

## 1- مفهوم المؤسسات الناشئة

من الصعب إيجاد تعريف موحد ينطبق على كل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ذلك أن مفهوم هذه المؤسسات يختلف من دولة إلى أخرى، ومن نظام اقتصادي إلى آخر. عرف القاموس الانجليزي المؤسسة الناشئة بأنها : "مشروع صغير بدأ للتو وكلمة start-up تتكون من جزئين start وتعني الانطلاق و up تعني النمو القوي".

وعرفت على أنها: "مؤسسة تسعى لتسويق وطرح منتج جديد أو خدمة مبتكرة تستهدف بها سوق كبير، وبغض النظر عن حجم الشركة، أو قطاع أو مجال نشاطها، كما أنها تتميز بارتفاع عدم التأكد ومخاطرة عالية في مقابل تحقيقها لنمو قوي وسريع مع احتمال جنبها لأرباح ضخمة في حالة نجاحها". كما أصدر المشرع الجزائري المرسوم التنفيذي رقم (20/254) المؤرخ في 15 سبتمبر 2020 المتعلق بإنشاء اللجنة الوطنية لعلمات المؤسسات الناشئة والمؤسسات المبتكرة والحاضنات وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها، وقد ذكر هذا المرسوم في الفصل الرابع مجموعة الشروط التي بموجبها تمنح علامة مؤسسة ناشئة، حيث نصت المادة (11) منه على أنه: تعتبر "مؤسسة ناشئة" كل مؤسسة خاضعة للقانون الجزائري، وتحترم المعايير التالية:

- ✓ يجب ألا يتجاوز عمر المؤسسة ثماني (8) سنوات.
  - ✓ يجب أن يعتمد نموذج أعمالا لمؤسسة الناشئة على منتجات أو خدمات أو نموذج أعمال أو أي فكرة مبتكرة.
  - ✓ يجب ألا يتجاوز رقم الأعمال السنوي المبلغ الذي تحددها للجنة الوطنية.
  - ✓ أن يكون رأس مال الشركة مملوكا بنسبة (50)% على الأقل من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار معتمدة أو من طرف مؤسسات أخرى حاصلة على علامة (03) مؤسسة ناشئة.
  - ✓ يجب أن تكون إمكانيات المؤسسة كبيرة بما فيها لكفاية.
  - ✓ ويجب ألا يتجاوز عدد العمال (250) عامل.
- والملاحظ أن المشرع الجزائري لم يعرف المؤسسة الناشئة مباشرة وإنما حدد أهم الشروط التي يجب أن تتوفر في المشروع لكي يمنح صفة "المؤسسة الناشئة".
- فلوصف الشركة بأنها ناشئة يجب:
- أن تكون جديدة: بمعنى أنها شركة لم تكن موجودة من قبل خلال فترة زمنية محددة، فالجدة مميز رئيسي وهي تعني إنشاء مؤسسة جديدة تماما لم تكن موجودة سابقا؛
  - أن تكون نشطة: فينبغي للشركة الناشئة أن تنخرط في تجارة السلع أو الخدمات مما يجعل تأثيرها على الاقتصاد فعالا وإيجابيا؛

## المحاضرة رقم 07: عموميات حول المؤسسات الناشئة

- أن تكون مستقلة: والمقصود بذلك أن الشركة الناشئة يجب أن لا تكون تابعة أو فرع لشركة موجودة وأساس ذلك هو أن الشركة الناشئة تبدأ من الصفر وتعتمد على نفسها في التأسيس وليس على شركات أخرى.

### 2- مميزات المؤسسات الناشئة

تتميز الشركات الناشئة عن غيرها من المؤسسات بالمميزات التالية:

- **شركات حديثة العهد:** يرتكب الكثير من الناس أخطاءً في تصنيف الشركات الصغيرة على أنها شركات ناشئة؛
- **تتميز الشركات الناشئة بكونها شركات شابة يافعة وأمامها خياران:** إما التطور والتحول إلى شركات ناجحة، أو إغلاق أبوابها والخسارة؛
- **شركات أمامها فرصة للنمو التدريجي والمنتزاع:** من إحدى السمات التي تحدد معنى الشركة الناشئة Startup هي إمكانية نموها السريع وتوليد إيراد أسرع بكثير من التكاليف التي تتطلبها للعمل؛
- **شركات تتعلق بالتكنولوجيا وتعتمد بشكل رئيسي عليها:** تتميز الـ Startup بأنها شركة تقوم أعمالها التجارية على أفكار رائدة Innovative، و إشباع لحاجات السوق بطريقة ذكية وعصرية؛
- **شركات تتطلب تكاليف منخفضة:** يشمل معنى الشركة الناشئة Startup على أنها شركة تتطلب تكاليف صغيرة جداً بالمقارنة الأرباح التي تحصل عليها، وعادة ما تأتي هذه الأرباح بشكل سريع وفجائي بعض الشيء، ومن الأمثلة على startups نذكر Apple جوجل، مايكروسوفت الخ.

### 3- أهداف تمويل المؤسسات الناشئة

لتمويل المؤسسات بصفة عامة والمؤسسات الناشئة بصفة خاصة عدة أهداف، وتتجلى من خلالها

أهمية ودور التمويل المصغر في بعث حركة التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وتتمثل فيما يلي :

- ✓ توفير السيولة الضرورية للمشروع الاستثماري بالإمداد بالتجهيزات اللازمة؛
- ✓ تسهيل مختلف التدفقات النقدية والمالية بين مختلف الأعوان الاقتصادية بضمان توظيف الموارد خاصة فيما بين الهيئات المالية، والأعوان الاقتصادية الأخرى
- ✓ تغطية جزء من تكاليف المشروع الاستثماري؛
- ✓ تستلزم الصناعة للتمويل التجاري وجود أطراف نظم المخاطر (البنوك) ويضبطها (وكلاء التأمين ضد العجز عند السداد وضمان الحسابات)؛
- ✓ يتعاون هؤلاء الأطراف مع القطاع المصرفي التجاري والمؤسسات المالية الأخرى لتوفير منتجات التجارة الدولية
- ✓ تحريك عجلة الاقتصاد وتحسين الإنتاج والرفع من الإنتاجية والارتقاء إلى مستوى العالمية؛

## المحاضرة رقم 07: عموميات حول المؤسسات الناشئة

- ✓ التنوع في النشاطات المصرفية والاستجابة بصورة أفضل وأسرع لطلبات الزبائن؛
- ✓ رفع القدرات التصديرية للمؤسسات عن طريق دعم هذه المؤسسات وتمويلها؛
- ✓ يساعد التمويل على التوسع وفتح وحدات أو خطوط إنتاج جديدة لهذه المؤسسات وزيادة حجم أنشطتها ومنه زيادة العمالة بالنظر إلى إمكانياتها المالية المحدودة وعدم القدرة على الاقتراض من البنوك، كما يساهم في الحصول العملة الصعبة؛
- ✓ الحد في الاستدانة؛
- ✓ تفعيل نظام المشاركة عن طريق التمويل الإسلامي؛
- ✓ العمل على التكفل وتمويل الأنشطة الخاصة بالتكوين والتدريب من أجل رفع الكفاءة والفعالية لتأهيل هذا النوع من المؤسسات؛
- ✓ مساعدة المؤسسات الناشئة بعيدا على ضغوط المحيط في مرحلة الانطلاق من خلال آلية حضانات الأعمال.

### 4- أهمية المؤسسة الناشئة

بعد ما شهد العالم بروز مشروعات شابة إلى عالم الشهرة والمال، أضحى ضروريا تبيان أهمية هذه المؤسسات:

❖ **الأهمية الاقتصادية للمؤسسات الناشئة:** تشغل المؤسسات الناشئة حيزا هاما في خارطة الاقتصاديات المعاصرة، وأحد مفاتيح التنمية الاقتصادية المستمرة، حيث تلعب دورا هاما في الاقتصاد الوطني من خلال تدعيم المتغيرات الاقتصادية، وتحقيق التطور الاقتصادي، وكذلك الدور الذي تلعبه في خدمة المشروعات الكبرى. حيث تشهد المؤسسات الناشئة صعودا هاما، ولعل ذلك يكسبها شهرة أكبر تؤثر إيجابا على حصة تلك المؤسسات في مختلف المتغيرات الاقتصادية، حيث قال في ذلك (سيلفان فيكام) بأن: "عدد مشروعات الصغيرة لم يتوقف عن التزايد في البلدان الصناعية... لمواجهة عالمية الأسواق ويبدو أن الفكر التقليدي الذي يحرص على زيادة الوحدات الكبرى المترابطة لم يعد ملائما"

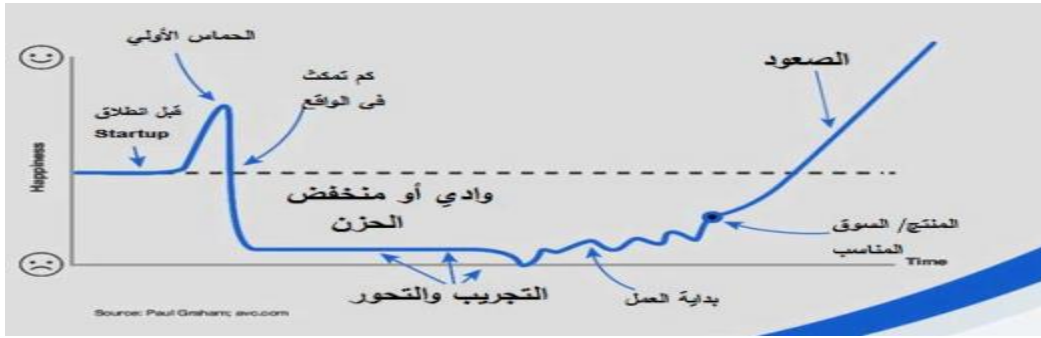
❖ **الأهمية التنافسية للمؤسسات الناشئة:** تساهم المؤسسات الناشئة بفاعلية في تحقيق التطور الاقتصادي باعتبارها عاملا هاما للمنافسة، وهذا راجع للطبيعة الخاصة التي تميز تلك المؤسسات، إذ تحتل مرتبة وسطى بين المشروعات الصناعية الكبرى والاستقلالات الفردية الصغيرة جدا، وقد انتهت الدراسات الحديثة المتعلقة ببحث القواعد اللازمة للصمود التنافسي أن المؤسسات الناشئة تبني أسواقا تتميز بأنها أكثر قدرة على الصمود التنافسي وذلك راجع لميزة الإبداع والابتكار التي تتمتع بها هذه المؤسسات. هذا ما يزيد من التنافس فيما بينها لأنه كلما كان النشاط مزدهرا فإن عدد المؤسسات الراغبة في التقدم إلى هذا النشاط يكون كبيرا

❖ **الأهمية الاجتماعية للمؤسسة الناشئة** : لقد برهنت هذه المؤسسات خلال عقود مضت على قدرتها في زيادة حجم العمالة والتوظيف وامتصاص نسب البطالة، حيث بينت تجارب الدول التي ازدهرت فيها هذه المؤسسات نجاعتها في تأمين نسب عالية من حجم التوظيف في تلك البلدان، وعليه يمكن اعتبارها أكثر ديناميكية من المشروعات الكبرى في مجال خلق الوظائف، والحد من عوامل الهجرة إلى مناطق الجذب السكاني، وذلك راجع لقدرتها على التمدد داخل كافة القطاعات. وعلى نطاق جغرافي واسع.

## 5- مراحل نمو المؤسسات الناشئة

تتسم المؤسسات الناشئة بالنمو السريع والمتزايد، إلا أنها في الواقع كثيرا ما تتعثر وتمر بمراحل تذبذب شديد قبل أن تعرف طريقها نحو القمة، ويوضح الشكل التالي أهم المراحل الحياتية التي تمر بها المؤسسات الناشئة.

الشكل: منحنى نمو المؤسسات الناشئة



يتضح من خلال الشكل أن المؤسسة الناشئة تمر بست مراحل وهي:

- **المرحلة الأولى:** وتبدأ قبل انطلاق المؤسسة الناشئة، حيث يقوم شخص ما، أو مجموعة من الأفراد بطرح نموذج لفكرة ابداعية، ثم يتم دراسة الفكرة جيدا ودراسة السوق وأذواق المستهلك المستهدف للتأكد من امكانية تنفيذها على أرض الواقع وتطويرها في المستقبل.
- **المرحلة الثانية:** مرحلة الانطلاق، في هذه المرحلة يتم إطلاق الجيل الأول من المنتج، حيث تكون غير معروفة، وربما أصعب شيء يمكن أن يواجه المقاول في هاته المرحلة هو أن تجد من يتبنى الفكرة على أرض الواقع ويمولها ماديا، فغالبا ما يكون الأصدقاء والعائلة هم المصدر الأول الذي يلجأ إليهم المقاول للحصول على التمويل، وفي هذه المرحلة يكون المنتج بحاجة إلى الكثير من الترويج.
- **المرحلة الثالثة:** مرحلة مبكرة من الاقلاع والنمو: يكون فيها حماس مرتفع، ينتشر العرض ويبلغ المنتج الذروة، ويمكن أن يتوسع النشاط إلى خارج مبتكره الأوائل، فيبدأ الضغط السلبي حيث يتزايد عدد العارضين للمنتج ويبدأ الفشل، أو ظهور عوائق أخرى ممكن أن تدفع المنحنى نحو التراجع.

- **المرحلة الرابعة:** الانزلاق في الوادي، وبالرغم من استمرار الممولين المغامرين بتمويل المشروع إلا أنه يستمر في التراجع حتى يصل إلى مرحلة الموت، وهو ما يؤدي إلى خروج المشروع من السوق.
- **المرحلة الخامسة:** تسلق المنحدر، يستمر رائد الأعمال في هذه المرحلة بإدخال تعديلات على منتجه وإطلاق تحسينات، لتبدأ الشركة الناشئة بالنهوض من جديد بفضل الاستراتيجيات المطبقة.
- **المرحلة السادسة:** مرحلة النمو المرتفع، يتم فيها تطوير المنتج بشكل نهائي، وطرحة في السوق، وتبدأ المؤسسة الناشئة في النمو المستمر.

### 6- نقاط قوة المؤسسات الناشئة

يمكن تلخيص نقاط القوة المؤسسات الناشئة في النقاط التالية:

- ◀ أنها مؤسسات تتميز بالنمو المحتمل القوي والاستخدام للتقنيات الجديدة، إذ على الأغلب ما تكون هذه المؤسسات مبتكرة هذا ما يساهم في تحقيق توازن هيكل نشاط الإنتاج، لأن غياب قاعدة قوية من صناعات صغيرة ومتوسطة يستند إليها من شأنه أن يشكل خلل في هيكل الاقتصاد، لذا بات من الضروري وضع إستراتيجية لتدارك ذلك من خلال توسيع قاعدة المنشآت الصغيرة القابلة للتطوير والإنتاج، ومن ثم تحقيق إستراتيجية التنمية المحلية،
- ◀ وجودها يدعم المؤسسات الكبيرة، لما توفره من منتجات وسيطية لنشاط المؤسسة الكبرى، لما لديها من قدرة على ابتكار وتطوير منتجات جديدة نظرا لتكلفة ذلك بـ 24 مرة مقارنة بالمؤسسات الضحية.
- ◀ تتميز بقدرتها الفائقة على توفير فرص عمل حقيقة هذا ما يقلص من حجم البطالة من جهة، وما تمتلكه من حماس وتحفيز عاليين نظرا لملكيتها الفردية من جهة أخرى،
- ◀ نظرا لضاءلة رأس مالها وإعادة توزيع الدخل، هذه الميزة تساهم في فرصة استثمار مدخراتها المحلية الصغيرة ومن ثم توظيفها على النحو المربح؛
- ◀ تساهم المؤسسات الناشئة في تحقيق سياسة إحلال الواردات، لأنها تمكن من إنتاج متطلبات السوق المحلي مما يساهم في إحلال الواردات وتنمية الصادرات، هذا ما يضمن توفير النقد الأجنبي؛
- ◀ نتيجة لسرعة اتخاذ القرار لقلّة التدرج الوظيفي وعند العمال هذا ما يساهم في سرعة انتقال المعلومة ومن ثم معالجة المسائل العالقة، وهي بهذه الميزة ترتب ذلك الأثر الحسن بالنسبة للمشاريع المبتكرة خاصة في مجال التكنولوجيات الحديثة؛
- ◀ تساهم أيضا في نشر القيم الصناعية الإيجابية من الابتكار وإدارة الجودة وتقسيم العمل، نظرا لتمييزها بالحضور المنتج الحاضر، إذ بهذه الميزة يكون أمامها خيارات إما التطور والتحول إلى مؤسسات ناجحة أو إغلاق أبوابها.

## 7- نقاط الضعف المؤسسات الناشئة

نذكر من بينها:

- محدودية وعدم القدرة على اختيار وصياغة إستراتيجية العمل؛
- عدم قدرتها على تكوين شبكة فعالة للتوزيع، بسبب قلة وضعف إمكانياتها؛
- صعوبة بلوغها الموارد التمويلية لعدة أسباب، لعل أبرزها: ضعف هيكلها التمويلي، قلة الضمانات، غياب الماضي المالي لتلك الحديثة منه؛
- لا يمكنها الاستفادة من اقتصاديات الحجم بسبب صغر حجمها (انخفاض تكاليف الإنتاج بزيادة حجمه. ويتم ذلك بتوزيع التكاليف الثابت على عدد أكبر من الوحدات المنتجة).

## 8- أسباب نجاح المؤسسات الناشئة

المؤسسات الناشئة نجد أن لها عديد من أسباب نجاح ممثلة في:

- **الحصول على التمويل الكافي:** من خلال البحث عن مصادر تمويلية كافية متنوعة تستجيب لمراحل الخطر والناطلاق سواء عن طريق الشركاء أو حاضنات العمال؛
- **التركيز على الابداع والابتكار:** من بين أهم أسباب النجاح نجد ذلك التجديد والتحول من التقادم إلى التجديد والبحث في مضامين حاجات المستهلكين الضمنية والمصرح بها؛
- **إشراك أفراد لهم كفاءة وأداء جيد:** كون جودة المخرجات تعتمد على الأداء الشامل الجيد؛
- **التركيز على تنمية المبيعات:** من خلال بناء صورة ذهنية جيدة تتماشى معها المبيعات ورضا الزبون؛
- **التمييز بين المبيعات والتسويق:** كون هذا الأخير أشمل من سابقه بحيث يبدأ من الأول إلى الأخير ويستخرج الحلول بعد التغذية العكسية، فالمبيعات وردود الأفعال من المستهلكين تعتبر مادة علمية يستفيد منها التسويق والبحث عن حلول جديدة.