعرض أهمها في النقاط التالية:

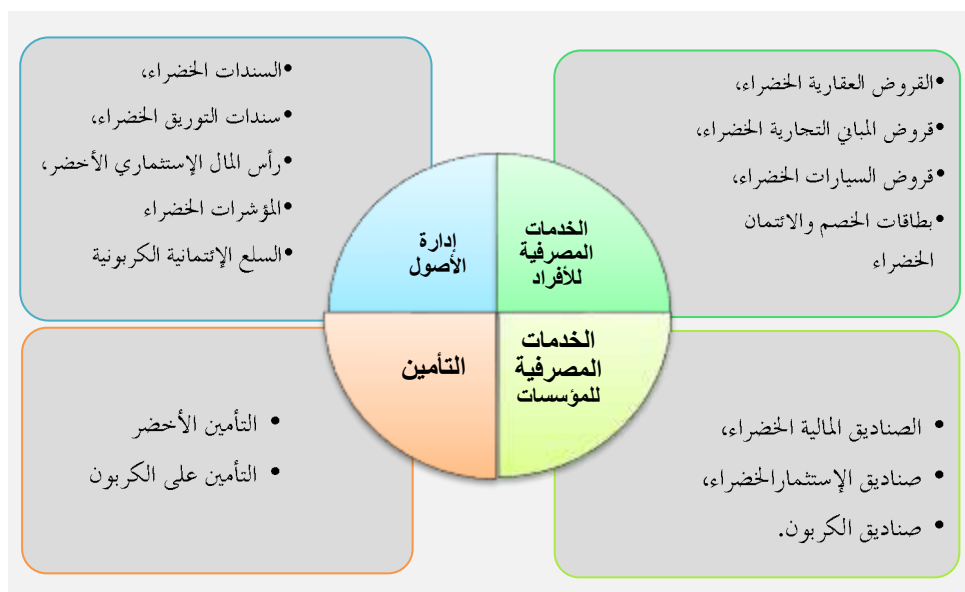
**1.4- التمويل الأخضر:** يعد رأس المال الأخضر شكلاً من أشكال التمويل المستدام، والذي جاء كمبادرة أطلقها مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية "UNCTAD" بمشاركة هيئات الرقابة والمستثمرين والشركات، حيث دعت إلى مراجعة الأطر التشريعية والتنظيمية وتعديلها بما يشجع التحول المطلوب نحو أسواق رأس المال الأخضر. (اتحاد هيئات الأوراق المالية العربية،



## المؤسسات الناشئة الخضراء كشكل من أشكال الابتكار المستدام بين التحديات البيئية وفرصة دخول مجال الأعمال مع الإشارة إلى تجربة الجزائر

2016، ص3) تعرف منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي "OECD" التمويل الأخضر على أنه "التمويل الذي يسعى إلى تحقيق النمو الإقتصادي مع الحد من التلوث وانبعاثات الغازات الدفيئة، والتقليل من النفايات وتحسين التبادل في استخدام الموارد الطبيعية". (مخرومي وآخرون، 2018، ص176) والتي تغطي منتجاته وخدماته في جميع أنحاء العالم أربع جهات أساسية نوضحها في الشكل التالي:

الشكل 2: الجهات التي يغطيها التمويل الأخضر



المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على معلومات في: (مخرومي وآخرون، 2018، ص ص 178-179).

تتدفق عائدات التمويل الأخضر فقط إلى المشاريع التي لها تأثيرات بيئية أو مناخية إيجابية. ومؤخراً قامت مجموعة من منظمي أسواق المال والبورصات بالدول العربية والإفريقية (من بينها تونس ومصر والمغرب) بالتوقيع على ما سمي بإعلان مراكش حول تشجيع التحول نحو أسواق رأس المال الخضراء ضمن إطار فعاليات مؤتمر الأمم الثاني والعشرين حول المناخ، كما بدأت عدة دول بتهيئة المناخ التشريعي والتنظيمي المناسب لتشجيع إصدار الأوراق المالية الخضراء، (إتحاد هيئات الأوراق المالية العربية، 2016، ص3) والاهتمام المتزايد للدول العربية والعالمية بسياسة التمويل الأخضر يعكسه انتشار صناديق رأس المال الأخضر في العديد من الدول، وكمثال على تلك الصناديق:

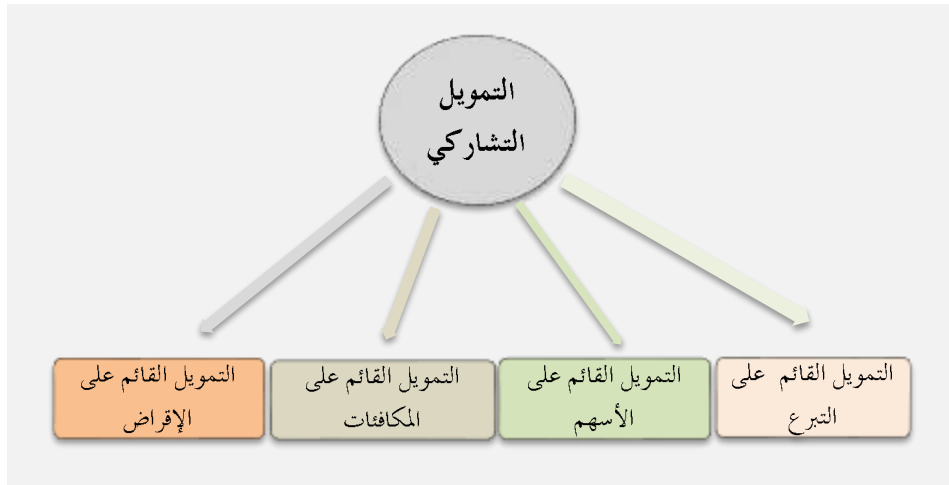
- الصندوق الأوروبي للتنمية المستدامة "the European Fund for Sustainable Development" الذي يستخدم لتسهيل الوصول إلى تمويل الشركات الناشئة الخضراء. أنشئ سنة 2017، خصص هذا الصندوق في سنة 2018 مبلغ يقدر بـ 1.45 مليار أورو لتمويل البرامج الإستثمارية بإفريقيا، و753 مليون أورو لتمويل الاستثمارات الأوروبية؛ (European Commission, 2018, p3)
- صندوق "The SwitchersFund" لتمويل المؤسسات الناشئة الخضراء في دول البحر الأبيض المتوسط (المغرب، الجزائر، تونس، مصر، لبنان، فلسطين والأردن). يهدف إلى تحسين فرص الحصول على التمويل من طرف

المؤسسات الناشئة الخضراء، وتقديم المساعدة التقنية لهذه المؤسسات، إضافة إلى التواصل مع جميع أصحاب المصلحة المعنيين في هذه العملية؛ (The switchers fund, 2020)

#### 2.4 - التمويل التشاركي "crowdfunding": جنباً إلى جنب مع تطور الإنترنت والإصلاحات المؤسسية لأنشطة

ريادة الأعمال بهدف تعزيز الابتكار التقني، ظهرت نماذج تمويل جديدة مستمدة من الشركات الناشئة على الإنترنت، وتقوم بتوفير الدعم المالي الكافي لرواد الأعمال، ويعد التمويل التشاركي أحد تلك النماذج التي تتميز بتكاليفها المنخفضة وبيئة عملها المجانية، والذي لاقى شعبية كبيرة بين رجال الأعمال الباحثين عن طرق تمويل جديدة. (Yan and all, 2018, p3) يعرف هذا التمويل على أنه "تلك الجهود المبذولة من طرف الأفراد والجماعات من أصحاب المشاريع لتمويل مشاريعهم من خلال الاعتماد على مساهمات صغيرة نسبياً من طرف عدد كبير نسبياً من الأفراد الذين يستخدمون الإنترنت، دون وسطاء ماليين معياريين"، (Drabløs, 2015, p 02) أن هذا النوع من التمويل يعتمد بالأساس على جمع نسبة قليلة من الأموال من طرف عدد كبير من الناس عبر منصات خاصة بالتمويل التشاركي تنشط عبر الإنترنت، وينقسم هذا التمويل إلى أربعة أنواع يوضحها الشكل التالي:

الشكل 3 : أنواع التمويل التشاركي



Source : (Drabløs, 2015 , pp 01-03)

أما عن مراحل هذا التمويل فتم كالتالي: أولاً، يقوم المبادرون بنشر معلومات عن مشروعهم عبر منصات التمويل التشاركي المنتشرة عبر الإنترنت. ثم يقرر المستثمرون المهتمون بهذا المشروع استثمار الأموال التي يرغبون في ضخها حسب المعلومات الأساسية. قد تتمكن بعض المشاريع من جمع أموال أكثر من 100% من هدف التمويل خلال الوقت المحدد. بعد تحقيق النجاح المالي، ستقوم منصة الشبكة العامة بمتابعة ومراقبة تقدم المشروع لضمان الانتهاء منه، والتأكد من أن المستثمرين يتلقون مدفوعاتهم المادية أو العينية في شكل مكافآت أو منتجات أو خدمات أو أسهم. (Yan and all, 2018,p03) ساهم هذا التمويل بجمع ما مقداره 34.4 مليار دولار سنة 2015، (Jenik and all, 2017,p4) وتنتشر العديد من منصاته عبر شبكة الإنترنت. وفكرته مناسبة بشكل خاص لأي فكرة ابتكارية خضراء تريد أن تصبح في المستقبل مؤسسة

## المؤسسات الناشئة الخضراء كشكل من أشكال الابتكار المستدام بين التحديات البيئية وفرصة دخول مجال الأعمال مع الإشارة إلى تجربة الجزائر

ناشئة، فقط على أصحاب تلك الأفكار أن يقوموا بشرح ما يحاولون تحقيقه للمجتمع والبيئة وحجم التمويل الذي هم بحاجة، وسيساعد هذا في جلب ودعم واهتمام الناس المدركين للقضايا البيئية بتمويل المشروع.

وكمثال عن مؤسسات ناشئة خضراء نجحت في الحصول على تمويل عبر منصات التمويل الجماعي: " E-Car Club " التي نجحت في الحصول على تمويل قدره بـ 100.000 جنيه إسترليني عبر منصة التمويل التشاركي " Crowdcube"، (Leblanc, 2019) ومؤسسة "Powervault" التي تمكنت من الحصول على تمويل قدره 850.000 جنيه إسترليني من المنصة نفسها، وذلك من أجل تمويل مشروع جهاز تخزين الكهرباء المحلي.

**3.4- مراكز وهياكل الدعم الخضراء:** انتشرت عبر العالم مجموعة من الهياكل الداعمة للمؤسسات الناشئة الخضراء، سواء كانت حاضنات أو منظمات أو مراكز دعم، والتي أظهرت أن مشهد الدعم الأخضر يشهد تطوراً ملحوظاً على الصعيد العربي والعالمي، وفيما يلي أمثلة عن تلك المراكز:

- "Cleantech Arabia"، والتي تعتبر منظمة غير ربحية لها مهمة تعزيز خلق فرص العمل والتنمية الاقتصادية المحلية، وحماية البيئة في العالم العربي. تركز بالأساس على تطوير التقنيات النظيفة في المنطقة العربية من أجل تحسين نوعية الحياة وتمكين المجتمعات المحلية من التصدي للتحديات الاقتصادية والبيئية القاسية. قامت الأخيرة بتصميم آلياتها وفقاً لطرق تطوير المجموعات وهو يدعم الشركات الناشئة النظيفة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، والنظام البيئي المحيط للكيانات الداعمة ومقدمي الخدمات. (<http://cleantecharabia.com/>)
- "African Leadership Academy" التي هي عبارة عن أكاديمية تتمثل مهمتها في القيادة الإفريقية لتحويل إفريقيا عن طريق تطوير شبكة قوية تضم أكثر من 6000 من النخبة الأخلاقية المهنية، التي ستعمل معاً لدعم أصحاب المشاريع الذين يخلقون وظائف ومبتكرين يقومون بتطوير حلول دائمة للأسباب الجذرية لمشاكل إفريقيا. وذلك لمواجهة أكبر التحديات في إفريقيا، وخلق تأثير اجتماعي استثنائي، وتسريع مسار النمو في القارة. (<http://www.africanleadershipacademy.org/fr/>)
- "Villgro"، وهي أقدم وأهم الحاضنات الهندية التي تدعم المؤسسات الناشئة الاجتماعية والخضراء في مجال الزراعة، الصحة، التعليم، الطاقات المتجددة وغيرها، تعتمد على قوة الابتكار، جنباً إلى جنب مع روح المبادرة من أجل التأثير على حياة الناس الفقراء. تأسست الحاضنة عام 2001، وتتمثل مهمتها في احتضان المراحل المبكرة للمؤسسات الإبداعية، ومنذ تأسيسها عملت على اكتشاف الآلاف من الابتكارات والمبتكرين، وحضنت أكثر من 200 مؤسسة. (<https://www.villgro.org/>)
- "Climate-KIC" الذي هو مجتمع المعرفة والابتكار الأوروبي، يعمل من أجل مجتمع مزدهر وشامل ومرن للمناخ القائم على الاقتصاد الدائري الذي لا يحتوي على أي كربون. تقوم هذه المنظمة بتحفيز الابتكار السريع المطلوب عبر القطاعات من خلال جمع أذكى العقول والقدرات، والتمويل الأولي للشركات الأكثر إيجابية على المناخ. تمتلك هذه المنظمة 365 شريك، وقامت باحتضان أكثر من 1.400 مؤسسة ناشئة خضراء، مساهمة بذلك

في تحقيق أزيد من 930 مليون أورو كعائدات، وما يزيد عن 2000 منصب شغل. (<https://www.climate-kic.org/>)

**4.4- التسويق الأخضر:** أو ما يسمى بالتسويق البيئي أو التسويق المستدام، حيث يعمل على تسويق المنتجات الصديقة للبيئة في حد ذاتها والتي لها فوائد خضراء، أو ممارسات الأعمال الصديقة للبيئة التي تستخدم لإنتاجها. يمس التسويق الأخضر كل جوانب العمل، من الإنتاج والتعبئة إلى الإعلان والعلاقات العامة. ويكز على توجيه كل استراتيجيات التسويق نحو هدف واحد ألا وهو الربح من خلال التنمية المستدامة. (Pahwa, 2019) والذي يقوم بمساعدة المؤسسات الناشئة الخضراء عن طريق: (بوشارب، 2012، ص 24)

- خلق الوعي لدى المستهلك، خصوصا بما تقدمه المؤسسة من المنتجات الخضراء الجديدة؛
  - تحفيز الطلب على المنتج بالتعريف بالمنتج الأخضر وبمزاياه البيئية والاجتماعية؛
  - التشجيع على تجربة المنتجات الخضراء، سواء عن طريق تقديم عينات مجانية، أو السماح للزبائن بتجربة المنتج ما يسمح لهم بتحديد جودة ومنافع المنتجات الخضراء.
- والأمثلة المذكورة أدناه، (Vos, 2019) عبارة عن تسويق أخضر قامت به مؤسسات مسؤولة اجتماعياً، مع الأخذ في الاعتبار الآثار البيئية طويلة الأجل لممارسات أعمالهم. فقاموا بإطلاق حملات تسويق خضراء لتعزيز القيم الأساسية المستدامة تجاوزت بها استراتيجيات التسويق التقليدية، وعمدت إلى تثقيف المستهلك الواعي للناس.
- "Patagonia" وهي علامة تجارية صادقة مع العملاء، تساهم في قضايا تغير المناخ وتعمل على اكتشاف طرق مستدامة للإنتاج. ورغم أنها ليست خضراء تماماً إلا أنها تعمل باستراتيجيات التسويق الأخضر، كاستخدام الوقود الأحفوري في صنع الخلاف الخارجي للمعاطف من دون أن يؤثر ذلك على الصورة الإيجابية للعلامة التجارية، حيث يرى المجتمع شغفها الصادق بمساعدة الكوكب، كما أن إستراتيجية التسويق الأخضر واضحة في مهمتها، حيث تنبرع هذه العلامة التجارية بانتظام بالملايين للمبادرات التي تدعم الممارسات الزراعية المستدامة وحماية الأنواع المهددة بالانقراض واستعادة الغابات.
  - "The Body Shop"، العلامة التجارية المعروفة بوضعها الأخضر الفعال. منتجاتها غير مختبرة على الحيوانات، كما أنها تقوم بدعم المزارعين، وتدافع عن حقوق الإنسان، وتمنح العلاجات الصحية والفعاليات التدريبية لموظفيها، وتبني قيمها على حماية الكوكب. إضافة إلى ذلك تسعى هذه العلامة إلى تطوير حزمة مستدامة جديدة لمنتجاتها باستخدام طاقة متجددة أقل بنسبة 10% و 100% في المتاجر والمباني الخضراء بحلول عام 2020.
  - "Starbucks" التي تخطط للقضاء على كل ما هو بلاستيكي بحلول عام 2020 وفتح 10.000 متجر صديق للبيئة بحلول عام 2025، وتحاول جاهدة لإشراك مجتمعها في القضايا المستدامة، حيث تستخدم المواد الخضراء لإنتاج وتعبئة وتسليم منتجاتها للعملاء، وتخطط أيضاً لتقليل النفايات واستخدام كميات أقل من المياه بنسبة 30% ونسبة طاقة أقل بنسبة 25% خلال عمليات الإنتاج. تشارك هذه العلامة في إعادة التدوير والبناء الأخضر، وتقوم بدعم المزارعين والمجتمع المستدام بيئياً، كما تعمل جاهدة على توصيل هذه الرسالة إلى جمهورها المستهدف.

#### 5.4- المسابقات والجوائز:

مثلا ذكرنا سابقا، فالتمويل يعد أكبر تحدي يواجهه أصحاب المؤسسات الناشئة الخضراء عند الانطلاق، وأن الحصول عليه يتطلب منهم جهدا في إقناع المستثمرين بفكرتهم. لذلك تختار العديد من هذه المؤسسات المشاركة في المسابقات، للحصول على جوائز مالية تساعدهم في تطوير مشاريعهم واكتسابهم للعديد من المزايا الأخرى نذكر منها: (Payne, 2019)

- إتاحة فرصة الوصول إلى عدد كبير من المستثمرين، وتكوين رؤية أوضح عن مشاريعها؛
- بناء شراكات إستراتيجية، ومقابلة أقرانها من أصحاب المشاريع الناشئة الأخرى، ما يمنحها فرصة في التواصل معها وتبادل الأفكار أو حتى التعاون في مشاريع مستقبلية؛
- الحصول على الظهور الإعلامي والتغطية من المواقع الإلكترونية المشهورة، مما يساعد في استقطاب مستثمرين أو أصحاب المشاريع الأخرى. وتكوين فكرة عن المؤسسات الناشئة المتنافسة؛
- الاستفادة من ملاحظات ذوي الخبرة بعد عرض المشاريع في المسابقة والاستفادة من تعقيبات لجنة التحكيم وملاحظاتهم حول تلك المشاريع. مما يساعد على رؤية أصحاب المؤسسات الناشئة للثغرات المحتملة في مشاريعهم، والتي قد تؤدي إلى مشاكل مستقبلية قد تكلفهم الكثير. بذلك سيكون لديهم فرصة لمعالجة هذه الثغرات وتقليل احتمالية حدوثها أو تفاديها نهائياً.

وكمثال على تلك المسابقات، مسابقة "Startup Weekend Rabat Clean Tech" التي أطلقتها شركة "Startup Morocco" المغربية سنة 2017 بالتعاون مع برنامج "Min Ajliki"، ومشروع "Young at Work" التابع لمنظمة العمل الدولية والتي هدفت إلى استقطاب المبدعين المتحمسين لإنشاء مؤسساتهم الناشئة الخضراء، (Startupmaroc, 2017) وكذا مسابقة "InnoWASTEon" التي تم إطلاقها في ألمانيا سنة 2014 من طرف "Green Alley" و"Seedmatch" والتي ركزت على مجال الاقتصاد الأخضر، واستهدفت الطلاب والأكاديميين الذين يملكون أفكارا لمؤسسات ناشئة يمكن أن تجعل الاقتصاد الألماني أكثر اخضرارا. (Julia, 2014)

وتجدر الإشارة إلى أنه قبل اتخاذ أي إجراءات تنفيذ تطوير قطاع المؤسسات الناشئة الخضراء من أجل دعم الابتكار الأخضر، يجب أولاً البدء ببرامج ترويجية لهذه المؤسسات. (Fichter, Olteanu, 2018, p47) سواء من خلال: المؤتمرات، الملتقيات، الندوات، الأيام الدراسية... إلخ، وذلك بهدف رفع الغموض عنها، والتعريف بفوائدها بين أوساط المستثمرين، مما يساعدها على إثبات وجودها وتحقيق أهدافها المسطرة.

#### 5- المؤسسات الناشئة الخضراء في الجزائر:

مصطلح مؤسسة ناشئة بصفة عامة حديث النشأة والظهور في الجزائر، والمؤسسات الناشئة الخضراء تنطوي تحت هذا المفهوم فيما يخص ما تلقاه من دعم أو تبنى للأفكار القائمة عليها من طرف الدولة أو مختلف هيئات الدعم المنتشرة عبر البلاد. لا يوجد لحد الآن دعم موجه خصيصا للمؤسسات الناشئة الخضراء عن غيرها من المؤسسات الناشئة سوى بعض الأنشطة

الموجهة لاستقطاب الأفكار الابتكارية الخضراء رغم ما تواجهه من صعوبات كبيرة في دخول مجال الأعمال، والتي لا تختلف عن التحديات التي تم ذكرها سابقا. أما فيما يخص تقييمنا لما تتوفر عليه البلاد من آليات داعمة لهذا القطاع الحساس والمهم في نفس الوقت، فنلخصه في النقاط التالية:

بداية، وفيما يخص التمويل، فيتميز النظام الأيكولوجي الجزائري للابتكار بغياب ما يسمى بالتمويل الأخضر، سواء كان أوراق مالية خضراء أو صناديق رأس مال أخضر. ليس للمؤسسات الناشئة الخضراء بالجزائر مصادر تمويلية أخرى غير تلك المصادر الموجهة لقطاع المؤسسات الناشئة بصفة عامة، كصندوق تمويل المؤسسات الناشئة الجزائرية "ASF" الذي تم إطلاقه سنة 2020، والذي يقدم تمويلا استثماريا للمؤسسات الناشئة في كل المجالات، وبمنحها فرصة دخول البورصة. أو مسرع المؤسسات الناشئة "A.venture" الذي يهدف هو الآخر إلى الاستثمار في المؤسسات الناشئة الحاملة لعلامة مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر، واللذان يتم تحصيلهما من طرف اللجنة الوزارية التي تم إنشاؤها بموجب المرسوم تنفيذي رقم 20-254 الصادر في 2020/09/21، (الجريدة الرسمية، 2020) وهي الهيئة التنظيمية المسؤولة عن منح العلامتين. يعد هذا المسرع هو الهيكل الوحيد التابع للدولة والمسؤول عن تمويل المؤسسات الناشئة بالجزائر، وتسريع دخولها إلى السوق، أما باقي المسرعات الأخرى هي هياكل تابعة للقطاع الخاص ومثالا عنها نذكر، "Sylabs"، "BCOS"، "Westinnov" وغيرها. أول ظهور لهذه المسرعات يعود إلى سنة 2015، ويتعدى نشاطها تقديم الدعم المالي إلى توفير خدمات التوجيه والإرشاد والاستشارات الفنية والإدارية.

الجهة التمويلية الأخرى المتوفرة في الجزائر والتي من المفروض أن تكون موجهة خصيصا نحو دعم تمويل المؤسسات الناشئة هي شركات وصناديق رأس المال المخاطر، كالشركة المالية للاستثمار "Sofinance"، المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة "Finalep"، الشركة الجزائرية السعودية للاستثمار "Asicom"، صناديق الاستثمار الولائية والمغربية للاستثمار. إلا أن شركات هذا التمويل تفضل تمويل المشاريع العادية البعيدة عن كونها ناشئة أو تساهم في خلق التنمية، سواء كانت خضراء أو عادية. ينحصر مجال تمويلها في المشاريع المتعلقة بالسياحة، الفنادق، الصناعات الغذائية والتحويلية... الخ، وكلها أنشطة لا تتطلب مخاطر كبيرة. يمكن أيضا للمؤسسات الناشئة الخضراء أن تحظى بفرصة حصولها على الدعم والتمويل من طرف ملائكة الاستثمار، الذين ظهروا هم الآخريين حديثا، يستهدفون الاستثمار في المؤسسات الناشئة ذات الإمكانيات العالية في النمو، ويسعون جاهدين نحو تطويرها ودخولها إلى للسوق. كأمثلة عن هذه الملائكة نذكر شبكة الاستثمار للملائكي "Casbah Business Angel" ومقرها الجزائر العاصمة، "markitor" ومقرها ولاية سيدي بلعباس و"BAALDI" مقرها باريس ويمكن للمؤسسات الناشئة الجزائرية طلب التمويل منها.

أما مراكز وهياكل الدعم الخضراء التي تم التطرق إليها سابقا على أنها إحدى السبل الفعالة في دعم المؤسسات الناشئة عبر العالم، فلا يوجد منها في الجزائر سوى حاضنة واحدة تابعة للقطاع الخاص، ومتخصصة أكثر في دعم المؤسسات الناشئة الخضراء وهي حاضنة "Tek2hub"، مقرها الجزائر العاصمة ولها فرع في ولاية بشار. تعمل هذه الحاضنة على تشكيل نظام أيكولوجي مصغر لدعم المؤسسات الناشئة الخضراء بشتى أنواعها، عملت على القيام بعدة شراكات مع الجامعات والنوادي الطلابية والعلمية ومختلف المؤسسات الاقتصادية والاجتماعية الأخرى، وأطلقت العديد من المسابقات والتحديات

## المؤسسات الناشئة الخضراء كشكل من أشكال الابتكار المستدام بين التحديات البيئية وفرصة دخول مجال الأعمال مع الإشارة إلى تجربة الجزائر

لاستقطاب الأفكار المبتكرة في المجال الأخضر. أبرز مثال على ذلك، تحدي تغير المناخ الجزائري الذي تم إطلاقه شهر فيفري من سنة 2021 وقام باستقطاب أزيد من 85 فكرة مبتكرة من جميع أنحاء الوطن في أقل من 21 يوم. وتحدي السلامة الغذائية الذي تم إطلاقه شهر ماي من نفس السنة، والذي يسعى هو الآخر إلى استقطاب الأفكار المبتكرة في أربعة محاور هي: إعادة التدوير، الإنتاج الغذائي المشترك، توفير المياه والطاقة في إدارة الغذاء وتعديل عادات وسلوكيات المواطن. لا يقتصر نشاط هذه الحاضنة على إطلاق التحديات والمسابقات في المجال الأخضر فقط، بل يتعداه إلى عملية احتضان المؤسسات الناشئة الخضراء والدخول في شراكة تمويلية معها، وكمثال عن ذلك، المؤسسة الناشئة الخضراء "Aquayate" بولاية بشار، والمتخصصة في تنمية وإنتاج طحالب السبيرولينا وإدخالها كعنصر أساسي في إنتاج العجائن الغذائية.

يمكن اعتبار هذه الحاضنة هي هيكل الدعم الأخضر الوحيد الذي يستحق الإشادة بجهوده المركزة في دعم مثل هذا النوع من المؤسسات بالجزائر، أما مختلف الأنشطة الأخرى فلم تتعدى بعض المسابقات التي تعد على رؤوس الأصابع، مثل برنامج التكنولوجيا الغذائية الذي تم إطلاقه من طرف تحدي الجزائر للمؤسسات الناشئة " Algeria Startup Challenge"، والذي استقطب أزيد من 180 مؤسسة ناشئة خضراء في المجال الغذائي بمحاورة الثلاثة المتمثلة في: التكنولوجيا الزراعية، تكنولوجيا تربية المائيات وتكنولوجيا الأمن الغذائي. دامت المنافسة بين المؤسسات المستقطبة شهرين ونصف، وتوجت تسع (09) مؤسسات منها بالنجاح في التحدي والحصول على مكافآت مالية تراوحت من 100.000 دج إلى 500.000 دج إضافة إلى المرافقة التي حضوا بها خلال البرنامج.

أما فيما يتعلق بالتمويل التشاركي والتسويق الأخضر اللذان يُنظر إليهما كأحد التدابير المساهمة في تخفيف التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة الخضراء، هما الآخران مصطلحان حديثان على النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة بالجزائر، ويتنظر أن يتم الإلتفات إليهما أكثر بعد بداية اهتمام الدولة بالقطاع في الآونة الأخيرة، غير ذلك لا تجد المؤسسات الناشئة الخضراء الجزائرية غايتها إلا إذا احتمت بصفة مؤسسات ناشئة وتحصلت على الدعم من مختلف الهياكل والآليات المنتشرة عبر ربوع الوطن.

### 6- دراسة حالة المؤسسة الناشئة الخضراء "Aquayate":

#### 6-1 التعريف بالمؤسسة ونموذج الأعمال القائمة عليه

"Aquayate" هي أحد المؤسسات الناشئة الأولى من نوعها على مستوى ولاية بشار، تحصلت على علامة مشروع مبتكر في جوان 2021، وهي مؤسسة اقتصادية ذات طابع تجاري تابعة للقطاع الخاص، طابعها القانوني شركة ذات مسؤولية محدودة "SARL" اندرجة ضمن نشاط تربية المائيات في السجل التجاري سنة 2021. عدد المؤسسين (02)، عدد الشركاء (02)، عدد العمال (07). نشاطها الرئيسي الفرع الخاص بتربية طحالب السبيرولينا إضافة إلى قيامها بالأنشطة التالية:

- إنتاج مجموعة من المعجنات التي تحتوي على طحالب السبيرولينا؛
- الصناعة التحويلية لأسماك المياه العذبة (سمك السلور)؛
- بيع مركز السبيرولينا للمنتجين الجدد أو لمخابر البحث؛

• تكوين الأفراد المهتمين بهذه الزراعة.

والشكل التالي يلخص نموذج الأعمال القائمة عليه المؤسسة:

الشكل 4: مخطط نموذج الاعمال التجاري للمؤسسة الناشئة "Aquayate"

شرائح العملاء	العلاقات مع العملاء	القيمة المقترحة	الأنشطة الرئيسية	الشركات الرئيسية
<ul style="list-style-type: none"> <li>مؤسسات الصناعة الصيدلانية.</li> <li>محلات بيع تغذية ولوازم الرياضيين.</li> <li>النباتيون.</li> <li>متبعي الأغذية العضوية</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>الخدمة الآلية.</li> <li>المشاركة في أداء العمل</li> <li>المعارض والمؤتمرات.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>سبيرولينا على شكل حيوط.</li> <li>مركز سبيرولينا.</li> <li>عجائن سبيرولينا.</li> <li>منتج ذو جودة عالية وبأسعار مناسبة</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>إنتاج وتصميم المنتج</li> <li>التسويق والدعاية</li> <li>خدمات ما بعد البيع</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>جامعة بشار</li> <li>مديرية وغرفة الصيد البحري لولاية بشار.</li> </ul>
	<b>قنوات التوزيع</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>قنوات التوزيع ذات الوسيط</li> <li>الوحيد وذات الوسيطين.</li> <li>قنوات التوزيع المباشرة.</li> </ul>		<b>الموارد الرئيسية</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>الموارد المادية</li> <li>الموارد الفكرية</li> <li>الموارد البشرية</li> <li>الموارد المالية</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tek2hub</li> <li>#Tek2Hub</li> <li>MARTECE</li> <li>Biogalenic pharma</li> <li>Bioorganix</li> </ul>
<b>مصادر الإيرادات</b> الإيرادات المتوقعة خلال السنة الأولى: قدرت بـ 33927480.00 دج	<b>هيكل التكاليف</b> تكلفة المشروع 9339707.00 دج.			

المصدر: (عادل، بن محمد، 2021)

المؤسسة حاليا في المرحلة الثالثة من دورة حياتها (مرحلة الإنطلاق في السوق)، تطلب تجسيد الفكرة التي تبلورت إلى ذهن مؤسسيتها سنة 2018 ثلاثة (03) سنوات للوصول إلى هذه المرحلة. خلال هذه الفترة اصطدمت المؤسسة بالعديد من الجهات الفاعلة في النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة بالجزائر، أثر هذا الاصطدام بالإيجاب عليها واستطاعت من خلاله اكتساب بعض الإيجابيات، كما أثر عليها بالسلب وتشكلت أوتوماتيكيا بعض العراقيل والتحديات. على العموم يمكن اكتشاف ذلك من خلال الخطوات التي مرت بها بالمؤسسة إلى غاية الآن، والتي نوجزها في النقاط التالية:



## المؤسسات الناشئة الخضراء كشكل من أشكال الابتكار المستدام بين التحديات البيئية وفرصة دخول مجال الأعمال مع الإشارة إلى تجربة الجزائر

- من 2018 إلى 2020، كانت مرحلة الانطلاق في تجسيد الفكرة، وارتأت صاحبي المؤسسة وجوب عمل بعض التدريبات والتكوينات في مجال المقاوالية وتكوين الفريق، والمشاركة في التحديات الوطنية والدولية لاستقطاب الأفكار المبتكرة؛
- مارس 2021، قامت المؤسسة بتدريب تقني في المجال بولاية تمارست في إطار برنامج "BAYF" المشترك بين حاضنة الأعمال الخاصة Tek2hub والسفارة البريطانية، والمشاركة في الندوة الوطنية حول ثقافة سبيروولينا في تمارست، إضافة إلى المشاركة في منتدى التوظيف الإقليمي الثاني بشار "FOREB"؛
- من أبريل إلى ماي 2020 بدأت المؤسسة بتجسيد النموذج الأولي المصغر "MVP" ونتاج وحصاد السبيروولينا والقيام بعمليات بحث وتطوير مكثفة، إضافة إلى حضور فعاليات اليوم الدراسي حول الاستثمار في الاستزراع المائي بجامعة بشار؛
- جوان 2021، المشاركة في تحدي "Save Food" المقام من طرف حاضنة "Tek2hub" والفوز بالجائزة الأولى؛ والحصول على علامة مشروع مبتكر من طرف الوزارة الوصية وإنشاء المؤسسة؛
- نوفمبر 2021، الحصول على علامة مؤسسة ناشئة، والمشاركة في برنامج الأمم المتحدة الإنمائي بالجزائر المقام بالجزائر العاصمة.

أهم الشركاء والفاعلين في النظام الأيكولوجي الذين تعاملت معهم المؤسسة هي الجامعة حيث اتفقنا معهم على إبقاء ومرافقة وحدة انتاج التي تعمل فيها حليا حتى بعد تخرج الطالبتين مؤسستي "Aquayate"، إضافة والشراكة مع دار المقاوالية على مستوى ولاية بشار بتأطير كل الراغبين بإنشاء المشاريع الخاصة بتربية المائيات. إضافة إلى مديرية وغرفة الصيد البحري على مستوى ولاية بشار التي ساهمت في تقديم قطعة أرض وترخيص منها للإنتاج، والتواصل المستمر معها للبقاء تحت رعايتها. ومديرية التجارة التي تحصلت منها على شهادة ضمان الجودة. أما الشراكات الاستراتيجية لـ "Aquayate" فهي مع حاضنة الأعمال الخاصة "Tek2hub" التي تعتبر الدافع الأول لتجسيد المشروع على أرض الواقع، وذلك من خلال تقديم الدعم المتمثل في المرافقة كتحضير ملف الحصول على علامة مشروع مبتكر، والتوجيه في دراسة نموذج الأعمال وتصميم شعار المؤسسة والاستفادة من كل خدمات الاستشارية، والاستفادة من الخبرات والتوجيهات اللازمة، كما أن شراكتها مع الحاضنة تعتبر كضمان بالنسبة لها فهي تحد من مخاطر الفشل. لم يتوقف الدعم الذي قدمته الحاضنة للمؤسسة عند ذلك فقط، بل تعداه إلى تسهيل الحصول على التمويل من خلال دخول الحاضنة كمساهم مالي في المؤسسة وربطها بأحد ملائكة الاستثمار الناشطين بالجزائر ليدخل هو الآخر كمساهم مالي فيها، إضافة إلى مساعدة المؤسسة في الوصول إلى المسابقات والتحديات المقامة والحصول على جوائز مالية تفوق 500.000 دج، وأخيرا مساعدة المؤسسة على الحصول على التمويل من طرف صندوق تمويل المؤسسات الناشئة "ASF"، إضافة إلى تسهيل مشاركتها في المعارض والمؤتمرات التي ساهمت في التعريف بالمؤسسة ومنتوجاتها، كما أعتدتها كنقاط بيع وتواصل مع زبائنها. ساهم كل ذلك في الحصول على الشراكات الاستراتيجية والخبرات والاستشارات من طرف أصحاب الخبرة، إضافة إلى الظفر بالظهور الإعلامي في التلفرة والإذاعة والجراند الرسمية، مما

أعطى المؤسسة مصداقية أكبر بين أوساط المستثمرين والشركاء، لعل أبسطها هي التعاقد مع إدارة سلسلة التوريد خاصة في مجال تربية المائيات لتزويد بالمواد الأولية "MARTECE" وكذلك مع مؤسسة "Biogalenicpharma" التي تعتبر كموزع لتصريف الإنتاج وبيعه.

## 6-2 تحليل swot للمؤسسات الناشئة الخضراء في الجزائر ("Aquayate" نموذجاً):

في هذا القسم ندرس تحليل SWOT للمؤسسات الناشئة الخضراء في الجزائر من خلال التعرّيج على نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات لزراعة طحالب "السيرولينا" في الجزائر وفقاً للأبعاد الثلاثة للتنمية المستدامة (البيئية، الاقتصادية والاجتماعية)، والتي يوضحها الشكل التالي:

### الشكل 5: تحليل "SWOT" للمؤسسات الناشئة الخضراء في الجزائر (المؤسسات الناشئة في مجال إنتاج طحالب

#### السيرولين)

نقاط القوة	نقاط الضعف
<ul style="list-style-type: none"> <li>● سهولة زرعها دون الحاجة إلى إمكانات مادية مكلفة جدا</li> <li>● إبتكار وتطوير منتجات خضراء جديدة</li> <li>● إمكانية دمج إنتاج الطحالب مع إنتاج الأسماك ذات الجودة العالية</li> <li>● إستخراج منتجات مشتركة ذات قيمة، والتي يمكن استخدامها لأغراض غذائية، تجميلية— طلبية وغيرها</li> <li>● الجودة الغذائية العالية للمنتجات</li> <li>● توريد مجموعة متنوعة من الوظائف</li> <li>● تكلفة عمالة منخفضة مقارنة بالقطاعات الأخرى</li> <li>● كالمؤسسات الناشئة في قطاع التكنولوجيا (</li> <li>● تكافؤ الفرص بين النساء والرجال</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● معرفة محدودة بزراعة الطحالب</li> <li>● محدودية القوانين واللوائح الداعمة</li> <li>● ضعف قطاع البحث والتطوير</li> <li>● غياب التمويل الأخضر والتمويل التشاركي</li> </ul>
الفرص	التهديدات
<ul style="list-style-type: none"> <li>● ملاءمة الظروف المناخية الصحراوية لزراعة مثل هذا النوع من الطحالب</li> <li>● خضوع المنتجون الآسيويون لقيود متزايدة وتدهور جودة مياههم ما يحد من زراعة هذه الطحالب</li> <li>● حث الدولة على التنوع الاقتصادي وتوفير الدعم</li> <li>● توفر الدعم الدولي</li> <li>● الانطلاق في تعزيز روابط البحث بين مختلف القطاعات المعنية (الجامعة، وزارة المؤسسات الناشئة، وزارة الصيد البحري... إلخ)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● تأثير تغير المناخ على البيئة</li> <li>● انخفاض ثقافة الطلب على المنتجات الخضراء</li> <li>● محدودية الاستثمار في المنتجات الخضراء</li> <li>● صعوبات وحواجز بيروقراطية</li> </ul>

## المؤسسات الناشئة الخضراء كشكل من أشكال الابتكار المستدام بين التحديات البيئية وفرصة دخول مجال الأعمال مع الإشارة إلى تجربة الجزائر

على مستوى البيئة تتمثل نقطة القوة الرئيسية في توفر الظروف الطبيعية الملائمة (الجو الصحراوي) بزراعة هذه الطحالب مما يوفر إمكانية زراعتها وتحقيق الانتاج المستدام خاصة وأن ذلك لا يتطلب موارد مالية ضخمة مثلما تتطلبه باقي القطاعات الابتكارية الأخرى. تتمثل نقاط الضعف في المعرفة المحدودة بزراعة الطحالب بين شريحة الشباب. الفرص الحالية تركز على خضوع المنتجون الآسيويون لقيود متزايدة أهمها تدهور جودة المياه مما يجدد من المنافسة العالمية في إنتاج هذه الطحالب. أما التهديدات البيئية فترتبط أساسا بتغير المناخ وتأثيره السلبي على البيئة.

أما على المستوى الإقتصادي، فترتكز نقاط القوة في ابتكار وتطوير منتجات خضراء جديدة ودمجها بمجال الصناعة وإدخالها إلى السوق الوطني، إضافة إلى إمكانية دمج إنتاجها مع إنتاج الأسماك واستخراج منتجات أخرى ذات قيمة مشتركة، والتي يمكن استخدامها لأغراض طبية وغذائية وأطعمة للحيوانات ومستحضرات التجميل وغيرها. نقاط الضعف هي محدودية الاستثمار الفعلي في مثل هذه المنتجات الخضراء، ونقله للإنتاج الصناعي، ففي حين يركز باقي المنتجين على زراعة هذه الطحالب وإدخالها إلى السوق كمادة خام، تقوم المؤسسة الناشئة "Aquayate" بدخول مجال الصناعة ودمج طحالب "السيبرولينا" مع العجائن الغذائية. بشأن الفرص الإقتصادية التي من الممكن أن تغتنمها هذه المؤسسات هي التوجه الجديد للدولة نحو تبني قطاع المؤسسات الناشئة والدعوة لإحداث التنويع الإقتصادي، إضافة إلى الدعم الدولي القوي لمثل هذه المؤسسات، وتعلق التهديدات بشكل أساسي في انخفاض ثقافة دعم الابتكار، انخفاض الطلب على المنتجات الخضراء، انخفاض الاستثمار فيها واستبدالها بالابتكارات التكنولوجية الأخرى وصعوبة الحصول على قطع أرضية لزراعتها.

على المستوى الإجتماعي، تتمثل نقطة القوة الرئيسية لمؤسسة "Aquayate" في خلق منتج رفاهية من شأنه تحسين الجودة الغذائية للإنسان، وبالتالي تحسين جودة الحياة. تتجلى المسؤولية الإجتماعية للمؤسسة في تقديم تخفيضات تصل إلى 50% في أسعار المنتجات الموجهة لفئة مرضى السرطان في المستشفيات الجزائرية. إضافة إلى أن المؤسسة تسعى إلى خلق مجموعة متنوعة من الوظائف التي تحقق لها تكافؤا في الفرص بين النساء والرجال، وتجدر الإشارة إلى أن 50% من المؤسسين المشتركين لهذه المؤسسة هم إناث.

إذن، وبعد التطرق إلى كل ما سبق بالدراسة والتحليل، يمكننا الخروج بالنتائج التالية:

- تعتبر المؤسسات الناشئة الخضراء محركا رئيسا للتوجه نحو نظام اقتصادي مستدام. مساهمتها في الأداء الإقتصادي وخلق فرص العمل؛
- الحلول المبتكرة المقدمة بواسطة المؤسسات الناشئة الخضراء تغطي مجموعة كاملة من أهداف التنمية المستدامة؛
- تواجه المؤسسات الناشئة الخضراء تحديات فريدة في جذب المستثمرين المناسبين والتنافس مع رواد الأعمال التقليديين الذين يركزون على النمو فقط؛
- أكبر تحدي تواجهه هذه المؤسسات هو كونها خضراء، فمعظم البنوك والشركات الاستثمارية ترى أن هذا النوع من المؤسسات محفوفة بكم كبير من المخاطر، فهم ليسوا على دراية كافية بمعنى رجل أعمال أخضر، مما يصعب عليها الحصول على الدعم والتمويل؛

- يلعب كل من التمويل التشاركي، التمويل الأخضر والتسويق الأخضر أدوار مهمة في دعم الأفكار الابتكارية لتنمو وتصبح مؤسسات ناشئة خضراء ناجحة.
- النظام الأيكولوجي للمؤسسات الناشئة بالجزائر حديث النشأة وضعيف، تغيب فيه مصادر التمويل الضروري توفرها، وتقل فيه هياكل الدعم المتخصصة والموجهة تحديدا إلى دعم المؤسسات الناشئة الخضراء؛
- تعتمد المؤسسات الناشئة الخضراء بالجزائر بشكل أساسي على المسابقات والفعاليات للحصول على التمويل اللازم لانطلاق رفقة رأسمالها الخاص، كما تساهم الحاضنات الخاصة والمتخصصة في المجال رغم ندرتها في احتضان هذا النوع من المؤسسات ومساعدتها في التجسّد على أرض الواقع.

### الخاتمة:

بات واضحا من خلال دراستنا بأن للابتكار الأخضر دور كبير في تسريع الانتقال إلى الاقتصاد الأخضر، وأن تحقيق هذا الابتكار يستلزم تغييراً غير مسبوق على مستوى كل من الديناميكيات الاجتماعية، طرق ممارسة الأعمال التجارية، تدفقات رأس المال، صنع السياسات، النماذج الاقتصادية وطرق المعيشة، وإذا أردنا تشكيل هذا التغيير بشكل استباقي يجب علينا أيضا تعزيز المؤسسات الناشئة والابتكارات المستدامة بطريقة أكثر توجهها نحو تحقيق أهداف التنمية المستدامة. استند البحث الذي تم إجراؤه إلى ثلاثة فرضيات يمكن تأكيدها جميعاً إلى حد كبير في ضوء النتائج التي تم الحصول عليها. وثبت أن الجزائر بعيدة كل البعد عن ما يجب توفيره من آليات داعمة لقطاع المؤسسات الناشئة الخضراء، سواء من حيث الجانب التمويلي أو الهياكل الداعمة، لذا توصي دراستنا بما يلي:

- بذل الجهود لرفع وعي البنوك والمستثمرين بشأن المؤسسات الناشئة الخضراء، مما يساهم في تسهيل عملية تمويلها، وذلك بعمل مؤتمرات والترويج لها إعلامياً؛
- إطلاق صناديق رأس المال الإستثماري المخصصة لهذا النوع من المؤسسات؛
- توسيع نطاق استخدام التمويل الأصغر ليشمل الشركات الناشئة الخضراء؛
- الترويج لريادة الأعمال الخضراء عبر سياسة الوصول إلى الأسواق الخارجية؛
- في إطار تحدي البحث عن التمويل؛ وجب على المؤسسات الناشئة الخضراء التركيز على الأداة التي تريد تطويرها كرائد لإلهام الآخرين؛
- توسيع دائرة الدعم المقدم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ليشمل المؤسسات الناشئة الخضراء؛
- العمل بسياسة المسابقات والجوائز التي من شأنها استقطاب الأفكار الإبداعية ومساعدتها على التواجد على أرض الواقع؛
- دعوة الحاضنات والمسرعات الائتلافات لمثل هذا النوع من المؤسسات ومساعدتهم على تحديد جميع مصادر التمويل المتاحة في بيئتهم؛
- زيادة الوعي حول عمل التمويل التشاركي من خلال وسائل التواصل الاجتماعي؛
- تهيئة المناخ التنظيمي والتشريعي المناسب لعمل كل من المؤسسات الناشئة الخضراء والتمويلين الأخضر والتشاركي.

المصادر والمراجع:

1. African leadership academy, Available On: <http://www.africanleadershipacademy.org/fr/>
2. climate-kic, Available On: <https://www.climate-kic.org/>
3. Drabløs, C. (2015). **What influences crowdfunding campaign success**, master's thesis, University of Agder, Faculty of Economics and Social Science Department of Economics and Business Administration, pp 01-03
4. European Commission. (2018). External Investment Plan: The European Fund For Sustainable Development, Promoting Investment In Theeu Neighbourhood And Africa, Eip / Efsd Operational Report, Available on: [https://ec.europa.eu/europeaid/tags/european-fund-sustainable-development-efsd\\_en](https://ec.europa.eu/europeaid/tags/european-fund-sustainable-development-efsd_en)
5. Eva Majurin, E & all .(2017). Green Business Booklet, International Labour Organization, First published, india.
6. Fichter,K. & Olteanu,Y. (2018). Green Startup Monitor 2018 (English Version).
7. <http://cleantecharabia.com/>
8. <https://partnering-robotics.com/fr/>
9. jelti Mohammed, D. & Chouam, B. (2014). Etat des lieux des incubateurs en algerie: Cas de l'incubateur de l'inttic d'oran, *Revue stratégie et développement*, 9(1), 102-27.
10. Jenik, I., Lyman, T., & Nava, A. (2017). Crowdfunding and financial inclusion. CGAP (Consultative Group to Assist the Poor) working paper, 41.
11. Koester,E.( 2011). Green Entrepreneur Handbook- The Guide to Building and Growing a Green and Clean Business (What Every Engineer Should Know), Taylor and Francis Group, Boca Raton London New York
12. Leblanc, R. (2019). Crowdfunding Websites And Best Practices For Green Businesses, Available On: <https://Www.Thebalancesmb.Com/Green-Business-Crowdfunding-Guide-4135794>
13. Linda Bergset, L & Fichter, K. (2015). Green start-ups – a new typology for sustainable entrepreneurship and innovation research, Journal of Innovation Management Bergset, Fichter JIM 3, 3.
14. Lisa Steigertahl, L. and all (2018). Eu startup monitor report, European commission, funded by the COSME programme of the European Union

15. Morales, L & all. (2014). greening europe's economy: european network for sustainable consulting, UnternehmensGrün e.V, Bundesverband der grünen Wirtschaft /German Federal Association of Green Business, Berlin.
  16. Pahwa, A. ( 2019). What is Green Marketing ?(the complete Guide), Available on: <https://www.feedough.com/what-is-green-marketing-the-complete-guide/>
  17. Payne, K. (2019). Top Startup Pitch Competitions You Must Join, Available On: <https://Kevintpayne.Com/Top-Startup-Pitch-Competitions/>
  18. QuickBooks Canada Team, 2019
  19. Sorrosal, D. ian-uca Gasparini, G. L. (2018). Enabling access to finance for green entrepreneurs in southern mediterranean countries: Available options and potential innovations, Sectorial Report produced through the joint work of UfM and SCP/RAC.
  20. Startup europea wards ( 2018). green, Available on : <https://startupeuropeawards.eu/project-view/green/>
  21. Startupmaroc, 2017, Startup Weekend Rabat 2017 : Cleantech Edition, Available on : <https://www.startupmaroc.org/blog/startup-weekend-rabat-2017-cleantech-edition>
  22. The switchers fund, Available On: <https://www.theswitchersfund.eu/>
  23. Yan, Z & all ( 2018). an empirical study on internet startup financing From A Green Financial Perspective, Article In Sustainability Journal, Available On: <https://www.mdpi.com/2071-1050/10/8/2912>, Seen As 08/06/2021, at 18:17.
24. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 55، الصادر في 2020/09/21
  25. إتحاد هيئات الأوراق المالية العربية، (2016)، أسواق رأس المال الخضراء، أخبار الاتحاد، الإصدار رقم 15.
  26. بوشارب (2012). دور التسويق الأخضر في تحقيق التنمية المستدامة: دراسة حالة بعض المؤسسات الصناعية الجزائرية خلال الفترة 2008-2012. مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص إدارة الأعمال والتنمية المستدامة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف.
  27. عادل رؤى إسرائ، بن محمد سوسن. (2021). المؤسسات الناشئة الخضراء في الجزائر: المؤسسة الناشئة "Aquayate" نموذجاً (مقابلة شخصية)، (وسيلة بن فاضل، المحاور)، بشار، الجزائر.
  28. مخزومي وآخرون (2018). التمويل الأخضر: الفرص والتحديات، مجلة نماء للإقتصاد والتجارة، عدد خاص، المجلد رقم 2.
  29. مكتب العمل الدولي حنيف، (2013). التنمية المستدامة والعمل اللائق والوظائف الخضراء، مؤتمر العمل الدولي الدورة 102، التقرير الخامس، الطبعة الأولى، سويسرا.