الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE

جامعة عبد الحميد بن باديس -مستغانم-

UNIVERSITE DE MOSTAGANEM

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES SCIENCES DE GESTION

محاضرات مقدمة لطلبة سنة أولى ماستر تخصص : تسيير الهياكل الاستشفائية

في مادة

المقاولاتية

من إعداد د/بن حليمة خيرة

السنة الجامعية 2021-2020

مقدمة

أصبح موضوع المقاولاتية وإنشاء المؤسسات يحتل حيزا كبيرا من اهتمام 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 الإستراتجية.

الدخول إلى عالم الأعمال يعد خطوة مهمة جدا في حياة الفرد خاصة إذا تعلق الأمر بطرح منتوج جديد مبتكر، فحتى لو كانت الفكرة جيدة وكان الفرد يمتلك مهارات وقدرات المقاولاتية إلا أن هناك بعض العراقيل التي يمكن أن توقف أو تأجل مساره نحو المقاولاتية، ويكفي 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 الاقتصادي للدول، إذ تعتبر في كثير من الدول المكان المفضل للتشغيل على صعيد الاقتصاد ككل، كما تنتج في دول أخرى الحصة الكبرى من القيمة المضافة، التي تحدد في نهاية المطاف معدل النمو الاقتصادي. ونظرا لهذه الأهمية، ما فتئت مختلف الدول تبذل جهودا كبيرة لتشجيع إنشاء هذه المقاولات وجعلها رافدا لتنويع الاقتصاد من جهة وتعزيز النمو الاقتصادي والتشغيل من جهة ثانية، فهناك من الدول من نجحت في ذلك لأنها فهمت العوامل الحقيقية المساعدة على إنشاء هذه المقاولات ونجاح استمرارها وتطورها، وهناك دول أخرى كانت أقل نجاحا أو فشلت تماما بسبب إهمالها لهذه العوامل أو قصرت في الاعتناء بها.

المحور الأول: المفاهيم الأساسية للمقاولاتية

أدى التقدم التكنولوجي وما أفرزته العولمة من مظاهر مختلفة إلى خلق مناخ اقتصادي تنافسي أصبح من خلاله قرار إنشاء مقاولة قرار استراتيجي صعب للغاية، لا يمكن اتخاذه إلا بتوفر ضمانات كافية لنجاح المقاولة الجديدة، وذلك بسبب تعقد مسيرة إنشاء وتنمية المقاولات نتيجة المشاكل الفنية والإدارية ومشاكل المحيط الخارجي، والعديد من الدراسات بينت اعتماد تحقيق معدلات النمو الاقتصادي على اقتصاد مكون من مؤسسات بأشكال مختلفة، فالحياة الاقتصادية عبارة عن سلسة متتابعة من الأنشطة يكمل بعضها بعضا، ومن ثم فالمؤسسات الكبيرة في حاجة لمؤسسات صغيرة ومتوسطة الحجم باعتبار هذه الأخيرة مدخلا تكميليا لعدد كبير من المؤسسات الكبيرة.

1. مفهوم المقاولاتية:

لقد انتقل مصطلح المقاولاتية من الوضعية الفردية إلى أشكال مختلفة من المقاولية اليوم، التي تمزج بين مستويات الأفراد والهيئات.

لذا نجد beranger وآخرون يعرفون المقاولية Entrepreneuriat والمشتقة من Entrepreneurship والمرتكزة على إنشاء وتنمية أنشطة: «هي كالعديد من التخصصات التي تكون نشاط مهني معرف بوضوح كالطب، الكيمياء...» فالمقاولية يمكن ان تعرف بطريقتين:

- **على أساس أنها نشاط:** أو مجموعة من الأنشطة والسيرورات تدمج إنشاء وتنمية مؤسسة أو بشكل اشمل إنشاء نشاط.
- **على أساس انها تخصص جامعي:** أي علم يوضح المحيط و سيرورة خلق ثروة وتكوين اجتماعي من خلال مجابهة خطر بشكل فردي.

أما ألان فايول Alain Fayolle فيعرفها كما يلي: « يمكن تعريف المقاولية ببساطة، إنها حالة خاصة، يتم من خلالها خلق ثروات اقتصادية واجتماعية، لها خصائص تتصف بعدم الاكادة، أي تواجد الخطر، والتي تدمج فيها أفراد ينبغي أن تكون لهم سلوكات ذات قاعدة تتخصص بتقبل التغيير وإخطار مشتركة، والآخذ بالمبادرة والتدخل الفردي»، وهذه الحالات يمكن أن ترتبط ب:

- إنشاء مؤسسة أو نشاط من طرف أفراد مستقلين أو من طرف مؤسسات.
- استعادة نشاط أو مؤسسة، تكون في صحة جيدة "سليمة" أو تواجه صعوبات من طرف أفراد مستقلين أو من طرف مؤسسات.
- تطوير وإدارة بعض المشاريع المخطرة في المؤسسات.
- القيام بتسيير بعض الوظائف او المسؤوليات داخل المؤسسات.

أما بالنسبة للانجلوساكسون وخاصة الأمريكيون فقد استعملوا المصطلح منذ سنوات التسعينات، إذ نجد أن البروفيسور Howard Stevenson بجامعة Harvard يوضح بان:

« المقاولية عبارة عن مصطلح يغطي التعرف على فرص الأعمال من طرف أفراد أو منظمات ومتابعتها وتجسيدها».

أما تعريف Frank Knight joseph shumpert: هي عملية ابتكار وتطوير طرق وأساليب جديدة لاستغلال الفرص التجارية،

ويعرفها Hodgett kuratko: على أنها عملية المغامرة بالبدء في عمل تجاري، وتنظيم الموارد اللازمة لذلك، مع الأخذ في الاعتبار للمخاطر والعوائد المترتبة عن هذا العمل التجاري.

2.أبعاد وخصائص المقاولاتية:

يرى faillis et rentchier: أن مفهوم المقاولاتية يتضمن ثلاث أبعاد رئيسية:

- **الإبداع:** هي الطريقة التي يتبعها المقاول للبحث عن فرص جديدة.
- **المخاطرة:** تعني الرغبة في توفير موارد أساسية للاستثمار فرصة موجودة مع تحمل مسؤولية الفشل وتكلفته.
- **الاستباقية والمبادرة:** تتعلق بعمل الأشياء من خلال المثابرة والقدرة على التكيف.

و تتمثل خصائص المقاولانية في :

- **هي عملية** إنشاء مؤسسة غير نمطية تتميز بالإبداع سواء من خلال تقديم منتج **جديد** أو طريقة جديدة في عمل المنتج.
- تحقيق أرباح احتكارية ناتجة عن حقوق الابتكار التي تظهر في المنتج او الخدمة المعروضة.
- ارتفاع نسبة المخاطرة لأنها تقدم الجديد وما يرافقها من عوائد مرتفعة في حال نفاذ المنتج أو الخدمة الجديدة.
- مهد المبادرة الفردية التي تمنح للمقاول القدرة على تحقيق أفكاره ورؤيته وتسيير مؤسسته بشكل مباشر.

3.دور المقاولاتية:

عرفت السنوات الأخيرة اهتمام متزايد بالمقاولة، 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 المقاولة 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 أن 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، فإن معرفة تطلعات النمو لدى رواد الأعمال ومعرفة توجهاتهم نحو تنمية مؤسساتهم في المستقبل يعتبر عنصر جوهري على الاقتصاد الوطني.

1.3.الدور الاقتصادي للمقاولاتية :

يمكن اعتبار المؤسسات الصغيرة على أنها العمود الفقري لأي اقتصاد وطني،بحيث أنه على المستوى العالمي نجد أن هذا النوع من المؤسسات عرف دعما ومساندة كبيرة حيث أنها تمثل 90% تقريبا من المؤسسات في العالم وتشتغل مابين % 50 إلى % 60 من القوى العاملة في العالم.

يمكن للمقاولة 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.

1.1.3. على المستوى المحلي:

- **رفع الكفاءة الإنتاجية وتعظيم الفائض الاقتصادي:** تبدو المؤسسات الصناعية الكبيرة هي الأقدر على رفع الكفاءة الإنتاجية وتعظيم الفائض الاقتصادي، نظرا إلى ارتفاع

إنتاجية العامل فيها بالمقارنة بالمقاولات الصغيرة والمتوسطة، ونتيجة لما تتمتع به من وفورات الحجم، فضلا 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 أمرا مهما وهو العلاقة بين رأس المال المستثمر للعامل والفائض الاقتصادي الذي يحققه، ومن ثم الفائض الاقتصادي الذي يتحقق للمجتمع ككل باستثمار مبلغ معين من رأس المال، ومع التسليم بان 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 أس المال، يتضح لنا أن مؤسسات الصناعات الصغيرة والمتوسطة هي الأقدر على تعظيم الفائض الاقتصادي للمجتمع.

ومن ناحية أخرى، فان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قادرة على تحقيق الكفاءة الإنتاجية، بمعنى انه 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 المقاولة دورا هاما في تنويع الإنتاج وتوزعه على مختلف الفروع الصناعية، وذلك نظرا لصغر حجم نشاطها وكذلك صغر حجم رأس مالها، 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، فضلا 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 نظرا لإمكانية إقامتها وسهولة تكيفها مع محيط هذه المناطق، كما انها أعمال لا تتطلب استثمارات كبيرة ولا تشترط تكوينا عاليا 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.

2.1.3.على المستوى العام :

- معالجة بعض **الإختلالات الاقتصادية**: تعاني الدول النامية من انخفاض معدلات الادخار والاستثمار، وتعمل المقاولة على علاج ذلك الاختلال نظرا لانخفاض تكلفة إنشائها مقارنة مع المؤسسات الكبيرة. بالإضافة إلى ذلك تساهم في علاج اختلال ميزان المدفوعات من خلال تصنيع السلع محليا بدلا من استيرادها، وتصدير السلع الصناعية، ونظرا لاعتمادها على كثافة العمل لذلك تستغني عن استيراد التكنولوجيات العالية ذات التكاليف الباهظة.

- تنمية **الصادرات**: إن تنمية الصادرات تعتبر بمثابة قضية لمعظم الدول النامية التي تعاني عجز كبيرا ومتزايدا في موازين مدفوعا وبصفة خاصة في الميزان التجاري، فقد ظل التصدير حكرا لوقت طويل على المؤسسات الكبيرة، فالاستثمارات التي كانت تستلزم شبكات تجارية معقدة وكبيرة جدا من الأسواق العالمية، لم تكن تسمح حينها عمليا إلا بوجود مؤسسات كبيرة الحجم، إلا انه في الواقع الحجم الصغير والمتوسط للمؤسسات يمتلك مزايا نوعية تساعد على التصدير.

- **جذب المدخرات**: إن المقاولة قادرة على تعبئة المدخرات المحدودة لدى صغار المدخرين الذين لا يستخدمون النظام المصرفي، وبكونهم على استعداد لاستثمارها في مؤسساتهم الخاصة، حيث إن المعروف أن حاجة المقاولة لرأس المال هو طلب محدود، ومن ثم فإن المدخرات القليلة لدى أفراد الأسرة قد تكون كافية لإقامة مقاولة، بدلا من ترك هذه الأموال عاطلة وعرضة للإنفاق الترفي أو حتى إيداعها في البنوك، وهكذا فإن انخفاض حجم رأس المال اللازم لإنشاء وتشغيل هذه الصناعات يجعلها أكثر جاذبية لصغار المدخرين، الذين لا يميلون لأنماط التوظيف التي تحرمهم من الإشراف المباشر على استثماراتهم.

2.3. الدور الاجتماعي للمقاولاتية :

رغم أن المقاولة هي مشروع اقتصادي هدفه تحقيق ربح وتحسين الدخل الشخصي للمقاول ولها دور اقتصادي مهم في أي دولة، إلا أن لها دور اجتماعي كبير أيضا، إذ المقاولة مؤسسة اقتصادية، اجتماعية ومالية مستقلة بذاتها، تعتمد أساسا على المبادرة الحرة، البحث على الربح السريع، المنافسة الشريفة وخصوصا على رأس المال الذي يعتبر محركها الأساسي. لقد ظهرت المقاولة 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 الرحى والعمود الفقري لكل مجتمع يريد أن يسمو إلى مراتب الشرف، ويقتفي أثر الدول التي تصدرت الركب الحضاري.

1.2.3. من الناحية المعيشية :

- **التقدم التكنولوجي**: لقد أسهمت دول كثيرة في الانفجار التكنولوجي الذي يعرفه العالم المعاصر، وكانت اللبنة الأساسية في ذلك التطور المقاولة التي بفضل مسيرها، والتكوين المستمر لعمالها، وانفجار روح المبادرة مع الطموح المتواصل للكفاءات أعطى أكله في دول الزعامة التكنولوجية، وبالتالي فبالمقاولة تولدت الاختراعات والابتكارات، ولا ننسى الدافع الأساسي لكل ذلك ألا وهو الربح 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 الخلاقة وبالتالي يساهم في التطور التكنولوجي.

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

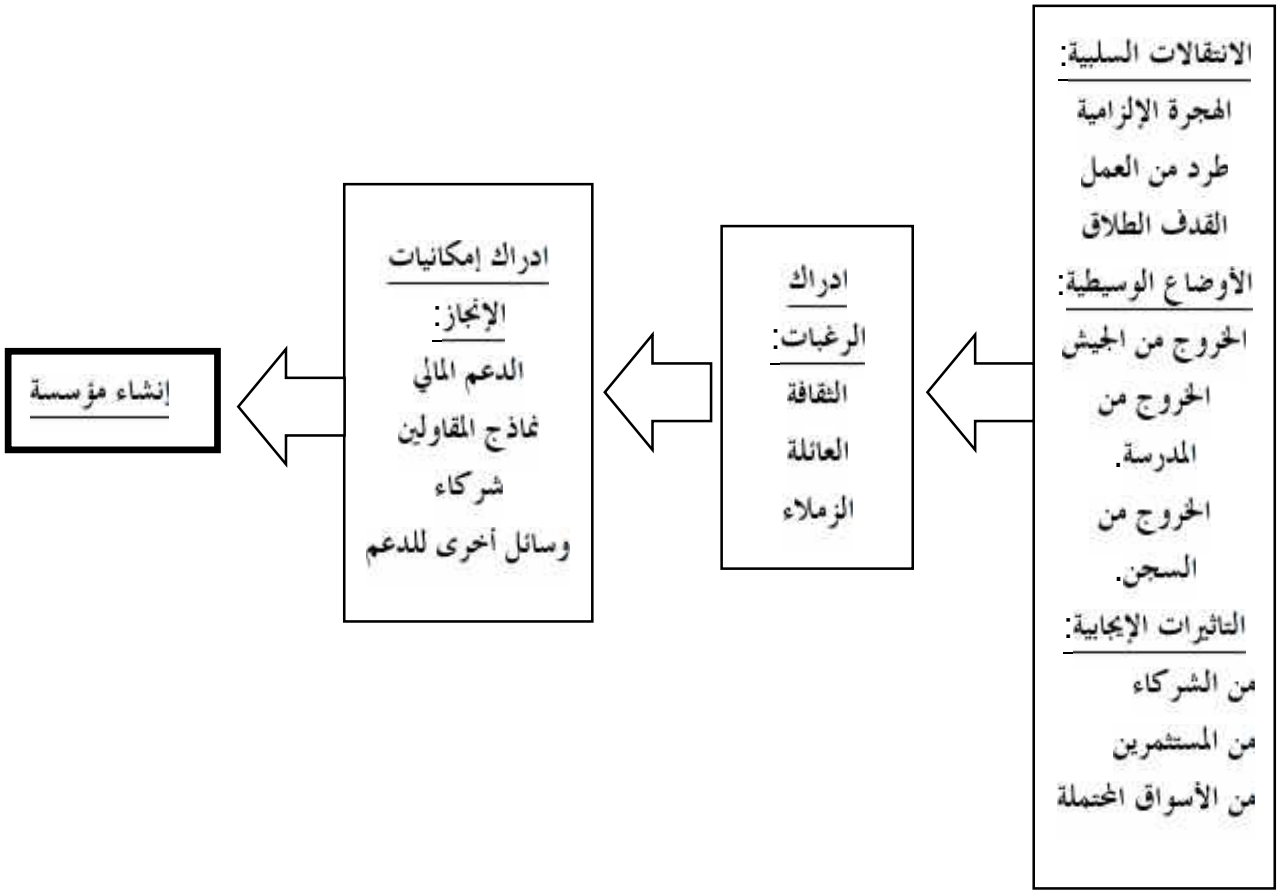
2.2.3. من الناحية المادية:

- **عدالة توزيع الدخول**: إن وجود مقاولات بالعدد الكبير، ومتقاربة في الحجم، والتي تعمل في ظروف تنافسية بسيطة، مما يساهم في تحقيق العدالة في توزيع الدخول، بحيث أنها تتطلب إمكانيات استثمارية متواضعة و الذي يسمح لعدد كبير من الأفراد بإنشاء تلك المقاولات، وبالتالي سيساعد على توسيع حجم الطبقة المتوسطة وتقليص حجم الطبقة الفقيرة بينما تحتاج عملية الاستثمار في الصناعات الكبيرة إلى إمكانيات استثمارية ضخمة تدفع نحو زيادة حجم التفاوت الطبقي الاجتماعي.

- **مكافحة الفقر والترقية الإجتماعية**: منذ منتصف الثمانينات، ظهرت أهمية المقاولة المصغرة كوسيلة لمكافحة الفقر وإدماج الفئات المقصاة اجتماعيا واقتصاديا، 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، وعوضا عن ذلك تحسين الرفاهية ومستوى المعيشة في الأجل الطويل في بناء الأصول، سواء المادية) سكن، أرض، تجهيزات(، المالية)الحسابات البنكية مثلا (الاجتماعية) الشبكات والعلاقات الاجتماعية والبشرية.

4. دوافع المقاولاتية:

هناك مجموعة من العوامل التي تقود الفرد إلى خوض مجال المقاولاتية وهي التي قام كل من L/Sokol وA/shapero بتوضيحها في نموذج تكوين الحدث المقاولاتي القائم على فكرة أساسية مفادها انه: لكي يبادر الفرد بتغيير كبير ومهم لتوجيه في الحياة، مثل اتخاذ قرار إنشاء مؤسسته الخاصة فيجب أن يسبق هذا القرار ما يقوم بإيقاف وكسر الروتين المعتاد ويمكن توضيح هذا النموذج في الشكل الموالي:



المصدر: سعاد نائف برنوطي إدارة الأعمال الصغيرة للريادة، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2005، ص 35.

5.الفرق بين انشاء المؤسسات والمقاولاتية:

ويتضح الفرق بين إنشاء المؤسسات و المقاولاتية من خلال نقاط التوافق والاختلاف التالية:

- **نقاط الاتفاق:**

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

- **نقاط الاختلاف:**

- تتسم المقاولاتية انها انشاء 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 الحقوق الابتكار قبل تقليدها – مقارنة بالمؤسسة النمطية التي تطرح منتجات عادية.
- 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 ارض الواقع.

المحور الثاني: المفاهيم الأساسية للمقاولة

أصبح مفهوم المقاولة شائع الاستعمال ومتداول بشكل واسع خاصة مع انتشار مسألة المبادرة الفردية والإبداع الفكري، ويعد "**بيتر دراكر**"من الأوائل الذين أشاروا إلى ذلك في سنة 1985 من خلال إشارته إلى تحول الاقتصاديات الحديثة من اقتصاديات التسيير إلى اقتصاديات المقاولاتية.

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

1. مفهوم المقاولة:

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

و يمكن تعريف المقاولة بأنها حركية إنشاء واستغلال فرص الأعمال من طرف فرد أو عدة أفراد وذلك عن طريق إنشاء منظمات جديدة من أجل خلق القيمة.

ومن جهة أخرى أصبح موضوع الروح المقاولاتية يشكل حيز اهتمام كبير من قبل الشباب لأنه يمس مشكلة البطالة، فهذا المفهوم يرتبط أكثر بالمبادرة والنشاط فالأفراد الذين يملكون روح المقاولة لهم إرادة تجريب أشياء جديدة، أو القيام بالأشياء بشكل مختلف ليتماشى ذلك مع قدرتهم على التكيف مع التغيير، وهذا عن طريق عرض أفكارهم والتصرف بكثير من الانفتاح والمرونة.

هناك مجموعة من المقاربات التي تعرف المقاولة منها:

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

- المقاربة السلوكية التي سعت لتفسير نشاطات وسلوكيات المقاولين وفق ظروفهم الخاصة ؛

- وأخيرا المقاربة المرحلية التي حللت ضمن منظور زمني وموقفي المتغيرات الشخصية والمحيطية التي تشجع أو تمنع وتعيق الروح المقاولاتية، وتعرف المقاربة المرحلية المقاولة على أنها مجموعة من المراحل المتعاقبة تبدأ من امتلاك الشخص لميول مقاولاتية إلى غاية تبني السلوك المقاولاتي، ويتوسط هذه المراحل مرحلة إتخاذ قرار الدخول لمجال المقاولة وهذا الأخير تسبقه مرحلة تسمى بمرحلة التوجه المقاولاتي الذي يعرف بأنه إرادة فردية أو استعداد فكري يتحول إلى إنشاء مؤسسة وذلك في ظل ظروف معينة.

تحدث "**جوزيف شمبتر**" عن خلق القيمة، فهي تدرج هذا المفهوم كمبدأ أساسي للمقاولة، 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 مقاولاتي مادام هناك حركية في التغيير المتلازمة بين الفرد ووسائل خلق القيمة.

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

2. مفهوم الثقافة (روح) المقاولاتية:

حتى يكون هناك نشاط مقاولاتي يجب توفر ثقافة مقاولاتية وهو مفهوم لا يختلف عن ماهية الروح المقاولاتية إضافة لتأثير المحيط وبعض العوامل الخارجية، حيث عرفها البعض على أنها مجمل المهارات والمعلومات المكتسبة من فرد أو مجموعة من الأفراد ومحاولة استغلالها،

وذلك بتطبيقها على شكل استثمار في رؤوس الأموال وذلك بإيجاد أفكار مبتكرة، جديدة، إبداع في مجمل القطاعات الموجودة إضافة إلى وجود هيكل تسييري تنظيمي، وهي تتضمن التصرفات، التحفيز، ردود أفعال المقاولين، بالإضافة للتخطيط واتخاذ قرارات التنظيم والمراقبة، كما أن هناك أربع أماكن يمكن أن ترسخ فيها هذه الثقافة هي: العائلة، المدرسة، المؤسسة والمحيط.

يلخص نموذج J. P SABOURIN et Y.GASSE مفهوم الثقافة المقاولاتية، حيث يبرز المراحل التي تقود لبروز وظهور المقاولين بالأخص الذين تابعوا تكوين في مجال المقاولة، حيث ومن خلال تحليل ثمانية برامج تكوينية لاحظ الباحثان أنه توجد علاقة إيجابية بين التوجهات المقاولاتية للفرد والإمكانيات المقاولاتية، أما عن العوامل التي تؤثر على هذا النموذج فتنقسم إلى ثلاثة مجموعات:

- المسبقات: وتمثل مجموع العوامل الشخصية والمحيطية التي تشجع على ظهور الاستعدادات عند الفرد، حيث وجد الباحثان أن الطلبة الذين لديهم آباء يعملون لحسابهم الخاص لديهم قابلية لإنشاء مقاولة أكثر من غيرهم.
- الاستعدادات: وهي مجموع الخصائص النفسية التي تظهر عند المقاول .وهي المحفزات، المواقف، الأهلية والفائدة المرجوة، والتي تتفاعل في ظل ظروف ملائمة لتتحول إلى سلوك.
- تجسيد الإمكانيات والقدرات المقاولاتية في مشروع : وهذا يكون تحت تأثير الدوافع المحركة والتي تشمل العوامل الإيجابية وعوامل عدم الاستمرارية انقطاع.

فكلما زادت كثافة الدوافع المحركة فهي تشجع الأفراد أكثر على خلق مؤسسة، والأفراد الذين يملكون إمكانيات وقدرات مقاولاتية أكبر فهم يحتاجون لدوافع محركة أخف.

قام الباحثان A.SHAPERO et L.SOKOL بتأسيس نموذج تكوين الحدث المقاولاتي، والفكرة الأساسية للنموذج تقول أنه لكي يبادر الفرد بتغيير كبير لتوجهه في الحياة مثل اتخاذ قرار إنشاء مؤسسته الخاصة، فيجب أن يسبق هذا القرار حدث ما يقوم بإيقاف الروتين المعتاد،كحدث سلبي مثل التسريح من العمل أو التهجير، أو حدث إيجابي مثل تأثير العائلة أو وجود سوق ومستثمرين، أو حدث وسيطي مثل إنهاء الدراسة، أو الجيش أو الخروج من السجن..إلخ.

3. خصائص المقاولة:

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

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

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 حالة قبول المنتج في السوق؛

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

- وتتميز المقاولاتية بالفردية النسبية-المبادرة -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.

لاشك أن للمقاولة دور يتعدى شخصه إلى التأثير على ميكانيزمات الاقتصاد الكلي، والتوازنات المرتبطة به، مرورا بالبيئة الاجتماعية التي لها علاقة قوية بالحالة الاقتصادية، ومن بعض آثار الاقتصادية للمقاولة:

- **زيادة متوسط دخل الفرد والتغيير في هياكل الأعمال و المجتمع :**تعمل المقاولة على زيادة متوسط الدخل الفردي، وتسمح بتشكل الثروة للأفراد عن طريق زيادة عدد المشاركين في مكاسب التنمية، مما يحقق العدالة في توزيع مكاسب التنمية؛
- **توجيه الأنشطة للمناطق التنموية المستهدفة :**تستطيع الدولة أن تشجع الاتجاه المقاولاتي في أعمال معينة مثل :الأعمال التكنولوجية، أو تشجيع التوجه نحو مناطق معينة وذلك عن طريق بعض الحوافز التشجيعية للرياديين لإقامة مشاريعهم في تلك التخصصات أو تلك 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 الوسطية بدل استيرادها، مما يؤدي إلى خفض التكاليف الإنتاج في المنظمات الكبيرة وإعطائها القدرة على استمرارية المنافسة في الأسواق العالمي؛

- **والمساهمة في النمو السليم للاقتصاد:** هي ضرورية لنموه بشكل سليم فهي مصدر مهما لاستمرار المنافسة وتمكين الشركات الكبيرة من التركيز على النشاطات التي تستدعي رأسمال كبير، أيضا المقاولات تساعد على إيصال الخدمات الأساسية للسكان في المناطق النائية، كما أنها مهمة للإبداع ولتطوير سلع أو خدمات، بالإضافة لدورها الكبير في تطوير القدرات الإدارية الفردية ولتوفير الفرص للأفراد الذين يتمتعون بنزعة للاستقلالية والعمل الخاص الحر لتلبية حاجاتهم هذه.

كما تتمثل الآثار الاجتماعية في ما يلي:

- **عدالة التنمية الاجتماعية وتوزيع الثروة :**تعمل المقاولة على تحقيق التوازن الإقليمي في ربوع المجتمع لعملية التنمية الاقتصادية صناعة، تجارة، خدمات، مقاولات وفي الانتشار الجغرافي، وزيادة فرص العمل وإزالة الفوارق الإقليمية الناتجة عن تركيز الأنشطة الاقتصادية في إقليم معين؛
- **المساهمة في تشغيل المرأة :**تلعب المقاولة والأعمال الصغيرة دورا كبيرا في الاهتمام بالمرأة العاملة من خلال دورها الفاعل في إدخال العديد من الأشغال التي تتناسب مع عمل المرأة كالعمل على الحاسب، الخياطة....الخ كما تساعد على تشجيع المرأة على البدء بأعمال ريادية تقودها بنفسها لتسهم بذلك مساهمة فاعلة في بناء الاقتصاد الوطني؛
- **والحد 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 والتي تتركز فيها عادة المنظمات الكبيرة، لذا لابد من وجود

برامج تنموية تساعد التخفيف من الفقر والبطالة، وتعمل على بناء طبقة متوسطة في الأرياف بدلا من الهجرة إلى المدن حيث التلوث والضغط على خدمات البنية التحتية؛

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

4. المقاولة في القانون التجاري الجزائري:

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

1.4. تعريف القانون التجاري الجزائري للمقاولة :

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

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

- **عنصر التكرار:** يشترط القانون لكي تكسب المقاولة الصفة التجارية أن تقوم بالعمل التجاري على سبيل التكرار والاحتراف، والمعنى منه هو تكرار العمل التجاري بصور متصلة ومعتادة فمقاولة النقل مثلا تقوم بنقل الأشخاص متكررة متخذة من ذلك العمل التجاري حرفة معتادة لها؛

- **وعنصر التنظيم**: لابد من أن تتوافر على وسائل مادية مثل الآلات وطاقة بشرية من العمال، وأن تعمل المقاولة في إطار منظم وقانوني سعيا وراء الربح، فمقاول النقل يلجا إلى استغلال وسائل النقل وعلى استخدام العمال بشكل منظم مضاربا على عمل الإنسان وعمل الآلات بغية تحقيق الربح مخاطرا برؤوس أمواله.

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

2.4. تصنيف المقاولات في القانون التجاري الجزائري:

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 تحويل 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 منتوجات 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.

- **مقاولات التأمين:** نصت الفقرة 10 من المادة 2 على أنه يعد عملا تجاريا فحسب الموضوع كل مقاولة للتأمين، ويفهم من نص المادة أن المشرع لم يفرق بين التامين التبادلي والتأمين ذا الأقساط الثابتة إذ أن كلاها 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 آو السرقة أما التامين 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 .
- **مقاولة تأجير المنقولات والعقارات:** إن تأجير المنقولات والعقارات إذا تم على سبيل التكرار وأخذ شكل مقاولة تخلع عليه الصفة التجارية لأنه يرمي من خلال هذه العمليات إلى المضاربة وتحقيق الربح وأعتبر المشرع كل من يقوم بمثل هذه الأنشطة تجارا ومن ثم ألقي على عاتقهم التزامات التاجر حماية لكل من يتعامل معهم .
- **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 لاعتبارها عملا تجاريا أن يكون قد تعهد بتوريد الأشياء اللازمة للبناء.

كذلك لابد أن يتم على وجه الاحتراف فإذا قام المتعهد بعملية عارضة خاصة بإنشاء المباني فإن عمله لا يعتبر تجاريا.

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

J **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

J **مقاولات استغلال النقل والانتقال:** هي المقاولات التي يقصد بها نقل البضائع والحيوانات ويقصد بالانتقال، انتقال الإنسان بوسائل النقل المختلفة، فيوجد النقل البري، النهري، الجوي، البحري ويكون داخليا أو خارجيا (وطنيا) إذن يعد النقل عملا تجاريا متى تم على سبيل المقاولة 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** : واعتبرها الفقرة 9 من نفس المادة السابقة على أنها من المقاولات التجارية هذا ويقصد بها المقاولات الخاصة بتسلية الجمهور مقابل اجر كالسينما ، الغناء ، المسرح ، ولا تكتسب صفة التجارة إلا إذا تمسكت بمباشرة عملها على شكل مقاولة 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.

- **مقاولات بيع السلع الجديدة بالمزاد العلني بالجملة أو الأشياء المستعملة بالتجزئة:**

نصت المادة 2 فقرة 12 على أنه يعتبر عملا تجاريا بحسب موضوعه كل مقاولة لبيع السلع الجديدة بالمزاد العلني، ويقصد بمقاولة البيع للأمكنة أو المحلات المعدة لبيع المنقولات أو البضائع المملوكة للغير بطريق 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 المقاولة فضلا عن توافر المضاربة في عمله.

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 المقاولة أو منشآت تجارية فهاته تعرض خدماتها بصفة مستمرة للجمهور، ولذلك تستلزم تنظيما معينا بهدف ممارسة مهنة معينة.

المحور الثالث: حامل المشروع المقاولاتي (المقاول)

1. تعريف المقاول:

هو الشخص الذي لديه الإرادة والقدرة بشكل مستقل على تحويل فكرة جديدة او اختراع إلى ابتكار يجسد على ارض الواقع اما Hisrich: عرفه على انه ذلك الشخص الذي يتمتع بصفات أحد المبادرة وينظم الآليات والمتطلبات الاقتصادية والاجتماعية لذلك، أما Kizner: هو الشخص تتمثل مهمته في إحداث تغيير وذلك ينجم عنه حالة تخل بالتوازن وتكسر الروتين.

فالمقاول هو كل فرد يدير مؤسسة لحسابه الخاص والذي يضع مختلف عوامل الإنتاج (الأعوان الطبيعيين، راس المال، العمل،....) بهدف بيع منتجات سلعية او خدمات. فالمقاول في الأدب الاقتصادي يقدم تحت أشكال متعددة، ومحاولة لإعطاء ملخص فالتعريف الذي قدمه جوليان "julien " ومركزي "Marchesney" فحسب رأيهما يتكفل المقاول بجمل مجموعة من الخصائص الأساسية "فالمقاول، هو الذي يتخيل الجديد، ولديه ثقة كبيرة في نفسه، المتحمس والصلب، الذي يحب حل المشاكل ويحب التسيير، الذي يصارع الروتين ويرفض المصاعب والعقبات، هو الذي يخلق معلومة هامة أولا من خلال وجهة نظر اقتصادية أم لا (يجدد على مستوى المنتجات او على المستوى المحلي، او في سيرورة الإنتاج، او التسويق...) أو الذي يقدم هذه المعلومة بشكل مغير قبل الآخرين، هو الذي يجمع ويعرف كيف ينسق الموارد الاقتصادية من اجل إعطاء قيمة للمعلومة التي يجوز عليها ومحاولة ترجمتها على ارض الواقع، وبشكل فعال، وذلك بناء على اعتبارات شخصية مثل النفوذ والطموح و الاستقلالية واللعبة والربح، او أيضا السلطة التي يمكنه ممارستها على نفسه وعلى الوضعية الاقتصادية".

2. المقاربات التي تناولت خصائص المقاول:

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

- **المقاربة ترتكز على الظرف في انتاج المعرفة:** والتي ترتكز على الخصائص البسيكولوجية للمقاول مثل الصفات الشخصية والدوافع والسلوك بالإضافة إلى أصولهم ومساراتهم الاجتماعية وقد سلط weber الضوء على أهمية نظام القيم ودورها في إضافة الشرعية وتشجيع أنشطة المقاولاتية كشرط لا غنى عنه للتطور الرأسمالي.

- **المقاربة التشغيلية:** والتي أظهرت القيود المفروضة على المقاربة السابقة واقترحت على الباحثين الاهتمام بما يفعل المقاول وليس شخصه.

3. عقلية المقاول:

عقلية المقاول هي مجموعة من الصفات والخصائص المنسجمة مع جملة الضغوط التي تؤثر على المقاول ومدى استغلاله للموارد المتاحة.

- **الدافعية القوية والمرونة:** إن وجود دافع قوي لدى الفرد لدخول عالم المقاولاتية هو ما يحرك حماسه وطاقته ويجعله يوجه اهتمامه وتركيزه على ما **يريد.**

- **الفعل:** أي ان المقاول هو من يقوم بوضع كل طاقته والتزامه موضع تنفيذ لتكون مهارته وفكرته ذات قيمة.

- **التحكم الذاتي:** وتمثل قدرته على التحكم في الظروف المختلفة التي يمر بها خلال ممارسة نشاطه المقاولاتي.

- **تحمل الضغوط:** من أبرز خصائص المقاول قدرته على مجابهة خانة التعقيد والتقلب التي تتميز بها بيئة الأعمال المعاصرة.

- **الثقة بالنفس:** وهي خاصية يكتسبها المقاول من مجموعة الخبرات التعليمية والمهنية والتحديات التي يوجهها وتجعله يحترم ذاته ويؤمن بها ويثق بها.
- **الاستعداد والميل نحو المخاطرة:** غالبا ما ترتبط المخاطرة بالتفرد واستحداث مشاريع جديدة وهو ما تقوم عليه المشاريع المقاولاتية أساسا، حيث يختار المقاولون المشاريع الجديدة والفريدة التي تتطلب الاعتماد على الابتكار والإبداع.
- **الحاجة إلى الإنجاز:** إن الحاجة إلى الإنجاز هي من تجعل المقاول شخصا مبادرا ومبدعا وهي ما تدفعه أيضا لانتهاز الفرص.

4. أنواع المقاولين:

قام العديد من الباحثين بسرد عدة أنواع من المقاولين كما يلي:

الكتاب	التاريخ	الأنواع
Smith	1967	- مقاول الاعمال الحرفية. - مقاول الاعمال.
Colin et Moore	1970	- المقاول الإداري. - المقاول المستقل.
Miles et snou	1978	- المستشرف او الباحث. - المبتكر. - المقاول التابع. - المقاول التفاعلي.
Dussault et levain	1988	- المقاول الحرفي. - المقاول الانتهازي.
Duchémeau	1999	- الناجح. - المطلع. - المبتدئ.

و يبدو جليا مما سبق ان هذه المعايير مرتبطة بدرجة أولى بسلوكيات الأفراد وهو ما يؤكد على أهمية الخصائص النفسية والشخصية التي تشكل معا دوافع دخول عالم المقاولاتية.

5. الفرق بين المقاول والمدير:

- يكون إهتمام المدير موجه بشكل كبير نحو الرقابة، ويبحث عن التحكم أكثر في الاحداث، اما المقاول فهو على العكس من ذلك، حيث يكون عنصر فاعل أكثر في المؤسسة، فالضرورة تحتم عليه ان يكون ملما بكل مات يدور داخل المؤسسة، وكذلك البحث عن الفرص الموجودة في السوق.
- من جهة أخرى فالسلوك الإداري للمدير يكون موجه نحو الأوامر "العمليات"، وهو ما يدل على الصرامة البنيوية الهيكلية وتثبيت الوجود، في حين يكون سلوك الريادي متوجها أكثر نحو الابتكار والابداع، وهو ما يعني الرغبة في انشاء شيء انطلاقا من لا شيء.
- فيما يتعلق بالاختلاف في عمليات اتخاذ القرار، فالقرارات الشجاعة للريادي تتخذ غالبا عن طريق الحدس الشخصي وحاسة الشم، في حين ان اتخاذ القرارات من قبل المدير يكون بعد اقناع مختلف الفاعلين في المؤسسة، وبعد جمع وتحليل البيانات (تقارير داخلية، دراسات تقنية، استشارة، الخ).

يظهر التحليل النظري للفرق بين المقاول والمدير ان هناك العديد من الاختلافات بين هذين الشخصين، كما أن هناك العديد من أوجه التشابه، فالريادي مبدع، مبتكر، مخاطر، ولكنه أيضا يدير، يوجه، ينظم، في حين أن المدير يمارس مهامه وسلطاته انطلاقا من المركز الموجود فيه، فهو في العادة يمارس مهام روتينية أكثر منها إبداعية، بحكم العمل لفترة طويلة في مركزه الإداري، كما انه موجه أكثر بالعمليات الإدارية ويتحرك في إطار السياسة العامة للمؤسسة، فالريادي قد يمارس مهام المدير وبالتالي يطلق عليه اسم الريادي – المدير، لكنه في غالب الأحيان يقوم بأدوار ريادية و لا يملك الوقت الكافي من اجل إدارة المؤسسة وشؤون

الأفراد، وعندما يقوم الريادي بادوار ومهام إدارية أكثر من الأدوار الإبداعية فهو بذلك يتحول من الريادي الى مدير يمارس مهام روتينية لا تعتمد بدرجة أولى على الإبداع والابتكار، وإنما تعتمد على التحليل المنهجي للمعطيات التي تحوزها المؤسسة.

من جهة أخرى يمكن ملاحظة أن معظم الدراسات الكبيرة الخاصة او العمومية، وعليه فقد دارت معظم النتائج حول مدى المخاطرة في اتخاذ القرارات، كون الريادي أكثر مخاطرة ومجازفة من المدير (المسير، رئيس المؤسسة...الخ).

جدول يوضح أوجه الاختلاف بين المقاول والمدير:

المقاول	المدير
مبدع يملك خيال، لديه القدرة على رؤية أسواق جديدة.	بعد هيكل، موجه مهمة لديه اهداف ثابتة، لا يقوم بالتغيير.
يجب تحمل المخاطر (لديه القدرة على رؤية الفرص الموجودة في السوق).	يعرف كيف يراقب ويقيم.
لديه رؤية.	يعرف كيف يقود ويحفز الفريق وكيف يوجه العمل الجماعي.
جد متفاعل، نشيط جدا، قيادي، غير مرتب.	يعمل فيظل الإطار العام للاستراتيجية.
يملك إرادة قوية (شخص عنيد).	شخص ضعيف لا يمكنه تغيير في صباح اليوم التالي.
يعمل بالاستعمال الحدس والذوق.	يعمل باستخدام المنهجية والتحليل.
يتحدث عن الاخرين للمتابعة.	يجب الرجوع الى رئيس المباشر.

المحور الرابع : عملية تأسيس مشروع مقاولاتي.

– إيجاد فكرة المشروع:

ويجب أن تتميز بالقوة والقناعة التامة بها وبإمكانية إنجازها وهو ما يجعل صاحبها قادرا على مواجهة التحديات.

1.1. مراحل إيجاد الفكرة:

إن العثور على الفكرة مميزة لخوض غمار المقاولاتية يجب المرور بعدة مراحل تشمل ما يلي:

- **توليد أفكار:** ان الوصول الى الفكرة هي نقطة البداية والأساس لنجاحه فعندا يصل شخص ما إلى فكرة معينة، فانه يأخذ بعين الاعتبار إن الفكرة قابلة للتطبيق وممكن تحويلها إلى مشروع واقعي وناجح.
- **صياغة الفكرة:** وهذا بصياغة الفكرة المراد تطبيقها وشرحها والتعبير عنها بشكل واضح.
- **تقييم الأفكار:** بعد الحصول على عدة أفكار ينبغي للمقاول ان يقوم بتقييم هذه الأفكار وفرزها والتركيز على أفضلها اعتمادا على قدرته وخبرته.
- **اختيار الفكرة:** من خلال استشارة الخبراء والافراد السابقين في المجال.

2.1. مصادر الحصول على الفكرة:

وذلك من خلال المصادر التالية:

- **الملاحظة اليومية:** من خلال استعمال كل المعلومات المتواجدة في البيئة المحيطة ويشمل ذلك الإحصائيات وتصرفات الأفراد اليومية.
- **نقد المنافسة** : او فكر المقاولات من خلال تكوين فكرة عن النقاط القوة والضعف لمنتجات المنافسين البحث عن البدائل والحلول: إن الغرض من إجراء عملية النقد تلك إيجاد الحلول والبدائل وإجراء المفاضلة بينها للاختيار المناسب لها.

- **المستهلكون:** أي تركيز على أفراد الذين سيوجه إليهم المنتج والخدمة التي تجسد الفكرة.
- **البحث والتطوير:** تعتبر هذه الخدمة الطريقة الأكثر رسمية لإنتاج أفكار جديدة أما انطلاقا من الأفكار القديمة التي تتطلب إحيائها بطريقة أكثر حداثة.

3.1.طرق إنشاء الأفكار:

- **حلقات النقاش او مجموعات التقارب:** تعتبر حلقات النقاش من أهم الطرق لتوليد وتجميع الأفكار التي تقدمها مجموعة من المشاركين الذي قد تجاوز عددهم العشرة مشاركين او يقل عن ذلك يقودهم منسق ويدفعهم كل بشكل مباشر لتوليد أفكار.
- **العصف الذهني:** يعرف على انه وسيلة للحصول على أكبر عدد من مجموعة معينة خلال زمن معين بغية حل المشكل بطريقة إبداعية او ابتكاريه فكرة جديدة لم توجد من قبل أو تطويرها.
- **أسلوب تحليل المشاكل:** يعتبر هذا الأسلوب من الطرق التي تمكن من توليد الأفكار الجديدة من خلال مجموعة من الأفراد تناقش مشكلة تتعلق بمنتج او خدمة معينة قائمة ويتم إدراج البيانات والمعلومات المتحصل عليها من مستهلكي هذا المنتج أو الخدمة حول أنواع المشاكل التي تخص أحدهما.

2. وضع الخطة وقابلية التجسيد:

بعد أن تتضح الرؤية للمقاول حول المشروع المقاولاتي الذي كان يتمناها ينتقل إلى المرحلة الموالية وهي وضع خطة متكاملة تشمل كل الجوانب وتضم هذه الخطة:

- المعلومات والتفاصيل المتعلقة بحجم المشروع و مردوديته.
- طبيعة المنتج او الخدمة المقدمة وكيفية التصنيع.
- السوق المستخدم وحجم المنافسة به ومستوى النمو.
- نوعية التمويل ومصادره والمخاطرة المرتبطة به.

وبالتالي، نجاح المشروع مرتبط بالحصول على المعلومات التالية:

- **المعلومات التنظيمية:** من خلال تحديد ووصف ملكية المشروع وشكله القانوني وتوضيح صلاحيات ومسؤوليات كل الأفراد العاملين به.
- **معلومات عن السوق:** من خلال التعرف على طبيعة السوق الذي يتعامل معه، طبيعة الزبائن، مستويات مدخول الأفراد، ومختلف المعلومات الديمغرافية.
- **معلومات مرتبطة بالعمليات والإنتاج:** وتضم:

– موقع المشروع من خلال تحديد الزبائن، الموردين.

– تحديد الآليات التي سوف يتم الاعتماد عليها في عمليات الإنتاج والحيز المخصص لها.

– تحديد مختلف المعدات والأدوات والمواد الخام وتكلفتها ومصادرها.

– تحديد عدد العاملين والمهارات المطلوبة والأجور التي ينبغي صرفها لصالحهم.

- **معلومات خاصة بالتمويل:** من خلال تحديد مختلف نفقاته وكذا ربحته المحتملة.

1.2. الخطة التسويقية:

تنبع أهمية التسويق من كونه يمثل الواجهة الأولى للمشروع على البيئة الخارجية المحيطة به من عوامل ومتغيرات تؤثر بشكل مباشر على نشاطه الاقتصادي كتغير اذواق المستهلكين، ويتم تحديد الخطة التسويقية انطلاقا من الدراسة السوق التي تستهدف:

- وصف السوق وتحديد حجمها وتقسيمها بين المستهلكين والمنتجين.
- التنبا بالعرض والطلب المحتملين.
- التعرف على دوافع المستهلكين وسلوكياتهم الشرائية.
- دراسة قنوات التوزيع ودراسة المنافسين وتحليل عروضهم.

2.2.خطة العمليات والإنتاج:

على ضوء الخطة التسويقية تتضح معالم خطة الإنتاج أو خطة الفنية حيث يعتبر الإنتاج التجسيد المادي والملموس للفكرة التي انشات على أساسها المقاولة.

في هذا الباب على حامل المشروع ذكر خصائص المنتوج وما سوف يقدمه للزبون، ومن المفيد الاستعانة بعرض رسومات تخطيطية للتوضيح، والهدف هنا هو إظهار رؤية الزبائن للمنتوج وكيفية عرضه، ومن الضروري أيضا عرض طريقة الإنتاج والأخطار التقنية والإنتاجية الممكنة، وعليه فإن هذا الجزء يركز أساس على النقاط التالية :المنتوج (سلعة أو خدمة)، دورة حياة المنتوج، عناصر الملكية الفكرية والصناعية، نشاطات البحث والتطوير على المنتوج.

3.2.خطة التمويل:

خلال هده المرحلة نقوم بحساب المؤشرات التالية لاخد قرار التمويل و تتمثل في :

- **معدل العائد المحاسبي:** ويعرف كذلك بمتوسط العائد ويقصد به نسبة صافي الربح المحاسبي السنوي بعد الخصم الضريبة.
- **دليل الربحية:** ويعرف على انه نسبة القيمة الحالية للتدفقات النقدية الداخلية إلى القيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجية وهو بذلك يحقق ويعبر عن نسبة الأرباح المحققة من استثمار معين وتبعا لهذا المؤشر يمكن التمييز بين ثلاث حالات:

إذا كان: المؤشر=1 ⟸ الاستثمار لا يحقق لا ربح ولا خسارة.

المؤشر >1 ⟸ فان كل وحدة نقدية مستثمرة تحقق ربحا.

المؤشر<1 ⟸ كل وحدة نقدية مستثمرة تحقق خسارة.

- **قرار التمويل:** إن القيام بهذه الخطوة يستدعي البحث عن التمويل المناسب وفق خطوات منهجية يمكن توضيحها في الشكل الموالي:

4.2. الخطة التنظيمية:

و تشمل العناصر التالية:

- **الهيكل التنظيمي:** إن الهدف من وضع خطة تنظيمية توضح مختلف مراكز اتخاذ القرار في المشروع وهو أمر شانه تحديد مسؤولية كل العاملين مما يسهل عملية الرقابة.

- **الشكل القانوني:** من أهم العناصر الخطة التنظيمية تحديد شكل المشروع القانوني من طرف المقاول بما يتماشى أهدافه وإمكانياته المالية وحسب القانون التجاري يمكن أن تأخذ شركة شكل شركة ذات مسؤولية محدودة أو شركة تضامن .

المحور الخامس: إستراتيجية المقاولاتية

يسعى المقاول من خلال تأسيس مشروع مقاولاتي إلى تحقيق جملة من الأهداف على عدة مستويات وهو أمر يتطلب منه اختيار إستراتيجية المقاولاتية بعدة مفاهيم كما يلي:

1) استغلال توسع الفرص في السوق ووجود موارد جديدة والتكامل ما بين الموارد والزبائن والأسواق.
2) الابتكار و الإبداع والتحديث الذي يحدث داخل وخارج المؤسسة.
3) الالتزام بالتطوير والتوسع في الميزة التنافسية للسوق.

ومن هنا سيتم التركيز على أهم الاستراتيجيات التي تتبعها المقاولات ممثلة في: الإبداع والابتكار، التمييز واخذ المخاطرة.

1. الإبداع:

يعتبر الإبداع مزيجا من القدرات والاستعدادات والخصائص الشخصية التي ترتقي بالعمليات العقلانية إلى الحصول على نتائج أصلية ومفيدة للفرد والمؤسسة والمجتمع وذلك بأخذ بعين الاعتبار وجود البيئة المناسبة التي تحفز هذا الإبداع، وينتج عن ذلك:

- توليد شيء جديد غير مسبوق على الإطلاق، وفي حالات الإبداع العالي يمكن الحصول على منتج نادر الحدوث.
- توحيد أو ربط ودمج مجموعة أفكار متباعدة أو غير متباعدة بطريقة جديدة غير مألوفة.
- إيجاد أو إظهار استخدامات جديدة غير متعارف عليها للأفكار المتداولة أو منتج ما.
- نقل الأفكار الموجودة أصلا والمتداولة إلى مستفيدين آخرين أو أشخاص جدد.

كما تم التعريف الإبداع على انه:" القدرة على تكوين وإنشاء شيء جديد، أو دمج الآراء القديمة أو الجديدة في صورة جديدة.

ويعتبر الإبداع من أهم الركائز المقاولاتية لأنه يمنحه القدرة على التميز من خلال خلق أفكار أصلية مختلفة عن أفكار بقية الأعوان الاقتصاديين.

2.الابتكار:

عرفه Schumpeter على أنها النتيجة الناجمة عن إنشاء طريقة أو أسلوب جديد في الإنتاج وكذا التغيير في جميع مكونات المنتوج أو كيفية تعميمه.

وقد أشار Weaver سنة 2002 إلى أن المؤسسة الابتكارية هي تلك التي تبتكر أشياء ذات قيمة في الخدمات والأفكار والإجراءات ضمن مجموعة من العاملين في ظل إطارها الاجتماعي.

ويتضح الارتباط بين كل من الإبداع والابتكار على مستوى المقاولة، فالإبداع يحفز الفرد المقاول على البحث على أفكار مبدعة جديدة خارجة عن المألوف، وبفعل الابتكار تحال هذه الأفكار إلى التطبيق والتنفيذ وينتج عن ذلك منتجات وخدمات متميزة ومختلفة.

3.التفرد (التميز):

وهي الاستراتيجيات المهمة بالنسبة للمقاولات لأنها تعني ان تمتلك المقاولة شيئا يميزها عن بقية المنافسين من خلال الخدمات او المنتجات التي تقدمها من جهة وتستجيب لحاجات الزبائن من جهة أخرى ومما يكسبها من ميزة تنافسية تمكنها من تحقيق الاستمرارية وتقديم المنتجات والخدمات الأفضل المعتمد أساسا على الموارد النادرة والمميزة.

وتعمل المقاولات على اكتساب مختلف الموارد التي تمنحها التميز سواء كانت مادية أو بشرية وعموما هناك أربعة موارد تعد تحديات تواجه المقاولات لتحقيق التفرد الذي تنشده وهي:

- **تجميع الموارد:** وتشمل إلى جانب الموارد المادية المهمة الموارد البشرية التي تقوم ببناء العمليات وإنجاز الأعمال المتعلقة بالمعرفة في الصناعة والسمعة التجارية ويتأكد ذلك من خلال إفراد يتمتعون بتعليم وخبرة تسمح لهم بإنجاز هذه المهام كما تسمح لهم بالتحكم في الموارد التكنولوجية.

- **اختيار الموارد الجاذبة:** يجب على المقاولة أن تقوم باختيار الموارد الأكثر جذبا من بين كل الموارد المتاحة أمامها وفقا لطبيعتها أو تكلفتها والعمل على إيجاد التناغم والانسجام بينها بما يضمن نجاحها معا في منح المقاولة ميزة تنافسية تختص بها وقد تكون هذه الموارد مهارات في البيع او التسويق أو إيجاد الزبائن مثلا.

- **تجميع الموارد المختارة:** بعد اختيار أهم الموارد الجاذبة من قبل المقاولة واليت تتميز بتنوعها وتفردها تعمل على تجميعها معا بالشكل الذي يتناسب مع أهدافها وينتج عن هذا التجميع خلق موارد جديدة نتيجة لبذل الجهود من قبل العاملين الذين يتميزون بالخبرة الخلقية التعليمية والنواحي الاجتماعية التي تتفاعل مع راس مال المقاولة لتتبلور أفكار جديدة تستفيد منها في كسب ميزة تنافسية.

4.اخذ المخاطرة:

تم تعريف اخذ المخاطرة على انه ما يتم أخذه بعين الاعتبار مع إمكانية التعرض للخسارة، وهو أمر يأخذه المقاول بعين الاعتبار على أساس الإتيان بفكرة جديدة أو تطوير فكرة قديمة وهما أمران ترتبط بهما المخاطرة إلا أن المقاول يمتلك مقارنة بقية رجال الأعمال مهارات اخذ المخاطرة والتي تنص على احتساب المخاطر المرتبطة بتلك الأعمال تجنبا للفشل.

المحور السادس: هيئات المرافقة المقاولاتية في الجزائر

في سياق تحديات النظام الاقتصادي العالمي الجديد وما تبعته من تحولات على أكثر من صعيد، أضحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عنصرا مساهما للتنمية بأبعادها الثلاثة الاقتصادية، الاجتماعية والبيئية، باعتبارها تمثل قطاعا منتجا للثروة وفضاء حيويا لخلق فرص العمل، وبالتالي فهي وسيلة إقتصادية وغاية إجتماعية يتحمل مسؤوليتها كل أطراف المجتمع من حكومة وشعب، لهذا قامت العديد من الدول بوضع سياسات وهيئات مرافقة لمساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجديدة على التطور.

انطلاقا من هذا السياق، كان من الضروري أن تقوم الجزائر بوضع خطة عمل توجيهية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المدى المتوسط والبعيد، تكون كفيلة بإحداث الدفعة المطلوبة لتحريك عجلة الاستثمار، ولن تكون لهذه الخطة الأثر الكبير إلا إذا كانت مقرونة ومدعمة بآليات وهيئات فعالة قابلة للتنفيذ ومكيفة مع التحولات الاقتصادية الجديدة الغاية منها تجاوز مختلف العراقيل والمشاكل التي تحول دون تنمية هذا القطاع الحيوي.

1. 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 الاقتصادية من خلال مساهمتها دعم حركة إنشاء المؤسسات الاقتصادية في مختلف القطاعات حسب متطلبات التنمية المحلية لكل منطقة.

1.1. مفهوم المرافقة المقاولاتية :

- هي إجراء منظم في شكل مواعيد متابعة تهدف إلى دعم منشئ المؤسسات في الفهم والتحكم في إجراءات الإنشاء وكذلك التحكم في المشروع والقرارات المرتبطة بها.

- هي تجنيد الهياكل والاتصالات والوقت من اجل مواجهة المشاكل المتعددة التي تعترض المؤسسة، ومحاولة تكييفها مع ثقافة وشخصية المنشئ "اندري لوناوسكي".
- المرافقة هي عبارة عن خدمة تقدمها هيئات مختصة تهدف الى مساعدة أصحاب المشاريع الجديدة في عملية الإنشاء والتي تعتبر مرحلة حساسة في حياة المشروع وتحتاج إلى الكثير من الخبرات من قبل المرافق.

2.1.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 اللوجيستيكي**: توفير مقر لنشاط المقاولة 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 الانفتاح على جميع شبكات الأعمال والهيئات الحكومية المختلفة لتدعيم هذه الهيئات.

و عموما أظهرت الدراسات العلمية مجموعة من الخدمات التي يمكن أن تقدمها هيئات المرافقة للمؤسسات الصغيرة، قبل وخلال وبعد إنشاء المؤسسة.

- **الاستقبال**: عند قدوم أي مقاول إلى هيئة المرافقة لأول مرة تقام معه جلسات أولى تسمى بالاستقبال ويختلف شكل الاستقبال 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...).

و بالتالي خدمة الاستقبال 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.

و تختلف مدة وشكل الاستقبال 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 الاستقبال متغيرة أيضا من موعد واحد إلى عدة مواعيد ومن بضع دقائق إلى عدة ساعات حسب أهمية ونوع المشروع.

فعملية الاستقبال 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.

- **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 المقاولة.

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

– تحديد الاختيارات الرئيسية للمشروع من خلال دراسة السوق (العرض والطلب، إمكانية إنجازه تجاريا)؛

– الاختيارات التقنية التي تتمثل في الموارد البشرية، الدراسة المالية (الاحتياجات، الموارد اللازمة، المردودية، ... إلخ)؛

– اختيار الصيغة القانونية تكون إما شركة أموال أو أشخاص، أو فتحها باسمه كشخص طبيعي؛

– القيام بدراسة تقنية-اقتصادية التي يمكن إعدادها من طرف الجهة المرافقة أو على الأقل تساعد المقاول على إعدادها؛

– و تقديم ملف المشروع من أجل التمويل، الذي يجب أن يكون كاملا ومختصرا ودقيقا وواضحا ومقنع عند موافقة الجهة المرافقة على المشروع تبدأ مرحلة إنجاز المشروع، حيث يقوم المقاول بجمع الأموال الضرورية للتمويل .تهيئة المحلات، اقتناء التجهيزات و وضعها توظيف المستخدمين.

عندما يقوم المقاول بالشروع في ممارسة نشاطه سيقوم بـ :

– التسجيل في السجل التجاري والإعلان عن الوجود لدى الضرائب؛

– اكتشاف والتعود على عالم المقاولة ومحيطها؛

– والعمل بالوسائل والإجراءات التي ستسمح للمقاول بمراقبة الفعالية التجارية والإدارية لمشروعه.

كما ينبغي على المقاول ما يلي:

– إعداد قوائم مالية تبين وضعية نشاطاته التجارية ومشروعه؛

– مراقبة تطور نشاط المقاولة 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 المقاول و أحيانا تنظم دورات تكوينية وندوات وورشات في مجالات مختلفة للمقاولين حتى يتمكنوا من تنفيذ وتسيير مشروعهم بأحسن الطرق الممكنة.

2. مراحل المرافقة المقاولاتية :

في هذا العنصر سنتناول مختلف مراحل المقاولة و ما تنطوي عليها من خطوات و تسهيلات التي تقدمها الهيئة المرافقة، وهذا من خلال الفروع التالية:

1.2. قبل البداية في تنفيذ المشروع:

إن هيئة المرافقة مكلفة بمجموعة من الصلاحيات والتي تقع على عاتقها من أجل الاضطلاع بمهمتها على أحسن وجه، وهذه الصلاحيات يمكن تلخيصها فيما يلي:

- التوجيه والتشجيع من خلال الاستقبال الجيد للمقاول و مناقشة الفكرة معه ومحاولة إثرائها معه وتحسينها، وتشجيع المقاول بتوجيهي نحو أحسن طريقة لتنفيذ مشروعه؛
- 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 استعمال التكنولوجيا من أجل تحسين الإنتاج، وأيضا إعطائه بعض مبادئ التسيير الاقتصادي من الناحية المالية والبشرية.

2.2. 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 الانطلاق الفعلي في تنفيذ المشروع، إذ عملية

مرافقة المشروع تكون على مراحل عدة حتى يستطيع هذا المشروع الجديد البدء في العمل والاستمرار، 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 التمويل؛
- المتابعة والتقييم لكل مرحلة من مراحل إنشاء المؤسسة لمعرفة المشاكل التي تواجه المقاولة 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 المقاولة.

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؛

و المرافقة 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 إلى40 ساعة ومدة تركيب المشروع تكون خلال 15 يوم كحد أدنى ويمكن أن تصل إلى غاية سنة كاملة.

3.2. بعد الانتهاء من تنفيذ المشروع:

تهتم الهيئات المتخصصة في الدعم المالي كثيرا بهذه العملية، والسبب في ذلك بدون شك هو محاولة التحقق من إمكانية استرجاع 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، الاتصال؛
- الرؤية الإستراتيجية؛
- وأسئلة مختلقة: 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.

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 أصاب المشاريع..

3. أهم هيئات المرافقة في الجزائر:

تركزت في الجزائر مجهودات عملية المرافقة المقاولاتية في مجموعة من الهيئات التي تسعى بالأساس إلى توفير التمويل اللازم والتشجيع من خلال الحوافز الضريبية وشبه الضريبية لخلق المشروعات الجديدة، لذا قامت باتخاذ عدة تدابير وإجراءات من خلال إنشاء العديد من الهيئات والهياكل التي تهدف إلى ترقية المقاولات ومتابعتها ومعالجة المشاكل والمعوقات التي تواجهها وتحسين وضعيتها، نذكر أهمها فيما يلي:

1.3. 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 الاستثمار 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.

2.3. الصندوق الوطني للتأمين على البطالة CNAC

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

3.3. 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 المقاولة، والقروض المقدمة من خلال هذه الوكالة موجهة للأشخاص الذين يمتلكون تأهيلا[2] ومعارف في مجال ونشاط معين. تشرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في إطار القرض المصغر على تسيير صيغتين للتمويل،

انطلاقا من قرض مصغر لتأمين لقمة العيش بدون فوائد تمنحها الوكالة والتي لا تتجاوز100.000 دج، وقد تصل إلى 250.000 دج على مستوى ولايات الجنوب، لتصل إلى قروض معتبرة لا تتجاوز1.000.000دج و التي تستدعي تمويلا ثلاثيا مع إحدى البنوك.

4.3. الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار ANDI

تعد الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار مؤسسة عمومية ذات طابع إداري في خدمة المستثمرين المحليين و الأجانب و جاءت هذه الوكالة لتسهيل و التقليل من الإجراءات و تنظيم أقصى دعم و مساعدة للاستثمار حيث تأسست وفق المرسوم التشريعي 12/39 الصادر بتاريخ 1993/10/05 المتعلق بترقية الاستثمار APSIو بمقتضى الأمر الرئاسي رقم 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001 المتعلق بتطوير الأستثمار تحولت إلى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDIالمعدل و المتمم بالأمر رقم 06-08 المؤرخ في 15/07/2008.

تتمثل مهام الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار في:

- تسجيل الاستثمارات،
- ترقية الاستثمارات في الجزائر و في الخارج،
- ترقية الفرص والإمكانات الإقليمية،
- تسهيل ممارسة الأعمال و متابعة تأسيس الشركات و إنجاز المشاريع،
- دعم المستثمرين ومساعدتهم ومرافقتهم،
- الإعلام والتحسيس في لقاءات الأعمال،
- تأهيل المشاريع التي تمثل اهمية خاصة بالنسبة للاقتصاد الوطني، وتقييمها وإعداد اتفاقية الاستثمار التي تعرض على المجلس الوطني للاستثمار للموافقة عليها،

الجدول التالي يمثل مختلف مستويات التمويل المقترحة من طرف الوكالة:

مستويات التمويل	التكلفة الإجمالية للمشروع	مساهمة شخصية	القروض غير المكافأة	القروض البنكية
المستوى الأول	لا يتجاوز 1.000.000 دج	5%	25%	70%
المستوى الثاني	عندما تفوق 1.000.000 دج ولا تتجاوز 2.000.000 دج	10% ؛ 8%	20%	70%؛ 72%
المستوى الثالث	عندما تفوق 2.000.000 دج ولا تتجاوز 3.000.000 دج	15% ؛ 11%	15%	70%؛ 74%
المستوى الرابع	عندما تفوق 3.000.000 دج ولا تتجاوز 4.000.000 دج	20% ؛ 14%		65%؛ 76%

5.3. مشاتل المؤسسات

عرفها المشرع الجزائري في المرسوم التنفيذي رقم 03-78 المؤرخ في 25-02-2003 القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات وتحديد دورها لا سيما المادة 2: على أنها مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري ،تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلالية المالية.

وقد عمد المشرع الجزائري في خلق تخصص داخل المشاتل لغرض تسهيل عمل هذه الهيئات ووصول حاملي المشاريع إليها فقسمها كما يلي:

1- المحظنة : هي عبارة عن هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الخدمات .

ويعود أصل حاضنات الأعمال على المستوى العالمي إلى سنة 1959 حيث أقدمت إحدى الشركات الأمريكية على توقيف نشاطها بالمركز الصناعي لبتافيا (the batavia industrial center). وتحويل مقر عملها إلى مركز أعمال تأجر وحداتها لاحتضان

المؤسسات الناشئة مع تقديم الاستشارات المختلفة لها ، ولقد ساهم هذا المركز ومازال يساهم في تخريج عدد كبير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

ولقد سمح نجاح حاضنات الأعمال داخل الولايات المتحدة الأمريكية في إنتقال تجربيها إلى الخارج ،حيث شهدت المملكة المتحدة خلال سبعينيات القرن العشرين ظهور حدائق العلوم والتكنولوجيا،التي كانت على صلة بالجامعات .كما إنتشرت هذه التجربة في أوروبا بفعل عمل الإتحاد الأوروبي أما بالنسبة للبلدان العربية فقد تأخر تبني مثل هذه الهيئات إلى سنة 1998 حيث أقامت مصر أول حاضنة أعمال تابعة لوزارة الصناعة تم توالى بعد ذلك ظهور هذه الهيئات في العديد من هذه البلدان.

2- **ورشة الربط** : هيكل دعم يتكفل بأصحاب المشاريع في قطاع الصناعات الصغيرة والمهن الحرفية.

3- **نزل المؤسسات**: هيكل دعم يتكفل هذا النزل خاص بحاملي المشاريع ذوي النشاطات التي تهتم بميدان البحث.

تهتم مشاتل المؤسسات بتحقيق الأهداف التالية :

- تطوير التأزر مع المحيط المؤسساتي
- المشاركة في الحركة الإقتصادية في مكان تواجدها .
- تشجيع ظهور المشاريع المجددة والمبتكرة .
- تقديم الدعم لمنشئي المؤسسات الجديدة .
- ضمان إستمرارية مرافقة المؤسسات الجديدة.
- العمل على أن تصبح المؤسسات الجديدة في المدى المتوسط عاملا إستراتيجيا لتحقيق التنمية الإقتصادية في مكان تواجدها.

تتكفل مشاتل المؤسسات في إطار الأهداف المحددة سابقا بما يلي:

- إستقبال وإستضافة ومرافقة المؤسسات حديثة النشأة لمدة معينة وكذلك أصحاب المشاريع .
- تسيير وإيجار المحلات لفائدة المقاولين.
- تقديم الخدمات الملحقة.
- تقديم إرشادات خاصة بمجال النشاط .

6.3. مراكز تسهيل المؤسسات:

لقد نشأت بفعل التعاون بين وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية (الوزارة السابقة) ومركز المبادرات والبحوث الأوروبية في المتوسط وفي هذا الإطار تولت المؤسسة على تقييم الوضع لإنشاء مركز للتسهيل وورشة مؤسسات في مدينة وهران .

وقد تم التعاون مابين الجزائر وهذا المركز على إثر زيارة لوفد جزائري لإسبانيا في سنة 2007 بإبرام إتفاقية توأمة مابين مركز تسهيل المؤسسات بوهران والمركز الأوروبي للمؤسسات والإبداع الموجود بفلانسيا (إسبانيا) من أجل تبادل الخبرات في مجال استقبال،توجيه،إيواء ودعم مبدعي المؤسسات وكذا جمع وبث المعلومات.

كما يتولى مركز المبادرات والبحوث الأوروبية في المتوسط بتكوين إطارات وزارة الصناعات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية من أجل تأسيس مراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشاتل المؤسسات بالجزائر.

حددت الطبيعة القانونية لمراكز التسهيل المؤسسات حسب المرسوم التنفيذي رقم 03/79 المؤرخ في 25 فيفري 2003 من المادة 02 على أن مراكز التسهيل هي عبارة عن مؤسسات عمومية إدارية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي.

وتهدف إلى تطوير ثقافة التقاول من خلال تسهيل إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك بتسريع عمليات الإنشاء وتتوفر هذه الهيئات على مجلس توجيه ومراقبة يظم ممثل وزير القطاع (مؤسسات صغيرة والمتوسطة) كرئيس ،ممثل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ،ممثلي مديريات المناجم والصناعة، ممثل غرفة الحرف والمهن ،ممثلو المؤسسات المالية ،ممثل قطاع الإعلام والاتصال، ممثل الوكالة الوطنية لتثمين نتائج البحث والتطوير التكنولوجي.

ان إنشاء مراكز التسهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يرمي أساسا إلى دعم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال العمل على تطوير التقول بشكل يسمح بتزايد عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك من خلال :

- إيجاد شباك للنظر في احتياجات مبدعي المؤسسات و المقاولين .
- تثمين البحث من خلال خلق أيطار لالتقاء أصحاب المشاريع ومراكز البحث ومؤسسات التكوين ومؤسسات التمويل إلى غير ذلك من الأطراف المهتمة بوضع مشاريع البحث موضع التطبيق.
- تقليص أجال إنشاء المؤسسات وتوسيعها واستردادها.
- مرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومتابعة اندماجها في الاقتصاد الوطني والدولي.
- دعم القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- توفير المعلومات الضرورية عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

تتولى تقديم العديد من الخدمات التي تسمح بتطور المشاريع الناشئة ويمكن تلخيص أهم هذه الخدمات في النقاط التالية:

– تقييم المشاريع التي تعرض عليها من طرف المبدعين والعمل على صياغة انشغالات وطموحات مسؤولي المؤسسات في شكل أهداف عملية وكذا التأكد من التوافق بين المشروع المقدم والقطاع الذي ينتمي إليه وكذا التكوين الخاص بمقدم المشروع.

- نشر المعلومات حول مختلف الفرص الاستثمارية والدراسات القطاعية والإستراتيجيات والدراسات الخطية بفروع النشاط .
- تقديم المشورة في مجال التسيير، التسويق وتسيير الموارد البشرية.
- مساعدة مسؤولي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحصول على التكنولوجيا الحديثة.
- المساعدة على الإبتكار ونشر التكنولوجيات الجديدة من خلال تقديم الدعم اللازم لذلك.
- مساعدة المستثمرين على مواجهة الصعوبات التي تعترضهم عند تكوين الملف الإداري لمؤسساتهم .
- متابعة مسؤولي المؤسسات في مجال التكوين والتسيير.
- مشاركة مسيري المشاريع الجديدة في إعداد مخطط الأعمال.
- وفي اطار دعم تجربة الجزائر في مجال إقامة مشاتل المؤسسات ومراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سعت وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية إلى إنشاء 11محظنة في ولايات الأغواط، باتنة، البليدة ،تلمسان، سطيف، عنابة، قسنطينة، وهران ،الوادي، تيزي وزو ،الجزائر،بالإضافة إلى 04 ورشات تربط في كل من الجزائر ،سطيف،قسنطينة،وهران وفي إطار البرنامج التكميلي لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تم تخصيص مبلغ 04 مليار دينار لدعم قطاع النمو خلال الفترة 2005-2009 حيث سيستمر زيادة المحاضن ليبلغ 20 محظنة.

7.3.الوكالة الوطنية لترقية حظائر التكنولوجيا:

تم تحديد الطبيعة القانونية للوكالة الوطنية لترقية الحظائر التكنولوجية وفق المرسوم التنفيذي رقم 04-91 المؤرخ في 24 مارس 2004 والوكالة الوطنية لترقية الحظائر التكنولوجية هي مؤسسات ذات طابع صناعي وتجاري وتتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي ،وتخضع في علاقتها مع الدولة للقواعد الإدارية كما تعد تاجرة في علاقتها مع الغير،وتوضع تحت وصاية الوزير المكلف بتكنولوجيا الإعلام والاتصال ومقرها بالجزائر العاصمة في المدينة الجديدة سيدي عبد الله.

تتكفل بأداء المهام التالية:

- إعداد واقتراح عناصر إستراتيجية وطنية في مجال ترقية وتنمية الحظائر التكنولوجية .
- تصور وضع حظائر تكنولوجية موجهة إلى تعزيز الطاقات الوطنية قصد ضمان التنمية الاقتصادية والاجتماعية.
- إقامة تآزر بين المؤسسات الوطنية للتكوين العالي والبحث العلمي، وكذا المؤسسات التي تستخدم تكنولوجيا الإعلام والاتصال حول برامج تنمية الحظائر التكنولوجية.
- كما تتولى هذه الوكالة إنشاء حاضنات الأعمال التي تعمل بشكل أساسي على نشر روح المقاول وتشجيع ظهور مؤسسات جديدة تعمل في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات مع القدرة العالية على الابتكار والتطوير واستحداث فرص عمل من خلال تشجيع البحوث العلمية التي تنشأ في إطار شراكة مع الجامعات وهو ما يسهم في تعزيز الاقتصاد الوطني من خلال توليد أنشطة مستدامة وتطوير أسواق جديدة للتصدير.

8.3. الوكالة الوطنية لتثمين نتائج البحث العلمي والتنمية التكنولوجية (anvredet):

أنشأت الوكالة الوطنية لتثمين نتائج البحث العلمي والتنمية التكنولوجية بموجب المرسوم التنفيذي رقم 137/98المؤرخ في 03 ماي 1998 تحت وصاية وزارة التعليم العالي والبحث العلمي باعتبارها مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري وتتمتع بشخصية معنوية واستقلالية مالية .

تتكفل بأداء المهام التالية:

- العمل مع الهياكل والأجهزة المعنية الإستراتيجية الوطنية لتثمين البحث والتنمية بغية تنشيط وتفعيل البحث العلمي في الجزائر وتتكفل هذه الوكالة باختيار الأبحاث قصد تقييمها وتثمينها من أجل :
- ترقية التنمية والابتكار التكنولوجي و تشجيع ودعم الابتكار والاختراع.
- -تطوير وترقية سبل التعاون والشراكة بين قطاع البحث العلمي والقطاعات الاقتصادية.
- مساندة ومساعدة حاملي المشاريع والمخترعين على اجتيازهم لكل مراحل الابتكار للخروج بالمشروع من المختبر إلى عالم الصناعة.

الخاتمة

تعبّر المقاولة عن المسار الحركي لإنشاء وتطوّر النسيج الاقتصادي، وهي مؤسسات تستجيب لمجموعة من الحقائق الاقتصادية تختلف حسب موقع كل بلد على خارطة التنمية الاقتصادية.

تحظى المقاولة بأهمية كبيرة في سياق مرحلة الاقتصاد المقاولاتي بالنّظر إلى أدائها لعدة أدوار اقتصادية واجتماعية، تتراوح بين مكافحة الفقر وضمان الإدماج الاجتماعي والاقتصادي ، وصولا إلى الإبداع والنمو والتشغيل في حالة المقاولة المصغرة الإبداعية أو الحركية والمدفوعة باستغلال الفرص التي يمنحها تحرير العديد من الاقتصاديات.

لقد ترجمت هذه الأهمية للمقاولة بتصميم عدة سياسات وبرامج لترقيتها، عبّأت كلا 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 استقبال و مساعدة المقاول في إنشاء مؤسسته ثم متابعته حتى يطورها.

أعمال موجهة // دراسة حالة حول إنشاء مشروع مقاولاتي

المطلوب من الطلبة تقديم دراسة حالة حول إنشاء مؤسسة معينة بأتباع نفس المراحل التي عرضناها فالمحاضرة المتعلقة بخطوات تأسيس مشروع مقاولاتي.

يمكن لطلبة القيام بدراسة ميدانية على مستوى هيئات المرافقة المقاولاتية التي عرضناها سابق في المحاضرة للإطلاع عن قرب على مختلف المشاريع المقاولاتية و كيفية تأسيسها.

قائمة المراجع:

الكتب باللغة العربية:

-سعاد نائف برنوطي : إدارة الأعمال الصغيرة للريادة، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2005.

-سعد عبد الرسول محمد، الصناعات الصغيرة كمدخل لتنمية المجتمع المحلي، المكتب العلمي للنشر والتوزيع،مصر، 1998

-عمار عمورة، الوجيز في شرح القانون التجاري الجزائري، دار المعرفة، الجزائر، 2000

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

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

-محمود أمين زويل، دراسة الجدوى وإدارة المشروعات الصغيرة، الإسكندرية،2001

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

-إلياس بن ساسي، يوسف قريشي، التسيير المالي- الإدارة المالية -دروس وتطبيقات، دار وائل للنشر،عمان الأردن،2006

-محمود أمين زويل، دراسة الجدوى وإدارة المشروعات الصغيرة، الإسكندرية، 2001

-خليل عبد الله سعد الدين، إدارة مراكز التدريب، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2000.

-هيكل، مهارات إدارة المشروعات الصغيرة، مجموعة النيل العربية، مصر، 2003.

-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, ISKAE.

-Eric Michael Laviolette et Christophe Loue, les compétences entrepreneuriales, le 8ème 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,

-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,9eme édition, paris,2001

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

المذكرات و الاطروحات:

-جمال بوكروشة،**أثر آليات الدعم على تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دراسة حالة صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة- بالقبة-**، مذكرة **ماستر**، جامعة سعـــد دحلب البليدة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير تخصص: اقتصاد وتسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائر 2013/2012.

-سلطاني محمد رشدي: التسيير الاستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رسالة لنيل شهادة الماجستير، 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 De Processus Entrepreneuriat, Thèse de Doctorat non piblier en Sciences de Gestion, Université de Nancy 2.

مقالات:

-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 أفريل 2006، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف.

-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 أفريل 2010، جامعة محمد خيضر ببسكرة، الجزائر

-**حسين** رحيم، **نظم** حاضنات الأعمال **كآلية لدعم** التجديد التكنولوجي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، **جامعة سطيف**، العدد 02، 2003.

-**ماضي بلقاسم &** بوضياف عبير، **ثقافة** المؤسسة والمقاولاتية، مداخلة **ضمن** الأيام العلمية الدولية الأولى حول المقاولاتية : التكوين وفرص الأعمال، بسكرة أيام 17 و 18أفريل2010

-وائل أبو دلبوح، طبيعة و أهمية المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة ودورها في تحقيق التنمية المتوازنة وإستراتيجية الحكومة لرعايتها، الملتقى الأول للمنشآت الصغيرة و المتوسطة، دمشق/ سوريا، (غير متوفرة بقية المعلومات).

-عبد القادر محمد عبد القادر مبارك، العمل الحر :ثقافة مجتمع أو متطلبات مرحلة ؟، ورقة مقدمة إلى :الملتقى الثاني للمنشأة الصغيرة والمتوسطة، مركز تنمية المنشآت الصغيرة، 28-29 نوفمبر 2004، المملكة العربية السعودية،

-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 علوم التسيير، جامعة بسكرة ، 19-18-17 افريل 2012.

-محمد الهادي مباركي، المؤسسة المصغرة و دورها في التنمية، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول :المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، مخبر العلوم الاقتصادية، جامعة عمار ثليجي، الأغواط،8-9 أفريل 2002، ص85.

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

فهرس المحتويات

مقدمة 01

المحور الأول:المفاهيم الأساسية للمقاولاتية..... 02

المحور الثاني:المفاهيم الأساسية للمقاولة..... 12

المحور الثالث : حامل المشروع المقاولاتي (المقاول)..... 23

المحور الرابع : عملية تأسيس مشروع مقاولاتي..... 28

المحور الخامس: إستراتيجية المقاولاتية..... 34

المحور السادس : المرافقة المقاولاتية في الجزائر..... 37

خاتمة 49

أعمال موجهة : دراسة حالة حول إنشاء مشروع مقاولاتي..... 50

قائمة المراجع..... 51