

رأس مال المخاطر كألية لتمويل المؤسسات الناشئة في منطقة افريقيا Venture capital as a mechanism for financing Startups in the African region

نريمان بن عبد الرحمان^{*1}

¹ مركز البحث في الاقتصاد المطبق من أجل التنمية (الجزائر)

n.benabderrahmane@cread.dz

تاريخ الاستلام: 2023/03/09 تاريخ القبول: 2023/08/01 تاريخ النشر: 2023/09/01

The work aims to study the importance of venture capital as a mechanism for financing Startups, by addressing the concept of venture capital and its importance in financing this type of companies, by studying the role of venture capital in financing Startups in their various stages of development, and analyzing the status of financing capital venture in the Africa region With reference to the case of Algeria, based on data and publications issued by the competent international bodies, where the results showed the important role of venture capital financing in financing many Startups in the African region, where the value of deals exceeded \$5 billion in the Africa region in 2021, The value of venture capital deals in Algeria amounted to 43 billion dollars for the same year, ranking 08 in the African region, However, the value of the attributes remains very small compared to Nigeria, which achieved first place with a value of deals amounting to \$ 1.8 billion for the year 2021.

Keywords: Startups, venture capital, financing rounds, Africa

JEL Classification: M13 ; G32

مستخلص:

يهدف العمل لدراسة أهمية رأس مال المخاطر كألية لتمويل المؤسسات الناشئة، وذلك من خلال التطرق لمفهوم رأس مال المخاطر وأهميته في تمويل هذا النوع من المؤسسات، من خلال دراسة دوره في تمويل المؤسسات الناشئة في مختلف مراحل تطورها، وتحليل وضعية تمويل رأس مال المخاطر في منطقة افريقيا بالإشارة لحالة الجزائر، بالاعتماد على معالجة وتحليل البيانات والمنشورات الصادرة من الهيئات الدولية المختصة، حيث أوضحت النتائج الدور المهم لتمويل رأس مال المخاطر في تمويل العديد من المؤسسات الناشئة في منطقة افريقيا، حيث فاقت قيمة الصفقات 5 مليار دولار في منطقة افريقيا سنة 2021، في حين بلغت قيمة صفقات الرأس مال المخاطر في الجزائر 43 مليار دولار لنفس السنة، باحتلالها المرتبة 08 في منطقة افريقيا تبقى قيمة الصفقات قليلة جدا مقارنة بنيجيريا التي حققت المركز الأول في افريقيا بقيمة صفقات بلغت 1,8 مليار دولار لسنة 2021. الكلمات المفتاحية: مؤسسات الناشئة، رأس مال المخاطر، جولات تمويل، افريقيا.

Abstract:

تصنيفات JEL: M13؛ G32:

مقدمة

أوضحت العديد من الدراسات أن من أهم أسباب فشل هذه المؤسسات هو صعوبة الحصول على تمويل في الوقت المناسب حسب كل مرحلة من مراحل تطور هذه المؤسسة، ويعد تمويل رأس مال المخاطر من أهم آليات التمويل المؤسسات الناشئة التي تتوافق مع طبيعة تطورها السريع وتناسب مع العديد من مراحل تطور دورة حياتها، فمما سبق يمكننا طرح الإشكالية التالية:

ما هو واقع التمويل بالمخاطر للمؤسسات الناشئة في الجزائر؟

حيث تندرج تحت هذا التساؤل مجموعة من الأسئلة الفرعية:

- ما هو مفهوم المؤسسات الناشئة؟
- ما هو مفهوم التمويل برأس مال المخاطر؟
- ماهي أهمية هذا التمويل بالنسبة للمؤسسات الناشئة على المستوى الدولي؟
- ما هو واقع تمويل المخاطر في الجزائر مقارنة بالدول الافريقية؟

منهجية الدراسة: للإجابة على اشكالية الدراسة تم انتهاج المنهج الوصفي التحليلي للإمام بجميع جوانب الموضوع، بالاعتماد على تحليل ومعالجة مختلف الاحصائيات والتقارير والمنشورات صادرة من هيئات المختصة.

تقسيمات البحث: للإجابة على هذه الاسئلة تم تقسيم البحث لثلاثية أجزاء، الجزء الأول حول مفهوم المؤسسات الناشئة، الجزء الثاني حول سبل تمويل المؤسسات الناشئة، والجزء الثالث حول واقع تمويل الرأس مال المخاطر في الجزائر.

1- مفهوم المؤسسات الناشئة وسبل تمويلها

1-1 مفهوم المؤسسات الناشئة:

تعتبر المؤسسات الناشئة ركيزة أساسية في التوجه الحديد نحو اقتصاد المعرفة لما لها من مميزات وخصائص تميزها عن المؤسسات التقليدية خاصة فيما يتعلق في نموذج الأعمال القابل لنمو التطور من خلال استخدام التكنولوجيات الحديثة.

أ-تعريف المؤسسات الناشئة:

نجد في الدراسات الأدبية بعض المحاولات للتعريف بالشركة الناشئة، حيث عرفها Larousse على أنها "مؤسسة شابة مبتكرة في تعمل مجال التكنولوجيا الحديثة" كما عرفها Eric Ries على أنها " المؤسسة الناشئة هي مؤسسة بشرية تهدف الى تقديم سلع وخدمات جديدة في ظروف عدم اليقين" كما عرفها Steve Blank et Pedro Bados " هي منظمة مؤقتة تبحث عن نموذج عمل مريح وقابل للنمو المستمر" (Mohammed DJELTI, 2016, p. 107) حيث يقدم لنا (Letowski (2008) فكرة أن المؤسسات المبتكرة لا تقتصر فقط على شركة في قطاع التكنولوجيا الفائقة بل تعتمد على الابتكار، حيث يعتمد انشاء المؤسسات الناشئة على مفهوم الابتكار، في حين تتعارض هذه الفكرة مع أفكار (Diallo (2007) حيث يجد أن 5٪ فقط من الشركات الفرنسية مبتكرة حقًا، فمن خلال قيامة بمقارنة مع الولايات المتحدة الأمريكية أوضح أنه يوجد ثلاثة خصائص مشتركة بين المؤسسات الناجحة و هي أن فترة أنشائها أقل من أربعون سنة و من قبل رواد الأعمال في المجال التكنولوجي، ولديها قيمة سوقية عالية جدًا وتقوم بخلق وظائف قوية للغاية، فيعتمد المؤلفين على مفهومي الابتكار والتكنولوجيا.

كما هناك تعريف آخر من قبل Letowski والمقترح من قبل l'OCDE منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، المذكور في دليل أوسلو، هو وجود سمتين أساسيتين لتحديد المؤسسات المبتكر (المؤسسات الناشئة)، النشاط في القطاع التكنولوجي و نسبة الانفاق علي البحث و التطوير، حيث يحدد دليل أوسلو أن الابتكار يكون من خلال أنشطة رئيسية معينة: البحث والتطوير أو الوسائل الأخرى لاكتساب المعرفة (براءات الاختراع ، التراخيص ، الخدمات الفنية ، إلخ)، شراء الآلات والمعدات التكنولوجية الجديدة ، تدريب الموظفين و بالإضافة إلى إجراءات التسويق، فهناك دائما ارتباط بين المؤسسات الناشئة و الابتكار المستمر. (BROSIA, 2016, p. 17)

فمن خلال ما سبق يمكن تعريف المؤسسات الناشئة على أنها مؤسسة زيادة الأعمال، وهي بشكل عام مؤسسة ناشئة سريعة النمو تهدف إلى تلبية احتياجات السوق من خلال تطوير نموذج أعمال قابل لتطبيق حول منتج أو خدمة أو عملية أو منصة مبتكرة. (Laurent Dufour, 2021)

ب- خصائص المؤسسات الناشئة:

من خلال تعريف المؤسسات الناشئة، فهي مؤسسة تعمل في حالة قصوى من عدم اليقين ونمو كبير في حجم الأعمال ورأس المال، ويجب أن تكون المؤسسة الناشئة مؤسسة حديثة النشأة مبتكرة في قطاع نشاطها من خلال أساليبها التسويقية وطريقة تطورها حيث تتميز بالخصائص التالية: (BROSIA, 2016, p. 17)

- معدل نمو كبير في رقم الأعمال ورأس المال
- ضعف رأس المال عند الانطلاق النشاط مع ارتفاع الخسائر مبرمجة
- التراث غير المادي الذي يحتل مكانة مهمة وأساسية بسبب الدور الذي تلعبه الملكية الفكرية، ولا سيما امتلاك علامة تجارية أو براءة اختراع، أو القدرة على الانجاز، أو سمعة الفريق أو وجودته.
- الاحتياجات المالية المحددة الناجمة عن ارتفاع الإنفاق على برامج البحث وتطوير.
- البحث الدائم عن الاستجابة والمرونة للتكيف باستمرار العرض للاحتياجات المتغيرة.
- المشاركة الحتمية (حتى التخلي أحياناً) للسيطرة الرأسمالية من قبل المبدعين. من خلال مشاركة الموظفين في الأرباح الأداء الاقتصادي للشركة (بما في ذلك رأس المال من خلال خيارات الأسهم مثال) طريقة شيقة لتحفيز الموظفين ومنح مكافأة مرضية حتى لو ظل ذلك افتراضياً.
- عدم اليقين من النجاح في الأسواق المستهدفة.
- استخدام الجيد لشبكة من أجل خلق النجاح مع الموردين والزبائن وجميع أصحاب المصلحة

ج - أهمية المؤسسات الناشئة

- أكد الكثير من المهتمين بالشأن الاقتصادي الدور الذي تلعبه المؤسسات الناشئة في الاقتصاد العالمي وحتى المحلي سواء من جانب توفير مناصب عمل للشباب أو من جانب دعم المؤسسات الكبرى ويمكن إبراز أهمية المؤسسات الناشئة في النقاط التالية: (بسويح، 2020، صفحة 406)
- توفير فرص عمل كبير للشباب خاصة في ظل انخفاض معدلات التوظيف؛
 - تنمية وتطوير قدرات الافراد من خاصة أنهم يتميزون بقدرات هائلة تمكنهم لعب أدوار مختلفة ومميزة داخل المؤسسة الناشئة؛
 - المساهمة في تطوير الاقتصاد المحلي وتطويره والرفع من التنافسية؛

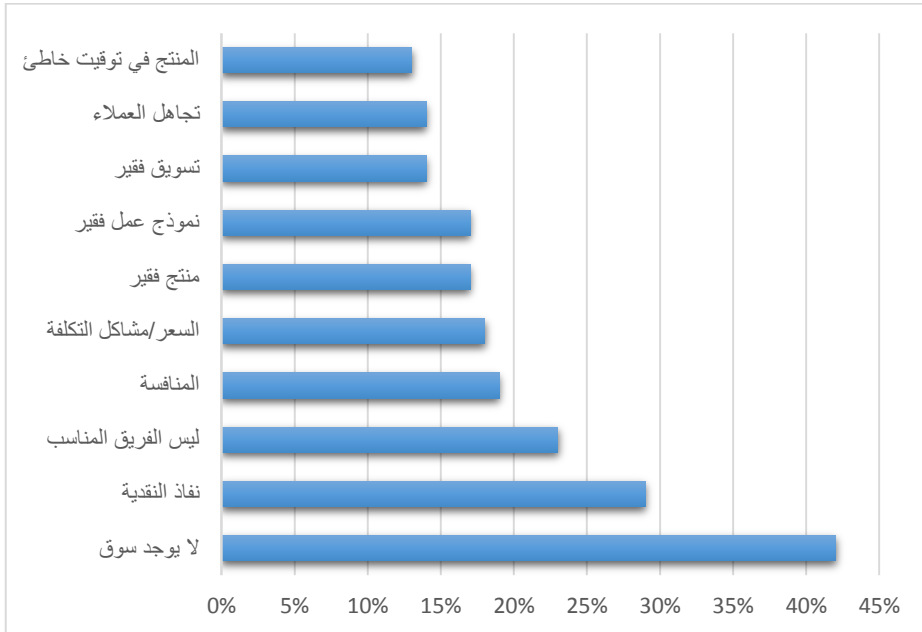
- مستقبل للمؤسسات الكبرى كون المؤسسات الناشئة تغذي النمو الاقتصادي، وتسمح الابتكار والنمو؛

2-1 سبل تمويل المؤسسات الناشئة:

أ. أهمية تمويل المؤسسات الناشئة:

تفشل نصف من المؤسسات الناشئة 50% خلال سنتها الأولى وفقًا لرابطة الأعمال الصغيرة الأمريكية Small Business Association ، و75% منها تفشل خلال الخمس سنين الأولى وفقًا لدراسة قام بها الإحصائي شيخار غوش Shikhar Ghosh لكلية هارفارد للأعمال Harvard Business School، بجانب مجموعة من الدراسات التي تؤكد أن نسبة فشل الشركات الناشئة في سوق العمل تصل إلى 90%، بينما لا تتعدى فرص النجاح سوى 10% فقط.

الشكل رقم (01) : أهم أسباب فشل المؤسسات الناشئة



Source: <https://blog.khamsat.com/18-a-brief-way-to-fail-your-emerging-company/>

يعتبر تبديد الأموال بتشتت طرق إنفاقها من الأخطاء الشائعة في مجتمع الشركات الناشئة، هو عدم تخطيط أصحابها للطرق التي تنفق فيها الأموال، حيث تتبدد الأموال في طرق كثيرة لا فائدة منها، حتى لا يجد صاحب المال تمويلاً يساعده في أوقات الشدة، فهذه الاستراتيجية قد كلفت 29% من الشركات الناشئة أموالها، حتى أفلست في النهاية. (CBInsights, 2018)

ب-مصادر تمويل المؤسسات الناشئة:

تتعدد مصادر تمويل المؤسسات الناشئة من مصادر التمويل التقليدي (كالقروض من البنوك...) ومصادر تمويل المستحدث (مثل التمويل الجماعي رأس مال المخاطر، ...) الذي يعد المصادر الأنسب للمؤسسات الناشئة وذلك لطبيعة النمو السريع والتطور السريع التي تتميز بها نموذج أعمال المؤسسات الناشئة التي تتطلب الاستجابة السريعة والفورية للحاجيات المالية وهو ما لا يوفره الطريقة التقليدية للتمويل، حيث تتمثل أهم مصادر تمويل المؤسسات الناشئة:

1. القرض البنكي: حيث يقوم البنك بتقديم قروض للمؤسسات لسد حاجتها التمويلية مقابل حصول البنك على فائدة مقابل هذا القرض وهذا وفق شروط و ضمانات متفق عليها بين الطرفين وتنقسم هذه القروض إلى قروض استغلالية قصيرة المدى وقروض استثمارية طويلة المدى (بنجيمة، 2020، صفحة 526)

2. التمويل الذاتي: يكون الاعتماد هنا على المال الخاص لصاحب النشاط، ومعظم رواد الأعمال الجدد يلجؤون لهذه الوسيلة خاصة في بداية النشاط حيث لا تزال التكاليف محدودة نسبياً، ويمكن أن تغطي المدخرات الشخصية البسيطة مصاريف التشغيل الأولى، ومن أهم مميزات هذه الطريقة أنها تحافظ على كامل ملكية الشركة عليها لصاحبها دون الحاجة للتفريط في حصة منها أو جزء من إدارتها لشركاء خارجيين، لكنها تزيد الأعباء المادية والنفسية على كاهل صاحب النشاط، فهو يصبح مسؤولاً مسؤولية كاملة عن كل جوانبه وسط غموض مصير الفكرة وكيفية استقبالها في السوق.

3. حاضنات الأعمال: تعمل حاضنات الأعمال على مساعدة حاملي المشاريع الهادفة لإنشاء مؤسسات مبدعة في مجالات الإنتاج والخدمات والبحث والتطوير من خلال تسخير إمكانياتها المادية والبشرية وحتى المالية لدعمها، وتمكينها من مواجهة الصعوبات التي تعترضها

عند إنشاءها، وتعرف حاضنات الأعمال بأنها مؤسسات لها كيانها القانوني، قد تكون تابعة للدولة أو الخواص أو بالشراكة معاً، تقوم بتغذية المشروعات الفتية من خلال تقديم الخدمات والتسهيلات لها لمساعدتها على البقاء والنمو خلال مرحلة الانطلاق وتقديم المساعدة في إدارة المشروع. (زرواق، 2020، صفحة 977)

4. الهيئات والمؤسسات المتخصصة: أحيانا تدخل القروض الممنوحة من طرف هذه الهيئات والمؤسسات الخاصة ضمن القروض البنكية إلا أن مصدرها ليس البنوك وإنما جهات متخصصة في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فقد تكون حكومية أو شبه حكومية أو غير حكومية ويكون من أبرز أهدافها التنمية الاقتصادية وهدفها الأساسي ليس الربحية وإنما المصلحة العامة. (بنجيمة، 2020، صفحة 526)

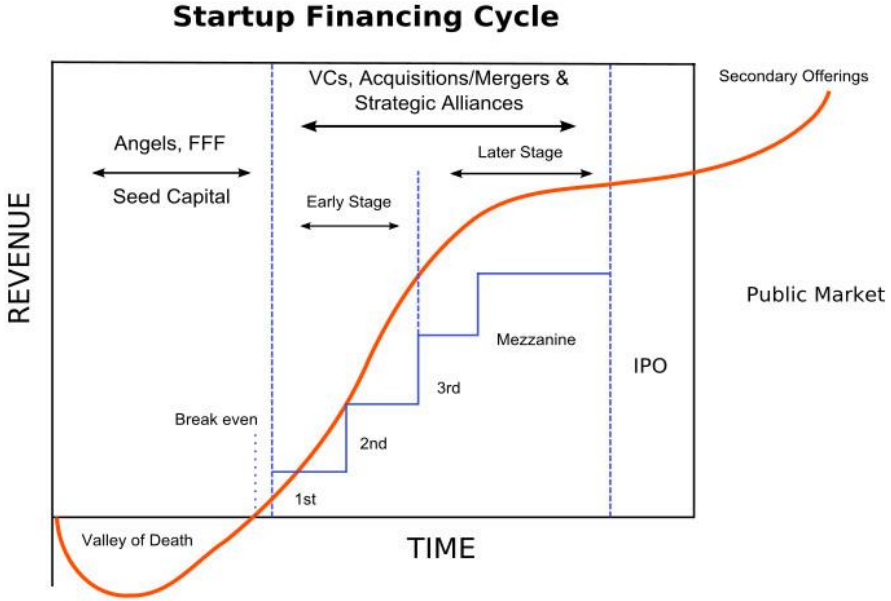
5. المستثمرين الملائكة: وهم رجال أعمال ناجحون، يقومون بتمويل الشركات الناشئة من أموالهم الخاصة. والمستثمر المالك يسمى في أوروبا "برجل الأعمال الغير الرسمي". حيث يعرف على أنه: "شخص ثري يستثمر رأس مال معين في مرحلة إطلاق عمل ما مقابل مقايضة على ملكية أسهم رأس المال". ولكن هناك سلبية كبيرة لاعتماد على المستثمرين الملائكة، تتلخص بمشكلة المستثمر المالك الملكية إذ إن يشتري حصة في الشركة الناشئة قد تصل إلى 50% وهذا ما يعني خسارة جزء كبير من أرباح الشركة الناشئة، والتي قد تدر على أصحابها الماليين . (الجميل، 2019، صفحة 168)

6. التمويل الجماعي: يمثل التمويل الجماعي آلية تمويل للمشاريع، تسمح بجمع مبالغ مالية (أحيانا تكون مبالغ منخفضة جدا) من عدد كبير من الأشخاص، بحيث يوفر هذا النهج أساليب وأدوات لمعاملة مالية تقوم على إلغاء الوساطة مع الجهات التقليدية، كما يتيح الفرصة لكل فئات المجتمع لاستثمار مبلغ معين من المال مهما كانت قيمته، وإذا أضيف إلى استثمارات الأعضاء آخرين فإنه يوفر التمويل الكافي للمشروع، وخلافا للنظام المصرفي التقليدي فإن التمويل الجماعي لا يهدف إلى تحقيق الربح من الاستثمار فقط، بل يهدف إلى مساعدة ودعم صاحب المشروع لتنفيذ فكرته (بللعم، 2020، صفحة 04)

7. التمويل عن طريق رأس المال المخاطر: هو عبارة عن أسلوب أو تقنية لتمويل المشاريع الاستثمارية بواسطة شركات رأس المال المخاطر، وهي تقنية لا تقوم على تقديم النقد فحسب كما هو الحال في التمويل المصرفي بل تقوم على أساس المشاركة، حيث يقوم المشارك بتمويل المشروع من دون ضمان العائد ولا مبلغه وبذلك فهو يخاطر بأمواله، ولذلك نرى بأنها تساعد أكثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجديدة أو التوسعية التي تواجه صعوبات في هذا

المجال. في هذه التقنية يتحمل المخاطر) المستثمر (كلياً أو جزئياً الخسارة في حالة فشل المشروع الممول، ومن أجل التخفيف من حدة هذه المخاطر فإن المخاطر لا يكتفي بتقديم النقد فحسب بل يساهم في إدارة المؤسسة بما يحقق تطورها ونجاحها. (بنجيمة، 2020)

الشكل رقم (02): دورة تمويل المؤسسات الناشئة



Source : <https://medium.com/investing-in-africa/startup-financing-cycle-5754b80cbc84>

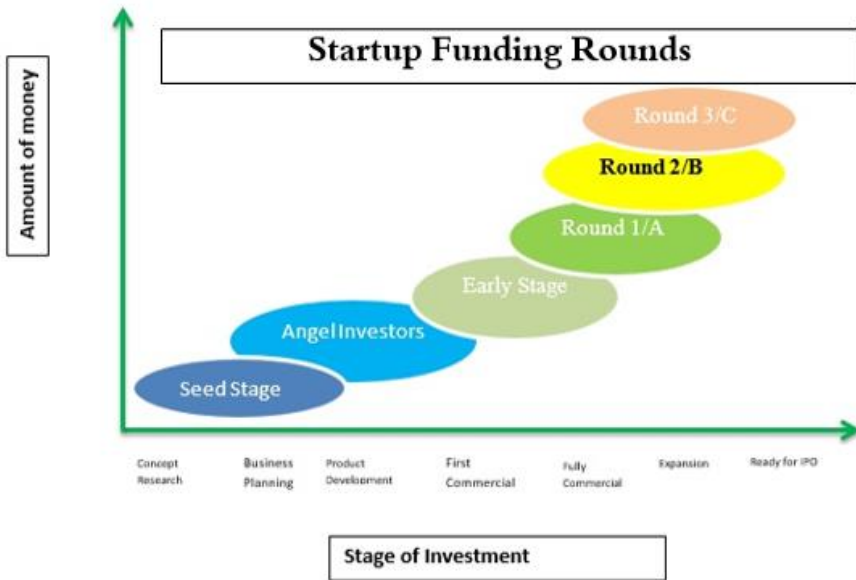
ج-جولات تمويل Funding Rounds

وتسمى مراحل التمويل أو الاستثمار (Funding Stages) هي المراحل التي تحصل من خلالها الشركة الناشئة على التمويل ابتداءً بمرحلة التأسيس و إنتهاءً بالمرحلة التي تسيطر فيها الشركة على حصة كبيرة من السوق. وتختلف تلك المراحل في مستويات نضج الشركة ونوع المستثمرين المعنيين والغرض من الحصول على التمويل أو زيادة رأس المال ونسبة المخاطرة (ميم، 2022) :

1. رأس المال الأولى أو البذري (Seed Capital) وهي أول مرحلة من مراحل التمويل، وغالباً ما تحصل الشركة عليه من الأصول الشخصية للمؤسسين أو الأصدقاء أو الأقارب أو

- المستثمر الملاك (Angel Investor) لتغطية النفقات التشغيلية الأولية ولجذب أصحاب رؤوس الأموال
2. مرحلة التمويل أ (Series A Funding) والتي عادةً ما تمولها شركات الاستثمار التقليدية لتساعد الشركة على تحسين قاعدة المنتج من خلال تمويل الخطة التي تم وضعها لتطوير نموذج الأعمال بهدف توسيع نطاق المنتج في مختلف الأسواق وتحقيق الأرباح على المدى الطويل.
3. مرحلة التمويل ب (Series B Funding) وهي المرحلة التي يقوم المستثمرون بتمويل الشركة من خلالها لغايات التوسع وذلك لمواصلة تطوير خططها التسويقية واستقطاب الموظفين وما إلى ذلك.
4. مرحلة التمويل ج (Series C Funding) وما بعدها، وفي هذه المرحلة تحتاج الشركة إلى التمويل لتطوير المزيد من المنتجات أو الخدمات أو الحصول على حصة سوقية أكبر أو الاستحواذ على شركة أخرى وما إلى ذلك.

الشكل رقم (03) : جولات تمويل المؤسسات الناشئة



Source: <https://startupfreak.com/what-does-series-a-series-b-series-c-funding-mean-in-startups>

2. تحليل واقع التمويل الرأس مال المخاطر في منطقة افريقيا بالإشارة للجزائر:

يعد تمويل رأس مال المخاطر من بين أهم آليات التمويل المعتمدة في تمويل المؤسسات الناشئة لما له ذلك إمكانية مساهمته في تمويل العديد من مراحل تطور المؤسسة، لذا سنركز في دراسة وتحليل أهمية وضعية ومساهمة تمويل رأس مال المخاطر في تمويل المؤسسات الناشئة على المستوى الدولي بالتركيز على منطقة افريقيا وبالإشارة لحالة الجزائر.

1.2 تمويل رأس مال المخاطر على المستوى الدولي لسنة 2021

بحسب إحصاءات "CB Insights"، حصدت الشركات الناشئة حول العالم في المجالات كافة تمويلات بقيمة 621 مليار دولار خلال عام 2021، وهو أعلى رقم قياسي للاستثمارات الجريئة (Venture Capital) على الإطلاق، وهو يقترب من ضعف قيمة الاستثمارات عام 2020 التي قدرت بنحو 335 مليار دولار.

من جهة أخرى، كشفت الأرقام أن النمو في الاستثمارات الجريئة في الشركات الناشئة خلال عام 2021 يزيد على 10 أضعاف معدلات الاستثمار في بداية العقد الماضي، حيث قدر إجمالي الاستثمارات العالمية في الشركات الناشئة عام 2012 بنحو 60 مليار دولار فقط، كما هو موضح في الشكل التالي: (Teare, 2021)

الشكل رقم (04): إجمالي الاستثمارات الجريئة عالميا من سنة 2012-2021



المصدر: CB insights

بالنسبة لمقدار التمويلات بحسب المناطق، فقد حصدت الشركات الناشئة في أميركا الجنوبية إجمالي استثمارات جريئة بنحو 20 مليار دولار عام 2021، زيادة كبيرة عن العام الماضي. بينما ارتفع الاستثمار في الشركات الناشئة الأوروبية بنسبة 150% ليصل إلى 116 مليار دولار، واستمرت أميركا الشمالية بوصفها أكبر منطقة حصدا للاستثمارات الناشئة بنحو 330 مليار دولار، بينما جمعت الشركات الناشئة في قارة آسيا نحو 165 مليار دولار. أما في المنطقة العربية، فقد جمعت الشركات الناشئة في المنطقة استثمارات بنحو ملياري دولار فقط. حيث جمعت الشركات الناشئة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا استثمارات بأكثر من 2.82 مليار دولار عبر 639 صفقة خلال سنة 2021، مما يعد رقما قياسيا مقارنة بالأعوام الماضية، وفقاً لتقرير حديث صادر عن "ومضة". (ومضة، 2022)

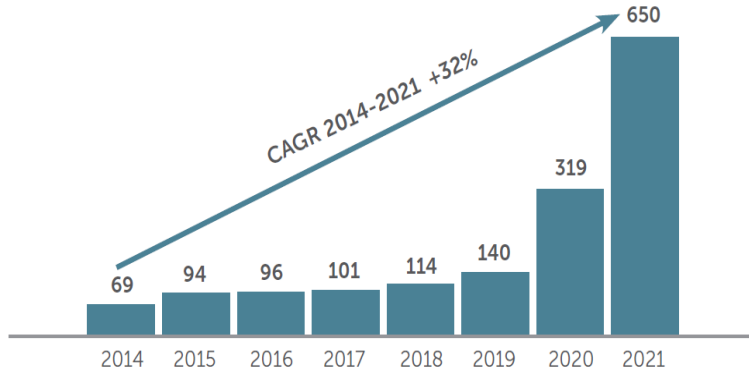
أما بالنسبة لمراحل التمويل، فقد أظهرت بيانات "كرنش بيز" (Crunchbase) أن الشركات الناشئة في المرحلة المتأخرة (Late Stage) -المرحلة التي تكون فيها الشركات الناشئة قد توسّعت بوضوح في الأسواق وتعمل على تحقيق المزيد من التوسع العالمي- حازت حصة الأسد بنحو ثلثي الاستثمارات الجريئة حول العالم خلال عام 2021. بينما جاءت التمويلات للشركات الناشئة في المرحلة المبكرة (Early Stage) في المرتبة الثانية بنحو 200 مليار دولار، ليشكل الاستثمار في الشركات الناشئة عالميا في هاتين المرحلتين نحو 500 مليار دولار (Teare, 2021)

2.2 تمويل رأس مال المخاطر في منطقة افريقيا:

بلغ عدد صفقات رأس مال المخاطر في افريقيا 650 صفقة سنة 2021 مما يمثل زيادة بنسبة 104% عن عدد الصفقات التي بلغت 319 صفقة سنة 2020، كما هو موضح في الشكل التالي:

الشكل رقم (05): تطور في عدد صفقات تمويل رأس مال المخاطر في افريقيا (2014-2021)

Figure 1: Number of VC Deals in Africa, By Year

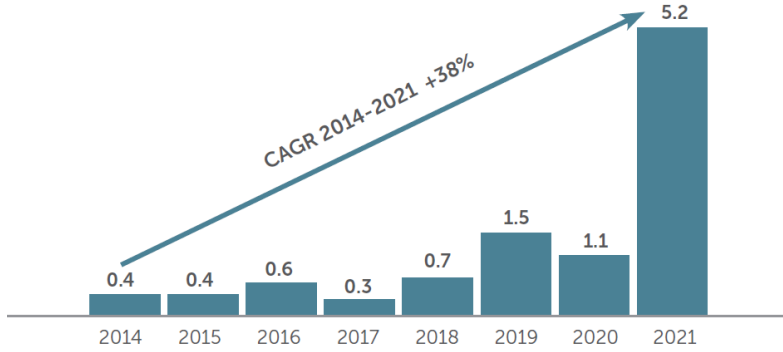


Source: 2021 Venture Capital in Africa Report
, www.avca-africa.org

حيث كانت سنة 2021 أيضا سنة قياسية في حيث قيمة المعاملات أيضا التي بلغت القيمة الاجمالية لرأس مال المخاطر في افريقيا 5,2 مليار دولار، وهذا يعادل زيادة 4.9 مرة مقارنة بعام 2020، كما هو موضح في الشكل التالي:

الشكل رقم (06): التطور في قيمة تمويل رأس مال المخاطر في افريقيا (2014-2021)

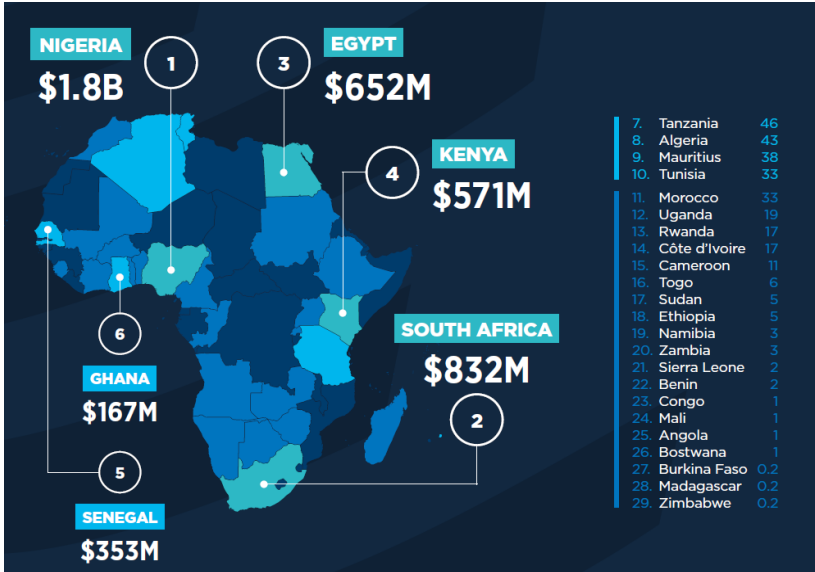
Figure 2: Value of VC deals in Africa, By Year, US\$bn



Source: 2021 Venture Capital in Africa Report, www.avca-africa.org

حيث احتلت نيجريا المركز الاول بقيمة صفقات قدرت 1,8 مليار دولار، تليها كل من جنوب افريقيا ومصر بقيمة صفقات 832 مليون دولار، 652 مليون دولار على التوالي.

الشكل رقم (07): ترتيب أهم الدول الافريقية حسب قيمة رأس مال المخاطر لسنة 2021

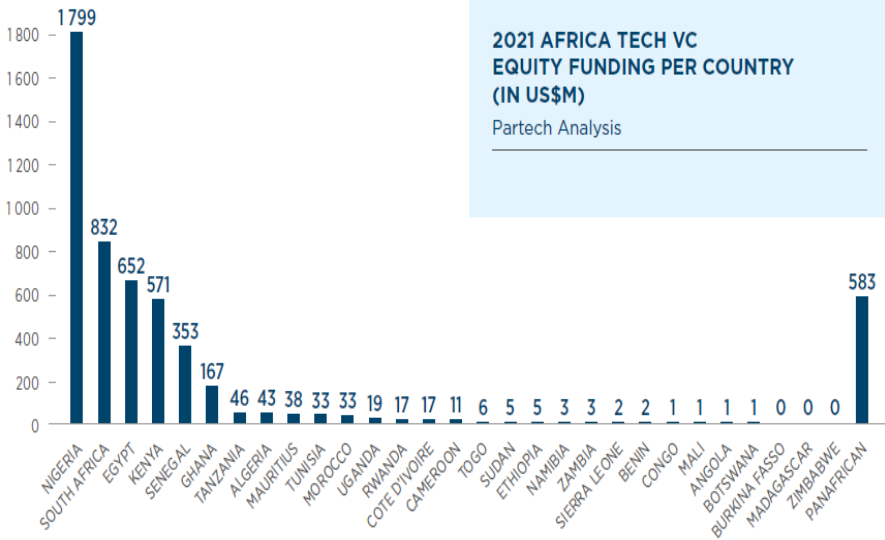


Source: 2021 AFRICA TECH VENTURE CAPITAL REPORT
<https://partechpartners.com/>

3.2 واقع تمويل رأس مال المخاطر في الجزائر:

احتلت الجزائر المرتبة الثامنة 08 في ترتيب الدول الافريقية من حيث قيمة صفقات الرأس مال المخاطر لسنة 2021، حيث بلغت قيمة الصفقات 43 مليون دولار، بفارق كبير في قيمة التمويل على نيجيريا الدولة الافريقية الاولى في الترتيب كما هو موضح في الشكل التالي:

الشكل رقم (08): ترتيب الجزائر من بين الدول الافريقية حسب قيمة رأس مال المخاطر لسنة 2021



Source: 2021 AFRICA TECH VENTURE CAPITAL REPORT
 partechpartners.com, p19

حيث حصلت المؤسسة الناشئة (Yassir) على 30 مليون دولار في جوان 2021، حيث احتلت المرتبة ال 16 من بين 50 شركة في الشرق الأوسط وشمال افريقيا. كما جمعت الشركة من حيث التمويل 43.25 مليون دولار، تتيح (Yassir) خدمات النقل التشاركي والتوصيل حسب الطلب، لأكثر من 3 ملايين مستخدم في 25 مدينة بأحاء الجزائر وكندا وفرنسا والمغرب وتونس. (forbesmiddleeast, 2021)

كما حصلت المؤسسة تمويلا آخر في نوفمبر 2022، وهو تمويل ضمن مرحلة التمويل "ب" (Series B Funding) قدر 150 مليون دولار كما هو موضح في الجدول التالي: (Innovation Hub, 2022)

الشكل رقم (09): جولات تمويل المؤسسات الناشئة في المنطقة العربية للفترة 6 إلى 12 نوفمبر 2022

المستثمرين	القيمة بالدولار	الجولة	النشاط	الدولة	الشركة
مجموعة مستثمرين منهم: BOND, DN Capital, Dorsal Capital, Quiet Capital, Stanford Alumni Ventures, Y Combinator	150 مليون	ب	تطبيق متعدد الخدمات	الجزائر	يسير YASSIR
شركة الإمارات الدولية للاستثمار (EIIIC) و سوارى فينشيز ومجموعة مستثمرين آخرين	32* مليون	ما قبل البذرة والبذرة	التقنية المالية	مصر	بلنك blnk
مجموعة مستثمرين دوليين وعشرة مستثمرين حاليين	20 مليون	ب	التقنية المالية	الإمارات	Pyypl Pyypl
مجموعة مستثمرين منهم: MENA Technology Fund, Polymath Ventures, AirAngels, Ithraa Investment Company	2 مليون	البذرة	الخدمات اللوجستية	الإمارات	Swiftbox swiftbox
Iraq Venture Partners (IVP)	من 6 أرقام	ما قبل البذرة	التجارة الإلكترونية	العراق	Orderii Orderii
Innlife investments	600 ألف	البذرة	تقنية الغذاء	مصر	بروتيني Protini
مجموعة مستثمرين ملائكيين	400 ألف	ما قبل البذرة	تقنية التعليم	السعودية	شغوف Shagof
First Circle Capital	120 ألف	البذرة	التقنية المالية	المغرب	وفر W
205 مليون					الإجمالي

Source : Innovation HUB SA

حيث تعد المؤسسة الناشئة (Yassir) نموذجا يمكن أن يحتذى به من قبل المؤسسات الناشئة في الجزائر في الحصول على تمويل رأس مال المخاطر حيث تحصلت على تمويلات من قبل مجموعة من المستثمرين ب قيادة BOND، بمشاركة DN Capital و Capital Dorsal و Capital Quiet و Alumni Ventures Stanford (المعروف أيضًا باسم Spike Ventures) و Combinator Y، من بين مستثمرين آخرين.

خاتمة:

يعتبر التمويل رأس مال المخاطر إليه مهمة في تمويل المؤسسات الناشئة، لإمكانته في تمويل العديد من مراحل نمو المؤسسة، كما يمكن من توفير رؤوس الأموال للمؤسسة الناشئة في وقتها المناسب، حيث بلغت قيمة صفقات الرأس مال المخاطر على المستوى الدولي لسنة 2021 بحسب إحصاءات "CB Insights" 621 مليار دولار، وهو أعلى رقم قياسي للاستثمارات الجريئة (Venture Capital) على الإطلاق، وهو يقترب من ضعف قيمة الاستثمارات عام 2020 التي قدرت بنحو 335 مليار دولار، في حين بلغت حيث قيمة الصفقات الاجمالية لرأس مال المخاطر في منطقة افريقيا 5,2 مليار دولار حيث كانت سنة قياسية بزيادة 4.9 مرة مقارنة بعام 2020، تحتل الجزائر المرتبة الثامنة 08 في ترتيب الدول الافريقية من حيث قيمة صفقات الرأس مال المخاطر لنفس السنة، حيث بلغت قيمة الصفقات 43 مليون دولار، و يبقى هذا الترتيب متدني مقارنة بالدول الافريقية الرائدة، حيث بلغت قيمة الصفقات في نيجريا المركز الاول بقيمة قدرت 1,8 مليار دولار، تلتها كل من جنوب افريقيا ومصر بقيمة صفقات 832 مليون دولار، 652 مليون دولار على التوالي. وتعتبر المؤسسة الناشئة "Yassir" نموذجا للمؤسسات الناشئة في الجزائر حيث تحصلت على تمويل 30 مليون دولار في جوان 2021، باحتلالها المرتبة ال 16 من بين 50 شركة في الشرق الأوسط وشمال افريقيا، كما جمع تطبيق "يسير" 150 مليون دولار سنة 2022، من خلال جولة تمويلية من فئة Series B، ب قيادة BOND، بمشاركة DN Capital و Capital Dorsal و Capital Quiet و Alumni Ventures Stanford (المعروف أيضًا باسم Spike Ventures) و Y Combinator، من بين مستثمرين آخرين.

قائمة المراجع:

1. بسويح منى، واقع وافاق المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07 / العدد: 03(2020)
2. بن جيمة مريم، آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07 العدد 03 (2020)
3. زرواق عائشة، تمويل المؤسسات الناشئة في القانون الجزائري صندوق دعم وتطوير المنظومة- الاقتصادية للمؤسسات الناشئة نموذجا، المجلة الجزائرية للحقوق والعلوم السياسية، المجلد 07 العدد 01 (2022)
4. عصام عمر الجمل، معوقات تمويل الشركات الناشئة: من وجهة نظر أصحابها، دور ريادة الأعمال في تطوير المشاريع الصغرى والمتوسطة في الاقتصاد الليبي، جامعة مصراته.
5. أسماء بللعماء، التمويل الجماعي آلية مبتكرة لزيادة فرص تمويل الشركات الناشئة -إشارة إلى منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا-، مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة، المجلد 05 العدد 02 (2020)
6. Mohammed DJELTI, Bouchama CHOUMAM, Etat des lieux des incubateurs en Algérie Cas de l'incubateur de l'INTTIC d'Oran, Revue algérienne d'économie et gestion, volume 9, Issue 12016, p 107
7. CB Insights, 20 Rocking Reasons Why Startups Fail, 2018, <https://www.sepaforcorporates.com/fintech-companies/20-rocking-reasons-why-startups-fail-by-cb-insights/>
8. Forbesmiddleeast, The most funded company in the Middle East and North Africa, 2021, <https://www.forbesmiddleeast.com/ar/lists/top-50-most-funded-startups/>
9. Laurent Dufour, Le Business Plan Pour Une Start-Up, 2021, <https://www.leblogdudirigeant.com/start-up-business-plan-2>
10. Stéphane BROSIA, Management Stratégique de Start - Up innovante& Création de valeurs, thèse pour l'obtention du titre de Docteur en Sciences de Gestion, UNIVERSITE DE TOULON, 2016,
11. Teare, G, Global Venture Funding and Unicorn Creation in 2021, <https://news.crunchbase.com/business/global-vc-funding-unicorns-2021-monthly->

