



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
المركز الجامعي سي الحواس - بركة
معهد العلوم الإنسانية والاجتماعية
قسم العلوم الاجتماعية



مطبوعة بيداغوجية في مادة

المقاولاتية

موجهة لطلبة السنة الثانية ماستر علم النفس العيادي

السنة الدراسية: 2022 - 2023

الفهرس

الصفحة	عنوان المحاضرة
03	التعريف بأهداف مادة المقاولاتية
04	مقدمة
05	المحاضرة الأولى: أساسيات حول المقاولاتية
39	المحاضرة الثانية: دور المقاولاتية
45	المحاضرة الثالثة: تصنيفات المقاولاتية
50	المحاضرة الرابعة: طرق البحث وتأكيذ فكرة
62	المحاضرة الخامسة: إعداد خطة عمل
71	المحاضرة السادسة: هيئات المرافقة المقاولاتية في الجزائر
93	المحاضرة السابعة: المؤسسات الصغيرة و المصغرة و المتوسطة
101	المحاضرة الثامنة : تجارب دولية في المقاولاتية
103	خاتمة
104	المراجع

التعريف بمادة المقاولاتية:

هي مادة موجهة لطلبة السنة الثانية ماستر تخصص علم النفس العيادي، تهدف إلى تعريف الطلبة بطرق وخطوات إنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة، انطلاقاً من معرفة أساسيات المقاولاتية وأهميتها وخصائصها، وكذلك المصطلحات المتعلقة بالمقاولاتية مثل الثقافة المقاولاتية والروح المقاولاتية والتعليم المقاولاتي، ثم التعريف بالابتكار والاختراع والمخاطرة لان المقاولاتية تساوي الابتكار زائد المخاطرة ، وصولاً إلى دراسة الأجهزة المختصة في مرافقة مشاريع الطلبة (ANADE، ANJEM، CNAC، ANDI،) وفي الأخير إعطاء نظرة عامة حول دار المقاولاتية ، فدراسة هذه المادة تمكن الطالب من اكتساب مهارات ومؤهلات علمية وغرس فيه الثقافة المقاولاتية والروح المقاولاتية .

أهداف مادة المقاولاتية :

المهارة التي تستهدفها المادة هي " تدريب الأشخاص الذين يمكنهم دعم المقاولاتية في صياغة وتنفيذ المبادرات وإدارة الآثار المترتبة عليها، و تحفيز القدرات الريادية، والتي تشير إلى تطوير الرؤية إلى الإبداع، و إلى تحقيق وتنفيذ الإستراتيجية في الإدارة اليومية من حيث المعرفة، وتعلم الأساسيات التي تسمح بفهم المقاولاتية واكتساب المعارف القانونية، إضافة إلى الإلمام بأدوات وطرق اتخاذ القرار و من حيث المعرفة المهني فإن تحقيق المعرفة التحليلية لبيئة الأعمال توفير الخبرة في إعداد مشروع مقاولاتي بالتالي يوصى بأن يعرف الطالب - أساسيات أعمال المؤسسة - .المفاهيم الأساسية في علم التنظيم - .المعارف الأساسية للعملية الإنتاجية ودورة حياة المنتج

مقدمة:

أصبح موضوع المقاولاتية وإنشاء المؤسسات يحتل حيزا كبيرا من إهتمام الحكومات والعديد من الدول، خاصة مع تزايد المكانة التي تحتلها المقاولات في اقتصاديات مختلف هذه الدول مهما كان مستوى تطورها، والدور الذي باتت تلعبه في مختلف برامج التنمية المستقبلية الإستراتيجية.

الدخول إلى عالم الأعمال يعد خطوة مهمة جدا في حياة الفرد خاصة إذا تعلق الأمر بطرح منتج جديد مبتكر، فحتى لو كانت الفكرة جيدة وكان الفرد يمتلك مهارات وقدرات مقاولاتية إلا أن هناك بعض العراقيل التي يمكن أن توقف أو تأجل مساره نحو المقاولاتية، وبكفي أن العديد من الإحصائيات تشير إلى أن نسبة كبيرة جدا من المقاولات تزول أو تخرج من السوق خلال السنوات الأولى من بداية نشاطها وتسجل المقاولات غير المستفيدة من الدعم والمرافقة النسبة الأكبر، وبالتالي فإن عملية مرافقتها ودعمها خاصة في السنوات الأولى من إنشائها وبداية نموها يعد أمرا ضروريا.

تشكل المقاولات عنصرا أساسيا في النسيج الإقتصادي للدول، إذ تعتبر في كثير من الدول المكان المفضل للتشغيل على صعيد الإقتصاد ككل، كما تنتج في دول أخرى الحصة الكبرى من القيمة المضافة، التي تحدد في نهاية المطاف معدل النمو الإقتصادي. ونظرا لهذه الأهمية، ما فتئت مختلف الدول تبذل جهودا كبيرة لتشجيع إنشاء هذه المقاولات وجعلها رافدا لتنويع الإقتصاد من جهة وتعزيز النمو الإقتصادي والتشغيل من جهة ثانية، فهناك من الدول من نجحت في ذلك لأنها فهمت العوامل الحقيقية المساعدة على إنشاء هذه المقاولات ونجاح إستمرارها وتطورها، وهناك دول أخرى كانت أقل نجاحا أو فشلت تماما بسبب إهمالها لهذه العوامل أو قصرتها في الإعتناء بها.

المحاضرة رقم 01 أساسيات حول المقاولاتية

أولا : تعريف ونشأة المقاولاتية

أصبحت العديد من الدول تولي أهمية بالغة بالمقاولاتية وهذا ما يعكسه التوجه الأكاديمي العالمي، نحو مفهوم المقاولاتية والعمل الحر والمبادرات الفردية التي أصبحت تلعب دورا فعالا في تحقيق التنمية المستدامة من جهة ومن جهة أخرى هي مصدر جوهري لخلق فرص العمل والإبداع والخروج عن المألوف في حل الميادين، إذ تعتبر المقاولاتية الآن دعامة هامة من دعائم الاقتصاد الوطني. كما أن هذا المفهوم أصبح شاسع الاستعمال، ومتداول كثيرا في مختلف المجالات العلمية منها والأكاديمية، وهو ما يؤكد الاهتمام بالمقاولاتية كميدان للبحث العلمي وكمجال للتدريس¹.

- جذور الفكر المقاولاتي: مر مفهوم المقاولاتية بالعديد من التطورات خلال فترات زمنية كانت مليئة بالإسهامات والنظريات العلمية من قبل الباحثين في هذا السياق وذلك منذ القرن السادس عشر واستمرار البحث في هذا المجال إلى يومنا هذا أين أصبحت المقاولاتية أهم أسس التنمية الاقتصادية، وعليه يمكن القول أن ظاهرة المقاولاتية قديمة ومتجددة، وسنحاول فيما يلي التطرق بإيجاز للتطور التاريخي للمقاولاتية¹.

- L.J. Fillion, Management des P.M.I , Pearson education, Canada, 2007. -1

تشير الدراسات إلى أنه وإلى غاية القرن 18 كانت معظم الأنشطة الانتاجية تتمركز في المنازل ويتم بشكل يدوي دون الاعتماد على الآلة حيث تميزت هذه الفترة بسيطرة التجارة على الوحدات المصرفية والأنشطة الانتاجية، حيث كانت هذه السمة السائدة في النشاط الاقتصادي- وبظهور بواذر الثورة الصناعية والنظام الرأسمالي ساهم هذا في تغيير الفكر المؤسسي، تطورت حيث تطورت الوحدات الانتاجية وتحول مفهومها وتشكلها إلى مؤسسات صغيرة ومتوسط إلا أن الباحثين في تلك الفترة لم يولوا أهمية لمفهوم المقاول والمقاولاتية حيث ارتكز الاهتمام على المؤسسة دون مراعاة لأهمية الفرد (المقاول). (وفي هذا السياق فقد عرف النيوكلاسيك المؤسسة على أن وظيفتها تقوم على التنسيق بين عوامل الانتاج (رأس المال والعمل)، كما أن دور المقاول/المسير ينتهي عند إلتقاء ميكانيزم السوق وديناميكية العرض والطلب، وهو ما انتقده Contillon في أبحاثه ودراساته حول المقاول، ومع إاية القرن 19 ونظرا الاشتداد المنافسة نتيجة الثورة الصناعية الثانية وما رافقها من ظهور أفكار جديدة في التسيير كالفصل بين المالك والإدارة المسيرة للمشاريع حيث كانت الولايات المتحدة الأمريكية أول من عمل على الفصل بين الملكية والتسيير سنة 1870 لينتشر العمل d ذا المبدأ في 1920 ويشمل كل القطاعات في الدولة، ما ميز هاته المرحلة في مجال المقاولاتية هو الإهمال التام لأهمية هذا الأخير في انشاء المؤسسات- إلا أنه وبعد منتصف الثمانينات وبظهور الأزمة الاقتصادية لم تعد المؤسسات الكبرى حلاً لزمته المالية سوى تسريع عدد كبير من العمال وما نتج عنه من أزمة البطالة، وصعوبة التكيف مع المعطيات الجديدة للبيئة الاقتصادية والتكنولوجية، وقد مثل هذا الأمر نقطة تحول في نظرة الباحثين والجهات والحكومية لمكانة وأهمية المؤسسات الكبرى وإهمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي بدأت من هاته المرحلة ونضلت أهميتها كبديل يمكن

اللجوء إليه للخروج من الأزمة التي هزت الاقتصاد الوطني. ومن خلال ما تقدم يتضح جليا أن بتحديث عن المقاوالتية والمقاول لم يحط بالاهتمام والنضج إلا في فترة التسعينات .

بالرغم من الاهتمام الكبير للمقاوالتية من طرف المختصين إلا أنهم لم يتفقوا على تعريف واحد للمقاوالتية، كون تعريفها تطور بتطور الزمن من مع التطور الاقتصادية¹ فهي تغير عملية انشاء مهمة إضافية للمجتمع عبر القيام بمنح الموارد العامة والخاصة معاً يهدف استعمال واقتباس الفرص الاجتماعية والاقتصادية والثقافية من بيئة تجعل مبدأ التغيير، لذلك سنعرض تعريف المقاوالتية و أهم 2 المراحل التاريخية لتطور تعريف المقاوالتية².

المقاوالتية حسب سير النشاط المقاوالتية في الثمانيات أشار Drucker إلى التحول الذي طرأ على النظام الاقتصادي والذي انتقل بفضل روح المقاوالتية من اقتصاد مركز أساسا على المسيرين إلى اقتصاد مبني على المقاولين ، حيث أرجع أن أسباب نجاح المقاول يعود إلى أهمية الابتكار والابداع لنجاح المؤسسة. كما أن هناك مجموعة من النشاطات التي تسمح بإنشاء مؤسسة جديدة لمتغير واحد ضمن هذا النموذج وهي: البحث عن الفرصة المناسبة، جمع الموارد، تصميم المنتج، انتاج المنتج وتحمل المسؤولية أمام الدولة والتمتع³

1معراج هواري، صارة ريغي، مدخل للمقاوالتية، فواصل للنشر والعلام، غرداية، ص 14
2- منصور رقية، خيرة أنفال، دعم وتنمية المقاوالتية الشبابية في أوربا، التجربة الفرنسية نموذجا، مداخلة مقدمة ضمن الملتقى الدولي الرابع حول المقاوالتية الشبابية، جامعة محمد خضر، بسكرة، ص3
3مولاي حاجة مباركة، انث جميلة، الرغبة المقاوالتية عند الطلبة، مذكرة مقدمة لاستكمال شهادة ماستر في العلوم التجارية، جامعة الدكتور مولاي الطاهر، جامعة سعيدة 2015-2016.

ثانيا : الاتجاهات المفسرة للمقاولاتية

أصبحت المقاولاتية مفهوم شائع الاستعمال ومتداول بشكل واسع في معظم البلدان، ومحور أساسي للتطور. ونمط حياة مختلف يمكن الأفراد من تحقيق رغباتهم ويصبحوا الأكثر استقلالية ومستوى معيشي أفضل

1- المقاولاتية كظاهرة تنظيمية. هذا الاتجاه والذي يتزعمه Gartner يعتبر أن المقاولاتية عملية استناد منظمات جديدة، وحتى يتسنى فهم هذه الظاهرة يتوجب علينا دراسة العملية التي تؤدي إلى ولادة وظهور هذه المنظمات،¹ بمعنى آخر مجموع النشاطات التي تسمح للفرد باستثناء مؤسسة جديدة. فحسب .

هذا الاتجاه تشمل المقاولاتية مجموع الأعمال التي يقوم من خلالها المقاول بتجنيد وتنسيق الموارد المختلفة من معلومات، موارد مالية، بشرية...، وذلك من أجل تجسيد فكرة في شكل 15 مشروع مهيكّل وأن يكون قادرا على التحكم في التغيير ومسايرته من خلال أنشطة مقاولاتية جديدة. ومن خلال ما سبق يمكن أن تعرف المقاولاتية حسب هذا الاتجاه بأE عملية انشاء مؤسسة من خلال تجسيد فكرة في مشروع

2 - المقاولاتية استغلال للفرص حسب هذا الاتجاه يعرف Venkatarman المقاولاتية بأن العملية التي يتم من خلالها اكتشاف وتنمين واستغلال الفرص التي تسمح بخلق منتجات وخدمات مستقبلية والفرص حسب Casson تعني الحالات التي تسمح بتقديم منتجات وخدمات وموارد وأولية جديدة ، بالإضافة أيضا إلى إدخال طرق جديدة في التنظيم وبيعها بسعر أعلى من كلفة انتاجها. ويتم ذلك عن طريق المقاول الذي يعين شخصا قادرا على اكتشاف موارد غير

مثمّنة، يقوم بشرائها وتنظيمها من أجل إعادة بيعها في شكل سلع ومنتجات ثمّنة بشكل أفضل من طرف المستهلكين. ومن خلال ماسبق يمكن أن تعرف المقاولاتية بأن استغلال للفرص التي تسمح بتجسيد مشروع- 3. المقاولاتية ازدواجية بين الثنائية (الفرد-خلق القيمة). (حسب هذا الاتجاه يتمحور مفهوم المقاولاتية حول دراسة العلاقة التي تربط بين الفرد والقيمة التي أنشأها ويتزعمه " Bruyat " فبالنسبة إليه يتمثل الموضوع العلمي المدروس في مجال. فهو يعتبر الفرد شرط أساسي في خلق القيمة فهو عامل رئيسي في الثنائية إذ تقوم بتحديد طرق الانتاج، وبالتالي المقاول هو ذلك الشخص والذي يحدد خلق قيمة لإنشاء مؤسسة جديدة مثلا والذي بدونه لم يكن لهذه القيمة أي تقدم. يمكن اعتبار أن هذه الاتجاهات متكاملة حيث لا يكفي أي اتجاه لوحده من تعريف المقاولاتية، بصفة عامة يمكن تعريفها كالتالي :

- 16مؤسسة ذات طابع تنظيمي من خلال استغلال الفرص المتاحة من طرف فرد يتمتع بخصائص معينة 1من أجل تجسيد فكرة مبدعة وبالتالي خلق قيمة. الشكل (02): (الاتجاهات المفسرة للمقاولاتية - إزايد مراد ، الريادة و الابداع في المشروعات الصغيرة والمتوسطة، مداخلة في الملتقى الوطني حول المقاولاتية، التكوين وفرص الأعمال ، كلية علوم التسيير والاقتصاد، جامعة محمد خضر، بسكرة، الجزائر، أيام : 08/07/06 أبريل 2010 ، ص 07 - . ايجاد منظمة أو مؤسسة جديدة العملية إنشاء منظمة جديدة - مجموع الأعمال التي يقوم من خلالها المقاول بتجنيب وتنسيق الموارد المختلفة من معلومات وموارد مالية وبشرية المقاولاتية -سيرورة تحويل الفرص إلى انطلاق الأعمال - .البحث عن فهم كيف يتم إكتشاف الفرص لإنتاج موارد وخدمات لا توجد حاليا يتم تحقيقها واستغلالها - .المنظور الأول: الفرد شرط أساسي في خلق

¹-Karim Messeghem, L'entreprenariat enquête de paradigme : apport de l'école artrichenne, le congrès international francophone en entreprenariat et PME, t internationalisation des PME et ses consequences

القيم - المنظور الثاني: مجموع النتائج التقنية، المالية والشخصية التي يقيّمها للمؤسسة والتي حول رضا المقاول والمتعاملين معه - الإبداع التنظيمي والتكنولوجي للمقاولاتية

الفصل الأول:مدخل إلى المقاولاتية

أدى التقدم التكنولوجيوما أفرزته العولمة من مظاهر مختلفة إلى خلق مناخ إقتصادي تنافسي أصبح من خلاله قرار إنشاء مقاوله قرار استراتيجي صعب للغاية، لا يمكن إتخاذة إلا بتوفر ضمانات كافية لنجاح المقاوله الجديدة، وذلك بسبب تعقد مسيره إنشاء وتنمية المقاولات نتيجة المشاكل الفنية والإدارية ومشاكل المحيط الخارجي، والعديد من الدراسات بينت إعتقاد تحقيق معدلات النمو الإقتصادي على إقتصاد مكون من مؤسسات بأشكال مختلفة، فالحياءة الإقتصادية عبارة عن سلسلة متتابعة من الأنشطة يكمل بعضها بعضا، ومن ثم فالمؤسسات الكبيرة في حاجة لمؤسسات صغيرة ومتوسطة الحجم بإعتبار هذه الأخيرة مدخلا تكمليا لعدد كبير من المؤسسات الكبيرة.

- ماهية المقاولاتية:

مفهوم المقاولاتية:

قبل التطرق إلى التعريف بالمقاولاتية لابد من توضيح مفهوم المقاول، إذ تطور هذا المفهوم مع مرور الزمن، ففي فرنسا وخلال العصور الوسطى كانت كلمة المقاول تعني الشخص الذي يشرف على مسؤولية ويتحمل أعباء مجموعة من الأفراد، ثم أصبح يعني الفرد الجريء الذي يسعى من أجل تحمل مخاطر اقتصادية، أما خلال القرنين السادس عشر والسابع عشر فقد كان يعد الفرد الذي يتجه إلى أنشطة المضاربة. ويعتبر SayJ.B (1803) من أوائل المنظرين

لهذا المفهوم إذ اعتبره المبدع الذي يقوم بجمع وتنظيم وسائل الإنتاج، بهدف خلق منفعة جديدة.¹

كما عرف شومبتر المقال (1950) بأنه ذلك الشخص الذي لديه الإرادة والقدرة لتحويل فكرة جديدة أو اختراع جديد إلى ابتكار وبالتالي فوجود قوى الريادة "التدمير الخلاق" في الأسواق والصناعات المختلفة تنشأ منتجات ونماذج عمل جديدة، وبالتالي فإن الرياديين يساعدون ويقودون التطور الصناعي والنمو الاقتصادي على المدى الطويل وحسب كل من "Julien" "Marchesney"، فهو الذي يتكفل بحمل مجموعة من الخصائص الأساسية: يتخيل الجديد ولديه ثقة كبيرة في نفسه، المتحمس والصلب الذي يحب حل المشاكل ويحب التسيير، الذي يصارع الروتين ويرفض المصاعب والعقبات وهو الذي يخلق معلومة هامة.

غير أن المقال ليس بالشخص الخيالي، وإنما هو عبارة عن شخصية تتصرف بمفردها وبشكل مستقل "مقاوم، متمرد ومبدع"

وعليه فالمقال هو الشخص الذي لديه الإرادة والقدرة، وبشكل مستقل - إذا كان لديه الموارد الكافية - على تحويل فكرة جديدة أو اختراع إلى ابتكار يجسد على أرض الواقع، بالاعتماد على معلومة هامة، من أجل تحقيق عوائد مالية، عن طريق المخاطرة، ويتصف بالإضافة إلى ما سبق بالجرأة، الثقة بالنفس، المعارف التسييرية والقدرة على الإبداع. وبهذا يقود التطور الإقتصادي للبلاد.²

لقد تعددت المقاربات التي تناولت المقال من عدة جوانب، وهي:

¹Brahim allali, vers une théorie de l'entrepreneuriat, cahier de recherche N17, ISKAE

²Brahim allali, vers une théorie de l'entrepreneuriat, cahier de recherche N17, ISKAE

***المقاربة الوظيفية:** هذه المقاربة التي يمثلها "Shumpeter" وهو الأب الحقيقي للحقل المقاولاتي من خلال نظريته "التطور الاقتصادي"، هذا الأخير اعتبر المقاول شخصية محورية في التنمية الاقتصادية، يتحمل مخاطر من أجل الإبداع، وخاصة خلق طرق إنتاج جديدة.

***المقاربة التي تركز على الفرد الهادف إلى إنتاج المعرفة:** والتي تركز على الخصائص البسيكولوجية للمقاول مثل الصفات الشخصية والدوافع والسلوك بالإضافة إلى أصولهم ومساراتهم الإجتماعية وقد سلط weber الضوء على أهمية نظام القيم ودورها في إضفاء الشرعية وتشجيع أنشطة المقاولاتية كشرط لا غنى عنه للتطور الرأسمالي.

*** المقاربة العملياتية أو التشغيلية:** والتي أظهرت القيود المفروضة على المقاربة السابقة، واقتربت على الباحثين الإهتمام بماذا يفعل المقاول، وليس شخصه.¹

وكما تعددت تعاريف المقاول تعددت أيضا التعاريف التي تناولت المقاولاتية، إذ تعرف على أنها "الفعل الذي يقوم به المقاول والذي ينفذ في سياقات مختلفة وبأشكال متنوعة، فيمكن أن يكون عبارة عن إنشاء مؤسسة جديدة بشكل قانوني، كما يمكن أن يكون عبارة عن تطوير مؤسسة قائمة بذاتها. إذ أنه عمل اجتماعي بحث على حد قول "Marcel Mauss (1923-1924) ويعرف "Beranger" المقاولاتية يمكن أن تعرف بطريقتين:

- **على أساس أنها نشاط:** أو مجموعة من الأنشطة والسيرورات تدمج إنشاء وتنمية مؤسسة أو بشكل أشمل إنشاء نشاط.

¹ALAN. FUSTIK, la responsabilité sociale d'entreprise est une source de richesse et de performance pour les PME. Ou comment créer de la richesse en alliant la RSE et le pilotage des actifs immatériels ?, Livre Blanc, Edité par L'agence Lucie et L'IFEC, Juillet 2012.

-على أساس أنها تخصص جامعي: أي علم يوضح المحيط وسيرورة خلق ثروة وتكوين اجتماعي من خلال مجابهة خطر بشكل فردي.

إذن فالمقاولاتية هي الأفعال والعمليات الإجتماعية التي يقوم بها المقاول، لإنشاء مؤسسة جديدة، أو تطوير مؤسسة قائمة في إطار القانون السائد، من اجل إنشاء ثروة، من خلال الأخذ بالمبادرة، وتحمل المخاطر، والتعرف على فرص الأعمال، ومتابعتها وتجسيدها على أرض الواقع.

ويتضح الفرق بين إنشاء المؤسسات والمقاولاتية من خلال نقاط التوافق والإختلاف التالية:

نقاط الإتفاق :

- كلاهما عبارة عن إنشاء مؤسسة بصفة قانونية.
- كلاهما له نسبة مخاطرة.
- منشئوهما يتوقعون ربح من وراء إنشائهما .
- قد تصبح المؤسسة المقاولاتية مؤسسة نمطية إذا قلدت منتجاتها بشكل واسع ، في ظل عدم تطويرها.

نقاط الإختلاف :

- تتسم المقاولاتية بأنها إنشاء مؤسسة غير نمطية، فهي تتميز بالإبداع .
- ارتفاع نسبة المخاطرة في المقاولاتية لأنها تأتي بالجديد، وبمعدلات عوائد مرتفعة في حالة قبول المنتج في السوق

- أرباح احتكارية ناتجة عن حقوق الابتكار قبل تقليدها - مقارنة بالمؤسسة النمطية التي تطرح منتجات عادية.¹

- تتميز المقاولاتية بالفردية، مقارنة بإنشاء المؤسسات هذه الأخيرة التي يمكن إنشاؤها مع مجموعة الشركاء . هذا ما يمكن المقاول من ممارسة التسيير بشكل مباشر ومستقل بدل الاعتماد على مجلس للإدارة، وهو ما يسمح له بتجسيد أفكاره على أرض الواقع.

- خصائص وأهمية المقاولاتية :

1- خصائص المقاولاتية :تتميز المقاولاتية بمجموعة من الخصائص يمكن ايجازها فيما يلي :

- هي عملية انشاء مؤسسة غير نمطية تتميز بالإبداع سواء من خلال تقديم منتج جديد أو طريقة جديدة في عرضمنتج أو خدمة ما أو طريقة جديدة في التسويق والتوزيع.
- ارتفاع نسبة المخاطرة لأنها تقدم الجديد وما يرافقها من عوائد مرتفعة في حالة نفاذ المنتج أو الخدمة الجديدة في السوق.
- تحقيق أرباح احتكارية ناتجة من حقوق الابتكار و التي تظهر في المنتج أو الخدمة المعروضة في السوق مقارنة بالمؤسسات النمطية التي تقدم منتجات وخدمات .
- الإدراك الكامل للغرض (الحاجات، الرغبات المشاكل، التحديات والاستخدام الأفضل للموارد نحو تطبيق الأفكار الجديدة في المشاريع التي يتم التخطيط لها بكفاءة عالية
- هي المحور الإنتاجي للسلع والخدمات التي تعود للقرارات الفردية الهادفة للربح.
- هي مجموعة من المهارات الإدارية التي تركز على المبادرة الفردية d استخدام الأفضل للموارد المتاحة والتي تتميز بنوع من المخاطرة.

¹Michel Coster, Entrepreneur et entrepreneuriat, Actes de la Journée du 06 Juin 2002. Organisées par E M Lyon, Eclly Cadres et Entrepreneuriat, Mythes et Réalités, Les Cahier de Cadres 2003.3

- الاستخدام الأمثل للمواد المتاحة بهدف تطبيق الأفكار الجديدة في المنظمات والتي يتم التخطيط لها بكفاءة عالية.

2- أهمية المقاولاتية: تبرز أهمية المقاولاتية من كونها توفر القدرة على ايجاد وخلق

سلوك إداري يهدف إلى استثمار الفرص لتحقيق نتائج. فالمقاولاتية تتطلب وجود

أشخاص مميزين ومبدعين ومغامرين لديهم القدرة على رؤية الفرص وتقسيمها¹

- الإبداع: من أهم أسباب نجاح المشروع، فهو الذي يكسبه التميز ويمده طريق النجاح،

ويقوم الإبداع على الابتكار وخلق الأفكار الجديدة والتغيير .

- المشاريع الجديدة: تساهم في تنمية وتطوير الاقتصاد المحلي من خلال المكاسب

المباشرة التي يحققها صاحب المشروع والغير المباشرة التي يكتسبها الاقتصاد المحلي

- توفير فرص العمل : توفير مناصب العمل وتأمين مصادر الرزق، التقليل من العبء

الملقى على الأفراد

المطلب الثاني: مقومات الفكر المقاولاتي

يحتاج المقاول إلى مجموعة مواصفات تجعل منه المقاول الناجح والمسير الجيد، وهذا عن

طريق الدمج بين مجموعة من الصفات الشخصية والعوامل البيئية، ويمكن تقسيم هذه المقومات

إلى قسمين:

1- توفيق خذري، الطاهر بن حسين، المقاول كخيار فعال لنجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة- المسارات و المحددات -

الملتقى الوطني حول واقع و افاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر . جامعة

حمة لحضر .الوادي . يومي 05-06 -ماي 2013 ، ص 05

1- مقومات شخصية:

***الحاجة إلى الإنجاز:** أي تقديم أفضل أداء والسعي إلى إنجاز الأهداف وتحمل المسؤولية والعمل على الابتكار والتطوير المستمر والتميز، ولذلك فالمقاوم دائما يقيم أداءه وإنجازه في ضوء معايير قياسية وغير اعتيادية.

الثقة بالنفس: حيث يمتلك المقومات الذاتية والقدرات الفكرية على إنشاء مشروعات الأعمال وذلك من خلال الاعتماد على الذات والإمكانيات الفردية وقدرته على التفكير والإدارة واتخاذ القرارات لحل المشكلات ومواجهة التحديات المستقبلية، وذلك بسبب وجود حالة من الثقة بالنفس والاطمئنان لقدراتهم وثقتهم بها.¹

***الرؤيا المستقبلية:** أي التطلع إلى المستقبل بنظرة تفاؤلية وإمكانية تحقيق مركز متميز ومستويات ربحية متزايدة.

***التضحية والمثابرة:** يعتقد المقاومون بأن تحقيق النجاحات وضمان استمراريتها، إنما يتحقق من خلال المثابرة والصبر والتضحية برغبات آنية من أجل تحقيق آمال وغايات مستقبلية، ولذلك فالضمانة الأكيدة لهذه المشروعات إنما تتبع من خلال الجهد والاجتهاد والعطاء.

***الرغبة في الاستقلالية:** ويقصد بها الاعتماد على الذات في تحقيق الغايات والأهداف، والسعي باستمرار لإنشاء مشروعات مستقلة لا تتصف بالشراكة خاصة عندما تتوفر لديهم الموارد المالية الكافية، كما يستبعد المقاومون العمل لدى الآخرين تجنباً لحالات التحجيم بحيث يتمكنون من التعبير والتجسيد الحقيقي لأفكارهم وآرائهم وطموحاتهم. كما " يوفر لهم إنشاء

¹ محمد الهادي مباركي، المؤسسة المصغرة ودور هافيا للتنمية، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودور هافيا للتنمية، مخبر العلوم الاقتصادية، جامعة عمار ثلجي، الأغواط، 8-9 أبريل 2002، ص 85.

المؤسسات الخاصة الدخل الكافي للمعيشة وتحقيق الثراء، إلى جانب التحكم في شؤون العاملين

لديهم مما يعطيهم استقلالية في العمل، وهذا ما سماه " Shumpeter بالمملكة الصغيرة"

بالإضافة إلى العديد من المهارات الواجب توفرها في المقاول الناجح منها:

***المهارات التقنية:** وهي تتمثل في الخبرة، المعرفة، والقدرة التقنية العالية المتعلقة بالأنشطة الفنية للمشروع في مختلف المجالات من إنتاج، بيع، تخزين وتمويل وهذه المهارات تساعد في إدارة أعمال المشروع بجدارة.

***المهارات التفاعلية:** وهي قدرات الاتصال، نقل المعلومات استلام، ردود فعل، مناقشة القرارات

قبل إصدارها، الإقناع... إلخ التي يحتاجها المقاول في حالة تحويل الصلاحيات اللازمة لإدارة

النشاط للآخرين.¹

***المهارات الإنسانية:** وتتمثل في القدرات التي تمكن المقاول من تطوير علاقاته مع مرؤوسيه

وزملائه لخدمة المشروع والمؤسسة بشكل عام، حيث أن هذه العلاقات تبني على الاحترام

والثقة والدعم المستمر للعنصر البشري داخل المؤسسة والاهتمام بمشكلاته خارج المؤسسة،

وهي قدرات تتعلق بالاستجواب والتحفيز والاستمالة للآخرين والمعاملة الحسنة والتصرف اللبق

مع أعضاء المؤسسة.

2- المقومات البيئية:

***المحيط الاجتماعي:** يعتبر المحيط الاجتماعي عنصرا مهما في الدفع نحو إنشاء المؤسسة

نظرا لتكوينه المعقدة.

¹ عبدالقادر محمد عبدالقادر مبارك، العملاحر :ثقافةمجتمعومتطلباتمرحلة؟، ورقةمقدمةإلى
الملتقىالثانيللمنشاءالصغيروالمتوسطة، مركز تنمية المنشآت الصغيرة، 28-29 نوفمبر 2014، المملكة العربية السعودية،

- الأسرة: تعمل الأسرة على تنمية القدرات المقاولاتية لأبنائها ودفعهم لتبني إنشاء المؤسسات كمستقبل مهني خاصة إذا كان هؤلاء الآباء يمتلكون مشاريع خاصة عن طريق تشجيع الأطفال منذ الصغر على بعض النشاطات وتحمل بعض المسؤوليات البسيطة.

- الدين: يدعو الدين الإسلامي الحنيف إلى العمل وإتقانه وكذا الاعتماد على النفس في الحصول على القوت

- العادات والتقاليد: تعتبر العادات والتقاليد من العوامل المؤثرة على التوجه إنشاء المؤسسات، فالمجتمعات البدوية تمارس الزراعة والرعي مع أبنائها أما الصناعات التقليدية والأنشطة التجارية فتتوارثها الأجيال،¹

الجهات الداعمة: نظرا لأن ثقافة المقاولاتية تنشأ من المجتمع الذي تنشأ فيه ممثلا في المؤسسات العامة والخاصة، وهيئات الدعم المرافقة التي تلعب دورا أساسيا في دفع من كثافة المقاولية

الجامعة والتعليم: يعتبر التعليم بصفة عامة والجامعي بصفة خاصة محورا أساسيا لتطوير مهارات المقاولاتية، إذ يجب أن تركز المناهج الدراسية على تشجيع الاستقلالية والمثابرة، الثقة بالنفس وغيرها من المهارات المقاولية الأخرى، كما أن للجامعة دور هام في بناء المعرفة الخاصة بالمقاولاتية وتدريب المفاهيم العلمية التي تبني عليها.

المبحث الثاني: ماهية المقاولية

¹ نبيل محمد شلبي، السمات الشخصية للمستثمر الصغير، ورقة مقدمة إلى الملتقى الثاني للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، مركز تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة، المملكة العربية السعودية، 2004.

أصبح مفهوم المقاوله شائع الإستعمال ومتداول بشكل واسع خاصة مع انتشار مسألة المبادرة الفردية والإبداع الفكري، وبعد "بيتر دراكر" من الأوائل الذين أشاروا إلى ذلك في سنة 1985 من خلال إشارته إلى تحول الإقتصاديات الحديثة من إقتصاديات التسيير إلى إقتصاديات مقاولاتية.

المطلب الأول: التعريف بالمقاوله

أصبحت المقاوله من المصطلحات الكثيرة التداول، حيث باتت تعرف حاليا كمجال للبحث، ونظرا لأهميتها المتزايدة أصبحت كل من الحكومات والباحثين الإقتصاديين بتطوير الإبداع الفكري وتشجيع المقاولين وقدرتهم على الإستمرار في السوق ونموهم،

1- مفهوم المقاوله: استخدم مفهوم المقاوله على نطاق واسع في عالم الأعمال اليابانية أين تنتشر مؤسسات الأعمال المقاولاتية نتيجة التقدم التكنولوجي والسلعي والخدمي إذ كانت المقاوله تعني دائما الإستحداث، أما في حقل إدارة الأعمال فيقصد بها إنشاء مشروع جديد أو تقديم فعالية مضافة إلى الإقتصاد.¹

ويمكن تعريف المقاوله بأنها حركية إنشاء منظمات جديدة من أجل خلق القيمة.²

ومن جهة أخرى أصبح موضوع الروح المقاولاتية يشكل حيز اهتمام كبير من قبل الشباب لأنه يمس مشكلة البطالة، فهذا المفهوم يرتبط أكثر بالمبادرة والنشاط للأفراد الذين يملكون روح المقاوله لهم إرادة تجريب أشياء جديدة، أو القيام بالأشياء بشكل مختلف ليتماشى ذلك مع

¹ -بوشنافة أحمد وآخرون، متطلبات تأهيل وتفعيل إدارة المؤسسات الصغيرة في الجزائر، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي: 17-18 أبريل 2006، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف.

² - Eric Michael Laviolette et Christophe Loue, les compétences entrepreneuriales, le 8^{ème} congrés international Francophone(Cife PME) : l'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales, Suisse :Haute école de gestion Frigourg,25-27 Octobre2006, p4.

قدرتهم على التكيف مع التغيير، وهذا عن طريق عرض أفكارهم والتصرف بكثير من الإبتحاح والمرونة.¹

هناك مجموعة من المقاربات التي تعرف المقابلة منها:

-المقاربة الوصفية التي سعت لفهم دور المفاول في الإقتصاد والمجتمع مستعملة العلوم الإقتصادية في تحليلاتها؛

-المقاربة السلوكية التي سعت لتفسير نشاطات و سلوكيات المفاولين وفق ظروفهم الخاصة؛

أخيراً، المقاربة المرحلية التي حللت ضمن منظور زمني وموقفي المتغيرات الشخصية والمحيطية التي تشجع أو تمنع وتعيق الروح المفاولاتية، تعرف المقاربة المرحلية المقابلة على أنها مجموعة من المراحل المتعاقبة تبدأ من امتلاك الشخص لميول مفاولاتية إلى غاية تبني السلوك المفاولاتي. ويتوسط هذه المراحل مرحلة اتخاذ قرار الدخول إلى مجال المقابلة، وهذا الأخير تسبقه مرحلة تسمى بمرحلة التوجه المفاولاتي، الذي يعرف بأنه إرادة فردية أو استعداد فكري يتحول إلى إنشاء مؤسسة وذلك في ظل ظروف معينة.

تحدث "جوزيف شومبتر" عن خلق القيمة، فيدرج هذا المفهوم كمبدأ أساسي للمقابلة، والذي يتحدث عن درجة الإبداع، أو القيمة المضافة عن طريق المنظمة وبدفع من الفرد، الذي يدخل في حركية التغيير على المستوى الشخصي. ونقول عن الوضع بأنه مقابلة ما دام هناك حركية في التغيير المتلازمة بين الفرد ووسائل خلق القيمة.

¹-العربي تباوي، دور حاضنات الأعمال في بناء القدرة التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كنموذج للمفاولاتية، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول: المفاولاتية: التكوين وفرص العمل 6-8 أبريل 2010، جامعة محمد خيضر ببسكرة، الجزائر، ص9.

ويمكن استخلاص تعريف مشترك وهو أن المقاوله هي عملية إنشاء واستغلال فرص أعمال من طرف فرد أو عدة أفراد يتمتعون بروح المقاولاتية وذلك بمنظمات جديدة من أجل خلق القيمة.¹

2- مفهوم الثقافة (روح) المقاولاتية: حتى يكون هناك نشاط مقاولاتي فعّال، يجب أن تتوفر ثقافة مقاولاتية، وهي مفهوم يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالروح المقاولاتية، ويشمل مجموعة من المهارات والمعارف التي يتم اكتسابها إما من فرد واحد أو من مجموعة أفراد، وذلك بهدف استغلالها وتطبيقها في سياق ريادي أو تجاري.

تتمثل ثقافة المقاولاتية في مجموعة القيم والمفاهيم التي تعزز التفكير الريادي والمبادرة في تطوير المشاريع وإدارتها. فهي تتضمن التوجه نحو الابتكار، تحمل المخاطر، القدرة على اتخاذ قرارات مستقلة، والعمل بشكل يتناسب مع متطلبات السوق.

ويعتمد نجاح النشاط المقاولاتي أيضاً على تأثير المحيط الذي يشمل العوامل الاقتصادية، الاجتماعية، والسياسية، فضلاً عن العوامل الخارجية الأخرى مثل وجود الدعم الحكومي، البنية التحتية المناسبة، والقوانين التي تسهم في تشجيع المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وهذا في بيئة تساعد على النمو والتوسع.

إذًا، الروح المقاولاتية ليست فقط محصورة في الفرد ذاته، بل تتأثر وتتداخل مع العوامل المحيطة، مما يجعل توافر بيئة داعمة ومناسبة أمرًا حاسمًا لنجاح المشاريع المقاولاتية وتحقيق التنمية الاقتصادية المستدامة. على شكل استثمار في رؤوس الأموال، وذلك بإيجاد أفكار مبتكرة وجديدة، وإبداع في مجمل القطاعات الموجودة، إضافة إلى وجود هيكل تنظيمي لتسيير العمل. وهي تتضمن التصرفات، التحفيز، ردود أفعال المقاولين، بالإضافة للتخطيط واتخاذ قرارات

التنظيم والمراقبة. كما أن هناك أربع أماكن يمكن أن ترسخ فيها هذه الثقافة وهي: العائلة، المدرسة، المؤسسة، والمحيط.

يلخص نموذج J. P. SABOURIN و Y. GASSE مفهوم الثقافة المقاولاتية، حيث يبرز المراحل التي تقود لبروز وظهور المقاولين، بالأخص الذين تابعوا تكوينًا في مجال المقاولات. أما عن العوامل التي تؤثر على هذا النموذج، فنقسم إلى ثلاثة مجموعات.

تتناول النقاط التي تم ذكرها بعض العوامل الأساسية التي تؤثر في إطلاق النشاط المقاولاتي وتكوين الفكرة الريادية لدى الأفراد. هذه العوامل يمكن تلخيصها كالتالي:

المسبقات: هي مجموعة من العوامل الشخصية والمحيطية التي تساهم في تحفيز الفرد على تبني التفكير المقاولاتي. الباحثان لاحظا أن الأفراد الذين ينحدرون من عائلات يعمل فيها أحد الوالدين لحسابه الخاص، يكون لديهم استعداد أكبر لإطلاق مشاريعهم الخاصة مقارنةً بغيرهم. هذا يشير إلى أن العوامل الأسرية والمحيط الاجتماعي تلعب دورًا هامًا في تشكيل ميول الأفراد نحو ريادة الأعمال.

الإستعدادات: هي الخصائص النفسية التي تميز الأفراد المقاولين وتشمل الدوافع، المواقف النفسية، الأهلية، والفوائد المحتملة التي يتوقعها الشخص من البدء في مشروعه. هذه الخصائص هي ما يحفز الفرد على اتخاذ خطوة فعلية نحو تأسيس مشروعه الخاص، ويحتاج الشخص إلى بيئة ملائمة لكي تتحول هذه الاستعدادات إلى سلوك فعلي.

تجسيد الإمكانيات والقدرات المقاولاتية في مشروع: تحت تأثير الدوافع المحركة، يشير هذا العنصر إلى عملية تحويل الأفكار والقدرات المقاولاتية إلى مشروع حقيقي. الدوافع المحركة

تشمل العوامل الإيجابية مثل الطموح والرغبة في الاستقلالية، وكذلك العوامل السلبية مثل الإحباط أو فقدان الوظيفة. كلما زادت قوة هذه الدوافع، كلما زادت رغبة الأفراد في تأسيس مشروعاتهم الخاصة. الأفراد الذين يمتلكون إمكانيات وقدرات أكبر في المقاولات قد لا يحتاجون إلى دوافع محرّكة كبيرة مقارنة بمن يفتقرون لهذه الإمكانيات.

نموذج تكوين الحدث المقاولاتي: (Shapero & Sokol) بناءً على هذا النموذج، يعتقد الباحثان أن الفرد لا يبدأ مشروعه المقاولاتي فجأة، بل يجب أن يسبقه حدث معين يوقف روتين حياته المعتاد. هذا الحدث يمكن أن يكون سلبياً مثل فقدان العمل، أو إيجابياً مثل تأثير العائلة أو وجود سوق مفتوحة للمستثمرين، أو حدثاً وسيطياً مثل إنهاء الدراسة أو الخروج من السجن. وبالتالي، يُنظر إلى التحفيز الذي ينتج عن هذه الأحداث كعامل رئيسي في اتخاذ القرار الريادي.¹

3- خصائص المقاولات

تملك المقاولات أهمية كبيرة في الأداء الاقتصادي، ومن المفيد تحديد العلاقة الفارقة بين المقاولات والأعمال الصغيرة، لأن كل منهما يخدم وظائف اقتصادية مختلفة ويوفر فرصاً متنوعة. وعموماً، هناك ثلاث خصائص تشكل علامة فارقة بين المقاولات من جهة، والأعمال الصغيرة من جهة أخرى، تتمثل في الآتي:

الإبداع: يركز نجاح المقاولات على الإبداع مثل تقديم منتج جديد، أو طريقة جديدة في تقديم المنتج أو الخدمة، أو في التسويق أو التوزيع. أما المنظمات الصغيرة، فتؤسس وتقدم المنتج أو

¹-سعاد نانف برنوطي: إدارة الأعمال الصغيرة للريادة، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2005، ص 35.

الخدمة وتميل إلى الإنتاج بالطريقة التي تؤسسها، وهذا لا يعني أنها لا تعمل شيئاً جديداً، ولكنها تميل إلى المحلية ولا تتجه نحو العالمية.

إمكانية النمو: المقاولات تملك قدرة قوية على النمو أكثر من الأعمال الصغيرة، وترتكز على الإبداع، بينما المشروعات الصغيرة والمتوسطة قد تكون فريدة فقط من الناحية المحلية وغالباً ما تكون محدودة في إمكانيات النمو.

الأهداف الاستراتيجية: المشروع المقاول عادة يذهب إلى أبعد من الأعمال الصغيرة في الأهداف، حيث يمتلك أهدافاً استراتيجية ترتبط بالنمو، وتطوير السوق، والحصة السوقية، والمركز السوقي، رغم أن المشروعات الصغيرة والمتوسطة تملك بعض الأهداف التي تكون عادة مرتبطة بالمبيعات وبعض الأهداف المالية.

بالإضافة إلى ما سبق:

تتسم المقاولاتية بأنها إنشاء مؤسسة غير نمطية، فهي تتميز بالإبداع.

ارتفاع نسبة المخاطرة في المقاولاتية لأنها تأتي بالجديد، وبمعدلات عوائد مرتفعة في حال قبول المنتج في السوق.

وأرباح احتكارية ناتجة عن حقوق الابتكار قبل تقليدها، مقارنة بالمؤسسة النمطية التي تطرح منتجات عادية.

وتتميز المقاولاتية بالفردية النسبية والمبادرة، مقارنة بإنشاء المؤسسة التي يمكن إنشاؤها مع مجموعة من الشركاء. هذا ما يمكن المقاول من ممارسة التسيير بشكل مباشر ومستقل بدلاً من الاعتماد على مجلس الإدارة، مما يسمح له بتجسيد أفكاره على أرض الواقع.

لا شك أن للمقولة دورًا يتعدى شخصه إلى التأثير على ميكانزمات الاقتصاد الكلي والتوازنات المرتبطة به، مرورًا بالبيئة الاجتماعية التي لها علاقة قوية بالحالة الاقتصادية. ومن بعض الآثار الاقتصادية للمقولة:

زيادة متوسط دخل الفرد والتغيير في هياكل الأعمال والمجتمع: تعمل المقولة على زيادة متوسط الدخل الفردي، وتسمح بتشكيل الثروة للأفراد من خلال زيادة عدد المشاركين في مكاسب التنمية، مما يحقق العدالة في توزيع مكاسب التنمية.

توجيه الأنشطة للمناطق التنموية المستهدفة: تستطيع الدولة تشجيع الاتجاه المقاولاتي في أعمال معينة مثل الأعمال التكنولوجية، أو تشجيع التوجه نحو مناطق معينة عن طريق بعض الحوافز التشجيعية للرياديين لإقامة مشاريعهم في تلك التخصصات أو المناطق.

تنمية الصادرات والمحافظة على استمرارية المنافسة: من خلال تغذيتها للمنظمات الكبيرة المختلفة بالمواد الوسيطة التي تحتاج إليها، حيث يمكن أن تعتمد عليها المنظمات الكبيرة في إنتاج بعض المواد الوسيطة بدلاً من استيرادها، مما يؤدي إلى خفض التكاليف الإنتاجية في المنظمات الكبيرة ويعطيها القدرة على الاستمرار في المنافسة في الأسواق العالمية.

المساهمة في النمو السليم للاقتصاد: المقاولات ضرورية لنمو الاقتصاد بشكل سليم، فهي مصدر مهم لاستمرار المنافسة وتمكين الشركات الكبيرة من التركيز على النشاطات التي تستدعي رأسمال كبير. كما أن المقاولات تساعد على إيصال الخدمات الأساسية للسكان في المناطق النائية، وهي مهمة للإبداع ولتطوير سلع أو خدمات، بالإضافة إلى دورها الكبير في تطوير القدرات الإدارية الفردية وتوفير الفرص للأفراد الذين يتمتعون بنزعة الاستقلالية والعمل الخاص الحر لتلبية حاجاتهم.

كما تتمثل الآثار الاجتماعية في ما يلي:

• **عدالة التنمية الاجتماعية وتوزيع الثروة:** تعمل المقاوله على تحقيق التوازن الإقليمي في ربوع المجتمع لعملية التنمية الاقتصادية (صناعة، تجارة، خدمات، مقاولات) في الانتشار الجغرافي، وزيادة فرص العمل وإزالة الفوارق الإقليمية الناتجة عن تركيز الأنشطة الاقتصادية في إقليم معين.

• **المساهمة في تشغيل المرأة:** تلعب المقاوله والأعمال الصغيرة دورًا كبيرًا في الاهتمام بالمرأة العاملة من خلال دورها الفاعل في إدخال العديد من الأشغال التي تتناسب مع عمل المرأة كالعامل على الحاسب، الخياطة... إلخ. هذه الخدمات تساعد على تشجيع المرأة على البدء بأعمال ريادية تفوقها بنفسها وتسهم بذلك مساهمة فاعلة في بناء الاقتصاد الوطني.

• **الحد من هجرة السكان من الريف إلى المدن:** يعد وجود المقاولين والمنظمات الصغيرة في الاقتصاد الوطني إحدى الدعائم الأساسية في تثبيت السكان، وعدم الهجرة من الأرياف إلى المدن التي تتركز فيها عادة المنظمات الكبيرة. لذا لا بد من وجود برامج تنموية تساعد في التخفيف من الفقر والبطالة، وتعمل على بناء طبقة متوسطة في الأرياف بدلاً من الهجرة إلى المدن حيث التلوث والضغط على خدمات البنية التحتية.

موضوع إنشاء المؤسسات مفهوم متعدد الأوجه وصعب التحديد، لكونه ظاهرة غير متجانسة وتحكمه محددات متناقضة ومتداخلة، تشكل في تفاعلها مع بعضها توليفة تنتج الدافع لإنشائها والهدف من وراء ذلك.

المطلب الثاني: المقابلة في القانون التجاري الجزائري

حدد القانون التجاري الأعمال التجارية في المواد 2، 3، و4 وقسمها إلى أعمال تجارية حسب الموضوع، حسب الشكل، وبالتبعية، وتندرج المقابلة تحت أعمال تجارية حسب الموضوع.

1-تعريف القانون التجاري للمقابلة

ذكرت المادة الثانية من القانون التجاري عدة أنواع من المقاولات إذ تتصالي جوار طائفة الأعمال التجارية المنفردة، هناك طائفة أخرى من الأعمال ولم يعتبرها تجارية إلا إذا تمت على وجه المقابلة، أي أن العبرة هنا بشكل التنظيم الذي يتم به العمل فهي هيئة غرضها تحقيق هذه الأعمال، ويمتد هذا التكرار بوسائل مادية، معنوية، بشرية، فنصتالمادة 549 القانون المدني الجزائري والتي تقابلها المادة 646 من التقنين المصري على أنها "عقد يتعهد بمقتضاه أحد المتعاقدين بأن يضع شيئاً أو أن يؤدي عملاً مقابل أجر يتعهد به المتعاقد الآخر" ونصت المادة الثانية من القانون التجاري على 11 مقابلة تجارية.¹

¹ في اعتقادنا أن المشرع الجزائري لم يحصر الصفة التجارية في المقاولات التي عددها فحسب، بل مدها إلى كل نشاط يتخذ شكل مقابلة وأراد أن يخلع عليه الصفة التجارية .

¹-عمار عمورة، الوجيز في شرح القانون التجاري الجزائري، دار المعرفة، الجزائر، 2000، ص 66.

نلاحظ مما سبق أن المادة 549 من القانون المدني ركزت على عنصرين:

- **عنصر التكرار:** يشترط القانون لكي تكسب المقابلة الصفة التجارية أن تقوم بالعمل التجاري على سبيل التكرار والإحتراف، والمعنى منه هو تكرار العمل التجاري بـ صور متصلة ومعتادة فمقابلة النقل مثلا تقوم بنقل الأشخاص متكررة متخذة من ذلك العمل التجاري حرفة معتادة لها؛
- **وعنصر التنظيم:** لا بد من أن تتوفر على وسائل مادية مثل الآلات وطاقة بشرية من العمال، وأن تعمل المقابلة في إطار منظم وقانوني سعيا وراء الربح، فمقابل النقل يلجا إلى إستغلال وسائل النقل وعلى استخدام العمال بشكل منظم مضاربا على عمل الإنسان وعمل الآلات بغية تحقيق الربح مخاطرا برؤوس أمواله.¹⁶

تختلف المقاولات من حيث حجمها الإقتصادي مثل مقابلة كبرى التي تشمل عدة أشخاص، كما هناك مقابلة متوسطة التي لا يكون فيها أشخاص كثر وحجم المشروع متوسط، وهناك المقابلة الصغرى التي تشمل شخص واحد و المشروع يكون ذو حجم بسيط .

2- تصنيف المقاولات في القانون التجاري الجزائري

¹⁶-عمار عمورة، مرجع سابق، ص 66.

نص القانون التجاري الجزائري على 11 نوع من المقاولات سنحاول ذكرها فيما يلي:

- مقاولات صناعية: تعتبر مقاولة الإنتاج، التحويل أو الإصلاح من المقاولات التجارية بنص الفقرة 4 من المادة 2 من القانون التجاري الجزائري، والمقصود منها تحويل¹⁷
- المواد الأولية أو المنتجات إلى سلع صالحة لسد حاجات الإنسان، أيضا هي تمتد إلى عملية إصلاح السلع المصنوعة، فلا فرق في ذلك إن كان صاحب المصنع قد اشترى السلعة لصنعها أو أنها سلمت إليه ليتولى صنعها أو تحويلها أو إصلاحها ويردها للعميل، فهي إذن تتطلب امتهان الأعمال الصناعية عن طريق التكرار في إطار مهني منتظم.
- مقاولات استخراجية: إن جميع المعادن الطبيعية من ذهب أو فضة أو بترول أو حديد أو ملح أو ماء أو استغلال المناجم و أي منتجات أخرى كانت على سطح الأرض أو في باطنها كقلع الأحجار وتهيئتها للبناء أو صيد السمك وإقامة مصنع تصبير أو ما يشبه ذلك تعد عمليات صناعية استخراجية، فإذا تمت في شكل منتظم أو مستمر أي في شكل مقاولة اعتبر العمل في نظر المشرع الجزائري تجاريا.

¹⁷-على بن غانم، الوجيز في القانون التجاري وقانون الأعمال، مرقم للنشر والتوزيع، الجزائر، 2002، ص 69

- مقاولات التأمين: نصت الفقرة 10 من المادة 2 على أنه يعد عملا تجاريا فحسب الموضوع كل مقابلة للتأمين، ويفهم من نص المادة أن المشرع لم يفرق بين التأمين التبادلي والتأمين ذا الأقساط الثابتة إذ أن كلاهما يكتب الصفة التجارية فالتأمين بأقساط ثابتة هو الذي تقوم به عادة شركة أموال تجارية تتعهد فيه لمؤمن له في الحدود المتفق عليها بينهما بتعويض الضرر الناتج من حوادث معينة كالحريق أو السرقة أما التأمين التبادلي هو الذي يتفق فيه مجموعة من الأشخاص معرضين لأخطار مشابهة على تعويض الضرر الذي يحل بأحدهم عند وقوع الخطر من مجموع الاشتراكات التي يدفعونها سنويا والتي تشكل فيما بينهم صندوق ضمان كموظفي وزارة التعليم التي تجمعهم مهنة التعليم.¹⁸

- مقابلة تأجير المنقولات والعقارات: إن تأجير المنقولات والعقارات إذا تم على سبيل التكرار وأخذ شكل مقابلة تلحق عليه الصفة التجارية لأنه يرمي من خلال هذه العمليات إلى المضاربة وتحقيق الربح وأعتبر المشرع كل من يقوم بمثل هذه الأنشطة تجارا ومن ثم ألقى على عاتقهم التزامات التاجر حماية لكل من يتعامل معهم .

¹⁸-على بن غانم، مرجع سابق، ص 69

• **مقاولة البناء و الحفر وتمهيد الأرض:** نصت الفقرة 5 من المادة 2 من

القانون التجاري الجزائري أن كل مقاولة تقوم بأعمال البناء الحفر أو تمهيد

الأرض تعد أعمالا تجارية، فهي تشمل ترميم المباني، رصف الطرق، إقامة

الجسور، إنشاء الأنفاق وغيرها، وعلى هذا الأساس يشترط لإعتبارها عملا

تجاريا أن يكون قد تعهد بتوريد الأشياء اللازمة للبناء.¹⁹

كذلك لا بد أن يتم على وجه الإحتراف فإذا قام المتعهد بعملية عارضة خاصة

بإنشاء المباني فإن عمله لا يعتبر تجاريا.

• **مقاولات تداول المنتجات والخدمات :** نجد في هذه المقاولات عدة أنواع منها:

✓ مقاولات استغلال المخازن العمومية: هي المقاولات التي تستلم البضائع

للإيداع بمقابل سند لأمر يطلق عليه اسم سند الخزن الملحق بوصل إيداع

هذه البضائع ، ويجوز لهذه المخازن قبول أية بضاعة شريطة أن تكون

مشروعة طبقا للفقرة 11 من المادة 2

✓ مقاولات استغلال النقل والإنتقال: هي المقاولات التي يقصد بها نقل البضائع

والحيوانات ويقصد بالإنتقال، انتقال الإنسان بوسائل النقل المختلفة، فيوجد

النقل البري، النهري، الجوي، البحري ويكون داخليا أو خارجيا (وطنيا) إذن

¹⁹-عمار عمورة، مرجع سابق، ص ص 73-74

يعد النقل عملا تجاريا متى تم على سبيل المقابلة بصرف النظر عن الشخص القائم به سواء كان فردا أو شركة تابعة للقطاع العام أو الخاص.

• مقاولات لتداول الإنتاج الفكري: نجد فيها:

✓ مقاولات الملاهي العمومية : واعتبرتها الفقرة 9 من نفس المادة السابقة

على أنها من المقاولات التجارية هذا ويقصد بها المقاولات الخاصة بتسليّة

الجمهور مقابل اجر كالسينما ، الغناء ، المسرح ، ولا تكتسب صفة التجارة

إلا إذاتمسكت بمباشرة عملها على شكل مقابلة مع تحقيق الربح و أن

تضارب على عمل الغير .

✓ مقاولات الإنتاج الفكري (النشر): تتميز في كونها تختص بها دار النشر

ويتمثل عملها في شراء حق التأليف من المؤلف قصد بيعه وتحقيق الربح

وما المقاول إلا وسيط بين المؤلف و بين الجمهور فهي تكون على أساس

المضاربة سعيا لتحقيق الربح.²⁰

• مقاولات بيع السلع الجديدة بالمزاد العلني بالجملة أو الأشياء المستعملة

بالتجزئة: نصت المادة 2 فقرة 12 على أنه يعتبر عملا تجاريا بحسب

موضوعه كل مقابلة لبيع السلع الجديدة بالمزاد العلني، ويقصد بمقابلة البيع

للأمكنة أو المحلات المعدة لبيع المنقولات أو البضائع المملوكة للغير بطريق

²⁰-عمار عمورة، مرجع سابق، ص 74

المناداة العلنية والتي تعمل على بيع الأموال المنقولة بجملة إذا كانت جديدة أو بالتجزئة إذا كانت مستعملة لمن يقدم أعلى ثمن، ويتلقى الوسيط أجر يكون في العادة نسبة مئوية من ثمن البيع على أن يكون البيع إراديا فلا يعتبر البيع بالمزاد العلني للأموال المحجوزة عليها بناء على طلب أحد الدائنين أن بيع دائرة الجمارك للأموال المتروكة أو المصادرة إلا ما صدر على وجه المقاوله فضلا عن توافر المضاربة في عمله.²¹

يتضح من استقراء أحكام المادة 2 من القانون التجاري الجزائري أن الأعمال التجارية بحسب موضوعها تحوي طائفتين من الأعمال، و قد جاءت على سبيل المثال: أعمال تجارية منفردة و التي يعتبرها المشرع تجارية بغض النظر عن صفة القائم بها بحيث تعد تجارية حتى ولو باشرها الشخص مرة واحدة، وأعمال تجارية على شكل المقاوله أو منشآت تجارية فهاته تعرض خدماتها بصفة مستمرة للجمهور، ولذلك تستلزم تنظيما معينا بهدف ممارسة مهنة معينة.

²¹-نادية فضيل، القانون التجاري الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الخامسة،الجزائر،سنة 2013، ص

* الابداع والابتكار

إن الفكر المبدع ليعتبر من أعلى الإنجازات الإنسانية مرتبة، ولأهميته العظيمة في حياة الأمم والشعوب، وما يحققه الفرد من إنجازات حضارية وما نشاهده من تقنيات ومخترعات وأنظمة وقواعد وقوانين تنظم حياة الناس، كان الاهتمام منذ القدم بدراسة الإبداع حيث لم تكن في البداية دراسة علمية منهجية دقيقة، فقد كان الناس ينظرون للمبدعين سواء كانوا علماء أو كتاب أو شعراء أو رسامين أنهم يتمتعون بقدرات خارقة غير عادية تميزهم عن غيرهم ممن لا يملكون تلك القدرات. وقد تكون هذه النظرة سبباً من الأسباب التي وقفت حاجزاً عن إمكانية التوسع في دراسة الإبداع في ذلك الوقت بطريقة علمية وموضوعية. حيث اقتصرت الدراسات السابقة على بعض الملاحظات واعتمدت على بيانات مستمدة من التأمل الذاتي والاستبطان وسرد الأحداث الماضية وكتابة التقارير الذاتية التي مرت بالفرد وهذه البيانات لا يمكن إخضاعها للتجربة العملية لإثبات صحتها.

ولقد ظهر الاهتمام بدراسة الإبداع في نهاية القرن التاسع عشر, حيث قام كل من بينيه وهنري (1896م) بدراسة موضوع الإبداع بصفته أحد جوانب الذكاء, وقدموا عدداً من الاختبارات كان من ضمنها اختبارات ترتبط بالخيال, وقد طلب بينيه من مجموعة من الأطفال أن يقوموا بوصف ما يرونه داخل بقعة من الحبر لقياس مدى الخيال الذي يتمتعون به, ولكن بينيه وزملائه لم يستطيعوا إيجاد نظام معياري يعتمد عليه عند قياس تلك النشاطات يمكن الرجوع إليه, وقد تم حذفها من اختباره. وخلال عمل الصورة المبدئية لمقياس بينيه . سيمون للذكاء (1905م) ضمن المقياس ثلاثة من الاختبارات ذات النهايات المفتوحة للكشف عن مستوى الإبداع, حيث تم إعطاء اختبار يتطلب ذكر كلمات ذات إيقاع متشابه, واختبار آخر يتعلق بتكملة الجمل, واختبار ثالث يتعلق بإنشاء الجمل ذات الثلاث كلمات, يتم تحديدها في الاختبار ولكن بينيه حذف تلك الأنشطة الإبداعية ولم يضمنها في اختباره للذكاء. ولقد كان هذا النوع من الاختبارات منتشراً في ذلك الوقت, والذي تم تطويره لاحقاً على يد جيلفورد (Guilford, 1967) لقياس التفكير الإبداعي.

التعريف اللغوي للإبداع:

إن لكلمة إبداع الكثير من التعريفات والتي وردت في الأبحاث والدراسات, ولقد ظهر اختلاف واضح حول استخدام كلمتي إبداع وابتكار, وأيهما أكثر صحة بارتباطها بالكلمة الإنجليزية (Creativity). ويلاحظ أن بعض تلك الأبحاث والدراسات قد استخدمت الكلمتين وكأنهما مترادفتين والبعض الآخر من الدراسات والأبحاث أمثال: القريطي (1981م), السليمان (1988م) قد فرق بينهما وأن كل واحدة من تلك الكلمتين تعطي معنى مختلفاً عن الأخرى وبالرجوع إلى المعاجم اللغوية العربية ولتوضيح المعنى اللغوي لكل من كلمة إبداع وابتكار, فقد أورد ابن منظور تفسيراً لكلمة إبداع وهي بدع, وبدع الشيء, مبتدعه, وابتدعه أي أنشأه وبدأه واخترعه واستنبطه. والبدع الشيء الذي يكون أو لا يكون (ابن منظور, 1300م . ص 604).

وذكر ابن الأثير أن البدعة بدعتان, بدعه هدى وبدعة ضلالة لقوله صلى الله عليه وسلم : من سن سنة حسنة كان له أجرها. وقال في بدعة الضلالة من سن سنة سيئة كان عليه وزرها. وقول عمر رضي الله عنه: نعمت البدعة هذه لما كانت من أفعال الخير داخلة في حيز المدح سماها بدعة ومدحها لأن النبي صلى الله عليه وسلم لم يسنها لهم, فبهذا سماها بدعة. وهذا يتوافق مع قوله صلى الله عليه وسلم:"

كل محدثة بدعة". والقول فلان بدع في هذا الأمر أي أول لم يسبقه أحد، والبدع المحدث العجيب، وأبدعت الشيء اخترعته، ليس على مثال: (ابن منظور، 1300م، ص ص 8 - 9). أما كلمة ابتكار فقد اشتقت من بكر، وبكر، بكوراً تقدم

في الوقت عليه - أناه باكرًا، وبكر - أي بكر إلى الشيء عجل إليه (خليل الحره، 1973م)، وقوله تعالى: ﴿ بالعشي والإبكار ﴾ يشير إلى أن الابتكار فعل يدل على الوقت، وفي حديث الجمعة من بكر وابتكر قالوا بكر فلان أسرع وابتكر، أتى قبل الآخرين. أي أدرك الخطبة من أولها وهو من الباكورة (الإمام الرازي، 1962م، ص 6261). ويستدل مما سبق أن ابتكر وابتكار إنما هما كلمتان متعلقتان بالفعل أو النشاط من حيث وقت إتيان الفرد له وليس بإيجاد أو إنشاء شيء.

ومن هنا نلاحظ أن كلمة إبداع أكثر قرباً وصحة في ارتباطها بالكلمة الإنجليزية (Creativity) إن الإنسان المبدع في إبداعاته لا يحاكي الخلق الكوني فينشئ من العدم، بل أهم ما يميز الإنسان المبدع هو استغلاله واستثماره لما في الطبيعة من موارد ومكونات، وما في عقله من أفكار وهبها إليه الخالق، وماله من رغبات ودوافع وميول وما يحمله بداخله من أحاسيس جمالية قادرة على تذوق ما يحيط به من آيات باهرة الجمال والدقة.

المحاضرة الثانية : دور المقاولاتية

عرفت السنوات الأخيرة اهتمام متزايد بالمقولة، حيث بينت دراسات عديدة مساهمة هذه الأخيرة في ارتفاع معدلات النمو الاقتصاد الوطني وتحسين المستوى المعيشي لأفراد المجتمع وذلك بتأثيره المباشر والايجابي على الناتج المحلي الإجمالي وتوفير فرص شغل جديدة ودائمة.

فيعتبر العديد من الباحثين أن مساهمة المقولة أو النشاط الريادي في التنمية الاقتصادية يتبين من خلال ظهور وحدات اقتصادية (مؤسسات) تتميز بالاستدامة والنمو والابتكار، فانتشار هذه المؤسسات يساهم بشكل كبير حسب Dunkelberg & Cooper (1982) في تحقيق التنمية والرفاه العام للمجتمع وذلك من خلال إنتاج وتوزيع منتجات جديدة ومنافسة في السوق مما يزيد من ديناميكيته وتحريك العجلة الاقتصادية. كما أنّ قدرة المؤسسات على الاستدامة والنمو يساهم بشكل كبير في خلق مناصب شغل جديدة مما يكون لديه انعكاسات مباشرة وإيجابية على الجانب الاجتماعي والاقتصادي للأفراد في المجتمع. وعليه، فإنّ معرفة تطلعات النمو لدى رواد الأعمال ومعرفة توجهاتهم نحو تنمية مؤسساتهم في المستقبل يعتبر عنصر جوهري على الاقتصاد الوطني.

المبحث الأول: الدور الاقتصادي للمقاولاتية

يمكن اعتبار المؤسسات الصغيرة على أنها العمود الفقري للاقتصاد الوطني، بحيث أنه على المستوى العالمي نجد أن هذا النوع من المؤسسات عرف دعمًا ومساندة كبيرة حيث أنها تمثل 90% تقريبًا من المؤسسات في العالم وتشتغل ما بين 50% إلى 60% من القوى العاملة في العالم. يمكن للمقولة أن تساهم بدور فعال في عملية الإسراع بالتنمية لأنها لا تتطلب استثمارات ضخمة في وقت واحد وهي قادرة على تعبئة المدخرات الفردية الصغيرة، ويمكن لإنتاج هذه الصناعات أن يوسع في السوق المحلي، ويضمن إنتاج بعض السلع التي يصعب الحصول عليها، كما تساعد في إعداد

الكوادر الفنية، كما يمكنها من تنمية الصادرات ومنه الحصول على العملة الأجنبية وبالتالي تحسين موازين مدفوعات الدول النامية. بالإضافة إلى مساهمتها في تكوين قطاع صناعي متوازن يخدم الاقتصاد الوطني ويساهم في تحقيق الدفع الذاتي لتقدم المجتمعات ولاسيما النامية منها.

المطلب الأول: على المستوى المحلي

رفع الكفاءة الإنتاجية وتعظيم الفائض الاقتصادي: تبدو المؤسسات الصناعية الكبيرة هي الأقدر على رفع الكفاءة الإنتاجية وتعظيم الفائض الاقتصادي، نظراً إلى ارتفاع إنتاجية العامل فيها بالمقارنة بالمقاولات الصغيرة والمتوسطة، ونتيجة لما تمتع به من وفورات الحجم، فضلاً عن تطبيق الأساليب الإدارية الحديثة وتنظيم العمل، وجميع المزايا التي يحققها كبر الحجم، وهي تساهم في رفع الكفاءة الإنتاجية، ومن ثم تحقيق فوائض اقتصادية كبيرة. إلا أن مثل هذا الاعتقاد غير صحيح، وذلك لأنه يتجاهل أمراً مهماً وهو العلاقة بين رأس المال المستثمر والعامل والفائض الاقتصادي الذي يحققه، ومن ثم الفائض الاقتصادي الذي يتحقق للمجتمع ككل باستثمار مبلغ معين من رأس المال. ومع التسليم بأن الفائض الاقتصادي الذي يحققه العامل يتزايد مع كبر حجم المؤسسة، إلا أنه إذا تم الربط بين رأس المال المستثمر والفائض الاقتصادي الذي يحققه بحسب أحجام المؤسسات المختلفة، ومن ثم ما يتحقق للمجتمع من فائض اقتصادي على أساس استثمار مبلغ معين من رأس المال، يتضح لنا أن مؤسسات الصناعات الصغيرة والمتوسطة هي الأقدر على تعظيم الفائض الاقتصادي للمجتمع. ومن ناحية أخرى، فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قادرة على تحقيق الكفاءة الإنتاجية، بمعنى أنها من خلال ما تحققه من وفرة عنصر رأس المال، فهي بذلك قادرة على استخدام الموارد النادرة بكفاءة أكبر، أو هي القادرة على استخدام الفن الإنتاجي المناسب الذي يحقق الاستخدام الأمثل لعناصر الإنتاج.

تنويع الهيكل الصناعي: تؤدي أعمال المقاوله دورًا هامًا في تنويع الإنتاج وتوزيعه على مختلف الفروع الصناعية، وذلك نظرًا لصغر حجم نشاطها وكذلك صغر حجم رأسمالها، مما يعمل على إنشاء العديد من المقاولات التي تقوم بإنتاج تشكيلة متنوعة من السلع والخدمات، وتعمل على تلبية الحاجات الجارية للسكان، خاصة بالنسبة للسلع الاستهلاكية، فضلاً عن تلبية احتياجات الصناعات الكبيرة بحيث تقوم بدور الصناعات المغذية لها.

تدعيم التنمية الإقليمية: تتميز المقاولات بقدرتها على الانتشار الجغرافي في المناطق الصناعية والريفية والمدن الجديدة، وذلك نظرًا لإمكانية إقامتها وسهولة تكيفها مع محيط هذه المناطق، كما أن أعمالها لا تتطلب استثمارات كبيرة ولا تشترط تكوينًا عاليًا في العمل الإنتاجي، أو تكاليف مرتفعة في التسيير، أو تكنولوجيا عالية. لذلك، فهي تعمل على تحقيق تنمية إقليمية متوازنة، والتخفيف من مشاكل الإسكان والتلوث البيئي.

المطلب الثاني: على المستوى العام

معالجة بعض الاختلالات الاقتصادية: تعاني الدول النامية من انخفاض معدلات الادخار والاستثمار، وتعمل المقاوله على علاج ذلك الاختلال نظرًا لانخفاض تكلفة إنشائها مقارنة مع المؤسسات الكبيرة. بالإضافة إلى ذلك، تساهم في علاج اختلال ميزان المدفوعات من خلال تصنيع السلع محليًا بدلاً من استيرادها، وتصدير السلع الصناعية. ونظرًا لاعتمادها على كثافة العمل، فإنها تستغني عن استيراد التكنولوجيات العالية ذات التكاليف الباهظة.

تنمية الصادرات: إن تنمية الصادرات تعتبر بمثابة قضية لمعظم الدول النامية التي تعاني من عجز كبير ومتزايد في موازين مدفوعاتها، وبصفة خاصة في الميزان التجاري. فقد ظل التصدير حكرًا لفترة طويلة على المؤسسات الكبيرة، فالاستثمارات التي كانت تستلزم شبكات تجارية معقدة وكبيرة جدًا من

الأسواق العالمية لم تكن تسمح حينها عملياً إلا بوجود مؤسسات كبيرة الحجم. إلا أنه في الواقع، الحجم الصغير والمتوسط للمؤسسات يمتلك مزايا نوعية تساعد على التصدير.

جذب المدخرات: إن المقابلة قادرة على تعبئة المدخرات المحدودة لدى صغار المدخرين الذين لا يستخدمون النظام المصرفي، ويكونهم على استعداد لاستثمارها في مؤسساتهم الخاصة، حيث إن المعروف أن حاجة المقابلة لرأس المال هو طلب محدود، ومن ثم فإن المدخرات القليلة لدى أفراد الأسرة قد تكون كافية لإقامة مقابلة، بدلاً من ترك هذه الأموال عاطلة وعرضة للإتفاق الترفي أو حتى إيداعها في البنوك. وهكذا، فإن انخفاض حجم رأس المال اللازم لإنشاء وتشغيل هذه الصناعات يجعله أكثر جاذبية لصغار المدخرين، الذين لا يميلون إلى أنماط التوظيف التي تحرمهم من الإشراف المباشر على استثماراتهم.¹

المبحث الثاني: الدور الاجتماعي للمقاولاتية

رغم أن المقابلة هي مشروع إقتصادي هدفه تحقيق ربح وتحسين الدخل الشخصي للمقاول ولها دور اقتصادي مهم في أي دولة، إلا أن لها دور اجتماعي كبير أيضاً، إذ المقابلة مؤسسة اقتصادية، اجتماعية ومالية مستقلة بذاتها، تعتمد أساساً على المبادرة الحرة، البحث على الربح السريع، المنافسة الشريفة وخصوصاً على رأس المال الذي يعتبر محركها الأساسي. لقد ظهرت المقابلة منذ عهود مضت، ولم تثبت وجودها وتسطع في سماء العلا إلا مع التطور الحثيث والمتواصل للنظام الرأسمالي الذي أبان عن أهمية هذه المؤسسة على الصعيد الاقتصادي والجانب الاجتماعي ولا ننسى التطور التكنولوجي. فأصبحت بذلك المقاولات قطب الرحي والعمود الفقري لكل مجتمع يريد أن يسمو إلى مراتب الشرف، ويقتفي أثر الدول التي تصدرت الركب الحضاري.

¹ محمود أمين زويل، دراسة الجدوى وإدارة المشروعات والصغيرة، الإسكندرية، 2001، ص 3

المطلب الأول: من الناحية المعيشية

-**التقدم التكنولوجي:** لقد أسهمت دول كثيرة في الانفجار التكنولوجي الذي يعرفه العالم المعاصر، وكانت اللبنة الأساسية في ذلك التطور المقاوله التي بفضل مسيرها، والتكوين المستمر لعمالها، وانفجار روح المبادرة مع الطموح المتواصل للكفاءات أعطى أكله في دول الزعامة التكنولوجية، وبالتالي فبالمقاوله تولدت الاختراعات والابتكارات، ولا ننسى الدافع الأساسي لكل ذلك ألا وهو الريح الذي يساهم بدوره في توسيع دائرة المعرفة التكنولوجية والحث على الاستثمار وبالتالي توسيع رقعة الخلق والإبداع، هذا ولا ننسى دور فعاليات المجتمع المدني والدولة في التشجيع والمساندة المستمرة. فأصبحنا الآن نلاحظ التزايد المستمر على مراكز التأهيل المهني والتكوين التقني بفضل تحرك عجلة تشجيع المقاولات الصغرى والمتوسطة وهذا يفجر لا محالة الطاقات الخلاقه وبالتالي يساهم في التطور التكنولوجي.¹

زيادة التشغيل: إن الاهتمام الدولي المتزايد بالمقاولات يرجع إلى الدور الذي تؤديه على مستوى التشغيل، وبالتالي المساهمة في استخدام الأساليب الإنتاجية كثيفة العمل، مما يجعلها أداة هامة لاستيعاب العرض المتزايد للقوة العاملة، خاصة في الدول النامية التي تتميز بالتوفر النسبي لليد العاملة على حساب رأس المال. لذلك، فهي تساهم في تحريك سوق العمل وضمان توازنه.

المطلب الثاني: من الناحية المادية

عدالة توزيع الدخل: إن وجود مقاولات بالعدد الكبير، ومقاربه في الحجم، والتي تعمل في ظروف تنافسية بسيطة، مما يساهم في تحقيق العدالة في توزيع الدخل، بحيث أنها تتطلب إمكانيات استثمارية متواضعة، وهو ما يسمح لعدد كبير من الأفراد بإنشاء تلك المقاولات، وبالتالي يساعد على توسيع حجم الطبقة المتوسطة وتقليص حجم الطبقة الفقيرة. بينما تحتاج عملية الاستثمار في

¹ جمال الدين محمد المرسي، مصطفى محمود أبو بكر، طارق قرشي، التفكير الإستراتيجي والإدارة الإستراتيجية : منهج تطبيقي، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2002، ص 42.

الصناعات الكبيرة إلى إمكانيات استثمارية ضخمة تدفع نحو زيادة حجم التفاوت الطبقي الاجتماعي.

مكافحة الفقر والترقية الاجتماعية: منذ منتصف الثمانينات، ظهرت أهمية المقابلة المصغرة كوسيلة لمكافحة الفقر وإدماج الفئات المقصاة اجتماعيًا واقتصاديًا، بداية في الدول النامية بالتزامن مع مخططات التعديل الهيكلي (تطور المفهوم الاقتصادي للقطاع الموازي)، ثم في الدول المتقدمة نتيجة ارتفاع معدلات البطالة، مدفوعة بالنجاح النسبي للتجارب في الدول النامية وخاصة تجربة "بنك الفقراء" في بنغلاديش. فهي تمثل الطريقة الوحيدة الدائمة للخروج من الفقر، وعضوًا عن ذلك تحسين الرفاهية ومستوى المعيشة في الأجل الطويل، من خلال بناء الأصول، سواء المادية (سكن، أرض، تجهيزات)، المالية (الحسابات البنكية مثلًا)، الاجتماعية (الشبكات والعلاقات الاجتماعية والبشرية).

المحاضرة الثالثة: تصنيفات المقاوله

تختلف شخصيات وميول أفراد المجتمع وحتى المستوى المعرفي والثقافي، مما يؤدي إلى تنوع توجههم المقاولاتي عند اتخاذهم لقرار إنشاء مشروع، وبالتالي سجد نسيج متنوع من المقاولات وتم اعتماد عدة معايير للتصنيف.

المبحث الأول: التصنيف القديم للمقاوله

قبل ظهور التصنيفات الحديثة، كانت المقاولات تصنف بشكل بسيط فكانت تشمل:

المطلب الأول: المقاولات المنتجة

وهي مقاولات تقدم منتجات في نهاية دورتها الانتاجية، وهي:

-المقاوله الصناعيه: وهي التي تقتني مواد أولية أو نصف مصنعة وتصنعها فتنج من خلالها منتجات تامة الصنع، جاهزة للاستهلاك أو الاستعمال في تصنيع منتجات أخرى ويتم بيعها في السوق.

-مقاوله الصيد البحري: وهي التي تعمل على صيد الأسماك قبل بيعها في السوق للمستهلك.

-المقاوله الفلاحيه: وهي التي تزاول نشاطها الاقتصادي بالميدان الفلاحي، حيث تنتج منتجات فلاحيه من خضر وفاكهه وحبوب... الخ.¹

المطلب الثاني: المقاولات الغير منتجة

وهي مقاولات لا تقدم شيء ملموس بل غير ملموس وتشمل:

-المقاوله التجاريه: هي مقاوله متخصصة في شراء وإعادة بيع سلع بشكل مباشر، أي دون اللجوء إلى أي طريقة لتحويلها إلى سلع أخرى جاهزة.

¹ خليفه عبدالله سعد الدين، إدارة مراكز التدريب، مجموعة النيل للعربية، القاهرة، 200، ص 34.

-المقاوله الخدمائيه : وهي مقاوله تقوم بإنتاج وبيع سلع غير محسوسه (خدمات)

-مقاوله المهن الحرة: وهي التي تقوم بنشاط مدني مطابق لمهنة حرة مقننه ذات نفع عام كمكاتب

الدراسات الحرة ومكاتب الموثقين وعيادات الأطباء... الخ

المبحث الثاني:التصنيف الحديث للمقاوله

التصنيف الحديث للمقاوله يعتمد على معايير متعدده أهمها:

المطلب الأول:معايير اقتصاديه

سوف نعتد على عوامل اقتصاديه في هذا التصنيف:

-التصنيف حسب القطاعات الإقتصاديّه:

يعتمد هذا التصنيف على معيار القطاع الإقتصادي، وعلى هذا الأساس يمكن التمييز بين مجموعه

من المقاولات حسب نوع القطاع الاقتصادي الذي تزاول فيه أنشطتها، وهذه القطاعات الإقتصادية

إجمالاً هي كما يلي:

* القطاع الأولي: ويشمل الفلاحة والصيد البحري واستخراج المعادن.

* القطاع الثانوي: ويضم الصناعة والبناء والأشغال العموميه.

*القطاع الثالث: أي قطاع الخدمات (كالنقل والتجارة).

-التصنيف حسب فرع النشاط الاقتصادي:

زيادة على التصنيف حسب القطاع الاقتصادي، من المفيد الاعتماد على معيار فرع النشاط

الاقتصادي المرتبط بالتصنيف القطاعي.

فالقِطاع الاقتصادي يتكون من مجموعة من المقاولات التي تزاول نفس النشاط الاقتصادي الرئيسي، أما فرع النشاط الاقتصادي فهو يتكون من مجموعة المقاولات التي توفر نفس السلعة أو نفس الخدمة.¹

وعلى هذا الأساس يمكن التمييز بين أنواع متعددة داخل قطاع اقتصادي معين، ففي **القطاع الأولي**، مثلاً، يمكن تصنيف المقاولات إلى مقاولات الحبوب، مقاولات مشتقات الحليب، مقاولات الحوامض، مقاولات صيد الأسماك، مقاولات استخراج المعادن. وكذلك الحال بالنسبة **للقطاع الثانوي**: مقاولات صناعة الأدوية مقاولات النسيج.

والقطاع الثالث: مقاولات النقل، مقاولات الفنادق، البنوك.²

المطلب الثاني: معايير أخرى

يمكن الإعتماد على عوامل أخرى للتصنيف تكون غير اقتصادية مثل:

- **التصنيف حسب الحجم**: يأخذ هذا التصنيف بعين الاعتبار حجم المقاوله والذي يمكن قياسه بالإعتماد على معايير جزئية كـمبلغ الرأس المال المالي، ومستوى رقم المعاملات، وحجم اليد العاملة مع اختلاف في الحد الأدنى والحد الأقصى لقيم هذه المؤشرات من بلد إلى آخر.

* **المقاولات الصغيرة جداً**: وهي مقاوله يشتغل فيها عمال يعدون على رؤوس الأصابع (4 على الأكثر) وتحقق رقم معاملات صغير جداً.

* **المقاولات الصغيرة**: وهي مقاوله تشغل عدداً صغيراً من العمال (بين 4 و 20) وتحقق أرقام معاملات صغيرة.

¹ خليل عبد الله سعد الدين، مرجع سابق، ص 34.

² خليل عبد الله سعد الدين، مرجع سابق، ص 35.

* **المقاولات المتوسطة:** وهي مقاوله تشغل عددا متوسطا من العمال (بين 20 و 100) وتحقق رقم معاملات متوسط.

* **المقاولات الكبرى:** وهي مقاوله تشغل أعداد غفيرة من العمال (أكثر من 100)، تحقق رقم معاملات مرتفع.¹

* **المجموعة:** وهي مجموعة شركات تشمل الشركة الأم وشركات تابعة لها، وهنا يكون دور الشركة الأم هو تسيير الشركات ومراقبتها.

4-التصنيف حسب الملكية:

يعتمد هذا التصنيف على نوعية الجهات التي تمتلك أصول المقاوله، وعلى هذا الأساس تصنف المقاولات إلى:

* **مقاولات خاصة:** وهي مقاولات يملكها القطاع الخاص سواء كانت مقاوله فردية أو عائلية أو شركة مساهمة.

* **مقاولات عمومية:** وهي مقاولات يملكها القطاع العام سواء كان إدارة مركزية أو جماعات محلية.

* **مقاولات شبه عمومية:** وهي مقاولات يمتلك أسهمها القطاع العام والقطاع الخاص بنسب متفاوتة.

-التصنيف حسب الجنسية:

يعتمد هذا التصنيف على معيار جنسية مالكي أصول المقاوله، وعليه فإن المقاولات تصنف إلى ما يلي:

* **المقاولات الوطنية:** ويملك أصولها مواطنون من البلد الذي تتواجد فيه المقاوله إذا كانت المقاوله خاصة أو يملك أصولها القطاع العام إذا كانت المقاوله عمومية.

¹ محمد هيكل، مهارات إدارة المشروعات الصغيرة، مجموعة النيل العربية، مصر، 2003، ص 47.

* **المقاولات الأجنبية:** ويملك أصولها أشخاص أجنب أو قطاع عام أجنبي، خاصة فيما يسمى بالاستثمارات الأجنبية المباشرة أو الشركات المتعددة الجنسيات.

* **المقاوله المختلطة:** ويملك أصولها أشخاص أجنب ومواطنون محليون بنسب مختلفة.¹

-التصنيف حسب الهدف:

* **مقاوله التشغيل الذاتي:** هدف هذه المقاوله هو أن يشغل المقاول نفسه.

* **المقاوله الاجتماعيه:** هدفها خدمت المجتمع.

* **مقاوله عموميه:** هي تقدم خدمة عامة.²

¹سلطاني محمد رشدي: التسيير الاستراتيجي في المؤسسات الصغيره والمتوسطه، رساله لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير و العلوم التجاريه، تخصص إدارة أعمال، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، الجزائر، 2006.

²سلطاني محمد رشدي، مرجع سابق، ص 26.

المحاضرة الرابعة: طرق البحث وتأکید فكرة

إن عملية إنشاء مقالة ليست بالأمر السهل والهين كما يراها البعض، فهي تتطلب الكثير من التفكير والوقت والجهد إضافة إلى الموارد اللازمة، لكن وقبل ذلك فإن نجاح أي مشروع استثماري يرتبط أولاً باختيار الفكرة المناسبة التي تتناسب مع كفاءات وقدرات المقاول وإمكاناته المادية والمعرفية، ثم عملية تحليل واختبار الفكرة الاستثمارية بعد القيام بالدراسة الاستراتيجية، وأخيراً تخطيط إنجاز المشروع من خلال خطة الأعمال.

المبحث الأول: الفكرة كأول خطوة

تعتبر الفكرة الاستثمارية أساس نجاح المشروع، فنجاح أي مشروع استثماري يقوم على اختيار الفكرة الجيدة، وتعتبر فكرة مشروع المؤسسة اللبنة الأولى لبنائها، إذ تعبر عن موضوع النشاط أو السبب الذي تنشأ المؤسسة لأجله، ومتى كانت الفكرة ناجحة وقابلة للتطبيق ميدانياً، كلما زاد ذلك من احتمال نجاح المشروع والعكس صحيح، فمهما امتلك المنشئ من إمكانيات مالية وتجارية ومادية فإن ذلك لن يكون له تأثير إذا كانت الفكرة غير قابلة للتطبيق أو مستهلكة.

المطلب الأول: مصادر الأفكار الاستثمارية

في الغالب تكون الفكرة من أحد المصادر التالية:

الخبرة الذاتية: إن الخبرة المستمدة من العمل السابق قد تكون أحد أهم مصادر الأفكار للفرد المقاول، حيث أن التعامل مع الأسواق، الزبائن، الموردين، المنافسين...، يؤدي إلى ابتكار أفكار استثمارية جديدة، تأتي من خلال تغيير نوع المنتج إلى الأحسن، أو استغلال منتج جديد، أو تطوير خدمة مكملة للنشاط الأصلي للمؤسسة، هذه الأخيرة يجب عليها أن تستغل أفكار عمالها للمحافظة عليهم والاستفادة من خبراتهم.

الزبائن كمصدر للأفكار الجديدة: هذا النوع من الأفكار يكون غالبًا في القطاع الصناعي، حيث أن المنطقة الاقتصادية تفرض وجود تغذية عكسية تتمثل في ردود الفعل والاقتراحات التي يقدمها الزبائن حيال المنتج المعين، فالزبون هو المستعمل للمنتج وهو الذي يعرف نقائص وإيجابيات هذا المنتج، ويمكن أن يكون لديه تصور أحسن في تقديم أو تعديل هذا المنتج. فاستعانة المقاول بزبائن منتج معين أو تحول الزبون إلى مقاول يمكن أن يكون مصدرًا للأفكار الجديدة.

الممول والرغبات: الكثير من المقاولين يقومون باختيار الأنشطة أو إنشاء المؤسسات في قطاعات تشكل ميولهم السابق، مثلًا الميل للإعلام الآلي يمكن أن يؤدي بصاحبه إلى فتح محل لتجميع أجهزة الحاسوب، الميل لتربية الحيوانات يمكن أن يؤدي بصاحبه إلى إنشاء مزرعة لتربية الأبقار الحلوب، ... إلخ، وفي الغالب يكون الميل والحاجة للإنجاز دافعًا قويًا للمقولة.

الأفكار الطارئة: الحياة تضعنا كل يوم في حالات ومواقف معينة، يمكن من خلالها رؤية الأشياء بشكل مختلف. فالساعي إلى إنشاء مؤسسة يجب أن يتأهب نفسيًا وعقليًا لاقتناص الفرص من خلال الانتقاد والتصور والملاحظة، والحكم على الوضعيات التجارية ومراقبة النقائص والأخطاء الموجودة في بعض المشاريع. هذه النظرة الانتقادية للأشياء تعتبر مصدرًا جيدًا للأفكار الاستثمارية.

الأفكار المأخوذة من السفريات الخارجية: الأشخاص الذين يسافرون للخارج يندهشون أحيانًا حيال سلعة أو خدمة معينة غير متاحة في بلدهم أو منطقتهم الأصلية، وهذا يعتبر مصدرًا جاهرًا للأفكار الاستثمارية، بشرط أن تكون هذه الأفكار متوافقة مع طبيعة المنطقة التي ينتمي إليها المقاول.

الإبداعات البحثية: أي إنشاء مشروع جديد بفكرة جديدة، لكنه هذا النوع من الأفكار يجب تجربته بشكل مكثف والتفكير جيدًا قبل التطبيق، بحيث يتطلب هذا النوع من الأفكار إمكانيات كبيرة، إضافة إلى أنه لا يقبل الأخطاء.

البحث عن الأفكار: المقبلين على إنشاء مقالة، لا يمتلكون دومًا أفكارًا جاهزة، وبالتالي لا يمكن العودة إلى المكاتب الاستشارية المتخصصة في هذا المجال أو الاعتماد على بعض المصادر الأخرى منها:

ترميم مؤسسة جديدة: إعادة شراء مؤسسة موجودة، هو توجه مهم يعطي للمقاول أفكارًا ناتجة من الأنشطة السابقة لهذه المؤسسة.

التراخيص: يمكن للمقاول أيضًا إنشاء مؤسسة صغيرة بالحصول على رخصة إنتاج منتج معين، وذلك بالرجوع إلى الإنترنت والمجلات المتخصصة.

البراءات والإجازات: بعض المبدعين والمخترعين لا يقومون بالاستثمار التجاري لإبداعاتهم مثل مختبرات البحث الجامعية، وبالتالي يمكن الاستفادة من هذه الأبحاث في الحصول على أفكار جديدة للمشاريع الاستثمارية.

كما نشير في النهاية أن الحصول على الأفكار من هذا النوع لا يكون إلا بالإطلاع الواسع والمتواصل للدوريات والمجلات المتخصصة والإنترنت، كما يجب على الباحث عن الفكرة الاستثمارية تخصيص جزء من ميزانيته لهذا الغرض، وزيارة المعارض الاقتصادية وغرف التجارة والسفر إلى أماكن وجود هذه الأفكار للاستفادة من الخبرات السابقة.

المطلب الثاني: الفكرة الاستثمارية والفرصة الاستثمارية

شروط الفكرة الاستثمارية: إن الحصول على فكرة إنشاء المؤسسة ما هي إلا البداية، ونجاح هذه الفكرة يعتمد على عوامل عدة. فالفكرة الاستثمارية قد تكون في جوهرها جيدة ومبتكرة ولكنها غير قابلة للتنفيذ، وحتى تكون الفكرة الاستثمارية قابلة للتنفيذ لا بد أن تتطابق هذه الفكرة مع الواقع والحقيقة السوسيواقتصادية، وهو ما يطلق عليها الفرصة الاستثمارية. فالفرصة الاستثمارية هي الفكرة الإيجابية التي يمكن تنفيذها وتحقيق عائد مناسب للمستثمر. بشكل آخر، يمكن القول أن الفكرة الاستثمارية لا بد

لها من موارد مادية وبشرية لاستغلالها، كما أنها يجب أن تكون مناسبة للحالة الموقفية للمنطقة أو البلد التي يتم فيها تنفيذ الفكرة بجميع أبعادها (الاقتصادية، الاجتماعية، السياسية، ...إلخ). فعلى المقاول أو الفريق المقاول الذي يقبل تنفيذ الفكرة أن يستفيد من عمليات التحليل الاستراتيجي المتعلقة بتحليل البيئة الداخلية بما فيها من نقاط قوة ونقاط ضعف، وتحليل البيئة الخارجية بما فيها من فرص وتهديدات لمعرفة مدى إمكانية الفكرة للتطبيق.

الجدول (رقم 01): مجالات تحليل الداخلي لفكرة مشروع

نقاط الضعف	نقاط القوة	خصائص
	قوة+++	إنتاج (معارف فنية لتحديد المجال المناسب): (هوايات، معارف، خبرة).
ضعف-		إنتاج (معارف فنية لتحديد مستلزمات فنية): (تصميم أنظمة)
	قوة+++	مالية (موارد مالية متاحة): (وضع مريح)
ضعف-		مالية (معارف محاسبية): (محدودة)
ضعف---		تسويق (معرفة بالسوق): (محدودة جداً)
ضعف-		تسويق (علاقات اجتماعية ومهارات): (ضعيفة)
	قوة+++	إدارة (خبرة إدارية): (كبيرة)
ضعف--		إدارة (خصائص شخصية، النزعة للمخاطرة): (ضعف كبير)

المصدر: من إعداد الأستاذ اعتماداً على معلومات المرجع:

محمود أمين زويل، دراسة الجدوى لإدارة المشروعات والصغيرة، الإسكندرية، 2001، ص ص 33-34.

وعلى أساس نتائج هذا الجدول يستطيع أن يحدد صاحب فكرة المشروع مدى قدرته على تطبيق هذه الفكرة، وكيفية معالجة نقائص فكرته.

تحليل البيئة الخارجية:

يتوقف نجاح المنظمة الجديدة أيضًا على مدى دراستها وتحليلها للعوامل البيئية المؤثرة ومحاولة الاستفادة من اتجاهات هذه العوامل ودرجة تأثير كل منها على المنظمة. فإذا قرر الشخص في المثال السابق بأن المشروع المناسب له هو إقامة مكتب لبيع الحواسيب أو تصميم الأنظمة الحاسوبية، عليه قبل المباشرة بتنفيذ الفكرة تحديد فرص نجاح المشروع. وبصفة عامة، تساعد دراسة وتقييم عناصر البيئة الخارجية في تمكين المنظمة من التعرف على أبعاد بيئتها ودلالاتها الاستراتيجية للمنظمة المتمثلة في:

تحديد سمات المجتمع والجمهير التي تتعامل معها المشروع، وذلك من خلال الوقوف على أنماط القيم والعادات والتقاليد السائدة والأولويات التي تعطى لها.

بيان علاقات التأثير والتأثير بالمؤسسات المختلفة ومختلف المتعاملين الاقتصاديين مع منتجات وعمليات وأنشطة المؤسسة.

تحديد الأهداف التي يجب السعي إلى تحقيقها، ونطاق هذه الأهداف سواء على مستوى الأهداف الاستراتيجية أو الأهداف العملية.

بيان الموارد المتاحة وكيفية الاستفادة منها، وكيف يمكن للمنظمة أن تحقق تلك الاستفادة.

تحديد نطاق السوق المرتقب ومجالات المعاملات المتاحة أمامها، سواء ما يتعلق بالسلع والخدمات، وطرق منافذ التوزيع وأساليب وشروط الدفع وخصائص المنتجات المسموح بها، والقيود المفروضة على المشروع سواء كانت قانونية أو أخلاقية... الخ.

تشخيص أنماط السلوك الإنتاجي والاستهلاكي للأفراد والمنظمات الذين يمثلون قطاع عملاء المشروع، الأمر الذي يفيد في تحديد خصائص المنتجات والأسعار وخصائص الإنتاج وكذلك التسويق.

فالتحليل البيئي الخارجي هو حصر الفرص والتهديدات التي يمكن أن يتعرض لها المشروع الجديد في حالة تنفيذه، نتيجة للأوضاع الاقتصادية والاجتماعية والقانونية والسياسية...الخارجية. وهذا يعني أنه على المستثمر الجديد أن يحدد ما إذا كان الوضع الاقتصادي والتغيرات المختلفة مناسبة لنجاح المشروع، وهل أن العوامل السياسية والقانونية سوف تشكل مصدر نجاح أو مصدر فشل للمشروع. هكذا بالنسبة للعوامل الأخرى حيث يتم تحديد ذلك بالتنبؤ بالأوضاع المستقبلية.

ينتهي التحليل الخارجي بجدول يتم فيه تحديد الفرص والتهديدات المحتملة والتي يمكن أن تؤثر على المشروع، وتحديد فيما إذا كانت الفكرة تتوفر على فرص للنجاح.

مثال: قد ينتهي التحليل الخارجي بقائمة تتضمن ما يلي:
من المتوقع أن تحدث زيادة كبيرة في الطلب على الحواسيب بسبب زيادة عدد السكان وارتفاع مستوى التعليم وتحسن الوضع الاقتصادي، ولكن هناك تهديد من احتمال دخول منافسين جدد وظهور اختراعات وتكنولوجيات جديدة تقلل من الطلب.

غالبًا يتم الإشارة إلى أهمية احتمال حدوث الفرصة بعلامة +، بحيث تعطى للفرصة التي لها احتمال كبير للوقوع علامة +++، في حين تعطى للفرصة المحدودة احتمال وقوعها بعلامة + واحدة. أما بالنسبة للتهديدات، فتعطى علامة -، حيث يتم التأشير للتهديد الكبير بثلاث علامات ---، لإبراز خطورته، بينما يتم التأشير للتهديد الصغير بعلامة - واحدة. وقد يتم إعطاء عنصر ما علامة 0 صفر، ليبين أنه محايد (لا يكون له تأثير مهم).

الجدول رقم (02): التحليل الخارجي للفرص والتهديدات

العوامل	بعد مهم	تغيرات متوقعة	حجم الفرصة	درجة التهديد
السكان	معدلاً للنمو	ولادات	فرصة+++	
الوضع الاجتماعي	الوعي، التعليم	تحسن	فرصة+++	

الإقتصاد	الناتج الوطني	نمو مستمر	فرصة++	
الإقتصاد	المنافسون	منافسين جدد		تهديد---
الوضع القانوني	تشريعات	دعم	فرصة+	
الوضع السياسي	الإستقرار السياسي	مخاطر حرب		تهديد--
الوضع التكنولوجي	تكنولوجيا جديدة	اختراع جديد		تهديد-
الوضع الجغرافي	الظروف الطبيعية	تحسن	فرصة++	

المصدر: من إعداد الأستاذ.

المبحث الثاني: تأكيد الفكرة الاستثمارية

تشير الدراسات إلى أن فشل المقاولات يعود بالأساس إلى التنفيذ المباشر للمشروع دون القيام بتحليل واختبار للفكرة الاستثمارية، أو القيام باختبار سطحي للفكرة غير مبني على أسس علمية.

تحليل واختبار الفكرة الاستثمارية يعني قياس مدى قدرة هذه الفكرة على إرضاء واهتمام المتعاملين الاقتصاديين (الزبائن بالدرجة الأولى)، كما أنها تعد دراسة جدوى نظرية و عملية تبحث في مدى الفوائد التي يمكن أن يحققها المشروع قبل بدايته.

يرتكز تحليل واختبار الفكرة الاستثمارية على البحث عن إجابات للأسئلة التالية:

هل تستجيب الفكرة الاستثمارية لحاجة معينة؟ وهل من المحتمل أن تثير عددًا من الزبائن؟

هل يملك المقاول القدرات الضرورية من أجل جذب هؤلاء الزبائن المحتملين؟ وإذا كان الجواب بـ"لا"،

هل من الممكن الحصول على تلك القدرات بسهولة؟

ويمكن تقسيم هذه المرحلة إلى قسمين:

المطلب الأول: جمع المعلومات

يمكن الحصول على المعلومات من مشروعات قائمة مماثلة أو مؤسسات متخصصة وغيرها من مكاتب دراسات الجدوى.

"المشتري يرغب في شراء (1) سلعة معينة (2) بمواصفات محددة (3) بكمية معينة (4) بسعر مناسب (5) بجودة مناسبة (6) من مصدر توريد مناسب (7) بمواعيد تسليم مناسبة (8) بشروط دفع مناسبة (9) وبشروط خدمة مناسبة (10)..." فهذه هي شروط ومتطلبات المشتري وعليه يجب على البائع معرفة هذه الشروط وتوفيرها في المنتج المقدم عن طريق الاقتراب من العميل.

ومن الأهمية بما كان الاستعانة برأي المتخصصين وتجميع أكبر قدر ممكن من المعلومات من جهات متعددة وذلك للإجماع على رأي موحد قبل القيام بالمشروع. في الغالب يعتمد تحليل الفكرة الاستثمارية على البحث عن المعلومات التالية:

الخصائص المثالية للمنتج: وذلك بالاهتمام بالتقنيات والتفاصيل البسيطة التي تؤدي إلى الحصول على أحسن هيئة للمنتج. لكن يجب أولاً التأكيد على أن الفكرة قادرة على الاستجابة لحاجة معينة، وقبول فكرة التعديل فيها من أجل توافق المنتج مع رغبات وأذواق المستهلكين المحتملين.

العوامل الأساسية للنجاح: وتعني البحث عن الخصائص الأساسية التي لها تأثير كبير على نجاح المشروع مثل المهارات التسييرية، المحاسبية، والتسويقية للمسيرين، إمكانية الحصول على الموارد المالية بسهولة، موقع المؤسسة بالنسبة للزبائن. ويتم تحديد العوامل الأساسية للنجاح بالقيام بتحليل استراتيجي كما يلي:

تقييم السوق: تعتبر عملية جمع المعلومات عن السوق من أهم عناصر هذه المرحلة، حيث يمكن من خلالها تقدير حجم الزبائن المحتملين وتقدير الطلب والأسعار ومعرفة المنافسين. وتتم عملية تقييم السوق بما يلي:

منحنى دورة حياة المنتج: قد يكون المنتج المقترح له سوق واسعة لكنه مهدد دائماً بخطر التقدم التكنولوجي وتغيير الأذواق بالنسبة للزبائن، أو ظهور منتجات بديلة أو مشابهة بأسعار أقل، وبالتالي من الخطر التركيز مستقبل الأعمال على سلعة واحدة وحيدة.

تطور الطلب، التمويل، والأسعار: من الصعب تقدير هذه المتغيرات أحياناً لأن هذا التطور يمكن أن يخضع أو ينتج من عدة عوامل من بينها حالة الأزمة الداخلية أو الخارجية، النمو الديموغرافي، السياسة المالية والنقدية للدولة، الحالة السياسية والمناخ الاجتماعي.

الوسطاء: في بعض النشاطات يرتبط سلوك الموزعين إلزاماً بأسواقهم المستقبلية، التي تركز على أذواق المستهلكين من جهة وكذلك طريقة التنظيم المعمول بها فيما يخص الاحتكار وتسيير السوق. وبالتالي يجب على المقاول الحصول على معلومات عن الموزعين والتواصل مع الخبراء في هذا المنتج.

المنافسين: تقتضي معرفة السوق جمع معلومات خاصة بالمنافسين الرئيسيين للمنتج من حيث الحصة السوقية، الموارد، الأسعار، العلامة التجارية، سياسة التصنيع، التوزيع، البيع، الإعلان، والسياسة الاستثمارية المالية والبشرية إن أمكن، لأن استراتيجية المنافسين تمثل أول عائق يجب أخذه في الحسبان.

تحليل الصعوبات المحتملة: يجب تجنب النشاطات التي تتطلب استثمارات كبيرة (آلات ومعدات، مخزونات، ديون) لأن أي منشئ أو مقاول جديد أو مؤسسة جديدة تشكو من نقص الموارد المادية والبشرية، وغالباً نقص المعلومات حول قطاع السوق، نقص الخبرة في النشاط. هذه الصعوبات يجب أخذها في الحسبان بالحذر من كثرة الاستثمارات.

تحليل الحجم الممكن للزبائن: المعلومات التي يتم جمعها في المرحلة السابقة تؤدي إلى تقدير الحجم الممكن للزبائن، وبناء عليه يجد صاحب المشروع نفسه أمام حالتين:

الأولى: يمكن لصاحب المشروع الانسحاب بسهولة ودون مخاطر مالية كبيرة إذا سارت الأمور عكس التوقعات، وبالتالي في هذه الحالة يتم إجراء اختبار بسيط للمنتج ثم المرور مباشرة إلى تنفيذ المشروع، مع إمكانية إجراء بعض التعديلات.

الثانية: إذا وجد صاحب المشروع نفسه أمام مخاطر كبيرة من الناحية المالية، هنا يحاول المقاول القيام بدراسة سوق، وذلك عن طريق استبيان على عينة من الزبائن المستهدفين أو المقابلة المباشرة مع الزبائن، أو الاستعانة بمكاتب متخصصة في دراسات السوق للوقوف على أهمية وحجم الزبائن المحتملين.

المطلب الثاني: اختبار الفكرة الاستثمارية

عملية اختبار الفكرة الاستثمارية تعتبر أساس عملية إنشاء مؤسسة صغيرة والتي تعتبر أيضاً شرطاً ضرورياً لنجاح المشروع في الكثير من الحالات. لكن في الواقع وللأسف هناك الكثير من الأشخاص يباشرون الأعمال والمشروعات بناءً على حماس زائد أو تصور زائف بإمكانية نجاح المشروع دون القيام باختبار للفكرة الاستثمارية.

إن اختبار الفكرة عملية معقدة فهي تستلزم الإجابة على بعض التساؤلات المرتبطة بجمع المعلومات حول الزبائن والأسواق المحتملة، وهذا حتى لو تعلق الأمر بمشروع حرفي أو تجاري بسيط. هذه الأسئلة يمكن اعتبارها جوهرية بالنسبة لحاملي مشاريع الإبداع التكنولوجي، لأن الخطأ فيها يمكن أن يؤدي إلى خسائر كبيرة. بعد جمع المعلومات وتحديد الزبائن المستهدفين، تأتي عملية اختبار الفكرة الاستثمارية التي تتضمن الاهتمام بالعناصر التالية:

البحث عن العوامل الأساسية للنجاح.

دراسة التطور المتوقع لهذه العوامل.

تقدير نقاط القوة ونقاط ضعف المشروع.

تصور المشروع: في حالة تخفيض نقاط الضعف وزيادة نقاط القوة.

وتكون عملية الاختبار بمتابعة الخطوات التالية:

أحسن وسيلة لتحديد العوامل الأساسية للنجاح هي الحصول على المعلومات من الموردين، المنافسين، الموزعين... وبشكل عام كل من له علاقة بالزبون المستقبلي.

بعد معرفة العوامل الأساسية للنجاح (وتطورها المتوقع)، تأتي بعده مرحلة مقابلة كل من هذه العوامل مع نقاط القوة والضعف، ويتم الأخذ في الحساب أن نقطة القوة لا يمكن اعتبارها نقطة قوة إلا إذا ارتبطت بأحد عوامل النجاح، وإذا كان حامل المشروع يتفوق في هذه النقطة على المتنافسين.

في نهاية المقابلة بين العوامل الأساسية للنجاح ونقاط القوة في المشروع والتي يمكن الحصول عليها بسهولة، يمكن الوصول إلى قرار بتنفيذ المشروع أو التخلي عن هذه الفكرة.

بعد ذلك يصبح في يد المقاول كل العوامل التي تسمح له ببناء الاستراتيجية قبل المرور إلى تنفيذ المشروع، ويبقى له مهمتين يجب إكمالهما: الاقتراب من نقاط القوة ومراجعة الأهداف والمبررات.

دراسة السوق: تعتبر عملية تحليل السوق الحجر الأساس في اختبار الفكرة الاستثمارية حيث يؤدي إلى جمع المعلومات التي يبني عليها الحكم على فعالية الفكرة والوصول إلى فرص حقيقية للنجاح وذلك من خلال البحث عن إجابات للأسئلة التالية:

هل يوجد أشخاص قابليين لشراء المنتج؟ وبأي ثمن؟

من هم هؤلاء الزبائن؟ من حيث الجنس، العمر، العدد...إلخ.

حتى يتمكن حامل المشروع من إيجاد إجابات عن هذه التساؤلات، لابد أن يبحث أولاً عن الأدوات التي تمكنه من جمع هذه المعلومات، والتي توفرها الدراسة السوقية. ولكن في الواقع العملي يلاحظ وجود اختلاف كبير: فمثلاً في الولايات المتحدة الأمريكية، البلد الذي لا يشكو من نقص في الاحترافية في المجال الإداري، فإن مؤسسات رأس المال المخاطرة تشكو من أن طبقة كبيرة من حاملي المشاريع

يتجاهلون إراديًا المعلومات التجارية ذات التأثير البعيد على مشاريعهم. وبشكل عام يتحفظ حاملو المشاريع من جمع معلومات معمقة عن الأسواق المستهدفة، نظرًا لتكلفة هذه العملية، مما يعرضهم إلى مشاكل متتالية أثناء تنفيذ المشروع.

تتمثل أهمية النشاطات التسويقية لإيجاد الفرص الاستثمارية في الاعتماد على الوظائف المتعلقة بتحديد اتجاهات السوق والزيائن المحتملين، دورة حياة المنتج، تجزئة السوق، الموقع المناسب للمؤسسة، التخطيط التسويقي الاستراتيجي والعملي... إلخ. إضافة إلى ذلك، فالتسويق يبدأ قبل انطلاق المشروع وهو المحدد لذلك من خلال القيام بدراسات السوق عن طريق مجموعة من الأدوات التسويقية (تقنيات جمع وتحليل المعطيات النوعية والكمية المتعلقة بالأسواق والصناعات).

من خلال هذه المعطيات يتضح

المحاضرة الخامسة : إعداد خطة عمل

بعد تحليل البيئة الداخلية والخارجية وتحليل واختبار الفكرة الاستثمارية للنشاط المرغوب، تبدأ مرحلة إعداد الاستراتيجية اللازمة لضمان نجاح المشروع. تتسم هذه المرحلة عادة بتوافقها مع الرؤية الاستراتيجية للمقاول، حيث يركز المقاول على تحديد الموارد المادية والبشرية الضرورية لبدء النشاط. تشمل هذه العملية إقناع المتعاملين الاقتصاديين والمستثمرين المحتملين بالتعاون مع المؤسسة الجديدة. ولتحقيق ذلك، يقدم المقاول معلومات دقيقة ومفصلة حول فكرة المشروع، ومتطلباته، وعوائده المتوقعة، ضمن ملف خاص يُسمى "خطة الأعمال".

خطة الأعمال تعتبر أداة محورية في هذه المرحلة، حيث تعرض تصوراً شاملاً للمشروع، بدءاً من أهدافه وأسلوب تنفيذ الفكرة، مروراً بتحديد الأسواق المستهدفة واستراتيجية التسويق، وصولاً إلى تحليل الجدوى المالية والاقتصادية. هذه الخطة تساهم في بناء الثقة لدى الأطراف المعنية وتوفر رؤية واضحة حول كيفية تحقيق العوائد المتوقعة من المشروع.

من خلال خطة الأعمال، يُمكن للمقاول تسليط الضوء على الجوانب الرئيسية التي تؤثر على نجاح المشروع، مثل:

تحديد الجمهور المستهدف بشكل دقيق

تحديد الحاجة الفعلية للسوق أو الفجوات التي يُمكن ملؤها

استعراض المزايا التنافسية التي يمتلكها المشروع

تقييم الموارد اللازمة من حيث التمويل، القوى العاملة، والمعدات

تحليل المخاطر المحتملة وطرق مواجهتها

بذلك تكون خطة الأعمال هي الوسيلة التي تُمكن المقاول من رسم خارطة طريق واضحة للنجاح، وتُسهم في التأكد من استعداد المشروع بشكل كامل لتنفيذ الفكرة الاستثمارية بكفاءة.

المبحث الأول: خطة العمل

يشكل مخطط العمل عنصراً أساسياً في إستراتيجية المؤسسات، وتتزايد أهميته في مجال إنشاء المؤسسات بشكل عام والمقاولات بشكل خاص، ويستمد هذا الأهمية على اعتبار أنه يمثل وثيقة هوية تعرف بالمؤسسة (ومؤسسيها) لدى مختلف الأطراف كما يعتبر وسيلة اتصال تجاه هذا الأطراف حيث يسمح لهم بتقييم المخاطر التيهم مقدمون على تحملها عند الإنخراط في المشروع.

المطلب الأول: مفهوم خطة العمل

-تعريف خطة العمل:

خطة العمل هي الشكل المكتوب الذي يوضح الرؤية الاستراتيجية لحامل (أو حاملي) المشروع، ويبين أن النموذج المقترح يمكن أن يجني قيمة كافية قابلة للتقسيم (التوزيع)، من أجل الحصول على دعم المتعاملين الذين يرسل إليهم الملف، والذين لهم موارد يريد المستثمر الحصول عليها، يسجل المشروع في فترة محددة عن طريق تحديد الموارد اللازمة وتشغيلها من أجل بلوغ الأهداف وكذلك تحقيق الرؤية. انطلاقاً من هذا التعريف يمكن أن نقول أن خطة الأعمال عبارة عن:

عبارة عن اعتقاد (تصور) مكتوب: فالإتصال الشفهي غير كاف لإقناع المتعاملين بالعمل مع المشروع، فإن كان الأبوين أو العائلة والأصدقاء المقربين يقبلون منح قروض مالية للمؤسسة دون أخذ ضمانات حقيقية، فإن مالكي الموارد الآخرين مثل البنوك يطلبون معلومات أكيدة تضمن نجاح المشروع، وهذا ما قد يتوفر في عدة صفحات من هذه الخطة.

تسجل في فترة محددة: إن خطة الأعمال لا تعتبر خطة استراتيجية طويلة الأجل، فالفترة المحددة لها من 3 إلى 5 سنوات، مع التركيز على السنة الأولى، حيث يمكن التغيير في طبيعة المشروع وطموحات المقاول وفق الظروف البيئية الداخلية والاستراتيجية.

متعلقة بالرؤية الاستراتيجية للمقاول: جميع مراحل عملية إنشاء المؤسسة موجودة في خطة الأعمال بداية بالفكرة، الفرصة الاستثمارية، والرؤية الاستراتيجية التي تعتبر أساس قيام المشروع، هذه العناصر يتم التطرق إليها في ملخص من صفحة إلى صفتين.

تعبر عن القيمة الناتجة عن المشروع: في هذا الصدد يهتم المتعاملون الاقتصاديون بالعائد الذي يمكن تحقيقه من التعامل مع المؤسسة الجديدة، وكذلك ضمان استرجاع الأموال المستثمرة وبالتالي فإن خطة الأعمال دليل لإقناع كل من:

حامل المشروع نفسه وشركاؤه: بحيث تعتبر خطة الأعمال وسيلة للتعرف على العوائق والأخطار المرتبطة بإنجاز المشروع إضافة إلى وضع تقديرات للأرباح الممكنة للمؤسسة، وإمكانيات النمو والوقت اللازم لتحقيق الأرباح، وفي هذا الصدد يجب على المقاول الالتزام بالموضوعية في وضع النتائج والتكاليف التقديرية.

كما تعتبر خطة الأعمال وسيلة لدعم التفاوض وإقناع المستثمرين والمتعاملين الاقتصاديين بإمكانات النجاح، والعائد الممكن تحقيقه بحيث يحتاج المشروع إلى كل من الشركاء، العمال، البنوك والمؤسسات المالية، مؤسسات الدعم، ... الخ.

بالإضافة إلى ذلك يمكن القول أن خطة الأعمال هي دليل للطريق الواجب قطعه في إنجاز المشروع، حيث أنها موجهة لتحقيق أهداف محددة للمقاول، ففي مرحلة طرح المشروع تعتبر خطة العمل مثل "لوحة قيادة" تسمح بمتابعة ومرافقة العمليات المنجزة، وتقييم النتائج عن طريق قياس الفوارق بين النتائج التقديرية والنتائج الحقيقية.

إن خطة العمل يمكن إعدادها بعدة أشكال مختلفة، لكن يجب مراعاة بعض الشروط العامة للتوصل إلى إعداد خطة جيدة، حيث يجب أن يراعي في إعداد هذه الخطة الإجابة عن بعض التساؤلات المتمثلة أساساً في:

ما هي طبيعة المشروع المقترح؟ (الفكرة ومصدر المشروع)، ماذا يريد حامل المشروع أن يفعل بمشروعه؟ (إلى أين يريد الوصول)، كيف يتم تنظيم المشروع من أجل بلوغ الأهداف الموضوعية؟ (كيف يمكن الوصول إلى تلك الحالة أو النتيجة)، كيف سيصبح المشروع بعد 3 إلى 5 سنوات من إنشائه؟ هذه الأسئلة تتطلب تعريفاً واضحاً ودقيقاً للأهداف المرغوبة، الاستراتيجية المتبعة من أجل بلوغ الأهداف، والخطط العملية (التسويقية، الإنتاجية، المالية، ... إلخ).

في الواقع العملي، خطة الأعمال يجب أن تكون ملف مختصر من 20 إلى 40 صفحة (دون احتساب الملاحق)، حتى لو كان المشروع صناعياً يتطلب تكنولوجيا عالية وإجراءات أكبر مقارنة بالمؤسسات الخدمية، وللتسهيل على القارئ، يتم وضع ملخص في بداية الملف توضح فيه جميع العناصر الأساسية في الخطة.

من الضروري أن يكون ملف الخطة واضحاً وخالياً من التعقيدات، ويجب أن تكون الخطة مكتوبة بشكل بسيط وسهلة القراءة والفهم لأي شخص، ومن الأفضل تجنب المصطلحات الصعبة والمعقدة التي لها خصوصية لا يفهمها غير المتخصصين، كما يجب أن تكون الخطة متضمنة معلومات دقيقة خاصة بالمشروع، وعلى حامل المشروع تجنب الخطأ الشائع المتمثل في جمع قدر كبير من المعلومات غير المفيدة التي لا تؤدي إلى الفهم الجيد للمشروع.

يجب أيضاً أن تكون الخطة مختصرة، بحيث يمكن أن تسمح للقارئ بالافتتاح الداخلي بالمعلومات المقدمة، لذا فعلى المقاول تدعيم هذه المعلومات بالمراجع المستعملة والاستعانة بالملاحق التي تؤكد وتدعم هذه المعلومات، وفي نفس السياق يجب أن تكون خطة الأعمال ملف صادق، أي أنه لا يجب أن يتخطى حدود عدم التأكد، وأن تسمح بتقدير المخاطر الأساسية للمشروع (المقاول الذي يخدع المتعاملين معه، فهو يقوم في النهاية بخداع نفسه)، إضافة إلى ذلك يجب أن تكون المعلومات الموجودة في الخطة مترابطة فيما بينها، من العنوان الشكلي الذي يجب أن يتناسب مع حقيقة

الإجراءات والعمليات والوسائل المتناسقة والمخصصة لإنجاز المشروع، إضافة إلى ذلك يجب أن تكون الخطة منظمة بطريقة منطقية، ومهيكلية على شكل أجزاء وأجزاء فرعية تبين بالتفصيل مختلف عناصر المشروع.

آخر نقطة في شكل خطة الأعمال، أنها يجب أن تكون موجهة نحو كل متعامل اقتصادي على حدة، أي أن الخطة لها خصوصيات بسيطة بالنسبة لكل متعامل ترسل إليه (بنوك، موردين، شركاء، صناعة، ... الخ).1

المطلب الثاني: أهمية خطة العمل

لخطة العمل عدة فوائد نذكر أهمها فيما يلي:

-ترتيب الأفكار

-تقييم الجدوى

-فرصة للتعرف أكثر على السوق وعن قرب

-بحث الاحتمالات الممكنة لتمويل وتنفيذ وتسويق المشروع

-التخطيط ووضوح الطريق

-التحقق من الجاهزية

-استطلاع الصعوبات المتوقعة والاستعداد لها والاحتياط للطوارئ

¹ فاطمة، الحاضنات كآلية لضمان نجاح مخطط الأعمال، الأيام العلمية الثالثة الدولية حول المقاولاتية، فرص و حدود مخطط الأعمال الفكرة الإعداد والتنفيذ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية علوم التسيير، جامعة بسكرة ، 19-18-17 افريل 2012.

-تحديد المتطلبات بشكل أكثر دقة وواقعية

-إظهار الجدية في العمل

-تسهيل تقييم المشروع للحصول على دعم أو تمويل أو مشاركة

-التقليل من احتمالية الإخفاق أو الفشل أو الخسائر

-التحكم وضبط التكاليف

المبحث الثاني: مكونات خطة الأعمال

تُعدُّ خطة الأعمال أداة أساسية تُستخدم لإقناع المستثمرين والجهات المعنية بتوجيه مواردهم لدعم المشروع. وعلى الرغم من عدم وجود قاعدة ثابتة تُحدد مكونات خطة الأعمال، فإن هناك معايير رئيسية يجب أن تُؤخذ بعين الاعتبار لتحقيق أهداف الملف وإجابة تساؤلات القارئ حول قدرة المشروع على التميز في السوق، وتحديد طريقة الإنتاج، والإمكانات الربحية، وغيرها.

بناءً على ذلك، يمكن تحديد المكونات الأساسية التي تركز عليها خطة الأعمال كما يلي:

الملخص التنفيذي:

يعد الملخص جزءًا بالغ الأهمية لأنه يقدم لمحة شاملة ومركزة عن المشروع. غالبًا ما يتكون الملخص من صفحة إلى صفتين، ويجب أن يحتوي على المعلومات الأساسية التي تجذب الانتباه وتثير اهتمام القارئ.

يتضمن الملخص النقاط التالية:

لمحة عن المؤسسة (إنشائها أو إعادة تشغيلها).

وصف للفريق المُنفذ للمشروع مع إبراز الكفاءات والطموحات.

فرصة استثمارية المشروع والاستراتيجية المتبعة لاستغلالها.

تفاصيل السوق المستهدف والمزايا التنافسية للمنتج.

تقديرات العوائد المالية والفوائد للمستثمرين.

إشارة إلى مبلغ التمويل المطلوب وكيفية استخدامه.

التقديم العام للمشروع:

هذا القسم يُظهر العناصر الأساسية المتعلقة بالمشروع، مثل:

نشأة المشروع.

التكنولوجيا المستخدمة.

السوق المستهدفة.

الأهداف على المدى القصير والمتوسط والطويل.

البراءات وحقوق الملكية (إن وجدت).

الفريق:

يُظهر هذا القسم الكفاءات والمهارات المتوفرة في الفريق القائم على تنفيذ المشروع.

يتم تحديد هيكل الفريق، توزيع الأدوار والمسؤوليات، مع تقديم سير ذاتية مختصرة لكل عضو.

كما يتناول هذا الجزء أيضًا الشراكات الأساسية مع مستشارين قانونيين، خبراء محاسبة، ومستشارين

آخرين.

السوق:

يجب أن توضح خطة الأعمال مدى جدوى السوق وقدرتها على استيعاب المنتج أو الخدمة المقترحة.

يشمل هذا الجزء دراسة القطاع والأسواق المستهدفة، وتحديد المنافسين الرئيسيين وحصصهم السوقية،

بالإضافة إلى استراتيجيات الدخول إلى السوق.

يشمل أيضًا تحليل سلوك العملاء المستهدفين وطرق الوصول إليهم.

المنتج (السلعة أو الخدمة):

يتعين على صاحب المشروع تقديم تفاصيل دقيقة حول المنتج أو الخدمة التي يقدمها. يتضمن هذا تحديد دورة حياة المنتج، المزايا التنافسية، وأي ملكية فكرية أو براءات اختراع تخص المشروع.

كما يتطرق هذا الجزء إلى آلية الإنتاج وأي مخاطر قد تطرأ على العمليات الإنتاجية.

الإستراتيجية العامة:

هنا يتم تحديد الأهداف الاستراتيجية للمشروع، ووصف كيفية تحقيقها. يشمل هذا تحديد الموقع المتوقع للمشروع في السوق، الموارد التي سيتم استغلالها، والعوامل الأساسية التي تضمن نجاح المشروع.

يُبرز هذا الجزء العلاقة بين دراسة السوق والإستراتيجية المعتمدة لاختراق هذا السوق وتحقيق استدامة المشروع.

الإستراتيجية التسويقية والتجارية:

يتم تناول كيفية توزيع المنتج، استراتيجيات تحديد الأسعار، وطرق الإعلان. يشمل هذا تحديد قنوات التوزيع، التسعير، والخدمات ما بعد البيع. كما يُحلل جزء من هذا القسم استراتيجية الاتصال والتواصل مع العملاء المستهدفين.

الوسائل والتنظيم:

يحدد هذا القسم الأدوات والموارد اللازمة لضمان سير العمل بشكل جيد، مثل المباني، التوصيلات، المواد الخام، والموارد البشرية.

كما يتناول التنظيم الإداري والتشغيلي الذي سيدير المشروع في مختلف مراحله.

التركيب القانوني:

يشمل هذا الجزء جميع الإجراءات القانونية المتعلقة بإطلاق المشروع.

من بين هذه الإجراءات: اختيار الشكل القانوني للمؤسسة، حماية العلامة التجارية، العقود القانونية، التصريحات الضريبية والاجتماعية، تأمين المنتجات والمعدات.

الملف المالي:

هذا الجزء يُظهر المتطلبات المالية للمشروع ويوضح كيفية الحصول على التمويل اللازم.

يتضمن عرض التوقعات المالية للمشروع على مدى 3-5 سنوات، مثل النتائج المتوقعة، مخطط الخزينة، ومتطلبات التمويل.

كما يُظهر الهيكل المالي للمشروع ويشرح كيف سيتم استخدام الأموال المقترحة، ويُتوقع أن يشرح أيضاً إمكانية تحقيق العوائد للمستثمرين

المحاضرة السادسة: هيئات المرافقة المقاولاتية في الجزائر

في سياق التحديات التي يفرضها النظام الاقتصادي العالمي الجديد وما يترتب عليها من تحولات على أكثر من صعيد، أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تلعب دوراً حيوياً في عملية التنمية بمختلف أبعادها الاقتصادية، الاجتماعية، والبيئية. فهذه المؤسسات تمثل قطاعاً رئيسياً في إنتاج الثروة وتوفير فرص العمل، وبالتالي هي وسيلة اقتصادية وغاية اجتماعية تتطلب تضافر جهود كافة أطراف المجتمع من حكومة وشعب لتحقيقها.

في هذا الإطار، تولي العديد من الدول اهتماماً بالغاً بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال وضع سياسات وهيئات داعمة، بهدف تعزيز قدرتها على التوسع والنمو. هذه السياسات تشمل توفير الدعم المالي، التقني، والإداري لتسهيل عملية تأسيس ونمو هذه المؤسسات، التي تُعتبر الركيزة الأساسية للاقتصاد المحلي ولتعزيز التنمية المستدامة.

وفي الجزائر، كان من الضروري وضع خطة عمل توجيهية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المدى المتوسط والبعيد. هذه الخطة تهدف إلى تحفيز الاستثمار وتنشيط الاقتصاد الوطني، مع التركيز على تذليل التحديات التي قد تواجه هذا القطاع الحيوي. لتحقيق الأثر المرجو، يجب أن تكون هذه الخطة مدعومة بآليات تنفيذية فعالة وقابلة للتطبيق، تكون مرنة بما يكفي لتتكيف مع التحولات الاقتصادية الجديدة.

كما يجب أن تشمل هذه الخطة الإجراءات الكفيلة بتجاوز المشاكل والعراقيل التي يواجهها القطاع، مثل قلة التمويل، ضعف البنية التحتية، والتحديات التنظيمية والإدارية، مما يمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من لعب دورها الكامل في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وتحقيق التنمية المستدامة التي تخدم المجتمع ككل.

المبحث الأول:عموميات حول المرافقة المقاولاتية

تعتبر هيئات دعم المقاولاتية ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أحد أهم المفاهيم الجديدة في علوم التسيير، فلقد أوضحت التجارب العالمية مدى قدرة هيئات دعم المقاولاتية على تشجيع التنمية الإقتصادية من خلال مساهمتها دعم حركة إنشاء المؤسسات الإقتصادية في مختلف القطاعات حسب متطلبات التنمية المحلية لكل منطقة.

المطلب الأول: الخدمات التي تقدمها هيئات المرافقة المقاولاتية

ارتكزت عمليات دعم ومرافقة المقاولات على ثلاثة محاور أساسية:

-الدعم المالي: لمعالجة مشكل عدم كفاية الأموال اللازمة عند انطلاق المشاريع.

-تطوير شبكات النصح والتكوين: في مجال إنشاء وتسيير المؤسسات الصغيرة...وغيرها.

-الدعم اللوجستيكي: توفير مقر لنشاط المقاول في محلات متاحة وخلال فترات زمنية محدودة

وخدمات إدارية مختلفة وذلك بشروط تحفيزية أقل تكلفة، بالإضافة إلى تقديم بعض النصائح البسيطة

وتقوم بهذه العمليات من خلال الإنفتاح على جميع شبكات الأعمال والهيئات الحكومية المختلفة

لتدعيم هذه الهيئات.

وعموما أظهرت الدراسات العلمية مجموعة من الخدمات التي يمكن أن تقدمها هيئات المرافقة

للمؤسسات الصغيرة، قبل وخلال وبعد إنشاء المؤسسة.

-الإستقبال: عند قدوم أي مقاول إلى هيئة المرافقة لأول مرة تقام معه جلسات أولى تسمى بالإستقبال

ويختلف شكل الإستقبال من هيئة لأخرى، حيث أن بعضها يكتفي بأول لقاء لتقديم بعض المعلومات

وتوجيه المقاول (حامل المشروع)، أما الأخرى فهي تقوم منذ اللقاء الأول تحليل وتقييم إمكانيات المشروع (شكل المشروع، المنتج، السوق...)¹.

وبالتالي خدمة الإستقبال تقوم في الأساس على التعارف بين كل من حامل المشروع والهيئة المرافقة، كما تسعى إلى معرفة حالة تقدم المشروع، احتياجات المشروع، التوفيق بين حاجيات هيئة الدعم ومتطلبات حامل المشروع.

وتختلف مدة وشكل الإستقبال من هيئة لأخرى، حيث يمكن أن تكون عبارة عن مقابلات و/أو مكالمات هاتفية دورية، أو عبارة عن مواعيد مستمرة، كما يمكن أن يكون استقبال حاملي المشاريع بشكل فردي أو جماعي، بالإضافة إلى ذلك فمدة الإستقبال متغيرة أيضا من موعد واحد إلى عدة مواعيد ومن بضع دقائق إلى عدة ساعات حسب أهمية ونوع المشروع.²

فعملية الإستقبال هي أول اتصال بين حامل المشروع وهيئة المرافقة، والتي يطغى عليها الطابع الإعلامي، حيث يتم فيه أخذ فكرة حول هدف المشروع وأهميته وكذلك وضعية صاحب المشروع وما هي طموحاته وما ينتظره، في المقابل تسعى هيئة المرافقة في هذه المرحلة إلى تسليط الضوء على الخدمات التي يمكن أن تقدمها لحامل المشروع، وإظهار أهمية المرافقة في نجاح واستمرار المشروع، ولذلك تحتاج هذه الهيئات إلى كفاءات مهنية وخبرات عالية في الميدان لاستقبال وتوجيه حاملي المشاريع، والإجابة على الأسئلة المختلفة للمقاولين الذين يختلفون في أهدافهم وطموحاتهم وفي أشكال المشاريع المقترحة.

¹-جواد نبيل، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، طبعة 4، سنة 2006، ص 185.

²-جواد نبيل، مرجع سابق، ص 185.

-**تنفيذ المشروع:** عندما يقرر المقاول إنشاء مؤسسة يعتمد على رصيده من المعارف والمهارات التي تلقاها خلال التكوين، تجربة أو مهارة، وبالتالي يستخلص فكرة، وعندما يجدها ينبغي عليه التأكد من ترابط مشروعه بمؤهلاته، ومعرفة الصعوبات التي تواجهه والمحفزات التي تدفعه نحو المقابلة.

وعندما يصبح المقاول متأكد من اختياره وستعمل الجهة المرافقة على مساعدته من التأكد من إمكانية تنفيذ هذا المشروع من خلال:

- تحديد الإختيارات الرئيسية للمشروع من خلالدراسة السوق (العرض والطلب، إمكانية إنجازه تجاريا)؛
-الإختيارات التقنية التي تتمثل في الموارد البشرية، الدراسة المالية (الإحتياجات، الموارد اللازمة، المردودية، ... إلخ)¹؛

-إختيار الصيغة القانونية تكون إما شركة أموال أو أشخاص، أو فتحها باسمه كشخص طبيعي؛
-القيام بدراسة تقنية-إقتصاديةالتي يمكن إعدادها من طرف الجهة المرافقة أو على الأقل تساعد المقاول على إعدادها؛

-وتقديم ملف المشروع من أجل التمويل، الذي يجب أن يكون كاملا ومختصرا ودقيقا وواضحا ومقتنع عند موافقة الجهة المرافقة على المشروع تبدأ مرحلة إنجاز المشروع، حيث يقوم المقاول بجمع الأموالالضرورية للتمويل .تهيئة المحلات، إقتناء التجهيزات و وضعها توظيفالمستخدمين.

عندما يقوم المقاول بالشروع في ممارسة نشاطه سيقوم بـ:

-التسجيل في السجل التجاري والإعلان عن الوجود لدى الضرائب؛

¹-جواد نبيل، مرجع سابق، ص 186.

-اكتشاف والتعود على عالم المقابلة ومحيطها؛

-والعمل بالوسائل والإجراءات التي ستسمح للمقابل بمراقبة الفعالية التجارية والإدارية لمشروعه.

كما ينبغي على المقابل ما يلي:

-إعداد قوائم مالية تبين وضعية نشاطاته التجارية ومشروعه¹؛

-مراقبة تطور نشاط المقابلة من خلال معاينة بعض مبادئ التسيير؛

-وتعلم كيفية التصرف بسرعة في حالة وجود صعوبات.

وفي مختلف خطوات تنفيذ المشروع تقوم الهيئة المرافقة بنصح و إرشاد المقابل و أحيانا تنظم

دورات تكوينية وندوات وورشات في مجالات مختلفة للمقابلين حتى يتمكنوا من تنفيذ وتسيير مشروعهم

بأحسن الطرق الممكنة.

المطلب الثاني: مراحل المرافقة المقاولاتية

في هذا المطلب سنتناول مختلف مراحل المقابلة و ما تتطوي عليها من خطوات و تسهيلات

التي تقدمها الهيئة المرافقة، وهذا من خلال الفروع التالية:

-قبل البداية في تنفيذ المشروع: إن هيئة المرافقة مكلفة بمجموعة من الصلاحيات والتي تقع على

عاتقها من أجل الإضطلاع بمهمتها على أحسن وجه، وهذه الصلاحيات يمكن تلخيصها فيما يلي:

-التوجيه والتشجيع من خلال الإستقبال الجيد للمقابل و مناقشة الفكرة معه ومحاولة إثرائها معه

وتحسينها، وتشجيع المقابل بتوجيهي نحو أحسن طريقة لتنفيذ مشروعه؛

¹-جواد نبيل، مرجع سابق، ص 187.

-دراسة المشروع من خلال جمع معلومات حول السوق و المنافسة وأذواق المستهلكين و ما مدى توفر المواد الأولية التي تدخل في عملية الإنتاج، و إذا ما كان على المقاول أن يستردها أو إذا كان بإمكانه شراؤها محليا، أيضا عليه تحديد تكلفة المشروع و كم يحتاج من تمويل؛

-والإعلام والتكوين المجاني إذ على الهيئة المرافقة أن توفر دورات تكوينية وورشات من أجل تحسين الرصيد المعلوماتي لدى المقاول وتجديده خاصة في مجال إستعمال التكنولوجيا من أجل تحسين الإنتاج، وأيضا إعطائه بعض مبادئ التسيير الإقتصادي من الناحية المالية والبشرية.¹

- **بعد انطلاق في تنفيذ المشروع:** لا تتوقف مهمة الهيئة المرافقة عند مساعدة المقاول المبتدئ في بلورة فكرته فقط بل تتعدى ذلك، إذ لهذه الهيئات مهام أخرى عند الإنطلاق الفعلي في تنفيذ المشروع، إذ عملية مرافقة المشروع تكون على مراحل عدة حتى يستطيع هذا المشروع الجديد البدء في العمل والإستمرار، نذكر من بين هذه المهام أهمها وهي:

-التشجيع والرقابة حيث تشجع المقاول على البدء في تنفيذ المشروع من خلال دراسة ملفه و نصحه حول التحسينات الممكن القيام بها على مشروعه، ومراقبة مدى التزامه بشروط هيئة المرافقة حتى يحصل على التمويل²؛

-المتابعة والتقييم لكل مرحلة من مراحل إنشاء المؤسسة لمعرفة المشاكل التي تواجه المقاول ومحاولة معالجتها، كما يمكن حتى التنبؤ بمشكلة و تساعد الهيئة المرافقة المقاول على تجاوزها؛

-وضمان المخاطر إذ لكل هيئة صندوق خاص بالتأمين حتى يتم التحيط من مختلف المخاطر التي يمكن أن تواجه المقاول.¹

¹-جواد نبيل، مرجع سابق، ص 188.

²-مثلا عليه التسجيل في صندوق خاص بضمان القروض المصغرة لدى هيئة مخصصة لذلك، والتسجيل في السجل التجاري وغير ذلك من الإجراءات القانونية الواجب الإلتزام بها.

تتميز هذه المرحلة بمجموعة من الخدمات التي تقدمها هيئات المرافقة تتمثل فيما يلي:

*إعداد وتشكيل ملف إنشاء المشروع: يتمثل في خطة عمل تتضمن: تقديم صاحب المشروع؛ وصف

المشروع، وصف السلعة أو الخدمة، السوق، رقم الأعمال، الوسائل التجارية، وسائل الإنتاج؛

* الملف المالي: جدول حسابات نتائج تقديري، الإحتياج في رأس المال العامل، خطة التمويل مخطط

الخزينة، الرسم على القيمة المضافة TVA ، عتبة المردودية؛

*البحث عن الوسائل المالية: (قروض، إعانات، مساعدات،...).

*القيام بالخيارات الجبائية، الاجتماعية، والقانونية؛

*والمرافقة يمكن أن تصل إلى غاية المساعدة في تخطيط وإنجاز خطوات إنشاء المشروع.

إن هذه الخدمات المذكورة موجودة في أغلب هياكل الدعم والمرافقة، إلا أن تنظيم هذه العمليات

يختلف من هيئة لأخرى، فهناك بعض الخدمات التي يمكن أن تقدم لحاملي المشاريع بشكل فردي أو

جماعي في حالة التدفق الهائل لحاملي المشاريع، وفي هذه الأخيرة يتم تحقيق الحد الأدنى من الأبعاد

الفردية(الخصوصية)، وذلك في شكل مواعيد فردية مع حاملي المشاريع.

وهناك اختلاف أيضا في الوقت المخصص لحامل المشروع ومدة تركيب المشروع فهناك بعض

الهيئات التي تخصص من عدة ساعات إلى مدة محدودة بالنسبة للمشاريع البسيطة حيث تتراوح مدتها

المتوسطة في حدود 10 ساعات، أما بالنسبة للمشاريع الأكثر تعقيدا يمكن أن تصل من 30 إلى 40

ساعة ومدة تركيب المشروع تكون خلال 15 يوم كحد أدنى ويمكن أن تصل إلى غاية سنة كاملة.

¹-جمال بوكروشة، أثر آليات الدعم على تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائردراسة حالة صندوق ضمان القروض

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة- بالقبة-، مذكرة ماستر، جامعة سعد دحلب البليدة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير تخصص:

اقتصاد وتسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائر 2012/2013، ص 33

-بعد الإنتهاء من تنفيذ المشروع: تهتم الهيئات المتخصصة في الدعم المالي كثيرا بهذه العملية، والسبب في ذلك بدون شك هو محاولة التحقق من إمكانية إسترجاع الأموال المقروضة، وعموما تتضمن المتابعة بعد الإنشاء مواعيد شهرية مع صاحب المشروع طوال السنتين الأوليتين، يتم فيها بحث العناصر التالية:

• التسيير: الخزينة، الوضعية المالية، تشكيل لوحة قيادة مالية؛

• الجانب التجاري: البحث عن الزبائن، الإتصال؛

• الرؤية الإستراتيجية؛

• وأسئلة مختلفة: العقود، المناقصات...إلخ.

وفي حالة وجود بعض المشاكل المحتملة في بعض المشاريع، يتم تنظيم مواعيد دورية مع صاحب المؤسسة لحل هذه المشاكل.

وهناك بعض الهيئات تقوم بتنظيم اجتماعات إعلامية كل شهرين أو ثلاثة أشهر يقوم بتنشيطها مختصون، تتمحور حول تسيير المؤسسات الصغيرة، طرق التوظيف، تأمين الممتلكات والأشخاص، الإعفاءات،...إلخ.¹

لكن في الواقع من الصعب توفير كل هذه الكفاءات في بعض هيئات المرافقة، بالإضافة إلى ذلك من الصعب إيجاد أشخاص يمتلكون معارف عميقة في كل هذه المجالات، وبالتالي فالمطلوب توفر المرافقين على المعارف الأساسية وبعض الخبرة الميدانية إن أمكن، للوصول في النهاية إلى الإجابة على انشغالات أصحاب المشاريع..

المبحث الثاني: عموميات حول أهم هيئات المرافقة في الجزائر

¹ - جمال بوكروشة، مرجع سابق، ص 35.

تركزت في الجزائر جهود عملية المرافقة المقاولاتية في مجموعة من الهيئات التي تسعى إلى توفير التمويل اللازم وتقديم التشجيع من خلال الحوافز الضريبية وشبه الضريبية لخلق المشروعات الجديدة وتعزيز استدامتها. وفي هذا السياق، قامت الحكومة الجزائرية باتخاذ عدة تدابير وإجراءات تهدف إلى تطوير القطاع المقاولاتي وتذليل العقبات التي تواجهه، وذلك من خلال إنشاء العديد من الهيئات والهيكل التي تهدف إلى ترقية المقاولات ومتابعتها عن كثب، بالإضافة إلى معالجة المشاكل والمعوقات التي قد تعترض طريقها. فيما يلي أبرز الهيئات التي تم إنشاؤها لتحقيق هذه الأهداف:

المطلب الأول: هيئات التمويل الكبير

-الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ-

أنشأت الوكالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-296 المؤرخ في 8 سبتمبر 1996 مقرها بمدينة الجزائر ولها 53 فرعا على المستوى الوطني، و تستهدف الشباب العاطلين عن العمل بين 19 و 35 سنة الذين يرغبون في إنشاء مشاريعهم الصغيرة الخاصة، وهو جهاز مهم خاصة أن 70% من العاطلين عن العمل هم دون سن 30 سنة، بالنسبة لشرط السن لحاملي المشاريع يمكن تمديدها إلى 40 سنة إذا كان المشروع المقترح يولد ما لا يقل عن ثلاثة وظائف دائمة، وتتمثل صيغ التمويل المقدمة في التمويل الثنائي أو الثلاثي.

-التمويل الثنائي:

يتعلق التمويل الثنائي بمستويين، المستوى الأول يكون مبلغ الإستثمار لا يتجاوز 5 مليون دينار جزائري، وتكون المساهمة الشخصية 75% أما مساهمة الوكالة 25%، كما يمنح للمقاول قرض بدون

فائدة، أما المستوى الثاني حيث مبلغ الإستثمار يكون من 5 مليون دينار جزائري إلى 10 مليون دينار جزائري، وتكون المساهمة الشخصية بنسبة 80% أما الوكالة فتساهم بنسبة 20%.

-التمويل الثلاثي:

يشمل هذا النوع من التمويل المساهمة المالية للمقاول بالإضافة إلى الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب عن طريق قرض بدون فائدة طويل المدى، وأيضا قرض بنكي يقوم البنك بمنحه عن طريق معدل فائدة معين يخفض جزء منه وتأخذه الوكالة على عاتقها ويتم ضمانه من قبل صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار القروض، يندرج ضمن التمويل الثلاثي مستويان هما:

-المستوى الأول يكون مبلغ الإستثمار لا يتجاوز 5 مليون دينار جزائري، وتكون المساهمة الشخصية 5%، مساهمة الوكالة 25% أما الباقي 70% فهي مساهمة القرض البنكي.

-المستوى الثاني ويكون مبلغ الإستثمار أكبر من 5 مليون دينار جزائري إلى 10 مليون دينار جزائري، وتكون المساهمة الشخصية من 8 إلى 10%، مساهمة الوكالة 20%، والباقي عبارة عن مساهمة القرض البنكي.¹

-الصندوق الوطني للتأمين على البطالة CNAC

هو هيئة حكومية أنشئت في سنة 1994 للتخفيف من العواقب الإجتماعية الناجمة عن التسريحات الجماعية للأجراء العاملين بالقطاع الإقتصادي والمقررة نتيجة لتطبيق مخطط التعديل الهيكليين تأسس بالمرسوم التنفيذي رقم 94- 188 المؤرخ في 6 جويلية 1994م، يعمل الصندوق على أداء مجموعة من المهام وهي عبارة عن مساعدات مالية وأخرى مجانية من أجل تقليص خطر البطالة الإقتصادية،

¹موقع الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب <http://www.ansej.org.dz/?q=fr/content/nos-statistique> تاريخ الإطلاع 2016/01/06

حيث يوفر أيضا المساعدة في إنشاء المؤسسات لكبار السن العاطلين عن العمل بين 30 و 50 عاما، بالشراكة مع وزارات ومؤسسات الدولة، تعمل CNAC على ضمان وتوفير جميع الظروف للتمكن من إنجاز المزيد من المشاريع، كما توفر أيضا خدمات أو مساعدات مالية تشبه إلى حد بعيد ما تقدمه ANSEJ (قرض ثلاثي بين المقاول، CNAC والبنك)، وكذلك المرافقة في جميع مراحل المشروع، وقد تطرق المرسوم التنفيذي رقم 02-04 إلى كل الشروط التفصيلية لذلك، حيث يمول الصندوق نشاطات إنتاج السلع والخدمات ويوجه بصفة أكثر عند اقتناء التجهيزات ويستخدم صيغة التمويل الثلاثي على مستويين، المستوى الأول عندما تكون قيمة الإستثمار أقل أو تساوي 5 ملايين دينار جزائري، والمستوى الثاني عندما تكون قيمة الإستثمار أكثر من 5 ملايين دينار جزائري، تقل أو تساوي 10 ملايين دينار جزائري، ويقدم الصندوق قروض بدون فائدة وإعانات لكراء محل لإيواء المؤسسة الصغيرة، يقدم الصندوق إعانة بمبلغ يقدر 500.000 دينار جزائري بدون فائدة لكراء محل لإيواء النشاطات المستقرة، أو لاقتناء مقاولات متقلبة بالنسبة للأنشطة غير القارة، ويساعد الصندوق حاملوا شهادة التعليم العالي على إنشاء مكاتب جماعية وفقا للصيغ السابقة كما يستفيدون من جمع حصص الحد الأقصى للإستثمار وفقا لعدد الشباب أصحاب المشاريع، وإرجاء لمدة ثلاث سنوات لتسديد القرض البنكي ولمدة سنة لدفع الفوائد البنكية، إعانة بمبلغ يصل إلى مليون دينار جزائري لكراء محل لإيواء المكتب الجماعي.

كما نشير إلى أن الهيئات السابقة تقدم تحفييزات جبائية عدة مثل إعفاء كلي للرسم على النشاط المهني، الضريبة على الدخل الإجمالي، الضريبة على أرباح الشركات، والرسم على القيمة المضافة عند شراء المواد الأولية لمدة 3 إلى 6 سنوات حسب منطقة النشاط، ويتم تمديدها عند توفير 3 مناصب عمل دائمة لمدة سنتين.

المطلب الثاني: هيئات التمويل المصغر

-الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM

تأسست هذه الوكالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-14 المؤرخ في 29 ذي القعدة 1424 الموافق ل 22 جانفي 2004، تتمثل مهمتها في تعزيز إنشاء المشاريع في المناطق الحضرية والريفية ومحاربة البطالة والفقر، وتشجيع بروز الأنشطة الاقتصادية والثقافية التي تولد الدخل في المناطق المرغوب تنميتها وتشجيع روح المقاول، والقروض المقدمة من خلال هذه الوكالة موجهة للأشخاص الذين يمتلكون أهلاً² ومعارف في مجال النشاطات. تشرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في إطار القرض المصغر على تسيير صيغتين للتمويل، إنطلاقاً من قرض مصغر لتأمين لقمة العيش بدون فوائد تمنحها الوكالة والتي لا تتجاوز 100.000 دج، وقد تصل إلى 250.000 دج على مستوى ولايات الجنوب، لتصل إلى قروض معتبرة لا تتجاوز 1.000.000 دج و التي تستدعي تمويلاً ثلاثياً مع إحدى البنوك.

- الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية في الجزائر (NESDA) :

الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية، هي هيئة حكومية ذات طابع خاص، موضوعة تحت وصاية وزارة اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة تمتد شبكة الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية عبر كافة تراب الوطن، وذلك عبر 51 وكالة ولائية و العديد من الفروع المحلية. تتكفل الوكالة بتسيير جهاز ذو مقاربة اقتصادية، يهدف الى مرافقة حاملي المشاريع لإنشاء وتوسيع مؤسسات مصغرة في مجال انتاج الخدمات والسلع، قصد خلق الثروة ومناصب عمل

تسعى الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية الى ترقية نظام بيئي للمقاولاتية الذي يحفز على إنشاء، تمويل وتطوير المؤسسات المُصغرة عالية الأداء، ذات صمود وتخلق قيمة مُضافة مستدامة للمواطنين وللوطن.

و يتمثل دورها في :

- التكوين : تكوين حاملي المشاريع حول اهم المهارات المتعلقة بالمقاولاتية من الجانب النظري و التطبيقي.

- المرافقة : مرافقة حاملي المشاريع في كل مراحل انشاء المؤسسة المصغرة.

- الدعم المالي: دعم حاملي المشاريع في تمويل انشاء و توسيع المؤسسات المصغرة.

و من اهم معايير الانتقاء هي :

- السن القانوني :يجب أن يتراوح سن حامل المشروع ما بين 18 و 55 سنة

- المستوى و التدريب :شهادة أو مؤهل مهني و/أو امتلاك معرفة ومهارات معرفية مُعترف بها

وموثقة بواسطة شهادة أو اعتراف مهني آخر بالإضافة الى شهادة تكوين على مستوى مركز

تطوير المقاولاتية

- عدم الاستفادة من إعانة لإستحداث نشاط ما من مختلف أجهزة الدعم

- تقديم مساهمة مالية شخصية مُطابقة لأحد صيغ التمويل المختارة

-النتائج التي حققتها هيئات المرافقة في الجزائر-

سخرت الدولة عدة إمكانيات من أجل دعم المقاولات، وحتى نتمكن من تقييم أثر المرافقة المقاولاتية في الجزائر سنعتمد على النتائج التي حققتها من ناحية خلق المقاولات لأن دراستنا هذه تندرج تحت محور تقييم دور هيئات المرافقة والدعم في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

نتائج الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ

ساعدت هذه الوكالة العديد من الشباب على إنشاء مؤسساتهم وتجسيد فكرة مشروعهم، والجدول التالي يبين تطور عدد الم.ص. وم المنشأة في الفترة الممتدة بين 2008 و2015:

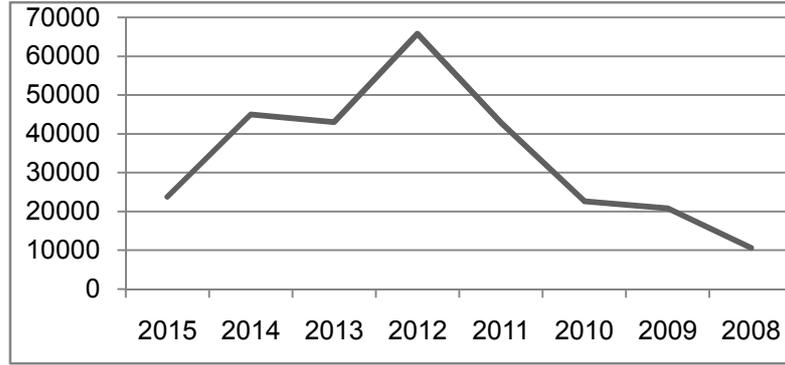
الجدول رقم (03): حجم الم.ص. وم المنشأة من 2008 إلى 2015 لوكالة ANSEJ

السنة	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	المجموع
حجم الم.ص. وم	10.634	20.848	22.641	42.832	65.812	43.039	45.000	23.800	274.606
نسبة الزيادة		96%	9%	89%	54%	35-	5%	47-	

المصدر: موقع الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب-<http://www.ansej.org.dz/?q=fr/content/nos-statistique> تاريخ الإطلاع 2016/01/06

نلاحظ من الجدول أن عدد المقاولات قد تزايد من سنة لأخرى، إذ نجد أن عدد المقاولات من سنة 2008 إلى سنة 2009 زاد بنسبة 96%، أما في السنة الموالية فكانت 9% لتصل في سنة 2011 نسبة 89%، ثم نرى في سنة 2012 أن نسبة الزيادة كانت 54%، ثم في سنة 2013 نلاحظ انخفاض بنسبة 35% ليلها انخفاضات أخرى سنة 2014 و2015. والمنحنى الموالي يوضح أكثر تزايد وانخفاض المقاولات في الفترة 2008-2015:

شكل رقم (01):تطورالم.ص.وم المنشأة بين 2008-2015 لوكالة ANSEJ



المصدر: من إنجاز الأستاذة حسب معلومات الجدول رقم (03)

يمكن إرجاع سبب ارتفاع عدد المقاولات من 2009 إلى 2010 إلى تسهيل عملية التمويل والدعم الحكومي بسبب الانتخابات الرئاسية لسنة 2010 وهذا لكسب طبقة الشباب الذي كانت تبلغ نسبة بطالته 10.2% وتعتبر أكبر زيادة مسجلة ويمكن أن نرجع ذلك إلى تمكن الوكالة من تقنيات المرافقة وتوفير لديها الوسائل الكافية من أجل تقديم خدماتها على أحسن وجه وتشجيع الشباب على التوجه المقاولاتي، أما سنة 2011 فالسبب هو الحالة الأمنية التي كانت تمر بها الجزائر إثر الاحتجاجات الشعبية بعد ارتفاع كبير في أسعار المواد الإستهلاكية وانتشار البطالة، حيث بلغت نسبة التضخم 4% والبطالة 9.8%، ولتجنب تفاقم الوضع الاجتماعي في الجزائر استمرت الحكومة في تسهيل ودعم إنشاء المقاولات خلال سنة 2012 أين بلغت نسبة الزيادة ذروتها كما يظهر ذلك في المنحنى، أما عن سنة 2013 فنلاحظ أن النسبة قد انخفضت بنسبة 35% وهذا لتوجه الدولة إلى محاربة مشكلة السكن وفتحها لمشاريع "عدل 2013" وإتمامها لمشاريع "عدل 2001 و 2002" مما قلل من دعمها لإنشاء الم.ص.وم، وتخفض نسبة الزيادة مرة أخرى في سنة 2014 لتصل إلى 5%، وسنة 2015 لتصل إلى -35% ويرجع السبب إلى انخفاض سعر برميل البترول من 120 دولار أمريكي إلى 31 دولار أمريكي في ديسمبر 2015، وأيضا السياسة الجديدة المتمثلة في توجيه الشباب نحو مشاريع "منتجة

للثروة مثل الفلاحة، الصناعة، الصناعة التقليدية، وكذا التكنولوجيات الحديثة، وتسعى الوكالة إلى تمويل إنشاء 60.000 مقالة سنة 2016 وتخفيض فترة دراسة الملفات والرد إلى 15 يوم.

نتائج الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM

فيحقيقة الأمر نشاط الوكالة لمينطلق فعليا علأرضالواقعا لافيسنة 2005،

ومنذ ذلك الوقت تقدمت الوكالة بقرض مصغر قبا أنواعها المختلفة عبر كامل ولايات الوطن وساعدت في إنشاء العديد من المقاولات والمشاريع، وفيما يلي جدول يوضح حصيلة نشاط الوكالة:

الجدول رقم (04): عدد الم. ص. وم المنشأة بين 2008-2015 لوكالة ANGEM

توزيع المؤسسات حسب قطاع النشاط								المؤسسات المنشأة
المجموع	الصيد البحري	تجارة	الصناعة الصغيرة التقليدية	الخدمات	البناء والأشغال العمومية	الصناعة الصغيرة	الزراعة	
359.726	633	012.2	215.127	062.152	226.61	145.277	106.066	عدد المقاولات المنشأة
%100	%0,09	%0,28	%17,55	%20,94	%8,43	%38,11	%14,60	النسبة (%)

المصدر: موقع الوكالة الوطنية لتسيير القرض

المصغر:

<file:///C:/Documents%20and%20Settings/bureau/Bureau/these%2014/%D8%A7%D9%84%D9%82%D8%B1%D9%88%D8%B6%20%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%85%D9%85%D9%88%D8%AD%D8%A9.html>
تاريخ الإطلاع 2016/01/06

من خلال معطيات الجدول السابق بلغ العدد الإجمالي للمقاولات المنشأة 726.359 ما بين 2008 إلى

غاية 2015، موزعة على مختلف القطاعات حيث كانت لأفضلية لقطاع الصناعة الصغيرة باستحوادها على نسبة

38,11% يليه قطاع الخدمات 20,94% ثم قطاع الصناعة التقليدية بنسبة 17,55% والزراعة بنسبة

14,60% ، أما قطاع التجارة والصيد البحري واحتلال المرتبة الأخيرة بنسبة 0,28% و 0.09% علنا التوالي،

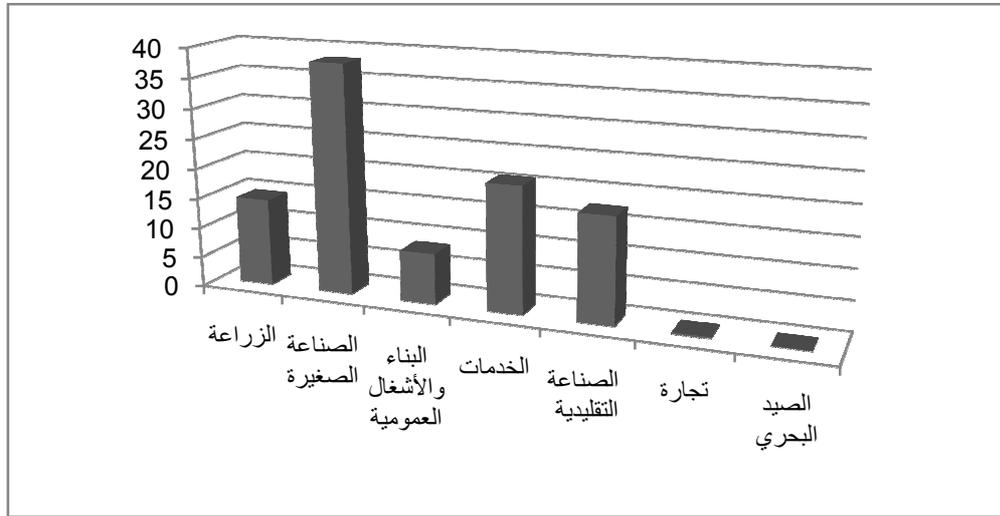
أما حصيلة القروض الممنوحة من طرف البنوك كإطار التمويل لثلاثين قدرت بـ 29.000 قرض نهاية

2015، وتعتبر هذا الحصيلة ضعيفة مقارنة بالتمويل لثلاثين وهذا ما يدل علنا البنوك الجزائرية غير متحمسة في تمويل مثل هذا

هالمؤسسات بسبب المخاطرة التي يتحملها البنك عند تمويله هذا النوع من المقاولات، وللتوضيح أكثر

فمنا يتمثل الجدول السابق في الشكل التالي:

الشكل رقم (02): تطور الم. ص. وم حسب كل قطاع بين 2008-2015 لوكالة ANGEM



المصدر: من إنجاز الأستاذة حسب معلومات الجدول رقم (04)

يمكن إرجاع سبب استحواذ قطاع الصناعات الصغيرة على أكبر عدد من المؤسسات هو تشجيع

الوكالة لهذا القطاع، أي انتهاجها لسياسة تشجع الصناعات وأيضا لأن 49% من المقاولين الممولين

مستوى تعليمهم متوسط لكنهم تعلموا مهنة إما من آبائهم أو من خلال التكوين المهني وأرادوا فتح

مؤسستهم الخاصة.¹

¹ موقع الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر:

<file:///C:/Documents%20and%20Settings/bureau/Bureau/these%2014/%D8%A7%D9%84%D9%82%D8%B1%D9%88%D8%B6%20%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%85%D9%86%D9%88%D8%AD%D8%A9.ht>

ml تاريخ الإطلاع 2016/01/06

نتائج الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة CNAC

كما ذكرنا سابقا يمول هذا الصندوق العاطلين عن العمل الذين يبلغون من العمر بين 30 و 50

سنة، ونقدم الجدول التالي الذي يبين تطور عدد المشاريع الممولة:

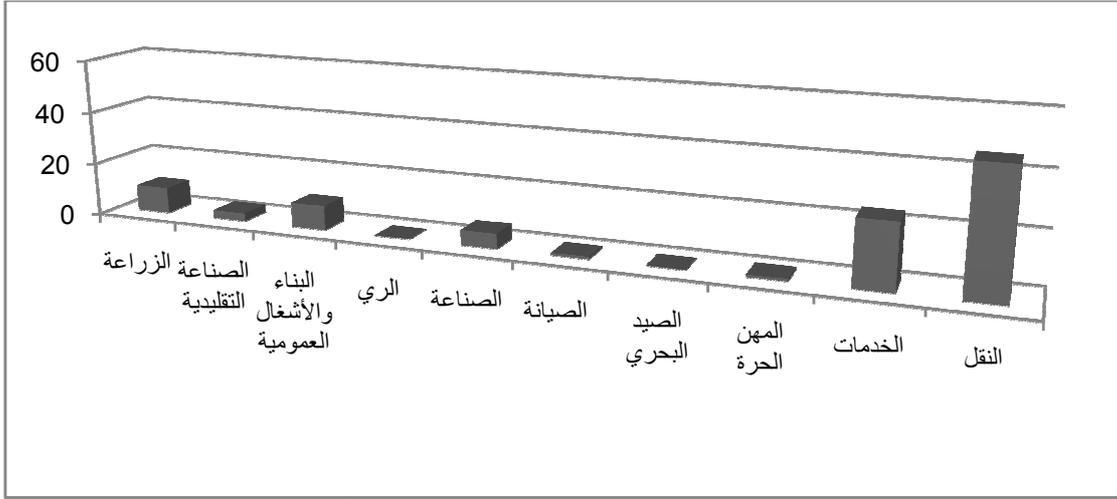
الجدول رقم (05): عدد الم. ص. وم المنشأة بين 2008-2015 لوكالة CNAC

قطاع النشاط	الزراعة	الصناعة التقليدية	البناء والأشغال العمومية	الري	الصناعة	الصيانة	الصيد البحري	المهن الحرة	الخدمات	النقل	المجموع
عدد المقاولات الممولة	10.806	3.350	10.120	200	6.210	1025	256	986	26.260	49.951	109.164
النسبة	9,89	3,06	9,27	0,18	5,68	0,93	0,23	0,90	24,1	45,76	100

المصدر: من إنجاز الباحثة حسب: النشرة الإحصائية رقم 23 الصادرة في ديسمبر 2013 المنشورة على موقع <http://www.industrie.gov.dz/?Bulletin-de-veille-statistique> تاريخ الإطلاع: 2015/12/11، إحصائيات 2014 و 2015 وثيقة داخلية للصندوق الوطني للتأمين على البطالة.

ما يبينه هذا الجدول أن قطاع النقل (سواء السلع أو المسافرين) حاز على أعلى نسبة من التمويل حيث قدرت 45,76% لتليها نسبة قطاع الخدمات التي قدرت 24,1%، لتحل كل الزراعة، البناء والأشغال العمومية المرانتب التي تليها بنسب 9,89% و 9,27% على التوالي، والصناعة أخذت نسبة 5.68% ولم تأخذ قطاعات الري، الصيانة، الصيد البحري والصناعة التقليدية إلا نسب صغيرة، ولتوضيح الجدول بشكل أحسن نقدم الشكل الموالي:

الشكل رقم (03): تطور المقاولات حسب كل قطاع بين 2008-2015 لوكالة CNAC



المصدر: من إنجاز الأستاذة حسب معلومات الجدول رقم (05)

ومما سبق نستطيع تفسير إرتفاع نسبة المشاريع الممولة في قطاع النقل بسبب طبيعة المقاولين المتقدمين للوكالة من أجل الحصول على المرافقة، إذ معظمهم لا يمتلك مستوى تعليمي عالي ولا مؤهلات، فيتجهون إلى نشاط لا يتطلب مهارات فكرية وتقنية عالية، وقامت الوكالة بتوجيه من الدولة بتجميد تمويل قطاع النقل منذ سنة 2011، وقطاعات أخرى كالمخابز وصناعة الحلويات ومحال تنظيف الملابس وكذا مؤسسات التنظيف نتيجة للظروف الإقتصادية وحتى لا تكون لهذه المؤسسات تراكمات مالية مع البنوك وذلك منذ 2014.

تشخيص هيئات المرافقة في الجزائر

تكلنا من خلال هذه الدراسة على هيئات المرافقة الموجودة في الجزائر ومساهمتها في إنشاء وتطوير الم. ص. وم، في هذا الجزء من الدراسة سنتكلم عن أهم نقاط قوة وضعف هيئات المرافقة في الجزائر والآليات التي تستخدمها.

نقاط قوة هيئات المرافقة

من خلال دراستنا استنتجنا أن هيئات وآليات المرافقة في الجزائر تتسم بالعديد من نقاط القوة،

نذكر أهمها فيما يلي:

-توفر موارد مالية وتحفيزات جبائية هامة؛

-مواقع انترنيت خاصة بهذه الهيئات متوفرة، تتميز بالسهولة وتزخر بالمعلومات التي تهتم كل مقاول أو

حامل لفكرة مشروع لتنفيذ فكرته؛

-بدءا من سنة 2015، أصبحت كل من الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب والوكالة الوطنية لتسيير

القرض المصغر تقدم تكوينا في مجال المقاولات وتسيير المؤسسات الصغيرة، للمقولين الذين قبلت

مشاريعهم؛

-استطاعت هذه الوكالات من مساعدة عدة شباب حاملي لمشاريع على تجسيد أفكارهم في الواقع،

وذلك بتقديم الدعم المالي والجبائي لإنشاء مؤسساتهم؛

-توزع هذه الوكالات على المستوى الوطني، مما جعلها أقرب للشباب؛

-وتنظيمها لعدة أيام مفتوحة على هذه الهيئات للتعريف بها؛

-والتقرب من الجامعة من خلال إنشاء دار للمقاولاتية في كل جامعة على مستوى التراب الوطني.

-نقاط ضعف هيئات المرافقة

من خلال هذه الدراسة التي اهتمت بتقييم هيئات دعم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في

الجزائر، توصلت إلى أن هناك نقص في فعالية هيئات دعم المقاولاتية ومرافقة المؤسسات الصغيرة

والمتوسطة في الجزائر وهذا يعود أساسا إلى عدم وضوح أهداف هذه الهيئات، ففي الوقت الذي تركز

عملية المرافقة المقاولاتية على ضرورة إنجاح المشاريع المنبثقة في إطار هذه الهيئات، فالدولة تهدف بالدرجة الأولى إلى محاربة البطالة وذلك بالسماح لأكثر عدد من الشباب من إنشاء مؤسسات صغيرة، وهذا ما أثر على فعالية هيئات المرافقة فهي لا تركز كثيرا على تفعيل عمليات المرافقة من أجل إنجاح هذه المشاريع الصغير، ومنه نذكر أهم نقاط الضعف التالية :

-التركيز على تقديم الخدمات المالية(التمويل، ضمان القروض، الامتيازات الجبائية،... وغيرها)، وبالرغم من ذلك فهي لا تؤثر بقوة على البنوك في منح القروض للشباب، حيث لا تزال عمليات التمويل تخضع لنفس الآليات البيروقراطية من ضمانات ومحسوبة وغيرها؛

-التركز على الجوانب الإدارية حيث شبت هذه بالإدارات العامة البيروقراطية علاقاتها مع الزبائن حاملي المشاريع لا تتعدى إعداد وتسليم الملفات، بالرغم من أن من أهدافها تسهيل الإجراءات الإدارية لحاملي المشاريع مع مختلف المؤسسات الفاعلة في ذلك؛

-مركزية صنع القرار في هذه الهيئات وهذا يمكن أن يؤدي إلى عدم استغلال العديد من الخصائص التنموية المحلية، لأن هذه الإستراتيجية لا تأخذ بعين الاعتبار الخصائص التنموية لبعض المناطق رغم نص القوانين على اللامركزية؛

-عدم القدرة على توجيه استثمارات الشباب نحو المشاريع المنتجة للثروة وضعف عمليات التحسيس، حيث نلاحظ تزايد عدد المؤسسات المصغرة في قطاع النقل وبعض النشاطات غير المنتجة للثروة على حساب القطاع الصناعي والزراعي غالبا؛

-عدم استجابة التمويل المقدم لمتطلبات غالبية الشباب الجزائري المسلم الذين يطالبون بقروض بدون فائدة لتمويل المشاريع مما يحد من عدد المشاريع؛

-ضعف خدمات المرافقة خلال وبعد الإنشاء التي تقدمها هذه الهيئات لأصحاب المؤسسات، مما يؤدي إلى توقف العديد من المشاريع عن النشاط؛

-افتقاد هذه الهيئات لأفراد متخصصين في مجال المرافقة مما يحد من فعالية المجهودات التي تقوم

بها هذه المؤسسات في هذا المجال؛

-وإن أكبر عائق يواجه هذه الهيئات هو افتقاد غالبية حاملي المشاريع للروح والفكر المقاولاتي بمفهومه

الحقيق الذي يرتكز على مزيج من الإبداع والمخاطرة الخصائص القيادية، ونقص تكوينهم في المجال

المقاولاتي.

المحاضرة السابعة : المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

1- تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

يمثل تحديد تعريف شامل ودقيق لهذا المؤسسات خطوة رئيسية في طريق معالجة هذا الموضوع، خاصة وأن تحديد هذا التعريف يشكل عائقا كبيرا أمام مختلف الأطراف المهتمة بهذا القطاع ، إذ تحمل عبارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في مضمونها مفهوم الحجم مما يجعلنا نفرق بين مؤسسة صغيرة ومتوسطة وأخرى كبيرة من خلال معايير كمية كعدد العمال، رأس المال المستثمر، حجم الانتاج وقيمة الانتاج، الطاقة الإنتاجية، القيمة المضافة ، إضافة إلى معايير أخرى، وكذا معايير نوعية تتمثل في المسؤولية ، الملكية ، الإستقلالية ، حصة المؤسسة من السوق إذ تسمح بإبراز خصائص كل نوع من المؤسسات .

ونظرا لإختلاف التعاريف بين مختلف الدول و الهيئات الدولية سوف نكتفي بتعريف المشرع الجزائري(1) الوارد في القانون رقم 01-18 مؤرخ في 27 رمضان عام 1422 هـ الموافق 12 ديسمبر سنة 2001 م المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، فحسب المادة الرابعة من نفس القانون تعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع و / أو الخدمات التي :

تشغل من 1 إلى 250 شخصا.

لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي ملياري (2) دينار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية خمسمائة (500) مليون دينار.

تستوفي معايير الإستقلالية.

كما أشارت المادة الخامسة من نفس القانون إلى تعريف المؤسسة المتوسطة بأنها مؤسسة تشغل ما بين 50 إلى 250 شخصا ،و يكون رقم أعمالها ما بين مائتي(200) مليون وملياري(2) دينار أو يكون مجموع حصيلتها السنوية ما بين مائة(100) وخمسمائة(500) مليون دينار .

أما المادة السادسة فعرفت المؤسسة الصغيرة بأنها مؤسسة تشغل ما بين 10 إلى 49 شخصا ،و لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي مائتي (200) مليون دينار مليون أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية مائة(100) مليون دينار .

بينما تعرضت المادة السابعة إلى تعريف المؤسسة المصغرة بأنها مؤسسة تشغل من عامل (1) إلى تسعة(09) عمال و تحقق رقم أعمال أقل من عشرين(20) مليون دينار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية عشرة ملايين دينار، وبهدف زيادة التوضيح نلخص ما تضمنه القانون رقم 01-18 و وفق لما تضمنته المواد 5، 6 و 7 في الجدول التالي :

الجدول رقم 01 : تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب المشرع الجزائري

طبيعة التصنيف	عدد العمال	رقم الأعمال (الوحدة : دج)	الحصيلة السنوية (الوحدة : دج)
- مؤسسات متوسطة	من 50 إلى 250 عامل	من 200 مليون إلى 2 مليار	من 100 مليون إلى 500 مليون
- مؤسسات صغيرة	من 10 عمال إلى 49 عامل	أقل من 200 مليون	أقل من 100 مليون

أقل من 10 مليون	أقل من 20 مليون	من عامل واحد إلى 9 عمال	مؤسسات مصغرة
-----------------	-----------------	----------------------------	-----------------

المصدر : [/https://www.industrie.gov.dz/soutien-pme](https://www.industrie.gov.dz/soutien-pme)

وعلى الرغم من أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الإقتصاد الوطني وحسب إحصائيات وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الحرفيين فإن مجموع هذه المؤسسات الموجودة حتي سنة 2007 تشغل أكثر من 14% من عدد السكان بالنسبة لنفس السنة ، إضافة إلى أن حوالي 72% من هذه المؤسسات هي خاصة و الجدول التالي يلخص تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كمايلي :

الجدول رقم 02 : تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية حسب قطاع النشاط ما بين

2009 - 2002

2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	السنوات	
								العدد	طبيعة PME
408155	309578	293946	269806	245842	225449	207949	189552	العدد	خاصة
71,50	71,65	71,53	71,61	71,72	72,04	72,06	72,39	%	
598	637	666	739	874	778	788	788	العدد	عمومية
0,11	0,15	0,16	0,2	0,25	0,25	0,27	0,3	%	
162085	121853	116347	106222	96072	86732	79850	71523	العدد	حرفية
28,39	28,2	28,31	28,19	28,03	27,71	27,67	27,31	%	

570838	432068	410959	376767	342788	312959	288587	261863	المجموع
--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	---------

Source :D'après ministère de la PME et de l'artisanat

1-2- أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مستوى الإقتصاد الجزائري :

تشهد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السنوات الأخيرة إهتماما منقطع النظير على المستويين الوطني و الدولي ، حيث إنعكس ذلك في النمو الكثيف و الواسع في تطور أعداد هذه المؤسسات في جميع دول العالم ذلك أنها أدركت أهمية وقدرت هذه المؤسسات على تحقيق عوائد إقتصادية مجدية وعالية مما ينجم عنه تحويل إلى قوى عمل حقيقية منتجة من خلال إنخراطها في حركة الإنتاج و بالتالي يتجسد في المساهمة في تحقيق الإستخدام الأمثل للموارد المحلية ، كما لها دورا ملحوظا في زيادة الناتج المحلي الإجمالي ، الصادرات ،التجديد والإبتكار علاوة على دورها التكاملي مع المؤسسات الكبيرة ،إذا من هنا نقوم بعرض أهم النقاط التي تبرز دورها وأهميتها وذلك كمايلي :

- تشكل نواة للمؤسسات الكبيرة

- قدرتها على خلق فرص عمل متنوعة وبتكاليف رأسمالية منخفضة ذلك راجع لطبيعة الإجراء الانتاجي المستخدم حيث أسلوب الانتاج كثيف العمل خفيف رأس المال ، فضلا عن تواضع مؤهلات العمالة المطلوبة مما يعزز دورها في إمتصاص البطالة التي في الأغلب تتصف بتدني مستواها التعليمي و المهني ، كما تجدر الإشارة أيضا أن ما ميز التشغيل في هذه المؤسسات للنمو المنتظم راجع إلى زيادة عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي هياكلها أقل من 50 عاملا وتوسيع أخرى بفعل برامج الدعم الحكومية .

- قدرتها على التكيف في المناطق النائية الأمر الذي يمكنها من الحد من ظاهرتي الفقر و البطالة في هذه المناطق و ما ينجم عنه من الهجرة إلى المدن وذلك بتثبيت السكان في إقامتهم الأصلية .

- تتميز بالمرونة في مواجهة التقلبات الإقتصادية

- تساعد على زيادة الدخل الوطني خلال فترة قصيرة نسبيا، لأن إنشاء هذالمؤسسات يتم خلال فترة

أقل مقارنة مع المؤسسات الكبيرة وبالتالي فهي تدخل في دورة الإنتاج بشكل أسرع

- تحقيق التنمية المتوازنة جغرافيا بين مختلف المناطق و تقليص أوجه التفاوت في توزيع الدخل و

الثروة بين الريف و المدن ، و مساهمتها في إعادة التوزيع السكاني و خلق مجتمعات إنتاجية جديدة

في المناطق النائية و الحفاظ على البيئة في المدن الكبيرة على وجه الخصوص .

- المساهمة في معالجة بعض الإختلالات الإقتصادية كالإختلال بين الإدخار والإستثمار حيث

تعانيالدول النامية من إنخفاض معدلات الإدخار والإستثمار و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تعمل

على علاج ذلك نظرا لانخفاض تكلفة إقامتها مقارنة مع المؤسساتالكبيرة ، أيضا بالنسبة لعلاج جزئي

للإختلال الحاصل في ميزان المدفوعات بدرجات متفاوتةمن خلالتصنيع السلع المحلية بدلا من

استيرادها وتصدير السلع الصناعية .

- تعتبر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة موقعا مهما لتنمية مهارات الرياديين الضرورية لنمو أي

اقتصاد معاصر، فالإقتصاد الذي تهيمن عليه شركات كبيرة و بيروقراطية لا يوفر فرصا كهذه(2)

- دعم سياسات الإكتفاء الذاتي على الأقل في بعض السلع و الخدمات و التقليل من الإسايراد و

تحسين الصادرات و المساهمة الفعلية في دعم الناتج القومي(3).

3-1- المعوقات التي تواجه تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة : من المهم أيضا إلى جانب التعرف على دور و أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التطرق في المقابل إلى العوامل التي تمثل عائق يحول دون تقدمها وتطورها ، وذلك للمساعدة في تقديم مقترحات عملية بشأنها سواء بالنسبة لأليات لإنشائها أو فيما يتعلق بتنميتها ، وفيما يلي أهم الصعوبات التي تواجهها هذه الشريحة من المؤسسات(4):

- عدم وجود مؤسسة مستقلة تعني بشؤون المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
- الإعتماد على العمالة الوافدة وعزوف العمالة الوطنية عن العمل في الشروعات ذات الطابع الإنتاجي

- المعاناة من المشاكل التسويقية الضاغطة خاصة فيما يتعلق بمنافسة المنتج الأجنبي سواء على مستوى الأسواق الداخلية أو الخارجية
- عدم وجود برامج لإرشاد الخرجين و الباحثين عن العمل إلى المشاريع المجدية و المطلوب الإستثمار فيها .

- صعوبة حصول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على التمويل المطلوب من قبل المؤسسات المالية و في حال الحصول على مثل هذا التمويل فإن كلفته مرتفعة وتفق في كثير من الأحيان العائد على الإستثمار .

- نمو القطاع غير الرسمي و المتمثل في أنشطة كثيرة كالمسوق الموازية و المداخل الطفيلية
- تراكم ديون المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وعجزها عن التسديد

- عدم وجود إرتباط وتكافل بين المؤسسات الكبيرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسبب إنعدام المعلومة وضعف تدفقها(5).

كما أن إحتمال فشل هذه المؤسسات وخاصة في السنوات الأولى لإنشائها تكون عالية ، وذلك ما أراجعه العديد من الباحثين و الدارسين لهذا الموضوع إلى مجموعة من الأسباب كمحدودية الموارد المالية ، الإدارة غير المؤهلة لتعامل مع التقلبات الإقتصادية ، الاستقرار المالي ...إلخ ، وعليه يمكننا التعرض إلى هذه الأسباب في النقاط الرئيسية التالية(6):

نقص الخبرة : على الأشخاص الذين يفكرون في إنشاء مشروع صغيرة أن يتأكدوا من توفر الخبرة الكافية لديهم في مجال العمل الذين يرغبون الخوض فيه ، حيث تتمثل الخبرة حول طبيعة العمل الحد الفاصل بين النجاح والفشل في المشروع

الإفتقار إلى التخطيط الإستراتيجي : العديد من أصحاب المشاريع الصغير يهملون التخطيط الإستراتيجي لإعتقادهم بعدم ضرورته للمشروعات الصغيرة ، إذ بدونه سيؤدي إلى فشل المشروع في القدرة على البقاء والاستمرار وبالتالي عدم القدرة على تحقيق القوة التنافسية في السوق والمحافظة عليها .
عدم كفاءة الإدارة : عدم توفر الخبرة الكافية أو عدم القدرة على إتخاذ القرار تعتبر من المشاكل الأساسية المسببة لفشل المشروعات الصغيرة ، فقد لا تتوفر لدى صاحب المشروع القدرة و الخبرة الكافية على العمل بنجاح بإفتقاره إلى المواصفات القيادية المطلوبة .

المسؤولية الكاملة : أصحاب المشروع لهم السلطة والمسؤولية الكامل، فهم في بعض الأحيان يواجهون بعض المواقف التي تتطلب منهم إتخاذ قرار بشأها ولايمتلكون المعلومات والخبرة الكافية التي تؤهلهم لإتخاذ قرارات تتعلق ب حياة المشروع في حالة عدم استشارة الآخرين والأخذ بآرائهم

سواء تسيير الرصيد النقدي : بالإفراط في التخزين أو الإفراط في المصاريف الاستثمارية وكذا

التشغيلية ، بالإضافة إلى سوء إدارة الائتمان وانعدام السيولة النقدية

التحديات المحيطة بها :تتمثل في سوء إختيار موقع البيع وإهمال المنافسين وإهمال التغيرات البيئية .

إن المراجعة السريعة والدقيقة لهذه المعوقات يقودنا إلى فكرة أساسية مفادها عظم حجم الإجراءات

والسياسات التي يتوجب على الحكومة إنتهجها لإزالة هذه المعوقات وذلك منخلال توفير المتطلبات

اللازمة لدعم ومساندة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كخطوة أولى لتحقيق التنمية الاقتصادية.

المحاضرة الثامنة تجارب دولية في المقاولاتية

توجد العديد من التماذج الناجحة في مجال المقاولاتية في العديد من الدول منها المتقدمة و منها السائرة نحو النمو، و المتتبع لهذه النماذج سيرى أن أغلب تلك الدول ركزت على ما يسمى بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة لتجسيد فكرة المقاولاتية و المساهمة في تحسين الاقتصاد و تسريع نموه، لذلك سيتم في هذه المحاضرة عرض التجربة الأمريكية في مجال المقاولاتية

- التجربة الأمريكية:

يُقام في الولايات المتحدة الأمريكية أسبوع من كل عام يسمى "أسبوع المقاولات" لتحفيز الشباب على ممارسة العمل المقاولاتي، حيث تقام من خلاله العديد من الأنشطة والفعاليات مثل: تمارين المحاكاة، وألعاب على الإنترنت، ومسابقات خطة العمل، وبرنامج الضيف المحاضر، وورش عمل مختلفة، ومنتديات محلية لأنشطة المقاولات.

كما أن الحكومة الأمريكية تقوم بتصميم مواقع تعليمية على الإنترنت تتيح التعرف على قدرات الطلبة، والتفاعل مع المعلمين المختصين لاستكشاف قدرات الطلبة الريادية ومهاراتهم. كما يوجد في الولايات المتحدة العديد من المراكز الريادية التي تقدم برامج تعليمية وتدريبية للأجيال الجديدة من الرياديين، والتي تقدم المساعدة للرجال والنساء خصوصاً في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، كالتقنيات الجديدة المتطورة والناجحة والذين ينون إنشاء شرك، والقيام بالعديد من الدراسات والأبحاث العلمية الخاصة بتطوير المشاريع الجديدة.

كما أن الحكومة الأمريكية تقوم بحملات إعلامية واسعة تستهدف الشباب من مختلف الأعمار لتشجيعهم على المقاولات والعمل الحر من أجل خلق الاستعداد والتوجه للعمل المقاولاتي وخلق فرصة

عمل وليس البحث عن مهنة أو وظيفة في أجهزة الدولة، وتعتمد هذه الحملات الإعلامية على سرد القصص الحقيقية للرياديين ورجال الأعمال المعروفين في بيئة الأعمال.

وتقدم الجامعات الأمريكية برامج تعليمية متكاملة في تخصص المقاولات، كما تقوم بإعطاء مساقات علمية عديدة في هذا الصدد. ولقد قادت الجامعات الأمريكية العديد من الجامعات الأخرى في العالم لمنح وتعليم المقاولات، حيث يعود الفضل في فتح أول مساق علمي حديث ومتطور في المقاولات جامعة جنوب كاليفورنيا كأول جامعة تطور هذا التخصص في 1971 ثم تبعتها الجامعات الأمريكية الأخرى والجامعات الأخرى في العديد من دول العالم.

تقوم العديد من الجامعات الأمريكية بتنظيم مسابقات تهدف إلى تشجيع روح المقاولات بين الطلاب، حيث يقدم معهد ماساتشوستس جائزة قيمتها 50 ألف دولار أمريكي، ويستهدف الباحثين والطلاب على حد سواء، ويشترط المعهد أن يكون كامل الفريق الخاص بالمشروع ملتزمًا بالمعهد بصفة دوام.

2. التجربة الأوروبية (فرنسا)

النظام الفرنسي لدعم المقاولاتية: تم تأسيس "BPI France" البنك الفرنسي للاستثمار) لتقديم دعم مالي وتقني للشركات الناشئة والمشروعات الصغيرة. كما يوجد العديد من البرامج الحكومية التي تشجع على تأسيس الشركات الصغيرة¹

المسرعات الريادية: توفر فرنسا أيضًا برامج مسرعات مثل "Station F" في باريس، الذي يعد أكبر حاضنة للمشاريع في العالم، ويهدف إلى ربط رواد الأعمال بالخبراء والمستثمرين².

1-"BPI France - Supporting Innovation and Growth" – BPI France.

2-"Station F: The World's Largest Startup Campus" – Station F Official Website.

3. التجربة الصينية:

التوجه نحو الاقتصاد الرقمي: الصين تستثمر بشكل كبير في تطوير المقاولاتية في مجال التكنولوجيا من خلال إنشاء بيئات مواتية للابتكار مثل "شنتشن" التي تُعدّ واحدة من أكبر بيئات الشركات الناشئة في العالم.

دعم الحكومة: الحكومة الصينية تقدم الدعم المباشر للأعمال الناشئة في مجالات مثل الذكاء الاصطناعي، والروبوتات، والتكنولوجيا الحيوية، من خلال برامج تمويلية وتسهيلات ضريبية.¹

4. التجربة الكندية

دعم المقاولات الاجتماعية: تقدم كندا برامج دعم خاصة للمشاريع الريادية التي تهدف إلى حل المشكلات الاجتماعية.

شراكات مع الجامعات: تتعاون الجامعات الكندية مع الشركات الناشئة لتقديم برامج تدريبية وتنظيم مسابقات مثل "The Canada Startup Visa Program" الذي يهدف إلى جذب رواد الأعمال الأجانب.

7. التجربة الهندية

برنامج "StartUp India": أطلقته الحكومة الهندية في 2016 بهدف تعزيز الابتكار والمشاريع الناشئة. يقدم البرنامج تسهيلات ضريبية، تمويلات، وبرامج مسرعات للأعمال.

الابتكار في المدن الذكية: توفر الحكومة الهندية بيئة تكنولوجية وحاضنات لتمويل الشركات الناشئة في مجالات مثل الذكاء الاصطناعي، تكنولوجيا المعلومات، والزراعة المستدامة.

1-: "Shenzhen: The Innovation Hub of China" – World Economic Forum.

2-"Social Entrepreneurship in Canada" – Canadian Social Entrepreneurship

3-"Innovation Ecosystem in India" – World Economic Forum.

خاتمة

تعبّر المقالة عن المسار الحركي لإنشاء وتطور النسيج الإقتصادي، وهي مؤسسات تستجيب لمجموعة من الحقائق الإقتصادية تختلف حسب موقع كل بلد على خارطة التنمية الإقتصادية.

تحظى المقالة بأهمية كبيرة في سياق مرحلة الاقتصاد المقاولاتي بالنظر إلأدائها لعدة أدوار إقتصادية واجتماعية، تتراوح بين مكافحة الفقر وضمان الإدماج الاجتماعي والاقتصادي، وصولاً إلى الإبداع والنمو والتشغيل في حالة المقالة المصغرة الإبداعية أو الحركية والمدفوعة باستغلال الفرص التي يمنحها تحرير العديد من الإقتصاديات.

لقد ترجمت هذه الأهمية للمقالة بتصميم عدة سياسات وبرامج لترقيتها، عبأت كلاً من السلطات العمومية المحلية والوطنية لتحقيقها، شركاء التنمية الدولية والقطاع غير الربحي إضافة إلى القطاعين الماليين الكلاسيكي والبديل، بهدف تمكين المؤسسات المصغرة من تجاوز القيود التي تواجهها في مجالي العرض والطلب.

لذا قامت مختلف الحكومات بتوفير هيئات المرافقة من أجل مساعدة كل من يريد البدء بعمله الخاص و توجيهه في الطريق الصحيح، وهذا من حلال مجموعة من الخدمات تقدمها هذه الهيئات من إستقبال و مساعدة المقاول في إنشاء مؤسسته ثم متابعته حتى يطورها.

المراجع:

1. **سعاد نائف برناطوي** إدارة الأعمال الصغيرة للريادة، الطبعة الأولى، دار وايل للنشر والتوزيع، الأردن، 2005.
2. **سعد عبد الرسول محمد** الصناعات الصغيرة كمدخل لتنمية المجتمع المحلي، المكتب العلمي للنشر والتوزيع، مصر، 1998.
3. **عمار عمورة** الوجيز في شرح القانون التجاري الجزائري، دار المعرفة، الجزائر، 2000.
4. **علي بن غانم** الوجيز في القانون التجاري وقانون الأعمال، مرقم للنشر والتوزيع، الجزائر، 2002.
5. **نادية فضيل** القانون التجاري الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الخامسة، الجزائر، 2013.
6. **محمود أمين زويل** دراسة الجدوى وإدارة المشروعات الصغيرة، الإسكندرية، 2001.
7. **جواد نبيل** إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، الطبعة 4، 2006.
8. **إلياس بن ساسي، يوسف قريشي** التسيير المالي - الإدارة المالية: دروس وتطبيقات، دار وايل للنشر، عمان، الأردن، 2006.
9. **محمود أمين زويل** دراسة الجدوى وإدارة المشروعات الصغيرة، الإسكندرية، 2001.
10. **خليل عبد الله سعد الدين** إدارة مراكز التدريب، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2000.
11. **هيكل** مهارات إدارة المشروعات الصغيرة، مجموعة النيل العربية، مصر، 2003.
12. **سيد كاسب، جمال كمال الدين** المشروعات الصغيرة: الفرص والتحديات، مركز تطوير الدراسات العليا والبحوث، كلية الهندسة، جامعة القاهرة، 2007.

الكتب باللغة الأجنبية:

-ALAN. FUSTIK, la responsabilité sociale d'entreprise est une source de richesse et de performance pour les PME. Ou comment créer de la richesse en alliant la RSE et le pilotage des actifs immatériels ?, Livre Blanc, Edité par L'agence Lucie et L'IFEC, Juillet 2012.

-Brahim allali, vers une théorie de l'entrepreneuriat, cahier de recherche N17,

-Eric Michael Laviolette et Christophe Loue, les compétences entrepreneuriales, le 8^{ème} congrès international Francophone (Cife PME) : l'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales, Suisse : Haute école de gestion Frigourg, 25-27 Octobre 2006,

-BOISSIN J.-P., CASTAGNOS J.-C., DESCHAMPS B, Motivations and Drawbacks Concerning Entrepreneurial Action - A Study of French PhD Students, International Entrepreneurship Education: Issues and Newness, Cheltenham (UK), Edward Elgar Publishing.

Robert parin, stratégie pour le création d'entreprise, 9^{ème} édition, paris, 2001-

-Marjorie Béthencourt, Entreprendre en franchise, Dunod, Paris, 2001

قائمة الرسائل والمذكرات:

1. **مراح حياة** :المقاول الجزائري الجديد بين المعاناة والإبداع، رسالة ماجستير غير منشورة في العلوم الاجتماعية، تخصص تنظيم وعمل، جامعة الجزائر، 2003.
2. **جمال بوكروشة** :أثر آليات الدعم على تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: دراسة حالة صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة - بالقبّة، مذكرة ماستر، جامعة سعد دحلب البليدة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص: اقتصاد وتسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجزائر 2012/2013.
3. **سلطاني محمد رشدي** :التسيير الاستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، تخصص إدارة أعمال، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، الجزائر، 2006.

-Aziz bouslikhane, Enseignement De L'Entrepreneuriat: Pour Un Regard Paradigmatique Autour DeProcessus Entrepreneuriat, Thèse de Doctorat non piblier en Sciences de Gestion, Université de Nancy 2.

مقالات:

1. **يوشنافة أحمد وآخرون، متطلبات تأهيل وتفعيل إدارة المؤسسات الصغيرة في الجزائر،** مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول: **متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي: 17-18 أبريل 2006،** جامعة حسبية بن بوعلوي الشلف.
2. **العربي تيقاوي، دور حاضنات الأعمال في بناء القدرة التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كنموذج للمقاولاتية،** مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول: **المقاولاتية: التكوين وفرص العمل 6-8 أبريل 2010**
3. **حسين رحيم** نظم حاضنات الأعمال كآلية لدعم التجديد التكنولوجي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، العدد 02، 2003.
4. **ماضي بلقاسم & بوضياف عبير** ثقافة المؤسسة والمقاولاتية، مداخلة ضمن الأيام العلمية الدولية الأولى حول المقاولاتية: التكوين وفرص الأعمال، بسكرة، أيام 17 و18 أبريل 2010.
5. **وائل أبو دلبوح** طبيعة وأهمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة ودورها في تحقيق التنمية المتوازنة واستراتيجية الحكومة لرعايتها، الملتقى الأول للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، دمشق/سوريا (غير متوفرة بقية المعلومات).
6. **عبد القادر محمد عبد القادر مبارك** العمل الحر: ثقافة مجتمع أم متطلبات مرحلة؟، ورقة مقدمة إلى: الملتقى الثاني للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، مركز تنمية المنشآت الصغيرة، 28-29 نوفمبر 2004، المملكة العربية السعودية.
7. **قبة فاطمة** الحاضنات كآلية لضمان نجاح مخطط الأعمال، الأيام العلمية الثالثة الدولية حول المقاولاتية، فرص وحدود مخطط الأعمال، الفكرة، الإعداد والتنفيذ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة بسكرة، 17-19 أبريل 2012.
8. **محمد الهادي مباركي** المؤسسة المصغرة ودورها في التنمية، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، مخبر العلوم الاقتصادية، جامعة عمار تليجي، الأغواط، 8-9 أبريل 2002، ص 85.
9. **نبيل محمد شلبي** السمات الشخصية للمستثمر الصغير، ورقة مقدمة إلى الملتقى الثاني للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، مركز تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة، المملكة العربية السعودية، 2004.

المواقع الإلكترونية:

- "Shenzhen: The Innovation Hub of China" – World Economic Forum.
- "Social Entrepreneurship in Canada" – Canadian Social Entrepreneurship
- "Innovation Ecosystem in India" – World Economic Forum
- "BPI France - Supporting Innovation and Growth" – BPI France.
- "Station F: The World's Largest Startup Campus" – Station F Official
- Website.