

المؤسسات الناشئة في الجزائر بين فرص النجاح وتهديدات الفشل: دراسة حالة المؤسسة الناشئة Noycy
بولاية عنابة

***Start-ups in Algeria between chances of success and threats of failure:
case study of Noycy star-tup in the Wilaya of Annaba***

سمية بن علي

مخبر المالية الدولية ودراسة الحوكمة والنهوض الاقتصادي (LFIEGE) جامعة باجي مختار-عنابة، الجزائر، benali.soumaya.dz@gmail.com

تاريخ القبول: 2022/11/05

تاريخ الاستلام: 2022/08/15

الملخص:

تهدف هذه الدراسة الى التركيز على ظروف انشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر وعوامل نجاحها باستغلالها للفرص المتاحة، كذلك مختلف التحديات والتهديدات التي تواجهها وتعيق نجاحها في الكثير من الأحيان. لتحقيق الهدف من الدراسة تمت الاستعانة بالمنهج الوصفي التحليلي وكذا منهج دراسة حالة لإحدى المؤسسات الناشئة بولاية عنابة "NOYCY". توصلت الدراسة الى أن المؤسسات الناشئة في الجزائر تعاني العديد من الصعوبات لكن يبقى مشكلة التمويل هو العائق الأكبر. كما ان النقص الكبير في أدوات الدفع الالكتروني اعتبرت من أكبر المعوقات أمام إتمام إجراءات إنشاء وتكوين العديد من المؤسسات الناشئة. لكن تبقى فرصة السوق المفتوحة من أكبر الفرص أمام الشباب المبتكر لتجسيد أفكاره على أرض الواقع.

الكلمات المفتاحية: مؤسسة ناشئة، فرص نجاح، تهديدات، تحليل SWOT، مؤسسة NOYCY.

تصنيف JEL: L10 , L20

Abstract:

This study aims to focus on the conditions of establishment and success factors of Algeria's start-ups by taking advantage of available opportunities, as well as the various challenges and threats they face and often hinder their success. To achieve the objective of the study, the analytical descriptive method, as well as the case study of a start-up "NOYCY" in the Wilaya of Annaba. The study concluded that Algeria's start-ups are experiencing many difficulties, but the problem of financing remains the major impediment since self-sourcing is often inadequate. The substantial shortfall of electronic payment tools has also been identified as one of the greatest obstacles to the procedures' completion for the establishment and creation of many start-ups. But open market opportunity remains one of the biggest opportunities for innovative youth to reflect their ideas on the ground.

Key Words : Start-ups, Success Chances, Threats, SWOT Analysis, NOYCY start-up.

JEL Classification: L10 , L20

1. مقدمة:

في ظل الانفتاح على الأسواق العالمية ومع تزايد أهمية ودور المؤسسات الناشئة في تحقيق التنمية الاقتصادية تزايد معه اهتمام وتركيز الدول خاصة النامية منها على هذا النوع من المؤسسات. ان ارتكاز هذه المؤسسات على الأفكار الابتكارية وعلى التكنولوجيا بالدرجة الأولى، أكسبها الأهمية البالغة في النشاط الاقتصادي والاجتماعي وجعلها محطة أنظار الكثير من المفكرين الاقتصاديين والباحثين، الذين اجتمعوا على حيوية هذا القطاع ودوره الفعال في تحقيق التنمية الشاملة.

الجزائر كغيرها من الدول النامية التي أصبح لزاما عليها التركيز على مهارات الأفراد وقدرتهم الابداعية في العمل المؤسساتي بدل الارتكاز على الموارد الريعية. وقد زاد الاهتمام بالمؤسسات الناشئة كونها البديل الافضل حاليا للتغلب على هذه الوضعية، كما يمكن اعتبارها اداة لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، لأجل ذلك وضعت الحكومة الجزائرية برامج وآليات واتخذت قرارات ومنحت تسهيلات عديدة قصد تعزيز فرص نجاح هذه المؤسسات وتحسين مناخ ريادة الأعمال والمبادرات الابداعية من طرف الشباب.

الا ان هذا النوع من المؤسسات يواجه العديد من التحديات والتهديدات نظرا لحدثة عهده في الجزائر من جهة ولان نشاطاتها محدودة ومواردها الذاتية غير كافية، ومن جهة اخرى نتيجة تبنيها للأفكار المستحدثة والابداعية والتي عادة ما تكون عالية المخاطر، وهو ما يدفع البنوك لتوخي الحذر من تمويلها.

اشكالية الدراسة:

من هذا المنطلق يمكن صياغة اشكالية الورقة البحثية في السؤال الرئيسي التالي:

ماهي طبيعة فرص وعوامل نجاح المؤسسات الناشئة في الجزائر وكذا التحديات والتهديدات التي قد تعرضها للفشل؟

فرضية الدراسة:

حسب الاشكالية الرئيسية المطروحة يمكن وضع فرضية أساسية التالية:

تعاني المؤسسات الناشئة في الجزائر العديد من التحديات والتهديدات تعيق نجاحها وتعرضها للفشل.

أهداف الدراسة:

- التعريف بالمؤسسات الناشئة والتعرف على أهم أبعاد و/أو عوامل نجاح المؤسسات الناشئة ومعايير تقييمها؛
- تحليل واقع انشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر والأكثر رواجاً؛
- ابراز أهم التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة والتهديدات التي قد تقود أغلبها للفشل؛
- دراسة حالة احدى المؤسسات الناشئة بالجزائر الكائن مقرها بولاية عنابة للوقوف على ظروف انشائها، خدماتها، نقاط قوتها وضعفها، الفرص والتهديدات التي تواجهها من خلال القيام بتحليل SWOT.

منهج الدراسة:

تم تغطية الدراسة وفقا للمناهج العلمية التي تتناسب مع طبيعة الموضوع، حيث تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي قصد استيعاب وفهم معالم الموضوع، بالإضافة الى منهج دراسة حالة لإحدى الشركات الناشئة بولاية عنابة، وقد كان الاعتماد فيه على طريقة المقابلة المباشرة وطرح الأسئلة من أجل الوصول الى الاجابة على اشكالية الدراسة.

2. ماهية المؤسسات الناشئة

يتناول هذا المحور كل من مفهوم المؤسسات الناشئة والأهمية التي يكتسبها هذا النوع من المؤسسات وكذا أهم أبعاد ومعايير نجاح هذه المؤسسات.

1.2 مفهوم المؤسسات الناشئة

- عرفتها مجموعة (startup Blink) على أنها أي شركة تتبنى أفكار مبتكرة تعتمد بالدرجة الأولى على التكنولوجيا ولها القدرة على تحقيق توسع وتطور (نمو) سريع، ويمكن أن تكون الفكرة الابتكارية منتجا أو خدمة أو عملية أو نموذج عمل (Startup Blink, 2022, p. 12).

- كما عرفها (Paul Graham) على أنها شركة مصممة للنمو السريع، علما أنه ليست كل شركة حديثة تعتبر ناشئة، كما أنه ليس من الضروري أن تعمل الشركة الناشئة في مجال التكنولوجيا وانما المعيار الأساسي الذي يميزها هو النمو السريع، فحسب (Paul Graham) يصل معدل النمو الجيد ما بين 5 و7% أسبوعيا وأحيانا قد يصل بشكل استثنائي الى 10% على مستوى الأرباح (Keltom,F, Moufid, A, 2020, p. 150).

2.2 أهمية المؤسسات الناشئة

للمؤسسات الناشئة أهمية كبرى في تحقيق التنمية الاقتصادية للبلدان ويتجلى ذلك من خلال: (بوزرب خير الدين، خوالد أبو بكر، 2021، صفحة 362)

- المساهمة في توفير فرص العمل لأفراد المجتمع فحسب دراسة لمؤسسة فوكمان حول أهمية الشركات الناشئة في خلق فرص العمل، تمكن الباحثون من إثبات أن الشركات الناشئة خلقت 3 ملايين فرصة عمل سنويا خلال الفترة 1992-2005 وهو مستوى أعلى بأربعة أضعاف من أي فئة عمرية للشركات الأخرى؛

- زيادة إنتاج السلع والخدمات فحسب تقرير صدر عام 2017 عن مركز الدراسات الاقتصادية في مكتب الإحصاء الأمريكي، وجد الباحثون أن الشركات التي تتمتع بإنتاجية عالية هي المؤسسات الحديثة الشابة، وتقدم مساهمات غير متناسبة في نمو الإنتاج والانتاجية؛

- فتح أسواق جديدة أو تحول الأسواق القديمة تماما من خلال تقديم منتجات بجودة ومعايير عالمية، ففي دراسة بعنوان "Supercharging Africa's Startups: The Continent's Path to Tech Excellence" التي نُشرت في 15 فبراير، يقدر معهد توني بليير للتغيير العالمي أن الشركات الأفريقية الناشئة يمكن أن تجمع أكثر من 90 مليار دولار بحلول عام 2030 ولديهم القدرة على جعل أفريقيا دولة قوة عظمى في قطاع التكنولوجيا. ولكن لتحقيق ذلك، من الضروري وجود بيئة اقتصادية وتنظيمية مواتية (Muriel Edjo, 2022)؛

- دعم الشركات الكبيرة بتوفير المنتجات الوسيطة لنشاط الشركات الكبرى والمساهمة في تحقيق سياسة إحلال الواردات بتوفير متطلبات السوق المحلي (مصطفى بورنان، على صولي، 2020، صفحة 133)؛

- إعادة توزيع الدخل من خلال القدرة على توظيف مدخرات اصحاب المشاريع بدلا من اكتنازها أو توظيفها في مجالات لا تخلق قيمة مضافة، إضافة الى جذب المستثمرين ورأس المال الأجنبي (حسين يوسف، صديقي إسماعيل، 2021، صفحة 72)؛

- تعزيز البحث العلمي من خلال الطبيعة التي تتمتع بها هذه الشركات، فهي غالباً ما تتعامل مع التكنولوجيا العالية والخدمات القائمة على المعرفة، نتيجة لذلك يمكن للشركات الناشئة تشجيع الطلبة أو الباحثين على تنفيذ أفكارهم. (بوزرب خير الدين، خوالد أبو بكر، 2021، صفحة 362).

3.2 أبعاد ومعايير تقييم نجاح المؤسسات الناشئة (مقومات نجاح المؤسسات الناشئة)

ناقش العديد من رواد الأعمال والمستثمرون (صناديق رأس المال الاستثماري ورجال الأعمال والأموال من الشركات الكبيرة) وهياكل الدعم والخبراء، في العديد من المناسبات، العوامل أو المقومات التي تقود المؤسسات الناشئة إلى النجاح مهما كان مجال عملها وقد تناولت إحدى الدراسات لـ (BCG (Boston Consulting Group) تحت عنوان (Q' u est-ce qu' une startup à succès ? la réussite des startups, au- delà de la valorisation financière) هذه الأبعاد أو المقومات تم تصنيفها إلى أربعة أبعاد رئيسية لنجاح أي مؤسسة ناشئة، والتي يمكن اعتبارها أربع "نقاط أساسية" للبوصلية التي يعتمد عليها رواد الأعمال في العالم: (BCG (Boston Consulting Group), 2021, pp. 14-15)

أولاً: البعد الاقتصادي

يرتكز هذا البعد على الأثر الاقتصادي المتعلق بنمو المؤسسة الناشئة (رقم الأعمال، عدد الوظائف التي تم إنشاؤها...)، وعلى تمويلها (جمع الأموال، القروض المصرفية، قدرة التمويل الذاتي، وما إلى ذلك) وعلى ربحيتها (توقعات أو مستوى الربحية). ويتم تقييمه من خلال المعايير التالية:

- النمو: نمو حجم الأعمال وصافي الوظائف المستحدثة وحصص المبيعات في السوق المحلي والدولي بصفة خاصة؛
- التمويل: البدائل التمويلية المتاحة، التمويل الذاتي؛
- معدل ربحية المشروع (ROE) والآفاق المستقبلية لهذه الربحية.

ثانياً: البعد الاجتماعي والبيئي

يجمع هذا البعد بين أثرين، الأثر البيئي الإيجابي على البيئة لمنتجات أو خدمات المؤسسة الناشئة، والأثر الاجتماعي والذي يركز على إعادة التوزيع العادل للقيمة مع جميع الشركاء أو الأطراف ذات المصلحة. ويتم تقييمه من خلال المعايير التالية:

- الأثر البيئي: تطوير وابتكار الحلول / خدمات ذات تأثير إيجابي على البيئة؛
- الأثر الاجتماعي: تطوير وابتكار الحلول / الخدمات ذات الأثر الإيجابي على المجتمع؛
- إعادة التوزيع العادل للقيمة المحصلة ضمن البيئة التشغيلية للمؤسسة الناشئة.

ثالثاً: الابتكار

يمكن أن يتعلق الابتكار بالمنتجات أو الخدمات التي تقدمها الشركة الناشئة، إضافة إلى ذلك قد يرتبط بنموذجها الاقتصادي (نموذج أعمالها) أو طريقة وصولها إلى السوق. ويتم تقييمه من خلال المعايير التالية:

- خلق منتجات و/أو خدمات جديدة؛
- إيجاد طريقة وأساليب جديدة للوصول إلى السوق المحلي و/أو الدولي؛
- نموذج عمل جديد.

رابعاً: بعد الحوكمة المسؤولة

تجمع الحوكمة المسؤولة بين إجراءات الشركة الناشئة فيما يتعلق بالتوظيف وخبرة الموظفين، وأساليب الحوكمة والإدارة، أو التحكم في الأبعاد البيئية والاجتماعية المرتبطة بأنشطتها وعملياتها الداخلية، وحسب العديد من الدراسات تركز الشركات الناشئة على المعايير غير المالية وتعتبرها الأكثر أهمية. ومع ذلك، يظل رواد الأعمال على دراية بأن التأثير الاقتصادي -وخاصة الربحية- ضروري بشكل واضح لبقاء واستمرار أعمالهم. يتم تقييم هذا البعد من خلال المعايير التالية:

- مستوى التوظيف وخبرة الموظفين: وظائف دائمة أو مؤقتة، المساواة بين الجنسين، تقاسم العمل والمهام؛
- تطبيق مبادئ الحوكمة والشمول، إمكانيات التدريب، الفجوة في الأجور، تطبيق أساليب الحوكمة في الإدارة، الجاذبية، الحوكمة التشاركية، وآليات BSPCE الحالية؛
- التنمية المسؤولة: مراقبة الآثار البيئية والاجتماعية المرتبطة بالعمليات والأنشطة الداخلية.

3. واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر

يتطرق هذا المحور لواقع المؤسسات الناشئة في الجزائر من خلال التعريف بهذه المؤسسات حسبما جاء به القانون التأسيسي للمؤسسات الناشئة في الجزائر، ليتناول فيما بعد أهم المؤسسات الناشئة الرائدة والأكثر رواجاً حسب أحدث التصنيفات، ثم يتم التطرق لأهم القرارات والتسهيلات التي اتخذتها الحكومة الجزائرية لدعم هذه المؤسسات وما هي التحديات والصعوبات التي تواجهها.

1.3 القانون التأسيسي للمؤسسات الناشئة في الجزائر

حسب المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 27 محرم عام 1442 الموافق ل 15 سبتمبر سنة 2020 يتضمن انشاء لجنة وطنية لمنح علامة "المؤسسة الناشئة" و "مشروع مبتكر" و "حاضنة اعمال" وتحديد مهامها وتشكيلها وسيرها وجاء في الرابع منه شروط منح علامة "مؤسسة ناشئة" (مرسوم تنفيذي رقم 20-254، 2020)، فحسب المادة 11 تعتبر مؤسسة ناشئة كل مؤسسة خاضعة للقانون الجزائري وتحترم المعايير التالية:

- يجب أن لا يتجاوز عمر المؤسسة ثماني 8 سنوات؛
- يجب أن يعتمد نموذج الأعمال على منتجات او خدمات او نموذج اعمال او اي فكرة مبتكرة؛
- يجب أن لا يتجاوز رقم الأعمال السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية؛
- أن يكون رأس مال الشركة مملوكا بنسبة 50% على الأقل من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار معتمدة من طرف مؤسسات أخرى حاصلة على علامة "مؤسسة ناشئة"؛
- يجب أن تكون إمكانيات نمو المؤسسة كبيرة بما فيه الكفاية؛
- يجب أن لا يتجاوز عدد العمال 250 عامل.

2.3 المؤسسات الناشئة الأكثر رواجاً في الجزائر في أواخر 2021

حسب التصنيف الذي نشره موقع Startup-Ranking المتخصص في اكتشاف المؤسسات الناشئة من جميع أنحاء العالم فإن ترتيب المؤسسات الأكثر رواجاً في الجزائر في أواخر 2021 كان كما يوضحه الجدول أدناه والذي يتضمن فقط المؤسسات ذات المراتب العشرة أولى لكن الموقع قام بتصنيف لحوالي 32 مؤسسة ناشئة جزائرية.

الجدول 1: الشركات العشرة الأولى الأكثر رواجاً في الجزائر حسب موقع Startup-Ranking في أواخر 2021

الرقم	التصنيف	المؤسسة	SR SCORE	نشاط المؤسسة
01	2.571	YASSIR	42.787	تطبيق ياسير لخدمات التوصيل الاجرة رقم 1 في الجزائر غني عن التعريف كما بدأت مؤخرا الشركة بتنوع خدماتها بدخول مجال توصيل الاكل والشراء عبر الانترنت والتوسع خارج الجزائر المغرب تونس فرنسا وكندا.
02	2.610	BATOLIS	42.632	موقع صاعد للتسوق والشراء اونلاين في الجزائر والمنافس رقم 1 للموقع الفرنسي جوميا jumia لا زال الموقع يوفر كامل الاحتياجات لكنه يقدم خدمات لا بأس بها.
03	3.478	SIAMOIS QCM	39.313	منصة مخصصة لطلبة الطب للتحضير للامتحانات بالاعتماد على المؤطرين في الميدان. الموقع يقدم خدماته على الكمبيوتر والهاتف
04	4.916	GLOBAL OPPORTUNITIES	33.453	موقع واعد حقا اذ يوفر فرص العمل من مختلف الشركات والمؤسسات العالمية والمحلية في مختلف التخصصات.
05	5.230	U3.NET	32.080	منصة لبناء تطبيقات هواتف الأيفون والاندرويد بدون برمجة بتصميم وبناء ودعم تطبيق الجوال مصمم خصيصا لاحتياجات العمل الخاص بكل فرد
06	6.027	REDART	28.574	منصة تجمع أفضل الحرفيين والفنانين الجزائريين يتعاون أفرادها ويتبادلون الأفكار والخبرات من أجل تقديم أفضل المنتجات والخدمات للسوق الوطنية تشمل مختلف المجالات كخباطة الألبسة والحقائب، النسيج، دباغة الجلود، صناعة الأثاث المنزلي، الفخار والخرف، الرسم والفنون التشكيلية...
07	6.140	MAYKIHA	28.130	منصة للتمويل الجماعي تساعد على توجيه وتمويل مشاريع محددة بجمع مبالغ صغيرة من عدد كبير من الأشخاص وتمويل هذه المشاريع بأحد الصيغ التالية: المكافأة، جمع التبرعات، عن طريق الأسهم أو القرض.
08	6.890	ZAWWALI	25.462	موقع واعد للتسوق في الجزائر مميزات انه يوفر الدفع عبر بطاقات الفيزا وكذلك التوصيل عبر مختلف الشركات العالمية ومحلية كذلك.
09	9.525	MDIN JDIDA	21.627	موقع للتسوق للعديد من العلامات التجارية العالمية مع خدمة التوصيل.
10	9.717	ACADEMIATOUN A	21.460	هذا الموقع يوفر دروس وجلسات اونلاين من طرف مجموعة من الاساتذة.

Source:

(<https://www.startupranking.com/>, 2022)

(<https://u3.net/>, 2022)

(<https://redart-dz.com>, 2022)

(<https://maykiha.com/>, 2022)

(<https://www.mdinjdida.com>, 2022)

حسب التصنيف في الجدول أعلاه كانت المراتب الثلاث الأولى كما يلي: المرتبة الأولى من نصيب YASSIR حيث تم إنشاؤها لبناء علاقات مفيدة. بين مقدمي الخدمات وعملائهم المحتملين في مختلف المجالات. من النقل والصحة

والأغذية والخدمات اللوجستية والمزيد. أما المرتبة الثانية فقد عادت لموقع Batolis وهو موقع بيع إلكتروني جزائري 100٪، تم إنشاؤه في 2015 بواسطة SARL MAMS BROS. واحتل موقع Siamois QCM المرتبة الثالثة وهو عبارة عن منصة تدريب إلكترونية لطلاب الطب الجزائريين. فهي تتيح لهم توفير الكثير من الوقت والمال، ولكن قبل كل شيء، تساعد على أن يكونوا أكثر تنظيماً في عملهم.

3.3 مجهودات الحكومة الجزائرية لدعم نجاح المؤسسات الناشئة

يتناول هذا العنصر أهم القرارات والتسهيلات التي اتخذتها الحكومة الجزائرية لدعم المؤسسات الناشئة

أولاً: أبرز القرارات التي اتخذتها الحكومة الجزائرية لدعم المؤسسات الناشئة

ان من بين أبرز القرارات التي اتخذتها الحكومة الجزائرية في إطار دعمها للمؤسسات الناشئة على اعتبار ان هذه الأخيرة -حسب تصريحات العديد من كبار المسؤولين في الدولة- اصبحت تمثل مستقبل الاقتصاد الوطني تمثلت فيما يلي: (الرميدي بسام سمير، طلحي فاطمة الزهراء، 2020، الصفحات 12-14)

- انشاء صندوق استثماري مخصص لتمويل ودعم المؤسسات الناشئة من أجل حل مشكلة التمويل؛
- وضع إطار قانوني خاص بإنشاء المؤسسات الناشئة واعداد نصوص تنظيمية خاصة بهذا النوع من المؤسسات؛
- استحداث وزارة منتدبة مكلفة بالمؤسسات الناشئة والمصغرة؛
- استحداث وزارة منتدبة لحاضنات الأعمال؛
- امكانية استقادة حاملي الأفكار المبتكرة واصحاب المؤسسات الناشئة من الفضاءات المتاحة داخل المؤسسات التابعة لقطاعي الشباب والتكوين المهني عبر كامل التراب الوطني؛
- انشاء مجلس أعلى للابتكار يقوم بتمثيم الأفكار والمبادرات المبتكرة والامكانات الوطنية للبحث العلمي؛
- تعميم الدفع الإلكتروني في مختلف القطاعات الحيوية.

ثانياً: التحفيزات والتسهيلات المقدمة من الحكومة الجزائرية لتجسيد المشاريع الناشئة

بالإضافة الى أهم القرارات الانفة الذكر والتي تعزز من انشاء المؤسسات الناشئة، قامت الحكومة الجزائرية بتقديم مجموعة من التحفيزات والتسهيلات لحاملي الافكار الابتكارية ورواد الأعمال تهدف من خلالها الى خلق مناخ يساعد على انشاء أكبر عدد من المؤسسات الناشئة الرائدة القادرة على تسويق منتجاتها عبر مختلف دول العالم. من أهم هذه التحفيزات ما يلي: (عفاف لومايزية، 2021، الصفحات 206-208)

- اعفاءات جبائية لأصحاب المشاريع الناشئة قد تصل الى 5 سنوات؛
- تسهيلات لتمويل نشاطات المؤسسات الناشئة خاصة فيما يتعلق بالقروض البنكية؛
- اعفاء من الرسم على النشاط المهني لمدة ثلاث سنوات بعد تاريخ بداية النشاط من الرسم على القيمة المضافة؛
- اعداد أرضية رقمية خاصة بالمؤسسات الناشئة تم اطلاقها في 15 أكتوبر 2021 هدفها محاربة البيروقراطية لتسهيل الاجراءات الادارية دون استخراج أي وثائق وبدون التوجه للإدارة؛
- فتح المجال لشركات راس المال بحيازة أكثر من 49% من أسهم المؤسسات الناشئة.

ثالثا: التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر

تواجه المؤسسات الناشئة الجزائرية العديد من التحديات أهمها: (خالد. خ، 2022)

- غياب قانون خاص بهذه المؤسسات؛
- الاجراءات البيروقراطية وعدم مواكبة التشريعات والقوانين؛
- ضعف حصة الشباب من الصفقات العمومية والمحددة فقط ب 20 % من قانون الصفقات العمومية

15/247

- ضعف التمويل ونقص راس المال المغامر للاستثمار؛
- التأخر التكنولوجي وعدم رقمنة أغلب القطاعات الاقتصادية؛
- عدم وجود نظام دفع الكتروني حقيقي ومتطور.

4. دراسة حالة للمؤسسة الناشئة NOYCY بولاية عنابة

من خلال هذا المحور سيتم دراسة حالة احدى المؤسسات الناشئة بالجزائر والكائن مقرها بولاية -عنابة- على وجه التحديد يتعلق الامر بمؤسسة «NOYCY»، سيتم التعرف عليها من خلال المقابلة التي أجريناها مع مدير المؤسسة وما تم الحصول عليه من معلومات وذلك لإبراز الجوانب المتعلقة بدراسة اشكالية انشاء وتمويل المؤسسات الناشئة وكذا الفرص والتحديات المنتظرة بالإضافة الى عوامل نجاح مثل هذه المؤسسات في الجزائر

1.4 تقديم عام لمؤسسة NOYCY

لقد طرحت فكرة انشاء المؤسسة من قبل مؤسسها الحالي NOYCY حيث كانت أول فكرة له قبل انشاء الشركة هي توفير الدفع الالكتروني وتشجيع المؤسسات والافراد على العمل به، قام بالعديد من الابحاث في هذا المجال، وكان أول تعامل له مع مدير شركة OREEDO حيث وفر للزبائن عملية الدفع عن طريق الهاتف (الدفع الالكتروني)، تعرف المؤسسة محل الدراسة على أنها مؤسسة تعمل على تطوير أنظمة تكنولوجيا المعلومات من أي نوع: تطبيقات الهاتف المحمول، البرامج، أمن البيانات، الاتصال، السمعي البصري. يعمل بها أكثر من 25 موظفا شابا مقسمة بين المقر الرئيسي بولاية -عنابة- ومكتب في الجزائر. كان تمويل المؤسسة تمويل ذاتي 100%.

2.4 خدمات مؤسسة NOYCY

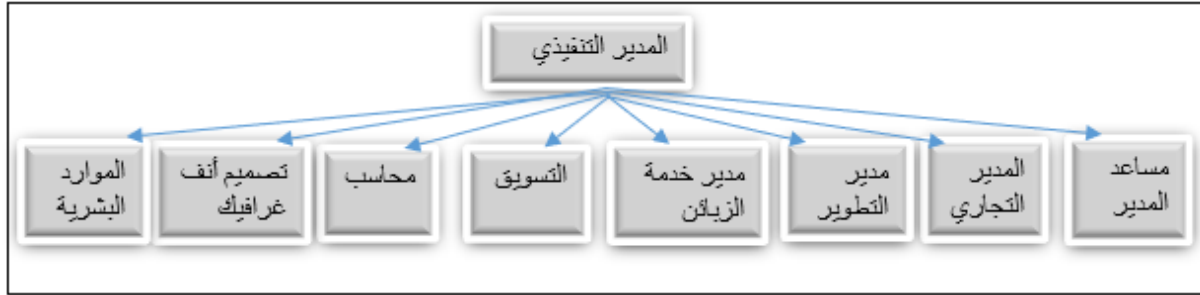
تتضمن المؤسسة مجموعة من الخدمات الرئيسية:

- تطوير نظام الكومبيوتر؛
- أمن الويب؛
- التواصل؛
- رسومات الحاسوب والمرئيات السمعية؛
- انشاء مواقع الويب؛
- انشاء موقع / منتدى / مدونة / موقع مؤسسي؛
- انشاء تطبيقات الهاتف المحمول.

3.4 عرض وتحليل الهيكل التنظيمي لمؤسسة NOYCY

الهيكل التنظيمي يحدد بناء المؤسسة واقسامها، حيث أنه ينظم جميع العلاقات الرسمية بين الافراد داخل المنظمة، ويحدد السلطات وكيف تتم المحاسبة والمساءلة، وما هي المهام المطلوبة من كل فرد وكيف يتم التنسيق بين كل هذه المهام مع بعضها البعض.

الشكل 1: الهيكل التنظيمي لمؤسسة "NOYCY"



المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف مدير المؤسسة

يحدد هذا النوع من الهياكل التنظيمية، العلاقات الموجودة بين كل من المدير ومختلف مصالح الخدمات، ومن خلال هذا التحليل يمكن تحديد مهام مصالح الخدمات لدى شركة NOYCY كما يلي: (<https://elbi3.com/fr>, 2022)

أولاً: المدير التنفيذي

وهو نفسه مؤسس المؤسسة يمكن تلخيص مهامه في النقاط التالية:

- يعتبر المسير المشرف الاول عن كل ما يحدث داخل المؤسسة من عمليات مختلفة؛
- يكون على اتصال وطيد مع مختلف المصالح؛
- يضع استراتيجية المؤسسة؛
- عقد اجتماعات لدراسة مختلف المشاكل والنقائص

ثانياً: الموارد البشرية

- يقوم قسم الموارد البشرية بالعديد من المهام لتلبية احتياجات العمل، حيث تختص في:
- التسيير الداخلي: تسيير النظام الداخلي للمؤسسة ووضع طريقة لتسيير شؤونها، بالإضافة الى تركيبة وسلوك مجلس الادارة ومهام الموظفين في المؤسسة؛
- التوظيف: الاعلان عن الوظائف الشاغرة والاختيار بين المتقدمين، واجراء مقابلات أولية معهم، وتنسيق الجهود مع المدير الذي يقوم بالاختيار النهائي للمرشحين؛
- الرواتب والحوافز: اعداد كشوفات الرواتب، مزايا الرعاية الصحية، تنسيق الجهود مع مدير صندوق المدخرات؛
- التدريب والتطوير: توفير التدريب الشامل لمساعدة الموظفين على فهم الثقافة التنظيمية الجديدة والقدرة على التعامل معها، بالإضافة الى توفير التدريب في مجال التطوير المهني؛

- علاقات الموظفين: العمل على تعزيز العلاقات بين صاحب المؤسسة والموظفين، من خلال قياس مدى الرضا الوظيفي؛

- وضع خطط لتحسين اداء الموظفين: الهدف من هذه الخطط هو مساعدة الموظفين المتعثرين على تطوير عملهم للوصول الى المستوى الذي تتوقعه المؤسسة.

ثالثا: المحاسب

هو الشخص المسؤول عن دراسة وتقييم وفحص البيانات والمعلومات المالية، حيث يتولى المهام التالية:

- جمع وتحليل البيانات المالية؛
- توثيق الحركات والسجلات المالية وحركات المشتريات والمبيعات؛
- الاحتفاظ بالنسخ الاحتياطية للسجلات المالية؛
- اعداد ميزانية المؤسسة؛
- اعداد ميزان المراجعة كل شهر؛
- اعداد التقارير والقوائم والجداول المالية اللازمة والدفاتر المحاسبية بشكل دوري؛
- تحليل وتلخيص الوضع المالي الحالي للمؤسسة، وذلك عن طريق جمع البيانات والمعلومات واعداد الميزانيات وقوائم الدخل وتقارير الارباح والخسائر والايرادات والمصاريف... الخ؛
- المحاسب مجبر على الحفاظ على سرية وخصوصية المعلومات المالية.

رابعا: مدير التسويق

تعتبر وظيفة التسويق من الوظائف التي تلعب دورا مهما وبارزا في عملية الترويج عن منتجات المؤسسة، أو الخدمات التي تقدمها، حيث يساهم مدير التسويق في استقطاب عملاء جدد نتيجة الأساليب الابداعية التي يتخذها في عملية الترويج، ومن المهام التي يؤديها هي الاشراف على جميع المواد الترويجية والحملات، ودراسة نتائج عمليات التسويق والمبيعات، واتخاذ الاجراء المناسب اعتمادا عليها وغيرها من المهام الموكلة بها، والتي يمكن اجمالها فيما يلي:

- يدير عملية التواصل مع وكالات التسويق الخارجي والتفاوض معهم؛
- يشرف على الحملات التسويقية؛
- يدير عملية التصميم وانتاج المواد الترويجية المختلفة؛
- يعالج مشاكل خدمة العملاء؛
- وضع خطة مستقبلية تحدد الانشطة المراد تطبيقها، والميزانية المطلوبة.

خامسا: مدير خدمة الزبائن

هو المسؤول عن معالجة مشاكل العملاء والموظفين والاشراف على العمليات بما في ذلك الصيانة والنظافة، بالإضافة الى الاشراف على كفاءة جميع العمليات وخلق بيئة عمل ايجابية تحفز الموظفين على الابداع والتواصل، يمكن اجمال مهام مدير خدمة الزبائن فيما يلي:

- تحديد مدى رضا الزبائن؛
- التعامل مع شكاوى الموظفين، شكاوى العملاء وتحديد الحلول المناسبة؛

- جدولة مواعيد عمل الموظفين بشكل منتظم؛

- خدمة ما بعد البيع؛

- العمل على توفير الجو الملائم لجلب أكبر عدد ممكن من الزبائن.

سادسا: مدير التطوير

هو المسؤول عن تحسين وتطوير اداء المؤسسة من خلال تحسين العلاقات مع كافة الاطراف ذات المصلحة، وتقديم اقتراحات لاختراق أسواق جديدة وتحسين سمعة الشركة، يمكن تلخيص أهم مهامه فيما يلي:

- تحديد الفرص التجارية الجديدة؛

- التعاقد مع العملاء والتعاون لتقديم خدمات مناسبة تساعد على تطوير المؤسسة؛

- اجراء البحوث وتقديم طرق مبتكرة لتطوير أعمال المؤسسة؛

- تنظيم العمل مع فريق ادارة وتطوير الاعمال والمبيعات والتسويق؛

- جذب العملاء المتوقعين واجراء المكالمات التسويقية؛

سابعا: المدير التجاري

هو المسؤول عن تحديد الأنشطة التجارية الجديدة ونمو الاعمال التجارية، كما يقوم بتطوير وتنفيذ الاستراتيجيات التجارية وفقا لأهداف المؤسسة، يمكن تلخيص مهامه الأساسية في النقاط التالية:

- تنفيذ الاستراتيجيات التجارية وفقا لأهداف المؤسسة؛

- اجراء أبحاث السوق وتحليلها لإنشاء خطط عمل عن الفرص التجارية؛

- العمل على كسب عملاء جدد وادارة علاقات العملاء؛

- اعداد وتقديم التقارير الدورية للإدارة العليا.

ثامنا: مساعدة

تقوم بتقديم مختلف أنواع الدعم لمن هم اعلى منها رتبة وظيفية من افراد وجماعات في المؤسسة، كما أنها

تقوم بأداء العديد من الوظائف الأساسية، نذكر منها:

- ادارة الملفات / استلام وارسال الطرود والبريد؛

- ارسال واستلام استمارات الشركة؛

- تنسيق وجدولة المقابلات والاجتماعات؛

- ارسال الفاكسات؛

- مسؤولية عن الاوراق المهمة التي تحتاج الى تعديل.

4.4 تحليل SWOT لمؤسسة NOYCY

يعتبر تحليل SWOT احدى أدوات التحليل الاستراتيجي وتستخدم 4 نقاط اساسية: الفرص Opportunities

الضعف Weaknesses / القوة Strengths / التهديدات Threats، هذه تشكل اسم SWOT، وتكمن أهميته في أنه

يساعد المؤسسات على تحسين موقعها في السوق من خلال:

- التعرف على نقاط القوة وتعظيم الاستفادة منها لتحقيق أهداف العمل؛

- يظهر نقاط ضعف الشركة؛
 - يستكشف الفرص التي يظهر أمام المؤسسة للاستفادة منها، ويساعد على دراسة التهديدات المحتملة؛
 - اضافة افكار ابداعية الى استراتيجيات التسويق للمساعدة على مواجهة الصعاب.
- وفيما يلي شكل يمثل عناصر تحليل SWOT:

الشكل 2: يوضح عناصر تحليل SWOT



المصدر: من اعداد الباحثة

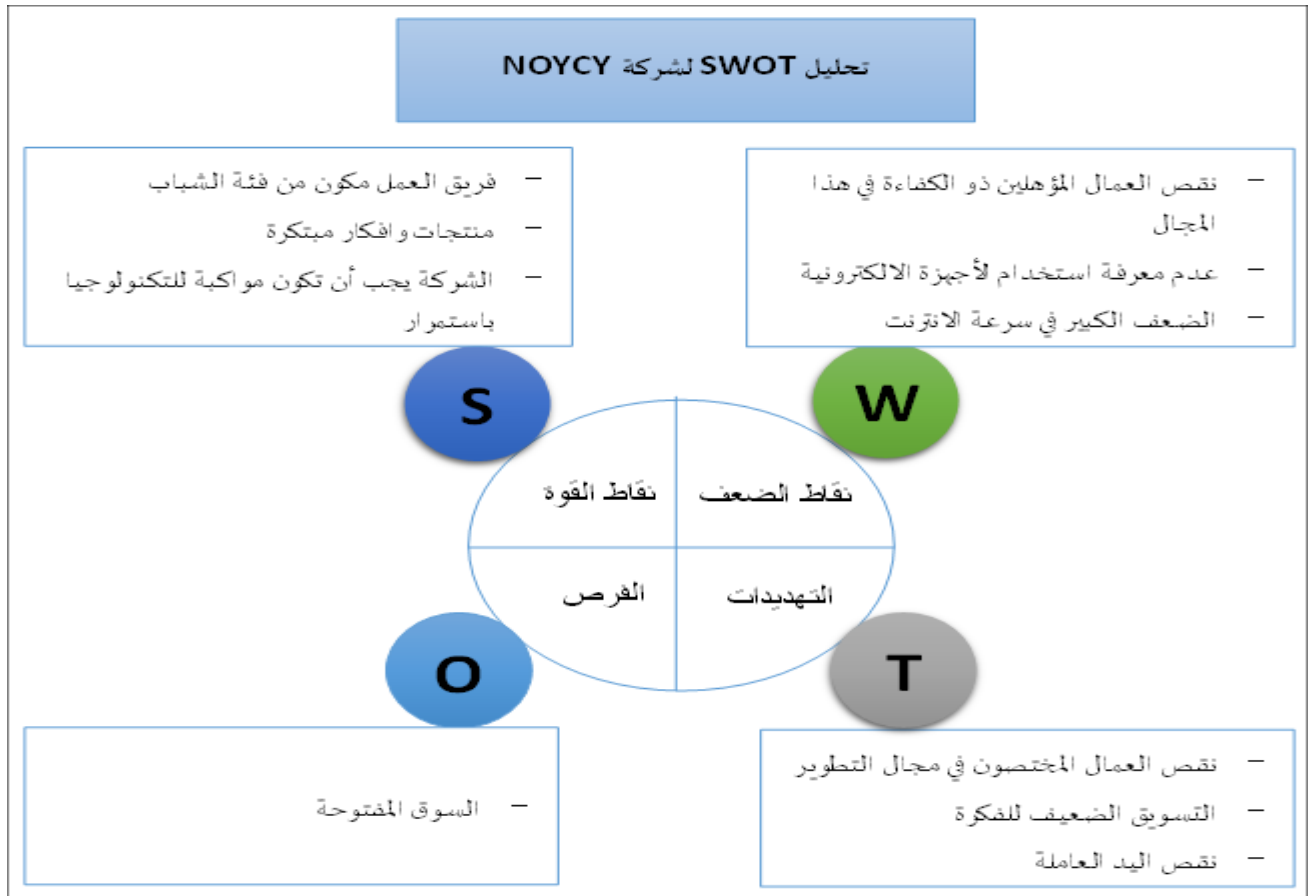
أولاً: العوامل الداخلية

- نقاط القوة: نقاط القوة الخاصة بالمؤسسة هي ما تملكه المؤسسة من مصادر وموظفين لديهم قدرات يمكن استخدامها للمنافسة في الاسواق، أي أنها كل ما يمكن أن تعتمد عليه الشركة لبناء مستقبلها بالإضافة إلى تنافسها في سوق العمل.
- نقاط الضعف: باختصار هي كل ما يؤثر سلباً على المؤسسة ونشاطها من العوامل الداخلية، بمعنى آخر هي جميع الأشياء التي تؤخر الشركة وتمنعها من استغلال الفرص الخارجية وتسمح للتهديدات بالتغلغل بينها وبين عملائها.

ثانياً: العوامل الخارجية

- الفرص: هي إحدى العوامل الخارجية والمؤثرة على المؤسسة، حيث يمكن للمؤسسة الاستفادة منها واستغلالها بالشكل الصحيح لتمكين نجاح المؤسسة وتطويرها للأفضل.
- التهديدات: هي الجانب الثاني للعوامل الخارجية التي يمكن أن تؤثر على المؤسسة، فهي تؤثر على المؤسسة بطريقة غير ارادية، ويمكن العمل على تجنبها والحد منها بشكل كبير حتى لا تؤثر على المؤسسة.

الشكل 3: تحليل SWOT لشركة NOYCY



المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على المعلومات المقدمة من مدير مؤسسة NOYCY

5.4 عرض وتحليل المقابلة مع مدير مؤسسة NOYCY

أولاً: عرض أسئلة المقابلة

كانت أسئلة المقابلة موضوعة على أساس 4 محاور أساسية، يتعلق الأمر بـ:

المحور الأول: كيفية انشاء مؤسسة ناشئة (الفكرة، الخطوات، المراحل)، (السؤال من 1 الى 7)

المحور الثاني: تمويل المؤسسة الناشئة (مصادر التمويل، الصعوبات، الحلول)، (السؤال رقم: 8، 9، 13، 14، 15، 16، 17)

المحور الثالث: نشاط المؤسسة الحاضر والمستقبلي تحليل SWOT (نقاط القوة والضعف، الفرص والتحديات)، (الأسئلة رقم: 10، 11، 12)

المحور الرابع: واقع انشاء وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر (الصعوبات، التحديات، الحلول الممكنة) (السؤال رقم 18 و19)

والجدول التالي يوضح أغلب الأسئلة التي طرحت على مدير مؤسسة NOYCY

الجدول 2: عرض أسئلة المقابلة

الاجوبة	الأسئلة
<p>حاولت اقتناء بعض الأغراض لعلامة معينة مباشرة من الأنترنت لكن لم أجد أساسا موقعا لهذه العلامة، كما حاولت أن أستفيد من بطاقة الدفع الالكتروني كذلك غير متوفرة، حينها أدركت أن هناك احتياج كبير في هذا المجال ونقص</p>	<p>1-كيف جاءتكم الفكرة بإنشاء هذه المؤسسة؟</p>

كبير في هذا النوع من المؤسسات، من هنا جاءت فكرتي الاولى.	
أول خطوة تمثلت في البحث بخصوص هذا المجال وكان أول أهدافي توفير الدفع الالكتروني، بدأت في العمل بالمنزل بمفردي، بعدها قمت بالبحث عن أشخاص ذوي خبرة في المجال لمساعدتي، ثم عدت الى الجزائر وتابعت حصص عمل مع مجموعة من المدراء (مدير شركة "جازي"). الخ	2-ما هي اول خطوة قمتم بها عند تبلور فكرة مشروعكم؟
نعم بالطبع قمت بدراسة جدوى للمشروع.	3-هل قمتم بدراسة جدوى لمشروعكم؟
نعم، الدراسة الفعلية للسوق كانت قبل بداية المشروع، انطلاقا من تجربتي الفعلية في احدي المعارض لأحد المنتجات، تمثلت الدراسة في أنني قمت بالتأكد عبر الانترنت ان كانت بعض المواقع والدفع الالكتروني موجودون على مستوى الجزائر أو لا، وقد اعتمدنا في دراستنا للسوق على sedjilicom ايضا «data-analyse» وأصحاب البيع بالمراسلة والتطوير.	4-هل قمتم بدراسة فعلية للسوق؟ ان كانت الاجابة بنعم، كيف كانت هذه الدراسة؟ ماذا تضمنت وهل اعتمدتم فيها على دراسة علمية تضمنت جمع البيانات والمعطيات وتحليلها؟
تم اختيار اسم المؤسسة نسبة الى الأب المؤسس، معناه مستوحى من «Robert-Noyce» للتكنولوجيا اسم هذا الاخير.	5-كيف تم اختيار اسم المؤسسة؟ وما معناه؟
المؤسسة ملكية فردية.	6-هل المؤسسة ملكية فردية ام هناك شركاء؟
نعم	7-هل تم وضع مخططات مستقبلية لعمل المؤسسة؟
كان تمويلنا ذاتيا، نعم واجهت العديد من الصعوبات أهمها الارتباط الكلي بالمشاريع وذلك لأنه تمويل ذاتي 100%، في البداية كنت أزالو أعمالا إضافية حتى أوفر المبلغ المستحق لتمويل مشروع.	8-كيف تم تمويل مشروعكم وهل واجهتم صعوبات بخصوص هذه الخطوة؟
نعم، توجهت الى البنك لكن تم رفض منحي القرض نظرا لصغر سني (20 سنة) وعدم وجود ضمان، أما فيما يخص الأصدقاء تلقيت المساعدة لكن ليس ماديا.	9-هل تم التوجه الى البنوك، الأصدقاء، الحاضنات للحصول على التمويل؟
جودة الخدمات، البحث عن الاحتياج الفعلي للزبائن، خدمة ما بعد البيع، التحديث المستمر لنيل رضا الزبون، الأخذ بأراء الزبائن.	10-ما هي الاستراتيجيات المتبعة من طرف المؤسسة لتقديم (خدمة) تنال رضا العملاء؟
<ul style="list-style-type: none"> - تحديث نظام الكمبيوتر، رسومات الحاسوب والمرئيات السمعية، التواصل؛ - انشاء موقع الويب: تطبيق ويب، موقع ويب للعرض، موقع ويب للجوال؛ - موقع صغير، موقع تواصل، منتدى / مدونة، موقع مخصص، موقع مؤسسي، أمن الويب؛ - انشاء تطبيقات الهاتف المحمول. 	11-ما هي الخدمات التي تقدمها المؤسسة؟
نعم نفكر في توسيع خدماتنا	12-هل تفكر المؤسسة في تطوير خدماتها؟
نعم، سوف نعتد على مصادر أخرى	13-في حالة التفكير في توسيع نشاط المؤسسة، هل ستعتمدون على مصادر تمويل اخرى غير التمويل الذاتي؟
مصدر التمويل المفضل بالنسبة لنا هو القروض البنكية، لأنها تمنح حرية التصرف في المؤسسة عكس المستثمر (الشراكة) الذي يفرض رأيه	14-ان اعتمدتم على مصادر تمويلية اخرى، ما هو مصدر التمويل المفضل بالنسبة لكم؟ ولماذا؟

<p>للأسف واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر سيئ، وذلك نظرا للنقص الكبير للأشخاص ذوي الخبرة في هذا المجال، بالإضافة الى الحكم على الشركات الناشئة اعتمادا على القانون والادارة بحكم عدم الخبرة في هذا المجال.</p>	<p>15-كيف ترون واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر؟</p>
<p>نعم</p>	<p>16-هل تشجعون تمويل المؤسسات الناشئة من خلال الاليات المستحدثة المتمثلة في:</p> <ul style="list-style-type: none"> - التمويل الاسلامي - التمويل الاصغر - التكنولوجيا المالية
<p>أختار التمويل من خلال منصات التمويل الجماعي، لأن من مزاياه وجود مجموعة من المستثمرين ولا توجد هناك تدخلات في شؤون المؤسسة. حسب رأي صيغة التمويل من خلال منصات التمويل الجماعي هو الافضل.</p>	<p>17-على افتراض انكم خيرتم بين أحد الصيغ التمويلية التالية لتمويل مؤسسة ناشئة:</p> <ul style="list-style-type: none"> - صيغة تمويل اسلامي - تمويل من خلال منصات التمويل الجماعي - تمويل أصغر من طرف هيئة او وكالة او صندوق حكومي، اي من هذه الصيغ تفضل ولماذا ومن منها حسب رأيك مناسب أكثر لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر؟
<ul style="list-style-type: none"> - عدم وجود الدعم لهذا النوع من المؤسسات، حتى وان وجد يكون مقابل أخذ نسبة كبيرة؛ - نقص المشاريع الاستثمارية؛ - لا يوجد مستثمرين مختصين في هذا المجال، لان المؤسسات الناشئة تتميز بدرجة خطر عالية لذلك يجب وجود اشخاص مختصين. 	<p>18-ما هي أهم الصعوبات التي تواجه تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر عموما؟</p>
<p>تصدير الخدمة على المستوى الدولي (حاولنا لكن الظروف لم تسمح جراء وباء كوفيد 19)</p>	<p>19-ما هي الافاق المستقبلية لمؤسستكم، وهل هناك تحديات يجب تجاوزها؟</p>

المصدر: من اعداد الباحثة بناء على المقابلة المجرات مع مدير مؤسسة NOYCY

ثانيا: تحليل المقابلة وعرض النتائج المتوصل اليها:

يمكن تحليل أسئلة المقابلة حسب الاجابات التي تلقيناها من طرف مؤسس ومدير مؤسسة NOYCY، وحسب المحاور المذكورة أعلاه كما يلي:

- إن المؤسسات الناشئة يمكن أن تكون وليدة الحاجة إلى خدمة أو منتج معين، نفتقده في الوسط الذي نعيش فيه، خاصة ما يتعلق بالاحتياجات التي أصبح شباب اليوم لا يستغني عنها ويرغبون في الحصول عليها في أسرع وقت ممكن. ومن هذا المنطلق وفرت تقنيات التكنولوجيا الحديثة الوقت والجهد في الوصول إلى مثل هذه الخدمات أو المنتجات. وافتقارنا لمثل هذه التقنيات هو ما جعل فكرة إنشاء مؤسسات تختص في هذه التقنيات يحظى باهتمام العديد من الشباب المستثمر؛

- ساعدت وساهمت تقنيات التكنولوجيا المالية في تسهيل عمليات البحث وإجراء دراسات السوق BiG data والدراسات الفنية للمشروعات الناشئة اعتمادا على برامج البيانات الضخمة وتطبيقات الذكاء الاصطناعي؛
- أغلب المؤسسات الناشئة في الجزائر عادة ما تكون ملكية فردية لصاحب فكرة مبتكرة والتمويل عادة ما يكون ذاتيا، لكن مما أتضح لنا أن التوجه للتمويل الذاتي ليس لتوفر الموارد الذاتية وإنما لصعوبة الحصول على مصادر تمويلية خارجية، وهو ما يشكل العائق الكبير في بداية حياة المؤسسة الناشئة ويقف عائق أمامها خاصة في السنوات الأولى، كما يعيق امكانية التوسع والابتكار، لأن صاحب المؤسسة غالبا ما يعمل في البداية على تغطية المبلغ المستحق لتمويل مشروعه فيغلب أحيانا الطابع التجاري عن الطابع الابتكاري للمشروع؛
- تعمل المؤسسات الناشئة وفق مخططات تنفيذية واستراتيجية. حيث تركز هذه الاستراتيجيات على جودة الخدمة أو المنتج. البحث عن الاحتياج الفعلي للزبائن، خدمة ما بعد البيع، التجديد والابتكار المستمر لنيل رضا الزبائن وتلبية احتياجاتهم الخاصة. اذن هي مؤسسات تعمل وفق أسس علمية ومدروسة وتعتمد في تحقيق ذلك على تقنيات التكنولوجيا الحديثة؛
- تعتمد المؤسسات الناشئة في تقديم خدماتها أو منتجاتها بدرجة كبيرة على تطبيقات التكنولوجيا الحديثة، البيانات الضخمة، الذكاء الاصطناعي؛
- تسعى المؤسسات الناشئة الى التوسع في تقديم خدماتها أو منتجاتها لكن يبقى مشكل التمويل هو العائق الكبير حيث أن المصادر الذاتية غالبا ما تكون غير كافية؛
- ما زالت المؤسسات الناشئة تلقى الرفض من طرف البنوك والسبب يعود عموما الى نقص الضمانات وارتفاع درجة المخاطرة للمشروع وصغر سن صاحب المشروع، لأن أغلب حاملي أفكار هذه المشاريع هم من فئة الشباب اللذين تتراوح اعمارهم ما بين 20-25 سنة؛
- يفضل أصحاب المؤسسات الناشئة حصولهم على التمويل البنكي الذي يعطيهم هامشا من الحرية في تسيير مشروعهم بدلا من أن يتقاسموا رأس المال مع شركاء آخرين؛
- هناك رغبة كبيرة من طرف المستثمرين الشباب الراغبين في انشاء مؤسسات ناشئة او حتى اصحاب لهذه المؤسسات في الاستفادة من صيغ التمويل الحديثة ومنها التمويل الاسلامي، التمويل الاصغر، التكنولوجيا المالية بسبب أن التمويل البنكي التقليدي شبه مستحيل بالنسبة لهم؛
- تحظى أدوات التمويل المعتمدة على التكنولوجيا المالية وعلى رأسها منصات التمويل الجماعي باهتمام كبير من طرف الشباب المستثمر، كما أن رغبتهم كبيرة للتوجه نحو هذا المصدر التمويلي لما يوفر من مزايا مثل هذه المؤسسات تتماشى مع طبيعتها؛
- تعاني المؤسسات الناشئة في الجزائر العديد من المشاكل والصعوبات. كما جاءت في اجابة السيد مدير مؤسسة كما أن النقص الكبير في أدوات الدفع الالكتروني اعتبرت من أكبر المعوقات أمام إتمام إجراءات إنشاء وتكوين العديد من المؤسسات الناشئة إضافة الى نقص الخبرة في هذا المجال؛
- إن ميزة ارتفاع درجة المخاطرة في المؤسسات الناشئة يتطلب أشخاصا ذوي خبرة وتخصص في هذا المجال لكن للأسف أغلب المستثمرين يفتقرون لمثل هذه الميزة؛

- هناك نية ورغبة كبيرة من طرف الشباب المستثمر لجعل من المؤسسات الناشئة وسيلة تساهم في توفير خدمات على المستوى الدولي إن هيئت لها الظروف المناسبة فتساهم بذلك في التنمية الاقتصادية للبلاد.
5. الخاتمة:

ان من بين أهم عوامل نجاح المؤسسات الناشئة الاهتمام بالجانب التسويقي والذي يتطلب التركيز على عدة جوانب أهمها إعادة النظر في الأنظمة وجعلها أكثر سلاسة وتبسيطها لصالح الشركات الناشئة القائمة على التكنولوجيا، إضافة الى ضرورة تشجيع الصناديق المحلية الاستثمارية في هذه المؤسسات وإيجاد آليات وحوافز مستقرة، فضلا عن أهمية وجود أطر وسياسات مؤسسية لمساعدة هذه المؤسسات على إيجاد إطار سياسة شاملة.

نتائج الدراسة

- مما سبق ذكره من نتائج تتعلق بالجانب التطبيقي لهذه الدراسة تبين أن أهم الصعوبات التي تواجهها المؤسسات الناشئة في الجزائر يتعلق بالجانب التمويلي بالرغم من الرغبة الكبيرة للمستثمرين الشباب في التوجه الى التمويل عن طريق الصيغ المستحدثة خاصة تلك الخاصة بمنصات التمويل الجماعي وهو ما أكده لنا صاحب المؤسسة الناشئة NOYCY، إذا ما توفرت الظروف المناسبة؛
- كما ان النقص الكبير في ادوات الدفع الالكتروني اعتبرت من أكبر المعوقات أمام إتمام إجراءات إنشاء وتكوين العديد من المؤسسات الناشئة؛
- تحظى ادوات التمويل المعتمدة على التكنولوجيا المالية وعلى رأسها منصات التمويل الجماعي باهتمام كبير من طرف الشباب المستثمر، كما ان رغبتهم كبيرة للتوجه نحو هذا المصدر التمويلي لما يوفر من مزايا لمثل هذه المؤسسات تتماشى مع طبيعتها؛
- ان أهم الفرص المتاحة أمام الشباب المبتكر والراغبين في انشاء مؤسسات ناشئة هي السوق المفتوحة على العديد من الخدمات المعتمدة على التكنولوجيا المالية؛
- الاندفاع والرغبة الكبيرة لدى فئة الشباب في تبني الأفكار الابتكارية اذا ما توفرت الظروف الملائمة، اذ يتعلق الأمر بتفعيل جميع التحفيزات والتسهيلات المقدمة من طرف الدولة .

التوصيات

- ان نجاح المؤسسات الناشئة في الجزائر يتطلب وجود بيئة اقتصادية وتنظيمية مواتية وهذا ما يتطلب من الحكومة الجزائرية الالتزام بتفعيل القرارات والتحفيزات سابقة الذكر إضافة الى محاولة تفعيل العديد من عوامل نجاح هذا النوع من المؤسسات والتي يمكن ان نوجزها كتوصيات فيما يلي:
- تطوير واستحداث آليات تمويل مبتكرة على غرار منصات التمويل الجماعي وتوفير الآليات الداعمة لها على غرار حاضنات الأعمال؛
- انشاء منصة عامة لتبادل البيانات والافكار المبتكرة حول المؤسسات الناشئة في مجال التكنولوجيا؛
- انشاء سوق رقمي وحيد وتوليد الطلب على الحلول التكنولوجية الرقمية المحلية؛
- تحديد وتنفيذ تشريعات وقوانين لدعم الشركات الناشئة التكنولوجية ومتابعة تطورها بانتظام؛
- تقوية البنية التحتية الرقمية وتعزيز المهارات الرقمية.

6. قائمة المراجع:

- الرميدي بسام سمير، طلحي فاطمة الزهراء. (2020). حاضنات الأعمال إطار مفاهيمي. مقال منشور في إطار الكتاب الجماعي الدولي بعنوان: حاضنات الأعمال السبيل لتطوير المؤسسات الناشئة، جامعة 20 أوت 1995، سكيكدة.
- بوزرب خير الدين، خوالد أبو بكر. (2021). تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الواقع والمأمول-دراسة تحليلية. مقال منشور في إطار الكتاب الجماعي الدولي بعنوان إشكالية: تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة، جامعة جيجل.
- حسين يوسف، صديقي إسماعيل. (2021). دراسة ميدانية لواقع انشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر. مجلة حوليات، جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 08، العدد 01.
- خالد. خ. (2022, 07 16). الشركات الناشئة في الجزائر اجابة على كل التساؤلات Récupéré sur <https://teyssir.com/>. 2021 على الرابط.
- عفاف لومايزية. (2021). حاضنات الأعمال كآلية مستحدثة لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر مع الاشارة الى بعض التجارب العلمية. مقال منشور في إطار الكتاب الجماعي الدولي بعنوان: اشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والأساليب المستحدثة، جامعة جيجل.
- مرسوم تنفيذي رقم 20-254. (2020). يتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و"حاضنات الأعمال" وتحديد مهامها وتشكيلتها وتسييرها. جريدة رسمية العدد 55 صادر في 21 سبتمبر 2020. مؤرخ في 15 سبتمبر 2020.
- مصطفى بورنان، على صولي. (2020). الاستراتيجيات المستحدثة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة (حلول النشاء المؤسسات الناشئة). مجلة دفاتر اقتصادية، المجلد 11، العدد 01.
- BCG (Boston Consulting Group). (2021). Q' u est-ce qu' une startup à succès ? la réussite des startups. au- delà de la valorisation financière.
- <https://elbi3.com/fr>. (2022, 07 03).
- <https://maykiha.com/>. (2022, 07 27).
- <https://redart-dz.com>. (2022, 07 27).
- <https://u3.net/>. (2022, 07 27).
- <https://www.mdinjdida.com>. (2022, 07 27).
- <https://www.startupranking.com/>. (2022, 07 15).
- Keltom,F, Moufid, A. (2020). venture capital is the ideal alternative to financing startups in Alegria sofinance as a model. Journal of économique Growth and entrepreneurs hip, vol 05, No 01.
- Muriel Edjo. (2022, 07 14). Dix actions fortes pour que les start-up africaines attirent plus de 90 milliards \$ d' ici 2030 (Tony Blair Institute). Récupéré sur <https://www.wearetech.africa/fr>.
- Startup Blink. (2022). Global startup écosystème index 2022.