



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلا

معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم علوم التسيير

الميدان: العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية

الفرع: علوم التسيير

التخصص: إدارة مالية



مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر بعنوان:

دور هيئات الدعم في تمويل المرأة المقاوله
-دراسة حالة ANADE وENGEM ولاية ميلا-

المشرف	إعداد الطلبة	
بوالريحان فاروق	بورومة أماني	1
	بولقرون وئام	2

لجنة المناقشة:

الصفة	الجامعة	اسم ولقب الأستاذ(ة)
رئيسا	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلا	
مشرفا ومقررا	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلا	بوالريحان فاروق
ممتحنا	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلا	

السنة الجامعية 2023/2022

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

أعوذ بالله من الشيطان الرجيم:

بسم الله الرحمن الرحيم

« الله لا إله إلا هو الحي القيوم لا تأخذه سنة ولا نوم، له ما في السموات والأرض من ذا الذي يشفع عنده، إلا بإذنه يعلم ما بين أيديهم وما خلفهم ولا يحيطون بشي من علمه، إلا بما شاء وسع كرسيه السموات و الأرض ولا يؤذه ،حفظهما وهو العلي العظيم» . صدق الله العظيم

البقرة: الآية200.

سكرو و عرقان

شكر و عرفان

قال الله تعالى " لئن شكرتم لأزيدنكم "

- الحمد لله الذي أثار لنا درب العلم والمعرفة وأعاننا على أداء هذا الواجب ووقفنا في إنجاز هذا العمل المتواضع ونسأله التوفيق والنجاح بإذنه.

في مثل هذه اللحظات يتوقف البراع ليفكر قبل أن يحط الحروف ليجمعهما في كلمات تتبعثر الأحرف وعبثاً أن تحاول تجميعهما في سطور ... سطوراً كثيرة تمر في الخيال ولا يبقى لها في نهاية المطاف إلا قليلاً من الذكريات وصوراً تجمعنا برفاق كانوا إلى جانبنا. فوجب علينا شكرهم

ونحن نخطو خطواتنا الأولى في عمار الحياة ...

أتوجه بجزيل الشكر والامتنان إلى كل من ساعدنا من قريب أو من بعيد على إنجاز هذا العمل إلى كل من أشعل شمعة في دروب عملنا ...

- لا يسعنا ونحن نضع هذا العمل إلا أن ننسب الفضل لذويه فالاعتراف بالجميل لأهله واجب وأكد نتقدم بأسمى عبارات الشكر والتقدير إلى الأستاذ والدكتور الفاضل والكريم " **بوالريحان** **فاروق** " لقبوله الإشراف على هذا البحث وعلى نصائحه وتوجيهاته التي لم يبخل علينا بها.

- كما نتقدم بالشكر الجزيل إلى الأستاذ " زيد جابر " لمساعدته الكبيرة لنا.

- كما لا ننسى كل من عمال الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر لولاية ميله وعمال

الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية

- وإلى كل من مد يد العون من قريب وبعيد ولو بكلمة طيبة

- إلى كل هؤلاء جازاهم الله كل خير في الدارين الدنيا والآخرة.

الأفداء

الأفداء



الحمد لله وكفى والصلاة على الحبيب المصطفى وأهله ومن وفى أما بعد:

الحمد لله الذي وفقنا لتتميم هذه الخطوة في مسيرتنا الدراسية بمذكرتنا هذه ثمرة الجهد والنجاح بفضلته تعالى مهداة إلى:

أعز الناس وأقربهم إلى قلبي إلى والدتي العزيزة ووالدي العزيز اللذان كانا عوناً وسنداً لي، وكان لدعائهما المبارك أعظم الأثر في تسيير سفينة البحث حتى ترسو على هذه الصورة حفظهما الله وأدامهما نورا لدرربي.

إلى كل إخوتي وأخواتي أولمن أقرت بهم عيني وبدأت معهم حياتي

إلى أساتذتي وأهل الفضل علي الذين غمروني بالحب والتقدير والنصيحة والتوجيه والإرشاد

إلى كل من ساهم في هذا العمل من قريب أو من بعيد ولو بقليل.

إلى كل هؤلاء أهديهم هذا العمل المتواضع ، سائلا الله العلي القدير أن ينفعنا به ويمدنا بتوفيقه.

أماني



أشكر الله العلي القدير الذي أنعم علي بنعمة العقل والدين القائل في محكم التنزيل :
"فوق كل ذي علم عليم" سورة يوسف(76)
أهدي ثمرة نجاحي هذا إلى خالقي ومسدد دربي وموجهي إلى طريق العلم طريق الهداية
والنور الصلاة والسلام على أشرف نبي الأنبياء المرسلين.
إلى من وضع المولى سبحانه وتعالى الجنة تحت قدميها ووقرها في كتابه العزيز إلى من
أفضلها على نفسي، ولم لا فلقد ضحت من أجلي ولم تدخر جهدا في سبيل إسعادي
(أمي الحبيبة).
إلى من علمني العطاء وإلى من أحمل اسمه بكل افتخار وأرجو الله أن يمد في عمرك
لترى ثمارا قد حان قطافها بعد طول انتظار
(والدي العزيز).
إلى الأمل الدافع للحياة والتي أعتبرها الدعم والكفاية والبداية أختي الغالية "آية".
إلى من أعتد عليهما في كل كبيرة وصغيرة أخوأي " عبد الوكيل "و" محمد عبد الصمد ."
إلى أهلي وأصدقائي وجميع من وقفوا بجواري وساعدوني بكل ما يملكون وفي أصعدة
كثيرة من بعيد أو من قريب.
وأم

فلا يزال
المحتجون

الصفحة	البيان	العنوان
	الشكر	
	إهداء	
I-III	قائمة لمحتويات	
V	قائمة الجداول	
VII	قائمة الاشكال	
أ-ت	مقدمة	
الفصل الأول: عموميات حول المشاريع الصغيرة والمؤسسات الناشئة.		
2	تمهيد	
3	ماهية المشاريع الصغيرة	المبحث الأول
3	مفهوم المشاريع الصغيرة	المطلب الأول
6	المعوقات التي تواجه المشاريع الصغيرة	المطلب الثاني
10	الإجراءات الواجب توافرها لإزالة هذه المعوقات وآليات معالجتها	المطلب الثالث
11	ماهية المؤسسات الناشئة	المبحث الثاني
11	مفهوم حاضنات الأعمال	المطلب الأول
13	مفهوم المؤسسات الناشئة	المطلب الثاني
18	تحديات حاضنات الأعمال والمؤسسات الناشئة	المطلب الثالث
18	المقارنة بين المشاريع الصغيرة والمؤسسات الناشئة	المطلب الرابع
21	خلاصة الفصل	

الفصل الثاني: مدخل مفاهيمي للمرافقة المقاولاتية والمرأة المقاولة

23	تمهيد	
24	المقاولاتية والمرافقة المقاولاتية	المبحث الأول
24	نشأة المقاولاتية	المطلب الأول
29	مفهوم المقاولاتية	المطلب الثاني
30	أجهزة الدعم والمرافقة في الجزائر	المطلب الثالث
36	ماهية المرأة المقاولة	المبحث الثاني
36	مفهوم المرأة المقاولة	المطلب الأول
40	الفرق بين المقاولة النسوية والمقاولة الرجالية	المطلب الثاني
40	العوامل المؤثرة على المرأة المقاولة	المطلب الثالث
43	واقع المقاولة النسوية في الجزائر	المبحث الثالث
44	قطاعات نشاط المرأة المقاولة ودور الدولة في دعمها	المطلب الأول
45	تجارب دولية عربية رائدة بمجال المقاولة النسوية	المطلب الثاني
54	تحديات ومعوقات المقاولة النسوية وسبل تأهيلها	المطلب الثالث
58	خلاصة الفصل	
	الفصل الثالث: دراسة حالة الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر و الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية -وكالة ميلة-	
60	تمهيد	
61	نظرة حول الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغر بالجزائر	المبحث الأول
61	التعريف بالوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر	المطلب الأول
64	تنظيم الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر	المطلب الثاني
67	طرق التمويل المطبقة داخل الوكالة وامتيازاتها	المطلب الثالث

73	تحليل وتقسيم معطيات الدراسة	المطلب الرابع
81	نظرة حول الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية	المبحث الثاني
81	التعريف بالوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية	المطلب الأول
84	تمويل المؤسسات في إطار الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية	المطلب الثاني
86	تقييم نشاط الوكالة ونتائجها في خلق وتمويل المؤسسات الصغيرة في الجزائر (2012-2020)	المطلب الثالث
93	اختبار الفرضيات	
95	خلاصة الفصل	
97	خاتمة	
100	قائمة المراجع	
104	ملخص	

قائمة الطلاب

الصفحة	العنوان	الرقم
16	منحى المؤسسة الناشئة Startup	01
34	صيغ التمويل لدى الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة	02
40	الفرق بين المقاولات النسوية والمقاولات النسائية	03
67	أنماط التمويل في الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر	04
74	توزيع القروض الممولة حسب النشاط والموجهة لشراء المواد الأولية خلال الفترة (2015-2020)	05
76	توزيع القروض حسب الشريحة العمرية خلال الفترة (2015-2020)	06
77	حسب التعليمي للمرأة المقاولات خلال فترة (2015-2020)	07
78	عدد النساء المقاولات المستفيدات من برنامج التكوين في التربية المالية خلال الفترة (2015-2020)	08
80	تحليل تطور عدد النساء المقاولات المستفيدات من برنامج إنشاء المؤسسات الصغيرة خلال الفترة (2015-2020)	09
85	التمويل الثلاثي الممنوح من طرف الوكالة	10
85	التمويل الثنائي الممنوح من طرف الوكالة	11
87	الزيادة التراكمية في عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	12
88	عدد المؤسسات المنشأة سنويا بتمويل من ANSEJ	13

قائمة الاسئلة

الصفحة	العنوان	الرقم
66	التنظيم المركزي للوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر	01
68	قرض ممنوح من الوكالة بمفردها	02
69	صيغة التمويل الثلاثي	03
75	توزيع القروض حسب النشاط خلال الفترة (2015-2020)	04
76	توزيع القروض حسب الشريحة العمرية (2015-2020)	05
77	توزيع القروض حسب المستوى التعليمي (2015-2020)	06
79	تطور عدد النساء المقاولات المستفيدات من برنامج التكوين في التربية المالية خلال الفترة (2015-2020)	07
80	تحليل تطور عدد النساء المقاولات المستفيدات من برنامج إنشاء المؤسسات الصغيرة خلال الفترة (2015-2020)	08
88	تطور إعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الممولة عن طريق الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية:	09
89	المشاريع الممولة في القطاع الفلاحي سنويا من 2011-2018	10
90	المشاريع الممولة في قطاع الحرف التقليدية سنويا من 2011-2018	11
90	المشاريع الممولة في قطاع البناء والأشغال العمومية سنويا من 2011-2018	12
91	المشاريع الممولة في قطاع المهن الحرة سنويا من 2011-2018	13
91	المشاريع الممولة في قطاع الصناعة سنويا من 2011-2018	14
92	المشاريع الممولة في قطاع الخدمات سنويا من 2011-2018	15
92	المشاريع الممولة في قطاع نقل البضائع سنويا من 2011-2018	16

ملائكة

عملت الجزائر على بناء اقتصاد قوي قائم على أساس الاستثمار الحقيقي، وذلك من أجل خلق مناخ اقتصادي واجتماعي محفز على إقامة استثمارات ومشاريع من شأنها خلق مناصب عمل للشباب البطال، وإنتاج منتجات تساهم في دعم الاقتصاد الوطني وتقليص فاتورة الاستيراد التي أثقلت كاهل الخزينة العمومية. فقامت من خلال برامجها التنموية بوضع مجموعة من الهياكل والأجهزة التي ستساهم في تحقيق هذه السياسات، فأوجدت هيئات ومؤسسات ووكالات خصيصا لدعم تمويل وإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مثل الوكالة الوطنية للقرض المصغر ANGEM، صندوق ضمان القروض CAC... و الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات ANADE. والتي ساهمت في تمويل العديد من المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وهذا من خلال مختلف الامتيازات والإعفاءات والخدمات الاستشارية التي تقدمها في سبيل دعم هذه المؤسسات والنهوض بالاقتصاد الوطني وتحقيق الاستقرار خاصة في ظل التحديات التي تواجهها الجزائر نتيجة للتغيرات والتحولات الاقتصادية العالمية.

حيث أن لهذه الهيئات أهمية كبيرة لا يقتصر دورها فقط في الرفع من مستوى الإنتاج وزيادة العائدات الناتجة عن نشاطات المؤسسات الجديدة التي تم إنشائها، بل يتعداه ليشمل دورها في تجديد النسيج الاقتصادي من خلال تعويض المؤسسات الفاشلة وإعادة التوازن للأسواق بالإضافة إلى دورها الكبير في بروز المرأة في شتى الميادين التي طلت حكرا على الرجل فقط.

حيث أصبحت المرأة المقاوله تحظى بمكانة هامة في المجتمع الجزائري، هذا ابعدها ما كانت تسيطر عليه فكرة أن المرأة تحنل الجانب الاجتماعي فقط، وهذا راجع لإسهاماتها في العديد من الإصلاحات التي عرفتها هذه الأخيرة في مختلف قطاعات البلاد.

وبما أن إنشاء المرأة لمؤسساتها الخاصة أصبح موضوعا يثير الكثير من الجدل في المجتمع، فإن إنجاح هذه العملية الطويلة والمعقدة يعد مهمة صعبة لكل امرأة حاملة للمشروع والتي تواجه معوقات ثقافية، اجتماعية وبيئية بالإضافة إلى محدودية التمويل المدعم للمرأة المقاوله ، وانطلاقا مما سبق يمكن صياغة الإشكالية الجوهرية للدراسة في السؤال التالي:

ما هو دور الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات (ANADE) والوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة (ANGEM) في تمويل المرأة المقاوله؟

ولمعالجة هذه الإشكالية نقوم بطرح الأسئلة الفرعية التالية:

1- هل خصائص الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات و القرض المصغر تلبي المتطلبات المالية لمشروع المرأة المقاوله؟

مقدمة عامة

- 2- ما هي العوامل التي ساعدت على انتشار المقاولات النسوية في الجزائر؟
- 3- إلى أي مدى ساهمت الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية والوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في دعم المرأة المقاولاتية خلال الفترة 2015-2020؟

فرضيات البحث:

- كإجابة مؤقتة على أسئلة البحث تم وضع الفرضيات التالية:
- هيئة الدعم والتنمية المقاولاتية القرض المصغر فعلا يلبين المتطلبات المالية لمشروع المرأة المقاولاتية.
 - من بين العوامل التي ساعدت على انتشار المقاولات النسوية في الجزائر نقص فرص الشغل وتوجهها للتكوين المهني المتخصص.
 - ساهمت الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية والوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر لولاية ميلة في دعم المرأة المقاولاتية بنسبة معتبرة مقارنة بالرجال خلال الفترة 2015-2020، وفي قطاعات متعددة.

أهمية الدراسة:

- تبرز أهمية البحث من خلال الجوانب التالية:
- الإحاطة بالجوانب المتعلقة بالقرض المصغر وهيئة دعم وتنمية المقاولاتية والتعرف على واقعها في الجزائر.
 - تسليط الضوء على مساهمة مديرية الوكالة الولائية في دعم المرأة المقاولاتية.
 - الاهتمام بالمشاريع المقاولاتية والتعرف على أهم المشاكل والمعوقات التي تواجهها.
 - كون مجال المقاولاتية يمكن المرأة من إبراز قدراتها المهنية في القطاع الاقتصادي.

أهداف الدراسة:

- نهدف من خلال الدراسة إلى البحث في:
- تباين الدور الذي قامت به الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر والوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية في تمويل المرأة المقاولاتية.

المنهج المستخدم:

- للإجابة على الإشكالية الرئيسية للدراسة والأسئلة المتفرعة منها واختبار صحة الفرضيات فقد اعتمدنا على:
- المنهج التاريخي في ظهور القروض المصغرة ودعم وتنمية المقاولاتية ، وعلى المنهج الوصفي لتوضيح بعض الجوانب المتعلقة بالهيئتين وأهميتها وعموميات وأساسيات حول المقاولات النسوية.
 - المنهج التحليلي والوصفي في الدراسة التطبيقية وذلك لربط الجانب النظري بالواقع العلمي والاستعانة بالأدوات الإحصائية كالجداول والأشكال البيانية.

مقدمة عامة

صعوبة الدراسة:

بكل بحث بطبيعة الحال هو عرضة لمجموعة من الصعوبات التي تعرقل تقدمنا لكن رغم ذلك تجاوزناها، ومن بينها ما يلي:

-نقص في المراجع الذي حال دون الوصول إلى مبتغانا المرجو.

-موضوع جديد يتطلب الكثير من الوقت.

-نقص في المعلومات المقدمة من طرف وكالة ميلة.

تقسيم الدراسة:

إن طبيعة الموضوع استدعت تقسيمه إلى فصلين أساسيين، الفصل النظري والفصل التطبيقي.

تضمن الفصل الأول: عموميات حول المشاريع الصغيرة والمؤسسات الناشئة حيث قسم بدوره إلى مباحث، حيث جاء في المبحث الأول ماهية المشاريع الصغيرة أما المبحث الثاني ماهية المؤسسات الناشئة.

تضمن الفصل الثاني: مدخل مفاهيمي للمرافقة المقاولاتية والمرأة المقاولاتية حيث جاء في المبحث الأول المقاولاتية والمرافقة المقاولاتية، والمبحث الثاني ماهية المرأة المقاولاتية، والمبحث الثالث واقع المقاولاتية النسوية في الجزائر.

تخصص الفصل الثالث: لواقع القرض المصغر وهيئة دعم وتنمية المقاولاتية للمقاولاتية النسوية في ولاية ميلة حيث جاء في المبحث الأول نظرة حول الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغر بالجزائر، والمبحث الثاني نظرة حول الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية .

الفصل الأول:

عموميات حول المشاريع الصغيرة والمؤسسات الناشئة.

تمهيد:

تحظى المشاريع الصغيرة والمؤسسات الناشئة في الوقت الراهن باهتمام مخططي السياسات الاقتصادية والاجتماعية في مختلف دول العالم المتقدم منها والنامي على حد سواء، وذلك انطلاقاً من الدور الحيوي لهذه الصناعات في تحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية لهذه الدول، وتؤكد تجارب العديد من الدول ، مثل اليابان والصين والهند والولايات المتحدة الأمريكية و ألمانيا وفرنسا وإيطاليا وغيرها من الدول الأوروبية والأسبوية، إن دعم وتشجيع المنشآت الصناعية الصغيرة قد حقق طفرة نوعية ملحوظة على المستويين الاقتصادي والاجتماعي بهذه الدول، فالمشاريع الصغيرة بطبيعتها لا تحتاج إلى رؤوس أموال ضخمة أو تقنيات معقدة، مما يجعل تخصصها في مجال محدد والسيطرة عليه أمر في متناول اليد ولهذا قمنا بعمل هذا الفصل في المبحثين التاليين:

المبحث الأول: ماهية المشاريع الصغيرة.

المبحث الثاني: ماهية المؤسسات الناشئة.

المبحث الأول: ماهية المشاريع الصغيرة.

أصبحت المشاريع الصغيرة في الآونة الأخيرة محط اهتمام عالمي نظرا لما تقدمه من فرص عمل وتحسين الدخل وزيادة التنمية على الصعيد الفردي والجماعي، وقد سعت كافة اتجاهات الحكومية والمنظمات غير الحكومية والقطاع الخاص إلى توفير البنية التحتية للمشاريع الصغيرة كي تنمو وتزدهر، وللتعرف أكثر على هذه المشاريع قمنا بالتحدث عن ماهية المشاريع الصغيرة من خلال المفهوم الشامل لها بالإضافة إلى تواجدها وكذا أهم الحلول الواجب توفرها لإزالة هذه المعوقات.

المطلب الأول: مفهوم المشاريع الصغيرة.

سنتطرق من خلال هذا المطلب إلى تعريف المشاريع الصغيرة وخصائصها وكذا أهمية المشاريع الصغيرة إضافة إلى أنواعها.

الفرع الأول: تعريف المشاريع الصغيرة وخصائصها.

أولاً: تعريف المشاريع الصغيرة.

اختلف الكتاب والباحثون في تعريف المشروع الصغير وذلك بسبب الاختلاف في تعريف مفهوم الحجم، وقد ظهرت عدة محاولات لتعريف المشروع الصغير من خلال :

- تحديد عدد العاملين .
- قيمة الموجودات.
- حجم المبيعات.

وقد يمكن تعريف المشروع الصغير بأنه ذلك المشروع الذي يستخدم عددا قليلا من العاملين ويدار من قبل المالكين ويخدم السوق المحلية. (العطية، 2001، صفحة 15)

- كما عرفت المشروعات الصغيرة بأنها وحدات صغيرة الحجم تنتج وتوزع سلعا وخدمات وتتألف من منتجين مستقلين يعملون لحسابهم الخاص في المناطق الحضرية من البلدان النامية، وبعضها يعتمد على العمل من داخل العائلة وبعضها الآخر قد يستأجر عمالا حرفيين ومعظمها يعمل برأس مال ثابت صغير أو ربما بدون رأس مال ثابت. (سالم، 2010، صفحة 64)
- كما عرفها القانون رقم 2 لعام 2016 تعرف بأنها تلك المؤسسات التي تمارس نشاطها في قطاعات الزراعة والصناعة والحرف التقليدية أو التجارة والخدمات والمهن والنشاط الفكري ويتم وضع تعريف وكذلك تحديد الحدود الدنيا والقصى لحجم كل نوع من أنواع المشاريع الصغيرة بقرار من مجلس الوزراء. (بحي، 2011)

فمن خلال التعاريف السابقة استنتجنا بأن المشاريع الصغيرة هي تلك الأنشطة الاقتصادية ذات الكيانات المحددة التي يتراوح عدد العاملين فيها بين خمسة وعشرة أشخاص، وأن مشروعات الأعمال الصغيرة هي تلك التي تحدد بأنشطة محددة وتمارس عملياتها وفعاليتها الاقتصادية في مناطق جغرافية معينة.

ثانياً: خصائص المشاريع الصغيرة.

هناك خصائص معينة تميزها عن غيرها من الصناعات، وهي كمايلي:

- ملائمة أنماط الملكية من حيث حجم رأس المال وملائمته لأصحاب هذه المشروعات، حيث أن تدني رأس المال يزيد من إقبال من يتصفون بتدني مدخراتهم على مثل هذه المشروعات نظراً لانخفاض كلفتها مقارنة مع المشروعات الكبيرة.
- انخفاض الحجم المطلق لرأس المال اللازم لإنشاء المشروعات الصغيرة وذلك في ظل تدني حجم المدخرات لهؤلاء المستثمرين في المشروعات الصغيرة والمتوسطة.
- مالك المنشأة هو مديرها، إذ يتولى العمليات الإدارية والفنية، وهذه الصفة غالباً على هذه المشروعات كونها ذات طابع أسري في أغلب الأحيان.
- الاعتماد على الموارد المحلية الأولية، مما يساهم في خفض الكلفة الإنتاجية، وبالتالي يؤدي إلى انخفاض مستويات معامل رأس المال / العمل.
- الارتقاء بمستويات الادخار و الاستثمار على اعتبار أنها مصدراً جيداً للإدخارات الخاصة وتعبئة رؤوس الأموال.
- صعوبة العمليات التسويقية والتوزيعية، نظراً لارتفاع كلفة هذه العمليات، وعدم قدرتها على تحمل مثل هذه التكاليف.
- تدني قدراتها الذاتية على التطور والتوسع، نظراً لإهمال جوانب البحث والتطوير وعدم الاقتناع بأهميتها وضرورتها.
- المرونة والمقدرة على الانتشار نظراً لقدرتها على التكيف مع مختلف الظروف من جانب، مما يؤدي إلى تحقيق التوازن في العملية التنموية.
- صناعات مكملة للصناعات الكبيرة، وكذلك مغذية لها.
- الانتقال إلى هيكل إداري، كونها تدار من قبل شخص واحد مسؤول إدارياً ومالياً وفنياً.
- تكلفة خلق فرص العمل فيها متدنية مقارنة بتكلفتها في الصناعات الكبيرة. (سالم، 2010،

الصفحات 64-65)

الفرع الثاني: أنواع وأهمية المشاريع الصغيرة.

أولاً: أنواع المشاريع الصغيرة.

يمكن تقسيم المشروعات الصغيرة إلى نوعين من المشروعات هما:

1. المشروعات محدودة الحجم: وغالبا متكون هذه المشروعات في شكل منظمات صغيرة لا توجد إمكانية لإنمائها في المستقبل مثل: بائع الزهور، ومحلات الكافيتيريا الصغيرة، (المقاهي)، وفي هذه الحالة فإن مالك المشروع قد يكون راضيا بمستوى وحجم الأعمال التي يديرها المشروع ويوفر له في نفس الوقت دخل مرضي من وجهة نظره.

2. المشروعات ذات النمو السريع: وتتميز هذه المشروعات بتوافر إمكانيات النمو لدى المشروع، ويبدأ المشروع عادة بحجم صغير يعكس المقدرة المالية لمالكه، ولكن مع احتمال أن يتوسع المشروع مستقبلا.

وتهدف هذه المنظمات إلى النمو السريع وغالبا ما يقوم بإدارتها فريق من المديرين يمكنهم الحصول على رأس مال يسمح بتقديم المنتجات أو الخدمات الجديدة للأسواق. (يوسف، 2016، الصفحات 40-41)

ثانياً: أهمية المشاريع الصغيرة.

تهدف إلى تشجيع المواطنين على إقامة المشاريع الصغيرة والمتوسطة كمنهج هام لاستغلال الطاقات المعطلة وإلحاقها بالأيدي المنتجة التي تساهم في البناء والتنمية والاعتماد على الذات في خلق الدخل، والذي يخرجها من دائرة العوز وانتظار الوظيفة، وتشجيع المواطنين على إقامة المشاريع الصغيرة وتطويرها، وتوجيه طاقاتهم للعمل الحر والريادة، وترسيخ قيمة العمل الحر وأهميته للمجتمع الأردني، وتشجيع أصحاب الأفكار الريادية على وضعها موضع التنفيذ، وتأتي أهمية المشاريع الصغيرة من خلال ما يلي :

- ✓ تعمل في مجال الأنشطة الإنتاجية والخدمية والسلعية والفكرية.
- ✓ تغطي جزء كبير من احتياجات السوق المحلي .
- ✓ تساهم في إعداد العمالة الماهرة .
- ✓ تشارك في حل مشكلة البطالة .
- ✓ تعد المكون الأساسي في هيكل الإنتاج والاقتصاد في بلدان العالم .
- ✓ استيعابها للقطاع الأكبر من العمالة في مختلف المجتمعات .
- ✓ تساعد على تطوير التكنولوجيا والفنون الإنتاجية المحلية في المجتمع ودفع هذه المشروعات إلى مواقف تنافسية جيدة .

✓ إن المشاريع الصغيرة تعمل على تحقيق التوازن الإقليمي في ربوع المجتمع لعملية التنمية الاقتصادية (صناعة، تجارة، خدمات، مقاولات)، وفي الانتشار الجغرافي وتحقيق النمط المتوازن لجميع أقاليم

الدولة، وزيادة حجم الاستثمارات في هذه الأقاليم، وزيادة فرص العمل وإزالة الفوارق الإقليمية الناتجة عن تركيز الأنشطة الاقتصادية في إقليم معين .

✓ تم استعراض كافة الأثرىاء والمشاهير في العالم نجد أنهم قد بدءوا بمشاريع صغيرة ثم أصبحوا من الشركات العملاقة .

✓ باتت المشروعات الصغيرة كواجدة من إحدى أدوات التنمية الاقتصادية والاجتماعية وأحد أهم عناصر الإستراتيجية في عمليات التنمية والتطور الاقتصادي في معظم دول العالم الصناعية والدول النامية على حد سواء. وإن هذه الشركات لديها قدرة على الاستجابة لمتغيرات السوق والتطور السريع لحركة العرض والطلب وباتت فرصها بالنمو والبقاء أكبر من الشركات الكبيرة ذات المرونة الأقل .

✓ إعداد الرواد (Entrepreneurs) من الشباب وزيادة نسبتهم من خلال تطوير الخطط والمناهج التعليمية وبرامج التدريب التي تؤهلهم ليصبحوا من رجال الأعمال، والاتجاه نحو العمل الحر الخاص وتعظيم فرص النجاح .

✓ تقديم التسهيلات والمزايا للمشروعات الصغيرة في مجالات إجراءات التراخيص والقروض والضرائب وتوفير البنية الأساسية اللازمة لإقامة المشروعات وغيرها من متطلبات قيامها ونجاحها.(سكارنة،

2008، الصفحات 92-93)

المطلب الثاني: المعوقات التي تواجه المشروعات الصغيرة.

لا تزال العديد من المجتمعات تعتمد كلياً على حكومتها، وبالتالي سيادة وسيطرة القطاع العام على الخاص، ولا تزال صناعة المشروعات الصغيرة في مراحلها الأولى في العديد من الدول وعلى وجه التحديد دول العالم الثالث، وتعرف تطوراً ضعيفاً مقارنة مع المشروعات الكبرى، وهذه قد تكون مختلفة من دولة إلى أخرى ومن قطاع إلى آخر. لازلت هناك بعض المعوقات التي تعتبر معوقات موحدة أو متعارفاً عليها، تواجه المشروعات الصغيرة في أنحاء العالم كافة، خاصة الدول النامية وتعتبر طبيعة المعوقات التي تتعرض لها متداخلة مع بعضها البعض، والتي حالت دون قيام هذه المشروعات بالدور المنوط بها، حيث تعاني هذه المشروعات من عدة معوقات تواجهها ابتداءً من فترة التفكير في المشروع وإنهاءً بالجوانب الإنتاجية والتسويقية، علاوة على المسائل المرتبطة بالجوانب القانونية البنوية وغير ذلك. ويمكن حصر هذه المعوقات فيما يلي :

1. المعوقات الاقتصادية: تعتبر المعوقات الإدارية والقانونية أهم المعوقات الاقتصادية وتعد مشكلة متعاظمة في الدول النامية، خصوصاً في جانب الأنظمة والتعليمات التي تهتم بتنظيم عمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أي ضعف مستوى الأداء التي يمارسه الأفراد المسؤولون عن إدارة هذه المشروعات، إضافة إلى الشكل التنظيمي الذي يحدد العلاقات بين هذه المشروعات كل منها بالآخر،

وبين هذه المشروعات وحكومته. إن المشكلات الإدارية قد تكون أصعب من سواها من المشكلات نظرا لمستويات الأداء الإداري المتخلفة القائمة على إدارة هذه المشروعات، في الوقت الذي نلاحظ فيه أن مفاهيم الإدارة وأساليب التسويق والإنتاج الحديثة، والمعايير المطلوبة في الأسواق تحتاج إلى تطور سريع، ومن ثم استثمار أساليب الإدارة والتنظيم الحديثة، والمرونة المطلوبة في عالم متغير يجب الرهان فيه على النجاح المؤسسي طويلا المدى. (اللطيف، 2018، الصفحات 8-13)

بالإضافة إلى معوقات اقتصادية أخرى لا تقل أهمية عن سابقتها وهي:

أ. التضخم: من حيث تأثيره في ارتفاع أسعار المواد الأولية وكلفة العمل، مما سيؤدي حتما إلى ارتفاع تكاليف التشغيل. وهنا تعترض هذه المنشآت مشكلة رئيسية وهي مواجهتها للمنافسة من المشروعات الكبيرة مما يمنعها ويحد من قدرتها على رفع الأسعار لتجنب أثر ارتفاع أجور العمالة وأسعار المواد الأولية.

ب. الضرائب: يعتبر نظام الضرائب أحد أهم المشاكل التي تواجه المشروعات الصغيرة والمتوسطة في جميع أنحاء العالم، وتظهر هذه المشكلة من جانبيين سواء لأصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة من حيث ارتفاع الضرائب، وهي كذلك مشكلة للضرائب نظرا لعدم توفر البيانات الكافية عن هذه المنشآت مما يضيق عمل جهاز الضرائب.

ت. المنافسة وندرة المواد الأولية: المنافسة والتسويق من المشاكل الجوهرية التي تتعرض لها المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وأهم مصادر المنافسة هي الواردات والمشروعات الكبيرة، ومن حيث الندرة في الموارد الطبيعية (الأولية) وعدم القدرة على المنافسة.

2. المعوقات القانونية والتشريعية: تتمثل في غياب القوانين والتشريعات والمؤسسات التي تعمل على دعم وحماية المنشآت الصغيرة والمتوسطة بشكل خاص، وهي تشكل القوانين الناظمة لعمل هذه المشروعات كالتشريع الضريبي والقوانين الخاصة بالاستيراد والتصدير، وعدم توفر ضمان اجتماعي في هذه المشروعات والبيروقراطية الحكومية.

3. المعوقات المالية والتسويقية: إن توافر رأس المال من أهم مكونات إنشاء وتشغيل أي مشروع صناعي (صغير، متوسط، كبير) الذي لا بد أن يمر ب ثلاث مراحل تمويلية بدءا بمرحلة التأسيس مروراً بمرحلة التشغيل وانتهاء بمرحلة التجديد والنمو أو الإحلال والتوسع، وفي هذه المراحل قد تختلف مصادر التمويل حسب احتياجات المشروع فإذا كانت مدخرات الأفراد كمصادر تمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير كافية فلاشك أن هناك مصادر بديلة لتمويل هذه المؤسسات وخاصة التمويل البنكي، ومن المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في حصولها على التمويل من المصارف نجد

ارتفاع أسعار الفائدة على القروض، وقصر فترة سدادها إلى جانب محدودية التمويل المتعلقة بالحجم والشروط والأولويات، ومن أبرز هذه الصعوبات هي :

- ✓ عدم توفر الاحتياجات التمويلية اللازمة .
- ✓ ضعف الترابط مع المنشآت الصناعية الكبيرة .
- ✓ تدني القدرة التنافسية وغياب الدراسات الاقتصادية والفنية .
- ✓ نقص المعلومات حول حجم وطبيعة وأثمان السلع المماثلة .
- ✓ غياب أجهزة الإشراف والرقابة ومركزية اتخاذ القرار .
- ✓ ضعف الثقة بين المستهلكين والمنتجات المحلية.

ونظرا لهذه المخاطر تتجنب المصارف التجارية توفير التمويل اللازم لهذه المشروعات نظرا لحرصهم على أموال المودعين الأمر الذي دفع الكثير من الدول لإنشاء مؤسسات مصرفية خاصة تقوم ب :

- توفير التمويل الضروري لها بشروط ملائمة لحجم ومقدرة هذه المشروعات، خاصة أن هذه المشروعات لا يمكن لها استقطابا لاستثمارات مالية الأجنبية .
- حل مشكلة الضمانات لهذه المشروعات التي تعاني من ضعف في المقدرة على تقديم الضمان بشكل فردي .
- تقديم الاستشارات للاستثمار السليم لرؤوس الأموال في هذه المشروعات .

○ الاستعانة بالقروض هي المصدر الأساسي لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في جميع أنحاء العالم.(اللطيف، 2018، الصفحات 8-13)

ومصدر هذه القروض عادة المصارف التجارية، ولذلك فإن لها دورا مهما جدا في مجال تمويل هذا النوع من المشروعات الصغيرة والمتوسطة، ويتمثل هدف هذه المصارف في تعظيم أرباحها، مما يدفعها إلى البحث عن اعلي عائد للقروض التي تمنحها، والاحتفاظ باحتياطات وسيولة مناسبة، والجمع بين هذه الأهداف يتم عادة من خلال إيجاد المقترض القادر على دفع سعر فائدة أعلى، وغير قابل للتغيير مما يعني أن المصارف تتطلع إلى استثمار ذي جودة عالية وبمعدل عائد مرتفع.

أما بالنسبة للمعوقات التسويقية فإنه لاشك في أن التطور الكبير الذي شهدته الأسواق التي يفرضها المستهلك على السوق وتبدل رغباته وسلوكه وتحديده لطبيعة المنتجات المطروحة في السوق من قبل تلك المشروعات، هذا الأمر جعل أساليب التسويق التقليدية عاجزة عن الاستمرار في الحصول على حصة ثابتة من السوق. وتتعرض هذه المشروعات لمنافسة كبيرة من قبل المشروعات الكبيرة، وغالبا ما تكون غير قانونية مما جعل التسويق إحدى المشكلات التي يجب على إدارة المشروعات الصغيرة وضع حلول تتجاوز هذه المعوقات،

كما أن هذه الإدارة تفتقر إلى بحوث في مجال السوق والحصول على المعلومات الملائمة في هذا الشأن حول (المنافسين، الموردين، التكنولوجيا، أسواق التصدير..... إلخ).

وتعاني بذلك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية مشكلة (التسويق) سواء على المستوى الداخلي أو على المستوى الخارجي، أي في مجال التسويق على المستوى المحلي والتصدير، ويعود ذلك أساساً إلى المنافسة التي تواجهها تلك المؤسسات سواء من جانب المؤسسات الكبيرة في القطاعين العام والخاص، أو من جانب غزو المنتجات الأجنبية لأسواقها والذي ينجم عن ضيق حجم سوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية بسبب ضيق المنافذ التسويقية التي يتم من خلالها تصريف المنتجات، وقد يؤدي ذلك إلى تعرض تلك المؤسسات إلى احتمالات التوقف المؤقت أو النهائي وهذا يرجع إلى عدم تفعيل قانون وعدم تفعيل حماية المنتج المحلي. (اللطيف، 2018، الصفحات 8-13)

4. المعوقات التكنولوجية: فلعل من أبرز خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أغلب الدول النامية هو إتباعها أسلوباً تكنولوجياً تقليدياً يقف حجر عثرة أمام تلك المؤسسات ويحول بينها وبين الدخول إلى أسواق واسعة، الأمر الذي يعرضها للمنافسة القاتلة وحرمانها من الدخول إلى أسواق جديدة.

ويمكن القول إن التكنولوجيا هي حجر الزاوية في جهود التنمية خاصة الصناعية لما تحتاج هذه الأخيرة إلى آلات ومعدات تستعملها المنشآت الصغيرة والمتوسطة، لأنها مورد قادر على خلق الثروة، وهي وسيلة تتيح لمن يملكونها ممارسة السيطرة الاجتماعية والاقتصادية من أجل التجديد والمنافسة الناجحة، خاصة داخل الأسواق لحدوث نمو لتلك المشاريع. من هنا تأتي أهمية اختيار التكنولوجيا المناسبة لتلك المشاريع وحسب قدراتها المتاحة، وتطوير تكنولوجيا ملائمة لها تتلاءم وطبيعتها وإمكاناتها الحالية، وتتيح لها الفرصة لاستغلال الموارد المادية والبشرية لهذه الموارد. ونجد أنه من بين المشاكل التي تواجهها تلك المؤسسات في مجال التكنولوجيا هما (مشكلة التجديد ومشكلة الابتكار)، والتي تتطلب وجود متخصصين ذوي مؤهلات فنية عالية في مجال البحث والتطوير.

5. المعوقات الاجتماعية والثقافية: تعتبر مشكلة العمالة الفنية المدربة من المشكلات الأساسية التي لا يمكن للمنشآت الصغيرة تجاوزها بسهولة، فنقص العمالة المدربة يعتبر من أهم العقبات التي تواجه تلك المؤسسات، وذلك نظراً لعدم ملائمة نظم التعليم والتدريب لمتطلبات التنمية الصناعية، إلى جانب ضعف الكفاءات والمهارات الإدارية والفنية لدى إدارات المشاريع الصغيرة والمتوسطة وعدم اهتمامها بالجوانب الخاصة بالتدريب والتأهيل البشري المناسب عبر إجراء الدورات التأهيلية المكثفة داخلياً وخارجياً لأهداف تحسين مستوى كفاءة الناشطين الإداريين والإنتاجيين.

وفي الوقت الحاضر فإن إعداد الكوادر أصبح من الضروريات الملحة والبدئية لأن وجود الآلات المتطورة في الإنتاج يتطلب من العامل مستوى "فنيا" و"علميا" يتناسب مع مستوى التطور هذه الآلات لكي يتمكن من استخدامها بشكل صحيح.

كذلك الافتقار إلى ثقافة المشروع ويعني عدم تطور المشروع الصغير وضعف الزيادة، والميل للعمل في مؤسسات القطاع العام، وحصر إدارة المشروع في عائلة واحدة، كل ذلك شكل عائقا أمام نمو المشروعات الصغيرة. فانعدام ثقافة الريادة والإبداع في مجتمعاتنا العربية التي تعمل على استقطاب الشباب نحو العمل الحر بدلا من الوقوف في طوابير تقديم طلبات التوظيف. (اللطيف، 2018،

الصفحات 8-13)

المطلب الثالث: الإجراءات الواجب توافرها لإزالة هذه المعوقات وآليات معالجتها.

إن زيادة الاهتمام بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة يفرض حتمية التخفيض من المشاكل والصعوبات التي تتعرض لها وهذا لتطويرها وتنميتها، وحتى يتحقق ذلك يجب أن تسند برامج الدعم لهذه المشاريع إلى إدارة دقيقة حول المشكلات التي تعوق نمو وتطور المشاريع الصغيرة والمتوسطة وكذا السبل الكفيلة بإزالتها، على أن تنطلق كل الإجراءات من صلب إستراتيجية تنمية للدولة تضع في اعتبارها أهمية المشاريع الصغيرة في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، ويمكن أن يتحقق ذلك من خلال:

- ✓ إنشاء بنك معلومات حول المشاريع الصغيرة لتوفير البيانات والمعلومات ويكون على صلة وثيقة بجهات حكومية ومؤسسات مالية .
- ✓ تقديم الخدمات الائتمانية وذلك بإزالة الحدود القصوى لمعدل الفائدة، وكذا زيادة عدد المشاريع المالية التي تقدم الائتمان وخاصة تلك التي يمكنها الوصول إلى المشاريع الصغيرة التي ضلت تعمل خارج نطاق سوق الائتمان الرسمي .
- ✓ تقديم المعونة الفنية، إذ أن المشاريع الصغيرة بحاجة ماسة إلى خدمات استشارية في مجال المال والأعمال وخاصة تلك المشاريع الجديدة التي تكبد تبدأ نشاطها، وتشمل هذه الخدمات تقديم النصح والإرشاد عند التأسيس والإسهام في اختيار المواقع وكذا حول أساسيات المحاسبة والإدارة المالية، عمليات تقييم السوق، تأهيل القوى العاملة، تحسين الإنتاجية، التسعير... ويمكن وضع برامج بحث تتقاضى الوكالات التي تقدم هذه الخدمات أتعابا مقابل ذلك .
- ✓ سهولة الحصول على التراخيص والإجراءات لأن هذا يسمح للكثير من المؤسسات الصغيرة الدخول إلى القطاع الرسمي .
- ✓ التخلص من المنافسة غير العادلة التي تكون في شكل إعانات تقدم للمشروعات الكبيرة وذلك بفتح أسواق جديدة أمام المشاريع الصغيرة والمتوسطة .

- ✓ زيادة الطلب على منتجات وخدمات المشاريع بإزالة الحواجز التي تحجب الشركات التجارية عن عمليات تسويقها، وأيضا لا عن طريق تخفيض الرسوم الجمركية أو الإعفاءات بنفس الأسلوب المتبع من المنشآت الكبيرة .
- ✓ توسع الأسواق الخاصة بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة من خلال التدابير الخاصة بالتعاقد من الباطن في المعاملات الخاصة بأعمال الصيانة وخدمات الإصلاح... إلخ .
- ✓ إعداد برامج خاصة لتدريب وتأهيل صغار المستثمرين .
- ✓ التوسع في إنشاء المجمعات الصناعية وإنشاء بنوك تهتم بتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة فقط ووضع الأسس التي على أساسها يقدم التمويل المشروعات بحيث تهتم البنوك والمشاريع المالية بالجانب الاقتصادي للمشروع .
- ✓ توفير السبل المتاحة لدعم هذا القطاع وفهم متطلباتها والوقوف على الصعوبات التي تعترضها للعمل على معالجتها وتفاديها وتهيئة المناخ التشريعي والقانوني المناسب والتمويل اللازم .
- ✓ وضع استراتيجيات واضحة ومحددة لتنمية الاقتصاد الوطني من خلال وضع نظام الأوليات لاختيار المشاريع الصناعية وتحديد دور القطاع الحكومي والقطاع الخاص في تنفيذ الخطة.
- ✓ يتطلب من الجهات المسؤولة عن هذا القطاع مضاعفة وتنسيق جهودها والإطلاع بدور فعال وأكثر ديناميكية من أجل زيادة وتنويع الدعم والمساندة اللازمة لتمكين هذه الصناعات من تجاوز ما تعانيه من معوقات والنهوض بها للتكيف مع متطلبات المنافسة المحلية والدولية المتطورة باستمرار. (باشا، 1999، صفحة 53)

المبحث الثاني: ماهية المؤسسات الناشئة.

تجمع الآراء على الأهمية المتعاظمة للمؤسسات الناشئة وعلى الدور الهام الذي تؤديه في الاقتصاد الوطني والاستقرار الاجتماعي سواء في الدول المتقدمة أو الدول النامية، كما راجت فكرة حاضنات الأعمال كثيرا بالنظر إلى دورها البارز في دعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة واستدامتها من خلال تقديم مختلف الخدمات على غرار، وهو ما أدى إلى إحداث آثار إيجابية على الاقتصاد المحلي للدول المتقدمة لذلك قمنا في هذا المبحث بالتعرف على مفهوم حاضنات الأعمال وكذا مفاهيم حول المؤسسات الناشئة إضافة إلى تحديات حاضنات الأعمال والمؤسسات الناشئة في الجزائر كما تطرقنا إلى أهم الفروقات بين المشاريع الصغيرة والمؤسسات الناشئة.

المطلب الأول: مفهوم حاضنات الأعمال.

سنتطرق من خلال هذا المطلب إلى لمحة تاريخية حول حاضنات الأعمال وكذا تعريفها إضافة إلى أهدافها وأنواعها.

أولاً: لمحة تاريخية حول حاضنات الأعمال.

تعتبر حاضنات الأعمال أحد الأدوات المستخدمة لترقية خلق شركات مقاولاتية ناجحة، وتعود فكرة ظهور وتطور حاضنات الأعمال، BTS، إلى 50 سنة خلت من الآن، وأول حاضنة أعمال تأسست سنة 1959م في بتافيا (Batavia) في نيويورك في الولايات المتحدة الأمريكية، كمبادرة لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجديدة في تأسيس وتطوير الشبكات، المهارات الإدارية، وتسويق المنتجات والخدمات ذات طابع ابتكاري وإبداعي ولكن ولغاية السبعينات، الفكرة كانت فريدة من نوعها وهدفها فقط كان دعم المشروعات الناشئة (Start_UP) التي تحتاج التوجيه ورأس مال مغامر لتجسيد أفكارها على أرض الواقع. اليوم انتشرت فكرة حاضنات الأعمال كثيراً في العديد من المناطق حول العالم وتجاوز عددها في الولايات المتحدة الأمريكية الآلاف، كما توجد في عديد من الدول الأوروبية، وجنوب أمريكا، وجنوب أفريقيا، والصين وكوريا، وعدد من الدول العربية بما فيها الجزائر. (شريفة، 2018)

ثانياً: تعريف حاضنات الأعمال .

استطاعت دراسات الباحثين المختصين في هذا المجال أن تعطي جملة من التعاريف المتناولة لحاضنات الأعمال نذكر منها ما يلي:

➤ حاضنات الأعمال والمشروعات مؤسسات تنموية وغير ربحية تسعى إلى دعم المبادلات الفكرية وتقديم المساعدات اللازمة للانطلاق ، وذلك عن طريق تهيئة البيئة المناسبة والتي تستطيع من خلالها المشاريع الحصول على الخدمات والإجراءات الداعمة ليصبح قادراً على الاعتماد على الذات في سوق العمل. (السنوسي، 2003، صفحة 15)

➤ وتعرف حاضنات الأعمال على أنها مؤسسات قائمة بذاتها لديها كيان قانوني تعمل على توفير جملة من الخدمات والتسهيلات للمستثمرين الصغار الذين يبادرون إلى إقامة مؤسسات صغيرة بهدف شحنهم بدفع أولي يمكنهم من تجاوز أعباء مرحلة الانطلاق (سنة مثلاً أو سنتين)، ويمكن للمؤسسة أن تكون تابعة للدولة وأن تكون مؤسسة خاصة أو مختلطة. (كريمو، 2015)

➤ كما تعرف على أنها عملية ديناميكية لتنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تمر بمرحلة التأسيس أو الإنشاء أو بداية النشاط وذلك بتقديم مختلف المساعدات المالية والفنية وغيرها من التسهيلات. (خليل و هناء، 2006)

ومن خلال التعاريف السابقة استنتجنا أن حاضنات الأعمال هي عبارة عن بناء مؤسسي مخصص لمساعدة منشآت الأعمال حديثة الإنشاء وكذلك المنشآت التي تكون في طور النمو بما يساعدها على البقاء في السوق أطول فترة ممكنة، كما يمكن تقديم الخدمات والتسهيلات الإدارية العديدة سواء كانت تسهيلات مالية أو إدارية متنوعة.

ثالثاً: أهداف حاضنات الأعمال.

تهدف حاضنات الأعمال إلى :

- توفير الدعم والتمويل، الخدمات الإرشادية والتسهيلات والخدمات الاستشارية.
- تمكين المبتكرين والمخترعين من تجسيد أفكارهم.
- التدريب الإداري والتقني.
- ربط المؤسسة بمختلف الجهات الحكومية.
- تنسيق التكنولوجيا. (كريمو، 2015)

رابعاً: أنواع حاضنات الأعمال.

هناك عدة أنواع من حاضنات الأعمال نختصرها فيما يلي:

- 1) حاضنات الأعمال: وهي التي تتعامل مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات التخصصات المختلفة والمتنوعة.
- 2) حاضنات الأعمال المتخصصة: هي تلك التي تتولى الاعتناء بصورة خاصة بتسمية الجوانب الاقتصادية للمنطقة التي تتواجد بها.
- 3) حاضنات الأعمال الدولية: يركز هذا النوع من الحاضنات على التعاون الدولي والمالي والتكنولوجي.
- 4) حاضنات الأعمال التكنولوجية: تعد من وحدات الدعم العلمي والتحديد التكنولوجي القائم في الجامعات ومراكز البحث العلمي. (كريمو، 2015)

المطلب الثاني: مفهوم المؤسسات الناشئة.

سننطلق في هذا المطلب إلى مفهوم المؤسسات الناشئة ودورة حياة المؤسسات الناشئة.

الفرع الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة.

أولاً: تعريف المؤسسات الناشئة .

➤ تعرف المؤسسة الناشئة Start up إضافة لتكون من جزأين "Start" وهو ما يشير إلى فكرة الانطلاق و"UP" وهو ما يشير إلى فكرة النمو القوي. وبدأ استخدام المصطلح (Start up) بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة، وذلك مع بداية ظهور شركات رأس مال المخاطر (capital_risque) ليشع استخدام المصطلح بعد ذلك، وفي أيامنا الحالية يوجد المصطلح ويعرفه القاموس الفرنسي la rousse أعلى أنها المؤسسات الشابة المبتكرة، في قطاع التكنولوجيا الحديثة. (شريفة، 2018)

➤ كما عرفها "Eric Reis" بأنها مؤسسة إنسانية بشرية تهدف إلى خلق منتج جديد أو خدمة جديدة في ظل ظروف عدم اليقين. (آمنة، 2021)

➤ في حين عرفها البروفيسور ورجل الأعمال "ستيف بلانك" أن المؤسسة الناشئة ليست نسخة مصغرة من المؤسسات الكبرى، بل هي تلك المؤسسات التي تنتقل من فشل إلى فشل بسرعة حتى تحقق النجاح في الأخير حيث تتعلم باستمرار من الزبائن وهو ما يعلمها التكيف. (يوسف و صديقي، 2021)

ومن خلال التعاريف السابقة يمكن القول بأن المؤسسات الناشئة هي مؤسسات حديثة النشأة تبنى على أساس فكرة مبتكرة من طرف المفاوض يتميز بخصائص معينة وهدفها النمو الذي تحققه سريعا كما لا يمكن حصرها في المجال التكنولوجي، بحيث تواجه خطرا عاليا بالفشل كونها تعتمد على منتجات أو خدمات مبتكرة تخترق بها أسواق غير مشبعة أو تخلق أسواق جديدة كليا وبالتالي هي تعمل في ظروف عدم التأكد الشديد ولذا يقوم المؤسسون بتصميم نموذج أعمال قابل للتطوير بشكل فعال.

ثانيا: خصائص المؤسسات الناشئة.

تتميز المؤسسات الناشئة بمجموعة من الخصائص والمتمثلة في:

- مؤسسات حديثة العهد أي أنها تتميز بكونها مؤسسات شابة يافعة وأمامها خياران إما التطور والتحول إلى مؤسسات ناجحة، أو إغلاق أبوابها والخسارة.
- سرعة النمو وهي إحدى السمات التي تحدد معنى المؤسسة الناشئة Start up هي إمكانية نموها السريع وتوليد إيراد أسرع بكثير من التكاليف التي تتطلبها للعمل، حيث أن المؤسسة الناشئة تتمتع بإمكانية الارتقاء بعملها التجاري بسرعة أي زيادة الإنتاج والمبيعات من دون زيادة التكاليف، كنتيجة على ذلك، ينمو هامش الأرباح لديها بشكل يبعث على الدهشة. وهذا يعني أنها لا تقتصر بالضرورة على أرباح أقل لأنها صغيرة، بل على العكس هي مؤسسات قادرة على توليد أرباح كبيرة جدا فالمؤسسات الناشئة مصممة لتنمو بسرعة حالما تعثر على نموذج عملها التجاري الأنسب.
- الاعتماد على التكنولوجيا حيث أن Start up تتميز بأنها مؤسسة تقوم أعمالها التجارية على أفكار رائدة، وإشباع لحاجات السوق بطريقة ذكية وعصرية حيث تعتمد المؤسسات الناشئة start up على التكنولوجيا للنمو والتقدم، والعثور على التمويل من خلال المنصات عبر الأنترنت ومن خلال الفوز بمساعدة ودعم من قبل حاضنات الأعمال.
- استنساخ نموذج مستدام أن كل مؤسسة ناشئة قابلة للاستنساخ غالبا إذ تمثل Airbnb و uber المثال الأفضل لديمومة استنساخ نموذج عمل تجاري في بيئات مغايرة وعلى نطاق أوسع يديره فريق مختلف مع الحفاظ التام على نفس معدلات الربحية. وقد يتطلب الأمر تعديلات طفيفة وأحيانا

ضرورية لتكييف النموذج على محلية السياق لكن المنطلق ذاته فإن كانت شركتك تلبى احتياجا محددًا بدقة، أو يقدم خدمة موجهة للتسويق على نطاق معين فمن الصعب تسمية شركتك بمؤسسة ناشئة. (منى، د. ميموني، و د. بوقطاية، 2020)

ثالثًا: دور وأهمية المؤسسات الناشئة:

إن بلدان دول العالم السائرة في طريق النمو ، في تنميتها تواجه تحديات هائلة عديدة منها التجهيز الصناعي غير الموجود تقريبًا، البطالة المتفشية ، فقر السكان ، ومستويات التعليم والتدريب التي تحتاج للترقية ، إضافة إلى التكاليف المعيشية المرتفعة باستمرار على الرغم من الاستثمارات الكبيرة التي استثمرت مليارات في بناء الهياكل الأساسية والأشغال العامة فقط ، تاركة قطاعات اجتماعيه هامه. فيرى الخبراء في المجال أن المؤسسات الناشئة لها دور مهم لمواجهة هذه التحديات و كذا إسهامها في النهوض باقتصادياتها كونها تساهم في الناتج المحلي الإجمالي و تُعجل بنموها. و يمكننا تلخيص أهمية و دور المؤسسات الناشئة في الدول السائرة في طريق النمو خاصة كالتالي:

- توفير فرص العمل الحقيقية المنتجة ومكافحة مشكلة البطالة: حيث تتميز بالقدرة العالية توفير فرص في العمل، إضافة إلى قدرتها استيعاب وتوظيف عمالة بخبرة قليلة أو حتى بدون خبرة وهو ما يمتص طالبي العمل خاصة ذوي الشهادات، أصحاب الأفكار وخريجي الجامعة، و بالتالي الرد المباشر على مشكله البطالة حيث تكافح الدول نفسها لخلق ظروف عمل على الرغم من سيرها في طريق النمو.
- الابتكار في البحث والتطوير: ولا سيما في مجال التكنولوجيا ، وهو أداء ضرورية أكثر من أي وقت مضى لتنمية أي بلد في العالم و القدرة على ابتكار وتطوير منتجات بتكلفة أقل بـ 24 مرة مقارنة بالمؤسسات الكبرى (حسب دراسة أمريكية).
- زيادة الإنتاجية والحفاظ على التنافسية: حيث لعبت دورا محوريا في العشرينات والسنوات الماضية وذلك باستخدامها أدوات ووسائل وكذا تقنيات إنتاجية حديثة قللت من التكاليف، ورفعت من مستوى جودة المنتجات، وكذلك مَّما ساعدها على ذلك "تبنيها للإستراتيجية التكنولوجية التي أكسبتها ميزة تنافسية.
- نشر القيم الايجابية في المجتمع: تعالج العديد من أهم المشاكل الاقتصادية والاجتماعية والثقافية من خلال الأبحاث التي تقوم بها المؤسسات الناشئة ، لتطوير و كذا إدخال قيم جديدة للمجتمع و المساهمة في تطوير ثقافة المستهلك و تشجيعه على تقبل التغيير.
- المساهمة في التطوير النسبي الاقتصادي: تعالج القضايا الاقتصادية من خلال أبحاثها وتساهم المؤسسات الناشئة في نشر القيم والمبادئ الاقتصادية والتنظيمية الإيجابية كالمبادرة، الإبداع،

الابتكار، إدارة الوقت، الكفاءة والفعالية. كما تساهم في إنتاج سلع وخدمات مبتكرة وجديدة مما يؤدي إلى التنوع في المنتجات، و المساهمة في تطوير إنشاء الأنسجة الاقتصادية الجديدة الأخرى التي تدعم الأنسجة التقليدية كالزراعة.

- استثمار المدخرات و تعزيز وجذب المستثمرين ورأس المال الأجنبي: القدرة على توظيف مدخرات صاحب أو أصحاب المشروع بدلا من بقائها مكتنزة أو موظفة في مجالات لا تخلق قيمة مضافة، مما يسمح بإحداث تراكم رأسمالي وكذا نقل شريحة أفراد من دخل أقل إلى دخل أعلى (إعادة توزيع الدخل) و جذب المستثمرين المحليين و الأجانب.
- المساهمة في النمو الاقتصادي: نظرا لما توفره من خلق وظائف جديدة على المدى الطويل و نمو دخلها السنوي الذي يساهم في خلق الثروة و المساهمة في الناتج الداخلي الخام، إضافة إلى كون غالبية هذه المؤسسات تجتاح أسواق عالمية و بالتالي جلب عملة أجنبية.
- مرونتها وقدرتها على التأقلم والاستجابة السريعة: من خلال مرونة عملياتها وسلاسة الحلول التي تجلبها، تأتي المؤسسات الناشئة بحل مشاكل تكاليف الإنتاج للشركات الكبرى والحلول للمشاكل الثقيلة التي كثيرا ما تفرضها الدول على السكان. (يوسف و صديقي، 2021)

الفرع الثاني دورة حياة المؤسسات الناشئة.

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

الشكل رقم (01): منحنى المؤسسة الناشئة Startup



المصدر: بالشعور شريفة، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة Startup

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

- **المرحلة الأولى:** وتبدأ قبل انطلاق لمؤسسة ناشئة، حيث يقوم شخص ما، أو مجموعة من الأفراد بطرح نموذج أولي لفكرة إبداعية أو جديدة أو حتى مجنونة، وخلال هذه المرحلة يتم التعمق في البحث، ودراسة الفكرة جيدا ودراسة السوق والسلوك وأذواق المستهلك لمستهدف للتأكد من إمكانية تنفيذها على أرض الواقع وتطويرها واستمرارها في المستقبل. والبحث عن من يمولها، وعادة ما يكون التمويل في المراحل الأولى ذاتي، مع إمكانية الحصول على بعض المساعدات الحكومية.
- **المرحلة الثانية: مرحلة الانطلاق،** في هذه المرحلة يتم إطلاق الجيل لأول من المنتج أو الخدمة، حيث تكون غير معروفة، وربما أصعب شيء يمكن أن يواجه المقاول في هذه المرحلة هو أن تجد من يتبنى الفكرة على أرض الواقع ويمولها ماديا، وعادة ما يلجأ رائد الأعمال في هذه المرحلة إلى ما يعرف بFFF (Fools, Family, Friends) فغالبا ما يكون الأصدقاء والعائلة هم المصدر الأول الذي يلجأ إليهم المقاول للحصول على التمويل، أو يمكن الحصول على تمويل من قبل الحمقى وهم الأشخاص المستعدين للمقامرة بأموالهم إذا صح القول خاصة عند البداية حيث تكون درجة المخاطرة عالية. في هذه المرحلة يكون المنتج بحاجة إلى الكثير من الترويج كما يكون مرتفع السعر، ويبدأ الإعلام بالدعاية للمنتج.
- **المرحلة الثالثة: مرحلة مبكرة من الإقلاع والنمو:** يبلغ فيها المنتج الذروة ويكون هناك حماس مرتفع، ثم ينتشر العرض ويبلغ المنتج الذروة في هذه المرحلة يمكن أن يتوسع نشاط إلى خارج مبتكره الأوائل، فيبدأ الضغط السلبي حيث يتزايد عدد المعارضين للمنتج ويبدأ الفشل، أو ظهور عوائق أخرى ممكن أن تدفع المنحنى نحو التراجع.
- **المرحلة الرابعة: الانزلاق في الوادي،** وبالرغم من استمرار لممولين 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 الأعمال في هذه المرحلة بإدخال تعديلات على منتجه وإطلاق إصدارات 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. (شريفة، 2018)
- **المرحلة السادسة: مرحلة النمو المرتفع،** في هذه المرحلة يتم تطوير المنتج بشكل نهائي ويخرج من مرحلة التجربة والاختبار، وطرحه في السوق المناسبة، وتبدأ الشركة الناشئة في نمو المستمر ويأخذ المنحنى

بالارتفاع، حيث يحتمل أن 20 إلى 30% من لجمهور المستهدف قد اعتمد الابتكار الجديد، لتبدأ مرحلة اقتصاديات الحجم وتحقيق الأرباح الضخمة. (شريفة، 2018)

المطلب الثالث: تحديات حاضنات الأعمال والمؤسسات الناشئة.

بالرغم من الدور الفعال الذي لعبته حاضنات الأعمال في العالم في دعم وترقية شركات المقاولاتية الناشئة، إلا أنها لا تزال في الجزائر بعيدة عن المرحل المتقدمة التي بلغتها بعض الدول. وعموما فإن كل من حاضنات الأعمال والشركات الناشئة في الجزائر يعاني جملة من النقائص، وتواجه تحديات تقف حائلا أمام تطورها، و يعود ذلك لعدة أسباب:

- حداثة ومحدودية كل من فكرة حاضنات الأعمال والشركات الناشئة في الجزائر.
- ضعف المورد البشري وعدم تأهيله، وافتقاره لخلفية كافية حول المقاولاتية في الجزائر التي تواجه العديد من الصعوبات والتحديات خاصة فيما يتعلق بنقص الأفكار الإبداعية والمبتكرة.
- ضعف التمويل، و نقص رأس المال المغامر للاستثمار.
- الإجراءات البيروقراطية، وعدم مواكبة التشريعات والقوانين.
- تخلف الإنتاجية، وعدم مطابقة المعايير الدولية، مما يجعل من المنتج الجزائري عاجزا عن دخول أسواق كبرى نظرا لضعف تنافسيته.
- ضعف الإنفاق الحكومي على البحث العلمي، وانفصال الجامعة ومركز البحث العلمي عن أرض الواقع.
- التخلف التقني، وعدم مواكبة التطورات الحاصلة في بيئة الأعمال العالمية (الدفع الالكتروني، والتجارة الالكترونية...).
- بالنسبة لحاضنة الأعمال العامة تعاني من مشكلة بعدها عن المناطق الحضرية، وعدم مطابقتها لنماذج الحاضنات المعمول بها في العالم مثل ارتفاع إيجارات للبنى التحتية التي توفرها لرواد الأعمال. (شريفة، 2018)

المطلب الرابع: المقارنة بين المشاريع الصغيرة والمؤسسات الناشئة.

قبل أن نخوض في تفاصيل الفروقات بين المشاريع الصغيرة والشركات الناشئة، من المهم أن نوضح مفهوم ريادة الأعمال، التي تأتي الشركات الناشئة كواحدة من أدوات التعبير عنه، وهو يركز بصورة أكبر على الطريقة التي يحقق بها الشخص الربح من خلال مشروعه التجاري، وحول المبدأ الذي يقوم عليه هذا المشروع. ريادة الأعمال هي المجال الذي يقوم فيه أصحاب الأفكار التجارية بإنشاء مشروعاتهم لتتوسع وتنمو وتحقق أرباحا، بناء على تقديم منتج جديد لسوق كبير من المستهلكين، وتلبية احتياجاتهم بطريقة مبتكرة، في سبيل تحسين حياتهم وجعلها أفضل وأكثر سهولة، واستخدام التكنولوجيا وتسخير الأدوات المتاحة

في تنفيذ هذا المشروع. وبعيدا عن فكرة الربح وتنفيذ الأفكار، كثيرون يعتبرون أن ريادة الأعمال تعتمد على المخاطرة، فمن يقومون بترك وظائفهم الثابتة المستقرة، ويبدؤون عملهم الخاص بطريقتهم، يصبح لديهم روح المبادرة والإصرار على النجاح، فرائد الأعمال يملك قراره بنفسه، ويتمكن من خلق الفرص من أبسط الإمكانيات، فهو لديه الشغف لأن يحدث تغييرا وقفزة في المجال الذي يعمل به.

1) الهدف من التأسيس

- الشركات الناشئة: عند التفكير في إنشاء شركة ناشئة، في أي من المجالات، يكون لدى صاحب الشركة، الذي يُلقب برائد الأعمال، التصور الذي يجعله يعتقد أن شركته بدأت لتكون مشروع قابل للتطوير وشركة كبيرة، ويقدم من خلالها منتج أو خدمة تُحدث تأثيرا على السوق والصناعة بكل عام، وتُغير في سلوك المستهلك أيضا، ومن الممكن أن تخلق سوقا مستهلكة جديدة من الأساس.

- المشروعات الصغيرة: لا تقدم المشروعات الصغيرة، على اختلاف مجالات عملها، أفكارا أو حلولاً مبتكرة لاحتياجات الناس، ولكن يتم تنفيذها في إطار السوق المحلية، وتعتمد على صاحب للمشروع، الذي لا يستهدف أن يتحول مشروعه إلى فكرة ضخمة، ولكنه يسعى إلى تحقيق التوسع، والوصول إلى معدلات ربح عالية.

2) خطوات التأسيس

- الشركات الناشئة: تعتمد أغلب الشركات الناشئة على الابتكار عند العمل على تقديم منتج أو خدمة، وهو الأمر الذي لا يمكن تحديده، مما يعني أن فرص حصول الشركة على الدعم والتمويل منخفضة قليلا، سواء من المستثمرين أو من خلال الاعتماد على القروض البنكية، تحتاج إلى مجهود أكبر من رائد الأعمال، فلا وجود لنموذج أعمال محدد يمكن له أن يتبعه، أو معرفة بالعدد الفعلي للعمال أو الموظفين، الأمر كله يعتمد على التجربة بشكل فعلي.

- المشروعات الصغيرة: تعتمد المشروعات التجارية الصغيرة على خطة عمل واضحة، ففي الغالب يمكن لصاحب المشروع أن يستلهم من تجارب ومشروعات المحيطين به، ويبدأ في التجهيزات والخطوات بشكل أسرع، كما أن معرفته بالتراخيص التي يستلزمها مشروعه، الذي قد يكون سوبر ماركت أو كوافير أو حضانة أو حتى مشروع صناعي صغير، يخلق لديه فرص أكبر في الحصول على التمويل والإلامام باحتياجات المشروع وخطوات تأسيسه. (الخليفة، 2016)

3) النجاح والفشل: الطبيعي أن يكون أي عمل تجاري عرضة للفشل أو النجاح، ولكن كثير من المتخصصين والخبراء يعتبرون أن فشل المشروعات الصغيرة من الممكن أن يرجع إلى عدم توفر التمويل الكافي، أو تعرض المشروع لمخاطر وأزمات اقتصادية معتادة، ولكن تظل نسبة نجاح أي مشروع صغير

أكبر بكثير من نجاح الشركات الناشئة، وذلك بسبب الأمور التي أوضحتها، فالابتكار ليس له معايير يمكن قياسه بها، واعتماد الشركات الناشئة على الابتكار يجعلها عرضة للتجربة وللفشل بنسبة أكبر.

(4) البيئة الصناعية أو السوق المحلي

- الشركات الناشئة: بسبب عدم وجود خطة عمل واضحة لهذه الشركات، التي تعتمد بصورة كبيرة على الابتكار والتجريب، إلى جانب قدرتها المحدودة في توفير فرص عمل، كون الوظائف أو الفرص التي قد تتيحها أو تحتاج إليها ليست معروفة من البداية، تجعل وجود فرص تدعمها وتساهم في إنجاحها أقل نسبيًا.
- المشروعات الصغيرة: التأثير الذي تُحدثه المشروعات الصغيرة على الاقتصاد المحلي واضح ومحدد، فهي تتمكن من توفير فرص عمل بصورة أكبر، واحتياجاتها التمويلية ليست ضخمة ومعروف الآليات التي تُمكنها من الربح، ولذلك قد تجد المشروعات الصغيرة دعماً أكبر من المجتمع الصناعي المحلي، وتوفر لها الدولة قروض تمويلية وتسهيلات.

(5) التمويل:

- الشركات الناشئة: طرق تمويل الشركات الناشئة قد تكون مختلفة، فرائد الأعمال يملك فكرة مبتكرة وقادرة على التغيير، فيبدأ بالبحث لها عن مستثمر يؤمن بها وبأهميتها، أو يمكن أن يشارك بها في مسابقات ريادة الأعمال المتاحة، وغيرها من الطرق والوسائل التي يمكن أن يستحدثها ليمول بها شركته.
- المشروعات الصغيرة: مسألة تمويل أي مشروع صغير تعتمد على صاحب المشروع نفسه، فهو يقوم بتمويله من ماله الشخصي أو من خلال الاقتراض من البنوك، والمنح التمويلية المتاحة.

(6) مدة المشروع أو الفكرة:

- الشركات الناشئة: يصف كثيرون الشركات الناشئة بأنها مؤقتة، بمعنى أنها إما تتحول لشركة كبيرة في خلال سنوات، أو تبقى لتصبح مشروع صغير، لأنها تعمل على منتج أو خدمة يمكن تكرارها وقابلان للتطوير.
- المشروعات الصغيرة: استمرار المشروعات الصغيرة يعتمد على مدى قدرة أصحابها على تحقيق الاستقرار والربح، فهي طالما تعمل وتنتج، ويمكن توسيع نطاقها قليلاً، تظل ناجحة ومستمرة إلى فترة غير معلومة. (الخليفة، 2016، الصفحات 63-67)

خلاصة الفصل الأول

على ضوء ما تقدم نخلص على أن المؤسسات الناشئة تكتسي أهمية كبيرة في الاقتصاد بتوفير مناصب العمل و تخريج مؤسسات ناجحة قادرة على الابتكار والاستمرار بالسوق خاصة في ظل التحديات التي تفرضها العولمة وتوسيع وتنويع القاعدة الاقتصادية من خلال استثمار الأفكار الإبداعية و الابتكارات الريادية الناجحة وتجسيدها وتحويلها إلى مشاريع اقتصادية واعدة.

كما أن حضانات الأعمال التكنولوجية الجزائرية بالرغم من حداثتها تقوم بدور حيوي في تنمية قطاع المؤسسات الناشئة وزيادة قدرتها التنافسية في ظل إستراتيجية وطنية واسعة للتنمية الاقتصادية، وتسعى الدولة الجزائرية أن تلعب دور كبير في ترقية اقتصاد المعرفة وهو ما يساعد على توفير واستحداث إطار قانوني مرن يتوافق مع تحديات حديثة ويسمح باستثمار الأفكار والإبداعات المتميزة وتحويلها إلى مشاريع اقتصادية ناجحة .

وكما أن المؤسسات الناشئة تساهم في تحقيق التنمية المستدامة من خلال أبعادها الاقتصادية والاجتماعية والبيئية. فهي فرصة الجزائر للانطلاق نحو التنمية المستدامة.

الفصل الثاني:

مدخل مفاهيمي للمرافقة المقاولاتية والمرأة المقاوله.

تمهيد

تسعى معظم الاقتصاديات في الوقت الراهن ، للاهتمام بالمقاولاتية لما لها من آثار ايجابية على مختلف جوانب الحياة الاقتصادية والاجتماعية، لذا تحاول الدول في كل مرحلة اتخاذ جملة من الإجراءات قصد تحسين مناخ الأعمال، وحث المزيد من الشباب للولوج لهذا المجال، كما بات معروفا انه من غير الممكن التحدث عن نمو اقتصادي مستدام، دون إدماج المرأة التي تمثل نصف المجتمع، خاصة دورها في الجانب المقاولاتي ، حيث أثبتت الدراسات في بعض البلدان أن هناك ارتباط قوي بين مستوى النشاط المقاولاتي النسوي والنمو، حيث أضحت تمثل احد أقطاب الاقتصاد وقاطرات نموه ومدى وجودها من عدمه هو الذي يفرق بين نمو مختلف الاقتصاديات ، كل هذا من شأنه حث جميع الجهات المعنية على الاهتمام بالظاهرة ، والسعي للبحث عن الطرق التي تساعد على استغلالها والاستفادة منها.

وفي الجزائر تساهم المرأة في النمو الاقتصادي على عدة أصعدة ومجالات ، وهذا ما يؤكد ارتفاع مؤشر مشاركة المرأة IPF لكن يبقى دورها في المجال المقاولاتي ضئيل نسبيا إذا مقارناه بالدول الأخرى، حسب ما أظهرته آخر الإحصائيات الصادرة عن المرصد العالمي المقاولاتي.

ونظرا للأهمية البالغة للمرافقة المقاولاتية والمقاولة النسوية تم التطرق في هذا الفصل إلى كل من :

المبحث الأول: المقاولاتية والمرافقة المقاولاتية.

المبحث الثاني: ماهية المرأة المقاولة.

المبحث الثالث: واقع المقاولة النسوية في الجزائر.

المبحث الأول: المقاولاتية والمرافقة المقاولاتية.

المطلب الأول: نشأة المقاولاتية.

لقد تطور البحث في مجال المقاولاتية حسب ثلاث اتجاهات فكرية، فإلى غاية الستينيات عرف هذا المجال سيطرة الاتجاه الوظيفي الذي يدرس المقاولاتية من الجانب الاقتصادي، ليظهر بعدها اتجاه ثان إلى جانبه يركز على دراسة خصائص الأفراد وتأثيرها على المقاولاتية، ومع بداية التسعينيات ظهر اتجاه جديد يتزعمه المسيرون اهتم بدراسة سير العملية ككل، وبعد عرض الاتجاه الاقتصادي سنقوم بالتطرق تباعا إلى اتجاه خصائص الأفراد واتجاه سير النشاط المقاولاتي.

الفرع الأول: المقاولاتية حسب الاتجاه الاقتصادي

لقد تمت دراسة المقاولاتية لفترة طويلة من الزمن انطلاقا من العلوم الاقتصادية والاجتماعية التي قامت بالتركيز على نتائج المقاولاتية في محاولة منها للإجابة على التساؤلين التاليين: ما هو تأثير الأنشطة المقاولاتية على الاقتصاد؟ ما هي الظروف الاقتصادية والاجتماعية والثقافية التي تشجع المقاولاتية؟ كما تضمن هذا الاتجاه محاولات عديدة لتعريف المقاول انطلاقا من وظائفه الاقتصادية، مما أدى إلى تطور مفهوم المقاول عبر الزمن تماشيا مع التحولات التي عرفها النظام الاقتصادي العالمي، حيث استعملت كلمة المقاول لأول مرة سنة 1616 من طرف Montchrétien وكانت تعني الشخص الذي يوقع عقدا مع السلطات العمومية من أجل ضمان انجاز عمل ما أو مجموعة أعمال مختلفة، وبناء على ذلك توكل إليه مهام تشييد المباني العمومية ، انجاز الطرق، ضمان تزويد الجيش بالطعام، إضافة إلى غيرها من المهام. ثم بدأ مصطلح المقاول يتوسع ليصبح أكثر شمولا في القرن الثامن عشر ليعني: " الشخص الذي يباشر في عمل ما" أو بكل بساطة هو "شخص نشيط يقوم بانجاز العديد من الأعمال".

وبالرغم من أن استعمال هذا المصطلح من قبل إلا أن الفضل في إدخاله إلى النظرية الاقتصادية يعود إلى كل من Cantillon.R سنة 1755 و Say.B.j سنة 1803، واللذان يعتبران من الاقتصاديين الأوائل الذين قدموا تصورا واضحا لوظيفة المقاول ككل. (علي، 2014-2015)

فالمقاول حسب Cantillon و Say هو شخص مخاطر يقوم بتوظيف أمواله الخاصة، و يعتبر Cantillon عدم اليقين عنصرا أساسيا في تعريفه للمقاول، حيث يعرفه وبغض النظر عن نشاطه، بأنه الشخص الذي يشتري (أو يستأجر) بسعر أكيد لبيع (أو ينتج) بسعر غير أكيد ولأن المقاول لا يمكنه التأكد من نجاح نشاطه الذي أسسه بأمواله الخاصة فهو يتحمل وحده الأخطار المرتبطة بشروط السوق، وبتقلبات الأسعار وبالظروف الطبيعية حيث يقوم بشراء العوامل الضرورية للإنتاج والمواد الأولية بسعر محدد، ليقوم بتحويلها أو بيعها، وفي المقابل لا يملك ضمانات لما سيجنيه، ولا يمكنه التأكد من المداخيل التي سيحصل عليها من

وراء ذلك، ولا من قدرة مشروعه على تغطية التكاليف وتحقيق الأرباح والتي هي الدافع الأساسي من وراء نشاطه.

يعكس هذا التعريف خصائص الفترة الزمنية التي عاش فيها الباحث، والتي تتميز باقتصاد مبني أساسا على الفلاحة، مع تطور ملحوظ للمبادلات التجارية.

ما بالنسبة إلى Say الأمر الذي يميز المقاول وخاصة الصناعي هو قدرته على تطبيق العلم والمعرفة، حيث فرق بين كل من العالم الذي يدرس قوانين الطبيعة ويقوم بإجراء البحوث، المقاول، والعامل الذي يعمل لحسابهما، فالمقاول يقوم باستغلال المعارف التي يمتلكها العالم من أجل إنتاج سلع ذات منفعة، ويعتمد في ذلك على العامل الذي تتمثل مهمته في انجاز العمل، ويصف Say أيضا المقاول والذي يمكن أن يكون فلاحا، حرفيا أو تاجرا بأنه الوسيط بين طبقات المنتجين لمختلف عوامل الإنتاج من ملاك الأراضي وعمال وأصحاب رؤوس الأموال، وبين هؤلاء والمستهلك.

ونظرا لخبرته الكبيرة في المجال الصناعي ومجال البنوك يدرك Say أن المقاول هو قبل كل شيء منظم، حيث يقوم بالتنسيق بين عوامل الإنتاج المختلفة: الأرض، العمل، رأس المال من أجل الوصول إلى تحقيق أقصى منفعة ممكنة وبالمقابل تترافق بعض الأنشطة الصناعية دائما وحتى المسيرة منها بشكل جيد بعض الأخطار التي تجعلها عرضة للفشل.

إضافة إلى تمتع المقاول بخاصية مهمة أخرى وهي قدرته الكبيرة على الحكم حيث يقوم بتقييم الاحتياجات والوسائل الضرورية لإشباعها، ويوازن بين الهدف والوسائل التي يمتلكها.

يتفق Say و Cantillon في أنه لا يشترط أن يكون المقاول شخصا ثريا إذ يمكنه اللجوء إلى الاقتراض من الآخرين، وبذلك يفرق بين الرأسمالي الذي تتمثل مهمته في إقراض الأموال مقابل الحصول على مبلغ معين يعرف بالفائدة، وبين المقاول الذي يتحمل المخاطر التي يمكن أن تعرقل نجاح نشاطه الذي أسسه بأمواله الخاصة، أو باللجوء إلى الاقتراض من ملاك رؤوس الأموال.

وكذلك نجد أعمال Marshal. A الذي يعتبر من أوائل الكتاب الانجليز الذين اهتموا بالمقاول وذلك في بداية القرن العشرين، حيث تزامنت أعماله مع ظهور المؤسسات الكبيرة، ولذلك فهو يعتبر أن تحول الاقتصاد من الاعتماد على نظام الحرف الصغيرة التي يسيرها العمال أنفسهم إلى نظام المؤسسات الكبيرة المسيرة من طرف مقاولين رأسماليين يتطلب وجود رجال ذوي طاقات كبيرة تتمثل مهمتهم في تسيير الإنتاج بطريقة تؤدي إلى جعل الجهد المبذول يقدم أحسن نتيجة ممكنة من أجل إشباع الحاجات الإنسانية. ونلاحظ أن Marshal لم يفرق بين المقاول والمسير حيث عرف المقاول بتسليط الضوء على قدراته التسييرية وعلى قدرته على تنظيم عمل عدد كبير من الأشخاص. (علي، 2014-2015)

وبالرغم من مختلف هذه الدراسات، لم يصبح المقاول عنصرا محوريا في التطور الاقتصادي إلا مع ظهور الأبحاث التي قام بها أب المقاولاتية Schumpeter.A.J سنة 1935، حيث يعتبر هذا الباحث أول من تظن لأهمية عامل التغيير، وذلك عن طريق الاستعمال المختلف للموارد والإمكانات المتاحة للمؤسسة، وضرورة العمل على اكتشاف واستغلال الفرص الجديدة، وإدخال تنظيمات جديدة، حيث تتمثل وظيفة المقاول في "البحث عن التغيير والتصرف بما يوافق واستغلاله كأنه فرصة".

فالمقاول حسب Schumpeter وقبل كل شيء شخص مبدع يقوم باستخدام الموارد المتاحة بطريقة مختلفة، كما يعتمد على الاختراعات والتقنيات المبتكرة من أجل الوصول لتوليفات إنتاجية جديدة تتمثل في:

- صنع منتج جديد؛
- استعمال طريقة جديدة في الإنتاج؛
- اكتشاف قنوات توزيع جديدة في السوق؛
- اكتشاف مصادر جديدة للمواد الأولية أو المواد نصف المصنعة؛
- إنشاء تنظيمات جديدة.

ومن أجل الإبداع، يقوم المقاول بتحمل الأخطار المترتبة عن عملية البحث عن تنظيمات جديدة لعوامل الإنتاج، ولكنه لا يتحمل هو بنفسه الخطر الذي يمكن أن يلحق بمؤسسته إنما سوق رؤوس الأموال هي التي تسمح له بإيجاد ممولين يتحملون الأخطار بدلا عنه، كما أن الدافع الأول الذي يحركه لا يكمن في البحث عن الأرباح، وإنما هي الرغبة في النجاح من خلال تحقيق تنظيمات جديدة.

أما بالنسبة إلى Kizner المقاول هو شخص حساس للفرص، ففي حين أن وظيفة المقاول حسب Schumpeter تتمثل في إحداث حالة تخل بالتوازن وتكسر الروتين من أجل إحداث التغيير، فالمقاول حسبه تتمثل مهمته في إعادة حالة التوازن باستغلال الفرص الناتجة عن اختلاله، فالخاصية الأساسية للمقاول حسبه تتمثل في إدراكه لوجود فرص مربحة معرفة بالفرق بين أسعار المدخلات وأسعار المخرجات..

كما يفرق بين المقاولاتية والتسيير، فإذا كان المقاول ينتج عندما يقوم شخص باستغلال فرص ربح غير مستغلة، فالمسير يسعى للرفع من فعالية طرق الإنتاج إلى أقصى حد ممكن وذلك بتعظيم كمية المخرجات انطلاقا من مستوى معين من المدخلات. (علي، 2014-2015)

وعلى عكس النظريات الاقتصادية التي ركزت على دراسة تأثير المقاولاتية على الاقتصاد ظهرت مجموعة من النظريات الثقافية والتي تندرج ضمن النظريات الاجتماعية تم بدراسة أسباب المقاولاتية والعوامل الثقافية التي تساهم في ترقيتها ومن روادها Weber. M والذي من خلال كتابه الذي أصدره سنة 1905 أراد أن يبين أن المقاولاتية هي خاصية مرتبطة بالمجتمع الغربي حيث قام بالربط بين مبادئ المذهب

البروتستانتية للديانة المسيحية ونشاط المقاول ، وتوصل إلى نتيجة تتمثل في أن قيم المذهب البروتستانتية هي السبب في الازدهار الاقتصادي للمجتمع.

إن الاتجاه الاقتصادي تتمتع بأهمية كبيرة، حيث ساهم في إعطاء أسس تاريخية لمجال المقاولاتية، غير أن هذا الاتجاه الذي استمر إلى غاية نهاية السبعينيات لم يساهم كثيرا في تحسين فهمها للظاهرة، نظرا لاتساع وتشعب مجال المقاولاتية التي ترتبط مع العديد من العوامل المتنوعة التي تتجاوز نطاق حدود العلوم الاقتصادية.

ثانيا-المقاولاتية حسب اتجاه خصائص الأفراد:

لقد تم التركيز في هذه الاتجاه على المقاول في حد ذاته، وذلك بدراسة خصائصه باعتبارها وسيلة يمكن من خلالها فهم النشاط المقاولاتي، وفي هذا الإطار ظهرت مجموعة من الدراسات قامت بدراسة المقاول انطلاقا من الخصائص النفسية والخصائص الشخصية، والتي سعت للإجابة عن نوعين من الأسئلة: من هو المقاول، ما الذي يميزه عن الآخرين؟ وكذلك لما يصبح مقاولا، لماذا يقوم بإنشاء مؤسسته الخاصة.

أولا: الخصائص النفسية:

حاولت إيجاد خاصية رئيسية، أو مجموعة من الصفات يمكن من خلالها التعرف على المقاول، فنجد أعمال D.McClelland في بداية الستينات الذي بين من خلال دراسته أن الخاصية الأساسية التي تميز سلوك المقاول هي الحاجة إلى الإنجاز، بمعنى الحاجة للتفوق وتحقيق الهدف، فحسبه المقاول هو شخص تحكمه حاجة كبيرة للإنجاز، يبحث عن مواقف تسمح له برفع التحدي والتي من خلالها يقوم بتحمل المسؤولية في إيجاد الحلول المناسبة للمشاكل التي تواجهها. (علي، 2014-2015)

ثانيا: الخصائص الشخصية:

اهتمت بدراسة الخصائص الشخصية للمقاول مثل الوسط العائلي الذي ينتمي إليه، المستوى التعليمي الذي يتمتع به، الحيرة المهنية الملكية، السن...الخ.

تعرض هذا الاتجاه إلى انتقادات كثيرة وذلك نهاية الثمانينات، كونه غير قادر على تقديم شرح شامل للظاهرة، فبين الصب شرح تصرف بهذا التعقيد بالاعتماد فقط على بعض الصفات النفسية أو الشخصية.

ثالثا: المقاولاتية حسب سير النشاط المقاولاتي:

لقد اهتم الاتجاه الاقتصادي بدراسة دور المقاول في الاقتصاد والمجتمع ككل، واهتم اتجاه خصائص الأفراد بشرح تصرفات المقاول وسلوكه، ولذلك جاء هذا الاتجاه كحتمية تنادي بضرورة تغيير مستوى التحليل في الأحداث المنجزة في هذا المجال وذلك بوضع المقاول جانبا والتركيز عوض ذلك على دراسة ما الذي يحدث فعلا في المقاولاتية

وفي هذا الإطار ظهرت مجموعة من الدراسات ركز الباحثون من خلالها على دراسة العوامل الأساسية التي تسمح للمقاول والمؤسسة الجديدة بالنجاح، من بينها تجد أعمال Drucker الذي أشار في مطلع الثمانينات إلى التحول الكبير الذي طرأ على النظام الاقتصادي والذي انتقل بفضل روح المقاولاتية من اقتصاد مرتكز على أساسا على المسيرين إلى اقتصاد مبني على المقاولين.

فبالنسبة له تكمن أسباب نجاح المقاول حسبه في الإبداع الذي يعتبر وسيلة ضرورية لزيادة الثروات: "يجب على المقاولين البحث عن مصادر الإبداع، وعن المؤشرات التي تدل على الابتكارات التي يمكنها النجاح، ويجب عليهم أيضا الاطلاع على المبادئ التي تسمح لهذه الابتكارات بالنجاح وتطبيقها". كما ركز أيضا على أهمية التغيير، والذي يستطيع المقاول من خلاله استعمال الموارد المتاحة بطيئة جديدة وبشكل مختلف عما سبق، كأن يقوم مثلا بتغيير المجال أو القطاع الذي يستغل فيه المقاول هذه الموارد إلى قطاع آخر ذو مردودية أحسن وإنتاجية أعلى، أو أن يقوم باستعمال الموارد التي يمتلكها أو تنسيقها بطرق جديدة تعطيها أكثر إنتاجية.

ويشير Gartner أيضا من رواد هذا الاتحاد، حيث اقترح على الباحثين الاهتمام بدراسة سير عملية إنشاء المؤسسة الجديدة أي الاهتمام بما يفعله المقاولون فعلا عوض الاهتمام بما هم عليه، وقدم نموذجا يصف فيه عملية إنشاء مؤسسة جديدة، هذا النموذج له أربعة أبعاد تتمثل في: الخيط، الفرد، سير العملية والمؤسسية، يعتبر الباحث مجموع النشاطات التي تسمح بإنشاء مؤسسة جديدة كمتغير واحد من النموذج الذي قدمه دون إعمال الأبعاد الأخرى. وتتمثل هذه النشاطات فيما يلي:

- البحث عن الفرصة المناسبة؛
- جمع الموارد؛
- تصميم المنتج؛
- إنتاج المنتج؛
- تحمل المسؤولية أمام الدولة والمجتمع؛

لقد اهتم الباحثون بهذا الاتجاه لأنه يسمح لهم بالخروج من التصورات السابقة الضيقة والمحدودة التي تتحصر في دراسة عامل واحد، صفة إنسانية، أو وظيفة اقتصادية لعملية معقدة والتي يجب أن تدرس ككل متكامل ومن جميع الجوانب حتى تتمكن من فهمها بشكل أفضل. (علي، 2014-2015)

المطلب الثاني: مفهوم المقاولاتية.

أولاً: تعريف المقاولاتية.

أصبح مفهوم المقاولاتية شائع الاستعمال ومتداول بشكل واسع، بعد أن تناول العديد من الاقتصاديين والإداريين مسألة المبادرة الفردية والمقاولاتية، ويعد "بيترد راكر" من الأوائل الذين أشاروا إلى ذلك في سنة 1985م، من خلال إشارته إلى تحول الاقتصادية الحديثة من اقتصاديات التسيير إلى اقتصادية مقاولاتية.

➤ حيث استخدم مفهوم المقاولاتية على نطاق واسع في عالم الأعمال اليابانية أين تنتشر مؤسسات الأعمال المقاولاتية نتيجة التقدم التكنولوجي والسلعي والخدمي، فلقد كانت المقاولاتية تعني دائماً الاستحداث، أما في حقل إدارة الأعمال فيقصد بيها إنشاء مشروع جديد أو تقديم فعالية مضافة إلى الاقتصاد. (احمد و اخرون، 2006)

➤ كما عرفها "بيتر" و"هيسريش (peters et hisrish)" على أنها نوع من السلوك يتمثل في السعي نحو الابتكار، تنظيم وإعادة تنظيم الآليات الاقتصادية والاجتماعية من أجل استغلال موارد وحالات معينة، تحمل المخاطرة وقبول الفشل، أنه مسار يعمل على خلق شيء ما مختلف والحصول على قيمة بتخصيص الوقت والعمل الضروري مع تحمل الأخطار المالية والنفسية، والاجتماعية المصاحبة لذلك والحصول على نتائج في شكل رضا مالي وشخصي. (قوجيل، 2015-2016)

➤ كما تعرف كذلك بأنها مجموعة من المجالات والتخصصات الأكاديمية تتضمن ريادة الأعمال وإقامة المشروعات الصغيرة والشركات العائلية والمشروعات الحرة وتطوير المشروعات المتناهية الصغر والتنمية الاقتصادية وسيادة الأعمال النسائية وريادة أعمال الأقليات. (زيدان، 2007)

ومن خلال التعاريف السابقة الذكر يمكن القول بأن المقاولاتية هي القيام بتأسيس مشروع جديد أو خلق نشاط جديد عن طريق استغلال الفرص المتاحة وتقوم أيضاً بتحمل المسؤولية في ظل النتائج الغير مؤكدة والقدرة على التحكم في الموارد واستغلالها أحسن استغلال.

ثانياً: أهمية المقاولاتية.

تساهم المقاولاتية في عملية التنمية، وتحقيق الكثير من الأهداف الاقتصادية والإجمالية والتي من بينها ما يلي:

- محرك ودافع أساسي لتغيير ثقافة المجتمع عن طريق تغيير ثقافة العمال.
- تعزيز سمعة الأعمال من خلال الاستقامة والمسؤولية.
- تحقيق رضا وولاء الزبون المتفوق بامتلاك المرونة للإستراتيجية اللازمة وتشجيع الابتكار.
- تعزيز بيئة ذات إنجاز متفوق للتحفيز والمحافظة على أفضل المهارات. (يوسف ك.، 2016،

صفحة 18)

- اكتشاف كافة الفرص المتاحة في بيئة العمل، والاستفادة منها.
- الاستقلالية في العمل.
- تمثل فرصة للتميز وتحقيق الإنجاز.
- المساهمة في خدمة المجتمع.
- تعد إستراتيجية هامة لتحقيق النمو السريع، والميزة التنافسية.
- استحداث أنشطة اقتصادية جديدة .
- تقليل هجرة الكفاءات خرج الوطن.(الرميدي، 2018)

ثالثا: خصائص المقاولاتية.

تملك المقاولاتية أهمية في الأداء الاقتصادي ومن المفيد تحديد العلاقة الفارقة بينهما، لأن كل من الأعمال الصغيرة والمقاولاتية تخدم مختلف الوظائف الاقتصادية وتؤمن فرصا مختلفة، وعموما فإن هناك ثلاث خصائص تشكل علامة فارقة بين المقاولاتية من جهة والأعمال الصغيرة من جهة أخرى، تتمثل في الآتي:

- الإبداع: يرتكز نجاح المقاولات على الإبداع مثل منتج جديد، طريقة جديدة في تقديم المنتج أو الخدمة، أو التسويق أو التوزيع. أما المنظمات الصغيرة فتؤسس وتقدم المنتج أو الخدمة وتميل إلى الإنتاج بالطريقة التي تؤسسها، وهذا لا يعني أنها لا تعمل شيئا جديدا ولكنها تميل إلى المحلية، ولا تعمل إلى التوجه نحو العالمية.
- إمكانية النمو: المقاولات تملك قدرة قوية وإمكانية النمو أكثر من الأعمال الصغيرة، وكذلك تركز على الإبداع، بينما المشروعات الصغيرة والمتوسطة قد تكون فريدة فقط من الناحية المحلية في الغالب محدودة في إمكانية النمو.
- الأهداف الإستراتيجية: إن المشروع المقاولي عادة يذهب إلى أبعد من الأعمال الصغيرة في الأهداف، حيث نراه يملك أهداف إستراتيجية ترتبط بالنمو، تطوير السوق، الحصة السوقية، المركز السوقي، رغم أن المشروعات الصغيرة والمتوسطة تملك بعض الأهداف تكون عادة مرتبطة بالمبيعات وبعض الأهداف المالية.(الرحماني، 2022، صفحة 5)

المطلب الثالث: أجهزة الدعم والمرافقة في الجزائر.

سنتطرق في هذا المطلب إلى مفهوم المرافقة وأجهزتها في الجزائر بالإضافة إلى أجهزة الدعم في الجزائر.

الفرع الأول: مفهوم المرافقة وأجهزتها في الجزائر.

تحظى المرافقة بأهمية بالغة وهذا لما تقدمه من خدمات للمقاول ومساعدته على إنشاء مؤسساته، حيث سيتم التطرق في هذا الفرع إلى مفهوم المرافقة وأجهزتها في الجزائر .

أولا: مفهوم المرافقة.

تعريف المرافقة :

هناك مجموعة من التعاريف في جانب المرافقة نذكر منها:

➤ يعرف (A. Lotowski) المرافقة بأنها محاولة تجنيد الهياكل والاتصالات والوقت من أجل مواجهة المشاكل المتعددة التي تعترض المؤسسة ومحاولة تكييفها مع ثقافة وشخصية المنشئ (المقال). (زيتوني و آخرون، صفحة 3)

➤ وتعرف أيضا بأنها مجموع الخدمات المقدمة من طرف هيئة المرافقة بغض النظر ما إذا كان أنشأ مؤسسته أم ليس بعد، هذه الخدمة تشمل مجالات عدة، المادية والاستشارية، التكوينية... الخ . (نادية، 2011-2012)

➤ كما تعرف أيضا بأنها إجراء منظم في شكل مواعيد متتابعة تهدف إلى دعم منشئ المؤسسات في الفهم والتحكم في إجراءات الإنشاء وكذلك التحكم في المشروع والقرارات المرتبطة به. (قوجيل، 2015-2016)

ومنه نستنتج بأن المرافقة هي مجموعة الإجراءات والخدمات التي تقوم بها جهة معينة مختصة في المرافقة لمساعدة المقاول على إنجاز مشاريعه وحل المشاكل وتقديم الدعم له.

ومهنة المرافقة تتبع ثلاثة مراحل وهي:

- استقبال الأفراد الذين يرغبون في إنشاء المؤسسة.
- تقديم خدمات تتناسب وشخصية كل فرد.
- متابعة المؤسسة الفتية لفترة تكون طويلة (حسب طبيعة المرافقين) (خذري)

أهمية المرافقة:

تكمن أهمية خدمة المرافقة المقدمة للمقاول في التغلب على الصعوبات التي قد تواجهه خلال فترة الإعداد لانطلاق مؤسساته الجديدة فغالبا ما يكون للمقاول فكرة أو مشروع غير مكتمل ولكنه يحتاج إلى الدعم الذي تقدمه له المرافقة فيما تتعلق بإعداد مخطط العمل أو إنجاز دراسة للسوق المستهدف كما قد يجعل أيضا كيفية إجراء دراسة مالية مضبوطة يستطيع من خلالها تحديد احتياجاته المالية، شكل التمويل الذي يحتاجه، وأيضا النتائج المتوقعة. (نادية، 2011-2012)

ثانيا: هيئات المرافقة

هناك نوعين من هيئات المرافقة في الجزائر هما مشاتل المؤسسات ومراكز التسهيل.

1. مشاتل المؤسسات:

لقد تم إنشاء مشاتل المؤسسات وفقا للمرسوم التنفيذي رقم 30-78 المؤرخ في 25 فبراير 2003م.

1.1. تعريف مشاتل المؤسسات تبعا للنظام الجزائري:

تعرف مشاتل المؤسسات على أنها مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلالية المالية، وتكون في أحد هذه الأشكال:

- أ/ المحضنة: وهي عبارة عن هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الخدمات.
 ب/ ورشة الربط: هيكل دعم يتكفل بأصحاب المشاريع في قطاع الصناعات الصغرى والمهن الحرة.
 ج/ نزل المؤسسات: ويتكفل هذا النزل بحاملي المشاريع ذو النشاطات التي تهتم بميدان البحث.(صايبي، 2014-2015)

1.2. مهام مشاتل المؤسسات: تتكفل المشاتل بالمهام التالية:

- استقبال و احتضان ومرافقة المؤسسات حديثة النشأة لمدة معينة وكذا أصحاب المشاريع.
- احتضان أصحاب المشاريع بوضع محلات تحت تصرفهم يستفيدون منها بصيغة الإيجار، تسهر المشتلة على تسيير هذه المحلات.
- تسهر على تقديم مجموعات من الخدمات للمؤسسات المحتضنة حيث تضع تحت تصرفهم، تجهيزات المكتب ووسائل الإعلام الآلي زيادة على تقديم مجموعة من الخدمات المشتركة منها استهلاك الكهرباء والغاز والماء.
- تقديم إرشادات خاصة تتمثل في الاستشارة المقدمة للمؤسسات حيث تسهر على مرافقة ومتابعة أصحاب المشاريع قبل إنشاء مؤسساتهم وبعدها، وزيادة على وظيفة الاستشارة في الميدان القانوني والمالي والمحاسبي، تقدم المشتلة لأصحاب المشاريع دعما في تقنيات التسيير.(نادية، 2011-

(2012)

2. مراكز التسهيل:

لقد تم إنشاء مراكز التسهيل بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 03-79 المؤرخ في 25 فبراير 2003م، وذلك طبقا لأحكام المادة 13 عن القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وهي هيئات تتكفل بإجراءات إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأيضا بإعلام وتوجيه ودعم مرافقة حاملي المشاريع.(علي، 2014-

(2015)

2.1. تعريف مراكز التسهيل:

هي عبارة عن مؤسسات عمومية ذات طابع إداري لها شخصية معنوية تتمتع بالاستقلال المالي.

2.2. مهام مراكز التسهيل:

تتولى مراكز التسهيل أداء المهام التالية:

- مساعدة المنشئين على تخطي العراقيل التي تواجههم أثناء القيام بتنفيذ الإجراءات الإدارية.
- مرافقة أصحاب المشاريع والمبادرين في ميدان التكوين والتسيير.

- دراسة الملفات التي يقدمها المقاولون والإشراف على متابعتها.
- إعداد مخطط العمل عند الاقتصاد.
- تشجيع بروز مؤسسات جديدة وتوسع مجال نشاطها.
- مساعدة المقاول على هيكله استثماراته على أحسن وجه. (صايبي، 2014-2015)

الفرع الثاني: أجهزة الدعم في الجزائر.

في إطار الجهود الرامية إلى ترقية المقاولاتية في الجزائر قامت الدولة بإنشاء العديد من الأجهزة التي تسهر على مساعدة الشباب البطال في استحداث نشاطاتهم الخاصة من خلال:

أولاً: الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة: (cnac)

تأسس الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة بالمرسوم التنفيذي رقم 94-188 المؤرخ في 6 جويلية 1994م، تطبيقاً للمرسوم التشريعي رقم 94/1 المؤرخ في 11 ماي 1994م، يتكفل الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة بجهاز الدعم لإنشاء وتوسيع النشاطات المتخصصة للشباب العاطل. (قوجيل، 2015-2016) ومن المهام التي يقوم بها الصندوق الوطني ما يلي:

- إعادة الإدماج المهني للبطال في سوق الشغل من خلال إنشاء مراكز البحث عن الشغل (C.R.E) والتي تعمل على تعزيز قدرات البطالين في البحث عن عمل من جديد وتزويدهم بمختلف المعلومات الضرورية.
- دعم العمل الحر التي تتكفل بها مراكز المساعدة على العمل الحر (C. A. T) حيث يهدف إلى تشغيل عملية إعادة الإدماج المهني من خلال القيام بمرافقة المقاولين.
- التكوين التحويلي الذي يهدف إلى إكساب مؤهلات وقدرات جديدة للبطالين من خلال القيام بدورات تكوينية.
- مساعدة المؤسسات التي تواجه الصعوبات والمشاكل. (علي، 2014-2015)

صيغ التمويل لدى الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة:

وتستند الاستثمارات المراد إنجازها في هذا الإطار حصرياً على صيغة التمويل الثلاثي التي تربط صاحب المشروع والبنك والصندوق من خلال التركيبة التالية:

- المساهمة الشخصية: من 1 إلى 2% من التكلفة الإجمالية للمشروع.
- تمويل الصندوق: 28 إلى 29% من التكلفة الإجمالية للمشروع (على شكل هبة).
- تمويل البنك: 70% (بفوائد مخفضة).

وهذا ما سيتم تلخيصه في الجدول التالي:

جدول رقم(02): صيغ التمويل لدى الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة

مستويات التمويل	المساهمة الشخصية	قرض بدون فائدة	القرض البنكي
المستوى الاول: اقل او يساوي 5000.000دج	1%	29%	70%
المستوى الثاني: ما بين 5000.000 و 10.000.000دج	2%	28%	70%

المصدر: منشورات الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة.

ثانيا: الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب:(ANSEJ)

تعتبر الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب أحد الهياكل المرافقة التي تساهم في دعم وإنشاء وترقية المؤسسة الصغيرة والمتوسطة،(قوجيل، 2015-2016) وأنشأت هذه الوكالة بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 296-96 المؤرخ في 8 سبتمبر 1996م.

ومن المهام التي تقوم بها هذه الوكالة ما يلي:

- تدعيم ومرافقة الشباب حاملي المشاريع.
- تقديم الإعانات المالية.
- تزويد الشباب المستثمر بمختلف المعلومات حول الإعانات.(صايبي، 2014-2015)

كما يستفيد حاملي المشاريع من التمويل والامتيازات الجنائية وفق ثلاث أشكال وهي التمويل الخاص والتمويل الثنائي، وكذا التمويل الثلاثي.

ثالثا:الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار:(ANDIW)

أنشأت الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار في الجزائر بعد قانون تطوير الاستثمار الذي صدر في شهر أوت 2001م، وقد عوضت وكالة ترقية ومتابعة الاستثمار APSI (قوجيل، 2015-2016)

ومن المهام التي تقوم بها هذه الوكالة ما يلي:

- منح الامتيازات المرتبطة بالاستثمارات.
- تسيير صندوق دعم الاستثمار.
- تسيير المحافظة العقارية الثابت الخاصة بالاستثمار.(صايبي، 2014-2015)

رابعا: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر:(ANGEM)

أنشأت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-14 المؤرخ 22جانفي 2004م، وهي هيئة وطنية ذات طابع خاص تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي.(قوجيل، 2015-2016)

ومن المهام التي تقوم بها هذه الوكالة ما يلي:

- دعم ونصح ومرافقة المستفيدين من القرض المصغر في إطار إنجاز أنشطتهم.
- منح قروض بدون مكافأة.
- تبلغ المستفيدين أصحاب المشاريع المؤهلة للجهاز بمختلف الإعانات التي سيحظون بها.
- ضمان متابعة الأنشطة التي ينجزها المستفيدون مع الحرص على احترام بنود دفاتر الشروط التي تربطهم بالوكالة ومساعدتهم عند الحاجة لدى المؤسسات والهيئات المعنية بتنفيذ مشاريعهم.(علي، 2014-2015)

بالإضافة إلى هيئات المرافقة وأجهزة الدعم يستفيد حاملي المشاريع وأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من دعم غير مباشر لهيئات أخرى لها أدوار استشارية أو تنظيمية للنشاط المقاولاتي أهمها:

✓ **الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:(ANPPE)** تم إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وفقا للمرسوم التنفيذي رقم 05-165 المؤرخ في 3ماي 2005م، وتمثل الوكالة أداة للدولة في مجال تنفيذ السياسة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وفي هذا الإطار تتولى الوكالة القيام بالمهام التالية:

- تنفيذ البرنامج الوطني لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وضمان متابعتها.
 - إنجاز دراسة حول فروع قطاعات النشاطات الاقتصادية والمذكرات الظرفية الدورية.
 - ترقية الاستشارة والخبرة الموجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
 - المتابعة الديموغرافية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من حيث الإنشاء والتوقف وتغيير النشاط.
 - التنسيق مع الهياكل المعنية بين مختلف برامج التأهيل الموجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- ✓ **المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:(CNC_PE)** أنشئ المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. بموجب المرسوم التنفيذي رقم 03-08 المؤرخ 25فيفري 2003م، وهو عبارة عن هيئة استشارية مسؤولة، عن تعزيز الحوار والتشاور بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وجمعياتهم المهنية من جهة والحكومة من جهة أخرى، حول مختلف القضايا الوطنية التي تهدف إلى التنمية الاقتصادية ويكون المجلس حاليا من 80 عضو يضم مختلف أرباب العمل وأعضاء الجمعيات المهنية.

✓ **الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية.(ALGEK)**

✓ **الوكالة الوطنية للوساطة والضبط العقاري.**

✓ **قانون الصفقات العمومية .**

✓ **بورصة المناولة - المقاول من الباطن والشراكة.(صايب، 2014-2015)**

المبحث الثاني: ماهية المرأة المقاول.

ظهرت المقاول النسوية نتيجة للتطورات التي يشهدها العالم حالياً، حيث نجد أن مختلف الدول تشجع دخول المرأة هذا المجال باعتبار هذه المشاريع أحد مصادر النمو والتنمية الاقتصادية وذلك من خلال إنشاء مشاريع خاصة بالمرأة في شكل مؤسسات صغيرة ومتوسطة مستفيدة من الدعم والتمويل الذي تقدمه الدولة وللتعرف أكثر على المرأة المقاول قمنا في هذا المبحث بالتحدث عن مفهوم المرأة المقاول والفرق بين المقاول والنسوية والمقاول الرجالية بالإضافة إلى العوامل المؤثرة على المرأة المقاول.

المطلب الأول: مفهوم المرأة المقاول.

سنتطرق من خلال هذا المطلب إلى تعريف المرأة المقاول وخصائصها إضافة إلى أهم مميزات المرأة المقاول.

أولاً: تعريف المرأة المقاول.

لا يوجد تعريف خاص بالمرأة المقاول يختلف عن الرجال، لكن يمكن تعريفها بأنها:

➤ ينطبق مفهوم المرأة المقاول على كل امرأة سواء كانت لوحدها أو برفقة شريك أو أكثر أسست أو اشترت أو تحصلت على مؤسسة عن طريق الإرث، فتصبح مسؤولة عليها مالياً، إدارياً، واجتماعياً، كما تساهم في تسييرها الجاري.

كما يمكننا القول بأن كلمة مقاول تشمل كل من الآتي:

- الجنس النسوي اللاتي يمارس مهنة الأعمال المقاولاتية.
- كل امرأة مستقلة بذاتها، تتحكم، تتخذ القرار، وتدير مقاول (مؤسسة) لحسابها الخاص.
- كل امرأة أنشأت مقاول بطريقة مبتكرة ومبدعة.

بناء على ما تقدم، يمكن تعريف المرأة المقاول على أنها كل امرأة قامت باستغلال فرصة سوقية، أولديها القدرة والإبداع لتحويل أفكارها إلى مشروع مهما كان حجمه، وسهرت على نجاحه وتطويره وتحملت المخاطر المتعلقة به كما تساهم في تسييره اليومي. (خالد و أ. بن قمجة)

➤ كما يمكن تعريفها أيضاً بأنها تلك المرأة التي تملك خصائص ومميزات معينة تجعلها تتحمل خطر القيام بالأعمال التجارية لحسابها الخاص وهي تلك المرأة التي تملك روح المبادرة والمخاطرة وتتحمل المسؤولية وتتعامل بمرونة وبمهارة في التنظيم والإدارة، واثقة من قدراتها وإمكانياتها، هدفها النجاح والتفوق. (خامسة، هاني، و جنيد، 2021)

فمن خلال التعاريف السابقة نجد أن المقاول هو كل شخص سواء كان ذكر أو أنثى ينشئ ويمتلك مؤسسة لحسابه الخاص وتتوفر فيه مجموعة من الخصائص والسمات التي تساعده على نجاح وتطور مشروعه.

ثانيا: خصائص وسمات المرأة المقاولة.

تتميز المرأة المقاولة بخصائص تميزها عن غيرها من النساء، يمكن تصنيفها كما يلي:

1. الخصائص الاجتماعية: تتمثل في:

- توفر بيئة تشجعها على الاستمرار.
- القدرة الكبيرة على التوفيق بين حياتها الخاصة ومسؤولياتها اتجاه المقاولاتية.
- المرونة في التعامل مع العنصر البشري على الصعيدين الداخلي والخارجي.

2. الخصائص الذاتية: تتمثل في :

- القدرة على تحقيق النجاح أي لا بد أن يتوفر أرادت أن تبرز في عملها لا بد أن تكون تمتلك صفة البحث عن الفرص الجديدة وما تقدمه من إضافات.
- الإبداع والابتكار والاهتمام بالمستقبل.
- التميز بالكفاءة في مجال العمل، فمن المهم أن تمتلك المرأة المقاولة عنصر الثقة في إدارتها وإمكانياتها وأن يكون لها إلهام في العمل الذي تنشط فيه.
- القدرة على المخاطرة لكن بشرط أن تكون مبنية على أسس مدروسة مما يؤدي إلى نجاحها، والقدرة على تحمل المسؤولية والرغبة في الحصول عليها. (خالد و أ. بن قمجة)

3. الخصائص التنظيمية: وهي:

- امتلاك خاصية القدرة على التحكم في الوقت وإدارته.
- المهارة في التنظيم: لكي تحقق المرأة المقاولة النجاح لا بد أن تأخذ بعين الاعتبار التوافق الذي يجب أن يحدث بين مهاراتها ومواصفات العمل ونوعية النشاط ومستلزماته المناسبة.

4. الخصائص الذهنية:

تتمثل في سرعة الفهم والاستيعاب بما أن صاحبة المقاولة هي من تضع خططا تنافسية لمقاولتها، إذ تعتبر منبع الأفكار الجديدة، (يوسف ت.، 2002، صفحة 57) مما يتطلب قدرة كبيرة على رؤية المشروع ككل من أعلى فإذا كان التميز في العمل يساعدها على التعرف على كيفية أداء كل نشاط فإن القدرة العقلية والفكرية تساعدها على الربط بين الأنشطة والوظائف ضمن كيان المقاولة.

5. الخصائص التعليمية:

يجب توفر مستوى تعليمي مقبول لأن الأمية تعتبر من العوائق المهمة التي تحول دون تحقيق الهدف كما تعرض المرأة إلى الاستغلال. (خالد و أ. بن قمجة)

6. الخصائص الشخصية:

الخصائص المقاولاتية هي القدرات والسمات الشخصية التي تمتلكها المرأة المقاولة وتحتاجها لإدارة مشروعها بنجاح، ولعل أبرزها ما يلي:

- التحكم الذاتي (الداخلي): وهو القدرة على السيطرة وضبط العوامل الخارجية المؤثرة به، وهذه سمة عكس سمة التحكم الخارجي التي تجعل من صاحبها متأثر بالعوامل الخارجية إلى درجة سيطرتها عليه قراراته.
 - مستوى مرتفع من الطاقة: تتطلب مهمة البدء بالعمل المقاولاتي جهودا عظيمة من العمل الشاق.
 - الحاجة إلى الإنجاز: شخص له الدافعية لإشباع الحاجة للإنجاز بدرجة عالية لأنه متفوق يختار الظروف التي توفر له في عمله الذي يتصف بالتحدي ليحقق بها درجات عالية من الرضا.
 - تحمل الغموض: هذه السمة مهمة لأن الظروف غير مؤكدة وغامضة، فالمقاول يتحمل المخاطر المحسوبة.
 - الوعي بمرور الوقت: فهو يريد إنجاز الأعمال اليوم وكأن غدا لن يأتي، فهو ينتهز اللحظة من الوقت لكونها لها معنى العمل. (ناصر و غسان، 2011)
7. الخصائص السلوكية: وتشمل كل من:

- المهارات التفاعلية: وهي المهارات الإنسانية من حيث بناء وتكوين علاقات إنسانية بين العاملين والإدارة والمشرفين على الأنشطة والعملية الإنتاجية والسعي لإيجاد بيئة عمل ملائمة.
- المهارات التكاملية: وهي تنمية المهارات التكاملية بين العاملين إذ تصبح الشركة وكأنها خلية عمل مكتملة وتضمن إنسانية الأعمال الفعاليات وبين الأقسام. (نوال و بوزقراري، 2014)

ثالثا: مميزات المقاولة النسوية.

اهتمت العديد من الأبحاث بمميزات المقاولة، وهذا من خلال التمييز بين ثلاث عناصر، هي صفات المرأة المقاولة، خصائص المؤسسات المسيرة من طرف النساء، ودخولهم في الأعمال. والنتائج تختلف وتبرز حسب نوع التكوين المزاول، نسبة المشاركة في الشبكات، والتمويل. فيما يخص صفات المرأة المقاولة، فمعظم الدراسات أجمعت على أنها:

- ✓ أصغر سنا بالمقارنة مع الرجال.
- ✓ غالبا ما تلتحق بمجال المقاولة بعد قضائها لفترة من البطالة (تربية أطفالها... الخ)، أو نتيجة مشاكل واجهتها داخل المؤسسات التي كانت تعمل بها (مشكلة السقف الزجاجي، الصراعات... الخ)
- ✓ هي أقل كفاءة من الرجال، ويملكن خبرة مهنية أقل في تسيير المؤسسات أو في قطاع النشاط الذي تعمل به.

✓ أقل كفاءة من المستوى المالي، التسييري أو المقاولاتي.

أما بالنسبة لخصائص المؤسسات المسيرة من طرف النساء، فهي عادة تتميز بما يلي:

- المؤسسات أقل سنا وحجما بالمقارنة مع تلك التي يمتلكها الرجال، سواء في حجم الممتلكات، المبيعات أو العمال.
- يتمركز نشاطهن حول قطاعات النشاط النسوية ذات النمو المنخفض، مثل التجارة بالتجزئة والخدمات، وقليل ما يوجد نساء يمارسن نشاطهن في مجال التصنيع، النقل أو التمويل.
- النساء المقاولات لا يفضلن أن يكون لهن شركاء، على عكس الرجال .

أما فيما يخص النجاعة، فالنتائج تتنوع حسب تعريف النجاعة، فإذا قسنا النجاعة على أساس معدل بقاء المؤسسة فوجد أن نجاعة المؤسسات المسيرة من طرف النساء أكبر من الرجال، أما إذا قيست النجاعة على أساس نجاح المؤسسة فالنتائج متناقضة، أما إذا كان المؤشر هو النمو أو المردودية فالنتائج متماثلة تقريبا، لكنها تنخفض إذا أخذنا حجم المؤسسة كمؤشر.

أما فيما يخص الطرق التسييرية المتبعة فهي تتميز بما يلي:

- تفضل النساء الهيكل التنظيمي الأفقي ونمط تسييري مرن، وتشجع على المشاركة، تقاسم السلطة والمعلومة.
- بالإضافة للأهداف الاقتصادية، فمعظم النساء تمنح أهمية كبرى للأهداف الشخصية والاجتماعية، بمعنى توجههن أقل تجاه تنمية حجم المؤسسة، وهذا بسبب عدم المخاطرة، وتخصيص وقت أكبر للواجبات العائلية.

وفي دراسة تحليلية قام بها "Greenhalgh" عن الصفات الضرورية للتفاوض الناجح، أكتشف بأن سلوك الرجال المقاولين والنساء المقاولات جد مختلف، حيث يسعى الرجال للكسب مهما كانت النتائج وهذا هو أساس المشاكل في عالم الأعمال، أما النساء فعلى العكس فيسعين من وراء التفاوض الحصول على علاقات دائمة وتعاون مريح لكلا الطرفين.

وكل هذه الخصائص والمميزات لشخصية المسيرة ومؤسستها، من شأنها التأثير على المستوى التمويلي، المشاركة الدورات التكوينية، والاستعانة بالتنظيمات الخاصة لدعم المقاولات. حيث غالبا ما تستخدم النساء مدخراتهن الخاصة للدعم التي تساعد على توفير المعلومة وعرض الفرص والممكنة. وقليل ما تتابع النساء تكوين خاص وتكميلي في مجال تسيير المؤسسات، أو الالتحاق بالتنظيمات المساعدة على المقاولات، وهذا بسبب نقص معلوماتهم حول الهياكل والمساعدات الموجودة. (سلامي و يوسف، 2014)

المطلب الثاني: الفرق بين المقاولة النسوية والمقاولة الرجالية.

يمكن أن يظهر الاختلاف بين المقاولة النسوية والمقاولة الرجالية من خلال ثلاث عناصر: وهي الصفات الشخصية للمقاولة (ة) ، خصائص المؤسسة، طرق التسيير المتبعة. (خالد و أ. بن قمجة) إذ يمكن إبراز هذه الفروقات في الجدول التالي:

الجدول (03): الفرق بين المقاولة النسوية والمقاولة النسائية

صفات المرأة المقاولة مقارنة بالرجل المقاول	خصائص المؤسسات المسيرة من المرأة مقارنة بالرجل	طرق التسيير المتبعة من طرف المرأة مقارنة بالرجل
- اقل سنا؛	- اقل سنا وحجما؛	- تفضل الهيكل التنظيمي الأفقي؛
- تلتحق بالمقاولة بعد قضاء فترة طويلة من البطالة أو المكوث بالبيت أو مواجهة مشاكل في عملها السابق؛	- تتركز النشاط في القطاعات منخفضة النمو؛	- نمط تسييري مرن؛
- اقل كفاءة؛	- ليس فيها شركاء؛	- تشجيع المشاركة؛
- اقل خبرة في تسيير المؤسسات؛	- أطول بقاء؛	- تقاسم السلطة والمعلومة مع الغير؛
- اقل خبرة في مجال النشاط؛	- اقل نجاحا؛	- لديها قدرات تفاوضية عالية؛
- اقل كفاءة على المستوى المالي أو المقاولاتي؛	- مردودية ونمو متماثل؛	- تقوم بتحقيق الأهداف الشخصية والاجتماعية بالدرجة الأولى؛
		- أكثر حفاظا على الموارد وتوفيرا؛

المصدر: إيمان ببة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأداة للتمكين الاقتصادي للمرأة في الجزائر

المطلب الثالث: العوامل المؤثرة على المرأة المقاولة.

يتأثر عمل المرأة بعوامل عدة منها اجتماعية و ثقافية و دينية و اقتصادية فقد كانت مشاركة المرأة في البداية تنحصر على الأعمال اليدوية و مشاركة زوجها العمل في الحقول الزراعية و لكن مع تغير الأحوال الاجتماعية و الاقتصادية و زيادة أعباء الحياة و رغبة المرأة في أن تشعر بذاتها و كينونتها، نزلت إلى سوق العمل و بدأت العمل في التربية و التعليم و التمريض، و تنوعت الوظائف التي شغلتها و ظلت بعض أنواع الوظائف و الأعمال حكرًا على الرجل إما لأن مهامها و الوظائف التي شغلتها و ظلت بعض أنواع الوظائف و الأعمال حكرًا على الرجل إما لأن مهامها و مسؤولياتها تتطلب قدرات بدنية لا تتوفر في المرأة أو لأن المجتمع يحد من إشراك المرأة فيه.

1. العوامل الذاتية:

و تتعلق بشخصية المرأة و طبيعة تكوينها من النواحي السيكولوجية و الجسمية والعقلية ، فالمرأة بحكم طبيعتها تحتاج إلى التواصل النفسي و التشجيع و التعاطف، فإذا فقدت هذه المشاعر أصيبت حالتها النفسية بالجفاف و انعكس ذلك في قدرتها على الإبداع و الابتكار، إلى جانب أنها تكون منقسمة على ذاتها بين مشاعرها كأم أو زوجة وبين إثبات ذاتها عن طريق العمل الذي تختاره بإرادتها وتفرض وجودها الاجتماعي من خلاله.(الخشاب، 1981، صفحة 216)

2. العوامل الدينية:

فقد حفظت جميع الأديان السماوية حقوق المرأة و كرامتها فهي الأم ، و الأخت، و الزوجة و الابنة، ومن أولى مسؤولياتها تربية الأطفال التربية الصالحة التي تؤهلهم أن يكونوا أعضاء فاعلين في المجتمع ، إلا أن كل هذا لا يشفع لها حينما يفسر الدين تفسيراً خاطئاً مبني في كثير من الأحيان على الدانية و الجهل، و في هذا يقول يوسف القرضاوي: " إن الذين يتعللون لينقصوا من وضعية المرأة الاجتماعية أنهم يخطئون مرتين : الأولى حين ينسبون إلى الدين مفاهيم خاطئة فيسيئون ، و الثانية حين ينتقصون حقوق المرأة فيظلمون. " و رغم أن الدين الإسلامي دين عظيم بحسبه خاتم الأديان و مجمع كمالاته، لا يمكن أن يكون معوقاً لحركة المرأة الاجتماعية و التنموية، و لكن العلل تكمن في الإفهام ، فالإسلام أوجب على المرأة القدرة المؤهلة أن تخدم مجتمعها و إسهامها الاجتماعي و الاقتصادي مشروعين ضروريين(الانصاري، 2000، صفحة 125). إلا أن البعض يرى في خروجها للعمل و تمكنها من مواقع السلطة و التأثير في المجتمع بمثابة تمرد على القيم الدينية لأنه في هذه الحالة ستكون معرضة للاختلاط بالرجال لأن عملها يتطلب ذلك و هذا في نظرهم تحرر، و التحرر من مفاهيم اليهودية و النصرانية و الشيوعية و هو مخالف لمقتضيات الشريعة الإسلامية لذا يجب محاربهته . و بما أن الكثير لا زالوا يعتبرون المرأة تابعة للرجل ومجبرة على طاعته في كل الأمور و هو لديه الحق في تقويم سلوكها، و هذا يجعل من المرأة داخل المجتمع تعامل على أنها ناقصة و قد تبرر هذه الفكرة لعدم أهليتها في الشهادة و الولاية و الإرث و بالتالي فهي غير قادرة على تحمل مسؤولية العمل الخارجي الذي يتطلب القوة و الرصانة و العقل الراجح.

كل هذا عبارة عن آراء مفكرين و هي تعبر عنهم لأن التحريم لا نملكه نحن البشر إلا بنص صحيح صريح و هذا غير موجود إذن يبقى الأمر في دائرة المباح و المصالح العامة.

3. العوامل الأسرية:

تمثل العائلة الساحة الرئيسية التي تتم فيها تنمية الشخصية البشرية وهي تمثل لأكثر الناس نبعا حيويًا للراحة والأمان والحب، غير أنها قد تكون في الوقت نفسه مصدرا للاستغلال والامساواة. وكون العائلة الجزائرية

اليوم تطمح إلى العصرية وإلى الحضرية ، فإن البنية التقليدية وكأنها في طريق الزوال ، إذ فقد النظام الاجتماعي التقليدي المبني على شيوع الميراث وعلى الاكتفاء الذاتي تحت إدارة الأب الكثير من قوته ، إلا أن العائلة الجزائرية مازالت محكومة بمقاييس المحرمات الجنسية والدينية ، فهناك أسر تكون فيها السيطرة على النساء بيد رجل وتكمن في هذه الإستراتيجية نزعة إقصائي تتمثل في الحيلولة بين المرأة وبين المشاركة في الحياة العامة ، من جانب آخر فهي جماعية في طابعها ، إذ تتخرط فيها النساء في العمل في المجال العام مثل النشاط السياسي وسوق العمل ، غير أن ثمة حدودا تصلهن عن الثروة والقوة والمكان.(غدنز، 1986، صفحة 199)

ويعود السبب إلى خوف الرجل عن مكانته من الضياع ، فعندما تحقق المرأة استقلالها اقتصاديا ، وثبت وجودها الاجتماعي تصبح تمثل تهديدا لسلطة الرجل ، والقرارات والالتزامات المنزلية تقسم قسمة عادلة بفعل توازن القوي الأسري، عندها يظن الرجل أن المرأة ستسلبه خضوع الأسرة له كرب لها ، والاعتقاد أنها ستمارس نفس الصلاحيات التي يمارسها هو يجعل الإطار الأسري إطار المادي للدرجة الأولى وتدوب المقومات الأساسية التي تتمثل في العاطفة والمقومات المعنوية للحياة الزوجية والأسرية.(عوفي، 2002-2003)

ويبدو الإحساس أكثر حدة في العلاقات الشخصية عندما يسعى الطرفان الرجل والمرأة إلى متابعة مسارهما المهني في سوق العمل بعد الزواج وبعد الإنجاب .
لقد كانت النساء في الماضي يزاولن عملا جزئيا غير متفرغ ، أو يتركن العمل فترات طويلة للإنجاب ورعاية الأطفال ، غير أنهم الآن يركزن الاهتمام على مسارهن المهني وعلى طموحاتهن وأهدافهن الشخصية الأخرى.

ولم يعد التفاوض بين الرجل والمرأة في أيامنا هذه يدور حول المهمات الزوجية أو البيئية ، بل إن العلاقة بينهما عموما قد أصبحت في جوهرها تشمل قضايا مهمة أخرى مثل العمل والسياسة والاقتصاد(غدنز، 1986، الصفحات 262-263).

كما أنه لا بد أن نذكر أن هناك عائلات كانت السبب في دفع المرأة إلى مواقع السلطة والتأثير في المجتمع ، فالعائلات التي تملك مقاولات وشركات يكون هدفها في الغالب تنمية ثروتها وزيادتها ويكون ذلك بإشراك كل أفرادها لأن المهم في هذه الحالة ليس جنس الفرد ولكن قدراته وكفاءته وما يمكنه أن يضيف إلى المشروع وقد فسحت هذه العائلات المجال المقاولاتي أمام النساء ليكن سيدات أعمال يمارسن المقاولاة برغبة منهن في بعض الأحيان وبسبب رغبة العائلة في أحيان أخرى.

4. العوامل الثقافية:

رغم ما عرفه المجتمع الجزائري من تطور ملحوظ نتج أساسا عن تحسن المستوى الثقافي و الفكري للمرأة، إلا أن بعض العادات و التقاليد البالية التي لا تمت لا لدينا و لا لتقافتنا بصلة ، لها قوة لا تقل قوة عن القوانين التشريعية ، إذ تلعب دورا أساسيا في تحديد حياة الأفراد داخل المجتمع فسلطة الرجل لها التأثير الكبير على القرارات المهنية للنساء و قد أثبتت أغلب الدراسات و البحوث أن الآباء يختارون مهنة بناتهم على أساس بعض القيم و العادات و الوسط الاجتماعي و الثقافي.

و حتى اختيار الفتاة لعملها يراعى فيه عدم الاعتراض مع دورها في البيت لهذا نجدنا نتجه نحو التدريس و التمريض و الإدارة و يحسب ألف حساب للأعمال التي تكون فيها سلطة و تسيير و مسؤولية ، لأن التلاعب على إشكالات الثقافة و الجنس ، أدى دوره كاملا في تأخير الانفتاح النسائي على مواجهة الخطر و تحمل نتائجه أما فرض على الثقافة في مستوى من مستوياتها أن تنتشر بين ثقافة الذكر و ثقافة الأنثى، فمما لا شك فيه أن معتمدات الوالدين و الأهل و المجتمع تلعب أدوارا محددة في تعيين أخلاق و سلوك و اهتمام الذكر و الأنثى.(خليل خ.، 1985، صفحة 107)

بالرغم من هذا لم تستسلم المرأة لحكم التقاليد المقيدة لطاقتها و طموحاتها لأن بعض هذه التقاليد حتى عهد ليس بالبعيد كانت تقضي على آدمية المرأة و شخصيتها، فلم يكن للمرأة رأي في شؤون المجتمع و الحياة بل و لا رأي لها في أخص خصوصياتها فلو تمسكنا بتلك التقاليد لما تعلمت المرأة و لما عملت و ساهمت في خدمة مجتمعها ، بل ولما نهضت المجتمعات و تقدمت.(الانصاري، 2000، صفحة 125)

لأن مساهمة المرأة في عملية التنمية ضرورية جدا بحسبها نصف المجتمع الذي لا يمكن أن ينهض بساق واحدة ، فالتقاليد الصالحة تحافظ على كيان المجتمع أما التقاليد الخاطئة فأساسها التحيز و الهوى لهذا فهي معوقة للتنمية و تطور و تقدم المجتمعات لأنها تقف في وجه التغيير و التجديد.

مع هذا يمكن القول بأن تثقيف المرأة و تعليمها و مشاركتها في المجالات المهنية لها لا يمكن أن تحقق ذاتية المرأة.

المبحث الثالث: واقع المقاولة النسوية في الجزائر.

لطالما كانت المرأة ولا زالت من أجل البقاء وفرض نفسها في الحياة العامة، كونها تملك قوة مؤثرة خاصة في الشعوب التي تتقبل دورها ورأيها في كل المجالات وسيتم والتتطرق في هذا المبحث إلى قطاعات نشاط المرأة المقاولة مع عرض بعض الأمثلة لنساء أعمال ناجحات في المقاولاتية، العربية وكذا تحديات ومعوقات المرأة المقاولة.

المطلب الأول: قطاعات نشاط المرأة المقاولة في الجزائر ودور الدولة في دعمها.

الفرع الأول: قطاعات نشاط المرأة المقاولة في الجزائر وحصيلتها.

أولاً: مجالات عمل المرأة المقاولة في المجتمع الجزائري.

إلى يومنا هذا لازالت المرأة في الجزائر تتجه نحو المهن التي لا تتعارض مع دورها في البيت، والحاصل أن عمل المرأة يكاد ينحصر في مجالات تقليدية معينة هي التعليم والطب والتمريض والعمل الإداري والمكتبي، ولا يملن كثيراً إلى الأعمال التي تتطلب التسيير والسلطة والقيادة، وسبب ذلك أنه ليس للمرأة الثقة الكافية في نفسها لاتخاذ مثل هذه المسؤوليات، لأنها لم تحضر لذلك سواء من قبل الأسرة أو المجتمع، كذلك فإن المجتمع يعتبر المسؤول الأول عن هذه الوضعية التي آلت إليها المرأة، حيث أنه لم يهضم بعد حقيقة تمكن المرأة من القيام بأعمال كانت مخصصة للرجل فقط، وعلى هذا الأساس فإن للوسط الاجتماعي والثقافي الذي تعيش فيه المرأة الجزائرية تأثير على نوعية النشاطات التي تقوم بها المرأة، فالوسط العائلي يوجه المرأة للتخصيص في بعض المهن ويبعدها عن الأخرى.

إلا أن الظروف الاجتماعية الصعبة التي يتخبط فيها المجتمع والأوضاع الاقتصادية غير المستقرة جعلت أنماط التفكير بدأت تميل إلى التغيير، والسياسات تغير مجراها اتجاه مشاركة المرأة في الحياة العامة، وأمام امتلاء المجالات التقليدية وعدم قدرتها على استيعاب المزيد من الخريجات ووجود فائض كبير من العمالة النسائية المتعلمة، السبب الذي أدى إلى وجود بطالة مقنعة، فضلا عن عدم القدرة على استيعاب المزيد من الدفعات القادمة من الخريجات كان لابد على الدولة أن تجد مخرجا يتمثل في فتح مجالات عمل جديدة تحارب من خلالها البطالة من جهة، ومسايرة الاقتصاد العالمي من جهة أخرى وبالتالي جعل الأفراد يتكفلون بأنفسهم وبذلك يستفيد المجتمع وفرا اقتصاديا وتشغلا أمثل للطاقات. (عائشة و ط.د. ابراهيم، 2020)

ثانياً: حصيلة المشاريع النسوية في الجزائر .

ارتفع عدد النساء المقاولات بحوالي 1% من 2010 إلى 2015 حيث وصل في أواخر النصف الأول من سنة 2015 إلى 136449 تملكها النساء حسب إحصائيات الديوان الوطني للإحصاء ONS مقسمة وفقا للطبيعة القانونية. وحسب إحصائيات المركز الوطني للسجل التجاري نهاية فبراير قدر عدد سيدات الأعمال في الجزائر ب 143010، تشمل فئات المقاولات المسجلات كرئيسات لمؤسسات (شخصية معنوية) والتي يمثلن 6% من إجمالي مسيري المؤسسات رجالا ونساء وكذلك النساء التاجرات (شخصية طبيعية) اللاتي يمثلن 8% من إجمالي المتعاملين الاقتصاديين ذوي الشخصية الطبيعية. (عائشة و ط.د. ابراهيم، 2020)

الفرع الثاني: دور الدولة في دعم المرأة المقاولة.

تقوم الدولة بتهيئة مناخ مناسب للمستثمرين وخاصة منهم المبتدئين وتزداد هذه المسؤولية في ظل ظروف المنافسة الجديدة التي فرضتها العولمة، وهكذا فإن الدعم، المعنوي والتكويني يعدان اللبنة الأولى لتثبيت روح

المقاولة في المجتمع، وبعد ذلك تأتي مختلف أشكال الدعم الأخرى التي تشجع عمليات الإنشاء ونساعد على تحقيق الاستمرارية والنمو والتوسع، حيث أن المرأة المقاولة تنتظر دعماً يشمل عدة مجالات هي:

- الدعم الفني: ويتضمن دراسة جدوى المشروع، اختيار الموقع واختيار الآلات والموارد، دعم المشروع فيما يتعلق بأساليب الإنتاج... الخ.
- الدعم الإداري: ويتمثل في التسهيلات المتعلقة بالإجراءات الإدارية الخاصة بالترخيص والتسجيل، إجراءات الحصول على العقار.
- الدعم المالي: هو أهم ما تنتظره المنشآت وهو يشمل الدعم المتعلق بالتمويل خاصة منه ما يتعلق بالمساهمة في ضمان جزء من القروض والإعفاء الكلي أو الجزئي ولفترة محددة من الضرائب والرسوم الجمركية وكذا منح مساعدات مباشرة خاصة لبعض المشروعات كمشروعات التجديد أو تلك التي تساهم في تشغيل عدد من العمال أو المشروعات التي تقام من مناطق نائية.
- دعم التكوين والتدريب: يرتبط هذا النوع من الدعم بضرورة تشكيل اقتصاد قائم على الكفاءات، وهذا التدريب والتكوين مستمر من استمرارية المؤسسة، وهذا الدعم يتم من خلال دورات للتكوين أو التدريب بأسعار زهيدة وتشجيع عقد الملتقيات والندوات المتخصصة وكذا تشجيع ودعم واقتناء الكتب والمجالات العلمية...
- الدعم التكنولوجي: يتمن خلال تشجيع المؤسسات في مجال الحصول على التكنولوجيا واستخدامها، وذلك من خلال توجيهها إلى التكنولوجيات الحديثة ودعم أسعارها .
- الدعم الإعلامي والاتصالي: ويتضمن هذا النوع من الدعم مجال التسويق كالدعم في مجال الإشهار والترويج لمنتجات أو خدمات المقاولة. (رحيم، 2005)

المطلب الثاني: تجارب دولية عربية رائدة بمجال المقاولة النسوية.

أولاً: تجربة الصناعة والإبداع لعزة القبيسي بدولة الإمارات العربية المتحدة

البداية و الفكرة؛ بعد التخصص في جمال صياغة المجوهرات والحرف المصاحبة و تصميمها من المملكة المتحدة، و من أجل التنسيق مع المجتمع المحلي ثم الانخراط في العمل التطوعي، والاطلاع على التطورات والمستجدات إضافة إلى تأسيس المعمل العربي للمجوهرات والأحجار الكريمة عام 2002م من أجل البدء في الأعمال الفنية و الإبداعية في المجال التشكيلي، وصولاً إلى جمال الصناعة المحلية للهدايا الرسمية و التذكارية و الذي تعد عزة فيه الآن المنفردة من حيث الجمع بين التصميم المحلي والصناعة المحلية. الأعمال الفنية و النشاط الاجتماعي؛ في جمال المعارض الفنية و التخصصية كانت عزة أول فنانة تشارك في الفروسية، والمعرض الدولي للدفاع لأجل الوصول لجميع شرائح المجتمع.

لقد كانت البداية في عام 2002م في المجتمع الثقافي (أبو ظبي)، بمثابة أول معرض فني لعزة حيث حضره جمع من الشخصيات الهامة، عرضت خلاله على الحاضرين تجربتها بالمراحل المختلفة للتصميم و التصنيع لقطع المجوهرات الفنية، و في عام 2004م مثلت دولة الإمارات العربية المتحدة في معرض فردي لأعمالها خلال فعاليات مهرجان ألف خطوة بخطوة بفلندا بحضور جمع من المسؤولين الفنانيين و سفير الدولة، و في عام 2005م توجت عزة مسعاها ببدء ثلاثة مشاريع مجتمعية أحدها غري رحبي، والآخران حكوميان لأجل تمكن الحرفيين و تطوير الحرف و الصناعات التقليدية، كما توفر هذه المشاريع اليوم مطالب السوق في مجال الهدايا التراثية المحلية. وفي عام 2007م أثبتت عزة أثرها المميز الفني على الصعيد العالمي و هي تشكيلة مختارة من بين تشكيلات 7000 مصمم من جميع أنحاء العالم، و في ختام عام 2008م أقامت عزة احتفالاً بالذكرى العاشرة لدخولها عامل الفن و الإبداع بإقامة معرض مشترك مع جميع من الفنانين الإماراتيين و العالميين بمركز دبي المالي العالمي.

لقد كان لها أيضا دور في الأنشطة المجتمعية والترويج لريادة الأعمال، من خلا تقديمها للمحاضرات و ورشات العمل ترويجا لريادة الأعمال (المقاولات) النسائية بالتعاون مع مختلف الجهات الحكومية و الخاصة كبرنامج أكون AKOUN، و مجلس أبو ظبي للتطوير الاقتصادي ADCED، و جامعة دولة الإمارات العربية المتحدة UAEU، كلية دبي، جامعة زايد، معاهد أبو ظبي للتدريب المهني.

و في عام 2010م، أعلنت عن مبادراتها المجتمعية (المسة إبداع) لدعم خبرات المصمات الحرفيات وتطويرها بأبو ظبي لأجل تأسيس حاضنات أعمال متخصصة في جمال تصميم المجوهرات وصياغتها، و استكمالاً لمسعاها المجتمعي عام 2012م وبالشراكة مع كليات التقنية العليا في الفجيرة أعلنت عزة عن مبادراتها (ملتقى الفنون) لاستقطاب مهارات الطالبات وتطويرها بمجال الفنون ، وختمت عام 2012م بمعرضين احدهما فردي و الآخر مشترك بهدف تقديم مجوهرات فنية جديدة و تطوير عدد من الأعمال الفنية.

و عن مجموعاتها الفنية أو مجوهرات الفنية عديدة وتتنوع بين مجموعة الإمارات: بحيث صممت قطعها بمسحة خاصة لتعبر عن التداخل بين أصالة الماضي وحداثة المستقبل وتم صناعتها بيد محلية خالصة، و الثانية مجموعة الحياة و هي مستوحاة من الماء و هي تعكس التغيير في الحياة اليومية، و الثالثة مجموعة الأبدية بحيث تصنع قطع هذه المجموعة على أشكال ثلاثية الأبعاد وعند النظر إليها تبدو ثقيلة ثقل الكثبان الرملية، وعند لبسها خفيفة خفة الرمال المتناثرة و عن طريقة صنعها فهي يدوية بالكامل.

و بالنسبة للمجموعة الرابعة ينابيع الصحراء و التي تعبر قطعها عن التراث بشكل عصري مبتكر، و تمثل التمازج المتناغم بين الأرض و الحياة. (بالعابد، مصطفى، و عبد الجليل، 2019)

- 5_ مجموعة مارين سيسمعوني: وتعتبر هذه المجموعة عن البيئة البحرية مستوحاة من البحار و المحيطات .
- 6_ مجموعة دموع الملائكة: خصصت لتخليد ذكرى الغواصين الذين كانوا يخاطرون بحياتهم للبحث عن اللؤلؤ النادر في مياه الخليج العربي
- 7_ مجموعة تحفة تلبس: جاءت نتيجة التعاون المشترك مع الفنان ابريطاني غالفين هاريسون من خلال صياغة عزة لوحاته الفنية في شكل تحف مصغرة يمكن أن تلبس.
- التحف الفنية: تسعى عزة إلى نشر الوعي و الثقافة حول قضايا مجتمعية متنوعة من خلال عرض تحف فنية في معارض مختلفة ، و من هذه المجموعات الفنية البحث عن الهوية وهي على شكل مجموعة من الأعمال الفنية المتنوعة تم الاستعمال فيها رموز، بحيث ترى الفنانة فيها انعكاسا لهوية المجتمع الإماراتي كشجرة الفاف التي تعبر عن تميز صحراء الإمارات كما طورت قطع هذه المجموعة إلى قطع فنية مبتكرة باستعمال جريد النخيل.
- 8_ التنمية المستدامة: مجموعة من الأعمال الفنية، تسعى الفنانة من خلالها إلى بلورة مصطلح التنمية المستدامة و الطاقة البديلة.
- و بالإضافة إلى ما تم ذكره سابقا تكفلت عزة بمجموعة من المهرجانات لتصميم و تصنيع جوائزها كمهرجان الشرق الأوسط السينمائي خلال سنة 2008م/بطولة المبادلة العالمية للتنس خلال سنة 2010م، مهرجان أبو ظبي السينمائي وغيرها من المهرجانات الأخرى.
- و بالنسبة لبدایات الإنتاج ومراحل التطوير لفنانة عزة فكانت حسب ما يلي:
- المرحلة الأولى كانت خلال سنة 2002م، في البداية أصبحت الشركة بعد تأسيسها استديو للتصميم الخاص بالفنانة عزة، والورشه الفنية التي تقوم فيها بإنتاج المجوهرات الفنية و التحف المصنوعة يدويا، و بالنسبة لعدد العاملين بها حوالي 02.
- و المرحلة الثانية خلال سنة 2005م، عملت عزة على تطوير الهدايا الرسمية و التذكارية بحيث خلال هذه المرحلة بدأت الشركة بإنتاج الهدايا الرسمية و المصنوعة من الفضة إلى جانب هدايا تذكارية مستوحاة من البيئة و التراث المحلي للسواح، و بالنسبة لعدد العاملين بها حوالي 05 عمال.
- أما المرحلة الثالثة خلال سنة 2008م، وهي خاصة بالإنتاج التجاري للهدايا الرسمية و التذكارية بحيث خالها بدأت الشركة بالإنتاج التجاري للهدايا الرسمية باستعمال أحدث وسائل التكنولوجيا، كما تضاعفت الطاقة الإنتاجية لتتناسب مع الطلب المتزايد الذي لم يدخله الإنتاج المحلي سابقا، بحيث كان الإنتاج الأجنبي هو ما يسد حاجة السوق، وبالنسبة لعدد العاملين كان حوالي 10 عمال.(بالعابد، مصطفى، و عبد الجليل، 2019)

ثانيا: تجربة الصناعات الحرفية برؤى معاصرة لدكتورة زوينة بنت سعيد الكلباني بسلطنة عمان. بدأ اهتمامها بعالم المرأة عامة و مجال الصناعة الحرفية خاصة عام 2010م ،وفي الوقت ذاته كلفت بمشاركة 60 كتاب عمانيين في تأليف كتاب ضخيم بعنوان_ عمان التراث الثقافي و الطبيعي مع شركة الغاز الإسبانية_ ، بحيث كلفت بكتابة محور (الصناعات الحرفية العمانية تاريخ و إبداع لا حدود له)، كما أن هذه المهمة مكنت الفنانة من الوقوف على جهود الحكومة العمانية في مجال المحافظة على الصناعات الحرفية ،و يتضح ذلك في خطاب جلالة السلطان قابوس في نوفمبر ب 1972م ،الذي يتضمن أمرا بإنشاء إدارة لإحياء الحرف الوطنية بوزارة الاقتصاد و بعث حوالي 70متدربا في بعثات مهنية إلى الخارج حتى يتدربوا على الحرف المختلفة.

و ما يؤكد هذا الاهتمام لما خصص سلطان عمان سنة 1987م عاما للصناعة العمانية كرم فيه العديد من المشتغلات بالحرف و المهن العمانية التقليدية تقديرا لجهودهن البناءة، ولتوثيق هذه الصناعات قامت صاحبة هذه المؤسسة بعرض طريق جناح المرأة العمانية العصامية بدءا بالصناعات المتناهية الصغر كصناعة الكمة العمانية، و البراقع، و الكحل والبخور و العطور وتقطري ماء الورد وصناعة السعفيات و الصناعات الجلدية ، وانتهاء بالمرأة العمانية الرائدة التي وصلت إلى العالمية بجهودها الذاتية سواء في مجال تطوير صناعة الأزياء العمانية التقليدية أو المعارض الخارجية التي أقامتها في هذا المجال.

أنجزت الدكتورة أيضا كتاب يعاغل ظاهرة عزوف المرأة العمانية المثقفة الموظفة عن الولوج في مجال التجارة الحرة و الاستثمار بالإضافة إلى تسليط الضوء على التحديات التي تواجه المرأة الموظفة المثقفة، وأثر بعض المتغيرات الديمغرافية في توجه المرأة العمانية إلى الاستثمار و التجارة الحرة، كما ساهمت في ندوة المرأة العمانية الثالثة والتي كشفت عن تجارب نسائية ناجحة و أسماء معمورة تستحق أن تقدم بفخر نموذجا للمرأة في العالم العربي. (بالعابد، مصطفى، و عبد الجليل، 2019)

و من تجارب المرأة العمانية في تطوير الصناعات الحرفية برؤى معاصرة، تجربة صفية الغافري في صناعة المندوس و هي فنانة تشكيلية من مواليد 1980م، ويقصد بالمندوس الصندوق الذي تودع فيه النقود و المجوهرات النفيسة كما استخدمته المرأة العمانية قديما لحفظ الملابس و العطور و البخور و حطب العود ، وفي هذا العصر أصبح يستخدم كتحفة فنية.

لقد كان حكرا على الرجال منذ القدم في سلطنة عمان مع الاحتفاظ بشكله و تصميمه المعتاد حتى سنة 2011م، و هو العام الذي أقامت فيه الفنانة معرضها الاستثنائي الأول الموسوم بقوالب سرمدية برؤى عصرية بحيث جمع حوالي 24تصميم للمندوس العماني كلها مبتكر غير مسبوق من خلال الاعتماد في ذلك على التقنيات الحديثة في استخدام الألوان و الخامات وفق رؤى معاصرة، مما أدى إلى تحول ذلك الصندوق

الخشبي على يديها إلى تحفة بديعة التصاميم و متعددة الأشكال و الألوان.(بالعابد، مصطفى، و عبد الجليل، 2019)

إن ذلك المعرض كان نتاج رحلة بحث جادة مع نساء بأعمار مختلفة لأخذ آرائهن حول إمكانية تطوير صناعة المندوس بشكل يواكب العصر و يحافظ على تفاصيله الأصلية بطابعه التقليدي. لقد تطورت صناعة المناديس من حيث الديكور الداخلي، وعن شكلها الخارجي فأكسبتها تقاطيع جديدة مستمدة من عناصر ترابية تستعمل للمرة الأولى كالخنجر العماني، قبة المسجد، السفينة العمانية القديمة، و مناديس أخرى في أشكال مختلفة بعد أن غلفت بقشور الخشب الرائعة و طعمت بالألوان التي أضافت لها لمسات فنية ناعمة كما راعت المصممة المحافظة على مكونات الصندوق التقليدي بأدراجه وحوامله الجانبية و أسلوب إغلاقه، ولم تنسى الدبابيس الذهبية المطعم بها هنا وهناك ليعبر عن الهوية العمانية. خطت لإقامة معارض في الدول الخليجية المجاورة كالإمارات و ملكة البحرين للاندوس موروث متشابه لدى معظم الدول الخليجية. لقد أشارت بتجربتها بأن الطريق ليس محفوفاً بالزهور وإنما به الكثير من العقبات، ولكن وصلت إلى ذلك النجاح دون اللجوء إلى أي بنك أو أي جهة أخرى لأخذ قرض من أي نوع، لأن سلاحها كان دائماً الصبر و عدم التسرع في أخذ القرار مع التوكل على الله على هذا الأساس تتصح صفة أي امرأة أن تخطط بشكل صحيح، و أن تطمح للأفضل وان تدرس خطواتها كي يكون النجاح حليفها.

استفادت أيضاً صفة الغافري من شبكة المعلومات (الأنترنت) ومواقع التواصل الاجتماعي في الترويج لمنتجاتها مع عرض أعمالها في بعض الأروقة بني الحين و الأخر، مما أدى إلى الإقبال الجيد و الطلب المستمر من داخل السلطنة و خارجها من المؤسسات الكبرى و الفنادق المختلفة لعرضها حتفاً فنية و من الفئات المثقفة.

و عن طموحها كان يتمثل في امتلاك ورشة خاصة بها و تقديم تشكيلات واسعة من المناديس، و المشاركة بأعمالها في المحافل الوطنية و الخليجية و العربية و العالمية.

بالإضافة إلى تجربة سميرة اليعقوبي، وهي الفنانة التشكيلية التي فتنتها قطع الحلي بجمالياتها و أسلوبها الخاص فتخصصت في هذه الحرفة و أكملت فيها دراستها العليا، فأبدعت تصاميم تفردت بها عن غيرها من حيث النقوش و الزخارف المستمدة من المخزون التراثي في قوالب تجمع بين الأصالة و المعاصرة، بما يتناسب مع ذوق المرأة أينما كانت في مختلف أنحاء العالم وبما تحمله من طابع عماني أصيل يتناغم مع أرقى الأزياء العالمية. لقد كان التوليف الإبداعي في تصميم الحلي المعاصرة هو عنوان رسالة الماجستير التي مكنت سميرة اليعقوبي من تكوين رؤية بصرية متنوعة عن طريق استحضار المصوغات الفضية التراثية المتفردة في أشكالها وأنواعها مع إخراجها بقلب فني معاصر متأثرة في ذلك بالمدارس العالمية في هذا المجال.(بالعابد، مصطفى، و عبد الجليل، 2019)

شقت طريقها بنفسها و الدليل على ذلك حضورها لثلاثة دورات تدريبية بالمملكة المتحدة خلال عام 2007م، الأول في صياغة الحلّي الفضية، والثانية في صياغة المجوهرات وتوليف الخامات المختلفة ، و الثالثة في صناعة الحلّي الفضية المعاصرة.

لقد برز اسم سميرة اليعقوبي مصممة المجوهرات الفنية، و استلهمت ذلك من نبع التراث الخصب ومن البيئة العمانية الثرية بالخامات، و صاغت قطع من المجوهرات تناسب ذوق الفتيات الصغيرات و تتلاءم مع طبيعة عمل المرأة اليومي، بحيث انتشرت تصاميمها في أنحاء مختلفة من العالم وحققت فيها تميزا يبعث على الفخر من خلال المعارض التي أقامتها في بريطانيا و اسكتلندا و ألمانيا و لبنان والهند وماليزيا وسوريا . تجدر الإشارة بأن سميرة أقرت على أن توسع مداركها في عالم الحلّي و المجوهرات مع اكتسابها تقنيات متنوعة في صياغتها، كان من خلال احتكاكها المباشر بمصممين من دول مختلفة و مدارس ذات أفكار متباينة، كما تؤكد بأن العملية التوليفية التي تعتمد عليها ليست استحضار المادة التراثية و تكرارها في الأعمال الفنية بشكل نسخي، و إنما الأمر مختلف تماما لان مرحلة الاستحضار هي عملية إبداعية تبين لبنائها الأول من التراث لتتألق في صورة جديدة ذات دلالات غير معروفة من قبل. وتتصح سميرة أي فتاة مقبلة على العمل في هذا المجال بأن تهتم بالتنمية المعرفية و الاطلاع على الكتب و الدوريات المتخصصة في عامل الصياغة، و في بيئات مختلفة مع ضرورة مراعاة الهوية الوطنية للمحافظة على أصالة المنتج من خلال اقتناص الأفكار من الموروثات و تطويرها لتصل في الأخير لأشكال بسيطة تناسب طبيعة العصر وترضي ذوق المرأة المعاصرة.

لقد كانت تؤمن سميرة بأن تكوين الذائقة الفنية و ملامسة مواضع الجمال يتطلب تدريباً و ممارسة، إلا أن الفن المعاصر يأتي بأفكار يمكن القول إنها مثيرة للعقل و الحس معا غير مألوف، و فيها شيء من الجرأة و المغامرة. كما كانت تسعى إلى التوليف و التصميم الإبداعي للحلّي التراثية المعاصرة و لذلك نفذت برنامجاً تدريبياً استهدف الحرفيين العمانيين الشباب وعددهم ثلاثة عشر 13 في الهيئة العامة للصناعات الحرفية العمانية في سلطنة عمان مما اكسبهم مهارات إبداعية، وأتاح لهم فرصة التعامل مع الخامات المختلفة تكسبهم الجرأة في إنتاج الحلّ يتجمع بين الصالة و المعاصرة.

إن كل ما يحيط بالفنان المبدع من عناصر يحفزُه لبناء أفكاره، ومن أمثلة الخامات الموجودة في البيئة العمانية الجذوع و سعف النخيل و الخوص و الليف و الكرب و العذوق الفارغة.(بالعابد، مصطفى، و عبد

الجليل، 2019)

وفي مجال التحديات و الصعوبات التي واجهت الصانعة سميرة اليعقوبي نتحدث عن ذلك، فنقول الحصول على التأهيل و الدورات في مجال صياغة الفضة كلفها البحث في شبكة المعلومات الانترنت عن ورش قصيرة تقام في المملكة المتحدة، و نفس الشيء لتأكيد مستوى الجامعة التي اختارتها. و في ما يخص

التعامل مع خامات فضة و النحاس في تلوين المعادن لم يكن سهلا، بحيث كلفها اللجوء إلى القاموس لمعرفة المفاهيم و المصطلحات المتعلقة بالمصوغات، وأنواع المعادن المختلفة باللغة الانكليزية، وذلك لتيسير التعامل مع المدرسين و طلبة الورش في الجامعة بلندن. و الورشة التي تحصلت عليها لم تسمح لها بتطبيق فكرتها ، وهي التوليف بين الخامات البيئية و خامات المعادن مما أدى بها إلى التسجيل في دورة أخرى، وهذا يتطلب جهدا مضاعفا و أمولا إضافية بحيث كانت الورشة مكثفة مدتها شهرين و 9 ساعات في اليوم دون انقطاع، بحيث كانت ترسم لبعض القطع تصميمها مبدئيا ثم يتم تنفيذه على معدن الفضة أو النحاس.

و كانت النهاية أثمرت الورشة بـ 28 قطعة معدنية تجمع بين خامة الفضة و النحاس، كما طبقت فكرة المينا على بعض القطع النحاسية.

ثالثا: تجربة الطاقة الجديدة للصناعة للباحثة وهيبه بن دايدة بالجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية. هي أستاذة بحث بمركز تطوير الطاقات المتجددة بالجزائر العاصمة، تحصلت على شهادة مهندسة دولة في الهندسة الميكانيكية في مجال الطاقة الحرارية، وبعدها تحصلت على شهادة الماجستير خلال سنة 2006م، وبعدها على درجة الدكتوراه في علوم الطاقويات بالمدرسة الوطنية المتعددة التقنيات بالجزائر خلال سنة 2011م.

و خلال تحضيرها لنيل شهادة الدكتوراه عملت تجريبا على نظام تكييف الهواء مع التهجين بين مصدرين للطاقات المتجددة كبطاريات الوقود و الطاقة الحرارية الجوفية للأرض، وكذا التكييف باستعمال مصدر حراري.

و في مجال مسيرتها المهنية تم تنصيبها بمركز تطوير الطاقات المتجددة بالجزائر يوم 6 مارس 2002م، كما تحصلت على شهادة شرف و جائزة أحسن مداخلة شفوية لمساهمتها في الأسبوع العالمي للبيئة المنظم من قبل المدرسة الوطنية المتعددة التقنيات بالجزائر خلال الفترة ما بين (31ماي إلى 06 جوان 2006م).

و في 2010م بمناسبة اللقاء المنظم من قبل المديرية العامة للبحث العلمي ومركز تطوير الطاقات المتجددة تم تكريمها بشهادة استحقاق و بجائزة تشجيع على مشروع (نظام التكييف بمصدر الطاقة الحرارية الجوفية للأرض)، اعترافا بمساهمتها العلمية لتطوير هذا النشاط البحثي في الجزائر كما تم الطلب منها.

كذلك عملت كخبيرة لدى مؤسسة خاصة جزائرية (CAGEP) في مشروع بناء مطار دولي بوهران من خلال إدماجها الطاقات المتجددة في البناء بهدف احترام خطة الجودة البيئية العالمية (HQE) لتلبية متطلبات البناء منخفض الاستهلاك (BBC) كما تمت دعوتها للمؤتمر الدولي حول الطاقات المتجددة و البيئية (CERE)

خلا لسنة 2013م لتقديم مداخلة حول تأثير الهيدروجين في التنمية المستدامة (بالعابد، مصطفى، و عبد الجليل، 2019).

شغلت كذلك منصب رئيسة فريق عمل على تقنية إنتاج الهيدروجين عن طريق الطاقات المتجددة، وهذا ما جعلها تهتم بإحدى الطرق لإنتاج الهيدروجين و الأكسجين عبر التحليل الضوئي للماء. كذلك يمكن التتويه من خلال التجارب المهنية لها أنجزت جهاز التجميع الشمسي من الجيل الأخير و تحصلت من خلاله على براءة الاختراع مما سمح لهاب الحصول على الجائزة الأولى لأحسن اختراع لسنة 2012م، وهذا بصالون الابتكار الذي نظم بـ(SAFEX) (أيام من 8 إلى 10 ديسمبر 2012م من طرف وزارة الصناعة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار بالتعاون مع المنظمة العالمية للملكية الفكرية OMPI و شاركت أيضا في المشاورة الإقليمية الثانية للمنظمة العالمية للملكية الفكرية OMPI عن نقل التكنولوجيا يومي 29 و 30 يناير 2013م، بحيث هذا الإنجاز يستفاد منه في مواسم الصيف و الشتاء في تسخين المياه و الأجواء المحيطة بنا باستخدام الطاقة الشمسية ، وتكييف الهواء باستهلاك اقل للطاقة الكهربائية و في إنتاج غازين في مجالين مختلفين.

الهيدروجين باعتباره غاز ناقل للطاقة و وقود متوفر لا ينفذ مما يمكنه المساهمة في إطالة أمد حياة الغاز الطبيعي وينتج عنه غازا جديدا يسمى بالهيدروجين ذو انبعاث اقل للغازات الدفيئة و الملوثات المحلية كما يحافظ على مستوى عالي من الأمان. من جهة أخرى عند حرق الهيدروجين في المحرك فيكون ذو فعالية اكبر كما يمكن نقله ممزوجا مع غاز الميثان في أنابيب الغاز مما سيفتح على الجزائر سوق جديدة لتصدير الهيدروجين إلى أوروبا ليستخدم كوقود للنقل.

و يمكن استخدام أيضا غاز الهيدروجين بمجالات أخرى من بينها المواد الغذائية و المشروبات و الزجاج و الحير والاسمنت و صناعة المعادن و المخابر و التحاليل و التلحيم و القطع و في البترول و في الإلكترونيك.

و من ناحية الابتكار وتطوير إنشاء المؤسسات إنتاج قارورات الأكسجين لفائدة التنمية الصناعية و الاستخدامات المختلفة بالمستشفيات و كذلك تنمية تربية الأحياء المائية.

و في ختام تجربتها تتبنى تحقيق هذا المجمع الهجين للطاقة الشمسية الموجه لتسخين المياه و لإنتاج الهيدروجين والأكسجين لاستغلاله في مختلف الميادين الصناعية و في تنمية عدة مجالات متعلقة بالتطور المستدام. كما أن هذا التجمع الشمسي الهجين يمكن استخدامه من طرف الدول العربية بسبب الطاقة الشمسية المتوفرة فيها، و حتى في دول العالم بأسره لأن الدول المتطورة تستعمل حاليا الهيدروجين في مختلف الميادين كالنقل و الفضاء و الطيران، كما تتبنى تساهم في التطوير التكنولوجي الصناعي و المستدام في البلاد.

إن أهم نتيجة يمكن استخلاصها من هذه التجارب الرائدة، هو كيف يتم الانتقال بالمرأة من النشاط الحرفي أو المبادرات ذات الطابع الاستثماري الصغيرة إلى النشاط المقاولاتي الحقيقي، بحيث تصبح صورة المرأة العربية

في هذا المجال مرتبطة بالإنتاج و المساهمة في التصنيع و بقطاعه الإستراتيجية.

لقد تم إنهاء المؤتمر بمجموعة من الأسئلة الرئيسية في الجانب الصناعي، بحيث طرحت المشاركات عددا كبيرا منها تم انتقاء الأهم منها في ما يلي:

- 1_ كيف يمكن لمنظمة المرأة العربية أن تتدخل لمساعدة المقاولات النسائية للانطلاق إلى جانب دور المؤسسات الحكومية و الخاصة المدعمة لهذا الدور؟.وهنا تم التركيز على أهمية مساهمتها في مجال التدريب و التكوين و توفير المعلومات والتنسيق بين المقاولات.
 - 2_ ما هي وسائل إعداد و تحضير المرأة للدخول في عالم المقاولات؟، و تم التركيز في الإجابات عن هذا السؤال على أهمية تعميم التجارب الناجحة عبر وسائل الإعلام و في المحيط المباشر للنساء و على أهمية غرس بذرة النشاط الحر لدى البنات منذ السنوات الأولى للتكوين.
 - 3_ كيف نحث النساء على الاستفادة من الفرص المتاحة لهن من قبل الحكومات في مجال التمويل و الدعم اللوجستي؟،وهنا تم التركيز على أهمية تشجيع الإعلام المتخصص و خاصة الإعلام الجوّاري الذي يصل إلى المرأة في الوقت المناسب لكي تستفيد من الفرص المتاحة في حينها ،ذلك أن بعض التجارب بينت أن الدعم الممنوح للمقاولات من قبل الحكومات في غالب الأحيان ما لا يستمر لمدة طويلة ويتم التراجع عنه أو توقيفه.(بالعابد، مصطفى، و عبد الجليل، 2019)
- و على ضوء هذا النقاش خلصت المشاركات في الجلسة الأولى المخصصة للاستثمار في المجال الصناعي إلى جملة من التوصيات أهمها:
- 1_ ضرورة إقامة برامج تدريبية حول كيفية إنشاء المؤسسات سواء من قبل الحكومات أو الجمعيات أو المنظمات والاتحادات التي تعنى بوضع المرأة.
 - 2_ بلورة فكرة ريادة الأعمال لدى النساء من خلال نماذج حية، والتأكيد أن ريادة الأعمال هي مسألة تنطلق من قرار ذاتي تأخذه المرأة ثم تبحث عن الوسائل اللازمة لتجسيده.
 - 3_ إبراز أهمية مساهمة المرأة في التنمية الاقتصادية من خلال الإنتاج الصناعي، وليس فقط من خلال القطاعات الاقتصادية أو الخدمات التقليدية.
 - 4_ دعوة الحكومات و منظمات المجتمع المدني إلى دعم تجارب النساء المقاولات، ومنعهن من الفشل من خلال تسهيل عمليات التمويل المالي أو التشجيع الضريبي.
 - 5_ إعداد بحوث ميدانية حول أسباب عزوف النساء العربيات عن الاستثمار و إنشاء مؤسسات في مجال التجارة الحرة و غيرها من المجالات الأخرى.
 - 6_ عدم الاكتفاء بالتكوين و التدريب في مجال المقاولات الصناعية بل ينبغي القيام بتحسين دوري لأساليب التسيير والإنتاج داخل المؤسسات للاستفادة من خبرة الدول الصناعية المتقدمة في هذا المجال.

7_ تأسيس جمعيات للمقاولات في مختلف الدول العربية لتسهيل تبادل المعلومات و التنسيق والتشبيك بين النساء.

8_ ابرز حاجة الدول العربية إلى النساء أيضا لتطوير قدراتها الصناعية باعتبار أن لديهن طاقات كبيرة في هذا المجال، وبالإمكان إدراجهن ضمن السياق التنموي العام.

9_ القيام بدراسات و أبحاث ميدانية عن المقاولات الصناعية النسائية لمعرفة الصعوبات و المشاكل التي تعترضها، واقتراح الحلول لذلك ميدانيا مستفيدين من خبرة الشركات و المؤسسات الصناعية الناجحة. (بالعابد، مصطفى، و عبد الجليل، 2019)

المطلب الثالث: تحديات ومعوقات المقاولات النسوية وسبل تأهيلها.

رغم كل ما يقال على مميزات المقاولات النسوية، وعلى نحو يرغب الكثير في إقامتها إلا أنه في نفس الوقت تثار توليفة واسعة من المشكلات التي قد تعوق بل تحد من إمكانية انطلاقها، وتتباين هذه المشكلات من حيث شدتها وخطورتها وتهديدها لوجودها واحتمالات نموها، ويعتبر التعرف عليها أثرا ضروريا لإيجاد أفضل السبل والوسائل لمعالجتها.

الفرع الأول: التحديات التي تواجهها المقاولات النسوية

تواجه المقاولات العديد من الصعوبات والتحديات التي تعيق مشاركتهن في النشاط الاقتصادي، ويمكن إجمال هذه الصعوبات كما يلي:

أ. صعوبات تمويلية: يمكن حصرها فيما يلي:

○ تعتمد النساء المقاولات في أغلب الأحيان على التمويل الذاتي (مواردهن المالية الخاصة وموارد عائلاتهن)، أما اللجوء إلى القروض البنكية والأجهزة (الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، والوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر والصندوق الوطني للتأمين عن البطالة)، فيبقى ضعيفا، حيث أن 60% منهن لا يعرفن هذا الجهاز (حسب الدراسة التي أجراها المركز الوطني للبحث في الأنثروبولوجيا الاجتماعية والثقافية)، وبالتالي فهن تعملن في حدود إمكانيات المالية المحدودة والمتاحة لهن .

○ نظرا للكيانات القانونية لمشروعات المرأة الاقتصادية تكون في الغالب مؤسسات فردية فإنه يصعب

عليها زيادة رؤوس أموالها عن طريق طرح أسهم في الأسواق المالية أو إصدار سندات للاقتراض .

○ تردد بعض البنوك التجارية في منح هته المقاولات قروضا ائتمانية قصيرة أو طويلة الأجل، مالم تكن

تلك المؤسسات تتمتع بشهرة واسعة أو بضمان مؤسسة أو شخصية معروفة في الوسط التجاري.

ب. صعوبات تسويقية وإدارية: تتمثل في ما يلي:

- انخفاض الإمكانيات المالية لمشاريع المرأة الاقتصادية، مما يؤدي إلى ضعف الكفاءة التسويقية نتيجة لعدم قدرتها على توفير معلومات عن السوق المحلي والخارجي وأذواق المستهلكين .
- مشاكل ارتفاع تكاليف النقل وتأخر العملاء في تسديد قيمة المبيعات وعدم دعم المنتج الوطني الوطني بالدرجة الكافية.
- كثرة إجراءات الإنشاء وصعوبة تكوين الملف، وخاصة من لجأ إلى صناديق الدعم، فقد واجهن الكثير من العراقيل الإدارية المتعلقة بالقرض الذي تحصلن عليه.
- ت. صعوبات فنية: تتمثل فيما يلي:
 - تعتمد مشاريع المرأة الاقتصادية عادة على قدرات وخبرات أصحابها في العمل بصفة رئيسية كما أنها تلجأ عادة إلى استخدام أجهزة ومعدات قد تكون بدائية أو أقل تطور عن تلك المستخدمة في المؤسسات الكبيرة، أو لا تتبع أساليب الصيانة أو الأساليب الإنتاجية المتطورة التي تساعد على تحسين جودة منتجاتها بما يتماشى مع المواصفات العالمية في الأسواق الدولية .
 - كما أن اختيار المواد الخام ومستلزمات الإنتاج اللازمة لأعمال هذه المؤسسات قد لا يخضع لمعايير فنية وهندسية مدروسة ولكنها تعتمد في أغلب الأحوال على خبرة أصحاب هذه المؤسسات التي قد تكون محدودة في بعض المجالات الأمر الذي قد يؤدي إلى عدم تحقيق هذه المؤسسات لأهدافها في بعض الأحيان. مما يحد من قدرتها على التصدير إلى الأسواق الخارجية خاصة إلى أسواق الدول الصناعية المتقدمة. (خالد و أ. بن قمجة)
- ✓ بالإضافة إلى مجموعة من المعوقات الأخرى نذكر منها:
 - نقص تكوين وتدريب المقاولات في مجال نشاط مشروعهن (لغياب ثقافة التكوين) فأغلب صاحبات الحرف والصناعات التقليدية يتعلمن بالورشات.
 - سوء معاملة الزبائن وتأخرهم في الدفع أحياناً أخرى امتناعهم عن الدفع ولا يوجد من يحميها منهم.
 - مشاكل مع العمال وعدم إتقانهم للعمل (لعدم نلقهم التكوين المناسب) بالإضافة إلى عدم الالتزام بالمواعيد المحددة للدوام.
 - تدخل أفراد العائلة (خاصة الأزواج) في تسيير المقاوله وفي اتخاذ القرارات.
 - صعوبة تنقل المرأة لوحدها (خاصة الريفية) لمتابعة مشاريع أخرى أو للمشاركة في الملتقيات والبرامج التكوينية للاستفادة من خبرات الدول الأخرى في هذا المجال، لفرض العائلة ذلك مما يقلل من خطوات نجاحها.

○ غلاء المواد الأولية وصعوبات تتعلق بالضرائب والرسوم التي تحول دون أن تحقق أرباح هامة تساهم في تنمية هذه المؤسسات، خاصة النشاطات ذات الطابع الخدماتي فهي تكون واضحة بالنسبة للضرائب. (خالد و أ. بن قمجة)

الفرع الثاني: تأهيل المقاولة النسوية.

تؤدي المقاولات النسوية دورا حيويا في التنمية الاقتصادية في جميع الدول سواء كانت متقدمة أو نامية، وحتى تتوافر مقومات بقاء وتميز أداء المقاولات النسوية الجزائرية، ومواجهة تحديات عصر العولمة يجب العمل على:

- زيادة نوعية المقاولات حول الخيارات التمويلية المتاحة وتسهيل وصول النساء المقاولات إلى مصادر التمويل المناسبة وكذا تخصيص برامج إرشادية حول القروض وفرص الاستفادة منها.
- البحث عن طرق من شأنها تعزيز عملية الاتصال بين صاحبات المشاريع في مناطق الشمال والغرب والشرق والجنوب بغية استفادة إحداهن من تجارب الأخريات.
- دعم وتشجيع صاحبات المشاريع غير المصرح بأعمالهن للدخول إلى عالم الاقتصاد بشكل رسمي وقانوني.
- الترويج لإقامة المشاريع الصناعية التي تتماشى وإمكانيات المرأة والتزاماتها العائلية.
- تنمية مشاركة الجمعيات النسائية وجمعيات أصحاب الاحتياجات الخاصة في رسم السياسات والخيارات الموجهة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الخاصة بهذه الشرائح من المجتمع.
- تعزيز قدرات المكاتب الاستشارية التي سوف تواكب المقاولات في عملية التأهيل والتحديث.
- نوعية المؤسسات المالية والقطاع الخاص في المنطقة من أجل تشجيع روح المقاولة في الريف مما يساهم في خلق أكبر عدد من الفرص أمام المرأة فيما يخص التشغيل والحصول على التمويل.
- تشجيع البحث حول المرأة المقاولة في المناطق الريفية، وتحفيز إنتاج البيانات الإحصائية الخاصة بالنوع فيما يتعلق بالتأثير المتفاوت لسياسات وإستراتيجيات التنمية الريفية في المنطقة.
- التخفيف من الإجراءات الإدارية والوثائق والتراخيص الضرورية من أجل التأسيس والمؤسسة والمدة التي يستغرق فيها منح القروض.
- إجراء دراسة تمكن من ضبط الاحتياجات من الدعم الفني في مجال التكوينات، وإنشاء وتسيير المقاولات النسوية.
- تعميق وتنفيذ برامج إنشاء وتسيير المقاولات وإقامة نظام لموازنة وتأطير النساء المقاولات.
- إقامة وحدات نموذجية لحضانة مقاولات الفتيات حملة الشهادات، وذلك بالتنسيق مع هيكل التكوين الفني والمهني.

- متابعة تنفيذ المشاريع والبرامج والإستراتيجيات الرئيسية في مجال الترقية النسوية.
- أهمية إدخال مفاهيم ريادة المقاولة في البرامج والمقررات الجامعية، و تعزيز التكوين المعرفي في مجال التسويق والعلاقات العامة للترويج للمشاريع النسائية. (خالد و أ. بن قمجة)

خلاصة الفصل الثاني

في هذا الفصل حاولنا أن نبين مدى إسهام المرأة في التنمية الذي يضل مؤشرا ظاهرا على محورية الدور النسوي في إثراء الحياة الاجتماعية من ناحية، ومواكبة رؤى تطوير المرأة من ناحية أخرى .
فالمرأة الجزائرية التي كافحت من أجل تحرير بلادها، عملت بعد الاستقلال على الحصول على التحرر الاقتصادي والمشاركة في المسيرة التنموية ، وهي اليوم تخوض في مجال المال والأعمال ، لتثبت أنها قادرة على المشاركة في الورشات الاقتصادية ، والاجتماعية، والثقافية، التي تنقل المجتمع من مستوى التقدم إلى مستوى التطور.

الفصل الثالث:

دراسة حالة الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر و الوكالة
الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية -ميلة-

تمهيد:

اهتماما بالمؤسسات المصغرة عملت الجزائر على تطوير وتقديم الدعم لهذا النوع من المؤسسات لما يرجى منها في حل بعض المشاكل وقد كان ذلك من خلال إعداد برامج موسعة لدعم لهذه المؤسسات وتنصيب هيئات الدعم المختلفة انطلاقا من الوزارة الوصية وصولا إلى الهيئات الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر والوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية حيث سنحاول من في هذا الفصل تعريف هاتين الوكالتين وعن كيفية مساهمتها في تمويل ودعم المؤسسات الصغيرة وخلق مناصب الشغل مع التطرق إلى بعض المشاكل التي تواجه المستثمر.

حيث قسمنا هذا الفصل إلى المبحثين التاليين:

المبحث الأول: نظرة حول الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغر بالجزائر

المبحث الثاني: نظرة حول الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية

المبحث الأول: نظرة حول الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر

تعتبر الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر إحدى الهياكل التي أنشأتها الدولة بهدف محاربة الفقر والبطالة ورفع مستوى التشغيل، وسنتطرق في هذا المبحث إلى كل ما يتعلق بالوكالة من مهام وأهداف وصيغ التمويل المعتمدة من طرف هذه الوكالة.

المطلب الأول: التعريف بالوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر

أولاً: نشأة الوكالة

من أجل إعطاء دور أكبر للوكالة الوطنية للتنمية الاجتماعية في مجال المساهمة في دعم إنشاء المؤسسات الصغيرة، تم إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، حيث أنه عقب التوصيات المقدمة خلال الملتقى الدولي المنعقد في ديسمبر 2002 م حول "تجربة القرض المصغر في الجزائر" والذي ضم عدداً معتبراً من الخبراء في مجال التمويل المصغر، وطبقاً لأحكام المادة 7 من المرسوم الرئاسي رقم 04-13 المؤرخ في 22 جانفي 2004 م المتعلق بجهاز القرض المصغر، ومنه تم إنشائها بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 04-14 المؤرخ في 22 جانفي 2004. وأما عن الاتفاقيات فإنه (الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، 2022):

- في تاريخ 15 مارس 2005 م تم إبرام اتفاقية بين وزارتي التكوين والتعليم المهنيين ووزارة التشغيل والتضامن الوطني تحت رقم 24 والمتعلقة بترقية القرض المصغر على مستوى مؤسسات التكوين والتعليم المهنيين.

- في تاريخ 28 جويلية 2008 م تم إبرام اتفاقية بين وزارتي التضامن الوطني والأسرة وقضايا المرأة ممثلة بالمديرية العامة للوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ووزارة العدل ممثلة في المدير العام لإدارة السجون وإعادة الإدماج والتي تهدف إلى مساعدة خريجي المؤسسات العقابية على إعادة إدماجهم اجتماعياً ومتابعتهم ومرافقتهم أثناء انجاز مشاريعهم.

ثانياً: التعريف بالوكالة

هي وكالة ذات طابع خاص تتمثل في شبكة لا مركزية تضم 49 تنسيقية ولائية (منها تنسيقيتين بالجزائر العاصمة)، موزعة عبر كافة أرجاء الوطن وهي مدعمة بخلايا المرافقة على مستوى الدوائر، وبالتالي يعتبر جهاز القرض المصغر برنامجاً يعتمد على السياسة الاجتماعية الهادفة إلى مكافحة البطالة والأوضاع المتردية للمجتمع وهو موجه إلى أشخاص بدون عمل ولكنهم قادرين على القيام بنشاط معيشي مصغر بواسطة دعم مالي قليل وبشروط مرنة ومريحة وعلى هذا يعتمد هذا الجهاز على منح قروض (إذا كانت سلفة ثلاثية وهي أغلب القروض تكون بالتعاون مع البنك، أما الحالة الخاصة هو قرض بدون فائدة

لشراء المادة الأولية فمن الوكالة لوحدها) في آجال سريعة تتكون من مبالغ صغيرة (تصل إلى غاية 1.000.000 دج) يتم تسديدها على المدى القصير أو الطويل، وتكون مرفوقة بمساعدة الدولة والتي تتمثل في تخفيض نسبة الفوائد مع ضمان يتكفل به صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة(الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، 2022).

ثالثا: أهداف الوكالة

تتمثل فيما يلي(الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، 2022):

- رفع الوعي بين سكان ريف في مناطقهم الأصلية من خلال إبراز المنتجات الاقتصادية والثقافية، من السلع والخدمات، المولدة للمداخل والعمالة.
- تنمية روح المقاولاتية، لتحل محل الاتكالية، وبالتالي تساعد على الإدماج الاجتماعي والتنمية الفردية للأشخاص.
- دعم توجيهه، ومرافقة المستفيدين في تنفيذ أنشطتهم، لا سيما فيما يتعلق بتمويل مشاريعهم ومرحلة الاستغلال.
- متابعة الأنشطة المنجزة من طرف المستفيدين مع الحرص على احترام الاتفاقيات والعقود التي تربطهم مع الوكالة الوطنية لتسيير الوطنية (ANGEM).
- تكوين حاملي المشاريع والمستفيدين من القروض المصغرة في مجال تقنيات تمويل وتسيير الأنشطة المدرة للمداخل والمؤسسات الجد المصغرة.
- دعم تسويق منتجات القروض المصغرة عن طريق تنظيم المعارض عرض/بيع.
- المساهمة في مكافحة البطالة والفقر في المناطق الحضرية والريفية من خلال تشجيع العمل الحر والعمل في البيت والحرف والمهن، ولا سيما الفئات النسوية.

رابعا: مهام الوكالة

تتمثل مهام الوكالة الأساسية فيما يلي(الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، 2022):

- تسيير جهاز القرض المصغر وفق التشريع والتنظيم المعمول بهما.
- دعم ونصح ومرافقة المستفيدين من القرض المصغر في تنفيذ أنشطتهم.
- منح سلف بدون فوائد.
- إبلاغ المستفيدين ذوي المشاريع المؤهلة للجهاز بمختلف المساعدات التي تمنح لهم.
- ضمان متابعة الأنشطة التي ينجزها المستفيدون مع الحرص على احترام بنود دفاتر الشروط التي تربط هؤلاء المستفيدين بالوكالة بالإضافة إلى مساعدتهم عند الحاجة لدى المؤسسات والهيئات المعنية بتنفيذ مشاريعهم.

وبهذه الصفة تكلف الوكالة على الأخص بما يلي:

- نصح ودعم المستفيدين من جهاز القرض المصغر في عملية التركيب المالي ورصد القروض؛
- تشكيل عدة المعطيات حول الأنشطة والأشخاص المستفيدين من الجهاز؛ تكوين علاقات دائمة البنوك والمؤسسات المالية في إطار التركيب المالي للمشاريع وتنفيذ خطط التمويل ومتابعة إنجاز المشاريع واستغلالها والمشاركة في تحصيل الديون غير المسددة في آجالها؛
- إبرام اتفاقيات مع كل هيئة ومؤسسة أو منظمة هدفها القيام بأنشطة إعلامية وتحسيسية وكذا مرافقة المستفيدين من القرض المصغر في إطار تنفيذ أنشطتهم وذلك لحساب الوكالة.

خامسا: المستفيدون من خدمات الوكالة

إن جهاز القرض المصغر موجه إلى (الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، 2022):

- البطالين المسجلين في الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة بما فيهم أولئك الذين انتهت مدة استفادتهم من حقوقهم.
 - المرأة التي ترغب في العمل ببيتها.
 - الأشخاص لاسيما الشباب الذين ينشطون في القطاع غير الرسمي.
 - حاملي شهادات التكوين المهني الحرفيين.
 - المواطنين القاطنين بالقرى والبوادي.
- وبصفة عامة فإن هذا الجهاز موجه إلى الفئات من المواطنين الذين لا يمكنهم الاستفادة من القرض في إطار المؤسسات المصغرة، ذلك بسبب شرط السن أو التأهيل أو بسبب القدرة المالية الشخصية.

سادسا: شروط الاستفادة من خدمات الوكالة

تتمثل الشروط فيما يلي (الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، 2022):

- بلوغ سن 18 سنة فما فوق.
- عدم امتلاك دخل أو مداخيل غير ثابتة وغير منتظمة.
- ثبات مقر الإقامة.
- التمتع بمهارة مهنية تتوافق مع النشاط المرغوب انجازه.
- عدم الاستفادة من مساعدة أخرى لإنشاء نشاط.
- القدرة على دفع المساهمة الشخصية التي تقدر ب 01 % من الكلفة الإجمالية للنشاط.
- دفع الاشتراكات لصندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة في حالة طلب المقاول لقرض بنكي
- الالتزام حسب جدول زمني محدد بتسديد القرض للبنك ومبلغ السلفة بدون فوائد للوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر.

المطلب الثاني: تنظيم الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر

تزود الوكالة بمجلس توجيهي ولجنة المراقبة يديرها مدير عام حيث يقترح المجلس التوجيهي تنظيم الوكالة على الوزير المكلف بالتشغيل الذي يعرضه على رئيس الحكومة.

أولاً: مجلس التوجيه

يتكون من الأعضاء الآتيين (الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، 2022):

- ممثل الوزير المكلف بالتشغيل.
 - ممثل الوزير المكلف بالداخلية والجماعات المحلية.
 - ممثل الوزير المكلف بالمالية.
 - ممثل الوزير المكلف بالأسرة وقضايا المرأة.
 - ممثل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.
 - ممثل الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة.
 - ممثل وكالة التنمية الاجتماعية.
 - ممثل الصندوق الوطني لغير الأجراء.
 - ممثل جمعية البنوك والمؤسسات المالية.
 - ممثل الغرفة الوطنية للفلاحة.
 - ممثل الغرفة الجزائرية للصيد البحري وتربية المائيات.
 - ممثل الغرفة الوطنية للصناعات التقليدية والحرف.
 - ممثل صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة.
 - ثلاثة ممثلين عن الجمعيات الوطنية التي يماثل هدفها هدف الوكالة.
- ويتولى المدير العام للوكالة أمانة مجلس التوجيه (الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، 2022):
- يجتمع مجلس التوجيه مرة كل ثلاثة (03) أشهر على الأقل بناء على استدعاء من رئيسه ويمكن أن يجتمع زيادة على ذلك في دورة عادية بناء على استدعاء من رئيسه أو باقتراح من ثلثي (2/3) أعضائه أو بطلب من الوزير المكلف بالتشغيل إذا اقتضت الظروف ذلك.
- لا تصح مداوات مجلس التوجيه إلا بحضور ثلثي (2/3) أعضائه على الأقل وإذا لم يكتمل النصاب يصح مجلس التوجيه بعد استدعاء ثان ويتداول حينئذ مهما يكن أعضاء الحاضرين، وتتخذ قرارات مجلس التوجيه بالأغلبية البسيطة لأصوات الأعضاء الحاضرين، وفي حالة تساوي الأصوات يكون صوت الرئيس مرجحاً.
- يلغي الوزير المكلف بالتشغيل في غضون الثلاثين (30) يوماً التي تلي إرسال محضر مجلس التوجيه القرارات التي تكون:

- إما مخالفة للقانون أو التنظيم.
- وإما من طبيعتها أن تخل بالتوازن المالي للوكالة.
- ولا تكون قرارات مجلس التوجيه نافذة إلا بعد موافقة الوزير المكلف بالتشغيل عليها، عندما تتعلق بما يأتي:
- برنامج نشاط الوكالة.
- نفقات سير الوكالة وتجهيزها.
- تنظيم الوكالة ونظامها الداخلي.
- المخطط السنوي لتمويل أنشطة الوكالة.
- القواعد العامة لاستعمال الوسائل المالية الموجودة.
- إنشاء فروع محلية للوكالة.
- قبول الهبات والوصايا والإعانات.
- اقتناء البيانات واستئجارها ونقل ملكية الحقوق المنقولة أو العقارية وتبادلها.
- المسائل المرتبطة بشروط توظيف مستخدمي الوكالة وتكوينهم.
- الحصائل وحسابات النتائج.
- تعيين محافظ (أو محافظي) حسابات.
- كل تدبير أو كل برنامج يرمي إلى إشراك الوكالة في تحضير أو إنشاء أجهزة أو مؤسسات مدعوة إلى دعم عملها في مجال إحداث الأنشطة من طرف المستفيدين من القرض المصغر.

ثانيا: المدير العام

- يعين المدير العام للوكالة بمرسوم بناء على اقتراح الوزير المكلف بالتشغيل وتنتهي مهامه بالأشكال نفسها، وتصنف وظيفة المدير العام للوكالة استنادا للوظيفة العليا للدولة لمكلف بمهمة لدى رئيس الحكومة، ويخول للمدير العام للوكالة سلطات التسيير للتصرف باسم الوكالة ولحسابها، في كل الأحوال وبهذه الصفة يكلف على الخصوص بما يأتي (الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، 2022):
- يتولى تمثيل الوكالة إزاء الغير ويمكنه أن يوقع كل العقود الملزمة للوكالة.
 - يسهر على إنجاز الأهداف المسندة للوكالة.
 - ينفذ مداورات مجلس التوجيه ويتولى متابعة تنفيذها.
 - يعد ميزانية الوكالة وبرنامج نشاطها ويطرحها على مجلس التوجيه.
 - يقدم في نهاية كل سنة مالية تقريرا سنويا عن النشاطات مرفقا بالحصائل وحسابات النتائج ويرسل إلى الوزير المكلف بالتشغيل بعد موافقة مجلس التوجيه.
 - يعد مشروع النظام الداخلي للوكالة ويعرفه على مجلس التوجيه ليوافق عليه ويسهر على احترام تطبيقه؛

- يضمن سير المصالح ويمارس السلطة السلمية على جميع موظفي الوكالة ويعين الموظفين حسب الشروط المنصوص عليها في التنظيم المعمول به.

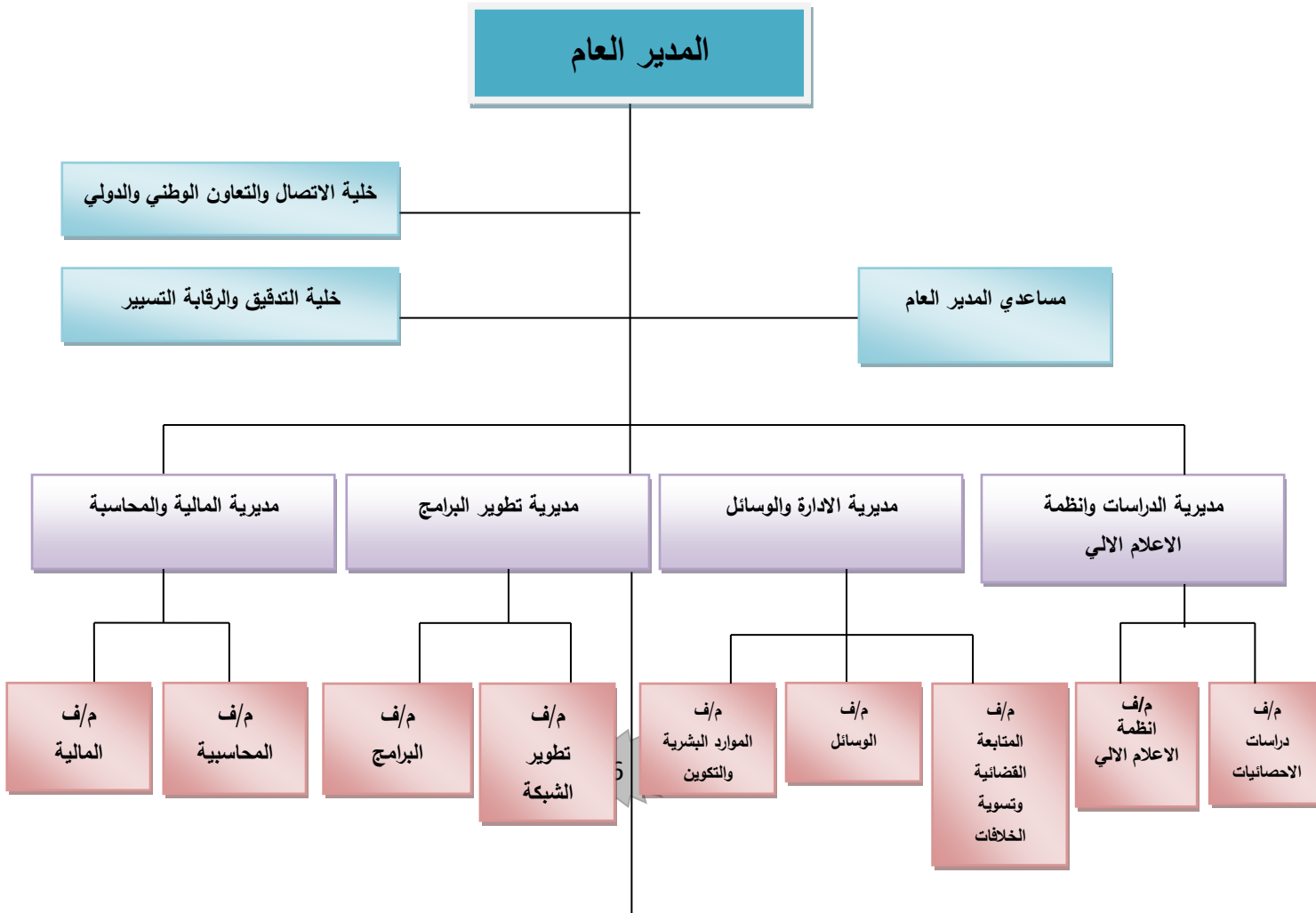
- يبرم كل صفقة وعقد أو اتفاقية أو اتفاق في إطار التنظيم المعمول به.

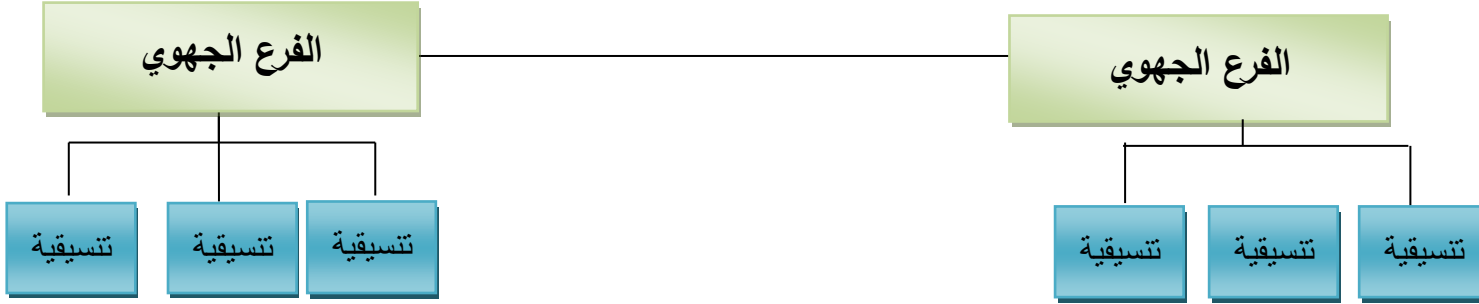
- يأمر بصرف نفقات الوكالة ويمثل الوكالة أمام العدالة في كل أعمال الحياة المدنية.

ثالثا: لجنة المراقبة

تتكون لجنة المراقبة في الوكالة من ثلاث أعضاء يعينهم مجلس التوجيه وتعين لجنة المراقبة رئيسا من ضمن أعضائها للمدة التي تستغرقها مهمتها، وتكلف لجنة مراقبة بممارسة الرقابة اللاحقة لتنفيذ قراراتها لحساب مجلس التوجيه ، وتجتمع بحضور المدير العام في نهاية كل ثلاث أشهر وعند الانقضاء بطلب من المدير العام أو عضوين اثنين (2) من أعضائها ، تقدم للمدير العام كل الملاحظات أو التوصيات المفيدة عن أحسن الكيفيات لتنفيذ البرامج والمشاريع التي شرعت فيها الوكالة، وتبدي رأيها في التقارير الدورية عن المتابعة والتنفيذ والتقييم التي يعدها المدير العام ، كما تقدم لمجلس التوجيه ملاحظاتها وتوصيات عن البيانات التقديرية لإيرادات الوكالة ونفقاتها وبرامج نشاطها وكذا التقرير السنوي عن تسيير المدير العام كما تقوم بمراقبة أو تدقيق الحسابات عن استغلال أموال الوكالة وتشرف عليهما في نهايتهما بمبادرة منها أو بناء على قرار من مجلس التوجيه، ويترتب على اجتماعات لجنة المراقبة إعداد محاضر ترسل إلى الوزير المكلف بالتشغيل وتحفظ وفقا للأعراف.

شكل رقم (2): التنظيم المركزي للوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر





المصدر: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (2022)، الموقع الإلكتروني للوكالة: <https://www.angem.dz/ar/article>، تاريخ الاطلاع: 2022/05/10 على الساعة (17:30).

التعليق: يتضح لنا من الشكل أن الهيكل التنظيمي للوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر يتكون من عدة أقسام منها الرئيسية والمتمثلة في قسم مساعدي المدير العام وقسم خلية الاتصال والتعاون الوطني والدولي وقسم خلية التدقيق والرقابة والتسيير أما الأقسام الفرعية فهي متمثلة في قسم مديرية الدراسات وأنظمة الإعلام الآلي، مديرية الإدارة والوسائل، مديرية تطوير البرامج، مديرية المالية والمحاسبة وهذه الأقسام الفرعية هي بدورها تتفرع لعدة أقسام.

المطلب الثالث: طرق التمويل المطبقة داخل الوكالة وامтиاراتها

أولاً: أنماط القروض التي تمنحها الوكالة

تشرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في المصغر على تسيير صيغتين للتمويل انطلاقاً من السلفة الصغيرة لتأمين لقمة العيش (سلفة بدون فوائد تمنحها الوكالة والتي لا تتجاوز 100.000 دج) إلى قروض معتبرة (التي لا تتجاوز 1.000.000 دج) تستدعي تركيباً مالياً مع إحدى البنوك، وتسمح كل صيغة بحكم خصوصيتها بتمويل بعض الأنشطة وجذب اهتمام فئة معينة من المجتمع. والجدول التالي يوضح بشكل مختصر أنماط التمويل:

جدول رقم (04): يوضح أنماط التمويل في الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر

قيمة المشروع	صنف المقاول	المساهمة الشخصية	القرض البنكي	سلفة الوكالة	نسبة الفائدة
لا تتجاوز 100.000 دج	كل الأصناف (شراء مواد أولية)	0	-	100	-
لا تتجاوز 250.000 دج	كل الأصناف (شراء مواد أولية على مستوى ولايات الجنوب).	0	-	100	-
لا تتجاوز 1.000.000 دج	كل الأصناف	1	70	29	5 من النسبة التجارية مناطق خاصة (الجنوب)

والهضاب العليا).					
20 من النسبة التجارية بقية المناطق.	29	70	1	كل الأصناف	

المصدر: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (2022)، صيغ التمويل، الموقع الإلكتروني للوكالة: <https://www.angem.dz/ar/article/les-formes-de-financement-du-micro-credit>، تاريخ الاطلاع: 2022/05/10 على الساعة (17:18).

من هذا الجدول يتضح لنا أنه هناك صبغتين للتمويل في إطار الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر وتتمثل فيما يلي:

1/تمويل شراء المواد الأولية: قرض بقيمة 100.000 دج بدون فوائد والذي تصل قيمته إلى 250.000 دج على مستوى ولايات الجنوب وهو موجه لشراء المواد الأولية يتم تسديده على مدى 24 إلى 36 شهرا. ويمكن توضيح هذه الصيغة في الشكل التالي:

الشكل رقم(03): قرض ممنوح من الوكالة بمفردها

شراء مواد أولية
كلفة المواد الأولية لا تتعدى 100.000 دج وقد تصل 250.000 دج على مستوى ولايات الجنوب.

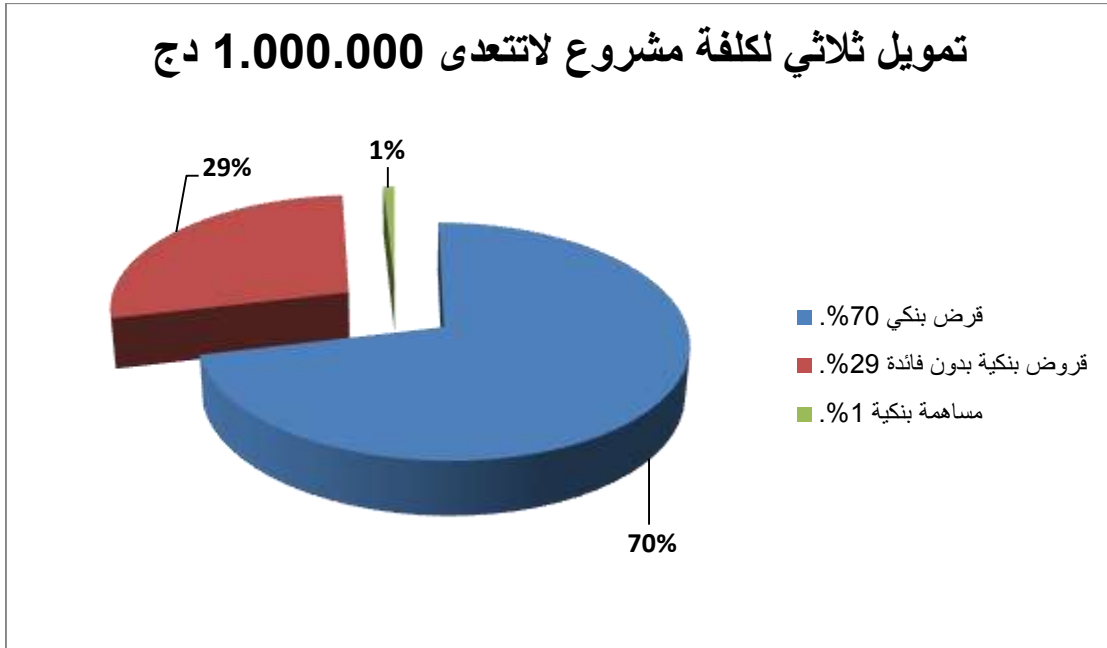
قرض بدون فوائد 100 %
قرض ممنوح من الوكالة بمفردها

100

المصدر: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (2022)، صيغ التمويل، الموقع الإلكتروني للوكالة: <https://www.angem.dz/ar/article/les-formes-de-financement-du-micro-credit>، تاريخ الاطلاع: 2022/05/10 على الساعة (17:18).

2/التمويل الثلاثي: قرض بقيمة لا تتعدى 1.000.000 من أجل اقتناء عتاد صغير ومادة أولية لإنشاء مؤسسة ويتم تسديده على مدى 12 إلى 60 شهرا (من سنة إلى 5 سنوات). المساهمة الشخصية 1 %، قرض بدون فوائد 29 %، قرض بنكي 70 % مع نسبة فائدة 5 % بالنسبة للمناطق الخاصة (الجنوب والهضاب العليا) و 20 % بالنسبة لبقية المناطق. وهذه الصيغة يوضحها الشكل التالي:

الشكل رقم (04): صيغة التمويل الثلاثي



المصدر: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (2022)، صيغ التمويل، الموقع الإلكتروني للوكالة: <https://www.angem.dz/ar/article/les-formes-de-financement-du-micro-credit>، تاريخ الاطلاع: 2022/05/10 على الساعة (17:18).

ثانيا: المساعدات والامتيازات الممنوحة

وتتمثل فيما يلي (الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، 2022):

- تضمن الوكالة للمقاولين التكوين، الدعم، النصح، المساعدة التقنية والمرافقة أثناء تنفيذ نشاطاتهم.
- يمنح القرض البنكي بنسبة فائدة مخفضة تقع على عاتق المستفيد (بنسبة 5 % إلى 20 % من نسبة الفائدة المحددة من طرف البنك والمؤسسات المالية) تتحمل الخزينة العمومية فارق نسبة الفائدة التجارية.

- يمكن منح سلفة بدون فوائد بنسبة 29 % من الكلفة الإجمالية للمشروع بعنوان إنشاء النشاطات، لأجل شراء عتاد صغير ومواد أولية للانطلاق في النشاط والتي لا تتجاوز كلفتها 1.000.000 دج.
- لشراء المواد الأولية تمنح الوكالة سلفة مقدرة بـ 100 % من الكلفة الإجمالية للمشروع والتي لا يمكن أن تفوق 100.000 دج.

أما الامتيازات الجبائية فتتمثل فيما يلي(الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، 2022):

- إعفاء كلي من الضريبة على الدخل الإجمالي والضريبة على أرباح الشركات لمدة ثلاث (03) سنوات.
- تعفي من الرسم العقاري على البنائات المستعملة في النشاطات التي تمارس لمدة ثلاث (03) سنوات.
- تعفى من رسم نقل الملكية الاقتناعات العقارية التي يقوم بها المقاولون قصد إنشاء نشاطات صناعية.
- تعفى من جميع حقوق التسجيل العقود المتضمنة تأسيس الشركات التي ينشئها المقاولون.
- يمكن أن يستفيد من الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة مقتنيات مواد التجهيز والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار الخاص بالإنشاء.
- تخفيض من الضريبة على الدخل الإجمالي أو الضريبة على أرباح الشركات، وكذا من الرسم على النشاط المهني المستحق عند نهاية فترة الإعفاءات وذلك خلال الثلاث (03) سنوات الأولى من الإخضاع الضريبي ويكون هذا التخفيض(الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، 2022):

- السنة الأولى من الإخضاع الضريبي: تخفيض قدره 70 %.
- السنة الثانية من الإخضاع الضريبي: تخفيض قدره 50 %.
- السنة الثالثة من الإخضاع الضريبي: تخفيض قدره 25 %.

تحدد الرسوم الجمركية المتعلقة بالتجهيزات المستوردة التي تدخل مباشرة في تحقيق الاستثمار بتطبيق نسبة تقدر بـ 5 %.

ثالثا / الأنشطة الممولة من طرف الوكالة

تتمثل الأنشطة التي يمولها الجهاز فيما يلي(الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، 2022):

01- الصناعة:

- **الصناعة الغذائية:** صناعة العجائن الغذائية، الكسكس، الخبز، حلويات عصرية وتقليدية، صناعة الشكولاتة، المرطبات، البوظة، تحميص ورحى القهوة، تعليب السمك، تحميص وتغليف الفول السوداني.
- **صناعة الألبسة:** الألبسة الجاهزة، خياطة الملابس، نسيج الملابس، الحياكة، صنع الأغذية المنزلية (عدة السرير، المطبخ، المفروشات).
- **الصناعة الجلدية:** الأحذية التقليدية، الألبسة.

- **الصناعة الخشبية:** الأثاث، منتجات خشبية، صناعة السلال، الصناعة المعدنية، صناعة الأقفال، الحدادة.

02- الفلاحة:

- **تربية الماشية:** تسمين الأبقار، الأغنام، الماعز، إنتاج اللحوم والحليب، تربية الدواجن والأرانب والنحل.

- **فلاحة الأرض:** إنتاج البذور، الفواكه والخضر (التجفيف والتخزين)، مشتلة الزهور ونباتات الزينة.

03- **الصناعة التقليدية:** النسيج والزرابي التقليدية، خياطة الملابس التقليدية، الطرز التقليدي، الرسم على الحرير والقطيفة والزرجاج، أدوات الزينة، الفخار، المنتجات المصنوعة بالزرجاج، النقش على الخشب.

04- **الخدمات:** الإعلام الآلي، الحلاقة والتجميل، الأكل السريع، تصليح السيارات ومختلف التجهيزات، الصحة عيادة الطبيب، طبيب الأسنان.

05- **المباني والأشغال العمومية:** أشغال البناء، أعمال متعلقة بالمباني، الكهرباء، الدهن، السباكة، النجارة، صناعة حجر البناء.

رابعاً/ موارد ونفقات الوكالة

تتمثل الموارد والنفقات الخاصة بالوكالة فيما يلي (الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، 2022):

01- موارد الوكالة: تتكون موارد الوكالة مما يأتي:

- تخصيصات الصندوق الوطني لدعم القرض المصغر المذكورة في المادة 7 من المرسوم الرئاسي رقم 13/04 المؤرخ في 29 ذي القعدة عام 1424 الموافق لـ 22 يناير سنة 2004 والمتعلق بجهاز القرض المصغر.

- حصائل الودائع المالية المحتملة.

- الهبات والوصايا والإعانات.

- المساهمات المحتملة التي تقدمها الهيئات الوطنية والدولية بعد ترخيص من السلطات المعنية.

- كل الحصائل المختلفة المرتبطة بأنشطتها.

02- نفقات الوكالة: تتكون نفقات الوكالة مما يأتي:

- نفقات التثبيث.

- نفقات التسيير والصيانة.

- النفقات الضرورية المرتبطة بهدفها وإنجاز مهامها.

تحدد نفقات التسيير بـ 8 % من المبلغ الإجمالي للبرامج، كحد أقصى، بعد انتهاء مرحلة إنجاز الوكالة، والتي لا يمكن أن تتعدى السنة الواحدة.

خامساً / ضمان القروض الممنوحة من الوكالة: من أجل تمكين البنوك والمؤسسات من تحصيل الديون

في حالة عجز المقاولين من تسديد القروض الممنوحة في إطار برنامج القرض المصغر قامت السلطات العمومية بإنشاء جهاز ضمان يسمى صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة كما تم استحداث صندوق لدعم القرض المصغر يسمى بالصندوق الوطني لدعم القرض المصغر.

01- صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة: يتولى صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة ، الذي يتواجد مقره بجوار الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ضمان القروض البنكية وقد تم إنشاء هذا الصندوق بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04 - 16 المؤرخ في 22/01/2004 المتضمن استحداث صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة وتحديد قانونه الأساسي. وتكمن مهمة الصندوق في ضمان القروض المصغرة التي تمنحها البنوك والمؤسسات المالية المنخرطة في الصندوق للمستفيدين الحاصلين على تبليغ الإعانات الممنوحة من الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر. يغطي الصندوق بناء على تعجيل البنوك والمؤسسات المالية المعنية باقي الديون المستحقة من الأصول والفوائد التي حل أجل تسديدها عند التصريح بالبنك وفي حدود 85 % خمسة وثمانون بالمائة. وينخرط في صندوق الضمان المقاولين في إطار جهاز القرض المصغر الحاصلين على قرار التمويل البنكي إضافة إلى البنوك والمؤسسات المالية شركاء جهاز القرض المصغر ، حيث على المنخرطين دفع منحة كفاءة صندوق الضمان تدعى " منحة الانخراط " يقوم المقاولين بدفع نسبة 0,5 % دفعة واحدة في حين أن البنوك والمؤسسات المالية تدفع نسبة 0,5 % سنويا. ينخرط المقاول في صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة بعد تبليغ الموافقة البنكية فانخراطه يسبق تمويل مشروعه، وتحسب منحة الانخراط على أساس مبلغ القرض البنكي ومدته، ويقوم المقاول بدفع منحة الانخراط في الحساب المركزي لصندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة.

02- الصندوق الوطني لدعم القرض المصغر: تم استحداث الصندوق الوطني لدعم القرض المصغر في إطار الحسابات الخاصة للخزينة ضمن حسابات التخصيص الخاص طبقا للمادة 24 من الأمر 05/05 المؤرخ في 25 جويلية 2005 والمتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2005 م وذلك من خلال المرسوم التنفيذي رقم 05/414 المؤرخ في 25 أكتوبر 2005 وتم تقييد حساب التخصيص الخاص لهذا الصندوق تحت الرقم 117-302 عنوانه " الصندوق الوطني لدعم القرض المصغر " كما جاء هذا المرسوم يحدد كيفية تسيير هذا الحساب أو الصندوق، وتتمثل الموارد المالية ونفقات الصندوق الوطني لدعم القرض المصغر في (الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، 2022):

أ-الإيرادات: تم تقييد في باب الإيرادات العناصر التالية:

- تخصيصات ميزانية الدولة.
- حاصل الرسوم النوعية المؤسسة عن طريق القوانين المالية.
- حاصل تسديدات القروض بدون فوائد الممنوحة للأفراد المؤهلين للقرض المصغر.

ب- النفقات: أما النفقات فتتمثل فيما يلي (الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، 2022):

- منح قروض بدون فوائد لصالح المواطنين المؤهلين للقروض المصغرة بعنوان إحداث نشاطات باقتناء المعدات الصغيرة والمواد الأولية لانطلاق المشاريع التي لا تفوق كلفتها مليون (1.000.000 دج) والمخصصة لتكملة مستوى المساهمات الشخصية المطلوبة لاستيفاء شروط الاستفادة من القرض البنكي.
- منح القروض بدون فوائد بعنوان شراء المواد الأولية التي لا تتجاوز كلفتها مائة ألف (100.000 دج) وقد تصل هذه الكلفة إلى مائتين وخمسين ألف (250.000 دج) على مستوى ولايات أدرار، بشار، تندوف، بسكرة، الوادي، ورقلة، غرداية، الأغواط، إيليزي وتمنراست.
- تخفيض نسب فوائد القروض البنكية التي يتحصل عليها المواطنون المؤهلون لجهاز القرض المصغر.
- مصاريف التسيير المرتبطة بتنفيذ البرامج والأعمال المذكورة أعلاه لاسيما تلك المتصلة بسير الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر.

المطلب الرابع: تحليل وتقسيم معطيات الدراسة.

سيتم التطرق إلى ثلاث مطالب نتناول في المطلب الأول الإطار العام لمنهجية الدراسة، أما المطلب الثاني تحليل حصيلة تمويل المشاريع من طرف الفرع الجهوي ميلة بمختلف الصيغ، أما المطلب الثالث تحليل تطور حصيلة الأنشطة المتعلقة بالمرافقة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض.

الفرع الأول: الإطار العام لمنهجية الدراسة التطبيقية:

بههدف جمع معلومات أكثر مصداقية والخروج بنتائج واقعية وصحيحة حول الموضوع المدروس، تم ربط الجانب النظري بأخر علمي من خلال الدراسة الميدانية وفي الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر لولاية ميلة باعتباره المكان الأقرب لنا والذي يسهل علينا الدراسة التطبيقية.

أولا- مجال وحدود الدراسة:

تتمثل الحدود الزمنية والمكانية والبشرية لهذه الدراسة في:

- 1- الحدود الزمنية: طبقت هذه الدراسة خلال السداسي الثاني من السنة الجامعية 2021-2022 , وتتمثل هذه الدراسة إحصائيا تقرضية من سنة 2015 إلى غاية سنة 2020.
 - 2- الحدود المكانية: يركز المجال المكاني لهذه الدراسة على الوكالة الوطنية لتسيير القروض ولاية ميلة.
- ثالثا- تقنيات جمع وتحليل معطيات الدراسة:

تماشيا مع المنهج المستخدم في الدراسة التطبيقية ارتأينا إلى استخدام أداة التحليل الوصفي والتي تعتبر من الأدوات المنهجية في تفسير معطيات الدراسة المقدمة من الوكالة.

الفرع الثاني: تحليل حصيلة تمويل المشاريع من طرف الفرع الجهوي ميلة بمختلف الصيغ

أولا: توزيع القروض حسب قطاع النشاط (سلفة بدون فائدة)

يمكن توضيحها بالنسبة لقروض شراء المواد الأولية وقروض تمويل إنشاء المشاريع الصغيرة.

1- توزيع القروض الممولة حسب النشاط والموجه لشراء المواد الأولية خلال الفترة (2015-2018): والتي يمكن توضيحها في الجدول التالي:

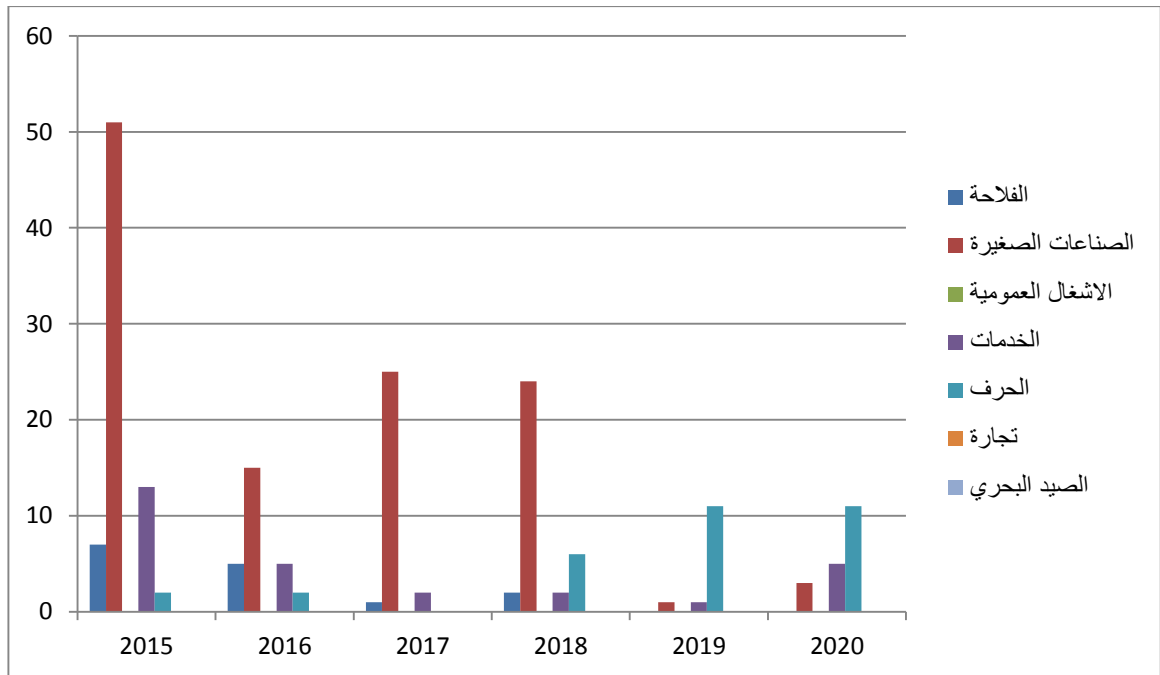
الجدول رقم(05): توزع القروض الممولة حسب النشاط والموجهة لشراء المواد الأولية خلال الفترة (2015-2020)

سنة 2020		سنة 2019		سنة 2018		سنة 2017		سنة 2016		سنة 2015		
المبلغ	عدد النساء	المبلغ	عدد النساء	المبلغ	عدد النساء	المبلغ	عدد النساء	المبلغ	عدد النساء	المبلغ	عدد النساء	
00	00	00	00	600000	02	2123447	01	779809	05	123992	07	الزراعة
845064.42	03	286831.5	01	1439357	24	1911139 0	25	900000	15	360675 8	51	الصناعات الصغيرة
00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	الأشغال العمومية
1114371.88	05	284122.81	01	27999749	02	479166	05	645772	05	720000	13	الخدمات
3108696.98	11	3096723.09	11	240000	06	00	00	80000	02	80000	02	الحرف
00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	التجارة
00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	الصيد البحري
5068133.28	19	3667677.41	13		34		28	2405581	27	4530750	73	مجموع المستفيدات
17965994.70	67	17973425.69	65		56		56		43		112	المجموع العام للمستفيدين (F+M)
28.35%		%20		60.71%		50%		62.79%		65.17%		النسبة %

المجموع	الصيد البحري	تجارة	الحرف	الخدمات	الإشغال العمومية	الصناعات الصغيرة	الزراعة	
73	00	00	02	13	00	51	07	2015
27	00	00	02	05	00	15	05	2016
28	00	00	00	02	00	25	01	2017
34	00	00	06	02	00	24	02	2018
13	00	00	11	01	00	01	00	2019
19	00	00	11	05	00	03	00	2020
194	00	00	32	28	00	119	15	المجموع
	00%	00%	16.49%	14.43%	00%	61.34%	7.73%	النسبة

المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على المعطيات المقدمة من طرف الوكالة ANGAM

الشكل رقم(05): توزيع القروض حسب النشاط خلال الفترة (2015-2020)



بين الجدول توزيع القروض الممولة حسب النشاط والموجهة لشراء المواد الأولية أن قطاع الصناعات الصغيرة نال الحصة الأكبر بنسبة (61.34%)، ثم يليه قطاع الحرف بنسبة (16.49%)، ثم يليه كل من

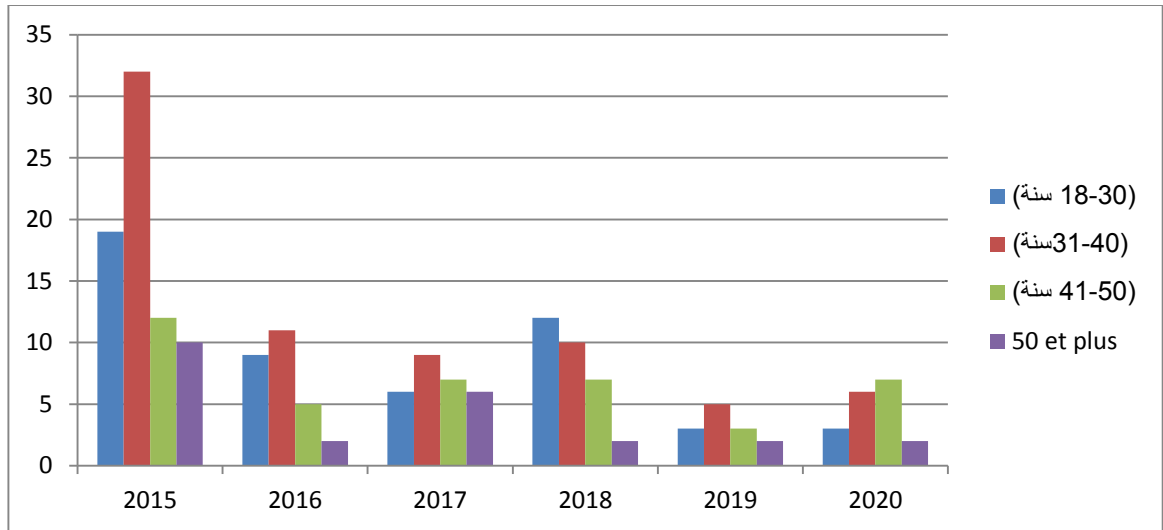
قطاع الخدمات وقطاع الفلاحة بنسبة 14.43 % و 7.73 % علة الترتيب، غي حين أن كل من قطاع التجارة والصيد البحري لم يسجلا أي طلب بنسبة 00 % . وهذا يدل على انه لا يدخل ضمن اهتماماتها. ثابا: حسب الشريحة العمرية: يمكن توضيح الجدول التالي:

الجدول رقم (06): توزيع القروض حسب الشريحة العمرية خلال الفترة (2015-2020)

المجموع	51 وأكثر	(41-50 سنة)	(31-40 سنة)	(18-30 سنة)	
73	10	12	32	19	2015
27	02	05	11	09	2016
28	06	07	09	06	2017
34	05	07	10	12	2018
13	02	03	05	03	2019
19	02	07	06	03	2020
194	27	41	73	52	المجموع
	%13.91	%21.13	%37.62	%26.80	النسبة

المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على المعطيات المقدمة من طرف الوكالة ANGAM

الشكل رقم (06): توزيع القروض حسب الشريحة العمرية (2015-2020)



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على ما سبق

من خلال الجدول نلاحظ أن النسبة الأكبر من السلف الممنوحة بدون فوائد من طرف الوكالة كانت من نصيب النساء المقاولات التي تتراوح أعمارهن ما بين (31-40 سنة) حيث قدرت ب 37.62% من العدد الإجمالي للقروض الممنوحة، وهو ما يتماشى مع خصوصيات القرض المصغر الموجهة خصوصا إلى فئة الشباب البطال، أما أقل نسبة سجلت فكانت لدى الفئة العمرية التي بلغت 51 سنة فما فوق

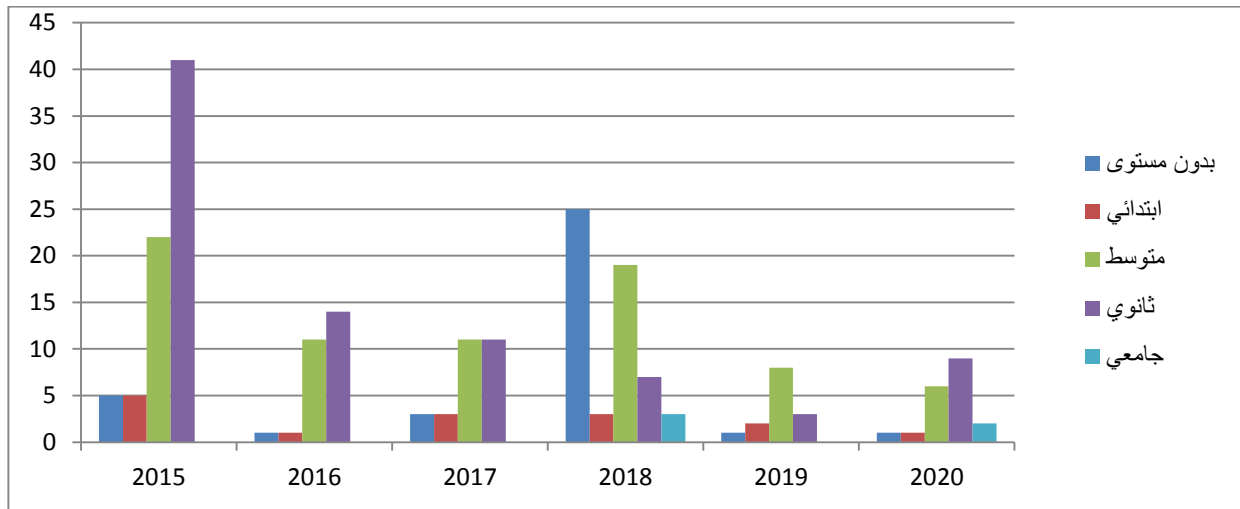
ثالثا: المستوى التعليمي للمرأة المقاولاتية خلال الفترة (2015-2020)

الجدول رقم (07): يمثل المستوى التعليمي للمرأة المقاولاتية خلال فترة (2015-2020)

بدون مستوى	ابتدائي	متوسط	ثانوي	جامعي	المجموع
05	05	22	41	00	73
01	01	11	14	00	27
03	03	11	11	00	28
02	03	19	07	03	34
01	02	08	03	00	14
01	01	06	09	02	19
13	15	77	85	05	194
6.70%	7.73%	39.69%	43.81%	2.57%	

المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على المعطيات المقدمة من طرف الوكالة ANGAM

الشكل رقم (07): توزيع القروض حسب المستوى التعليمي (2015-2020)



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على ما سبق

اعتمادا على المعطيات الإحصائية المستمدة من طرف الوكالة نلاحظ من خلال الجدول أن النسبة الأكبر من السلف الممنوحة بدون فوائد من طرف الوكالة كانت من نصيب النساء المقاولات ذات المستوى الثانوي حيث قدرت ب 43.81% من العدد الإجمالي والذي يتماشى مع خصوصيات القرض المصغر الموجه أساسا إلى فئة الشباب البطال، في حين سجلت أقل نسبة سجلت في المستوى الجامعي.

الفرع الثالث: تحليل تطور حصيلة الأنشطة المتعلقة بالمرافقة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر-ميلة-

يعد توضيح الخدمات المقدمة من طرف الفرع الجهوي للوكالة المصنفة إلى خدمات مالية وغير مالية وبعد توضيح تطور حصيلة الخدمات المالية سيتم توضيح تطور الخدمات الغير مالية من خلال بعض البرامج التي تدخل ضمن هذا الإطار.

تجدر الإشارة إلى انه يوجد ثلاث مكونين في الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة بولاية ميلة.

أولا: تحليل عدد النساء المقاولات من برنامج التكوين في التربية المالية (GTPO)

وهي متعلقة بالأشخاص الذي يريدون شراء مواد أولية حيث يتراوح مبلغ القروض من 10 إلى 100 مليون سنتيم، وتكون مدة التكوين خلال يومين (2 يوم). ويمكن إظهار ذلك في جدول الموالي:

الجدول رقم(08): عدد النساء المقاولات المستفيدات من برنامج التكوين في التربية المالية خلال الفترة

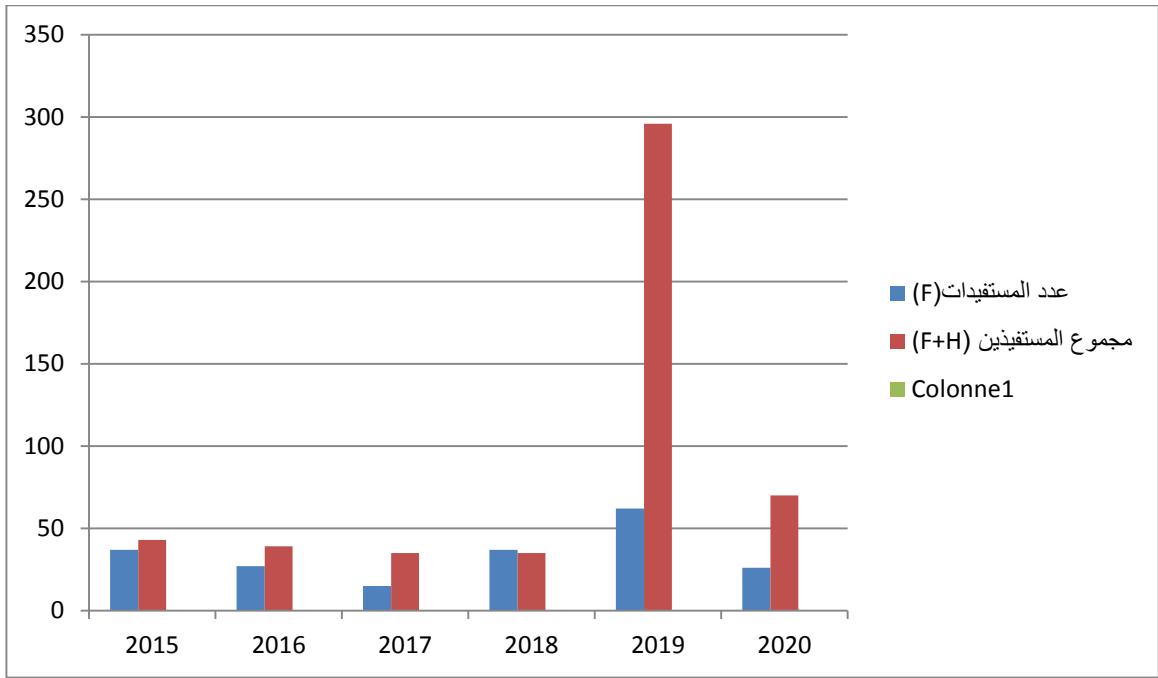
(2020-2015)

النسبة	المجموع	2020	2019	2018	2017	2016	2015	السنوات البيان
%38.06	204	26	62	37	15	27	37	عدد المستفيدات (F)
	536	70	296	53	35	39	43	المجموع العام للمستفيدين (F+H)
		37.14	20.94	69.81	42.85	69.23	%86.05	النسبة (F)

المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على المعطيات المقدمة من طرف الوكالة ANGAM

الشكل رقم (08): تطور عدد النساء المقاولات المستفيدات من برنامج التكوين في التربية المالية خلال

الفترة (2020-2015)



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على ما سبق

من الشكل أعلاه والجدول تبين لنا أن مجموع النساء المقاولات من التكوين في التربية المالية على مستوى الوكالة للفرع الجهوي بميله خلال الفترة 2015-2020 قد بلغ 204 من المجموع العام للمستفيدين (رجال+نساء) المقدر ب 536 مستفيد أي بنسبة 38.06%، حيث ان النسبة الأعلى طيلة السنوات كانت سنة 2015 وقد تم فيها تكوين 37 امرأة مقولة من أصل 43 مستفيد أي بنسبة 86.04%، ويتضح أن المرأة المقولة هي المستفيد الأكبر من هذا البرنامج.

ثانيا: تحليل تطور عدد النساء المقاولات المستفيدات من برنامج إنشاء المؤسسات الصغيرة خلال الفترة (2015-2020)

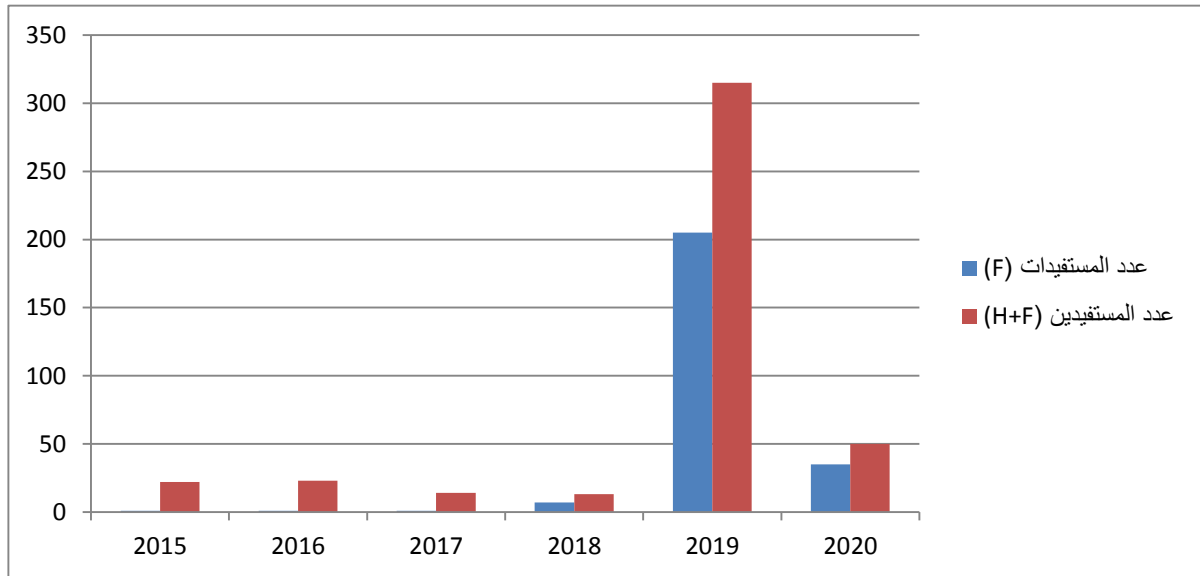
يهدف هذا البرنامج إلى تزويد المستفيدين من التمويل بمختلف المعارف المتعلقة بإنشاء وتسيير المؤسسات وتبادل الخبرات بين المكونين، حيث يستفيد المتربص هنا دورة تكوينية لمدة ثلاث (3) أيام، ويتراوح مبلغ القرض من 10 إلى 100 مليون سنتيم، ويتضمن عددا كبيرا من المحاور نذكر منها: التسويق، تسيير المخازن، حساب التكاليف، المحاسبة..... الخ

ويمكن توضيح ذلك في الجدول التالي:

الجدول رقم (09): تحليل تطور عدد النساء المقاولات المستفيدات من برنامج إنشاء المؤسسات الصغيرة خلال الفترة (2015-2020)

النسبة	المجموع	2020	2019	2018	2017	2016	2015	السنوات البيان
57.21	250	35	205	07	01	01	01	عدد المستفيدات (F)
	437	50	315	13	14	23	22	المجموع العام (F+H)
		70	65.08	53.84	7.14	4.54	4.54	النسبة%

المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على المعطيات المقدمة من طرف الوكالة ANGAM
الشكل رقم (09): تحليل تطور عدد النساء المقاولات المستفيدات من برنامج إنشاء المؤسسات الصغيرة
خلال الفترة (2020-2015)



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على ما سبق

نلاحظ من خلال الجدول إن عدد النساء المقاولات المستفيدات من برنامج إنشاء المؤسسات خلال تلك الفترة بلغ عدد النساء 250 من المجموع العام للمستفيدين (نساء ورجال) والمقدر ب 437 مستفيد أي بنسبة 57.21% وهي نسبة متوسطة حيث سجلت الوكالة خلال السنوات (2017-2015) استفادة امرأة مقاول واحدة من هذا البرنامج، في حين انه في السنة 2018 كان 07 مستفيدات أي بنسبة 53.84%، أما في سنة

2019 ارتفع عدد المستفيدات 205 بنسبة 65.08% وفي سنة 2020 كان عدد المستفيدات 35 من هذا البرنامج أي بنسبة 70% من مجموع المستفيدين.

بالنظر إلى البرامج التكوينية التي تنظمها الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، والتي عليها الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر بولاية ميله يمكن القول إنها متنوعة وتتضمن محاور بالغة الأهمية وتشمل أهم المعارف التي يحتاجها المستفيدون من إدارة مشاريعهم من الناحية النظرية. وعليه يمكن استخلاص أن نسبة استفادة النساء الريفيات طالبي القروض الذين تم تكوينهم في التريبة العالية كبيرة، بينما يقل عندهم بالنسبة لبرنامج التكوين في إنشاء وتسيير المؤسسات الصغيرة، وهذا راجع ربما لعدم إجبارية التكوين.

المبحث الثاني: الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية (ANADE):

تعتبر الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب من أهم الوكالات التي خصصتها السلطات العمومية في الجزائر لإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية ونشر الفكر المقاولاتي، وتشكل أحد الحلول لإدماج الفئات الشابة ضمن سلسلة من التدابير الموجهة للتخفيف من حدة البطالة والاندماج في الحياة العملية، إلا أن الهدف الأساسي للوكالة هو مساعدة المؤسسات المصغرة على إزالة العوائق وخاصة التمويلية التي تعترضها في مرحلة الانشاء.

المطلب الأول: تعريف الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية:

هي عبارة عن هيئة عمومية ذات طابع خاص أنشأت من طرف مصالح الحكومة وتم وضعها تحت وصاية وزارة العمل والتشغيل والضمان الاجتماعي تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، مقرها الرئيسي "المديرية العامة" بالجزائر العاصمة ولها فرع على مستوى كل ولايات الوطن ولكل فرع عدة ملحقات، أنشأت بتاريخ 08 سبتمبر 1996.. ليتم تغيير اسمها حسبما ورد في المرسوم التنفيذي رقم 20-329 المؤرخ في 22 نوفمبر 2020 ليصبح الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية (ANADE) ولديها 51 فرع عبر التراب الوطني.

أولا: مهام الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية (ANADE):

- خلق المؤسسات المصغرة وخلق مناصب شغل دائمة ومن ثم امتصاص البطالة.
- منح قروض من أجل تشجيع الاستثمار والمقاولاتية وهذا لفائدة الشباب البطال.
- تشجيع الشباب وحثهم على إنشاء مؤسسات خاصة بهم عن طريق وسائل الإعلام المختلفة والمعارض والملتقيات والجامعة الصيفية وغيرها.
- العمل على استقبال وتوجيه الشباب الراغبين في الاستثمار.

- مرافقة الشباب من خلال دراسة مشاريعهم دراسة تقنو اقتصادية، تمويل ملفاتهم وتكوينهم، ومساعدتهم على مستوى البنوك مع الحرص على احترام بنود دفاتر الشروط التي تربطهم بالوكالة ومساعدتهم عند الحاجة لدى المؤسسات والهيئات المعنية بإنجاز الاستثمارات.
- تسيير تخصيصات الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب، لا سيما منها الإعانات وتخفيض نسب الفوائد.
- تشجيع كل شكل آخر من الأعمال والتدابير الأخرى الرامية إلى ترقية إحداث الأنشطة وتوسيعها.

ثانيا: أهداف الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية(ANADE):

- دعم الاستثمار في القطاع الاقتصادي المولد لمناصب شغل.
- ترقية التكوين التأهيلي (خاصة في موقع العمل)، بغرض تسيير الاندماج في عالم الشغل.
- ترقية السياسة المحفزة على إنشاء مناصب الشغل باتجاه المؤسسات،
- وضع أجهزة للتنسيق بين القطاعات،
- تحسين وعصرية تسيير سوق العمل،
- متابعة آليات تسيير سوق العمل ومراقبتها وتقييمها،
- ترقية تشغيل الشباب،
- تعزيز ودعم إحداث أنشطة إنتاج السلع والخدمات من طرف الشباب ذوي المشاريع،
- تشجيع أنواع الأعمال والتدابير الرامية إلى ترقية المبادرة المقاولاتية.

ثالثا: خطوات المرافقة عن طريق الوكالة (مسار إنشاء مؤسسة مصغرة):

تقوم الوكالة بمرافقة الشباب الراغبين في الاستثمار عن طريق مجموعة من الخطوات منها:

❖ **التحسيس والإعلام:** حصول الشاب على كافة المعلومات الخاصة الجهاز من مرافقة، تكوين امتيازات، فرص استثمار، وذلك عن طريق حضور إحدى التظاهرات التي تنظمها الوكالة بصفة دورية أو عبر الاطلاع عبر البوابة الرقمية للوكالة أو التقرب المباشر من إحدى الفروع أو ملحقات الوكالة التي تغطي كافة التراب الوطني.

❖ **تكوين فكرة المشروع:** أن فكرة المشروع يجب أن تكون نتيجة الدراسة والتقصي الناجع لفرص الاستثمار وكذا توافرها مع مؤهلات صاحب المشروع العلمية أو المهنية، إضافة إلى القدرة على تجسيدها.

❖ **التسجيل عبر البوابة الإلكترونية:** بعد تعيين المشروع المراد إنشاؤه وكذا العتاد الواجب اقتناؤه يمكن للشباب الدخول للموقع الإلكتروني للوكالة قصد مباشرة عملية التسجيل الإلكتروني عبر إدراج كافة البيانات المتعلقة بشخصه، شركائه إن وجدوا ومؤسسته.

❖ **دراسة المشروع ومخطط الأعمال:** بعد إتمام مرحلة التسجيل تبدأ مرحلة التعمق في دراسة المشروع وعملية انجاز مخطط الأعمال بعد دعوة موجهة من طرف الوكالة بمعية الإطار المكلف بمرافقة المشروع من خلال جمع البيانات الأزرمة فيما يخص :

✓ العتاد المراد اقتناؤه.

✓ مقر النشاط ولاسيما محيط المؤسسة المصغرة المراد إنشاؤها .

✓ دراسة السوق.

✓ اختيار التقنيات.

✓ الموارد البشرية.

✓ الدراسة المالية .

❖ **تقديم المشروع إمام لجنة انتقاء واعتماد وتمويل المشاريع:** وهذا لدراسة المشروع والفصل فيه

سواء بالقبول أو التأجيل أو الرفض المعل

✓ حالة القبول: يتم إيداع الملف الإداري والمالي.

✓ حالة التأجيل: يجب رفع التحفظات الموضوعة من طرف اللجنة من أجل إعادة عرض المشروع

مرة أخرى أمام اللجنة.

✓ حالة الرفض :يمكن تقديم طعن لدى الملحقة في غضون 15 يوم بعد الحصول على قرار رفض

اللجنة.

❖ **الموافقة البنكية والإنشاء القانوني للمؤسسة المصغرة :**

- إيداع الملف لدى البنك فيما يخص التمويل الثلاثي من طرف ممثل الوكالة للحصول على

الموافقة البنكية

- بعد الحصول على الموافقة البنكية يجب الإنشاء القانوني للمؤسسة المصغرة .

❖ **تكوين الشباب المستثمر:** قبل تمويل المشروع يجب إن يخضع المسير إلى تكوين فيما يخص

تقنيات تسيير المؤسسة المصغرة، الذي تتكفل به الوكالة داخليا عن طريق مكوئها.

❖ **تمويل المشروع:** بعد الانتهاء من الإنشاء القانوني للمؤسسة المصغرة، وإتمام الإجراءات تقوم

الوكالة بتمويل المشروع

انجاز المشروع والدخول في مرحلة الاستغلال: بعد تمويل المشروع من طرف الوكالة وإتباع كل الإجراءات

المعمول بها يجب الحصول على العتاد وتركيبه لمباشرة النشاط.

المطلب الثاني: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار الوكالة الوطنية لدعم وتنمية

المقاولاتية:

أولاً: شروط استفادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من امتيازات الوكالة

إن المهمة الأساسية للوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية هي خلق مؤسسات مصغرة لفائدة الشباب البطال. تجدر الإشارة إلى أن هناك عدة أساليب استثمارية متمثلة في مرحلتين: مرحلة إنشاء مؤسسة، مرحلة التوسع.

أ- **مرحلة إنشاء مؤسسة:** يتعلق استثمار إنشاء مؤسسة بإحداث مؤسسات مصغرة جديدة في جميع النشاطات من طرف صاحب أو أصحاب المشروع المؤهلين لجهاز الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب. من خلال التعريف أعلاه نستنتج أنه هناك شروط لإنشاء مؤسسة مصغرة.

*شروط التأهيل من أجل إنشاء مؤسسة :

- أن يتراوح سن الشاب أو الشباب بين 19 و 35 سنة في الحالات الاستثنائية، وأن يحدث الاستثمار ثلاث مناصب عمل دائمة على الأقل (بما في ذلك الشباب ذوي المشاريع الشركاء في المقولة) ويمكن رفع سن المسير المحدث للمقولة إلى 40 سنة كحد أقصى

- أن يكون أو يكونوا ذوي شهادة أو تأهيل مهني أو لديهم مؤهلات معرفية معترف بها .
- أن يقدم أو يقدموا مساهمة شخصية في شكل أموال خاصة
- أن لا يكونوا شاغلين وظيفية مأجورة عند تقديم استمارة التسجيل للاستفادة من الإعانة
- أن لا يكون قد استفاد من إعانة بعنوان إحداث النشاط.

ب-مرحلة التوسع أو استثمار التوسع:

حيث أنه يمكن للشباب المستثمر الذي حقق مشروعه وبدأت المؤسسة في النشاط، فإن القانون يكفل له الحق في توسيع مشروعه.

ومن بين شروط التوسع نجد:

- تسديد نسبة معينة من القرض (70% من القرض البنكي).
- تسديد كامل القرض في حالة تغيير البنك أو طريقة التمويل من ثنائي إلى ثلاثي.
- مرور مدة زمنية 3 سنوات بعد استثمار الإنشاء. في المناطق العادية أو الخاصة
- تقديم الحصيلة الجبائية الإيجابية لثلاث سنوات لمعرفة التطور الإيجابي للمؤسسة المصغرة.
- توفر كامل التجهيزات الأساسية المشتركة في مرحلة الإنجاز

ثانياً: أشكال ومستويات التمويل:

يحدد المبلغ الأقصى للاستثمار ب عشرة ملايين دينار جزائري (10000000 دج) ويمكن أن يكون في شكل نوعين من التمويل وهما التمويل الثنائي والتمويل الثلاثي.

1. التمويل الثلاثي: ويقصد بصيغة التمويل الثلاثي أن المشروع يتم تمويله من طرف ثلاث موارد: الشباب المستثمر، الوكالة الوطنية (قرض بدون فائدة)، البنك. ويكون فيه مستويين، المستوى الأول أقل أو يساوي قيمة الاستثمار عن 5000000 والمستوى الثاني يتراوح قيمة الاستثمار بين 5000001 إلى 10000000.

2. التمويل الثنائي: ويقصد به أن المشروع يتم تمويله من طرف موردين وهما الشباب المستثمر "مساهمة شخصية" وقرض بدون فائدة للوكالة، كما يتوفر كذلك على مستويين، المستوى الأول أقل من 5000000 دج، والمستوى الثاني يتراوح بين 5000000 و 10000000 دج والجدول التالي يبين النسب التي يتحملها كل طرف.

الجدول رقم (10): التمويل الثلاثي الممنوح من طرف الوكالة

المساهمة الشخصية	قرض الوكالة	البنك	التمويل الثلاثي
%01	%29	%70	المستوى الأول مبلغ الاستثمار لا يتجاوز 5000.000
%02	%28	%70	المستوى الثاني مبلغ الاستثمار يتراوح بين 5.000.001 إلى 10.000.000

المصدر: https://promoteur.ansej.dz/documents/documents_utiles

أما فيما يخص جدول التمويل الثاني فيكون كالتالي :

الجدول رقم (11): التمويل الثنائي الممنوح من طرف الوكالة

المساهمة الشخصية	قرض بدون فائدة (الوكالة)	التمويل الثنائي
%71	%29	المستوى الأول مبلغ الاستثمار لا يتجاوز 5000.000
%72	%28	المستوى الثاني مبلغ الاستثمار يتراوح بين 5.000.001 إلى 10.000.000

المصدر: https://promoteur.ansej.dz/documents/documents_utiles

ثالثا: الإعانات المالية والامتيازات الجبائية الممنوحة في إطار جاز الوكالة:

يستفيد الشباب المستثمر من إعانات مالية وامتيازات جبائية أثناء مرحلة الإنجاز، وتكون على شكل إعفاءات أثناء مرحلة الاستغلال مشروع، وتمنح هذه الامتيازات سواء أثناء مرحلة الإنشاء أو مرحلة توسيع قدرات الإنتاج، والامتيازات الممنوحة في مرحلة التوسع تخص فقط المساهمات الجديدة

1- الإعانات المالية: وتتضمن ما يلي:

❖ القرض غير المكافئ.

❖ قرض غير مكافئ إضافي عند الحاجة بالنسبة للتمويل الثلاثي.

❖ التخفيض بنسبة 100% على معدل نسب الفوائد البنكية بالنسبة للتمويل الثلاثي.

2- الامتيازات الجبائية: تستفيد المؤسسة المصغرة من الامتيازات الجبائية التالية :

أ- في مرحلة الإنجاز:

-الإعفاء من رسم نقل الملكية بمقابل مالي على اكتساب العقارات في إطار إنشاء نشاط عقاري

-الإعفاء من حقوق التسجيل فيما يتعلق بالعقود التأسيسية للشركات

-تطبيق نسبة مخفضة 5% فيما يخص الحقوق الجمركية للتجهيزات المستوردة والداخلة مباشرة في انجاز

الاستثمار

-الاستفادة من تخفيض الضريبة على الدخل الإجمالي (IRG) أو الضريبة على أرباح الشركات

(IBS) حسب الحالة وكذا الضريبة على النشاط المهني (TAP) وذلك خلال الثلاث سنوات الأولى

من الإخضاع الضريبي.

ب- في مرحلة استغلال المشروع :

-الإعفاء من الرسم العقاري على البناءات والبناءات الإضافية لمدة 03 سنوات، 06

سنوات، 10 سنوات حسب موقع المشروع ابتداءً من تاريخ إنجازها .

-إعفاء كامل لمدة 03 سنوات، 06 سنوات، 10 سنوات حسب موقع المشروع من الضريبة الجزائرية

الوحيدة FU أو الخضوع للنظام الضريبي الحقيقي حسب القوانين السارية المفعول.

- عند انتهاء فترة الإعفاء المذكورة سالفًا يمكن تمديدتها لمدة سنتين عندما يتعهد المستثمر بتوظيف

ثلاثة عمال على الأقل لمدة غير محدودة.

المطلب الثالث: تقييم نشاط الوكالة ونتائجها في خلق وتمويل المؤسسات الصغيرة في الجزائر

للفترة (2015-2020):

1-4 -المشاريع الممولة من طرف الوكالة خلال الفترة 2015-2020 حسب القطاعات:

من أجل دعم إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قامت الجزائر بإنشاء عدة وكالات تهدف إلى

تهيئة مناخ الاستثمار لهذه المؤسسات والتي من بينها الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية ANSEJ سابقا

والمهم عند استعراض دور الوكالة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة معرفة مصداقية هذه

المشاريع واقعيًا خاصة وان التسهيلات التي تمنحها الوكالة جعلت الشباب يقبل بصفة كبيرة على أخذ

القروض ومساعدة الوكالة

ولتوضيح مدى مساهمة الوكالة في خلق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصغيرة للفترة 2012-2020 ندرج

الجدول التالي:

الجدول رقم (12): يوضح الزيادة التراكمية في عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

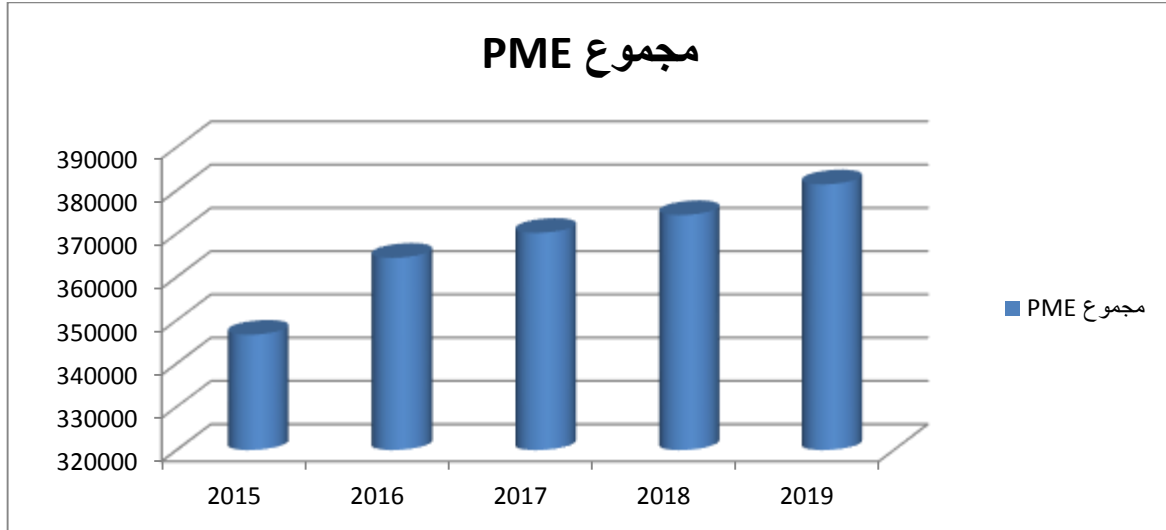
القطاعات	2015	2016	2017	2018	2019	2020
الفلاحة	37711	47209	52367	54147	55232	57183
حرف يدوية	37934	41530	42513	42674	42772	42998
أشغال عمومية	23856	28980	31864	32543	33144	34282
هيدروليكي	500	535	541	544	545	556
الصناعة	15761	20729	12915	24892	25586	26740
الصيانة	6474	8033	9081	9391	9699	10271
الصيد البحري	916	1071	1119	1131	1131	1131
المهن الحرة	6671	8156	9198	9699	10323	11356
الخدمات	93893	101540	104947	106288	106992	108003
النقل المبرد	12955	13375	13385	13385	13385	13385
نقل البضائع	56455	56530	56530	56530	56530	56530
نقل المسافرين	18750	18980	18985	18986	18986	18992
المجموع	311876	346668	353445	370210	374325	381427

المصدر: من إعداد بالاعتماد على إحصاءات مديرية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة)

Bulletin d'information statistique N°18-35

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ التزايد المستمر في عدد المؤسسات المنشأة من قبل الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية " ANSEJ " سابقا حيث كان العدد الإجمالي للمؤسسات يقدر بـ 311876 مؤسسة سنة 2015 ليصل العدد إلى حوالي 381427 سنة 2019. و هو ما يوضحه أكثر الشكل الموالي:

الشكل رقم(10): تطور أعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الممولة عن طريق الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية:



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معطيات الجدول رقم 11

ويعود السبب الأساسي في هذا التزايد المستمر إلى سهولة الإجراءات الخاصة بإنشاء وتمويل المؤسسات عن طريق ANSEJ وكذلك إلى طبيعة هذا النوع من المؤسسات المصغرة والتي يسهل تسييرها والتحكم فيها.

وتظهر الزيادة الفعلية السنوية في عدد هذه المؤسسات حسب القطاعات الممولة في الجدول التالي:

الجدول رقم(13): عدد المؤسسات المنشأة سنويا بتمويل من ANSEJ:

2018	2017	2016	2015	
1951	1085	1780	5158	الزراعة
226	98	161	983	حرف يدوية
1138	601	679	2884	اشغال عمومية
11	1	3	6	هيدروليك
1154	694	977	3186	الصناعة
572	308	310	1048	الصيانة
0	0	12	48	الصيد البحري
1033	624	501	1042	المهن الحرة
1011	704	1341	3407	الخدمات
0	0	0	10	النقل المبرد
0	0	0	0	نقل البضائع
6	0	1	5	نقل المسافرين
7102	4115	5765	17777	مجموع

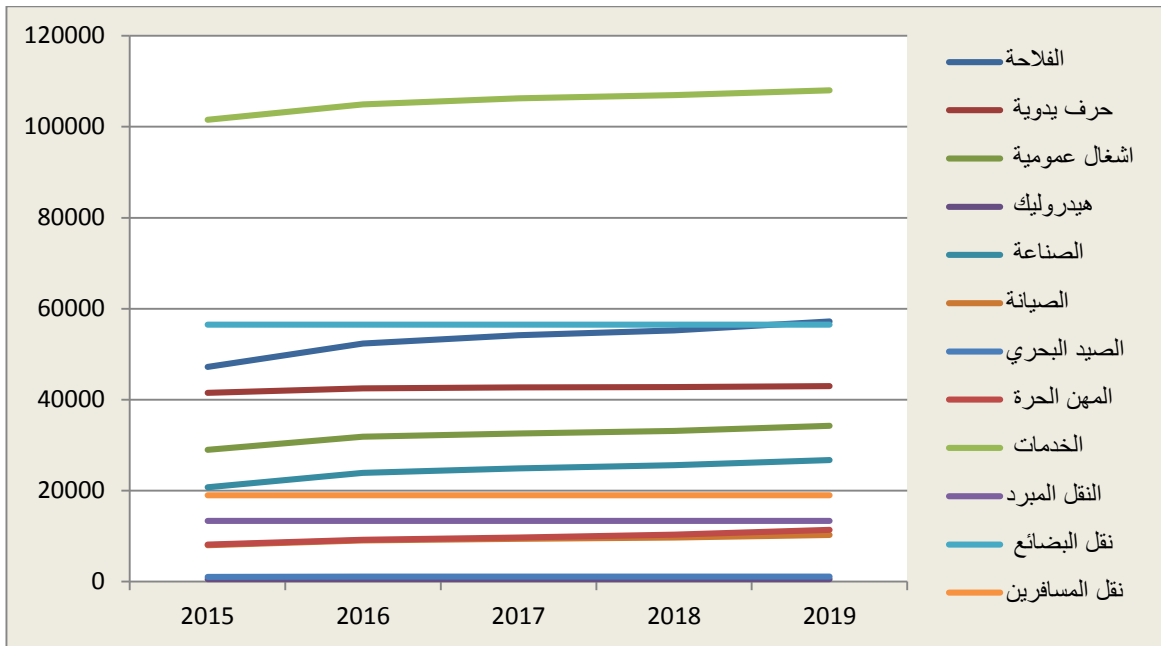
المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معطيات الجدول رقم 11

ولفهم أكثر طبيعة المؤسسات المنشأة من قبل الوكالة ومدى مساهمتها في تنمية الاقتصاد الوطني سنتطرق لتعدادها وتطورها حسب القطاعات الممولة كما يلي:

أ- المشاريع الممولة في القطاع الفلاحي:

يظهر عدد المشاريع الممولة في القطاع الفلاحي حسب الشكل التالي:

الشكل رقم (11): المشاريع الممولة في القطاع الفلاحي سنويا من 2015-2018



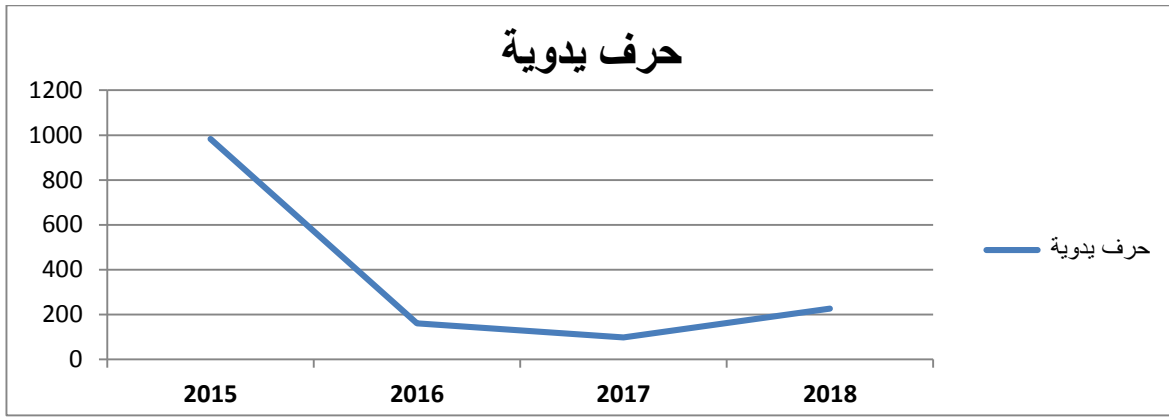
المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معطيات الجدول رقم 12

الملاحظ من الشكل البياني ان الدعم الموجه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في المجال الفلاحي قد عرف انخفاضا في عدد المؤسسات المنشأة ابتداء من سنة 2015 بسبب قلة التغطية المالية الخاصة بالوكالة والتي مردها انخفاض أسعار البترول وبالتالي انخفاض إيرادات الخزينة العمومية بعد ازمة سنة نهاية 2014.

الا ان عدد المؤسسات الممولة في هذا القطاع عرف ارتفاعا تدريجيا بداية من سنة 2017 وهذا بسبب اهتمام الدولة لدعم بهذا القطاع وخاصة مناطق الجنوب لمحاولة الحد من الواردات الزراعية.

ب- المشاريع الممولة في قطاع الحرف اليدوية (الصناعات التقليدية)

الشكل رقم (12) المشاريع الممولة في قطاع الحرف التقليدية سنويا من 2015-2018

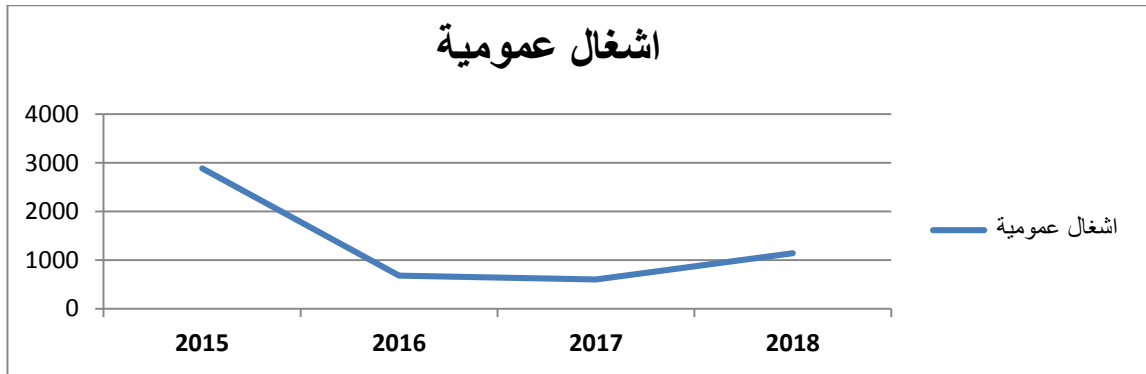


المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معطيات الجدول رقم 12

هناك العديد من الدول التي اعتمدت على قطاع الحرف اليدوية والصناعات التقليدية وموروثها الثقافي عموما ومحاولة إنعاشه وعصرته لجعله يتماشى مع متطلبات السوق وخاصة الخارجية منها، وهذا لجلب العملة الصعبة

ج - المشاريع الممولة في قطاع البناء والأشغال العمومية:

الشكل رقم (13) المشاريع الممولة في قطاع البناء والأشغال العمومية سنويا من 2015-2018

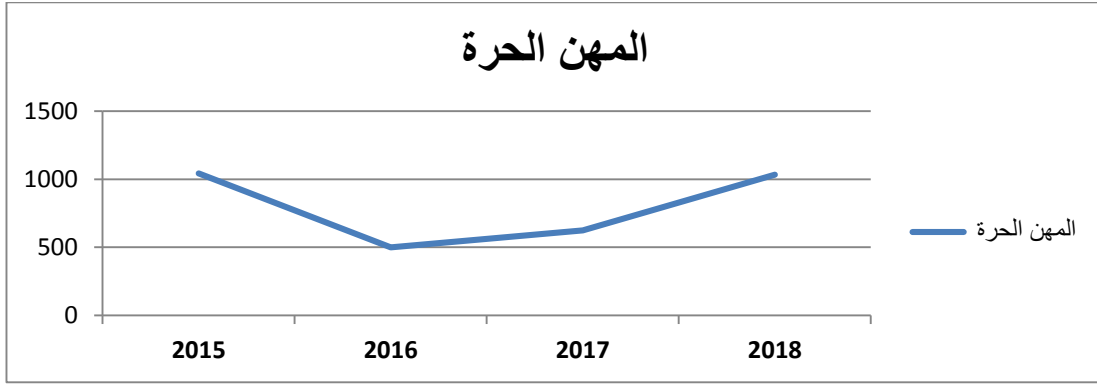


المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معطيات الجدول رقم 12

الملاحظ أن قطاع الأشغال العمومية من بين أهم القطاعات المعول عليها في النهوض بالاقتصاد الوطني وهذا بالنظر إلى عدد المؤسسات الممولة من طرف الوكالة والتي بلغت 5124 مؤسسة سنة 2015 لتعرف انخفاضا ملحوظا بعدها في السنوات الموالية إلى أن وصلت لـ 601 مؤسسة سنة 2017 وتعاود عدا الارتفاع بداية من سنة 2018 .

د - المشاريع الممولة في قطاع المهن الحرة

الشكل رقم (13) المشاريع الممولة في قطاع المهن الحرة سنويا من 2011-2018 .

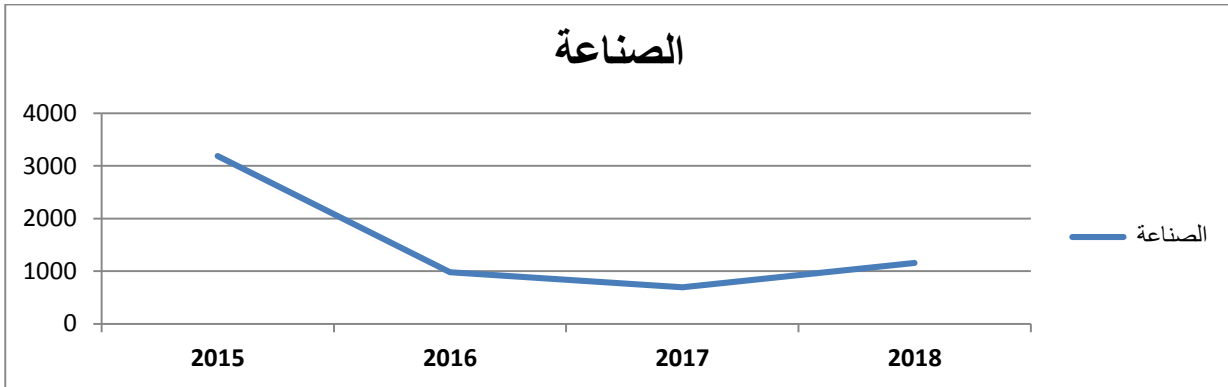


المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معطيات الجدول رقم 12

يعتبر قطاع المهن الحرة من أكثر القطاعات استقطابا للشباب نظرا لكون هذا القطاع يسمح لصاحب المشروع بالتحرك من الأفكار التقليدية والإبداع بأفكاره وآرائه حيث نلاحظ انه عرف تطورا ملحوظا وبصفة متزايدة إلى غاية سنة 2015 أين عرف أقصى عدد من المؤسسات الممولة بـ 1485 مؤسسة ممولة ليعرف بعدها انخفاضا ملحوظا في السنوات الموالية ثم يعاود الارتفاع بداية من سنة 2017 وهذا نظرا لأهمية هذا القطاع إضافة إلى استحداث مفهوم جديد وهو المؤسسات الناشئة وعمل الدولة على دعمها.

هـ - المشاريع الممولة في قطاع الصناعة

الشكل رقم (14) المشاريع الممولة في قطاع الصناعة سنويا من 2015-2018.

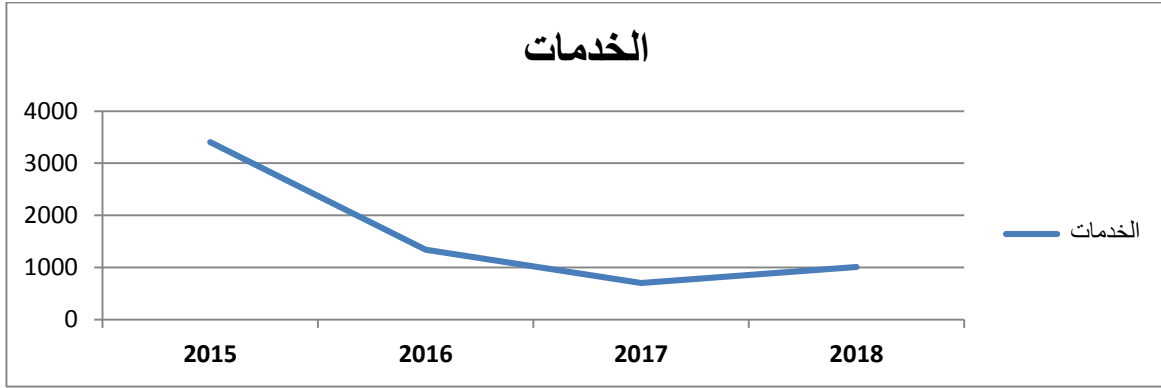


المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معطيات الجدول رقم 12

تعتبر الصناعة من أهم القطاعات التي تركز عليها الدولة في النهوض بالاقتصاد الوطني، وهذا من خلال محاولة إنتاج منتجات ومعدات محلية والتي لا تحتاج إلى كلفة كبيرة وتكنولوجيا عالية فبلغ عدد المؤسسات الممولة من قبل الوكالة لهذا القطاع حوالي 4968 سنة 2015 ولكن وبسبب العدد الكبير للمؤسسات المفلسة وقلة مخصصات الوكالة نلاحظ بعدها انخفاض عدد المؤسسات الممولة إلى غاية سنة 2017 أين بدأت بالارتفاع .

و - المشاريع الممولة في قطاع الخدمات

الشكل رقم (15) المشاريع الممولة في قطاع الخدمات سنويا من 2015-2018.



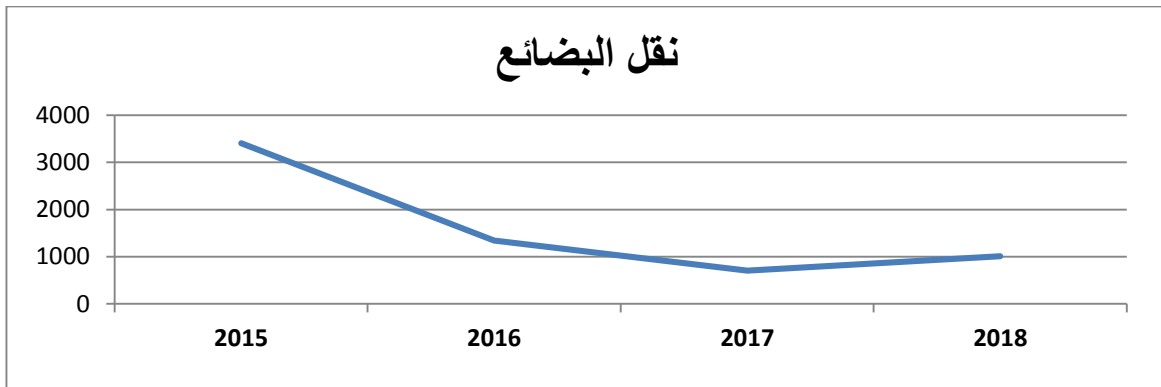
المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معطيات الجدول رقم 12

الملاحظان عدد المؤسسات الممولة في قطاع الخدمات مرتفع مع بقية القطاعات وهذا بسبب استقطاب القطاع للشباب الباحث عن العمل.

ولكن الملاحظ من الشكل البياني أن الانخفاض المستمر لعدد الممولة سنويا حيث كانت حوالي 1810 مؤسسة سنة 2015 ليصل إلى حوالي 704 مؤسسة فقط سنة 2017 وهذا بسبب إنشاء العديد من المؤسسات المتشابهة وكما أن البعض من المؤسسات الغي نشاطها، فأصبحت الوكالة تعزف عن تمويل هذا النوع من المؤسسات.

هـ - المشاريع الممولة في قطاع نقل البضائع

الشكل رقم (16) المشاريع الممولة في قطاع نقل البضائع سنويا من 2015-2018



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معطيات الجدول رقم 12

نلاحظ من الشكل البياني انخفاض في عدد المؤسسات الممولة في قطاع النقل ابتداء من سنة 2015 وهذا بسبب السياسة التي تبنتها الوكالة لمحاولة ترشيد التمويلات التي تتحها وهذا بالتوجه إلى الاعتبارات النوعية في تمويل المشاريع أكثر من الاعتبارات الكمية، فأوقفت تمويل مشاريع النقل، نظرا لتثبيع هذا القطاع تماما. و عملت الوكالة على قبول المشاريع المنتجة أكثر كمشاريع القطاع الفلاحي والصناعي وقطاع الأشغال العمومية، و نفس الشيء بالنسبة لقطا نقل الأشخاص وقطاع النقل المبرد .

4-2 العراقيل التي تواجه المؤسسات التي مولتها الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية ANADE

رغم التسهيلات القانونية والامتيازات الجبائية التي تستفيد منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الممولة في إطار الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية إلا أنها لازالت تعاني من عدة أشكال أهمها:

- مشكل تسويق المنتجات خاصة بالنسبة للمنتجات الحرف والصناعات التقليدية والمنتجات الزراعية إذ لا يوجد وسيط يتكفل بإيصال هذه المنتجات للأسواق، خاصة الخارجية وهو ما يهدد هذه المؤسسات بالإفلاس.

- اغلب المشاريع الممولة في قطاع الخدمات كانت في قطاع النقل وهو قطاع لا يساهم بدرجة كبيرة في خلق الثروة أو التشغيل.
- قلة خبرة الشباب المستفيد من المشاريع وعدم استعانتهم بخبراء في مجال السوق لمعرفة أذواق ورغبات المستهلكين ومحاولة تلبيةها كي تستطيع المؤسسة الاستمرارية .
- صعوبة تطبيق بعض المشاريع الخلاقة بسبب حاجتها للتكنولوجيا المتطورة أو التكلفة العالية. إضافة إلى صعوبات أخرى أهمها:
- تعقد الإجراءات الإدارية وكثرتها وتماطل بعض البنوك في منح القروض أو الرد على طلبات أصحاب المشاريع.
- صعوبة تسديد الديون في الآجال المحددة ووفق الشروط المطلوبة نظرا لارتفاع الفوائد لذلك قام صندوق ضمان القروض بتعويض هذه الديون وفقا لما هو معمول به.
- انخفاض قيمة القروض الموزعة عبر الوطن والتي تبقى غير كافية لمواجهة الطلبات المتزايدة.
- اغلب المشاريع الممولة هي مشاريع تكون على المدى القصير.
- صعوبة توسيع النشاط بسبب غياب العقار الصناعي.

اختبار الفرضيات:

نتائج اختبار الفرضيات:

توصلنا إلى نتائج اختبار الفرضيات وهي كما يلي:

مناقشة الفرضية الأولى: والقائلة بأن خصائص القرض المصغر و هيئة دعم وتنمية المقاولاتية فعلا يلبيان المتطلبات المالية لمشروع المرأة المقاول

وبالرجوع إلى الجدول رقم(02)، والشكل رقم (03) يتضح أن نسبته $61.3\% + 14.4\% + 16.4\%$ أيما نسبته 92 % من النساء المقاولات يركزن أنشطتهن على مجالات الصناعات الصغيرة، الخدمات والحرف وهذه النشاطات الثلاثة معلوم أنها لا تحتاج إلى رأس مال كبير (تمويل أقل من 100 مليون سنتيم يعتبر كافي).

وعليه فخصائص التمويل المصغر الممنوحة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر وخصائص دعم وتنمية المقاولاتية يتلائمان مع المتطلبات المالية لمشروع المرأة المقاول و عليه الفرضية الأولى مقبولة.

مناقشة الفرضية الثانية: القائلة بأنه من بين العوامل التي ساعدت على انتشار المرأة المقاولاتية في الجزائر نقص فرص الشغل وتوفير التكوين المهني المتخصص

وبالرجوع إلى الجدول رقم(05) والشكل رقم (06) نجد أن أكثر من 83% من النساء المقاولات هن من ذوي المستويات المتوسط والثانوي وعادت صاحبة هذا المستوى يتوجهن إلى التكوين المهني المتخصص في الحرف أو بعض الصناعات الصغيرة.وبالتالي يجدن قبولا من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر لأجل الحصول على التمويل و هذا يعتبر مبرر كافي لتفسير انتشار المقاولاتية في الجزائر وعليه يمكن قبول الفرضية الثانية.

مناقشة الفرضية الثالثة:والقائلة بأنه الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر و الوطالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية- ميلة- قد ساهمت في دعم المرأة المقاولاتية بنسبة معتبرة مقارنة بالرجال خلال الفترة 2020_2015

بالرجوع إلى الجدول رقم (02) الذي بين توزيع القروض الممولة حسب النشاط خلال فترة 2015_2020. حيث حازت النساء المقاولات على نسبة 60% من هذا المبلغ وهي النسبة العالية مقارنة مع الرجال،وعليه يمكن القول انه فعلا قد ساهمت الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ميلة في دعم المرأة المقاولاتية مقارنة بالرجال هذا من خلال الدراسة وعليه **الفرضية الثالثة مقبولة.**

خلاصة الفصل:

قمنا في هذا الفصل بالدراسة الميدانية وذلك بالاعتماد على الإحصائيات المقدمة من طرف الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية والوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر -ميلة-، ومن ثم تحليل ومناقشة المعطيات المتحصل عليها من هذه الإحصائيات ، حيث كان الهدف منها معرفة مدى مساهمة آليات هاتين الوكالتين في تمويل وإنشاء مشاريع المرأة المقاوله .

حائمه

خاتمة:

يعتبر موضوع المرأة المقاوله من المواضيع التي نالت اهتمام عدة دول في العالم لما لها من أهمية بالغة في تحقيق التنمية المستدامة ، والجزائر كغيرها من الدول تشجع المقاوله النسوية باعتبارها أداة للنمو الاقتصادي وأداة فعالة للنهوض بالاقتصاد الوطني وتعزيز دور المرأة في التنمية المستدامة ، وذلك من أجل زيادة القدرة الإنتاجية في جميع القطاعات الاقتصادية واستحداث مناصب شغل للقضاء على البطالة ، ويظهر تشجيع الدولة للمرأة من خلال تأسيس هيئات وجمعيات لتمويل المقاوله النسوية ، وتعتبر الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة والوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية من بين الهيئات التي أنشأتها الدولة لتمويل المشاريع النسوية .

و بعدما تم التطرق إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واليات تمويلها عن طريق الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة والوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية يمكن القول أن الجزائر عولت كثيرا على هذا القطاع وضخت فيه أموال طائلة، ولكن كل هذا الدعم والتسهيلات لا يعكس فعلا النجاحة واقعا فالقيمة المضافة لهذه المؤسسات تعتبر متواضعة، وبالتالى فقد حاولنا من خلال هذا البحث معالجة إشكالية الدراسة المتمثلة في دور الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية (ANADE) و الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة (ANGEM) في تمويل المرأة المقاوله وعرض النتائج النهائية للدراسة والتوصيات المقدمة والأفاق والمتمثلة فيما يلي:

النتائج:

- القرض المصغر موجه إلى فئة المواطنين دون دخل أو ذو دخل ضعيف، وكذاك للنساء الماكثات بالبيت.
- يوجد توجه جديد للوكالة الوطنية لتنمية ودعم المقاولاتية نحو التركيز على المشاريع الإبداعية والمؤسسات الناشئة التي من شأنها خلق قيمة مضافة وتحقيق أرباح واعدة خلال فترة قصيرة وتكون مساهمة بقوة في دعم الاقتصاد الوطني.
- تنشط المرأة المقاوله في القطاع الحرفي والخدماتي وقطاع الصناعات الصغيرة.
- نسبة مشاركة المرأة في القطاعات (الأشغال العمومية، التجارة، الصيد البحري) منخفضة
- نسبة تمويل قطاع التجارة يبقى ضئيل.
- تساهم الوكالة الوطنية لتسيير القرض بشكل مقبول في توسيع نشاط المقاولاتية النسوية في ولاية ميلة.
- اتضح من خلال الإحصائيات أن الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر تقوم بدعم النساء الماكثات في البيت (فئة المتوسط والثانوي) مقارنة بالجامعيات.
- يوجد طموح كبير لتمويل ومرافقة المؤسسات الناشئة خاصة المنشأة من طرف الطلبة الجامعيين.
- يوجد تشبع من حيث عدد المؤسسات المنشئة عن طريق الوكالة في قطاعات النقل والخدمات.

خاتمة

التوصيات:

- تشجيع العنصر النسوي على الاستثمار، وذلك من خلال تقديم امتيازات إضافية ووضع مختصين لمراقبة المشاريع النسوية.
- التوسع في تقديم الدعم المالي الذي يتناسب مع حاجة المرأة المتطورة في إنشاء وتطوير مؤسساتها الخاصة.
- توفير مجالات التكوين للمقاولات الراغبات في إنشاء مشاريع خاصة في القطاعات التي لا تزال حكرا على الرجل نتيجة غياب الخبرة النسوية لها.
- توسيع نطاق منح القروض المصغرة على حساب المستوى التعليمي ومنه شمل جميع المستويات.
- التأثير على أفكار الطلبة بعدم اعتبار الوظيفة المخرج والحل الوحيد للنجاح اجتماعيا، وإقناعهم بان الاعتماد على القرض المصغر في مشاريع معينة هو حل أيضا ولا يمكن تجاهله.

أفاق الدراسة:

- دور المرأة المقاوله في الحد من البطالة في الجزائر.
- الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ودورها في دعم المرأة المقاوله في ولاية ميلة.
- آليات تمويل ومراقبة المرأة المقاوله.
- مساهمة المرأة المقاوله في إنجاح التنمية الاقتصادية في الجزائر.

قائمة المراجع

قائمة المراجع

الكتب:

1. أحمد بن عبد الله الخليفة(2016) ، الفرق بين المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة دراسة حالة في المملكة العربية السعودية،دار النشر: مركز الملك فيصل للبحوث والدراسات الإسلامية .
2. أنتوني غدنز(1986)، علم الاجتماع، (المترجمون: دكتور فايز صياغ) ،بيروت لبنان، مركز دراسات الوحدة العربية للنشر والتوزيع، (الإصدار 2).
3. بلال خلف سكارنة(2008)،الريادة وإدارة منظمات الاعمال،عمان، دار المسيرة للنشر والتوزيع،(الإصدار 1).
4. توفيق عبد الرحيم يوسف(2002)، إدارة الاعمال التجارية الصغيرة، عمان - الاردن، دار الصفاء للنشر والتوزيع، (الإصدار 1).
5. خليل احمد خليل(1985)،المرأة العربية وقضايا التغيير، بيروت-لبنان، دار الطليعة للنشر والتوزيع،(الإصدار 3).
6. رمضان السنوسي(2003)، حاضنات الاعمال و المشروعات الصغيرة، بنغازي، دار الكتب الوطنية للنشر والتوزيع، (الطبعة الاولى).
7. شريف احمد باشا(1999)، التنمية الاقتصادية في ظل المتغيرات العالمية الراهنة، مصر، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع .
8. عبد الحميد اسماعيل الانصاري(2000)قضايا المرأة من تعاليم الاسلام وتقاليد المجتمع القاهرة، دار النشر العربي،(الإصدار 1).
9. عرفة سيد سالم(2010)،الجديد في إدارة المشاريع الصغيرة، الاردن - عمان، دار اليازة للنشر والتوزيع.
10. كمال زيتوني، و وآخرون،المرافقة المقاولاتية كأسلوب فعال للنهوض بالمشروعات المصغرة في الجزائر، مسيلة.
11. كافي مصطفى يوسف(2016)،ريادة الاعمال وإدارة المشاريع الصغيرة،الاردن - عمان، دار اسامة للنشر والتوزيع ، (الإصدار 1).
12. ماجدة العطية(2001)،إدارة المشروعات الصغيرة، عمان ، دار المسيرة للنشر والتوزيع.
13. مصطفى الخشاب(1981)،دراسات في علم الاجتماع العائلي، بيروت-لبنان، دار النهضة العربية.
14. هاجر بوزيان الرحمان(2022)،المقاولاتي، الجزائر، العالم يقرأ.

الرسائل والأطروحات:

1. الجودي محمد علي (2014-2015)، نحو تطوير المقاولاتية من خلال التعليم المقاولاتي (اطروحة دكتوراه)، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، بسكرة، جامعة محمد خيضر.
2. دباح نادية (2011-2012)، دراسة واقع المقاولاتية في الجزائر وآفاقها (رسالة ماجستير، منشورة)، الجزائر، جامعة الجزائر3.
3. شلوف فريدة (2008-2009)، المرأة المقاولاتية في الجزائر (رسالة ماجستير) قسم علم الاجتماع، قسنطينة، كلية العلوم الاجتماعية والعلوم الانسانية، جامعة الاخوة منتوري.
4. محمد قوجيل (2015-2016)، دراسة وتحليل سياسة الدعم المقاولاتية في الجزائر (اطروحة دكتوراه منشورة)، الجزائر3، ورقلة، جامعة قاصدي مرباح.
5. مصطفى عوفي (2002-2003)، الوضع الاجتماعي للمرأة العاملة في القانون الجزائري المعاصر (رسالة دكتوراه)، قسنطينة، كلية العلوم الانسانية والعلوم الاجتماعية قسم علم الاجتماع.

المقالات:

1. أ.د. كواش خالد، و زهرة أ. بن قمجة، المقاولاتية النسوية في الجزائر: الاهمية الواقع والتحديات. مجلة المناجير، العدد (2).
2. ادريس يحيى (2011)، آليات وسبل تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للاندماج في الاقتصاد العراقي. مجلة عملية فصلية محكمة تصدر عن الجمعية العراقية بالتعاون مع مركز دراسات الوحدة العربية، العدد (21).
3. بسام سمير الرميدي (2018)، تقييم دور الجامعات المصرية في تنمية ثقافة ريادة الاعمال لدى طلاب جامعة مدينة السادات، مجلة اقتصاديات المال والعمال، العدد (6).
4. حسين رحيم (2005)، نحو ترقية شبكة دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة الاقتصاد والمجتمع، العدد (3).
5. د.بالشعور شريفة (2018)، دور حاضرات الاعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة - Start-Ups. مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد 4، العدد (2).
6. د.بن جعفر عائشة، و شالا ط.د. ابراهيم (2020)، التطور التاريخي للمقاولاتية النسوية ونماذجها عبر العالم. مجلة المقار للدراسات الاقتصادية، المجلد 4، العدد (2).
7. د.درابي كريمو (2015)، حاضرات الاعمال كآلية لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، العدد (32).

8. د.مخانشة آمنة (2021)، المؤسسات الناشئة في الجزائر - الاطار المفاهيمي والقانوني، مجلة صوت القانون، المجلد 8، العدد (1).
9. سايحي خامسة، نوال هاني، و مراد جنيدي (2021)، واقع المقاولات النسوية في الجزائر - المشاريع الصغيرة والمتوسطة نموذجا - مجلة المؤسسة، المجلد 10، العدد (1).
10. فايذة بالعباد، بياض مصطفى، و مقدم عبد الجليل (2019)، واقع المقاولات النسوية في الجزائر ونماذج ناجحة عن ريادة المرأة المقاولات، مجلة المقار للدراسات الاقتصادية، المجلد 3، العدد (2).
11. محمد جودت ناصر، و العمري غسان (2011)، قياس خصائص الريادة لدى طلبة الدراسات العليا في ادارة الاعمال الريادية (دراسة مقارنة)، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 27، العدد (4).
12. منيرة سلامي، و قريشي يوسف (2014)، المقاولاتية النسوية في الجزائر - واقع الانشاء وتحديات مناخ الاعمال -، مجلة اداء المؤسسات الجزائرية، العدد 5.
13. صندرة صايبي (2014-2015)، محاضرات في انشاء المؤسسة، قسنطينة 2، عبد الحميد مهري.
- الملتقيات والندوات:**
1. اسار فخري عبد اللطيف (2018)، المشاريع الصغيرة والمتوسطة، ايار .
2. براهيمي نوال، و عبله بوزقراري (2014)، أثر خصائص المقاول في النية المقاولاتية للطلبة، ملتقى دولي رابع : المقاولاتية عند الشباب - تنوع فئات المتعاملين، اختلاف الظروف والمحيطات -.
3. بوشناق احمد، و واخرون (2006)، متطلبات تأهيل وتفعيل إدارة المؤسسات الصغيرة في الجزائر، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17-18 افريل .
4. توفيق خذري، المقاولاتية كحل لمشكلة البطالة لخريجي الجامعة: دراسة حالة لطلبة جامعة باتنة. ما واقع الفكر المقاولاتي في الجامعة الجزائرية، وماهي ركائزه.
5. حسين يوسف، و اسماعيل صديقي (2021)، دراسة ميدانية لواقع انشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، (1).
6. شرف غياط، و محمد بوقوم، حاضنات الاعمال التكنولوجية كآلية لتطوير الابداع والابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، باحث اقتصادية وادارية.
7. عبد الرزاق خليل، و نوردين هناء (2006)، دور حاضنات الاعمال في دعم الابداع لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17 و 18 افريل 2006، ملتقى دولي جامعة الشلف.

8. عمر و علاء الدين زيدان (2007)، ريادة الاعمال القوى الدافعة للاقتصاديات الوطنية، (مصر، المحرر) بحوث ودراسات المنظمة العربية للتنمية الادارية.
9. ط.د بسويح منى، ياسين د. ميموني، و سفيان د. بوقطاية (2020)، واقع وآفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية.



الملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى إظهار دور هيئات الدعم أو أجهزة الدعم في تمويل المرأة المقاولة مع أبرز الأجهزة المستخدمة في الجزائر من أجل إنشاء وتفعيل المقاولة النسوية بغية بناء تنمية اقتصادية وحتى اجتماعية إضافة إلى الحد من البطالة وتوفير مناصب شغل شاغرة، حيث أصبحت المرأة المقاولة تلعب دورا هاما في الاقتصاد الوطني ، ويعود الفضل في ذلك إلى هيئات الدعم التي تقدم لها المساعدة المالية التي تحتاج إليها بالإضافة إلى ريادة الأعمال التي تكتشف مواهبها وتقوم بتوجيهها إلى إنشاء وتطوير المشاريع الصغيرة والمتوسطة وكذلك المؤسسات الناشئة.

summary

This study aims to show the role of support agencies or devices in financing entrepreneurial women with the most prominent devices used in Algeria In order to establish and activate women's entrepreneurship for the purpose of build economic and even social development in addition to reducing unemployment and providing vacant job positions, As entrepreneurial women play an important role in the national economy, thanks to the support agencies that provide them with the financial assistance they need, in addition to entrepreneurship that discovers their talents and directs them to establish anddevelop smalland medium enterprises as well as start-up enterprises.