

جامعة محمد البشير الإبراهيمي برج بوعرييرج
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي

الميدان: علوم اقتصادية، تجارية، وعلوم التسيير

الشعبة: اقتصاد

التخصص: اقتصاد دولي

من إعداد الطالبين: - عدنان أنيس

- سويسي يحي

بعنوان:

دور المؤسسات الناشئة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

(دراسة حالة مؤسسة YASSIR)

أعضاء لجنة المناقشة

رئيسا	- أستاذ محاضر - ب -	د. حمزة عبد الرزاق
مشرفا	- أستاذ محاضر - ب -	د. فاتح زعيتر
مناقشا	- أستاذ محاضر - أ -	د. غطاس عبد الغفار

السنة الجامعية: 2022-2023

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
1438

الإهداء

تبارك الذي أهدانا نعمة العقل وأنار سبيلنا بنور العلم
ومهد لنا طريق النجاح بكل تقدير و عرفان

أهدي هذا العمل المتواضع إلى أعز ما أملك وما لدي في
الوجود وأقرب الناس إلى قلبي أطال الله في عمرهما »

أمي وأبي «

كما أهديه إلى إخواني ولكل عائلتي، إلى كل الزملاء
والأصدقاء والإخوة والأخوات
إلى كل من يقرأ هذه السطور.

الطالب: عدنان أنيس

الإهداء

أهدي مذكرتنا إلى والديا العزيزين، أمي العزيزة وأبي
الطيب

وإلى أختي الغالية وابنها وأخي سندي في الحياة
اليومية

إضافة إلى صديقي وأخي عدنان أنيس سندي في الدراسة

وإلى كل من رافقتني في مشواري الدراسي

وشكر خاص لمشرفي زعيتر فاتح وكل الدكاترة

والأساتذة الذين درست عندهم كل باسمه وقدره.

الطالب: سويسي يحي

شكر و عرفان

قال الله تعالى: " لئن شكرتم لأزيدنكم "

الآية 07 من سورة إبراهيم.

بسم الله الرحمن الرحيم، والحمد لله رب العالمين الذي
منحنا الصبر والعزيمة وساعدنا على إنهاء هذا البحث
العلمي، أما بعد

وإيماناً بمبدأ أنه لا يشكر الله من لا يشكر الناس،
فإننا نتوجه بالشكر الجزيل للأستاذ المعلم الدكتور "زعيتر
فاتح" الذي ساعدنا كثيراً في مسيرتنا لإنجاز
وكتابة هذا العمل وكان له دوراً عظيماً من خلال تعليماته
ونقده البناء ودعمه الأكاديمي، كما نوجه الشكر لأسرتينا
فرداً فرداً الذين صبروا وتحملوا معنا ومنحونا الدعم
على جميع الأصعدة، والشكر للأصدقاء والأحباب وكل شخص
قدم لنا الدعم بأي شكل كان.

المخلص:

هدفت هذه الدراسة إلى التطرق إلى الإطار النظري لكل من المؤسسات الناشئة والاستثمار الأجنبي المباشر وكذا بيان العلاقة الموجودة بينهما وفي الأخير حاولنا تسليط الضوء على دراسة حالة لواحدة من أنجح المؤسسات الناشئة في الجزائر وشمال افريقيا وهي مؤسسة "يسير".

تعتبر المؤسسات الناشئة (Startups) هي الشركات الناشئة والمبتكرة التي تعمل في قطاعات مختلفة وتسعى إلى تطوير منتجات أو خدمات جديدة تلبي احتياجات السوق. وعادة ما تكون هذه المؤسسات صغيرة الحجم وتعمل على توسع نطاق أعمالها وزيادة قاعدة عملائها، أما بالنسبة للاستثمار الأجنبي المباشر (Foreign Direct Investment)، فيشير إلى استثمار رأس مال في شركة أو مؤسسة في بلد آخر بواسطة مستثمر خارجي. يتمثل هدف هذا الاستثمار في تحقيق مكاسب مالية أو الاستفادة من فرص السوق أو الوصول إلى موارد جديدة أو تكنولوجيا متقدمة.

باختصار، تهدف هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على العلاقة بين المؤسسات الناشئة والاستثمار الأجنبي المباشر، حيث قد تساهم هذه الدراسة في فهم أفضل لأهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في دعم نمو المؤسسات الناشئة وتعزيز التطور الاقتصادي. **الكلمات المفتاحية:** المؤسسات الناشئة، الاستثمار الأجنبي، العلاقة بين المؤسسات الناشئة والاستثمار الأجنبي. دراسة حالة "يسير".

Abstract:

The aim of this study was to delve into the theoretical framework of both startups and foreign direct investment (FDI), as well as to elucidate the relationship between them. In the end, we attempted to shed light on a case study of one of the most successful startups in Algeria and North Africa, namely "Yasir" company.

Startups are innovative and emerging companies that operate in various sectors and seek to develop new products or services that meet market needs. Typically, these companies are small in size and strive to expand their business scope and increase their customer base. As for foreign direct investment, it refers to the investment of capital in a company or institution in another country by an external investor. The goal of this investment is to achieve financial gains, benefit from market opportunities, or access new resources or advanced technology.

In summary, the objective of this study is to shed light on the relationship between startups and foreign direct investment. This study can contribute to a better understanding of the importance of foreign direct investment in supporting the growth of startups and promoting economic development.

Key words: Startups, Foreign investment, relation between startups and foreign investment, case study of "Yassir".

قائمة المحتويات

الصفحة	العنوان
-	الإهداء
-	شكر وعرfan
I	ملخص الدراسة
II	قائمة المحتويات
III	قائمة الجداول
IV	قائمة الأشكال
أ-د	مقدمة
الفصل الأول: إطار نظري حول المؤسسات الناشئة	
11-06	المبحث الأول: ماهية المؤسسات الناشئة
27-12	المبحث الثاني: آليات وتقنيات تمويل المؤسسات الناشئة
الفصل الثاني: اسس ومفاهيم حول الاستثمار الأجنبي المباشر	
34-30	المبحث الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر
40-34	المبحث الثاني: دوافع ومحددات الاستثمار الأجنبي المباشر وأهميته
الفصل الثالث: دراسة حالة مؤسسة يسير -YASSIR-	
48-44	المبحث الأول: ماهية مؤسسة يسير -YASSIR-
59-49	المبحث الثاني: مؤسسة يسير ودورها في جذب الاستثمار الأجنبي
59	خاتمة
64	قائمة المراجع

قائمة الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
47	تطور نمو شركة يسير خلال الفترة 2017-2020	01
53	قيمة التمويل الإجمالي الذي حصلت عليه مؤسسة يسير من 2017 إلى 2022	02
54	تاريخ تمويل مؤسسة يسير	03

قائمة الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
10	منحنى المؤسسات الناشئة من بول غراهام	01
11	مراحل تطور ونمو المؤسسات الناشئة	02
46	تطبيق يسير	03
49	قيمة التمويل الذي جمعه يسير من 2020 إلى 2021 بجولة التمويل " أ "	04
52	قيمة التمويل الذي جمعه يسير من 2020 إلى 2022 بجولة التمويل " ب "	05

مقدمة

+ تمهيد:

إن ما يواجهه العالم اليوم من تحولات اقتصادية وتطور تكنولوجي فرض تبني استراتيجيات جديدة قائمة على الاقتصاد الحر، وهذا ما افرز نوع جديد في مجال الأعمال وهو قطاع المؤسسات الناشئة، ففي العقود الثلاثة الأخيرة من القرن الماضي تزايد الاهتمام بالمؤسسات الناشئة، وأصبحت تلعب دوراً مهماً في النشاط الاقتصادي سواء على صعيد الدول المتقدمة أو الدول الناشئة على حد سواء، إذ تزايد أهمية المؤسسات الناشئة والاستثمارات الأجنبية في الاقتصادات الحديثة، حيث تعتبر هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واحدة من أهم مصادر الابتكار والتكنولوجيا والتغيير الاجتماعي والاقتصادي. وبسبب الطبيعة الحديثة لهذه المؤسسات فإنها تتطلب مساحة للتطور والنمو، ويعتبر الاستثمار الأجنبي واحدًا من الطرق الرئيسية لتوفير هذه المساحة.

يتميز الاستثمار الأجنبي في المؤسسات الناشئة بالعديد من المزايا، حيث يمكن أن يؤدي إلى زيادة التوظيف والاستثمار في المناطق النائية، كما يمكن أن يحفز الابتكار والتنافسية ويعزز النمو الاقتصادي وتحسين المعيشة. وبالإضافة إلى ذلك، يمكن أن يوفر الاستثمار الأجنبي الموارد المالية والتكنولوجية اللازمة للمؤسسات الناشئة للنمو والتوسع في الأسواق الدولية.

مع ذلك، تواجه المؤسسات الناشئة العديد من التحديات عند جذب الاستثمار الأجنبي، حيث تحتاج إلى بناء الثقة والمصداقية مع المستثمرين الأجانب، وتحتاج إلى الالتزام بالمعايير والقوانين الدولية، بالإضافة إلى توفير بيئة تشريعية وضريبية واضحة ومشجعة للاستثمار.

بشكل عام، يمكن القول إن المؤسسات الناشئة والاستثمار الأجنبي يشكلان مصدرًا مهمًا للنمو الاقتصادي والابتكار والتغيير الاجتماعي في الاقتصادات الحديثة وهذا هو محور الدراسة.

+ إشكالية الدراسة: على ضوء ما سبق تمحورت مشكلة البحث في السؤال الرئيسي التالي:

مما سبق تظهر لنا معالم الإشكالية التي سوف نحاول الاجابة عنها من خلال هذه الدراسة والتي يمكن صياغتها بالتساؤل التالي:

إلى أي مدى يمكن أن تسهم المؤسسات الناشئة في جذب الاستثمارات الأجنبية؟

من أجل معالجة وتحليل هذه المشكلة وبغية الوصول إلى فهم واضح لها، تم طرح الأسئلة الفرعية التالية:

- هل تواجه المؤسسات الناشئة تحديات تمويلية؟
- هل يساهم الاستثمار الأجنبي في تعزيز النمو الاقتصادي؟
- هل للمؤسسات الناشئة القدرة على جذب الاستثمارات الأجنبية؟

➤ **فرضيات الدراسة:** للإجابة عن الأسئلة المطروحة السابقة ومن ثم الإجابة على مشكلة الدراسة تمت صياغة الفرضيات التالية:

- تواجه المؤسسات الناشئة تحديات تمويلية كبيرة.
- الاستثمار الأجنبي المباشر يساهم في تعزيز النمو الاقتصادي وتنمية البلدان المستضيفة.
- قدرة المؤسسات الناشئة على جذب الاستثمارات الأجنبية تعتمد على قدرتها على تحقيق النجاح والتوسع في الأسواق الخارجية.

➤ **أهمية الدراسة:** تكمن أهمية دراسة دور المؤسسات الناشئة في جذب الاستثمارات الأجنبية في تعزيز النمو الاقتصادي والابتكار، وتحقيق التنمية المستدامة وتحسين مستوى المعيشة. كما تعمل هذه الدراسة على تحديد العوامل التي تؤثر على جاذبية الأسواق الناشئة للاستثمار الأجنبي، وتوجيه الجهود نحو تحسين بيئة الاستثمار في الأسواق الناشئة.

➤ **أهداف الدراسة:** تهدف هذه الدراسة إلى تحقيق عدة أهداف، من بينها:

- تحليل دور المؤسسات الناشئة في جذب الاستثمارات الأجنبية وتأثيرها على التنمية الاقتصادية.
 - تحليل تأثير الاستثمارات الأجنبية على المؤسسات الناشئة والاقتصاد المحلي.
 - تقييم فعالية السياسات والبرامج الحكومية المتعلقة بدعم المؤسسات الناشئة في جذب الاستثمارات الأجنبية.
 - تقديم توصيات واقتراحات لتحسين بيئة الاستثمار في الأسواق الناشئة وزيادة جاذبيتها للاستثمارات الأجنبية.
- **منهج الدراسة:** في إطار هذا البحث ومن أجل معالجة إشكالية موضوع الدراسة تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي، وهو المنهج الأكثر استخداما وشيوعا في العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، وقد تم الاعتماد على أسلوب دراسة حالة في دراسة حالة مؤسسة "يسير" في الفصل التطبيقي .

➤ **الدراسات السابقة:**

- أحمد بن قطاف: أهمية حاضنات الأعمال التقنية في دعم وترقية المؤسسات الصغيرة المبدعة في

الجزائر، رسالة ماجستير، جامعة جد بوضياف، مسيلة، 2007.

من خلال هذه الدراسة عمل الباحث على إبراز أهمية الإبداع التكنولوجي في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة والصغيرة وكذا المتوسطة في الجزائر. ويرى الباحث أن تشجيع وتدعيم قدراتها الابتكارية يمكن أن ينمي من قدراتها التنافسية ويجعلها تساهم بنسبة أكبر في عملية التنمية الاقتصادية والدفع بالعجلة الاقتصادية. كما يرى الباحث أن تشجيع الإبداع التكنولوجي والابتكار في هذا النوع من المؤسسات مرتبط بالمحيط الخارجي. من خلال خلق بيئة مشجعة على الإبداع والتجديد، ويرى الباحث أيضا أن حاضنات الأعمال التقنية أثبتت قدرتها وكفاءتها في دعم المؤسسات الناشئة والصغيرة وكذا المتوسطة خصوصا القائمة على الابتكارات والحلول التكنولوجية في تخطي التحديات التي تواجهها في المراحل الأولى من تأسيسها.

- زهير بن يحيى: تقييم أداء مؤسسات دعم الأنشطة المقاولاتية في الجزائر دراسة حالة: (الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ)، أطروحة دكتوراه مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة دكتوراه، الطور الثالث، جامعة محمد البشير الإبراهيمي، برج بوعرييج، 2022/2021.

من خلال هذه الدراسة عمل الباحث على اجراء مجموعة من الاختبارات الإحصائية باستخدام برنامج SPSS وبرنامج Lisrel للوصول لاختبار فرضيات البحث ويرى الباحث أن أغلب المستفيدين من الوكالة يعانون من نقص الوعي نحو التكوين والعمل لتنمية الرصيد المعرفي قصد تسيير مؤسساتهم. كما يرى الباحث أن هناك مناطق تشهد تشبع كبير لبعض الأنشطة مما أدى لركودها ما يبين ضعف الدراسات الأولية للمشاريع الناشئة وعشوائيتها من خلال خلق بيئة مشجعة على الإبداع والتجديد. ويرى الباحث أيضا أن توفير الدعم بمختلف أنواعه أساس نجاح الأفكار وتطويرها لتتجسد في شكل مؤسسة مصغرة أو ناشئة من شأنها إحداث التغيير وتقديم القيمة المضافة، وتشجيع النشاط المقاولاتي يتطلب بناء استراتيجية متكاملة تشمل جميع المرافق والهياكل التي تساهم في دعم الأداء وتوفير بيئة مقاولاتية جيدة للأفكار والمشاريع الناشئة.

✚ حدود الدراسة:

على اعتبار ان العلاقة بين المؤسسات الناشئة والاستثمار الأجنبي تتسم بالتغيير والتعقيد فسوف يتم معالجة هذه الدراسة وفق الإطار والحدود التالية:

- **الحدود المكانية:** تمثل في الشركة الناشئة "يسير YASSIR" كدراسة حالة وبيان دورها في جذب الاستثمار الأجنبي.
- **الحدود الزمانية:** من سنة 2017 الى سنة 2022.

✚ **أسباب اختيار الموضوع:** هناك عدة أسباب لاختيار هذا الموضوع منها ما هو ذاتي وما هو موضوعي نوجزها فيما يلي:

- الاهتمام بمجال الشركات الناشئة وريادة الأعمال.
- الموضوع يدخل ضمن صلب التخصص.
- حداثة الموضوع لا سيما المؤسسات الناشئة في الجزائر.

✚ صعوبات الدراسة: (إن وجدت).

- ندرة المصادر وصعوبة الوصول إليها.
 - قلة الدراسات السابقة حول الموضوع.
 - تكتم بعض المسؤولين على الإحصائيات والأرقام المتعلقة بالمؤسسة محل الدراسة.
- ✚ **هيكل الدراسة:** للإجابة على الإشكالية المطروحة قسمنا هذه الدراسة إلى جانبين، جانب نظري وجانب تطبيقي بالإضافة إلى كل من المقدمة والخاتمة:

الجانب النظري تضمن فصلين يتضمنان الإطار النظري للموضوع، حيث قسمنا الفصل الأول إلى مبحثين، المبحث الأول ماهية المؤسسات الناشئة، أما المبحث الثاني آليات وتقنيات تمويل المؤسسات الناشئة، ثم الفصل الثاني حيث قمنا بتقسيمه كذلك إلى مبحثين، المبحث الأول ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر ، ثم المبحث الثاني تحت عنوان دوافع ومحددات الاستثمار الأجنبي المباشر وأهميته.

أما في الفصل الثالث فتم تخصيصه للدراسة التطبيقية (دراسة حالة) بعنوان دراسة حالة مؤسسة يسير، حيث تم تقسيمه إلى مبحثين، المبحث الأول تم فيه تقديم ماهية مؤسسة يسير، أما المبحث الثاني فتحت عنوان مؤسسة يسير ودورها في جذب الاستثمار الأجنبي ، كما تم في النهاية إعداد خاتمة الدراسة التي تضمنت نتائج الدراسة مع توضيح اختبار صحة الفرضيات، متبوعة بجملة من الاقتراحات المستتجة، وأخيرا تم صياغة آفاق الدراسة.

الفصل الأول:

الإطار النظري حول المؤسسات
الناشئة

تمهيد:

إن ما يواجهه العالم اليوم من تطور تكنولوجي فرض انتهاج استراتيجيات جديدة قائمة على الاقتصاد الحر، وهو ما أفرز نوع جديد في مجال الأعمال وهو قطاع المؤسسات الناشئة، بحيث شهدت المؤسسات الناشئة في السنوات الأخيرة اهتماما كبيرا من الدول النامية والمتقدمة ، فقد احتلت مكانة هامة في اقتصاديات الدول ولعبت دورا رائدا في عجلة التنمية، وذلك من خلال رفع قدرتها الإنتاجية في السياق الاقتصادي العالمي.

أما من الناحية الاجتماعية تؤدي إلى تقليص من حد البطالة، عملت الجزائر على وضع مجموعة من الآليات والوسائل لترقية وتطوير المؤسسات الناشئة في مختلف القطاعات الاقتصادية، وهذا من أجل تكثيف النسيج المؤسساتي، وخلق مناصب شغل جديدة والمساهمة في ترقية الصادرات بعيدا عن المحروقات، إذ تعد الصادرات محرك من محركات النمو الاقتصادي، من هذا المنطلق وجب علينا الوقوف على ماهية المؤسسات الناشئة بصفة عامة، هذا ما سنحاول التطرق إليه في هذا الفصل الذي قمنا بتقسيمه إلى مبحثين:

المبحث الأول: ماهية المؤسسات الناشئة.

المبحث الثاني: آليات وتقنيات تمويل المؤسسات الناشئة.

المبحث الأول: ماهية المؤسسات الناشئة

تعتبر المؤسسات الناشئة من المحركات الرئيسية للنمو والتخطيط المستقبلي، وقد أصبح الاهتمام بها في كل دول العالم يأخذ حيزا كبيرا، لذلك تعددت واختلقت المفاهيم ومن الصعب تحديد مفهوم واحد وشامل، وذلك باختلاف المفهوم من دولة لأخرى ومن نظام اقتصادي لأخر.

المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة

أصبحت المؤسسات الناشئة تمثل خيارا استراتيجيا هاما في عملية ترقية الاستثمار، وذلك لكونها تتميز بالمرونة والابتكار وسيتم التطرق الى أهم المفاهيم المتعلقة بها.

هي مشروع جديد بارز يهدف الى تطوير نموذج عمل قابل للتطبيق لتلبية حاجة السوق أو مشكلة معينة لدى العملاء فيمكن القول على أنها ثقافة الابتكار على الأفكار الموجودة من أجل حل المشاكل والنقاط الحرجة، فهي وجدت لتنمو بسرعة كونها تبحث عن سوق جديد ناشئ¹، ولها عدة تعريفات مختلفة نذكر منها:

1. حسب القاموس الإنجليزي تعرف على أنها مشروع صغير بدأ للتو، "STARTUP" تتكون من جزأين "START" وهو ما يشير الى فكرة الانطلاق و"UP" وهو ما يشير الى فكرة النمو القوي².
2. وحسب القاموس الفرنسي "LA ROUSSE" يعرفها على أنها المؤسسات الشابة المبتكرة، وتعتمد على التكنولوجيا الحديثة³.

3. حسب Eric Ries أحد المنظرين لهذا المفهوم يقول في كتابه **The Lean Startup** المؤسسة الناشئة هي كيان بشري صمم لخلق منتج جديد أو خدمة جديدة في ظل حالة عدم التأكد الشديدة⁴.
4. حاول باحثون مختلفون في الاقتصاد تقديم تعريف موضوعي لمفهوم المؤسسة الناشئة، اذ وضع باتريك فيدنسون (مؤرخ الأعمال ومدير الدراسات في مدرسة الدراسات العليا للعلوم الاجتماعية)، ثلاثة معايير تجعل من الممكن تصنيف المؤسسة في خانة المؤسسات الناشئة:

- احتمالية النمو القوي.
- استخدام التكنولوجيا الجديدة.
- الحاجة الى تمويل ضخم، من خلال رفع رأس المال.

يتميز هذا التعريف بأنه موجز وشامل، خاصة انه يكشف عن الصعوبات التي قد يواجهها رواد الأعمال عند انشاء مؤسسة ناشئة (التمويل والاستدامة وما الى ذلك).

¹ Robehmed, Natalie (16/12/2013) "What is a Startup" <https://www.startupcommons.org/what-is-a-startup.html>, AM. 10/01/2023, 01:25

² <https://dicionary.cambridge.org/fr/dictionnaire/anglais/start-up>.

³ Fridenson Patrick, 1001 startups.fr/dis_cest_quoi_une_start_up.

⁴ هشام بروال، جهاد خلوط، 2017، التعليم المقاوطني وحتمية الابتكار في المؤسسات الناشئة، مجلة معهد العلوم الاقتصادية مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، المجلد 20، العدد 03، ص20.

ومن وجهة نظرنا نرى أن مفهوم المؤسسة الناشئة هي تعريف الشركات الناشئة أو الشركات الناشئة التكنولوجية هو شركة صغيرة حديثة التأسيس تسعى إلى تطوير منتج أو خدمة مبتكرة وغالبًا ما تستخدم التكنولوجيا الحديثة في إنتاجها. يتميز هذا النوع من الشركات بالتركيز الكبير على الابتكار والإبداع والتكنولوجيا، وكذلك بالاستثمارات الأولية العالية والنمو السريع.

عادةً ما تتمثل ميزة الشركات الناشئة في إيجاد حلول جديدة للمشاكل الموجودة في السوق، أو تحسين المنتجات أو الخدمات الموجودة بالفعل. تحظى هذه الشركات بشعبية كبيرة في الوقت الحالي بسبب قدرتها على تحويل الأفكار الابتكارية إلى منتجات تجارية ناجحة في وقت قصير.

ومن الجدير بالذكر أن الشركات الناشئة تتميز بمستوى كبير من المخاطرة، حيث ان نسبة كبيرة منها تفشل في النجاح. ومع ذلك، فإن الشركات الناجحة التي تنجح في النمو والتوسع قد تحقق عوائد مرتفعة جدًا على الاستثمارات الأولية.

المطلب الثاني: خصائص المؤسسات الناشئة

حسب المختصين والباحثين، تتميز المؤسسة الناشئة بثلاث خصائص رئيسية هي احتمالية نمو قوي، استخدام او انشاء تكنولوجيا جديدة وطبيعة التمويل المقدم عن طريق جمع الأموال حيث إن 25 بالمئة من المؤسسات الناشئة لديها أموال رأسمال استثماري في رؤوس أموالها.¹

وهناك خصائص أخرى للمؤسسات الناشئة التي تميزها عن غيرها من المؤسسات الناشئة التي تميزها عن غيرها من المؤسسات ويمكن تلخيصها كالآتي:²

- 1. مؤقتة:** المؤسسة الناشئة لا تبقى في نفس الوضع مدى الحياة، فليس هدفها البقاء كما هي، فهي مرحلة استثنائية، فهدفها الرئيسي هو الخروج من وضعيتها كفكرة ناشئة والتطور لتصبح مؤسسة قائمة بحد ذاتها وإيجاد طريقة جديدة لتقديم الخدمة وخلق القيمة.
- 2. تبحث عن نموذج أعمال:** ان المؤسسة الناشئة تنقل القيمة للعملاء عن طريق خدمة أو منتج لم يسبق أن تم طرحه من قبل، فهنا يكمن تحدي المؤسسة الناشئة كونها تعتمد على منتج أو خدمة جديدة لذلك فهي تبحث عن بناء نموذج أعمال يتلاءم مع نشاطها والذي هو ليس واضح بعد.
- 3. قابلة للتصنيع أو الاستنساخ:** هذا يعني أن الشركة الناشئة تبحث عن نموذج أعمال يمكن تحقيقه على نطاق أوسع أي أن الفكرة تعمم وتصبح مؤسسة قائمة بحد ذاتها وتطبق في أماكن أخرى، أو من قبل أشخاص آخرين، وكمثال عن ذلك مؤسسة "UBER" التي انتشرت في جل مناطق العالم بصيغ مختلفة.

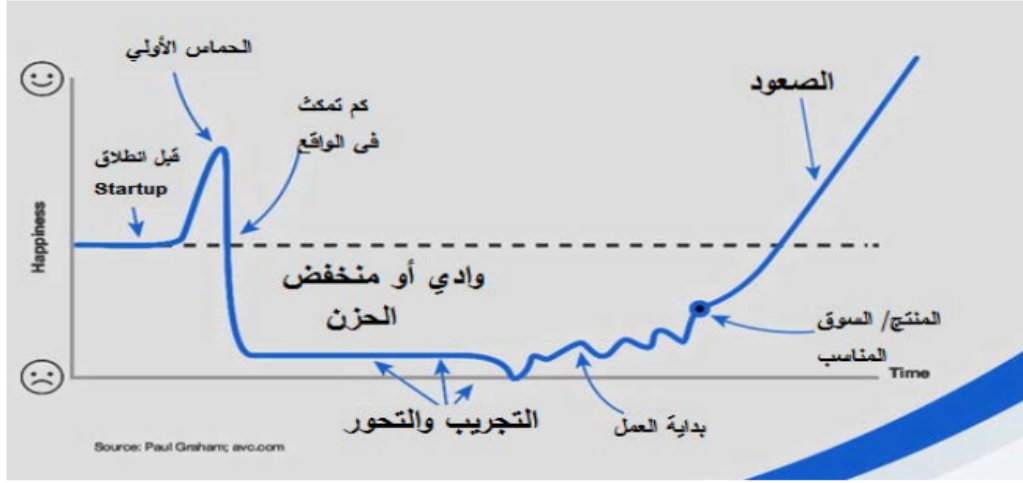
¹ Fridenson Patrick, 1001 startups.fr/dis_cest_quoi_une_start_up, op cit.

² Alex, O. T and Blockm, J.H, Sander, P. **Social capital of venture capitalists and start-up funding.** Small Business Economic, Cambridge University, UK, 2013, 39, (4), 835-851.

4. **القابلية للتطور والتوسع:** السمة الأخرى للمؤسسات الناشئة هي قابليتها للتوسع فقط عند بناء نموذج سيزداد عدد العملاء وتزداد المداخل. إلا أنه في البداية قد يكلف العملاء الأوائل أكثر من الذين يأتون بعدهم وهكذا فإن قابلية التوسع هذه وأن النموذج يمكن إعادة إنتاجه، وهو الذي يسمح للشركات الناشئة بالنمو بسرعة كبيرة وفي وقت قصير، مقارنة بأعمال مؤسسات أخرى.
5. **طبيعة التمويل الخاصة:** يتطلب إنشاء نموذج اقتصادي قابل للتكرار والقابل للتطوير بشكل عام استثمارات كبيرة في البحث والتطوير وشراء معدات تكنولوجيا المعلومات والتطوير الاستراتيجي والاتصالات، لذلك تلجأ المؤسسات الناشئة إلى طبيعة تمويل جديدة وخاصة (الممول المالك) وهو شخص طبيعي يستثمر بشكل فردي في رأس مال مؤسسة مبتكرة، في مرحلة مبكرة من الانشاء أو في بداية النشاط، وهي الفترة الأكثر خطورة للاستثمار، يضع ويوفر مهاراتهم وخبراتهم وشبكات العلاقات وجزء من وقتهم للدعم.
6. **مشروع في ظل عدم الإدراك التام:** صحيح أن المؤسسات الناشئة تكون مؤسسة مبتكرة وبتكنولوجيا حديثة، إلا أنها تبقى ذات مخاطر عالية كونها تبحث عن سوق جديدة وكذا تبحث عن نموذج أعمال لتستقر به، ما جعل مخاطر الاستثمار بها مرتفعة مقارنة بغيرها من المؤسسات الأخرى واضحة المسار.

المطلب الثالث: مراحل نشأة المؤسسات الناشئة

الشكل رقم 01: منحى المؤسسات الناشئة من بول غراهام



المصدر: Paul Graham, start-up happiness curve, <https://www.linkedin.com/pulse/startup-curve-journey-entrepreneur-karan-narula>

تم الاطلاع عليه يوم 2023/03/04 على الساعة 10:45.

مما سبق يخيل لنا ان ما يميز المؤسسات الناشئة هو النمو السريع والواقع عكس ذلك فهذه المؤسسات كثيرا ما تتعثر وتمر بمراحل صعبة وتذبذب شديد قبل أن تصل الى القمة ويمكن ابراز أهم مراحل حياة المؤسسة الناشئة حسب «Graham Paul»¹:

أولاً: مرحلة ما قبل الانطلاق

ليس كل مؤسسة نشأت حديثا تعتبر مؤسسة ناشئة وهنا يكمن الفارق كون المؤسسة الناشئة مصممة لتنمو بسرعة فالمرحلة الأولى يتم فيها طرح الفكرة الأولية التي هي حل لمشكل معين حيث يقوم صاحب الفكرة بدراسات الجودة اللازمة التي تبين له مدى ملائمة فكرته وتجاوبها مع الشكل المطروح.

ثانياً: مرحلة الانطلاق²

فبعد دراسة الجدوى ورحلة البحث عن تبني للفكرة وتمويلها من قبل المستثمرين أو بإحدى الصيغ التمويلية يتم طرح الدفعة الأولى للمنتج أو الخدمة التي تلاقي مشكل الرواج كونه منتج جديد فالقمة المستهدفة قد تلجأ اليه بتحفظ وليس بانديفاع كبير وغالبا ما تكون أولى التجارب مع العائلة والأقارب والأصدقاء.

¹ قادري سيد أحمد، موالى ناجم مراد، أهمية حاضنات الأعمال في مرافقة المؤسسات الناشئة، مذكرة ماستر أكاديمي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أحمد دراية، أدرار، 2020/2021، ص10.

² المرجع نفسه، ص14.

ثالثا: مرحلة المكوث في الواقع

مرحلة مبكرة من الاقلاع والنمو فبعد التجربة التي تم عرضها للمنتج أو الخدمة يصل المنتج الى الذروة بعد استعماله من طرف عدد معين من الجمهور .

رابعا: مرحلة الانزلاق

الانزلاق بالرغم من توفر كل الشروط اللازمة الا أن المنتج الجديد أو الخدمة الجديدة المطروحة من طرف المؤسسة الناشئة لا تزال تبحث عن طريقة لتتمركز في السوق الجديدة التي أنشأتها.

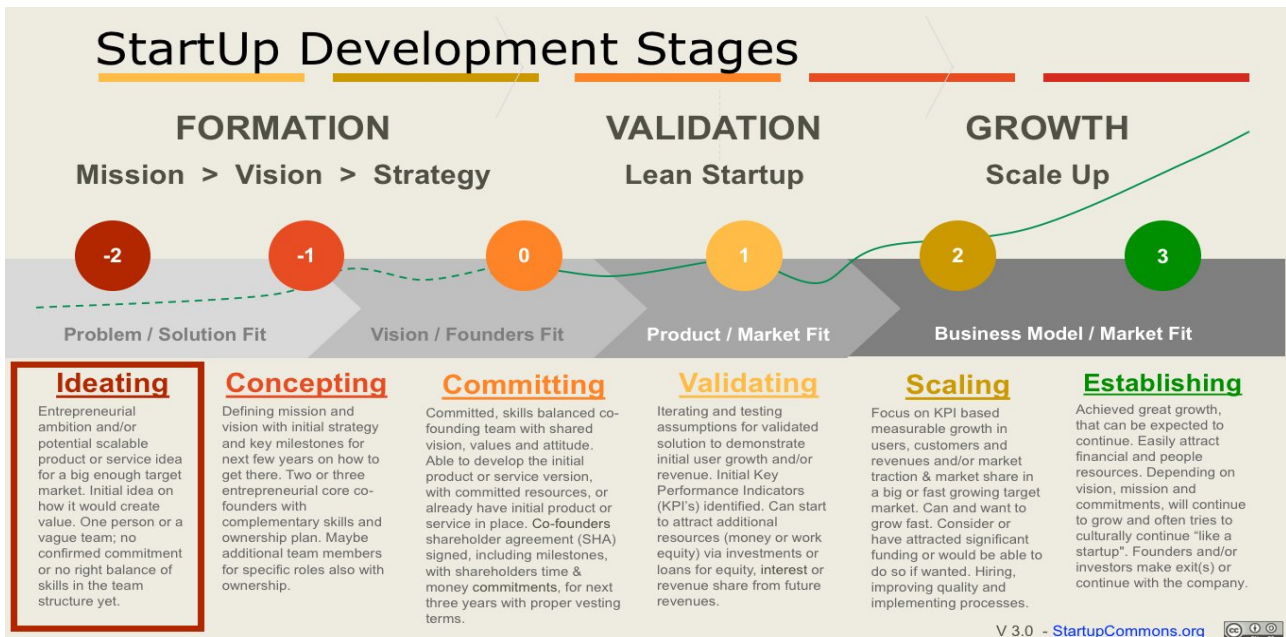
خامسا: مرحلة بداية العمل

الانطلاق في العمل، بعد الطرح الأولي للمنتج في السوق أمام الجمهور المستهدف يكون هنا صاحب المشروع ملما بكل النقائص والردود حول المنتج التي تم ملاحظتها لذا تتم ادراج التعديلات اللازمة من أجل تصحيحه وإعطائه القالب اللازم ليلتقي القبول ويسعى برواج كبير .

سادسا: مرحلة النمو السريع

هنا تظهر الخاصية التي تميز المؤسسات الناشئة عن غيرها وهي التطور والنمو الكبيرين فبعد تطوير المنتج بشكل نهائي ويخرج من مرحلة التجربة والاختبار يطرح بالسوق الجديدة وبوجه بطابعه الجديد للجمهور ليلقى رواجاً ونمواً كبيرين ليتم قبوله من طرف الفئة المستهدفة. وهذا ما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم 02: مراحل تطور ونمو المؤسسات الناشئة



تم الاطلاع عليه يوم 2023/03/04 على الساعة 15:30

من خلال الشكل نلاحظ بأن المؤسسة الناشئة تمر بمجموعة من المراحل وكل مرحلة تتميز بخاصية واستراتيجية معينة.

المبحث الثاني: آليات وتقنيات تمويل الشركات الناشئة

إذا كان مستوى تنمية وتطوير الشركات الناشئة وقطاع الأنشطة الخاصة بها وجودة آليات التوزيع مهما فإن حجم التمويل من خلال رأس المال أيضا على درجة أكبر من الأهمية، لذلك فإن التحدي التمويلي الذي تواجهه هذه الشركات تفرضه خصائص هذه الشركات ومتطلبات الاحتياجات التمويلية الخاصة بها من جهة، ومدى اصطدامها بشركات التمويل التي توفر رأس مال من جهة أخرى.

المطلب الأول: مصادر تمويل المؤسسات الناشئة

تتعدد مصادر تمويل المؤسسات الناشئة بين ما هو تقليدي وما هو حديث لذلك سنتطرق إلى التمويل في كلتا الحالتين في هذا المطلب.

أولاً: المصادر التقليدية في مجال تمويل المؤسسات الناشئة

يمكن أن نميز في تمويل المؤسسات الناشئة والصغيرة تمويل هذه المؤسسات من وجهة نظر تمويل المؤسسة الاقتصادية؛ وتمويل التنمية الاقتصادية¹.

1. تمويل المؤسسات الناشئة من وجهة نظر تمويل التنمية الاقتصادية

هنا يمكننا أن نميز نوعين من مصادر تمويل، هي مصادر خارجية ومصادر محلية.

- مصادر التمويل المحلية

"يتم تمويل قطاع المؤسسات والمصغرة والصغيرة والمتوسطة من المدخرات الوطنية اختيارية سواء بالنسبة للأشخاص أو المؤسسات أو أمام عدم كفاية الادخار العام والخاص لمواجهة التمويل المطلوب فإن هناك وسائل محلية أخرى منها الجباية والقروض العامة والإصدار النقدي الجديد²."

- مصادر التمويل الخارجية

"تعتمد بعض الدول في تمويل قطاع المؤسسات الناشئة على موارد أجنبية لسد حاجاتها التمويلية ، وهذه الأموال الإضافية الخارجية إما تأخذ شكل استثمار أجنبي مباشر من أشخاص أو هيئات ومؤسسات أو في صورة إعلانات مالية وهيئات دولية³."

¹ كامل بكري، التنمية الاقتصادية، ط01، دار النهضة العربية للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت 1986، ص18.

² مصطفى بورنان، علي صولي، الإستراتيجية المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة؛ مجلة دفاتر اقتصادية، مج11، ع01، 2020، ص138.

³ المرجع نفسه، ص139.

2. تمويل المؤسسات من وجهة نظر التمويل المؤسسية الاقتصادية

"يقصد بها تشكيلة خصوم المؤسسة سواء ارتبطت بالدين أو الملكية أي جميع موارد الميزانية التي تستخدمها المؤسسة بهدف تمويل دورة الاستثمار أو دورة الاستغلال".¹

أحياناً يأخذ تمويل المؤسسات الناشئة دعم مقدم من الحكومة في صور مختلفة أهمها:²

- تقديم حوافز ومزايا مثل الإعانات النقدية على شكل مبالغ لتغطية جزء من التكاليف.
- تقديم قروض طويلة ومتوسطة الأجل لتمويل الاستثمارات وقروض قصيرة الأجل.
- منح إعفاءات جبائية من قبل هيئات مكلفة بذلك.
- منح إعفاءات جبائية وشبه جبائية وجمركية.

ثانياً: المصادر الحديثة في مجال تمويل المؤسسات الناشئة

من بين المصادر الحديثة في مجال تمويل المؤسسات الناشئة التمويل البنكي، الذي أصبح أهم وأضمن الوسائل في تمويل هذه المؤسسات.

1. تعريف التمويل البنكي

يشير إلى عملية توفير الأموال من قبل البنوك للأفراد أو الشركات لتلبية احتياجاتهم المالية المختلفة. وعادةً ما يتضمن التمويل البنكي الحصول على قرض أو تمويل لفترة محددة، مع دفع فوائد مقابل الأموال المستلمة. والتمويل البنكي هو تقديم وعرض الأموال من طرف المؤسسات البنكية على المؤسسات الاقتصادية التي تقوم بإنجاز مشروع معين سواء كان خاص أو عام.³

2. وسائل التمويل التي توفرها البنوك

هناك نوعين من التمويل توفرهما البنوك وهما:

أ. تمويل نشاطات الاستغلال

تقوم المؤسسات البنكية بتمويل هذه النشاطات، وذلك يرجع إلى طبيعتها باعتبارها مؤسسة مالية هدفها تحويل الإيداعات التجارية إلى قروض سواء كانت قروض عامة أو خاصة.¹

¹ مصطفى بورنان، علي صولي، الإستراتيجية المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة، مرجع سبق ذكره، ص 139.

² عماد أبو رضوان؛ التحديات التي تواجه المشاريع الصغيرة، ملتقى متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة الشلف، الجزائر، 25-28 ماي 2003، ص 11.

³ ماجدة العطية، إدارة المشروعات المصغرة، ط 01، دار المسيرة للطباعة والنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2002، ص 31.

- القروض العامة

سميت بالقروض العامة لكونها موجهة لتكوين الأصول المتداولة بصفة إجمالية؛² وتلجأ المؤسسات عادة إلى مثل هذه القروض لمواجهة الصعوبات المالية المؤقتة؛ ويمكن إجمال هذه القروض فيما يلي:

- **تسهيلات الصندوق:** هي عبارة عن قروض تمنح لزبون من أجل تحقيق صعوبات السيولة المؤقتة أو القصيرة جدا، التي يواجهها الزبون.³
- **المكشوف:** هو عبارة عن قرض بنكي لفائدة الزبون الذي يسجل نقصا في الخزينة ناجم عن عدم كفاية رأس المال العامل.⁴
- **قرض الموسم:** القروض الموسمية هي نوع من القروض البنكية، وينشأ عندما يقوم البنك بتمويل نشاط موسمي لأحد زبائنه، فالكثير من المؤسسات نشاطاتها غير منتظمة وغير ممتدة على طول دورة الاستغلال.⁵
- **قرض الربط:** هو عبارة عن قرض يمنح إلى الزبون لمواجهة الحاجة إلى السيولة المطلوبة لتمويل عملية مالية في الغالب، تحقيقها شبه مؤكد، ولكنه مؤجل فقط لأسباب خارجية.⁶

- القروض الخاصة

هذه القروض غير موجهة لتمويل الأصول المتداولة بصفة عامة وإنما توجه لتمويل أصل معين من بين هذه الأصول،⁷ هناك ثلاثة أنواع من القروض الخاصة:

- **تسبيقات على البضائع:** هي عبارة عن قروض يقدم إلى الزبون لتمويل مخزون معين وقابل الحصول على البضائع كضمان لمقروض.⁸
- **تسبيقات على الصفقات العمومية:** هي عبارة عن اتفاقيات لشراء وتنفيذ أشغال لفائدة السلطات العمومية، تقام هذه الأخيرة بين ممثل الإدارة المركزية والمؤسسات العمومية ذات الطابع الإداري من جهة والمقاولين من جهة أخرى.¹

¹ مشري فريد، بن بريكة الزهرة، التمويل الاستثماري، مذكرة لنيل شهادة الماستر، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، قانون الأعمال، كلية الحقوق، 2005/2004، ص72.

² ماجدة العطية، مرجع سابق، ص35.

³ موالى عمر مليكة، التمويل البنكي للمشاريع المصغرة عن طريق الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، مذكرة لنيل شهادة الماستر، كلية علوم اقتصادية والتسيير وعلوم تجارية، قسم علوم التسيير، جامعة أحمد دراية، أدرار، 2016/2017، ص14.

⁴ المرجع نفسه، ص15.

⁵ المرجع نفسه، ص16.

⁶ موالى عمر مليكة، مرجع سبق ذكره، ص17.

⁷ خالد زايدي، التزامات التاجر القانونية، دار الخلدونية، الجزائر، 2016، ص198.

⁸ المرجع نفسه، ص200.

ب. تمويل نشاطات الاستثمار

تعني عملية تمويل الاستثمارات أن البنك مقبل على تجميد أمواله لمدة يمكن أن تمتد على حال من سنتين فما فوق حسب طبيعة الاستثمار.²

يمكن تقسيم قروض تمويل الاستثمارات حسب المدة إلى قرض متوسط الأجل وقروض طويلة الأجل، كما أن هناك تقنية لتمويل الاستثمارات تسمى القرض الإيجاري.³

- القروض متوسطة الأجل

هو كل قرض يمنح لمدة تتراوح بين 02 و 07 سنوات وهي موجهة لتمويل الاستثمارات الخفيفة، بمعنى تلك الاستثمارات التي مدة امتلاكها مساوية لمدة امتلاك القروض.⁴

- قروض طويلة الأجل

تهدف المؤسسة من خلال اللجوء إلى استعمال هذا النوع من القروض إلى تمويل استثمارات تمتد على فترة طويلة من الزمن، وتتميز بالتكلفة العالية، وتحصيل العوائد فيها يكون على مدة طويلة والقروض طويلة الأجل تأتي لتلبية هذا النوع من الاحتياجات.⁵

المطلب الثاني: آليات دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر

نظرا للدور الأساسي والهام الذي باتت تلعبه المؤسسات الناشئة ومشاريع المقاولاتية في الاقتصاد الوطني وقصد تمكين هذه المؤسسات عمدت الدولة إلى توفير آليات دعم ومراقبة لهذه المؤسسات، تركز هذه الآليات على المرافقة على جانب التمويل والتسويق والتدريب وتقديم الخبرات والاستشارات اللازمة، وقد تجسد الدعم المقدم من طرف الدولة للشركات الناشئة في شكل دعم عن طريق المرافقة ودعم عن طريق التمويل.

أولاً: آليات الدعم عن طريق المرافقة (نظام حاضنات الأعمال)

1. تعريف حاضنات الأعمال

تعرفها الجمعية الوطنية الأمريكية لحاضنات الأعمال (NBIA): حاضنات الأعمال أنها هيئات تهدف إلى مساعدة المؤسسات المبدعة والناشئة ورجال الأعمال الجدد، وتوفر لهم وسائل الدعم اللازمين (الخبرات،

¹ نصيرة ترمول، فعالية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الاستثمار، مذكرة ماجستير، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1، 2013/2014، ص58.

² موالى عمر مليكة، مرجع سبق ذكره، ص18.

³ مصطفى بورنان وعلي صولي، مرجع سبق ذكره، ص55.

⁴ سعدي جمال، مساهمة البنوك في تفعيل دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية الاقتصاد وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002/2003، ص48.

⁵ مصطفى بورنان وعلي صولي، مرجع سبق ذكره ، ص145.

الأماكن، الدعم المالي) لتخطي أعباء ومراحل الانطلاق والتأسيس، كما تقوم بعمليات تسويق ونشر منتجات هذه المؤسسات.

فحاضنات الأعمال ماهي إلا مكان محدد يعمل على استضافة المشاريع التي تحمل أفكار ابتكارية في مراحلها الأولى حتى تصل إلى مرحلة النضج ويوفر هذا المكان جميع أنواع الخدمات التي تتطلبها إقامة وتنمية المؤسسات الناشئة.

2. الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال للمؤسسات الناشئة

تسعى حاضنات الأعمال لتوفير مجموعة شاملة من الخدمات لمساعدة المؤسسات الناشئة على إطلاق

مشاريعها منها:

- **الخدمات الإدارية:** إقامة المؤسسات، الخدمات المحاسبية، إعداد الفواتير، كتابة التقارير، تأجير المعدات.
- **خدمات السكرتارية:** معالجة النصوص، حفظ الملفات، الفاكس، الانترنت، استقبال المكالمات والمراسلات.
- **الخدمات العامة:** توفير الأمن وأماكن التدريب، أجهزة الإعلام الآلي.
- **المتابعة والخدمات الشخصية:** تقديم النصح والاستشارة والنصح ومد يد العون.
- **تقديم التمويل ووسيلة للوصول إلى الممولين:** ليس كل شخص قادر على الحصول على الموارد التمويلية الضرورية لمزاولة نشاط أو مقاوله جديدة حتى تصبح مربحة، وتساعد برامج الحاضنات على توفير التمويل وحشد الموارد المالية ورأس المال المخاطر عادة من خلال شبكة من مقدمي الخدمات الخارجيين وقد تلعب دور الوسيط المالي والمنشأة.
- **خدمات البنى التحتية:** تشيد حاضنات الأعمال المصانع في فضاءات مكتظة بالمباني بالكامل وتستأجرها لمنشأة الأعمال بشروط مرنة وبأسعار معقولة.
- **خدمات الأعمال:** إيجاد الحلول المناسبة للمشاكل التقنية، المالية، الإدارية والقانونية التي تواجه المشروع.
- **خدمات الربط بالأفراد والربط الشبكي:** وتهدف الحاضنات إلى دعم التعاون والتنسيق مع مختلف المؤسسات المختصة، حيث تتعاون كثيرا مع الجامعات، مؤسسات البحث والعلوم والحدائق التكنولوجية. وفي بعض الحالات تعمل على ربط ملاك الأعمال الجلد مع غيرهم ممن هم في وضع يمكنهم من الاستثمار مستقبلا في الشركة (تدعيم مفهوم التعاون بين المشروعات).
- **خدمات التعليم والوصول إلى المعرفة:** تقديم المساعدة فيما يخص البحث، الاستشارة والتدريب الأولي، والمساعدة في تطوير المنتجات والتسويق، حاضنات الأعمال تعمل على ملء الفراغ وتعويض النقص الموجود الناجم عن عدم إمكانية كل شخص على إنفاق الوقت والمال اللازم لمزاولة الدراسة والحصول على درجة جامعية في إدارة الأعمال وتساعد برامج الحاضنات على سد هذه الفجوة أو الثغرة من خلال توفير التدريب الأولي للمقاولين.

- خدمات بناء علامة تجارية: كما تعتبر حاضنات الأعمال فضاء لإطلاق الأعمال التجارية، وزيادة معدلات النجاح وتشجيع الأفكار المتميزة وضمان ديمومة المؤسسات المحتضنة وبناء العلامة التجارية الخاصة بها.¹

3. نماذج لبعض حاضنات الأعمال الرائدة في الجزائر

عرف العمل بنظام الحاضنات لدعم ومرافقة المؤسسات الناشئة تأخرا ملحوظا في الجزائر، ولكن هذا لم يمنع من ظهور حاضنات أعمال رائدة في مختلف تخصصات ريادة الأعمال ومن أمثلة هذه الحاضنات:

- **حاضنة أعمال سيلابس (SYLABS):** تأسست سيلابس عام 2015، وهي حاضنة أعمال ومسرعة مشاريع مقرها الجزائر العاصمة بالقرب من البريد المركزي، تعمل هذه المؤسسة على تقريب ودمج الشركات الناشئة في النظام البيئي البادي الجزائري، ويتم ذلك من خلال دعم رواد الأعمال بالاستشارة وتوفير الأدوات الريادية الضرورية للنجاح في السوق الجزائري، وكذلك مساعدتهم على توسيع شبكة علاقاتهم، كما تهدف إلى تطوير النظام البيئي لريادة الأعمال من خلال التواصل والتقرب مع صناع القرار في القطاعين العام والخاص محليا وعالميا وتشجيع ريادة الأعمال في الجزائر.
- **حاضنة أعمال سايبير بارك بسيدي عبد الله:** وتعرف بالوكالة الوطنية لترويج و ترقية الحضائر التكنولوجية وتطويرها هي مؤسسة في قطاع العام تأسست عام 2004، يقع مقرها الرئيسي في سايبير بارك في مدينة سيدي عبد الله الجزائر العاصمة، وتهدف هذه المؤسسة إلى إنشاء نظام بيئة ريادي وطني من خلال تشجيع الشركات الناشئة والمشاريع المبتكرة الفعالة في الاقتصاد الجزائري.
- **حاضنة أعمال بيكوس:** يقع مقر بيكوس في مدينة الجزائر المحمدية بالجزائر، ومنذ ذلك الحين، تقدم هذه المؤسسة خدمات استشارية وتوجيهية، بالإضافة إلى تدريبات للشركات الجزائرية في مجال الأعمال. تشمل خدماتها تسريع المشاريع والدعم والتوجيه وعقد فعاليات ومؤتمرات حول ريادة الأعمال.
- **حاضنة أعمال فكرة تيك:** أو تعرف كذلك بمركز تنمية التكنولوجيات المتطورة التي يقع مقرها في بابا حسن، بالعاصمة، وتعد مؤسسة تابعة للقطاع العام متخصصة في العلوم والتكنولوجيا، وتتمثل خدماتها في دعم المشاريع المبتكرة في مجالات العلوم والتكنولوجيا وفي مجال البحث العلمي والابتكار التكنولوجي، والمساعدة في زيادة القيمة وكذلك من خلال التدريبات.
- **حاضنة معهد الدكتور بلقاسم حبة:** وهو معهد في شكل حاضنة تابع للعالم الجزائري المغترب البروفيسور بلقاسم حبة تقع في بلوزداد، الجزائر العاصمة، معهد حبة حاضنة مشاريع تساعد على تطوير الابتكار وريادة الأعمال في الجزائر من خلال تسريع نمو الشركات الناشئة باستعمال أدوات مثل "FABLABS" و "THINK THANK" كما تملك مجلسا علميا لتقييم المشاريع ومراقبتها.²

¹ ولد الصافي عثمان، التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر وأليات دعمها ومرافقتها، حوليات جامعة بشار في الاقتصادية، المجلد 7، العدد3، 2020، ص475-476.

² موقع: <https://sylabs-dz.com/incubators-in-algeria>، تاريخ الاطلاع عليه: 2023/02/09.

- الحاضنات الجامعية (حاضنة أعمال جامعة مسيلة): بغية تطوير وتشجيع الأفكار الابداعية والريادية في الوسط الجامعي والمساهمة في تحويل هذه الأفكار إلى مشاريع منتجة تبنت وزارة التعليم العالي والبحث العلمي استراتيجية لمرافقة هذه المؤسسات من خلال تشكيل هيئات على المستوى الجامعة وتتمثل في دار المقاولاتية في بعض الجامعات أو حاضنات أعمال في جامعات أخرى وتعتبر حاضنة أعمال جامعة محمد بوضياف بالمسيلة نموذج ناجح من الحاضنات في الوسط الجامعي.

ثانيا: آليات الدعم التمويلية

تعد اشكالية التمويل من أهم الصعوبات والتحديات التي تواجه المؤسسات والشركات الناشئة في الجزائر في الوقت الراهن، لذا تبنت الدولة أسلوبا تمويليا جديد ومغاير للأساليب الكلاسيكية القائمة على الفروض البنكية، يقوم هذا الأسلوب على مبدأ المرافقة والمشاركة الميدانية وقد تجسد في اطلاق صندوق خاص لتمويل المؤسسات الناشئة في سنة 2020 كما أن قانون المالية لسنة 2020 جاء بتدابير وتحفيزات جبائية جديدة لفائدة أصحاب المؤسسات الناشئة لا سيما التي تنشط في مجالات الابتكار والتكنولوجيات الجديدة، وذلك من خلال إعفائها من الضريبة على الأرباح والرسم على القيمة المضافة بهدف ضمان تطوير أدائها، كما تضمن القانون اعفاءات من الضرائب والرسوم الجمركية في مرحلة الاستغلال مع إقرار تسهيل حصول هذه المؤسسات على العقار الصناعي لتوسعة مشاريعها الاستثمارية بالإضافة إلى تدابير أخرى منها:

- تسهيل ولوج المؤسسات الناشئة للطلب العمومي عبر تكييف دفتر الشروط الذي يلزم بضرورة اللجوء إلى المناولة مع المؤسسات الناشئة.
- إعادة تفعيل أحكام المادة 87 من المرسوم الرئاسي رقم 247/15 المؤرخ في 16 سبتمبر 2015 المتضمن تنظيم الصفقات العمومية وتقويضات المرفق العمومي، عبر إصدار قرار السيد وزير المالية، المبرمج في هذا الشأن بغرض دعم المؤسسات الناشئة.
- حث القطاعات الوزارية، الجماعات الإقليمية والمؤسسات الاقتصادية على ترقية الشراكة المالية مع الشركات الناشئة والشباب حاملي المشاريع المبتكرة.
- تسهيل حصول الشركات الناشئة على العقار الصناعي لتطوير وتوسيع مشاريعهم.
- اتخاذ تدابير تحفيزية جبائية من أجل حث المتعاملين العموميين والخواص على اللجوء إلى الحلول المبتكرة التي تقدمها المؤسسات الناشئة.¹

أيضا هناك صيغ تمويل كلاسيكية توفرها الجزائر لتمويل المشاريع المتوسطة والصغيرة الجديدة صيغ تمويل كلاسيكية مثل:²

¹ موقع وزارة الداخلية والجماعات المحلية والتهيئة العمرانية: <https://www.interieur.gov.dz> ، تاريخ الاطلاع عليه: 04/02/2023.

² مفروم برودي، المؤسسات الناشئة في الجزائر -الواقع والمأمول-، حوليات جامعة بشار في الاقتصادية، المجلد 07، العدد 03، جامعة غرداية، الجزائر، تاريخ النشر 31/01/2021، ص 353.

1. الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب:¹ أصبح يطلق عليها تسمية الوكالة الوطنية لدعم وترقية المقاولاتية، وهي وكالة أنشئت على شكل هيئة وطنية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، تعمل على إنشاء مؤسسات مصغرة لإنتاج السلع والخدمات سواء كانت إنشاء المؤسسات المصغرة الجديدة أو توسيع في النشاط وضعت تحت سلطة رئيس الحكومة ويتولى الوزير المكلف بالتشغيل والعمل والضمان الاجتماعي ولها فروع جهوية ومن أهم مهامها:

- متابعة الاستثمارات المنجزة من طرف الشباب المستفيد مع الحرص على احترام بنود دفاتر الشروط التي تم التوقيع عليها.
- تقييم علاقات متواصلة مع البنوك والمؤسسات المالية في إطار التركيب المالي للمشاريع وتطبيق خطة التمويل.

- تقوم مخصصات الصندوق الوطني لدعم وتشغيل الشباب منها الأمانات، التخفيضات في نسب الفائدة.

2. الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة: هو مؤسسة عمومية للضمان الاجتماعي تحت وصاية وزارة العمل والتشغيل والضمان الاجتماعي يعمل على تخفيف الآثار الاجتماعية المتعاقبة الناجمة عن تسريح العمال الأجراء في القطاع الاقتصادي وفقا لمخطط التعديل الهيكلي، وقد عرف في مساره عدة مراحل مخصصة للتكفل بالمهام الجديدة المخولة من طرف السلطات العمومية.²

3. الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر:³ وهي هيئة ذات طابع خاص تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلالية المالية ولها فروع محلية مكلفة بعدة مهام منها:

- تسيير جهاز القرض المصغر وفق للتشريع والتنظيم المعمول به.
- تدعيم المستفيدين وتقديم لهم الاستشارة والمرافقة.
- منح القروض بدون فوائد.
- تقييم علاقة متواصلة مع البنوك والمؤسسات المالية في إطار التركيب المالي للمشاريع وتنفيذ خطة التمويل ومتابعة إنجاز المشاريع واستغلالها.

وقد تم استحداث وزارة منتدبة خاصة بالمؤسسات الناشئة والتي يعول عليها مستقبلا لخلق القيمة المضافة من خلال تصدير خدماتها للخارج وجلب العملة الصعبة وتوظيف اليد العاملة، فهي تطمح إلى إنشاء نحو 1500 مؤسسة ناشئة ومبتكرة مع نهاية سنة 2021 حسبما كشف عنه الوزير المنتدب لدى الوزير الأول وليد ياسين موضحا أن هذا هدف واقعي بالنظر إلى أن الوزارة تركز على الجانب النوعي وليس الكمي، في هذا الصدد قامت الوزارة بإنشاء منصة إلكترونية لتمكين أصحاب الشركات وحتى أصحاب المؤسسات المبتكرة ممن لم تحصلوا بعد على السجل التجاري لتسجيل أنفسهم. كما تم إقرار مجموعة من التسهيلات لمرافقة أصحاب هذه

¹ مكربي أسماء، صيغ تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري وكالة حاسي مسعود ورقلة "2014-2017"، مذكرة Master، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، "2017/2018"، ص 11.

² موقع: <https://www.cnac.dz>، أطلع عليه يوم: 2023/02/08.

³ مكربي أسماء، مرجع سبق ذكره، ص 11.

الشركات وكذا الشباب الراغب في إنشاء شركات مماثلة سواء من الجانب التنظيمي أو من الجانب التمويلي كون هذه المؤسسات لا يمكن تمويلها عن طريق القروض البنكية، ومن بين هذه الإجراءات:

- إقرار العديد من الإعفاءات الضريبية، حيث تمت المصادقة على المرسوم التطبيقي الخاص بهذه الإعفاءات.
- إنشاء مسرع خاص بهذه المؤسسات وفق معايير عالمية مقره الجزائر العاصمة والمنتظر فتح فروع له مستقبلا على مستوى عدة ولايات.

أيضا إطلاق صندوق تمويل المؤسسات الناشئة فهو بمثابة حل مؤقت فقط، لأن القوانين التي تتضمن صيغة التمويل بالمخاطرة، لم تصدر بعد في الجزائر، وهذا نتيجة عدم تطور النظام المصرفي الجزائري ووجود تداخل بين عمل البورصة والبنوك في الجزائر، وربما ستسعى الجزائر مستقبلا لفتح رأس المال أمام القطاع الخاص من أجل تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق "رأس المال المخاطر" وهذا بمساعدة بورصة الجزائر التي يجب أن تفعل لأن هذه الأخيرة هي السبيل الوحيد الذي يضمن تمويل هذه المؤسسات مستقبلا، فالدولة الجزائرية لا يمكنها الاستمرار في تمويل ودعم هذه المؤسسات، لأنها تستنزف خزينة الدولة وبدون مقابل مثلما حدث سابقا مع مشاريع الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ)، حيث لم تتمكن الدولة حتى اليوم من استرجاع بعض القروض الممنوحة للشباب بسبب عدم قدرتهم على السداد.¹

المطلب الثالث: أهمية المؤسسات الناشئة في الجزائر

تعتمد اقتصاديات الدول على المؤسسات الناشئة، والتي تعتبر لبنة اقتصاد كل دولة، حيث تلعب المؤسسات الناشئة أهمية بالغة في الاقتصاد العالمي، بصفة عامة و الاقتصاد الوطني بصفة خاصة،² لأنها تشكل أهم مكونات وعناصر النشاط الاقتصادي، فهي بدورها تحقق التنمية بشقيها الاقتصادي والاجتماعي، والتي تعتبر المحرك الأساسي لتنمية والتطور الاقتصادي، والتي توفر بدورها قاعدة صناعية وبنية تحتية واسعة وركيزة أساسية لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية ومن هذا المنطلق أولت الجزائر لهذه المؤسسات أهمية بالغة عن طريق استحداثها لوزارة المؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة خاصة بعد التطور الكبير الذي شهده هذا النوع من المؤسسات على المستوى الدولي، بعدما كان دوره محدودا في هذه التنمية ومحصورا في بعض الأنشطة³، ومن هنا سنحاول التطرق إلى الأهمية الاقتصادية، إضافة إلى تبيان الأهمية الاجتماعية.

¹ مفروم برودي، مرجع سبق ذكره.

² بلغنامي نبيلة، واقع وتحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر-دراسة حالة الجزائر-، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 08، العدد 01، 2021، ص 20.

³ بنوجعفر عائشة، شلال إبراهيم، طبوش احمد، المؤسسات الناشئة في الجزائر: الواقع والتحديات - مع الإشارة إلى التجارب الرائدة في العالم -، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 08، العدد 01، 2021، ص 90.

وتكمن الأهمية الاقتصادية للمؤسسات الناشئة في الجزائر من خلال المساهمة في التطور البيئي والنظام الاقتصادي، والمساهمة في النمو الاقتصادي والمرونة والاستجابة السريعة

1. المساهمة في التطور البيئي والنظام الاقتصادي

تسعى عملية التأهيل البيئي في المؤسسات الاقتصادية إلى تأهيل المؤسسات ومساعدتها على إنتاج مواد وخدمات محترمة للبيئة، وذلك في قطاعات حيوية تشتد المنافسة الدولية بشأنها كالصناعات الغذائية ومواد التنظيف والسياحة، والجدال حول أهمية المواصفات البيئية الصحية في تطوير قدرات المؤسسة من حيث تخفيف عبء كلفة الإنتاج وتنمية جاذبيتها في أسواق الاستهلاك حيث أصبحت الجوانب الصحية والبيئية معايير أساسية لاقتناء منتج دون غيره.¹

إن عدم المساهمة في التطور البيئي نتج عنه مشكلة تدهور البيئة، وعدم حمايتها يقلل من النمو الاقتصادي مستقبلاً بواسطة أثارها السلبية على إنتاجية الأراضي الزراعية وعلى صحة الإنسان ورفع التكاليف الصحية وتدميرها للبنيات التحتية تحت طائلة الكوارث الطبيعية وبصفة عامة تكون عواقب ذلك وخيمة على مستوى معيشة الإنسان نفسه مستقبلاً أو يسمي بالتنمية المستدامة، فانه كذلك تتطلب عملية حماية موارد مالية طائلة، وخاصة إذا كانت درجة التدمير البيئي قد وصلت مستوى خطيراً، قد تعيق من مجهودات النمو الاقتصادي الضروري لتحقيق التنمية المستدامة ورفع المستوى المعيشي للسكان بصورة دائمة وفي الأخير وعند حدود النمو الاقتصادي تكتمل الحلقة المفرغة وتتعرثر حماية البيئة من جديد.²

وتظهر وضعية الدول النامية ذات النقص في الموارد المالية حالة الجدلية القائمة بين متطلبات البيئة ومتطلبات النمو بشكل واضح، ولهذا منذ بداية اهتمام المجتمع الدولي بقضية البيئة أصدرت الأمم المتحدة قراراً في ديسمبر 1968 جثت فيه الدول المتقدمة إلى مساعدة الدول النامية لحل لمشاكلها البيئية. وفي المؤتمر البيئي الأول للأمم المتحدة في ستوكهولم عام 1972 أكدت الدول النامية³ على ما يلي:

- أولوية التنمية نظراً للحالة الاقتصادية للدول النامية.
- الاهتمام بالبيئة يجب ألا يكون على حساب التنمية من وجهة نظر النفقات.
- يجب أن تساهم الدول المتقدمة بالقسط الأكبر في نفقات حماية البيئة نظراً لتسببها في كثير من الأضرار البيئية بسبب عمليات التصنيع والآثار السلبية للتكنولوجيا.

¹ سالمى منيرة، مسغوني منى، إشكالية التأهيل البيئي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نحو تحقيق الاقتصاد الأخضر، الملتقى الدولي الثاني حول الأداء المتميز للمنظمات والحكومات، ط02، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، يومي 22 و23 نوفمبر 2011، ص372.

² لعلى احمد، إشكالية العلاقة التنافسية بين النمو الاقتصادي وحماية البيئة: مقارنة توفيقية، مجلة الباحث، المجلد 12، العدد 04، 2013، ص92.

³ الخطيب نهى، اقتصاديات البيئة والتنمية، مركز دراسات وإستثمارات الإدارة العامة، جامعة القاهرة، 2000، ص80.

وبناء على هذا الأساس هناك علاقة بين البيئة والنمو الاقتصادي وهي علاقة جدلية، يحكمها التأثير المتبادل بينهما فإذا كانت سياسات النمو الاقتصادي أن تكون حذرة فيما يخص البيئة فإنه يجب على جهودات حماية بصورة خاصة في سبيل تحقيق الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية لشعبها.¹

ومن هذه الناحية يمكن القول إن حالة الدول النامية لها انعكاسات اقتصادية سلبية لتحقيق متطلبات حماية البيئة يمكن إيجازها فيما يلي:

أ. تهديد مستوى النمو الاقتصادي

إن حماية البيئة بصورة دائمة وشاملة ينجم على الدول الحذر في استعمال الموارد الطبيعية في العمليات الإنتاجية؛ وخاصة في الصناعة حيث ينبغي تنفيذ السياسات لحماية لبيئة من أجل الإنفاق المالي؛ الذي يعتبر صورة دائمة ومنظمة قد تفتقر إليها الدول النامية أو تكون على حساب الاستثمارات الاقتصادية والاجتماعية الضرورية لهذه الدول.²

ب. ارتفاع التكلفة الإنتاجية

إن جهودات حماية البيئة وتطورها والتوعية بالشؤون البيئية والقيام بالدراسات الخاصة بمواضيع البيئة؛ من خلال إدخال وسائل تكنولوجيا جديدة للتخفيف من الآثار الضارة للبيئة التي يقود إلى تضخيم تكلفة الإنتاج لدى الشركات الإنتاجية.

ت. ارتفاع مستوى البطالة

إن الشروط الموضوعية لاستغلال الموارد الطبيعية، وكذلك زيادة الانفاق على حماية البيئة على حساب الاستثمارات الاقتصادية بتقليص حجم الإنتاج المحقق وبالتالي معدلات النمو الاقتصادي، مما يزيد من معدلات البطالة على المستويات المعهودة قبل عمليات الإنفاق على حماية البيئة، ومنه فإن الدول التي تعاني من البطالة ومنها الدول النامية قد تواجه تحديا كبيرا متمثلا في التناقض الظاهري بين أولوية النمو وخلق فرص العمل وتحقيق التنمية كأولوية

اقتصادية واجتماعية من جهة والهدف من حماية البيئة التي تمثل المحيط المعاشي للسكان ومصدرا لمواردهم الطبيعية والغذائية من جهة أخرى.³

¹ لعمى احمد، مرجع سبق ذكره، ص92.

² المرجع نفسه، ص92.

³ مرجع نفسه، ص92.

ث. الأثر على الصادرات

إن التقليل من الإنتاج وزيادة تكلفة الإنتاج الحاصلين بسبب ارتفاع حجم الإنفاق على البيئة على حساب النمو الاقتصادي، الذي يؤدي إلى انخفاض حجم الصادرات وتضرر الميزان التجاري نظرا لانخفاض الإنتاج المحقق من جهة وارتفاع تكلفة المنتجات النهائية من جهة أخرى.

إذن فمن الواضح أن متطلبات البيئية بما تحمله من أعباء اتقاقية وحذر في استخدام الموارد الطبيعية التي تحد من معدلات النمو الاقتصادي؛ وقد نجم عن عدم اتخاذ الإجراءات اللازمة للحفاظ على البيئة من أجل تحقيق التنمية المستدامة وعدم الأخذ بعين الاعتبار عنصر الحفاظ على البيئة أثناء عملية رسم السياسات الاقتصادية الإنمائية سوف يكون لهما فعل تدميري بالبيئة وبالتالي بالموارد الطبيعية والزراعية والمياه وينتهي الأمر بعرقلة الإنتاجية والنمو الاقتصادي والتنمية المستدامة مستقبلا¹؛ ونستنتج أن هناك علاقة تبادلية بين النمو الاقتصادي والبيئة؛ لان البيئة عنصر حيوي ينجم عن حمايته تحقيق النمو والتنمية؛ فكلما كانت الاهتمام بالبيئة كلما زاد النمو الاقتصادي.

2. المساهمة في النمو الاقتصادي والمرونة والاستجابة السريعة

إن النمو الاقتصادي هو أحد جوانب التنمية الاقتصادية²، بمعنى تحقيق زيادة في متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي الحقيقي عبر الزمن³، فالمساهمة في النمو الاقتصادي هو عبارة عن معدل النمو الناتج القومي الإجمالي في فترة زمنية معينة عادة ما تكون عاما⁴.

لذلك تعرف المؤسسات الناشئة أنها مؤسسات صممت لتنمو بسرعة؛ ويساهم النمو الاقتصادي على توفير وظائف جديدة على المدى الطويل؛ ونمو دخلها السنوي الذي يساهم في خلق الثروة والمساهمة في الناتج الداخلي الخام؛ إضافة إلى كون أن غالبية المؤسسات تحتاج أسواق عالمية وبالتالي جلب العملة الأجنبية عن طريق استثمار المدخرات وتعزيز المستثمرين على توظيف مدخرات صاحب أو أصحاب المشروع بدلا من بقائها مكتنزة أو موظفة في مجالات لا تخلق قيمة مضافة.

أما المرونة نقصد بها قدرة المؤسسة على تعديل مصادر التمويل تبعا لمتغيرات الرئيسية لحاجياتها لأموال؛ أي الملائمة بين الظروف المالية السائدة وبين مصادر الأموال حيث انه هناك بعض مصادر لتمويل أكثر مرونة من غيرها؛ علاوة على ذلك فالمرونة عبارة عن تعدد مصادر التمويل المتاحة لإمكانية الاختيار من بين

¹ الخطيب نهى، مرجع سبق ذكره، ص192.

² Sen, Development, **Which Way Now?** Economic Journal, Vol39, No 372, 1983, p754.

³ سحر عبد الرؤوف سليم، عيبر شعبان عدة، قضايا معاصرة في التنمية الاقتصادية، مكتبة الوفاء القانونية، الإسكندرية، 2014، ص 79-80.

⁴ محمد عبد القادر، مفهوم التنمية الاقتصادية، الأهرام، القاهرة، 1999، ص 17.

أكبر عدد ممكن من البدائل لتحديد مصدر التمويل المناسب والتي تتيح للمؤسسة إمكانية إحداث أي تغيير تراه مناسب على مصدر التمويل في المستقبل¹.

وكون أن المؤسسات الناشئة ذات حجم صغير وخبرة محدودة؛ وموجهة نحو المجهول يجعلها أكثر عرضة للمشاكل التي تتطلب التجربة والارتجال خصوصا في مراحلها الأولى؛ الأمر الذي يتطلب المرونة الكافية لمواجهة هذه التحديات وضمان الاستمرارية.

ونقصد بالقدرة على التأقلم والاستجابة السريعة هي أن يتجلى في مرونة عملياتها وسلامة الحلول التي تجلبها، تأتي المؤسسات الناشئة بحل مشاكل تكاليف الإنتاج للشركات الكبرى والحلول للمشاكل الثقيلة التي كثيرا ما تفرضها الدول على السكان.

ثانيا: الأهمية الاجتماعية

إلى جانب الأهمية والدور الاقتصادي الذي تلعبه المؤسسات الناشئة في تحقيق التنمية الاقتصادية؛ فإن لها ادوار في الجانب الاجتماعي من خلال المساهمة في التشغيل وخلق مناصب العمل (أولا)، وتلبية حاجيات وتقديم خدمات للعملاء (ثانيا). تساهم المؤسسات الناشئة بدور فعال في توفير فرص العمل لأفراد المجتمع؛ إذ أن فرص النمو السريع التي تتميز هذا النوع من المؤسسات تجعلها قادرة على توليد فرص التشغيل؛ فهي تمثل أهم القطاعات المنشئة لمناصب شغل جديدة².

1. المساهمة في التشغيل وخلق مناصب العمل

تساهم المؤسسات الناشئة بدور فعال في توفير فرص العمل لأفراد المجتمع، إذ أن فرص النمو السريع التي تتميز هذا النوع من المؤسسات تجعلها قادرة على توليد فرص التشغيل³، فهي تمثل أهم القطاعات المنشئة لمناصب شغل جديدة.

تتميز المؤسسات الناشئة بقدرتها على استقطاب وتوظيف ليد العاملة غير الماهرة وتلك التي لا تملك الخبرة المهنية التي تفرضها المؤسسات الكبيرة؛ وذلك بفعل انخفاض تكلفة عنصر العمل استثمار المدخرات ذات القيمة المالية الصغيرة حيث تعمل المؤسسات الناشئة على توظيف المدخرات الصغيرة في مشاريع استثمارية؛ علاقة

¹ الزغبي هيثم محمد، الإدارة والتحليل المالي، دار الفكر للطباعة والنشر، عمان الأردن، 2000، ص 122.

² يوزرب خير الدين، خوالد أبو بكر، تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الواقع والمأهول -دراسة تحليلية-، في إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة، بجامعة جيجل، 2021، ص 362.

³ المرجع نفسه، ص 362.

الثروة والقيمة المضافة؛ ويرجع ذلك إلى أصغر نسبة لرأس المال اللازم لبدء نشاطها مما يمنح لأفراد فرصة وإمكانية استثمار مدخراتهم ضمن هذه المؤسسات الناشئة¹.

نستنتج أن المؤسسات الناشئة تعتبر بديلا يساعد في القضاء على مشكلة البطالة حيث أنها تتيح العديد من فرص العمل؛ التي تمكن الباحثون من إثبات أن الشركات الناشئة خلقت 5 ملايين فرصة عمل سنويا خلال الفترة 1992-2005 وهو مستوى أعلى بأربعة أضعاف أي عمرية للشركات الناشئة.

2. تلبية حاجيات وتقديم خدمات للعملاء

تقوم المؤسسات الناشئة بتلبية حاجيات الأفراد، وذلك من خلال توفير لهم فرص العمل عن طريق توظيف الشباب خاصة في ظل انخفاض معدلات التوظيف²، فهي تساعد على تقديم خدمات للعملاء، حيث أثبتت الوكالة الوطنية لدعم الشباب اهتماما كبيرا بمجال المؤسسات الناشئة؛ فبعد مراسلة المديرية العامة للوكالة إلى جميع فروعها الولائية بضرورة تمويل هذا النوع من المؤسسات والتركيز على توفير كل إجراءات المناسبة من مرافقة وتمويل ودعم وتحفيز، حيث قامت بفرض تعيين موظف خاص بالمؤسسة الناشئة على مستوى كل ملحقة، يقوم بتشجيع ومتابعة ومرافقة هذه المؤسسات وضمان سيرورتها³.

تساهم المؤسسات الناشئة بدور فعال في توفير مناصب الشغل، إذ تعتبر من أهم القطاعات الاقتصادية الخالقة لمناصب شغل جديدة؛ فهي تتجاوز حتى المؤسسات الصناعية الكبيرة في هذا المجال رغم صغر حجمها والإمكانات المتواضعة التي تتوفر عليها.

مثال 1: خلال فترة (2014-2019) عرفت المؤسسات الناشئة تطور وتزايد مستمر في عدد مناصب الشغل المصرح بها سنة 2014 ب 2.110.665 منصب شغل بنسبة تقدر ب 84.97% ليلعب سنة 2016 حوالي 2511674 منصبا بنسبة قدرها 86.96%، ليواصل ارتفاعه حتى بلغ 2.864.566 منصب شغل في نهاية 2019، وذلك بفعل سياسات الحكومة التي تهدف إلى استحداث العديد من المناصب الشغل من خلال مخططات الإنعاش الاقتصادي، بالإضافة إلى التحفيزات المالية والجبائية التي شجعت على زيادة وروح المقاوالتية.

¹ تيبقي سارة، بن شعبان نسرين، دور حاضنات الأعمال كآلية لتنمية المؤسسات الناشئة في الجزائر -حالة الحاضنات الجامعية-، مذكرة مقدمة استكمال المتطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد نقدي وبنكي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد الصديق بن يحيى، جيجل، 2021، ص01.

² خواتي ليلي، المقاوالتية وروح الإبداع في المؤسسات الناشئة-دراسة حالة الجزائر-، المجلة المغربية للمقاوالتية والإدارة، المجلد 01، العدد 03، 2017، ص 63.

³ بوزرب خير الدين، خوالد أبو بكر، مرجع سبق ذكره، ص 362.

مثال 2: عدد المؤسسات الناشئة الممولة من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب في قطاع "TIC" قد بلغ 10.549 مؤسسة إلى غاية 2016، فقد بينت هذه الوكالة نسب الشغل التي تمنحها المؤسسات الناشئة لتوفير فرص العمل¹.

خلاصة الفصل الأول:

تم التطرق في هذا الفصل الى العديد من النقاط المرتبطة بالمؤسسات الناشئة وكان عنوان هذا الفصل الاطار النظري حول المؤسسات الناشئة حيث تحدثنا عن مفهوم المؤسسات الناشئة و التي هي عبارة عن مؤسسة صغيرة حديثة التأسيس تسعى الى تطوير منتج أو خدمة مبتكرة باستخدام التكنولوجيا الحديثة في انتاجها ، إضافة الى الخصائص التي تميز المؤسسة الناشئة عن غيرها من المؤسسات الأخرى، حيث تتميز بالنمو السريع و القوي ، من خلال استخدام التكنولوجيا الجديدة ، إضافة الى الحاجة الى التمويل الضخم ، و في هذا المبحث تم التحدث عن مراحل نشأة المؤسسات الناشئة و التي تمر على ستة مراحل بداية بمرحلة ما قبل الانطلاق وصولا الى مرحلة النمو السريع.

أما في المبحث الثاني تمت دراسة مصادر تمويل المؤسسات الناشئة إضافة الى آليات دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر وتم اختتام المبحث بمطلب يتحدث عن أهمية المؤسسات الناشئة في الجزائر.

¹ <https://www.ensej.org.dz/index.php/fr/nos-statistique> ANSEJ الموقع الرسمي للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

تم الاطلاع عليه بتاريخ: 2023/03/02.

الفصل الثاني:

أسس ومفاهيم حول الاستثمار
الأجنبي المباشر

تمهيد:

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر ظاهرة اقتصادية قديمة تجلت بوضوح نسبي مع مطلع القرن التاسع عشر لتبرز بقوة بعد الحرب العالمية الثانية مما جعلها تكون محل اهتمام العديد من الاقتصاديين، ويكمن السبب في بروز موجة الاستثمار الأجنبي المباشر في كونه وسيلة تمويل بديلة تلجأ إليها الكثير من الدول التي تواجه العجز في تمويل استثماراتها المحلية بسبب انخفاض الادخارات في تلك البلدان ونقص المساعدات والمنح المالية المقدمة من طرف المؤسسات المالية الرسمية وغير الرسمية، صعوبة الحصول على اقتراض الخارجي، حيث يلعب مناخ الاستثمار تأثيرا كبيرا في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر، هذا ما سنحاول التطرق إليه في هذا الفصل الذي قمنا بتقسيمه إلى مبحثين:

المبحث الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الثاني: دوافع ومحددات الاستثمار الأجنبي المباشر وأهميته.

المبحث الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر

إن إعطاء تعريف دقيق للاستثمار الأجنبي المباشر يعتبر من أصعب الأمور التي تواجه الباحثين في هذا الميدان، وهذا راجع إلى التعقيدات الناجمة عن اختلاف المعايير الاحصائية والقانونية وكذا المشاكل المترتبة عن قياس تدفقاته وعليه سنتطرق إلى:

- التعاريف المختلفة للاستثمار الأجنبي المباشر.

- خصائص الاستثمار الأجنبي المباشر.

- أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر.

المطلب الأول: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر

تعددت واختلفت تعريفات الاستثمار، فهو بمثابة ظاهرة اقتصادية نالت انتباه العديد من المفكرين الاقتصاديين وكذا منظمات وهيئات دولية ومن بين التعاريف الكثيرة للاستثمار الاجنبي المباشر نذكر أهمها:

1- الاستثمار الأجنبي المباشر هو الذي يتم الحصول من خلاله على مصالح مستمرة في مشروع معين يعمل في اقتصاد غير اقتصاد الجهة التي تقوم بالاستثمار، أي الجهة التي تعود لها ملكية المشروع وتقوم بإدارته، والاستثمار الأجنبي المباشر هذا قد يتم عن طريق قيام مالكي رؤوس الأموال بإقامة مشروعات، وتشغيلها تحت إشرافهم ومن أبرز أمثلتها شركات النفط.¹

2- الاستثمار الأجنبي المباشر هو الذي ينطوي على تملك المستثمر الأجنبي لجزء من أو كل الاستثمارات في المشروع المعين هذا بالإضافة الى قيامه بالمشاركة في ادارة المشروع مع المستثمر الوطني في حالة الاستثمار المشترك أو سيطرته الكاملة على الإدارة والتنظيم في حالة الملكية المطلقة لمشروع الاستثمار فضلا عن قيام المستثمر الأجنبي بتحويل كمية من الموارد المالية والتكنولوجية والخبرة التقنية في جميع المجالات إلى الدول المضيفة.²

3- تعريف صندوق النقد الدولي "FMI" يعبر الاستثمار الأجنبي المباشر حسب صندوق النقد الدولي عن ذلك النوع من أنواع الاستثمار الدولي الذي يعكس هدف حصول كيان مقيم في اقتصاد ما على مصلحة دائمة في مؤسسة مقيمة في اقتصاد آخر، وتنطوي هذه المصلحة على وجود علاقة طويلة الأجل بين المستثمر المباشر والمؤسسة، بالإضافة إلى تمتع المستثمر المباشر بدرجة كبيرة من النفوذ في إدارة المؤسسة.³

¹ فليح حسن خلف، العولمة الاقتصادية، عالم الكتب الحديث، جامعة أربد، الأردن الطبعة الأولى 2010، ص 88/87.

² عيد السلام أبو قحف، نظرية التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة - مصر - 1984، ص 13

³ عبد المجيد قدي، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، ديوان المطبوعات الجامعية. الجزائر، 2005، ص 251.

إلى جانب ما ذكرناه سنذكر بعض التعاريف الأخرى لعدد من الخبراء الاقتصاديين غير هؤلاء:

1- "Bertrand Raymond" الذي عرفه على أنه "الاستثمار الأجنبي المباشر هو وسيلة تحويل الموارد الحقيقية ورؤوس الأموال من دولة إلى أخرى وخاصة في الحالات الابتدائية عند إنشاء المؤسسة.¹

2- أما تعريف فرنسوا كسني "François Chasnais" يكون الاستثمار الأجنبي استثمار مباشر إذا كان المستثمر يملك 10% فيها أكثر من الأسهم العادية في حقوق التصويت داخل المؤسسة وهذا المقياس تم اختياره الاجنبي.

3- أما المحاسبون المختصون في ميزان المدفوعات فيعرفون الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه "كل مساهمة مؤسسة أجنبية في رأس المال مؤسسة محلة بشرط أن يكون البلد المستقبل تحصل على حصة معتبرة من ملكية هذه لأنه يقدر على أنه تلك المساهمة. هي استثمار طويل المدى. يسمح. لمالكة لممارسة تأثير على قرارات تسيير المؤسسة، حيث نسبة المساهمة في ملكية المؤسسة تتلف من بلد لآخر.²

تعريف عام للاستثمار الأجنبي المباشر

الاستثمار الأجنبي المباشر عبارة عن تلك المشروعات التي يقيمها ويسيرها المستثمر الأجنبي بلد غير البلد الأصلي، إما بسبب ملكية الكاملة لمشروع، أو لا شراكه في رأس المال المشروع بنصيب يبرز له حق في الإدارة.

المطلب الثاني: خصائص الاستثمار الأجنبي المباشر

يتميز الاستثمار الأجنبي المباشر بالعديد من الخصائص نذكر من بينها:

- الاستثمار الأجنبي المباشر بطبيعته استثمار منتج، فهو بالضرورة استغلال أمثل لما يستعمله من موارد حيث لا يقدم المستثمر الأجنبي على استثمار أمواله وخبراته في الدول المتلقية، إلا بعد دراسات معمقة عن الجدوى الاقتصادية للمشروع وكافة بدائله التكتيكية والفنية المتاحة.
- يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في عمليات التنمية الاقتصادية، وذلك من خلال الوفورات الاقتصادية والمنافع الاجتماعية التي تحقق نتيجة لتواجده.
- يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر كوسيلة لخلق مناصب الشغل وكذا توسيع نطاق السوق المحلية ومن جهة أخرى يساهم في نقل التكنولوجيا إلى البلد المضيف، إضافة إلى أنه يدعم مبادلات التجارة الخارجية، من خلال اتجاهه للاستثمار في صناعات التصدير خاصة في تلك التي يتمتع فيها البلد المضيف ميزة نسبية مقارنة ببلد المنشأ.

¹ Raymond – Bertrand économie financière internationale édition 1971-p 49

² بيالة فريد، الشركات المتعددة الجنسيات - علاقات - آثار - مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر، 1995.

- يتصف الاستثمار الأجنبي المباشر بالتغير، حيث يتميز بتحركاته جريا وراء الربح والفائدة وبذلك فهو ينتقل الى الأماكن التي توفر أعلى الأرباح، أين توجد التسهيلات والإعفاءات واليد العاملة الرخيصة.
- يتميز الاستثمار الأجنبي المباشر عن كل من القروض التجارية والمساعدات الإنمائية الرسمية التي أصبحت شديدة المشروطة في أن تحويل الأرباح المترتبة عليه يرتبط بمدى النجاح الذي تحققه المشروعات المحولة عن طريق هذا الاستثمار، بينما لا يوجد ارتباط بين خدمة الديون ومدى نجاح المشروعات التي تستخدم فيه.¹
- يتجه الاستثمار المباشر إلى الدولة المضيفة التي يحقق فيها أكبر عائد صافي بعد طرح أو خصم والتكاليف، وبذلك فهو يتجه بكثرة إلى الدول ذات مناخ الاستثمار الملائم والمناسب.
- الامتلاك حيث يمتلك المستثمر الأجنبي جزءاً أو كل المشروع.
- التحكم في إدارة المشروع وتنظيم ووضع سياسات إستراتيجية خصم المخاطر.
- تحتاج إلى تقديم طلبات استثمار والحصول على موافقات من الدول المضيفة وإدارتها وحكومتها.
- في هذه الاستثمارات تكون الشركة الغازية هي المحرك الأساسي لموضوع الاستثمار سواء استجابة أو استغلال أو استهداف لمزايا تتمتع بها السوق المستهدفة أو أرباح متوقعة أو امتيازات تمنحها الحكومات لجذب الاستثمارات لكن في البداية تكون الشركة هي الموجه الأساسي لنوع النشاط الذي تريد إدخاله للسوق سواء كانت السوق تحتاجه او لا وفي الحالة الثانية تجتهد الشركة في خلق حاجة لسلعتها داخل السوق المستهدفة على عكس حالات الاستثمار غير المباشر.²
- الاستثمار الأجنبي المباشر بطبيعته استثمار منتج، فهو بالضرورة استغلال أمثل لما يستعمله من موارد، حيث لا يقدم المستثمر الأجنبي على استثمار أمواله وخبراته في الدول الملتقية إلا بعد دراسات معمقة عن الجدوى الاقتصادية للمشروع وكافة بدائله التكتيكية والفنية المتاحة.³

المطلب الثالث: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر

ينطوي الاستثمار الأجنبي المباشر على التملك الجزئي أو المطلق للطرف الأجنبي لمشروع الاستثمار سواء كان مشروعاً للتسويق أو البيع أو التصنيع والإنتاج أو أي نوع آخر من النشاط الإنتاجي أو الخدمي، ويأخذ الاستثمار الأجنبي المباشر عدة أشكال لعل من أهمها:

1- الاستثمار المشترك Joint-Venture

يرى كولدي أن الاستثمار المشترك هو أحد مشروعات الأعمال الذي يمتلكه أو يشارك فيه طرفان (أو شخصيتان معنويتان) أو أكثر من دولتين مختلفتين بصفة دائمة والمشاركة هنا لا تقتصر على الحصة في

¹ ماجد أحمد عطا الله، إدارة الاستثمار، دار أسامة للنشر والتوزيع الأردن، عمان، الطبعة الأولى، 2011، ص 103-104.

² صلاح عباس، العولمة وآثرها في الفكر المالي والنقدي، مؤسسة شباب الجامعة، 2006، ص 95-96.

³ دراز حامد عبد المجيد، السياسات المالية، الاسكندرية، الدار الجامعية 2003/2002، ص 214.

رأس المال بل تمتد أيضا إلى الإدارة والخبرة وبراءات الاختراع أو العلامات التجارية... الخ، أما تيربسترا "Terpstra" فيرى أن الاستثمار المشترك ينطوي على عمليات إنتاجية أو تسويقية تتم في دولة أجنبية، ويكون أحد أطراف الاستثمار فيها شركة دولية تمارس حقا كافيا في إدارة المشروع أو العملية الإنتاجية بدون السيطرة الكاملة عليه.¹

2- الاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي

تمثل مشروعات الاستثمار المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي أكثر أنواع الاستثمارات الأجنبية تفضيلا لدى الشركات متعددة الجنسيات، ويرجع هذا إلى عدد من الأسباب وتجدر الإشارة إلى أن هذه المشروعات تتمثل في قيام الشركات متعددة الجنسيات بإنشاء فروع **Subsidiaries** للإنتاج أو التسويق أو أي نوع آخر من أنواع النشاط الإنتاجي أو الخدمي بالدول المضيفة.

وإذا كان هذا الشكل من أشكال الاستثمار الأجنبي مفضلا لدى الشركات متعددة الجنسيات، نجد أن الكثير من الدول النامية المضيفة تتردد كثيرا بل ترفض في معظم الأحيان في التصريح لهذه الشركات بالتملك الكامل لمشروعات الاستثمار.²

3- الاستثمار في المناطق الحرة

وتسمى المناطق الحرة هنا بجزر الاستثمار الأجنبي حيث يكون الاستثمار الأجنبي هنا بعيدا عن الخضوع لقوانين الدول المضيفة ويعمل من خلال قوانين خاصة منظمة له تنظم عملية إنشاء المشروعات الاستثمارية في المناطق الحرة ويتمتع بإعفاء كامل من كافة الرسوم والضرائب المفروضة على المشروعات الاستثمارية في داخل الدولة المضيفة وهو اتجاه مجزأ أيضا في ظل العولمة الاقتصادية.³

4- الاستثمار في مشروعات البنية الأساسية المحولة

وهو ما يعرف بالاستثمار الأجنبي المباشر في شكل عقود امتياز تكون لمدة معينة تتراوح ما بين 20-50 عاما وقد ازدادت تدفقات الاستثمار الأجنبي في هذا النوع من المشروعات مع تزايد الاتجاه إلى العولمة الاقتصادية وتغير دور الدولة في النشاط الاقتصادي وحاجة الدول النامية على وجه الخصوص إلى سد فجوة الموارد المحلية من خلال زيادة تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر حتى لو تم ذلك في مجال البنية الأساسية، مثل بناء محطات الكهرباء أو المطارات أو الطرق واستغلالها لمدة معينة بناء على عقد معين الحكومات المضيفة وهذا النوع من الاستثمار على أن يعود المشروع في نهاية عقد الامتياز إلى المجتمع أو الحكومة فيما يعرف

¹ عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الاستثمار الدولي، المكتب العربي الحديث، الاسكندرية مصر، 1992، ص 228/227.

² مرجع نفسه، ص 233.

³ عبد المطلب عبد الحميد، العولمة الاقتصادية، منظماتها، شركاتها، تداعيتها، الدار الجامعية 84 شارع زكريا غنيم، 2008، ص 185.

بعائلة B.O.T أي المشروعات القائمة على البناء والتشغيل والتحويل وهو اتجاه يفيد الطرفين (الحكومة والاستثمار الأجنبي) حيث أن الحكومة ممثلة للمجتمع، ونرى أن مشروعات البنية الأساسية والمرافق العامة من المشروعات التي تحتاج إلى الاستثمار ضخمة ومن ثم يصعب على الحكومة تمويلها بالكامل من خلال الموازنة العامة للدولة.¹

5- مشروعات التجميع:

وهو شكل وسط بين الامتلاك الكلي المحلي والامتلاك الكلي الأجنبي، حيث يظل العمل في نطاق اتفاقية بين الطرفين الأجنبي بصفته صاحب علامة تجارية او صاحب مواصفات قياسية لمنتج معين يريد دخوله السوق المحلية دون انتقال استثماراته بشكل مباشر ولكن بانتقال منتجه مجزأ ويتميز بالآتي:

01 -التجهيزات الرأسمالية يدفعها الجانب الوطني الذي يتحمل كافة متطلبات تشييد المشروع وبالتالي تكون البنية الأساسية للمشروع ملكية وطنية.

02 -يقدم الجانب الأجنبي الخبرة والمعرفة اللازمة والتصميمات الخاصة بالمصنع وتقسيمه الداخلي أو تخطيطه وذلك وفقا لتدفق عمليات التجميع.

03 -يقدم الطرف الأجنبي بيانات كاملة عن المواصفات القياسية التي يتبعها في الإنتاج وخطوط إنتاجية وتجميع منتجه.²

المبحث الثاني: دوافع ومحددات الاستثمار الأجنبي المباشر وأهميته

يلعب الاستثمار الأجنبي المباشر دورا هاما في العلاقات الاقتصادية الدولية حيث يؤثر على التدفقات الدولية لرأس المال والمهارات والتكنولوجيا وفنون الإدارة الحديثة ولازال حوار القبول أو الرفض قائما حول الاستثمار الأجنبي المباشر من النواحي الاقتصادية والسياسية وحتى نفس هذا الرفض أو القبول بطريقة جيدة يجب أن نتطرق إلى:

- دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر.
- المحددات الأساسية للاستثمار.
- أهمية الاستثمار الاجنبي المباشر.

¹ المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص.186

² صلاح عباس، العولمة وآثارها في الفكر المالي والنقدي، مرجع سبق ذكره، ص 87-88.

المطلب الأول: دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر

من خلال ما تم عرضه من تفسيرات لظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر يمكن التوصل إلى دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر، والتي تتعدد من حالة إلى أخرى، وحسب طبيعة الاستثمار والجهة التي تعود إليها ملكية هذا الاستثمار، والبلد الذي يتم فيه ومنها ما يلي:

- سعي مشروعات الاستثمار الأجنبي المباشر في إقامتها إلى تحقيق أعلى ربح ممكن من خلال توجيهها نحو الدول وفي المجالات التي تحقق لها مثل هذه الأرباح، ولذلك اتجه الاستثمار الأجنبي المباشر بدرجة أكبر نحو الدول التي لديها سوق أوسع وارتباط بمستويات تطورها الأعلى، وبالشكل الذي يمكن هذه المشروعات من الحصول على أرباح أعلى من تلك التي تحصل عليها في الدول المصدرة لهذا الاستثمار.

- إن الاستثمار الأجنبي المباشر يسهم في إيجاد منافذ ومجالات تتيح استخدام الأموال الفائضة، وبالذات في الدول المتقدمة نتيجة تطورها، وارتفاع الدخل فيها، وارتفاع مدخراتها، والتي تفوق حاجتها لاستخدامها في إقامة مشروعات إنتاجية جديدة، أو في إقامة مشروعات البنية التحتية، ومرافق رأس المال الاجتماعي، بحكم توفر مثل هذه المشروعات لديها من ناحية، وبحكم انخفاض عائدها من ناحية أخرى المنافسة المرتبطة بوجود مثل هذه المشروعات، وبالذات الإنتاجية منها، وهو ما يدفع نحو استخدام الموارد المالية الفائضة عن حاجتها إلى الدول الأخرى للاستثمار فيها من خلال مشروعات الاستثمار الأجنبي المباشر.¹

- يمكن للمستثمرين الاستفادة من الإعفاءات والمزايا التي يمنحها البلد المضيف، وهذا يمكن أن يؤدي إلى تحسين بيئة الاستثمار وجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة.
 - يمكن للمستثمرين الاستفادة من العمالة ذات الأجور المنخفضة في البلد المضيف، مما يمكنهم من تقليل تكاليف الإنتاج وزيادة تنافسيتهم. كما يمكنهم استغلال الموارد الطبيعية المتاحة في البلد المضيف، مثل المواد الخام، وهذا يعزز كفاءة إنتاجهم وتوفرهم على المصادر الأساسية لعملياتهم.
 - التوسع في الأسواق الجديدة يسمح للشركات الأجنبية بتوسيع نطاق عملياتها والوصول إلى عملاء جدد، مما يمكنهم من تحقيق نمو أكبر وتنويع مصادر إيراداتهم. بالإضافة إلى ذلك، يمكن للمستثمرين الاستفادة من الإمكانيات البحثية والتطويرية المتاحة في البلد المضيف، وذلك لتطوير منتجات وتقنيات جديدة تلبى احتياجات السوق.
 - يمكن للمستثمرين الاستفادة من إعادة تدوير الموارد والتخلص من مخلفات الإنتاج في البلد المضيف، مما يعزز المسؤولية البيئية ويحسن سمعتهم.
- تلخص هذه الدوافع التي تحفز الاستثمار الأجنبي المباشر على أشكال متعددة. وتعتبر هذه الدوافع جزءاً أساسياً من استراتيجيات المستثمرين لتحقيق النمو وتعزيز التنافسية في الأسواق العالمية.

¹ فيلح حسن ، العولمة الاقتصادية، مرجع سبق ذكره، ص -94.

المطلب الثاني: المحددات الأساسية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر

أولاً: المحددات الأساسية لجذب الاستثمار المباشر:

تمثل هذه المحددات الإلزامية لجذب الاستثمارات الأجنبية والتي لا يمكن في حالة عدم توفرها انتظار قدوم مستثمرين وطنيين كانوا أو أجانب وتتمثل هذه المحددات في:

1- الناتج المحلي الإجمالي: يمثل معدّل النمو في الناتج المحلي أحد أهم المؤشرات التي يستخدمها المستثمرون في اتخاذ قرارهم الاستثماري، وقد كان السبب في ظهور مجموعة الاقتصاديات الناشئة وزيادة مقدرتها في جذب معدلات مرتفعة من الاستثمارات الأجنبية المتدفقة صوب البلدان النامية باعتبار أن معدل النمو في الناتج المحلي يمثل مظهر من مظاهر الاستقرار الاقتصادي وزيادته تعني زيادة في الطلب الكلي والمداخل لذلك يتوقع وجود علاقة موجبة بين الزيادة في معدل النمو في الناتج المحلي وتدفق الاستثمار الأجنبي

2- الاستثمار الخاص: يعتبر الاستثمار الخاص عنصراً في تكوين الدخل القومي وزيادته تعطي حوافز قوية للمستثمرين الأجانب للاستثمار في البلد المضيف، ومعنى ذلك أن الاستثمار الأجنبي المباشر يرتبط بعلاقة موجبة مع الاستثمار الخاص وربما التغير في الاستثمار الأجنبي مكمل للاستثمار الخاص.

3- الصادرات الوطنية: هناك دلائل عديدة تشير بأن انخفاض الصادرات أدت إلى انخفاض الاستثمار الأجنبي وتؤثر الصادرات على الاستثمار الأجنبي بطريقتين:¹

الأولى أن زيادة حجم الصادرات تؤدي إلى زيادة الدخل القومي وزيادة ربحية قطاع التصدير وتكوين فجوة موارد إيجابية تعمل على زيادة الاستثمار الخاص الوطني الذي يكون بدوره محفز لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

الثانية أن ارتفاع أسعار الصادرات قياساً بأسعار الواردات يترتب عليه تحسين في ميزان الحساب الجاري، مما يؤدي على إجراءات توسعية في مجال زيادة الاستثمار الخاص بما فيه الاستثمار الأجنبي المباشر.

4- النفقات الرأسمالية للحكومة: يعتبر الإنفاق الحكومي مكمل للاستثمار الخاص وخاصة عندما تتجه النفقات الرأسمالية للاستثمار في مشاريع البنية التحتية كطريق النقل والمواصلات والاتصالات السلكية واللاسلكية والماء والكهرباء وعليه يمكن لزيادة الاستثمار الحكومي أن يجذب المزيد من التدفق الاستثمار الأجنبي المباشر.

5- سعر الصرف الحقيقي: هو ذلك السعر الذي يأخذ بنظر الاعتبار سعر الصرف الاسمي للعملية الوطنية مرجحاً بالأسعار الأجنبية والأسعار المحلية، ويمكن إبراز العلاقة بين سعر الصرف الحقيقي وتدفق الاستثمار الأجنبي بما يلي:

¹ حازم بدر الخطيب، أهمية الاستثمارات الأجنبية في التنمية الاقتصادية وانعكاساتها ودورها في دعم المشاريع الصغيرة، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة اربد الأهلية، الأردن، العدد 04، 2006، ص 107-108.

أن انخفاض سعر الصرف الحقيقي للعملة الوطنية إزاء العملات الأخرى يؤدي إلى زيادة القدرة التنافسية للصادرات الوطنية، حيث تصبح السلع الوطنية رخيصة الثمن من وجهة نظر المستورد الأجنبي مما يترك أثرا إيجابيا على قطاع التصدير.

أن انخفاض سعر الصرف الحقيقي يترك أثرا سلبيا على المداخل الحقيقية للصادرات الوطنية والاستثمار الأجنبي المباشر.

6- الانفتاح الاقتصادي: الاقتصاد المفتوح هو ذلك الاقتصاد الذي ترتفع فيه نسبة التجارة الخارجية إلى الناتج المحلي الإجمالي، ويرى الكثير من الاقتصاديين أن هناك علاقة إيجابية وثيقة بين حجم التجارة الخارجية خاصة الصادرات وبين الاستثمار الأجنبي المباشر ويغزو ذلك أن ارتفاع حجم التجارة يمنح الشركات الأجنبية فرصة للإنتاج والتوزيع في مناطق جغرافية التي تتمتع بنشاط متنامي في مجال التصدير والاستيراد وتحقق بالتالي عوائد مرتفعة.

ثانيا: المحددات التكميلية لجذب الاستثمار المباشر:

بعد توفر الشروط الأساسية للاستثمار يجب ضمان الشروط الإضافية والتي تسمح للبلد من إمكانية اللحاق بمجموعة الدول الجاذبة للاستثمار الأجنبي المباشر ويمكن جمعها في الشروط التالية:

1 - الرشوة وعدم شفافية المعاملات التي لها علاقة بالاستثمار: إن وجود الشفافية في المعاملات وعدم وجود الرشوة يعد عنصرا هاما بالنسبة للشركات المستثمرة والدول المضيفة، حيث أن الرشوة تعتبر منح مقابل مالي أو أي شيء آخر ذو قيمة لشخص آخر دون حق مقابل تمرير معاملة أو تسهيلها، حيث أنه لم يقدم هذا المقابل من المال للشخص المرتشي سيعرقل المعاملة.

2 - البيروقراطية: يناط بالأجهزة الحكومية مسؤولية تحقيق العديد من الأهداف العامة لمجتمعاتها، وعلى قدر كفاءة هذه الأجهزة وحسن أدائها لمهامها تتحقق تلك الأهداف بالرغم من أن هذه الخدمات لا تهدف لتحقيق الربح عموما ويشمل الأداء الإداري على 03 أبعاد:

- أداء الأفراد في إطار وحداتهم التنظيمية.

- أداء الوحدات التنظيمية في إطار السياسات العامة.

- أداء المؤسسة في إطار البيئة الاقتصادية والاجتماعية والثقافية.

3 - حجم السوق ومعدل نموه: إن ما يدفع الشركات إلى الاستثمار في بلد ما يرتبط بحجم السوق، لكن لا يهم حجم السوق في حد ذاته بقدر ما يهم تطور ونمو السوق في المستقبل، فالمستثمرون الأجانب يكونون أكثر

انجذاب للمناطق التي تشهد ديناميكية كبيرة وتوسعا في أسواقها والتي توفر فرصا جديدة للاستثمار أي انه لا يكفي أن يكون حجم السوق كبيرا بل يجب أن يكون ديناميكيا وهو ينطبق على دول جنوب شرق آسيا.¹

4 - توفر الموارد البشرية المؤهلة: تستعمل الشركات العالمية تقنيات إنتاج عالية ومتطورة ذات قيمة مضافة عالية، وبالتالي توفر عرض عمل منخفض التكلفة وبتأهيل ضعيف لا يعتبر عنصر جذب للاستثمار الأجنبي المباشر كما كان عليه الحال في بداية الستينات من القرن الماضي في المناطق الحرة كهونغ كونغ.

5 - البنية التحتية: تحتل المنشآت القاعدة صدارة الإشكاليات المعاصرة للتنمية والتوازن، وتعتبر أساس النمو الاقتصادي والتقدم الاجتماعي، حيث بين تقرير البنك العالمي لسنة 1994 تحت عنوان "منشآت قاعدية من أجل التنمية" أهمية هذا القطاع الحيوي وأشار هذا الموضوع إلى أن نوعية المنشآت القاعدية تساعد على فهم نسب نجاح بلد معين أو إخفاق بلد آخر في تنويع إنتاجه وتطوير مبادلاته بمعنى مستوى استثماراته للتحكم في النمو الديمغرافي، تقليص الفقر وتطهير المحيط، والمؤكد أن قدرة المنشآت القاعدية والقدرة الاقتصادية تسيران بنفس السرعة.

6 - توفر نسيج من المؤسسات المحلية الناجحة: إن توفر شبكة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتبر أحد الشروط المهمة لجلب الاستثمار، حيث أن توفر هذه الشبكة من المؤسسات المحلية يتيح الفرصة أمام الشركات العالمية للقيام بعمليات الاندماج والتملك التي تبلغ نحو نصف جمع الاستثمار الأجنبي المباشر. ومن مزايا توفر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو قيامها بدور المورد للمؤسسات الكبيرة عن طريق عمليات الإسناد والمقاولة من الباطن والتي تسمح بتخفيض التكاليف الثابتة للمؤسسات الكبرى.

المطلب الثالث: أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر

يعتبر الاستثمار الاجنبي المباشر من أهم العوامل التي تعتمد عليها الدول النامية من أجل دفع عجلة التنمية الاقتصادية وذلك لكونه أنه يساهم بشكل فعال في رفع الطاقة الإنتاجية وخلق مناصب الشغل والحصول على العملة الصعبة وزيادة الإيرادات الضريبية كما يعتبر الاستثمار المباشر أهم المكاسب المالية الجدية للدول النامية وتتجلى أهمية فيما يلي:²

1- الاستثمار الأجنبي المباشر وسيلة خارجية بديلة:

لقد أثبتت الكثير من الدراسات في هذا الشأن أن الاستثمار الأجنبي المباشر أثبت بجدارة على الأقل أنه وسيلة تمويلية خارجية للقروض الأجنبية ويعود ذلك لسببين هما:

¹ ماجد أحمد عطا الله، إدارة الاستثمار، مرجع سبق ذكره، ص 125.

² فارس، الاستثمار الأجنبي المباشر للدول النامية، رسالة ماجستير كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، دفعة 1998، ص 228-248.

أ- درجة الاستفادة تكون أكبر في إطار تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر مقارنة بالقروض الخارجية أو اللجوء على الاستدانة من الخارج عموماً.

ب- إمكانية التخلص أو على الأقل التخفيف من الآثار السلبية للاستثمار الأجنبي المباشر مقارنة بالآثار الوخيمة التي تخلفها عملية الاستدانة من الخارج.

2- الاستثمار الأجنبي المباشر كعنصر تكميلي للموارد المحلية وعاملاً لتحسين الاستثمار المحلي:

ليس من المعقول أن يتم الاعتماد فقط على تلك الموارد المحلية وذلك للأسباب التالية:

أ- محدودية الموارد المحلية وقصورها عن تغطية متطلبات ديناميكية التنمية، بحيث تعجز هذه الموارد عن تغطية البرامج التنموية من التمويل خاصة في الدول العربية متوسط ومنخفضة الدخل.

ب- عدم إمكانية تعبئة كل الموارد المحلية في ظل غياب سياسة عامة تخص الاقتصاد الكلي التي تعمل على تجميع المدخرات، والإجراءات العامة وتوجيهها بشكل محكم.

3- عامل مهم لتدعيم عمليات الخصخصة ونتائجها:

المساهمة في إحداث التطور التكنولوجي من خلال إدخال التكنولوجيا الحديثة والمتطورة¹، إن أهمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة تكمن في الدور الذي تمارسه على النمو والتنمية في البلاد المضيفة كما أنها تحمل معها خصائص الاقتصاد النابعة منه. ونظر لأهميته، أصبحت كفاءة النظام الاقتصادي لدولة ما تقاس بمدى قدرته على جذب الاستثمارات الأجنبية وإقامة المشروعات التي توفر فرص العمل وتنشط حركة الصادرات فضلاً عن تحديث الصناعة الوطنية والوصول بها إلى مرحلة الجودة الشاملة.

ويمكن تلخيص أهمية الاستثمار الأجنبي في النقاط التالية²:

- الاستثمار الأجنبي مصدر لتعويض العجز في الادخار المحلي وتحقيق زيادة في معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي فأحد الأهداف الرئيسية لاستقطاب رأس المال الأجنبي هو إقامة مشروعات إنتاجية في كافة المجالات الصناعية والزراعية والخدمية التي تهدف إلى إنتاج سلع وخدمات ذات ميزة تنافسية للتصدير وتكون مؤهلة للقبول بالأسواق العالمية كما أن توفر رأس المال يسمح بالتوسع في الإنتاج وتنوع المنتج وتحسين جودته.

- الاستثمار يعتبر المحرك الأساسي لعملية التصدير وهذا ما تثبته تجارب الدول في هذا المجال كالصين التي تجذب سنوياً ما يعادل 40 مليون دولار. وهذا ما يساعد على وجود قطاع تصديري قوي مما يزيد في جذب

¹ مروان شموط، كنجو عبود كينجو، أسس الاستثمار، جامعة القدس المفتوحة، الشركة العربية المنكأة للتسويق، طبعة 2008، ص 10.

² فريد كورتل وعبد الكريم بن عراب، أشكال ومحددات الاستثمار الأجنبي المباشر مع الإشارة لواقعه بالدول العربية وبعض البلدان النامية، أبحاث روسيكادا العلمية المحكمة، جامعة منتوري قسنطينة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ص3.

المزيد من التدفقات الاستثمارية التي تترجم في شكل زيادة في صادرات السلع والخدمات مما يجذب استثمارات جديدة وهكذا وهذا ما يؤدي إلى معالجة العجز في ميزان المدفوعات وزيادة الحصيلة من العملة الأجنبية. الاستثمار الأجنبي يأتي بالتكنولوجيا الحديثة والخبرة الإدارية والتسويقية الجديدة. فالتكنولوجيا الحديثة تساعد في تطوير المنتج وتخفيض تكاليف الإنتاج.

- الاستثمار الأجنبي المباشر يزيد من فرص العمل.

خلاصة الفصل الثاني:

يعد الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم العوامل التي تساهم في تعزيز التنمية الاقتصادية للدول، حيث يتمثل دوره الرئيسي في جلب رؤوس الأموال والتكنولوجيا والمعرفة إلى الدول المستقبلية، وذلك من خلال إقامة مشاريع واستثمارات مباشرة في الاقتصادات المحلية. وبالتالي تتنوع دوافع الشركات الأجنبية للاستثمار في الخارج وتشمل النمو والوصول إلى أسواق جديدة والاستفادة من الموارد والتكنولوجيا وتقليل المخاطر.

كما تعتمد محددات الاستثمار الأجنبي المباشر على البنية التحتية والسياسات الاقتصادية والاستقرار السياسي والاجتماعي، ويترتب على ذلك أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في تعزيز التطور الاقتصادي وتحقيق النمو المستدام وخلق فرص عمل جديدة ونقل التكنولوجيا وتطوير البنية التحتية وتعزيز التنمية المحلية.

الفصل الثالث:

دراسة حالة مؤسسة ياسير

-YASSIR-

تمهيد:

تعرف الشركات الناشئة اهتماما متزايدا في الجزائر، حيث يعول عليها أن تكون أساس الاقتصاد الوطني وقاطرته نحو التطور باعتبارها خيارا استراتيجيا من شأنه النهوض بالاقتصاد الوطني و تحقيق التنمية الاجتماعية والتطور العلمي والتكنولوجي من أجل مواكبة التغيرات الاقتصادية العالمية التي تتجه نحو ما يعرف بالثورة الصناعية الرابعة واقتصاد المعرفة، أين ساهمت الشركات الناشئة في دعم اقتصاديات الدول بفضل قدرتها على خلق الثروة والقيمة المضافة، تطوير منتجات وخدمات ابتكارية، تقديم فرص عمل إضافية وبالتالي تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

كما يتطلب نجاح الشركات الناشئة في تحقيق هذه النتائج توفر نظام بيئي قوي يوفر عدة مقومات تشكل عوامل استحداث الشركات الناشئة وتحقيق نموها واستمراريتها، وفي هذا السياق لطالما اعتبر النظام البيئي للأعمال في الجزائر مثبطا ومعيقا، إلا أن ذلك لم يمنع ظهور وانتشار بعض الشركات الناشئة على غرار شركة يسير التي سنقدمها في عملنا هذا كنموذج واعد للشركات الناشئة في الجزائر، ومما سبق فقد تم تقسيم هذا الفصل الى مبحثين كالتالي:

المبحث الأول: ماهية مؤسسة يسير -YASSIR-.

المبحث الثاني: مؤسسة يسير ودورها في جذب الاستثمار الأجنبي.

المبحث الأول: ماهية مؤسسة يسير -YASSIR-

تعتبر شركة يسير من بين الشركات الناشئة السبّاقة في استخدام التكنولوجيا المتطورة لتقديم خدمات متنوعة لاسيما في مجال النقل، حيث تم انتخابها في عام 2019 من قبل المنتدى الاقتصادي العالمي من بين 100 شركة ناشئة عربية والخامسة في المنطقة المغاربية التي تشكل الثورة الصناعية الرابعة، ومن بين أفضل 12 شركة ناشئة في أفريقيا، وعليه سنتطرق إلى:

- نشأة مؤسسة يسير

- تعريف مؤسسة يسير

- نمو وتطور شركة يسير

المطلب الأول: نشأة مؤسسة يسير

عرف مجال النقل في الجزائر دخول عالم التكنولوجيا بفضل ابداعات مجموعة من الشباب الجزائري الذين كان همهم الوحيد ايجاد وسائل وطرق تسهل تنقل المواطنين من خلال تطبيقات تخص تأجير سيارات الاجرة وكانت شركة «يسير - YASSIR» السبّاقة لإنشاء الشركة الرائدة في مجال النقل في الجزائر "يسير"، الشركة أسسها شباب جزائريين يمتلكون خلفية أكاديمية ومقاولاتية بين الجزائر والسيليكون فالي. حيث أطلق التطبيق منتصف عام 2017 في الجزائر العاصمة، وهي مدينة ضخمة يبلغ عدد سكانها 4 ملايين نسمة، وتعاني من نقص فادح في وسائل النقل العام. وفي بداية 2018، وسّع "يسير" نشاطه إلى وهران غربًا وقسنطينة وعنابة شرقًا.

وكان نور الدين طيبي، خريج مدرسة عريقة للتقنيات المتعددة في الجزائر، يعمل في مجال التكنولوجيا في سيليكون فالي بالولايات المتحدة، وبعد حصوله على الدكتوراه من جامعة ستانفورد، راودته فكرة إطلاق تطبيق يربط بين سائقين وعملاء يبحثون عن وسيلة نقل سريعة وغير مكلفة في بلده الأم.¹

حيث تعود بوادر شركة يسير كتجربة جزائرية بالكامل إلى مؤسسها ومطوري برامجها، ويرجع فضل تأسيسها إلى الصديقين مهدي يطو ونور الدين طيبي، حيث بدأت الشركة نشاطها في جانفي 2017 وقدمت نسختها التجريبية لتطبيق يسير للنقل في جويلية 2017، أما النسخة التجارية فقد كانت في سبتمبر 2017 وسميت بـ "يسير" كاستدلال على تيسير وتسهيل عملية النقل من جهة، ولأنها ترمز إلى السير أي عملية التنقل من جهة أخرى. اختص نشاطها في البداية على تقديم خدمة نقل مبتكرة يمكن استخدامها عن طريق الهاتف الذكي في أي مكان وفي أي وقت حيث تسمح للجميع بحجز سائق والتحرك بأمان وترفع شعار "سائق سعيد، راكب سعيد" وترتكز على المبادئ التالية:

¹ الموقع الإلكتروني لمؤسسة يسير، تاريخ الاطلاع: 12/03/2023، متاح على الموقع: <https://yassir.com/ar>

- بساطة الاستخدام: يكفي أن يقوم الزبون بتنزيل التطبيق على هاتفه، أما السائقون فلهيهم نسخة خاصة بهم.
- الخدمة متوفرة دائما: وهذا في أي وقت ومكان تغطيه الشركة.
- تقديم أفضل تسعيرة: حيث تأخذ بعين الاعتبار كثافة حركة المرور، نوعية الخدمة، المسافة وتوقيت التنقل.
- تقديم خدمة ذات جودة: وهذا بتقليص وقت الانتظار بالنسبة للزبون والسائق، تقديم خدمة آمنة وتحسين التواصل بين السائق والزبون، يعمل تطبيق يسير كوسيط بين الزبون الذي يريد التنقل في مدينة معينة والسائق الذي يرغب في تقديم هذه الخدمة حيث تقوم شركة يسير بعقد اتفاقيات مع السائقين وتقديم دورات تكوينية لهم، ثم أخذ نسبة 25% عن كل خدمة يقدمونها مع ملاحظة أن هؤلاء السائقين لهم حرية اختيار أوقات العمل، و تتضمن هذه النسبة حقوق الرسوم والضرائب التي تدفعها شركة يسير على أساس اتفاقياتها مع السلطات المحلية ووزارة العمل¹.

المطلب الثاني: تعريف مؤسسة يسير

يسير خدمة نقل جزائرية مبتكرة تتيح للأفراد طلب سيارة مع سائق في مكان وزمان وذلك من خلال تطبيق على الهواتف الذكية؛ وطلب الطعام أين يصلك طلبك من أي مطعم في أقرب وقت تعتبر الأولى وطنيا. وتعتمد خدمة يسير الجديدة على اشتراك أصحاب المركبات النفعية في هذه الخدمة سواء كانوا طلبة جامعيين أو موظفين أو حتى متقاعدين وبطالين يمكنهم من قيادة مركباتهم بأنفسهم دون القلق على سلامة سياراتهم وتحقيق مدخول مادي مقابل كل توصيلة مع تحديد أوقات العمل التي تتناسب صاحب المركبة.

الشكل رقم 03: تطبيق يسير.



المصدر: <https://yassir.com/ar>

¹ عماروش خديجة إيمان، مزيان أمينة، تجربة شركة يسير كنموذج واعد للشركات الناشئة في الجزائر-قراءة تحليلية-، مجلة الإستراتيجية والتنمية، المجلد 12، العدد: 02 جويلية 2022، ص 82-98

يتيح تطبيق «يسير» للزبائن اختيار وجهاتهم من خلال عرض سعر ومدة الرحلة، ثم يتم إرسال الطلب فورا إلى السائق الأقرب إلى الزبون مع تعيين المسار الأقل ازدحاما للوصول إلى الوجهة المطلوبة، كما يتم عرض الاسم الكامل للسائق، الصورة الخاصة به، رقم الهاتف، العلامة التجارية لسيارته ولوحة ترخيصها على التطبيق، بالإضافة لوقت الوصول المقدر لسائق «يسير».

أما بالنسبة للسائق فتعرض عليه جميع معلومات الزبون وذلك لبناء علاقة ثقة بين الطرفين، وهو أحد القيم التي يعمل «يسير» على غرسها في المجتمع الجزائري، أما لفئة المكفوفين فالتطبيق يعمل صوتيا، فما على المكفوف إلا ذكر الوجهة التي يريد لها، وأين يمكن للسائق أن يقابله، فترسل له جميع المعلومات التي سبق ذكرها بالصوت.¹

ومنه يمكن القول أن تطبيق يسير يعمل كوسيط بين الزبون الذي يريد التنقل في مدينة معينة والسائق الذي يرغب في تقديم هذه الخدمة. وتقوم شركة يسير بعقد اتفاقيات مع السائقين وتقديم دورات تكوينية لهم، ثم أخذ نسبة 25% عن كل خدمة يقدمونها مع ملاحظة أن هؤلاء السائقين لهم حرية اختيار أوقات العمل، وتتضمن هذه النسبة حقوق الرسوم والضرائب التي تدفعها شركة يسير على أساس اتفاقياتها مع السلطات المحلية ووزارة العمل.²

المطلب الثالث: نمو وتطور مؤسسة يسير

تعتبر شركة يسير اليوم مثالا يقتدى به في مجال الشركات الناشئة في الجزائر خاصة في المجال التكنولوجي لما حققته من نمو مستمر منذ نشأتها كما تبينه بيانات الجدول التالي:

الجدول رقم 01: تطور نمو شركة يسير خلال الفترة 2017-2020

السنوات	2017	2018	2019	2020
عدد الموظفين	6	80	200	-
عدد السائقين المنخرطين	300	5000	12.000	40.000
عدد مرات تنزيل التطبيق	1000	500.000	1.8 مليون تنزيل	أكثر من 2 مليون
رقم الاعمال	300 مليون سنتيم	1200 مليون سنتيم	-	-
عدد المدن المغطاة	1	12 ولاية جزائرية	17 ولاية جزائرية	25 مدينة في 5 بلدان

المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على (<https://www.youtube.com/watch?v=tLPF0TkQc9o>) تاريخ الزيارة 2023/04/22، وعلى الموقع الرسمي للشركة (<https://yassir.com>) تاريخ الزيارة 2023/04/21.

إن قراءة معطيات هذا الجدول توضح جليا النمو المتسارع لشركة يسير سواء من حيث عدد زبائننا الذي تطور من حوالي ألف إلى أكثر من مليونين في أقل من أربع سنوات بنسبة نمو أكثر من 20% أسبوعيا، وكذا من ناحية الأسواق فبعد أن بدأت بمدينة واحدة هي الجزائر العاصمة انتشرت لتصبح شركة عالمية أثبتت وجودها في أربعة بلدان أخرى هي كندا، فرنسا، المغرب وتونس

¹ الموقع الإلكتروني لمؤسسة يسير، تاريخ الاطلاع: 13/04/2023، متاح على الموقع: <https://yassir.com/ar>

² عماروش خديجة إيمان، مزيان أمينة، مرجع سبق ذكره، ص 82-98.

ومازالت في توسع مستمر من حيث أنشطتها وتأسيس شركات فرعية تتعلق بالتجارة الإلكترونية كتوصيل المنتجات والإطعام السريع وكذا استحداث منصة انترنت للإنتاج السينمائي. وحسب الموقع الرسمي لشركة يسير، تطورت الشركة وأصبحت تقدم تشكيلات مختلفة من الخدمات تستهدف عملاء مختلفين عبر تطبيقات مخصصة تشمل ما يلي:¹

- **Yassir GO** : تمثل الخدمة الأساسية لتتنقل الأفراد مع حرية اختيار السائق وتحديد التسعيرة مسبقا، حيث تكون الشركة هنا وسيط بين الزبون والسائق .
- **Yassir EXPRESS** : لتقديم خدمات التوزيع وتوصيل مختلف المنتجات، حيث تكون الشركة هنا وسيطا بين الزبون ومختلف المحلات التجارية .
- **Yassir MARKET** : هو تطبيق آخر يسمح بالتسوق المباشر أين تضمن الشركة جودة المنتجات، خدمة التوصيل على المستوى الوطني ومنح عدة اختيارات للدفع.
- **Yassir BUSINESS** : موجه للمهنيين، حيث يسمح هذا التطبيق بتنظيم وتأطير التنقلات في إطار العمل بشكل مهني واحترافي.
- **Yassir TELEMEDCINE**: وهو تطبيق تم استحداثه في إطار مكافحة ومواجهة أزمة كوفيد 19 وهذا بالتعاون مع أطباء عامين ومتخصصين يقومون بشكل تطوعي بالإجابة على مختلف استفسارات الزبائن من خلال هذا التطبيق، وهو الأمر الذي يسمح بتقليل التنقلات إلى العيادات إلا في حالات الضرورة مع تحديد الطبيب المختص اللازم بفضل المعلومات المحترفة التي يقدمها هؤلاء الأطباء.

¹ الموقع الإلكتروني لمؤسسة يسير، تاريخ الاطلاع: 20/04/2023، متاح على الموقع: <https://yassir.com/ar>

المبحث الثاني: دور مؤسسة يسير في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة

تعد جذب الاستثمارات الأجنبية من أهم الأهداف التي تسعى إليها الحكومات والمؤسسات في كثير من الدول حول العالم. وتأتي أهمية جذب الاستثمارات الأجنبية من أنها تمثل مصدراً هاماً للتمويل والتنمية الاقتصادية، وتساهم في توفير فرص عمل جديدة وتحفيز النمو الاقتصادي.

حيث تعتبر المؤسسات الناشئة من العوامل الحيوية لتنمية الاقتصاد وجذب الاستثمارات الأجنبية إلى الدول، حيث تشكل هذه المؤسسات نواة الابتكار والتطوير والإبداع في العديد من القطاعات الاقتصادية. وبالإضافة إلى ذلك، فإن المؤسسات الناشئة تتميز بمرونة وسرعة الاستجابة لتغيرات السوق والاحتياجات الاقتصادية، مما يجعلها قادرة على التكيف بسرعة مع المتغيرات الاقتصادية والسوقية، وعليه سنتطرق في هذا المبحث إلى دور مؤسسة يسير الناشئة في استقطاب الاستثمارات الأجنبية وذلك عبر التطرق إلى ما يلي:

- يسير وجولة التمويل من السلسلة " أ "

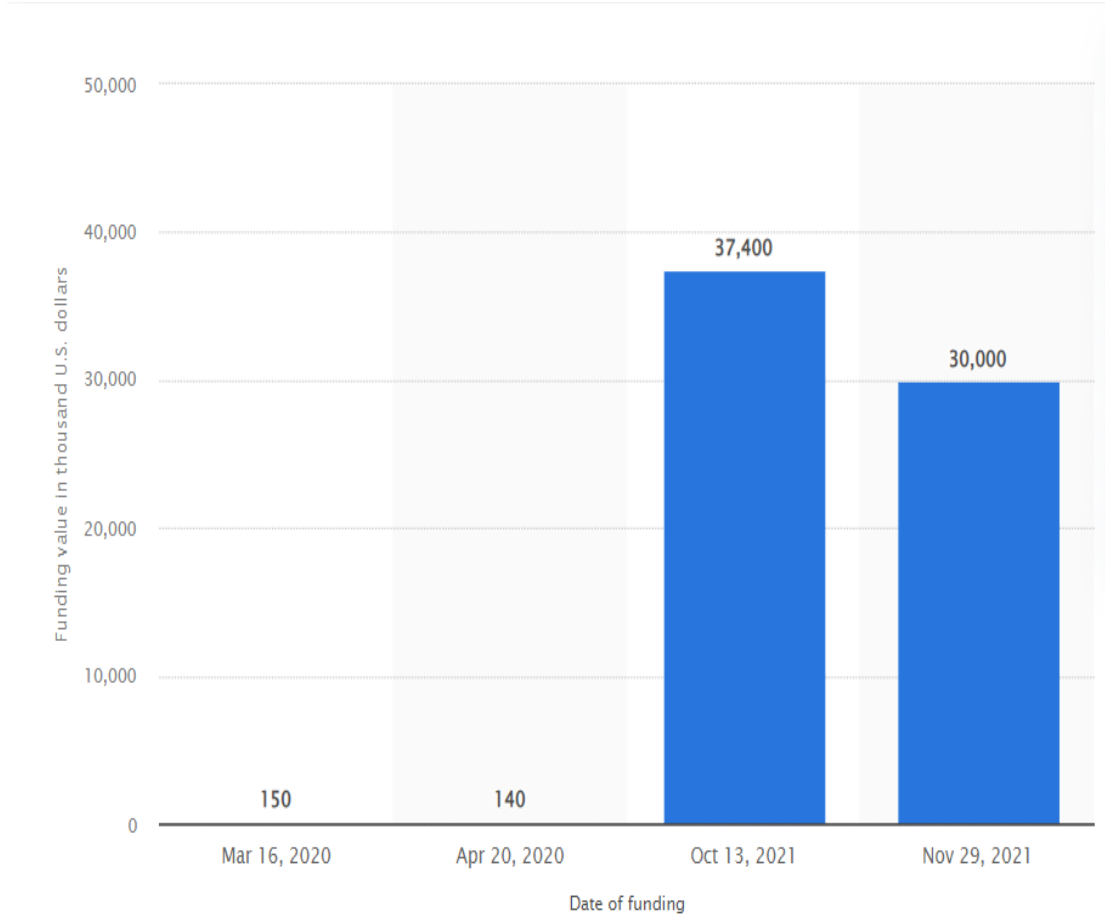
- يسير وجولة التمويل من السلسلة " ب "

- عوامل نجاح مؤسسة يسير

المطلب الأول: يسير وجولة التمويل من السلسلة " أ "

الشكل رقم 04:

قيمة التمويل الذي جمعه يسير من 2020 إلى 2021 بجولة التمويل " أ "



المصدر: موقع statista،

<https://www.statista.com/statistics/1347186/funding-value-raised-by-yassir-by-round>

تم الاطلاع عليه بتاريخ 2023/05/02 على الساعة 14:50.

حسب الشكل السابق و إعلان مؤسسة " يسير " عن جمع 30 مليون دولار في جولة تمويل من السلسلة " أ " في صيف 2021. حيث تم جمع الأموال من مجموعة من المستثمرين الخريجين بما في ذلك WndrCo و DN Capital و Kismet Capital و Stanford Alumni ventures (Stanford Alumni) و Quiet Capital و Endeavour Catalyst صندوق الاستثمار المشترك لـ Endeavour و FJ Labs

و **Venture Souq** و **Nellore Capital** و **Moving Capital** (صندوق الاستثمار لقدامى **Uber**) وغيرهم.

من بين المستثمرين الخريجين البارزين نجد:

- كليو شام **Cleo Sham**، مديرة العمليات السابقة لأوبر في أوروبا والصين.
 - وتوماس لايتون **Thomas Layton**، مدير **Upwork** ومؤسس **Opentable** و **Metaweb**.
 - روهان مونغا **Rohan Monga**، رئيس العمليات السابق في **Gojek**.
 - هانس قراه **Hannes Graah**، نائب الرئيس السابق لـ **Spotify** و **Revolut**.
- تجدر الإشارة إلى أن يسير قد جمعت سابقا ما قيمته 13.25 مليون دولار في جولة انطلاق أولية لم يتم الكشف عنها وشارك فيها كل من:
- **Y Combinator**، أكبر مُحفّز في العالم الذي شهد ميلاد مؤسسات عدة أمثال **AirBnB** و **Stripe** و **Dropbox** و **Doordash** وغيرها.
- تضمنت جولة الإطلاق الأولية أيضًا مشاريع **DN Capital** و **FJ Labs** و **P1 ventures** و **French Partners** و **Spike (Stanford Alumni)** و **ACE & Company** و **Venture Souq** وغيرها.
- وكان من بين المستثمرين الخريجين البارزين:

- **Max Mullen**، المؤسس المشارك لـ **Instacart**.
- **Sizhao Yang**، مؤسس **Farmville**.
- **Alan Rutledge** مؤسس **TrendMD**.
- **Alber Ni**، الرئيس السابق للهندسة والتوظيف في **Dropbox**.
- **Samvit Ramadurgam**، مؤسس **Forge**.
- **Julian Shapiro**، مؤسس **Demand Curve**.
- **Greg Isenberg**، مؤسس شركة **5 Islands and by**، و **Cleo Sham**، و **Rohan Monga** و **Hannes Graah**... وآخرون¹.

بدأت يسير نشاطها في عام 2017، لتتّم بعدها بسرعة في سوق موثوقة متعددة الجوانب في منطقة المغرب العربي (الجزائر والمغرب وتونس)، يستخدمها أكثر من 3 ملايين مستخدم، وهي تُقدّم خدمات تحت الطلب مثل النقل والتوصيل، وأجنت عائدات لأزيد من 40.000 شريك، بما فيهم السائقين وعاملي التوصيل وتجار السلع الاستهلاكية وتجار الجملة بهدف استخدام مثل هذه السوق لتوفير خدمات الدفع إلى كافة العاملين في منطقة لا تتعامل غالبية الأشخاص والتجار فيها مع البنوك و/أو نادرا ما تستخدم خدمات الدفع.

¹ الموقع الإلكتروني لمؤسسة يسير، تاريخ الاطلاع: 22/04/2023، متاح على الموقع: <https://yassir.com/ar>

علّق السيد نور الدين طايبي، المؤسس الشريك ليسير، على الكيفية التي سيسمح بها هذا التمويل للشركة بالاستثمار في نموها بشكل استراتيجي، "أولاً وقبل كل شيء، أود أن أشكر جميع مستثمرينا على ثقتهم وتعاونهم ودعمهم وإيمانهم بما نقوم به. لديهم سجل حافل في دعم رواد الأعمال والمشاريع الكبرى. من جهتنا، سنستخدم الأموال لغرض:

(1) مضاعفة حجم فريق مهندسينا لتلبية طموحات منتجاتنا.

(2) تعزيز نمونا في الأسواق الحالية من خلال المنتجات الحالية والجديدة.

(3) التوسع في أسواق جديدة مثل تلك في بلدان أفريقيا جنوب الصحراء وفي مناطق جغرافية إستراتيجية أخرى".

وقد صرّح أنطوني صالح، الشريك في **WndrCo** : "تتمو يسير بشكل طبيعي ككل الشركات في العالم. وفي اللحظة التي التقينا فيها بالفريق، رأينا فرصة لدخول سوق ضخمة من خلال خدمة تستفيد من أفضل النماذج التي رأيناها في أمكنة أخرى. يسعدنا أن نكون جزءاً من هذه الرحلة المثيرة."

أمّا توماس روبن، الشريك في **DN Capital**، الذي يُعد أحد المانحين الأوائل ليسير، فقد قال: "لا يوجد نهج واحد يناسب الجميع لإنشاء تطبيقات المستهلك، فهي تتطلب معرفة محلية يكسوها طابع شخصي. هذه هي الطريقة التي أنشأ بها **Grab** و **Gojek** مثل هذه الشركات الكبيرة في جنوب شرق آسيا. وقد جسّدت يسير هذه الحقيقة وأظهرت نموًا لا مثيل له لتصبح التطبيق الرائد في خدمة النقل والتوصيل في شمال إفريقيا."

في جويلية 2021، انضم نور الدين إلى شبكة إنديفور **Endeavor** وهي أكبر مجتمع ريادي لرواد الأعمال ذوي التأثير العالي في جميع أنحاء العالم. بعد ستة أشهر، تم اختيار يسير كمداول في **Endeavor**، وحققت الشركات نموًا وتأثيرًا استثنائيين. وعلّق وليد بلاغة، المدير العام لإنديفور في منطقة المغرب العربي على الجولة:

"منذ مرور نور الدين بعملية الانتقال في إنديفور، كان لدينا قناعة بأنه سيكون ليسير أداءً رائعًا، لكنه تجاوز جميع توقعاتنا، حيث أنه في أقل من عام واحد من اختياره أصبح أحد الأفضل أداءً على مستوى العالم. هذه الجولة ستطلق العنان لأداء يسير مستقبلاً."

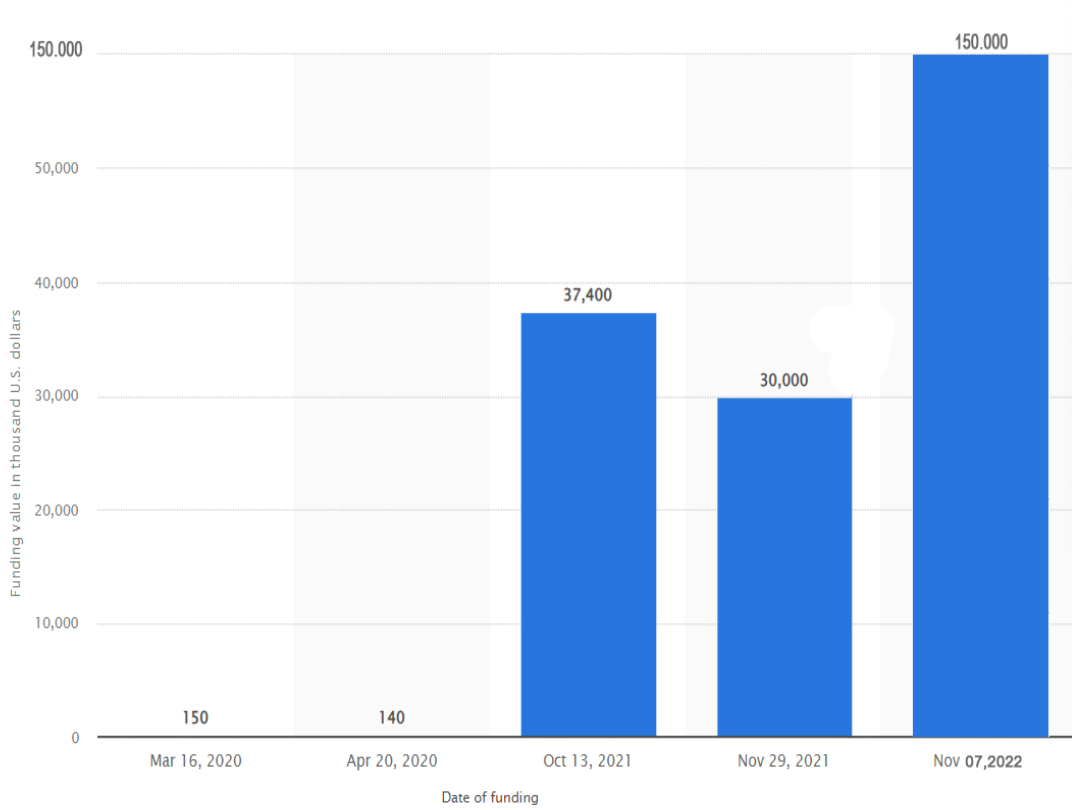
نور الدين، القادم من الجزائر العاصمة والعائد إليها، والحاصل على درجة الدكتوراه من جامعة ستانفورد وعلى أزيد من 10 سنوات من الخبرة في مجال الشركات وريادة الأعمال في سيليكون فالي، علّق هو الآخر على عمل الشركة:

يسير ليست مجرد شركة بالنسبة لي. لقد تأسست لأربع أهداف مهمة. أولاً، أردنا إنشاء نموذج ناجح لمؤسسة تكنولوجية ناشئة محلية بنسبة 100٪، يقتردي بها آخرون لاسيما أعضاء فريق يسير. ثانيًا، أردنا تمكين المواهب المحلية وأهمها، الكفاءات التقنية التي غالبًا ما تترك المنطقة للتوجه إلى أوروبا، قصد متابعة المزيد من الدراسات أو العثور على وظائف. لقد قمنا في الواقع، بتوظيف الكفاءات والمواهب في مجال الهندسة في كل بلد نعمل فيه قصد توسيع هذه المهمة. ثالثًا، نريد أن نجعل حياة شعوبنا سهلة. في الحقيقة، كلمة "يسير" تعني

السهولة واليسر باللغة العربية! أخيراً، أردنا غرس القيم الاجتماعية عبر منتجاتنا مثل الثقة والمساعدة المتبادلة¹

المطلب الثاني: يسير وجولة التمويل من السلسلة " ب "

الشكل رقم 05: قيمة التمويل الذي جمعه يسير من 2020 إلى 2022 بجولة التمويل " ب "



المصدر: موقع statista،

[/https://www.statista.com/statistics/1347186/funding-value-raised-by-yassir-by-round](https://www.statista.com/statistics/1347186/funding-value-raised-by-yassir-by-round)

تم الاطلاع عليه بتاريخ 2023/05/02 على الساعة 17:25.

من الشكل السابق وما أعلنت عنه مؤسسة يسير في 07 نوفمبر 2022، وهي منصة تسويق إلكترونية تُقدم خدمات حسب الطلب مثل النقل وتوصيل الوجبات والبقالة، بالإضافة إلى الخدمات المالية، أنها جمعت 150 مليون دولار لتمويل سلسلة " ب " من مستثمرين عالميين بارزين. قاد الاستثمار شركة بوند BOND، وهي إحدى أكبر شركات رأس المال الاستثماري في سيليكون فالي، بمشاركة Y Combinator،

¹ الموقع الإلكتروني لمؤسسة يسير، تاريخ الاطلاع: 22/04/2023، متاح على الموقع: <https://yassir.com/ar>

أكبر مسرع للمؤسسات الناشئة في العالم، **Quiet Capital،Dorsal Capital ،DN Capital** و **Stanford Alumni Ventures**، بالإضافة إلى مستثمرين حاليين واستراتيجيين آخرين.

الجدول رقم 02: قيمة التمويل الإجمالي الذي حصلت عليه مؤسسة يسير من 2017 إلى 2022.

Yassir has raised over \$217,690,000.00 in funding across 11 rounds by 34 investors. Yassir's latest round was a Series B round.			
Total raised	Funded Over	Latest round	Number of Investors
\$217,690,000.00	11 rounds	Series B	34

المصدر: موقع **Afrika startuplist**،

<https://startuplist.africa/startup/yassir/fundings>

تم الاطلاع عليه بتاريخ 2023/05/06 على الساعة 11:15.

بعد جمع 217.69 مليون دولار في السنوات الخمس منذ إطلاق الشركة، أصبحت الآن الشركة الناشئة الأعلى قيمة في شمال إفريقيا وواحدة من أعلى الشركات قيمة في إفريقيا والشرق الأوسط. مع هذا الجمع لرؤوس الأموال، تنوي يسير توسيع انتشارها في المنطقة.

وقد صرّح السيد نور الدين طايبي، المؤسس والرئيس المدير العام لشركة يسير، أنّ كلمة "يسير" تعني كلمة "سهل" باللغة العربية، ومهمتنا كشركة هي تسهيل حياة الناس". "في الأسواق التي ننشط فيها، لدينا بالفعل تأثير كبير على الطريقة التي يمارس بها الناس حياتهم اليومية. نتطلع إلى توسيع وجودنا في مناطق جغرافية أخرى لنصبح أول تطبيق **SuperApp** يعتمد عليه العديد من الأشخاص.

تأسست يسير في عام 2017، وهي متواجدة الآن في ستة بلدان (الجزائر، تونس، المغرب، فرنسا، كندا وألمانيا) و45 مدينة، حيث يستخدمها أكثر من 8 ملايين مستخدم.

تتمتع يسير بشعبية في منطقة المغرب العربي (الجزائر والمغرب وتونس) وأجزاء من إفريقيا الناطقة بالفرنسية، ويقدم ثلاث خدمات أساسية: النقل وتوصيل الوجبات والبقالة والخدمات المالية. في إطار نظام بيئي متكامل، تُقدّم يسير لزملائها حلاً منفرداً لإدارة جميع أنشطتهم اليومية، من التنقل إلى العمل إلى القيام بطلبات الوجبات. تُحقّق هذه الخدمات إيرادات لأكثر من 100000 شريك، بما في ذلك السائقين والمكلفين بالتوصيل والتجار وتجار الجملة، من بين التجار الآخرين والعاملين في اقتصاد المشاركة.

بالإضافة إلى توفير مجموعة أساسية من الخدمات، تُقدّم يسير خدمات مالية تهدف إلى خدمة النظام البيئي بأكمله، وتمس كل مكون من مكونات السوق. وأفصح تقرير **McKinsey&Company** لعام 2018

عن نمو الخدمات المالية والابتكار في إفريقيا أن أكثر من نصف سكان إفريقيا (57%) ليس لديهم أي شكل من أشكال الحسابات المصرفية. من بين زبائن البنوك الإفريقية، يفضل 40% القنوات الرقمية للمعاملات. من خلال تقديم حل للدفع عبر الهاتف المحمول للمستهلكين الأفارقة، كجزء من مجموعة خدمات أكثر شمولاً، تُلبّي يسير حاجات السوق المهمة، حيث يتمتع 50% من السكان بإمكانية الولوج إلى الإنترنت عبر الهاتف المحمول.

وصرّح دايجون تشاي **Daegwon Chae**، الشريك العام لشركة **BOND**: "نعتمد أن التكنولوجيا ستعيد أساساً تشكيل علاقة المستهلكين مع احتياجاتهم اليومية – النقل والغذاء والخدمات المالية – ليس فقط في البلدان المتقدمة، ولكن في كل ركن من أركان العالم".

هذا الاستثمار هو امتداد لهذا الاعتقاد في منطقة تقتقر إلى الخدمات ولكنها ديناميكية وسريعة النمو. انطلاقاً من شمال إفريقيا، أصبح التطبيق بالفعل لا غنى عنه للمستخدمين في جوانب مهمة من حياتهم¹.

الجدول رقم 03: تاريخ تمويل مؤسسة يسير.

Round	Date	Amount raised	Investors
Series B	Nov 07, 2022	\$150,000,000.00	Y Combinator , Spike Ventures , Quiet Capital , Moving Capital , George Godula , Dorsal Capital , DN Capital , Bond (Lead
Series A	Nov 29, 2021	\$30,000,000.00	WnDrCo , DN Capital , Kismet Capital , Spike Ventures , Quiet Capital , Endeavor Catalyst , FJ Labs , VentureSouq , Nellore
Venture	Oct 13, 2021	\$37,400,000.00	VentureSouq , Pareto Holdings , Edward Lando
Seed	Aug 15, 2021	-	K3 Diversity Fund

المصدر: موقع **Afrika startuplist**،

<https://startuplist.africa/startup/yassir/fundings>

تم الاطلاع عليه بتاريخ 2023/05/06 على الساعة 13:30.

من خلال هذا الجدول السابق يمكن أن نلاحظ مدى قوة مؤسسة يسير ونجاحها وكذا قدرتها على جذب الاستثمارات الأجنبية، حيث تكمنت في ظرف سنة واحدة من تحقيق أكثر من 180 مليون دولار في خرجاتها التمويلية، اذ حققت خلال نوفمبر 2021 تمويل بقيمة 30 مليون دولار ثم حققت تمويل اخر بقيمة 150 مليون دولار وذلك سنة 2022، ما يجعل مؤسسة يسير تستحق المرتبة التي حققتها بين الشركات الناشئة سواءً على المستوى الوطني أو الإفريقي وحتى على الصعيد العالمي.

¹ الموقع الإلكتروني لمؤسسة يسير، تاريخ الاطلاع: 25/04/2023، متاح على الموقع: <https://yassir.com/ar>

المطلب الثالث: عوامل نجاح مؤسسة يسير

يرتبط نجاح وتطور شركة يسير بالعوامل التالية :

أولاً: الخصائص العلمية والشخصية لمؤسسي شركة يسير:

كما أشرنا سابقاً قام الصديقان مهدي يطو ونور الدين طيبي بتأسيس شركة يسير سنة 2017 وكلاهما كانا طالبين متفوقين (كانا أوائل دفعتهما) في الميدان التكنولوجي، حيث تخرجا سنة 1998 من المدرسة الوطنية متعددة التقنيات بالحرش في العاصمة.

بعد التخرج، هاجرا إلى الخارج من أجل استكمال دراستهما العليا، إذ تنقل "مهدي يطو" بداية إلى فرنسا للتخصص في أكبر مدارس الهندسة الفضائية في أوروبا، لكن تلك التجربة لم تكتمل لمعارضة القوانين الفرنسية آنذاك بالسماح له بمزاولة ذلك التخصص، ومع ذلك تمكن من الحصول على منحة جامعية للتوجه إلى كندا أخذاً بنصيحة صديقه نور الدين. موازاة مع دراسته، عمل مهدي في توزيع البيتزا وكذا تقديم دروس دعم في الجامعة وبعد نيله لشهادة الدكتوراه في الهندسة الميكانيكية عمل في أكبر المختبرات العالمية للهندسة بشمال كندا (Council Research National) ومع ذلك قرر العودة إلى الجزائر سنة 2008 ليصطدم بواقع البيروقراطية والبطالة إلى أن تحصل على عمل في شركة سوناطراك وبعدها توجه إلى التدريس بجامعة هواري بومدين باب الزوار. في حين أن نور الدين طيبي قد استكمل دراساته العليا بالولايات المتحدة الأمريكية وبالضبط بكاليفورنيا بجامعة ستانفورد (منطقة وادي السيليكون)، وبعد تخرجه عمل في شركة INTEL (الشركة الرائدة في مجال المعالجات الدقيقة لأجهزة الكمبيوتر ومراكز البيانات). كقائد فريق متعدد الكفاءات ليس فقط في المجال التكنولوجي. هذه التجربة المهنية دفعته إلى تأسيس شركة خاصة به في منطقة وادي السيليكون أين حققت انتشارا واسعا في أمريكا والصين وسنغافورة. وفي سنة 2016 التقى الصديقان من جديد في الجزائر وقررا معا تأسيس شركة "يا للتكنولوجيا - Ya Technologies" والتي انبثقت منها شركة يسير.

إن قراءة هذه النبذة من سيرة مؤسسي شركة يسير توضح تأثير التكوين العلمي والخبرة المهنية للصديقين الذين وظفاهما في إنجاح شركتهما (يسير)؛ فكلاهما كان متفوقا في دراساته واستفاد من تكوين تكنولوجي رفيع المستوى بجامعات عالمية بالإضافة إلى خبراتهما المهنية الثرية. من جانب آخر، يقتسم الصديقان نفس الشغف والرؤية الإستراتيجية لتوظيف التكنولوجيا واستخدامها في خدمة المجتمع» كما يتسمان بالمتابعة، الإصرار، الصبر، روح المبادرة والتفاؤل رغم إحباط محيطهما والاستهزاء بفكرة مشروعهما في البداية.¹

ثانياً: علاقة مؤسسي شركة يسير بالثقافة الريادية وروح ريادة الأعمال:

إن هجرة الصديقان وعملهما في بلدان أنجلوسكسونية متشعبة بالثقافة الريادية أتر وبشكل إيجابي على طريقة تفكيرهما ورؤيتهما مجال ريادة الأعمال، وبالأخص بالنسبة لنور الدين طيبي الذي كانت له تجربة رائدة في مجال الأعمال في منطقة وادي السيليكون التي تعتبر القطب التكنولوجي الرائد في العالم، حيث أن أشهر

¹ عماروش خديجة إيمان، مزيان أمينة، مرجع سبق ذكره، ص82-98.

الشركات الناشئة والتكنولوجية قد ظهرت في هذه المنطقة على غرار **APPLE،INTEL،GOOGLE**.. الخ حيث يشتغل بها حوالي 6 ملايين شخص وتحقق 3000 مليار دولار كرقم أعمال وهو ما يشكل سادس اقتصاد عالمي لو كانت دولة قائمة. من جانب آخر، نشأ مهدي يطو قي عائلة متوسطة لأبوين عملا في مجال التعليم والطب النفسي ثم توجهها إلى العمل لحسابهما الخاص في مجال طبع ونشر الكتب، حيث كان مهدي وإخوته يقومون بأعمال بسيطة لمساعدة والديهم في هذا المشروع وعمره لم يتجاوز 10 سنوات. إن تمتع الصديقان بهذه الخبرات والكفاءات العلمية، بالإضافة إلى صفاتهما الشخصية جعلتهما يستطيعان الصمود والنجاح في مناخ أعمال صعب ولم يلجأ إلى البحث عن مرافقة أو تمويل خارجي. حيث يقول نور الدين في هذا الصدد: "إن أكبر مشكل لريادة الأعمال في الجزائر هي رائد الأعمال بحد ذاته وليس فقط عوائق التمويل والبيروقراطية، فالأهم هو ذهنية وثقافة وسلوك رائد الاعمال في الجزائر."

هذه الوضعية دفعته إلى تقديم النصح والإرشاد في مجال ريادة الأعمال لاسيما للشركات الناشئة في المجال التكنولوجي من خلال حساباته على مواقع التواصل الاجتماعي.

ثالثا: سوق أعمال خصب:

لايزال سوق المنتجات الرقمية في الجزائر سوقا يافعا ويعود ذلك إلى تأخر الجزائر في الانتقال من الاقتصاد المادي إلى الاقتصاد الرقمي، فالجزائر تخلفت عن تنمية قطاع الاقتصاد الرقمي بسبب عدم الاستغلال والتوظيف الكامل للقدرات اللوجستية من أقمار صناعية، حواسيب، هواتف ذكية، ألياف بصرية، برمجيات تطبيقية... إلخ في المجال الاقتصادي، وهو ما تؤكد مختلف الإحصائيات على غرار المؤشر العالمي للخدمات الالكترونية الذكية الصادر عن لجنة الأمم المتحدة للشؤون الاقتصادية والاجتماعية الذي صنف الجزائر في المرتبة 150 من أصل 193 دولة سنة 2018. هذه الوضعية تشكل فرص أعمال ذات مردودية لمن يستطيع استغلالها وهو ما قامت به شركة يسير وكان أحد عوامل نجاحها.¹

¹ عماروش خديجة إيمان، مزيان أمينة، مرجع سبق ذكره ، ص82-98.

خلاصة الفصل الثالث:

تُعد مؤسسة يسير نموذجًا ملهمًا للدور الذي يمكن أن تلعبه المؤسسات الناشئة في جذب الاستثمارات الأجنبية، فبفضل سياساتها الاستثمارية الجذابة وبنيتها التحتية المتقدمة وتكنولوجياتها المبتكرة، استطاعت مؤسسة يسير أن تكون وجهة مغرية للاستثمار الأجنبي المباشر. وبفضل الاستراتيجية القوية والشفافة لمؤسسة يسير، ارتفعت مستويات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدولة، وزادت فرص العمل وتحسنت حياة المواطنين المحليين. كما تأثرت الاقتصادات الأخرى بالتأثير الإيجابي الذي تمارسه شركة يسير، حيث تعمل على نقل التكنولوجيا وتعزيز التنمية المستدامة في المنطقة. باختصار، تبرز مؤسسة يسير كنموذج ناجح في جذب الاستثمارات الأجنبية، وتؤكد على أهمية دور المؤسسات الناشئة في تعزيز التنمية الاقتصادية وتعزيز التكنولوجيا وتوفير فرص العمل في المجتمعات المحلية، حيث تعكس نجاحات مؤسسة يسير أهمية تبني السياسات والإجراءات الاستثمارية الذكية والمبتكرة وخلق بيئة استثمارية واقتصادية جيدة للمؤسسات الناشئة لتحقيق النجاح في جذب الاستثمارات الأجنبية.

خاتمة

في ختام هذا الدراسة، يمكن التأكيد على أن المؤسسات الناشئة تلعب دورًا حيويًا في جذب الاستثمارات الأجنبية وتعزيز التنمية الاقتصادية. يمكن تحقيق ذلك من خلال عدة آليات تعمل على تعزيز جاذبية هذه المؤسسات للمستثمرين الأجانب.

أولاً، يتميز القطاع الناشئ بالديناميكية والابتكار، مما يتيح للمستثمرين الأجانب فرصًا للاستفادة من الأفكار الجديدة والتكنولوجيا المتقدمة. فالشركات الناشئة غالبًا ما تكون متخصصة في مجالات مبتكرة مثل التكنولوجيا الحديثة والذكاء الاصطناعي والتجارة الإلكترونية، مما يثير اهتمام المستثمرين الأجانب الباحثين عن الفرص الواعدة.

ثانيًا، يلعب البيئة المؤسسية الداعمة دورًا أساسيًا في جذب الاستثمارات الأجنبية. عندما يكون هناك إطار قانوني وضريبي مواتٍ للاستثمار الأجنبي وعملية تنظيمية فعالة، فإن المستثمرين يشعرون بالثقة والاستقرار في السوق المحلية، مما يدفعهم للتوجه نحو المؤسسات الناشئة كمصدر للاستثمارات.

ثالثًا، يساهم النظام البنكي والمالي المتطور في تعزيز جاذبية المؤسسات الناشئة للاستثمارات الأجنبية. عندما يكون هناك تمويل متاح وسهولة في الحصول على القروض والتمويل اللازم، يمكن للمؤسسات الناشئة تطوير أفكارها وتوسيع نطاق عملها بشكل أسرع، مما يجذب المستثمرين الأجانب الباحثين عن عوائد استثمارية عالية. بناءً على ذلك، فإن دور المؤسسات الناشئة في جذب الاستثمارات الأجنبية يعد أمرًا حاسمًا لتعزيز التنمية الاقتصادية وتحقيق الابتكار والتقدم التكنولوجي. يتطلب ذلك دعمًا حكوميًا وتوفير بيئة مناسبة للأعمال، بالإضافة إلى التعاون بين القطاع العام والخاص والمؤسسات التعليمية والبحثية. من خلال تعزيز دور المؤسسات الناشئة، يمكن تحقيق نمو اقتصادي مستدام وتحسين فرص العمل وتعزيز التنمية المجتمعية بشكل عام.

➤ **نتائج الدراسة:** من خلال ما تم عرضه في الدراسة من محاولتنا للإجابة على الإشكالية خلصنا إلى النتائج التالية منها نتائج تختبر صحة فرضياتنا:

❖ اختبار الفرضيات:

- الفرضية الفرعية الأولى:

تحققت الفرضية بأن المؤسسات الناشئة تواجه تحديات تمويلية كبيرة وأن الحصول على التمويل اللازم يعد أمرًا حاسمًا لنجاحها واستمراريتها. حيث أن المؤسسات الناشئة تعاني من صعوبة في جذب الاستثمارات والحصول على التمويل التقليدي من البنوك والمؤسسات المالية نظرًا لعدم وجود تاريخ مالي طويل أو ضمانات مادية قوية. ولذا، فإن الاعتماد على مصادر تمويل بديلة مثل رأس المال المغامر، المستثمرين الملائمين، البرامج الحكومية المتاحة أو التمويل التشاركي يمكن أن يكون حاسمًا لنجاح المؤسسات الناشئة، وهذا ما برهنته الدراسة المسقطة على شركة يسير الناشئة إذ بفضل التمويل الذي حققته خلال الجولة التمويلية الأولية غير المعلن عنها حيث حققت فيها تمويلًا يقدر بـ 13.5 مليون دولار ما مكنها من الانطلاق و البداية في التوسع وتحقيق رقم أعمال

عالي في أقل من سنة واحدة (من 2017 الى سنة 2018 ارتفع رقم اعمال يسير من 300 مليون سنتيم الى 1200 مليون سنتيم) .

- الفرضية الفرعية الثانية:

تحققت الفرضية بأن الاستثمار الأجنبي المباشر يساهم في تعزيز النمو الاقتصادي وتنمية البلدان المستضيفة. الاستثمار الأجنبي المباشر يساهم في تحسين البنية التحتية وتعزيز القدرات التكنولوجية والابتكارية وتوفير فرص العمل. حيث يساعد الاستثمار الأجنبي المباشر على تحسين الفرص الاقتصادية وزيادة إنتاجية الشركات المحلية وتعزيز التجارة الدولية، وهذا ما أكدت عليه دراستنا كما ساهمت شركة يسير كذلك في توفير عشرات الآلاف من مناصب الشغل المباشرة وغير المباشرة.

- الفرضية الفرعية الثالثة

تحققت الفرضية بأن قدرة المؤسسات الناشئة على جذب الاستثمارات الأجنبية تعتمد على قدرتها على تحقيق النجاح والتوسع في الأسواق الخارجية.

المؤسسات الناشئة التي تتمتع بفرص نمو واعدة، وتقنيات ومنتجات مبتكرة، وقدرات تنافسية قوية تكون أكثر جاذبية للمستثمرين الأجانب، حيث يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر فرصة للمؤسسات الناشئة للوصول إلى رأس المال والموارد اللازمة للتوسع والتحول إلى الأسواق العالمية، مثلما وضحت دراستنا التطبيقية حول مؤسسة يسير الناشئة حيث ان تطورها التقني و التكنولوجي و استراتيجيتها المبتكرة ساهمت في جذبها لاستثمارات أجنبية مباشرة بلغت أكثر من 200 مليون دولار مما سمح لها بالتوسع في السوق المحلي لتبلغ بتوسعها الأسواق العالمية حيث تنتشر يسير حاليا في أكثر من 7 بلدان.

❖ النتائج المتوصل إليها في هذه الدراسة:

- **زيادة فرص الاستثمار:** تساهم المؤسسات الناشئة في توفير فرص استثمارية جديدة ومبتكرة. تقدم هذه المؤسسات فرصًا للمستثمرين الأجانب للاستفادة من الأفكار والتقنيات الجديدة، وتعزز قدرتهم على تحقيق عوائد مرتفعة على استثماراتهم.

- **توفير فرص العمل:** تعتبر المؤسسات الناشئة مولدًا رئيسيًا لفرص العمل وتشغيل الشباب المحلي. يؤدي دعم هذه المؤسسات إلى تعزيز مستويات التوظيف وتخفيض معدلات البطالة، مما يحسن الظروف المعيشية ويعزز الاستقرار الاجتماعي.

- التبادل التقني والمعرفي: يتميز قطاع المؤسسات الناشئة بالديناميكية والابتكار، وهذا يعزز التبادل التقني والمعرفي بين الدول المضيفة والمستثمرين الأجانب. يتم تحسين القدرات التكنولوجية المحلية ونقل المعرفة والخبرات العالمية من خلال تعاون المؤسسات الناشئة مع الشركات والمستثمرين الأجانب.

- التأثير الاجتماعي والبيئي: تلعب المؤسسات الناشئة دورًا في حل المشكلات الاجتماعية والبيئية من خلال الابتكار والتحول الاجتماعي. يمكن أن تكون هذه المؤسسات رائدة في تقديم حلول مبتكرة لتحديات المجتمع والبيئة، وبالتالي تساهم في التنمية المستدامة وتحسين جودة الحياة.

- تطوير القدرات المحلية: يعمل استثمار رأس المال الأجنبي في المؤسسات الناشئة على تعزيز القدرات المحلية. يتم تحسين المهارات والمعرفة والخبرة المحلية من خلال تدريب وتوظيف الموارد البشرية المحلية، مما يساهم في تطوير وتعزيز الاقتصاد المحلي على المدى الطويل.

- تعزيز الشراكات الاستراتيجية: يمكن للمؤسسات الناشئة أن تكون جاذبة للمستثمرين الأجانب من خلال إقامة شراكات استراتيجية. يمكن أن تساهم هذه الشراكات في توفير الوصول إلى الأسواق الجديدة وتعزيز القدرات التكنولوجية وتعميق العلاقات التجارية الدولية.

- تعزيز التوازن الاقتصادي الإقليمي: يمكن للمؤسسات الناشئة أن تساهم في تعزيز التوازن الاقتصادي بين المناطق المختلفة داخل الدولة أو بين الدول. من خلال توزيع الاستثمارات والفرص الاقتصادية على نحو أكثر توازنًا، حيث يتم تحقيق التنمية المستدامة وتخفيض الاختلالات الاقتصادية والاجتماعية.

- تعزيز الشراكات الاستراتيجية: يمكن للمؤسسات الناشئة أن تكون جاذبة للمستثمرين الأجانب من خلال إقامة شراكات استراتيجية. يمكن أن تساهم هذه الشراكات في توفير الوصول إلى الأسواق الجديدة وتعزيز القدرات التكنولوجية وتعميق العلاقات التجارية الدولية.

➤ **الاقتراحات:** هناك بعض الاقتراحات التي يمكن أن نقدمها في مجال جذب الاستثمارات الأجنبية من طرف المؤسسات الناشئة:

- إنشاء بيئة مناسبة للأعمال: يجب توفير بيئة تجارية ملائمة تشجع على الابتكار والمشاريع الناشئة. يشمل ذلك إجراء إصلاحات قانونية وتنظيمية لتبسيط الإجراءات الإدارية وتقليل البيروقراطية. ينبغي أيضًا تعزيز حماية الملكية الفكرية وتوفير الحوافز المالية والضريبية للمؤسسات الناشئة.

- **توفير الدعم والتمويل:** يجب تعزيز الدعم المالي والتمويل للمؤسسات الناشئة من خلال إنشاء صناديق استثمار خاصة وبرامج تمويل خاصة للمشاريع الناشئة. يجب أن تكون هذه البرامج متاحة وسهلة الوصول للمؤسسات الناشئة، وتتضمن أدوات تمويل متنوعة مثل المنح ورأس المال الاستثماري والقروض بشروط ميسرة.

- **تعزيز التعاون والشراكات:** ينبغي تعزيز التعاون بين المؤسسات الناشئة والقطاع العام والخاص والمؤسسات التعليمية والبحثية. يمكن تنظيم فعاليات ومناسبات تجمع بين أصحاب المصلحة المختلفين لتبادل المعرفة وتعزيز الشبكات الاجتماعية وتوفير فرص الشراكة والتعاون.

- **تطوير البنية التحتية التكنولوجية:** يجب تعزيز البنية التحتية التكنولوجية لدعم نمو المؤسسات الناشئة، بما في ذلك توفير الاتصالات السريعة والإنترنت عالية التدفق.

- **تعزيز التسويق والتواجد العالمي:** ينبغي على المؤسسات الناشئة تعزيز جهود التسويق والتواجد العالمي لزيادة رؤية وجاذبية الاستثمار الأجنبي. يمكن ذلك من خلال المشاركة في المعارض والمؤتمرات الدولية، وإنشاء وجود رقمي قوي عبر وسائل التواصل الاجتماعي والمواقع الإلكترونية.

- **تقديم برامج التسريع والتدريب:** يجب توفير برامج التسريع والتدريب المخصصة للمؤسسات الناشئة، والتي تساعد على تطوير وتحسين أعمالها وزيادة فرص جذب الاستثمارات الأجنبية. يمكن أن تتضمن هذه البرامج تدريباً في ريادة الأعمال، وتطوير المنتجات والخدمات، والتسويق والمبيعات، وإدارة العمليات.

تعزيز التعليم والتدريب الريادي: ينبغي أن تكون التعليم والتدريب الريادي جزءاً أساسياً من النظام التعليمي والتدريب. يمكن تطوير برامج تعليمية مخصصة تركز على تنمية مهارات ريادة الأعمال والابتكار والإدارة المؤسسية، بالإضافة إلى تعزيز ثقافة الابتكار والمخاطرة في المجتمع.

تطوير شبكات الدعم والمساندة: ينبغي توفير شبكات الدعم والمساندة المناسبة للمؤسسات الناشئة، بما في ذلك الأشخاص ذوي الخبرة والمستثمرين والمراكز البحثية والمؤسسات الحكومية. يمكن تنظيم فعاليات وندوات وورش عمل لتوفير فرص للتعلم والتواصل والتوجيه.

تعزيز الاستدامة والمسؤولية الاجتماعية: يمكن للمؤسسات الناشئة تحسين جاذبيتها للاستثمار الأجنبي من خلال التركيز على الاستدامة البيئية والمسؤولية الاجتماعية. ينبغي عليها اتباع مبادئ الاستدامة في عملياتها وتكوين شراكات مع المنظمات ذات الصلة للعمل معاً على تحقيق أهداف التنمية المستدامة.

هذه التوصيات يمكن أن تساهم في تعزيز دور المؤسسات الناشئة في جذب الاستثمارات الأجنبية وتعزيز التنمية الاقتصادية والاجتماعية. يجب تنفيذها بالتزامن مع إطار سياسي وقانوني مناسب وتعاون بين القطاعين العام والخاص لتوفير البيئة الداعمة للمؤسسات الناشئة واستدامتها.

✚ **آفاق الدراسة:** لا شك أنه رغم الجهد المبذول في إتمام هذا البحث، فإن هذا الأخير لا يخلو من النقائص بسبب عدم قدرتنا على تناول كل نواحي الموضوع بالتفصيل، إلا أنه يمكن أن يكون هذا البحث جسراً يربط بين

بحوث سبقت فأضاف إليها بعض المستجدات، لإثرائها وبعثها من جديد، وبحوث مقبلة كتمهيد لمواضيع يمكنها أن تكون إشكالية لأبحاث أخرى نذكر منها:

- تحليل العوامل الأساسية: يمكن توسيع الدراسة لفهم العوامل الأساسية التي تؤثر في قدرة المؤسسات الناشئة على جذب الاستثمارات الأجنبية، مثل البيئة الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والتشريعات والتنظيمات المحلية.
- الاستدامة المالية: يمكن دراسة استدامة المؤسسات الناشئة في جذب الاستثمارات الأجنبية وتأثير ذلك على نموها وتطويرها. يمكن تحليل مصادر التمويل المستدامة وكيفية تعزيزها لدعم نمو المؤسسات الناشئة.
- الاستراتيجيات الابتكارية: يمكن دراسة الاستراتيجيات الابتكارية التي يتبعها المؤسسون الناشئون لجذب الاستثمارات الأجنبية، وذلك من خلال دراسة درجة الابتكار والتطبيق العملي والتأثير على المستثمرين الأجانب.
- المقارنة الدولية: يمكن إجراء دراسات مقارنة بين دور المؤسسات الناشئة في جذب الاستثمارات الأجنبية في مختلف الدول، وتحليل الأساليب والسياسات التي تم اعتمادها وتأثيرها على نجاح المؤسسات الناشئة.
- القطاعات الصناعية: يمكن توجيه الدراسة نحو تحليل دور المؤسسات الناشئة في جذب الاستثمارات الأجنبية في قطاعات صناعية محددة، مثل التكنولوجيا الحديثة والصناعات النظيفة والتجارة الإلكترونية، وذلك لفهم التحديات والفرص الفريدة المرتبطة بهذه القطاعات.

قائمة

المراجع

1. خالد زايدي، التزامات التاجر القانونية، دار الخلدونية، الجزائر، 2016.
2. دراز حامد عبد المجيد، "السياسات المالية"، الاسكندرية، الدار الجامعية 2003/2002.
3. الزغبى هيثم محمد، الإدارة والتحليل المالي، دار الفكر للطباعة والنشر، 2000.
4. سحر عبد الرؤوف سليم، عبير شعبان عدة، قضايا معاصرة في التنمية الاقتصادية، مكتبة الوفاء القانونية، الإسكندرية مصر، 2014.
5. صلاح عباس، "العولمة وآثرها في الفكر المالي والنقدي"، مؤسسة شباب الجامعة، 2006.
6. عبد السلام أبو قحف "نظرية التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية"، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 1984.
7. عبد السلام أبو قحف، "اقتصاديات الاستثمار الدولي"، المكتب العربي الحديث، الاسكندرية مصر، 1992.
8. عبد المجيد قدي، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، ديوان المطبوعات الجامعية. الجزائر، 2005.
9. عبد المطلب عبد الحميد "العولمة الاقتصادية، منظماتها، شركاتها، تداعيتها"، الدار الجامعية 84 شارع زكريا غنيم، 2008.
10. فريد النجار "الاستثمار والتسويق الضريبي، مؤسسة سباب الجامعة الإسكندرية، مصر، 2000.
11. فليح حسن خلف، العولمة الاقتصادية - عالم الكتب الحديث، جامعة أريد، الأردن الطبعة الأولى 2010.
12. كامل بكري، التنمية الاقتصادية، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، بيروت، 1988.
13. ماجد أحمد عطا الله، "إدارة الاستثمار"، دار أسامة للنشر والتوزيع الأردن، عمان، الطبعة الأولى، 2011.
14. ماجدة العطية، إدارة المشروعات الصغيرة، ط 01، دار المسيرة للطباعة والنشر والتوزيع، عمان 2002.
15. محمد عبد القادر، مفهوم التنمية الاقتصادية، الأهرام، القاهرة، 1999.

ثانياً: الرسائل الجامعية

16. بيالة فريد، الشركات المتعددة الجنسيات - علاقات وآثار - مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر، 1995.
17. تيبقي سارة، بن شعبان نسرين، دور حاضنات الأعمال كآلية لتنمية المؤسسات الناشئة في الجزائر حالة الحاضنات الجامعية-، مذكرة مقدمة استكمال المتطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد نقدي وبنكي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد الصديق بن يحي، جيجل، 2021.
18. سعدي جمال، مساهمة البنوك في تفعيل دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية الاقتصاد وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2003/2002.
19. فارس فوضيل، الاستثمار الأجنبي المباشر للدول النامية، رسالة ماجستير كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، دفعة 1998.
20. قادري سيد أحمد، موالى ناجم مراد، أهمية حاضنات الأعمال في مرافقة المؤسسات الناشئة، مذكرة ماستر أكاديمي، جامعة أحمد دراية، أدرار، 2021/2020.
21. مشري فريد، بن بريكة الزهرة، التمويل الاستثماري، مذكرة لنيل شهادة الماستر، جامعة قاصدي مرياح، ورقلة، قانون الأعمال، كلية الحقوق، 2005/2004.
22. مكربي أسماء، صيغ تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري وكالة حاسي مسعود ورقلة "2014-2017"، مذكرة ماستر، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرياح، ورقلة، الجزائر، "2018/2017".

23. موالى عمر مليكة، التمويل البنكي للمشاريع المصغرة عن طريق الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، مذكرة لنيل شهادة الماستر، كلية علوم اقتصادية والتسيير وعلوم تجارية، قسم علوم التسيير، جامعة أحمد دراية، أدرار، 2016/2017.

24. نصيرة ترمول، فعالية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فمي ترقية الاستثمار، مذكرة ماجستير، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1، 2013/2014.

25. يوزرب خير الدين، خوالد أبو بكر، "تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الواقع والمأهول -دراسة تحليلية-، في إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة"، بجامعة جيجل، 2021.

ثالثا: المجالات والملتقيات العلمية

26. بلغنامي نبيلة، "واقع وتحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر-دراسة حالة الجزائر-"، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 08، العدد 01، 2021.

27. بنوجعفر عائشة، شلال إبراهيم، طبوش احمد، "المؤسسات الناشئة في الجزائر: الواقع والتحديات - مع الإشارة إلى التجارب الرائدة في العالم -"، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 08، العدد 01، 2021.

28. حازم بدر الخطيب، أهمية الاستثمارات الأجنبية في التنمية الاقتصادية وانعكاساتها ودورها في دعم المشاريع الصغيرة، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا (مجلة علمية متخصصة ومحكمة)، جامعة اربد الأهلية، الأردن، العدد 04، 2006.

29. الخطيب نهى، اقتصاديات البيئة والتنمية، مركز دراسات واستثمارات الإدارة العامة، جامعة القاهرة، 2000.

30. خواتي ليلي، "المقاولاتية وروح الإبداع في المؤسسات الناشئة-دراسة حالة الجزائر-"، المجلة المغاربية للمقاولاتية والإدارة، المجلد 01، العدد 03، 2017.

رابعا: التقارير

31. سالمى منيرة، مسغوني منى، "إشكالية التأهيل البيئي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نحو تحقيق الاقتصاد الأخضر"، الملتقى الدولي الثاني حول الأداء المتميز للمنظمات والحكومات، ط02، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، يومي 22 و23 نوفمبر 2011.

32. عماد أبو رضوان؛ التحديات التي تواجه المشاريع الصغيرة، ملتقى متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة الشلف، الجزائر، 25-28 ماي 2003.

33. فريد كورتل وعبد الكريم بن عراب، أشكال ومحددات الاستثمار الأجنبي المباشر مع الإشارة لواقعه بالدول العربية وبعض البلدان النامية "مقال في مجلة " أبحاث روسيكادا العلمية المحكمة"، جامعة منتوري قسنطينة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير.

34. لعمى احمد، "إشكالية العلاقة التناقضية بين النمو الاقتصادي وحماية البيئة: مقارنة توفيقية"، مجلة الباحث، المجلد 12، العدد 04، 2013.

35. عماروش خديجة إيمان، مزيان أمينة، مجلة الإستراتيجية والتنمية، تجربة شركة يسير كنموذج واعد للشركات الناشئة في الجزائر-قراءة تحليلية- المجلد 12 / العدد: 02 (جويلية 2022).

36. مروان شموط، كنجو عبود كينجو، أسس الاستثمار، جامعة القدس المفتوحة، الشركة العربية المتكافة للتسويق، طبعة 2008.

37. مصطفى بورنان، علي صولي، الإستراتيجية المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة؛ مجلة دفاتر اقتصادية، مج11، ع01، 2020.
38. مفروم برودي، المؤسسات الناشئة في الجزائر -الواقع والمأمول-، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07، العدد 03، جامعة غرداية، الجزائر، تاريخ النشر 2021/01/31.
39. هشام بروال، جهاد خلوط، 2017، التعليم المقاولاتي وحتمية الابتكار في المؤسسات الناشئة، مجلة معهد العلوم الاقتصادية مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، المجلد 20، العدد 03.
40. ولد الصافي عثمان، التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر وأليات دعمها ومرافقتها، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 7، العدد3، 2020.

المراجع باللغة الأجنبية

1. Alex, O. T and Blockm, J.H, Sander, P. Social capital of venture capitalists and start-up funding. Small Business Economic, Cambridge University, UK, 2013, 39, (4).
2. Sen, Development, Which Way Now? Economic Journal, Vol39, No 372, 1983.
3. Raymond – Bertrand économie financière internationale édition 1971.

المواقع الإلكترونية

- <https://www.startupcommons.org/what-is-a-startup.html/>
- <https://dicionary.cambridge.org/fr/dictionnaire/anglais/start-up>
- https://www.startups.fr/dis_cest_quoi_une_start_up
- <https://sylabs-dz.com/incubators-in-algeria>
- <https://www.interieur.gov.dz>
- <https://www.cnac.dz>
- <https://www.ensej.org.dz/index.php/fr/nos-statistique>
- <https://www.yassir.com/>

قائمة المحتويات

الصفحة	العنوان
-	الإهداء
-	شكر وعرافان
I	ملخص الدراسة
II	قائمة المحتويات
III	قائمة الجداول
IV	قائمة الأشكال
أ-د	مقدمة
الفصل الأول: إطار نظري حول المؤسسات الناشئة	
11-06	المبحث الأول: ماهية المؤسسات الناشئة
27-12	المبحث الثاني: آليات وتقنيات تمويل المؤسسات الناشئة
الفصل الثاني: اسس ومفاهيم حول الاستثمار الأجنبي المباشر	
34-30	المبحث الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر
40-34	المبحث الثاني: دوافع ومحددات الاستثمار الأجنبي المباشر وأهميته
الفصل الثالث: دراسة حالة مؤسسة يسير -YASSIR-	
48-44	المبحث الأول: ماهية مؤسسة يسير -YASSIR-
59-49	المبحث الثاني: مؤسسة يسير ودورها في جذب الاستثمار الأجنبي
59	خاتمة
64	قائمة المراجع

الملخص:

هدفت هذه الدراسة إلى التطرق إلى الإطار النظري لكل من المؤسسات الناشئة والاستثمار الأجنبي المباشر وكذا بيان العلاقة الموجودة بينهما وفي الأخير حاولنا تسليط الضوء على دراسة حالة لواحدة من أنجح المؤسسات الناشئة في الجزائر وشمال أفريقيا وهي مؤسسة "يسير".

تعتبر المؤسسات الناشئة (Startups) هي الشركات الناشئة والمبتكرة التي تعمل في قطاعات مختلفة وتسعى إلى تطوير منتجات أو خدمات جديدة تلبي احتياجات السوق. وعادة ما تكون هذه المؤسسات صغيرة الحجم وتعمل على توسع نطاق أعمالها وزيادة قاعدة عملائها، أما بالنسبة للاستثمار الأجنبي المباشر (Foreign Direct Investment)، فيشير إلى استثمار رأس مال في شركة أو مؤسسة في بلد آخر بواسطة مستثمر خارجي. يتمثل هدف هذا الاستثمار في تحقيق مكاسب مالية أو الاستفادة من فرص السوق أو الوصول إلى موارد جديدة أو تكنولوجيا متقدمة.

باختصار، تهدف هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على العلاقة بين المؤسسات الناشئة والاستثمار الأجنبي المباشر، حيث قد تساهم هذه الدراسة في فهم أفضل لأهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في دعم نمو المؤسسات الناشئة وتعزيز التطور الاقتصادي. **الكلمات المفتاحية:** المؤسسات الناشئة، الاستثمار الأجنبي، العلاقة بين المؤسسات الناشئة والاستثمار الأجنبي. دراسة حالة "يسير".

Abstract:

The aim of this study was to delve into the theoretical framework of both startups and foreign direct investment (FDI), as well as to elucidate the relationship between them. In the end, we attempted to shed light on a case study of one of the most successful startups in Algeria and North Africa, namely "Yasir" company.

Startups are innovative and emerging companies that operate in various sectors and seek to develop new products or services that meet market needs. Typically, these companies are small in size and strive to expand their business scope and increase their customer base. As for foreign direct investment, it refers to the investment of capital in a company or institution in another country by an external investor. The goal of this investment is to achieve financial gains, benefit from market opportunities, or access new resources or advanced technology.

In summary, the objective of this study is to shed light on the relationship between startups and foreign direct investment. This study can contribute to a better understanding of the importance of foreign direct investment in supporting the growth of startups and promoting economic development.

Key words: Startups, Foreign investment, relation between startups and foreign investment, case study of "Yassir".

تمت بفضل الله