

الهيكل والآليات الداعمة للمؤسسات الناشئة في الجزائر

Structures and mechanisms supporting startups in Algeria

بلخير ميسون^{1*}، العيد غربي²¹ جامعة غرداية، (الجزائر). belmissoun@yahoo.fr² جامعة الوادي، (الجزائر). gherbi-laid@univ-eloued.dz

تاريخ النشر: 2023/02/20

تاريخ قبول النشر: 2023/02/12

تاريخ الاستلام: 2022/09/27

ملخص:

أصبحت المؤسسات الناشئة ضرورة ملحة في ظل التغيرات التي أصبح يشهدها العالم، خصوصا مع بداية القرن الحالي الذي يشهد ميولا كبيرا للاقتصاديات نحو المؤسسات الناشئة لما لها من آثار إيجابية من حيث النمو وحماية الاقتصاد من صدمات الشركات الكبرى، هذا التغير جعل الدول والمؤسسات تركز أكثر فأكثر على هذا النوع من المؤسسات.

والجزائر في الآونة الأخيرة أبدت اهتماما كبيرا بدعم الشباب الباحث عن إنشاء مؤسساته من خلال صيغة المؤسسات الناشئة وإشراكهم في مسار التنمية والنهضة الاقتصادية وتعزيز الآلة الإنتاجية المحلية، وتهدف هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة والاستراتيجيات المتبعة من طرف الحكومة الجزائرية من خلال رسم برامج تمويل ومراقبة تدعم هذه المؤسسة وتخفف من التحديات التي تواجهها إضافة إلى سن قوانين تسهل عملها وتحميها.

الكلمات مفتاحية: مؤسسات ناشئة؛ هيكل؛ آليات؛ استراتيجيات؛ تنمية.

Abstract:

Start-ups institutions have become an urgent necessity in light of the changes that the world is witnessing, especially with the beginning of this century, a great tendency of economies towards Start-ups institutions because of their positive effects in terms of growth and protecting the economy from the shocks of major companies. This change made countries and institutions focus more and more on this type of institution.

And Algeria has recently shown a great interest in supporting young people seeking to establish their institutions through the form of Start-ups institutions and involving them in the path of development and economic renaissance and strengthening the local productive machine. Funding and monitoring programs that support this institution and reduce the challenges it faces, in addition to enacting laws that facilitate and protect its work.

Keywords: Startups; Structures; Mechanisms; Strategies; Development.

* المؤلف المرسل.

1. مقدمة:

تعتمد الدول على المؤسسات الناشئة كمحرك لنموها الاقتصادي، حيث أصبح الاهتمام بها أمرا ضروريا وذلك كونها تساهم من الناحية الاقتصادية في تحقيق التنمية، بينما من الناحية الاجتماعية تؤدي إلى التقليل من حدة البطالة.

تستأثر المؤسسات الناشئة باهتمام خاص من قبل جميع الدول سواء كانت متقدمة أو نامية إدراكا منها للدور الذي تلعبه في التنمية، حيث أن المؤسسات الناشئة تتميز بخصوصيات تجعلها متميزة عن باقي المؤسسات الاقتصادية الكبرى، كما أن دورها لا يقتصر على الرفع من مستويات الإنتاج وزيادة العائدات، بل يتعدى ذلك ليشمل التجديد في النسيج الاقتصادي من خلال تعويض المؤسسات التي فشلت وإعادة التوازن للأسواق وتحقيق خطط التنمية المستدامة، والجزائر كغيرها من الدول النامية تسعى إلى تحقيق تنمية اقتصادية شاملة لكل القطاعات، حيث قامت باستحداث أجهزة مرافقة ومساعدة حاملي المشاريع الاستثمارية للحصول على الموارد اللازمة، يأتي ذلك من خلال تشجيع الأفراد على إنشاء مؤسسات مختلفة الحجم والنشاط لتنوع الهيكل الاقتصادي للبلاد.

- إشكالية الدراسة:

ماهي التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة في الجزائر، وماهي الآليات المتوفرة لدعمها؟

- أهمية البحث: تتجلى أهمية البحث في الآتي:

- الدور الذي أصبحت تلعبه المؤسسات الناشئة ومساهمتها بشكل متزايد في دفع عجلة التنمية الاقتصادية ومنه تنويع الاقتصاد المحلي.
- استراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة من خلال دعم المؤسسات الناشئة.

- أهداف البحث: نهدف من خلال تقديم هذا البحث إلى تحقيق:

- التعرف على أهم المفاهيم الأساسية للمؤسسات الناشئة وخصائصها.
- إبراز الأهمية الاقتصادية للمؤسسات الناشئة.
- التعرف على التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة.
- التعرف على المؤسسات الداعمة للمؤسسات الناشئة.

2- المؤسسة الناشئة:

2-1- تعريف المؤسسة الناشئة:

تعرف المؤسسة الناشئة startup اصطلاحا حسب القاموس الإنجليزي: على أنها مشروع صغير بدأ للتو، وكلمة start-up تتكون من جزأين "start" وهو ما يشير إلى فكرة الانطلاق "up" وهو ما يشير

لفكرة النمو القوي، وبدأ استخدام المصطلح start-up بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة، وذلك مع بداية ظهور شركات رأس المال المخاطر ليشيع استخدام المصطلح بعد ذلك. وفي أيامنا الحالية يوجد المصطلح ويعرفه القاموس الفرنسي la rousse على أنها المؤسسات الشابة المبتكرة في قطاع التكنولوجيا (بوالشعور، 2018، صفحة 420)

ولقد عرف رائد الأعمال Steve Blank المؤسسة الناشئة على أنها منظمة مؤقتة تبحث عن نموذج اقتصادي يسمح بالنمو المربح بشكل متكرر ويمكن قياسه، إنها تختبر نماذج اقتصادية مختلفة وتكتشف بيئتها وتكيف معها تدريجياً، أي أن الشركة الناشئة يجب أن تعمل على نجاح مشروعها بشكل سريع وله تأثير في السوق الذي تود التواجد والعمل به بشكل فوري. (بخيتي و بوعويينة، 2020)

في حين عرف الباحث Eric Ries المؤسسة الناشئة على أنها مؤسسة مصممة لإنشاء منتج جديد أو خدمة في ظل ظروف تتسم بعدم اليقين الشديد. (Ries, 2018)

مؤخراً يسعى الباحثون إلى إعطاء تعاريف أكثر شمولية وأكثر دقة فهناك من يركز على مفهوم الإبداع والابتكار لتعريف الشركات الناشئة فيعرفونها بأنها " كل مؤسسة شابة وديناميكية مبنية على التكنولوجيا والابتكار والذي يحاول مؤسسيها الاستفادة من تطوير منتج أو خدمة غير معروفة من أجل إنشاء أسواق جديدة (بن فاضل و طافر، 2020، صفحة 200)، وآخرون يركزون على مفهوم النمو المتسارع فيعرفونها بأنها تلك الشركات التي صممت لتنمو بسرعة ومهمتها خلق وتسويق تكنولوجيا جديدة (Miloudi & Dahmani, 2020).

كما تم إجراء إحدى الدراسات البحثية الرائدة المنشورة حول تعريفات الشركات الناشئة بواسطة Koo et Luger في بحثهم حول تعريف الشركات الناشئة وتتبعها، حيث اقترح الباحثان ثلاثة معايير رئيسية لوصف الشركات الناشئة والتي ستساعد في تمييز الشركات الناشئة عن الجديدة الأخرى وهي: شركة جديدة، شركة نشطة وشركة مستقبلية (الحمصي، 2019)، أما المشرع الجزائري فيعتبر المؤسسة الناشئة كل مؤسسة خاضعة للقانون الجزائري وتحترم المعايير التالية (المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 2020/09/15):

- ✓ يجب أن لا يتجاوز عمر المؤسسة 8 سنوات
- ✓ يجب أن تعتمد نموذج أعمال المؤسسة على منتجات أو خدمات أو نموذج أعمال أو أي فكرة مبتكرة
- ✓ يجب ألا يتجاوز رقم الأعمال الوطني السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية
- ✓ أي 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 "مؤسسة ناشئة"

✓ يجب أن تكون إمكانيات نمو المؤسسة كبيرة بما فيه الكفاية

✓ يجب ألا يتجاوز عدد العمال 250 عامل

انطلاقاً مما سبق يمكننا القول أن المؤسسة الناشئة start-up هي عبارة عن مشروع صغير حديث النشأة يهدف إلى ابتكار وتطوير منتج جديد أو خدمة في أي قطاع ويتسم هذا النوع من المؤسسات بدرجة عالية من المخاطر

2-2- خصائص المؤسسات الناشئة:

تتصف المؤسسات الناشئة بمجموعة من الخصائص التي تجعلها قادرة على التأقلم مع الأوضاع الاقتصادية لمختلف الدول سواء المتقدمة أو النامية منها (سبتي، 2009)

- روح المبادرة بإمكانها إنشاء العديد من الوحدات الصناعية، التي تقوم بإنتاج تشكيلة متنوعة من السلع خاصة الاستهلاكية منها.
 - تتميز المنشآت الصغيرة بقدرتها العالية على توفير فرص العمل، إضافة إلى أن تكلفة فرصة العمل المتولدة في المنشآت الصغيرة تكون عالية في استيعاب وتوظيف العمالة نصف الماهرة أو حتى غير الماهرة.
 - المساهمة في استراتيجية التنمية المحلية، وذلك كون العديد من الدول تضع خططاً للتنمية المحلية، بهدف توزيع السكان على أكبر مساحة ممكنة وتخفيف الضغط على المدن الكبيرة.
 - قدرتها على الابتكار وتطوير منتجات جديدة نظراً لانخفاض تكلفة ذلك بـ 24 مرة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة.
 - قدرة تأقلمها مع المحيط الخارجي وإمداد نطاقها إلى المناطق النائية إضافة إلى قلة الانتشار الجغرافي مرونة التفاعل مع المناخ الاستثماري وقدرتها على التأقلم مع التغيرات التي تحدث في محيطها.
 - الانخفاض النسبي للتكاليف الرأسمالية في مرحلة الإنشاء وقلة التدرج السلطوي.
- إضافة إلى خصائص أخرى منها:

- التركيز على الإبداع والابتكار: وهو يعبر على القدرة على إنتاج أفكار جديدة لحل المشكلات بطريقة إيجابية ومفيدة للفرد والمجتمع كما يعبر عن كفاءة الفرد وثقته واستعداده وتركيزه وتنظيمه لقدراته وإرادته وخياله وتجاربه ومعلوماته (زيدان و سعدي، 2020).

- من الناحية الهيكلية والتنظيمية: عادة ما تتميز الشركات الناشئة لا سيما في بدايتها بهيكل غير رسمية وأقل هرمية وهذا حتى يضمن المفاوض المرونة والسرعة التي يحتاجها في بداية دورة حياة شركته (نوي و دهان، 2020، صفحة 10)

- أهمية الشراكة والتعاون مع أصحاب المصالح: وهذا حتى تستطيع الشركة الناشئة التركيز على تطوير منتجها وتسويقه، تلجأ إلى بناء تحالفات استراتيجية من أجل تعزيز الجهود والإسراع في تجسيد واستغلال فرص الأعمال وبالتالي نموها وهذا دون منح الشركاء كل الصلاحيات حتى لا تصبح الشركة الناشئة دون تأثير وأن لا تفعل كل شيء بمفردها وإلا ستحرم من شركاء أكثر كفاءة منها (Bruchat., 2003, p. 79).

- أهمية رأس المال البشري والفكري: وهذا لارتكاز الشركات الناشئة على موارد تتعلق بالملكية الفكرية، العلامة التجارية، السمعة، براءة الاختراع، كفاءة الفريق المؤسسي.

2-3- ميزات المؤسسات الناشئة:

تتمثل ميزات المؤسسات الناشئة فيما يلي (سليمانى و لموي، 2021، صفحة 13)

- مؤسسات حديثة العهد: تتميز المؤسسات الناشئة بكونها مؤسسات شابة يافعة وأمامها خياران، إما التطور والتحول إلى شركات ناجحة، أو إغلاق أبوابها والخسارة.

- مؤسسات أمامها فرصة للنمو التدريجي والمتزايد: من إحدى السمات التي تحدد معنى المؤسسة الناشئة هي إمكانية نموها السريع وتوليد إيراد أسرع بكثير من التكاليف التي تتطلبها للعمل، بمعنى آخر المؤسسة الناشئة هي المؤسسة التي تتمتع بإمكانية الارتقاء بعملها التجاري بسرعة أي زيادة الإنتاج والمبيعات من دون زيادة التكاليف، كنتيجة على ذلك، ينمو هامش الأرباح لديها بشكل يبعث على الدهشة. وهذا يعني أن المؤسسات الناشئة لا تقتصر بالضرورة على أرباح أقل لأنها صغيرة، بل مؤسسات قادرة على توليد أرباح كبيرة جدا.

- مؤسسات تتعلق وتعتمد أساسا على التكنولوجيا: تتميز المؤسسات الناشئة بأن أعمالها التجارية تقوم على أفكار رائدة (innovative) وإشباع لحاجات السوق بطريقة ذكية وعصرية. ويعتمد مؤسسو المؤسسات الناشئة على التكنولوجيا للنمو والتقدم، والعتور على التمويل من خلال المنصات على الإنترنت ومن خلال الفوز بمساعدة ودعم من قبل حاضنات الأعمال.

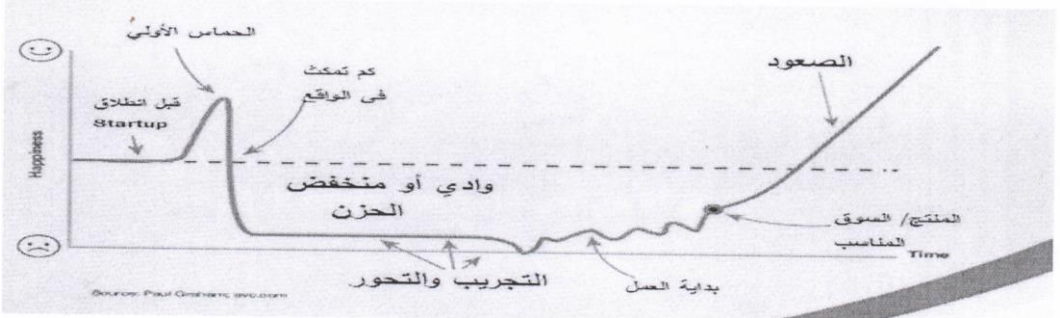
- مؤسسات تتطلب تكاليف منخفضة: يشمل معنى المؤسسة الناشئة على أنها مؤسسة تطلب تكاليف صغيرة جدا بالمقارنة مع الأرباح التي تحصل عليها، وعادة ما تأتي هذه الأرباح بشكل سريع وفجائي بعض الشيء.

2-4- دورة حياة المؤسسة الناشئة:

كثيرا ما تتعثر المؤسسات الناشئة وتمر بتذبذب شديد قبل أن تعرف طريقها نحو القمة ويمكن شرح

ذلك من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم 01 : يمثل منحني المؤسسة الناشئة Startups



المصدر: (Graham, 2017)

من خلال التعريف المقدم أعلاه قد يخيل 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 نحو القمة، ويمكن ابراز ذلك من خلال المنحى التالي والمصمم من قبل Paul Graham:

من خلال الشكل أعلاه يمكن القول بان الشركات الناشئة تمر بستة مراحل:

المرحلة الأولى: وتبدأ قبل انطلاق المؤسسة الناشئة، حيث يقوم شخص ما، او مجموعة من الأفراد بطرح نموذج أولي لفكرة إبداعية أو جديدة أو حتى مجنونة، ومن خلال هاته المرحلة يتم التعمق في البحث، ودراسة الفكرة جيدا ودراسة السوق والسلوك وأذواق المستهلك المستهدف للتأكد من إمكانية تنفيذها على أرض الواقع وتطويرها واستمرارها في المستقبل، والبحث عن من يمولها، وعادة ما يكون التمويل في المراحل الأولى ذاتي، مع إمكانية الحصول على بعض المساعدات الحكومية.

المرحلة الثانية: مرحلة الانطلاق، في هذه المرحلة يتم إطلاق الجيل الأول من المنتج أو الخدمة، 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، وعادة ما يلجأ رائد الأعمال في هذه المرحلة إلى ما يعرف بـ (Friends, Family, Fools) فغالبا ما يكون الأصدقاء، والعائلة هم المصدر الأول الذي يلجأ إليهم المقاول للحصول على التمويل، أو يمكن الحصول على تمويل من قبل الحمقى وهم الأشخاص المستعدين للمقامرة بأموالهم إذا صح القول خاصة عند البداية حيث تكون درجة المخاطرة عالية. في هذه المرحلة يكون المنتج بحاجة إلى الكثير من الترويج كما يكون مرتفع السعر، ويبدأ الاعلام بالدعاية للمنتج.

المرحلة الثالثة: مرحلة مبكرة من الإقلاع والنمو: يبلغ فيها المنتج الذروة ويكون هناك حماس مرتفع، ثم ينتشر العرض، في هاته المرحلة يمكن أن يتوسع النشاط إلى خارج مبتكريه الأوائل، فيبدأ الضغط السلبي حيث يتزايد عدد العارضين للمنتج ويبدأ الفشل، أو ظهور عوائق أخرى ممكن ان تدفع المنحني نحو التراجع.

المرحلة الرابعة: الانزلاق في الوادي، وبالرغم من استمرار الممولين المغامرين (رأس المال المغامر) بتمويل المشروع إلا أنه يستمر في التراجع حتى يصل إلى مرحلة يمكن تسميتها وادي الحزن أو وادي الموت، وهو ما يؤدي إلى خروج لمشروع من السوق في حالة عدم التدارك خاصة وأن معدلات النمو في هذه المرحلة تكون جد منخفضة.

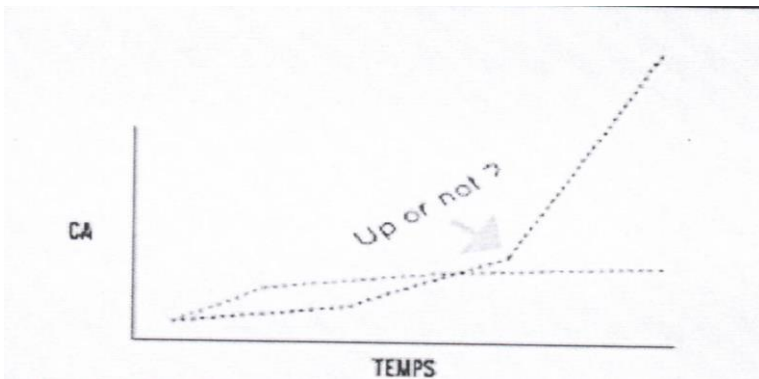
المرحلة الخامسة: تسلق المنحدر، يستمر رائد الأعمال في هذه المرحلة بإدخال تعديلات على منتجه واطلاق إصدارات محسنة، لتبدأ الشركة الناشئة بالنهوض من جديد بفضل الاستراتيجيات المطبقة واكتساب الخبرة لفريق العمل، ويتم اطلاق الجيل الثاني من المنتج وضبط سعره، وتسويقه على نطاق واسع.

المرحلة السادسة: مرحلة النمو المرتفع، في هاته المرحلة يتم تطوير المنتج بشكل نهائي ويخرج من مرحلة التجربة والاختبار، وطرحه في السوق المناسبة، وتبدأ الشركة الناشئة في النمو المستمر ويأخذ المنحنى بالارتفاع، حيث يحتل أن 20% إلى 30% من الجمهور المستهدف قد اعتمد الابتكار الجديد، لتبدأ مرحلة اقتصاديات الحجم وتحقيق الأرباح الضخمة.

2-5- الفرق بين المؤسسة الناشئة startups والمؤسسة الكلاسيكية.

أن تكون مؤسسة ناشئة هو وضع مؤقت، إما بسبب عدم تحقيق نموذج الأعمال وبالتالي فإن المؤسسة الناشئة تفشل أو تختفي، أو بسبب أنها نجحت وتم امتصاصها أو تحولها إلى مؤسسة كلاسيكية أو تقليدية تقريبا، والتحول من شركة ناشئة إلى شركة كبيرة، يعبر عن اللحظة التي يقرر فيها "النمو" "upper" مستقبل المؤسسة الناشئة Startup كما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم (02): منحنى حياة المؤسسة الناشئة Startups ومؤسسة كلاسيكية



الشكل أعلاه يوضح الفرق بين مسار نمو المؤسسة الناشئة startup، والمؤسسة التقليدية، حيث يعبر الخط الأسود عن مسار نمو مؤسسة ناشئة، بينما يمثل الخط بالأحمر مسار نمو مؤسسة كلاسيكية، وعليه

فإن أهم عنصر يصنع الاختلاف بين المؤسسة الناشئة و الكلاسيكية هو النمو الكبير، ويمكن حصر نقاط الاختلاف فيما يلي:

● يمكن أن يكون هناك تشابه بين دورة مؤسسة كلاسيكية تمر بمرحلة انطلاق، نمو، ثم نضج وبعدها تبدأ في التراجع، بينما الشركات الناشئة تمر بسلسلة من التراجع و التقدم الغير قابل للتنبؤ في المرحلة ما بين الانطلاق والنمو، وبمجرد ما تصل إلى مرحلة النضج ستستمر في الارتفاع و النمو (شركة تويتر Twiter، آبل Apple....).

- كما أن الشركة الناشئة تقدم منتجاتها لسوق جد كبير على عكس الشركات الكلاسيكية.
- والمؤسسة الناشئة بالرغم من الخطر المرتفع المرتبط بها فإن المستثمرين يقومون بالاستثمار في هذا النوع من المؤسسات بالموازنة بين العائد الضخم المحتمل في حال نجاح المشروع، بينما المؤسسات الكلاسيكية يتوجه المستثمر لسوق تنخفض فيه درجة عدم التأكد وتحقيق أرباح عادية.
- بالإضافة إلى الاختلاف في مصادر التمويل حيث يعتمد المؤسسة الناشئة على المستثمر الملاك، المستثمر المغامر، أو رأس المال المخاطر، نظرا لإحجام البنوك على تمويل هذا النوع من المشاريع عالية المخاطر بينما تحصل الشركات الكلاسيكية على التمويل من القروض البنكية أو المنح الحكومية.

3- التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر:

- تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر كغيرها الناشطة في البلدان النامية العديد من التحديات نذكر أبرزها:
- غياب قانون خاص بهذه الشركات.
 - الإجراءات البيروقراطية وعدم مواكبة التشريعات والقوانين.
 - ضعف حصة الشباب من الصفقات العمومية والمحددة ب20 بالمائة فقط في قانون الصفقات العمومية.
 - مشاكل التمويل ودفع المستحقات (ضعف التمويل ونقص رأس المال المغامر للاستثمار).
 - التأخر التكنولوجي وعدم رقمنة أغلب القطاعات الاقتصادية.
 - عدم وجود نظام دفع إلكتروني حقيقي ومتطور.

4- آليات دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر:

من أهم الوكالات الداعمة للمؤسسات الناشئة والمتواجدة في الجزائر نذكر ما يلي:

1-4- الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية:

أنشأت الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية خلفا للوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب حسب ما ورد في المرسوم التنفيذي رقم 20-329 المؤرخ في 22 نوفمبر 2020 والذي يعدل ويتم المرسوم التنفيذي رقم 96-296 المؤرخ في 8 سبتمبر 1996 وهي مؤسسة حكومية ذات طبيعة خاصة تتمتع بالشخصية

القانونية والاستقلال المالي، تحت إشراف الوزير المكلف بالمؤسسات المصغرة، تقوم بمرافقة حاملي المشاريع من أجل إنشاء وتوسيع المؤسسات الصغيرة المنتجة للسلع والخدمات، ولهذا الوكالة 51 فرع موزع في جميع ولايات الوطن.

تتولى الوكالة القيام بالمهام التالية (معيزي و بوداح، 2021، صفحة 600)

- دعم ومرافقة الشباب لخلق مشاريع جديدة.
- توفير المعلومات الاقتصادية، التقنية، التشريعية والتنظيمية للشباب أصحاب المشاريع.
- تطوير العلاقة مع مختلف الشركاء.
- إقامة الشراكة مع مختلف القطاعات لتحديد الفرص الاستثمارية.
- توفير التدريب على تقنية إدارة المشاريع.
- تشجيع مختلف الإجراءات والتدابير الرامية إلى إنشاء المشاريع وتوسيع نطاقها.

2-4- الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة CNAC:

منذ تاريخ إنشائه سنة 1994 كمؤسسة عمومية للضمان الاجتماعي (تحت وصاية وزارة العمل والتشغيل والضمان الاجتماعي) تعمل على "تخفيف" الآثار الاجتماعية المتعاقبة الناجمة عن تسريح العمال الأجراء في القطاع الاقتصادي وفقا لمخطط التعديل الهيكلي، عرف الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة في مساره عدة مراحل مخصصة للتكفل بالمهام الجديدة المخولة من طرف السلطات العمومية.

- تعويض البطالة: ابتداءً من سنة 1994 شرع الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة في تطبيق نظام تعويض البطالة لفائدة العمال الأجراء الذين فقدوا مناصبهم شغلهم بصفة لاإرادية و لأسباب اقتصادية.
- الإجراءات الاحتياطية: انطلاقاً من سنة 1998 إلى غاية سنة 2004، قام الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة بتنفيذ إجراءات احتياطية بإعادة إدماج البطالين المستفيدين عن طريق المرافقة في البحث عن الشغل و المساعدة على العمل الحر تحت رعاية مستخدمين ثم توظيفهم و تكوينهم خصيصاً ليصبحوا مستشارين - منسطين على مستوى مراكز مزودة بتجهيزات ومعدات مخصصة لهذا الشأن، سمحت الإجراءات الجديدة المتخذة لفائدة الاجتماعية التي يتراوح عمرها ما بين الثلاثين (30) و خمسين (50) سنة الالتحاق بالجهاز، بمزايا متعددة منها مبلغ الاستثمار الإجمالي الذي أصبح في حدود عشرة (10) ملايين دج بعدما ما كان لا يتعدى (50) ملايين دج وكذا إمكانية توسيع إمكانات إنتاج السلع و الخدمات لذوي المشاريع الناشطين (CNAC. 2020).

4-4- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI):

قبل سنة 2001 أنشأت الحكومة الجزائرية وكالة ترقية ودعم ومتابعة الاستثمار (APSI)، وبموجب قانون الاستثمار لسنة 2001 تم استبدال هذه الوكالة بالوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI) والمهادفة إلى:

- تشجيع وتطوير الاستثمارات في مختلف القطاعات من خلال الخدمات التي تقدمها، مع منح مزايا ضريبية معتبرة لها، وهذا كله من أجل المساهمة في تخفيض نسبة البطالة.
- تحقيق وتبسيط إجراءات تأسيس المؤسسات و المشاريع.
- كما تتمثل التحفيزات الممنوحة من طرف الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI) فيما يلي:
- تطبيق النسبة المخفضة في مجال الحقوق الجمركية للتجهيزات المستوردة التي تدخل في إنجاز المشروع.
- الاعفاء من الرسم على القيمة المضافة للسلع والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع.
- الاعفاء من الرسم على نقل الملكية للأصول العقارية التي تدخل في إنجاز المشروع.
- التكفل بكل أو بجزء من تكاليف الأشغال المتعلقة بالمنشآت الأساسية بالنسبة للمناطق الخاصة.
- الاعفاء من الضريبة على الدخل الإجمالي، الضريبة على أرباح الشركات، الدفع الجزائي و الرسم على النشاط المهني لمدة (10) عشر سنوات من انطلاق المشروع بالنسبة للمناطق الخاصة (حميداتو و غربي، 2012).

وسجلت الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار إجمالي 1.877 مشروع استثماري بمبلغ مالي قدره 526 مليار دينار جزائري خلال سنة، كما أن عدد مناصب الشغل المقترحة في إطار هذه الاستثمارات، المصروح بها لدى الوكالة، بلغ أكثر من 46 ألف منصب شغل.

ومن بين إجمالي الاستثمارات، سجلت الوكالة 980 مشروع في قطاع الصناعة بمبلغ يفوق 275 مليار دج و عدد مناصب شغل مقترحة تتجاوز 28 ألف منصب.

ومن بين إجمالي المشاريع المصروح بها لدى الوكالة، تم تسجيل 268 مشروع "كبير" يفوق قيمة استثماره 500 مليون دينار جزائري، ما يمثل استثمارات إجمالية تفوق 358 مليار دج، تمكن من خلق أكثر من 21 ألف منصب شغل.

وفي هذا السياق، فإن جميع هذه المشاريع تحصلت على شهادات التسجيل لدى الوكالة ودخلت في مرحلة الإنجاز و التجسيد، كما استفادت من التراخيص الضرورية لدى الإدارات المختصة و كذلك القروض البنكية.

وجاء في نص مشروع القانون أن الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، المنشأة بموجب المادة 6 من الامر رقم 01-03 المؤرخ في 20 اغسطس 2001، تسمى من الآن فصاعدا "الوكالة الجزائرية لترقية الاستثمار". وتكلف الوكالة، حسب نص القانون، بالتنسيق مع الادارات والهيئات المعنية، بترقية واثمين الاستثمار في الجزائر وكذا في الخارج من خلال التعريف بمناخ الاستثمار وجاذبية الجزائر، وذلك من خلال الاتصال بالمثلثات الدبلوماسية والقنصلية الجزائرية بالخارج. ومن المهام الموكلة لها أيضا، إعلام أوساط الأعمال وتحسيسهم، ضمان تسيير المنصة الرقمية للمستثمر، تسجيل ملفات الاستثمار ومعالجتها الى جانب مرافقة المستثمر في استكمال الإجراءات المتصلة باستثماره. وستوكل للوكالة كذلك مهمة تسيير المزايا بما فيها تلك المتعلقة بحفاظة المشاريع المصرح بها أو المسجلة قبل تاريخ اصدار هذا القانون، يضيف نص المشروع، مبرزا أن الوكالة ستتكفل أيضا بمتابعة مدى تقدم وضعية المشاريع الاستثمارية.

وبموجب مشروع القانون الجديد، سوف تنشأ لدى الوكالة شبائيك وحيدة تتمثل في الشباك الوحيد للمشاريع الكبرى والاستثمارات الأجنبية والشبائيك الوحيدة اللامركزية. وأفاد نص المشروع أن الشباك الوحيد للمشاريع الكبرى والاستثمارات الأجنبية هو المحاور الوحيد، ذو الاختصاص الوطني، ويكلف بالقيام بكل الإجراءات اللازمة لتجسيد ومرافقة المشاريع الاستثمارية الكبرى والاستثمارات الأجنبية، مشيرا ان معايير "تأهيل المشاريع الاستثمارية الكبرى ستحدد عن طريق التنظيم". من جهتها، تعد الشبائيك الوحيدة اللامركزية بمثابة "المحاور الوحيد للمستثمرين على المستوى المحلي وتتولى مهام مساعدة ومرافقة المستثمرين في إتمام الإجراءات المتعلمة بالاستثمار"

4-4- الوكالة الوطنية للقرض المصغر ANGEM:

يعتبر القرض المصغر بمثابة أداة لمحاربة الهشاشة حيث سمح لفئة الأشخاص المحرومين من تحسين ظروف معيشتهم، وهذا من خلال استحداث أنشطتهم الخاصة التي تمكنهم من الحصول على المداخيل. ظهر القرض المصغر في الجزائر سنة 1999 إلا أنه لم يعرف -في صيغته السابقة- النجاح الذي كانت تتوخاه السلطات العمومية منه، بسبب ضعف عملية المرافقة أثناء مراحل إنضاج المشاريع ومتابعة إنجازها، وقد تبين ذلك خلال الملتقى الدولي الذي نظم في ديسمبر 2002 حول موضوع "تجربة القرض المصغر في الجزائر"، وبناء على التوصيات المقدمة خلال هذا التجمع، الذي ضم عددا معتبرا من الخبراء في مجال التمويل المصغر، تم إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة إلى تحقيق جملة من الأهداف من أهمها نذكر التكوين المستمر مهام و أهداف (angem, 2020) :

- رفع الوعي بين سكان الريف في مناطقهم الأصلية من خلال إبراز المنتجات الاقتصادية و الثقافية، من السلع و الخدمات، المولدة للمداخيل العمالة.
- تنمية روح المقاوالتية بهدف المساعدة على الادماج الاجتماعي و التنمية الفردية للأشخاص.
- دعم، توجيه، ومرافقة المستفيدين في تنفيذ أنشطتهم
- متابعة الأنشطة المنجزة من طرف المستفيدين مع الحرص على احترام الاتفاقيات العقود التي تربطهم مع الوكالة الوطنية لتسيير الوطنية ANGEM.
- تكوين حاملي المشاريع و المستفيدين من القروض المصغرة.
- دعم تسويق منتجات القروض المصغرة عن طريق تنظيم المعارض عرض/بيع . (بن لحرش، 2020، صفحة 280)

كما يبين الجدول الموالي احصائيات الوكالة الوطنية منذ تأسيسها إلى غاية سنة 2020:

الجدول رقم (01): حصيلة الخدمات المقدمة من طرف وكالة ANGEM منذ تأسيسها إلى

غاية سنة 2020

| العدد | الأنشطة المنجزة |
|---------|---|
| 923788 | اجمالي القروض المصغرة الممنوحة |
| 336575 | اجمالي القروض المصغرة الممنوحة للرجال |
| 587213 | اجمالي القروض المصغرة الممنوحة للنساء |
| 1357764 | مناصب الشغل المستحدثة |
| 221682 | العدد الإجمالي للمقاولين المكونين |
| 92869 | اختبارات المصادقة على المكتسبات المهنية |

5- الخاتمة

يواجه الشباب الجزائري الطامح إلى إنشاء مؤسسته الخاصة العديد من التحديات، وهي نتاج البيئة الاقتصادية والاجتماعية والتكنولوجية وحتى القانونية، حيث نجد غياب قانون خاص لهذه الشركات وعدم مواكبة التشريعات والقوانين الحالية لتطور المؤسسات الناشئة إضافة إلى البيروقراطية وضعف التمويل هذا الأخير حتى إن وجد فهناك العديد من العراقيل للاستفادة منه، إضافة إلى التأخر التكنولوجي وعدم رقمنة أغلب القطاعات الاقتصادية وعلى رأسها البنوك ومؤسسات التأمين والضرائب.

مع كل هذا أبدت الحكومة الجزائرية في الآونة الأخيرة اهتماما كبيرا بدعم المؤسسات الناشئة من

خلال تقديم حلول استراتيجية منها:

- إنشاء الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية، وهي هيئة وطنية تنشر الفكر المقاولاتي وتمنح إعانات مالية وامتيازات جبائية.
- إنشاء الصندوق الوطني للتأمين على البطالة وهو مؤسسة عمومية تعمل على تحقيق الآثار الاجتماعية للبطال والتكفل به إلى غاية قيامه بمشروعه الخاص.
- إنشاء الوكالة الوطنية لدعم ومتابعة الاستثمار تعمل على تطوير الاستثمار في مختلف القطاعات مع منح مزايا ضريبية معتبرة.
- إنشاء الوكالة الوطنية للقرض المصغر، تعمل على الرفع من الوعي المقاولاتي لدى سكان الأرياف ودعمهم وتوجيههم.

6. قائمة المراجع:

- Bruchat., i. (2003). *Accompagner le createur.la nouvelle donne de l entreprise innovante*. Chiron editeur.
- Miloudi, M., & Dahmani, J. (2020). la gouvernance comme mecanisme pour soutenir la croissance des start-ups cas des start-ups en algerie. *La Revue des Sciences Commerciales, Volume 19, Numéro 2*.
- Ries, E. (2018). *Le modèle start-up: Devenir une entreprise moderne en adoptant le management entrepreneurial*. france: Pearson.
- شريفية بوالشعور. (2018). دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة Startups: دراسة حالة الجزائر. مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد 4، العدد 2.
- صراح بن لخرش. (2020). دور التحفيزات الجبائية وهياكل الدعم والمرافقة في تشجيع المقاولاتية بالجزائر. مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية، المجلد 7، العدد 1.
- علي بخيخي، و سليمة بوعويبة. (2020). المؤسسات الناشئة، الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: واقع وتحديات. مجلة دراسات وأبحاث، المجلد 12، العدد 4.
- فارس معيزي، و عبد الجليل بوداح. (2021). دور الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية في ترقية الإستثمار خارج المحروقات. مجلة الإجتهد للدراسات القانونية والاقتصادية، المجلد 10، العدد 2.
- فرحان الكلادة، جمال الحمصي. (2019). اقتصاد الشركات الناشئة في الأردن، تقييم المساهمة الاقتصادية وإمكانات الشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا. الأردن: الوكالة الألمانية للتعاون الدولي.
- كريمة زيدان، و رندة سعدي. (2020). حاضنات الأعمال آلية لدعم المؤسسات الناشئة: عرض نماذج عالمية. تأليف حاضنات الاعمال. الجزائر: السبيل لتطوير المؤسسات الناشئة.
- محمد الأمين نوي، و محمد دهان. (2020). نحو تنظير أدق لمفهوم المؤسسات الناشئة. مجلة الاصلاحات الاقتصادية والاندماج في الاقتصاد العالمي، المجلد 14، العدد 3.

- محمد الناصر حميداتو، و العيد غربي. (2012). إسهامات هيئات المرافقة المقاولاتية في تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. الملتقى الوطني حول: استراتيجية التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. الجزائر: جامعة قاصدي مرباح بورقلة.
- محمد سبي. (2009). فعالية رأس المال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة: دراسة حالة المالية الأوروبية للمساهمة. مذكرة ماجستير في علوم التسيير. قسنطينة: جامعة منتوري.
- منيرة سليمان، و أمينة لموي. (2021). المؤسسات السياحية الناشئة - قراءة نظرية - . تأليف تنمية المقاولات السياحية في الجزائر - سبيل المؤسسات الناشئة لترقية قطاع السياحة. الجزائر: جامعة قاصدي مرباح بورقلة.
- وسيلة بن فاضل، و زهير طافر. (2020). تداعيات أزمة كوفيد19 على السوق التمويلي لقطاع المؤسسات الناشئة. مجلة اقتصاد المال والأعمال، المجلد 4، العدد 4.