

تجربة شركة ياسير كنموذج واعد للشركات الناشئة في الجزائر-قراءة تحليلية-

The experience of yasir Company as a promising model for startups in Algeria – an analytical reading-

عماروش خديجة إمان¹، مزيان أمينة²Amarouche khadidja imene¹, Meziane amina²¹ جامعة محمد بوقرة بومرداس (الجزائر)، (k.amarouche@univ-boumerdes.dz)² جامعة محمد بوقرة بومرداس (الجزائر)، (am.meziane@univ-boumerdes.dz)

تاريخ الاستلام: 2021/09/01 تاريخ القبول: 2022/05/23 تاريخ النشر: 2022/07/07

ملخص:

خص هذا المقال شركة ياسير بالدراسة كنموذج رائد للشركات الناشئة في الجزائر، وذلك بهدف تسليط الضوء على العوامل التي ساهمت في تميزها من خلال محاولة معالجة الإشكالية التالية: فيما تكمن مقومات نجاح الشركات الناشئة لاسيما على مستوى شركة ياسير؟ وللإجابة على هذه الاشكالية الرئيسية، سنعتمد المنهج الوصفي، وذلك في الجانب النظري من البحث استنادا على مختلف المراجع ذات الصلة بالموضوع خاصة منها المتعلقة بريادة الأعمال والشركات الناشئة، بالإضافة إلى الاعتماد على منهج دراسة حالة من خلال عرض تجربة شركة ياسير منذ تأسيسها إلى غاية ما هي عليه حاليا من تقدم واجتياح لبعض الأسواق الدولية. في الأخير تمكنا من استخلاص أن الجزائر كدولة استشعرت ضرورة العمل على بناء نظام بيئي قوي لدعم إنشاء وتطوير الشركات الناشئة. وفي ظل هذه الظروف، برزت شركة ياسير كتجربة ناجحة للشركات الناشئة في الجزائر، حيث استطاعت أن تحقق وتحافظ على نموها المتزايد منذ تأسيسها، وذلك بفضل مؤسسيها وما يمتازون به من كفاءات علمية وممات شخصية، إلى جانب استهداف الشركة لسوق المنتجات الرقمية واستجابتها السريعة لاحتياجات المجتمع.

كلمات مفتاحية: شركات ناشئة، إبداع وتكنولوجيا، نظام بيئي، الجزائر، شركة ياسير.

تصنيفات JEL : L26،O43،D21

Abstract:

This article devotes yassir company to the study as a pioneering model for startups in Algeria, with the aim of exploring the factors of its

¹ المؤلف المرسل: عماروش خديجة إمان، الإيميل: k.amarouche@univ-boumerdes.dz

distinction by trying to address the following fundamental problem: What are the ingredients for the success of startups, especially in yassir's company? In order to answer this main problem, we will adopt the descriptive approach in the theoretical aspect of the research based on the various references related to entrepreneurship and startups. In addition, we will depend on the case study approach by presenting the experience of yassir company from its inception to its current progress and invasion of some international markets.

Finally, we concluded that Algeria has sensed the need of a strong ecosystem to support the establishment and development of startups. Under these circumstances, yassir company emerged as a successful experience for startups, where it was able to maintain its increasing growth, thanks to its founders and their scientific competencies and personal characteristics, in addition to the company's targeting on the digital products market and its rapid response to the needs of society.

Keywords: startups, innovation and technology, ecosystem, Algeria, yassir company.

JEL Classification Codes: L26;D21;O43 .

1. مقدمة:

تعرف الشركات الناشئة اهتماما متزايدا في الجزائر، حيث يعول عليها أن تكون أساس الاقتصاد الوطني وقاطرته نحو التطور باعتبارها خيارا استراتيجيا من شأنه النهوض بالاقتصاد الوطني وتحقيق التنمية الإجتماعية والتطور العلمي والتكنولوجي من أجل مواكبة التغيرات الاقتصادية العالمية التي تتجه نحو ما يعرف بالثورة الصناعية الرابعة واقتصاد المعرفة، أين ساهمت الشركات الناشئة في دعم اقتصاديات الدول بفضل قدرتها على خلق الثروة والقيمة المضافة، تطوير منتجات وخدمات ابتكارية، تقديم فرص عمل إضافية وبالتالي تحقيق التنمية الاقتصادية والإجتماعية.

كما يتطلب نجاح الشركات الناشئة في تحقيق هذه النتائج توفر نظام بيئي قوي يوفر عدة مقومات تشكل عوامل استحداث الشركات الناشئة وتحقيق نموها واستمراريتها، وفي هذا السياق لطلما اعتبر النظام البيئي للأعمال في الجزائر مثبطا ومعيقا، إلا أن ذلك لم يمنع ظهور وانتشار بعض الشركات الناشئة على غرار شركة يسير التي سنقدمها في عملنا هذا كنموذج واعد للشركات الناشئة في الجزائر.

1.1. الإشكالية الرئيسية للبحث:

بناء على ما سبق، سنهتم في هذا المقال بالإجابة على السؤال الجوهرى التالي:

فيما تكمن عوامل نجاح الشركات الناشئة لاسيما على مستوى شركة يسير في الجزائر؟

2.1. الدراسات السابقة:

تناولت عدة أوراق بحثية موضوع الشركات الناشئة، وذلك حسب الخصوصية النسبية للهدف من الدراسة وللعينات محل الدراسة، وسوف نكتفي بالإشارة إلى أهم تلك البحوث فيما يلي :

• دراسة **Dahmani.j et Miloud.M (2020)** تحت عنوان :

" la gouvernance comme mécanisme pour soutenir la croissance des start-ups, cas des start-ups en algérie "

اهتم الباحثان بتحليل هيكل الحوكمة في الشركات الناشئة، ودراسة تصور المسير الجزائري فيما يتعلق بالحكم، وذلك من خلال قراءة نظرية للموضوع أولاً، ثم بواسطة دراسة ميدانية أجريت على عينة من 13 شركة ناشئة جزائرية. ولقد توصل الباحثان إلى أنه وفقاً لخصوصية الشركات الناشئة، فإنه يلزمها تطبيق نموذج خاص بها للحوكمة، والذي يسمح بدفع عجلة نمو هذا النوع من الشركات من أجل تحكّم أكثر وتنسيق أفضل في معالجة تأثيرات أصحاب المصالح خاصة في المراحل الأولى من بروز الشركة.

• دراسة **بحيتي علي وبوعوبنة سليمة (2020)** تحت عنوان :

" المؤسسات الناشئة، الصغيرة والمتوسطة في الجزائر واقع وتحديات "

في هذه الدراسة حاول الباحثان عرض واقع المؤسسات الناشئة، الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع العمل على اشتقاق أهم التحديات التي تقف أمام انتشار وازدهار تلك المؤسسات وتفعيل مساهمتها في التنمية المحلية، ولقد أظهرت نتائج الدراسة أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعد أحد ركائز التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الجزائر، وذلك نسبة إلى مساهمتها في الدخل الوطني وخلق القيمة المضافة وامتصاص البطالة والمساهمة في التشغيل، كما أسفرت ذات النتائج عن وجود فروقات جوهرية بين المؤسسات الناشئة، الصغيرة والمتوسطة، إلا أن النوعان يتفقان في تحقيق أهداف مشتركة تتمثل في التقليل من حجم البطالة والمساهمة في تنمية الإقتصاد الوطني وتحسين المستوى المعيشي للأفراد.

• دراسة **بوالشعور شريفة (2017)** تحت عنوان :

" دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة **Startups** _ دراسة حالة الجزائر - "

تتحور الهدف من هذه الدراسة في محاولة حوصلة دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة مع دراسة حالة الجزائر، حيث عرفت تلك الحاضنات رواجاً كبيراً في دعم المؤسسات الناشئة، الصغيرة والمتوسطة من خلال تقديم خدمات متنوعة على غرار التكوين، الدعم المالي والشبكي، التسويق، الخ... وهو ما أثر إيجاباً على اقتصاديات الدول المتقدمة على وجه الخصوص، إذ خلصت ذات الدراسة

إلى أن فكرة مساهمة حاضنات الأعمال في تعزيز وجود وتطوير المؤسسات الناشئة في الدول النامية وخاصة في الجزائر تواجه العديد من التحديات التي تتعلق بالاستدامة والإبداع.

تجدر الإشارة هنا إلى أن الدراسات السابقة أعلاه نجدها تهتم بعرض واقع الشركات الناشئة وتحديات تنميتها، إلى جانب البحث في آليات وأجهزة دعم ومرافقة تلك الشركات خاصة في الجزائر، ومن هذا المنطلق يمكننا القول أن ورقتنا البحثية هذه انفردت بالبحث في أسس نجاح الشركات الناشئة بصفة عامة وعلى مستوى شركة يسير بصفة خاصة كأحد النماذج المتميزة للشركات الناشئة في الجزائر.

3.1. الفرضية الرئيسية للبحث:

بعد القراءات الأولية المرتبطة بالموضوع، نجد أن الجواب الأكثر ملاءمة للإشكالية المطروحة هو الفرضية التالية :

يعتمد نجاح الشركات الناشئة أساسا على مناخ الأعمال الذي تنشط فيه، كما يركز رواج شركة يسير على الخصائص الفردية لمؤسسي الشركة ومؤهلاتهم العلمية.

4.1. أهداف الدراسة:

نسعى من خلال بحثنا هذا لتحقيق مجموعة من الأهداف كما يلي:

- توضيح أكثر لمفهوم الشركات الناشئة اصطلاحا وقانونا والمفاهيم المتقاربة معه كالحاضنات، إلى جانب إزالة اللبس والتداخل مع المفاهيم الأخرى خاصة من ناحية التشريع الجزائري.
- التعرف على مختلف عوامل تنمية الشركات الناشئة وعرض واقع الحال في الجزائر.
- عرض وشرح التوجه الجديد للجزائر لترقية الشركات الناشئة.
- تقديم عدة توصيات من شأنها المساهمة في تطوير قطاع الشركات الناشئة بالجزائر.

5.1. المنهج المتبع وتقسيم البحث:

سنعتمد في عملنا هذا على المنهج الوصفي عند التطرق لمختلف المفاهيم الأساسية المتعلقة بالشركات الناشئة ومقومات نجاحها، ثم سنركز على منهج دراسة الحالة من أجل استخلاص عوامل ازدهار شركة يسير في الجزائر. وفي هذا السياق نقدّم هذا العمل من خلال ثلاثة محاور رئيسية، أين نخصص المحور الأول للمفاهيم الأساسية للشركات الناشئة، في حين نتناول في المحور الثاني واقع الشركات الناشئة في الجزائر كتوجه جديد للتنمية الاقتصادية، ثم لننقل انشغالنا في الأخير لعرض تجربة شركة يسير كأحد الدلائل التي شهدت رواجاً كبيراً في قطاع الشركات الناشئة في الجزائر وذلك في المحور الثالث.

2. المفاهيم الأساسية للشركات الناشئة:

اكتسب مصطلح الشركات الناشئة في الآونة الأخيرة الكثير من الاهتمام في مختلف دول العالم بما يشكل توجهها جديدا نحو اقتصاد المعرفة، ومن هذا المنطلق سنهتم من خلال هذا العنصر بتحديد مفهوم الشركات الناشئة والعوامل التي يقوم عليها نجاح مثل هذه الشركات.

1.2. نشأة وتعريف الشركات الناشئة:

يرجع تبني مصطلح الشركات الناشئة إلى المصطلح الانجليزي startups والذي يستخدم لتحديد الشركات الحديثة النشأة ويحمل في طياته شقين متكاملين، بحيث ينوه الشق الأول من المصطلح (start) إلى بداية الفكرة، في حين يرمز شقه الثاني (up) إلى القوة والنمو. وعليه فإن أول ظهور للشركات الناشئة كان في الولايات المتحدة الأمريكية، وذلك بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة، وذلك على إثر انتشار شركات رأس مال المخاطرة والتي كانت تهتم بشكل أساسي بقطاع التكنولوجيا لاسيما تكنولوجيا المعلومات والاتصال. (بوالشعور، 2017، صفحة 420)

أما بالنسبة لتعريف الشركات الناشئة، فهناك من يعتبرها على أنها شركات حديثة العهد يتم تأسيسها بواسطة رائد أعمال أو مجموعة، بهدف تطوير منتج أو خدمة مميزة لإطلاقها في السوق، فهي تنشأ من فكرة ريادية إبداعية وأمامها احتمالات كبيرة للنمو والازدهار بسرعة. (حسن، 2020، الصفحات 4-5) في حين أنه هناك من يعرف الشركات الناشئة على أنها تلك الشركات التي تتميز بتكنولوجيات و/أو نماذج أعمال مبتكرة عالية والتي لا يتجاوز عمرها 10 سنوات كحد أقصى للحصول على علامة شركة ناشئة قانونا، وهناك من يرى أن الشركات الناشئة يمكن أن تشمل كل شركة صغيرة أو متوسطة قائمة على التكنولوجيا وذات النمو العالي. (تقرير عن اقتصاد الشركات الناشئة في الأردن، 2019، صفحة 20) وفي محاولة منا لتقديم تعريف شامل للشركات الناشئة، يمكننا القول بأنها كل شركة تتوفر على فرص نمو قوية في المستقبل القريب وتسعى لتطوير منتج أو خدمة في أسواق جديدة، وذلك استنادا على نماذج أعمال مبتكرة في قطاع التكنولوجيا الحديثة والذي يتميز بقابلية معتبرة لتحقيق النمو المطلوب بتوفر التمويل المناسب في الوقت المناسب من أجل ضمان استمرارها.

2.2. عوامل نجاح الشركات الناشئة :

يستوجب رواج الشركات الناشئة توافر إطار شامل ومتكامل يركز على مجموعة من العوامل لعل

أهمها ما يلي:

1.2.2. وجود نظام بيئي مناسب للأعمال: رغم الدور الأساسي لرائد الأعمال وأهميته، إلا أن نجاحه كثيرا ما يتوقف على توفير بيئة ملائمة ومناخ أعمال يدعم ويشجع الأفراد الذين يمتلكون أفكارا إبداعية ويملكون استعدادات وقدرات لتجسيدها على أرض الواقع.

2.2.2. الإبداع والابتكار بشكل مستمر: يعتبر الإبداع والابتكار أساس الانطلاقة الصحيحة للشركات الناشئة والذي يحدد وجود كيانها أو زواله، بحيث أن استمرار الشركة الناشئة في النمو وتوسيع أسواقها والصمود أمام المنافسة لا يمكن أن يكون إلا عن طريق الأصالة في إيجاد منتج جديد مختلف عن ما يقدمه المنافسون. (خالدي، 2020، صفحة 138)

3.2.2. تجذّر الثقافة الريادية والتعليم الريادي: حيث أنه كلما كانت الثقافة الريادية سائدة كلما انتشر رواد الأعمال أكثر، بما فيهم مؤسسو الشركات الناشئة. وفي نفس المنظور، يؤثر التعليم بمختلف مستوياته على نجاح الشركات الناشئة باعتبار مؤسساته بما فيها الجامعة المكان الأنسب لضمان إمدادات مستمرة من الأفراد الذين يملكون أفكارا جديدة، تكنولوجيات ومعارف مستحدثة. (manzani.n, 2015, pp. 10-11)

4.2.2. تميز رائد الأعمال بسماته الشخصية الريادية: يعتبر رائد الأعمال الفاعل الأساسي في ارتقاء الشركة الناشئة لما يتميز به من صفات وسمات شخصية خاصة كالحاجة إلى الإنجاز المخاطرة، المبادرة والابتكار والتي يجب أن تعزز بمختلف المهارات اللازمة لقيادة شركته منها مهارات إدارية، اجتماعية، شخصية أو ريادية بحتة، حيث يتسم رواد الأعمال الناجحون بالتحدي والمجازفة والمخاطرة وروح المبادرة وتقبل الفشل.

5.2.2. تنوع وحدائث المصادر التمويلية: إذ يتركز تمويل الشركات الناشئة على المصادر التالية:

• **رأس مال المخاطرة (capital risque, venture capital)**، وهو عبارة عن استثمار متوسط أو طويل الأجل من خلال المشاركة في رأس مال الشركة الناشئة التي تكون غير مسعرة وهذا لفترة محددة وعلى مراحل مختلفة.

• **ملائكة الأعمال (Business Angel)** الذين يستثمرون بنفس طريقة شركات رأس مال المخاطرة لكن بصفتهم أفراد، عادة ما يكونون الأثرياء الذين لديهم خلفية تجارية أو رواد أعمال سابقين، ويتدخلون في الغالب لتمويل المرحلة الأولية من حياة الشركة الناشئة، كما يساهمون أيضا بتقديم خبراتهم التسييرية والاستشارية واستغلال شبكة علاقاتهم لصالح الشركات الناشئة ورواد الأعمال المبتدئين.

• التمويل الجماعي (financement participatif, Crowdfunding)

والذي يعتبر وسيلة تمويل مستحدثة تستخدم الانترنت للتوسط بين رواد الأعمال الباحثين عن التمويل والأفراد الراغبين في دعمهم استثماراتهم، وهذا عبر منصات منشأة خصيصا لجمع المبالغ المالية المنشودة مقابل حصولها على عمولة تتراوح عادة بين 5 و10% من المبالغ المحصلة في حالة نجاحها في رصد المبلغ الكلي الذي طلبه رائد الاعمال خلال حملة جمع المبلغ التي تكون لفترة محددة سلفا، وإلا لن تأخذ المنصة أية عمولة. (start it up, guide à la création d'une entreprise, 2015, p. 61)

• سوق الأوراق المالية، حيث أنه يمكن لبعض الشركات الناشئة تمويل نموها ببيع حصص من رأسمالها إلى المستثمرين من المؤسسات العمومية والمستثمرين من القطاع الخاص في سوق الأوراق المالية، ويكون ذلك عادة في مراحل النضج من دورة حياة الشركة الناشئة.

6.2.2. تعدد أجهزة الدعم وآليات المرافقة: تؤدي أجهزة الدعم والمرافقة دورا أساسيا في تسهيل وتسريع مسار إنشاء الشركة من خلال توفير عدة خدمات على غرار تقديم المعلومات، التوعية، التحفيز، التكوين، الإعداد، الإرشاد، التمويل والمشاركة، إلى جانب الخدمات اللوجيستية وكذا تسهيل تواصل رائد الأعمال مع مختلف الشركاء والهيئات التي سيتعامل معها. ويمكن تصور عدة أشكال وأجهزة للمرافقة كالإرشاد، التدريب، المشتلات والحاضنات ولعل هذه الأخيرة تمثل الأكثر أهمية ونجاحا. (مزيان، 2018، صفحة 43)

3. الشركات الناشئة في الجزائر : النموذج الاقتصادي الجديد للتنمية الاقتصادية

أصبح مفهوم الشركات الناشئة من بين المفاهيم الأكثر تداولاً في الجزائر أكاديمياً، إعلامياً وسياسياً وهو ما يبرز رغبة الدولة في التوجه نحو ترقية هذا النوع من الشركات لعدة أهداف تتعلق أساساً بتحقيق التنوع الاقتصادي، تشجيع الاستثمار خارج المحروقات، ترمين البحوث العلمية، الاستفادة من الكفاءات العلمية والحد من هجرة الأدمغة.

1.3. تعريف الشركات الناشئة في الجزائر:

حمل المرسوم التنفيذي رقم 254/20 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020 تعريف الشركات الناشئة والحاضنات وكذا المصطلحات الخاصة بالنظام البيئي لاقتصاد المعرفة من أجل استحداث إطار قانوني وتنظيمي جديد للشركات الناشئة. كما وضع ذات المرسوم التنفيذي مجموعة من الشروط من أجل استيفاء تعريف الشركات الناشئة وهي كالتالي: (المرسوم التنفيذي رقم 254/20 ، 2020 ، صفحة 11)

- أن تكون الشركة خاضعة للقانون الجزائري أي أنها تنشط داخل التراب الوطني.
- أن لا يتجاوز عمرها 8 سنوات كون منح علامة شركة ناشئة تبقى فاعلة لمدة 4 سنوات، ثم يمكن تجديدها مرة واحدة لأربع سنوات أخرى.
- أن يكون نشاطها منصبا في إنتاج سلع أو خدمات تتضمن فكرة ابتكارية.
- أن لا يتجاوز رقم أعمالها الحد الأقصى لمعيار رقم الأعمال لمنح صفة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة (04 مليار دينار جزائري).
- أن يتضمن نشاط الشركة إمكانيات نمو كبيرة.
- أن لا يتجاوز عدد عمالها 250 فردا (كما هو الحال في سقف عدد عمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة).
- أن تكون نسبة 50% على الأقل من رأسمال الشركة ملكا لأشخاص طبيعيين أو صناديق الاستثمار المعتمدة أو شركة ناشئة أخرى.

رغم بعض الانتقادات الموجهة إلى هذه الشروط خاصة فيما يتعلق بتسقيف حجم الشركة الناشئة، رقم أعمالها وعدد عمالها وهو ما يتناقض مع خصائص الشركات الناشئة، إلا أن ما هو متفق عليه مفاده أن مختلف هذه الشروط التقييدية موجهة بهدف منح "علامة شركة ناشئة" من طرف لجنة وزارية متخصصة وما يترتب عنها من استفادة من التسهيلات والتحفيزات بشأن تسهيل الحصول على الإعفاءات الضريبية والتمويل وعروض القطاعات والمؤسسات العمومية.

2.3. آليات ترقية الشركات الناشئة في الجزائر:

عمدت الجزائر إلى إقرار عدة آليات لتهيئة بيئة جديدة مناسبة لاستحداث الشركات الناشئة ودعمها حتى تكون أساس الاقتصاد الوطني ووجهته نحو التطور، ومن بين هذه الآليات نجد:

- منح علامة "شركة ناشئة": وهذا من خلال لجنة مستحدثة تتكفل بمنح ثلاث علامات محددة وفق شروط خاصة وهي علامة "شركة ناشئة"، "مشروع مبتكر" وكذا علامة "حاضنات أعمال". كما أشرنا آنفا، حيث أن منح هذه العلامات يسمح بتسهيل الحصول على امتيازات، تمويل وتسهيلات عديدة. والجدير بالذكر هنا هو أنه إلى غاية مارس 2021، استفادت أزيد من 300 شركة من علامة "شركة ناشئة".

- إطلاق منصة إلكترونية خاصة بالشركات الناشئة والصغيرة: والتي تم تفعيلها انطلاقا من 15 أكتوبر 2020، فمن خلال هذه المنصة يتم بناء بيانات مركزية لجميع الأطراف النشطين

في النظام البيئي للشركات الناشئة حتى تكون مصدرا للشركات المستقبلية مع أفضل الشركات عمومية كانت أو خاصة في مختلف المشاريع المستقبلية. (المرسوم التنفيذي رقم 254/20 ، 2020 ، الصفحات 10-13)

● **منح إعفاءات ضريبية خاصة بالشركات الناشئة:** مثل ما نص عليه قانون المالية لسنة 2021، فإن الإعفاءات الضريبية الخاصة بالشركات الناشئة تشمل الضريبة الجزافية الوحيدة بالنسبة للشركات الخاضعة لهذا النظام، الرسم على النشاط المهني والضريبة على الدخل الإجمالي أو الضريبة على الأرباح، كما تعفى الشركات الناشئة كذلك من الرسم على القيمة المضافة، وتخضع للحقوق الجمركية بمعدل 5 % فيما يتعلق بالتجهيزات التي تدخل مباشرة في إنجاز مشاريعها الاستثمارية.

● **إعفاء صادرات الخدمات الرقمية والشركات الناشئة من إجراءات التوطين المصري:** وذلك بموجب نظام بنك الجزائر رقم 21-01 المؤرخ في 28 مارس 2021 والمتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج والحسابات بالعملة الأجنبية والذي ينص على الإعفاء من إجراءات التوطين المصري لصادرات الخدمات الرقمية عبر الانترنت وخدمات الشركات الناشئة وكذا صادرات الخدمات الخاصة بالمهنيين غير التجاريين، مع السماح لهم بحرية التصرف في كامل إيراداتهم بالعملة الأجنبية وهذا بهدف ترقية الصادرات خارج المحرقات ودمج الشركات الناشئة كفاعل أساسي في هذه الديناميكية.

(https://www.interieur.gov.dz/startups/index_ar.html)

● **إنشاء الصندوق الوطني لتمويل الشركات الناشئة:** حيث يساهم في هذا الصندوق البنوك العمومية والوكالة الوطنية لترقية وتطوير الحظائر التكنولوجية بهدف تمويل كل عمليات إنشاء للشركات الناشئة بالاعتماد على آلية تمويل قائمة على "الاستثمار في رؤوس الأموال بدلا من التمويل التقليدي القائم على القروض".

● **ترقية أجهزة المرافقة الخاصة بالشركات الناشئة:** لاسيما حاضنات الأعمال الجامعية، حاضنات الأعمال المتخصصة على غرار "Naqltech" المتخصصة في مجال النقل، وكذا مسرعات الأعمال التي يراد منها أن تكون نافذة حقيقية للشركات الناشئة للتطور على غرار مسرع الشركات الناشئة "Algeria Venture" المستحدثة بداية من مارس 2021 والموجهة لدعم المقاولين ومساعدتهم في البحث عن أسواق محلية وخارجية لتسويق منتجاتهم.

4. عرض تجربة شركة يسير كأحد النماذج الناجحة للشركات الناشئة في الجزائر:

تعتبر شركة يسير من بين الشركات الناشئة السبابة في استخدام التكنولوجيا المتطورة لتقديم خدمات متنوعة لاسيما في مجال النقل، حيث تم انتخابها في عام 2019 من قبل المنتدى الاقتصادي العالمي من بين 100 شركة ناشئة عربية والخامسة في المنطقة المغاربية التي تشكل الثورة الصناعية الرابعة، ومن بين أفضل 12 شركة ناشئة في أفريقيا. (طبي، 2019)

1.4. نبذة عن نشأة ومبادئ شركة يسير:

تعود بؤادر شركة يسير كتجربة جزائرية بالكامل إلى مؤسسيتها ومطوري برامجها، ويرجع فضل تأسيسها إلى الصديقين مهدي يطو ونور الدين طبي، حيث بدأت الشركة نشاطها في جانفي 2017 وقدمت نسختها التجريبية لتطبيق يسير للنقل في جويلية 2017، أما النسخة التجارية فقد كانت في سبتمبر 2017 وسميت بـ"يسير" كاستدلال على تيسير وتسهيل عملية النقل من جهة، ولأنها ترمز إلى السير أي عملية التنقل من جهة أخرى. اختص نشاطها في البداية على تقديم خدمة نقل مبتكرة يمكن استخدامها عن طريق الهاتف الذكي في أي مكان وفي أي وقت حيث تسمح للجميع بحجز سائق والتحرك بأمان وترفع شعار "سائق سعيد، راكب سعيد" وتركز على المبادئ التالية: (يطو، 2020)

- بساطة الاستخدام: يكفي أن يقوم الزبون بتنزيل التطبيق على هاتفه، أما السائقون فلديهم نسخة خاصة بهم.
- الخدمة متوفرة دائما: وهذا في أي وقت ومكان تغطيه الشركة.
- تقديم أفضل تسعيرة: حيث تأخذ بعين الاعتبار كثافة حركة المرور، نوعية الخدمة، المسافة وتوقيت التنقل.
- تقديم خدمة ذات جودة: وهذا بتقليل وقت الانتظار بالنسبة للزبون والسائق، تقديم خدمة آمنة وتحسين التواصل بين السائق والزبون.

يعمل تطبيق يسير كوسيط بين الزبون الذي يريد التنقل في مدينة معينة والسائق الذي يرغب في تقديم هذه الخدمة، وتقوم شركة يسير بعقد اتفاقيات مع السائقين وتقديم دورات تكوينية لهم، ثم أخذ نسبة 25% عن كل خدمة يقدمونها مع ملاحظة أن هؤلاء السائقين لهم حرية اختيار أوقات العمل، وتتضمن هذه النسبة حقوق الرسوم والضرائب التي تدفعها شركة يسير على أساس اتفاقياتها مع السلطات المحلية ووزارة العمل.

2.4. نمو الشركة وتطورها:

تعتبر شركة يسير اليوم مثالا يقتدى به في مجال الشركات الناشئة في الجزائر خاصة في المجال التكنولوجي لما حققته من نمو مستمر منذ نشأتها كما تبينه بيانات الجدول التالي:

الجدول رقم 1: تطور نمو شركة يسير خلال الفترة 2017-2020

السنوات	2017	2018	2019	2020
عدد الموظفين	6	80	200	-
عدد السائقين المنخرطين	300	5000	12.000	40.000
عدد مرات تنزيل التطبيق	1000	500.000	1.8 مليون تنزيل	أكثر من 2 مليون
رقم الاعمال	300 مليون سنتيم	1200 مليون سنتيم	-	-
عدد المدن المغطاة	1	12 ولاية جزائرية	17 ولاية جزائرية	25 مدينة في 5 بلدان

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على

(<https://www.youtube.com/watch?v=tLPF0TkQc9o>) (تاريخ الزيارة

2021/02/30) وعلى الموقع الرسمي للشركة (<https://yassir.com>) (تاريخ الزيارة 2021/02/30)

إن قراءة معطيات هذا الجدول توضح جليا النمو المتسارع لشركة يسير سواء من حيث عدد زبائنها الذي تطور من حوالي ألف إلى أكثر من مليونين في أقل من أربع سنوات بنسبة نمو أكثر من 20% أسبوعيا، وكذا من ناحية الأسواق فبعد أن بدأت بمدينة واحدة هي الجزائر العاصمة انتشرت لتصبح شركة عالمية أثبتت وجودها في أربعة بلدان أخرى هي كندا، فرنسا، المغرب وتونس ومازالت في توسع مستمر من حيث أنشطتها وتأسيس شركات فرعية تتعلق بالتجارة الإلكترونية توصيل المنتجات والإطعام السريع وكذا استحداث منصة انترنت للإنتاج السينمائي. وحسب الموقع الرسمي لشركة يسير، تطورت الشركة وأصبحت تقدم تشكيلات مختلفة من الخدمات تستهدف عملاء مختلفين عبر تطبيقات مخصصة تشمل ما يلي: (<https://yassir.com>)

- **Yassir go**: تمثل الخدمة الأساسية لتنقل الأفراد مع حرية اختيار السائق وتحديد التسعيرة مسبقا، حيث تكون الشركة هنا وسيط بين الزبون والسائق.
- **Yassir express**: لتقديم خدمات التوزيع وتوصيل مختلف المنتجات، حيث تكون الشركة هنا وسيطا بين الزبون ومختلف المحلات التجارية.
- **Yassir market**: هو تطبيق آخر يسمح بالتسوق المباشر أين تضمن الشركة جودة المنتجات، خدمة التوصيل على المستوى الوطني ومنح عدة اختيارات للدفع.

• **Yassir business**: موجه للمهنيين، حيث يسمح هذا التطبيق بتنظيم وتأطير التنقلات في إطار العمل بشكل مهني واحترافي.

• **Yassir telemedecine**: وهو تطبيق تم استحداثه في إطار مكافحة ومواجهة أزمة كوفيد 19 وهذا بالتعاون مع أطباء عامين ومتخصصين يقومون بشكل تطوعي بالإجابة على مختلف استفسارات الزبائن من خلال هذا التطبيق، وهو الأمر الذي يسمح بتقليل التنقلات إلى العيادات إلا في حالات الضرورة مع تحديد الطبيب المختص اللازم بفضل المعلومات المخترفة التي يقدمها هؤلاء الأطباء.

3.4. عوامل نجاح شركة يسير:

يرتبط نجاح وتطور شركة يسير بالعوامل التالية:

1.3.4. الخصائص العلمية والشخصية لمؤسسي شركة يسير: كما أشرنا سابقا قام الصديقان مهدي يطو ونور الدين طيبي بتأسيس شركة يسير سنة 2017 وكلاهما كانا طالبين متفوقين (كانا أوائل دفعتهما) في الميدان التكنولوجي، حيث تخرجا سنة 1998 من المدرسة الوطنية متعددة التقنيات بالحرش في العاصمة. بعد التخرج، هاجرا إلى الخارج من أجل استكمال دراستهما العليا، إذ تنقل "مهدي يطو" بداية إلى فرنسا للتخصص في أكبر مدارس الهندسة الفضائية في أوروبا، لكن تلك التجربة لم تكتمل لمعارضة القوانين الفرنسية آنذاك بالسماح له بمزاولة ذلك التخصص، ومع ذلك تمكن من الحصول على منحة جامعية للتوجه إلى كندا أخذا بنصيحة صديقه نور الدين. موازاة مع دراسته، عمل مهدي في توزيع البيتزا وكذا تقديم دروس دعم في الجامعة وبعد نيله لشهادة الدكتوراه في الهندسة الميكانيكية عمل في أكبر المختبرات العلمية للهندسة بشمال كندا (National Research Council) ومع ذلك قرر العودة إلى الجزائر سنة 2008 ليصطدم بواقع البيروقراطية والبطالة إلى أن تحصل على عمل في شركة سوناتراك وبعدها توجه إلى التدريس بجامعة هواري بومدين باب الزوار. في حين أن نور الدين طيبي قد استكمل دراساته العليا بالولايات المتحدة الأمريكية وبالضبط بكاليفورنيا بجامعة ستانفورد (منطقة وادي السيليكون)، وبعد تخرجه عمل في شركة Antel (الشركة الرائدة في مجال المعالجات الدقيقة لأجهزة الكمبيوتر ومراكز البيانات). كقائد فريق متعدد الكفاءات ليس فقط في المجال التكنولوجي. هذه التجربة المهنية دفعته إلى تأسيس شركة خاصة به في منطقة وادي السيليكون دائما أين حققت انتشارا واسعا في أمريكا والصين وسنغافورة. وفي سنة 2016 التقى الصديقان من جديد في الجزائر وقررا معا تأسيس شركة "ya technologies" والتي انبثقت منها شركة يسير. (طيبي ن.، 2020)

إن قراءة هذه النبذة من سيرة مؤسسي شركة يسير، توضح تأثير التكوين العلمي والخبرة المهنية للصديقين الذين وظفها في إنجاح شركتهما (يسير)، فكلاهما كان متفوقا في دراساته واستفاد من تكوين تكنولوجي رفيع المستوى بجامعة عالمية بالإضافة إلى خبراتهما المهنية الثرية. من جانب آخر، يقسم الصديقان نفس الشغف والرؤية الإستراتيجية لتوظيف التكنولوجيا واستخدامها في خدمة المجتمع، كما يتسمان بالثابرة، الإصرار، الصبر، روح المبادرة والتفاؤل رغم إحباط محيطهما والاستهزاء بفكرة مشروعهما في البداية.

2.3.4. علاقة مؤسسي شركة يسير بالثقافة الريادية وروح ريادة الأعمال: إن هجرة الصديقين وعملهما في بلدان أجنوساكسونية متشعبة بالثقافة الريادية أثر وبشكل إيجابي على طريقة تفكيرهما ورؤيتهما لمجال ريادة الأعمال، وبالأخص بالنسبة لنور الدين طيبي الذي كانت له تجربة رائدة في مجال الأعمال في منطقة وادي السيليكون التي تعتبر القطب التكنولوجي الرائد في العالم، حيث أن أشهر الشركات الناشئة والتكنولوجية قد ظهرت في هذه المنطقة على غرار Apple, google, Antel... إلخ، حيث يشتغل بها حوالي 6 ملايين شخص وتحقق 3000 مليار دولار كرقم أعمال وهو ما يشكل سادس اقتصاد عالمي لو كانت دولة قائمة. من جانب آخر، نشأ مهدي يطو في عائلة متوسطة لأبوين عملا في مجال التعليم والطب النفسي ثم توجهها إلى العمل لحسابهما الخاص في مجال طبع ونشر الكتب، حيث كان مهدي وإخوته يقومون بأعمال بسيطة لمساعدة والديهم في هذا المشروع وعمره لم يتجاوز 10 سنوات. إن تمتع الصديقان بهذه الخبرات والكفاءات العلمية، بالإضافة إلى صفاتهما الشخصية جعلتهما يستطيعان الصمود والنجاح في مناخ أعمال صعب ولم يلجأ إلى البحث عن مرافقة أو تمويل خارجي. حيث يقول نور الدين في هذا الصدد: "إن أكبر مشكل لريادة الأعمال في الجزائر هي رائد الأعمال بحد ذاته وليس فقط عوائق التمويل والبيروقراطية، فالأهم هو ذهنية وثقافة وسلوك رائد الأعمال في الجزائر". هذه الوضعية دفعته إلى تقديم النصح والإرشاد في مجال ريادة الأعمال لاسيما للشركات الناشئة في المجال التكنولوجي من خلال حساباته على مواقع التواصل الاجتماعي. (طيبي ن،، 2020)

3.3.4. سوق أعمال خصب: لايزال سوق المنتجات الرقمية في الجزائر سوقا يافعا ويعود ذلك إلى تأخر الجزائر في الانتقال من الاقتصاد المادي إلى الاقتصاد الرقمي، فالجزائر تخلفت عن تنمية قطاع الاقتصاد الرقمي بسبب عدم الاستغلال والتوظيف الكامل للقدرات اللوجيستية من أعمار صناعية، حواسيب، هواتف ذكية، ألياف بصرية، برمجيات تطبيقية... إلخ في المجال الاقتصادي، وهو ما تؤكده مختلف الإحصائيات على غرار المؤشر العالمي للخدمات الالكترونية الذكية الصادر عن لجنة الأمم المتحدة للشؤون

الاقتصادية والاجتماعية الذي صنف الجزائر في المرتبة 150 من أصل 193 دولة سنة 2018. هذه الوضعية تشكل فرص أعمال ذات مردودية لمن يستطيع استغلالها وهو ما قامت به شركة يسير وكان أحد عوامل نجاحها. (طبيي ن.، 2020)

4.3.4. الاستجابة السريعة لاحتياجات المجتمع: وهو ما يظهر في الفكرة الإبداعية لتوسع شركة يسير نحو تقديم خدمات الاستشارات الطبية في ظل أزمة كوفيد وما خلفته من تغيير في النمط المعيشي الذي أصبح أكثر اعتمادا على الاتصال والتواصل، الأمر الذي استغلته شركة يسير بشكل سريع حيث تداركت كيفية تأثير الوباء على استخدام التكنولوجيا وتسريع التحول الرقمي. هذه الوضعية أظهرت مدى مرونة شركة يسير وقدرتها على استشعار حاجات السوق والمستهلكين بشكل مستمر والعمل على تلبيتها بشكل سريع، وهذه إحدى سمات الشركات الناشئة وأحد عوامل نجاحها. (طبيي ن.، 2020)

5. الخلاصة:

انصب اهتمامنا في هذا العمل على عرض تجربة شركة يسير كنموذج متميز للشركات الناشئة في الجزائر مع التركيز على عوامل نجاحها. وجاء هذا تزامنا مع الانشغال المتزايد بهذا الموضوع في الجزائر وخيارها في اعتماد الشركات الناشئة كأحد البدائل الفعالة للنهوض بالاقتصاد الوطني وتحقيق التنمية الاجتماعية والتطور العلمي والتكنولوجي. وفي هذا الإطار نقول أنه تم اثبات الفرضية الرئيسية التي تمت صياغتها في مقدمة هذا البحث جزئيا، حيث أن نجاح الشركات الناشئة لا يتوقف على مناخ الأعمال الذي تنشط فيه فحسب وإنما يستوجب متطلبات أخرى كالتمتع بالفكر الإبداعي، الثقافة المقاولانية والشخصية الريادية لأصحاب المشاريع الناشئة إلى جانب تنوع مصادر التمويل وأجهزة الدعم الخاصة بهذا النوع من الشركات. كما أن رواج شركة يسير لم يرقم على الخصائص الفردية لمؤسسي الشركة ومؤهلاتهم العلمية فقط، وإنما يتركز كذلك على استراتيجية مؤسسي شركة يسير في اقتحامهم لسوق المنتجات الرقمية وفي تلبية رغبات المجتمع على المستوى المحلي وحتى على مستوى بعض الدول العربية مثل تونس والمغرب والأجنبية كفرنسا وكندا.

1.5. نتائج البحث:

بعد معالجتنا لمختلف جوانب الموضوع، تمكنا من استخلاص مجموعة من النتائج والتي ندرجها فيما يلي:

- يمكن ضبط إطار الشركات الناشئة في كل شركة تتوفر على فرص نمو سريعة وتوسع لتطوير منتج أو خدمة في أسواق جديدة وفي قطاعات حديثة خاصة التكنولوجية منها.

- يستوجب نجاح الشركات الناشئة توفير نظام بيئي متكامل يوفر مناخ أعمال مناسب يسمح بتحقيق الإبداع والابتكار بشكل مستمر تتجذر فيه الثقافة الريادية وروح ريادة الأعمال. كما يشترط أيضا أن يشمل ذات النظام مصادر تمويل وأجهزة مراقبة متخصصة، وهذا من أجل تسهيل وتسريع مسار إنشاء الشركة الناشئة وتذليل مختلف عقباتها.
- استيعاب الجزائر في السنوات القليلة الأخيرة لضرورة العمل على بناء نظام بيئي قوي كجزء من الإستراتيجية الوطنية لتطوير الشركات المصغرة، الناشئة، الحاضنات واقتصاد المعرفة، وذلك من خلال توفير إطار قانوني وتنظيمي جديد للشركات الناشئة يركز على تحديد الأسس القانونية والتنظيمية للشركات الناشئة، أساليب تمويلها والمؤسسات المرافقة لها.
- ظهرت عدة شركات ناشئة في الجزائر، ومثال ذلك شركة يسير التي تعتبر من بين الشركات الناشئة السبابة في استخدام التكنولوجيا المتطورة لتقديم خدمات متنوعة لاسيما في مجال النقل، التجارة الإلكترونية خدمات التوصيل المختلفة، الإطعام السريع، الإنتاج السينمائي وخدمة الاستشارات الطبية.
- يعود النجاح والتطور المستمر لشركة يسير إلى عدة عوامل أبرزها مؤسوسها وما يمتازون به من كفاءات علمية وسمات شخصية، حيث توضح السيرة الشخصية لمؤسسي الشركة تأثير التكوين العلمي والخبرة المهنية التي يتميزان بها على نجاح شركتهما. هذا بالإضافة إلى تشبعها بالثقافة الريادية وروح الريادة وهو ما جعلهما يستطيعان الصمود والنجاح في مناخ أعمال صعب.
- من بين عوامل نجاح شركة يسير أيضا هو اعتمادها على سوق المنتجات الرقمية وهو ما يشكل فرص أعمال ذات مردودية لمن يستطيع استغلالها إلى جانب الاندماج السريع لمختلف الاحتياجات الاستهلاكية للسوق الوطني وبعض الأسواق الدولية.

2.5. مقترحات البحث:

- من خلال النتائج السابقة يمكن تصور مجموعة من المقترحات والتي من شأنها أن تشكل مقومات مفتاحية لتطوير وترقية الشركات الناشئة في الجزائر، ويتعلق الأمر بالعناصر التالية:
- التركيز على ترقية التعليم والتكوين في مجال ريادة الأعمال على جميع المستويات والتخصصات من أجل تعزيز الثقافة الريادية وتنمية روح ريادة الأعمال وروح المخاطرة وتشجيع الأفكار الإبداعية.

- تعزيز دور الجامعة في إنشاء ومرافقة الشركات الناشئة من خلال تعزيز البحث العلمي وتطوير شراكات حقيقية مع القطاع الإقتصادي والإجتماعي.
- العمل بجدية أكبر على تحسين مناخ الأعمال حتى يصبح عامل جذب للأفراد الراغبين في إنشاء شركاتهم مع التركيز على تسهيل الإجراءات الإدارية والحصول على العقارات وتوفير المعلومات. ويمكن في هذا الصدد اعتماد الإدارة الإلكترونية من أجل شفافية أكبر في مختلف التعاملات.
- الإسراع نحو تجسيد الإقتصاد الرقمي وما يتطلبه ذلك من إرساء بنية تحتية ولوجيستية من أجل تسهيل نشاطات الشركات الناشئة وتسويق منتجاتها.
- ضرورة تنوع المصادر التمويلية للشركات الناشئة وعدم الاكتفاء بصندوق واحد، حيث أنه لا بد من إشراك شركات رأس مال المخاطرة والعمل على ظهور جمعيات ملائكة الأعمال ونشر وتعميم منصات التمويل التشاركي.

6. قائمة المراجع:

1.6, باللغة العربية:

المقالات:

1. بجيتي علي وبوعويبة سليمة (2020)، المؤسسات الناشئة، الصغيرة والمتوسطة في الجزائر واقع وتحديات، مجلة دراسات وإبحاث، المجلد 12، العدد 4، جمعة زيان عاشور الجلفة، الجزائر.
2. بوالشعور شريفة (2017)، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة Startups_ دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد الرابع، العدد 2، جامعة بشار.

المداخلات:

1. مقيمح صبري وخالدي حسينة (2020)، حاضنات الأعمال التكنولوجية ودورها في تطوير الإبداع والابتكار بالمؤسسات الناشئة - دراسة حالة السعودية مع الإشارة لحالة الجزائر، كتاب جماعي دولي حول "حاضنات الاعمال السبيل لتطوير المؤسسات الناشئة، مخبر اقتصاد، مالية وادارة الأعمال، جامعة سكيكدة، الجزائر.

محاضرات مطبوعة:

1. مزيان أمينة (2018)، أجهزة دعم ومرافقة المؤسسات، مطبوعة محاضرات موجهة لتخصص المقاولاتية، جامعة المجد بوقرة بومرداس.

التقارير:

1. تقرير عن اقتصاد الشركات الناشئة في الأردن (2019)، الوكالة الألمانية للتعاون الدولي للنشر، الأردن.

المراسيم التنفيذية:

1. المرسوم التنفيذي رقم 254/20 (2020) والمتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامات مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنات الأعمال وتحديد مهامها وتشكيلتها، الجريدة الرسمية، العدد 55.

المقابلات:

1. نور الدين طيبي (2020)، كيف أسسنا شركة يسير.

2. مهدي يطو (2020)، من الصفر... قصة مهدي يطو المؤسس والمدير العام لشركة يسير.

مواقع الانترنت:

1. https://www.interieur.gov.dz/startups/index_ar.html (consulté 04/07/2021)
2. <https://yassir.com> (consulté 29/07/2021)
3. <https://www.youtube.com/watch?v=tLPF0TkQc9> (consulté 30/02/2021)

2.6. باللغة الأجنبية:

Articles :

1. Asli.a et El manzani.N (2015), le rôle de l'éducation à l'entrepreneuriat dans le développement de la culture entrepreneuriale des étudiants universitaires : proposition d'un modèle théorique, revue de l'entrepreneuriat et de l'innovation, Maghreb.
2. Dahmani.J et Miloudi.M (2020), la gouvernance comme mécanisme pour soutenir la croissance des start-ups, cas des startups en algérie, revue des sciences commerciales, Vol 19, N ° 2, école des hautes études commerciales, Algérie.

Guide :

1. Start it Up (2015), guide à la création d'une entreprise, association de jeune pousse d'ASSAS, Paris, France.

Communiqué :

1. Nouredine tayebi (2019), communiqué officiel yassir.