

دور الشركات الناشئة في النهوض بالاقتصاد الجزائري - دراسة عينة من المؤسسات الناشئة بولاية الجزائر العاصمة
The role of emerging institutions in promoting the Algerian economy - Study of a sample of startups in the state of Algiers

د/ بن عاشور رتيبة¹ / Ben Achour Ratiba

⁻¹ جامعة الجزائر 3 / benachour.ratiba@univ-alger3.dz

تاريخ النشر: 14/06/2022

تاريخ القبول: 07/06/2022

تاريخ الاستلام: 28/04/2022

ملخص: تعد زيادة الاعمال او المقاولاتية احد الميادين التي تعتمد بشكل كبير على الابتكار الذي يعتبر بدوره عملية معقدة تخضع لمعايير تنتمي لتخصصات متعددة، وتعتبر الشركات الناشئة احد القنوات، التي تعتمد عليها اقتصادات الدول المتقدمة والدول النامية، لتقوم بعملية اطلاق الدورة الاقتصادية بإنشاء أساليب جديدة مبتكرة تستطيع ان تلج السوق بصورة سريعة وباقل تكلفة .

ان حاجة الجزائر لخلق و دعم الشركات الناشئة بات اكثر من ضروري نظرا للتطورات الاقتصادية السياسية و الاجتماعية التي تحدث على المستوى الوطني و الخارجي و بالتالي تهدف هذه الورقة البحثية الى تسليط الضوء على اهمية هذا النموذج في زيادة الاعمال و تبيان دوره في خلق الثروة و تحقيق معدل نمو قادر على الإقلاع الاقتصادي كما تعرج على القوانين الجديدة التي من شأنها ان تسهل اندماج هذه المؤسسات في الاقتصاد الوطني.

الكلمات المفتاحية: نظرية الابتكار، الشركات الناشئة، قانون المالية التكميلي 2020 ، الحاضنات والمسرعات، زيادة الاعمال، نموذج الاعمال. تصنيف JEL: O10

Abstract: Entrepreneurship is one of the fields that depend heavily on innovation, it's is a complex process that depends on multiple disciplines, startups companies are one of the channels on which, the economies of developed and developing countries, rely on to launch the economic business cycle by creating innovative new methods which facilitate the penetration of the market quickly and at low costs.

Algeria's need to create and support startups has become more than necessary due to the economic, political and social developments taking place at the national and international levels. Therefore, this research paper aims to shed light on the importance of this model in entrepreneurship and to clarify its role in creating wealth and achieving a growth rate capable of economic take-off, as well as analysing the new laws that would facilitate the integration of these organisations into the national economy.

Keywords: Theory of innovation- startups-complementary financial law 2020- incubators and accelerators -entrepreneurship -business model.

Jel Classification Codes:O10

Résumé: L'entrepreneuriat est l'un des domaines qui dépendent fortement de l'innovation, c'est un processus complexe qui dépend de multiples disciplines, les startups sont l'un des canaux sur lesquels, les économies des pays développés et en développement, comptent sur lancer le cycle économique en créant de nouvelles méthodes qui facilitent la pénétration du marché rapidement et à faibles coûts. Le besoin de l'Algérie de créer et d'accompagner des startups est devenu plus que nécessaire en raison des développements économiques, politiques et sociaux se déroulant aux niveaux national et international. Par conséquent, ce document de recherche vise à mettre en lumière l'importance de ce modèle dans l'entrepreneuriat et de clarifier son rôle dans la création de richesse et atteindre un taux de croissance capable de décoller économiquement, ainsi que analyser les nouvelles lois qui faciliteraient l'intégration de ces organisations dans l'économie nationale.

Mots clés : Théorie de l'innovation- startups-complémentaire financière loi 2020- incubateurs et accélérateurs- entrepreneuriat- entreprise maquette.

Codes de classification Jel : O10

1. مقدمة:

ان نشأة الشركات الناشئة تمثل اتجاه عصري ريادي في عالم المقاولاتية يجذب في كل البلدان المتطورة او النامية على حد سواء، عقول الشباب و غيرهم الراغبين في الاستثمار و في تحويل أفكارهم المبدعة الى واقع ملموس يجلب لهم الأرباح. لقد أصبحت كلمة **Start up** او **gazelles** متداولة في لغة إدارة الاعمال من خلال اعمال دافيد بيرش **David Birch** في 1979 حيث انصبت ابحاثه حول المؤسسات الصغيرة و بين انها اهم مصدر لخلق فرص العمل في الاقتصاد الأمريكي ، حيث اثبتت دراساته ان 66 بالمائة (**IZA, 2008**) من جميع الوظائف الجديدة في الولايات المتحدة الامريكية خلال الفترة 69-76 قد تم انشاؤها بواسطة شركات ذات عمالة اقل من 20 موظف، و واصل أبحاثه مضييفا انه خلال الفترة 81-85 شكلت المؤسسات التي لديها اقل من 20 موظف 82 بالمائة من اجمالي نمو العمالة. و قد أشار دافيد بيرش في كتابه "عملية توليد فرص العمل" الى شركات الغزال **gazelles** بأنها شركات صغيرة منشئة للوظائف الجديدة في الاقتصاد تتميز بوثيرة نمو سريع حيث باستطاعتها ان تضاعف ايراداتها على مدى 4 سنوات.

اليوم اصبحت الشركات الناشئة **Start up** تعرف باختلافها عن المؤسسات الصغيرة وارتبطت بالطابع المؤقت و بمفهوم الابتكار، المخاطرة، عدم التأكد و التكنولوجيات الجديدة.

ويلقى هذا النوع من المؤسسات أساسه النظري في ادبيات إدارة الاعمال المتعلقة باقتصاد المعرفة و المقاولاتية ونظرية الابتكار التي تعيننا اكثر في هذا البحث و نرجع الى آراء شومبتر **J Schumpeter**، الذي يعد المنظر الأول للابتكار ، حيث يعتبره نتيجة لإنشاء أسلوب جديد في الإنتاج يصاحبه تغيير في مكونات و تصميم المنتج و قد تناول موضوع الابتكار في نظريته عن النمو الاقتصادي ، الذي يقوم بدور عامل إطلاق الدورة الاقتصادية، حيث يرى تطور الرأسمالية كعملية تتم بواسطة رجال الأعمال الذين يحملون ابتكارات تهدد بقاء الشركات التي لا تتكيف و هذا ما يعرف بعملية الخلق الهدامة **destruction créative**.

لقد ميز شومبتر (**Schumpeter**) الاختراع **invention** عن الابتكار **innovation** ، و يعرف المقول او رجل الاعمال بانه ذلك الذي يستطيع ان يحول الاختراع الى ابتكار (**schumpeter, 2009**); فبينما يكون الاختراع عبارة عن تصميم شيء جديد يعرف الابتكار على أنه إدخال الاختراع في بيئة اجتماعية عن طريق السوق الذي هو احد اطراف المحيط او البيئة ، فيكون الابتكار عملية خاصة بالمؤسسة او رجل الاعمال ، تفسر كيف ينتج و يعزز و يسوق الاختراع حتى يصبح مولدا للريح و محدثا للتغيير الاجتماعي فهو بذلك أوسع من مجرد تغيير تقني (مثال: اثر وسائل التواصل الاجتماعي على العادات الاجتماعية و الثقافية). ان الابتكار يعبر عن الاختراع الذي يصل الى مرحلة المنتج الجديد المتجسد فعليا و القابل للاستمرار اقتصاديا .

ان الابتكار عملية مركبة ونادرا ما تكون عملية ناتجة بصورة آلية عن البحث العلمي، فهي تتطلب ديناميكية و حركية تتفاعل معها مجموعة من الأجزاء متشابكة فيما بينها و تنتمي الى اقسام مختلفة من نفس المؤسسة او من مؤسسات أخرى او الى هيئات مختلفة من مراكز أبحاث و معاهد و جامعات الخ..... ان هذه النظرة الشمولية للابتكار تحتاج الى ترجمتها كاملة عبر اصلاح شامل للممارسات الإدارية والسياسات الحكومية (**Smail ait el hadj,et al., 2006**).

لقد استطاع مارك دودجسن و ديفيد جان تتبع التطور التاريخي لنماذج الابتكار و قسما في كتابهما التاريخي "الابتكار. مقدمة قصيرة جدا (11ن 2014) ، هذه النماذج الى خمسة مقاربات عملية رئيسية:

النموذج الأول الدفعة العلمية للابتكار **science push** و هو نتيجة للدراسات التي أقيمت في الولايات المتحدة الامريكية مباشرة بعد الحرب العالمية الثانية، و يبين هذا النموذج أهمية الاستثمار في البحث العلمي بصورة مكثفة لإيجاد حلول للمشاكل الكبرى المطروحة وهذا النموذج ما زال قائما.

النموذج الابتكاري الناتج عن الطلب **market pull** وقد ظهر في الستينات و هو يأخذ بعين الاعتبار الطلب السوقى كمصدر للابتكار.

نموذج دورة حياة المنتج **product life cycle** و انتشر في السبعينات و هو يقسم الابتكار الى ذلك الذي يهتم بالمنتج في حد ذاته (المرحلة الأولى من الدورة) و الابتكار المتعلق بالعمليات **processus** التي ترافق المنتج (المراحل المتأخرة من الدورة)

نموذج التصنيع الرشيق **lean production**: ظهر في الثمانينات و تحديدا في سوق السيارات و هو يسعى لتقليل الفاقد من الموارد بتطوير العمليات الإنتاجية و علاقات التعاون مع الزبائن لاستنتاج و استشراف حاجياتهم .

نموذج التكامل والتواصل الاستراتيجي *strategie integrée avec ses réseaux* هو يدعم الابتكار المستمر باستخدام طاقة حوسبة هائلة و الانترنت و تقنيات تصور و واقع افتراضي جديد يهدف ربط كل الأطراف الخارجية و الداخلية لتصميم وتصنيع امثل .

وعليه يمكن طرح الاشكالية التالية :

1-1 الإشكالية:

ما هو الدور الذي تلعبه الشركات الناشئة في النهوض بالاقتصاد الوطني من خلال دراسة ميدانية على عدد من الشركات الناشئة (المصغرة والمتوسطة والناشئة) بولاية الجزائر العاصمة؟.

2-1 فرضية الدراسة:

هناك دور للشركات الناشئة في النهوض بالاقتصاد الوطني من خلال دراسة ميدانية على عدد من الشركات الناشئة (المصغرة والمتوسطة والناشئة) بولاية الجزائر العاصمة.

2. الاطار المفاهيمي للشركات الناشئة:

لقد اصبح مفهوم الشركات الناشئة من بين اكثر المفاهيم رواجاً في الآونة الاخيرة اذ اصبح حديث العام والخاص المثقف والغير المثقف رواد الاعمال ورجال الاعمال صناعات القرار والحكومات وذلك لم يأتي من فراغ بل للدور الكبير الذي اصبح الشركات الناشئة تلعبه في النهوض بالاقتصاديات النامية في مختلف دول العالم.

تعريف الشركات الناشئة و تمييزها عن الشركات الصغيرة و المتوسطة الكلاسيكية و دور حاضنت و مسرعات الاعمال في ترقية هذا النوع من المؤسسات.

1.2 مفاهيم حول الشركات الناشئة:

بعيدا عن التعريف الاصطلاحي سنسعى لإيضاح فكرة الشركات الناشئة و ابراز اهم خصائصها و مكوناتها و قد نكتفي للوهلة الأولى بالتعريف الذي تقدمه المعاجم بانها " مؤسسة فتية تبتكر في مجال التكنولوجيا الجديدة" (: *dictionnaire larousse*) <https://www.linternaute.fr/dictionnaire/fr/definition/start-up> او انها مؤسسة فتية مبتكرة ذات قدرة على النمو السريع، ولكن قد نحتاج الى توضيح اكثر اذا تمعنا في الواقع الذي تعيش فيه المنشآت الصغيرة و الأنظمة البيئية *ecosystemes* التي انتجتها عبر العالم (Brice Cornet, 2017). فهي ليست بالضرورة مرتبطة بالتكنولوجيات الحديثة و لا تسمى كل مؤسسة أنشئت حديثا بالستارت اب .

ان القدرة على الابتكار هي الملمح المشترك بين كل التعاريف المتعلقة بهذا النوع من المنشآت ، التي تتميز بقدرتها على تقديم شيئا جديدا يدركه الناس و يستعملونه فيرغبون في التخلي عن عاداتهم و معاييرهم و يستبدلونها بما هو مستحدث، فتجعل هذه المؤسسات ما هو مستحيلا في نظرهم قابلا للتحقيق. الأمثلة على هذا النوع من المنتجات كثيرة ، الهاتف النقال احدها. و فيما يلي بعض الشركات الناشئة في مجال الانترنت و التي تحولت الى شركات عملاقة تصنف ضمن اكبر الشركات العالمية (دودجسون و ديفيد، 2013، صفحة 26)

➤ منشأة EBay: التي أنشئت من طرف Pierre Omidyar ، سنة 1995.

➤ منشأة Google: التي انشئت من طرف Larry Page و Sergey Brin ، سنة 1998.

➤ منشأة Hewlett Packard: التي أنشئت من طرف William Hewlett و David Packard ، بجامعة Stanford سنة 1939.

➤ منشأة Intel: التي أنشئت من طرف Andrew Grove و Gordon Moore و Robert W. Noyce ، سنة 1968 .

➤ منشأة Microsoft: التي أنشئت من طرف Bill Gates و Paul Allen ، سنة 1975 .

➤ منشأة Apple: التي أنشئت من طرف Steve Jobs ، Steve Wozniak ، سنة 1976 .

➤ منشأة Yahoo: التي أنشئت من طرف David Filo و Jerry Yang ، بجامعة Stanford سنة 1994.

ان استعمال التكنولوجيا الجديدة ليس شرطا ضروريا كي تقوم الشركة الناشئة ، فالابتكار وارد في تكنولوجيات قديمة فقط يجب تحويلها عبر طرق حديثة فيكون الابتكار غير تكنولوجي (Bouali Amina Souad, « entreprises algériennes à l'heure de la globalisation »,2018) وقد يصنف ضمن الفئات التالية :

- الابتكار الجمالي: الاهتمام بالجانب النفسي ; و الإنساني للمستهلك وإضفاء الجمالية لشكل المنتج **design** او بيئة العمل **ergonomie**
- الابتكار التنظيمي: ادخال اشكال تنظيمية جديدة او تغيير الهياكل او الممارسات الإدارية لتلبية حاجيات لم تكن تغطي جيدا او لم تكن تلي أصلا .
- ابتكار مالي: استخدام أدوات مالية حديثة
- ابتكار خدماتي: توفير خدمات إضافية جديدة
- ابتكار استراتيجي: إيجاد نموذج عمل **business model** جديد لإطلاق منتج جديد.

2.2 نموذج الاعمال **business model** وعلاقته بالشركات الناشئة:

ان اشهر تعريف للمؤسسات الناشئة، الذي حقق اجماعا بين المهتمين بدراسة هذا النوع من المنشآت ، جاء في كتابات ستيف بلانك **Steve Blank** فقد عرف الشركة الناشئة بانها " منظمة مؤقتة **temporary** مصممة للبحث عن نموذج عمل **business model** متكرر **repeatable** و قابل للنمو **scalable**" (موقع **Steeveblank.com, 2010**) مضيفا عبر نفس الموقع ان نموذج العمل يصف كيف تخلق القيمة و تقدم ، و هو عبارة عن مخطط يوضح جميع التدفقات بين الأجزاء المختلفة للمؤسسة و هو يقدم فرضيات لتجيب عن الأسئلة التالية : (الشميمري، 2019، صفحة 43) اذ فنموذج الاعمال هو بطاقة تقنية تعريفية ومبسطة عن مشروع انشاء المؤسسة الناشئة فهو يتكون من تسعة احجار توضح لإصحاب رؤوس الاموال المخاطرة الصورة اكثر وتقلل من مخاوفهم حول نجاح المشروع كما ان نموذج الاعمال يغني عن العديد من الصفحات التي كانت تقدم في بطاقة الجدوى من المشاريع.(عماد صادق،2016) هي الوثيقة المكتوبة التي تحدد وتعرف الاهداف وطرق التنفيذ لتحقيق الاهداف المحددة مسبقا.(محمد نور صالح الجدايه، سناء جودت خلف 2008)

- كيف تتحول الفكرة الى منتج؟
- كيف يمكن الوصول الى الزبون و اثارة اهتمامه؟
- الى اين تقود الفكرة و هل يمكنها حل مشاكل اكبر بنفس النسق في المستقبل؟
- كيف يوزع المنتج على العملاء و كيف يتدفق المال مرة أخرى الى المؤسسة؟
- ما هو هيكل تكاليف المشروع و وكيف يتفاعل كل قسم مع الآخرين ، وكيف تتناسب الشركة الناشئة مع المؤسسات الأخرى لتنفيذ المشروع ؟

يجب على صاحب الشركة الناشئة التحقق بسرعة مما إذا كان النموذج صحيحًا من خلال معرفة ما إذا كان العملاء يتصرفون كما يتوقع النموذج المقترح و تغيير النموذج عدة مرات اذا استلزم الامر ذلك.

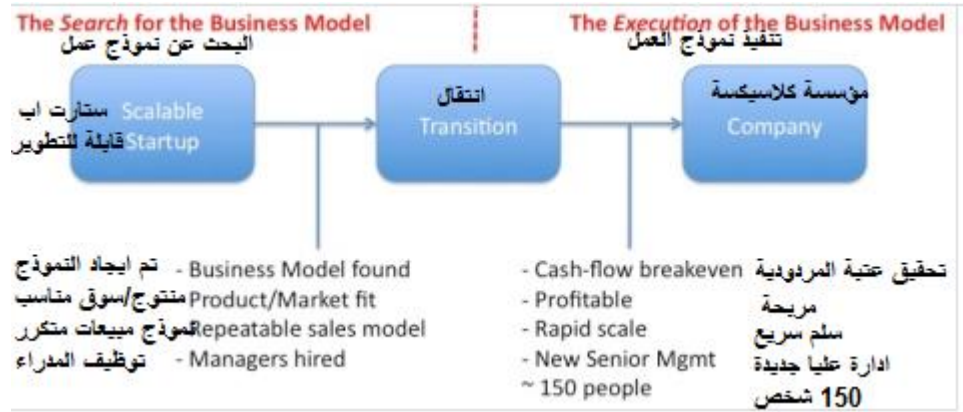
هل نموذج العمل **business model** (انظر الشكل رقم 01) هذا هو نفسه خطة العمل **business plan**؟ لا فالأول يصف كيف تصنع القيمة **la valeur** و العمل على تحقيقها و الإستفادة منها بينما خطة العمل تشمل نموذج العمل وتوضح كيفية تنفيذ نموذج العمل بالأرقام و المعطيات المالية اللازمة .

نعود الى تعريف ستيف بلانك لنستخلص خصائص المؤسسات الناشئة:

- هو عبارة عن الطريقة العلمية التي سنستطيع من خلالها ان نصمم نموذج عمل فعال نستطيع من خلاله ادارة شركتك بطريقة فعالة تمكّنك من الربط بين كل العناصر الموجودة بداخل الشركة والعناصر الخارجية التي تتعامل معها من خلال مزيج ما بين الخرائط الذهنية وخطة العمل المعقدة وهذا ما يضمن ان يسير العمل بطريقة متناغمة.(محمد الباز،2019).

- ان الشركات الناشئة منظمة مؤقتة، أي انها لا تبقى مشروعا ناشئا فقد تتحول الى مؤسسة صغيرة متوسطة او كبيرة اذا نجحت في إرضاء الزبائن الذين يبحثون عن حلول في مقابل منتجات يدفعون من اجلها .
- ان الشركات الناشئة تبحث عن نموذج عمل أي ان هدفها هو التقصي و الاستطلاع ثم الاختبار و تقييم حاجيات الزبائن التي لم يحققها السوق .
- الشركات الناشئة تبحث عن نموذج اعمال متكرر و قابل للنمو أي ان كل الشركات الناشئة قائمة على افتراضات يتم تكرارها حتى تتحقق صحتها ، و بمجرد ان يتحقق نموذج الاعمال و تكون المؤسسة مستقلة تختفي الشركة الناشئة و لم تعد تسمى كذلك. و نضرب مثال على مؤسسة Uber كيف تكررت التجربة بعد ان نجحت في بلدان متعددة و تكيفت مع محيطها (تجربة يسير في الجزائر)

الشكل رقم 01: البحث عن نموذج الاعمال



المصدر: <https://steveblank.com/2010/01/25/whats-a-startup-first-principles/>

3.2 الفرق بين الشركات الناشئة، الصغيرة و المتوسطة الكلاسيكية :

ان الخصائص التي استنتجناها من تعريف ستيف بلانك السابق قد يمكننا من التفرقة بين المؤسسة الكلاسيكية ، سواء كانت صغيرة او متوسطة، و بين الشركة الناشئة ، فان هذه الأخيرة ، كما يضيف ستيف بلانك في موقعه الالكتروني ، ليست صورة مصغرة من مؤسسة كبيرة بل هي مجموعة من المحاولات و التجارب تبحث عن مشاريع قابلة للتطوير و النمو. ان كلمة **startup** التي تصف الشركة الناشئة بالانجليزية لا تعني بالضرورة مؤسسة صغيرة تبدأ، بقدر ما هي تدل على هيكل مختلف عن هيكل المؤسسة الكلاسيكية فهو من جهة يعمل بطريقة و ديناميكية و بأهداف مختلفة ، و من جهة أخرى هو يبحث ، يستكشف و يختبر من اجل إيجاد ما له قيمة بالنسبة للزبون، و كيفية تقديمها له و كيفية كسب المال اثناء القيام بهذه العملية . ففعالية كل هذه العمليات لتقديم افضل خدمة للزبون هو تحدي تواجهه الشركات الناشئة و هذا ما يجعلها تختلف عن المؤسسة الكلاسيكية ، و هذا ما يفسر أيضا صعوبة بعض المؤسسات الكلاسيكية في الابتكار لأنها تتبنى عمليات **prosses** تعيق الابتكار .

إضافة الى الشكل القانوني الذي يختلف في كل من الشركات الناشئة و الكلاسيكية فان الفرق الأساسي بين الاثنين هو ان المؤسسة الكلاسيكية تنفذ و تحسن نموذج اعمال جاهز ، بينما الشركة الناشئة منظمة و مهيكلت كي تبحث عنه، وبالتالي يكون لديها القابلية للتوسع و النمو السريع في وقت قصير ، مقارنة بالمؤسسة الكلاسيكية .

4.2 دور الحاضنات و المسرعات في تكوين الشركات الناشئة:

قد لا تحتاج المؤسسات الناشئة الى تمويل خارجي و تعتمد على مدخراتها او مصادرها الخاصة و المحدودة و تسمى حينها **startup bootstrap** (Brice Cornet, 2017). ومع ان هذا النوع من الشركات الناشئة يحظى بالاستقلالية التامة في التسيير و الابتكار ، الا ان المقاول يتحمل بمفرده المخاطر كما انه محدود الإمكانيات المالية و الإدارية التسويقية و الفنية . اما الشكل

الآخر من الشركات الناشئة فيكون مرتبطا بالحاضنات وتسمى حينها الشركة الناشئة **startup incubée** ، وهذا يعني ان تكون المشاريع الناشئة مدعومة و مزودة بالأدوات اللازمة لنجاح المشروع. وتكون أيضا الشركات الناشئة ممولة وتسمى **startup financée**، وتكون مصادر التمويل اما داخلية أي عن طريق الاهل و الأقارب و المعارف **love money**، او خارجية اما في شكل قروض بنكية، وهذا صعب لما فيه من درجة مخاطرة كبيرة ، او عن طريق التمويل الجماعي **crowdfunding** او راس المال المخاطر **capital venture**. (المبيرك، 2015، صفحة 62)

و من طرق التمويل الحديثة الاستعانة بمسرعات الاعمال **accélérateurs**، حيث يتوجب على الشركة الناشئة ان تبحث عن مسرعة للأعمال تتناسب مع فكرتها ، فتقوم هذه الاخيرة بالدعم اما النقدي او العيني كأن تؤمن مكان للعمل والدعم التقني، وتؤمن كذلك التواصل مع الخبراء والمستثمرين.

1.4.2 حاضنات الاعمال Incubateurs:

حاضنات الاعمال هي هياكل دعم من اجل المساعدة في انشاء المؤسسات فهي تجمع عديد الموارد المتخصصة في تطوير الافكار ومرافقتها والحرص عليها على اتباع احسن الطرق التسييرية قبل واثناء وبعد انشائها. (Philippe ALBERT, Michel BERNASCO, Lynda GAUNOR,2003)

الحاضنات عبارة عن هيئات مرافقة و داعمة للمؤسسات و المشاريع الناشئة ، تعمل على مساعدتها في المراحل الأولى من اطلاقها و ذلك بتزويدها بالأدوات اللازمة لنجاح المشروع و تقديم مجموعة من الخدمات، تتكيف و طبيعة المشروع و تختلف هذه الخدمات من حاضنة الى أخرى و فيما يلي نذكر بعضا منها اذ لا يمكن حصرها بصفة نهائية : (المبيرك، 2015، صفحة 65)

➤ تدخل الخبراء و التقنيين و المحترفين

➤ ربط المشاريع الجديدة بمؤسسات استفادت من الاحتضان

➤ تسهيلات للحصول على البنى التحتية او خدمات أساسية كالإيواء بتكاليف منخفضة

➤ الربط بالأشخاص او بالشبكة التلفونية او شبكة الانترنت

➤ الحصول على التمويل

و تنقسم حاضنات الاعمال الى فئات مختلفة حسب الهدف منها (نقل التكنولوجيا ، ترقية الاستثمار...) او حسب القطاع الذي تنتمي اليه (خاص، عام، خاص/عام) او حسب طبيعة تدخله و نشاطها (الرقمنة، الروبوتيك، بيو حيوي ...) او حسب الجمهور الذي تريد استقطابه (جامعيين، نساء ...) و هي :

➤ حاضنات اعمال عمومية هدفها الأساسي هو خلق مناصب الشغل

➤ حاضنات مرتبطة بالمدارس العليا و الجامعات

➤ الحاضنات الخاصة

➤ حاضنات مرتبطة بالجماعات المحلية

➤ حاضنات مرتبطة بالمؤسسات الكبرى

فحاضنات الاعمال تمكن من توفير الخدمات والمعلومات و الاستشارات، الأساسية في حياة كل مشروع ، الى الشركات الناشئة لارتفاع تكلفتها مما يحد من مخاطر الفشل و يساهم في تسريع عملية نمو الاعمال ، فهي اذن (احمد بن عبد الرحمن الشميري، 2019، "وحدة خدمية تهدف الى تحويل الأفكار و الابتكارات الى مشروعات منتجة ، و ذلك من خلال تقديم عددا من خدمات التأهيل و الدعم المادي و المعنوي و الاستضافة و الارشاد لرواد الاعمال "

و سجلت اول حاضنة في ولاية نيويورك بالولايات المتحدة الامريكية عام 1959 عندما قامت عائلة Bataiva بتحويل مقر شركتها الى مركز للأعمال يتم فيه تأجير وحداته للأفراد الراغبين في إقامة مشروع ، مع الاستفادة من الخبرات و الاستشارات ، و قد لاقى نجاح هذه المبادرة الاهتمام بالحاضنات بشكل متسارع اذ يقدر الباحثون انه يوجد في العالم حاليا اكثر من 10000 حاضنة اعمال منها 3500 في اسيا و اكثر من 200 في الشرق الأوسط و 1400 في أوروبا و 800 في أمريكا اللاتينية (نفس المرجع السابق).

2.4.2 مسرعات الاعمال accelerateurs :

تهدف المسرعات أيضا مثل حاضنات الاعمال الى دعم المؤسسات الناشئة، و تقوم تقريبا بنفس المهام الا انها تهتم و تستضيف الشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا و التي تريد ان تنمو بسرعة و تكون فكرة مشروعها قد وصلت الى مرحلة النضج، و تتميز مسرعات الاعمال بالتوجيه القوي *mentorat* و بوجود رجال اعمال يملكون رأسمال المخاطر مثل *Business Angels*. كما ان فترة الاحتضان بالنسبة للمسرعات تكون قصيرة و محدودة لا تتجاوز الستة اشهر، عكس الحاضنات التي تعمل في مجال زمني مفتوح أكثر (3 اشهر الى عامين)، و تتميز المسرعات بتنافسية عالية حيث يتعين عليها اختيار افضل الشركات الناشئة القادرة على التطور و القابلة للنمو السريع، (Pascal Latouche, 2018) و أخيار ما يفرق المسرعة عن الحاضنة هو ان هذه الأخيرة تقوم بالتمويل استثنائيا فعادة ما يكون تدخلها بشكل عيني او معنوي، اما المسرعة فهي تمول الشركات الناشئة مقابل نسبة مئوية محددة مسبقا من الأسهم و بعدها يمكن ان تصبح المسرعة شريكا لها. (المبيرك، 2015، صفحة 69)

جدول رقم 01: الفرق بين حاضنات الاعمال و مسرعات الاعمال

المسرعات	الحاضنات	
دعم مكثف خلال مدة زمنية محدودة مقابل مدخول معين سنويا	دعم اقل كثافة خلال مدة زمنية أطول مع اتفاق غير رسمي بشأن أجال إيقافه.	المدة الزمنية
تقديم تمويلات في مراحل انطلاق المشروع مقابل اسهم	نادرا ما تستثمر مباشرة بل تساعد الشركات الناشئة في إيجاد التمويل عبر تقديم خدماتها	الاستثمار
استثمار مباشر دون اللجوء الى رسوم	تدفع الشركات الناشئة رسوم و أعباء (ايجار مثلا) حسب قدرتها	الرسوم
التركيز حول التدريب و التوجيه بتوفير المكان المناسب لمدة محدودة	عادة ما يكون توفير المخابر و المكاتب من صميم عمل المرافقة و يكون ذلك على المدى الطويل	مكان العمل

المصدر: <https://supremefactory.net/ecosystem/the-influence-uk-startup-accelerators/>

3. الشركات الناشئة في الجزائر بين الواقع و التشريعات

3.1 المشاتل ومراكز تسهيل المؤسسات والشركات الناشئة في الجزائر:

ان الجزائر لم تول اهتماما بالمؤسسة الخاصة عموما، بغض النظر عن حجمها، الا بعد 1990 حيث اصبح الانتقال الى اقتصاد السوق من مقاصد الإصلاح الاقتصادي، يعتبر هذا التحول في النموذج الاقتصادي اول خطوة نحو ترقية الاستثمار الخاص حيث تم اعتماد منظومة تشريعية و استحداث مؤسسات و هياكل تسمح بدعم الاستثمار و ترقيته، و مع ذلك ارتبطت المؤسسات المصغرة ببعض الحرف التقليدية و بعض الأنشطة التجارية البسيطة فكانت مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي محدودة جدا. (بن سعيد، 2014، صفحة 81)

في 2003 وضعت وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعات التقليدية اطارا قانونيا تشريعا و تنظيميا يسمح بإنشاء مشاتل للمؤسسات *pépinières d'entreprises* و مراكز لتسهيل المؤسسات *centres de facilitation* في اطار مرسوم تنفيذي ثاني 79.03 و المؤرخ في 25 فبراير 2003 و المتضمن القانون الأساسي لمراكز التسهيل. (بن سعيد، 2014، صفحة 87) تهدف هذه المشاتل لمساعدة و دعم انشاء المؤسسات التي تدخل في اطار سياسة ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و ذلك باستقبال و احتضان و مرافقة كل المؤسسات الوليدة لفترة زمنية محددة، و تأجير المحلات لها و تدريب مسيرتها و تقديم الاستشارة التقنية و المالية، كما تتخذ هذه المشاتل عدة اشكال فتكون على شكل حاضنة تتكفل بالمشاريع في قطاع الخدمات، او ورشة ربط تتكفل بالمشاريع في قطاع الصناعة و المهن الحرفية، او في شكل نزل المؤسسات و هو يتكفل بالمشاريع في ميدان البحث..

اما مراكز التسهيل فتتولى مهمة تقييم المشاريع التي تعرض عليها، و التأكد من التوافق بين المشروع المقدم و القطاع الذي ينتمي إليه، و المساعدة على الابتكار و تحويل التكنولوجيا نحو توفير المعلومات الخاصة بفرص الاستثمار.

نلاحظ مما سبق ان: (بن سعيد، 2014، صفحة 88)

- المشرع الجزائري لم يفرق بين الشركة الناشئة و المؤسسة المصغرة الكلاسيكية
- ان دور المشاتل و مراكز التسهيل لا يختلف كثيرا عن دور الحاضنات و المعجلات و لكنه غير متكامل و فيه فصل للقطاعات عكس ما هو معمول به في العالم اذ لا تحدد الحاضنة نوعا معيناً من النشاط.
- عدم التركيز على الابداع كمحرك أساسي للمؤسسات الناشئة و نقص التواصل مع الجامعات و مراكز البحث العلمي .
- لقد تم استدراك بعض هذه النقاط من خلال المرسوم التنفيذي رقم 20-54 المؤرخ في اول رجب عام 1441 الموافق ل 25 فبراير 2020 (الجريدة الرسمية رقم 12 ، 26 فيفري 2020) ، الذي يحدد صلاحيات وزير المؤسسات الصغيرة والشركات الناشئة و اقتصاد المعرفة حيث تحت المادة 5 منه على تشجيع التعاون بين المشاتل و الحاضنات و المسرعات و تجميع نشاطات المشاتل و الحاضنات و تحسين التأزر بين القطاعات ، قصد توضيح الرؤية لدى صناديق الاستثمار، و أيضا وضع منشآت ومخابر بحث تقوم على مفهوم فكرة المدينة التكنولوجية وذلك من أجل دعم المشاتل والحاضنات ، كما تنص المادة 11 على انشاء علاقات تعاون في مجال اختصاص الوزارة على الصعيد الإقليمي و الدولي.
- من جهة أخرى ينشئ و يحدد المرسوم 20-55 لنفس الجريدة الهياكل التنظيمية الآتية :

- مديرية المؤسسات الصغيرة والنظم البيئية.
- مديرية المؤسسات الناشئة.
- مديرية اقتصاد المعرفة.
- مديرية المشاتل والحاضنات والمسرعات
- مديرية أنظمة المعلومات.
- مديرية التعاون.
- مديرية التنظيم والدراسات القانونية.
- مديرية الإدارة العامة .

2.3 مكانة الشركات الناشئة في قانون المالية التكميلي 2020:

- الاعفاء الضريبي:

بعدها ادرج مفهوم الشركة الناشئة بصفة مستقلة عن المؤسسة الصغيرة بإنشاء الوزارة المنتدبة للحاضنات ، و الوزارة المنتدبة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الوزارة المنتدبة للمؤسسات الناشئة و اقتصاد المعرفة ، تم تشجيع الشركات الناشئة بالخصوص حيث اعفيت هذه الأخيرة من الرسوم حسب المادة 69 من قانون المالية التكميلي 2020 التي تحرر " تعفى "الشركات الناشئة" من الرسم على النشاط المهني و الضريبة على الدخل الإجمالي أو الضريبة على أرباح الشركات، لمدة ثلاث (3) سنوات، ابتداء من تاريخ بداية النشاط. كما تعفى من الضريبة الجزائرية الوحيدة و ضمن نفس الشروط، الشركات الناشئة الخاضعة لنظام الضريبة الجزائرية الوحيدة و من الرسم على القيمة المضافة، المعدات التي تقتنيها الشركات الناشئة بعنوان إنجاز مشاريعها الاستثمارية. (الجريدة الرسمية العدد33-2020)

- الحظائر التكنولوجية

اما فيما يخص الحظائر التكنولوجية فقد تم اسنادها لاربعة وزارات قصد تفعيل نشاط المؤسسات الناشئة حيث تنص المادة 38 من نفس القانون على تعديل المادة 46 من القانون رقم 18-18 المؤرخ في 27 ديسمبر 2019 المتضمن قانون المالية لسنة 2019 و تحرر كما يلي: " تحديد الحظائر التكنولوجية والتصريح بها بموجب قرار مشترك بين الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة و الشركات الناشئة و اقتصاد المعرفة و الوزير المكلف بالجماعات المحلية و الوزير المكلف بالمالية لتنفيذ برامج الجنوب" https://www.mf.gov.dz/pdf/texte/lois_finances_ar/lois_finances_ar_2019.pdf

- مساهمة راس المال الاستثماري

و لحماية الشركات الناشئة تم تحديد مساهمة الرأسمال الاستثماري فيما حيث تنص المادة 18 من نفس القانون على ما يلي: " باستثناء الاستحواذ على حصص في الشركات الناشئة، لا يجوز لشركة الرأسمال الاستثماري أن تحوز أسهما تمثل أكثر من تسعة وأربعين في المائة (94٪) من رأسمال نفس المؤسسة».

- تمويل المؤسسات الناشئة

وتفاديا لفشل المؤسسات الناشئة اذا ما اعتمدت على البنوك التجارية ، انشئ صندوقا لتمويل هذه المؤسسات بموجب المادة 131 من نفس القانون و التي تنص على : " ينشأ حساب التخصيص الخاص رقم 150 - 302 بعنوان "صندوق دعم وتطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة Start up".

ويقيد في هذا الحساب:

• في باب الإيرادات:

-إعانة الدولة

- الناتج من الرسوم الجبائية و شبه الجبائية؛

- الهبات و الوصايا؛

- جميع الموارد والمساهمات الأخرى.

• في باب النفقات:

- تمويل دراسات الجدوى؛

- تمويل تطوير خطة العمل؛

- تمويل المساعدة التقنية؛

- تمويل التكاليف المتعلقة بإنشاء نموذج أولي؛

- تمويل التكوين؛

- احتضان للمؤسسات الناشئة Start up؛

- الترويج للمنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة Start up".

نلاحظ ، مما سبق ، ما يلي :

- اعفاء الشركات الناشئة من الرسوم من شأنه ان يدعم نشاطها لكنه غير كافي و يتطلب تفعيل هيئات رقابية تقوم بتأطير هذه العمليات

- برامج الجنوب الواردة ضمن الحظائر التكنولوجية غير محددة بصفة دقيقة و تقتضي تفصيلها و ربطها بحظائر متخصصة كالمناجم (الحديد، الذهب، الفسفات، البترول...) و الفلاحة و السياحة

- التمويل الاسلامي غير وارد في هذا القانون لان الصندوق الذي انشئ ممول من طرف خمس بنوك ربوية (حسب تصريح وزير مالية سابق في لجنة المالية و الميزانية سنة 2020) و هذا يعيق مبادرات رواد الاعمال الذين يفضلون الشبابيك الاسلامية.

4. دور الشركات الناشئة في النهوض بالاقتصاد الوطني حسب احتياجات كل قطاع :

يحتاج الاقتصاد الوطني لترقيته في جميع قطاعاته الى ديناميكية لتحريك دواليبه نظرا لوجود مشاكل متعددة الجوانب ، منها المالية و التكنولوجية و التسويقية الإدارية و حتى الاجتماعية، و اعداد رؤية واضحة في المستقبل يتطلب تكاتف جهود متعددة في عدة قطاعات، و تعتبر الشركات الناشئة احد الركائز التي يمكن الاعتماد عليها لتحويل الابداع الى مادة تجارية ، وانشاؤها يقدم اقتراحات للإصلاحات الاقتصادية أهمها في القطاعات التالية:(بن سعيد، 2014، صفحة 102)

- اصلاح قطاع التعليم العالي و البحث العلمي: ربط الجامعة و مراكز التكوين بالمهارات المتوفرة في السوق، و خلق تنافسية و ديناميكية بالشراكة مع مؤسسات إنتاجية ، و تطوير البحث العلمي .

- اصلاح المنظومة التربوية: عن طريق تطوير منصات للتعليم لشتى الاطوار

- الإصلاح في القطاع الصحي: تطوير هذا القطاع عن طريق فسخ المجال للابتكار و انتاج المعدات الصحية و التعريف بالتخصصات المختلفة المتوفرة في القطاع الخاص و الترويج لها.

- اصلاح القطاع المالي والبنكي: استبدال منتوجات رقمية اجنبية (مثال برنامج اندرا IINDRA للتحصيل الجبائي) بمنتوجات وطنية
- اصلاح القطاع الزراعي: تسويق المنتوجات عن طريق برمجيات تحدد مناطق و كيفية الإنتاج و التسويق، و إمكانية التصدير
- القطاع السياحي: ترقية القطاع باستعمال برمجيات تسهل عملية حجز الغرف في الفنادق، و معرفة أماكن الفنادق و تصنيفها، و ترويج المنتوجات السياحية بكافة انواعها محليا و خارجيا .
- اصلاح القطاع التجاري: تعتمد التجارة الالكترونية على الشركات الناشئة في إيجاد حلول لتنظيم السوق المحلية و استقطاب الزبون الخارجي و إيجاد منافذ للصادرات .
- قطاع الطاقة: الترويج للاستكشافات في هذا القطاع و التعريف بإمكانياته محليا و دوليا لاستقطاب المستثمر الأجنبي
- اصلاح قطاع التضامن: من خلال رصد الفئات المعوزة و احصائها بطريقة علمية و حديثة
- اصلاح قطاع التكوين المهني: خلق تخصصات جديدة و ربطها بمتطلبات السوق مثال: شركات المناولة
- اصلاح قطاع الخدمات: مساعدة الشركات الناشئة المختصة في مجال الخدمات العمومية ذات الاولوية، كمعالجة النفايات و الانارة العمومية الخ... و ربطها بالجماعات المحلية التي تنتمي اليها جغرافيا .
- اصلاح قطاع البريد و المواصلات السلكية و اللاسلكية: ان بوابة المناقصات و الاستشارات التي تم اطلاقها في هذا القطاع بالتشاور مع الوزارة المنتدبة المكلفة باقتصاد المعرفة و الشركات الناشئة و الوزارة المنتدبة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، من شأنها ان تجسد عملية الرقمنة لمسار الصفقات انطلاقا من نشر دفاتر الشروط الى غاية المنح النهائي، و قد تكون نافذة فعالة لتحسين اداء الشركات الناشئة في هذا الاختصاص.

وحتى نعطي لهذه الدراسة قيمة ميدانية قمنا بدراسة ميدانية على عدد من المؤسسات (الصغيرة والمتوسطة والناشئة) في ولاية الجزائر العاصمة وكانت مجريات الدراسة على النحو التالي:

5- منهجية وإجراءات الدراسة الاستطلاعية على عينة من الشركات الناشئة:

سنناول في هذا المحور المنهج العلمي المستخدم في الدراسة الميدانية، والتعريف بمجتمع وعينة الدراسة المختارة، والأدوات البحثية المستخدمة في جمع البيانات وكذا تحليل وتفسير النتائج.

1-5 المنهج العلمي المستخدم في الدراسة: نسعى من خلال الدراسة، للوصول إلى قياس دور الشركات الناشئة في النهوض بالاقتصاد الجزائري، بالتطبيق على عينة من الشركات الناشئة في ولاية الجزائر العاصمة، لذا اتبعنا المنهج الوصفي؛ الذي يهدف إلى توفير البيانات والحقائق عن المشكلة موضوع البحث، لتفسيرها والوقوف على دلالاتها، والوصول إلى المعرفة الدقيقة والتفصيلية لها، وتحقيق تصور أفضل وأدق للظاهرة موضوع الدراسة.

كما استخدمنا لتحليل موضوع الدراسة، أسلوب دراسة الحالة، من خلال إسقاط الجانب النظري على عينة من الشركات الناشئة الناشطة في ولاية الجزائر العاصمة، بالإضافة إلى ذلك استخدمنا مصدرين أساسيين للبيانات هما:

1-1-5 المصادر الثانوية: لمعالجة الإطار النظري للبحث، والمتمثلة أساسا في الكتب باللغة العربية واللغة الأجنبية ذات العلاقة، وكذا الدوريات والمقالات والتقارير، والأبحاث والدراسات السابقة التي تناولت موضوع الدراسة،

2-1-5 المصادر الأولية: ولمعالجة الجوانب التحليلية لموضوع البحث، لجأنا إلى جمع البيانات الأولية من خلال استبيان كأداة رئيسية للبحث، صممت خصيصا لهذا الغرض، ووزعت على الإداريين العاملين في الشركات الناشئة عينة الدراسة، وقمنا بجمع وتفرغ وتحليل الاستبيان باستخدام برنامج SPSS الإحصائي.

2-5 مجتمع وعينة الدراسة: يتكون مجتمع الدراسة من كل الإداريين العاملين في الشركات الناشئة الناشطة في ولاية الجزائر العاصمة، ولصعوبة تحديد عدد العاملين في كل الشركات بدقة، فإننا اخترنا عينة عشوائية في 26 مؤسسة مختلفة، والجدول رقم (2) يوضح توزيع عينة الدراسة مع عدد الاستبيانات الموزعة والمسترجعة ونسبتها المئوية.

جدول رقم (02): عينة الدراسة وعدد الاستبيانات الموزعة والمسترجعة

الرقم	الشركات الناشئة	المسترجعة	الموزعة	الضائعة
01	الشركات الخدمية عددها 05	العدد	20	04
		النسبة%	16.66	03.33
02	الشركات الصناعية عددها 11	العدد	40	06
		النسبة%	33.32	04.99
03	الشركات التجارية عددها 10	العدد	60	08
		النسبة%	50	06.66
المجموع		العدد	120	18
		النسبة%	100	15

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على بيانات الاستبيان

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أنه تم توزيع (120) استبيان على إداريين في (26) مؤسسة ناشئة وتم استرجاع (102) استمارة بنسبة (85%)، وبلغ عدد الاستبيانات الضائعة (18) بنسبة (15%)، في حين تم استبعاد (07) استبيان لعدم اكتمال بياناتها وعدم قابليتها للتحليل، ليستقر العدد عند (95) استبيان بنسبة (83.33%).

3-5 أداة الدراسة الميدانية: اعتمدنا في دراستنا لموضوع بحثنا هذا، كأداة أساسية استمارة استبيان، والهدف منها هو التعرف على متطلبات وخصائص الشركات الناشئة، التي قد تساهم في النهوض بالاقتصاد الوطني، والممثلة لعينة الدراسة: 1-3-5 تصميم الاستبيان: وفيما يخص تصميم الاستبيان، فقد تم من خلال جملة من الوثائق والدراسات السابقة، والجانب النظري للبحث، واعتمدنا في تصميمه، على سلم ليكرت خماسي الأبعاد كمقياس للإجابة عن فقرات الاستبيان، والجدول رقم (3) يوضح سلم ليكرت خماسي الأبعاد ودرجات المقياس.

جدول رقم (3): درجات مقياس ليكرت الخماسي

الدرجة	اتفق تماما	اتفق	محايد	لا اتفق	لا اتفق تماما
01	05	04	03	02	01

ولتحديد طول كل بعد من أبعاد مقياس ليكرت الخماسي المستخدم في محاور الدراسة، تم حساب المدى (5-1=4)، ثم تقسيمه على أبعاد المقياس الخمسة للحصول على طول البعد أي (5/4=0.80)، وبعد ذلك تم إضافة هذه القيمة، إلى أقل قيمة في المقياس، وهي الواحد الصحيح، وذلك لتحديد الحد الأعلى للبعد الأول وهكذا، كما يلي:

- لا اتفق تماما: المتوسط ينتهي إلى المجال: (01.00 – 01.80).

- لا اتفق: المتوسط ينتهي إلى المجال: (01.80 – 02.60).

- محايد: المتوسط ينتهي إلى المجال: (02.60 – 03.40).

- اتفق: المتوسط ينتهي إلى المجال: (03.40 – 04.20).

- اتفق تماما: المتوسط ينتهي إلى المجال: (04.20 – 05.00).

ولأجل تحقيق هدف الدراسة الميدانية قامت الباحثة بالإجراءات التالية:

- إعداد استمارة استبيان أولية، من أجل استخدامها في جمع البيانات والمعلومات؛
- تم عرض الاستبيان على مجموعة من المحكمين، والذين قاموا بدورهم بتقديم النصح والإرشاد، وتعديل من إضافة وحذف لبعض العبارات وتعديل البعض؛ (أ.د مير احمد - د.بعبطيش شعبان - د.زاوش رضا - د.فراحتية العيد).
- إجراء دراسة إخبارية ميدانية أولية للاستبيان، والقيام بالتعديل المناسب؛
- توزيع الاستبيان على عينة استطلاعية تتكون من (30) مفردة لاختبار ثبات وصدق أداة الدراسة؛

- توزيع الاستبيان على جميع أفراد عينة الدراسة، لجمع البيانات اللازمة للدراسة:

- القيام بتحليل وتفسير واختبار الفرضيات باستخدام البرنامج الإحصائي SPSS.

وقد تم تقسيم الاستبيان إلى محورين أساسيين تناول المحور الأول الشركات الناشئة أما المحور الثاني آليات النهوض بالاقتصاد الوطني

2-3-5 ثبات وصدق أداة الدراسة:

1-2-3-5 ثبات الاستبيان: يقصد بثبات الاستبيان: أنها تعطي نفس النتيجة لو تم إعادة توزيع الاستبيان أكثر من مرة، تحت نفس الظروف والشروط، أو بعبارة أخرى، أن ثبات الاستبيان: يعني الاستقرار في نتائج الاستبيان، وعدم تغييرها بشكل كبير، فيما لو تم إعادة توزيعها على أفراد العينة. عدة مرات، خلال فترات زمنية معينة، وقد تم التحقق من ثبات استبيان الدراسة، من خلال معامل ألفا كرونباخ، حيث بلغ معامل ألفا كرونباخ لمجموع فقرات الاستبيان (0.972) وهذا يدل على أن قيمة الثبات مرتفعة، وكذلك قيمة الصدق والذي يمثل الجذر التربيعي لمعامل ألفا كرونباخ، بلغت (0.985) وهي قيمة عالية، تدل على أن أداة الدراسة ذات ثبات كبير مما يجعلنا على ثقة تامة بصحة الاستبيان وصلاحيته لتحليل وتفسير نتائج الدراسة واختبار فرضيتها.

2-2-3-5 صدق الاستبيان: يقصد بصدق أداة الدراسة: أن تقيس فقرات الاستبيان ما وضعت لقياسه، وقامت الباحثة بالتأكد من صدق الاستبيان من خلال: الصدق الظاهري للمقياس (صدق المحكمين)، وصدق الاتساق الداخلي لفقرات الاستبيان.

- الصدق الظاهري للمقياس (صدق المحكمين): حيث قمنا بعرض أداة الدراسة في صورتها الأولية على مجموعة من المحكمين المختصين (أ.د. مير احمد - د. بعبيطيش شعبان - د. زاوش رضا - د. فراحية العيد)، تألفت من (04) أعضاء من الهيئة التدريسية لكلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير بجامعة الجزائر العاصمة. وهم متخصصين في، والإدارة، التسويق والإحصاء، وقد طلب من المحكمين، إبداء رأيهم في مدى ملاءمة فقرات الاستبيان، لقياس ما وضعت لأجله، ومدى وضوح صياغة الفقرات، هذا بالإضافة إلى اقتراح ما يروونه ضروريا من تعديل صياغة الفقرات أو حذفها، أو إضافة فقرات جديدة لأداة الدراسة.

- صدق الاتساق الداخلي لفقرات الاستبيان: تم حساب الاتساق الداخلي لفقرات الاستبيان على عينة الدراسة الاستطلاعية والبالغ عددها (30) مفردة وذلك بحساب معامل الارتباط بين كل فقرة والدرجة الكلية للمحور التابعة له، حيث لوحظ أن معاملات الارتباط لجميع الفقرات دالة إحصائيا عند مستوى دلالة (0.05)، حيث أن القيمة الاحتمالية (sig) لكل فقرة أقل من (0.05)، وقيمة معامل الارتباط (R) المحسوبة أكبر من قيمة معامل الارتباط (R) الجدولية، والتي تساوي (0.351)، وبذلك تعتبر فقرات المحورين صادقة لما وضعت لقياسه.

4-5 تحليل النتائج واختبار الفرضيات:

1.4.5. نتائج تحليل فقرات الاستبيان: فيما يلي جدول يوضح نتائج تحليل فقرات المحور الأول من أداة الدراسة من خلال حساب المتوسط الحسابي والانحراف المعياري واختبار t لمجموعة واحدة.

جدول رقم (4): نتائج تحليل فقرات المحور الأول من الاستبيان المتعلق دور الشركات الناشئة

الرقم	العبرة	المتوسط	الانحراف	اختبار t	القيمة sig
01	توفر الشركات الناشئة في المؤسسة معلومات ذات قدرة تنبؤية تساعد الاقتصاد الوطني على تحقيق التنوع	3.709	0.897	3.78	0.002
02	توفر الشركات الناشئة خدمات تتميز بالجودة والابتكار مما يساهم في تحسين اداء الاقتصاد الوطني.	3.760	0.974	3.25	0.002
03	توفر الشركات الناشئة منتجات تتصف بالابتكار مما يعطي للاقتصاد الوطني صبغة عالمية.	3.830	0.871	4.01	0.001
04	توفر الشركات الناشئة في المؤسسة تنوع في الخدمات الالكترونية مما يساهم في	3.803	0.879	4.22	0.001

الرقم	العبارة	المتوسط	الانحراف	اختبار t	Sig القيمة
	النهوض بالاقتصاد الوطني.				
05	توفر الشركات الناشئة خدمات ومنتجات ملائمة للتوجه نحو اقتصاد المعرفة .	3.860	0.899	3.01	0.001
06	توفر الشركات الناشئة خدمات ومنتجات ذات مصداقية عند المستهلكين مما يحسن من أداء الاقتصاد الوطني.	3.920	0.845	3.75	0.000
07	توفر الشركات الناشئة خدمات ومنتجات تتوفر فيها خاصية المرونة مما يحقق التنوع في الاقتصاد الوطني.	4.005	0.837	4.32	0.000
08	تصل الخدمات والمنتجات التي تقدمها الشركات الناشئة الى كل الفاعلين الاساسيين في الاقتصاد الوطني	3.940	0.776	4.25	0.000
09	تتوفر الشركات الناشئة بنوع من المنتجات ذات الحماية اللازمة والكافية من أي اختراق غير مشروع من داخل المؤسسة أو خارجها مما يساهم في الحماية الوطنية من الاختراقات السيبرانية.	3.780	0.875	4.60	0.001
10	تصل المنتجات التي تقدمها الشركات الناشئة الى مختلف الفاعلين في الاقتصاد الوطني الوقت المناسب.	3.990	0.810	3.51	0.000
11	توفر الشركات الناشئة معلومات بالكمية الكافية والملائمة لصنع القرارات الإستراتيجية لدى صانعي القرار في الاقتصاد الوطني.	3.920	0.985	3.17	0.000
12	توفر الشركات الناشئة معلومات متميزة تمنح الاقتصاد الوطني جودة في وضع الاستراتيجيات الوطنية الكبرى.	3.600	0.921	3.06	0.001
13	توفر الشركات الناشئة بيانات ومعلومات تساعد متخذي القرار في الاقتصاد الوطني على صياغة مختلف الاستراتيجيات الوطنية	3.420	0.999	2.04	0.003
14	توفر الشركات الناشئة بيانات ومعلومات تساعد متخذي القرار على نشر الإحصائيات والدقيقة عن وضعية الاقتصاد الوطني	3.480	1.091	2.11	0.002
15	توفر الشركات الناشئة بيانات ومعلومات تساعد متخذي القرار على تحديد نقاط القوة والضعف لدى مختلف القطاعات الاقتصادية.	3.510	0.915	2.48	0.004
16	تساعد الشركات الناشئة الاقتصاد الوطني على تنوع وسائل الحصول على البيانات الخاصة بالبيئة الكلية.	3.700	0.904	4.90	0.001
	مجموع المحور	3.776	0.564	4.22	0.000

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على بيانات الاستبيان ومخرجات برنامج SPSS.

نلاحظ من خلال الجدول رقم (4)؛ أن درجة الموافقة على فقرات المحور الأول، تتراوح بين (3.470 و4.050)، وجميعها تنتمي إلى مجال أتفق، أي أن المستجوبين يوافقون على جميع فقرات هذا المحور، وبلغ المتوسط العام لفقرات الاستبيان 3.776، بالإضافة إلى أن اختبار (t) لجميع فقرات المحور الأول تتراوح بين (3.12 و5.70) وهي جميعها أكبر من (t) الجدولية والمقدرة ب(1.990)، وأن جميع فقرات المحور دالة إحصائيا عند مستوى دلالة 0.05، حيث أن القيمة الاحتمالية (sig) لجميع الفقرات أقل من (0.05)، كما أن اختبار (t) لمجموع فقرات المحور الأول بلغ (4.22) وهو أكبر من (t) الجدولية (1.990)، وهذا ما يثبت صحة الفرضية، أي أن الشركات الناشئة: تلبى احتياجات النهوض بالاقتصاد الوطني.

جدول رقم 5: نتائج تحليل المحور الثاني المتعلق بالبيانات المتعلقة بالاقتصاد الوطني

الرقم	العبارة	المتوسط	الانحراف	اختبار t	Sig القيمة
36	تستخدم المعلومات وبيانات الشركات الناشئة في عملية التخطيط الاستراتيجي.	3.977	.8390	3.80	0.000
37	تستخدم المعلومات وبيانات الشركات الناشئة في عملية صنع القرارات الإستراتيجية.	3.911	.9240	2.36	0.000
38	تستخدم المعلومات وبيانات الشركات الناشئة في عملية تحديد وتحليل عناصر	3.933	.7500	3.14	0.000

				التكاليف والعوائد.	
0.001	2.12	.9110	3.822	تستخدم المعلومات وبيانات الشركات الناشئة في عملية الرقابة على الإستراتيجية.	39
0.001	2.17	.9900	3.866	تستخدم المعلومات وبيانات الشركات الناشئة في عملية تصحيح القرارات الإستراتيجية وتعزيزها والتأكد من فاعليتها.	40
0.002	2.30	1.074	3.733	تستخدم المعلومات وبيانات الشركات الناشئة الاقتصاد الوطني على تحديد وتحليل مواقف متخذي القرارات على مستوى كل قطاع.	41
0.002	2.83	1.025	3.644	تستخدم المعلومات وبيانات الشركات الناشئة الاقتصاد الوطني على تحديد وتحليل مواقف الموردين.	42
0.003	2.27	1.100	3.488	تستخدم المعلومات وبيانات الشركات الناشئة الاقتصاد الوطني على تحديد وتحليل مواقف المنافسين.	43
0.001	2.75	1.120	3.800	تستخدم المعلومات وبيانات الشركات الناشئة الاقتصاد الوطني في تحديد وتحليل نقاط القوة ونقاط الضعف في بيئة الأعمال.	44
0.002	2.99	.9330	3.755	تستخدم المعلومات وبيانات الشركات الناشئة في الاقتصاد الوطني على تحديد وتحليل الفرص والتهديدات في البيئة الخارجية.	45
0.000	2.66	.9040	4.000	تستخدم المعلومات من الشركات الناشئة في صنع القرارات التوسعية للاقتصاد الوطني.	46
0.001	3.80	.8420	3.866	تستخدم المعلومات من الشركات الناشئة في توجيه القرارات الاستثمارية المستقبلية.	47
0.002	2.71	.9680	3.711	تستخدم المعلومات من الشركات الناشئة في ترجمة الأهداف والسياسات العامة للدولة إلى إجراءات وبرامج تنفيذية.	48
0.002	2.68	.8830	3.644	تستخدم المعلومات من الشركات الناشئة في توجيه وتخصيص موارد الاقتصاد الوطني نحو التركيز على التوسع في أسواقه.	49
0.001	2.40	.9970	3.777	تستخدم المعلومات من الشركات الناشئة في زيادة حجم الحصة السوقية لكل قطاع اقتصادي.	50
0.000	2.56	.9980	3.955	تستخدم المعلومات من الشركات الناشئة في زيادة حجم المبيعات ومن ثم زيادة ربحية الشركات الوطنية.	51
0.000	3.78	.6940	3.805	مجموع المحور	

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على بيانات الاستبيان ومخرجات برنامج SPSS.

نلاحظ من خلال الجدول رقم 5؛ أن درجة الموافقة على فقرات المحور الثاني، تتراوح بين (3.488 و4.000)، وجميعها تنتمي إلى مجال أتفق، أي أن المستجوبين يوافقون على جميع فقرات هذا المحور، وهذا ما يؤكد المتوسط العام للمحور والذي بلغ 3.805، بالإضافة إلى أن اختبار t لجميع فقرات المحور الثاني تتراوح بين (2.27 و3.80) وهي جميعها أكبر من t الجدولية والمقدرة ب (1.990)، وأن جميع فقرات المحور دالة إحصائيا عند مستوى دلالة 0.05، حيث أن القيمة الاحتمالية sig لجميع الفقرات أقل من 0.05، كما أن اختبار t للمحور الثاني بلغ 3.78 وهو أكبر من t الجدولية (1.990)، وهذا ما يثبت صحة الفرضية، أي أن الشركات الناشئة تساهم في النهوض بالاقتصاد الوطني.

الخاتمة

إن التطرق إلى الشركات الناشئة لا ينفصل عن تفسير مكونات الإبداع الذي يبدأ بتكوين العنصر البشري واعداد رؤية تكاملية للابتكار تظهر أن ابتكار المنتجات وابتكار العمليات والابتكار الإداري يجب أن يتم في وقت واحد حتى تخلق القيمة التي يحتاجها السوق .

ان هذا النوع من المؤسسات مختلف بتواصله المستمر بالبحث و استكشاف نماذج أعمال جديدة قابلة للنمو و الاستنساخ و التوسع ، و لهذا يحتاج الى أدوات تمويلية و مرافقة إدارية أكثر مرونة من المؤسسات الكلاسيكية لان شبح الفشل يطارده بقوة .

و تعود الأسباب الرئيسية لفشل الشركات الناشئة هو نقص شبكة لريادة الاعمال و انتشار ما يسمى بالأمية الرقمية و مناخ عدم التأكد الذي تنشط فيه .

ان السياسات الحكومية تلعب دورا هاما في دعم الشركات الناشئة و ذلك بتوفير مناخا استثماريا مؤاتيا و بالحد من معوقات نمو هذه المؤسسات خصوصا الأعباء الضريبية و البيروقراطية و تشجيع روح المبادرة بتكثيف الهياكل المرافقة كالحاضنات و المسرعات .

ان الجزائر تأخرت في الانضمام الى الدول التي تشجع الشركات الناشئة ايمانا منها بدورها القوي في تحريك عجلة النمو و لكن القوانين المتوفرة حاليا تسمح بانطلاقة فعلية لهذا النوع من المؤسسات و لكن ينبغي ان تراعى مجموعة من النقاط :

- الاهتمام بالإبداع و انشاء راس المال المعرفي بأقسامه (رأسمال البشري ، الزبائني ، الابتكاري ، الهيكلي)
- الاهتمام برأس المال الاجتماعي و يشير هذا الأخير الى إلى الروابط بين الأفراد - الشبكات الاجتماعية وقواعد المعاملة بالمثل والجدارة بالثقة التي تنشأ عنها و تظهر هنا قوة المؤسسات الاجتماعية و المنظمات النقابية و التعاونيات في تعزيز هذه القيم في المجتمع.
- الحوكمة الإدارية و هي تعتمد اساسا على رقمنة كل القطاعات و ذلك بتفعيل دور الشركات الناشئة خصوصا تلك التي تعمل في مجال التكنولوجيا.
- ضرورة التنسيق بين عمل الحضائر التكنولوجية و تخصيصها حسب احتياجات كل قطاع
- الاهتمام بالمهارات ورصد الكفاءات المتخرجة من الجامعات و المعاهد و تسهيل اندماجهم في السوق عبر تكثيف الحاضنات على مستوى الجامعات و الجماعات المحلية .
- انشاء حاضنات تابعة للمؤسسات الكبرى قصد توجيهه الى القطاعات المنتجة
- تنشيط السوق المالي لجلب المدخرات الخاصة بتنوع المنتوجات المالية كالصيرفة الاسلامية
- تمكين الشركات الناشئة من الدخول الى السوق الدولية عن طريق عقد شراكة مع مراكز بحوث اجنبية رائدة.
- يجب ان تمارس البنوك التجارية مهامها في تدعيم الشركات الحاضنة و الحاضنات بصفة مباشرة، و الاستعانة بالتمويل الإسلامي لأنه يتماشى مع عنصر المخاطرة الذي يميز المؤسسات الناشئة.
- دمج كل من المؤسسات الناشئة، و الحاضنات ، و المسرعات، و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، ضمن وزارة مستقلة عن وزارة الصناعة ، لتوحيد الجهود و تنسيق الاعمال المتعلقة بهم.
- ضرورة تدعيم كل من الجامعات و الوزارات و الجماعات المحلية و الشركات الكبرى ، بالحاضنات لإطلاق احتياجات الجزائر المستقبلية بخصوص المؤسسات الاقتصادية.

قائمة المراجع

- محمد الباز "الدليل الشامل لتحضير نموذج العمل" دار فصله للنشر والتوزيع، مكتبة جرير، شارع العليا، الرياض، المملكة العربية السعودية 2019 ص 10
- محمد نور صالح الجدايه، سناء جودت خلف " تجارة الكترونية (EC) Electronic Commerce " دار الحامد المملكة الاردنية الهاشمية 2008 ص 32
- عماد صادق " دليل نجاح الإدارة المؤسسية للمشاريع" كتاب الكتروني الناشر عماد صادق الرقم الدولي ، SBN6030188194، 9786030188192
- احمد بن عبد الرحمان الشميمري. (2019). ريادة الاعمال. السعودية: العكيبان.
- مارك دودجسون، و جان ديفيد. (2013). الابتكار مقدمة قصيرة جدا. مؤسسة هنداوي.
- محمد بن سعيد. (2014). الشركات الناشئة الواقع والمعمول. بيروت: دار النهضة العربية بيروت.
- وفاء بنت ناصر الميبرك. (2015). دور حاضنات الاعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة. لبنان: دار المعرف بيروت.

الجريدة الرسمية العدد 12 33 شوال 1441 الموافق ل04 يونيو 2020 يتضمن قانون المالية التكميلي

Brice Cornet "crée votre startup sans moyen financier et lever 1.000.000 E, EDITION EDIPRO,BALGIQUE, 2017,p29

<https://supremefactory.net/ecosystem/the-influence-uk-startup-accelerators/>

https://www.mf.gov.dz/pdf/texte/lois_finances_ar/lois_finances_ar_2019.pdf

Pascal Latouche: collection innovation, entrepreneuriat et gestion, série innovation et technologies , , édition ISTE, vol 4,London UK, 2018,p47

.(Philippe ALBERT, Michel BERNASCO, Lynda GAUNOR"Incubateur Et Pépinière D'entreprises Un Panorama Internationa"l,Edition Harmattan, Paris ,France,2003)

(dictionnaire Larousse : definition de la startup <https://www.linternaute.fr/dictionnaire/fr/definition/start-up>