

مدى فاعلية تبني الأساليب الرائدة في تمويل المؤسسات الناشئة من أجل مواجهة
إشكالية تعثرها في الجزائر

The effectiveness of adopting pioneering methods in funding emerging
institutions to deal with the problem of their stumbling in Algeria

بن جربيع فريد 1،

ben djeribie farid

1 أستاذ محاضر – أ - ، جامعة زيان عاشور الجلفة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير. قسم العلوم

المالية والمحاسبية ، مخبر الطرق الكمية في العلوم الاقتصادية وعلوم إدارة الأعمال وتطبيقاتها من أجل التنمية

المستدامة. MQEMADD

f.bendjeribie@univ-djelfa.dz

بن موفق زروق 2

benmuoaffek zerrouk

2 أستاذ محاضر – ب - ، جامعة زيان عاشور الجلفة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير. قسم العلوم

الاقتصادية ، سياسة التنمية الريفية في السهوب، L.P..D.R.S.

z.benmouffek@univ-djelfa.dz

الملخص:

التمويل هو رغبة التجوال التي أنشأتها جميع المشاريع (سواء كانت مملوكة لأشخاص طبيعيين أو اعتباريين) من خلال التغطية الكافية والاحتياجات المالية لتنفيذ أنشطتهم ووظائفهم المعتادة. وتهدف الدراسة إلى إظهار أهم الآليات التي تبنتها الجزائر مؤخرا من أجل ضمان التمويل واستمرارية الاقتصاد الوطني والذي يمكن بناؤه بالاعتماد على المعرفة، وخلصت الدراسة إلى أن هناك جهوداً متعددة لدعم وتمكين المؤسسات الناشئة للنهوض بالاقتصاد الوطني بعيدا عن المشاكل التي تواجهها للوصول إلى التمويل بعيدا عن التمويل التقليدي أي التمويل الذاتي وذلك من خلال تطوير أدوات وآليات تمويلية من قبل المالىين والمستثمرين تعتمد على تقنية جديدة وحديثة تختلف عن التمويل التقليدي ترتبط بالمؤسسات الناشئة، من البداية حتى النضج.

الكلمات المفتاحية: المؤسسات الناشئة، التمويل، تمويل المؤسسات الناشئة

Abstract:

Funding is the desire for roaming created by all projects (whether owned by natural or legal persons) through adequate coverage and financial need to carry out their usual activities and functions, and the study aims to show the most important mechanisms adopted by Algeria recently in order to ensure the financing and continuity of the national economy, which can build it on the basis of knowledge, and the study concluded that there are multiple efforts to support and enable emerging institutions to move the national economy forward away from the problems they face in accessing finance away from traditional finance, i.e. self-financing, through the development of tools and financing mechanisms by financiers and investors who depend on new technologies, and the modern, which differs from traditional finance, is associated with institutions. ns, from their creation to their maturity.

Keywords: Startups ,Finance ,Financing Startup

بن جريبيع فريدوبن موفق زروق ————— مدى فاعلية تبني الأساليب الرائدة في تمويل المؤسسات الناشئة من أجل مواجهة إشكالية تعثرها في الجزائر

1. مقدمة:

تعتبر المؤسسات الناشئة من بين أهم المؤسسات التي حظية بأهمية بالغة خاصة في اقتصاديات الدول المتقدمة و النامية على حد سواء من اجل ترقية و تنوع المصادر ترقية صادرات و النهوض بالاقتصاد الوطني إلا أن إشكالية التمويل التي أصبحت فعلا تعيق تطورها بدء من مرحلة الإنشاء إلى التوسع وهذا نظرا لأن منح القروض المصرفية يتطلب فضلا عن دراسة الجدوى توفر الضمانات الكافية لمنح القروض ومخاطر أخرى ، خاصة وان التمويل الذاتي قد لا يكفي لأغراض التمويل عن طريق الاقتراض من المؤسسات المالية ، وأمام هذه الصعوبات التمويلية أصبح من الضروري البحث عن مصادر وآليات أخرى و حديثة للتمويل خارج القطاعات التقليدية وهنا فإن الدول تلجأ إلى مستويات التمويل المختلفة وذلك من خلال تفعيل دور الهياكل الموجودة وطرح بدائل أخرى للتمويل المؤسسات الناشئة وذلك مثل الائتمان الاجاري ورأس المال المخاطر....الخ

ومن هذا المنطلق فإن هذه الورقة تهدف إلى توضيح واقع و مفاهيم حول المؤسسات الناشئة وموقف المشرع الجزائري منها ومدى فعالية الآليات الوكالات والهياكل المستحدثة من طرف الحكومة لهذا الغرض و من ها يمكن صياغة الإشكالية التالية :

إضافة إلى الوسائل التقليدية في التمويل ما هي أهم الوسائل و الآليات الحديثة المعتمدة من طرف المؤسسات الناشئة في العملية التمويلية في الجزائر ؟

الاسئلة الفرعية : للإحاطة أكثر بالإشكالية الرئيسية تم تقسيمها إلى مجموعة من الأسئلة الفرعية

- ما هي المؤسسات الناشئة وكيف تطورت ؟
- ما هو تعريف التمويل و ما علاقته بالمؤسسات الناشئة ؟
- ماهي أهم الآليات التي تبنتها الجزائر من اجل تمويل المؤسسات الناشئة للحيلولة دون تعثرها ؟

فرضيات الدراسة

للإجابة على الاسئلة الفرعية السابقة تم وضع مجموعة من الفرضيات من اجل و التي هي كالآتي:

- تعتبر المؤسسات الناشئة مؤسسات ذات مخاطر مرتفعة
- التمويل الذاتي قد لا يكفي لأغراض التمويل عن طريق الاقتراض من المؤسسات المالية
- ان طرح بدائل أخرى للتمويل المؤسسات الناشئة يعتبر ضرورة من اجل تفادي التعثر المالي للمؤسسات الناشئة

أهمية الدراسة:

جاءت هذه الدراسة تزامنا مع انطلاق مبادرات لخلق مؤسسات الناشئة و إصدار مجموعة من القوانين وإنشاء الهياكل والآليات المعنية بهذا النوع من المؤسسات من اجل تنوع مصادر تمويلية لها تضمن إنشائها و توسعها على غرار الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية و إنشاء صحن بورصة الجزائر و صدور قرار إنشاء صندوق تمويل المؤسسات الناشئة أمام المؤسسات الناشئة ، وتأتي أهميتها في التأكيد

بن جريبيع فريدوبن موفق زروق ————— مدى فاعلية تبني الأساليب الرائدة في تمويل المؤسسات الناشئة من أجل مواجهة إشكالية تعثرها في الجزائر

على أهمية التوسع في هذا الموضوع ومعرفة مختلف الآليات الحديثة و التي تساهم في تمويل هذه المؤسسات من اجل خلق قيمة تنافسية في الاقتصاد الوطني و تنشيط الاقتصاد ودعم القطاعات الواعدة.

أهداف الدراسة:

تسعى هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على النقاط التالية:

- التعرف على المؤسسات الناشئة وأهم ميزاتهما ومزاياها وطريقة عملها
- التعرف على أهمية التمويل بالنسبة للمؤسسات الناشئة في الجزائر
- إظهار أهم المصادر الحديثة المعتمدة في الجزائر لتمويل المؤسسات الناشئة

منهج الدراسة : من اجل تحقيق أهداف البحث تم اعتماد المنهج التاريخي حيث تم استعراض تطور المؤسسات الناشئة ، كما تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي من خلال استعراض مجمل التعاريف و خصائص المؤسسات الناشئة والمراحل التمويل واستنتاج العلاقة بين مختلف الآليات الرائدة و المستعملة في تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر.

2. الإطار المفاهيمي حول المؤسسات الناشئة startup

قبل التعرف على أهم الآليات الرائدة في تمويل المؤسسات الناشئة، سنقوم سيتم التعرّيج على اخذ لمحة عامة حول التطور التاريخي و أهم التعريفات المرتبطة بالمؤسسات الناشئة و أهميتها على المستوى الاقتصادي والاجتماعي .

1.2 التطور التاريخي لتعريف للمؤسسات الناشئة startup :

يعود أول استخدام لمصطلح المؤسسات الناشئة إلى مقال نشرته مجلة Forbes عام 1976 بعنوان "الأعمال غير العصرية المتمثلة في الاستثمار في معالجة بيانات الشركات الناشئة " والتي ركزت على حساب أرصدة أثرياء العالم و ثروتهم وتتبع المسارات المالية والاقتصادية لهم ، في عام 1977 نشر مقال في مجلة Businrss Week و المتخصصة في الأخبار المالية والاقتصادية المتعلقة بعالم الأعمال بشكل عام ، حيث أكد معظم الباحثين المهتمين بالقضايا المؤسسية الناشئة ، سواء أكان أكاديميين أو رواد أعمال أو مؤسسات رسمية أو حتى وسائل الإعلام ، أن العناصر المشتركة بين التعريفات الشاملة التي يضعونها لا مفر منها وتبني الركائز الأساسية. القدرة على تمييزها عن المؤسسات. كلاسيكي بشكل عام ،¹ وقد عرفت المؤسسات الناشئة على أنها .

2.2 تعريف المؤسسات الناشئة :

فقد عرفت على أنها مجموعة من الموارد البشرية والمادية والمالية التي ترصد لأجل ترقية فكرة إبداعية قد تكون جديدة أو موجودة في أسواق خارج نطاقها الذي تستهدفه عادة ما يكون تمويلها من متعاملين اقتصاديين كالبنوك و المؤسسات المالية الرائدة و الهيئات الحكومية² ، وقد عرفت على أنها تلك المشاريع التي تحمل أفكارا ريادية و والتطلعية و التي تمثل حلول لمشاكل قائمة ، وتمثل نقطة انطلاق للبحث و

بن جريبيع فريد وبن موفق زروق ————— مدى فاعلية تبني الأساليب الرائدة في تمويل المؤسسات الناشئة من أجل مواجهة إشكالية تعثرها في الجزائر

التطوير وما يميزها عن بقية المشاريع على أنها ذات مخاطرة عالية جدا وبالتالي فإن إمكانية نجاحها في الحصول على التمويل منخفضة جدا ، كما أنها لا تقتصر على مجال التكنولوجيا بل يمكن أن نجدها في أي مجال أو قطاع³

كما عرفها Ferré بأنها تعتبر كمرحلة بادئة لتكوين المشروع ، و من المفروض أنها مؤسسة تمتهن النمو. بحيث يبين التعريف أن المؤسسات الناشئة ما هي إلا مرحلة مؤقتة وتمثل المرحلة المبدئية للمشروع⁴ في حين عرفها " Paul Graham في مقاله المشهور حول النمو growth الشركات الناشئة هي شركة مصممة للنمو السريع (growth = star-up) بحيث أن تكون الشركة حديثة التأسيس بحد ذاتها لا تجعلها شركة ناشئة ، كما انه ليس من الضروري أن تعمل الشركة في مجال التكنولوجيا ، أو الحصول على تمويل المشاريع ، أو الحصول على نوع من الخروج ، الشيء الأساسي هو النمو" ، بحيث يكون النمو الجيد ما بين 6 إلى 7 بالمائة أسبوعيا أو أحيانا 10 بالمائة استثنائيا من ناحية المثالية في الأرباح⁵

وقد حدد المشرع الجزائري تعريفا للمؤسسات الناشئة وذلك من خلال المرسوم التنفيذي رقم 20-254 و الذي يتضمن إنشاء اللجنة الوطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و"حاضنة أعمال" ، لا سيما المادة 11 منه صراحة على شروط الواجب توفرها في المؤسسة لمنح علامة مؤسسة ناشئة تخضع لتشريع الجزائري وهي كما يلي:⁶

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

3.2 دورة حياة المؤسسة الناشئة:

من خلال التعريف السابقة يظهر إلينا أن ما يميز المؤسسات الناشئة Startup هو النمو المستمر، إلا أن الواقع غير ذلك، فهذه المؤسسات كثيرا ما تتعثر وتمر بمراحل صعبة وتذبذب شديد قبل أن تعرف طريقها الى القمة، ولكن يبرز ذلك من خلال المنحنى التالي والمصمم من قبل Paul Graham:

الشكل رقم (01): منحنى دورة حياة المؤسسات الناشئة Startup

بن جريبيع فريدوبن موفق زروق ————— مدى فاعلية تبني الأساليب الرائدة في تمويل المؤسسات الناشئة من أجل مواجهة إشكالية تعثرها في الجزائر



المصدر: بن جيمة مريم ، وآخرون ، آليات دعم و تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر ، مجلة البشائر الاقتصادية ، المجلد 07 ، العدد 04 ، 2020 ص 522.

من خلال الشكل أعلاه □ كمن القول بأن الشركات الناشئة □ ر بخمسة مراحل أساسية وهي كالآتي: ⁷
أ. المرحلة الأولى : وهي مرحلة استباقي لبدأ المؤسسة الناشئة ، بحيث تتم عن طريق تقديم شخص أو مجموعة من الأشخاص بنموذج أولي لفكرة إبداعية متميزة أو جديدة أو حتى فكرة ساذجة ، و يقومون في هذه المرحلة بدراسة الأسواق و أذواق المستهلكين الحاليين و المستقبليين والبحث والتطوير على الأرض الواقع وهل يمكن للمشروع أن يستمر و أن يتطور في المستقبل هذا من جهة ومن جهة أخرى البحث عن أشخاص لتمويله ، وعادة ما يكون التمويل في المرحلة الأولى بإمكانيات محدودة ، مع إمكانية الحصول بعض المساعدة الحكومية .

ب. المرحلة الثانية: مرحلة الإطلاق : حيث يتم إطلاق النسخة الأول من المنتج أو الخدمة ، و ما يميز هذه المرحلة ان تكون دالة الإنتاج غير معروفة ، وربما أصعب ما قد يواجهه المقاول في هذه المرحلة هو العثور على شخص يأخذ الفكرة بجدية على أرض الواقع ومالياً العمل الذي يقود يسمى في هذه المرحلة (Friends Family, Fools)، فقد يكون على الأرجح الأصدقاء والعائلة المصدر الأول للتمويل للمقاولين ، أو يمكن للمغامرين الراغبين في المغامرة باموالهم الحصول على التمويل ، و مما يميزها انها مرتفعة المخاطرة ، كما يحتاج المنتج إلى الكثير من الترويج ، السعر مرتفع أيضا

ت. المرحلة الثالثة : مرحلة الإقلاع والنمو: خلال هذه المرحلة ، يكون المنتج في ذروته ويمكن للنشاط أن يتوسع إلى إطار أوسع من أصحاب الفكرة الأولى ، مما ينتج عنها ارتفاع نسبة المنافسة للمنتج نتيجة زيادة عدد عارضين المنتج ، أو لأسباب تقنية أو تسويقية أو تغير أذواق المستهلكين أو قد تكون هناك مشاكل أخرى.

ث. المرحلة الرابعة : الانحدار (الانزلاق) : رغم أن هناك استمرار لدفق رؤوس الأموال (رأس المال الاستثماري) من اجل تمويل المشاريع ، يستمر في الانزلاق حتى يصل إلى مرحلة يمكن أن يطلق عليها وادي

بن جريبيع فريد وبن موفق زروق ————— مدى فاعلية تبني الأساليب الرائدة في تمويل المؤسسات الناشئة من أجل مواجهة إشكالية تعثرها في الجزائر

الموت او نقطة الموت هذه المرحلة يستمر فيها المشروع في تحقيق خسائر في الإيرادات رغم وود تمويل كافي للمشروع.

ج. المرحلة الخامسة: التسلق ، يواصل الرواد في هذه المرحلة مراجعة المنتج وتقديم إصدارات محسّنة ، وبدء شركة باستراتيجيات جديدة قابلة للتطبيق وخبرة متراكمة ، وإطلاق منتج الجيل الثاني وتحسين السعر

ح. المرحلة السادسة: مرحلة النمو المرتفع ، حيث يتم تطوير المنتج تلقائياً ، ويخرج من مرحلة والاختبار ، ويتم طرحه في السوق المناسب ، ويبدأ في الدخول إلى مرحلة اقتصاديات الحجم والأرباح الضخمة

3.2 مميزات المؤسسات الناشئة:⁸

تمتاز المؤسسات الناشئة بمجموعة من الخصائص التي تميزها عن الأنواع الأخرى من المؤسسات، والتي تم استخلاصها من التعاريف الخاصة بها والسابقة الذكر:

- مؤسسة حديثة التكوين، شابة ومؤقتة: بدأت معظم الشركات الناشئة التي تنشأ في السوق التجريبي بفكرة تصور رائد الأعمال ، بدءاً من عملية التفكير التي أدت إلى الخروج من الشركة (قبل تسجيلها قانوناً والموافقة عليها) ، بحيث تكون فنية لفترة زمنية معينة ثم تتحول إلى ما يعرف بـ scale-up لينتهى بها المطاف إلى شركة كبيرة جداً أو فاشلة ، ثم انتقل إلى فرصة أخرى

- الابتكار: من بين أهم السمات المميزة للمؤسسات الناشئة هي قدرتها على الإبداع والابتكار والتطور المستمر والتمكين القدرة على إنشاء منتجات جديدة أو تطوير منتجات قادرة بسمات جديدة وخدمات جديدة وأنماط توريد جديدة ، إلخ

- القدرة العالية على النمو: أكثر الخصائص تشترك فيها الشركات الناشئة هي قدرتها على النمو والاستحواذ على الأسواق وتحقيق إيرادات سريعة و معتبرة يخولها بتغطية تكاليف و المصاريف الإعدادية وهي نقطة ايجابية تشجع أصحاب الأموال على تمويل هذا النوع من الشركات ، فهي شركات تتطور سريعاً ولها القدرة على توليد أرباح كبيرة جداً وفي فترات قصيرة

- الخطر: وهي العمل في ظل ظروف عدم التأكد الشديد كما يمكن تعرض الأهداف لإحداث تحول دون تحققها وذلك لأنها تركز على الابتكار في سوق غير موجود وإن وجد فهو غير آمن وبالتالي صعوبة القيام بدراسة معمقة لسوك السوق نظراً لقلّة المعلومات.

- التنوع السوقي: قد ساهمت التقنيات التكنولوجية المعتمد في الأسواق الرقمية في بروز وانتشار وتطور المؤسسات الناشئة إلا أنها لم تكتفي بذلك فقد اخترقت أسواق تقليدية وقطاعات متنوعة مثل الفلاحة والصناعة والتعليم... إلخ

- المجموعة: يقوم المقاول بتكوين فريق بهدف تخصيص الإمكانيات كل حسب مهارته في مجاله خاصة أن أغلب أصحاب المؤسسات الناشئة شباب جامعي أو خريج جامعات عادة ما تكون خبرته قليلة حيث يعملون على تحقيق التكامل بين أعضاء الفريق لإنجاح الفكرة وإطلاق مؤسستهم.

بن جريبيع فريدوبن موفق زروق ————— مدى فاعلية تبني الأساليب الرائدة في تمويل المؤسسات الناشئة من أجل مواجهة إشكالية تعثرها في الجزائر

- التركيز: في هذه الحالة يتم تركيز المقاول على الفكرة المبتكرة (منتج/ خدمة واحدة) ويطورها حتى لا يتشتت ذهنهم و الإمكانيات والموارد المرصودة لذلك ، من أجل الوصول للهد المرسوم كون التعامل مع الإبتكار حساس ويتطلب الكثير من الجهد و المال .

- رؤوس الاموال والمستثمرون : من المشاع أن صاحب فكرة المؤسسة الناشئة اللجوء إلى التمويل الذاتي أو بالاقتراض من الأصدقاء والعائلة لتمويل مشروعه لكن إذا تعلق الأمر باقتصاد المعرفة فان كل مؤسسة ناشئة نجدها تتجه نحو نوعين من المستثمرين خاصة: أصحاب رأس المال المخاطر و ملائمة الأعمال "business Angel" حيث يوفرون لها رؤوس أموال التي تسمح لها بالنمو والتطور⁹

3. مفاهيم حول التمويل

يمكن أن يؤدي في التمويل في حالة استخدامه بالطريقة المثلى إلي الرفع من مستوى معيشة الأفراد و زيادة الدخل الوطني و التقليل من درجة آثار السلبية علي النشاط الاقتصادي.

1.3 تعريف التمويل و التمويل المؤسسات الناشئة:

يعرف التمويل على انه مجمل العمليات التي من خلالها تقوم المؤسسة بتلبية كل احتياجاتها من أموال و زيادات لاحقة لعقود القروض بصفة عامة ، أو المنشآت المالية أو المساهمات الممنوحة بسندات باهظة أو تطوعية من طرف الدولة ، الخزينة العمومية ، الجماعات المحلية¹⁰

كما يعرفه البعض على انه " إمداد المشروعات بالأموال اللازمة في أوقات الحاجة اليها "¹¹

كما يعرف على انه " توفير النقود في الوقت المناسب ، أي الوقت الذي تكون فيه المؤسسة في أمس الحاجة للأموال ، و كما يوفر الإنتاج الوسائل التي تمكن الأفراد و المؤسسات على الاستهلاك و الإنتاج على الترتيب و ذلك في فترات معينة "¹²

و يعرف التمويل على انه هو مجموع العمليات التي تصل من خلالها المؤسسة إلى تلبية كل احتياجاتها من رؤوس الأموال ، سواء تعلق الأمر بالتخصيص الأولي من الأموال والزيادات اللاحقة للقروض المتوفرة في الأوساط العامة والهياكل المالية ، أو المساهمات الممنوحة من طرف الدولة والخزينة العامة ، أو الجماعات المحلية أو الخواص وغيره¹³

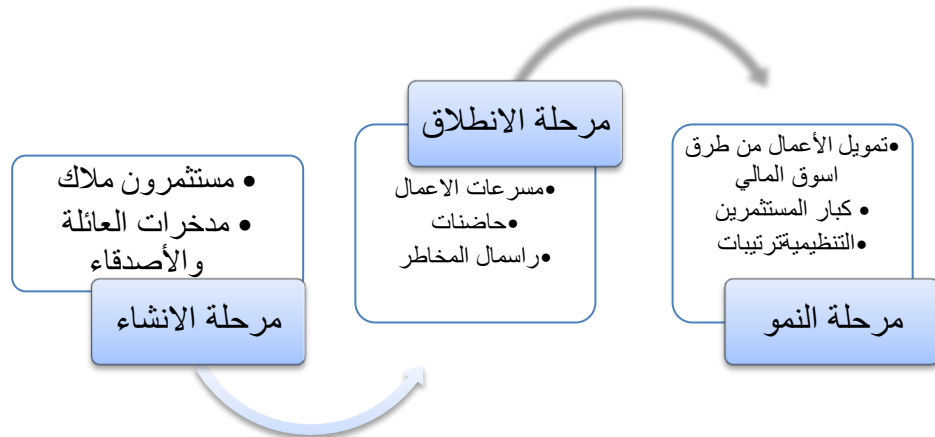
و يقصد بالتمويل على انه " تقدم شخص لآخر عناصر إنتاجية دون أن يطلب منه السداد الفوري لقيمتها، و تقدم هذه الأموال بهدف الإسترباح والحصول على عائد مالي من خلال ما تفرضه طبيعة العلاقة التمويلية بين مقدم التمويل وطالبه "¹⁴

2.3 مراحل التمويل في المؤسسات الناشئة :

لقد تم تلخيص مراحل تمويل المؤسسات الناشئة في الشكل التالي

الشكل رقم 02: مراحل التمويل في المؤسسات الناشئة

بن جريبيع فريدوبن موفق زروق ————— مدى فاعلية تبني الأساليب الرائدة في تمويل المؤسسات الناشئة من أجل مواجهة إشكالية تعثرها في الجزائر



Source: Aidin Salamzadeh & Hiroko Kawamorita Kesim ,Startup Companies: Life Cycle and Challenges , 4th International Conference on Employment, Education and Entrepreneurship (EEE), Belgrade, Serbia, 2015 ,p 05

أ. مرحلة الأولى: وهي مرحلة الإنشاء مما يميز هذه المرحلة هو وجود مستويات أعلى من المخاطر وحتى عدم اليقين ، مواصلة العمل على أفكار تجارية جديدة ، وفريق العمل ، باستخدام الأموال الشخصية و مدخرات العائلة والأصدقاء ، و الحصول على الموارد دون الاقتراض والغرض من هذه الخطوة هو دفع نمو الأعمال من خلال إثبات جدوى المنتج ، القدرة على إدارة النقد وبناء الفريق والإدارة والعملاء .
 ب. المرحلة الثانية : تتميز هذه المرحلة بالعمل الجماعي ، وتطوير النماذج ، من طرف فريق العمل والإدارة ، كما أن انخفاض المخاطر نسبيا مقارنة بالمرحلة السابقة قد يساهم في دخول هذه المؤسسات إلى السوق ، وتنوع آليات التمويل مثل مسرعات وحاضنات الأعمال الناشئة ، مما يتيح لهم الحصول على شركة ذات معدل نجاح منخفض وأرباح منخفضة .

ت. المرحلة الثالثة : وهي مرحلة تصبح الأعمال تجارية أكثر ربحية ونموا، نتيجة نجاح المؤسسات الناشئة على حصولهم على التمويل اللازم المتأتي عن استقرار معدلات المخاطر
 4. مميزات و خصائص تمويل المؤسسات الناشئة startup في الجزائر

ترافق عملية التمويل المؤسسات الناشئة العديد من المميزات و الخصائص التي يمكن أن تؤثر على العناصر المرتبطة بالعملية التمويلية سواءا تعلق الأمر بمؤسسات التمويل من جهة والقائمين على المؤسسات الناشئة من جهة أخرى ونذكر فيما يلي أهم خصائص عملية التمويل المؤسسات الناشئة :
 أ. نقص خبرة : ويقابلها نقص الخبرة في مجال التعاملات مع المؤسسات المالية والبنكية و المرتبطة أساسا بجدائة نشتها ، كما أنها لا تستطيع الاستعانة بالخبرات المتخصصة من اجل الاستشارة المالية الناجمة عن افتقارها لسجلات المحاسبية السليمة التي تساعد على اتخاذ القرار السليم هذا من جهة و من جهة أخرى نتيجة نقص الخبرة في الطاقم الإداري والتنظيمي والقائمين على شؤون المؤسسة الناشئة¹⁵
 ب. ندرة رأس المال: هذه ظاهرة شائعة في معظم البلدان النامية ، حيث تتميز معظم المناطق التي تنشط فيها المؤسسات الناشئة بكثافة العمالة واستخدام أدوات الإنتاج البسيطة.¹⁶

بن جريبع فريد وبن موفق زروق ————— مدى فاعلية تبني الأساليب الرائدة في تمويل المؤسسات الناشئة من أجل مواجهة إشكالية تعثرها في الجزائر

ت. احتياجات التمويل طويلة الأجل: تعتبر احتياجات التمويل من أهم خصائص المؤسسات الناشئة ، كما وجدنا في بعض الاقتصاديات وبالرغم من وجود قوانين وإجراءات تشجع على تمويل المؤسسات ، إلا أن الأخيرة تجد صعوبة في الحصول على التمويل .

ث. القدرة على الاستمرار في تمويل المؤسسات: من المتفق عليه بشكل عام أن أفضل التطبيقات لمؤسسات التمويل تتميز بقدرتها على الوصول إلى أكبر عدد من الفئات المستهدفة. الناشئة من اجل تحقيق مجموعة من الأهداف والتي تتمثل في:¹⁷

- تلبية احتياجات الفقراء بسوره مستمرة ومفيدة .

- أن تعبئ موارد السوق المال الشكلي وخطوطا للقرض.

- أن لا تكون رهينة بمخاطر الإعانات.

- التأكيد للزبائن أن مؤسسه القرض الصغيرة هي ليست مؤسسه الإحسان خامسا عدم إدخال النشاطات ذات المردودية ضعيفة الشيء الذي يجنب الفقراء من السقوط في حلقة القرض وكسب ثقة الزبائن.

ج. عدم وجود عامل الثقة لمديري الشركات الناشئة: يعتبر عامل الثقة من أهم العوامل التي تؤثر على المعاملات بين المؤسسات المالية والعملاء. يحرم العميل من عدة مقاييس أهمها العميل الذي يتحدث من خلال القوائم المالية ومقدار السيولة واعتماد المشروع على القرض بالإضافة إلى القدرة الإنتاجية للمشروع ، والشكل القانوني والمكانة الائتمانية للشخص المسؤول ، والمستوى الإداري ، وما إلى ذلك إذا نظرنا إلى هذا المشروع الصغير ، فسنجد أنه يفتقر إلى العديد من عوامل البناء التي يمكن أن تكتسب الثقة. ونتيجة لذلك ، تعرضت علاقة الوكالة بالمشروع الصغير للتخريب بحذر شديد.¹⁸

ح. عدم وجود ضمانات كافية لتمويل المؤسسات الناشئة: غالبًا ما تتميز المؤسسات بتخفيض حجم أصولها الرأسمالية ، والتي غالبًا ما تتجسد في الضمانات التي تعتمد عليها المؤسسات المالية لتقديم الائتمان. تتصرف المؤسسات بسرعة في الضمانات التي تقدمها الشركات الناشئة دون خسارة مبالغ كبيرة من المال. خاصة بالنظر إلى تطبيق معايير الصيف الجديدة بناء على قرار لجنة بدر للائتمان والتي تعتمد بشكل أساسي عليها¹⁹

خ. الافتقار إلى السجلات المالية: في معظم الحالات ، تفتقر المؤسسات الناشئة إلى سجلات مالية كاملة و موثوقة بسبب نقص الخبرة الإدارية والتنظيمية للقائمين على هذه المشاريع ، ووجود معظم المؤسسات الناشئة فيها. قطاع الأعمال غير المنظم ، أي القطاع غير الرسمي ، مما يؤدي إلى تقليله. هذا عنصر جديد في التوثيق والسجلات والضمانات المطلوبة للتعامل مع النظام المصرفي. صعوبة إعداد الدراسات ، بسبب ارتفاع تكلفة إعداد هذه الدراسات من جهة ، وقلة البيانات من جهة أخرى. يعتبر تقدم المشروع أحد العناصر الأساسية التي تعتمد عليها مؤسسات التمويل عند منح الائتمان²⁰

بن جريبيع فريدوبن موفق زروق ————— مدى فاعلية تبني الأساليب الرائدة في تمويل المؤسسات الناشئة من أجل مواجهة إشكالية تعثرها في الجزائر

د. الافتقار إلى الخبرة الأساسية في المعاملات المصرفية: تعتبر عوامل الخبرة والمعرفة في المعاملات المصرفية الأساسية من العوامل المميزة للمؤسسات الكبيرة لتسهيل المعاملات والتعامل مع البنوك
ذ. قروض المؤسسات الناشئة غير متوافقة مع البنوك: تميل هذه المؤسسات إلى طلب قروض متوسطة وطويلة الأجل لأغراض البناء ، بينما تفضل البنوك التجارية إصدار قروض قصيرة الأجل²¹
ر. تكلفة تمويل عالية: عادة ما تعتمد المؤسسات الناشئة على مؤسسات التمويل لتلبية احتياجاتها التمويلية. وعلى الرغم من أن الدولة تزود المؤسسات الناشئة بخطوط ائتمان ميسرة (من الموارد المحلية أو الموارد من المنظمات الدولية أو الإقليمية) ، فإنها ليست كافية ، وهي ليست كذلك. شريطة أن يتم توفير التمويل لبعض المؤسسات لأنها غالبًا ما تقتصر على تمويل الأصول الثابتة ، مما يسمح للمشاريع بالاعتراف بمعدلات العائد العادية ، والتي يحددها البنك على أساس كل حالة على حدة. عناصر جديدة مثل تكاليف إدارة رأس المال ، هوامش الربح المطلوبة ، والمخاطر المحتملة ، إلخ. عملية مقارنة بحقوق الملكية²²

5. الأساليب الرائدة في تمويل المؤسسات الناشئة startup في الجزائر

يقصد هنا بالطرق المستحدثة بالنسبة للدول النامية، إن هذه الطرق أو الأساليب اعتمدت منذ فترة طويلة في العديد من الدول المتقدمة، وبقيت محدودة أو منعدمة الاستعمال في كثير من الدول النامية وسنتناول كل من قرض الإيجار و رأس المال المخاطر واستغلال حقوق الملكية لطرق وتمويل وضمان وتقييم الائتمان كآليات مساعدة في زيادة إمكانية الحصول على تمويل يتوافق مع خصائصها .

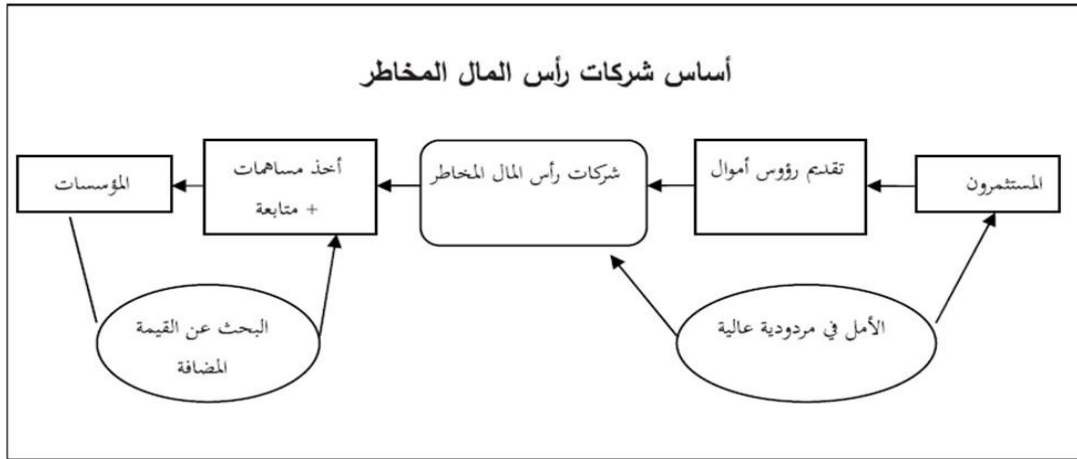
1.5. التمويل عن طريق رأس المال المخاطر: وهو أسلوبًا محددًا لشركات التمويل ، كونه يوفر السيولة للمؤسسات وهو نشاط غامض وحديث نسبيًا من أجل تطور المساعدة في إدارة الشركات الناشئة ، كما يسهم في تسريع تحول المهنة نحو رأس المال التنموي أو المرتبط بمجالات الإبداع والابتكار، قد شجعت ظهور رأس المال الاستثماري وجود حاضنات الاعمال او بما يعرف بملائكة الأعمال.. وتعد نوعا من المشاركة بها مخاطر عديدة، حيث أن رأس المال يوظف بواسطة وسيط مالي متخصص في مشروعات خاصة ذات مخاطر مرتفعة ، و في المقابل تطمح المؤسسات الناشئة الى تحقيق نمو قوي يغطي نسبة المخاطر التي تتعرض لها لكن هذا في ظروف عدم التأكد و التيقن بالحصول على دخل او التأكد من استرداد رأس المال في الترخي المحدد²³

و قد عرف على انه بديل تمويلي حديث لنظام التمويل الكلاسيكي و هو تقنية لتمويل المشاريع الاستثمارية بواسطة شركات راس مال المخاطر ، والتي تقوم على اساس المشاركة في الربح و الخسارة ، حيث يقوم المشارك بتمويل المشروع من دون ضمان العائد و لا مبلغه ، وبذلك فهو يخاطر بأمواله ، كما لا يقتصر دور هذه الشركات على تمويل مرحلة ما قبل الإنشاء و الانطلاق فحسب بل يمتد إلى مرحلة التطوير و التوسيع و إعادة النهوض²⁴

بن جريبيع فريد وبن موفق زروق ————— مدى فاعلية تبني الأساليب الرائدة في تمويل المؤسسات الناشئة من أجل مواجهة إشكالية تعثرها في الجزائر

- اساس شركات راس مال المخاطر:

الشكل رقم 03: اساس شركات راس المال المخاطر



المصدر: قلوش عبد الله ، مرجع سبق ذكره ، ص 94

2.5. التأجير التمويلي:

يعد التأجير التمويلي احد الآليات الحديثة التي تعتمد عليها المؤسسات الناشئة في تمويل استثماراتها الجديدة، حيث يعرف على انه "وسيلة تمويل بمقتضاها تقوم مؤسسة مالية بتأجير بعض التجهيزات والآلات والأدوات والمهمات إلى عملائها مع تطبيق احكام عقد الإيجار في العلاقات بينهم²⁵

كما عرف على انه من أعمال الوساطة المالية حيث يقوم المؤجر بتمويل شراء الأصول التي يحتاجها المستأجر ويؤجرها له على مدى فترة التعاقد غير قابلة للإلغاء ويلتزم المستأجر باستئجار هذه الأصول للمدة المتفق عليها²⁶

وقد عرفة المشرع الجزائري على انه عملية مالية وتجارية ، يتم تحقيقها من قبل البنوك و المؤسسات المالية أو شركات تأجير مؤهلة قانونا ومعمدة صراحة بهذه الصفة ، مع المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين أو الأجانب أشخاص طبيعيين كانوا أو معنويين تابعين للقانون الخاص أو العام ، ويجب أن تكون قائمة على عقد إيجار يمكن إن يتضمن أو لا يتضمن حق الخيار بالشراء لصالح المؤجر²⁷

وهي عبارة عن تقنية تمويلية للاستثمارات، تتم عن طريق عقد بين المؤجر و المستأجر لتأجير أصل منقول أو عقار خلال مدة معينة، مقابل التزام المستأجر بدفع أقساط.²⁸
وقد اتخذ تمويل الاستجارة عدة أشكال نذكر منها:²⁹

بن جريبع فريد وبن موفق زروق ————— مدى فاعلية تبني الأساليب الرائدة في تمويل المؤسسات الناشئة من أجل مواجهة إشكالية تعثرها في الجزائر

أ- التأجير المالي (FINANCIAL LEASE):

بالإضافة إلى التأجير المالي، يسمى هذا التأجير بالتأجير الرأسمالي (CAPITAL LEASE)، ويفترق هذا النوع من

التأجير عن التأجير التشغيلي بما يلي :

- لا يعتبر المؤجر مسؤولاً عن خدمات الصيانة .
- عقد غير قابل للإلغاء .
- يلتزم المستأجر بدفع سلسلة من الدفعات النقدية لمالك الأصل لقاء استعماله تعادل في مجموعها كلفة الأصل مضافاً إليه العائد الذي يقبل به المؤجر .
- يستمر هذا العقد طول الحياة النافعة للأصل .
- يدفع المستأجر تكاليف التأمين والضرائب (إذا كان الأصل عقارات).
- ينتهي هذا العقد بتملك المستأجر للأصل المؤجر .

ب- التشغيلي (OPERATING LEASE):

يطلق على هذا النوع من التأجير أحياناً تأجير الخدمات (SERVICE LEASE)، ويقوم على فكرة الانتفاع من خدمات الأصل دون أن ينتهي ذلك الانتفاع بتملكه، كما هي الحال في النوع الآخر من التأجير، ومن أبرز الأمثلة على هذا النوع من التأجير، تأجير الحاسبات وآلات التصوير والسيارات والتركات . ومن أبرز ملامح هذا النوع من التأجير

- يكون المؤجر مسؤولاً عن صيانة وخدمة الأصل المؤجر .
- لا تكون الدفعات المتوقعة من تأجيره لمرة واحدة كافية لتغطية تكاليفه، ويأمل المؤجر عادة أن يسترد هذه التكاليف من تكرار عملية التأجير .
- تكون مدة التأجير أقل من الحياة الإنتاجية المتوقعة للأصل المؤجر، هذا ويتوقع أن يستعيد المؤجر تكاليفه من خلال تجديد عقد التأجير لجهة أخرى أو من خلال بيع الأصل بعد انتهاء فترة الإيجار .
- يشتمل عقد التأجير عقد التأجير التشغيلي على حق المستأجر في إلغاء عقد الإيجار (CANCELLATION CLAUSE) وإعادة المأجور قبل انتهاء مدة الإيجار المتفق عليها، ويعتبر وجود مثل هذا الشرط من الاعتبارات الهامة في عقود التأجير التشغيلي، لأن من حق المستأجر أن يعيد المأجور إذا كان متقادماً فنياً، أو إذا انتفت الحاجة إليه بسبب تراجع نشاط المستأجر .
- وبسبب ما ذكر أعلاه، تكون كلفة هذا النوع من الاستئجار - عادة - أعلى من كلفة التأجير المالي .

ج- البيع وإعادة الاستئجار:

يكون الأصل في هذه الحالة مملوكاً للمستأجر، ثم يتم شراؤه من قبل المؤجر وإعادة تأجيره نفسه إلى البائع، وهذا النوع من التأجير شائع في العقارات وعلى نطاق أقل في الماكينات والمعدات . وبموجب هذا الترتيب، يستلم البائع (المستأجر) الثمن المدفوع له من قبل المشتري (المؤجر) حالاً، وفي نفس الوقت يحتفظ البائع (المستأجر) بحق استعمال الأصل المبيع .

بن جريبيع فريد وبن موفق زروق ————— مدى فاعلية تبني الأساليب الرائدة في تمويل المؤسسات الناشئة من أجل مواجهة إشكالية تعثرها في الجزائر

يقدم هذا الترتيب للبائع (المستأجر) نفس ما يقدم له الاقتراض . ففي حالة القرض، يقوم المقترض بسداد أقساط القرض وفوائدها خلال مدة محددة، كذلك يقوم البائع (المستأجر) بدفع أجرة سنوية تعادل في مجموعها قيمة الثمن المدفوع للعقار المبيع والمعاد استنجاهه، بالإضافة إلى عائد مناسب للمشتري (المؤجر)

3.5. التمويل بالصيغ الإسلامية

يعد نظام التمويل الإسلامي نظاما مستقرا ومرن يهدف إلى ترسيخ مبدأ التعاون و الحرية، حيث تحكمه قيم و قواعد تعود بالمنفعة على طرفي التبادل و بالتالي لا يربح طرف على حساب الآخر. وبذلك هذا النوع من التمويل يأخذ بعين الاعتبار نقائص واحتياجات وخصائص المشروعات الناشئة. وفي هذا العدد وإضافة إلى تلك الجهود التي بذلتها الدولة فيما يتعلق بإنشاء عدة مؤسسات متخصصة ويعتبر التمويل الإسلامي بمثابة تقنيات تمويلية ذات فعالية في التمويل ولها القدرة على تعبئة المدخرات، وهذه الأساليب التمويلية عادة ما تقدم من طرف البنوك الإسلامية، حيث أنها تمثل ضيغ تمويلية مكملة لصيغة القروض المصرفية التقليدية القائمة على مبدأ القرض والضمانات المرهقة³⁰ و على سبيل المثال نذكر من الصيغ التمويلية ما يلي

أ- أسلوب التمويل بالمشاركة:

ويقصد به مشاركة طرفين أو أكثر في رأس المال اللازم لإقامة مشروع حيث أن الطرف الممول أي البنك يعتبر شريكا للمتعامل معه أي صاحب المشروع حيث تربطه معه علاقة شريك بشريك وليست علاقة دائن بمدين.

إن أسلوب التمويل بالمشاركة يعتبر أفضل تلك الأساليب التمويلية المقترحة من طرف البنوك الإسلامية، ففي حالة عجز المشرعات الناشئة عن الدخول في مشاريع استثمارية حجم مواردها مجهولة وضخامة المبالغ المطلوبة لتنفيذ هذه المشاريع³¹.

ب- أسلوب التمويل بالمضاربة :

تمثل المضاربة نوع من أنواع المشاركة بين أصحاب المال و أصحاب الخبرات ، كما تعتبر من الأساليب التمويلية الملائمة لإقامة وتنظيم المؤسسات الناشئة، حيث أن الطرف الأول المتمثل في البنك يؤمن الموارد المالية اللازمة لإقامة المشروع ، بينما الطرف الثاني أي صاحب المشروع والمسعى بالمضارب الذي لا يملك المال ولكنه يملك الفكرة الأولى لإقامة مشروع startup والتخصص والحرفة بالإدارة والتنظيم فيقوم بالنشاط المتفق عليه من خلال استخدام رأس المال المقدم .

أما فيما يتعلق بالأرباح المحققة يتضافر هذين العاملين بين البنك والشريك فتوزع بينها بحسب النسب المتفق عليها، أما الخسارة فيتحملها صاحب رأس المال أي البنك وذلك في حالة عدم تقصير مالك المؤسسة الناشئة وعدم إخلاله بشروط المضاربة، فهذا الأخير يتحمل خسارة تمثل في تكلفة الفرصة البديلة للخدمات التي قام بها خلال فترة المضاربة ، ويتحمل الخسارة كاملة في حالة تقصير أو إخلاله بالشروط المتفق عليها والمتعلقة بالنشاط الاستثماري³².

بن جريبيع فريد وبن موفق زروق ————— مدى فاعلية تبني الأساليب الرائدة في تمويل المؤسسات الناشئة من أجل مواجهة إشكالية تعثرها في الجزائر

ج- أسلوب التمويل بالمراوحة :

المراوحة كأسلوب تمويلي هي عملية بيع بثمان الشراء مضافا إليه هامش ربح محدد ومتفق عليه بين المشتري والبائع (البيع بربح معلوم) ويمكن لعملية المراوحة أن تكتسي شكلين :

- عملية تجارية مباشرة بين البائع والمشتري

- عملية ثلاثية بين المشتري الأخير (مقدم طلب الشراء) وبائع أول (المورد) وبائع وسيط (منفذ طلب الشراء)³³

د - أسلوب التمويل بالسلم :

يعرف السلم أو ما يسمى ببيع السلم على أن عقد بيع مع التسليم المؤجل للسلع ، فهو يتضمن معاملة مالية يتم بموجبها تعجيل دفع الثمن وتقديمه نقدا إلي البائع الذي يلتزم بتسليم بضاعة مضبوطة المواصفات في آجال محددة.

وهكذا فبيع السلم كأسلوب تمويل متاح من طرف البنوك الإسلامية يفترض وجود معاملة تجارية مالية بين طرفين، فالطرف الأول يتمثل في البائع أي صاحب المشروع وهو المسلم إليه الذي يصل عاجلا على ثمن السلع باعتباره كمورد مالي يستفيد منه في تغطية احتياجاته المالية، وذلك مقابل التزامه بالوفاء بالمسلم فيه آجلا ، أما الطرف الثاني فيتمثل في المشتري وهو البنك الممول الذي يدفع الثمن لصالح البائع وذلك باعتبار عقد بيع السلم مقابل الحصول على السلعة التي يلتزم البائع بالوفاء بها .

هذا ونجد أن بيع السلم كأسلوب تمويلي متاح من طرف البنك، يستقدم أيضا في تمويل المراحل التابعة للإنتاج وتصدير السلع وذلك بشرائها من طرف البنك سلما وإعادة تسويقها بأسعار مجزية، كما يستخدم أيضا بيع السلم لتمويل أصحاب المؤسسات الناشئة startup من خلال إمدادهم بمستلزمات الإنتاج كرأس مال سلم مقابل الحصول على بعض منتجاتهم وإعادة تسويقها.

وهكذا فان بيع السلم يعتبر من أهم أساليب التمويل المتاحة من طرف البنوك الإسلامية إذ انه يوفر التمويل لشرائ متعددة من المتعاملين الاقتصاديين سواء كانوا مقاولين، مستثمرين صغار، تجار، منتجين زراعيين... الخ³⁴

ه- أسلوب التمويل بالاستصناع :

يعرف الاستصناع على أنه عقد مقاوله بمقتضاه يطلب الطرف الأول المسمى بالمستصنع والمتمثل في صاحب المشروع startup من طرف ثاني يدعى الصانع والمتمثل في البنك، صنع سلعة أو انجاز مشروع ، أو تأدية عملا ما وذلك مقابل اجر يدفع بصفة مجزأة أو لأجل.

وان البنك بصفته الممول يمكنه أن يستخدم أسلوب التمويل بالاستصناع بطريقتين فيما أن يشتري بضاعة بعقد استصناع وبعد أن يستلمها يقوم ببيعها بيعا عاديا بثمان نقدي كامل أو مقسط، أو مؤجل بأجل، كما يمكن أن يدخل عقد استصناع بصفة بائعا مع من يرغب في شراء بضاعة ويعقد عقد استصناع موازي بصفته مشتري لتصنع السلعة التي التزم بها في العقد الأول³⁵.

بن جريبيع فريدوبن موفق زروق ————— مدى فاعلية تبني الأساليب الرائدة في تمويل المؤسسات الناشئة من أجل مواجهة إشكالية تعثرها في الجزائر

4.5. السوق المالي

لا يكمن دور السوق المالي فقط في تكملة وظيفة البنوك، وإنما الذي نقصده هنا أن يلعب دورا منافسا للجهاز المصرفي، بحيث يصبح الملجأ الرئيسي في التمويل للمؤسسات ، وهذا المصدر يمكن تحقيقه في الواقع من خلال أولا قبول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فتح رأسمالها على مساهمين وشركاء جدد يجدونهم في السوق المالي ، والآلية تكمن في إصدار وبيع أسهم بأشكالها القانونية المعروفة ، وقصد تحقيق وتشجيع ، بالتالي المؤسسات على ما ذكرناه سابقا ، يجب ان يتلاءم نشاط بورصة الجزائر للقيم المنقولة إمكانية دخول وبيع أسهم هذه المؤسسات في السوق ، ويمكن في هذا المقام أن تستفيد البورصة من التجربة الرائدة للسوق المالي الفرنسي الذي فتح أبوابه لمثل هذا النوع المؤسسات ، أما عن كيفية تجسيد هذا الهدف على أرض الواقع ، بمعنى ما هي الإجراءات والآليات العملية التي يجب اتخاذها وتبنيها من طرف البورصة³⁶

5.5. التمويل عبر الوكالة الخاصة : هناك بعض الوكالات الوطنية التي تم انشاؤها من اجل دعم و موافقة المؤسسات الناشئة نذكر منها :

أ. الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات anade :

تم استحداث وكالة جديدة تحت تسمية الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية وهذا حسبما ورد في المرسوم التنفيذي رقم 20-329 المؤرخ في 22 نوفمبر 2020 والذي يعدل ويتمم المرسوم التنفيذي رقم 96-296 المؤرخ في 8 سبتمبر 1996 والمتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي ، ويغير تسميتها³⁷ ، وتستند مهامها هذه الوكالة في :³⁸

- بتطبيق كل تدبير من شأنه أن يسمح برصد الموارد الخارجية المخصصة لتمويل إحداث نشاطات لصالح الشباب واستعمالها في الأجال المحددة وفقا للتشريع والتنظيم المعمول بهما .

- ، إعداد البطاقية الوطنية للنشاطات التي يمكن استحداثها من طرف الشباب أصحاب المشاريع وتعيينها دوريا بالاشتراك مع مختلف القطاعات المعنية.

- تشجيع استحداث وتطوير الأنظمة البيئية بناء على فرص الاستثمار المتاحة من مختلف القطاعات التي تلبي احتياجات السوق المحلي و/أو الوطني،

- السهر على عصره و تقييس عملية إنشاء المؤسسات المصغرة ومرافقتها ومتابعتها، إلى جانب إعداد وتطوير أدوات الذكاء الاقتصادي وفق نهج استشاري، بهدف تنمية اقتصادية متوازنة وفعالة.

- تبادل الخبرات من خلال برامج الهيئات الدولية والشراكة مع الوكالات الأجنبية لدعم وترقية المقاولاتية والمؤسسة المصغرة كما تضمن تسيير مناطق نشاطات مصغرة متخصصة مجهزة لفائدة المؤسسات المصغرة.

ب. الصندوق الوطني للصندوق تمويل المؤسسات الناشئة : تم إنشاء صندوق تمويل المؤسسات الناشئة تماشيا مع إنشاء وزارة المكلفة باقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة ووضع إطار قانوني يحدد وضعية و

بن جريبيع فريدوبن موفق زروق ————— مدى فاعلية تبني الأساليب الرائدة في تمويل المؤسسات الناشئة من أجل مواجهة إشكالية تعثرها في الجزائر

شروط إنشاء المؤسسات الناشئة والمزايا الممنوحة لها تم الإطلاق الرسمي للصندوق التمويل المؤسسات الناشئة في يوم 2020/10/03 خلال المؤتمر الوطني للمؤسسات الناشئة الذي احتضنه المركز الدولي للمؤتمرات بالجزائر العاصمة بتعاون بين وزارة المكلفة باقتصاد المعرفة و المؤسسات الناشئة ، مؤسسة سوناطراك ، و بنك التنمية المحلية ، و القرض الشعبي الجزائري ، و البنك الخارجي الجزائري ، و الصندوق الوطني للادخار و التوفير بمبلغ أولي قدر بـ 20 مليون دولار

و يعمل الصندوق على آلية تمويل المؤسسات الناشئة القائمة على الاستثمار في رأس الأموال وليس على ميكانيزمات التمويل التقليدية المختلفة القائمة على القروض ، بمعنى تمويل الشباب عن طريق المخاطر مع تقاسم الأرباح والخسائر دون مطالبتهم بتقديم ضمانات عينيه هم اصلا لا يملكونها .³⁹ و تتمحور اهمية هذا الصندوق في مجموعة من النقاط نذكر منها :⁴⁰

- توفير التمويل اللازم أمام المؤسسات الناشئة وتجسد تلك الفكرة
- تمكن الشباب أصحاب المشاريع من تفادي البنوك وما ينجروا عنها من ثقل بيروقراطيه من خلال هذه الوسيلة
- تتمتع بالمرونة في متطلباتها خاصة فيما تعلق بالمؤسسات الناشئة و يعتبر صندوق الوطني للتمويل المؤسسات الناشئة الحلقة المفقودة بين السلسلة الاستثمار حيث كان من الضروري إيجاد جهة تقبل المغامرة وتحمل مخاطر الفشل
- تمكن الشباب المبتكر من الاستفادة من نفس الميكانيزمات التمويلية التي تتحملها البلدان المتطورة -
- تشجيع الجالية الجزائرية بالمهجر للاستثمار في مجال المؤسسات الناشئة بالجزائر والتي ستكون بمثابة قيمه مضافة ذات نوعيه لا سيما عندما يكون أصحابها ذو خبره في شركات متعددة الجنسيات وإنهم قابلون لنقل التكنولوجيا متطورة وأنهم عملوا في بيئة أعمال
-

6. الخاتمة :

يمكن لنا في الأخير القول أنه وبعد التعرف على المؤسسات الناشئة و و مميزات و الخصائص التي تنفرد بها سواء من الناحية الشكلية أو ما تتعرض إليه من مخاطر خاصة فيما تعلق بالجانب التمويلي لضمان بقائها في السوق و توسعها بفان الدولة قد عكفن على بإنشاء الكثير من الوكالات والهيكل الغير المصرفية المتخصصة لتوفير مصادر تمويل بديلة و حديثة باعتبارها مصادر تمويلية موجهة للمؤسسات الناشئة ، كما تم واستعراض لأهم و للأحدث مصدر تمويلي للمؤسسات الناشئة والمتمثل في إنشاء الصندوق تمويل المؤسسات الناشئة و لوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية و الاعتماد على بدائل تمويلية حديثة مثل القرض الإيجار ورأس المال المخاطر وصيغ التمويل الإسلامي... الخ و بعد تسليط الضوء على مختلف هذه الصيغ الحديثة يمكن أن نستنتج ما يلي:

- - تعدد مصادر التمويل وتنوعها لا يعني توفر بدائل كافية وملائمة للمؤسسات الناشئة .

بن جريبيع فريد وبن موفق زروق ————— مدى فاعلية تبني الأساليب الرائدة في تمويل المؤسسات الناشئة من أجل مواجهة إشكالية تعثرها في الجزائر

- لازالت بدائل التمويل الأخرى المتاحة ضعيفة وغير كافية للقيام بعملة التمويل خاصة اتجاه المؤسسات الناشئة
- على ضوء المشاكل والصعوبات التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، إلا أن الدولة بذلت مجهودات كبيرة في إنعاش هذه المؤسسات، خاصة وأن العقبة الرئيسية التي أصبحت تواجه المؤسسات الناشئة هي مشكل التمويل ولتذليل هذا المشكل قامت الدولة باستحداث آليات جديدة تمكن تلك المؤسسات من إيجاد مصادر جديدة للتمويل كإنشاء إنشاء صندوق تمويل المؤسسات الناشئة ووكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية من أجل تمويل المؤسسات الناشئة
- تعتبر الصيغ الحديثة المعتمدة في تمويل المؤسسات الناشئة مصدر تمويلي جيد لهذا النوع من المؤسسات لما يوفره من مزايا لها وللإقتصاد الوطني ، كما يمكن له أن ينهي مشاكل التمويل البنكي التي تعاني منها هذه المؤسسات باعتباره مكمل لهذه المصادر من التمويل.

التهميش

¹ قلوب عبد الله ، حاكم حميد ، استراتيجية تمويل المؤسسات الناشئة براس مال المخاطر في الجزائر ، مبة الدراسات التجارية والاقتصادية المعاصرة ، المجلد 4 ، العدد 02 ، 2021 ، ص 91

² بن عياد جلييلة ، دور المؤسسات الناشئة في التنمية الاقتصادية، مجلة الدراسات القانونية ، المجلد 08 ، العدد 01 ، 2022 ، ص 159

³ Thomas J Chemmanur و Zhaohui Che .Venture Capitalists versus Angels:The Dynamics of Private Firm Financing Contracts .USA , 2006, p 25

⁴ Ferré, J.-L. (2000). Les start-up : nouvelle économie, nouvel eldorado ?

Pau, G. (2012), p9 *startup=growth*. Récupéré sur <http://www.paulgraham.com/growth.html> تاريخ الزيارة 2022/02/20

⁵ Kelthoum Ferhat, Moufid Abdallaoui, *Venture capital is the ideal alternative to financing startups in Algeria SOFINANCE as a model, Journal of Economic Growth and Entrepreneurship Vol. 5, No. 1,2020, P 151*

⁶ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ، العدد 55 ، 2020 ، ص 11

⁷ بوالشعور شريفة ، دور حاضنات الاعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة startups: دراسة حالة الجزائر ، مجلة البشائر الاقتصادية ، المجلد 04 ، العدد 02 ، 2018 ، ص 417.

⁸ بدار عاشور ، خليفي سامية ، حاضنات الاعمال كالية لدعم وتمويل المؤسسات الناشئة startup في الجزائر للمساهمة في الانعاش الاقتصادي ، كتاب جماعي المؤسسات الناشئة ودورها في الانعاش الاقتصادي في الجزائر ، ، مخبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، في التطوير المحلي ، جامعة البويرة ، بدون سنة نشر ، ص 189

⁹ حسين يوسف ، صديقي إسماعيل ، دراسة ميدانية لواقع انشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر ، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية ، المجلد 08 ، العدد: 01، 2021 ، ص 74

بن جريبيع فريد وبن موفق زروق ————— مدى فاعلية تبني الأساليب الرائدة في تمويل المؤسسات الناشئة من أجل مواجهة إشكالية تعثرها في الجزائر

- 10 زيد الخير ميلود ، ضوابط الاستقرار المالي في الاقتصاد الاسلامي ، الملتقى الدولي الأول : الاقتصاد الاسلامي في الواقع و رهانات المستقبل ، جامعة عمارثليجي ، الاغواط ، بدون سنة نشر، ص 1
- 11 رابيس عبد الحق و اخرون ، دور البنوك الاجنبية في تمويل الاقتصاد و تقييم ادائها من حيث العائد و المخاطرة ، مكتبة الوفاء القانونية ، الاسنديرية ، الطبعة الأولى، 2014، ص 53
- 12 محمد عبد الله شاهين محمد ، سياسات التمويل و اثره على نجاح الشركات و المؤسسات المالية ، دار حميثر لنشر ، مصر ، 2017 ، ص 33
- 13 Charles gardien, financement, autofinancement et administration des grades entreprise, paris,dallas,1941,p2
- 14 عمريوسف عبدالله عباينه ، النظم التمويلية والنقدية ودورها في الأزمة المالية المعاصرة "تقدير اقتصادي إسلامي" ، مقال علمي ، جامعة الزرقاء الخاصة ، الأردن ، بدون سنة نشر، ص 5
- 15 هالة بلهوشات ، مستقبل نمط التمويل التشاركي Crowdfunding في تمويل الاحتياجات للمؤسسات الناشئة في الجزائر ، مذكرة ماستر اكايمي في ادارة المالية ، جامعة ام البواقي ، 2020-2021 ، ص 22 .
- 16 لسعديه السعيدى واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وأفاق تنميتها مذكرة ماجستير في علوم التسيير تخصص ادارة الاعمال كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية جامعته ورقله 2003 ص19-20
- 17 الامم المتحدة للجنة الاقتصادية الافريقية تقرير حول افضل الممارسات في مجال الائتمانات الصغيره للنساء والشباب الاجتماع السادس عشر للجنة الخبراء الحكوميه للدوليه طنجه المغرب 13 16 مارس 2001 ص 7-8
- 18 مصطفى بورنان ، علي صولي ، استراتيجيه المستخدمة في دعم و تمويل المؤسسات الناشئة (حلول لانجاح المؤسسات الناشئة) ، مجلة دفاتر اقتصادية ، المجلد 11 ، العدد 1 ، 2020 ، ص 135
- 19 مصطفى بورنان ، علي صولي ، استراتيجيه المستخدمة في دعم و تمويل المؤسسات الناشئة (حلول لانجاح المؤسسات الناشئة) ، مجلة دفاتر اقتصادية ، المجلد 11 ، العدد 1 ، 2020 ، ص 135
- 20 هالة بلهوشات ، مستقبل نمط التمويل التشاركي Crowdfunding في تمويل الاحتياجات للمؤسسات الناشئة في الجزائر ، مذكرة ماستر اكايمي في ادارة المالية ، جامعة ام البواقي ، 2020-2021 ، ص 22 .
- 21 نفس المرجع ص 12
- 22
- 23 Jean Lachmann , Capital risque et capital investissement. Edition Economica, Paris, 1999 , p14
- 24 تقيه لياس ، متطلبات تطوير سوق التمويل براس مال المخاطر في الجزائر كدعامة للتنمية الاقتصادية – شركات راس مال بالولايات المتحدة الامركية ، مجبة الاصلاحات الاقتصادية و الاندماج في الاقتصاد العالمي ، المجلد 12 ، العدد 24 ، ص 152
- 25 فايز نعيم رضوان ، عقد التأجير التمويلي ، طبعة 2 ، 1997 ، ص 23 ..
- 26 حافظ كامل الغندور ، التأجير التمويلي ، بحث مقدم الى ندوة التأجير التمويلي ، جامعة عين شمس ، القاهرة ، 1995 ، ص 2
- 27 الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية ، المرسوم التنفيذي رقم 96 / 09 المؤرخ بتاريخ 10/09/1996 ، الصادر بتاريخ 14/01/1996 ، العدد 03 ، المادة 01 ، ص 25
- 28 مصطفى رشدي شيحة "النقود والمصارف والائتمان" الطبعة الأولى، الدار الجامعية الحديثة، الإسكندرية ص314

بن جريبيع فريد وبن موفق زروق ————— مدى فاعلية تبني الأساليب الرائدة في تمويل المؤسسات الناشئة من أجل مواجهة إشكالية تعثرها في الجزائر

- 29 أحمد السيد كردى ، وظيفة التمويل ، دليل المدير المالى بمنظمات الأعمال العصرية ، 2010 ، ص 79
- 30 حسن محمد إسماعيل : "التخريج الشرعي للصيغ التمويل الإسلامي"، معهد الإسلامي للبحوث و التدريب 1995 ص 05
- 31 جغوط عبد الرزاق ، سماش كمال ، دور صيغ التمويل الاسلامي في تمويل تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة البحوث و الدراسات التجارية ، مجلد 03 ، العدد 02 ، 2019 ، ص 59
- 32 قويدري محمد ، سيع فاطمة الزهراء ، اساسيات صيغ التمويل الاسلامي المطبقة في الاقتصاد الاسلامي ، مجلة التراث ، المجلد 08 ، العدد 01 ، 2018 ، ص 286
- 33 حسين بلعجوز ، مخاطر صيغ التمويل في ابنوك الاسلامية وابنوك اكلاسكسة ، مؤسسة الثقافة الجامعية القاهرة 2009، ص.48.
- 34 مقاويب منصف ، مستقبل التموي الاسلامي في ظل الازمات المابية العالمية – التجربة الماليزية في التمويل الاسلامي انموذجا ، ملة العلوم الاجتماعية والانسانية ، المجلد 08، العدد 01، 2016، ص 60
- 35 بخير احمد ، عقد الاسطناع و تطبيقاته المعاصرة ، مذكرة ماجستير في الاقتصاد الاسلامي ، جامعة الحاج لخضر باتنة ، 2008 ، ص 06
- 36 بربيش السعيد ، التمويل التاجيري كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر ، مداخلة علمية، جامعة باجي مختار بجاية ، ص 13
- 37 الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ، العدد 70، 25 نوفمبر سنة 2022 الموافق ل 09 ربيع الثاني عام 1442 ، ص 08 .
- 38 <https://www.aps.dz/ar/economie/97526-2020-12-08-18-27-10> وكالة الانباء الجزائرية
- 39 بوضوار لميس ، واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر –دراسة حالة الشركة المالية الجزائرية الاوربية للمساهمة FINALEP مذكرة ماستراكاديمي ، جامعة ميله ، 2020-2021 ، ص 48
- 40 عراب فاطمة الزهراء ، صديقي خضرة ، دور الدولة في دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر الجديدة – دراسة في قرار انشاء صندوق تمويل المؤسسات الناشئة ، مجلة حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية ، المجلد 08 ، العدد 01 ، 2021 ، ص 45