

مجلة العلوم القانونية والاجتماعية

Journal of legal and social studies

Issn: 2507-7333

Eissn: 2676-1742

المؤسسات الناشئة وتحفيز تشغيل الشباب

Startups a Mechanism to Stimulate Youth Employment

لعيماش غزالة*

أستاذة محاضرة - أ -

كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة عبد الحميد بن باديس - مستغانم -

الجزائر، ghezala.laimeche@niv-mosta.dz، مخبر حقوق الإنسان والحريات العامة

تاريخ النشر: 2023/03/01

تاريخ القبول: 2023/02/01

تاريخ ارسال المقال: 2022/12/09

* المؤلف المرسل

الملخص:

تعد المؤسسات الناشئة عبارة عن منظمة مؤقتة مصممة للبحث عن مشروع يدر الربح بشكل متكرر ويمكن قياسه أي أن الشركة الناشئة يجب ان تعمل على نجاح مشروعها بشكل سريع وله تأثير على السوق الذي تود التواجد والعمل به بشكل فوري كل هذا بهدف مساهمة الشاب الذكي لغرض التخفيف من نسبة البطالة.

الكلمات المفتاحية: المؤسسات الناشئة؛ البطالة؛ تكاليف منخفضة؛ مرحلة الانزلاق التدريجي والتسلق؛ التمويل المباشر؛ التخطيط المالي؛ نقص الخبرة.

Abstract :

A start-up is a temporary organization designed to search for a project that generates profit frequently and can be measured, it must work on the success of its project quickly and have an impact on the market in which it wants to exist and work immediately, all with the aim of the contribution of the smart young man for the purpose of reducing the proportion of The unemployment..

Keywords: Startups ; Unemployment ; Low costs ;Slip-and-climb stage ;Direct financing ; Financial planning ; Lack of experience.

مقدمة:

إن العالم يشهد تغيرات جذرية في مجال المعرفة والاقتصاد مما يفرض علينا نمط جديد مملوء بالتحديات، خاصة لما يتعلق الأمر بالمؤسسات الناشئة Start up، التي تعد شركة ذات تاريخ تشغيلي قصير والتي غالبا ما تكون حديثة الإنشاء، وتكون في طور النمو والبحث عن الأسواق حيث يعرف رائد الأعمال الشهير ستيف بلانك على أن المؤسسة الناشئة هي: "منظمة مؤقتة مصممة للبحث عن مشروع يدير الربح بشكل متكرر ويمكن قياسه، أي أن الشركة الناشئة يجب أن تعمل على نجاح مشروعها بشكل سريع وله تأثير على السوق الذي يود التواجد والعمل به بشكل فوري". إن العالم يشهد تغيرات جذرية في مجال المعرفة والاقتصاد مما يفرض علينا نمط جديد مملوء بالتحديات، خاصة لما يتعلق الأمر بالمؤسسات الناشئة Start up، التي تعد شركة ذات تاريخ تشغيلي قصير والتي غالبا ما تكون حديثة الإنشاء، وتكون في طور النمو والبحث عن الأسواق حيث يعرف رائد الأعمال الشهير ستيف بلانك على أن المؤسسة الناشئة هي: "منظمة مؤقتة مصممة للبحث عن مشروع يدير الربح بشكل متكرر ويمكن قياسه، أي أن الشركة الناشئة يجب أن تعمل على نجاح مشروعها بشكل سريع وله تأثير على السوق الذي يود التواجد والعمل به بشكل فوري".

كما عرفها نبل بلو منيتال على أنها: "شركة تعمل على إيجاد حل لمشكلة غير واضحة – كيف يمكن حلها- وغير مضمون نجاح هذا الحل ومن خلال التعريفين التاليين يتضح لنا مدى أهمية وجود هذا النوع من

المؤسسات بالنظر إلى خصائصه، أو إلى طبيعة فكرة المشروع المبتكر من طرف الشباب، وما تمت ملاحظته أنّها لم تحض بعد بتعريف موحد من قبل الباحثين.

الجزائر كباقي الدول تسعى لتبني نظام المؤسسات الناشئة أو بالأحرى مؤسسات الدوت كوم التي انتشرت في العالم مما أدى بمشرعنا بإصدار المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020 المتعلق بإنشاء لجنة وطنية لمنع علامة مؤسسة ناشئة، كل هذا بغية الوصول إلى اقتصاد معاصر بمساهمة الشباب الذكي بغرض التخفيف من نسبة البطالة، كما اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي.

الإشكال الذي يطرح ما هي المؤسسات الناشئة؟، وكيف تساهم في امتصاص نسبة البطالة وتحفيز

الشباب؟

الإجابة على هذا الإشكال تتضمن جانب اقتصادي من جهة وجانب قانوني من جهة أخرى، وهذا يتضح لنا بإتباع الخطة التالية:

المبحث الأول: الأساس القانوني لنشأة المؤسسات الناشئة

المطلب الأول: خصائص ومميزات المؤسسات الناشئة

المطلب الثاني: مراحل نمو المؤسسات الناشئة

المبحث الثاني: طرق التمويل في المؤسسات الناشئة كحافز لدعم تشغيل الشباب، والصعوبات التي

تواجهها

المطلب الأول: نمط التمويل في المؤسسات الناشئة

المطلب الثاني: الصعوبات والعراقيل التي تواجه الشباب في إطار المؤسسات الناشئة

المبحث الأول: الأساس القانوني لنشأة المؤسسات الناشئة

إن المؤسسات الناشئة أصبحت من ضمن الحلول للتقليص من نسبة البطالة إلا أنه يتوجب علينا معرفة الأساس القانوني لنشأة المؤسسات الخاصة، مع التركيز على دراسة قانونية لتحديد خصائص ومميزات المؤسسات الناشئة كمطلب أول، ونخصص المطلب الثاني لمراحل نمو المؤسسات الناشئة.

المطلب الأول: تحديد خصائص ومميزات المؤسسات الناشئة

إن الشركات الناشئة هي شركات ذات تاريخ تشغيلي قصير والتي غالبا ما تكون حديثة الإنشاء، وتكون في طور النمو والبحث عن الأسواق، بحيث يقوم المؤسسون بتصميم الشركات الناشئة لتطوير نموذج أعمال قابل للتطوير بشكل فعال، وبالتالي فإن مفاهيم الشركات الناشئة وزيادة العمال متشابهة، ومع ذلك تشير روح العمال إلى جميع العمال الجديدة بما في ذلك العمل الحر، والأعمال التجارية التي تنوي أن تنمو و بشكل كبير أو أن تصبح مسجلة في حين تشير الشركات الناشئة إلى الشركات الجديدة التي تنوي أن تتخطى المؤسس المنفرد، ولديها موظفون وتنوي أن تنمو بشكل كبير.

فالمؤسسات الناشئة لم تحظى بعد بتعريف موحد من قبل الباحثين حيث يعرف الفقه الفرنسي *la rousse*،

المؤسسات الناشئة هي مؤسسات شابة حديثة تمثل بشكل خاص الاقتصاد الجديد المسائر لتطور الانترنت¹.

أما الفقه الإنجليزي فيعتبرها مشروع صغير في البداية، وتتكون كلمة start-up من جزأين star وهو الإشارة إلى فكرة الانطلاق و up تشير لفكرة القوى²، كما عرفها بول غراهام على أنها "شركة صممت للنمو، ولكونها تأسست حديثا يجعل منها شركة ناشئة".

النتيجة التي نتوصل إليها من خلال هذه التعريفات هي أن «المؤسسات الناشئة وهي متمثلة في شركات حديثة النشأة تم بنائها من فكرة مبتكرة وريادية إبداعية، ولديها احتمالات كبيرة للنمو في وقت وجيز جدا. بناء على ذلك نستخلص خصائص ومميزات المؤسسات الناشئة

أ1- مميزات الشركات الناشئة: تتميز الشركات الناشئة بما يلي:

- **شركات حديثة العهد:** أي أنها شركات شابة يافعة وأمامها خياران إما التطور والتحول إلى مؤسسات ناجحة، أو إغلاق أبوابها والخسارة.

- **شركات سريعة النمو بفضل تحقيق إيرادات مرتفعة:** من إحدى السمات التي تحدد معنى الشركة الناشئة هي إمكانية نموها السريع وتوليد إيراد أسرع بكثير من التكاليف التي تتطلبها للعمل، حيث أن الشركة الناشئة تتمتع بإمكانية الارتقاء بعملها التجاري بسرعة أي زيادة الإنتاج والمبيعات من دون زيادة التكاليف، كنتيجة على ذلك، ينمو هامش الأرباح لديها بشكل يبعث على الدهشة، وهذا يعني أنها لا تقتصر بالضرورة على أرباح أقل لأنها صغيرة، بل على العكس، هي مؤسسات قادرة على توليد أرباح كبيرة جدا، فالمؤسسات الناشئة مصممة لتنمو بسرعة حالما تعثر على نموذج عملها التجاري الأنسب.

- **الاعتماد على التكنولوجيا:** تتميز الشركات الناشئة بأنها شركات تقوم أعمالها التجارية على أفكار رائدة، وإشباع لحاجات السوق بطريقة ذكية وعصرية، حيث تعتمد الشركات الناشئة على التكنولوجيا وتعتمد بشكل رئيسي عليها للنمو والتقدم، والعثور على التمويل من خلال المنصات على الإنترنت ومن خلال الفوز بمساعدة ودعم من قبل حاضنات الأعمال.

- **استنساخ نموذج مستدام:** كل شركة ناشئة قابلة للاستنساخ غالبا إذ تمثل Uber و Airbnb المثال الأفضل لديمومة استنساخ نموذج عمل تجاري في بيئات مغايرة وعلى نطاق أوسع يديره فريق مختلف مع الحفاظ التام على نفس معدلات الربحية، قد يتطلب الأمر تعديلات طفيفة وأحيانا ضرورية لتكييف النموذج على محلية السياق لكن المنطلق ذاته فان كانت شركة تلي احتياجا محددًا بدقة، او يقدم خدمة موجهة للتسويق على نطاق معين فمن الصعب تسميتها بشركة ناشئة.³

- **شركات تتطلب تكاليف منخفضة:** يشمل معنى الشركة الناشئة على أنها شركة تتطلب تكاليف صغيرة جدا بالمقارنة مع الأرباح التي تحصل عليها، وعادة ما تأتي هذه الأرباح بشكل سريع وفجائي بعض الشيء، ومن الأمثلة على ذلك شركة Amazon، Google، Apple، Microsoft... الخ، كادت تكاليفها تنعدم وارباحتها تعاضمت.

الشكل رقم (01): يوضح مميزات الشركة الناشئة



أ2- خصائص الشركة الناشئة:

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

- التركيز على الإبداع والابتكار: يقصد بذلك القدرة على إنتاج أفكار جديدة لحل المشكلات بطريقة ايجابية ومفيدة للفرد والمجتمع كما يعبر عن كفاءة الفرد وثقته واستعداده وتركيزه وتنظيمه لقدراته وإرادته وخياله وتجاربه ومعلوماته، فالإبداع هو أحد الركائز الإستراتيجية للشركات الناشئة التي تعمل على استقطاب الكفاءات الإبداعية ونشر الثقافة الإبداعية في الشركة مع إعطاء مساحة وحرية للإبداع والمخاطرة للجميع من اجل إيجاد المنتجات الجديدة بسرعة كبيرة تعطيها ميزة الأسبقية، هذا الإبداع والابتكار ليس بالضرورة أن يكون في القطاع التكنولوجي كمثال لذلك نجاح شركة Impossible Foods التي استطاعت أن تبتكر وصفة لصنع اللحوم والأجبان انطلاقا من مستخلصات نباتية طبيعية تحصل من خلالها على نفس مذاق اللحوم والأجبان الحيوانية، وقد حققت بذلك نموا كبيرا في قطاع الصناعة الغذائية.⁴

- الهيكلية والتنظيمية: عادة ما تتميز الشركات الناشئة لاسيما في بدايتها بهيكلية غير رسمية واقل هرمية وهذا حتى يضمن المقاول المرونة والسرعة التي يحتاجها لاسيما في بداية دورة حياة شركته.

- الإستراتيجية والتطويرية: وذلك بالاعتماد على إستراتيجية التخصص والتطور المستمر من ناحية العملاء والمنتجات والأسواق ولا يكون ذلك ممكناً إلا بوجود سياسات ابتكارية مستمرة ومنفتحة.
- خاصية التمويل: بهدف دعم النمو المتسارع للشركات الناشئة ولا ارتفاع تكاليف هذا النمو لاسيما فيما يتعلق بالإنفاق على البحث والتطوير وتكاليف تنفيذ الابتكارات الجديدة، تلجأ عادة هذه الشركات إلى فتح رأس مالها للممولين الخارجيين لاسيما رأس مال المخاطرة، رجال الأعمال، التمويل الجماعي، ضمان القروض... الخ.
- الشراكة والتعاون مع أصحاب المصالح: حتى تستطيع الشركة الناشئة التركيز على تطوير منتجها وتسويقه، تلجأ إلى بناء تحالفات إستراتيجية من اجل تعزيز الجهود والإسراع في تجسيد واستغلال فرص الأعمال وبالتالي نموها وهذا دون منح الشركاء كل الصلاحيات حتى لا تصبح الشركة الناشئة دون تأثير وان لا تفعل كل شيء بمفردها وإلا ستحرم من شركاء أكثر كفاءة منها.
- رأس المال البشري والفكري: لارتكاز الشركات الناشئة على موارد تتعلق بالملكية الفكرية، العلامة التجارية، السمعة، براءات الاختراع وكفاءة الفريق المؤسس، فحسب Eric Ries الشركة الناشئة هي "تنظيم بشري مصمم لاستحداث منتجات أو خدمات في ظل ظروف من عدم اليقين القصوى"⁵.
- المؤسسين: يجب أن يتميز المؤسسون بقدرات إبداعية عالية ومستوى تعليمي مرتفع مع روح مخاطرة وحس وهذا رغم افتقارهم أحيانا إلى المهارات التسييرية اللازمة بالإضافة إلى قدراتهم على تكوين شبكة علاقات فعالة تساعدهم بشكل خاص في الحصول على التمويل اللازم واقتحام الأسواق الجديدة.

الشكل رقم (02): يوضح خصائص الشركة الناشئة



المطلب الثاني: مراحل نمو المؤسسات الناشئة:

إن المؤسسات الناشئة يساعد ويشجع الشباب لتخليص البطالة والمساهمة في النهوض بالاقتصاد الوطني، لدى يمر الشباب بالمراحل التالية حتى تجسد المؤسسات الناشئة على أرض الواقع وهي كالاتي :

□ مرحلة قبل الانطلاق.

□ مرحلة الانطلاق.

□ مرحلة الحماس

□ مرحلة الانزلاق التدريجي و التسلق

□ مرحلة النمو والصعود

تطرقنا في دراستنا لكل مرحلة على حدى على النحو الآتي :

□ **مرحلة قبل الانطلاق:** هذه المرحلة تعتبر نموذج أولي بالنسبة للشباب الراغبين في انشاء المؤسسات الناشئة، وهذا بفضل وجود فكرة إبداعية جديدة أو حتى مجنونة، ويتعمق في البحث والدراسة الجيدة وهذا بحسب دراسة السوق والسلوك، والأدوات، كما يجب التأكد من إمكانية تنفيذها على أرض الواقع وتطويرها، واستمرارها في المستقبل والبحث عن التمويل، الذي غالبا ما يكون ذاتي مع إمكانية الحصول على بعض المساعدات من طرف الدولة أو الأفراد⁶.

□ **مرحلة الانطلاق:** في هذه المرحلة يتم إطلاق الفكرة الأولى أو المنتج أو الخدمة حيث تكون غير معروفة، وكل شيئي واجهه صاحب الفكرة في هاته المرحلة هو أن تجد من يتبنى الفكرة على أرض الواقع كما غالبا ما يكون الأصدقاء و العائلة هم المصدر الأول الذي يلجأ إليهم للتمويل.

□ **مرحلة الحماس:** يبلغ فيها المنتج الذروة ويكون هناك حماس مرتفع ثم ينتشر العرض ويبلغ المنتج الذروة، حيث يبدأ الضغط السلبي يتزايد عدد المعارضين، ويبدأ الفشل أو ظهور عوائق أخرى ممكن أن تدفع المنحنى نحو التراجع.

□ **مرحلة الانزلاق والتسلق:** بالرغم من استمرار الممولين المغامرين برأس مال المغامر بتمويل المشروع إلا أنه يستمر في التراجع ويصل إلى مرحلة يمكن تسميتها مرحلة التحور من المستقبل للمشروع وهو ما يؤدي إلى خروج المشروع إلى السوق في حالة عدم التدارك خاصة وأن معدات النمو في هذه المرحلة تكون جد منخفضة.

□ **مرحلة النمو والصعود :** في هذه المرحلة يتم تطوير المنتج بشكل نهائي ويخرج من مرحلة التجربة وطرحه في السوق، وتبدأ الشركة الناشئة في النمو المستمر ويأخذ المنحنى بالارتفاع، حيث يحتمل أن 20% الى 30% من نسبة الجمهور المستهدف قد اعتمد الابتكار.

الناحية القانونية :

وفق ما ذهب إليه مشرعنا الجزائري في المادة 12 في المرسوم السالف الذكر فانه يتعين على المؤسسة الراغبة في الحصول على علامة "مؤسسة ناشئة" تقديم طلب عبر البوابة الالكترونية الوطنية للمؤسسات الناشئة مرفقا بالوثائق التالية :

- نسخة من السجل التجاري وبطاقة التعريف الجبائي والاحصائي.
- نسخة من القانون الأساسي للشركة.
- شهادة الانخراط في الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية.
- شهادة الانخراط في الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية لغير الأجراء.
- نسخة من الكشوف المالية للسنة الجارية.
- مخطط أعمال المؤسسة مفصلاً.
- المؤهلات عن العلمية والتقنية والخبرة لمستخدمي المؤسسة.
- وعند الاقتضاء كل وثيقة ملكية فكرية وأي جائزة أو مكافأة متحصل عليها.

المبحث الثاني: طرق التمويل في المؤسسات الناشئة كحافز لدعم تشغيل الشباب، والصعوبات التي

تواجهها

أهم ما يعتمد عليه في المؤسسات الناشئة ليكون مشروع ناجح ضرورة معرفة وتحسيد طرق التمويل في المؤسسات الناشئة كحافز لدعم تشغيل الشباب والصعوبات التي تواجهها، وهذه الدراسة تكون ضمن المطلبين التاليين.

المطلب الأول: نمط التمويل في المؤسسات الناشئة

يعد التمويل من أساسيات إنشاء وتشغيل وتوسيع المؤسسات بمختلف أنواعها وأحجامها، حيث تحتاج المؤسسات لأدوات التمويل بأشكالها المختلفة من أجل تغطية احتياجاتها المختلفة للقيام بأنشطتها ووظائفها، فلذلك تؤثر مشاكل التمويل كالمؤسسات نظرا للخصائص التي تتميز بها المؤسسات.

فيقصد بتمويل المؤسسة عموماً " منحها مختلف الموارد المالية سواء كانت دائمة أو مؤقتة لمزاولة النشاط الذي أسست من أجله استثماراً كان أو استغلالاً. "

ويمكن تعريفه أيضاً على أنه: " البحث عن الطرق المناسبة للحصول على الأموال. "

من خلال كل هذه التعاريف يمكن استخلاص أن التمويل هو توفير حجم من الأموال الإلزامية للقيام بالمشاريع الاقتصادية وتطويرها في الوقت المناسب حسب حاجة المؤسسة، ويكون ذلك إما داخليا أو خارجياً⁷.

ولذلك تطرح عدة تساؤلات من ضمنها :

فيما تتمثل أشكال التمويل للمؤسسات الناشئة ؟ وما هي وظائف وأنواع التمويل ؟

الإجابة على السؤالين تكون بالدراسة الآتية:

أ- أشكال التمويل: هناك عدة أشكال نذكر منها:

أولاً: التمويل المباشر: هذا النوع يأخذ شكل القرض، ويكون من قبل أفراد الحكومة.

1- المؤسسات: تستطيع الحصول على قروض وتسهيلات ائتمانية من ممول أو مؤسسات أخرى بمعنى أنها يمكن أن تخاطب القطاع العريض من المدخرين الذين يرغبون في توظيف أموالهم دون أن يرتبط نشاطهم مباشرة

بالنشاط الاقتصادي للمؤسسة والصورة، فهناك تتمثل في اصدار أسهم لاكتتاب العام أو الخاص، إصدار سندات، الائتمان التجاري، التحويل الذاتي.

أ2- الدولة والحكومة: تلجأ الدولة في بعض الأحيان إلى التمويل المباشر عن طريق الاقتراض من الأفراد⁸.
ثانيا: التمويل غير المباشر: يعبر هذا النوع ن كل طرف ووسائل التمويل غير المباشرة والمتمثلة في الأسواق المالية والبنوك أي كل المصادر المالية التي فيها وسطاء ماليين، حيث يقوم هؤلاء الآخرين بتجميع المدخرات المالية من الوحدات الاقتصادية ذات الفائض ثم توزع هذه الادخارات المالية على الوحدات الاقتصادية التي تحتاجها، فالمؤسسات المالية الوسيطة تحاول أن توفق متطلبات مصادر التمويل.

وهناك بعض أشكال التمويل غير المباشر كالضمانات والتي تستعمل عادة في عمليات الاستيراد والتصدير مثل الاعتماد مستندي والتحصيل المستندي.

ب- وظائف التمويل: يتميز التمويل بعدة وظائف وهي كالتالي :

ب1- التخطيط المالي: تطبق المؤسسة الناشئة هذا النوع من التخطيط لوضع توقعاتهم المستقبلية وبغية تحضير نفسها وطريقة تحصيلها دون اهمال عن عدم التأكد من المعلومات التنبئية.

ب2- الرقابة المالية: تتم من خلال التقسيم المتواصل لأداء النشاط مقارنة بالخطط الموضوعة.

ب3- الحصول على الأموال: يبين التخطيط المالي للمؤسسة الأموال التي تحتاجها في الوقت المناسب، ولتلبية هذه الحاجة تلجأ المؤسسة الناشئة الى مصادر داخلية وخارجية من أجل الحصول عليها بأدنى التكاليف بواسطة الشروط.

ب4- استثمار الأموال: تستعيد المؤسسة الأموال التي استثمرتها في أصل من الأصول سواء كانت ثابتة أو متداولة، نظر احتياجاتها في تسديد التزاماتها وعند الحصول عليها سعي المدير المالي الى استغلالها بشكل امثل في مختلف المشاريع، وذلك من اجل تحقيق أعلى مستوى من الربح.

ب5- مقابلة مشاكل خاصة وطارئة: يفترض على المسير المالي بأن يقوم بالوظائف الأربعة السابقة دوريا، ولكن هناك بعض المشاكل التي قد تحدث من حين إلى آخر، كالعاملات في انتاج سلعة معينة وإنتاج سلعة جديدة، أو الجمع بين المشروعين⁹.

ج- أنواع التمويل: هناك نوعان للتمويل وهما تمويل نشاطات الاستغلال وتمويل نشاطات الاستثمار¹⁰.
 ج1- تمويل نشاطات الاستغلال: هي التي تقوم بها المؤسسة في الفترة القصيرة والتي تتعدى في الغالب سنة واحدة، ومن مميزات هذه النشاطات أنها تتكرر باستمرار أثناء عملية الإنتاج ومن أمثلة ذلك التمويل التخزين، وتأخذ هذه النشاطات الجزء الأكبر من العمليات التمويلية وتكون على النحو التالي :

□ **القروض العامة:** سميت كذلك لخوضها موجهة لتكوين الأصول المتداولة بصفة اجمالية وليست موجهة لتمويل أصل بعينه، وتسمى كذلك القروض عن طريق الصندوق أو قروض الخزينة، وتقدم تسهيلات بغية تخفيف صعوبات السيولة المؤقتة، أو المكشوف وهو عبارة عن قرض بنكي لفائدة الزبون الذي يسهل نقصا في

الخزينة ناجم عن عدم كفاية رأس المال، ونوع آخر متمثل في القروض الموسمية وتكون في مجال الفلاحة والزراعة أي متعلقة برغبة الشباب في إنشاء مؤسسة ناشئة في هذا المجال.

- **القروض الخاصة¹¹** : هذه القروض موجهة لتمويل الأصول المتداولة بصفة عامة وهي ثلاثة أنواع :
- تسبيقات على البضائع.
- تسبيقات على الصفقات العمومية.
- الخصم التجاري.
- **القروض المقدمة للأجراء**: يمكن للبنك ان يقدم قروضا ذات طابع شخصي بشكل عام وهدفها تمويل النفقات الخاصة بالأفراد.

ج2- تمويل نشاطات الاستثمار: وينقسم الى نوعين¹²:

- تمويل متوسط الاجل: تخص تمويل الاستثمارات التي يتجاوز عمرها سبع سنوات.
- تمويل طويل الاجل: نظرا للمبالغ الكبيرة التي يمكنها تحملها لوحدها.

د- أهداف تمويل المؤسسات الناشئة:

تمويل المؤسسات بصفة عامة والمؤسسات الناشئة بصفة خاصة عدة أهداف وتتجلى في النقاط القانونية التالية¹³:

- توفير السيولة الضرورية للمشرع.
- تستلزم الصناعة التمويل التجاري وجود أطراف تنظم المخاطر.
- تحرسك عجلة الاقتصاد وتحسين الإنتاج والرفع منه.
- رفع القدرات التصديرية للمؤسسات عن طريق دعم هذه المؤسسات وتمويلها.
- يساعد على التوسع وفتح وحدات أو خطوط انتاج جديدة لهذه المؤسسات وزيادة حجم أنشطتها.
- تفعيل نظام المشاركة عن طريق التمويل الإسلامي.
- العمل على التكفل وتمويل الأنشطة الخاصة بالتكوين والتدريس من أجل رفع الكفاءة والفعالية لتأهيل هذا النوع من المؤسسات.

المطلب الثاني: الصعوبات والعراقيل التي تواجه الشباب في إطار المؤسسات الناشئة:

ان للمؤسسات الناشئة دورا فعالا في تقليص البطالة، وهذا بفضل منحها فرصة العمل في إطار مشروع من ابتكاره واختياره، إلا أنها ما تمت ملاحظته واقعا أن هؤلاء الشباب يتعرضون لصعوبات وعراقيل تجعلهم يتخبطون في مشاكل، ونزعات حادة وسوء تسيير لرأس المال التابع للمؤسسة الناشئة وهذا راجع للأسباب التالية:

أ- **الأسباب القبلية:** وتنحصر في:

- **نقص الخبرة:** حيث أنه يتوجب على الأشخاص الذين يريدون البدء بالمشروع أن يتأكدوا من وجود الخبرة الكافية لديهم في مجال العمل الذين يرغبون بالبدء فيه، فالخبرة تمثل الحد الفاصل بين النجاح والفشل في المشروع.

□ **الافتقار إلى التخطيط الاستراتيجي:** فالكثير من أصحاب المشاريع يهتمون بعملية التخطيط، حيث أن وضع الخطة الاستراتيجية يؤدي إلى تمكن صاحب المشروع من تقدير إمكانيات عملها، معرفة ما الذي يرغب به المستهلك، كما يجب أن يسبق وضع الخطة دراسة تحليلية للبيئة الخارجية والأسواق والمنافسين، وللحاجات والرغبات.

ب- **الأسباب البعدية:** والتي تظهر هذا التجسيد على أرض الواقع فترتبط غالبا بالموارد المادية وكيفية تحصيلها وتخصيصها، كما أن فشل الشركات وبالتحديد الشركات العربية خاصة يعود لتشوش فكرها الاستراتيجي أو غيابها عن الشركة، الأمر الذي انعكس على إمكانية صياغة وتحديد رؤية ورسالة أهداف المنظمة وبالتالي تشخيص السلوكيات، بالإضافة إلى افتقارها إلى الأسلوب المنهجي للتعامل مع المشكلة وحلها.

لكن قد يتبادر إلى الذهن التساؤل التالي: ما هو واقع و آفاق الشركات الناشئة في الجزائر ؟

أولا: واقع وآفاق الشركات الناشئة في الجزائر:

يعد إنشاء مؤسسة جديدة خطوة في غاية الصعوبة والأمر أكثر تعقيدا بالنسبة للشركات الناشئة التي ستتطلب تحقيق معدلات نمو متزايدة في أسواق غير معروفة أو غير مستقرة، لذا كان لابد من توفير إطار شامل ومتكامل يسمح بالتفاعل الإيجابي بين الخصائص الفردية للمقاول والعوامل الاجتماعية والاقتصادية التي تميز محيطه من أجل تذليل العقبات وتسهيل مسار إنشاء الشركة الناشئة وجعل ذلك أمرا ممكنا وقابلا للتحقيق.

يعتبر موضوع المؤسسات الناشئة في الجزائر من أكثر المواضيع التي تسلطت عليها الأضواء في بيئة الأعمال الجزائرية مؤخرا، إلا أن الجزائر عرفت تأخر في اطلاق هذا النوع من المؤسسات خاصة في ظل التأخر التكنولوجي المسجل في عدة قطاعات غياب ثقافة الابتكار وإنشاء المؤسسات ناهيك عن ضعف الانفاق الحكومي على البحث العلمي والتطوير والذي لا يتجاوز نسبة 01% من الناتج المحلي الاجمالي محتملة بذلك المرتبة 64 عالميا.¹⁴ بالرغم من وجود العديد من المبادرات في إنشاء الشركات الناشئة إلا أنه لا توجد تجربة رائدة، كما أنه معظم المؤسسات الناشئة الموجودة تنشط في مجال التسويق الإلكتروني، كما أنها عبارة عن مجرد تجارب سابقة في العالم، فواقع الابتكار في الجزائر نسبته ضئيلة جدا مما ينعكس ذلك بالسلب على نشاط الشركات الناشئة التي تعتمد بدرجة كبرى على الابتكار والتكنولوجيات المتقدمة.

سنحاول إبراز أهم هذه العوامل التي تشكل في نظرنا مقومات ضرورة لنجاح الشركات الناشئة مع عرض واقع الحال في الجزائر.

1- وجود الفكرة الإبداعية: الإبداع والابتكار هو أحد أهم مقومات الشركات الناشئة بشكل خاص ويتجسد الإبداع في توليد الأفكار التي ينتج عنها فاعلية واستغلال أفضل للعالم ويعني ذلك الاستغلال التجاري الناجح للأفكار الجديدة، فاستمرار الشركة الناشئة في النمو وتوسيع أسواقها والصمود أمام المنافسة لا يمكن أن يكون إلا عن طريق الإبداع والتجديد والأصالة في إيجاد توافقات وارتباطات جديدة بشكل مستمر لمختلف العوامل من أجل إيجاد منتج جديد مختلف عن ما يقدمه المنافسون ويكون من البدائل المفضلة للزبائن كونه يسمح بحل المشكلات بطرق جديدة وأكثر فاعلية.

الإبداع هو خيار استراتيجي للشركات الناشئة فهو الذي يحدد وجود كيانها أو زواله، يرتبط الإبداع على مزيج من القدرات والإستعدادات والخصائص الشخصية التي إذا ما وجدت بيئة مناسبة يمكن أن ترقى بالعمليات العقلية لتؤدي إلى منتجات أصلية ومفيدة سواء بالنسبة لخبرات الفرد السابقة أو خبرات الشركة أو المجتمع، ومن أجل تحقيق هذا الإبداع لا بد من توفر بيئة مواتية (الثقافة) والشخص المناسب (سماته الشخصية)، فالإبداع هو مهارة إنسانية قد تكون فطرية ولكن يمكن اكتسابها في ظل بيئة مشجعة مع وجود الخبرة والتعليم المناسبين.

في الجزائر، تشير عدة عوامل إلى ضعف الأصالة والإبداع وهو ما يؤثر على ظهور الشركات الناشئة فنجد اغلب المشاريع المستحدثة هي في الأغلب نشاطات تقليدية لعدة أسباب لعل أبرزها غياب إستراتيجية وطنية فعالة لتثمين البحوث العلمية وتسويقها وهذا لضعف الإنفاق على نشاطات البحث والتطوير من جهة وضعف البنية التحتية التي تسمح بتثمينها وتسويقها من جهة أخرى خاصة في مجال رأسمال المخاطرة والهندسة التسويقية للبحوث العلمية حيث تقريبا لا يوجد إلا الوكالة الوطنية لتثمين نتائج البحث والتنمية التكنولوجية (ANVREDET) التي تتكفل بذلك بالإضافة إلى بعض مراكز البحث والتطوير التي في الواقع لا تؤدي دورا كاملا في تعزيز الابتكار والإبداع من حيث تجسيد البحوث العلمية في شكل منتجات وخدمات مسوقة.

من جانب آخر، انتشار ثقافة البحث عن الربح السريع والبحث عن القطاعات السهلة لدى أفراد المجتمع أين يرغب أغلبيتهم محاكاة النشاطات الموجودة سابقا دون البحث عن التميز عن المنافسين حيث يفضلون النشاط في القطاعات السهلة (العقارات والنقل بين المدن، تجارة المواد الغذائية، الخ) على حساب النشاطات التي تتطلب آجال أطول لتحقيق المردودية (الزراعة، الإنتاج، التكنولوجيا) مما يؤدي دائما إلى تشبع السوق بمثل ذلك هذا النوع من النشاطات التقليدية التي تتميز عموما بالتخلف التكنولوجي وضعف النشاطات الإبداعية، والضعف المالي وكذا ضعف التسيير الاستراتيجي.

2- ثقافة الشركات الناشئة: ثقافة الشركات الناشئة (ثقافة ريادية) هي المفهوم الذي يدل على انتشار اتجاه اجتماعي ايجابي نحو المغامرة الشخصية التجارية ويساعد ويدعم النشاط الريادي، حيث يكتسب الأفراد هذه القيم من العائلة، والتعليم ومختلف مؤسسات المجتمع وبيئة الأعمال، هذه الثقافة تتطلب توفر:¹⁵

- ثقافة تدعو وتشجع على ممارسة الشركات الناشئة.

- تحفز على تعليم المجتمع مبادئ الشركات الناشئة.

- حكومة تدعم الشركات الناشئة من خلال سياساتها التحفيزية.

فكلما كانت هذه الثقافة سائدة كلما ظهر أفراد أكثر (مؤسسو الشركات الناشئة)، من جانب آخر، تعتبر الشركات الناشئة كأداة لتغيير الثقافة في مرحلة ما ومن نظام اقتصادي موجه إلى نظام اقتصادي حر أين استخدمت الشركات الناشئة كحل لبعض المشكلات الاقتصادية والاجتماعية، أي أن الشركات الناشئة تتأثر وتؤثر في ثقافة المجتمع بمعنى آخر هناك تفاعل متبادل فيما بينهما مثلما هو الحال في الجزائر حيث أن نجاح مشاريع الشركات الناشئة ساهم في تغيير الثقافة نحو تشجيع المبادرات وإبراز الشركات الناشئة كمسار مهني مرغوب وممكن وما صاحبه في ذلك من تغيير ايجابي في الذهنيات والقيم نحو الشركات الناشئة.

في نفس الإطار، يؤثر التعليم بمختلف مستوياته على نجاح الشركات الناشئة باعتبار مؤسساته بما فيها الجامعة المكان الأنسب لضمان إمدادات مستمرة من الأفراد الذين يملكون أفكار جديدة، تكنولوجيات ومعارف جديدة مما يؤدي إلى فتح فرص أعمال جديدة قادرة على إطلاق مشاريع ابتكارية ناجحة؛ بالإضافة إلى تلقين المهارات والتقنيات والسلوكيات التي يحتاجها الطلبة لتأسيس وتسيير شركة ناشئة. بعبارة أخرى، يؤدي التعليم دورا محوريا في بث الثقافة وروح الشركات الناشئة، والتأثير الإيجابي على سلوك الناشئين وتكوينهم المستقبلي وكذا تقدم الشركات الناشئة كاختيار مهني ممكن.

في السنوات الأخيرة تحاول الجزائر استدراك تأخرها في هذا المجال التعليمي من خلال توفير عدة تخصصات في هذا المجال على المستوى الجامعي بالإضافة إلى احتضان عدة تظاهرات علمية ومبادرات لكنها تبقى حديثة ولا يمكن ملاحظة نتائجها إلا على المدى الطويل.

3- السمات الشخصية للمؤسس: يعتبر المؤسس الفاعل الأساسي في نجاح الشركة الناشئة لما يتميز به من صفات وسمات شخصية خاصة كالحاجة إلى الانجاز، المخاطرة، المبادرة والابتكار، هذه السمات يجب أن يعززها بمختلف المهارات اللازمة لقيادة شركته منها مهارات إدارية، اجتماعية، شخصية، وهذا مهما كانت دوافعه للاتجاه نحو شركة ناشئة ايجابية كانت أم سلبية. فرغم أن مؤسسو الشركات الناشئة يأتون من خلفيات وحالات علمية متعددة لكن عادة ما يمتلكون مستوى تعليمي عالي وما يميزهم هو الصفات الشخصية التي تمكنهم من تحويل أفكارهم الإبداعية إلى فرص عمل حقيقية بفضل مهاراتهم والاستفادة من محيطهم حيث يتسم الأشخاص الناجحون مؤسسو الشركات الناشئة الناجحة بالتحدي والمجازفة والمخاطرة وروح المبادرة وتقبل الفشل.¹⁶

غير أن الملاحظ في الجزائر أن السياسات الاقتصادية السابقة مازالت راسخة في كثير من الذهنيات فالمنظومة السوسيوثقافية قد أخفقت في تنشئة الشخص المبدع، المبتكر، الفعال، ومقتنص فرص الأعمال ضمن مناخ أعمال غير مستقر ما جعل أغلب الأشخاص الراغبين في إنشاء مؤسساتهم لا يملكون الكفاءات والمهارات اللازمة خاصة فيما يتعلق بالرؤية الإستراتيجية، نمط التسيير، التنظيم وشبكة علاقات الأعمال التي تسمح بإيجاد المشاريع الإبداعية، القيام بدراسة سوق ناجحة، انجاز مخطط أعمال فعال يسمح بالتحليل المعمق للبيئة الداخلية والخارجية للمشروع وتشخيص توقعات، متطلبات واحتياجات السوق من كمية وسعر ونوعية، دراسة المنافسة، اختيار الموردين والموزعين، الدراسة التقنية الناجعة للمشروع... الخ، مما يؤدي دوما إلى مشاكل مالية وتقنية تعرقل قرار إنشاء الشركة الناشئة ثم لاحقا استمرارية نموها وتطورها فيجد الشخص نفسه مثقلا بإيجاد حلول سريعة قصيرة الأجل للمشاكل اليومية وينسى التركيز على العوامل طويلة الأجل وهو ما يعرف بتأثير الصورة المصغرة، حيث يميل إلى التحكم في المتغيرات الزمانية والمكانية القريبة وقصيرة الأجل عوض التركيز على الإدارة الإستراتيجية لمشروعه، فكثيرا ما بينت الدراسات أن الجزائر تمتلك معدلا منخفضا من الأفراد الذين يملكون المهارات والمعرفة اللازمة لإنشاء مؤسسة، من جهة أخرى، هيمنة النشاطات المصغرة والحرفية لا يسمح بتطوير هذه المهارات، بالإضافة إلى نقص التكوين والتعليم.

4- المحيط لاسيما مناخ الأعمال: رغم الدور الأساسي للشخص وأهميته، إلا أن نجاحه كثيرا ما يتوقف على مدى ملائمة محيطه وبيئة الأعمال التي ينشط فيها، فنجاح الشركات الناشئة يعتمد على توفير بيئة ملائمة تدعم وتشجع الأفراد الذين يملكون أفكار إبداعية ويملكون استعدادات وقدرات لتجسيدها على أرض الواقع.

مناخ الأعمال في الجزائر صعب لإنشاء وتطوير المؤسسات لعدة أسباب تتعلق بالبيروقراطية من تعدد الإجراءات الإدارية دون احترام أجل تطبيقها، ثقل الضرائب، صعوبات التمويل وتوفير المعلومات والحصول على العقار الصناعي وانتشار الاقتصاد غير الرسمي فمثلا مدة البحث عن عقار صناعي عادة تدوم 5 سنوات في المعدل لإيجاد العقار المناسب وهذا بسبب غياب التوزيع العقلاني والتوازن الجهوي بالإضافة إلى تعقيد الإجراءات الإدارية وتعدد المتدخلين فيها ما يؤدي إلى تشتت سلطة اتخاذ قرار منح العقار بين عدة هيئات فمشكل العقار هو في تسييره وليس في توفره حيث يوجد في الجزائر حوالي 72 منطقة صناعية و450 منطقة نشاط بالإضافة إلى عدة مبادرات اتخذتها الدولة لحل مشكل العقار كإنشاء مشاتل المؤسسات، إنشاء 100 محل في كل بلدية ... الخ، وكلها عوامل تستنزف جهد الفرد ووقته وموارده و بالتالي تحد من نجاح الشركات الناشئة.

5- مصادر تمويلية متنوعة: يتطلب النمو الكبير والسريع للشركات الناشئة تمويلا معتبرا بشكل مستمر ومن مصادر متعددة حتى تستطيع تغطية نفقاتها على البحث والتطوير، اختيار المنتجات، توظيف الموارد البشرية الكفؤة، الإنفاق على المعدات ... الخ، وكونها مبنية على أفكار إبداعية فريدة ومختلفة يجعل نجاحها غير مؤكد ويحتمل مخاطر عالية مما يحتم عليها اللجوء إلى مصادر تمويلية حديثة عوض التمويل التقليدي كالقروض البنكية لارتفاع تكاليفها وتقييدها بوجود ضمانات لا تملكها الشركة الناشئة لاسيما في بداياتها أو اللجوء إلى السوق المالي الذي سيعطي قيم أسهم أقل بكثير من قيمتها الحقيقية، تتغير هذه المصادر حسب مراحل نموها وترتكز عموما على المصادر التالية:

5-1- رأس مال المخاطر: ارتبط ظهور الشركات الناشئة بتطور قطاع رأس مال المخاطرة الذي يعتبر أحد محركات نمو الأقطاب التكنولوجية في الولايات المتحدة الأمريكية والعالم، ويعرف رأس المال المخاطر (أو المغامر أو الاستثماري) بأنه استثمار متوسط أو طويل الأجل من خلال المشاركة في رأس مال الشركة الناشئة التي تكون غير مسعرة وهذا لفترة محددة وعلى مراحل مختلفة حيث يقسم إلى الصندوق التأسيسي والذي يكون قبل استحداث الشركة الناشئة، رأس المال التأسيسي والذي يخصص لتغطية تكاليف الإنشاء والتأسيس، رأس مال النمو ويعني المرحلة الأولى من انطلاق الشركة الناشئة.

تعتمد شركات رأس المال المخاطر في استثماراتها على جذب تمويلات من مختلف المؤسسات المالية (كالبانوك، وصناديق التقاعد، وشركات التأمين والشركات الكبرى، والخصص)، لتقوم باستثمارها في الشركات الناشئة مع التخصيص في قطاع معين من هذه الشركات الناشئة من أجل رفع كفاءتها الاستثمارية وضمان إنجاح الشركات الناشئة التي تمولها في مراحل متقدمة بعد تدخل رجال الأعمال لكن بحجم استثماري أكبر.¹⁷

5-2- رجال الأعمال: يستثمرون بنفس إجراءات شركات رأس المال المخاطر لكن بصفتهم أفراد عادة ما يكونون الأثرياء الذين لديهم خلفية تجارية أو مقاولين سابقين وغالبا ما يستثمرون أموالهم بشكل فردي أو

بالشراكة فيما بينهم في شكل جمعيات؛ عادة ما تكون استثماراتهم في المرحلة الأولى من حياة الشركة الناشئة يرغبون في تقديم تمويل للحصول على عوائد ربحية ولكن أيضا لتقديم خبراتهم التسييرية والاستشارية واستغلال شبكة علاقاتهم لصالح الشركات الناشئة والمقاولين المبتدئين.

3-5- التمويل الجماعي: وسيلة تمويل مستحدثة تستخدم الانترنت كوسيلة للوساطة بين المقاولين الباحثين عن التمويل والأفراد الراغبين في دعمهم والاستثمار وهذا عبر منصات منشأة خصيصا لهذا الغرض ألا وهو جمع مبالغ مالية (قد تكون أحيانا منخفضة جدا ومن طرف عدد كبير من الأفراد لمساعدة المقاولين) ومن أشهرها نجد منصة (KickStarter) الأمريكية.

يعتبر التمويل الجماعي تحولا كبيرا في طرق التمويل وشكل من أشكال التضامن حيث تقوم هذه المنصات في جزء كبير من أصولها على:

- تبرعات الأفراد مقابل امتيازات رمزية.
 - المشاركة في رأس المال حيث يمكن أن يشارك الفرد فعليا في المشروع ويحصل على أرباح لاحقا حسب مستوى مساهمته.
 - الإقراض التشاركي ويعني ذلك حصول الفرد على فوائد مقابل تمويله.
- بفضل هذه الوساطة تحصل المنصات على عمولتها (عادة بين 5% و 10% من المبالغ المحصلة) وهذا في حالة نجاحها في رصد المبلغ الكلي الذي طلبه المقاول خلال حملة جمع المبلغ التي تكون لفترة محددة سلفا وإلا لن تأخذ المنصة أية عمولة، وكل هذا دون فرض قيود إدارية أو فرض وجود ضمانات ما يجعلها أكثر مرونة وسرعة في توفير التمويل المطلوب.¹⁸

عرفت هذه المنصات رواجاً كبيراً في السنوات الأخيرة وأصبحت متخصصة في عدة قطاعات (يوجد حالياً أكثر من 122 منصة)، وذهبت بعض الدول لمنحها إطاراً تنظيمياً وتشريعياً حتى أصبحت منافساً مباشراً للبنوك التقليدية مثل الحال في بريطانيا وفرنسا فمنذ عام 2014 تطور نشاط هذه المنصات بنسبة 88.4% مع أكثر من 150 مليون أورو تم تجميعها في فرنسا فقط أما على المستوى العالمي فقد ارتفع حجم التمويل من 110.6 مليار دولار أمريكي سنة 2013 إلى 418.52 مليار دولار في سنة 2017 مع تسجيل الصين والولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا الأكبر سوق على التوالي، وقد استفادت الكثير من الشركات الناشئة من هذا التمويل فقد وصل حجم الاستثمار فيها في سنة 2015 إلى 34 مليار دولار وقد نجحت 66% من هذه الشركات في التوسع والنمو.¹⁹

4-5- أجهزة الاستثمار المدعومة من الحكومات: وهي عبارة عن صناديق استثمارية تنشئها الحكومات من اجل دعم الشركات الناشئة التي لا تستطيع الاستفادة من تمويل المصادر الأخرى التي عادة ما تكون ملكيتها تابعة للقطاع الخاص.

5-5- سوق الأوراق المالية العامة: قد يكون الحصول على إدراج في سوق الأوراق المالية العامة هو الخطوة المنطقية النهائية لشركة سريعة النمو لتمويل نموها المستمر وهذا بيع حصص من أسماؤها إلى المستثمرين من

المؤسسات العمومية والمستثمرين من القطاع الخاص للحصول على تمويل إضافي كما يصبح الحصول على تمويل الديون أسهل أيضا من خلال الإدراج العام ويمكن حتى أن يتم الاستحواذ عليها من طرف الشركات الأخرى عمومية كانت أو خاصة. يتم اللجوء إلى هذه السوق عادة في مراحل النضج من دورة حياة الشركة الناشئة.

في الجزائر، مازالت أشكال التمويل العائق الرئيسي لممارسة الأعمال خاصة فيما يتعلق بالحصول على التمويل البنكي، البنوك مازالت تعتبر الحلقة الأضعف في تنمية المشاريع الناشئة في الجزائر الذي يفسر عادة بمستويات المخاطرة العالية وعدم ربحية العملية (كون المبالغ صغيرة نسبيا)، كما أن شركات رأس مال المخاطرة التي كانت موجهة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ارتكزت على تمويل القطاع العام ومرافقة عملية التخصص وإعادة تأهيلها وهيكلتها حيث يبقى نشاطها ضعيفا من حيث حجم الاستثمار وعدد المؤسسات المستفيدة منه وكذا القطاعات الاقتصادية المعنية والتي تبقى بعيدة عن كونها شركات ناشئة، من جهة أخرى، الأدوات الحديثة للتمويل مازالت ضعيفة هذا إن وجدت على غرار الأسواق المالية، التمويل الإسلامي، رجال الأعمال، التمويل الجماعي.. الخ، حيث مازال جل الناس يعتمدون على التمويل الذاتي أو تمويل الأقرباء والأصدقاء أو مساعدات الأجهزة الحكومية على غرار ansej, cnac, angem وهي آليات لا تتوافق حتما مع طبيعة واحتياجات الشركة الناشئة.

6- دور المرافقة وأجهزة الدعم في نجاح الشركات الناشئة: تؤدي أجهزة الدعم والمرافقة دورا أساسيا في تسهيل وتسريع مسار إنشاء المؤسسة وتذليل مختلف عقباته من خلال توفير عدة خدمات على غرار تقديم المعلومات، التوعية، التحفيز، التكوين، الإعداد، الإرشاد، التمويل والمشاركة، كما يمكن إضافة الخدمات اللوجيستية وتوفير الموقع وكذا تسهيل تواصل المقاول مع مختلف الشركاء والهيئات التي سيتعامل معها.

يمكن تصور عدة أشكال وأجهزة للمرافقة كالإرشاد، التدريب والمشتلات والحاضنات ولعل الأخيرة هي الأكثر أهمية ونجاحا حيث تؤكد الدراسات على نتائجها الباهرة لدعم استمرارية المؤسسات فمثلا 90% من المؤسسات التي أنشئت في إطار الحاضنات في الدول الأوروبية لازالت تنشط لأكثر من ثلاث سنوات ونسبة 85% بالنسبة للسنوات الخمس الأولى في الولايات المتحدة الأمريكية مقابل 50% من المشاريع الجديدة التي تتوقف خلال العامين الأوليين بالنسبة للمشاريع التي تقام خارج الحاضنات.²⁰

يعود هذا النجاح لاعتبار الحاضنات كمنظومة تكاملية تعتبر كل مشروع صغير كأنه مولود يحتاج إلى الرعاية الفائقة والاهتمام الشامل، لذلك يحتاج إلى حضانة تضمنه منذ مولده لتحميه من المخاطر التي تحيط به وتمده بطاقة الاستمرارية، وتدفع به تدريجيا بعد ذلك ليكون قويا قادرا على النمو ومؤهلا للمستقبل ومزودا بفعاليات وآليات النجاح.

يرجع تاريخ أول حاضنة في العالم إلى سنة 1959 بالولايات المتحدة الأمريكية وتطور عددها حتى أصبحت صناعة قائمة حيث هناك حوالي 3500 حاضنة أعمال تعمل في مختلف دول العالم، منها حوالي 1000 حاضنة في الولايات المتحدة الأمريكية، وإنشاء حوالي 1700 في 150 دولة من دول العالم النامي، تملك الصين 465 حاضنة، وكل من كوريا الجنوبية والبرازيل حوالي 200 حاضنة لكل منهما،²¹ في حين أن الجزائر مازالت جد متأخرة في هذا المجال رغم كل استراتيجيات التطوير لاسيما الشركات الناشئة.

يعود هذا التأخر أولاً إلى نقص الوعي بأهميتها ودورها الجوهرى كجزء من بيئة أعمال الشركات الناشئة بالتحديد بالإضافة إلى الغموض في تحديد مفهوم الحاضنة وتداخله مع مفاهيم أخرى كالمشاكل ومراكز التسهيل حيث اعتبر المشرع الجزائري (وهذا ضمن المرسوم التنفيذي رقم 78/03 المؤرخ في 25/03/2003 الذي بقي معمولاً به إلى غاية سنة 2020)، الحاضنة كشكل من أشكال المشتلات المهمة بقطاع الخدمات إلى جانب ورشات الربط المهمة بالصناعات الصغيرة والحرف وكذا نزل المؤسسات المهمة بالمشاريع البحثية. أما السبب الثالث لهذا التأخر هو تعدد الوصايا على الحاضنات ففي حين كانت المشاتل تحت وصاية وزارة الصناعة والمناجم، ظهرت الحاضنات الجامعية منذ سنة 2013 تحت وصاية وزارة التعليم العالي والبحث العلمي وكذا الحاضنات التكنولوجية منذ سنة 2010 التي كانت تحت وصاية وزارة البريد والمواصلات.

مع ذلك، يمكن إحصاء بعض الحاضنات التي تنشط فعلياً على غرار الحاضنة التكنولوجية لسيدى عبد الله التي أنشأت سنة 2010، الحاضنة التكنولوجية لورقلة سنة 2012، وهران سنة 2013، الحاضنة الجامعية لباتنة سنة 2013، كما ظهرت بعض الحاضنات الخاصة على غرار حاضنة شركة Ooredoo سنة 2014 من خلال برنامجها tStart وحاضنة شركة Djezzy سنة 2017، والتي أقيمت بالشراكة مع المدرسة الوطنية المتعددة التقنيات بالحراش.

هذا بالإضافة إلى وجود عدد من أجهزة الدعم والمرافقة الأخرى مثل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ) والتي تم تغيير تسميتها ومهامها مع مطلع سنة 2021، الصندوق الوطني للتأمين على البطالة (CNAC) والصندوق الوطني لتسيير القرض المصغر (ANGEM)، إلا أن الملاحظ أن أغليبتها استحدثت في إطار الإصلاحات الاقتصادية لغرض امتصاص البطالة وليس لدعم الشركات الناشئة بالتحديد، لهذا نجد تداخلاً وتضارباً بين أهدافها ووظائفها لإتباعها مقاربات تستجيب للانفعالات السياسية والاجتماعية للحكومة على حساب المقاربة الاقتصادية التي من شأنها إنشاء مشاريع مستدامة، إبداعية وذات مردودية ففي الواقع ليس كل بطال حامل مشروع وليس كل حامل مشروع يجب أن يكون بطالاً، فهذه المقاربة ولدت سلوكاً سلبياً لدى الأفراد المستفيدين الذين في الغالب هم بعيدون عن كونهم رائدي أعمال شركات ناشئة فاعلم هؤلاء يتطلعون إلى الاستفادة من الدعم دون الاهتمام بالزامية تسديد القروض وبالتالي يعملون دون مخاطرة، دون مسؤولية، دون تقديم جهود للتمييز عن منافسيهم لغياب رؤية إستراتيجية للمشروع وروح الابتكار والإبداع ما يجعل أغلبية المشاريع المستحدثة عبارة عن مؤسسات مصغرة تنشط في قطاع الخدمات والحرف.

من جانب آخر؛ رغم تعدد هذه الأجهزة إلا أن أغليبتها يتبع نفس ميكانيزم العمل مع اختلافات طفيفة في قيمة القروض التي تمنحها والشرائح العمرية المستهدفة مما يؤدي إلى تداخل بين برامجها مع انعدام التنسيق فيما بينها مما يؤدي إلى تضييع الجهود والإمكانات التي كان يمكن استغلالها لفائدة شرائح أخرى من المستفيدين وقطاعات نشاطات أخرى أكثر ربحية وإنتاجاً للثروة فعموماً نجدها تركز على تقديم الدعم المالي ومنح إعفاءات جبائية وإهمال الدعم والمرافقة في الجوانب الأساسية الأخرى التي يحتاجها المقاول المبتدئ كالتكوين والمتابعة الحقيقية للمشروع قبل

وبعد الإنشاء التي من شأنها أن تحدد النقائص والمشاكل التي تعترض المقاول وتحديد احتياجاته الحقيقية وبالتالي تقديم الحلول التي من شأنها ضمان نجاحه واستمراره في مسار شركته.

كشفت الوزارة الأولى في فترة سابقة عن وضع جملة من الإجراءات التي تهدف إلى تعزيز وتنويع مداخل الاقتصاد الوطني وأعلنت عن تسهيلات لفائدة الشباب المستثمر من أصحاب المؤسسات الناشئة بما فيها تخصيص 3 آلاف محل تجاري لفائدتهم وصندوق وطني لدعمهم.

تهدف الحكومة من خلال هذه الإجراءات إلى البحث في مشاريع الشباب أصحاب المؤسسات الناشئة بحلول ذكية، وقررت الحكومة إنشاء ثلاث مناطق تكنولوجية لفائدة الشباب أصحاب المؤسسات الناشئة، إنشاء صندوق وطني لدعم المؤسسات الناشئة، إضافة إلى أن الجزائر انضمت إلى "سمارت أفريكا" مطلع سنة 2020، كما تم إنشاء محافظة للطاقة المتجددة والفعالية الطاقوية، مع وضع تسهيلات تسمح لصغار المستثمرين بتسجيل المؤسسات الناشئة في السجل التجاري.

وتهدف الحكومة من خلال هذه الإجراءات وغيرها إلى حماية الاقتصاد الوطني وتنويعه خصوصا وأن قانون المالية 2020 يحمل مساعي تعزيز جاذبية الاقتصاد الوطني وتحسين مناخ الأعمال وعقلنة النفقات العمومية والواردات من الخدمات والسلع، وتنويع وتوسيع مصادر تمويل الاقتصاد الوطني إلى جانب تحسين مداخل الإيرادات العادية لميزانية الدولة عبر الرفع من أداء عمليات التحصيل الجبائي وتبسيط الإجراءات الجبائية والجمركية ومكافحة التهرب الضريبي كما شددت الدولة طبقا لما تضمنه قانون المالية الجديد على إعفاء المؤسسات الشبانية واستثمارات الشباب الحامل للمشاريع من الضرائب والرسوم المختلفة وإقرار تحفيزات لهم وتسهيل وصولهم إلى العقار لتوسعة مشاريعهم.

خلال السنوات القليلة الماضية، الدولة الجزائرية أصبحت تولي أهمية كبيرة للشركات الناشئة، لكن واقع السوق يتم تأسيسه من خلال عقلية مسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، في حين أن مؤسسي الشركات الناشئة لاحظوا نقصا حقيقيا في الثقة، بحيث لا يثق مسيرو الشركات الصغيرة والمتوسطة في جودة خدمات الشركات الناشئة ولا يدركون أهمية التكنولوجيا على الإطلاق، كما يلاحظ بأن الشركات الناشئة في الجزائر تخشى من عدم تلقي رواتبها من قبل المؤسسات لأن هذه الأخيرة تمتلك كل القوة.

كما أن التشريع الجزائري لا يحمي الخدمات المبتكرة لذلك حتى لو رفعت الشركات الناشئة دعوى قضائية ضد الشركة الزبون لعدم دفعها نظير الخدمة سيكون ذلك عديم الفائدة بل يحتاج إلى وقت مكلف.

إن إنشاء صندوق لتمويل المؤسسات الناشئة، وتحمل المخاطر المترتبة عن مثل هذا النوع من الشركات يسهل عملية إنشائها ويحميها من العراقيل البيروقراطية التي يخضع لها التمويل التقليدي، لأن التمويل التقليدي الذي يقوم على الفوائد البنكية لا يتماشى مع المخاطر التي تتصدى للشركات الناشئة.

من جانب آخر فإن لجنة تنظيم البورصة ومراقبتها كشفت صيغة جديدة لتمويل تطور الشركات الناشئة مع الانتهاء من إنشاء غرفة جديدة "التمويل الستارتاب" في انتظار النصوص التنظيمية، كما أن هذه الصيغة التمويلية تسمح للشركات الناجحة على وجه الخصوص بالانتشار والاستقرار المالي والتوسع عبر التمويل من بورصة الجزائر.

من جهة أخرى، الحكومة الجزائرية رصدت الأموال اللازمة لإنشاء صندوق دعم وتطوير المنظومة الاقتصادية للشركات الناشئة لتمويل كل العمليات، كما تم استحداث وزارة منتدبة لدى الوزير الأول مكلفة باقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة لضبط احتياجات القطاعات المختلفة وتحديد الطلبات والعروض قصد منحها للشركات الناشئة ولتسهيل العملية تم تنصيب لجنة وطنية لمنح علامة "شركة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و"حاضنة أعمال" لتسهيل الولوج إلى الامتيازات والتمويل والحصول على عروض القطاعات والمؤسسات العمومية فيما يبقى تأقلم الهيئات التنفيذية مع الطلب الكبير المتوقع للشباب باحترام الآجال بدراسة المشاريع المسجلة وتسليم العلامات المختلفة في الآجال.

هناك نية طيبة من جانب الدولة في تأسيس صندوق استثماري للشركات الناشئة، كما أكدت على ضرورة تغيير عقلية أصحاب الشركات من خلال التركيز على الدفع الإلكتروني والحكومة الإلكترونية وكذلك الخدمات الإلكترونية رقمنة الأنشطة وجعل السوق الجزائري يدرك أهميتها لمواكبة العولمة، إلى جانب استحداث وزارة جديدة خاصة بالمؤسسات الناشئة والمصغرة، هذه الوزارة من شأنها أن تكفل بإنشاء نظام بيئي يركز على سهولة تمويل مشاريع الشباب المبتكرة من خلال صندوق دعم وتطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة بطريقة سهلة بعيدة عن التمويل التقليدي للبنوك وتفاديا للمشاكل البيروقراطية الإدارية من خلال التسجيل الإلكتروني (انطلق تفغيله 2020/10/15)، إضافة إلى إنشاء حاضنات في جميع المدن الكبرى.²²

تبحث السياسة الاقتصادية الجديدة على طرق لإنشاء حاضنات الأعمال، والبحث عن فرص عودة الكفاءات الشابة من أبناء الجالية الجزائرية المقيمة في الخارج للاستثمار في الجزائر، وهذا من أجل المساهمة في نقل التكنولوجيا والخبرة الفنية والتأسيس لاقتصاد وطني من نوع آخر، قائم على اعتماد المعرفة والتكنولوجيا.

الخاتمة:

أصبحت المؤسسات الناشئة (start-ups) ضرورة ملحة في ظل التغيرات التي أصبح يشهدها العالم، وقد تميزت السنوات الأخيرة خصوصا مع بداية القرن الحالي ميولا كبيرا للشركات الناشئة لما لها من آثار إيجابية من حيث النمو وحماية الاقتصاد من صدمات الشركات الكبرى، هذا التغيير جعل الدول والمؤسسات تركز أكثر فأكثر على هذا النوع من الشركات.

النتائج: بناء على كل ما سبق يمكننا أن نوجز النتائج المتوصل إليها فيما يلي:

1- للشركات الناشئة دورا كبيرا، لا يقتصر فقط على الرفع من مستويات الإنتاج وزيادة العائدات، بل يتعدى ذلك ليشمل التجديد في النسيج الاقتصادي من خلال تعويض الشركات التي فشلت، وإعادة التوازن للأسواق وتحقيق خطط التنمية المستدامة.

2- تتسم الشركات الناشئة بعدة خصائص تميزها عن باقي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لاسيما فيما يتعلق بتحقيق نمو متزايد وإيرادات مرتفعة تتماشى مع حجم المخاطرة العالية في هذا النوع من الأعمال كونها تقدم منتجات جديدة تركز على الإبداع والابتكار بشكل مستمر في أسواق جديدة وغير مستقرة، وتغطية تكاليف هذا

النمو المتسارع تتطلب البحث عن مصادر تمويلية حديثة والبحث عن شراكات وتحالفات إستراتيجية حتى تستطيع الإسراع في استغلال فرص الأعمال المتوفرة.

3- إنشاء وتطوير الشركات الناشئة يتطلب إطارا شاملا ومتكاملا يسمح بالتفاعل الإيجابي بين الخصائص الفردية والعوامل الاجتماعية والاقتصادية، من توفير ثقافة وتعليم، محيط مؤسسي ومناخ أعمال مشجع، سهولة الحصول على تمويل من مصادر متنوعة ومستحدثة.

4- في الجزائر، يبدو أن الشركات الناشئة والأنشطة المقاولاتية عموما تعاني من عدة نقائص في كل المجالات السابقة، تهمين البحوث العلمية، عدم كفاية وكفاءة التعليم المقاولاتي والتكوين، المصادر التمويلية محدودة جدا ومازالت تقليدية، مناخ الأعمال مازال مثقلا بالإجراءات البيروقراطية ومشاكل العقار الصناعي وغيره، أجهزة الدعم والمرافقة مازالت تستهدف امتصاص البطالة وليس ترقية المقاولاتية بحد ذاتها.

الحلول: على ضوء العرض السابق يمكن أن نقدم مجموعة من التوصيات التي تعد بمثابة عناصر جوهرية للإسراع بالنهوض بقطاع الشركات الناشئة في الجزائر:

- 1-** تقديم التدريب والتوجيه اللازم للشباب ذو الرغبة في فكرة الشركات الناشئة، وتنمية حب المخاطرة.
- 2-** تشجيع الأفكار الإبداعية من خلال وضع تحفيزات سواء من حيث الضرائب أو الدعم.
- 3-** ضرورة زيادة الإنفاق الحكومي على البحث والتطوير، لتعزيز الشراكات والترابط المباشر بين مختلف الفاعلين الجامعات، مراكز البحث، الحاضنات وهيئات الدعم الأخرى.
- 4-** من الضروري الإسراع في تجسيد إنشاء بنية تحتية تستوعب متطلبات وتطوير الشركات الناشئة على غرار ترقية الاقتصاد الرقمي والتسويق الرقمي.
- 5-** تفعيل دور شركات رأس المال المخاطر وتوجيهها نحو تمويل الشركات الناشئة.
- 6-** استحداث إطار قانوني يسمح بنشاط التمويل الجماعي على منصات الانترنت والحرص على تفعيل نشاط السوق المالي والعمل على عصنة المنظومة المالية البنكية والتمويل الإسلامي وتطويرها لتواكب التطور الحاصل في التعاملات الاقتصادية والأسواق العالمية كالدفع الالكتروني والتجارة الالكترونية.
- 7-** التفكير في تحسين تدفق الانترنت بالتخلي عن استعمال الكابلات والتوجه نحو استعمال الأقمار الصناعية (الساتيليت).
- 8-** في الأخير لا بد من إعادة النظر في التعريف القانوني للشركات الناشئة حتى تكون أكثر دقة ووضوحا لاسيما فيما يخص المشروع الابتكاري والنمو المرتفع وجعله أيضا أكثر شمولية وتوسعا وعدم تقنينه بحجم محدد من رقم الأعمال وعدد المستخدمين.

الهوامش:

¹ - la rousse 2020, <http://www.la.rousse.fr>.

² - روال جهاد، التعليم المقاولاتي وحتمية الابتكار في المؤسسات الناشئة، مجلة معهد العلوم الاقتصادية، المجلد 20، العدد 03، ص 20.
Acta -Lesáková.L, (2012), "The Role of Business Incubators in Supporting the SME Start 3
Polytechnica Hungarica, Vol. 9 (3)

4 جواد نبيل، (2014) إدارة و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، ط2، دار مجد الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت

5 جواد نبيل، مرجع سبق ذكره

Adin Salamzadeh, Hiroko kawamoria, start up companiers and challenges, éducation and 6
.entrepreneuhiq jannary 2015, p p 03-05

. nationale venture capital associ (sj), consulté le 28/08/2022 sur <https://nvca.org/research7>

⁸ طيبي بومدين، لعميري خديجة، "المؤسسات الناشئة وعمليات الاستثمار، مجلة الدراسات المالية والمحاسبة والإدارية سنة 2019.

⁹ عبيدات، نمط تمويل المؤسسات الناشئة اقتصاديا، دون نشر، سنة 1997، ص 21-22.

¹⁰ بوضوار لميس، بوالعبيد عايدة، واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، مذكرة ماستر، جامعة مليلية، كلية العلوم الاقتصادية، السنة الجامعية 2020-2021، ص 31.

¹¹ بوضوار لميس، بوالعبيد عايدة، المرجع السالف الذكر، ص 32.

¹² قدور ن والعراي ج، " التمويل برأس مال المخاطر وأهم تجاربه في بعض دول العالم"، الولايات المتحدة الأمريكية، فرنسا، المملكة المتحدة، تونس، الجزائر، مجلة الدراسات المالية والمحاسبة والإدارية، سنة 2017.

¹³ بورنان م، وصولي ع، " الاستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة" (حلول المؤسسات الناشئة)، مجلة الدفاتر الاقتصادية، سنة 2020.

14 حميسي، عمر، (13 /01/ 2020)، المؤسسات الناشئة مستقبل أيدي الشباب، تاريخ الاسترداد: 22/03/2022: [www: el-chaab.com](http://www.el-chaab.com)

حسن ابراهيم حسن، مرجع سبق ذكره.15

حسن ابراهيم حسن، مرجع سبق ذكره.16

17 Johan bruneel and al, (2012), ' The Evolution of Business Incubators: Comparing demand and supply of business incubation services across different incubator generations', Technovation 32

pariot, Y. (2011). Les Outils du Marketing Stratégique et Opérationnel, 35 outils et grilles 18
d'analyse pets à l'emploi. paris-france: Eyrolles

19 Mayard. A, (2016), "Is Algeria Finally getting a Startuo ecosystem?"

<http://www.wamda.com/2016/08/new-digital-Startup-algeria>, visited (12/08/2017).

20 Kilenthong, Pitsamorn and Hills, Gerald and Hultman, Claes and Sclove, Stanley, 2010

(Entrepreneurial Marketing Practice: Systematic Relationships with Firm Age, Firm Size, And Operator's Status) University of Illinois at Chicago, USA

21 Mayard. A,Ibid

22 بن عطية محمد ، حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة - دراسة مقارنة، (2022)، المجلة العراقية للعلوم الاقتصادية، مج 20، عدد 75، 2022.

قائمة المراجع:

- * عبيدات، نمط تمويل المؤسسات الناشئة اقتصاديا، دون نشر، سنة 1997، ص 21-22.
- * روال جهاد، التعليم المقاولاتي وحتمية الابتكار في المؤسسات الناشئة، مجلة معهد العلوم الاقتصادية، المجلد 20، العدد 03، ص 20.
- * طيبي بومدين، لعميري خديجة، "المؤسسات الناشئة وعمليات الاستثمار، مجلة الدراسات المالية والمحاسبة والإدارية سنة 2019 *
- * قدور ن والعراي ج، " التمويل برأس مال المخاطر وأهم تجاربه في بعض دول العالم"، الولايات المتحدة الأمريكية، فرنسا، المملكة المتحدة، تونس، الجزائر، مجلة الدراسات المالية والمحاسبة والإدارية، سنة 2017
- * بورنان م، وصولي ع، مقال " الاستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة" (حلول المؤسسات الناشئة). مجلة الدفاتر الاقتصادية، سنة 2020.
- * بوصوار لميس، بوالنعير عايدة، واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، مذكرة ماستر، جامعة مليلة كلية العلوم الاقتصادية، السنة الجامعية 2020-2021، ص 9.
- * المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020 يتضمن انشاء لجنة وطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر وخاصة اعمال وتحديد مهامها وتشكيلاتها وسيرها، عدد الجريدة الرسمية 55.
- * 22 حميسي، عمر، (13 / 01 / 2020)، المؤسسات الناشئة مستقبل أيدي الشباب، تاريخ الاطلاع: 22 / 03 / 2022 :www: el-chaab.com
- *la rousse 2020, <http://www.la.rousse.fr>
- * Adin Salamzadeh, Hiroko kawamoria, start up companiers and challenges, éducation and entrepreneuhq jannary 2015.
- * nationale venture capital associ (sj), consulté le 28/08/2022 sur <https://nvca.org/research>.
- *Lesáková.L, (2012), "The Role of Business Incubators in Supporting the SME Start-up", Acta Polytechnica Hungarica, Vol. 9 (3).
- * Johan bruneel and al, (2012), ' The Evolution of Business Incubators: Comparing demand and supply of business.
- * incubation services across different incubator generations', Technovation.
- * pariot, Y. (2011). Les Outils du Marketing Stratégique et Opérationnel, 35 outils et grilles d'analyse pets à l'emploi. paris-france: Eyrolles.
- * Mayard. A, (2016), "Is Algeria Finally getting a Startuo ecosystem?" <http://www.wamda.com/2016/08/new-digital-Startup-algeria>, visited (12/08/2022).
- * Kilenthong, Pitsamorn and Hills, Gerald and Hultman, Claes and Sclove, Stanley, 2010 (Entrepreneurial Marketing Practice: Systematic Relationships with Firm Age, Firm Size, And Operator's Status) University of Illinois at Chicago, USA.