

المؤسسات الناشئة قاطرة الجزائر الجديدة للنهوض بالاقتصاد الوطني "التحديات واليات الدعم"  
**Emerging enterprises are the new locomotive for Algeria to boost the national economy "Challenges and Support Mechanisms"**

ديناوي أنفال عائشة<sup>1</sup>، زرواط فاطمة الزهراء<sup>2</sup>

**DINAOUI anfel aicha<sup>1</sup>, ZEROUAT fatma zohra<sup>2</sup>**

<sup>1</sup> جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم (الجزائر)، مخبر بحث: استراتيجية التحول الى الاقتصاد الأخضر

(STRATEV)، anfel.dinaoui.etu@univ-mosta.dz

<sup>2</sup> جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم (الجزائر)، مخبر بحث: استراتيجية التحول الى الاقتصاد

الأخضر (STRATEV)، fatimazohra.zerouat@univ-mosta.dz

تاريخ النشر: 2021/01/31

تاريخ القبول: 2020/12/25

تاريخ الاستلام: 2020/12/18

### ملخص:

تهدف هذه الدراسة الى تسليط الضوء على التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر والاستراتيجيات المتبعة من طرف الحكومة الجزائرية مؤخرا التي اصبحت تولي اهتماما كبيرا بدعم المؤسسات الناشئة.

توصلنا من خلال الدراسة الى أن الشركات الناشئة في الجزائر واجهت الكثير من المشاكل والمعوقات وهي لاتزال بعيدة عن مراحل متقدمة بلغتتها الشركات الناشئة في بعض الدول المتقدمة، الا أن الحكومة الجزائرية رسمت مؤخرا نماذج وسنت قوانين تدعم المؤسسات الناشئة للنهوض بالاقتصاد الوطني ودفع عجلة التنمية بعيدا عن مداخل الريع البترولي.

**كلمات مفتاحية:** المؤسسات الناشئة، نمو الاقتصاد

تصنيفات JEL: L26، F63

### Abstract:

This study aims to shed light on the challenges facing emerging enterprises in Algeria and the strategies adopted by the Algerian

المؤلف المرسل: ديناوي أنفال عائشة، الإيميل: dinaoui.anfel@gmail.com

government recently, which has become very interested in supporting emerging enterprises.

Through the study, we found that startups in Algeria have faced many problems and obstacles while they are still far from the advanced stages of emerging companies in some developed countries. However, the Algerian government has recently drawn up models and enacted laws that support emerging enterprises to advance the national economy and push the wheel of development away from Revenue from oil revenue.

**Keywords:** Emerging enterprises, growth of the economy

**JEL Classification Codes:** L26, F63

## 1 مقدمة:

هناك اهتمام كبير حظي به موضوع المؤسسات الناشئة وزيادة الاعمال في الجزائر خلال السنوات الاخيرة سواء من قبل السلطات الرسمية أو الهيئات الأكاديمية، الا أن هذا النوع من المؤسسات الناشئة يواجه العديد من الصعوبات نظرا لحدثة عهده في الجزائر من جهة ومن جهة أخرى فان هذا النوع من المؤسسات يواجه العديد من الصعوبات حتى في الدول المتقدمة نتيجة تبنيه للأفكار المستحدثة والابداعية والتي عادة ما تكون عالية المخاطرة وهو ما يدفع البنوك الى توخي الحذر لتمويل هذا النوع من المشاريع.

وعليه تحددت مشكلة البحث في الإجابة عن السؤال الرئيسي التالي:

ماهي التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة الجزائرية وماهي الاليات المتبعة من طرف

الدولة الجزائرية لرفع هذه التحديات ؟ ويتفرع هذا السؤال إلى الأسئلة التالية :

- ماذا نقصد بالمؤسسة الناشئة وماهي العوامل التي تكمن وراء فشلها أو نجاحها؟
- ماهي التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر ؟
- ماهي الطرق والاستراتيجيات التي اتبعتها الجزائر لدعم المؤسسات الناشئة؟

### 1.1 الفرضية :

- واجهت المؤسسات الناشئة العديد من العوائق والعراقيل تصدت لها الدولة الجزائرية مؤخرا بسن قوانين تعمل على تذليل العقبات للنهوض بالاقتصاد الوطني.

## 2.1 أهداف الدراسة :

تكمن أهداف الدراسة في التركيز على محاولة إظهار ماهية المؤسسة الناشئة ومعرفة مميزاتها ودورة حياتها وتبيان التحديات التي عرفتتها المؤسسات الناشئة الجزائرية والليات المتبعة لرفع هذه التحديات.

### 3.1.1 تقسيمات الدراسة

في بحثنا ركزنا في المحور الأول على ماهية الشركات الناشئة من خلال التطرق لتعريفها ومميزاتها ودورة حياتها والفرق بينها وبين المؤسسة الكلاسيكية بالإضافة الى العوامل التي تؤدي الى فشلها او نجاحها اما في المحور الثاني فقد حاولنا إظهار التحديات التي تواجه الشركات الناشئة في الجزائر و الليات التي اتبعتها الجزائر لدعم مؤسساتها الناشئة وفي الاخير خلصت الدراسة بتوصيات لضمان نجاح الشركات الناشئة في الجزائر .

## 2. الشركات الناشئة:

### 1.2 تعريف الشركة الناشئة : الشركة الناشئة أو *startup* هو مصطلح يُستخدم لتحديد الشركات

حديثه الناشئة، والتي نشأت من فكرة ريادية إبداعية وأمامها احتمالات كبيرة للنمو والازدهار بسرعة. إن الشركة الناشئة هي شركة حديثة العهد يتم تأسيسها بواسطة رائد أعمال أو مجموعة، بهدف تطوير منتج أو خدمة مميزة لإطلاقها في السوق. بحسب طبيعتها، تميل الشركات الناشئة التقليدية إلى التمتع بأعمالها المحدودة عند التأسيس وانطلاقها من مبلغ استثماري أولي يضعه المؤسسون أو أحد من أقاربهم. تقوم الشركة الناشئة *Startup* على أعمال تجارية قابلة للنمو، وتنمو بطريقة سريعة جداً وفعالة بالمقارنة مع شركة تقليدية صغيرة أو متوسطة الحجم.

(Thobekani L & Tengeh. R. K, 2015, p. 14)

## 2.2. مميزات الشركات الناشئة *Startups* :

### 1.2.2. شركات حديثة العهد: تتميز الشركات الناشئة بكونها شركات شابة يافعة وأمامها خياران: إما

التطور والتحول إلى شركات ناجحة ، أو إغلاق أبوابها والخسارة.

2.2.2. شركات أمامها فرصة للنمو التدريجي والتمتيز: من إحدى السمات التي تحدد معنى الشركة الناشئة *Startup* هي إمكانية نموها السريع وتوليد إيراد أسرع بكثير من التكاليف التي تتطلبها للعمل.

3.2.2. شركات تتعلق بالتكنولوجيا وتعتمد بشكل رئيسي عليها : يعتمد مؤسسو الشركات الناشئة startups على التكنولوجيا للنمو والتقدم، والعثور على التمويل من خلال المنصات على الإنترنت ومن خلال الفوز بمساعدة ودعم من قبل حاضنات الأعمال.

4.2.2. شركات تتطلب تكاليف منخفضة: يشمل معنى الشركة الناشئة *Startup* على أنها شركة تتطلب تكاليف صغيرة جداً بالمقارنة مع الأرباح التي تحصل عليها، وعادة ما تأتي هذه الأرباح بشكل سريع وفجائي بعض الشيء. من الأمثلة على startups نذكر أمازون، Apple، جوجل، مايكروسوفت... الخ (بن زاوي، 2011-2012، صفحة 16)

3.2. دورة حياة المؤسسة الناشئة: هذه المؤسسات الناشئة كثيرا ما تتعثر وتمر بتذبذب شديد قبل ان تعرف طريقها نحو القمة و يمكن شرح ذلك من خلال المنحنى التالي:

الشكل : رقم 01 يمثل منحنى المؤسسة الناشئة *startups*



المصدر: (Graham, 2017)

من خلال الشكل أعلاه يمكن القول بأن الشركات الناشئة تمر بخمس مراحل:

**المرحلة الأولى:** وتبدأ قبل انطلاق المؤسسة الناشئة، يتم فيها طرح نموذج أولي لفكرة جديدة ودراستها ودراسة السوق وسلوك وأذواق وميولات المستهلك المستهدف أما **المرحلة الثانية** وهي **مرحلة الانطلاق** يتم فيها اطلاق الجيل الاول من المنتج أو الخدمة ، هنا يبحث المقاول على من يمول الفكرة ماديا ويلجأ الى ما يسمى FFF اي Friends, family, fools لان درجة المخاطرة تكون عالية. في هذه المرحلة يكون المنتج في حاجة الى الترويج كما يكون مرتفع السعر ويبدأ الاعلام بالدعاية للمنتج وتأتي **المرحلة الثالثة : مرحلة مبكرة من الاقلاع والنمو:** يبلغ فيها المنتج الذروة ويكون هناك حماس مرتفع، ثم ينتشر العرض ويبلغ المنتج الذروة في هاته المرحلة يمكن ان يتوسع النشاط الى خارج مبتكريه الأوائل، فيبدأ الضغط السلبي حيث يتزايد عدد المعارضين للمنتج ويبدأ الفشل، أو ظهور عوائق أخرى ممكن ان تدفع المنحني نحو التراجع. أما **المرحلة الرابعة:** تسمى **الانزلاق في الوادي:** هنا بالرغم من استمرار التمويل الا أن المشروع يتراجع ويخرج من السوق. **المرحلة الخامسة:** وهي **مرحلة تسلق المنحدر:** يستمر رائد الأعمال بإدخال التعديلات على منتجه واطلاق اصدارات محسنة لتبدأ الشركة الناشئة بالنهوض ويتم اطلاق الجيل الثاني في المنتج وضبط سعره وتسويقه على نطاق اوسع. ثم تأتي المرحلة الاخيرة **المرحلة السادسة:** **مرحلة النمو المرتفع:** هنا يتم تطوير المنتج بشكل نهائي ويخرج من مرحلة التجربة وي طرح في السوق المناسبة وتبدأ الشركة بالنمو المستمر حيث يأخذ المنحني بالارتفاع وتحقيق الأرباح الضخمة. (بوالشعور، 2018، صفحة 421)

#### 4.2 خطوات اقامة شركة ناشئة **Startup** : لإقامة شركة ناشئة يجب تتبع النقاط التالية:

\* **فكر في مشكلات الناس وحاجاتهم needs** : تسعى الشركات الناشئة بطبيعتها إلى تقديم حلول

وطرح الخدمات الرائدة في السوق. اذا ضربنا المثال بشركة *Uber* نرى أنها بدأت بالعمل انطلاقاً من تركيزها على حاجة الناس لطلب تكسي في مدينة سان فرانسيسكو الأمريكية.. (لخلف، 2003- 2004، صفحة 11)

\*فكر في طرق تساعد على الارتقاء بالعمل والمبيعات: كرائد أعمال، أنت بحاجة إلى اختيار حلول تتمتع بإمكانية كبيرة للنمو وتكون قادرة على زيادة الأرباح والدخل دون الحاجة إلى بذل التكاليف الضخمة على البنى التحتية وغيرها. (محمد بلقاسم حسن بهلول، 1990، صفحة 355)

\* يجب أن تستند على التكنولوجيا: إن التكنولوجيا موجودة لتسهيل حياتنا، لهذا السبب يجب استخدام الموارد التقنية المتاحة لتقديم أفضل الخدمات والمنتجات للعملاء الذين تستهدفهم. (سعد عبد الرسول، 1998، الصفحات 35-36)

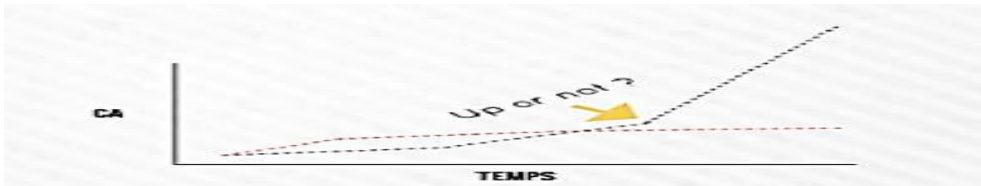
\* حدد أهداف و قرر فترات زمنية لتنفيذ هذه الأهداف: كما هو الحال في أي عمل تجاري، يجب على الشركة الناشئة *startup* أن تحدد أهدافها بشكل جيد جداً، على الأمد القصير، المتوسط والبعيد.

\* البحث عن موارد تمويل جماعي: إذا لم تكن لديك ميزانية كافية لرعاية وتنفيذ فكرة الأعمال التجارية لديك، ابحث عن مصدر تمويل جماعي. (رمضان النوسي و عبد السلام الدويبي، 2003، صفحة 78)

\* شكّل فريق عمل موحد: تحقق من أن يكون لديك فريق عمل جاهز ومستعد لإقامة شركتك الناشئة. لا داع لأن يكون مجموعة كبيرة، بل الأهم أن يساهم كل عضو بشيء هام من أجل المشروع. (عبد الرحيم ليلي و لدرع خديجة، 2011، صفحة 06)

## 5.2. الفرق بين المؤسسة الناشئة والمؤسسة الكلاسيكية:

الشكل رقم 02: الفرق بين منحنى حياة مؤسسة ناشئة ومؤسسة كلاسيكية



المصدر: (wydden, 2019)

من خلال الشكل اعلاه نستنتج ان الخط الاسود يعبر عن مسار مؤسسة ناشئة بينما يمثل الخط

الاحمر مسار نمو مؤسسة كلاسيكية، وعليه فان اهم عنصر يصنع الاختلاف بين المؤسسة الناشئة

والكلاسيكية هو النمو الكبير، ويمكن حصر نقاط الاختلاف فيما يلي:

- يمكن ان يكون هناك تشابه بين دورة مؤسسة كلاسيكية تمر بمرحلة انطلاق، نمو ثم نضج وبعدها تبدأ في التراجع بينما تمر الشركات الناشئة بسلسلة من التراجع والتقدم الغير قابل للتنبؤ في المرحلة ما بين الانطلاق والنمو وبمجرد وصولها الى مرحلة النضج ستستمر في الارتفاع والنمو.
- الشركات الناشئة تقدم منتجها لسوق جد كبير على عكس الشركات الكلاسيكية، كما تعتمد المؤسسة الناشئة في تمويلها على المستثمر الملاك او المغامر نظرا لعدم تمويل البنوك هذا النوع من المشاريع عالية المخاطر بينما تحصل الشركات الكلاسيكية على القروض البنكية. (بوالشعور، 2018، صفحة 422)

## 6.2. العوامل التي تكمن وراء نجاح او فشل الشركات الناشئة تبعا للأهمية بحسب Bill

**Gross** : قام السيد بيل غروس *Bill Gross* - الخبير في مجال الشركات الناشئة والذي احتضن

العديد منها، بإجراء دراسة واسعة ومعقدة على الكثير من الـ *Startups* محاولاً أن يفهم العوامل التي

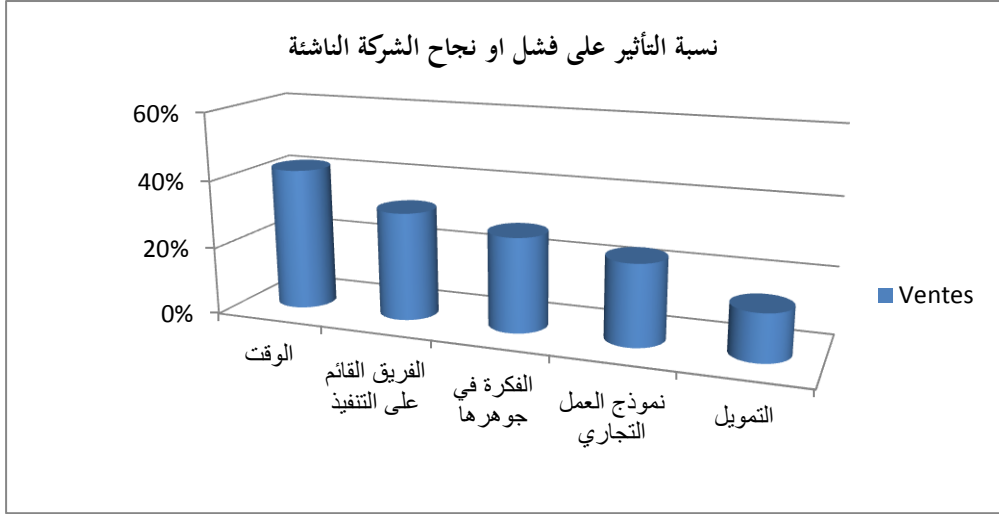
تكمن وراء نجاح الشركات الناشئة أو فشلها. قام بمتابعة مئات الشركات وتوصل إلى حقيقة مفادها أن

هناك بعض الأمور التي تتحكم بذلك، مرتباً إياها تبعا للأهمية كما يلي: (الدراسة، 2020)

عامل الوقت أو العامل الزمني 42% - الفريق القائم على التنفيذ 32% - الفكرة في جوهرها 28%

نموذج العمل التجاري 24% - التمويل 14%

الشكل رقم 03 : يمثل نسبة التأثير على فشل أو نجاح الشركة الناشئة



المصدر: من اعداد الباحثان بالاعتماد على (الدراسة، 2020)

كما سبق، يمكنك الاستنتاج أن عامل التوقيت في تنفيذ الأعمال والمشاريع هو من أخطر العوامل وأهميتها في تقرير مدى نجاح الشركة الناشئة أم فشلها.

### 3. الشركات الناشئة في الجزائر:

#### 1.3. التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر: تعتبر الشركات الناشئة الجزائرية من بين

الشركات العربية التي واجهت العديد من التعثرات والعقبات نذكر منها مايلي :

##### 1.1.3. التمويل : تتفق كل الشركات الناشئة بأن أبرز تحدي أمامها هو الحصول على التمويل بمختلف

أشكاله. سواء كان تمويل بذرة للبدء بإطلاق الشركة أو تمويل نمو لتوسيع أعمالها أو تمويل تسريع لزيادة

النمو بمعدل أسرع. (بريش السعيد، 2007، صفحة 85) هناك فجوة ما بين الشركات الناشئة المناسبة

لتلقي النمو، والمستثمرين ( أفراد أو شركات ) الذين يعرضون أموالهم لضخها فيها. لكن التمويل لا يمثل

مشكلة للجميع مع أنه تحدي مهم، هناك العديد من الشركات الناشئة الجزائرية التي مولت نفسها بنفسها



ورفضت عروض التمويل التي وصلتها كونها لم تتفق مع رؤيتها. (Douglas J & Cumming Grant Fleming, 2006, p. 218)

**2.1.3 السوق الصغير:** مع أن الشركات الناشئة الجزائرية عددها قليل إلا أن هذا له تبريره بصغر حجم السوق العربي عموماً والجزائري خصوصاً هناك عدة عوامل تلعب دور يجعله صغيراً سواء عدد السكان، نسبة انتشار الإنترنت، تسهيل الدفع الإلكتروني... الخ.

**3.1.3 التشريعات:** الجزائر لا تحوي قوانين الشركات الخاصة بها على أية مواد تتعلق بالشركات الناشئة. بل معظمها قوانينها تعود لعقود مضت لم تكن قد ظهرت عبارة الشركات الناشئة حتى. ومعاملة الشركة الناشئة مثلها مثل أي شركة محدودة المسؤولية يضيف عليها أعباء لا تتناسب مع طبيعتها.

**4.1.3 رواد أعمال بدون خبرة:** تأسيس شركة ناشئة يحتاج لخبرات متنوعة من رواد الأعمال.

**5.1.3 فريق العمل:** تعاني الشركات الناشئة التقنية تحديداً من عدم قدرتها بسرعة الحصول على موظف مناسب لإنجاز مشروع مستعجل.

**6.1.3 توظيف المواهب المناسبة:** حتى إذا امتلك صاحب المشروع المهارات الإدارية المطلوبة، فإنه سيظل بحاجة إلى إيجاد المواهب المناسبة للعمل معه لضمان نجاح شركته الناشئة.

**7.1.3 ضعف مهارات البحث عن التمويل:** يجب النظر إلى الخطط المستقبلية وجمع الأموال بناء على احتياجات الشركات الناشئة في الوقت الحالي والمستقبلي. (المصغرة، 2020)

**8.1.3 تقديم المنتج المناسب للسوق المناسب:** يجب اختيار الوقت المناسب لتقديم منتج يتناسب مع احتياجات المستهلكين وتوقعاتهم، ويجب أن يحل مشكلة لا تعالجها المنتجات التي في السوق (رقبية، 2006، صفحة 33)

**9.1.3 مشكلة تسويق المشروع:** ينبغي اختيار اتجاهات التسويق التي تناسب مشروعك، والقنوات التسويقية المناسبة، وتبدأ بإعداد خطة وميزانية للوصول للعملاء والعملاء المحتملين. (مشعلي بلال و محرز صالح، 2017، صفحة 6)

### 2.3. رتبة الجزائر عربيا وعالميا في مؤشر ريادة الاعمال ومؤسسات التنمية:

الجدول رقم 01 : يمثل ترتيب الدول العربية في مؤشر ريادة الأعمال والتنمية 2015

لترتيب عربياً	الترتيب عالمياً	الدولة	مجموع النقاط
1	20	الإمارات	61.6
2	24	قطر	56.2
3	31	السعودية	49.6
4	37	الكويت	47.7
5	39	عمان	47.3
6	43	البحرين	45.1
7	50	لبنان	40.7
8	63	تونس	35.5
9	65	الأردن	33.3
10	73	ليبيا	31
11	79	الجزائر	30.2
12	82	المغرب	29.4
13	91	مصر	28.1

المصدر: (الثنيان، 2015)

من خلال الجدول اعلاه نستنتج ان المعهد العالمي لريادة الأعمال والتنمية في واشنطن، اعلن ان الجزائر تحتل المرتبة 11 عربيا و 79 عالميا بين 130 دولة في العالم في مؤشر ريادة الأعمال ومؤسسات

التنمية لعام 2015 الامر الذي جعلها تتبنى استراتيجيات وخطط لدعم المؤسسات الناشئة و تحفيز الابتكار.

### 3.3. طرق واستراتيجيات دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر: أعلنت الحكومة الجزائرية عن مجموعة قرارات لدعم المؤسسات الناشئة وطرق تمويلها والتي تتمثل فيما يلي: (الناشئة، 2019)

- إنشاء صندوق استثماري مخصص لتمويل ودعم المؤسسات الناشئة.
- إنشاء مجلس أعلى للابتكار والذي سيكون حجر الزاوية للتوجه الاستراتيجي في مجال تميمين الأفكار والمبادرات المبتكرة.
- وضع الإطار القانوني الذي يحدد مفاهيم المؤسسات الناشئة.
- تهيئة الجماعات المحلية لمساحات مخصصة للمؤسسات الناشئة مع إعطاء الأولوية للمناطق التي تتوفر فيها إمكانات كبيرة من حاملي المشاريع المبتكرة، لاسيما ولايات بشار، وورقلة، وقسنطينة، ووهران، وتلمسان، وسطيف، وباتنة، قبل توسيع هذا المسعى إلى كامل التراب الوطني.
- أولى رئيس الدولة الجزائرية أهمية بالغة للمؤسسات الناشئة، والشباب المبتكر، مؤكدا أنه وجب من الآن الاعتناء بكافة الكفاءات الموجودة في الجزائر العميقة .
- إعفاءات جبائية تصل إلى خمس سنوات مع تمكين اصحاب المشاريع المبتكرة من انشاء مؤسساتهم بعيدا عن البيروقراطية وعن كل ما يمكن ان يعرقل عملية الابتكار.
- انشاء أرضية رقمية الهدف منها محاربة البيروقراطية لكي تتم كل الإجراءات الإدارية والتعاملات عبر الأنترنت على مستوى الأرضية الرقمية التي ستكون موحدة و تسهل للشباب الجزائري كل الإجراءات دون استخراج أي وثائق أو التوجه إلى أي إدارة. اذ لا يوجد شروط لدخول الأرضية الرقمية وانها مفتوحة للجميع".

- وضع العديد من القوانين من طرف الوزير المكلف باقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة التي ستساهم - في ترقية واستحداث المؤسسات الناشئة وتوسيع مجالات نشاطها ودعم الابتكار في الجزائر.
- دعوة وزير المالية المستثمرين و مختلف أصحاب رؤوس الاموال الى دعم المؤسسات الناشئة من خلال تمويلها قصد السماح لها ببروزها و ولوجها السوق الوطنية و الدولية.
- اعلان مجمع الحديد و الصلب بالجزائر (إيميتال) عن افتتاح مخبر لمساعدة وتأيير رؤساء المؤسسات الناشئة.
- اعلان الوزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلف باقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة في الجزائر عن إنشاء خلية للإصغاء والوساطة لفائدة حاملي المشاريع المبتكرة والشركات الناشئة بقصد الاستماع إلى انشغالهم وتذليل كل الصعوبات التي تعترض تحقيق مشاريعهم.
- كشف المدير العام للخرينة العمومية، بالجزائر العاصمة، عن انشاء شركة عمومية ذات رأسمال استثماري تمولها أساسا البنوك العمومية، خلال الأيام القادمة، من أجل تمويل الشركات الناشئة.
- تأكيد وزير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة بالجزائر أنه سيم وضع على مستوى المناطق الصناعية فضاءات مصغرة لفائدة المؤسسات الناشئة و المبتكرة لإرساء و توسيع استخدامات التكنولوجيا الرقمية لفائدة مؤسسات النسيج و الجلود.
- تمويل مشاريع تخرج الطلبة خصوصا المشاريع التي لها علاقة بخطة الدولة في دفع عجلة التنمية الاقتصادية كتأسيس المؤسسات الناشئة.
- ضرورة الحرص على أهمية تحسين المؤشرات المالية للوقاية من الأزمات المالية التي قد تؤدي إلى اندثار المؤسسات الناشئة.

**4. خاتمة :** يتميز الاقتصاد الجزائري بأنه اقتصاد ريعي، يعتمد في صادراته على البترول بنسبة كبيرة لذلك

مازالت الجزائر تبحث عن طرق لبناء نسيج صناعي متكامل يجعلها تتحرر من تبعيتها لسعر البترول في

الأسواق الدولية باعتبار أن سعر البترول متغير خارجي لا تستطيع الجزائر التحكم فيه، ومن أجل تحقيق الأهداف المسطرة بتقليل نسبة الواردات وزيادة الصادرات خارج المحروقات، أبدت الحكومة الجزائرية في الآونة الأخيرة اهتماما كبيرا بدعم الشباب الباحث عن خلق مؤسساته الناشئة وحاولت تذليل العراقيل التي تواجهه من أجل خلق نموذج اقتصادي جديد بعيدا عن الربيع وبالتالي أصبح الاستثمار ودعم المؤسسات الناشئة من أولويات صانع القرار الاقتصادي الجزائري لتعزيز الالة الانتاجية و تحفيز التنمية. ولضمان نجاح الشركات الناشئة في الجزائر نقدم الاقتراحات التالية :

- تكوين سياسات وبرامج محددة لتلبية احتياجات مالكي المؤسسات الناشئة الضرورية ومعالجة التحديات التي تواجههم.
  - دعم انشاء حاضنات الاعمال وتشجيعها كونها من أفضل وسائل دعم المؤسسات الناشئة.
  - اعتماد برامج التمويل العام التي قد تستهدف مجموعة واسعة من الصناعات إلى جانب التركيز بشكل أقوى على مساعدة مالكي المؤسسات الناشئة في الحصول على التمويل.
  - تنمية حب المخاطرة وتشجيع الافكار الابداعية.
5. قائمة المراجع :

- ✓ Thobekani , L., & Tengeh, R. (2015). The Sustainability and Challenges of Business Incubators in the Western Cape Province. [www.mdpi.com/journal](http://www.mdpi.com/journal), p. 14.
- ✓ dfgf. (fgf). gdf. fdg: dfg.
- ✓ Douglas J, & Cumming Grant Fleming. (2006). legality and venture Capital exits. *Journal of corporate finance*.
- ✓ Graham, P. (2017). *startup happiness curve*. Consulté le 11 04, 2020, sur <http://t.co/P1FDc1MCUB>”<==Good graphic
- ✓ Thobekani L, & Tengeh. R. K. (2015). The Sustainability and Challenges of Business Incubators in the Western Cape Province. [www.mdpi.com/journal/sustainability](http://www.mdpi.com/journal/sustainability).

- ✓ wydden. (2019, 07 14). *Dis ; c'est quoi une start-up?* Consulté le 11 4, 2020, sur wydden: <https://wydden.com/dis-cest-quoi-une-start-up/>
- ✓ المنتدى الدولي للمؤسسات الناشئة. (2019). *الندوة الدولية لدعم المؤسسات الناشئة*. تاريخ الاسترداد 11 5, 2020، من المنتدى الدولي للمؤسسات الناشئة: <https://www.interieur.gov.dz/index.php/ar/%D9%85%D9%84%D9%81%D8%A7%D8%AA/3353%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%86%D8%AA%D8%AF%D9%89%D8%A7%D9%84%D8%AF%D9%88%D9%84%D9%8A%D9%84%D9%84%D9%85%D8%A4%D8%B3%D8%B3%D8%A7%D8%AA%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%A7%D8%B4%D8%A6%D8%A9.html>
- ✓ بريش السعيد. (05, 2007). رأس المال المخاطر كبديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. *مجلة الباحث*.
- ✓ خمسات لبيع وشراء الخدمات المصغرة. (02, 2020). *5 تحديات تواجه أعمالك وكيف تتخطاها*. تاريخ الاسترداد 11 5, 2020، من خمسات لبيع وشراء الخدمات المصغرة: [/https://blog.khamsat.com/challenges-that-face-your-businesses](https://blog.khamsat.com/challenges-that-face-your-businesses)
- ✓ رمضان النوسي، و عبد السلام الدويبي. (2003). *حاضنات الأعمال والمشروعات الصغرى*. ليبيا: المركز العربي لتنمية الموارد البشري.
- ✓ سعد عبد الرسول م. (1998). *الصناعات الصغيرة كمدخل لتنمية المجتمع المحلي*. الاسكندرية، مصر: المكتب العلمي للنشر والتوزيع.
- ✓ شريفة بوالشعور. (2018). دور حاضنات الاعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة دراسة حالة الجزائر. *مجلة البشائر الاقتصادية*، صفحة 421.
- ✓ عبد الرحيم ليلى، و لدرج خديجة. (2011). *حاضنات الأعمال التكنولوجية كآلية لدعم الابداع في المؤسسات الصغيرة الرائدة*. ورقة بحثية قدمت في إطار الملتقى الدولي حول: الابداع والتغيير التنظيمي في المنظمات الحديثة دراسة وتحليل تجارب وطنية ودولية (صفحة 06). جامعة سعد حلب.

- ✓ عثمان لخلف. (2003-2004). واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها"، (أطروحة دكتوراه دولة. كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، الجزائر: جامعة الجزائر.
- ✓ فهد الثنيان. (30 01, 2015). المملكة تحتل المرتبة الثالثة عربياً و31 عالمياً في مؤشر زيادة الأعمال والتنمية 2015. تاريخ الاسترداد 11 5, 2020، من الرياض:
- <https://www.alriyadh.com/1017365?print=1>
- ✓ ليمة رقية. (2006). تجربة بعض الدول في الصناعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية. شلف: جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف.
- ✓ محمد بلقاسم حسن بملول. (1990). الاستثمار و اشكالية التوازن الجهوي. الجزائر: المؤسسة الوطنية للكتاب.
- ✓ محمد شريف بن زاوي. (2011-2012). هندسة نموذج لسوق رأس المال المخاطر (حالة الجزائر)، مذكرة لنيل شهادة الماجستير. العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، الجزائر: المدرسة العليا للتجارة.
- ✓ مشعلي بلال، و محرز صالح. (2017). أساليب دعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. المؤسسات الاقتصادية الجزائرية وإستراتيجيات التنويع الإقتصادي في ظل انهيار الأسعار. قلمة: جامعة 08 ماي 1945 قلمة.
- ✓ موقع الدراسة. (06, 2020). ما-الذي-يقرر-نجاح-الشركات-الناشئة/. تاريخ الاسترداد 5 11, 2020، من <https://edu.ency-ar.com/>: <https://edu.ency-ar.com/%D9%85%D8%A7%D8%A7%D9%84%D8%B0%D9%8A-%D9%8A%D9%82%D8%B1%D8%B1%D9%86%D8%AC%D8%A7%D8%AD%D8%A7%D9%84%D8%B4%D8%B1%D9%83%D8%A7%D8%AA%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%A7%D8%B4%D8%A6%D8%A9>