



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة الشاذلي بن جديد - الطارف -

مذكرة

مكملة لنيل شهادة الماستر

التخصص: إدارة استراتيجية

بعنوان:

مساهمة المؤسسات الناشئة في ريادة الأعمال - دراسة حالة بعض
النماذج العربية -

من اعداد الطالبتين:

- جردان بشرى

- يونس ريان

تحت اشراف الأستاذ:

د. لوني سي محمد

السنة الدراسية:

2024-2023

هَدَاءٌ

من قال انا لها نالها و أنا لها ان أبت رغما عنها اتيت بها ناتها و عانت اليوم مجدا عظيما فعلتها بعد ان كانت مستحياة
كانت دروبا قاسية و طرقا خسرت بها الكثير لكنني وصلت

الى العزيز الذي حملت اسمه فخرا يردد اسمي عاليا في عنان السماء حاملة شرف لقبك و بكل اعتزاز انا لهذا الرجل ابنة
(الى والدي عبد السلام) رحمه الله

الى من افتقدها منذ الصغر و يرتعش قلبي لذكرها الى من فارقتني و روحها مازالت ترفرف في سماء حياتي الى تلك
الروح الطاهرة (والدتي حياة) رحمها الله.

الى خيرة ايامي و صفوتها الى من مدت لي ايديهم في ضعفي و امنو بقدرتي الى ضلعي الثابت و أمان ايامي (اخواتي
سعيدة و سلسبيل)

الى قرة عيني و نبض قلبي حفظه الله و عقبال نجاحاتو ان شاء الله (ابن اختي إياد)

الى من سيشاركني رحلة حياة الى رفيق دربي الى من راهن على نجاحي واقف خلفي مثل ظلي (زوجي عماد)

الى من ساندوني و ساقوني بالحب الى من رسموا لي المستقبل بخطوط من الثقة و الحب عائلتي الثانية (اهل زوجي)
ولا أنسى رفيقة الروح أختي التي لم تنجها أُمي التي شاركني خطوات هذا الطريق أستودعتك الله الذي لا تضيع
ودائعته (صديقتي نور)

الى من تقاسمت معها جهد هذا العمل حفظها الله (ريان)

الى صاحب الفضل في اول و آخر خطواتنا الى من كان الرائع في اشرافه علميا و معنويا الدكتور الفاضل (د.لونيسى
محمد)

الى كل من ذكرهم القلب و لم يذكرهم القلم

إِهْدَاء

بسم الله المتعالي، ومن منطق الحب و الوفاء أهدي الفرحة بإتمام عملي هذا الى من أفنيا حياتها وكل حياتها وكل غياتها
سماح كلمة نجاح..... ربي ارحمها كما ربياني صغيرا

أمي الغالية ،مصدر الأمان و المنبع الذي طالما سقانا الحب و الحنان ... أمي التي ألهمت عزمي و لقتني دروس التفاؤل
والأمل فأشرقت آياي بهما

ابي الغالي، أستاذي و مرشدي الذي علمني معاني الحياة، و غرس في أعماقي الإرادة، الصبر و المثابرة، مثلي الاعلى في
الأصالة والثبات و أحسن من برهن أن الحياة تبني بالخصال الطيبات

الى اخواتي (منال ،سليمة ، مروى ، عبد الحق ، حمزة ...)حفظهم الله

الى جميع أحبائي و اصدقائي (شهرة ، الهام ، صالح) حفظهم الله

الى من تقاسمت معها حمد هذا العمل رفيقة دربي (بشرى...)حفظها الله

الى أكثر دكتور ترك بصمة جميلة بأخلاقه وتعاونه و محبته الى الدكتور (لونيسى محمد)

جدول المحتويات

VIII	قائمة الجداول:	1
IX	قائمة الأشكال:	1
1	مقدمة:	6
6	الفصل الأول:	6
6	المؤسسات الناشئة	7
7	المبحث الأول: تعريف المؤسسات الناشئة وخصائصها	7
7	المطلب الأول: تعريف المؤسسات الناشئة	7
7	I. ماهية المؤسسة الناشئة:	9
9	II. أهمية المؤسسات الناشئة:	9
9	III. أهداف المؤسسات الناشئة:	10
10	المطلب الثاني: خصائص المؤسسات الناشئة	10
10	I. خصائص المؤسسات الناشئة:	11
11	II. عوامل نجاح المؤسسات الناشئة:	13
13	المطلب الثالث: تمييز المؤسسات الناشئة عن الشركات الصغيرة والمتوسطة	13
13	I. تعريف الشركات الصغيرة والمتوسطة:	14
14	II. تمييز الشركة الناشئة عن المؤسسة الصغيرة والمتوسطة:	16
16	المبحث الثاني: مراحل تطور المؤسسات الناشئة:	17
17	I. مرحلة ما قبل الانطلاق:	17
17	II. مرحلة الانطلاق:	18
18	III. مرحلة الذروة	18
18	IV. مرحلة الانزلاق في "وادي الموت" :	

18	V. مرحلة النمو المستمر:
19	المبحث الثالث: أهم التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة
20	المطلب الأول: التحديات المالية
20	I. التمويل:
20	II. التدابير اللازمة لمواجهة هذه العقبة:
21	المطلب الثاني: التحديات الإدارية
21	I. التحديات الادارية:
22	II. التدابير المتخذة لمواجهة هذه العقبة:
22	المطلب الثالث: التحديات التسويقية والتكنولوجية
22	I. التحديات التسويقية:
23	II. التحديات التكنولوجية:
23	III. التدابير المتخذة لمواجهة هذه التحديات:
24	خلاصة:
25	الفصل الثاني:
25	ريادة الأعمال
26	تمهيد:
27	المبحث الأول: تعريف ريادة الأعمال وخصائصها
27	المطلب الأول: تعريف ريادة الأعمال
27	I. تعريف ريادة الأعمال:
28	II. أهداف ريادة الأعمال:
29	III. أنواع ريادة الأعمال:
30	المطلب الثاني: خصائص رواد الأعمال

30	I. خصائص رواد الأعمال:
31	II. الخصائص السلوكية:
31	III. الخصائص الإدارية:
32	المطلب الثالث: المهارات اللازمة لرواد الأعمال
32	I. ريادة الأعمال باعتبارها مهارة قائمة بحد ذاتها:
33	II. المهارات الأساسية لرواد الأعمال:
34	المبحث الثاني: دور ريادة الأعمال في التنمية الاقتصادية (العالم العربي على وجه الخصوص)
34	المطلب الأول: زيادة الثروة المجتمعية
34	I. خلق فرص العمل:
35	المطلب الثاني: تحفيز الابتكار
35	I. الدور الاقتصادي للابتكار:
36	II. استراتيجية الابتكار:
37	المطلب الثالث: تعزيز التنمية الاقتصادية
37	I. مساهمة ريادة الأعمال في التنمية الاقتصادية:
39	المبحث الثالث: التحديات التي تواجه ريادة الأعمال في العالم العربي
39	المطلب الأول: العقبات الرئيسية لريادة الأعمال في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا
39	I. التحديات التي تواجه ريادة الأعمال في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا:
40	II. الفساد:
40	المطلب الثاني: تخطي العقبات التي تواجه ريادة الأعمال
40	I. التغلب على التحديات وتعزيز البيئات الداعمة لريادة الأعمال في العالم العربي:
42	خلاصة:
43	الفصل الثالث: مساهمة المؤسسات الناشئة في ريادة الأعمال

44	تمهيد:
44	المبحث الأول: دراسة نماذج من المؤسسات الناشئة في الجزائر
46	المطلب الأول: مساهمة شركة YASSIR في ريادة الأعمال في الجزائر
46	I. نبذة عن شركة يسير: YASSIR
47	II. نمو الشركة وتوسعها:
49	III. شركة يسير وريادة الأعمال:
51	المطلب الثاني: مساهمة شركة BATOLIS في ريادة الأعمال في الجزائر
51	I. نبذة عن شركة BATOLIS:
52	II. منصة BATOLIS وريادة الأعمال:
54	المطلب الثالث: مساهمة شركة SIAMOIS QCM في ريادة الأعمال في الجزائر
54	I. نبذة عن شركة SIAMOIS QCM:
55	II. مساهمة Siamois QCM في ريادة الأعمال:
56	المبحث الثاني: دراسة نماذج من المؤسسات الناشئة في الدول العربية
56	المطلب الأول: مساهمة شركة CAREEM الإماراتية في ريادة الأعمال
56	I. نبذة عن شركة كريم:
58	II. مساهمة شركة كريم في ريادة الأعمال:
60	المطلب الثاني: مساهمة شركة Tamara السعودية في ريادة الأعمال
60	I. نبذة عن شركة تمارا:
61	II. الشركة الناشئة تمارا وريادة الأعمال:
63	المطلب الثالث: مساهمة شركة paymob المصرية في ريادة الأعمال
63	I. نبذة عن شركة paymob:
64	II. شركة paymob وريادة الأعمال:

- 64.....III.سد الفجوة بين النقد والرقمنة :
- 64.....IV.تعزيز سهولة الوصول الى الدفع :
- 65.....V.التوسع الجغرافي: دعم رواد الأعمال في أسواق جديدة.
- 65.....المبحث الثالث: مقارنة وتحليل المعطيات
- 65.....المطلب الأول: تحليل بيانات الأعمال المختلفة
- 66.....I.دراسة البيئة الاقتصادية لريادة الأعمال في الجزائر مقارنة بالإمارات، مصر، والسعودية:
- 68.....II.دراسة البيئة التشريعية لريادة الأعمال في الجزائر مقارنة بالإمارات، مصر، والسعودية:
- 69.....III.تأثير البيئة الاقتصادية والتشريعية على نمو الشركات الناشئة:
- 70.....المطلب الثاني: تقييم مساهمة الشركات محل الدراسة
- I. تقييم مدى مساهمة
- 70... هذه الشركات في تعزيز ثقافة ريادة الأعمال في بلدانها، وتحليل الأثر الاقتصادي الذي تركه: ...
- 72.....المطلب الثالث: مناقشة الفرضيات
- 75.....خلاصة:
- 76.....الخاتمة:
- 78.....قائمة المراجع:

قائمة الجداول:

- جدول 1 : تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....14
- جدول 2 : نمو شركة YASSIR بين 2017-202447
- جدول 3 : : لحة عامة عن منصة BATOLIS.....52

قائمة الأشكال:

- 17 رسم توضيحي 1: دورة حياة مؤسسة ناشئة
- 33 رسم توضيحي 2: مهارات رواد الأعمال
- 37 رسم توضيحي 3: أهمية استراتيجية الابتكار
- 40 رسم توضيحي 4: أهم تحديات ريادة الأعمال في العالم العربي
- 45 رسم توضيحي 5: ترتيب أهم 5 شركات ناشئة في الجزائر
- 48 رسم توضيحي 6: توسع شركة YASSIR
- 66 رسم توضيحي 7: عدد المؤسسات التي تحصل على علامة مؤسسة ناشئة من إجمالي عدد الطلبات

لقد تشكل المشهد الديناميكي لريادة الأعمال الحديثة بشكل عميق من خلال ظهور ونمو الشركات الناشئة. هذه الكيانات المبتكرة والمرنة وغالبًا المزعزعة للنظام التقليدي لم تضخ فقط أفكارًا وتقنيات جديدة في السوق، بل أعادت أيضًا تعريف النماذج التجارية التقليدية. تلعب الشركات الناشئة دورًا محوريًا في دفع النمو الاقتصادي، وتعزيز الابتكار، وخلق فرص العمل. يمتد إسهامها إلى ما هو أبعد من المقاييس الاقتصادية البحتة؛ فهي تزرع ثقافة المخاطرة والمرونة، وهي صفات أساسية لتحقيق النجاح المستدام في ريادة الأعمال. في العالم العربي، يكتسب هذا النوع من المؤسسات أهمية متزايدة في ضوء التحديات الاقتصادية والتغيرات الهيكلية التي تواجهها العديد من الدول في المنطقة.

إن المؤسسات الناشئة في العالم العربي تتميز بقدرتها على الابتكار والتكيف مع المتغيرات السريعة في بيئات الأعمال. في ظل الظروف الاقتصادية والسياسية المتغيرة، تلعب هذه المؤسسات دورًا حيويًا في تعزيز التنافسية وزيادة فرص العمل، وبالتالي المساهمة في تحقيق التنمية المستدامة. يتمثل جوهر ريادة الأعمال في القدرة على تحويل الأفكار إلى مشاريع ناجحة، وهو ما يتمثل بشكل واضح في نماذج المؤسسات الناشئة التي تشهدها المنطقة.

لقد شهدت السنوات الأخيرة اهتمامًا متزايدًا من قبل الحكومات والمؤسسات المالية بدعم المؤسسات الناشئة، حيث تم إطلاق العديد من المبادرات والبرامج التي تهدف إلى توفير التمويل والتدريب والتوجيه لرواد الأعمال. هذه المبادرات لم تكن فقط موجهة لدعم الشركات الجديدة، بل شملت أيضًا تحسين البيئة القانونية والتشريعية لجعلها أكثر ملاءمة لنمو هذه المؤسسات.

تتجلى أهمية دراسة المؤسسات الناشئة في العالم العربي من خلال تحليل قصص النجاح والفشل، والتي توفر رؤى قيمة حول كيفية تحسين السياسات العامة وتعزيز دور القطاع الخاص في التنمية الاقتصادية. من خلال تحليل هذه التجارب، يمكن فهم الديناميكيات الفريدة التي تحكم بيئات الأعمال

في مختلف الدول العربية، والتعرف على التحديات المشتركة التي تواجهها هذه المؤسسات، مثل نقص التمويل، والبيروقراطية، والمنافسة من الشركات الكبرى.

على الرغم من التحديات الكبيرة، تمكنت العديد من المؤسسات الناشئة في العالم العربي من تحقيق نجاحات باهرة، مما يعكس إمكانياتها الكبيرة وقدرتها على الابتكار. هذه النجاحات ليست فقط انعكاسًا لمهارات رواد الأعمال، بل أيضًا نتيجة للبيئات الداعمة التي تمكنت بعض الدول من إنشائها.

إشكالية البحث:

تتمثل الإشكالية الرئيسية لهذا البحث في التساؤل التالي: "كيف تساهم الشركات الناشئة في زيادة الأعمال؟". ومن هذه الإشكالية، تتفرع الأسئلة الفرعية التالية:

- ما هي خصائص المؤسسات الناشئة في العالم العربي؟
- ما هي التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة في العالم العربي؟
- ما هو دور المؤسسات الناشئة في دعم وتعزيز ريادة الأعمال في الوطن العربي؟
- كيف تساهم الشركات الناشئة الجزائرية في ريادة الأعمال مقارنة بباقي الدول العربية؟

يهدف الإجابة على هذه التساؤلات، تم طرح الفرضيات التالية:

- تتميز المؤسسات الناشئة في العالم العربي بقدرتها على الابتكار والتكيف مع التغيرات.
- تواجه المؤسسات الناشئة في العالم العربي العديد من التحديات، مثل نقص التمويل والبيروقراطية.
- تلعب الحكومات والمؤسسات الداعمة دورًا هامًا في دعم ريادة الأعمال في العالم العربي.
- تختلف نماذج المؤسسات الناشئة في الجزائر والدول العربية الأخرى من حيث الحجم والقطاع والتمويل.

أهمية الموضوع:

تبرز أهمية هذا البحث من خلال تسليط الضوء على الدور الحيوي الذي تلعبه المؤسسات الناشئة في تعزيز ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي في العالم العربي. إن فهم التحديات والفرص التي تواجه هذه المؤسسات يمكن أن يساهم في وضع استراتيجيات فعّالة لدعمها وتعزيز مساهمتها في الاقتصاد المحلي والإقليمي. وتكمن

الأهمية العملية لهذا البحث في إمكانية تطبيق نتائجه لتطوير سياسات وبرامج دعم مبتكرة لتحفيز بيئة ريادة الأعمال في المنطقة.

أهداف البحث:

يهدف هذا البحث إلى تحقيق الأهداف التالية:

- تحليل خصائص المؤسسات الناشئة في العالم العربي لفهم طبيعتها وأبعادها المختلفة.
- تحديد التحديات الرئيسية التي تواجه هذه المؤسسات وكيفية التغلب عليها.
- تقييم دور المؤسسات الناشئة في دعم وتعزيز ريادة الأعمال في العالم العربي.
- مقارنة نماذج المؤسسات الناشئة في الجزائر والدول العربية الأخرى من حيث الحجم، القطاع، والتمويل.

أسباب اختيار مشكلة البحث:

اختيار هذا الموضوع جاء نتيجة لعدة أسباب، أبرزها:

- الاهتمام الشخصي بتطوير قطاع ريادة الأعمال ودعم الشباب والمبادرات الابتكارية.
- الرغبة في فهم أعمق للديناميكيات التي تحكم المؤسسات الناشئة في العالم العربي.
- الحاجة إلى تسليط الضوء على التحديات التي تواجهها هذه المؤسسات واقتراح حلول عملية لدعمها.

خلفية تاريخية عن الموضوع:

لقد بدأت العديد من الدول العربية في العقد الأخيرين بإطلاق مبادرات لدعم المؤسسات الناشئة، حيث أطلقت حاضنات الأعمال وبرامج التمويل الميسر ومبادرات الابتكار. كانت هذه الجهود جزءاً من استراتيجية أوسع لتنويع الاقتصاد والحد من الاعتماد على الموارد الطبيعية. وقد أثمرت هذه المبادرات عن ظهور عدد كبير من الشركات الناشئة التي أحدثت تغييراً ملموساً في القطاعات الاقتصادية المختلفة.

توضيح أهم المشاكل والعراقيل النظرية والعملية:

من أبرز التحديات التي قد تواجه إعداد هذا البحث:

- نقص البيانات الدقيقة والمحدثة حول المؤسسات الناشئة في بعض الدول العربية.

- صعوبة الوصول إلى أصحاب المشاريع الناشئة لإجراء المقابلات الميدانية.
- التباين الكبير في بيئات الأعمال بين دول العالم العربي مما يصعب عملية المقارنة والتحليل.

منهج الدراسة:

سيتم اتباع المنهج الوصفي التحليلي في هذا البحث، مع الاستعانة بالدراسات السابقة والمقابلات الميدانية لجمع البيانات وتحليلها. بالإضافة إلى ذلك، سيتم استخدام منهج المقارنة لدراسة أوجه التشابه والاختلاف بين نماذج المؤسسات الناشئة في الجزائر والدول العربية الأخرى.

عرض الدراسات السابقة:

دراسة: " تجربة شركة يسير كنموذج واعد للشركات الناشئة في الجزائر-قراءة تحليلية-" , لعماروش خديجة إيمان، مزيان أمينة، مجلة الاستراتيجية والتنمية، 2022.

استعرضت هذه الدراسة شركة يسير كنموذج رائد للشركات الناشئة في الجزائر، وذلك بهدف تسليط الضوء على العوامل التي ساهمت في تميزها من خلال عرض تجربة الشركة منذ تأسيسها إلى غاية ما هي عليه حاليا من تقدم واجتياح لبعض الأسواق الدولية. في الأخير تم استخلاص أن الجزائر كدولة استشعرت ضرورة العمل على بناء نظام بيئي قوي لدعم إنشاء وتطوير الشركات الناشئة. وفي ظل هذه الظروف، برزت شركة يسير كتجربة ناجحة للشركات الناشئة في الجزائر، حيث استطاعت أن تحقق وتحافظ على نموها المتزايد منذ تأسيسها، وذلك بفضل مؤسسيها وما يمتازون به من كفاءات علمية وسمات شخصية، إلى جانب استهداف الشركة لسوق المنتجات الرقمية واستجابتها السريعة لاحتياجات المجتمع.

دراسة: "المؤسسات الناشئة، الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: واقع وتحديات" لبختي علي، بوعويبة سليمة، مجلة دراسات و أبحاث، المجلة العربية في العلوم الإنسانية و الاجتماعية، 2020

تتناول هذه الدراسة واقع وتحديات المؤسسات الناشئة، الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مع التركيز على البيئة الاقتصادية والتنظيمية التي تعمل فيها هذه المؤسسات. تهدف الدراسة إلى تسليط الضوء على التحديات التي تواجهها هذه المؤسسات وكيف يمكن التغلب عليها لتعزيز دورها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الجزائر.

دراسة: "رواد الأعمال والمشاريع الصغيرة والمتوسطة في العالم العربي: التحديات والفرص", لخالد

حسن، ليلي الشامي، مجلة الاقتصاد العربي، 2019.

تناولت هذه الدراسة وضع رواد الأعمال والمشاريع الصغيرة والمتوسطة في العالم العربي، مركزة على التحديات التي تواجهها مثل التمويل والبيروقراطية والبيئة التنظيمية غير المستقرة. كما استعرضت الفرص المتاحة لهذه المؤسسات، بما في ذلك النمو السكاني، وتزايد الطلب على الخدمات الرقمية، ودعم الحكومات للمبادرات الريادية. وخلصت الدراسة إلى ضرورة تعزيز التعاون بين القطاعين العام والخاص لتحسين بيئة الأعمال ودعم الابتكار.

عرض خطة وتقسيم الموضوع:

تم تقسيم هذا البحث إلى ثلاثة فصول رئيسية، تتناول كل منها جانبًا من جوانب الدراسة:

- الفصل الأول: المؤسسات الناشئة

- المبحث الأول: تعريف المؤسسات الناشئة وخصائصها
- المبحث الثاني: مراحل تطور المؤسسات الناشئة
- المبحث الثالث: أهم التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة

- الفصل الثاني: ريادة الأعمال

- المبحث الأول: تعريف ريادة الأعمال وخصائصها
- المبحث الثاني: دور ريادة الأعمال في التنمية الاقتصادية (العالم العربي على وجه الخصوص)
- المبحث الثالث: التحديات التي تواجه ريادة الأعمال في العالم العربي

- الفصل الثالث: مساهمة المؤسسات الناشئة في ريادة الأعمال

- المبحث الأول: دراسة نماذج من المؤسسات الناشئة في الجزائر
- المبحث الثاني: دراسة نماذج من المؤسسات الناشئة في الدول العربية
- المبحث الثالث: مقارنة وتحليل المعطيات

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة

تمهيد:

تعيش الساحة العملية العالمية تحولاً ديناميكياً، يدفعه بشكل كبير ظهور وانتشار الشركات الناشئة. في الوقت الحاضر، يهيمن الاقتصاد في البلدان المتقدمة على الشركات الناشئة، بينما تتميز البلدان النامية والناشئة بتطورها السريع ونموها السريع وقدرتها على استغلال الابتكارات والتكنولوجيا لتعزيز قدرتها التنافسية عالمياً وتعزيز التوسع الاقتصادي. وبالإقرار بالصعوبات والمشكلات المتعلقة بتأسيس وتطوير الشركات التكنولوجية الناشئة، عملت الحكومات بجدٍ على تخفيف الأعباء الإدارية والمالية على هذه الشركات، سواءً من خلال التمويل أو الدعم أو بناء بيئة تشجيعية تحفز رواد الأعمال على تحويل أفكارهم الأصلية إلى مشاريع مبتكرة.

هذا الفصل سيسلط الضوء على عالم الشركات الناشئة، مستكشفاً السمات التي تميزها، ومختلف مراحل تطورها، والتحديات الحاسمة التي تواجهها. من خلال فهم هذه الجوانب، تكتسب رؤية قيمة حول الدور الحيوي الذي تلعبه الشركات الناشئة في تعزيز النمو الاقتصادي وخلق فرص العمل والتقدم التكنولوجي.

المبحث الأول: تعريف المؤسسات الناشئة وخصائصها

تعد المؤسسات الناشئة، المعروفة أيضاً باسم "الشركات الناشئة"، جزءاً أساسياً من النظام الاقتصادي الحديث. تتميز هذه الشركات بالشباب والديناميكية والابتكار، حيث تسعى إلى تطوير حلول جديدة للمشاكل القائمة في المجتمع وتقديم منتجات أو خدمات تلبي احتياجات العملاء بطرق جديدة وفعالة. يركز هذا المبحث على تحديد مفهوم المؤسسات الناشئة والخصائص الفريدة المميزة لها وكيفية تأثيرها على الاقتصاد والمجتمع.

المطلب الأول: تعريف المؤسسات الناشئة

I. ماهية المؤسسة الناشئة:

يعتبر مفهوم المؤسسات الناشئة من المفاهيم المستحدثة في مجال الأعمال، حيث لا يوجد لها تعريف واحد مُجمع عليه، لكن تُقدم هذه التعريفات المختلفة نظرة شاملة على طبيعتها وخصائصها:

يعرف ستيف جوبز المؤسسات الناشئة على أنها مجموعة من الأشخاص الذين يبحثون عن طريقة لتحويل منتج أو خدمة إلى عمل تجاري. جيت يُركز هذا التعريف على الجانب البشري للمؤسسات الناشئة وهدفها الأساسي.

(برينت شليندر, ريك تيتزيلي, 2015, ص9)

حسب "Ries Eric" أحد المنظرين لهذا المفهوم "Startup Lean The" المؤسسة الناشئة هي كيان بري صممت لخلق منتج جديد أو خدمة جديدة في ظل حالة عدم تأكد شديدة، أي تقديم منتج أو خدمة جديدة مع عدم التأكد على بيئة الأعمال المحيطة بها. (مروى رضاني، كريمة بوقرة، 2022، ص278) و يُركز هذا التعريف على الجانب الاقتصادي للمؤسسات الناشئة واستراتيجيتها للنمو.

في الجزائر، تعرف الشركات الناشئة حسب ما تم ادراجه في قانون المقاول الذاتي على أنها شركة صغيرة حديثة التأسيس تهدف إلى تقديم منتج جديد أو خدمة مبتكرة في السوق. تكون هذه الشركات عادةً سريعة النمو والمرنة في التكيف مع التغيرات التي تحدث في السوق، مما يمنحها الأفضلية مع المنافسين على المدى الطويل ويطمح أصحابها إلى تحقيق نسبة نمو كبيرة تمكّنهم من الوصول إلى شريحة أوسع من المستهلكين وتحقيق أرباح أكبر، وهذا يتطلب توجيه المنتج إلى سوق كبير ومتجانس بما يكفي، إضافة إلى إثبات القدرة على التكيف مع زيادة وتيرة النشاط. (منصة مقال، 2023) كما حدد المشرع الجزائري في المرسوم التنفيذي رقم 20-254 مؤرخ في 27 محرم 1442 الموافق 15 سبتمبر 2020 معايير الحصول على اسم مؤسسة ناشئة :

- يجب ألا تكون الشركة موجودة منذ أكثر من ثماني (8) سنوات.
- يجب أن يعتمد نموذج عمل الشركة على المنتجات أو الخدمات أو نموذج الأعمال أو أي مفهوم مبتكر آخر.
- يجب ألا يتجاوز حجم المبيعات السنوي المبلغ الذي حددته اللجنة الوطنية (تم تحديده لعام 2021 بمبلغ 500.000.000 دينار جزائري أو 50 مليار سنتيم)؛
- يجب أن يحتفظ رأس المال بنسبة 50٪ على الأقل من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار معتمدة أو شركات أخرى تحمل علامة "مؤسسة ناشئة"؛
- يجب أن تكون إمكانات تسارع نمو الشركة كبيرة بما يكفي؛
- يجب ألا يزيد عدد موظفي الشركة عن 250 موظفًا.

بشكل عام، المؤسسات الناشئة هي الشركات أو المشاريع الصغيرة والشابة التي تتميز بالابتكار والريادة في مجالات محددة. عادةً ما تكون هذه المؤسسات تابعة لفريق من المؤسسين يسعون لتقديم منتج أو خدمة جديدة إلى السوق. تتميز المؤسسات الناشئة بقدرتها على التكيف السريع، والابتكار، والتغيير المستمر، وغالبًا ما تسعى إلى تحقيق نمو سريع وزيادة قيمة رأس المال.

II. أهمية المؤسسات الناشئة:

تعتبر المؤسسات الناشئة من أهم محركات النمو الاقتصادي للدول حيث أصبح الاهتمام بها أمراً ضرورياً لما لها من أهمية كبيرة في تطوير الاقتصاد الوطني إذ تساهم من الناحية الاقتصادية في تحقيق التنمية بينما من الناحية الاجتماعية تؤدي إلى التقليل من حدة البطالة (بخيتي، علي وبوعويبة، سليمة. 2020) وتكمن أهميتها في النقاط التالية (بسويح منى ، د.ميموني ياسين ، د.بوقطاية سفيان 2021، ص406-407):

- الابتكار والمنافسة: الحفاظ على ديناميكية الأسواق والضغط على الشركات المنشأة لتحسين أدائها.
- خلق فرص العمل: توفير فرص عمل جديدة وإدخال مواهب جديدة إلى سوق العمل. إضافة إلى تنمية وتطوير قدرات الأفراد خاصة أنهم يتميزون بقدرات هائلة تمكنهم بلعب أدوار متميزة داخل المؤسسة الناشئة.
- النمو الاقتصادي: المساهمة من خلال زيادة الإنتاجية وجذب الاستثمار وتوسيع الأسواق ; والمساهمة في تطوير الاقتصاد المحلي وتنويعه والرفع من تنافسيته.
- التقدم التكنولوجي: دفع الابتكار وتبني التكنولوجيا الجديدة.
- التأثير الاجتماعي: تطوير حلول للتحديات الاجتماعية والبيئية.

في الختام، تعتبر الشركات الناشئة محركات حيوية للنمو الاقتصادي وخلق فرص العمل والابتكار. قدرتها على تحدي الوضع الراهن واعتناق التغيير يجعلها جزءاً أساسياً من اقتصاد مزدهر ومستقبل أفضل

III. أهداف المؤسسات الناشئة:

يأتي دور تحديد الأهداف للمؤسسات الناشئة كمرحلة أساسية في رحلتها نحو النجاح والاستدامة. فهذه الأهداف تشكل الخريطة الاستراتيجية التي توجه خطواتها وتحدد اتجاهات عملها، حيث تسعى هذه الشركات إلى تحقيق مجموعة من الأهداف المتنوعة والمتكاملة تشمل النمو والتوسع، والابتكار، وجذب التمويل، وبناء العلامة التجارية، وتحقيق الربحية. باعتبار أن هذه المؤسسات لا يتطلب إنشاءها إمكانيات مالية أو مادية كبيرة فيرمي إنشاؤها إلى (رمضاني مروى ، بوقرة كريمة، 2021، ص280) :

- ترقية روح المبادرة الفردية والاجتماعية من خلال إطلاق أنشطة اقتصادية سلعية أو خدمية لم تكن موجودة من قبل، وكذلك إحياء الأنشطة الاقتصادية التي تم التخلي عنها لأي سبب، مثل إعادة تنشيط الصناعات التقليدية؛
- إيجاد فرص عمل جديدة سواء بشكل مباشر من خلال إنشاء مؤسسات جديدة أو بشكل غير مباشر من خلال توظيف الأشخاص الآخرين؛
- تعتبر وسيلة فعّالة لتوطين الأنشطة في المناطق النائية، وتعتبر أداة هامة لتقليص الفجوة الاقتصادية وتعزيز التكامل بين المناطق؛
- تشكل حلقة وصل في النسيج الاقتصادي من خلال تعزيز العلاقات مع باقي الشركات المجاورة والتفاعل معها، واستخدام الموارد المتاحة؛
- تمكين فئات متعددة لديها أفكار استثمارية ولكنها تفتقر إلى القدرة الفنية والإدارية على تحويل هذه الأفكار إلى مشاريع واقعية.

هذه بعض الأهداف الرئيسية التي تسعى إليها المؤسسات الناشئة، ويمكن أن تتغير وتتطور هذه الأهداف مع تطور الشركة وتغيرات السوق والبيئة التنظيمية.

المطلب الثاني: خصائص المؤسسات الناشئة

I. خصائص المؤسسات الناشئة:

تتميز هذه المؤسسات بعدة خصائص تميزها عن الشركات التقليدية، وتلعب دوراً حيوياً في تعزيز الابتكار وخلق فرص العمل وتعزيز التنمية الاقتصادية. وهي تعكس طريقة تفكير ومستوى إبداع مؤسسيها، ولا تعتبر الشركات الناشئة سهلة التأسيس أو سهلة النجاح والتطور إنما كأي شركة متقدمة هي محفوفة بالمخاطر ويمكن أن تفشل من بداية طريقها إذا لم تتمتع بالخصائص والمميزات التالية التي تساعد على التقدم (كافة خصائص الشركات الناشئة لرواد الأعمال, 2024, white space):

- **الابتكار والإبداع:** أحد خصائص الشركات الناشئة وأكثرها حاجة وهي التفكير خارج الصندوق والخروج عن النمط التقليدي، وذلك من خلال مواكبة التطورات التكنولوجية والتقنية، بهدف إضفاء قيمة إلى العملاء المستهدفين

- تقديم حلول للمشكلات: من أهم أسباب إنشاء الشركات الناشئة هو تقديم حلول للمشاكل التي يعاني منها العملاء، من خلال تقديم المنتجات أو الخدمات التي تلبي حاجة الأسواق وتساهم في تطوير الاقتصاد.

- سرعة النمو: تتميز الشركات الناشئة بنموها السريع وعدم الثبات على نفس الوتيرة، من خلال التركيز على أساليب زيادة المبيعات والأرباح وتغطية أكبر قدر من الأسواق في وقت قصير، وتفادي مخاطر الافلاس المبكر.

- قابلية التطور: من خصائص الشركات الناشئة هي أنها ديناميكية ومرنة وقابلة للتكيف مع الظروف الصعبة والتغيرات الحاصلة في الشركة نفسها أو البيئة المحيطة بها، فلا تتبع نموذج ثابت ومستدام بل تبحث باستمرار عن التطوير.

باعتبار هذه الخصائص، فإن المؤسسات الناشئة تمثل جزءاً أساسياً من محرك التنمية الاقتصادية والاجتماعية في العصر الحديث، وتلعب دوراً حيوياً في دفع عجلة الابتكار وخلق فرص العمل وتحقيق التنمية المستدامة.

II. عوامل نجاح المؤسسات الناشئة:

إن نجاح المؤسسات الناشئة يعتمد على مجموعة من العوامل المتشابكة التي تتضمن الابتكار، والتنفيذ الفعال، وفهم السوق، وبناء العلاقات، وغيرها الكثير (كافة خصائص الشركات الناشئة لرواد الأعمال, 2024, **white space**) :

- تعدد مصادر التمويل: من أجل نمو الشركات الناشئة يجب أن يبحث المؤسسين عن أكثر من مصدر للتمويل أو البحث عن المستثمرين بدلاً من المصادر التقليدية، بهدف زيادة رأس المال الذي يساعدها على توسيع آفاقها المستقبلية. يركز تمويل الشركات الناشئة على المصادر التالية:
 - رأس المال المخاطر (رأس المال الاستثماري) يمثل استثماراً متوسطاً أو طويل الأجل في رأس المال لشركة ناشئة غير مسعرة. يتم ذلك لفترة محددة وعلى مراحل مختلفة.
 - ممولو الأعمال (ملائكة الأعمال) هم الأفراد الذين يستثمرون بنفس طريقة رأس المال المخاطر في الشركات الناشئة. وعادةً ما يكونون أثرياء لديهم خلفية تجارية أو رواد أعمال سابقين. يساهمون عادة في تمويل المرحلة الأولية للشركة الناشئة ويقدمون أيضاً خبرتهم الإدارية والاستشارية ويستفيدون من شبكاتهم وعلاقاتهم لصالح الشركة الناشئة ورواد الأعمال.

○ التمويل التشاركي (التمويل الجماعي) هو وسيلة تمويل حديثة تستخدم الإنترنت لوسيط بين رواد الأعمال الذين يبحثون عن التمويل والأفراد الذين يرغبون في دعمهم استثمارياً. يتم ذلك من خلال منصات مخصصة لجمع التمويل المالي المطلوب مقابل عمولة تتراوح عادة بين 5٪ و 10٪ من المبالغ المجمعة في حال نجاح جمع المبلغ المطلوب.

- **الرؤية الواضحة:** يُعدّ امتلاك المؤسسين لرؤية واضحة لأهدافهم وطريقة تحقيقها من أهم العوامل التي تضمن اتساق خططهم وقراراتهم. كما أن التنظيم والترتيب والتخطيط ومهارات إدارة الوقت والأولويات، جميعها أساليب تدعم العمل وتساهم في نموه وتطويره، كما أنها تعزز اتخاذ القرارات الصحيحة في الوقت الصحيح.
- **العمل الجماعي:** مهارات العمل الجماعي وخبرة الفريق هي أهم المهارات التي تحتاجها الشركات الناشئة لما لها من تأثير مباشر على جودة العمل، وذلك للعمل بروح الفريق وبيد واحدة وتحت فكرة واحدة وأهداف معينة تحقق للجميع ذواتهم المهنية.
- **المرونة:** يجب أن تتمتع المؤسسات الناشئة بالقدرة على التكيف مع التغيرات في السوق واحتياجات العملاء، مع الاستعداد لتغيير مسار العمل أو نموذج الأعمال بناءً على البيانات والتحليلات.
- **التوجيه والدعم:** يُمكن للمؤسسات الناشئة الاستفادة من خبرات الحاضنات والمسرعات ومستثمرين ذوي خبرة لتوجيه خططهم وتقديم الدعم اللازم.
- **قيادة مدير العمل:** عندما يمتلك مدير العمل أو صاحب السلطة خصائص قيادية لا إدارية، بالتركيز على الصفات الحازمة مع بعض المرونة وحس المغامرة وبناء فريق عمل ناجح، بالتالي سوف تنجح الشركات الناشئة لا محالة.

هذه العوامل ليست بالضرورة كلها، ولكنها تعتبر مفاتيح مهمة لنجاح المؤسسات الناشئة في بيئة الأعمال المتنافسة.

المطلب الثالث: تمييز المؤسسات الناشئة عن الشركات الصغيرة والمتوسطة

I. تعريف الشركات الصغيرة والمتوسطة:

بسبب دورها الحيوي في الاقتصاد والمجتمع، تُعتبر الشركات الصغيرة والمتوسطة أحد أهم أركان النمو الاقتصادي والتنمية المستدامة. تُعد هذه الشركات محركًا للابتكار والتنوع في الأسواق، وتسهم في خلق فرص العمل وتعزيز النمو الاقتصادي على المستوى المحلي والعالمي.

1. تعريف الشركات الصغيرة:

تعتبر الشركات الصغيرة هي التي تتميز بانخفاض رأسمالها وقلة العدد الذي تستخدمه من العمال وصغر حجم مبيعاتها وقلة الطاقة اللازمة لتشغيلها، كما تتميز بارتباطها بها على الخامات المتوفرة محليا وعلى تصريف وتسويق منتجاتها الوثيق بالبيئة واعتمادا 4 في نفس المنطقة التي تنشأ بها والمناطق المجاورة لها (د. عامر خربوطلي، إدارة الشركات الصغيرة والمتوسطة، ص7)

في الجزائر، تعرف الشركات الصغيرة بأنها مؤسسة تشغل من 10 إلى 49 شخصا، ورقم أعمالها لا يتعدى 200 مليون دج، ومجموع ميزانياتها السنوية لا يتعدى 100 مليون دج.

2. تعريف الشركات المتوسطة:

المؤسسات المتوسطة هي الشركات أو المنظمات التي تتمتع بحجم متوسط من النشاط التجاري أو الإنتاج، وتتوسط بين المؤسسات الصغيرة والكبيرة. وعادةً ما يتم تعريف المؤسسات المتوسطة بناءً على عدد الموظفين، حجم الإيرادات، وقيمة الأصول. يختلف تعريف المؤسسات المتوسطة من بلد لآخر ويمكن أن يتم تحديدها بمعايير مختلفة حسب القطاع الاقتصادي والسياسات الحكومية المحلية.

في الجزائر، تعرف بأنها مؤسسة تشغل من 50 إلى 250 شخصا، ورقم أعمالها محصور بين 200 مليون دج و 2 مليار دج، ومجموع ميزانياتها السنوية محصور بين 100 مليون دج و 500 مليون دج.

يحدد الجدول التالي تصنيفات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (الجزائر):

المعيار	الصغيرة جدا او المصغرة	الصغيرة	المتوسطة
عدد العمال	من 01 الى 09 اشخاص	من 10 الى 49 شخص	من 50 الى 250 شخص
رقم الأعمال	اقل من 40 مليون دج	لا يتجاوز 400 مليون دج	من 400 مليون الى 04 ملايين دج
الحصيلة السنوية	لا يتجاوز 20 مليون دج	لا يتجاوز 200 مليون دج	من 200 مليون الى مليار دج

جدول 1 : تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

المرجع : المؤسسات الصغيرة و المتوسطة, موقع وزارة الصناعة و الإنتاج الصيدلاني,

<https://www.industrie.gov.dz/soutien-pme>

II. تمييز الشركة الناشئة عن المؤسسة الصغيرة والمتوسطة:

تمييز الشركة الناشئة عن المؤسسة الصغيرة والمتوسطة يعتبر أمراً ذا أهمية بالغة في فهم ديناميكيات السوق واحتياجات الشركات المختلفة. فكل من الشركة الناشئة والمؤسسة الصغيرة والمتوسطة تتمتع بخصائصها الخاصة التي تميزها وتحدد هويتها في السوق. يتأثر هذا التمييز بعوامل عدة، بما في ذلك مرحلة النمو ومستوى الابتكار وحجم السوق المستهدف. ويمكن ايجاز الفروق بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يلي (بخيتي علي, بوعويبة سليمة, 2020, ص9-10):

1. الهدف من التأسيس:

يُعد تأسيس المؤسسات من العناصر الأساسية في بناء الاقتصاد وتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية. يتضح هنا أهمية تأسيس المؤسسات الناشئة والصغيرة والمتوسطة كمحرك للابتكار والتغيير في السوق.

❖ **المؤسسات الناشئة:** عندما يتخذ رائد الأعمال قرار تأسيس شركة ناشئة، يمتلك رؤية تجعله يعتقد بأن

فكرته يمكن أن تتحول إلى مشروع قابل للتطوير وشركة ناجحة. يهدف إلى تقديم منتج أو خدمة جديدة يمكن أن تحدث تأثيراً في السوق وتلبي احتياجات المستهلكين، مما يمكن أن يؤدي إلى إيجاد سوق جديدة.

❖ **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** على الرغم من أن المشاريع الصغيرة والمتوسطة لا تقدم حلاً أو ابتكاراً

جديداً بنفس القدر كما في الشركات الناشئة، إلا أنها تقوم بتلبية احتياجات الناس وتقديم حلول مبتكرة

في إطار السوق المحلية. يتم استنادها عادة إلى الطلب المحلي وتعتمد على الاستجابة لاحتياجات الزبائن المحليين.

2. خطوات التأسيس:

❖ **المؤسسات الناشئة:** يعتمد غالبية الشركات الناشئة في البداية على الابتكار لتقديم منتج أو خدمة، ووقت البدء لا يمكن تحديده بشكل دقيق، مما يجعل فرص الحصول على الدعم والتمويل متاحة بشكل أقل، سواء من المستثمرين أو من خلال الاعتماد على القروض البنكية. تحتاج إلى مزيد من الجهد من قبل رائد الأعمال، بسبب عدم وجود نموذج أعمال محدد يمكن أن يتبعه، أو معرفة بالعدد الفعلي للعمال أو الموظفين، يعتمد على التجربة وإدارة العمل بشكل فعال.

❖ **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** يعتمد المشاريع الصغيرة والمتوسطة على خطة عمل ووثيقة، حيث يمكن لصاحب المشروع الاستفادة من تجارب ومشاريع المحيطين به. يمكنه البدء بالتعاون واتخاذ الخطوات الأولى بسرعة، كما أن فهمه و معرفته للتراخيص التي يحتاجها مشروعها، يخلق له فرصاً أكبر للحصول على التمويل والتعامل مع احتياجات المشروع وخطوات التأسيس.

3. البيئة الصناعية أو السوق المحلي:

❖ **المؤسسات الناشئة:** سبب عدم وجود خطة عمل واضحة لهذه الشركات، هو اعتمادها بشكل كبير على التجربة والابتكار. نظرًا للموارد المحدودة التي قد تكون متاحة، فإن فرص العمل قد تكون محدودة أو غير معروفة منذ البداية، مما يجعل وجود فرص تدعم نجاحها أقل نسبيًا.

❖ **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** تؤثر المشاريع الصغيرة والمتوسطة بشكل مباشر في الصورة الاقتصادية والسوقية المحلية. تتمكن هذه المشاريع من توفير فرص عمل بشكل أكبر، وباعتبار حاجتها للدعم المالي ليست ضخمة. وبالتالي، قد تحظى المشاريع الصغيرة والمتوسطة بدعم أكبر من المجتمع الصناعي المحلي، وتوفر الدولة لها برامج قروض ووسائل تمويلية.

4. التمويل:

❖ **المؤسسات الناشئة:** طرق تمويل الشركات الناشئة قد تكون متنوعة، حيث يملك رواد الأعمال أفكارًا مبتكرة وقابلة للتطوير، فيبدأون بالبحث عن مستثمر يؤمن برؤيتهم ويقدم لهم التمويل والدعم المالي، كما

يمكنهم المشاركة في مسابقات ريادة الأعمال المتاحة. هناك مجموعة متنوعة من الطرق والوسائل التي يمكن استخدامها لتمويل شركتهم (تم التطرق لها سابقاً).

❖ **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** مسألة تمويل أي مشروع صغير أو متوسط يعتمد على صاحب المشروع نفسه، حيث يقوم بتمويله من ماله الخاص أو من خلال القروض المتاحة من البنوك، والمنح التمويلية المتاحة مثل أجور الدعم والمرافقة.

5. مدة المشروع أو الفكرة:

❖ **المؤسسات الناشئة:** يصف كثيرون الشركات الناشئة بأنها مؤقتة، حيث إما أن تتحول إلى شركة كبيرة خلال سنوات قليلة، أو تبقى كمشروع صغير. يعتمد ذلك على قدرة الشركة على عرض منتج أو خدمة يمكن تكرارها وتطويرها.

❖ **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** استمرارية المشروعات الصغيرة أو المتوسطة تعتمد على قدرة صاحب المشروع على تحقيق الاستقرار والنجاح، فطالما استمر العمل والإنتاج، ويمكن توسيع نطاقه قليلاً، فإنها تظل مستمرة ومُستقرة إلى أجل غير معلوم.

المبحث الثاني: مراحل تطور المؤسسات الناشئة:

تتلور قصة نجاح كل شركة منذ لحظة ولادة الفكرة الريادية وحتى بلوغها مرحلة النضج والاستقرار في السوق. يتكون هذا المسار من عدة مراحل رئيسية تعكس تطور الشركة ونموها مع مرور الزمن. في هذا المبحث، سنتناول بالتفصيل كل مرحلة من هذه المراحل، ابتداءً من مرحلة ما قبل الانطلاق إلى الانطلاق حيث تنبض الأفكار بالحياة وتتحول إلى رؤية ملموسة. ثم سنتقل إلى مرحلة التأسيس التي تمثل اللحظة الحاسمة لتحويل هذه الفكرة إلى واقع ملموس من خلال إنشاء الهيكل التنظيمي وجلب الموارد الضرورية. ومن ثم، سنتحدث عن مرحلة الذروة التي تمثل فترة الازدهار والتوسع حيث تتوسع الشركة في حجمها وتوجهاتها. وأخيراً، سنتعرض لمرحلة النمو المستمر التي تشهد استقرار الشركة في السوق وتحقيقها للنجاح والاستمرارية. و يمكن تحليل دورة حياة المؤسسة الناشئة انطلاقاً من المنحنى التالي (سوداني يمينة، مكرود حسام، 2022، ص33-34) :



رسم توضيحي 1: دورة حياة مؤسسة ناشئة

المرجع: <http://t.co/P1FDc1MCUB> <== Good graphic 'startup happiness curve' Paul Graham

I. مرحلة ما قبل الانطلاق:

في المرحلة الأولى، المعروفة باسم "قبل الانطلاق"، يقوم الأفراد أو الفريق بطرح نموذج أولي لفكرة إبداعية أو جديدة أو حتى غير تقليدية. يتم في هذه المرحلة التعمق في البحث ودراسة الفكرة بعناية، مع دراسة السوق وفهم سلوك وأذواق المستهلك المستهدف، بهدف التأكد من إمكانية تنفيذ الفكرة على أرض الواقع وتطويرها واستمراريتها في المستقبل.

يتضمن هذا المرحلة أيضاً البحث عن التمويل، حيث يكون التمويل في المراحل الأولى غالباً من مصادر ذاتية مع إمكانية الحصول على بعض المساعدات سواء من الحكومة أو من الأفراد الآخرين. تعتبر هذه المرحلة حاسمة جداً لنجاح المشروع، حيث تساعد الدراسات الجيدة والتحليل الدقيق في تحديد الاتجاه الصحيح وتوجيه الجهود بشكل فعال نحو تحقيق الأهداف المنشودة.

II. مرحلة الانطلاق:

في المرحلة الثانية، المعروفة بـ"الانطلاق"، يتم إطلاق الجيل الأول من المنتج أو الخدمة إلى السوق، حيث تكون هذه المنتجات غير معروفة عادةً وقد تواجه صعوبات في البداية. من أصعب التحديات التي قد يواجهها صاحب الفكرة في هذه المرحلة هو العثور على شركاء يتبنون الفكرة ويمولونها مادياً.

غالباً ما يلجأ المقاول في هذه المرحلة إلى الأصدقاء والعائلة كمصدر أولي للتمويل، أو قد يجذب المستثمرين المستعدين للاختراق بأموالهم في مشروع يكون مرتفع المخاطرة. يحتاج المنتج في هذه المرحلة إلى الكثير من الترويج،

وقد يكون السعر مرتفعاً نسبياً في بداية الإطلاق. يبدأ الإعلان عن المنتج وتسويقه للجمهور المستهدف لزيادة الوعي به، وللتأكيد على ميزاته وفوائده.

.III مرحلة الذروة

في المرحلة الثالثة، المعروفة بـ"الذروة"، يصل المنتج إلى أعلى مستوياته من النجاح والحماس. في هذه المرحلة، يبلغ المنتج ذروته ويزدهر، مع انتشار العرض وزيادة الطلب عليه.

قد يحدث في هذه المرحلة أن يتوسع نطاق النشاط ليشمل مناطق أو أسواق جديدة خارج المبتكرين الأوائل، مما يزيد من الحماس والتفاؤل بنجاح المنتج. ومع ذلك، قد يبدأ الضغط السلبي في هذه المرحلة، حيث يزداد عدد المنافسين للمنتج وتظهر عقبات جديدة قد تؤدي إلى تراجع المنتج.

.IV مرحلة الانزلاق في "وادي الموت":

على الرغم من استمرار الممولين المغامرين في توفير رأس المال للمشروع، يمكن للمشروع أن يصل إلى مرحلة تسمى "مرحلة الانغلاق" أو "وادي الحزن" أو "وادي الموت". في هذه المرحلة، يتراجع المشروع بشكل مستمر حتى يتم إخراجه من السوق، خاصةً إذا لم يتم التدارك بشكل صحيح، وذلك نتيجة لمعدلات النمو المنخفضة جداً في هذه المرحلة.

قد يقوم رائد الأعمال في هذه المرحلة بإدخال تعديلات على المنتج أو الخدمة وتحسينها، مما يسمح للشركة الناشئة بالارتقاء من جديد. يتم ذلك من خلال تطبيق استراتيجيات جديدة واكتساب الخبرة من قبل فريق العمل. كما يمكن أن يتم إطلاق الجيل الثاني من المنتج أو الخدمة بسعر معدل وتسويقه على نطاق أوسع، مما يساعد على إعادة الشركة الناشئة للنمو والنجاح.

.V مرحلة النمو المستمر:

إذا نجح رائد الأعمال في تبني استراتيجية تمكنه من التدارك و النهوض بالمؤسسة و الخروج من "وادي الموت" فهو بالتالي يدخل المرحلة الخامسة و هي "النمو المستمر" تمثل المرحلة التي يصل فيها المنتج إلى نضجه الكامل بعد التطوير والاختبار. يتم طرح المنتج في السوق المناسبة، وتبدأ الشركة الناشئة في النمو المستمر وتأخذ منحني النمو باستمرار في الارتفاع.

تكون في هذه المرحلة نسبة كبيرة من الجمهور المستهدف قد اعتمدت الابتكار الجديد، وتبدأ الشركة في تحقيق مزيد من النجاحات الاقتصادية وتحقيق أرباح ضخمة نتيجة للحجم الكبير للعمليات التجارية.

باختتام هذا المبحث، يمكن القول إن فهم مراحل تطور المؤسسات الناشئة أمر بالغ الأهمية لكل رائد أعمال ومستثمر. فكل مرحلة تمثل تحديات وفرصًا مختلفة، ولكن بالتخطيط الجيد والتنفيذ الفعال، يمكن للشركات الناشئة تحقيق النجاح والنمو المستدام. يجب على المقاولين أن يكونوا مستعدين لمواجهة التحديات وتطوير استراتيجياتهم بناءً على تجاربهم والبيئة المحيطة بهم. وفي النهاية، يعتبر النجاح في هذه المراحل الخمسة دليلاً على القدرة على الابتكار والمرونة والقيادة القوية، وهو ما يضع الشركات الناشئة على طريق النمو والاستمرارية في السوق.

المبحث الثالث: أهم التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة

مع تزايد الاهتمام بثقافة ريادة الأعمال، يواجه رواد الأعمال في الوطن العربي مجموعة من التحديات المميزة التي تعكس الظروف الاقتصادية والاجتماعية والسياسية في المنطقة. يعتبر بناء مؤسسة ناشئة من أكثر التجارب التي تتطلب الشجاعة والتصميم، ومع ذلك، يواجه رواد الأعمال في المنطقة العديد من الصعوبات التي تعوق نموهم وتطورهم.

بينما تشهد الشركات الناشئة على المستوى العالمي ازدهارًا ملحوظًا، يواجه رواد الأعمال في الوطن العربي تحديات فريدة. من بين هذه التحديات، يأتي نقص التمويل، والتشريعات القانونية، والثقافة الريادية المحدودة، وتحديات التسويق والترويج. ومع ذلك، يظل الرواد مصممين على تحقيق رؤاهم وتجاوز الصعوبات التي تعترض طريقهم.

باعتبار الجزائر كواجهة للمؤسسات الناشئة في العالم العربي و أساس الدراسة في هذا المبحث، فإن المؤسسات الناشئة في الجزائر تواجه تحديات كبيرة نظرا لطبيعتها و خصوصيتها من جهة، من جهة أخرى كونها حديثة الظهور مما يتطلب بعض الوقت لخلق و تهيئة البيئة الملائمة لتطورها و مرافقتها (ولد الصافي عثمان؛ العرابي مصطفى، 2021، ص472)، و يستعرض هذا المبحث أهم هذه التحديات.

المطلب الأول: التحديات المالية

I. التمويل:

يعتبر التمويل أحد أبرز التحديات التي تواجه الشركات الناشئة، حيث يمثل الحصول عليه تحدياً كبيراً بسبب تنوع أشكاله وصعوبة الوصول إليه. قد يكون التمويل الأولي مثيراً للصعوبات لبعض الشركات الناشئة، سواء كان ذلك لبدء الشركة أو توسيع نشاطها أو حتى تسريع نموها. وعلى الرغم من ظهور مبادرات استثمارية ومسرعات نمو، فإن التمويل ما زال يشكل تحدياً للعديد من هذه الشركات. بالإضافة إلى ذلك، هناك العديد من الشركات الناشئة التي تفضل تمويل أنشطتها بمواردها الخاصة وتتجنب عروض التمويل الخارجية التي لا تتوافق مع رؤيتها (ولد الصافي عثمان؛ العراي مصطفى، 2021، ص472-473).

ويمكن تلخيص التحديات المالية التي تواجهها الشركات الناشئة في النقاط التالية:

- قلة الاستثمارات الملائكية ورأس المال الجريء: يُعدّ نقص التمويل من أهم التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة في الجزائر.
- صعوبة الحصول على قروض من البنوك: تُشترط البنوك ضمانات قوية وشروطاً صعبة للحصول على قروض، مما يجعل من الصعب على المؤسسات الناشئة الحصول على التمويل اللازم.
- التقلبات في أسعار العملات الأجنبية: يُشكل ذلك عبئاً على المؤسسات الناشئة التي تعتمد على الواردات أو تصدر منتجاتها إلى الخارج.

II. التدابير اللازمة لمواجهة هذه العقبة:

أهم خطوة يجب اتخاذها لمواجهة العنقبات المالية هي المرونة المالية حيث يجب في هذا الصدد)

محمد سناجلة، 2024):

- تنويع مصادر الدخل بحيث لا يكون كل بيضك في سلة واحدة.
- وضع خطط طوارئ للسيناريوهات الاقتصادية المختلفة.
- تأمين التكاليف الثابتة ما أمكن ذلك.
- الحفاظ على احتياطات نقدية لاستخدامها وقت الحاجة.

المطلب الثاني: التحديات الإدارية

I. التحديات الادارية:

من أبرز التحديات في إنشاء الشركات الناشئة تكمن في ثقل الإجراءات الإدارية التي يتعين اتخاذها لتأسيس الشركة. هذه الإجراءات تثير اليأس في نفوس الشباب الذين يطمحون إلى الانطلاق في ريادة الأعمال، وتستحق أن تُبسط. على الرغم من ذلك، توجد مبادرات من الدولة لتشجيع إنشاء الشركات، على غرار مبادرة وكالة الدعم الوطنية لتشغيل الشباب (ANADE)، التي تهدف إلى تشجيع رواد الأعمال. تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر عدة تحديات إدارية تعتبر مهمة لنجاحها واستمراريتها. من بين هذه التحديات (سيباستيان بوردان، شنان أرزقي، محمد سعيد تينحينان، 2022، ص12-13-14):

1. البيروقراطية والتعقيدات الإدارية:

- تُشكل البيروقراطية عبئًا كبيرًا على رواد الأعمال، خاصة في مراحلهم الأولى.
- تُعيق التعقيدات الإدارية عملية إنشاء الشركات والحصول على التراخيص اللازمة.
- تُؤدي البيروقراطية إلى تأخير بدء العمل وزيادة التكاليف.

2. نقص المهارات الإدارية:

- يُعاني الكثير من رواد الأعمال من نقص الخبرة في إدارة المشاريع.
- يُؤدي ذلك إلى صعوبة في اتخاذ القرارات وإدارة الموارد بشكل فعال.
- يُمكن أن تُؤدي الأخطاء الإدارية إلى فشل المشروع.

3. عدم وجود أنظمة وإجراءات واضحة:

- لا تُوجد أنظمة وإجراءات واضحة لتنظيم عمل المؤسسات الناشئة.
- يُؤدي ذلك إلى الفوضى والارتباك في العمل.
- يُصعب ذلك على المؤسسات الناشئة جذب الاستثمارات والنمو بشكل فعال.

4. قلة الدعم الحكومي: تفتقر المؤسسات الناشئة في الجزائر إلى الدعم الكافي من الحكومة فيما يتعلق

بالتنميط، والتدريب، والإرشاد، مما يجعلها تعتمد بشكل كبير على مواردها الخاصة.

5. المنافسة الشرسة: تتعرض المؤسسات الناشئة في الجزائر لضغوط المنافسة الشديدة من الشركات الكبيرة

والمؤسسات العالمية، مما يجعلها تحتاج إلى استراتيجيات تسويقية وإدارية مبتكرة للبقاء في السوق.

II. التدابير المتخذة لمواجهة هذه العقبة:

- بهدف النهوض بقطاع المؤسسات الناشئة، اتخذت الجزائر مجموعة من الإجراءات ووضعت هيئات داعمة لهذا القطاع (سوداني يمينة، مكرودد حسام، 2022، ص39-40) :
- المرسوم التنفيذي رقم ،252-21 المؤرخ في 15 سبتمبر :2121 والمتضمن إنشاء اللجنة الوطنية لمنح علامة ”شركة ناشئة“ ”مشروع ابتكاري“ و” حاضنة أعمال “ من أجل المساهمة في تشخيص المشاريع المبتكرة وترقيتها، وكذلك دعم النظم البيئية للمؤسسات الناشئة.
 - انشاء حاضنات الأعمال ومسرعات الأعمال.
 - الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار **ANDI** والتي تهدف الى تخفيف الأعباء الضريبية وتسهيل الإجراءات الإدارية.
 - الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب **ANADE** و التي تهدف الى مساعدة و تكوين الشباب أصحاب المشاريع مع توفير الدعم المالي
 - الوكالة الوطنية لتسيير القروض الصغيرة **ANGEM**.

المطلب الثالث: التحديات التسويقية والتكنولوجية

I. التحديات التسويقية:

- **صغر حجم السوق**: تسويق منتج الشركة الناشئة يعتبر واحدًا من التحديات الرئيسية التي تواجهها هذه الشركات. فالتسويق يُعتبر العمود الفقري للشركة والضامن لاستمراريتها في تحقيق العوائد، وبالتالي يعتمد على التمويل الذي يتاح لها. ومع أن عدد الشركات الناشئة في الجزائر ليس كبيرًا مقارنة بالبلدان الأخرى، فإن عدة عوامل تؤثر على هذا الأمر. ومن بين هذه العوامل حجم السوق، ونسبة انتشار الإنترنت، وتسهيل الدفع الإلكتروني، وثقافة ريادة الأعمال في البلاد. ومع ذلك، نظرًا لصغر حجم السوق، فإن الشركات الناشئة يجب أن تبحث عن بدائل تسويقية أخرى، مثل التسويق الإلكتروني (ولد الصافي عثمان ، العراي مصطفى، 2021، ص473).
- **ضعف البنية التحتية الرقمية**: يعاني الكثير من الأفراد والشركات الصغيرة والناشئة في الجزائر من قلة الوصول إلى البنية التحتية الرقمية القوية، مما يقلل من فعالية استراتيجيات التسويق الرقمي.

- انخفاض مستوى الوعي بالعلامة التجارية: قد تواجه المؤسسات الناشئة تحديًا في بناء الوعي بالعلامة التجارية لدى الجمهور، مما يجعل من الصعب عليها جذب العملاء الجدد وبناء قاعدة عملاء مستمرة.

II. التحديات التكنولوجية:

التحديات الرئيسية التي تواجه الشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا في الجزائر هي (رابح يقار, 2016, ص54) :

- قاعدة المستخدمين.
- غياب تقنيات الدفع الإلكتروني.
- القيود الجمركية.
- الوصول إلى الأسواق الدولية.
- التعاون بين البحث والتطوير (R&D) والصناعة.
- انخفاض انتشار الإنترنت وسرعة الإنترنت المحدودة.

III. التدابير المتخذة لمواجهة هذه التحديات:

ويتعين على الشركات الناشئة التي تتطلع إلى المستقبل التكيف مع التقدم التكنولوجي وتبني استراتيجيات تسويقية فعالة من حيث (محمد سناجلة, 2024):

- تطوير استراتيجية تسويق فعالة: من خلال استغلال وسائل التواصل الاجتماعي في الترويج للمنتج أو الخدمة، والاعتماد على المؤثرين لاستقطاب جمهور المستهلكين.
- خلق الوعي بالعلامة التجارية: يمثل بناء الاعتراف بالعلامة التجارية وتأسيس حضور قوي في السوق تحديًا للشركات الناشئة في سنواتها الأولى، وهو ما يجب أن تراعيه استراتيجية التسويق.
- تهديدات الأمن السيبراني: تعد حماية البيانات الحساسة وضمان تطبيق تدابير الأمن السيبراني أمرًا بالغ الأهمية بالنسبة للشركات الناشئة، وهو تحدٍ آخر يجب التكيف معه.
- تكامل الذكاء الاصطناعي: يمكن أن يشكل دمج الذكاء الاصطناعي في العمليات التجارية، وصنع القرار تحديًا للشركات الناشئة، ولكنه أمر ينبغي التغلب عليه لتبقى هذه الشركات في السوق.

خلاصة:

كخلاصة لهذا الفصل، يمكن التأكيد على أن المؤسسات الناشئة تمثل جزءاً مهماً من الاقتصاد والتطور الاقتصادي، حيث تسهم في دعم الابتكار وخلق فرص العمل وتعزيز التنمية المستدامة. وقد تبين أن هناك عدة مراحل تطور تمر بها المؤسسات الناشئة، بدءاً من مرحلة الفكرة أو ما قبل الانطلاق وصولاً إلى مرحلة النضج والنمو المستمر، وكل مرحلة تتطلب تحديات وجهود مختلفة للتغلب عليها.

وبالنسبة للتحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة، فهي متنوعة وتشمل التحديات المالية والإدارية والتسويقية وغيرها. ومن المهم أن تتخذ الحكومات والمؤسسات المعنية إجراءات لدعم المؤسسات الناشئة وتوفير البيئة المناسبة لنموها، من خلال تقديم الدعم المالي والتقني والتشريعات الساندة وتقديم الفرص والمنح.

وفي الختام، يجب على المؤسسات الناشئة أن تكون مستعدة لمواجهة التحديات وتطوير استراتيجيات ملائمة للنجاح، وأن تستفيد من الخبرات والدروس المستفادة من التجارب السابقة، وبذلك يمكنها تحقيق النجاح والاستمرارية في السوق.

الفصل الثاني:
ريادة الأعمال

تمهيد:

أحد أهم المؤشرات للوعي المجتمعي والتنمية في السياسات والخطط وبرامج التنمية داخل المجتمع هو ظاهرة ريادة الأعمال. يُعتبر رواد الأعمال في المجتمعات المتقدمة نماذج للقيادة يجب أن يُتخذى بها من قبل الأجيال القادمة، بالإضافة إلى الاستثمارات والفرص الوظيفية التي يقدمونها.

ونتيجة لتدهور الاقتصاد وارتفاع معدلات البطالة والتقلبات التي شهدتها الدورات التجارية العالمية خلال العقود الأخيرة من القرن العشرين، أدى هذا الوضع إلى زيادة اهتمام صانعي السياسات وصناع القرارات السياسية بالدور المتوقع لرواد الأعمال. فهم يُنظرون إليهم على أنهم أحد الحلول المطروحة لحفض معدلات البطالة، وكذلك يُعتبرون الريادة الاقتصادية والنمو الاقتصادي بمثابة الهدف المنشود (محمد عبد الوهاب الصيرفي د. عصام عطية عبد الفتاح، 2020، ص13).

مع اتساع نطاق توجه الأفراد إلى الاستقلالية والمخاطرة، ومع التطور التكنولوجي وتيسير الحصول على البيانات والمعلومات وتزايد نطاق التجارة الإلكترونية وعدم الحاجة إلى تجهيزات رأسمالية كبيرة، ومع التوجه الكبير إلى الاقتصاد الخدمي الذي لا يتطلب تقنيات عالية أو مكلفة، مع هذه التوجهات تنامي التوجه والاهتمام بريادة الأعمال، وتزايد الاقبال على تأسيس مشروعات ريادية صغيرة كأحد مؤشرات النمو في ريادة الأعمال (جامعة طيبة، ص2).

في الساحة العربية، اكتسبت ريادة الأعمال زخماً كبيراً في السنوات الأخيرة، مدعومة بمجموعة من العوامل بما في ذلك التحولات الديموغرافية، والتقدم التكنولوجي، وتطور سلوكيات المستهلكين. يُنظر إلى رواد الأعمال العرب بشكل متزايد كمحفزين للتغيير، يقودون عصرًا جديدًا من التنوع الاقتصادي وخلق فرص العمل.

تعتبر الجزائر، مثالاً بارزاً على الروح الريادية في العالم العربي. على الرغم من مواجهة تحديات هيكلية مثل العقبات البيروقراطية والوصول المحدود إلى التمويل، إلا أن رواد الأعمال الجزائريين أظهروا براعة وإصراراً ملحوظين في إنشاء مشاريع مبتكرة في مختلف القطاعات.

يتناول الفصل الثاني مفهوم ريادة الأعمال وخصائصها، ويناقش دورها في التنمية الاقتصادية، ويستعرض التحديات التي تواجهها في المنطقة العربية، بما في ذلك التحديات المالية والإدارية والتسويقية.

المبحث الأول: تعريف ريادة الأعمال وخصائصها

ريادة الأعمال تمثل ركيزة أساسية في البنية الاقتصادية لأي مجتمع، حيث تعزز التنمية الاقتصادية وتساهم في تحقيق النمو المستدام وخلق فرص العمل. يهدف هذا المبحث إلى استكشاف مفهوم ريادة الأعمال وتحليل خصائصها الأساسية التي تميزها، إضافة إلى النظريات التي تقوم عليها. مما يساعد في فهم أعمق لدور الرواد والمبتكرين في عالم الأعمال. من خلال استعراض هذه الخصائص، يمكن التعرف على السمات الفريدة التي يتمتع بها رواد الأعمال والتي تساهم في نجاحهم وتميزهم في مجال ريادة الأعمال.

المطلب الأول: تعريف ريادة الأعمال

I. تعريف ريادة الأعمال:

من الصعب تحديد مفهوم ريادة الأعمال لأنه مفهوم واسع النطاق إلى حد ما، وعلى الرغم من أن تعريفه لا يلقى إجماعاً بين الباحثين، إلا أنهم اتفقوا على أنه شيء إيجابي وله أفكار اجتماعية واقتصادية. فريادة الأعمال ظاهرة مرتبطة أساساً بإنشاء المؤسسات، سواء من خلال تلبية الحاجات الحالية والبقاء والاستمرار، أو استغلال الفرص الجديدة (د. بن موسى محمد، 2019، ص 02).

تعرف ريادة الأعمال اصطلاحاً على أنها عملية إنشاء منظمات جديدة أو تطوير منظمات قائمة، وهي بالتحديد إنشاء عمل/ أعمال جديدة أو الاستجابة لفرص جديدة عامة (عامر خربوطلي، 2018، ص 05).

مصطلح "ريادة الأعمال" (Entrepreneurship) مشتق من الكلمة الفرنسية "Entreprenre" التي تشير إلى الشخص الذي يبدأ في عمل مشروع تجاري، وقد شهدت الترجمة العربية لهذا المصطلح تغييرات عديدة خلال العقود الأخيرة، فقد كانت في الأصل "منظم" ثم تحولت في التسعينيات إلى "مقاول"، ثم تم تسميتها في فترة لاحقة بـ "رائد" (مراد، 2012). وقد سُميت الريادة أيضاً بالعصامية، كما توجد وجهات نظر أخرى تسميها "المبادأة"، وهناك تطبيق عملي يُعرف بالمبادرة (محمد عبد الوهاب الصيرفي د. عصام عطية عبد الفتاح، 2020، ص 19).

كما يكمن تعريف ريادة الأعمال على أنها العملية التي يتم من خلالها إنشاء مشروع جديد قادر على إنتاج السلع والخدمات، وهي العملية التي يتم من خلالها تحويل الأفكار العظيمة إلى واقع يحقق الأرباح المادية والمعنوية لرائد الأعمال. إضافةً هي العملية التي تتسم بالإبداع على خلق الأفكار الجديدة التي تساهم بحل مشكلة ما أو

الفصل الثاني

إيجاد حلول بطريقة مميزة. من أهم مميزات ريادة الأعمال هي تحويل العقبات والمخاطر الى فرص جديدة تحقق النتائج الإيجابية للمشاريع الجديدة (أحمد شرفة, تعريف أو مفهوم ريادة الأعمال وما مميزات عناصرها, 2020).

في الجزائر, تعرف منظمة **Algeria Venture** ريادة الأعمال أو المقاولانية أنها فكرة تطوير وإدارة مشاريع تجارية بهدف تحقيق الأرباح, وذلك من خلال تحمل المخاطر والمجازفة. إن روح ريادة الأعمال تجمع بين الإبداع والجرأة والقدرة على التحمل والتكيف. حيث يعتبر رواد الأعمال الأشخاص الذين يتحدون التحديات ويبحثون عن فرص جديدة لتحقيق النجاح في عالم الأعمال. ريادة الأعمال ليست مهمة فقط للشركة نفسها, بل إنها تلعب دورا رئيسيا في اقتصاد البلد لأنها تخلق فرص عمل جديدة, كما أنها تساعد على تقديم منتجات وأفكار جديدة إلى السوق.

بصفة عامة, ريادة الأعمال هي عملية إنشاء وتطوير مشاريع جديدة أو مبادرات في الأعمال, تهدف إلى تحقيق التميز والابتكار في السوق. يشمل ذلك استغلال الفرص وتحديد الاحتياجات وتطوير الأفكار الجديدة, مع التركيز على إدارة المخاطر وتحقيق النجاح المستدام. تتضمن ريادة الأعمال عمليات الابتكار في السوق, وإدارة الموارد بشكل فعال, وبناء الشبكات الاجتماعية والتعاون مع الشركاء والمستثمرين. في النهاية, الهدف من ريادة الأعمال هو خلق قيمة مضافة وتحقيق النمو الاقتصادي للمشروعات والمجتمعات.

II. أهداف ريادة الأعمال:

أهداف ريادة الأعمال تتنوع وتشمل عدة جوانب, من بينها (أحمد شرفة, تعريف أو مفهوم ريادة الأعمال وما مميزات عناصرها, 2020):

- **تحسين الاقتصاد:** تسهم المشاريع الريادية في خلق تعاون مشترك بين العديد من القطاعات, مما يحرك عجلة الاقتصاد ويعزز نمو الاقتصاد بشكل عام. هذا التعاون يساهم في تحسين الوضع الاقتصادي وخلق فرص عمل جديدة.
- **تطوير الأفراد وتدريبهم:** تعمل ريادة الأعمال على استقطاب الأفراد المبدعين وتطوير قدراتهم ومهاراتهم, مما يساهم في تطوير الموارد البشرية وتحفيز الابتكار والإبداع.
- **خدمة المجتمع:** تقوم مشاريع ريادة الأعمال عادة على حل مشكلات محددة في المجتمع أو تلبية احتياجاته, مما يعزز جودة حياة الناس ويساهم في تحسين الظروف الاجتماعية والاقتصادية.

الفصل الثاني

- تطوير أساليب التخطيط: يعمل رواد الأعمال على دراسة المشاريع السابقة وتحليل السوق وتوقعات الطلب، مما يساعدهم على تطوير استراتيجيات تخطيطية فعالة للنجاح في مشاريعهم المستقبلية.
- تطوير مهارات العمل ضمن الفريق: تعتمد ريادة الأعمال بشكل كبير على العمل الجماعي والتعاون بين أفراد الفريق. هذا يساهم في تطوير مهارات التواصل والتعاون وحل المشكلات داخل الفريق وزيادة فعالية العمل الجماعي.

- الأهداف الربحية لريادة الأعمال:

- تحقيق إيرادات من شأنها تغطية نفقات المشاريع وتكاليفها.
- تحقيق عائدات تتخطى قيمة التكاليف الخاصة بالمشاريع.
- العمل على جذب مزيد من العملاء وزيادة أعدادهم.
- تحسين معدلات الربح الخاصة بالاستثمار وتحقيق عوائد أكبر.

باختصار، ريادة الأعمال تسعى لتحقيق تطور شامل يمتد إلى الاقتصاد والمجتمع والأفراد، وتساهم في خلق بيئة ريادية مليئة بالفرص والتحديات التي تعزز التنمية والازدهار.

III. أنواع ريادة الأعمال:

ريادة الأعمال تشمل مجموعة متنوعة من الأنواع التي تختلف فيما بينها حسب حجم وطبيعة المشروع والأهداف التي تسعى لتحقيقها. من بين أبرز أنواع ريادة الأعمال (ما هي أنواع ريادة الأعمال؟ وما أهدافها؟، 2023، أكاديمية (MUS)

- ريادة المشاريع الصغيرة: تشمل هذه الفئة المشاريع الناشئة التي تعتمد على موارد محدودة وعادةً ما يديرها شخص واحد أو عدة أشخاص بشكل مستقل. من أمثلة هذا النوع من الأعمال: المطاعم الصغيرة، ومتاجر بيع منتجات محلية.
- ريادة المشاريع الكبيرة: تشمل هذه الفئة المشاريع التي تعتبر كبيرة الحجم وتتمتع بقاعدة عملاء واسعة، وتمتلك موارد مالية كبيرة. تسعى هذه المشاريع للتوسع والنمو في أسواق جديدة وتحقيق ريادة في مجالها. من أمثلة هذا النوع من الأعمال: شركات التكنولوجيا الكبيرة، وشركات السيارات العالمية. من أمثلة ريادة المشاريع الكبيرة عمليات الاستحواذ التي قامت بها شركة الفيسبوك، أو ما قامت به شركة ديزني عند شرائها لاستوديو بيكسار للرسوم المتحركة.

الفصل الثاني

- **مشاريع الابتكار والتكنولوجيا:** تتميز هذه الفئة بالتركيز على تطوير الأفكار والتكنولوجيا الجديدة، وإيجاد حلول مبتكرة للمشكلات الحالية. تشمل هذه الفئة الشركات الناشئة في مجالات التكنولوجيا، والذكاء الاصطناعي، والطاقة المتجددة. من أشهر الأمثلة لهذا النوع شركة أوبر وحصول الشركة بعد ظهورها على العديد من الاستثمارات الضخمة.
- **ريادة الأعمال الاجتماعية:** تهدف هذه الفئة إلى تحقيق التغيير الاجتماعي الإيجابي من خلال الأعمال التجارية، حيث تسعى لحل المشكلات الاجتماعية والبيئية بطرق مبتكرة ومستدامة. من أمثلة هذا النوع من الأعمال: المؤسسات الخيرية، والشركات التي تقدم حلولاً لمشكلات الفقر والتعليم.
- **ريادة الأعمال الداخلية:** تشمل هذه الفئة المشاريع والمبادرات التي تُطلقها الشركات الكبيرة لتشجيع الابتكار وتطوير الموظفين داخل المؤسسة. تسعى هذه الشركات إلى تحفيز الموظفين على تقديم الأفكار الجديدة والمبتكرة التي تساهم في تطوير الشركة وتحقيق التنمية المستدامة. ومن أبرز الأمثلة لهذا النوع شركة الفيسبوك تقوم بعقد مبادرات دورية، يجتمع خلالها مهندسو ومبرمجو الشركة لطرح ما لديهم من أفكار جديدة ومبتكرة.

المطلب الثاني: خصائص رواد الأعمال.

I. خصائص رواد الأعمال:

رواد الأعمال يتمتعون بعدة خصائص تميزهم عن غيرهم، وتشمل هذه الخصائص:

1. الخصائص الذاتية (الدكتور قيس إبراهيم حسين، ص78):

- **الميل نحو المخاطرة:** يتحمل الرائد المخاطرة ويتقبلون العمل في مواقف غير مؤكدة، ويزداد هذا الميل كلما زادت رغبتهم في تحقيق النجاح، حيث يرتبط الميل إلى المخاطرة بالرغبة القوية في النجاح وتقديم منتجات وخدمات جديدة.
- **الرغبة في النجاح:** يتميز الرائد بمعرفة الأهداف التي يريدون تحقيقها بدقة، ويعملون بجدية في تحقيق النجاح، ويمتلكون درجة أعلى من الاهتمام والمسؤولية للوظيفة التي يقومون بها.
- **الثقة بالنفس:** يتمتع الرائد بثقة عالية بأنفسهم، مما يدفعهم للعمل بجدية واستمرارية لكسب المزيد من العملاء والتعامل مع التفاصيل الفنية بفاعلية.

الفصل الثاني

- الحاجة إلى الإنجاز : يمتلك الرائد الدافعية القوية لإشباع الحاجة إلى الإنجاز بدرجة عالية، حيث يسعون لتحقيق الأهداف الصعبة والتحديات التي تساهم في تحقيق رضاهم الشخصي.
- التفاؤل : يميل الرائد إلى التفاؤل وعدم التشاؤم، حيث يعتقدون بأن الفشل هو جزء من رحلة النجاح وأنه يمكن تحويله إلى فرصة للتعلم والنمو، مما يساعدهم على التفكير بشكل إيجابي والتحلي بالصبر والإصرار في وجه التحديات.

.II الخصائص السلوكية:

المهارات السلوكية للرائد في ريادة الأعمال تشمل السلوك اليومي والاستراتيجي، بالإضافة إلى إدارة العلاقات مع العاملين والمنافسين. يستخدم الرائد خصائصه السلوكية لتطوير الأعمال وتعزيز إنتاجيتها وتحسين أدائها. وفي هذا السياق، يمتلك الرائد نوعين من المهارات السلوكية (بن شهرة محجوبة، حواطي وردة ، ميساوي عبد الباقي، 2019، ص68-69):

- **المهارات التفاعلية:** تتعلق هذه المهارات ببناء وتطوير العلاقات الإنسانية بين العاملين والإدارة والمشرفين. يسعى الرائد إلى إنشاء بيئة عمل تفاعلية تستند إلى التقدير والاحترام والمشاركة في حل المشكلات وتشجيع الابتكار. كما يسعى لتحقيق العدالة في توزيع الأعمال والمسؤوليات، وإنشاء قنوات اتصال فعالة تضمن تناغم الفريق وتعزز من تحسين الإنتاجية وتطوير العمل.
- **المهارات التكاملية:** يسعى الرائد لتنمية المهارات التكاملية بين العاملين، حيث يسعى لجعل المنظمة أو المشروع يعمل كوحدة متكاملة. يهدف إلى دمج الأفراد والأقسام داخل المنظمة لتحقيق التنسيق والتعاون بين الوحدات الفرعية، وتحسين أداء العمل وزيادة الفعالية.

.III الخصائص الإدارية:

الخصائص الإدارية للرائد في ريادة الأعمال تشمل المهارات التي يمتلكها أو يكتسبها الرائد في مجالات الإدارة والتنظيم والتخطيط. تشمل هذه المهارات:

- **المهارات الإنسانية:** تتعلق بالتعامل الإنساني وخلق الأجواء المناسبة لتحفيز الفريق وتقدير الذات، بالإضافة إلى احترام المشاعر الإنسانية واستثمار الطاقات الفردية. هذه المهارات تساهم في تعزيز التفاعل والتعاون داخل الفريق وتحسين أداء المشروع.

- **المهارات الفكرية:** تشمل مجموعة المهارات الفكرية والتخطيطية التي يحتاجها الرائد لإدارة مشروعه، بما في ذلك القدرة على وضع الأهداف وصياغة الخطط الاستراتيجية باستخدام الأطر العلمية.
- **المهارات التحليلية:** تتمثل في القدرة على تحليل العوامل المؤثرة على أداء المشروع وتحديد العوامل القوية والضعيفة في البيئة الداخلية والخارجية. كما تشمل هذه المهارات تحليل سلوكيات المنافسين والمستهلكين وفهم أثرها على الحصة السوقية.

المطلب الثالث: المهارات اللازمة لرواد الأعمال

I. ريادة الأعمال باعتبارها مهارة قائمة بحد ذاتها:

لقد تم إطلاق دراسة مهارات ريادة الأعمال (EntreComp) بهدف إيجاد تعريف مشترك لريادة الأعمال باعتبارها مهارة نحو مساعدة المواطنين على تطوير إمكانياتهم ليتمكنوا من إدارة شؤون حياتهم ومشاركتهم بفاعلية في مجتمعاتهم وأعمالهم، والمساهمة في المبادرات التي تعود بقيمة على المجتمع. وتوضع التصورات لتعريف ريادة الأعمال باعتبارها مهارة، يُعتبر نقطة انطلاق نحو تطوير إطار مرجعي عام.

ويرجح سياق دراسة مهارات ريادة الأعمال بأن عمل الريادة تُعتبر مهارة أساسية يمكن تطبيقها من قبل الأفراد والمجموعات، بما في ذلك المؤسسات، كما أن تطبيقها ممكن في مختلف مجالات الحياة. ويتم تعريفها كما يلي: "ريادة الأعمال هي استغلال الفرص المتاحة لديك والأفكار وتحويلها إلى أعمال ذات قيمة للآخرين. ويمكن أن تكون هذه القيمة مادية، أو ثقافية، أو اجتماعية".

ويركز هذا التعريف على إيجاد القيمة، بغض النظر عن نوعية القيمة أو سياقها، فهو يشتمل على إنشاء القيمة في أي مجال أو أي سلسلة قيمة. ويشير التعريف إلى أن القيمة يمكن أن توفرها لقطاعين العام والخاص، وغيرها من قطاعات الأعمال، والقطاعات المشتركة بينها جميعا. وبهذا، فإنه يشمل على أنواع مختلفة من ريادة الأعمال، بما في ذلك داخل المؤسسات، والمشاريع الاجتماعية، والمشاريع الخضراء، والمشاريع الرقمية.

ويمكن تطبيق ريادة الأعمال كمهارة في مختلف مجالات الحياة. إذ أنها تساهم في تمكين الأفراد من تعزيز مهارات التنمية الذاتية، والمساهمة في تطوير مجتمعاتهم بشكل فعال، ودخول سوق العمل كموظفين أو لإنشاء حساباتهم

الخاصة، وتنفيذ المشاريع لأهداف ثقافية أو تجارية. (مارجاريتا باسيجالوبو, كامبيليس ايفس بوني, جوديليف فان دن براندي, 2016, ص14)

II. المهارات الأساسية لرواد الأعمال:

تشير منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية الى أن رائد الأعمال الناجح يجب أن يتوفر على ثلاثة خصائص رئيسية يوضحها الشكل التالي :



رسم توضيحي 2: مهارات رواد الأعمال

المراجع : Thomas M. Cooney, 2012, Entrepreneurship Skills for Growth-Orientated Businesses, ص7

قام فريق البحث الذي يتكون من كوترهانوفا وآخرون (2009) بدراسة نظام تطوير ريادي موجود في منطقة أباتاتشيان في الولايات المتحدة الأمريكية وحدد أربعة أبعاد رئيسية للمهارة (Thomas M. Cooney, 2012, ص08)

- المهارات التقنية - وهي تلك المهارات الضرورية لإنتاج منتج أو خدمة العمل.
- المهارات الإدارية، والتي هي أساسية لإدارة وتسيير الشركة يوميًا

- المهارات الريادية - والتي تنطوي على التعرف على الفرص الاقتصادية والتصرف بفعالية فيها- .
- المهارات الشخصية الناضجة - التي تتضمن الوعي بالذات، والمساءلة، والمهارات العاطفية، والمهارات الإبداعية.

المبحث الثاني: دور ريادة الأعمال في التنمية الاقتصادية (العالم العربي على وجه الخصوص)

تحفيز روح ريادة الأعمال يمكن أن يكون له تأثير إيجابي على الاقتصاد والمجتمع بعدة طرق. ففي البداية، يقوم رواد الأعمال بإنشاء أعمال جديدة. إذ يبتكرون السلع والخدمات، مما يؤدي إلى توفير فرص عمل، وغالبًا ما يتسببون في تداعيات إيجابية، مما يؤدي إلى المزيد من التطوير. إضافة إلى ذلك، رواد الأعمال يساهمون في الدخل القومي الإجمالي. قد تظل الشركات القائمة مقيدة بأسواقها وفي نهاية المطاف تصل إلى سقف الدخل. ولكن المنتجات أو التقنيات الجديدة تخلق أسواقًا جديدة وثررة جديدة. تساهم الزيادة في التوظيف والأرباح المولدة في قاعدة الضرائب الوطنية، مما يمكن من زيادة الإنفاق الحكومي على المشاريع العامة. (Adam Hayes, 2024, Entrepreneur: What It Means to Be One and How to Get Started).

تكمن أهمية ريادة الأعمال في العالم العربي في بناء جيل من الشباب و الشابات القادرين على التعامل مع المشكلات و التحديات الاقتصادية لتحويلها الى مشاريع استثمارية و ذلك بتفعيل طاقات الشباب، و تحويلهم لعناصر فعالة و منتجة تساهم في بناء التنمية الاقتصادية الوطنية. (مقرر جامعة طيبة، ص39)

المطلب الأول: زيادة الثروة المجتمعية

I. خلق فرص العمل:

يعمل رواد الأعمال على توفير الوظائف على نطاق واسع، مما يؤدي إلى زيادة فرص العمل بما يتناسب مع القوى العاملة، وبالتالي يؤدي إلى الحد من نسب البطالة في المجتمع. حيث أن 96% من اقتصاد العالم يتحرك بواسطة رواد الأعمال والشركات الناشئة والشركات الصغيرة والمتوسطة (المشاريع الصغيرة والمتوسطة). هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي القوى الدافعة وراء الاستقرار الاقتصادي وخلق الوظائف والابتكار في الأعمال والنمو الأخضر والشامل.

الدول النامية، بما في ذلك تلك في العالم العربي، في مواجهة دائمة مع القيود المالية المحدودة لخلق فرص العمل واستيعاب الوافدين الجدد إلى سوق العمل. لذلك، فإن إدراج ريادة الأعمال في أدوات خلق الوظائف قد

الفصل الثاني

زادت. عالمياً، يُعتبر رواد الأعمال والشركات الصغيرة والمتوسطة حيويين للاقتصادات الوطنية، خاصة لأنهم يخلقون نسبة أعلى من إجمالي الوظائف مقارنة بأصحاب العمل الآخرين. في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا (المنطقة العربية)، تمثل المشاريع الصغيرة والمتوسطة 80 إلى 90 في المئة من جميع الشركات في القطاع الرسمي.

تقريباً جميع الدول العربية لديها معدلات بطالة للشباب تتجاوز المعدل العالمي (13.1 في المئة) ومعدل الدول النامية (9.5 في المئة). في الواقع، تعتبر بطالة الشباب في الدول العربية أعلى متوسط إقليمي في العالم (30.6 في المئة). والمعدل أعلى حتى في مصر وتونس وليبيا والعراق. وبشكل مقلق، يتميز هذا المعدل بارتفاع معدلات العمالة الجزئية، حيث يعمل العديد من الشباب فقط لأنهم قبلوا وظائف دون مؤهلاتهم لكي يحصلوا على دخل. (BESSMA MOMANI, *Entrepreneurship: An engine for job creation and inclusive growth in the Arab World*, 2017).

تؤثر زيادة الأعمال ليس فقط على خلق الوظائف ولكن أيضاً على جودة الوظائف وتطوير المهارات. حيث يسعى رواد الأعمال لتمييز أعمالهم، فيستثمرون غالباً في التدريب وتطوير مهارات موظفيهم. ويعمل هذا التركيز على تطوير المهارات على تعزيز جودة الوظيفة، وتعزيز التقدم المهني، والمساهمة في الإنتاجية الاقتصادية العامة.

المطلب الثاني: تحفيز الابتكار

I. الدور الاقتصادي للابتكار:

يعتبر الابتكار وريادة الأعمال من العوامل الرئيسة لنمو وبقاء الاقتصادات الحديثة، حيث أن منهج الابتكار وريادة الأعمال والتنمية الاقتصادية مسألة ذات أهمية كبيرة في الوقت الحاضر.

الجمع بين ريادة الأعمال والابتكار يؤدي إلى ريادة الأعمال المبتكرة، من خلال تأسيس شركات جديدة قائمة على أفكار مبتكرة جديدة. يوفر الابتكار الأساس للوظائف الجديدة ونمو الإنتاجية والأعمال الجديدة، مما يمكن من مواجهة المنافسة الشديدة في الأسواق. تعتبر الاقتصادات المبتكرة أكثر إنتاجية ومرونة وقدرة على التكيف مع التغيير ودعم مستويات معيشية أعلى.

بالتالي، فإن الابتكار محرك مهم للنمو الاقتصادي والتنمية، وهو الأداة المحددة التي يستخدمها رواد الأعمال لتغيير أنماط الأعمال وفتح فرص نجاح جديدة. (رانيا الشيخ طه، 2022، ص 14-15)

II. استراتيجية الابتكار:

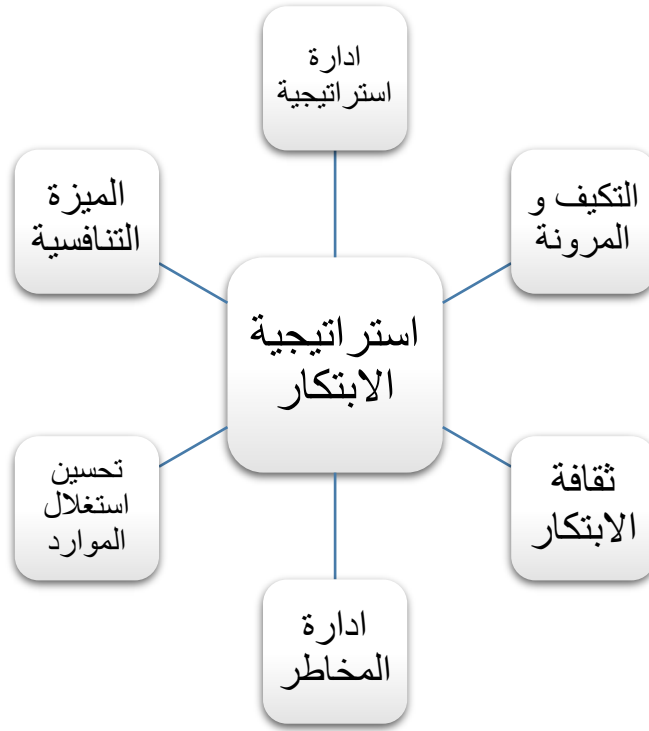
يتم تعريف استراتيجية الابتكار على أنها حجر الزاوية في المنظمات التطوعية، حيث توجهها في تسخير الإبداع للتنقل في المشهد المتطور لصناعتها. تم تصميمه بدقة، وهو بمثابة خريطة طريق ديناميكية، تعمل على تنسيق دمج الموارد والقدرات والتعاون الخارجي لتوليد أفكار رائدة. (نك جاين، 2023، ما هي استراتيجية الابتكار؟ التعريف والأمثلة والإطار وأفضل الممارسات).

يهدف الابتكار إلى إنشاء قيمة إضافية، مثل الحلول الجديدة للتكيف مع التطورات المتلاحقة في الأسواق وأذواق المستهلكين، أو إيجاد حلول للتحديات الاجتماعية، أو الصحية، أو الاقتصادية. في هذا السياق، يكون وجود استراتيجية للابتكار أمراً حيوياً لدعم قرارات مؤسسات الأعمال. لذلك يجب تحديد الأهداف التي يسعى المشروع لتحقيقها. كما أن تلك الاستراتيجية يجب أن تخضع للتغير المستمر بما يواكب مستجدات الأسواق. هناك أربع فوائد لاستراتيجية الابتكار ((رانيا الشيخ طه، 2022، ص 17-18):

- **تحسين المنتجات الحالية:** عند بيع أي منتج أو خدمة، يتم الأخذ في الاعتبار عدداً من العوامل من بينها: الفوائد والميزات، واستهداف العملاء، وأسعار المنتجات.
- **تطوير منتجات جديدة:** الميزة الأكثر جاذبية لاستراتيجية الابتكار في الأعمال، هي: قدرتها على خلق أفكار جديدة للحصول على منتجات وخدمات جديدة واستهداف أسواق جديدة، أو معالجة التحديات المجتمعية المتزايدة من خلال تطوير منتجات جديدة. إن تحليل أنواع وشرائح المستهلكين المختلفة، من شأنه تطوير فهم أفضل لسلوكيات الشراء، حيث يساعد هذا التحليل الشركات على تحديد العوامل الرئيسية التي تحفز على الشراء، واكتشاف فرص جديدة من خلال إيجاد الأسواق أو المنتجات التي تحتاج إلى تحسين.
- **تحسين الإيرادات:** يتطلب تحسين الإيرادات تحليل المتغيرات الثلاثة المعبرة للربح وهي: السعر ومستوى الطلب، والتكاليف. تكون أي استراتيجية ناجحة عندما تزيد الأرباح عن طريق خفض التكاليف أو رفع الأسعار أو زيادة مستويات الطلب. يشجع الابتكار الشركات على البحث عن طرق لزيادة أرباحها. في كثير من الأحيان، تكون الطريقة الأكثر فعالية للقيام بذلك، توسيع قاعدة العملاء.
- **تخفيض التكاليف:** إن زيادة الإيرادات ليست الطريقة الوحيدة بل يمكن أيضاً استخدام الابتكار لتقليل التكاليف. لزيادة الأرباح، فتطبيق ممارسات وعمليات جديدة في المؤسسة، يؤدي إلى تحسين العمليات الداخلية للمؤسسة بعدة طرق، مثل:

- التحول من الأنظمة القديمة غير المتصلة بالشبكة العالمية للمعلومات إلى التخزين السحابي.
- الانتقال إلى الأنظمة اللاورقية للسجلات والاتصالات.

يوضح المخطط الآتي أهمية استراتيجية الابتكار على مستوى المنظمة:



رسم توضيحي 3: أهمية استراتيجية الابتكار

المرجع: <https://ideascale.com/ar>

المطلب الثالث: تعزيز التنمية الاقتصادية

I. مساهمة ريادة الأعمال في التنمية الاقتصادية:

ريادة الأعمال هي عملية إنشاء مشروع جديد مبني على فكرة مبدعة ومبتكرة وفريدة، مع المخاطرة في تنفيذها من خلال تكريس الوقت والجهد اللازمين لنجاح المشروع. تساهم النتائج المحققة من استغلال الفرص الريادية في التنمية الاقتصادية والاجتماعية بطريقة مميزة.

وبالتالي يمكن القول إن ريادة الأعمال تساهم في تحقيق ما يلي (سعيدة ضيف, فاطنة قهيري, أحمد ضيف, 2020, ص42)

- استحداث أنشطة اقتصادية جديدة.
- تشجيع ثقافة ريادة الأعمال بين الأفراد.

- الاستقلالية في العمل.
- الأمان مدى الحياة.
- أحد مدخلات عملية اتخاذ القرارات الخاصة باستغلال الموارد المتاحة للبدء في المشروع، وطرح منتج أو سلعة جديدة مبتكرة.
- المساهمة في خدمة المجتمع.
- التوظيف الذاتي.
- زيادة الدخل.
- دعم النمو الاقتصادي والاجتماعي.
- تقليل هجرة الكفاءات خارج الوطن.
- التكيف مع كافة التغيرات بمرونة وفاعلية.
- توزيع الثروات وعدم احتكارها لدى البعض.
- زيادة الأعمال تعد استراتيجية هامة لتحقيق النمو السريع والميزة التنافسية.
- القضاء على البيروقراطية والروتين، والاعتماد على الإبداع والابتكار.

بالإضافة إلى تحقيق ما يلي (بسام سمير الرميدي، 2018، ص649-650):

- تغيير ثقافة المجتمع من العمل المكتبي أو العمل في القطاع العام إلى العمل الحر أو العمل الإبتكاري.
- تطوير المدن.
- تحفيز الأسواق الحالية وفتح أسواق جديدة.
- تحقيق التنمية المستدامة.
- تحسين المستوى المعيشي.
- الحد من ظاهرة الفقر.
- تطوير رأس المال البشري.
- استغلال أمثل للموارد المتاحة.
- التنسيق بين عمليات الإنتاج والتسويق.

المبحث الثالث: التحديات التي تواجه ريادة الأعمال في العالم العربي

تتعدد التحديات التي تواجه رواد الأعمال بالمنطقة العربية، بدءًا من المراحل الأولى في التخطيط والإعداد وصولًا إلى فترة التشغيل والاندماج بالسوق، مما يستلزم من رائد الأعمال الحكمة في إدارة التحديات تجنبًا للفشل. ويعلق مدير البرامج في حاضنة "يوكاس" التكنولوجية، عبد الله الطهراوي قائلاً: "تعاني المنطقة العربية من النقص في رؤوس الأموال الجريئة وصناديق الاستثمار والمستثمرين أصحاب الخبرة في الأعمال الريادية، فضلًا عن ضعف الخبرة في إدارة الاستثمارات، والحفاظ على المستثمرين والشركات الناجحة من الهروب خارج المنطقة العربية". (عبد الرحمن محمود، 2023)

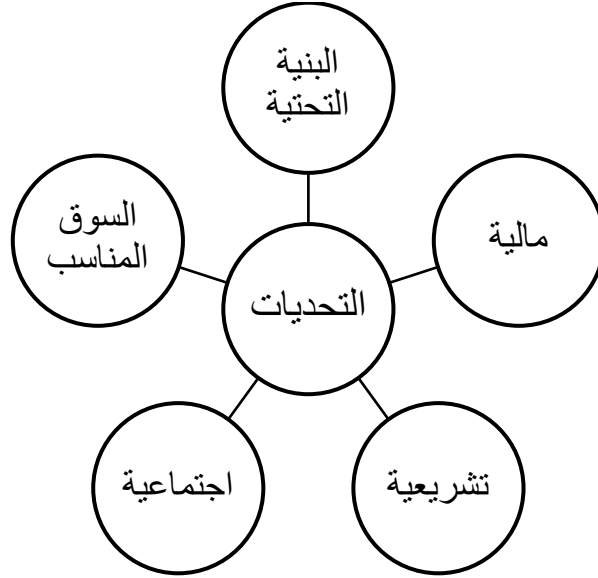
المطلب الأول: العقبات الرئيسية لريادة الأعمال في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

I. التحديات التي تواجه ريادة الأعمال في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا:

تعتبر مخرجات ريادة الأعمال من شركات ناشئة، صغيرة، متوسطة، وكبيرة المصدر الرئيس في خلق فرص العمل والنمو والدخل، وبالتالي القضاء على الفقر في الدول النامية. ومع ذلك، تعاني بيئة الأعمال وريادة الأعمال في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من ضغوط البيروقراطية المرهقة، والسلطة القضائية العاطلة، والحكومات التي تعاني من التضخم، والآليات التنفيذية الناقصة وغير المستقرة. وتنبع العقبات الأساسية للنجاح الاقتصادي في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا المعاصرة من السياسات التجارية غير المناسبة، والتنفيذ غير الكامل للعقود، والتعارضات الضريبية التي تعاني منها الإدارة، وعدم استقرار حقوق الملكية، وتشديد اللوائح المتعلقة بالدخول، وعدم ثبات ملكية الأراضي. (الأراضي، 2024, **The Challenges of entrepreneurship in the MENA region**)

لم يكن هناك أي بلد عربي في قائمة أفضل 20 دولة من حيث سهولة إجراء الأعمال، وكانت الدول العربية الخمس الغنية بالنفط فقط، بما في ذلك البحرين والسعودية والإمارات وقطر، ضمن القائمة الأفضل 100. على سبيل المثال، حلت الجزائر في المرتبة 152 بين 190 دولة في العالم من حيث سهولة القيام بالأعمال في عام 2020. (البنك العالمي، 2020). صعوبة الوصول إلى الائتمان، وتوافر رأس المال البشري غير المتقدم، وعدم الكفاءة البيروقراطية من بين العوامل التي تعتبر تحديًا للتنمية في بيئة الأعمال في الجزائر.

يلخص الشكل الآتي أهم التحديات التي تواجه ريادة الأعمال في العالم العربي:



رسم توضيحي 4: أهم تحديات ريادة الأعمال في العالم العربي

المرجع: نافد يسين, 2021, استكشاف التحديات التي تواجه مراكز تكنولوجيا الأعمال الناشئة في الإمارات العربية المتحدة, ص202

من بين التحديات الرئيسية، يعتبر التمويل هو القيد الأبرز، يليه التحديات السوقية، والتحديات البنية التحتية للأعمال غير الفعالة وغير الداعمة (أي العناصر الثقافية والسلوكية والاجتماعية والتحفيزية)، وأخيراً التحديات التشريعية. هذا التنوع الواسع من التحديات يقدم رؤى أولية قيمة حول طبيعة التحديات متعددة الأبعاد التي تواجه ريادة الأعمال والتي تنطوي على السياق الوضعي والهيكلي التنظيمي والتشريعي للدول العربية.

II. الفساد:

الفساد عامل آخر أساسي يعتبر عائقاً للأعمال التجارية والتنمية الاقتصادية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. حيث يظل تحدياً شائعاً في العديد من الدول العربية، ملقياً بظلال طويلة على النظام الريادي. هناك أدلة كافية تشير إلى أن المؤسسات المفسدة تعيق التقدم الاقتصادي. انتشار الفساد يترك تأثيرات سلبية على تقدم رأس المال البشري والاستثمار الخاص، ويؤدي إلى عدم الاستقرار السياسي، وبالتالي تقليل النمو.

المطلب الثاني: تخطي العقبات التي تواجه ريادة الأعمال

I. التغلب على التحديات وتعزيز البيئات الداعمة لريادة الأعمال في العالم العربي:

لتعزيز بيئة داعمة أكثر لرواد الأعمال في العالم العربي، يتطلب الأمر جهوداً مشتركة لمعالجة التحديات الراهنة. يمكن للحكومات أن تلعب دوراً حاسماً من خلال تنفيذ إجراءات مكافحة الفساد وتبسيط التشريعات وتعزيز

الفصل الثاني

الشفافية. ينبغي على المؤسسات المالية اعتماد ممارسات أكثر مرونة في منح القروض واستكشاف آليات تمويل مبتكرة لتلبية احتياجات الشركات الناشئة. وتعتبر الاستثمارات في تطوير البنية التحتية والتعليم أمراً ضرورياً لخلق بيئة مواتية لازدهار رواد الأعمال.

علاوة على ذلك، يجب أن تتطور القيم الثقافية وتوقعات المجتمع لتشجيع ودعم التطلعات الريادية، خاصة بين النساء والفئات المهمشة. يمكن أن يساعد تحفيز قصص النجاح وتعزيز ثقافة المخاطرة في تطبيع ريادة الأعمال وتشجيع المزيد من الأفراد على تحقيق أحلامهم الريادية .

بالإضافة إلى هذه الحلول، هناك حاجة إلى جهود مشتركة من قبل الحكومات والمؤسسات المالية والمجتمع المدني لتعزيز ريادة الأعمال في الوطن العربي. يمكن تحقيق ذلك من خلال: (wissam douglas.2024):

- تعزيز الشفافية والمساءلة: يجب على الحكومات في الدول العربية تعزيز الشفافية والمساءلة، ومكافحة الفساد بكل أشكاله.
- تقوية حماية الملكية الفكرية: يجب على الحكومات في الدول العربية تقوية حماية الملكية الفكرية، وضمان حقوق رواد الأعمال في هذا المجال.
- مكافحة برامج التجسس: يجب على الحكومات في الدول العربية مكافحة برامج التجسس، وحماية خصوصية رواد الأعمال.

خلاصة:

ريادة الأعمال تمثل جوهر التنمية الاقتصادية في العالم العربي، حيث تعتبر منصة لخلق فرص العمل، وتحفيز الابتكار، وتعزيز التنمية الاقتصادية. ومع ذلك، تواجه ريادة الأعمال في العالم العربي مجموعة من التحديات، بما في ذلك الظروف الاقتصادية غير المستقرة ونقص فرص العمل، وقلة التمويل، والبيروقراطية العالية، والتحديات الثقافية والاجتماعية. لتعزيز ريادة الأعمال، يجب تبني سياسات داعمة وتعزيز الثقافة الريادية وتوفير بيئة مناسبة للابتكار والاستثمار.

الفصل الثالث: مساهمة المؤسسات
الناشئة في ريادة الأعمال

تمهيد:

مثل ما تم التطرق اليه في الجانب النظري من هذه المذكرة، فان ريادة الأعمال تعد من الجوانب الحيوية في تحفيز النمو الاقتصادي وتعزيز التنمية المستدامة في العديد من الدول، حيث تُعدُّ المؤسسات الناشئة الدافع الرئيسي والمحرك الأساسي للابتكار وخلق فرص العمل. يتزايد الاهتمام بريادة الأعمال في العالم العربي، ويُعدُّ الجزائر واحدة من الدول التي تشهد نشاطاً متزايداً في هذا المجال. حيث تعمل السلطات الجزائرية حالياً على خلق نموذج اقتصادي جديد يبتعد عن الاعتماد الشديد على القطاع النفطي، الذي كانت البلاد تعتمد عليه لعقود من الزمن. يهدف ذلك إلى التحرر من التبعية لأسعار البترول في الأسواق العالمية. لهذا الغرض، اتجهت السلطات نحو دعم المؤسسات الناشئة وأصحاب المشاريع الصغيرة، والذي أصبح من أولويات صناعات القرار الاقتصادي في الجزائر. من أجل تعزيز الإنتاجية وتحقيق النمو الاقتصادي. (طبايبة صليحة, يعقوب فريلال, 2022, ص43)

يهدف هذا الفصل إلى استكشاف ودراسة المساهمة الفعّالة للمؤسسات الناشئة في ريادة الأعمال، وتحليل النماذج المختلفة التي تشهدها الجزائر وبعض الدول العربية الأخرى. يتناول الفصل بالتفصيل النماذج المميزة للمؤسسات الناشئة في قطاعات متنوعة مثل النقل، الخدمات، والصناعة، مع التركيز على فهم التحديات والفرص التي تواجه هذه المؤسسات.

بالاستعانة بالبيانات والتحليل الدقيق، يهدف هذا الفصل إلى توفير رؤى شاملة حول دور المؤسسات الناشئة في تعزيز الاقتصاد الوطني وتحقيق التنمية المستدامة. كما يسعى الفصل إلى اكتشاف العوامل التي تُحدِّد نجاح المؤسسات الناشئة وتأثيرها على التطور الاقتصادي والاجتماعي في الجزائر والدول العربية الأخرى.

من خلال تحليل النماذج المعروضة والمقارنة بينها، يمكن استخلاص الدروس القيمة والتوصيات العملية التي يمكن أن تُسهم في تعزيز بيئة ريادة الأعمال وتعزيز دور المؤسسات الناشئة كعنصر أساسي في التنمية الاقتصادية للجزائر والعالم العربي بأسره.

المبحث الأول: دراسة نماذج من المؤسسات الناشئة في الجزائر

تُعدُّ الجزائر، كسائر الدول العربية، ساحة نشطة لريادة الأعمال، حيث تُساهم الشركات الناشئة بشكلٍ متزايدٍ في تنمية الاقتصاد الوطني وتحفيز الابتكار وخلق فرص العمل. ونظراً لأهمية دراسة نماذج ناجحة من تلك الشركات، يأتي هذا المبحث ليلقي نظرة على بعض التجارب الرائدة في هذا المجال. وقد عرفت البلاد في السنوات الأخيرة تطوراً











الفصل الثالث

كبيراً في الجانب المؤسسي والمؤسسات الناشئة على وجه الخصوص التي فاقت رؤى الدولة مما أدى إلى إنشاء وزارة خاصة لتوفير الإحاطة والدعم اللازم لهذا النوع من المؤسسات. حيث تم استحداث وزارة خاصة بها بموجب المرسوم الرئاسي رقم 02/01/2020 والمتضمن تعيين أعضاء الحكومة، وتمت تسميتها وزارة المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة، وتعيين وزير منتدب مكلف بالمؤسسات الناشئة. (مريم بن شريف، 2023، ص559)

تشير الإحصائيات إلى وجود أكثر من 5,000 شركة ناشئة في الجزائر، حسبما كشف عنه وزير الاقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة، ياسين المهدي وليد. ومن هذا العدد، حصلت أكثر من 1,100 شركة على تصنيف شركة ناشئة أو مشروع مبتكر. كما شهدت الجزائر زيادة في عدد حاضنات الأعمال الناشئة، حيث ارتفع عددها من 14 إلى 60 حاضنة بين عامي 2020 و2023. (محمد <https://www.echoroukonline.com>، 2023)

حسب المنصة المخصصة لاكتشاف الشركات الناشئة العالمية Ranking Startups نشرت ترتيب أهم

المؤسسات الناشئة الأكثر شعبية في الجزائر لسنة 2024

Rank	Startup	SR Score	Description	Country Rank
978	 YASSIR	60,591 =	Enhancing the way services are provided in Africa. - Yassir is the leading super App for on demand, rid ...	 1
1,364	 Herd Academy	51,656 =	Online learning revolution in Algeria - Herd Academy is an Algerian online learning platfo ...	 2
2,717	 Siamois QCM	39,522 =	La première plateforme de QCM Médecine en Algérie - Siamois QCM is an E-training platform for Algerian ...	 3
3,352	 MdinJdida	36,556 =	Le commerce du future - MdinJdida est une plateforme multi-vendeur de vente ...	 4
4,141	 Lafirist	32,036 =	Your Financial Freedom Starts Here. - Online platform aims to enrich the Arabian online ...	 5

رسم توضيحي 5: ترتيب أهم 5 شركات ناشئة في الجزائر

المرجع : <https://www.startupranking.com/top/algeria>

الفصل الثالث

احتلت شركة "يسير"، والتي تعد إحدى محاور الدراسة في هذه المذكرة، المرتبة الـ16 بين 50 شركة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وقد جمعت الشركة مبلغ 150 مليون دولار في التمويل. توفر "يسير" خدمات النقل التشاركي والتوصيل حسب الطلب لأكثر من 3 ملايين مستخدم في 45 مدينة، بما في ذلك الجزائر وكندا وفرنسا والمغرب وتونس.

المطلب الأول: مساهمة شركة YASSIR في زيادة الأعمال في الجزائر

I. نبذة عن شركة يسير: YASSIR

تعود بدايات شركة "يسير" كتجربة جزائرية بالكامل إلى مؤسسيها ومطوري برامجها، ويعود الفضل في تأسيسها إلى الصديقين مهدي يطو ونور الدين طيبي. بدأت الشركة نشاطها في يناير 2017، حيث قدمت نسختها التجريبية لتطبيق "يسير" للنقل في يوليو 2017، وأطلقت النسخة التجارية في سبتمبر 2017. تم اختيار اسم "يسير" كرمز لتيسير وتسهيل عملية النقل من جهة، وكذلك كرمز لعملية التنقل من جهة أخرى. في بدايتها، كانت "يسير" تقديم خدمة نقل مبتكرة يمكن استخدامها عبر الهاتف الذكي في أي مكان وزمان، حيث تمكن الجميع من حجز سائق والتحرك بأمان. تركز الشركة على شعار "سائق سعيد، راكب سعيد"، وتركز على المبادئ التالية (عماروش ومزيان، 2020، صفحة 91):

- بساطة الاستخدام: يكفي للعميل تنزيل التطبيق على هاتفه، أما السائقون فلديهم نسخة خاصة بهم.
 - الخدمة متوفرة دائماً: 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 النسبي للعميل والسائق، تقديم خدمة آمنة وتحسين التواصل بين السائق والعميل.
- يعمل تطبيق يسير كوسيط بين الزبون الذي يرغب في التنقل في مدينة معينة والسائق الذي يرغب في تقديم هذه الخدمة. تقوم شركة يسير بعقد اتفاقيات مع السائقين وتقديم دورات تكوينية لهم، ثم تأخذ نسبة 25% عن كل

الفصل الثالث

خدمة يقدمونها مع مراعاة أن هؤلاء السائقين لديهم حرية اختيار أوقات العمل. تشمل هذه النسبة حقوق الرسوم والضرائب التي تدفعها شركة يسير على أساس اتفاقيات مع السلطات المحلية ووزارة العمل.

II. نمو الشركة وتوسعها:

1. نمو الشركة:

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

السنوات	2017	2020	2024
عدد الموظفين	6	250	4000+
عدد السائقين المنخرطين	300	40000	100000+
تنزيل التطبيق	1000	أكثر من 2 مليون	أكثر من 8 مليون
رقم الأعمال	15 ألف يورو	-	150 مليون يورو
التغطية	1 ولاية	25 مدينة في 5 بلدان	45+ مدينة في 8 بلدان

جدول 2 : نمو شركة YASSIR بين 2017-2024

المرجع : <https://yassir.com/about-us>

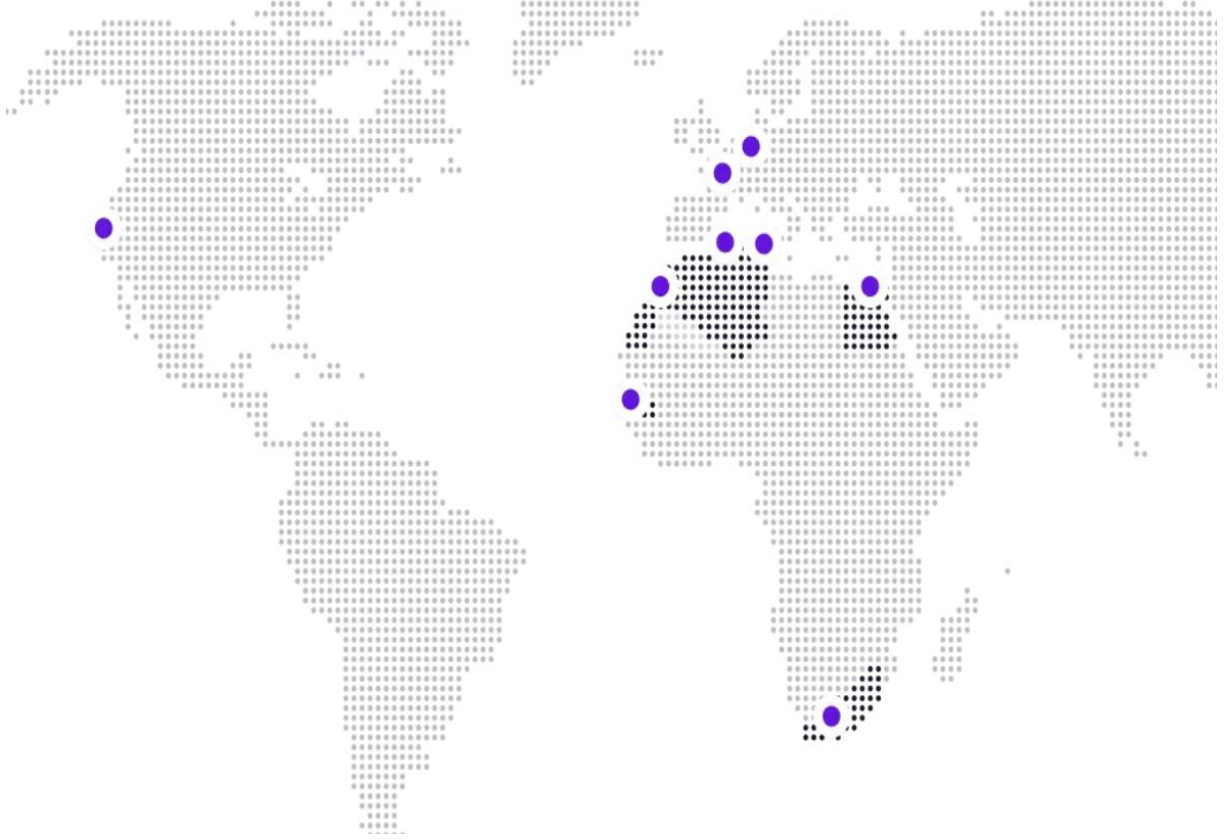
https://www.startupranking.com/top/algeria#startup_yassir

2. توسع شركة يسير:

طورت شركة يسير عدة تطبيقات على أندرويد و iOS ، تجمع أكثر من 8 مليون مستخدم. تساهم الشركة في خلق إيرادات لأكثر من 100 ألف متعامل شريك من سائقين ورجال توصيل وتجار المواد الاستهلاكية وتجار الجملة، وذلك حتى مارس 2024. تتوفر خدمات يسير في 45 مدينة في الجزائر، تونس، المغرب، فرنسا، كندا، جنوب أفريقيا، والسنغال، بالإضافة إلى بلدان في غرب أفريقيا، مع خطط للنمو لتشمل مدناً أخرى حول العالم. أسست الشركة قاعدة تكنولوجية في العاصمة الألمانية برلين.

الفصل الثالث

حتى عام 2024، تعمل الشركة في ست دول و 45 مدينة حول العالم، حيث تخدم أكثر من 8 مليون زبون وتتعاون مع أكثر من 100,000 شريك، كما يوضح الشكل التالي (<https://yassir.com/about-us>):



رسم توضيحي: 6 توسع شركة YASSIR

المرجع : <https://yassir.com/about-us>

إن قراءة معطيات الجدول والرسم التوضيحي أعلاه توضح النمو المتسارع لشركة يسير، سواء من حيث عدد زبائنها الذي تطور من حوالي ألف إلى أكثر من 8 ملايين في أقل من سبع سنوات، بنسبة نمو تزيد عن 30 في المئة أسبوعياً، وكذلك من حيث توسعها في الأسواق. بدأت الشركة في مدينة واحدة فقط، وهي الجزائر العاصمة، ثم انتشرت لتصبح شركة عالمية، موجودة في ثمانية بلدان أخرى، وهي كندا، فرنسا، المغرب، تونس، ألمانيا، جنوب أفريقيا، السنغال، ومصر، ومازالت تواصل التوسع، سواء من حيث أنشطتها أو تأسيس شركات فرعية تتعلق بالتجارة الإلكترونية، توصيل المنتجات، والإطعام السريع، بالإضافة إلى استحداث منصة إنترنت للإنتاج السينمائي. ووفقاً للموقع الرسمي لشركة يسير، تطورت الشركة وأصبحت تقدم تشكيلات مختلفة من الخدمات تستهدف عملاء مختلفين عبر تطبيقات مخصصة. (عماروش خديجة، مزيان امينة، 2022، ص92) :

- **Yassir go**: تمثل الخدمة الأساسية لنقل الأفراد مع حرية اختيار السائق وتحديد التسعيرة مسبقاً، حيث تكون الشركة هنا وسيطاً بين الزبون والسائق.
- **Yassir express**: لتقديم خدمات التوزيع وتوصيل مختلف المنتجات، حيث تكون الشركة هنا وسيطاً بين الزبون ومختلف المحلات التجارية.
- **Yassir market**: هو تطبيق آخر يسمح للتسوق المباشر حيث يضمن الشركة جودة المنتجات، وخدمة التوصيل على المستوى الوطني، ويوفر عدة خيارات للدفع.
- **Yassir business**: موجه للمهنيين، حيث يسمح هذا التطبيق بتنظيم وإدارة التنقلات في إطار العمل بشكل مهني واحترافي.
- **Yassir telemedecine**: وهو تطبيق تم إنشاؤه في إطار مكافحة ومواجهة أزمة كوفيد 19، يتعاون مع أطباء عامين ومتخصصين يقومون بشكل تطوعي بالإجابة على مختلف استفسارات الزبائن، مما يسمح بتقليل التنقلات إلى العيادات إلا في حالات الضرورة، وذلك بفضل المعلومات المهنية التي يقدمها هؤلاء الأطباء.

III. شركة يسير وريادة الأعمال:

شركة "يسير" تمثل نموذجاً بارزاً للريادة والابتكار في عالم الأعمال في الجزائر، حيث يجمع مؤسسوها بين الخصائص العلمية والشخصية التي ساعدت في تحقيق نجاح باهر. يتميزون بالرؤية الاستراتيجية والقدرة على التحليل العميق، إلى جانب الجرأة والاصرار والقدرة على تحمل المخاطر، مما ساهم في تطوير خدمات مبتكرة وفريدة. تستند هذه الدراسة إلى فهم عميق لدور شركة "يسير" في تعزيز روح الريادة والابتكار، وكيف أنها تمثل نموذجاً للنجاح في عالم الأعمال.

1. الشخصية الريادية لمؤسسي شركة يسير:

من أهم أسباب نجاح شركة يسير هو الصفات القيادية والمهنية للمؤسسين الرئيسيين، الصديقين مهدي يطو ونور الدين طيبي. بدأت رحلتها المهنية بتخرجهما في مجال التكنولوجيا عام 1998 من المدرسة الوطنية المتعددة التقنيات، حيث استكملا تعليمهما العالي، وتوجه نور الدين إلى كاليفورنيا لاستكمال دراسته العليا وعمل في شركة Antel كقائد فريق، حيث اكتسب خبرة ثرية قبل أن يؤسس شركته الخاصة في وادي السيليكون. في عام 2016،

الفصل الثالث

اجتمع الصديقان وقرروا تأسيس شركة Technologies YA، التي أسسوا منها شركة يسير. تتميز شخصياتهما بالرؤية الاستراتيجية والرغبة في استخدام التكنولوجيا لخدمة المجتمع، وتحميد للمثابرة والإصرار وروح المبادرة والتفاؤل رغم التحديات التي واجهتهما. تكمن نجاحهما في استخدام خبرتهما ومعرفتهما لبناء شركة ناجحة تسهم في تحسين الخدمات والحياة في المجتمع.

يسعى مؤسسو شركة يسير إلى تقديم خدمة عالية الجودة والاحتفاظ بعملائهم، حيث يتم اختيار السائقين بعناية بعد التأكد من خلوصهم من السجلات الجنائية وتدريبهم وتأهيلهم من خلال مقابلات شخصية، بهدف تحقيق أهداف الشركة في بناء أكبر شركة تكنولوجية. يعملون أيضاً على توفير نظام دفع عبر الإنترنت على الرغم من التحديات التي تواجههم في الجزائر، حيث يعتمد معظم العملاء على الدفع نقداً ولا يمتلكون حسابات بنكية.

تأثرت علاقة مؤسسي شركة يسير بريادة الأعمال بشكل إيجابي بسبب هجرتهما وعملهما في الدول الناطقة بالإنجليزية والمتغلغلة في ثقافة ريادة الأعمال. وكان لهذا الأثر تأثيراً كبيراً على طريقة تفكيرهما ورؤيتهما لريادة الأعمال، خاصة بالنسبة لنور الدين طيبي الذي اكتسب خبرة رائدة في مجال الأعمال في منطقة وادي السيليكون، والتي تُعتبر المحور التكنولوجي الرئيسي في العالم. وقد سمحت لهما المهارات والمعرفة العلمية، بالإضافة إلى صفات شخصيتهما، بالصمود والنجاح في بيئة ريادية صعبة، دون الحاجة إلى البحث عن شركاء أو تمويل خارجي. ويؤكد نور الدين على أن أكبر تحدي لريادة الأعمال في الجزائر هو المقاتل نفسه، وليس فقط العقبات المتعلقة بالتمويل والبيروقراطية. ويُبرز أن الجانب الأكثر أهمية هو العقلية، والثقافة، والسلوك لرائد الأعمال في الجزائر. (زهرة قطراني، شوقي جباري، 2023، ص440-441).

2. سوق الأعمال الخصب:

يعد سوق المنتجات الرقمية في الجزائر لا يزال شاباً وواعداً وديناميكياً، وذلك بسبب الجهود الحديثة التي بذلتها الجزائر للانتقال من اقتصاد مادي إلى اقتصاد رقمي. هذه الوضعية تشكل فرص أعمال ذات مردودية لمن يستطيع استغلالها وهو ما قامت به شركة يسير وكان أحد عوامل نجاحها.

3. الاستجابة السريعة لاحتياجات المجتمع:

تعكس الاستجابة السريعة لاحتياجات المجتمع فلسفة الابتكار التي تميز توسع شركة يسير نحو تقديم خدمات الاستشارات الطبية خلال أزمة كوفيد-19. وقد أظهرت هذه الخطوة الجريئة قدرة الشركة على التكيف مع التحولات

الفصل الثالث

الاجتماعية والتقنية التي نتجت عن الأزمة، حيث استفادت يسير من الاتجاه المتزايد نحو الاتصال والتواصل عبر الإنترنت. بفضل هذا التوجه السريع، استطاعت الشركة تحسين استخدام التكنولوجيا وتسريع التحول الرقمي، مما أدى إلى تعزيز وجودها في سوق الخدمات الطبية عبر الإنترنت. هذه الاستجابة الفعالة تعكس مرونة يسير وقدرتها على فهم وتلبية احتياجات العملاء بشكل سريع وفعال، وهو ما يعزز مكانتها كشركة رائدة في مجال ريادة الأعمال. تعتبر شركات يسير أبرز الشركات الناشئة في الجزائر، والتي تقدم خدمات مختلفة باستخدام التكنولوجيا المتطورة في مجال النقل الذكي والتوصيل والتسويق الإلكتروني، إذ كانت من السباقين في ترسيخ ثقافة ريادة الأعمال في الجزائر، و ارتكزت عقليتها الريادية على المبادئ التالية :

- رؤية واضحة وأهداف محددة بوضوح: لتوجيه الجهود وتعبئة الموارد للشركة .
- فريق إداري مؤهل ومتحمس: قادر على اتخاذ القرارات الاستراتيجية وتوجيه الشركة نحو النجاح
- فهم عميق لاحتياجات وتوقعات العملاء: بالإضافة إلى القدرة على تقديم منتجات أو خدمات عالية الجودة تلي هذه المتطلبات
- اعتماد التقنيات الابتكارية: لتحسين الكفاءة التشغيلية وتقديم حلول مبتكرة للعملاء
- إدارة مالية حكيمة وفعالة: لضمان الربحية والنمو المستمر للشركة .
- ثقافة المؤسسة: ثقافة مؤسسية تركز على التميز والابتكار والتحسين المستمر
- الالتزام بالمسؤولية الاجتماعية والبيئية: مما يدل على الوعي بالقضايا الاجتماعية والرغبة في المساهمة بشكل إيجابي في المجتمع.

المطلب الثاني: مساهمة شركة BATOLIS في ريادة الأعمال في الجزائر

I. نبذة عن شركة BATOLIS:

BATOLIS هو موقع للبيع عبر الإنترنت مئة في المئة جزائري، تم إطلاقه في 1 يونيو 2015 من قبل شركة SARL MAMS BROS. "هدفنا الأساسي هو تسهيل حياة جميع الجزائريين عن طريق تلبية احتياجاتهم، أينما كانوا: في المنزل أو في المكتب، سواء عبر الكمبيوتر المحمول أو الهاتف المحمول أو الجهاز اللوحي. بغض النظر عن الوقت، يمكن للعميل الوصول إلى متجرنا عبر الإنترنت وتقديم الطلب في أي وقت، دون الاهتمام بأوقات الافتتاح والإغلاق، أو الازدحام المروري، أو مواقف السيارات... وكل هذا يبضع نقرات من الماوس! مع

الفصل الثالث

" Batolis.com اشتر بثقة تامة!"، نقدم لجميع الجزائريين تجربة تسوق عبر الإنترنت ملحوظة وآمنة، ومنتجات أصلية ومضمونة، وعلامات تجارية معروفة وخدمة استثنائية". (2023, www.batolis.dz)

تشدد BATOLIS على توفير تجربة تسوق عبر الإنترنت ملحوظة وآمنة لجميع الجزائريين (تغطية 48 ولاية). يقدمون منتجات أصلية ومضمونة من العلامات التجارية البارزة (أكثر من 40 علامة عالمية)، مما يضمن ثقة العملاء في مشترياتهم. تميزت الشركة الناشئة بتقديم خدمة عملاء استثنائية، مما يعزز تجربة التسوق للمستخدمين حيث بلغ عدد المستخدمين الكلي أكثر من 3.5 مليون مستخدم.

بشكل عام، نجحت BATOLIS DZ في وضع نفسها كمنصة رائدة في مجال التجارة

الإلكترونية في الجزائر، موفرة الراحة والموثوقية والخدمة عالية الجودة لعملائها.

الجدول التالي يتضمن لمحة عامة عن شركة BATOLIS:

عدد الزائرين	عدد المتابعين	الماركات	عدد التوصيلات المسجلة	تغطية الولايات
3.5 مليون	320 ألف متابع	40+ علامة	10000 توصيلة	48 ولاية

جدول 3 : : لمحة عامة عن منصة BATOLIS

المرجع : www.batolis.dz

II. منصة BATOLIS وريادة الأعمال:

تشهد ظاهرة الريادة في الجزائر توسعاً ملحوظاً، حيث تسعى العديد من الشركات الناشئة إلى تلبية احتياجات المستهلكين الجزائريين المتنوعة. ومن بين هذه الشركات، تتميز "BATOLIS" بجهودها في توفير تجربة شراء عبر الإنترنت ملحوظة، وذلك بالامتثال للمعايير التنظيمية وتقديم خدمة عملاء عالية الجودة. مما يقدم مساهمة ملحوظة في ريادة الأعمال في الجزائر.

1. اللغة والتلوج:

توفر موقع الويب وتطبيق BATOLIS DZ باللغتين العربية والفرنسية تبرز التزام الشركة بالوصول إلى جمهور واسع من المستهلكين في جميع أنحاء البلاد. هذه الوصولية اللغوية تسهل التصفح والفهم لجميع المستخدمين، مما يساهم في توسيع قاعدة العملاء المحتملين.

2. خدمة عملاء من المستوى الرفيع:

BATOLIS DZ تبرز بخدمتها العملاء المتميزة قبل وأثناء وبعد البيع، فهي تولي اهتمامًا كبيرًا برضا العملاء وتسعى جاهدة لتقديم تجربة شراء استثنائية لكل عميل. تتجلى هذه الاهتمام في تقديم دعم سريع وفعال في كل مرحلة من مراحل عملية الشراء.

في مرحلة قبل البيع، تقدم الشركة مساعدة واستشارات للعملاء لمساعدتهم في اختيار المنتجات المناسبة وفقًا لاحتياجاتهم. وأثناء العملية، تضمن الشركة توفير معلومات شاملة حول حالة الطلب والتسليم، مما يساعد العملاء على متابعة طلباتهم بكل يسر وسهولة.

وفي مرحلة بعد البيع، تتابع BATOLIS DZ مع العملاء لضمان رضاهم التام وحل أي مشكلة تنشأ بعد الشراء. كما تقدم الشركة خدمات ما بعد البيع المتميزة مثل الاستبدال والاسترجاع، مما يجعل عملية التسوق معها تجربة مريحة وخالية من القلق للعملاء.

هذا التركيز الدائم على خدمة العملاء لا يقوم بزيادة فقط في رضا العملاء وولائهم، بل يعزز أيضًا الإشارة الإيجابية (FEEDBACK)، وهو أمر حاسم لنجاح ونمو أي شركة ناشئة في سوق التجارة الإلكترونية.

3. مراقبة الجودة والتغليف الآمن:

تبرز BATOLIS DZ أيضًا بتفانيها في مراقبة الجودة والامتثال للطلبات. تضمن الشركة أن كل منتج تسلم يتوافق مع معايير الجودة العالية، وتوفر تغليفًا آمنًا لحماية السلع أثناء النقل. يعزز هذا الاهتمام بالتفاصيل ثقة العملاء ويقلل من مخاطر الإرجاعات أو عدم الرضا.

4. التقييم المستمر للخدمات اللوجستية:

تتميز شركة "BATOLIS DZ" بالتزامها القوي بمراعاة المواعيد المحددة لتسليم الطلبات وبتقييمها المستمر لمزودي الخدمات اللوجستية. يُعْتَبَر هذا النهج أحد عناصر النجاح الرئيسية للشركة، حيث يساهم في توفير تجربة تسليم سلسة وموثوقة للعملاء.

عندما يتم تسليم الطلبات في الوقت المحدد، يشعر العملاء بالرضا والثقة في خدمات الشركة، مما يعزز سمعتها كمورد موثوق به في السوق. فالمواعيد المحددة بدقة تساهم في بناء علاقات مستدامة مع العملاء وتعزيز الولاء للعلامة التجارية.

الفصل الثالث

علاوة على ذلك، التقييم المستمر لمزودي الخدمات اللوجستية يساعد "BATOLIS DZ" على تحسين أداء التسليم وتحديد المجالات التي تحتاج إلى تطوير، مما يضمن استمرارية جودة الخدمة وتحقيق رضا العملاء بشكل مستمر.

بهذه الطريقة، تساهم جهود "باتوليس دز" في بناء سمعة قوية كمورد موثوق به في مجال الخدمات اللوجستية، وتعزز مكانتها كشريك استراتيجي للعملاء الذين يبحثون عن تجربة تسوق مريحة وموثوقة.

5. التغطية الوطنية و تعزيز التعامل مع الشركات (B2B)

BATOLIS DZ ليست مجرد شركة عادية في مجال التجارة الإلكترونية، بل هي رائدة في مجالها تتميز بالتغطية الوطنية الشاملة والنهج المخصص للعلاقات التجارية بين الشركات. (B2B) تعكس هذه النهج التزام الشركة الراسخ بخدمة السوق الجزائري بأكمله، والسعي المتواصل لتحقيق التميز في تجربة العملاء وتلبية احتياجاتهم بشكل شامل.

من خلال توسيع شبكة توزيعها وتحقيق تغطية واسعة عبر الجزائر، تساهم الشركة في تعزيز الاقتصاد المحلي وتعزيز التنمية الاقتصادية في المناطق المختلفة. وعلاوة على ذلك، من خلال بناء شراكات قوية مع شركات محلية أخرى، تساهم الشركة في خلق فرص عمل وتعزيز قدرات رجال الأعمال في مختلف القطاعات، وهو ما يعزز التنمية المستدامة والازدهار الاقتصادي للبلاد.

بفضل هذا النهج الشامل والاستراتيجي، تتحول BATOLIS DZ إلى شريك استراتيجي حيوي للشركات في الجزائر، مما يعزز الابتكار والتطور الاقتصادي ويساهم في بناء مستقبل أكثر استدامة للاقتصاد الجزائري.

المطلب الثالث: مساهمة شركة SIAMOIS QCM في ريادة الأعمال في الجزائر

I. نبذة عن شركة SIAMOIS QCM:

تُعد شركة Siamois QCM منصة تعليمية إلكترونية رائدة في الجزائر، تهدف إلى دعم طلاب الطب الجزائريين في رحلتهم التعليمية وتزويدهم بأدوات فعالة لتحسين مهاراتهم وخبراتهم. كما تُمكنهم من توفير الكثير من الوقت والمال، ولكن الأهم من ذلك، تساعدهم على أن يكونوا أكثر تنظيمًا في عملهم. تأسست الشركة عام 2017، ومنذ ذلك الحين، حققت نموًا ملحوظًا وأثرت بشكل إيجابي على قطاع التعليم الطبي في الجزائر.

الفصل الثالث

تحتوي على أكثر من 61,000 سؤال اختياري متعدد وحالات سريرية مصنفة حسب الوحدة الدراسية، والمقرر، والمصدر، والصعوبة. يمكن للطلاب تصفية الأسئلة حسب النوع، والكلية، وإضافة ملاحظات، وتنظيم الأسئلة في قوائم قراءة. (<https://apps.microsoft.com/>), (2024,

.II مساهمة Siamois QCM في ريادة الأعمال:

1. تطوير حلول مبتكرة:

- منصة تعليمية شاملة: توفر Siamois QCM منصة تعليمية شاملة تلبي احتياجات طلاب الطب الجزائريين في جميع المراحل الدراسية، من مرحلة التحضير لامتحانات القبول إلى مرحلة التخصص.
- محتوى متعدد الوسائط: تقدم المنصة محتوى تعليميًا غنيًا ومتنوعًا يشمل الأسئلة، والحالات السريرية، ومقاطع الفيديو، والرسومات التوضيحية، مما يجعل التعلم أكثر فاعلية وجاذبية.
- تخصيص التعلم: توفر المنصة أدوات تخصيص التعلم التي تسمح للطلاب بتحديد احتياجاتهم وتحديد أهدافهم التعليمية، مما يزيد من كفاءة التعلم.
- التقييم الذاتي: توفر المنصة أدوات تقييم ذاتي تتيح للطلاب قياس تقدمهم وتحديد نقاط القوة والضعف، مما يساعدهم على تحسين أدائهم.

2. خلق فرص عمل:

- توظيف خبراء: ساهمت Siamois QCM في خلق فرص عمل جديدة لخبراء في مختلف المجالات، بما في ذلك الطب، والتعليم، وتكنولوجيا المعلومات.
- دعم رواد الأعمال: تقدم الشركة برامج دعم ومساندة لرواد الأعمال في مجال التعليم والتكنولوجيا، مما يساهم في نمو وتطوير هذا القطاع.
- تعزيز المشاركة المجتمعية: تشارك الشركة في مبادرات مجتمعية تهدف إلى نشر الوعي بأهمية التعليم وريادة الأعمال، مما يساهم في تنمية المجتمع.

3. تعزيز ريادة الأعمال:

- نموذج يحتذى به: أصبحت Siamois QCM نموذجًا يحتذى به للشركات الناشئة في الجزائر، حيث أثبتت قدرة الشركات الجزائرية على المنافسة في السوق العالمية.

الفصل الثالث

- جذب الاستثمارات: نجحت الشركة في جذب استثمارات محلية وأجنبية، مما ساهم في نموها وتوسعها.
- تعزيز ثقافة الابتكار: شجعت الشركة على ثقافة الابتكار والإبداع في مجال التعليم والتكنولوجيا، مما أدى إلى ظهور المزيد من الأفكار والمشاريع المبتكرة.

المبحث الثاني: دراسة نماذج من المؤسسات الناشئة في الدول العربية

يمر نظام الشركات الناشئة العربية بنهضة، مدفوعة بمجموعة من العوامل، بما في ذلك زيادة الوصول إلى التمويل، وتوسع المجال المتزايد للرواد الموهوبين، والبيئة التنظيمية الداعمة. ونتيجة لذلك، لم تعد تقتصر دورة حياة الشركات الناشئة في العالم العربي على النجاة فقط، بل تزدهر، حيث تستغل قوة الابتكار في مواجهة التحديات الاجتماعية الملحة وفتح فرص جديدة للنمو.

في قلب هذه الثورة الريادية تقف الشركات الناشئة العربية بأنفسها، التي تقدم حلولاً مبتكرة في مجموعة واسعة من القطاعات، بدءاً من التجارة الإلكترونية وتكنولوجيا التمويل إلى الرعاية الصحية والطاقة المتجددة. هذه الشركات الناشئة ليست فقط تخلق قيمة لمساهميها ولكنها أيضاً تحقق تأثيراً اجتماعياً إيجابياً من خلال تمكين المجتمعات، وتعزيز الشمولية، وتعزيز التنمية المستدامة.

في هذا المبحث، سنتناول الإسهامات الملحوظة للشركات الناشئة العربية في الدول التي أولت اهتماماً بالغاً لهذا النوع من الشركات في السنوات الأخيرة مثل مصر، والمملكة العربية السعودية، والإمارات العربية المتحدة، وقطر في المشهد الريادي، مسلطين الضوء على حلولها المبتكرة والتكنولوجيا المختلفة، وتأثيرها التحويلي على المجتمع. من التجارة الإلكترونية وتكنولوجيا التمويل إلى الرعاية الصحية والطاقة المتجددة، فإن هذه الشركات الناشئة ليست فقط تعزز النمو الاقتصادي ولكنها تتناول أيضاً التحديات الاجتماعية الملحة وتشكل مستقبل العالم العربي.

المطلب الأول: مساهمة شركة CAREEM الإماراتية في ريادة الأعمال

I. نبذة عن شركة كريم:

1. تعريف الشركة:

كريم هي شركة متخصصة بتقديم خدمات النقل لمنطقة الشرق الأوسط، تم تأسيسها في شهر يوليو عام 2012 في دبي، وتقوم هذه الشركة بتقديم خدمات النقل من خلال موقعها الإلكتروني، إضافة إلى تطبيقها الرسمي "تطبيق كريم" الذي يُمكنك تحميله على الهواتف الذكية واستخدامه بسهولة، وتسعى هذه الشركة بشكل أساسي لتوفير

الفصل الثالث

خدمات تجعل حياة الأشخاص أسهل وأبسط، كما أنّها تهدف أيضًا لبناء منظومة متطورة من أجل إلهام الآخرين. والجدير بالذكر أنّ شركة كريم واسعة الانتشار؛ حيث أنّها تخدم اليوم أكثر من 33 مليون مستخدم من خلال 1.2 مليون سائق شريك في أكثر من 100 مدينة في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا منها: الأردن والسعودية ومصر وقطر والبحرين والمغرب ولبنان وغيرها من الدول الأخرى، ولم تقتصر خدمات كريم لفترة طويلة على السوق المحلي بل تمكنت من جذب المستثمرين من الخارج بسبب نجاحها ونموها السريع، ومن المستثمرين الذين تعاونوا معها؛ مجموعة أبراج دبي، وشركة المملكة القابضة السعودية، بالإضافة إلى راكوتن، وداعلمر وغيرهم الكثير، ويُذكر أن مقر الشركة الرئيسي يقع في مدينة دبي للإعلام في الإمارات العربية المتحدة. (ميره الجراح, 2021, <https://shirkaty.com/careem>)

2. مبادئ شركة كريم:

تطلب تحقيق غاية شركة كريم وجود قيم راسخة ترشدها في سلوكها وقراراتها. وهذه القيم هي المبادئ التي تركز عليها عند تحليل المعلومات ودراساتها لتثمر عن إجراءات أو قرارات معينة. وعند فهم تلك القيم واتباعها، يكمن للشركة إطلاق العنان لإمكانياتها وقدراتها الهائلة. كما إن القيم ترسخ الثقة بين الزملاء، وتضع القرارات والاجراءات على السكة الصحيحة، وتقلص الحاجة إلى البيروقراطية بشكل كبير. وتمتاز جميع مؤسسات العمل المشهورة بأنها تركز على القيم. و هذه قيم العمل الست لشركة كريم (REVISED KSA CAREEM PITCHBOOK, ص5):

- **روح المبادرة:** "نحن أصحاب عمل، لسنا موظفين". في شركة كريم، يشجع الموظفون على تبني روح المبادرة وتحملهم المسؤولية في إحداث التغيير والتطوير.
- **التطلع للنجاح:** "نطمح للوصول إلى القمر وما بعده". تؤمن كريم بأن الطموح والتفكير بعيد المدى هما ما يدفعهم لتحقيق النجاح والتفوق في مجال أعمالهم.
- **تقدير الخبرات:** كل تجربة مهمة. في شركة كريم، نقدر تجاربنا ونتعلم منها لتحسين أداءنا وتطوير خدماتنا بشكل مستمر.
- **التعاون والتطور:** نلتزم بمساعدة بعضنا البعض على التطور. نعتقد في قوة التعاون والعمل الجماعي لتحقيق الأهداف المشتركة وتطوير مهارتنا وقدراتنا.

الفصل الثالث

- المسؤولية الاجتماعية: نتحمل المسؤولية الاجتماعية تجاه المجتمعات التي نخدمها ونسعى جاهدين لتقديم الدعم والمساهمة في تحسين الظروف المحيطة بهم.
- الاستدامة والتميز: نسعى لإنشاء مؤسسة وُجدت لتدوم. في كريم، نسعى لتحقيق الاستدامة في عملنا والابتكار المستمر لتقديم خدمات عالية الجودة وتجربة استخدام مميزة لعملائنا.

3. خدمات شركة كريم:

- خدمة توصيل الطعام إلى المنازل أو أي مكان آخر .
- خدمة التسوق وإيصال المشتريات إلى المنازل.
- خدمات دفع الفواتير المختلفة.
- خدمة توصيل مختلف البضائع بين الأشخاص عبر Careem box
- خدمة النقل من مكان إلى آخر عبر السيارات الخاصة أو سيارات الأجرة .
- خدمات التّنظيف والتّواصل مع العمّال المتخصصين بتنظيف المنازل.
- خدمة Careem Pay والتي تتضمّن خدمات الدّفْع والحوالات المالية، إلى جانب خدمة المحفظة الإلكترونيّة.

II. مساهمة شركة كريم في ريادة الأعمال:

في منطقة تزدهر فيها ريادة الأعمال، لم تكن هناك الكثير من الشركات التي أثرت بنفس القدر مثل كريم. منذ إنشائها في عام 2012، لم تقم كريم فقط بثورة في مجال النقل ولكن أيضاً أصبحت قوة دافعة وراء ارتفاع ريادة الأعمال في الشرق الأوسط. من خلال منصتها المبتكرة والتزامها بتمكين الأفراد، لعبت Careem دورًا حاسمًا في تشكيل المناظرة الريادية وتعزيز النمو الاقتصادي.

1. تمكين رواد الأعمال الصغار:

أتاحت منصة حجوزات الرحلات الخاصة بكريم فرصة لآلاف الأفراد ليصبحوا رواد أعمال صغار. وفقًا لإحصائيات حديثة، فقد قامت كريم بتوظيف أكثر من 1.5 مليون كابتن (سائق) في المنطقة، مما يوفر لهم فرصة لكسب الرزق بمرونة. يعمل هؤلاء الكباتن بسياراتهم كمقاولين مستقلين، مما يتيح لهم تحديد جداول أعمالهم وكسب دخل موثوق لدعم أنفسهم وعائلاتهم.

الفصل الثالث

كما ساهمت الشركة في تكوين عدد كبير من رواد الأعمال, حيث نجح موظفوها السابقون في انشاء العديد من الشركات الناشئة الناجحة أبرزها (sary-bazzar-maksab-trella...) (revised ksa careem) (pitchbook,ص21)

2. خلق الوظائف والتأثير الاقتصادي:

أدت توسع خدمات كريم إلى إنشاء الوظائف والنمو الاقتصادي في مدن عدة في منطقة الشرق الأوسط. فقد أنشأت الشركة أكثر من 2.5 مليون فرصة عمل لـ "الكباتن" (السائقين) في مناطق تشغيلها (حتى عام 2022). تشير الإحصائيات إلى أن كريم قد أنشأت أكثر من 500,000 وظيفة غير مباشرة في قطاعات مختلفة، بما في ذلك الضيافة، والسياحة، والتجزئة. علاوة على ذلك، تسهم عمليات Careem بشكل كبير في الاقتصاد المحلي، حيث تشير التقديرات إلى أن الشركة تولد مليارات الدولارات من القيمة الاقتصادية سنويًا. حيث وصلت قيمة المداخل في سنة 2019 إلى 3.1 مليار دولار من صفقة استحواذ شركة أوبر على كريم. (محمود بركات، 2019)

3. دعم للشركات الصغيرة:

تتجاوز تأثيرات كريم مجال النقل، حيث قامت الشركة بتنويع خدماتها لدعم الشركات الصغيرة ورواد الأعمال. من خلال مبادرات مثل Careem NOW، توفر الشركة خدمات التوصيل للمطاعم المحلية والشركات، مما يساعدها على الوصول إلى قاعدة عملاء أوسع. تشير الإحصائيات إلى أن Careem NOW قد كونت شراكات مع أكثر من 50,000 تاجر، مما يمكنهم من زيادة مبيعاتهم وتوسيع عملياتهم.

4. دفع الابتكار واعتماد التكنولوجيا:

كشركة تعتمد على التكنولوجيا، كانت كريم في طليعة دفع الابتكار واعتماد التكنولوجيا في المنطقة. تحت استراتيجيتها الجديدة "التطبيق الفائق" أو "the super app"، قامت الشركة بالاستثمار بشكل كبير في التطورات التكنولوجية مثل الذكاء الاصطناعي وتحليلات البيانات الكبيرة لتحسين خدماتها وتعزيز تجربة العملاء. هذا الاستثمار لا يحسن فقط تجربة المستخدم ولكنه يساهم أيضًا في تطوير قوة عمل مهارية في هذه المجالات التكنولوجية الحيوية، مما يعزز نظامًا رياديًا مستقبليًا متينًا.

5. تعزيز النمو المشترك:

الفصل الثالث

تلتزم كريم بتعزيز النمو المشترك وخلق فرص لجميع أفراد المجتمع. لقد قامت الشركة بإطلاق العديد من المبادرات التي تهدف إلى تمكين النساء وذوي الإعاقة، بما في ذلك برنامج "كابتن النساء" وميزة "خيارات الرحلات المتاحة". تشير الإحصائيات الحديثة إلى نجاح هذه المبادرات، حيث سجلت زيادة ملحوظة في عدد الكابتنات الإناث والرحلات المتاحة التي تم حجزها عبر المنصة.

المطلب الثاني: مساهمة شركة Tamara السعودية في ريادة الأعمال

I. نبذة عن شركة تمارا:

تعد "تمارا" شركة ناشئة سعودية، واحدة من أوائل الشركات المالية في المملكة العربية السعودية التي تقدم منتج "اشتر الآن وادفع لاحقاً" بدون فوائد أو رسوم مخفية. يهدفون إلى تسهيل التسوق عبر الإنترنت بطرق جديدة في مناطق عملهم، مما يتيح خيارات دفع أكثر أماناً وشفافية وقوة للعملاء. حلهم الشامل هو تأمين المدفوعات بطرق فريدة من نوعها من خلال القضاء على الدفع عند الاستلام لمتاجر التسوق عبر الإنترنت. تتيح "تمارا" للعملاء الدفع، سواء على أقساط مدتها ثلاثة أو ستة أشهر أو خلال 30 يوماً، دون رسوم أو فوائد. تأسست "تمارا" في الرياض، المملكة العربية السعودية، في أواخر عام 2020 خلال جائحة كوفيد-19 من قبل رجل الأعمال المتعدد التجارب عبد المجيد السخن، تركي بن زره، وعبد المحسن الباطين. نمت "تمارا" بسرعة، مع التركيز على رضا العملاء والشفافية والنزاهة. تهدف الشركة إلى ثورة قطاع الخدمات المالية مع البقاء مخلصاً لجذورها وقيمها. وقد قدمت لمستخدميها في السعودية خيارات أكثر لإدارة مواردهم واحتياجاتهم في التسوق والدفع، باستخدام تكنولوجيا مبتكرة متقدمة لتعزيز النمو الاقتصادي ورفع مستوى ريادة الأعمال وخلق فرص عمل في المنطقة.

(1-<https://aim2flourish.com/innovations/saudi-fintech-company-1>, 2024)

تأتي فكرة تمارا من لحظة لاحظ فيها عبد المجيد السخن نظام سجل الديون في متاجر الحي المحلية، الذي يسمح للعملاء بشراء السلع على الائتمان وتسوية حساباتهم في نهاية الشهر. منذ تلك اللحظة، بدأ عبد المجيد في البحث في الأسواق العالمية واكتشف "أفترباي"، وهي شركة BNPL شهيرة في أستراليا. وبالاعتراف بالفرصة الكبيرة المتاحة، قرر أن يقدم خدمة مماثلة للسوق الإقليمي، مما أدى إلى تأسيس "تمارا" في الرياض، المملكة العربية السعودية. (2023, waya media)

II. الشركة الناشئة تمارا وريادة الأعمال:

رحلة تمارا تجسد روح ريادة الأعمال والابتكار والطموح العالمي. تأسست كشركة ناشئة محلية في الرياض، المملكة العربية السعودية، وسرعان ما اكتسبت تمارا زخمًا واسعًا ووسعت نطاقها لتتخطى الحدود، معتمدة رؤية لتصبح لاعبًا عالميًا في صناعة التكنولوجيا المالية.

1. مبدأ شركة تمارا في ريادة الأعمال:

في جوهرها، سعت تمارا إلى تعديل وتحديث أنظمة الحفاظ على سجلات المبيعات التقليدية، من خلال جلب مفهوم الدفع بعد الشراء على دفعات إلى السوق السعودي. هذا النهج الابتكاري لم يُعالج فقط الحاجة الملحة في مجال التجارة الإلكترونية، بل فتح الطريق أيضًا أمام عصر جديد من الخدمات المالية في المنطقة.

من خلال إطلاق خدمة الدفع المصممة خصيصًا للمتاجر الإلكترونية، قامت تمارا بتمكين كل من التجار والعملاء بجل دفع مريح وشفاف ومرن. لم تحفز هذه المبادرة نمو التجارة الإلكترونية فحسب، بل أيضًا شجعت على ريادة الأعمال من خلال خفض حواجز الدخول للأعمال الإلكترونية الطموحة.

في فترة قصيرة فقط، حققت تمارا تقدمًا كبيرًا في تعزيز الشمول المالي، وتمكين الشركات الصغيرة، والمساهمة في النظام البيئي لريادة الأعمال بشكل عام. تُعتبر قصة نجاحها مصدر إلهام لرواد الأعمال الطموحين، مما يُظهر القوة التحويلية للابتكار والإصرار في مواجهة التحديات.

2. تأثير تمارا على البيئة العامة لريادة الأعمال في السعودية:

أحدثت الشركة ثورة في نظام الدفع في مجال التكنولوجيا المالية في المملكة العربية السعودية، حيث كانت هناك حاجة ملحة إلى أنظمة دفع بديلة للعملاء. فقد عززوا بشكل كبير تجربة التسوق، مما ساعد الشركاء في نمو أعمالهم، وقد قاموا الآن بالتوسع عبر أسواق الخليج. على المدى الطويل، يطمحون في زيادة نسبة عملائهم وشركائهم على المستوى الدولي. يضم تمارا اليوم بين 51-200 موظف، وأكثر من 1000 تاجر يشملون Namshi ، SACO ، Floward ، و Nejee (عليا العنزي، هديل الرمح، 2023)

كان من الواضح كيف نجحت تمارا بشكل إيجابي بعد أزمة الاقتصاد العالمية في عام 2020 في زيادة الوعي اقتصاديًا وبيئيًا من خلال مساعدة الشركات في زيادة معدل مبيعاتها بعد الجائحة. ومن بين الآثار التي لوحظت من قبل الشركة. (عليا العنزي، هديل الرمح، 2023) :

الفصل الثالث

- عمليات أكثر أماناً وثقة للعملاء حيث تتعامل تمارا مع أي حالات احتيال محتملة.
 - رأى الشركاء (بما في ذلك الباعة الصغار والمحليين) زيادة كبيرة في المشتريات بنسبة 41% في قيمة الطلب المتوسطة. وبدوره، وجد البائعون الذين لم يتمكنوا من تقديم خدمات الدفع عند التسليم خلال الجائحة بديلاً تجاريًا قويًا، مما أنقذ العديد من الشركات والوظائف.
 - زيادة عدد العملاء المكررين للمنصة والبائعين بزيادة تبلغ 30% في إجمالي التحويلات.
3. تمارا: رائدة حلول التكنولوجيا المالية وتعزيز ريادة الأعمال في السعودية:

تُعد شركة تمارا، أول شركة سعودية تختبر حلول التكنولوجيا المالية الخاصة بها ضمن بيئة تجريبية تشريعية، مثالاً بارزاً على كيفية قدرة الابتكار على دفع عجلة ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي. (<https://tamara.co/ar-SA/about> , 2024)

i. تطوير حل رائد وإلهام الآخرين:

- تحديد المشكلة: تصدّت تمارا لقضية سيطرة الدفع نقدًا عند الاستلام في مجال التسوق الإلكتروني السعودي.
- الحل المقدم: من خلال تقديم نموذج "اشترى الآن وادفع لاحقاً" (BNPL)، وفرت تمارا بديلاً مريحاً، مما عزز ثقة العملاء في المعاملات عبر الإنترنت.
- الأثر: لم يقتصر هذا النهج الرائد على معالجة مشكلة رئيسية يعاني منها المستهلكون فحسب، بل ألهم أيضاً شركات أخرى لتطوير حلول مبتكرة في مجال التكنولوجيا المالية. مهدت نجاحات تمارا الطريق لنظام بيئي أكثر حيوية وتنافسية في مجال التكنولوجيا المالية في المملكة العربية السعودية.

ii. الملاءمة مع الرؤية الوطنية:

- رؤية 2030: يتماشى حل "اشترى الآن وادفع لاحقاً" الذي تقدمه تمارا بشكل مباشر مع رؤية السعودية 2030، والتي تهدف إلى تنويع الاقتصاد وتحقيق النمو. من خلال تشجيع المعاملات عبر الإنترنت وتسهيل إنفاق المستهلكين، تساهم تمارا في تحقيق أهداف المملكة الاقتصادية.

iii. خلق فرص العمل والقوى العاملة الماهرة:

- النمو والتوسع: مع اكتساب تمارا المزيد من العملاء وزيادة مبيعات المتاجر وتوسعها إلى مدن أخرى، فإنها تخلق فرص عمل جديدة.

الفصل الثالث

- **تطوير القوى العاملة الماهرة:** يركز تركيز الشركة على التكنولوجيا وتجربة المستخدم على الحاجة إلى قوى عاملة ماهرة في مجالات مثل تطوير البرامج وتحليل البيانات والأمن الإلكتروني. وهذا يغذي تطوير مجموعة من المواهب التي تعد ضرورية للمشاريع الريادية المستقبلية.

iv. بناء ثقة العملاء والنمو عبر الإنترنت:

- **تعزيب الثقة:** يعمل نموذج "اشترى الآن وادفع لاحقاً" من تمارا على تسهيل تجربة التسوق عبر الإنترنت، مما يؤدي إلى زيادة ثقة العملاء ونمو المبيعات عبر الإنترنت.

- **فوائد للشركات:** يُترجم هذا إلى زيادة المبيعات والإيرادات للشركات التي تتعاون مع تمارا، مما يخلق تأثيراً متتالياً يشجع على المزيد من ريادة الأعمال في قطاع التجارة الإلكترونية.

لا تقتصر مساهمة تمارا في ريادة الأعمال السعودية على نجاحها الخاص فقط. من خلال معالجة مشكلة رئيسية يعاني منها المستهلكون، وإلهام الابتكار، وتعزيز القوى العاملة الماهرة، لعبت تمارا دوراً رئيسياً في تهيئة أرضية أكثر خصوبة لازدهار المشاريع الريادية الجديدة. تقف قصتهم كشهادة على قوة الابتكار وقدرته على دفع عجلة النمو الاقتصادي. (عليا العنزي، هديل الرمح، 2023)

المطلب الثالث: مساهمة شركة paymob المصرية في ريادة الأعمال

I. نبذة عن شركة: paymob

Paymob هي شركة ناشئة في مجال التكنولوجيا المالية مقرها مصر، توفر بنية تحتية للمدفوعات متعددة القنوات، مما يسمح للشركات بقبول المدفوعات الرقمية عبر الإنترنت وفي المتاجر. تأسست في عام 2015 على يد إسلام شوقي، وألان الحاج، ومصطفى منيسي. تهدف Paymob إلى سد الفجوة في الشمول المالي في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا من خلال تقديم أكثر من 40 طريقة دفع مختلفة، بما في ذلك المحافظ الإلكترونية، والمدفوعات عبر رمز الاستجابة السريعة، وأقساط بطاقات الائتمان، وخيارات الشراء الآن والدفع لاحقاً.

أظهرت Paymob نمواً كبيراً، حيث نجحت في استقطاب أكثر من 100,000 تاجر في أقل من عامين ونصف، وتخطط للوصول إلى مليون شركة صغيرة ومتوسطة في المنطقة. تتعاون الشركة مع علامات تجارية بارزة مثل فودافون، وإل جي، وديكاتلون، وقد تعاونت مؤخراً مع ماستر كارد لتقديم مدفوعات Tap-on-Phone

في مصر، وهي الأولى من نوعها في البلاد. (Forbes ME, 2022)

II. شركة paymob وريادة الأعمال:

بدأت Paymob بالمساهمة بشكل كبير في ريادة الأعمال، لاسيما بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا عن طريق استغلال البنية التحتية المتقدمة للدفع، توصلت شركة Paymob لشراكة مع ماستركارد لتعزيز اعتماد حلول الدفع الرقمية ذات التكلفة المنخفضة. تهدف هذه الشراكة الاستراتيجية إلى تسريع قبول الدفع الرقمي، وتسهيل الإدماج المالي والنمو الاقتصادي في المنطقة.

III. سد الفجوة بين النقد والرقمنة :

تعدّ الشركة رائدة في مجال التكنولوجيا المالية وتوفر مجموعة شاملة من حلول الدفع الإلكتروني. تعمل الشركة كحلقة وصل بين أصحاب المشاريع والبيئة الرقمية للمدفوعات، مما يتيح لهم قبول مجموعة متنوعة من طرق الدفع، بما في ذلك بطاقات الائتمان والمحافظ الإلكترونية وحتى تحويلات النقد. وهذا يزيل عقبة كبيرة أمام الشركات، خاصة تلك التي ربما كانت تعتمد سابقًا على المعاملات النقدية فقط.

هذه الاستراتيجية ساهمت في تحقيق شركة Paymob لإنجازات عديدة أهمها تغطية عدع كبير من التجار و الشركات. و تتميز المنصة بسرعة إدراج التجار، وهو أمر ضروري لتعزيز النمو الريادي. فبحلول نهاية عام 2021، قامت Paymob بإدراج أكثر من 100,000 تاجر، مع خطة استراتيجية للوصول إلى مليون شركة صغيرة ومتوسطة في السنوات المقبلة (tech moran, 2020)

IV. تعزيز سهولة الوصول الى الدفع :

من خلال تقديم منصة سهلة الاستخدام وتكامل سلس مع البنية التحتية التجارية الحالية، تعمل Paymob على تبسيط عملية الدفع لكل من أصحاب المشاريع وعملائهم. وهذا لا يعزز تجربة العملاء فحسب، بل يسمح أيضًا لأصحاب المشاريع بالعمل بشكل أكثر كفاءة ووصول إلى جمهور أوسع، خاصة أولئك الذين يفضلون المعاملات الرقمية. حيث تعتبر حلول الدفع المتنوعة التي تقدمها Paymob ضرورية لتعزيز القدرات التشغيلية لأصحاب المشاريع. حيث توفر الشركة أكثر من 40 طريقة دفع مختلفة، بما في ذلك المحافظ الإلكترونية ومدفوعات رمز الاستجابة السريعة وخيارات الشراء الآن والدفع لاحقًا . (forbes me,2022)

يتجاوز تأثير Paymob مجرد تسهيل المعاملات. من خلال تعزيز اعتماد الدفع الرقمي، مما يسهم في الإدماج المالي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، حيث يمكن لرواد الأعمال الوصول إلى مختلف الأشخاص باختلاف طرق تعاملاتهم المالية وتوسيع قاعدة عملائهم.

V. التوسع الجغرافي: دعم رواد الأعمال في أسواق جديدة

تتيح القدرة على قبول المدفوعات الرقمية عالمياً من الإمكانيات أمام رواد الأعمال. فهي تسمح لهم بالمشاركة في طفرة التجارة الإلكترونية، وتوسيع نطاقهم الجغرافي، وبناء الثقة مع العملاء. تعمل Paymob كمحفز للنمو، مما يمكّن رواد الأعمال من توسيع نطاق أعمالهم والمساهمة في التنمية الاقتصادية الشاملة للمنطقة.

يؤكد التوسع الجغرافي الاستراتيجي لشركة Paymob على دورها في دعم ريادة الأعمال عبر مناطق مختلفة. فقد توسعت الشركة مؤخراً إلى باكستان، مستهدفةً أكثر من 100,000 تاجر خلال أول 24 شهراً. (TechMoran,2022).

تشكّل قصة نجاح Paymob مصدر إلهام لرواد الأعمال الطموحين والشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا المالية (Fintech) عبر منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا. إن تفانيهم في ردم الفجوة بين النقد والرقمنة وتمكين الشركات يمهد الطريق لمشهد ريادي أكثر شمولاً وديناميكية. ومع استمرار تطور المنطقة، تحتل Paymob موقعاً جيداً لتظل لاعباً رئيسياً، حيث تدفع بنمو عدد لا يحصى من الشركات وتشكل مستقبل التجارة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.

المبحث الثالث: مقارنة وتحليل المعطيات

كما سلف ذكره في فصول هذه المذكرة، تُعد الشركات الناشئة ركيزة أساسية في ريادة الأعمال، حيث تعمل على تقديم نماذج أعمال جديدة ومتنوعة، مما يساعد في تنشيط الاقتصاد ودفع عجلة التطور التكنولوجي.

يهدف هذا المبحث إلى استكشاف مساهمة الشركات الناشئة في ريادة الأعمال من خلال تحليل ومقارنة بين بعض الشركات الناشئة الجزائرية وشركات أخرى من بلدان مختلفة. تم اختيار عينة من الشركات الناشئة تشمل "يسير"، « SIAMOIS QCM »، و "Batolis" من الجزائر، بالإضافة إلى "تمارا" من السعودية، "كريم" من الإمارات، و "Paymob" من مصر. تهدف هذه المقارنة إلى تسليط الضوء على التحديات والفرص التي تواجه الشركات الناشئة في هذه البلدان، وكيفية تأثير بيئات الأعمال المحلية على نجاحها واستدامتها.

المطلب الأول: تحليل بيئات الأعمال المختلفة

تشهد بيئات الأعمال في الدول المختلفة تفاوتاً كبيراً من حيث التشريعات، البنية التحتية، والدعم الحكومي، مما يؤثر بشكل مباشر على نمو وازدهار الشركات الناشئة. في هذا الجزء من الدراسة، سنقوم بتحليل البيئة الاقتصادية

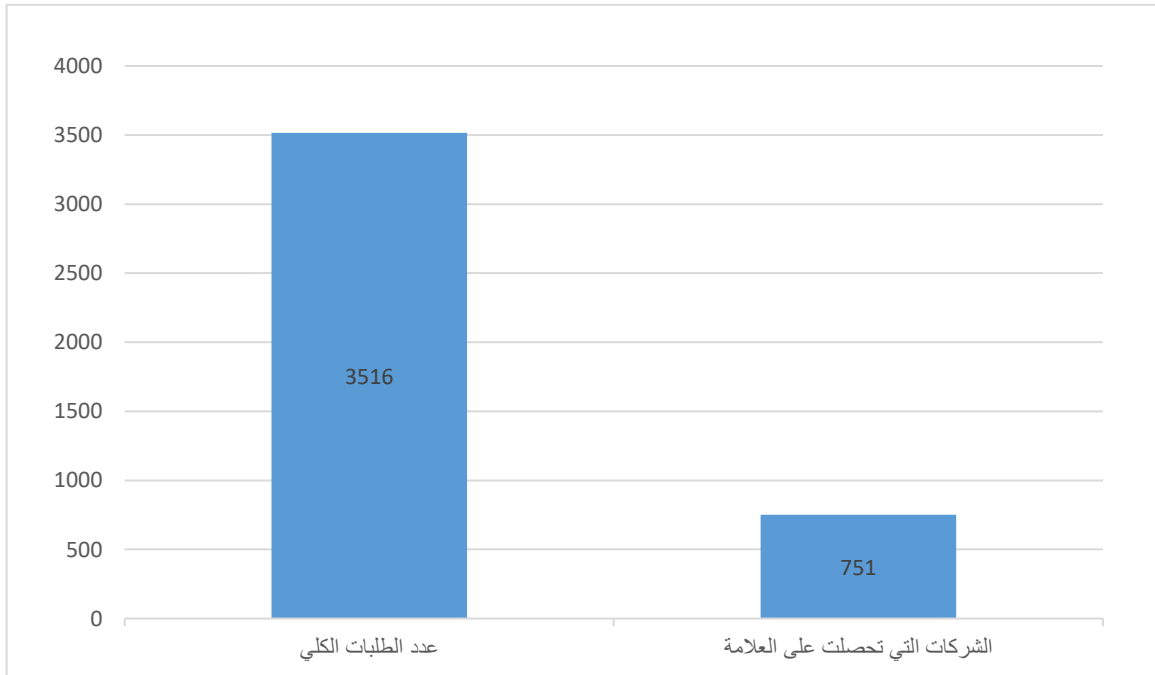
الفصل الثالث

والتشريعية في الجزائر ومقارنتها بالسعودية، الإمارات، ومصر، لفهم كيف يمكن لهذه العوامل أن تساهم في دعم أو عرقلة الشركات الناشئة.

I. دراسة البيئة الاقتصادية لريادة الأعمال في الجزائر مقارنة بالإمارات، مصر، والسعودية: 1. الجزائر:

تعتمد الجزائر بشكل كبير على قطاع المحروقات، مما يجعل الاقتصاد معرضًا لتقلبات أسعار النفط. تحاول الحكومة تنويع الاقتصاد من خلال تشجيع الاستثمارات في قطاعات غير نفطية مثل التكنولوجيا والزراعة. ومع ذلك، تواجه الجزائر تحديات كبيرة مثل البيروقراطية، ونقص التمويل، وضعف البنية التحتية التكنولوجية. و من أجل بعث روح ريادة الأعمال في الجزائر عملت الحكومة على توليد ميكانيزمات جديدة لتهيئة بيئة جديدة مناسبة لاستحداث الشركات الناشئة ودعمها حتى تكون أساس الاقتصاد الوطني ووجهته نحو التطور، ومن بين هذه الآليات نجد:

- منح علامة "شركة ناشئة": وهذا من خلال لجنة مستحدثة تتكفل بمنح ثلاث علامات محددة وفق شروط خاصة وهي علامة " شركة ناشئة "، "مشروع مبتكر " وكذا علامة "حاضنات أعمال". حيث تلقت اللجنة الوطنية المكلفة بمنح علامة "مؤسسة ناشئة" للمؤسسات الجزائرية منذ مطلع 2021 حوالي 3516 طلبا على المستوى الوطني منها 751 تحصلت على العلامة. (واضح,2022)



رسم توضيحي 7: عدد المؤسسات التي تحصل على علامة مؤسسة ناشئة من إجمالي عدد الطلبات

المرجع : نريمان بن عبد الرحمان, التوجه نحو اقتصاد المعرفة في الجزائر, 2023, ص619

- صندوق تمويل المؤسسات الناشئة:

تم انشاء صندوق رأس مال استثماري بمشاركة البنوك العمومية والوكالة الوطنية لترقية وتطوير الحظائر التكنولوجية بهدف تشكيل شركة لتمويل المؤسسات الناشئة، ونص قانون المالية التكميلي 2020 الذي يسمح لشركات الرسمة بجزارة أكثر من 49% من حصص الشركة الناشئة بغية دعم وتمويل المؤسسات الناشئة الذي مثل التحدي الرئيسي لنمو هذه المؤسسات ذات القدرات العالية وبالنسبة لشركات الرأسمال الاستثماري فقد حد قانون 2006 مساهمة هذه الشركات في المشاريع الاقتصادية بنسبة 49% كما تم اقتراح استحداث أربعة أنواع مناطق اقتصادية على مستوى الوطن (تاديبنت، 2022)

خصص صندوق تمويل المؤسسات الناشئة اغلفة مالية لحاملي المشاريع المبتكرة بلغت 510 مليون دج وذلك منذ انشائه مطلع 2021. ان المشاريع المبتكرة الممولة من الصندوق تخص 18 قطاع نشاط سيما الخدمات وتكنولوجيات الاعلام والاتصال والصحة والنقل والسياحة. ويعتبر الصندوق المتواجد على مستوى 16 ولاية من الوطن شركة برأس مال استثماري مخصصة لتمويل المؤسسات الناشئة والمشاريع المبتكرة. (حشاني، 2022)

2. السعودية:

السعودية تعد أكبر اقتصاد في منطقة الشرق الأوسط، وتعمل على تنفيذ رؤية 2030 التي تهدف إلى تنويع الاقتصاد بعيداً عن النفط. تمتاز السعودية ببنية تحتية متطورة وسوق كبير وسريع النمو. تتوفر فرص كبيرة للشركات الناشئة في مجالات التكنولوجيا المالية والتجارة الإلكترونية.

3. الامارات:

تعتبر الإمارات مركزاً تجارياً ومالياً عالمياً، وتتميز ببيئة اقتصادية مفتوحة ومتقدمة. الإمارات نجحت في تنويع اقتصادها بعيداً عن النفط بفضل استثماراتها في التكنولوجيا والسياحة والخدمات المالية. توفر الإمارات بيئة مثالية للشركات الناشئة من خلال بنية تحتية متقدمة وسوق محلي ودولي مزدهر.

4. مصر:

مصر، أكبر دولة عربية من حيث عدد السكان، تقدم سوقاً كبيراً وفرصاً واسعة للشركات الناشئة. شهدت البلاد إصلاحات اقتصادية مهمة تهدف إلى تحسين بيئة الأعمال، مثل تحرير سعر الصرف وتخفيض دعم الطاقة.

الفصل الثالث

يتميز قطاع تكنولوجيا المعلومات المصري بنمو سريع، ويستفيد من تكلفة التشغيل المنخفضة نسبيًا ووجود قوة عاملة شابة ومتعلمة.

II. دراسة البيئة التشريعية لريادة الأعمال في الجزائر مقارنة بالإمارات، مصر، والسعودية: 1. الجزائر:

تشهد الجزائر تحسناً تدريجياً في البيئة التشريعية لدعم ريادة الأعمال، ولكن لا تزال تواجه تحديات مثل البيروقراطية المعقدة والروتين الإداري. أدخلت الحكومة قوانين جديدة لتسهيل تسجيل الشركات وتقديم الدعم المالي عبر برامج مثل "الصندوق الوطني للاستثمار". ومع ذلك، تبقى الحاجة إلى تحسينات أكبر في مجال تسهيل إجراءات بدء الأعمال وحماية حقوق الملكية الفكرية. من أهم التشريعات التي تهدف إلى ترقية عذا القطاع تجد (عماروش خديجة، مزيان أمينة، 2022، ص90)

- منح إعفاءات ضريبية خاصة للشركات الناشئة: مثل ما نص عليه قانون المالية لسنة 2021، فإن الإعفاءات الضريبية الخاصة لشركات الناشئة تشمل الضريبة الجزافية الوحيدة لنسبة للشركات الخاضعة لهذا النظام، الرسم على النشاط المهني والضريبة على الدخل الإجمالي و الضريبة على الأرباح، كما تعفى الشركات الناشئة كذلك من الرسم على القيمة المضافة، وتخضع للحقوق الجمركية بمعدل 5% فيما يتعلق بالتجهيزات التي تدخل مباشرة في إنجاز مشاريعها الاستثمارية.
- إعفاء صادرات الخدمات الرقمية وال شركات الناشئة من إجراءات التوطين المصرفي: وذلك بموجب نظام بنك الجزائر رقم -21 01 المؤرخ في 28 مارس 2021 والمتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج والحسابات بالعملة الأجنبية والذي ينص على الإعفاء من إجراءات التوطين المصرفي لصادرات الخدمات الرقمية عبر الانترنت وخدمات الشركات الناشئة وكذا صادرات الخدمات الخاصة بالمهنيين غير التجاريين، مع السماح لهم بحرية التصرف في كامل إيراداتهم بالعملة الأجنبية وهذا بهدف ترقية الصادرات خارج المحروقات ودمج الشركات الناشئة كفاعل أساسي في هذه الديناميكية.

2. السعودية:

شهدت السعودية تحسينات كبيرة في البيئة التشريعية لدعم ريادة الأعمال. من خلال إطلاق العديد من المبادرات مثل "منشآت" و "صندوق الاستثمارات العامة"، توفر الحكومة دعماً كبيراً للشركات الناشئة. تتميز البيئة التشريعية

الفصل الثالث

بسهولة الإجراءات البيروقراطية وتوفير الحماية القانونية اللازمة لحقوق الملكية الفكرية، مما يشجع على الابتكار والاستثمار.

3. الامارات:

تمتاز الإمارات ببيئة تشريعية مشجعة للشركات الناشئة، مع إجراءات تسجيل سلسة وسريعة، وحماية قوية لحقوق الملكية الفكرية. تقدم الحكومة العديد من الحوافز والتسهيلات، بما في ذلك المناطق الحرة التي توفر مزايا ضريبية وتشريعية. بالإضافة إلى ذلك، هناك العديد من المبادرات الحكومية مثل "مسرعات دبي المستقبل" و "Hub71" التي تهدف إلى دعم رواد الأعمال.

4. مصر:

قامت الحكومة المصرية بتحسين البيئة التشريعية لدعم ريادة الأعمال من خلال تبسيط إجراءات تسجيل الشركات وتقديم حوافز ضريبية. تشمل المبادرات الحكومية برامج مثل "فلك" و "أكاديمية ريادة الأعمال" التي تقدم دعماً مالياً وفنياً للشركات الناشئة. ومع ذلك، لا تزال هناك تحديات تتعلق بالبيروقراطية وإجراءات الإفلاس وإعادة الهيكلة.

III. تأثير البيئة الاقتصادية والتشريعية على نمو الشركات الناشئة:

- الوصول إلى التمويل: توفر السعودية والإمارات مصادر تمويل متنوعة للشركات الناشئة، بما في ذلك صناديق رأس المال الجريء وبرامج الدعم الحكومي، بينما لا تزال الجزائر ومصر تواجهان تحديات في هذا الجانب، رغم تحسن الأوضاع تدريجياً.
- الإجراءات البيروقراطية: تعتبر الإجراءات البيروقراطية معقدة في الجزائر ومصر، مما يبطئ من وتيرة نمو الشركات الناشئة، مقارنة بالسعودية والإمارات التي تبنت سياسات لتبسيط وتسريع هذه الإجراءات.
- حماية الملكية الفكرية: تتميز الإمارات والسعودية بإطار قانوني قوي لحماية الملكية الفكرية، مما يعزز مناخ الابتكار. في المقابل، تحتاج الجزائر ومصر إلى تعزيز هذه الحماية لتشجيع المزيد من الابتكار والاستثمار.
- البنية التحتية: توفر الإمارات والسعودية بنية تحتية متقدمة تدعم نمو الشركات الناشئة، بينما تحتاج الجزائر ومصر إلى مزيد من الاستثمارات لتحسين البنية التحتية التقنية واللوجستية لدعم ريادة الأعمال بشكل أفضل.

المطلب الثاني: تقييم مساهمة الشركات محل الدراسة

I. تقييم مدى مساهمة هذه الشركات في تعزيز ثقافة ريادة الأعمال في بلدانها، وتحليل الأثر الاقتصادي الذي تتركه:

1. الجزائر:

i. تعزيز ثقافة ريادة الأعمال:

- يسير:

- تأثير ثقافي: غيرت يسير طريقة تفكير الجزائريين حول خدمات النقل وجعلت من الممكن للشباب العمل كسائقين مستقلين، مما يشجع روح المبادرة.
- مساهمة في التعليم الريادي: من خلال ورش العمل وبرامج التدريب التي تديرها، تسعى يسير إلى تعزيز مهارات ريادة الأعمال بين الشباب.

- Batolis, siamois qcm :

- تشجيع الابتكار: تشجع هذه الشركات الابتكار في مجالات التعليم الإلكتروني والتجارة الإلكترونية، مما يساعد في تشكيل بيئة ريادية.
- ورش عمل وحاضنات: يساهم Batolis و QCM Siamois في تنظيم ورش عمل ودورات تدريبية لرواد الأعمال الجدد، مما يساعد في نشر ثقافة ريادة الأعمال.

ii. الأثر الاقتصادي:

- يسير: ساهمت في خلق وظائف جديدة وزيادة الدخل للعاملين في قطاع النقل.
- Batolis و QCM Siamois أسهمت في زيادة نسبة التجارة الإلكترونية والتعليم عبر الإنترنت، مما أدى إلى نمو اقتصادي ملحوظ في هذين القطاعين.

2. السعودية:

i. تعزيز ثقافة ريادة الأعمال:

- تمارا:

- دعم الابتكار المالي: من خلال تقديم حلول الدفع الميسر، تعمل تمارا على تغيير نمط الاستهلاك وتسهيل الوصول إلى الخدمات المالية للشباب والشركات الصغيرة.

- المبادرات التعليمية: تشارك تمارا في برامج تدريبية وورش عمل لتعزيز المعرفة المالية وزيادة الأعمال بين الشباب.

.ii الأثر الاقتصادي:

- تمارا: ساهمت في زيادة الشمول المالي وتحفيز الاقتصاد غير النقدي، مما أدى إلى تحسين التعاملات المالية وزيادة الاستثمارات في قطاع التكنولوجيا المالية.

3. الإمارات

.i تعزيز ثقافة ريادة الأعمال:

- كريم:

- ريادة في النقل التشاركي: قدمت كريم نموذجًا ناجحًا للنقل التشاركي، مما شجع الكثير من رواد الأعمال على الدخول في هذا المجال.

- برامج تطوير المواهب: كريم تقدم برامج تدريبية تهدف إلى تحسين مهارات القيادة والابتكار لدى موظفيها وشركائها.

.ii الأثر الاقتصادي:

- كريم: ساهمت في خلق آلاف الوظائف وزيادة دخل السائقين المستقلين، بالإضافة إلى تحسين خدمات النقل في المنطقة، مما أثر إيجابياً على النشاط الاقتصادي.

4. مصر:

.i تعزيز ثقافة ريادة الأعمال:

- Paymob:

- توسيع الشمول المالي: بتقديم حلول الدفع الإلكتروني، تسهم Paymob في نشر ثقافة ريادة الأعمال بين التجار الصغار والمتوسطين.

- التعليم والتدريب: تشارك Paymob في تقديم ورش عمل وبرامج تدريبية لتعليم المهارات المالية والتكنولوجية لرواد الأعمال الجدد.

.ii الأثر الاقتصادي:

ساعدت Paymob في تسهيل عمليات الدفع الإلكتروني، مما زاد من حجم التجارة الإلكترونية ودعم الاقتصاد الرقمي في مصر. كما أنها أسهمت في توفير حلول دفع مبتكرة للتجار والمستهلكين، مما عزز من بيئة الأعمال الرقمية.

تلعب الشركات الناشئة دورًا محوريًا في تعزيز ثقافة ريادة الأعمال ودفع النمو الاقتصادي في بلدانها. من خلال الابتكار وتقديم حلول جديدة، تساهم هذه الشركات في خلق فرص عمل جديدة، وزيادة الدخل، ودعم الاقتصاد المحلي. المبادرات التي تقودها هذه الشركات، مثل ورش العمل وبرامج التدريب، تساعد في نشر المعرفة وتعزيز روح المبادرة بين الشباب، مما يساهم في بناء بيئة ريادة قوية ومستدامة.

المطلب الثالث: مناقشة الفرضيات

1. تتميز المؤسسات الناشئة في العالم العربي بقدرتها على الابتكار والتكيف مع التغيرات".

– فرضية مقبولة جزئيًا: المؤسسات الناشئة في العالم العربي تُظهر قدرًا كبيرًا من الابتكار والتكيف، ويعزى ذلك إلى عدة عوامل منها:

○ الشباب والديموغرافيا: تشكل الفئة الشبابية نسبة كبيرة من السكان في معظم الدول العربية، ما يعزز من روح الابتكار والتكنولوجيا.

○ التكنولوجيا الرقمية: شهدت المنطقة العربية نموًا سريعًا في استخدام التكنولوجيا الرقمية، مما أتاح للشركات الناشئة الاستفادة من هذا التحول لتطوير حلول مبتكرة في مجالات متعددة مثل التكنولوجيا المالية، التعليم الإلكتروني، والتجارة الإلكترونية.

○ أمثلة نجاح: الشركات مثل "كريم" في الإمارات، و"تمارا" في السعودية، و "Paymob" في مصر أظهرت كيف يمكن للمؤسسات الناشئة أن تبتكر وتناقل مع المتغيرات.

مع ذلك، يبقى الابتكار في بعض الدول محدودًا بسبب نقص الموارد، البنية التحتية غير المتطورة، والقيود التشريعية.

2. تواجه المؤسسات الناشئة في العالم العربي العديد من التحديات، مثل نقص التمويل والبيروقراطية".

– فرضية مقبولة: هذه الفرضية صحيحة إلى حد كبير وتنعكس في العديد من الدراسات والتقارير:

الفصل الثالث

- **نقص التمويل:** تعاني العديد من الشركات الناشئة في العالم العربي من صعوبات في الوصول إلى التمويل. يعتبر رأس المال المغامر غير متوفر بشكل كافٍ، كما أن البنوك والمؤسسات المالية التقليدية غالبًا ما تكون متحفظة في تقديم قروض للشركات الناشئة.
- **البيروقراطية:** تعد الإجراءات البيروقراطية المعقدة والتأخيرات في التسجيل وتأسيس الأعمال من أكبر التحديات التي تواجه الشركات الناشئة. في الجزائر، مثلًا، تعاني الشركات من التعقيدات الإدارية التي تؤخر عملية إطلاق الشركات.
- الشركات الناشئة مثل "يسير" في الجزائر و"تمارا" في السعودية تغلبت على هذه التحديات من خلال الاستفادة من المبادرات الحكومية وبرامج الدعم، لكن ما زالت تواجه صعوبات في التوسع بسبب هذه العوائق.

3. تلعب الحكومات والمؤسسات الداعمة دورًا هامًا في دعم ريادة الأعمال في العالم العربي."

– **فرضية مقبولة:** تلعب الحكومات والمؤسسات الداعمة دورًا حيويًا في تعزيز بيئة ريادة الأعمال:

- المبادرات الحكومية: العديد من الدول العربية مثل الإمارات والسعودية أطلقت مبادرات لدعم الشركات الناشئة، مثل "مسرعات دبي للمستقبل" و"رؤية 2030" في السعودية. هذه المبادرات توفر التمويل، الإرشاد، والتدريب اللازم لرواد الأعمال.
- المؤسسات الداعمة: مؤسسات مثل "ومضة" و"فلك" و"مسرعات الأعمال" تقدم دعمًا شاملاً للشركات الناشئة من خلال توفير الموارد والشبكات اللازمة للنمو.
- "كريم" في الإمارات استفادت بشكل كبير من بيئة ريادة الأعمال الداعمة، وكذلك "Paymob" في مصر التي حصلت على دعم من مؤسسات متعددة لتحقيق نموًا في قطاع التكنولوجيا المالية.

4. تختلف نماذج المؤسسات الناشئة في الجزائر والدول العربية الأخرى من حيث الحجم والقطاع والتمويل."

– **فرضية مقبولة:** هذه الفرضية صحيحة وتعكس التنوع الكبير في بيئة ريادة الأعمال في الدول العربية:

- **الحجم:** تختلف الشركات الناشئة في حجمها باختلاف الأسواق المحلية. في الجزائر، تظل الشركات الناشئة غالبًا صغيرة إلى متوسطة بسبب التحديات التمويلية والبيئية، بينما في الإمارات والسعودية، يمكن للشركات الناشئة أن تنمو بشكل أكبر بفضل الدعم والتمويل المتاح.

الفصل الثالث

- **القطاع:** تبرز في الإمارات والسعودية شركات ناشئة في مجالات التكنولوجيا المالية والنقل التشاركي (مثل كريم وتماما)، بينما تركز الشركات الناشئة في الجزائر على حلول النقل المحلية (مثل يسير) والتعليم الإلكتروني (مثل QCM و Siamois) بسبب الاحتياجات المحلية المختلفة.
- **التمويل:** تختلف مصادر التمويل بشكل كبير؛ في الإمارات والسعودية، توجد وفرة في رأس المال الجريء والمستثمرين الملائكة، بينما تعتمد الشركات في الجزائر ومصر على التمويل الذاتي، البرامج الحكومية، والمنح الدولية.

خلاصة:

ختامًا، يتضح أن المؤسسات الناشئة تلعب دورًا حيويًا في تعزيز ريادة الأعمال والابتكار الاقتصادي، سواء في الجزائر أو في الدول العربية الأخرى. من خلال دراسة نماذج من هذه المؤسسات، مثل YASSIR و BATOLIS و SIAMOIS QCM في الجزائر، وكذلك CAREEM الإماراتية، Tamara السعودية، و Paymob المصرية، نجد أن كل منها قد ساهمت بطرق مختلفة ومؤثرة في تطوير بيئة الأعمال المحلية وتعزيز الإدماج المالي.

قدمت هذه الشركات نماذج ملهمة يمكن أن تكون مراجع لرواد الأعمال والمستثمرين وصانعي السياسات على حد سواء. تحليل بيئات الأعمال المختلفة وتقييم مساهمة هذه الشركات يكشف عن مجموعة من التحديات والفرص التي تواجه المؤسسات الناشئة في المنطقة.

لقد أظهرت الدراسة أن الابتكار والتحول الرقمي هما عنصران أساسيان في نجاح هذه المؤسسات، وقدرتها على التكيف مع المتغيرات السريعة في السوق. من خلال توظيف التقنيات الحديثة وتقديم حلول مبتكرة، تمكنت هذه الشركات من تلبية احتياجات شرائح واسعة من السكان، بما في ذلك الفئات غير المصرفية، مما يساهم في تحقيق الإدماج المالي والتنمية الاقتصادية المستدامة.

وعليه، يمكن القول إن دعم المؤسسات الناشئة وتوفير البيئة المناسبة لنموها هو مفتاح لتحفيز ريادة الأعمال وتحقيق التنمية الاقتصادية في المنطقة. يجب على الحكومات والمؤسسات المالية والشركات الخاصة العمل معًا لتوفير الدعم اللازم، سواء كان من خلال التمكين المالي أو توفير البنية التحتية الرقمية، لضمان استمرارية ونجاح هذه المبادرات الواعدة.

الخاتمة:

تحتل المؤسسات الناشئة أهمية كبيرة في أي اقتصاد متطور أو نامي. الجزائر، وباعتبارها إحدى أهم الدول النامية في الساحة الدولية تولى اهتماما كبيرا بالمؤسسات الناشئة فهي تقوم بدور كبير في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وذلك نظراً لتمتعها بمجموعة من الخصائص التي تميزها عن المؤسسات الكبيرة مثل: سهولة تأسيسها، قلة رأس مالها، تواضع إمكانياتها، ومرونتها الكبيرة.

يعتبر قطاع المؤسسات الناشئة حديث النشأة في الجزائر، كما أن هناك جهوداً كبيرة تبذلها الدولة الجزائرية في سبيل ترقية هذا القطاع، إلا أن هناك عراقيل وصعوبات تعيق مسار نمو وتطور هذا القطاع.

عربياً، تلعب المؤسسات الناشئة دوراً محورياً في تعزيز ريادة الأعمال والتنمية الاقتصادية في العالم العربي. وتواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر والدول العربية مجموعة من التحديات، بما في ذلك نقص التمويل، التعقيدات البيروقراطية، وصعوبة الوصول إلى الأسواق من خلال دراسة النماذج المختلفة للمؤسسات الناشئة في الجزائر والدول العربية الأخرى، تم تسليط الضوء على التحديات والفرص التي تواجه هذه المؤسسات، بالإضافة إلى تقديم توصيات لتعزيز البيئة الريادية في المنطقة.

إن تعزيز ريادة الأعمال من خلال دعم المؤسسات الناشئة يعد مفتاحاً لتحقيق التنمية المستدامة في العالم العربي. يتطلب ذلك جهوداً منسقة من الحكومات، والقطاع الخاص، والمؤسسات المالية، والمجتمع المدني. بالاستفادة من الفرص المتاحة وتجاوز التحديات، يمكن للمؤسسات الناشئة أن تكون قاطرة للنمو الاقتصادي والاجتماعي في المنطقة، مما يسهم في بناء مستقبل أكثر ازدهاراً واستدامة للأجيال القادمة.

استناداً إلى النتائج المستخلصة من هذه الدراسة، يمكن تقديم التوصيات التالية لتعزيز دور المؤسسات الناشئة في ريادة الأعمال في العالم العربي:

- تعزيز الدعم الحكومي: من الضروري أن تواصل الحكومات العربية تعزيز الدعم للمؤسسات الناشئة من خلال إنشاء بيئات تشريعية مرنة، وتوفير الحوافز المالية والضريبية، ودعم البنية التحتية التكنولوجية.
- تطوير برامج التمويل: ينبغي تطوير برامج تمويل مبتكرة تلي احتياجات المؤسسات الناشئة، بما في ذلك رأس المال المغامر، وتمويل القروض الميسرة، والشراكات مع المؤسسات المالية الدولية.
- تحسين البيئة التنظيمية: يجب تبسيط الإجراءات البيروقراطية وتوفير بيئة تنظيمية تشجع على إنشاء ونمو المؤسسات الناشئة، بالإضافة إلى تعزيز الشفافية وحماية حقوق الملكية الفكرية.

لا تمة

- تشجيع التعاون الإقليمي: تعزيز التعاون الإقليمي بين الدول العربية لتبادل الخبرات وأفضل الممارسات في دعم المؤسسات الناشئة، وإنشاء منصات مشتركة للابتكار والتطوير.

قائمة المراجع:

المراجع العربية :

- بجيتي، ع.، وبوعويينة، س. (2020). المؤسسات الناشئة، الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: واقع وتحديات. دراسات وأبحاث، 12(4)
- بن شريف، م. (2023). شركة يسير نموذج رائد للمؤسسات الناشئة في الجزائر: عوامل النجاح والتحديات. مجلة إدارة الأعمال والدراسات الاقتصادية، 9(1)
- جباري، ش.، و قطراني، ز. (2023، 19 يونيو). مرتكزات نجاح الشركات الناشئة الجزائرية: تجربة يسير نموذجا. مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية، 5(3)
- حسين، ق. إ. (2020). دور الخصائص الريادية في تعزيز الالتزام التنظيمي: دراسة استطلاعية لآراء عينة من متخذي القرار في الشركة العامة للصناعات الكهربائية-ديالى. مجلة كلية التربية، 8(22)،
- خديجة، ه. ب.، و بوعدلة، س. (2020). قدرات وتحديات المؤسسات الناشئة ومتطلبات نجاحها مع الإشارة لحالة الجزائر. حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، 7(3)،
- رمضان، مروى، وبوقرة، كريمة. 2021 تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر: نماذج لشركات ناشئة ناجحة عربياً حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية المجلد/07 العدد: 03
- سعيدة، ض.، فاطنة، ق.، و أحمد، ض. (2020). نحو تحقيق تنمية اقتصادية من خلال تعزيز دور ريادة منظمات الأعمال: مع الإشارة إلى تجربة الجزائر. مجلة اقتصاديات الأعمال والتجارة، 5(2)،
- سمير الرميدي. (2018). تقييم دور الجامعات المصرية في تنمية ثقافة ريادة الأعمال لدى الطلاب: إستراتيجية مقترحة للتحسين. مجلة اقتصاد المال والأعمال، 2(2)
- سوداني، ي.، ومكروود، ح. (2022). المؤسسات الناشئة: فرصة الجزائر في الإقلاع الاقتصادي. Journal of Management and Organizations Strategy، 4(1)
- الصيرفي، م. ع.، عبد الفتاح، ع. ع.، و السيد، ر. (2020). ريادة الأعمال: المفهوم والنشأة والأهمية - دراسة تحليلية. مجلة كلية التربية، 8(22)،
- طه، رانيا. (2022). الابتكار وريادة الأعمال. سلسلة كتيبات تعريفية، العدد 31،
- عامر خربوطلي، الإجازة في تقانة المعلومات، من منشورات الجامعة الافتراضية السورية، الجمهورية العربية السورية، 2018

- مصطفىاوي سفيان 2021، الشركات الناشئة والتنمية الاقتصادية: التحديات والفرص، جامعة أحمد دراية - أدرار،
- ميموني، ي.، بوقطاية، س.، وبسويح، م. (2021). واقع وآفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر. حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، 7(3)، 421-403.
- ولد الصافي، ع.، والعرابي، م. (2021). التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر وآليات دعمها ومرافقتها. حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، 7(3)، 483-469.

المراجع الأجنبية :

- Cooney, T. M. (2012). Developing entrepreneurship skills. Journal of Entrepreneurship Education, 15(1), 5-20.
- Hayes, A. (2024). Entrepreneur: What It Means to Be One and How to Get Started..
- Momani, B. (2017, March). Entrepreneurship: An engine for job creation and inclusive growth in the Arab world..
- Schlender, Brent, and Rick Tetzeli. 2015 Becoming Steve Jobs: The Evolution of a Reckless Upstart into a Visionary Leader,.

المواقع الالكترونية :

- <https://apps.microsoft.com/>
- <https://shirkaty.com/careem>
- <https://tamara.co/ar-SA/about>
- <https://www.forbesmiddleeast.com/>
- <https://yassir.com/about-us>
- www.batolis.dz
- أحمد شرفة، تعريف و مفهوم ريادة الاعمال وما مميزاتا عناصرها، (2020) الموقع : <https://www.alefstartup.com/blog/2021/04/20>
- دليل المقاول، منصة مقال، الموقع : <https://moukawil.dz/beta/>

- سناجلة، م. (2024). أكبر 5 تحديات تواجه الشركات الناشئة في عام 2024. تم الاسترجاع من : <https://www.aljazeera.net/ebusiness/2024/3/15/شركات-الناشئة-في>.
- كافة خصائص الشركة الناشئة لرواد الاعمال , الموقع : <https://www.wspace.com.sa/ar-blogs/characteristics-of-startup-companies>
- ما هي أنواع ريادة الأعمال؟ وما أهدافها؟, (2023) , الموقع : <https://mus.sa/what-are-the-types-of-entrepreneurship>
- المؤسسات الصغيرة و المتوسطة, موقع وزارة الصناعة و الإنتاج الصيدلاني, الموقع : <https://www.industrie.gov.dz/soutien-pme>
- ميساوي، ع. ب. (2020). عوامل تطوير ريادة الأعمال في الجزائر: دراسة ميدانية من وجهة نظر مسيري أجهزة الدعم والمرافقة. مستودع جامعة الجلفة. <http://dspace.univ-djelfa.dz:8080/xmlui/handle/123456789/3036>

