

دور حاضنات الأعمال في مرافقة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة -دراسة حالة الاستراتيجيات
ولاية تلمسان الفترة 2000-2018-

The role of business incubators in accompanying small and medium enterprises - a case study of strategies in the state of Tlemcen for the period 2000-2018-

لمريني نجلاء¹، حابي عبد اللطيف²

¹المركز الجامعي مغنية (الجزائر)، nadlemerini@gmail.com

²جامعة تلمسان (الجزائر)، Abdellatif.habi@univ-tlemcen.dz

تاريخ الاستلام : 2022/06/10 تاريخ القبول: 2022/06/20 تاريخ النشر: 2022/07/14

ملخص:

هدفت هذه الدراسة لتحري دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة، وقد راجت فكرة حاضنات الأعمال كثيرا بالنظر إلى دورها البارز في دعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة واستدامتها، من خلال تقديم مختلف الخدمات على غرار، الوصول للبنى التحتية، تسويق، دعم مالي وشبكي... الخ، وهو ما أدى إلى احداث آثار ايجابية على الاقتصاد المحلي للدول المتقدمة. وعلى ما يبدو فإن كل من فكرة حاضنات الأعمال والمؤسسات الناشئة في البلدان النامية بما فيها الجزائر .
كلمات مفتاحية: حاضنات الأعمال، المؤسسات الناشئة، المقاولاتية، المقاول. الجزائر.

تصنيفات JEL : P12، L22

Abstract:

This study aimed to investigate the role of Business Incubators in supporting and developing the startups. the idea of Business Incubators has been popularized given the important role it played in supporting and developing the emerged small and medium enterprise SMEs (startups) by providing various services such as, access infrastructure, marketing, financial support and networks...etc, Which is led to a positive effects on the local economy in developed economies. While it seems that both of business incubators and startups in developing countries such as Algeria .

Keywords: Business Incubators, Start-Up, Entrepreneurial, Entrepreneur, Algeria.

JEL Classification Codes: P12, L22.

لمريني نجلاء: nadlemerini@gmail.com

1. مقدمة:

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دوراً حيوياً يعمل على تطوير المجتمع والإسراع في عملية التنمية، وفي إطار عمليات التنمية الشاملة يتم البحث عن آليات جديدة فعالة من أجل مواجهة الأوضاع الاقتصادية المترتبة على تطبيق سياسات الإصلاح الاقتصادي ومواجهة سياسات السوق التي تنتهجها معظم دول العالم الآن. وتعد في الوقت الحالي حاضنات الأعمال آلية دعم تستهدف حضان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حتى تصبح لها القدرة على التماشي مع بيئتها الخارجية وامتلاكها المرونة الكافية للتأقلم مع بيئة الأعمال ومستجداتها واستغلال الفرص السوقية، من خلال التقديم الجيد لطرق عملها وجودة منتجاتها

إلى أن تصبح قادرة على دخول عالم المنافسة، وتعتبر آلية حاضنات الأعمال من أكثر المنظومات فاعلية والتي تم ابتكارها في السنوات الأخيرة والأكثر نجاحاً في الإسراع في تنفيذ برامج التنمية الاقتصادية، والتكنولوجية، وخلق فرص عمل جديدة وقد أقيمت حاضنات الأعمال في الأساس لمواجهة الصغيرة الجديدة في أعوامها الأولى لنشأتها. الارتفاع الكبير في معدلات فشل المؤسسات. بناء على ما سبق ونظراً لأهمية موضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونظراً للصعوبات المصاحبة لتأسيسها، كان الاهتمام بحاضنات الأعمال كأحد آليات متابعة ودعم هذه المؤسسات، وعليه يمكن طرح الإشكالية الرئيسية التالية:

إلى أي مدى يمكن لحاضنات الأعمال دعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

فرضيات الدراسة:

✓ تهدف حاضنات الأعمال إلى تدريب أصحاب المؤسسات على الإدارة الجيدة وتنمية قدراتهم الإدارية.

✓ تساهم حاضنات الأعمال في الجزائر بدرجة كبيرة في متابعة ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنتسبة لها.

✓ تعمل حاضنات الأعمال على توفير الخدمات للمؤسسات الصغيرة ومساعدتها في مواكبة التطورات وزيادة قدرتها التنافسية.

أهداف الدراسة:

- معرفة الدور الحقيقي الذي تلعبه حاضنات الأعمال في متابعة ومرافقة الشباب لإنشاء مؤسساتهم.
- إبراز السياسات والبرامج المتبعة من طرف الدولة في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق آلية عمل حاضنات الأعمال.
- المساهمة في توفير قاعدة معلومات علمية وأكاديمية لمساعدة الحاضنات في توفير الدعم المناسب للمشاريع الصغيرة.
- استخلاص بعض التوصيات التي تساهم في تحسين فاعلية حاضنات الأعمال في أداء خدماتها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الدراسات السابقة:

❖ دور حاضنات الأعمال في دعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - دراسة حالة مشتلة المؤسسات (محصنة بسكرة) مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر علوم اقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2016.

الهدف من هذه الدراسة هو التعرف على حاضنات الأعمال ودورها في مرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لإنجاحها وتوضيح أهم الخدمات التي يمكن أن تقدمها حاضنات الأعمال وأعمده في دراسته على المنهج الوصفي للدراسة من خلال التعاريف المقدمة لكل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحاضنات الأعمال. بالإضافة إلى المنهج التاريخي والذي تناولنا فيه نشأت حاضنات الأعمال، وكذلك تطرقنا إلى المنهج التحليلي في الاستدلال أو الاستنتاج القائم على أساس التجربة

❖ ميسون محمد القواسمة: واقع حاضنات الأعمال ودورها في دعم المشاريع الصغيرة في الضفة الغربية، رسالة. ماجستير، جامعة الخليل، فلسطين، 2010

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على واقع حاضنات الأعمال في الضفة الغربية، وتحديد الدور الذي تلعبه في دعم المشاريع الصغيرة من خلال تقديم العديد من الخدمات التي تحتاج إليها. استخدمت الباحثة المنهج الوصفي التحليلي، واعتمدت الاستبانة كأداة لجمع البيانات المطلوبة، وقد تم مسح مجتمع الدراسة والمكون من جميع العاملين في حاضنات الأعمال والأفراد المحتضنين كمشروع صغير في حاضنات الأعمال في الضفة الغربية.

1.2 . الإطار لدور حاضنات الأعمال النظري في مرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

1.2 مفاهيم أساسية حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمية كبيرة في دول العالم لأنها تلعب دورا حقيقيا في تحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية لجميع الدول، لذلك سنحاول في هذا المبحث أن نقدم مفهوم جميع جوانب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

1.1.2. التعريف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تعددت التعاريف الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك لعدم وجود معيار موحد ومقبول متفق عليه لتصنيف المؤسسات فمنهم من يصنفها على أساس عدد العاملين وآخرون بحجم رأس المال والبقية الأخرى بحجم المبيعات. ومن: أهم الصعوبات التي يواجهها الاقتصاديون عند محاولة تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ما يلي:

❖ التعريف الاقتصادي:

يتوجه الاهتمام الاقتصادي في تعريفه للمؤسسة الصغيرة بحالة الاقتصاد وإمكانية الاحتكار فيه بالتركيز على عدد الوحدات الاقتصادية المكونة له ومساهمتها في الناتج المحلي فإذا كان السوق يتكون من عدد محدود من المؤسسات الكبيرة المؤثرة والمسيطرة في مجال نشاطها مقارنة بالمؤسسات ذات الحصة السوقية الصغيرة فهنا يتحدد الحجم وفقا للحصة من السوق.

2.1.2. خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تكون المؤسسات الصغيرة ما يعرف باقتصاد الخدمات لأنها تتميز ببساطة هيكلها التنظيمية والتي تسمح لها بالاتصال بالعملاء بشكل مباشر بما يمكنها من التميز في تقديم الخدمات والتعرف بشكل واضح على تطلعاتهم. فالمؤسسة الصغيرة تتميز عن نظيرتها الكبيرة ب:

- **المركزية:** تتميز المؤسسات الصغيرة بالهيكل البسيطة بحيث تعود فيها كل المسؤولية إلى المالك صاحب المشروع فهو من ينفرد باتخاذ القرارات وبالتخطيط لتنفيذ الأعمال لان هناك جمع ما بين الإدارة والملكية.
- **اللا رسمية:** تغلب اللا رسمية على عمل المؤسسات الصغيرة وذلك لقلّة الحجم وعدد العمال والمستوى العالي من المرونة حيث أن شخصا واحدا بإمكانه القيام بعدد من الأعمال أي غياب التخصص ولكن طبعا كل في نفس المستوى بمعنى أن التنفيذيين لا يمارسون الوظيفة الإدارية. بالإضافة إلى انخفاض مستوى ممارسة الإدارة الإستراتيجية فهي تعتمد فقط على الخبرة الإدارية ومعلوماتها.
- **المحلية:** تتركز اغلب وظائف المؤسسات الصغيرة في مكان واحد عدا التوزيع، كما يمكن أن تتوسع جغرافيا عند النمو ذلك لأنها مرنة الإقامة.
- **التخصص الناجح:** بناء على حجمها الصغير ومواردها الضعيفة نسبيا مقارنة بالمؤسسات الكبيرة فالمؤسسات الصغيرة تتخصص في خط إنتاجي وحيد تتميز به في خدمة سوقها.
- **التبعية:** ففي بعض الأحيان تأخذ المؤسسات الصغيرة شكل المناولات أو فروع لمؤسسات كبيرة تختص بتوفير المادة الأولية للمؤسسات الكبيرة أو وكالات بيع تسوق منتجات تلك الكبيرة.
- **استخدام وسائل إنتاج أصغر حجما:** تتميز المؤسسات الصغيرة بالبساطة سواء في هيكلتها التنظيمية أو طريقة العمل مما لا يستدعي وسائل عالية التقنية تتناسب مع محدودية رأسمالها.
- **الملكية الفردية:** تعود الملكية في المؤسسات الصغيرة لشخص وحيد أو عدد من الشركاء يكونوا عادة أفراد عائلة بحيث غالبا ما تتصف بضعف التمويل.

- **المرونة:** وتنتج من القدرة على تفعيل الكفاءات المكتسبة من استقبال المعلومات العمودية والتي غالبا ما تكون ضمنية لتصبح ظاهرة بتعزيز القدرات التعليمية واستخدامها لتفعيل النشاط الإبداعي.
- قدرة تقاوم عالية ناتجة عن التحكم في العلاقات بين مختلف المستويات الوظيفية تسمح بالتنبؤ بالتطورات الخاصة باحتياجات الطلب.
- بساطة نظام معلوماتها بحيث لا تعتمد على الرسمية أو الطابع العلمي عند جمع المعلومات وإنما توقعات المدير.
- تمثل قطاعا مفضلا لدى العاملين ف 60% من العاملين الجزائريين يفضلون المؤسسة الصغيرة أين يتحقق مستوى عال من الرضا الوظيفي.
- تكاليف صفقات ضعيفة تفسر حسب طرح " **R. Coase** " يتوسع حجم المؤسسة بارتفاع تكاليف الصفقات ، ناتجة عن ارتفاع مستوى الثقة عند اجتماع الشركاء من نفس العائلة أو تجمعهم الصداقة لتكوين مؤسسة يسعون من خلالها لأهداف اقتصادية و أخرى غير اقتصادية.
- الحساسية للتغيير البيئي والمرونة في الاستجابة له، بحيث تتحقق ثلاث وجهات نظر بشأن علاقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالبيئة:
 - الطرح الكلاسيكي الذي يعتبر البيئة عائقا لنشاط المؤسسات الصغيرة من ناحية وسائل التنفيذ.
 - مهما كان حجم المؤسسة لا تمثل البيئة عائقا ما دامت علاقة الحجم بقيود التنفيذ مستقلة في ظل جدلية التناقض بين حرية العمل ووسائله.
 - تعتبر القيود البيئية دالة تابعة لحجم المؤسسة فكلما زاد الحجم تزيد القيود، لان الحجم الصغير والحرية الكبيرة في العمل تحد من أثر نقص الموارد وبالتالي تضعف معه القيود البيئية.

2.2 مفاهيم أساسية حول حاضنات الأعمال

- ترجع إقامة حاضنات الأعمال في الأساس لمواجهة الارتفاع الكبير في معدلات فشل وانحيار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجديدة، وقد أثبتت تجارب الحاضنات في الدول المتقدمة نجاح وكفاءة في زيادة معدلات نمو هذه المؤسسات بشكل كبير، و يمكن أن تساند برامج حاضنات الأعمال

أصحاب هذه المؤسسات الذين لديهم أفكار إبداعية ولا يمتلكون المعرفة والمصادر لإدارة و إنجاز مؤسساتهم مستقبلا من خلال إمدادهم بالتعاون المطلوب للنمو.

1.2.2. نشأة حاضنات الأعمال

استطاعت دراسات الباحثين و المختصين في هذا المجال أنت تعطي جملة من التعاريف المتناولة لحاضنات الأعمال نذكر منها ما يلي: الحاضنة "هي منظومة عمل متكاملة توفر كل السبل، من مكان مجهز ومناسب، به كل الإمكانيات المطلوبة لبدأ المشروع، و شبكة من الارتباطات والاتصالات بمجتمع الأعمال والصناعة، وتدار هذه المنظومة عن طري إدارة محدودة متخصصة توفر جميع أنواع الدعم اللازم، لزيادة نسب نجاح المشاريع المتحققة بها والتغلب على المشاكل التي تؤدي إلى فشلها وعجزها عن الوفيات بالتزاماتها. (عيساني، 2013، صفحة 51،52)

3.2.2. مفاهيم عامة حول المؤسسات الناشئة:

تعريف المؤسسات الناشئة startups: تعرف المؤسسة الناشئة startup اصطلاحا حسب القاموس الانجليزي: على أنها مشروع صغير بدأ للتو، وكلمة Start-up ، تتكون من جزأين "Start" وهو ما يشير إلى فكرة الانطلاق و "up" وهو ما يشير لفكرة النمو القوي.

وبدأ استخدام المصطلح Star-up بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة، وذلك مع بداية ظهور شركات رأس مال المخاطر ((capital-risque ليشيع استخدام المصطلح بعد ذلك. وفي أيامنا الحالية يوجد المصطلح ويعرفه القاموس الفرنسي rousse la على أنها "المؤسسات الشابة المبتكرة، في قطاع التكنولوجيا الحديثة; (1001startups.fr/dis-cest-.innovante; jeune entreprise

(dans le secteur des nouvelles technologies quoi-une-start-up

بينما عرفها Paul Graham في مقاله المشهور حول النمو "growth" على أنها "شركة صممت لتنمو بسرعة"، () growth = start -up و كونها تأسست حديثا لا يجعل منها شركة ناشئة (Startup company) في حد ذاتها. كما أنه ليس من الضروري أن تكون الشركات الناشئة تعمل في مجال التكنولوجيا، أو أن تمويل من قبل مخاطر أو مغامر (venture funding) أو أن يكون

لها نوع من خطط الخرج. الأمر الوحيد الذي يهم هو النمو، وأي شيء آخر يرتبط بالشركات الناشئة يتبع النمو. (Paul Graham 2017 www.paulgraham.com/growth.html) وحسب Paul Graham فإن النمو الجيد يكون بين 5 و 7 بالمائة أسبوعياً، وأحياناً بشكل استثنائي 10 بالمائة (www.netocratic.com/wht-is-a-startup-3612). وحسب باتريك فريدسن patrick Fridenson وهو ان تكون شركة ناشئة لا يتعلق الموضوع بالعمر ولا بالحجم ولا بقطاع النشاط، ويجب الاجابة على الأربع تساؤلات التالية:

- نمو قوي محتمل.

- استخدام تكنولوجيا حديثة.

- تحتاج لتمويل ضخم، جمع التبرعات الشهيرة.

- أن تكون متأكد من أن السوق جديد حيث يصعب تقييم المخاطرة.

وعليه يمكن تعريف المؤسسات الناشئة على أنها مؤسسة تسعى لتسويق وطرح منتج جديد أو خدمة مبتكرة تستهدف هبا سوق كبير، وبغض النظر عن حجم الشركة، أو قطاع أو مجال نشاطها، كما أنها تتميز بارتفاع عدم التأكد ومخاطرة عالية في مقابل تحقيقها لنمو قوي وسريع مع احتمال جنيها لأرباح ضخمة في حالة نجاحها.

4.2.2. دورة حياة المؤسسة الناشئة:

من خلال التعريف المقدم أعلاه قد يخيّل إلينا أن ما يميز المؤسسات الناشئة Startup هو النمو المستمر، إلا أن الواقع غير ذلك، فهذه المؤسسات كثيراً ما تتعثّر وتمر بمراحل صعبة وتذبذب شديد قبل أن تعرف طريقها نحو القمة، ويمكن إبراز ذلك من خلال المنحنى التالي والمصمم من قبل Paul Graham

الشكل 01 : منحنى المؤسسة الناشئة Startup



المصدر: Paul Graham, startup happiness curve,

: <http://t.co/P1FDc1MCUB> <== Good graphic

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

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

المرحلة الثانية: مرحلة الانطلاق، في هذه المرحلة يتم إطلاق الجيل الأول من المنتج أو الخدمة، حيث تكون غير معروفة، وربما أصعب شيء يمكن أن يواجه المقاول في هاته المرحلة هو أن تجد من يتبنى الفكرة على أرض الواقع ويمولها ماديا، وعادة ما يلجأ رائد الأعمال في هذه المرحلة إلى ما يعرف ب: **Friends , Family, Fools, FFF**، فغالبا ما يكون الأصدقاء والعائلة هم المصدر الأول الذي يلجأ إليهم المقاول للحصول على التمويل، أو يمكن الحصول على تمويل من قبل الحمقى وهم

الأشخاص المستعدين للمقاومة بأموالهم اذا صح القول خاصة عند البداية حيث تكون درجة المخاطرة عالية. في هذه المرحلة يكون المنتج بحاجة إلى الكثير من الترويج كما يكون مرتفع السعر، ويبدأ الاعلام بالدعاية للمنتج.

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

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

المرحلة الخامسة: تسلق المنحدر، يستمر رائد الاعمال في هذه المرحلة بإدخال تعديلات على منتجه وإطلاق اصدارات محسنة، لتبدأ الشركة الناشئة بالنهوض من جديد بفضل الاستراتيجيات المطبقة واكتساب الخبرة لفريق العمل، ويتم إطلاق الجيل الثاني من المنتج وضبط سعره، وتسويقه على نطاق أوسع.

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

3. الآليات والهيئات الحكومية الداعمة للمقاولاتية في الجزائر:

يتمثل المصدران الأساسيان اللذان ينظمان الاستثمارات في الجزائر في قانونين اثنين هما:

- القانون رقم 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار، والذي يفصل مجموع الضمانات المعروضة للمستثمرين، ويضع آليات للتحفيز تختلف حسب موقع وطبيعة الاستثمار.
 - قانون النقد والقرض وقوانين بنك الجزائر، وهي تعالج شروط إعادة توطين أرباح رؤوس الأموال الخارجية المستثمرة وأيضا نواتج نقل الأموال.
- ووفقا لهذه القوانين، تم وضع مجموعة من الآليات، الهدف منها تسهيل الاستثمار وتنظيمه وتسهيل إنشاء المؤسسات، منها :

- المجلس الوطني للاستثمار **CNI** الذي أنشأ بأمر 01-03، وهدفه ترقية تطوير الاستثمار. كما يقترح **CNI** الاستراتيجيات وأولويات الاستثمارات، تكييف أرباح الاستثمارات في حال تغيير الشروط العملية، وجميع المعايير اللازمة لتشجيع وتطوير نظام الاستثمارات. كما أنه من يحدد مجموع الميزانية التي تحت تصرف صندوق دعم الاستثمار. وهذا المجلس تحت رئاسة رئيس الحكومة، ويتكون من وزراء المالية، التجارة، الجماعات المحلية، الوزير المكلف بالإصلاح المالي، والأمانة تحت رقابة .
- ANDI**

- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار **ANDI** والشبكات اللامركزية الوحيد: هي مؤسسة عمومية ذات شخصية قانونية واستقلالية مالية. مركزها بالجزائر العاصمة، مع شبكة وكالات محلية في كامل التراب الوطني. وتكلف **ANDI** :

✓ ترقية، تطوير واستمرارية الاستثمارات .

✓ الاستقبال، المساعدة وإعلام المستثمرين الوطنيين والأجانب .

✓ التأكد من احترام الاتفاقات الموقعة وتحويل الأرباح .

✓ تسيير صندوق دعم الاستثمار .

وكل هذا تقوم به الوكالة بمساعدة الشبكات اللامركزية **GUD** ، الذي يهدف أساسا

لتبسيط الإجراءات والقواعد لإنشاء مؤسسة.

وفي هذا الشباك هناك ممثل عن ANDI الذي يتحاور مع المستثمر ويقوم بمساعدته، وذلك بتزويده بجميع المعلومات اللازمة، مراقبة الملفات والمراسلات للمصالح المختصة.

ويتكون مجلس إدارة الوكالة من ممثلين عن الوزارات الاقتصادية، ممثل عن رئيس الحكومة، ممثل عن مدير بنك الجزائر، ممثل عن الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، وممثلين لمنظمات أرباب العمل.

- صندوق دعم الاستثمار: وهو صندوق مسير من طرف ANDI، بالتعاون مع CNI الذي يحدد حجمه (25 مليون أورو هو مجموعه الحالي).

هدفه التكفل الجزئي والكلبي بالأعمال والتجهيزات، وتكاليف بعض الامتيازات الخاصة. أما بالنسبة للمشاريع التي يمكنها الاستفادة من خدمات الصندوق، فهي المشاريع التي تقع بالمناطق التي يجب تطويرها والمشاريع الخاضعة للرقابة.

* عدد المؤسسات المنشأة في إطار الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار:

فتشير آخر الإحصائيات أن عدد المشاريع الممولة من قبل الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار منذ بداية نشاطها سنة 2002 إلى غاية سنة 2013، وصل إلى 53207 مشروع، بقيمة مالية إجمالية 11213572 مليون دينار جزائري، ونتج عنها توفير 853409 منصب شغل.

وكما يتضح من الشكل أدناه، يحتل قطاع النقل المرتبة الأولى بنسبة 50,91%، ويأتي في المرتبة الثانية قطاع البناء والأشغال العمومية بنسبة 18,74%، وفي المرتبة الثالثة قطاع الصناعة بنسبة 15,32%، ثم قطاع الخدمات بنسبة 10,34%، في حين تسجل كل من قطاعات الفلاحة، الصحة، السياحة، الاتصالات، والتجارة أقل عددا من حيث المشاريع المصروح بها.

الجدول 1: تطور عدد المشاريع المصرح بها في إطار ANDI حسب قطاع النشاط الاقتصادي خلال الفترة (2002-2016)

قطاع النشاط	عدد المشاريع	النسبة	مناصب الشغل
الزراعة	1 218	2,02	52 366
البناء	11 290	18,74	245 911
الصناعة	9 231	15,32	388 219
الصحة	809	1,34	19 105
النقل	30 669	50,91	158 016
السياحة	789	1,31	54 862
الخدمات	6 226	10,34	107 089
التجارة	2	0,00	4 100
الاتصالات	5	0,01	4 348
المجموع	60 239	100	1 034 016

المصدر: منشورات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار على الموقع www.andi.dz

أما فيما يخص الآليات الأخرى المساعدة على إنشاء المؤسسات، لدينا:

1- الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANADE

تم تأسيسها منذ السداسي الثاني من سنة 1997، وهي آلية تساعد الشباب من خلال منحهم

بعض التحفيزات للاستثمار.

والأفكار الأساسية لهذه الآلية هي :

- إدماج نشاطات الشباب ضمن ميكانيزمات السوق .
- تدخل البنوك حسب المنطق الاقتصادي والمالي فيما يتعلق بتقييم المخاطر واتخاذ قرار تمويل المشاريع.
- تركيز تدخل السلطات العمومية في مهام المرافقة والاستشارة .
- أما بالنسبة للشروط الموضوعية لاستفادة الشباب من هذه الآلية، فهي أربع:

- أن يكون السن بين 19 و35 سنة، وقد يصل إلى 40 سنة إلا في حالة قيام صاحبه بخلق ثلاثة وظائف دائمة.

- شرط البطالة (عدم مزاوله عمل مأجور) .

- إمتلاك تأهيل و/أو شهادة تكوين .

- تقدم مساهمة شخصية في شكل أموال خاصة، وهي متغيرة حسب القيمة الإجمالية للإستثمار.

وعلى الشباب القيام بجهد خاص لتحقيق المشروع، وهذا للاستفادة من التمويل الذي يمكن أن يصل إلى 10 مليون دج. بالإضافة لإمكانية الاستفادة من تخفيضات لمعدلات الفائدة البنكية، والامتيازات الجبائية وشبه الجبائية.

* عدد المؤسسات المنشأة في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب:

حسب آخر الإحصائيات الصادرة عن الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، وصل عدد المشاريع

الممولة منذ بداية نشاط الوكالة سنة 1997 إلى غاية سنة 2015، 356718 مشروع بقيمة مالية 1 104 732 852 871 دج، توفر مجموع المشاريع الممولة 855498 منصب شغل .

أما عن توزيع المشاريع الممولة حسب قطاعات النشاط الاقتصادي، فكما يتضح من الجدول أدناه، يسيطر قطاع الخدمات على مجموع المشاريع الممولة بحصة 28,98%، يليه قطاع نقل البضائع بحصة 15,85%، وبذلك يستحوذ هذين القطاعين على ما يقارب 45% من مجموع المشاريع الممولة، وهذه النسبة تعكس اهتمام وميول الشباب نحو هذه القطاعات التي تتناسب مع مؤهلاتهم وطموحاتهم وتخوفهم من المشاريع الانتاجية التي تتطلب جهداً وتكلفة أكبر، ليأتي في المرتبة الثالثة قطاع الفلاحة بحصة 14,03%، ثم قطاع الحرف بحصة 11,86%، قطاع البناء والأشغال العمومية بحصة 8,58%، الصناعة بحصة 6,30%، ويقل عدد المشاريع الممولة المنتمة إلى باقي القطاعات .

الجدول 2: توزيع المشاريع الممولة في إطار الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب حسب قطاع النشاط الاقتصادي خلال الفترة (1997-2016)

قطاع النشاط	عدد المشاريع الممولة	النسبة	مناصب الشغل المستحدثة	القيمة المالية
الخدمات	103 401	28,98	241 241	328 470 024 600
نقل البضائع	56 531	15,85	96 241	145 558 855 730
الفلاحة	50 042	14,03	119 801	176 067 994 300
الحرف	42 302	11,86	124 937	108 582 022 196
البناء والأشغال العمومية	30 616	8,58	90 936	114 206 153 185
الصناعة	22 481	6,30	66 925	100 471 609 694
نقل المسافرين	18 984	5,32	43 677	46 617 872 026
نقل التبريد	13 382	3,75	24 128	33 755 061 939
المهن الحرة	8 740	2,45	19 911	19 313 662 381
الصيانة	8 605	2,41	20 277	21 321 269 192
الصيد	1 094	0,31	5 415	7 211 282 240
الهيدروليك	540	0,15	2 009	3 157 045 389
المجموع	356 718	100	855 498	1 104 732 852 871

المصدر: وزارة الصناعة والمناجم، نشرة المعلومات الإحصائية رقم 28، ماي 2016، ص 25.

2-آلية القرض المصغر :

وهي آلية تم إقامتها سنة 1999، وهي أداة لمحاربة البطالة والفقر، تقوم بتسييرها الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر. ANGEM وهي تستهدف الأشخاص -بدون حدود عمرية- الذين لديهم إرادة لإنشاء نشاط ولا يملكون الأموال الضرورية لذلك. وهي تنظم عملية الحصول على القروض للمشاريع التي تنحصر قيمتها بين 50.000 و400.000دج. هذه الآلية تهدف لتطوير العمل الخاص

من طرف الفئات من الأشخاص غير المؤهلين للاستفادة من آلية المؤسسة المصغرة التي تنظمها ANSEJ وهذا لأسباب تتعلق سوى بالعمر (16-17 سنة وأكثر من سنة 35)، أو لعدم قدرة الفرد على تقديم المساهمة الشخصية من رأس المال المطلوب للمشروع.

لهذه الآلية ثلاثة أهداف:

- البحث عن الاستقرار والتوائم الاجتماعي، وهذا بتشجيع رجوع الأشخاص النازحين من الأرياف لأسباب متعددة (أمنية، اقتصادية...).
- إنشاء الأنشطة، وإنتاج الثروة وبالتالي الدخل .
- تحسين المداحيل والشروط المعيشية للفئات الدنيا والبطالين .

كما يستفيد الممنوح من تخفيض معدل الفائدة، حيث يتحمل المستفيد ما قيمته نقطتين من معدل الفائدة التجاري، أما الفرق فتتحمله الخزينة.

وبدأ العمل الفعلي لهذه الآلية منذ سنة 2005، والذي يصادف تاريخ نشر عدة وكالات لها عبر كامل التراب الوطني، وهذا ما سمح بإنشاء 6500 منصب شغل في مختلف قطاعات النشاط. . CNAC: وهي آلية الصندوق الوطني للتأمين على البطالة، تم إنشائها سنة 2004، وتقوم بتسييره CNAC، وهو موجه للبطالين الذين يتراوح سنهم بين 35 و 50 سنة، أما عن تنظيمه، فلا يختلف عن الآليات المذكورة أعلاه.

* عدد المؤسسات المنشأة في إطار الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر:

تعتبر آلية القرض المصغر من أكثر الآليات استقطابا لفئة الشباب، نظرا لسهولة الإجراءات وعدم وجود شروط تعجيزية للاستفادة من قروضها. وحسب آخر الإحصائيات، بلغ عدد المشاريع الممولة من قبلها منذ بداية نشاطها سنة 2005 إلى غاية 30 نوفمبر 2016، 25779 مشروع، تتوزع على مجموعة من قطاعات النشاط الاقتصادي، حيث يستحوذ قطاع الصناعة الصغيرة على مجموع المشاريع الممولة بحصة 38,44% يليه قطاع الخدمات بحصة 20,96%، ثم قطاع الصناعة التقليدية بحصة

17,39%، قطاع الزراعة بحصة 14,22%، قطاع البناء والأشغال العمومية بحصة 8,52%، قطاع التجارة بحصة 0,38%، وأخيرا قطاع الصيد البحري بحصة 0,09%. وهو ما يوضحه الجدول:

الجدول 3: تطور عدد المشاريع الممولة في إطار الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر خلال الفترة-2005 (2016)

قطاع الأنشطة	عدد القروض الممنوحة	النسبة (%)
الزراعة	110 813	14,22%
الصناعة الصغيرة	299 421	38,42%
البناء والأشغال العمومية	66 398	8,52%
الخدمات	163 269	20,96%
الصناعة التقليدية	135 470	17,39%
تجارة	2 933	0,38%
الصيد البحري	721	0,09%
المجموع	779 025	100%

المصدر: منشورات الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، عن موقع الوكالة www.angem.dz :

يستنتج من خلال تحليل وتقييم إنجازات هيئات الدعم أن نشاطها يبقى محدودا ولم يرقى إلى المستوى المطلوب، إذ لم يتعدى عدد المشاريع الممولة، 10817 مشروع سنويا بالنسبة للصندوق الوطني للتأمين على البطالة، و18744 مشروع سنويا بالنسبة للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، وكما يبقى إجمالي المشاريع المصرح بها في إطار الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار متواضعا، بمتوسط سنوي لا يتجاوز 4302 مشروع. تبقى هذه الأرقام متواضعة، ولا يمكن اعتبار هذا المجهود كافيا لترقية وتطوير إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ويرجع ذلك بالدرجة الأولى إلى تراجع مستويات الثقة بين أطراف العملية المصرفية، حيث يُعتبر العامل الأول وراء تدني مساهمة البنوك في القطاع الاقتصادي والمساعدة في تمويل المؤسسات الاستثمارية .

3- الصندوق الوطني للتأمين على البطالة (CNAC)

*عدد المؤسسات المنشأة في إطار الصندوق الوطني للتأمين على البطالة:

تبعاً لإحصائيات الصندوق الوطني للتأمين على البطالة، فقد بلغ عدد المشاريع الممولة منذ بداية نشاطه الموجه إلى الشباب حاملي المشاريع سنة 2004 وإلى غاية السادس الأول من سنة 2013، 814 129 مشروع بقيمة مالية 550,76 410 دج، توفر مجموع المشاريع الممولة 266 871 منصب شغل.

تتوزع المشاريع الممولة في إطار الصندوق على مجموعة من قطاعات النشاط الاقتصادي، حيث يستحوذ قطاع نقل البضائع على مجموع المشاريع الممولة بحصة 35,27%، يليه قطاع الخدمات بحصة 21,76%، وبذلك يستحوذ هذين القطاعين على ما يقارب 60% من مجموع المشاريع الممولة، وهذه النسبة تعكس اهتمام وميول الشباب نحو هذين القطاعين اللذان يوفران امكانية الأرباح السريعة وسهولة خلق المشاريع، ليأتي في المرتبة الثالثة قطاع الفلاحة بحصة 10,93%، وفي المرتبة الرابعة قطاع نقل المسافرين بحصة 9,38%، أما باقي القطاعات مجتمعة فلم تستفد سوى من 22,46%، كما يظهر ذلك من خلال الجدول .

الجدول 4: توزيع المشاريع الممولة في إطار الصندوق الوطني للتأمين على البطالة حسب قطاع النشاط الاقتصادي (2004- 2016)

قطاع النشاط	عدد المشاريع الممولة	النسبة	مناصب الشغل المستحدثة	القيمة المالية
الفلاحة	14 188	10,93	34 522	53 423,17
الحرف	9 870	7,60	26 078	29 489,45
الصناعات الصغيرة	7 599	5,85	24 568	29 762,93
الهيدروليكي	307	0,23	1 065	2 163,79
الصناعة	9 821	7,56	28 653	42 582,39
الصيانة	737	0,57	1 779	2 024,30

2 393,77	1 293	0,27	355	الصيد
2 380,95	1 541	0,55	711	المهن الحرة
99 366,74	59 316	21,76	28 252	الخدمات
118 163,54	69 597	35,27	45 793	نقل البضائع
28 799,73	18 459	9,38	12 181	نقل المسافرين
410 550,76	266 870	100	129 814	المجموع

المصدر: وزارة الصناعة والمناجم، نشرية المعلومات الإحصائية رقم 28، ماي 2016، ص 25.

4. واقع المقاولو وا إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

1.4 لمحة عامة عن إنشاء المؤسسات في الجزائر:

إن بروز القطاع الخاص في الجزائر كان نتيجة موجة الخصخصة التي مست جزء من الاقتصاد الجزائري، حيث تمت خصخصة بعض المؤسسات العمومية نظرا لهشاشتها المالية، والتي أدت لتعرضها لخطر الإفلاس.

ونتيجة لهذا، زاد خلال الخمس سنوات الأخيرة وزن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النسيج المؤسساتي الوطني، حيث زادت كثافة المؤسسات بحوالي أربع مرات، في حين تضاعف معدل الإنشاء؛ لكن بالرغم من هذا فمازال نسيج المؤسسات ضعيف بالمقارنة مع بقية الدول.

فبما يخص كثافة نسبة المؤسسات ، فسجلت الجزائر سنة 2005 معدل كثافة ضعيف يساوي 1000 مؤسسة لكل 100.000 ساكن، في حين سجلت البلدان المتقدمة معدلات متطورة تراوحت بين 4000 و 8000 مؤسسة لكل 100.000 ساكن.

أما بالنسبة لمتوسط كثافة الإنشاء، فسجلت الجزائر ما قدره 93.21 إنشاء لكل 100.000 ساكن، في حين يتراوح هذا المعدل بين 400 و 800 لكل 100.000 ساكن في البلدان المتقدمة. مما يوضح جليا أنه وبالرغم من تزايد نسبة الإنشاء مقارنة بذي قبل، لكنها لا تزال منخفضة بالمقارنة مع بقية الدول.

وفيما يتعلق بنمط إنشاء المؤسسات في الجزائر، فهو يتم وفق ثلاثة أقسام رئيسية هي :

الإنشاء التقليدي للمؤسسات: وهو يتعلق بالاستثمار الخاص والمشكل أساسا من الأموال الخاصة، وهو يضم 70% من المؤسسات المنشأة.

المؤسسات المصغرة للشباب المستفيد من آلية دعم الإنشاء ANADE، ونسبة هذه المؤسسات هي 29% من إجمالي المؤسسات المنشأة.

شركة الموظفين (Société de salariés): وهي مشكلة من المؤسسات العمومية المنحلة والتي تم إنقاذها من طرف الموظفين وذلك بعد استفادتهم من دعم قروض الإمتياز، وتقدر نسبتها ب 1 % من إجمالي المؤسسات المنشأة.

وعن مميزات هذه المؤسسات، والتي غالبا ما تتصف بطابعها العائلي، فرغم قلة الدراسات التي تناولت هذا الجانب من الموضوع، وجدنا - على حد اطلاعنا- دراسة في علم الاجتماع أشارت لتأثير المتغيرات الاجتماعية الثقافية على سلوكيات المقاولين، والتي حقيقة أنها موروثه عن المنظمة الاجتماعية الاقتصادية الفلاحية. وتختصر مميزاتهما فيما يلي :

تسيير المؤسسة مرتبط بأهداف تحقيق تماسك عائلي، مما غالبا يؤدي ذلك لتصرفات غير عقلانية أحد أهم الأهداف الموضوعية هو توفير العمل للعدد الأكبر من أفراد العائلة هناك تأثير كبير للسلطة الأبوية في التسيير تولى أهمية كبيرة للمجموعات العائلية والعرقية والتي يتم وفقها التوظيف .

الأموال المستغلة مصدرها غير رسمي وعادة من العائلة والأقارب، وهي غير قابلة للقسمة حتى في حالة غياب المالك، وتسييرها مبني على اليقظة والأمن. الرجوع إلى أموال خارجية، إقامة شراكة أو إتحد مع شركات أخرى، كلها أساليب لم يتم استعمالها من قبل، وهذا نظرا للفكرة التي يحملها المقاولين الكبار (في السن)، بأن تبني مثل هذه الأساليب من شأنه أن يضعف سلطتهم الإستراتيجية ويؤدي لإندثار العائلة.

لكن الجيل الجديد من المقاولين، يتصف بكونه ذو مستوى تعليمي عال، وهذا نظرا للدفع الذي تلقونه من العائلة لمواصلة الدراسة في الجامعة، من أجل مواصلة تسيير مؤسسة العائلة (إن وجدت).

وحسب ما جاء في نفس الدراسة، التي استخلصت أنه ولكي يصبح الشخص مقاول في الجزائر، فيجب أنه يتوفر على العديد من الموارد، هي :

- موارد مهنية: والتي تتلخص في القدرات والكفاءات المهنية .
- موارد اجتماعية: وذلك من خلال تكوين علاقات والمشاركة في الشبكات المهنية .
- موارد إدارية: من خلال معرفة العمل الإداري والبنكي .
- موارد ثقافية: والتي تتمثل في المستوى التعليمي والتدريس.

وكل هذه الموارد تتطلب الوقت أو تدخل العائلة، حيث وحسب نظرية **Bourdieu** لتعدد رؤوس الأموال، فرأس المال الثقافي لا يكف لوحده لإنشاء مؤسسة، بل يجب توفر الخبرة، الشبكات والأموال. إن فتح مجال الاستثمار ومنح الامتيازات الجبائية والقانونية سمح بارتقاء عدد المؤسسات من 04834 سنة 1980 إلى 159507 سنة 1999 ثم 1093170 مؤسسة سنة 2018 وهو ما مكن من تزايد حجم العمالة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة مقارنة بصنف المؤسسات العمومية حسب ما يشير إليه الجدول أدناه.

تشير معطيات الجدول إلى التحسن الكبير في مستويات التشغيل على مستوى قطاع الم الص والم خاصة في السنوات الأخيرة، حيث انتقلت من 4,7% سنة 2001 إلى 2,215% في 2010 ثم 20% سنة 2015، ويتميز هذا القطاع بجمينة المؤسسات الخاصة على التوظيف بمعدل 70% مقارنة مؤسسات القطاع العام ولكنها تبقى ضعيفة مقارنة مع ما يتم تحقيقه في الدول المتطورة بل وحتى النامية، فحسب (Ayyaggari, Beck and Demirguc-kunt (2003) فان إسهام القطاع من مناصب العمل الكلية يقدر بمعدل 65% في الدول ذات الدخل المرتفع بينما تتجاوز هذه النسبة في الدول ذات الدخل المتوسط والمنخفض 55% و 30% على الترتيب.

وبالنسبة للسداسي الأول لسنة 2018 نستنتج تركز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في قطاع الخدمات بنسبة 53,82% متبوعا بقطاع البناء والأشغال العامة بنسبة 29,04%، بينما لا يمثل القطاع الصناعي سوى 15,56% أي ما يعادل 803 97 مؤسسة، أما بالنسبة لقطاع الفلاحة فالنسبة تكاد تكون منعدمة في حدود 1,11% وهذا ما يعكس فشل السياسات المتبعة لتطوير القطاعات المنشئة للثروة وفرص العمل في كل من القطاعين الأخيرين.

الجدول 06: توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على قطاعات النشاط

قطاع النشاط	القطاع الخاص	القطاع العام	المجموع	%
الفلاحة	6877	96	6 973	1,11
المحروقات: الطاقة والخدمات	2936	2	2 938	0,47
البناء والأشغال العامة	182477	24	182 501	29,04
الصناعات التحويلية	97728	75	97 803	15,56
الخدمات	338201	65	338 266	53,82
إجمالي	628219	262	628 481	100

المصدر: وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، النشرة السنوية، سنة 2018، العدد 33.

5. خاتمة:

في الختام توصلنا إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أصبحت تشكل أداة هامة لتنشيط الاقتصاد الوطني، حيث أصبحت اليوم تؤدي دورا فعالا في التنمية الاقتصادية والاجتماعية للدولة، كما سمحت لنا هذه الدراسة بالتعرف على للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذا حاضنات الأعمال المرافقة لها بصفة عامة نتائج اختبار الفرضيات:

من خلال الدراسة نجد أن:

الفرضية الأولى: صحيحة، حيث تهدف حاضنات الأعمال إلى تدريب أصحاب المؤسسات على الإدارة الجيدة وتنمية قدراتهم الإدارية.

الفرضية الثانية: صحيحة، حيث تعمل الحاضنات على توفير الخدمات للمؤسسات الصغيرة ومساعدتها في مواكبة التطورات وزيادة قدرتها التنافسية وهذا ما رأيناه في أبرز الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال للمؤسسات

الفرضية الثالثة: صحيحة ولكن ليس بنفس المعايير بالنسبة للجزائر حيث تساهم حاضنات الأعمال في الجزائر بدرجة معتبرة في متابعة ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنتسبة لنتائج البحث:

من أهم النتائج المستخلصة من هذا البحث هي:

- للحاضنات دور كبير في ترقية الاقتصاد الوطني، فهي تساهم في توسيع وتوزيع القاعدة الاقتصادية من خلال استثمار الأفكار الريادية الناجحة وتحويلها إلى مشاريع اقتصادية واعدة، كما تساهم في تطوير القدرة التنافسية والتصديرية للمؤسسات الوطنية؛
- تتوقف القيمة المضافة الحقيقية التي تجلبها الحاضنات للمؤسسات المنتسبة لها على نوعية خدمات الدعم و الاستشارة المقدمة، وهناك أربع مجالات يجب أن تكون متطورة لإرضاء المؤسسات المنتسبة أكثر و هي: تدريب أصحاب المؤسسات، نوعية الاستشارة المقدمة لهم، طرق وسهولة الوصول إلى التمويل والدعم التكنولوجي؛
- يكتسي تمويل المؤسسات المحتضنة أهمية كبيرة في نجاح الحاضنة، فالمتقدمين للانتساب للحاضنة بحاجة إلى التمويل ومعرفة بدائله المختلفة، ومقدور الحاضنة أن تجمع معلومات جيدة عن مختلف مصادر وأنواع التمويل البنكي أو المؤسسي والمنح وصناديق القروض المختلفة، وبلورة متطلبات المنتسبين والعمل كحلقة وصل بين منتسبيها وبين الممولين وكبار المستثمرين؛
- توصيات واقتراحات:
- من أجل تفعيل دور الحاضنات في مرافقة المؤسسات الصغيرة في الجزائر ينبغي الأخذ بالتوصيات الآتية:
- يجب القيام بدراسة مدى إمكانية وجدوى إطلاق مشروع الحاضنة قبل إنشاء أي حاضنة، بحيث يجب أن تتطابق طبيعة الحاضنة مع الإمكانيات الاقتصادية والاجتماعية للمنطقة؛
- يجب اختيار مسيرين ذوي كفاءة لإدارة الحاضنة، خاصة المدير والمنشط المرافق الذي لا بد من الدقة في اختيارهما، ولا بد من إعطائه الصلاحيات والحرية التي يحتاجها لتأمين النجاح للحاضنة و للمؤسسات المحتضنة؛
- يجب دراسة الاحتياجات الحقيقية للمؤسسات في محيط الحاضنة، وتركيز الخدمات المقدمة على تلك الاحتياجات؛ تشجيع القطاع الخاص من جمعيات ومؤسسات ورجال الأعمال على إقامة الحاضنات، ويمكن أن يتم ذلك بالتعاون مع الجماعات المحلية.

- يجب على الدولة الجزائرية تبني سياسة و إستراتيجية واضحة خاصة بمحاضنات الأعمال و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

آفاق البحث:

- من خلال هذا البحث نجد أن الموضوع وموسع على عدة مجالات أخرى للبحث في عدة مواضيع تشمل هذا الموضوع، وفي المقابل تتجه الجزائر إلى زيادة الاهتمام بمحاضنات الأعمال ودورها تنشيط الاقتصاد الوطني وهذا ما يفتح آفاق أخرى للبحث ، نذكر منها:
- دور محاضنات الأعمال التكنولوجية في دعم التجديد التكنولوجي .
- دور محاضنات الأعمال في تشجيع البحث العلمي.

6. قائمة المراجع:

- 1- سعاد نائف بزنوطي، الأعمال الحصاص و الوظائف الإدارية، دار وائل للنشر و التوزيع، عمان الأردن ، الطبعة الرابعة، 2008، ص23.
 - 2- فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، الريادة و إدارة الأعمال الصغيرة، دار و مكتبة الحامد للنشر و التوزيع، عمان الأردن، الطبعة الأولى، ص68
 - 3- حسين .رحيم،(2003) ، " نظم محاضنات الأعمال كآلية لدعم التجديد التكنولوجي" ، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة سطيف، . العدد02
 - 4- بلعدي .عبد لله و مقلاتي .عاشور،(ديسمبر 2016) ، " المقارنة بين رأس المال المخاطر و محاضنات الأعمال في تمويل ودعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مع إمكانية التكامل التنموي بينهما" ، مجلة البحوث المالية و الاقتصادية، العدد السادس.
- 1– Michel Marchesnay, La Petite Entreprise : Sortir De L'ignorance, Revue Française De Gestion, 2003/3 No 144,P. 107-118. DOI : 10.3166/Rfg.144.107-118, <http://www.cairn.info/revue-francaise-de-gestion-2003-3-page-107.htm>, Consulté Le 24/06/2013
- 2- Gilles Lecointre, Jean François Roubaud ,Le Grand Livre De L'économie PME, Gualino L'extenso Éditions,Décembre 2009, Paris, 26.

- 3- Nadine Levrato, Les Pme Définition, Rôle Economique Et Politiques Publiques, De Boeck Université, Bruxelles, 2009, P22.
- 4- Kerzabi Abdelatif, Saidani Mohamed ,La Taille Des Pme Algériennes , Une Explication Par Les Coûts De Transaction , [Http://fseg.univ-tlemcen.dz/larevue09/Abdelatif%20kerzabi.pdf](http://fseg.univ-tlemcen.dz/larevue09/Abdelatif%20kerzabi.pdf), Consulté Le 13 /04/2013.
- 5- Gaël Gueguen, Tpe Et Contrainte De L'environnement, Association Internationale De Recherche
- 6- <http://dictionary.cambridge.org/fr/dictionnaire/anglais/start-up>, visited 24/12/2020 at 12:52.
- 7- Dis ; c'est quoi une start-up?, (21 mars 2016), 1001startups.fr/dis-cest-quoi-une-start-up/, visite le 24/12/2020 at 12 :55.
- 8- www.paulgraham.com/growth.html, visited 24/12/2020 a 12:44.