

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة عبد حميد ابن باديس / مستغانم

كلية علوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

تخصص: ريادة الاعمال

قسم: علوم التسيير

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي في ريادة الأعمال

والحصول على شهادة مؤسسة ناشئة 1275

المقاولاتية ودورها في ترقية المؤسسات الناشئة

Cleaning world

الأستاذ المشرف:

بن شني عبد القادر

من اعداد الطالبين:

بوزيد عاصم

بن داني محمد نذير

الإمضاء	المؤسسة	الصفة	الرتبة	الاسم واللقب
	جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم	رئيس اللجنة	أستاذ محاضر أ	برياطي حسين
		مشرف رئيسي	أستاذ التعليم العالي	بن شني عبد القادر
		مشرف مساعد	أستاذ محاضر أ	مكاوي محمد الامين
		ممتحنا	أستاذ محاضر ب	مقراد عبد الله
		ممثل حاضنة أعمال جامعة مستغانم	أستاذ محاضر أ	شرارة وليد
	بلدية حاسي مماش	ممثل الشريك الاقتصادي	مفتش النظافة	بن بدره سهام

السنة الجامعية: 2022-2023

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



# الأهداء

إلى من ربانا على طاعة الله عز وجل الوالدين  
الكريم حفظهم الله الى الاخوة الاعزاء والى زملاء  
في مشوار جامعي وكل طالب جاد عرفة وطموح في  
سبيل طلب العلم والمعرفة

# الشكر والتقدير

الحمد لله عز وجل الذي بفضلہ وفقنا الى انجاز هذا  
العمل واتمامه وثم الشكر الجزيل إلى أستاذ المشرف "بن  
شني عبد القادر" لما قدمه من توجيهات ونصائح قيمه  
كما لا يفوتنا ان نشكر أساتذة قسم علوم التسيير  
لتعاونهم ومساهماتهم في اثناء البحث العلمي.

## المخلص:

المقاولاتية لها دور في دعم وتطوير المؤسسات الناشئة والمصغرة والمتوسطة، وذلك بمساهمتها في تعزيز الابتكار وتشجيع روح المبادرة والريادة، وتساهم المؤسسات الناشئة والمصغرة والمتوسطة في تحقيق التنمية المستدامة والنمو الاقتصادي من خلال توفير فرص العمل وتنويع القاعدة الاقتصادية.

تحليل العلاقة بين المقاولاتية والمؤسسات الناشئة والمصغرة والمتوسطة يساعد في تحديد التحديات التي تواجه هذه المؤسسات وتعزيز العلاقة بينها، لذا يجب دعم السياسات والبرامج التي تهدف إلى تعزيز المقاولاتية ودعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وفي هذا السياق قدمنا مشروع لمؤسسة مصغرة My Cleaning World الذي سيكون اضافة تنفع المجتمع، بتحسين البيئة الاقتصادية والاجتماعية، وتعزيز الاستدامة وتحقيق النمو.

### الكلمات المفتاحية:

المقاولاتية، المؤسسات الناشئة، المتوسطة، المصغرة، الابتكار، Cleaning World

#### Summary:

Entrepreneurship has a role in supporting and developing start-ups, small and medium enterprises, by contributing to promoting innovation and encouraging entrepreneurship and start-ups, small and medium enterprises contributing to achieving sustainable development and economic growth by providing job opportunities and diversifying the economic base.

Analysis of the relationship between entrepreneurship and start-ups, small and medium enterprises helps in identifying the challenges facing these institutions and strengthening the relationship between them, so policies and programs aimed at promoting entrepreneurship and supporting small and medium enterprises must be supported, and in In this context we presented a project for a small enterprise, My Cleaning World, which will be an addition that benefits society, by improving the economic and social environment, promoting sustainability and achieving growth.

#### Keywords:

Entrepreneurship, Start-ups, Medium, Micro, Innovation, Cleaning World

## قائمة المحتويات

	الاهداء .
	الشكر .
01	الملخص .
02	فهرس المحتويات .
04	فهرس الجداول .
05	فهرس الاشكال .
07	مقدمة
13	مدخل
15	الفصل الأول: المقولاتية بين النشأة و تنمية المؤسسات بأنواعها
15	المبحث الأول: تعريف المقولاتية وأهميتها
15	المطلب الأول: ماهية المقولاتية
25	المطلب الثاني: العلاقة بين المقولاتية والاقتصاد الحديث
30	المطلب الثالث: الدور الاجتماعي لمقولاتية
38	المبحث الثاني: دور المقولاتية في تحسين الابتكار وتطوير الصناعات الجديدة
38	المطلب الأول: دور المقولاتية في تعزيز الابتكار وتحفيز الأفكار الجديدة.
42	المطلب الثاني: دور المقولاتية في تطوير الصناعات الجديدة وتحسين الإنتاجية.
46	المطلب الثالث: أمثلة على المشاريع الناجحة التي نشأت من خلال المقولاتية.
49	المبحث الثالث: المقولاتية ودورها في ريادة المؤسسات الناشئة والمؤسسات المصنوة والمتوسطة:

49	المطلب الأول: تعريف المؤسسة الناشئة والمصغرة والمتوسطة:
51	المطلب الثاني: مزايا وتحديات المؤسسات الناشئة والمصغرة والمتوسطة
56	المطلب الثالث: التعريف القانوني للمؤسسات الناشئة والمصغرة والمتوسطة
78	الفصل الثاني : دراسة حالة مؤسسة ناشئة cleaning world
78	الفصل الثاني: دراسة حالة المؤسسة الناشئة cleaning world
78	المبحث الأول: البطاقة التقنية للمؤسسة الناشئة:
79	المطلب الأول : تعريف المؤسسة الناشئة cleaning world
82	المطلب الثاني: المطلب الثاني: مهام وأهداف المؤسسة الناشئة cleanning world
84	المطلب الثالث: أهداف المؤسسة الناشئة Cleaning world
93	المبحث الثاني: دراسة السوق
93	المطلب الأول: تعريف دراسة السوق
95	المطلب الثاني: مجتمع وعينة الدراسة
121	المطلب الثالث: دراسة المشروع
123	الخاتمة
125	قائمة المصادر والعراجع

## جدول الأشكال:

الصفحة	الشكل	الصفحة	الشكل
107	15 الخدمات الإضافية	17	1 ملخص لمفهوم المقاولاتية
108	16 المعايير لاختيار شركة تنظيف	23	2 الاتجاهات المفسرة للمقاولاتية
109	17 تردد على الخدمة	81	3 شعار المؤسسة
110	18 السعر المثالي للخدمة	91	4 الشكل التطبيق في الانترنت
111	19 التطبيق	92	5 شكل التطبيق في الأنترنت
112	20 الفكرة	98	6 الفرق بين الافراد وممثلو الشركات
114	21 الخدمة الأولى	99	7 جنس افراد العينة
115	22 الخدمة الثانية	100	8 العمر
116	23 الخدمة الثالثة	101	9 الفئة العمرية
117	24 الخدمات الإضافية	102	10 الحالة المدنية
118	25 المعايير	103	11 طبيعة السكن
119	26 طريق الدفع	104	12 استخدام الخدمة
120	27 تتبع الخدمة بالأنترنت	105	13 آراء حول الخدمة
		106	14 الاستفادة من الخدمة

## جدول الجداول :

الصفحة	الجدول	الصفحة	الجدول
107	13 الخدمات الإضافية	51	تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
108	14 المعايير لاختيار شركة التنظيف	90	2 تقديم خدمات التنظيف
109	15 تردد على الخدمة	96	3 جدول استرداد الاستبيانات
111	16 التطبيق	97	4 الجدول الفرق بين الافراد وممثلو الشركات
112	17 الفكرة	98	5 جنس افراد العينة
113	18 الخدمة الأولى	99	6 العمر
114	19 الخدمة الثانية	100	7 الفئة العمرية
115	20 الخدمة الثالثة	101	8 الحالة المدنية
116	21 الخدمات الاضافية	101	9 طبيعة السكن
118	22 طريق الدفع	104	10 الاستخدام الخدمة
119	23 تتبع الخدمة بالانترنت	105	11 آراء حول الخدمة
		106	12 الاستفادة من الخدمة

# مقدمة

## مقدمة

تعتبر المؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة والمتوسطة أحد أهم عوامل التنمية الاقتصادية والابتكار في العصر الحديث، إذ تواجه هذه المؤسسات تحديات عديدة أثناء نموها وتطورها، مثل نقص رأس المال وعدم الاستقرار التنظيمي، ومن أجل تجاوز هذه التحديات، يأتي دور المقاولاتية بأهمية بالغة في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة والمصغرة والمتوسطة.

تعد المؤسسات المصغرة والمتوسطة عمودًا فقريًا في الاقتصاد، حيث تساهم في تنويع القاعدة الاقتصادية وتقليل من الاعتمادية على القطاع العام، لذلك تلعب المقاولاتية دورًا هامًا في تخفيض معدلات البطالة وتحديد النسيج الاقتصادي، كما تساهم في إنتاج قيمة مضافة ومبتكرة من خلال طرح منتجات حديثة تلبى حاجات المستهلكين وتُشبع رغباتهم.

تساهم المؤسسات المصغرة والمتوسطة في زيادة مستويات الإنتاج وتحفيز الابتكار، وذلك بسبب المرونة والقدرة على التكيف السريع مقارنةً بالمؤسسات الكبيرة، بالإضافة إلى تعزيز الاستدامة الاقتصادية والاجتماعية من خلال توفير فرص العمل للعمالة المحلية وتعزيز التنمية المحلية.

إذ تعتبر الجزائر أيضًا من الدول التي تولي اهتمامًا فائقًا للمؤسسات المصغرة والمتوسطة والمقاولاتية، فتعزز هذه المؤسسات توسيع وتنوع القاعدة الاقتصادية وتسهم في تعزيز فرص الاستثمار والتشغيل، وذلك بفضل التقدم المتسارع والتطور الهائل في مجال التكنولوجيا.

### الإشكالية:

تعتبر المؤسسات الناشئة والمصغرة والمتوسطة أحد أهم عوامل التنمية

الاقتصادية والابتكار في العصر الحديث، يطرح السؤال التالي:

ما مدى تأثير المقاولاتية على إنشاء المؤسسات الناشئة وما هو دورها؟

الأسئلة فرعية:

ينبثق من الإشكالية السابقة الأسئلة الفرعية التالية:

1. ما طبيعة العلاقة بين المقاولاتية وإنشاء المؤسسات الناشئة والمصغرة

والمتوسطة؟

2. ما مدى تأثير المقاولاتية على الإنتاجية والمنافسة في السوق للمؤسسات

المصغرة والمتوسطة؟

3. ما هي أهم التحديات التي تواجه المؤسسات المصغرة والمتوسطة في

المقاولاتية؟

4. ما طبيعة العلاقة بين المؤسسات الناشئة والمصغرة والمتوسطة وكيف يمكن

تعزيرها؟

5. هل للمقاولاتية دور هام في تعزيز الابتكار وتحفيز الأفكار الجديدة في

المؤسسات المصغرة والمتوسطة؟

وبناءً على هذه الإشكالية، ولإنجاز بحثنا هذا قسمناه إلى مدخل وفصلين فضلاً

على المقدمة والخاتمة، حيث تناولنا في المدخل نشأة المقاولاتية.

اما الفصل الأول المعنون بـ "المقاولاتية بين النشأة وتنمية المؤسسات بأنواعها وتم

تقسيمه إلى ثلاث مباحث، فتناولنا في المبحث الأول تعريف المقاولاتية وهو بدوره مفرع

إلى ثلاث مطالب تفصيلية، والمبحث الثاني تناولنا فيه دور المقاولاتية في تحسين

الابتكار وتطوير الصناعات الجديدة ومفرع على ثلاث مطالب، اما المبحث الثالث قدمنا

فيه دور المقاولاتية في ريادة المؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة والمتوسطة وفيه

ثلاث مطالب.

اما الفصل الثاني فهو متعلق بالجانب التطبيقي والتأسيسي بدراسة حالة مؤسسة

ناشئة cleaning world، وهو بدوره مقسم إلى مبحثين المبحث الأول البطاقة التقنية

للمؤسسة الناشئة cleaning world وهو متفرع إلى ثلاث مطالب مقدمين تعريف عن

المؤسسة الناشئة ومهامها واهداف المرجوة منها ، اما المبحث الثاني فهو معنون بدراسة

السوق ، وهو مقسم إلى ثلاث مطالب معنونة بالترتيب التالي : تعريف دراسة السوق ،

مجتمع وعينة الدراسة ، ودراسة المشروع ، وختمنا البحث بخاتمة عرضنا فيها كل النتائج التي توصلنا إليها من خلال الفصل الأول والثاني .

### فرضيات الدراسة:

- (1) ترتبط المقاولاتية بشكل إيجابي وقوي في إنشاء مؤسسات ناشئة ومصغرة ومتوسطة، يعني ذلك أن وجود روح المقاولاتية والمهارات الريادية تزيد من احتمالية تأسيس وتنمية المشاريع المصغرة والمتوسطة.
- (2) هناك تحديات مهمة تواجه المؤسسات المصغرة والمتوسطة في المقاولاتية، مثل نقص التمويل، والتشريعات واللوائح الحكومية المعقدة، وصعوبة الوصول إلى الأسواق والعملاء، ونقص الموارد البشرية الماهرة.
- (3) إنشاء المؤسسات المصغرة والناشئة والمتوسطة دليل على إنتاجية والابتكار والمنافسة في السوق.
- (4) تساهم المقاولاتية ايجابيا على تعزيز الابتكار وافكار الجديد.
- (5) للمؤسسات المصغرة والناشئة والمتوسطة دور فعال في تطور الصناعات وخلق قيمه مضافة.

### اهداف الدراسة

نسعى من خلال هذه الدراسة الى تحقيق جملة من اهداف نذكرها فيما يلي:

1. تحديد المفاهيم المتعلقة بريادة الاعمال والابتكار.

2. معرفه خصائص المؤسسات الناشئة والمقاولاتية وطبيعة العلاقة بينهم.

3. تحديد الدور الاقتصادي والاجتماعي للمؤسسات الناشئة والمتوسطة

والمصغرة ودوره الفعال للمقاولاتية.

4. اعطاء أمثله حية لبعض من المشاريع الناجحة من خلال المقاولاتيه وابرار

أهميتها وما حقته من اهداف .

5. تقديم مشروع لمؤسسة my cleaning wolrd

#### أهمية الدراسة:

تتمثل أهمية هذه الدراسة في فهم وتحليل دور المقاولاتية في تنمية المؤسسات

الناشئة والمصغرة والمتوسطة، مما يسهم في تعزيز الابتكار، وتحقيق النمو الاقتصادي،

وتحقيق الاستدامة، وتوجيه السياسات والبرامج الداعمة.

مَدِينَةُ

## مدخل:

### نشأة المقاولاتية:

يتضح من خلال معظم الكتب التي اهتمت بأصل مفهوم "Entrepreneur" أن أصل هذا المفهوم فرنسي وليس له أي مرادف دقيق في اللغة العربية، بالرغم من محاولات ترجمته المتعددة، فمنذ ظهوره تغيرت الترجمة العربية لمصطلح "Entrepreneur" ثلاث مرات منذ استعمالها؛ فقد كانت "منظم" ثم "مقاول" ثم ريادي<sup>1</sup>، وقد قام ريتشارد كانتيلون " Cantillon Richerd" بتقديم أول تعريف نظري لمصطلح المقاولاتية سنة 1730م في كتابه "Essai sur la nature du commerce en générale"، فهو أول باحث استعمل مصطلح المقاول والذي عرّفه حسب وظيفته "على أنه الشخص الذي يقوم بالتوفيق بين عوامل الإنتاج، و حسب رأيه فإن المقاولاتية هي تحمل المخاطرة، فالمقاول يشتري بسعر معروف ويبيع بسعر غير معروف في المستقبل بغض النظر عن مجال نشاطه (الزراعة، التجارة، الصناعة...)"<sup>2</sup>، ثم جاء الاقتصادي الفرنسي "جان بابتست ساي" " Say Baptiste Jean" ليضيف دورا أساسيا في تنظيم الإنتاج والتنسيق بين العوامل المختلفة الذي يبرر ربحية، بعدها أصبح المقاول يقوم

---

<sup>1</sup> سعاد نائف البرنوطي، إدارة الأعمال المصغرة، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، عمان، 2005، ص: 62.

<sup>2</sup> Richard Cantillon, Essai sur la nature du commerce en générale, Institut nationale d'étude démographique, Paris, 1952, pp: 02, 07.

بدور غير متوقع بالنسبة للاقتصاديين الليبراليين، فبالنسبة إليهم المقاول يخضع لقانون السوق في بحثه عن تعظيم الربح باستخدام أفضل وأقل تكلفة لعوامل الإنتاج .

و أشار ألفرد مارشال "Marshall Alfred" إلى أن المقاول هو مسير المؤسسة حيث أنه يتحمل مخاطر الإنتاج كما أنه يطلب الخدمات الإنتاجية ويحاول تحقيق المساواة بين المنفعة الحدية لهاته الخدمات ومساهمته في الإنتاج، وقد ركزت المدرسة النمساوية على اعتبار المقاولاتية مرادف للإبداع والابتكار، حيث أشار جوزيف شومبيتر " Josef Schumpeter " إلى أن المقاول هو المبدع الذي يقدم ابتكارًا تقنيًا غير مسبق، أمّا رواد المدرسة الحديثة فقد ساهموا بنصيب وافر في تطوير مفهوم المقاولاتية فقد أشار كل من "Drucker" و "Mintzberg" و "Hezberg Robert" إلى المقاولاتية باعتبارها تمثل الحاجة إلى الإنجاز وتعظيم الفرص والإبداع والابتكار، وإنشاء منظمات الأعمال والمخاطرة وتكوين الثروة.<sup>1</sup>

كما عرف شومبيتر " Joseph Schumpeter " المقاول بأنه ذلك الشخص الذي لديه إرادة وقدرة لتحويل فكرة جديدة أو اختراع جديد لابتكار، وبالتالي لديه قوة الخلق في الاسواق والصناعات الاقتصادية المختلفة على المدى الطويل.

اما جوليان ماشينسي "Julian Machinsi" فالمقاول هو الذي يتكفل بحمل مجموعة من الخصائص الأساسية، فيتخيل الجديد ولديه ثقة كبيرة في نفسه، ومتحمس وصلب

---

<sup>1</sup> مبارك مجدي عوض، التربية الريادية والتعليم الريادي، عالم الكتب الحديث، الأردن، 2011، ص: 09.

بحيث يستطيع حل المشاكل ويحب التسيير، كما عليه مصارعة الروتين ويرفض مصاعب، وهو الذي يخلق معلومة هامة.

غير أن المقاول ليس بشخص خيالي، وإنما هو عبارة عن شخصية تتصرف بشكل مستقل مقاوم متمرد ومبدع، فإذا توفرت لديه موارد كافية فهو قادر على تحويل فكرة جديدة أو اختراع أو الابتكار عبر الواقع، بالاعتماد على معلومة هامة من أجل تحقيق عوائد مالية عن طريق المخطط، كما يتصف بالإضافة إلى ما سبق بالجرأة والثقة بالنفس والمعرفة والقدرة على ابداع، ليقود التطور الاقتصادي للبلد.

## الفصل الأول: المقولاتية بين النشأة

و تنمية المؤسسات بأنواعها

## المبحث الأول: تعريف المقاولاتية وأهميتها

سوف نتطرق في هذا المبحث مجمل التعاريف ومدى أهمية المقاولاتية

### المطلب الأول: ماهي المقاولاتية

(1) تعريف المقاولاتية: تعددت تعاريف المقاولاتية واختلفت ولم يُتفق على

تعريف واحد للمقاولاتية نذكر منها:

- المقاولاتية هي ديناميكية خلق واستغلال فرص العمل من طرف فرد أو العديد من الأفراد على خلق مؤسسة جديدة بهدف خلق قيمة.<sup>1</sup>
- المقاولاتية هي مصدر المعلومات والمعطيات المؤدية إلى ابراز التقديرات في حسن تسيير مؤسسة ما، وذلك انطلاقاً من وجود مبادئ ومعطيات المؤسسة.
- ضمان التأقلم مع كل من المحيط الاقتصادي والاجتماعي.<sup>2</sup>
- وهي عملية تتميز بالربط بين مكونين أساسيين:
- المكون الأول: يتعلق بالمشروع، المحيط والموارد.
- المكون الثاني: سيكولوجيا المقاول: تعاملاته، مؤهلاته ومحفزاته.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> منصور رقية، خيرة أنفال، دعم وتنمية المقاولاتية الشبابية في أوروبا، التجربة الفرنسية نموذجاً، مداخلة مقدمة ضمن الملتقى الدولي الرابع حول المقاولاتية الشبابية، جامعة محمد خنصر، بسكرة، ص:3.

<sup>2</sup> ماضي بلقاسم، بوضياف، بوضياف عمر، ثقافة المؤسسة والمقاولاتية، مداخلة مقدمة ضمن ملتقى وطني حول المقاولاتية، 2010 جامعة محمد خنصر بسكرة، ص: 7.

<sup>3</sup> يحيوي مفيدة، انشاء المؤسسة والمقاولاتية: هل هي قضية ثقافية قضية ثقافية؟ مداخلة مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول المقاولاتية وفرص العمل أيام 6-7-8-أفريل، جامعة محمد خنصر بسكرة، 2013، ص: 4.

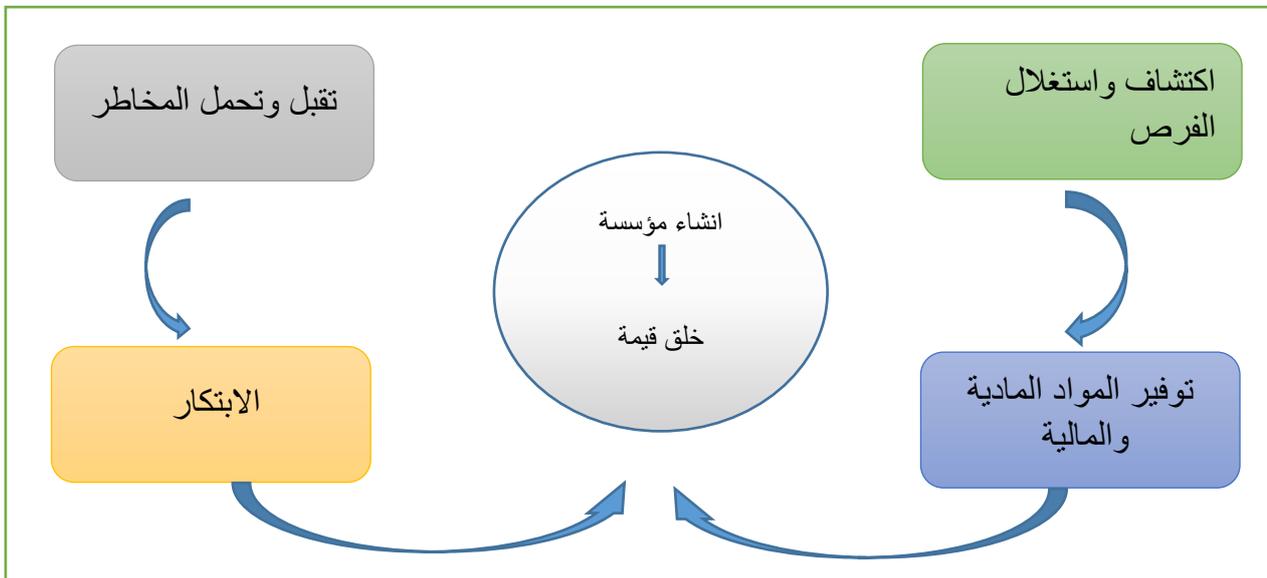
- تعني عملية الاستحداث أو البدء في نشاط معين، كما تعني تحقيق السياق في قطاع معين<sup>1</sup>.

- وأعطى الاتحاد الأوروبي تعريفا للمقاولاتية سنة 2003 "على أنها أفكار وطرق التي تتمركز من خلال خلق وتطوير نشاط ما عن طريق مزج المخاطرة والإبداع والابتكار والفاعلية في التسيير وذلك ضمن مؤسسة جديدة أو قائمة"<sup>2</sup>.

- هناك تعاريف أخرى للمقاولاتية باعتبارها فرصة يجب اقتناصها أو باعتبارها ظاهرة تنظيمية.

وبناء على ما ذكرناه من تعاريف لخصنا مفهوم المخطط في الشكل (01) أدناه

الشكل (01): ملخص لمفهوم المقاولاتية



<sup>1</sup> عبد الجبار سالمى، التفاعل بين التعليم والمقاولاتية خدمة لاحتياجات السوق، مداخلة مقدمة ضمن الملتقى الدولي الرابع حول المقاولاتية السياسية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2013، ص: 4.

<sup>2</sup> مولاي حاجة مباركة، انث جميلة، الرغبة المقاولاتية عند الطلبة، مذكرة مقدمة لاستكمال شهادة ماستر في العلوم التجارية، جامعة الدكتور مولاي الطاهر، جامعة سعيدة. 2015-2016، ص: 20.

## أولاً: المقاولاتية هي ظاهره تنظيمية:

اعتبر رواد هذا الاتجاه المقاولاتي على أنها إيجاد منظمة أو مؤسسة جديدة، وأشهر رواده كارتتل "GARTNER" حيث يعتبر أنّ المقاولاتية هي عملية إنشاء منظمة جديدة فحسب.

هذا الاتجاه يعرف المقاولاتية على أنها مجموع الأعمال التي يقوم من خلالها المقاول بتجنيد وتنسيق الموارد المختلفة من معلومات وموارد مالية وبشرية، وذلك من أجل تجسيد فكرة على شكل مشروع مهيكّل وأن يكون قادراً على التحكم في تغيير طريقة النشاط ومسايرته للأنشطة المقاولاتية الجديدة.

ويرى فايول "FAYOL" أن التعاريف السابقة لم تتناول ما تطرق إليه التعريف الذي جاء به مع بداية التسعينات من القرن الماضي حيث يرى أنّ نموذج المقاولاتية يتكون من مجموعة الأنشطة التي تسمح بإنشاء مؤسسة جديدة والتي تتمثل فيما يلي :

- البحث عن الفرص.
- تجميع الموارد.
- تصميم المنتج وموضوع الفكرة.

- تحمل المسؤوليات اتجاه الاقتصاد والأفراد.

كما عرف دولين Dolling بأنها عملية خلق منظمة اقتصادية مبدعة من أجل تحقيق الربح أو النمو تحت ظروف المخاطرة وعدم التأكد والاستفادة من فرص جديدة عامة.

### ثانيا: مقاولاتية استغلال الفرص:

مع مطلع التسعينات من القرن العشرين ظهر تعريف المقاولاتية على سيرة التحويل الفرص إلى انطلاق الأعمال في المقاولاتية كمجال بحث، ويتمثل البحث عن فهم كيف يتم اكتشاف الفرص وإنتاج مواد وخدمات لا توجد حاليا، ويتم تحقيقها واستغلالها واهم رواد هذا الاتجاه شان وفركتمان VENKATARMAN وSHANE يعرفان المقاولاتية بأنها العملية التي يتم من خلالها اكتشاف وتأمين الفرص التي تسمح بخلق منتجات وخدمات مستقبلية.

**تعريف الفرصة** حسب كوزن Casson تعني الحالات التي تسمح بتقديم المنتجات و خدمات والمواد الأولية جديدة، بالإضافة أيضا إلى إدخال طرق جديدة في التنظيم وبيعها بسعر أعلى من تكلفة إنتاج عن طريق المقاول، الذي يتصف بالقدرة على اكتشاف الموارد غير المثمنة والتي يقوم بشرائها ويعمل على تنظيمها لبيعها على شكل سلع مثمنة، وإن إدراك المقاول لهذه الفرص يولد لديه تصور مقاولاتي لإنشاء مؤسسة بغرض استغلال الفرص.

كما عرف "فاركتمان Venkatarman" المقاولاتية على حقل أكاديمي يسعى لفهم كيف تنبثق وتظهر الفرص التي تؤدي إلى خلق مؤسسة أو مشروع جديد أو سلعة وخدمات يتم اكتشافها وابتكارها بواسطة مجموعة مقاولين.

**المنظور الأول** ينطلق من الفرد ويعتبره شرط أساسي في خلق القيم فهو عامل رئيسي في الثنائية، إذ يقوم بتحديد طرق الإنتاج وبالتالي المقاول هو ذلك الشخص الذي يخلق قيمة لإنشاء مؤسسة جديدة ولولاها لا يمكن لهذه القيمة أن تتحقق.

**المنظور الثاني** إنشاء المشروع المقاولاتي يؤدي إلى خلق القيمة من خلال المؤسسة التي أسسها الفرد، حيث يصبح الفرد متعلقًا بالمشروع لدرجة يعترف به ويحتل المشروع مكانة مهمة في حياته، وهنا تلعب القيمة دورًا كبيرًا في حياة المقاول، حيث تحفزه على تعلم أشياء جديدة وتساهم في تغيير صفاته وقيمه الشخصية، عندما يقوم الفرد بتأسيس مؤسسته أو تقديم ابتكار، يصبح مرتبطًا ارتباطًا وثيقًا بالمشروع الذي أنشأه.

تتجلى القيمة في مجموعة متنوعة من النتائج التقنية والمالية والشخصية التي يحققها المشروع، وتساهم في تحقيق رضا المقاول والأطراف المتعاملة معه، ولقد تطور مفهوم المقاولاتية وأصبح تأخذ أكثر من صورة حيث يرى "فايول" أن هذه الظاهرة يمكن أن تأخذ الأشكال التالية :

1. **المقاولاتية الاجتماعية:** تركز على إنشاء مؤسسات تهدف إلى حل

المشكلات الاجتماعية وتحقيق التغيير الاجتماعي الإيجابي، ويعمل المقاولون

الاجتماعيون على مشاريع تعمل على تحسين الظروف المعيشية وتوفير الفرص للفئات الضعيفة وتعزيز التنمية المستدامة.

2. **المقاولاتية التكنولوجية:** تركز على استخدام التكنولوجيا والابتكار في

إنشاء مؤسسات ناشئة ومشاريع تقنية تهدف إلى تطوير حلول جديدة وتحسين العمليات وتحقيق التنمية التكنولوجية.

3. **المقاولاتية البيئية:** تركز على إنشاء مشاريع ومؤسسات تهتم بحماية

البيئة وتعزيز التنمية المستدامة، فعمل المقاولون البيئيون على تطوير حلول صديقة للبيئة وتعزيز الوعي البيئي والاستدامة البيئية.

4. **المقاولاتية الاقتصادية:** تركز على إنشاء مشاريع تجارية ومؤسسات

تهدف إلى تحقيق الربح وتعزيز الاقتصاد المحلي، فيهدف المقاولون الاقتصاديون إلى خلق فرص العمل وتحقيق النمو الاقتصادي وتنمية القطاع الخاص.

5. **المقاولاتية الثقافية:** تركز على إنشاء مشاريع ومؤسسات تهتم بالثقافة

والفنون والتراث. يهدف المقاولون الثقافيون إلى تعزيز التنوع الثقافي وتوفير المنصات للمواهب الفنية وتنمية القطاع الثقافي.

**ثالثاً: المقاولاتية من منظور الابتكار:**

بالنسبة لبعض الاقتصاديين يعتبرون أن المقاولاتية هي الحلقة الضائعة بين الفكرة

وتجسيد الفكرة حيث ركز "شومبيتر" من خلال نظريته (التفكير خلاق) على دور

الابتكار في العملية المقاولاتية رغم أنه لا يوجد إجماع حول مفهومه إلا أنه هنالك مفهوم ضيق ومفهوم واسع لابتكار، فالمفهوم الضيق يعرف الابتكار على أنه مرتبط بجوانب تكنولوجية والعيب في هذا المنظور هو تطبيق نماذج المقاولاتية لأن قليل من المقاولين يمكنهم ربط هذا التعريف الضيق لابتكار.<sup>1</sup>

#### رابعاً: المقاولاتية ازدواجية بين الثنائية (الفرد-خلق القيمة):

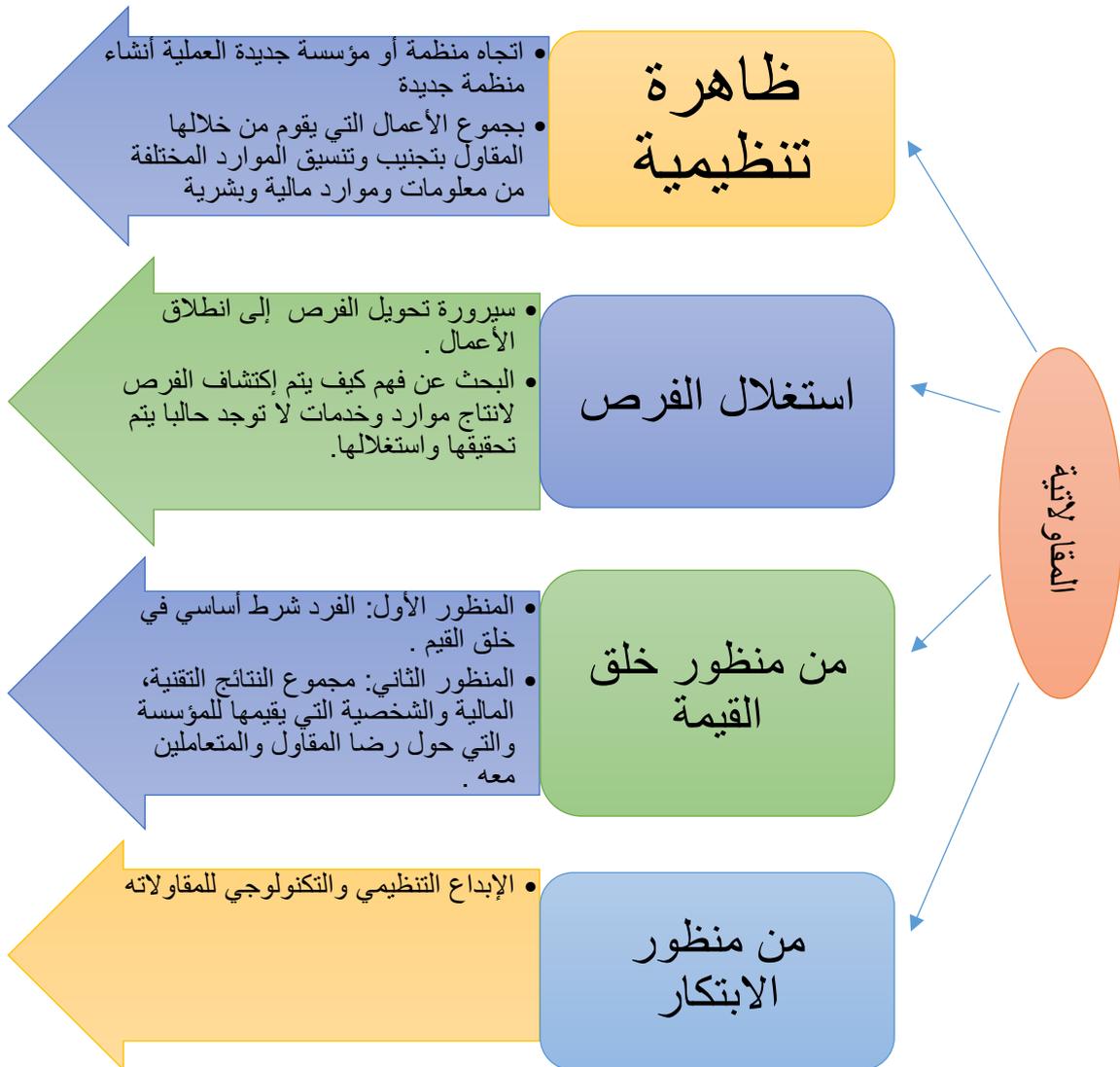
حسب هذا الاتجاه يتمحور مفهوم المقاولاتية حول دراسة العلاقة التي تربط بين الفرد والقيمة التي أنشأها وبتزعمه "Bruyat" فبالنسبة إليه يُعتبر الفرد شرط أساسي في خلق القيمة فهو عامل رئيسي في الثنائية إذ تقوم بتحديد طرق الإنتاج، وبالتالي المقاول هو ذلك الشخص والذي يحدد خلق قيمة لإنشاء مؤسسة جديدة مثلاً والذي بدونها لم يكن لهذه القيمة أي تقدم، كما يمكن اعتبار أن هذه الاتجاهات متكاملة حيث لا يكفي أي اتجاه لوحده من تعريف المقاولاتية، بصفة عامة يمكن تعريفها كالتالي: "المقاولاتية هي مجموعة النشاطات يتم من خلالها إنشاء مؤسسة ذات طابع تنظيمي من خلال استغلال الفرص المتاحة من طرف فرد يتمتع بخصائص معينة من أجل تجسيد فكرة مبدعة وبالتالي خلق قيمة<sup>2</sup>.

وبناء على ما سبق ذكره لخصنا اتجاهات المفسرة للمقاولاتية في شكل (02) أدناه :

---

<sup>1</sup> الياس بن ساسي يوسف قريسي التسيير المالي دروس وتطبيقات دار وائل للنشر عمان الأردن، 2006، ص:30.  
<sup>2</sup> زايد مراد، الريادة و الابداع في المشروعات المصغرة والمتوسطة، مداخلة في الملتقى الوطني حول المقاولاتية، التكوين وفرص الأعمال ، كلية علوم التسيير والاقتصاد، جامعة محمد خضر، بسكرة، الجزائر، أيام : 06/07/08 أبريل، 2010، ص: 07.

## الشكل (02): الاتجاهات المفسرة للمقاولاتية



## المطلب الثاني: العلاقة بين المقاولة والاقتصاد الحديث

يعتبر قطاع المقاولات عمومًا فقريًا في الاقتصاد الوطني، حيث تعمل المشاريع القائمة في هذا القطاع في مختلف المجالات الاقتصادية، وعلى الرغم من تركيز العديد منها على التجارة والخدمات، إلا أنها تشمل مجموعة واسعة من الأنشطة الاقتصادية.

### 1. دور الاقتصادي للمقاولة:

#### 1.1. رفع المستوى الإنتاجية في جميع الأنشطة والاعمال:

يتحقق ذلك من خلال الكفاءة في استخدام الموارد من قبل المقاولين أنفسهم في المجتمع وخلق التوافقات الجديدة من خلال القدرة على تحويل الموارد من مستوى آخر لإنتاجية أعلى.

#### 1.2. خلق فرص عمل جديدة

بفضل دور القطاع الخاص كأكبر موفر لفرص العمل، تُقدم الملايين من فرص العمل من خلال المصانع وصناعة الخدمات والشركات الزراعية والمؤسسات الأخرى، على سبيل المثال: توظف المتاجر الكبرى وغيرها آلاف العاملين، بالإضافة إلى الشركات الضخمة التي تخلق فرص عمل ضخمة بذاتها.

باختصار، الدور المحوري للقطاع الخاص في خلق فرص العمل يسهم في تعزيز النمو الاقتصادي، حيث تترتب على ذلك المزيد من الوظائف والدخل وزيادة الطلب على البضائع والخدمات، مما يؤدي إلى تعزيز الإنتاجية وزيادة فرص العمل بشكل مستدام.

### 1.3. الإسهام في تنوع الانتاج

يتم تحقيق الإبداع في مجالات متعددة نظرًا لتنوع نشاطات المقاولين واختلاف ابتكاراتهم، ويمكن أن يشمل هذا التنوع تصنيع منتجات متنوعة، وتقديم خدمات شاملة، وتطوير عناصر وخدمات وسطى تضيف قيمة جديدة للمجتمع، ويتم تحقيق الإبداع في مجالات التكنولوجيا، كما يمكن أن يكون له تأثير في صناعة محددة، أو يتم توظيفه في تقديم خدمات مبتكرة، بالإضافة إلى ذلك يتم تحقيق الابتكار من خلال الأنشطة والوظائف المختلفة داخل المؤسسة، مثل: التسويق والتوزيع والترويج والتنظيم والإدارة، قد يكون الابتكار مرتبطًا أيضًا بمدخل جديد أو طريقة جديدة في أداء العمل.

### 1.4. زيادة القدرة على المنافسة

يتم تحقيق الإبداع في المقاولاتية عن طريق التفاعل الإيجابي مع البيئة المحلية والخارجية وتطوير أساليب العمل وفهمها بدقة، إذ تعتبر المبادرات الحديثة في المقاولاتية، سواءً كانت إطلاق مؤسسة جديدة أو إعادة هيكلة مؤسسة قائمة، دافعًا لزيادة الإنتاجية والعوامل التنافسية. فتحت هذه المبادرات المؤسسات الأخرى على تحسين أدائها والابتكار ورفع مستوى الأداء، بغض النظر عن مستوى تنظيم العمليات والمنتجات والخدمات أو الأسواق، كما تعزز هذه

المبادرات التنافسية الاقتصادية بشكل عام، ويستفيد منها المستهلكون من خلال تنوع الخيارات وتنوع الأسعار.

### 1.5. نقل التكنولوجيا:

اذ يقوموا المقاولون بنقل أدوات ووسائل تكنولوجية من الدول المتقدمة إلى الدول النامية، أو القيام بابتكارات تكنولوجية جديدة من أجل تحقيق التنمية الاقتصادية المستدامة وخلق فرص جديدة لهم ولغيرهم من الافراد في المجتمع تكون مطابقة لاحتياجاتهم، ومن حيث ابتكار منتجات وخدمات جديدة وبالتالي مداخل جديدة لأعمال توريد جديدة ولمواد الخام واساليب عامة جديدة وغيرها.

### 1.6. التجديد وإعادة الهيكلة في المشاريع الاقتصادية وتنميتها وتطويرها:

تحدث تغييرات هامة في المؤسسات الاقتصادية القائمة عند إعادة تعريف المشاريع الاقتصادية، حيث يتم تحويل هذه المشاريع والمنظمات لتصبح أكثر ابتكارًا من خلال تغيير مجال أداء الموارد والمصادر والأنظمة المحفزة والمكافآت، بالإضافة إلى ذلك يتم إعادة صياغة ثقافة المنظمة وإعادة تشكيل إجراءات ومعايير المؤسسة.

هذه التغييرات يمكن أن تشمل:

1. **تحسين أداء الموارد:** يتعلق ذلك بتحسين استخدام الموارد المتاحة، سواء كانت مادية مثل المعدات والتقنيات، أو بشرية مثل المهارات والموظفين، يهدف التحسين إلى زيادة الكفاءة وتحقيق أقصى استفادة من الموارد المتاحة.

2. **تحويل المصادر:** يشمل ذلك استكشاف واعتماد مصادر جديدة للمواد الخام أو الطاقة، وتطوير عمليات إنتاج مستدامة وصديقة للبيئة، أي تحسين الأداء البيئي وتعزيز المستدامة.

3. **إعادة هيكلة نظم الحوافز والمكافآت:** يتعلق ذلك بتعديل نظم المكافآت والحوافز لتعزيز الابتكار والأداء المتميز، وقد يشمل ذلك توجيه المكافآت نحو تحقيق الأهداف الاستراتيجية للمؤسسة وتشجيع الإبداع والتفوق.

4. **إعادة صياغة الثقافة المنظمة:** ينطوي ذلك على تغيير القيم والمعتقدات والسلوكيات المتعارف عليها داخل المؤسسة بإعادة صياغة الثقافة المنظمة إلى تشجيع التفكير الابتكاري والتعاون وتبني مرونة وروح المبادرة.

5. **إعادة صياغة إجراءات ومعايير المؤسسة:** يتعلق هذا بإعادة تقييم وتعديل إجراءات العمل ومعايير الأداء المتبعة في المؤسسة، يهدف ذلك إلى تحسين الكفاءة وتسهيل التكيف مع التغييرات.

1.7. **إيجاد أسواق جديدة:**

وفقا لمفهوم الحديث لتسويق يعبر السوق عن مجموعة من الأفراد الذين لديهم الرغبة وقدرة لإشباع احتياجاتهم، وهذا ما يسمى اقتصاديا بالطلب الفعال، فالمقاولون هم أناس مبدعون ومنشئون للموارد فهم بذلك يخلقون عملاء وبائعين، وهذا ما يجعلهم مختلفين عن رجال الأعمال التقليديين، الذين يؤدون وظائف إدارية التقليدية مثل التخطيط والتنظيم وتحديد المهام ويتحقق ذلك من خلال اجراء توافقات جديدة في الموارد وكفاءة في استخدامها لدى مقاول واستغلال الفرص في السوق.

#### 1.8. تقنيات جديدة وصناعة جديدة ومنتجات جديدة:

علاوة على كونهم مبتكرون ومستعدون لتحمل المخاطرة المسؤولة فإن المقاولون كذلك يحسنون استغلال الفرص، بابتكار أعمالٍ جديدةٍ وتحويلها إلى مكاسب مادية واجتماعية ملموسة تمكنه من تقديم أشياء جديدة ومختلفة على ما يقدمه المنافسون، فالروح الرياضية التي يمتلكها المقاولون تساهم بقوة في تحديد الازدهار واقتصاديات الدول النامية، وفي كل عام نرى ظهور منتجات وتكنولوجية جديدة تم تبنيها وتقديمها من طرف المقاولين، أي أن المنتجات والتكنولوجيات المستحدثة تهدف جميعها الى اجماع احتياجات البشرية بطريقة مناسبة وبكفاءة وفعالية عاليتين.

#### 1.9. دعم الاستهلاك المحلي:

عندما تكون الأجور منخفضة، يزيد استهلاك العمال بشكل عام وينصب تركيزهم على السلع الاستهلاكية، فينفق العمال معظم دخلهم على تلبية احتياجاتهم اليومية مثل الغذاء

والملابس والإسكان والترفيه، مع تقليل التوجه نحو الادخار والاستثمارات الطويلة الأمد بسبب محدودية الدخل، وقد يؤدي زيادة استهلاك العمال إلى زيادة الطلب على السلع والخدمات وبالتالي دفع النمو الاقتصادي، ولكن هذا النمط غير مستدام بسبب الضغط المتزايد على الموارد وتأثيره السلبي على البيئة. لتحقيق التوازن الاقتصادي، يجب رفع مستوى الأجور لتحسين قدرة العمال على تلبية احتياجاتهم الأساسية والاستثمار في المستقبل، مع الحفاظ على استدامة النمو وتوفير فرص عمل مستدامة.

#### 1.10. زيادة حجم الاستثمار:

نظراً لارتفاع معدل دوران رأس المال في هذه المؤسسات، مما يؤدي إلى النمو حجم رأس المال ويجعلها نواة لمؤسسات وبالتالي تأتي بشكل ايجابي على الاقتصاد الوطني من خلال مضاعف الاستثمار المعجل.

#### 1.11. دعم الصادرات:

تلعب المقاولاتية دوراً مؤثراً في دعم الصادرات من خلال عدة طرق:

أولاً، بواسطة سد جزء من حاجة الطلب المحلي، يمكن للشركات المقاولاتية إتاحة فرص أكبر لتصدير منتجاتها. عندما تنفذ المقاولات مشاريع في الخارج أو تعمل على توسيع أعمالها في الأسواق الخارجية، يتم تلبية احتياجات الطلب المحلي في تلك البلدان، مما يعني أنه يتم توجيه جزء من إنتاج المؤسسات نحو الصادرات.

ثانياً، المقاولات المتخصصة في صناعة معينة يمكنها تصدير منتجاتها مباشرة إلى الأسواق الخارجية. بفضل المزايا النسبية التي تتمتع بها، مثل التكنولوجيا المتقدمة أو التكاليف المنخفضة للعمالة، يمكن لهذه المؤسسات تصنيع منتجات تتنافس عالمياً. عندما يتم تصدير هذه المنتجات وبيعها في الأسواق العالمية، يتم تحقيق إيرادات من العملة الصعبة وتوفير فرص العمل في البلد المنتج.

### 1.12. الاعتماد على الموارد المحلية والنواتج العرضية للصناعة الكبرى

وبذلك تحقق الصناعات المقاولاتية المصغرة فائدة مزدوجة فهي تقلل من استيراد من الناحية وتساهم في الحد من هدر مواد قابلة للاستغلال من ناحية أخرى<sup>1</sup>.

#### المطلب الثالث: الدور الاجتماعي لمقاولاتية:

رغم أن المقاولاتية هي مشروع اقتصادي هدفه يحقق الربح وتحسين الدخل الشخصي للمقاول، إلا أنّ لها دور اجتماعي كبير أيضاً، إذ أن المقاولاتية مؤسسة اقتصادية اجتماعية ومادية مستقلة لها مزايا اجتماعية تتمثل في:

#### 1-2 زيادة تشغيل واحد من البطالة :

إن الاهتمام الدولي المتزايد بالمقاولات راجع إلى الدور الذي تؤديه على مستوى التشغيل، كونها تستخدم أساليب إنتاجية تكثف العمل، مما يجعلها أداة هامة لاستيعاب

<sup>1</sup> محمود امين زويل دراسة الجدوى وإدارة المشروعات الصغيرة، الإسكندرية، مصر، 2001، ص: 3.

العرض المتزايد لقوة العاملة خاصة في الدول النامية، التي تتميز بتوفير اليد العاملة على حساب رأس المال لذلك فهي تساهم في تحريك السوق العمل وضمان توازنه. طبيعة هذه مؤسسة وحجمها ومساهمتها كبيرة في الاقتصادية الوطنية تعتبر حافزا قويا لخلق فرص عمل وذلك من خلال:

– قدرة المؤسسة الناشئة بتنوعها وكثافتها على استيعاب العمالة غير الماهرة أو

النصف الماهرة، والتي تشكل نسبة كبيرة من قوة العاملة في الدول النامية وبتكلفة

منخفضة نسبيا لفرص العمل اذ ما قورنت بالمؤسسات الكبيرة، والتي تستخدم الاساليب انتاجية كثيفة مقابل نسبة قليلة من القوى العاملة.

– يمكن أن تكون أداة فعالة لتوطين أنشطة في المناطق النائية مما يجعلها أداة

مهمة لترقية وتنمية الثروة المحلية وأحدى وسائل اندماج والتكامل والتوازن الجهوي بين المناطق، كما أنها تشكل احدى وسائل لإدماج القطاع الغير منظم العائلي.

## 2-2 عدالة توزيع الدخل :

إن وجود المقاولات بالعدد الكبير ومتقاربة في الحجم والتي تعمل في ظروف تنافسية

بسيطة، فهي تساهم في تحقيق العدالة وفي توزيع الدخل، بحيث إنها تتطلب إمكانية

استثمارية متواضعة والذي يسمح لعدد كبير من أفراد المجتمع بإنشاء مقاولته وبالتالي

يساعد على توسيع حجم الطبقة المتوسطة وتقليص حجم الطبقة الفقيرة، بينما تحتاج

عملية الاستثمار في الصناعات إلى إمكانيات استثمارية كبيرة ضخمة تدفع نحو زيادة حجم التفاوت الطبقي الاجتماعي.

## 3-2 مكافحة والترقية الاجتماعية :

منذ منتصف الثمانينات ظهرت أهمية المقاولاتية المصغرة كوسيلة لمكافحة التفريق وادماج الفئة المُقَصَّاتِ اجتماعيًا واقتصاديًا بداية مع الدول النامية بالتزامن مع مخططات التعديل الهيكلي، ثم في الدول المتقدمة نتيجة ارتفاع معدلات البطالة مدفوعة بالنجاح النسبي للتجارب النامية، فهي تمثل الطريقة الوحيدة الدائمة للخروج من فقر وِعوض عن ذلك تحسين الرفاهية ومستوى المعيشة;

## 4-2 ترقية روح المبادرة :

تؤكد مختلف الدراسات المهمة بالتنمية الصناعية على أنّ أعمال المقاولات هي منبع المبادرة خاصة في المؤسسة الناشئة، بفضلها شهدت مختلف اقتصاديات بروز منظمين تعمل على تشجيع وانشاء طبقة من المقاولين الصغار المستقلين وهذا ما أكده الرئيس الامريكى بقوله " تأتي معظم الابتكارات والاعمال الجديدة وتقنيات وقوة الاقتصادية في الوقت الراهن من دائرة صغيرة ولكن اخذت في النمو من ابطال الذين هم رجال الاعمال المصغرة والمنظمون بذكاء يتحملون المخاطر كبيره في سبيل الاستثمار "

## 6-5 محاربة الآفات الاجتماعية:

تتباين ممارسات إعادة الهيكلة بين الدول بشكل كبير، لكن قطع الموازنات المخصصة للرفاهية وتصحيح العمل والبطالة ونقص فرص العمل الإنتاجي ينتج عنها أعباء اجتماعية أساسية بسبب التحولات الاقتصادية الحديثة في العالم، فغالبًا ما يتسبب نقص الموارد المحدودة في الحصول على التعليم وعدم الاستقرار في العمل، وعدم توفر التحفيزات والمهارات الضرورية في دفع الشباب إلى هامش المجتمع، ليصبح الشباب عُرضة لمخاطر متعددة مثل الجريمة والمرض وإدمان المخدرات. بالإضافة إلى ذلك، يؤدي نقص الفرص الوظيفية في المجتمعات الفقيرة التي تفتقر للموارد الأساسية والخدمات إلى دفع الشباب إلى القيام بأعمال غير حضارية وغير منظمة.

من هذا المنطلق، فإن التعليم والتدريب الهادف واستراتيجيات التوظيف يجب أن توفر الوسائل المناسبة التي تمكن الشباب من بناء المستقبل الذي يتطلعون إليه. ينبغي أن يكون التعليم شاملاً ومتاحًا للجميع، مع التركيز على تنمية المهارات وتعزيز القدرات اللازمة لمواجهة تحديات سوق العمل الحديثة. يجب أيضًا توفير فرص عمل كافية وتحفيزات مناسبة لتمكين الشباب من الانخراط في سوق العمل وتحقيق تطلعاتهم المهنية.

## 6-2 المسؤولية البيئية:

المقاولون هم القوة المحركة لاقتصاد السوق وإنجازاتهم تقدم للمجتمع ثروة تشغيل، وخيارات متنوعة للمستهلكين، ونظرا للطلب المتزايدة في المجتمع فيما يتعلق بأثر النشاط

المقاولاتي على المجتمع والبيئة، قامت العديد من المؤسسات الكبرى بتبني استراتيجيات رسمية للمسؤولية الاجتماعية، تعمل خاصة على الإدماج المطلوب للانشغالات الاجتماعية والبيئية في نشاطاتهم ويتفاعلهم مع المتعاملين الاقتصاديين، مثلا: إطلاق منتج يحترم البيئة، أو يحترم متطلبات المستهلكين ويتبنى حسن التعامل تجاههم، فالمؤسسة الناشئة يجب عليها أن تعتمد "روح مقاولاتية مسئولة" بشكل غير رسمي أكثر لا حتى إذا كانت تقدم أساسا عدد من النشاطات المفيدة للمجتمع.

كما أن المقاولاتية يمكن أن تؤدي أيضا دورا فعالا على مستوى دعم فعالية الخدمات في المجال الاجتماعي، الصحة والتعليم، مؤسسات الاقتصاد الاجتماعي تشترك مع الفاعلين الاقتصاديين في تسيير ودعم هذه الخدمات ويتميز الابتكار والتوجه نحو الزبون، أحد المقاربات تسمح بإكمال الموارد العمومية وترقية مجموعة الخدمات الممنوحة للمستهلك.

## 2-7 تكوين علاقات وثيقة مع المستهلكين :

إن الأعمال المقاولاتية، وبحكم قربها من المستهلكين تسعى جاهدة للعمل على اكتشاف احتياجاتهم مبكرا والتعرف على طلباتهم بشكل تام وبالتالي تقديم الخدمات، إن ربط العلاقات مع المستهلكين يعطي درجة كبيرة من الولاء لهذه المؤسسة، وهذا ما لا نلاحظه بنفس الدرجة لدى المؤسسات الكبيرة.

## 2-8 زيادة إحساس الأفراد بالحرية و الاستقلالية :

إن المؤسسات المصغرة والمتوسطة تعظم إحساس الأفراد بالحرية والاستقلالية وذلك عن طريق الشعور بالانفراد في اتخاذ القرارات دون سلطة وصية والشعور بالحرية المطلقة يجعل العمل دون قيود وشروط والإحساس بالتملك والسلطة وتحقيق الذات من خلال إدارة هذه المؤسسة والسهر على استمرارية نجاحها.

## **9-2 تكوين نسق قيمي متكامل في أداء الأعمال :**

تعمل المقاولاتية على خلق قيم اجتماعية لدى الأفراد وأهمها الانتماء في أداء العمل الحرفي إلى نسق أسري متكامل، وذلك من خلال الحرف التي يتوارثها الأجيال، حيث يبدأ الفرد في اكتساب القيم التي تلقى إليه منذ مراحل الطفولة وحتى ممارسته للحرف التي تمارس في داخل إطار الأسرة الواحدة، يمكن أن يترتب على ذلك تشكيل فئة من العمالة المنتجة التي تعمل في النسق الواحد، بما في ذلك الصناعات المصغرة والحرفية والتقليدية والبيئية، ويمكن لهذا النسق الأسري المتكامل أن يدعم ويعزز هذه الصناعات على مستوى الأقاليم المختلفة، وبالتالي يتشكل نسق اجتماعي متكامل في أداء الأعمال المصغرة على مستوى المجتمع بأكمله.

## **10-2 منح الفرصة للفئات الهامشية في المجتمع :**

المقاولاتية تمنح للفئات الهامشية في المجتمع والتي لا تملك القدرات المالية أو الأكاديمية أو العلاقات العامة التي تمكنها من الالتحاق بالمؤسسات الكبيرة أو تأسيسها، فرصة لأن تصبح قوى فاعلة عبر إقامة وتأسيس مشروعات صغيرة وبالتالي تعمل على

دمجهم في العملية الإنتاجية المبدعة، وهذا يؤدي إلى إزالة التوتر الذي بين هذه الفئات وباقي شرائح المجتمع ويقوي الأواصر بينها<sup>1</sup>.

## 2-11 المساهمة في زيادة الناتج القومي:

وعلى وجه الخصوص في الدول النامية، حيث تؤدي المؤسسات المصغرة إلى تحقيق مشاركة جميع شرائح المجتمع من خلال عمليتي الادخار والاستثمار، وذلك بتوجيه المدخرات المصغرة نحو الاستثمار وتعبئة رؤوس الأموال التي كانت من الممكن أن توجه نحو الاستهلاك، وهذا يعني زيادة المدخرات والاستثمارات وبالتالي زيادة الناتج القومي، إلى جانب مساهمتها بنصيب كبير في إجمالي القيمة المضافة سيما الصناعات الغذائية والنسيجية وغيرها.

## 2-12 اكتشاف مصادر جديدة للموارد:

المقاولون لا يرضون أبدا بالمصادر التقليدية أو المتاحة للموارد، وإنما وبسبب طبيعتهم الابتكارية، فإنهم يعملون على اكتشاف مصادر جديدة للموارد وذلك من خلال تحسين الوضع في منشآتهم في كافة مجالات الأعمال، ومن ثم فإن المقاولون يسعون بشكل مستمر نحو تطوير مصادر جديدة للمواد تتسم بميزة تنافسية من حيث النقل والتكلفة والجودة.

---

<sup>1</sup> جمال الدين محمد المرسي، مرجع سابق، ص: 42 .

## (1) تنمية الموارد الرأسمالية:

فالمقاولون هم المنظمون والمحددون لمعظم عناصر الإنتاج، مثل الأرض والموارد البشرية ورأس المال، ويمزجون عناصر الإنتاج هذه لخلق بضائع وخدمات جديدة، إن الموارد الرأسمالية من وجهة نظر ليمان تعني المال، ومع ذلك فإن الموارد المالية في علم الاقتصاد تمثل الآلات والمباني والموارد المادية الأخرى المستخدمة في الإنتاج، فالرياديين لديهم الابتكار والثقة في النفس التي تمكنهم من تجميع وتحريك رؤوس الأموال لإنشاء أعمال جديدة أو توسيع أعمال قائمة.

## (2) تحقيق التنمية المتوازنة جغرافيا بين مختلف المناطق:

تلعب الأعمال المقاولاتية دورا هاما في تحقيق التوازن الجغرافي والتنمية الإقليمية المتوازنة، وضمان العدالة في توزيع الدخل والقوة الشرائية وفرص العمل على مختلف مناطق البلد، وذلك نظر ا لقدرتها على الانتشار في العديد من الأقاليم مما يساعد على تنمية تلك الأقاليم واستقرا السكان.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> جمال الدين محمد مرسي، نفس المرجع السابق، ص: 45.

## المبحث الثاني: دور المقاولاتية في تحسين الابتكار وتطوير الصناعات الجديدة

للمقاولاتية دوراً أساسياً في إبراز المبتكرات وتنمية وتطوير مختلف الصناعات وهذا ما يوفى يتم تبيانه فيما يلي.

### المطلب الأول: دور المقاولاتية في تعزيز الابتكار وتحفيز الأفكار الجديدة

تلعب المقاولاتية دوراً حيوياً في تعزيز الابتكار وتحفيز الأفكار الجديدة من خلال تطوير وتنفيذ المشاريع الجديدة، من منتجات وخدمات تلبى حاجيات السوق، لذلك نجدهم يواجهون تحديات ومخاطر تتطلب منهم البحث عن حلول مبتكرة وتنفيذها بطريقة فعالة واقتصادية بالإضافة إلى ذلك، المقاولون يتمتعون بالمرونة والقدرة على التكيف مع التغييرات السريعة في السوق والتكنولوجيا. ومن بين الأدوار التي تقوم بها المقاولاتية نذكر منها:

#### 1) دور المقاولاتية في تعزيز الابتكار وتحفيز الأفكار الجديد

المقاولون يلعبون دوراً حيوياً في تحفيز الابتكار والإبداع، حيث يتولون مسؤولية تحويل الأفكار الجديدة إلى منتجات وخدمات تستجيب للاحتياجات السوق، وهم يواجهون تحديات ومخاطر تتطلب البحث عن حلول مبتكرة وتطبيقها بطريقة فعالة واقتصادية.

#### 2) كيف يمكن للمقاولين تحفيز الإبداع والابتكار في فرق العمل: من خلال توفير

بيئة عمل محفزة وتشجيع التجربة والاختراع، وتقديم المكافآت والتحفيز للأفكار الجديدة

والمبتكرة، وتوفير الدعم اللازم لتحويل هذه الأفكار إلى منتجات وخدمات ناجحة في السوق.

### (3) العلاقة بين المقاولين والبحث العلمي والتطوير: تلعب البحوث العلمية

والتطوير دورا حيويا في دعم الابتكار والإبداع، ويعمل المقاولون بشكل مباشر أو غير مباشر مع البحوث العلمية والمؤسسات التي تعمل في مجال التطوير لتحسين منتجاتهم وخدماتهم، وتلبية الاحتياجات الجديدة في السوق.

### (4) أهمية الريادة في تحقيق النمو الاقتصادي: تعد الريادة من أهم العوامل

التي تحقق النمو الاقتصادي، حيث تساهم في خلق فرص عمل جديدة وزيادة الإنتاجية والإبداع في المجتمع، وتوفير المنتجات والخدمات الجديدة والمبتكرة التي تساعد على تحسين جودة الحياة<sup>1</sup>.

### (5) كيفية تحقيق النجاح في المشاريع الريادية والمبتكرة:

يمكن تحقيق النجاح في المشاريع الريادية والمبتكرة من خلال تحديد فرصة السوق وتلبية الاحتياجات الجديدة فيه، وتطبيق الإدارة الفعالة للمشروع وتوظيف الخبرات والمهارات اللازمة، وتطبيق استراتيجية تنافسية فعالة، وتوفير التمويل والدعم اللازم لتطوير المنتجات والخدمات وتسويقها بشكل فعال<sup>2</sup>.

<sup>1</sup><https://www.roowaad.com>

أهمية ريادة الأعمال: دورها في تحفيز الاقتصاد وتعزيز التنمية المستدامة ، تم الاطلاع عليه في 10 يونيو، 2023، على الساعة 18:00.

<sup>2</sup><https://www.businessesyemen.com/2019/12/Success-factors-for-emerging-projects.html>

أهم عوامل نجاح المشاريع الصغيرة والريادية، عبدالفتاح الحميدي، تم الاطلاع عليه في 03 أبريل، 2021، على الساعة 12:00.

## (6) كيف يساهم المقاولون في تعزيز الابتكار:

يساهم المقاولون في تعزيز الابتكار من خلال تشجيع التجربة والاختراع، وتحويل الأفكار الجديدة إلى منتجات وخدمات تستجيب للاحتياجات الجديدة في السوق، كما يتميزون بالمرونة والقدرة على التكيف مع التغييرات السريعة في السوق والتكنولوجيا.

## (7) أهمية المشاريع الريادية والمبتكرة في تحسين الحياة:

تلعب المشاريع الريادية والمبتكرة دورًا حيويًا في تحسين الحياة، حيث تساهم في تلبية الاحتياجات الجديدة في السوق وتحسين جودة الحياة في المجتمعات، وتعزز الاقتصاد وتوفر فرص عمل جديدة.

## (8) العلاقة بين المقاولين والابتكار :

تتمثل العلاقة بين المقاولين والابتكار في قدرتهم على الابتكار وتحويل الأفكار الجديدة إلى منتجات وخدمات تستجيب للاحتياجات الجديدة في السوق، ويتميز المقاولون بالقدرة على التكيف مع التغييرات السريعة في السوق والتكنولوجيا، وهم دائمًا يبحثون عن فرص جديدة ويستخدمون المعرفة والخبرة السابقة لتحسين الأداء وتطوير منتجات وخدمات جديدة.

## (9) الأدوار الرئيسية للمقاولين في الابتكار:

تتضمن الأدوار الرئيسية للمقاولين في الابتكار تحديد الفرص الجديدة والمبتكرة في السوق، وتقييم الجدوى الاقتصادية والتكنولوجية للفرص الجديدة، وتحويل الأفكار الجديدة إلى منتجات وخدمات ناجحة في السوق، وتوسيع نطاق الأعمال وتحسين الأداء بشكل مستمر.

### **(10) العوامل التي تساعد على تحفيز الابتكار في المشاريع الريادية:**

تتضمن العوامل التي تساعد على تحفيز الابتكار في المشاريع الريادية توفير بيئة عمل محفزة وتشجيع التجربة والاختراع، وتقديم المكافآت والتحفيز للأفكار الجديدة والمبتكرة، وتوفير الدعم المالي والتقني لتحويل هذه الأفكار إلى منتجات وخدمات ناجحة في السوق، وتوظيف فرق عمل ذات خبرة وكفاءة عالية.

### **(11) الأدوار الحكومية في تحفيز الابتكار وتعزيز المشاريع الريادية:**

تشمل أيضًا توفير التشريعات والسياسات الداعمة للابتكار والريادة، وتقديم المساعدة المالية والتقنية للمشاريع الريادية والشركات الناشئة، وتقديم الدعم لتطوير المهارات والقدرات اللازمة للمقاولين وأصحاب الأعمال، ويمكن للحكومات أيضًا تشجيع الابتكار من خلال توفير بيئة تعليمية متطورة وداعمة للأبحاث والتطوير، وتشجيع التعاون بين الشركات الكبرى والشركات الناشئة والمؤسسات الأكاديمية.

## (12) أهمية الابتكار في المقاولاتية :

تعد الابتكار أحد العوامل الرئيسية التي تؤثر على نجاح المشاريع الريادية، حيث تساعد على تطوير منتجات وخدمات جديدة تلبي احتياجات السوق وتحقق التفوق التنافسي. كما تساعد الابتكار على تحسين الأداء وتوسيع نطاق الأعمال، وتجعل الشركات قادرة على التكيف مع التحولات السريعة في السوق والتكنولوجيا. وبالتالي، يمكن القول بأن الابتكار هو عامل رئيسي في تعزيز نجاح المشاريع الريادية وتحفيز نمو الاقتصاد.

### المطلب الثاني: دور المقاولاتية في تطوير الصناعات الجديدة وتحسين الإنتاجية

تلعب المقاولاتية دورًا هامًا في تطوير الصناعات الجديدة وتحسين الإنتاجية. فعندما يقوم رواد الأعمال بتأسيس شركات جديدة، يكونون عادةً مستعدين لتبني التكنولوجيا الجديدة والمعايير الحديثة، والتي تعتمد على الابتكار والتفوق في الأداء. تحتاج الصناعات الجديدة إلى شركات تكون مستعدة للاستثمار في الأبحاث والتطوير والتكنولوجيا الجديدة، وتطوير منتجات وخدمات جديدة لتلبية الاحتياجات المتغيرة للسوق. ويعد المقاولون الذين يملكون هذا النوع من الروح الريادية والمهارات اللازمة للنجاح في الصناعات الجديدة، هم الذين يقودون التغيير ويساهمون في تحسين الإنتاجية وبالإضافة إلى ذلك، فإن المقاولين يمتلكون القدرة على تحديد المشاكل وتطوير حلول لها بسرعة وفعالية، مما يمكن أن يؤدي إلى زيادة الإنتاجية وتوفير الوقت والمال

وبالنظر إلى العلاقة بين المقاولاتية والإنتاجية، فإن المقاولين الناجحين عادةً ما يبدؤون من خلال تطوير خطة أعمال جيدة، وتحديد الأهداف والإجراءات اللازمة لتحقيقها، وتوظيف الموارد بفعالية.

وهذا يمكن أن يؤدي إلى تحسين الإنتاجية والكفاءة، مما يمنح المؤسسة ميزة تنافسية على المنافسين في السوق وفي النهاية، فإن دور المقاولاتية في تطوير الصناعات الجديدة وتحسين الإنتاجية يمكن أن يساهم في تعزيز النمو الاقتصادي وخلق فرص عمل جديدة بالإضافة إلى ذلك، يمكن تلخيص دور المقاولاتية في تطوير الصناعات الجديدة وتحسين الإنتاجية على النحو التالي: <sup>1</sup>

**تطوير منتجات وخدمات جديدة:** المقاولون يمتلكون القدرة على تحديد فرص السوق الجديدة وتطوير منتجات وخدمات تلبي تلك الاحتياجات، مما يؤدي إلى تنوع المنتجات وتوسيع قاعدة العملاء.

**الابتكار والتطوير:** المقاولون يميلون إلى ابتكار وتطوير التكنولوجيا والعمليات الجديدة لزيادة الإنتاجية وتحسين الجودة والكفاءة.

**الاستثمار في الأبحاث والتطوير:** المقاولون يعتمدون على الاستثمار في الأبحاث والتطوير لتحسين المنتجات والخدمات وزيادة الإنتاجية.

---

<sup>1</sup> <https://moodle.univ-chlef.dz/ar/course/info.php?id=1435>  
دروس المقاولاتية، عمر ولد عرب، تم الاطلاع على الرابط في يوم 20-05-2023.

**الإدارة الفعالة للموارد:** المقاولون يعتمدون على إدارة الموارد بفعالية وتوظيفها في

الأنشطة التي تساعد على تحسين الإنتاجية وتحقيق الأهداف المرسومة.

**الريادة والتغيير:** المقاولون يمتلكون روح ريادة ويحبون التغيير، مما يؤدي إلى

تقبلهم للمخاطر وتطوير الأفكار الجديدة وتطبيقها في العمل.

**الإسهام في النمو الاقتصادي وخلق فرص العمل:** يمكن للمقاولين الناجحين أن

يساهموا في النمو الاقتصادي عن طريق توسيع الشركات وزيادة الإنتاجية وتوفير فرص

العمل.

**التفرد في السوق:** المقاولون الذين يتميزون بالإبداع والابتكار والتطوير يمكن أن

يخلقوا للمؤسسات ميزة تنافسية في السوق، وتميزهم عن المنافسين.

**التعاون مع الموردين والشركاء:** المقاولون يمتلكون القدرة على التعاون مع

الموردين والشركاء لتحسين جودة المواد الخام وتقليل التكاليف وتحسين التسليم.

**التحسين المستمر:** المقاولون يسعون دائماً لتحسين أداء المنتجات والخدمات

والعمليات، مما يؤدي إلى زيادة الإنتاجية وتحسين الجودة والكفاءة. النمو الصناعي:

المقاولون يمكن أن يساهموا في تطوير الصناعات الجديدة وتعزيز النمو الصناعي، وذلك

من خلال توفير الفرص المثلى للاستثمار في هذه الصناعات وتحسين الإنتاجية والجودة

وتحسين العمليات.

**العمل الجماعي:** يتميز المقاولون بالقدرة على العمل الجماعي، ويمكن لذلك المساهمة في تحسين الإنتاجية وتطوير الصناعات الجديدة.

**الاستجابة لاحتياجات السوق:** المقاولون يتمتعون بالقدرة على استجابة لاحتياجات السوق بسرعة، مما يمكنهم من تطوير منتجات وخدمات جديدة وتحسين الإنتاجية لتلبية تلك الاحتياجات.

**الاستخدام الفعال للتكنولوجيا:** المقاولون يمكنهم استخدام التكنولوجيا بفعالية لتحسين الإنتاجية وتحسين العمليات، وذلك من خلال تحسين وتطوير نظم المعلومات. **التوسع في الأسواق الجديدة:** المقاولون الناجحون يمكنهم توسيع أعمالهم إلى الأسواق الجديدة، وذلك من خلال تطوير منتجات وخدمات تلبي احتياجات تلك الأسواق وتحسين الإنتاجية.

**توظيف الكفاءات والخبرات:** يمكن للمقاولين توظيف الكفاءات والخبرات المتاحة في المجتمع لتحسين الإنتاجية وتطوير الصناعات الجديدة، مما يؤدي إلى توفير فرص عمل وزيادة الدخل وتطوير المجتمع.

**التحول الرقمي:** المقاولون يمكنهم المساهمة في التحول الرقمي للصناعات الجديدة، وذلك من خلال تطوير الحلول التكنولوجية الحديثة والتي تعتمد على الذكاء الاصطناعي وتقنيات الإنترنت الأشياء وغيرها.

**التدريب والتطوير:** يمكن للمقاولين توفير التدريب والتطوير المستمر للعاملين في المصانع والشركات لتحسين مهاراتهم وزيادة إنتاجيتهم وتعزيز الجودة والكفاءة في العمل بشكل عام، يمكن للمقاولاتية أن تساهم بشكل كبير في تطوير الصناعات الجديدة وتحسين الإنتاجية عن طريق الاستفادة من مهاراتها وخبراتها واستخدام التكنولوجيا الحديثة وتوظيف الكفاءات والتدريب والتطوير المستمر وبالتالي، تستطيع المقاولاتية أن تحدث تأثيرًا إيجابيًا .

### **المطلب الثالث: أمثلة على المشاريع الناجحة التي نشأت من خلال المقاولاتية**

هناك العديد من المشاريع الناجحة التي نجحت من خلال المقاولاتية، ومن أبرزها:

1. **شركة أمازون:** وهي شركة عالمية متخصصة في بيع السلع والخدمات عبر

الإنترنت، وتأسست في عام 1994 على يد جيف بيزوس. وتعتبر أمازون أكبر منصة

للتجارة الإلكترونية في العالم، وتوفر خدمات توصيل سريعة وعمليات دفع آمنة.

2. **شركة أوبر:** وهي شركة ناشئة تأسست في عام 2009 وتعمل في مجال توفير

خدمات النقل الخاص، وتستخدم تطبيق الهاتف المحمول لتوفير خدمة نقل سريعة ومريحة

للمستخدمين. وتعتبر أوبر واحدة من أسرع الشركات الناشئة في العالم التي تحققت لها

نجاحات كبيرة.

3. شركة تيسلا: وهي شركة ناشئة تعمل في مجال تصنيع السيارات الكهربائية، وتأسست عام 2003 على يد إيلون ماسك. وتمتلك تيسلا أحدث التقنيات في مجال السيارات الكهربائية، وتعتبر من أسرع الشركات الناشئة في التوسع والنمو.

4. شركة فيسبوك: وهي شركة تقنية تأسست عام 2004 على يد مارك زوكربيرج، وتعمل في مجال التواصل الاجتماعي والإعلام الاجتماعي. وتعد فيسبوك واحدة من أكبر وأشهر منصات التواصل الاجتماعي في العالم، وتمتلك قاعدة بيانات ضخمة تضم مليارات المستخدمين.

بالإضافة إلى الشركات التي ذكرت، هناك العديد من الشركات الناشئة الحديثة التي تمكنت من تحقيق نجاحات كبيرة، ومن بينها:

1. شركة سبوتيفاي : وهي شركة ناشئة تأسست في عام 2006 وتعمل في مجال توفير خدمة بث الموسيقى عبر الإنترنت. وتعتبر سبوتيفاي أحد أكبر مزودي خدمة بث الموسيقى في العالم، وتوفر للمستخدمين الوصول إلى مكتبة ضخمة من الأغاني.

2. شركة أير بي أند بي: وهي شركة ناشئة تأسست في عام 2008 وتعمل في مجال توفير خدمة حجز وإدارة الإقامة عبر الإنترنت. وتمكنت أير بي أند بي من تحقيق نجاحات كبيرة في صناعة السفر والضيافة، وتعتبر الشركة أحد أكبر مواقع حجز الإقامة في العالم.

3. شركة أوبيريان: وهي شركة ناشئة تأسست في عام 2009 وتعمل في مجال توفير خدمة حجز وتوصيل الوجبات الجاهزة عبر الإنترنت. وتمكنت أوبيريان من تحقيق نجاحات كبيرة في صناعة الأغذية والمشروبات، وتعتبر الشركة أحد أكبر مزودي خدمة توصيل الوجبات في العالم.

4. شركة سناب شات: وهي شركة ناشئة تأسست في عام 2011 وتعمل في مجال توفير خدمة الدردشة والتواصل الاجتماعي عبر التطبيق المحمول. وتمكنت سناب شات من تحقيق نجاحات كبيرة في صناعة التواصل الاجتماعي، وتعتبر الشركة أحد أشهر منصات الدردشة في العالم.

5. شركة بالانس: وهي شركة ناشئة تأسست في عام 2010 وتعمل في مجال توفير خدمة الحجز والتوصيل للمسافرين الذين يرغبون في السفر بالطائرة. وتمكنت بالانس من تحقيق نجاحات كبيرة في صناعة السفر والضيافة، وتعتبر الشركة أحد أكبر مزودي خدمة الحجز والتوصيل للمسافرين في العالم.

هذه بعض الأمثلة عن شركات ناشئة حديثة النشأة التي تمكنت من تحقيق نجاحات كبيرة في مجالات مختلفة، وتعد المقاولاتية أحد العوامل المهمة التي ساعدت في تحقيق هذه النجاحات.

**المبحث الثالث: المقاولاتية ودورها في ريادة المؤسسات الناشئة والمؤسسات**

**المصغرة والمتوسطة:**

سوف يتم من خلال ما يلي التركيز بشكل أساسي على أهمية ودور ريادة الأعمال

في عملية بناء المؤسسات الناشئة.

**المطلب الأول: تعريف المؤسسة الناشئة والمصغرة والمتوسطة:**

**1. المؤسسة الناشئة:**

**التعريف الأول:** ترى "Fontinelle Amy" أن المؤسسة الناشئة هي مؤسسة حديثة بدأت

للتو في التطور، يتم تأسيسها وتمويلها في بداية ظهورها من قبل فرد أو عدد قليل من الأفراد،

تقدم هذه المؤسسة خدمة أو منتج لا يتم تقديمه حالياً أي سوق آخر، أو يتم تقديمه بطريقة

دون المستوى حسب وجهة نظر المؤسسين<sup>1</sup>.

**التعريف الثاني:** يعرفها "Graham Paul" في مقاله الشاري حول النمو Growth ، بأنها

مؤسسة مصممة لتنمو بسرعة، وكون أنها حديثة التأسيس لا يجعل منها مؤسسة ناشئة، كما

أنه ليس من الضروري أن تكون هذه الأخيرة عاملة في مجال التكنولوجيا، أو أن تحصل على

تمويل من قبل مغامر، وإنما الأمر الوحيد يهم هو النمو أو أي شيء آخر يتبع النمو،

---

<sup>1</sup> Alessandro de Iazzari, sustainability, 2017, inspired business startups, an exploratory study of early-stage UK companies from the creative industry, university of Surrey, p16

لم يختلف مفهوم المؤسسة الناشئة من وجهة نظر المستثمرين عن مفهومها من جهة نظر رواد الأعمال، إلا أن "poul graham" نوه إلى خاصية جديدة للمؤسسات الناشئة وهي النمو والذي اعتبره المسعى الأساسي لرائد الأعمال.

### تعريف المؤسسة المتوسطة والمصغرة :

أن تعريف المعتمد بالنسبة للمؤسسات المصغرة والمتوسطة في الجزائر هو تعريف الوارد في القانون 17\_02 المؤرخ في 10/01/2017 والمتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات المصغرة والمتوسطة ، والذي ينص على ما يلي " تعرف المؤسسات المصغرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بانها مؤسسة أنتاج، أو خدمات تشغل من واحد إلى 250 شخصا ، ولا يتجاوز إجمالي حصيلتها السنوية أربعة ملايين دينار جزائري ، وهي تحترم معايير الاستقلالية.<sup>1</sup>

ويمكن تلخيص تعريف المؤسسة المصغرة والمتوسطة في الجزائر حسب الجدول التالي:

---

<sup>1</sup> المادة 05 من القانون رقم 17-02 المؤرخ في 10 جانفي 2017 المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات المصغرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، العدد2، الصادر بتاريخ 11/01/2017، ص: 5.

جدول رقم 01 تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

نوع المؤسسة	عدد العمال (عامل)	رقم الأعمال السنوي (دج)	مجموع الحصيلة السنوية (دج)	الاستقلالية
مؤسسة مصغرة	من 01 إلى 09	أقل من 40 مليون	لا يتجاوز 20 مليون	ضرورة توفر معيار
مؤسسة صغيرة	من 10 إلى 49	أقل من 400 مليون	لا يتجاوز 200 مليون	الاستقلالية في التسيير
مؤسسة متوسطة	من 50 إلى 250	بين 400 مليون و 04 ملايين	بين 200 مليون و 01 مليار	

المصدر : من إعداد الباحثين بالاعتماد على المواد 08-09-10 من الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، العدد 02 ، الصادرة بتاريخ

2017/01/11 ، ص 06.

## المطلب الثاني: مزايا وتحديات المؤسسات الناشئة والمصغرة والمتوسطة:

### 1. المزايا التي تتمتع بها المؤسسات الناشئة التي تنشأ من خلال

#### المقاولاتية:

إن المؤسسات الناشئة هي التي تنشأ من خلال المقاولاتية تواجه أيضاً تحديات كبيرة. يتعين على رواد الأعمال التعامل مع هذه التحديات بشكل فعال للنجاح في سوق تنافسي. ومن بين التحديات الرئيسية.

### أ. الابتكار والتفرد: المؤسسات الناشئة التي تنشأ من خلال المقاولاتية تتمتع

بمرونة وحرية للابتكار وتطوير منتجات وخدمات فريدة. يمكن للمؤسسات الناشئة العمل بعيداً عن القيود التقليدية وتقديم حلول مبتكرة ومنافسة في السوق.

ب. المرونة: تمر الشركات الناشئة بالكثير من الصعاب في مقدمتها انخفاض المعنويات لدى رواد الأعمال لتراجع الإيرادات، إضافة لتراجع حجم التمويلات الممنوحة لها، لتحوط الممولين وملائكة. الأعمال في استثمار أموالهم.

1. المزايا التي تتمتع بها المؤسسات المصغرة والمتوسطة التي تنشأ من

خلال المقاولاتية:

- سهولة التأسيس: يمكن لأي شخص عادي حتى ولم يكن يملك مؤهلات علمية، أن يقيم مشروع خاصا به، وحتى لو كان هنالك مُلاك فإن تأسيس مؤسسة صغيرة أو متوسطة يسكون من دون شك أيسر من انشاء مؤسسة كبيرة<sup>1</sup>، نظرا لأنها تحتاج رؤوس أموال صغيرة وبساطة الإجراءات الإدارية المرتبطة بتأسيسها.
- الاستقلالية في الإدارة : تتصف المؤسسات المصغرة والمتوسطة بسيطرة نمط الملكية الفردية او العائلة، ويترتب عن ذلك ارتباط الإدارة ارتباطا وثيقا بالملكية ، مما يكسبها المرونة والسرعة في اتخاذ القرارات، هذا ما يمنحها صفة الاستقلالية في الإدارة<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> سعاد نايف ، أبعاد الادارة المصغرة للأعمال، دار برنوطي وائل، الطبعة الأولى، الأردن، 2005، ص: 79.

<sup>2</sup> Luc Matray, les aides à la création d'Enterprise, Revue, d'économie financière, N°54, France, 1999, P :214.

• **سهولة الإدارة وبساطة الهيكل التنظيمي:** يتميز الهيكل التنظيمي

للمؤسسات المصغرة والمتوسطة بالبساطة وبمستوى تعقيد اقل مما هو عليه في

المؤسسة الكبيرة، لذلك تتسم فيها الإدارة بالمرونة والسهولة في اتخاذ القرار<sup>1</sup>

• **المرونة الكبيرة:** تتميز المؤسسات المصغرة والمتوسطة بد عالية من

المرونة في مختلف النواحي المتعلقة بنشاطها، وتتجسد داخلها أو خارجها ، مثلا

هذه المؤسسة تستطيع التحول إلى إنتاج سبع وخدمات تتناسب مع المتغيرات

السوق ومتطلبات بسرعة<sup>2</sup>. ويمكن ارجاع هذه الخاصية إلى كون المؤسسات

المصغرة والمتوسطة تشغل عدد قليل من العمال، يجعلها تمتلك تنظيم بسيط مما

يساعدها على سرعة التكيف.

• **مركز للتدريب الذاتي:** إن طابع المؤسسات المصغرة والمتوسطة يجعلها

مركزا ذاتيا للتدريب والتكوين لمالكيها والعاملين بها، وذلك جراء مزاولتهم لنشاطهم

الإنتاجي باستمرار ، وهذا ما يساعدهم على اكتساب المزيد من المعلومات

والمعرفة، وهو الشيء الذي ينمي قدراتهم ويوسع نطاق فرص العمل المتاحة.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> عمار جمعي، استراتيجية التصدير في المؤسسات المصغرة والمتوسطة، أطروحة دكتوراه ، جماعة باتنة 2011، ص: 42.

<sup>2</sup> ياسر عبد الرحمان، براثن عماد الدين، قطاعات المؤسسات المصغرة والمتوسطة في الجزائر الواقع والتحديات، مجلة نماء للاقتصاد والتجارة ، جماعة محمد صديق بن يحيى جيجل، العدد الثالث، جوان 2018، ص: 219.

<sup>3</sup> خاوة إسماعيل، عطوي عبد القادر، التجربة التتموية في الجزائر واستراتيجية تنمية المؤسسات المصغرة والمتوسطة، الدورة الدولية حول: تمويل المشروعات المصغرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، أيام: 25/28 ماي 2003، ص: 5.

• **القدرة على جلب المدخرات:** لا توجد المؤسسات المصغرة والمتوسطة صعوبات كبيرة نسبيا في توفير الأموال اللازمة للمشروع، سواء من قطاع المصرفي أو من أفراد الأسرة، وذلك لقلة مخاطر الاستثمار وصغر حجم رأس المال المطلوب لإقامة هذا المشروع ، وهذا ما يتلاءم مع ظروف الدولة النامية نظرا بضعف قطاعها المصرفي في تقديم التمويل اللازم.<sup>1</sup>

• **قصر فترة الاستيراد :** فترة الاستيراد هي فترة المطلوبة لاسترداد تكاليف استثمار مشروع من واقع تدفقاته النقدية، وقصر هذه الفترة هو نتيجة : صغر حجم رأس المال المستثمر، سهولة التسويق، زيادة دورات البيع وقصر دورة الإنتاج<sup>2</sup>، وعليه فإن المؤسسات المصغرة والمتوسطة تتمكن من استرداد رأس المال المستثمر في فترة زمنية أقصر مقارنة من باقي المؤسسات .

• **انخفاض نسبة رأس المال إلى العمل :** تتميز المؤسسات المصغرة والمتوسطة بالاستخدام الكثيف لعنصر العمل، لاسيما في المؤسسات الحرفية حيث يؤدي ذلك إلى استيعاب فائض العمالة بتكلفة مناسبة ، كما أدى هذا الانخفاض إلى استعمال أقل للتكنولوجيا مما يجعل هذه المؤسسات مصاريف إضافية تتمثل في مصاريف الصيانة<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> نبيل جواد ، نفس المرجع السابق ، ص: 86.

<sup>2</sup> نبيل جواد المرجع السابق، ص: 89.

<sup>3</sup> سعاد نايف برنوطي، المرجع السابق ، ص:82.

• حرية الدخول والخروج من السوق: نظرا لانخفاض قيمة رأس المال

الثابت وخاصة الآلات والمعدات التي يتألف منها خط الإنتاج في المؤسسات

المصغرة والمتوسطة، وقلّة المخزون السلعي من المواد الأولية والمنتجات النهائية

وارتفاع إلى الخصوم وحقوق أصحاب المشروع، وسهولة تحويل أصول هذه

المؤسسات إلى سيولة بالبيع دون تكبد خسائر كبيرة، فإن ذلك يتيح لهذه المؤسسات

الفرصة للدخول إلى السوق والخروج منه بحرية أكبر من المؤسسات الكبيرة<sup>1</sup>

- مقارنة بين المزايا المتاحة للمؤسسات الناشئة التي تنشأ من خلال

المقاولاتية والمؤسسات المصغرة والمتوسطة يمكن تلخيصها كالتالي:

1. المزايا التي تتمتع بها المؤسسات الناشئة:

• الابتكار والتفرد: المرونة وحرية الابتكار وتطوير منتجات وخدمات فريدة تمنح

المؤسسات الناشئة ميزة تنافسية في السوق.

• المرونة: المرونة المالية ومرونة المنتج ومرونة القيادة والعامل المجتمعي

وسلسلة التوريد تسمح للمؤسسات الناشئة بالتكيف والتحرك بسرعة في مواجهة

التحديات.

• الجوهر المرونة: التركيز على التعلم والنمو وتجاوز الصعوبات لتحقيق النجاح.

---

<sup>1</sup> ياسر عبد الرحمن ، براشن عماد الدين ، المرجع السابق، ص 220

## 2. المزايا التي تتمتع بها المؤسسات المصغرة والمتوسطة:

- سهولة التأسيس: توفر فرصة للأفراد العاديين لتأسيس مشاريع خاصة بهم بتكلفة منخفضة وإجراءات إدارية بسيطة.
- الاستقلالية في الإدارة: القدرة على اتخاذ القرارات بسرعة والتحكم الكامل في العمليات والإدارة.
- سهولة الإدارة والهيكل التنظيمي البسيط: الهيكل التنظيمي المبسط يجعل الإدارة سهلة ومرونة في اتخاذ القرارات.
- المرونة الكبيرة: القدرة على التكيف والتحول بسرعة لمواجهة المتغيرات في السوق.
- مركز للتدريب الذاتي: الفرصة لاكتساب المزيد من المعرفة والتدريب من خلال مزاولة النشاط الإنتاجي.
- القدرة على جلب المدخرات: سهولة توفير التمويل اللازم للمشروع من خلال المصارف أو أفراد الأسرة.

### المطلب الثالث: الدعم القانوني للإنشاء مؤسسات المصغرة والمتوسطة

لدعم المباشر للمؤسسات المصغرة والمتوسطة لقد تم تدعيم التوجه المباشر نحو ترقية بعدما عجز القطاع العام عن تحقيقها بمفرده، بصدور و إقرار جملة من القوانين و الإجراءات التنظيمية التي أعادت الاعتبار له ومست قطاع المؤسسات المصغرة والمتوسطة باعتباره مساهم حيوي في توفير رؤوس الأموال والتكنولوجيا، وعليه سنتطرق للأطر القانونية والتشريعية الداعمة للمؤسسات المصغرة والمتوسطة والمتمثلة

في ترقية المؤسسات المصغرة والمتوسطة و المتمثل في القانون التوجيهي 17/02

أ. القانون التوجيهي 17/02 لتطوير المؤسسات المصغرة والمتوسطة

جاء قانون 17/02 المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات المصغرة

والمتوسطة ليتوج الإطار القانوني لدعم هذه المشاريع ذات البعد التنموي في النسيج

الاقتصادي الوطني<sup>1</sup> ، كما جاء ليعكس الدور المتعاظم للمؤسسات المصغرة و

المتوسطة في الاقتصاد الجزائري ، و صدور هذا القانون يجسد رغبة الجزائري تنويع

هيكل اقتصادها وتفعيل الدور التنموي لمثل هذه المؤسسات التي يغلب على ملكيتها

الطابع العائلي، وترسيخ روح المقاوله بالإضافة إلى ترقية ثقافة المقاوله ، فهذه

المؤسسات تمثل حلقة الربط بين المؤسسات الكبيرة وبين تجار التجزئة والموردين.

ونشير إلى أن هذه المؤسسات تعاني العديد من المشاكل تتعلق بالقوانين

والتشريعات ومناخ الأعمال غير المناسب، وتراجع تأثير البنية المصرفية وغياب ثقافة

المبادرة وروح المقاوله وثقافة المقاوله وانتشار القطاع الموازي، مما أثر على دورها

التنموي .

---

<sup>1</sup> جاري فاتح، بوكار عبد العزيز، الهيئات والمؤسسات الداعمة لاستثمار في قطاع المؤسسات المصغرة و المتوسطة في الجزائر، بالملتقى الدولي حول الاطار القانوني لترقية الاستثمار خارج قطاع المحروقات، 30 و31 جانفي، 2018 جامعة ادرار .

وبالتالي نجد أن الدولة الجزائرية وضعت على عاتقها إصلاح المنظومة التشريعية من خلال القانون التوجيهي 17/02 بطريقة تخدم الاقتصاد الوطني وهذا بتجسيد ثلاثة أهداف تشريعية: الإنشاء، الإنماء والديمومة .

• مجال تطبيق القانون يشمل تطبيق القانون الخاص بتطوير المؤسسات المصغرة والمتوسطة على:

جميع أشكال المؤسسات التي تم تصنيفها في إطار المواد 07 إلى 109<sup>1</sup> وعندما تسجل مؤسسة عند تاريخ إقفال حصيلتها المحاسبية فارقا أو فوارق بالنسبة للحد أو الحدود المذكورة سابقا ، فإن هذا لا يكسبها أو يفقدها صفة المؤسسة المصغرة والمتوسطة طبقا للمواد 10،9،8<sup>2</sup> إلا إذا استمرت هذه الوضعية لمدة سنتين متتاليتين.

المؤسسات المصغرة والمتوسطة التي تمتلك رأس مالها الاجتماعي في حدود 49% من قبل شركة أو 3مجموعة شركات الرأسمال الاستثماري<sup>3</sup> .

وكذا المؤسسة المنشأة أو المزمع إنشائها.

---

<sup>1</sup> لمواد 7،9 من القانون 17-02 المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات المصغرة والمتوسطة ج،ر،ع 2 بتاريخ

12 ربيع الثاني عام 1438 الموافق 11 يناير سنة 2017.

<sup>2</sup> لمادة 8،9،10 من القانون 17-02 المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات المصغرة و المتوسطة

<sup>3</sup> ناسيم قصري، تطوير المؤسسات المصغرة و المتوسطة على ضوء القانون الجديد 17-02 .متوفر على :

<http://frssiwa.blogspot.com/2017/04/17-02.html#.XVcfPN4zblU>

ذكرت المادة 37 من القانون رقم 17/02 أنه تستثنى من تطبيق القانون:

البنوك والمؤسسات المالية -

شركات التأمين

-الوكالات العقارية

شركات الاستيراد

ب- تدابير الدعم والتطوير:

التدابير المساعدة للمؤسسات في ظل القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات

المصغرة والمتوسطة جاءت أكثر فعالية ومرونة ، مما كانت عليه في قانون 2001،

فنصت المادة 03 منه أنه " تستند سياسة تطوير المؤسسات المصغرة والمتوسطة

على التشاور و التنسيق مع الفاعلين العموميين والخواص المعنيين ، وكذا الدراسات

الملائمة ، مما تترتب عليه برامج وتدابير وهياكل دعم ومرافقة ، تسخر الدولة

الوسائل الضرورية لذلك<sup>1</sup> .

و بالإضافة إلى تكريسه للتدابير المساعدة على الإنشاء و التمويل و الاستغلال

فإن قانون 17/02 طور من الإجراءات المساعدة ووضع إجراءات تحفيزية، حيث

أقر المشرع في هذا القانون عدة تدابير و إجراءات مساعدة أخرى لتطوير المؤسسات

المصغرة والمتوسطة، وذلك لخلق فعالية أكبر، وهذه التدابير تتعلق بالإنشاء و الإنماء

، وكذلك الدعم و الترقية كما نصت عليه المادة 15 من هذا القانون و تتمثل في-

<sup>1</sup> -القانون 02-17 المؤرخ في 10 يناير 2017 ، يتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات المصغرة و المتوسطة ،

ج، ع 2 بتاريخ 11 1 يناير سنة 2017.

## نشر وتوزيع المعلومة:

ذات الطابع الصناعي التجاري ، القانوني والاقتصادي والمالي والمهني و التكنولوجي المتعلقة بالمؤسسات المصغرة و المتوسطة لتشجيع المبادرات التي تسهل الحصول على عقار ، وهذه النقطة مرتبطة بما نص عليه المشرع في نص المادة ال اربعة من هذا القانون ، وهو أن الجماعات المحلية مطالبة بتوفير المناخ الملائم للمؤسسات المصغرة و المتوسطة ، خاصة فيما يتعلق بالعقار الصناعي وذلك لتسهيل نشاط المؤسسات ، حيث تنص المادة الرابعة على أن : " تبادر الجماعات المحلية باتخاذ التدابير اللازمة من أجل مساعدة ودعم وترقية المؤسسات المصغرة و المتوسطة لاسيما من خلال تسهيل الحصول على العقار الملائم لنشاطاتها ، وتخصيص جزء من مناطق النشاطات والمناطق الصناعية."

## النظام الجبائي:

وضع نظام جبائي يكيف مع وضع المؤسسات المصغرة والمتوسطة والعمل على ترقية ثقافة المقاوله والتكنولوجيا والابتكار تسهيل الحصول على الدعم المالي وبور صات المناولة والتجميعات والتنسيق بين أجهزة المؤسسات مركزيا ومحليا.

بيان مجلس الوزراء:

ولمواصلة مسار الدعم المباشر للمؤسسات المصغرة والمتوسطة وفي إطار برامج

التممية الخماسي (2010-2011) أصدر مجلس الوزراء عدة توصيات سننترق لها

فيما يلي:

## توصيات جويلية 2010

لقد انبثق من بيان مجلس الوزراء المنعقد بتاريخ 11 يوليو 2010، دعما هاما

من الدولة لتأهيل المؤسسات المصغرة والمتوسطة طبقا للكيفيات الآتية:

تخصيص إعانة عمومية تغطي نسبة 80% من تكاليف التشخيص<sup>1</sup> الأولى

والتشخيص النهائي المحدد قيمته بمبلغ 3 ملايين دج مرفقة بقرض بنكي معفى من

كافة الفوائد بالنسبة للحصة المنبتقة من النفقة هذه.

عرض دعم الاستثمار غير المادي<sup>2</sup> المطلوب في حدود 3 ملايين دج طبقا

للكيفيات الآتية

---

<sup>1</sup> يعرف BRAWN تشخيص المؤسسة بأنه عبارة عن " اكتشاف وتحديد نقاط الضعف و القوة في المؤسسة لتصحيح الأولى و استغلال أحسن (SANS EDITION / 1986، Brown GERARDKLE ,Diagnostique de l'entreprise ) : 037 راجع

<sup>2</sup> - يقصد بالاستثمار غير المادي : - دراسة البحث والتطوير الذي يجب أن تركز عليه كثيرا المؤسسات المصغرة و المتوسطة - التكوين لأن الاستثمار البشري هو دعامة كل تطوير- وضع نظام الجودة -وضع أنظمة مراقبة التسيير ومن أهمها نظام المحاسبة التحليلية ونظام المعلومات -أي استثمار غير مادي آخر يمكن أن يعمل على رفع تنافسية المؤسسة مثل وضع أو تطوير برامج الإعلام الأليراجع: بوعتروس عبد الحق ، دهان محمد " تمويل المؤسسات المصغرة و المتوسطة " من الملتقى الدولي حول سياسات التمويل و أثرها على الاقتصاديات و المؤسسات : دراسة حالة الجزائر و الدول النامية ، بسكرة يومي 21/22 نوفمبر ، 2006ص1.

▪ إعانة عمومية بنسبة 50% من هذا الاستثمار مرفقة بقروض ميسرة

تماما بالنسبة للمؤسسات التي ال يقل رقم أعمالها عن 100 مليون دج .

▪ إعانة عمومية بنسبة 50% من هذا الاتفاق بالإضافة إلى قروض ميسرة

تماما للمؤسسات التي يعادل رقم أعمالها 100 مليون دج ويقل عن 500 مليون دج.

▪ التمويل عن طريق قرض بنكي ميسر بنسبة فوائد تعادل 4 % بالنسبة

التي يتراوح رقم أعمالها ما بين 500 مليون دج ومليار دج .

▪ التمويل عن طريق قرض بنكي ميسر بنسبة فوائد تعادل 2% بالنسبة

للمؤسسات التي يتراوح رقم أعمالها ما بين مليار واحد ومليار ين دينار.

3 دعم الاستثمار المادي<sup>1</sup> المطلوب في حدود نفقات قدرها 15 مليون دج طبقا

للشروط الآتية :

▪ إعانة مباشرة بنسبة 10% وقروض بنكية ميسرة بنسبة فوائد 3.5%

بالنسبة للمؤسسات التي يقل رقم أعمالها عن 100 مليون دج .

▪ التمويل بقروض بنكية ميسرة بنسبة فوائد تتراوح بين 3% و 1% حسب

مختلف مستويات أرقام 2% أعمال المؤسسة المعنية.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> -الاستثمارات المادية : مثل تجهيزات الإنتاج ، تجهيزات التخزين ، تجهيزات الصيانة ، تجهيزات المخابر ، و أدوات القياس ، تجهيزات الإتصال و الإعلام الآلي ، تجهيزات و تركيبات خاصة بالآلات الإنتاجية وما يرافقها من أعمال الهندسة العمومية و الأشغال ...لخ أي استثمار مادي آخر يمكن أن يعمل على تطوير التنافسية.

<sup>2</sup> - ويتراوح بين 100 مليون دينار ومليار دينار

- مساعدات وإعفاءات جزئية من الفوائد على القروض البنكية من أجل إنجاز الاستثمارات الأولية والاستثمارات التكنولوجية والعلمية وتطوير التأطير.
- وبذلك فإن الدولة تعزم تأهيل 20.000 مؤسسة صغيرة ومتوسطة ما بين 2010 و2014 مقبلة في هذا السبيل على تخصيص أكثر من 380 مليار دج من الموارد العمومية من خلال مساعدات مباشرة وإعفاءات من الفوائد على القروض البنكية تصل في مجموعها إلى أكثر من 100 مليار دج. ويستفيد برنامج تأهيل المؤسسات المصغرة و المتوسطة هذا على الخصوص من فتح مندوبيات محلية للوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات المصغرة و المتوسطة و إنشاء مجلس وطني لتأهيل و تطوير دراسات التأهيل وتعزيز الهيئات العمومية المكلفة بإجراءات التصديق على المؤسسات إلى جانب تطوير مناطق صناعية جديدة على امتداد الطرق البرية و الخطوط السكنية الرئيسية في البلاد ، وهذا الدعم العمومي لتأهيل المؤسسات المصغرة والمتوسطة يتظافر مع جملة الامتيازات التي يمنحها قانون الاستثمار للعاملين مع التمويل المعتبر الذي تخصصه الدولة لتوظيف الشباب من حملة الشهادات بالمؤسسات مع التوسع الجاري لشبكات هيئات البيع بالإيجار لصالح المؤسسات و الشروط التفضيلية الجديدة التي ينص عليها قانون الصفقات العمومية من أجل رفع مشاركة المؤسسات المحلية في إنجاز الطلبات العمومية<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> بيان مجلس الوزراء المنعقد يوم 28 رجب، 1431 الموافق لـ 11 جويلية 2010 على الموقع 17:40: 2011/04/20

## - توصيات فيفري 2011

صدرت إثر انعقاد مجلس الوزراء بتاريخ الثلاثاء 22 فيفري 2011، توصيات

قدمتها الحكومة بعد الدراسة والموافقة، تخص تنشيط الاستثمار كما يلي:

ب. إتمام الإعفاءات الجبائية الهامة التي نص عليها قانون الاستثمارات،

صادق مجلس الوزراء على جملة من التدابير الجديدة لتسيير إنشاء المؤسسات

المصغرة والمتوسطة.

فيما يخص العقار الموجه لاستثمار يتعلق الأمر بأربعة قرارات هي :

-تأمين المستثمرين على القطع الأرضية بحق الامتياز<sup>1</sup> على أساس دفتر أعباء

بصيغة التراضي و إتاوة إيجاربه تحدها مصالح أمالك الدولة - .تخفيض سعر هذه

الإتاوة الإيجابية لنسبة %90 أثناء فترة إنجاز الاستثمار (3 سنوات كحد أقصى ) و

%50 في مرحلة إنطاق نشاط الاستثمار(3 سنوات كحد أقصى.)

أما في ولايات الجنوب والهضاب العليا فإن الإتاوة الإيجارية ستكون بالدينار الرمزي

للمتر مربع مدة عشر سنوات وترتفع بعد هذه المدة إلى %50 من قيمتها المحددة من

قبل إدارة أمالك الدولة.

---

<sup>1</sup> الإمتياز : هو أسلوب من أساليب تسيير المرفق العام :حيث تعهد من خلاله الإدارة إلى أحد الخواص بمقتضى عقد إدارة مرفق عام استغلاله لمدة معينة بواسطة عماله ووسائله مقابل رسم يتحصل عليه من المنتفعين نظير ذلك المرفق.

رصد مخصص ميزاني بقيمة أقصاها 15 مليار دينار سنويا خلال 2011، 2012

لفائدة الجماعات المحلية من أجل تأهيل وتطوير مناطق النشاط.

رصد إسهام مالي وقرض طويل الأمد من خلال الأسابيع المقبلة بواسطة الصندوق

الوطني لاستثمار لإنجاز ثالثين منطقة صناعية جديدة بمساحة إجمالية تقارب 4000

هكتار عبر كافة التراب الوطني .

فيما يخص تحسين تمويل الاستثمار تتعلق القرارات الخمسة التي اتخذها مجلس

الوزراء بما يلي:

• قيام الخزينة العمومية بوضع قرض بقيمة 100 مليار دج قابل للتجديد تحت

تصرف البنوك العمومية لتمكينها من تمويل المشاريع التي يحتاج نضجها فترة

طويلة.

• عبئة شركات الاستثمار التي انتهت البنوك العمومية من إنشائها لتسيير أموال

الاستثمار الولائية وترقية مشاركتها في مرحلة أولى في رأسمال المؤسسات

المصغرة والمتوسطة التي ترغب في ذلك .

• انطلاق شركات عمومية للبيع الإيجاري<sup>1</sup> ابتداءً من مارس 2011 بغية تخفيف

تكاليف بيع التجهيزات بالإيجار لفائدة المؤسسات المصغرة والمتوسطة الراغبة

في اللجوء إلى هذا الجهاز

• تدخل الصندوق الوطني لاستثمار إلى جانب المستثمرين الجزائريين الراغبين

في ذلك بنسبة إسهام تصل إلى 34% من رأس المال بغرض تنشيط إنشاء

المؤسسات المصغرة والمتوسطة.

اتخذ مجلس الوزراء كذلك قرارات هامة تهدف إلى زيادة تمكين الآليات التي تشجع

الراغبين في إنشاء نشاطات ومناصب شغل أنفسهم بواسطة الاستثمار المصغر:

• من هذا الباب وفضلا عن الامتيازات الممنوحة لهم بعدما يستفيد المترشحون

للاستثمار المصغر في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل والصندوق الوطني

للتأمين عن البطالة من الآن فصاعدا من التشجيعات الآتية :

• تخفيض إسهامهم الشخصي لتمويل الاستثمار من 5% إلى 1% بالنسبة

لاستثمارات التي ال تتجاوز 5ماليين دج ومن 10% إلى 2% بالنسبة

لاستثمارات التي تصل إلى 10 ماليين دج - .توسيع الحد الأقصى لنسب الفوائد

---

<sup>1</sup> البيع الإيجاري: يكون في صورة اتفاق يلجأ إليه الطرفان إلى عقد الإيجار ليخفيا فيه عقد البيع و يظهر من خلاله العقد على أنه إيجار عادي، ويلعب فيه البائع دور المؤجر في حين يلعب المستأجر دور المشتري وعند انتهاء المشتري ( المستأجر ( من سداد الأقساط يمتلك المال تلقائيا وبأثر رجعي يعود إلى يوم إبرام العقد - منتدى الحقوق و العلوم الإدارية على الموقع :

الميسرة على القروض البنكية وهو يبلغ 80% في الشمال و95% في الجنوب و الهضاب العليا ليشمل نشاطات البناء و الأشغال العمومية والمياه والصناعات التحويلية - .منح قرض إضافي بال فوائد بقيمة 1 مليون دج عند الاقتضاء لتأجير محل يشغل كعيادة طبية ، أو مكتب هندسة معمارية أو مكتب محامات أو غيره لإثنين على الأقل من حملة الشهادات الجامعية - .تحديد فترة ثالث سنوات تتطور خلالها المؤسسة المصغرة بصفة تدريجية باتجاه الخضوع التام للحماية بعد انقضاء فترة الإعفاء الجبائي.

• تخصيص كذلك حصة من العقود العمومية المحلية للمؤسسات المصغرة .فيما يخص آلية القرض المصغر التي تسيرها الوكالة الوطنية للقرض المصغر فإنه تستفيد من الآن فصاعدا من:

• رفع قيمة القرض المصغر بال فوائد الموجه لاقتناء المواد الأولية من 30.000 دج إلى 100.000 دج .

• رفع قيمة القرض الموجه لاقتناء أدوات بسيطة وتجهي ازت بغرض مزاوله نشاط يدوي من 400.000 دج إلى 1 مليون دج .كما أوعز رئيس الجمهورية للإدارات و المصالح العمومية المعنية بتخصيص ما ال يقل عن 20% من الطلبات العمومية المحلية للمؤسسات المصغرة، وطالب الحكومة بمواصلة مسار الدمج والتنسيق بين أجهزة دعم الاستثمار المصغر والإدماج المهني.

برامج العصرية لقد ثبت علميا أن قطاع المؤسسات المصغرة و المتوسطة هو المحرك الأساسي للنمو الاقتصادي ألي بلد ويعزى الازدهار و النمو الاقتصادي في البلدان المتقدمة إلى تطوير و عصرية هذا القطاع من المؤسسات فهو النواة الأولى للمؤسسات الاقتصادية الكبرى الخاصة ، وهذا ما هو واقع في جل اقتصاديات الدول المتقدمة و الدول الناشئة ، بيد أن المؤسسات الكبرى و المجمعات الصناعية في الجزائر التي تمثل نسبة 3% تعتبر رافدا اقتصاديا وطنيا مهما ، إذ تعتبر خزاننا لليد العاملة النشطة ومحرك للإنتاج الوطني لكونها إضافة إلى ذلك تضمن المناولة الصناعية للمؤسسات المصغرة و المتوسطة ، بيد أنه على رغم من أن السلطات العمومية الجزائرية على بيئة وقناعة تامة من إمكانات هذا القطاع و مساهمته في الاقتصاد الوطني ، لكن لا يزال قطاع المؤسسات الاقتصادية دون التطلعات المرجوة ، ويتطلب اهتماما أكثر وجهدا مضاعفا لتطويره وعصرنته .ولقد نصت المادة 25 من القانون رقم 02-17 المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات المصغرة والمتوسطة على أنه: " يتم إعداد و تنفيذ برامج عصرية لفائدة المؤسسات المصغرة والمتوسطة ، وذلك في إطار تحسين تنافسية المؤسسات المصغرة و المتوسطة و ترقية المنتج الوطني.

وتحدد كليات تطبيق هذه المادة عن طريق التنظيم ".وظهور برنامج العصرية كان البد منه بسبب برامج تأهيل المؤسسات المصغرة والمتوسطة التي أظهرت محدوديتها وعجزها، لكونها تتطلب توفر جملة من الشروط للاستفادة من عملية التأهيل، وتتمثل اهم هذه الشروط في اقدمية المؤسسة حيث يجب أن تتجاوز السنتين كما يجب ان تكون الحصيلتين الأخيرتين

للمؤسسة أجنبيتين، ولكن اغلب المؤسسات المصغرة و المتوسطة ال تتوافق مع هذه الشروط وهو ما يجرمها من الاستفادة من برنامج الدعم للتأهيل ، خصوصا تلك التي تعاني من صعوبات مالية .الإشكالية التي دفعت الوزارة الوصية إلى إعادة هيكلة الدعم لهذا النوع من المؤسسات من خلال تنفيذ برامج عصرنه لفائدة تلك المؤسسات بدلاً من التأهيل .يجري التحضير حاليا للنشاء نظام للمعلومات الاقتصادية خاص بالمؤسسات المصغرة والمتوسطة . ويهدف إلى تسهيل المبادرات الاقتصادية في إطار السياسة الوطنية لتطوير المؤسسة المصغرة والمتوسطة.

سيسمح هذا النظام بجمع معلومات خاصة بمجال نشاط المؤسسات المصغرة والمتوسطة هي ليست قاعدة بيانات بل معلومات تسمح بتحديد الثغرات والعراقيل من أجل إيجاد حلول مناسبة، من شأنها تلبية تطلعات واحتياجات هذه المؤسسات من خلال التكفل بمختلف تلك الثغرات والنقائص التي تعرقل تطور هذه المؤسسات.

### **الفرع الثاني: التعريف القانوني للمؤسسات الناشئة**

من المتعارف عليه أن المشرع الجزائري يخوض عادة في تقديم تعريفات للمصطلحات القانونية وليس من شأنه القيام بذلك تاركا للفقه أو المختصين في المجال تولي التعريف المناسب للمؤسسات الناشئة.

ورغم ذلك فقد سعى المشرع الجزائري لتعريف المؤسسة الناشئة أو 773 المبتكرة في مضمون المادة 06 من القانون 21-15 المتضمن القانون التوجيهي حول البحث العلمي والتطوير

التكنولوجي على النحو التالي: هي المؤسسة التي تتكفل بتجسيد مشاريع البحث الأساسي أو التطبيقي أو تلك التي تقوم بأنشطة البحث والتطوير<sup>1</sup> "

كما حاول المشرع الجزائري الإشارة إلى المؤسسة الناشئة في أحكام بعض القوانين كالقانون 02-17 المتعلق بالقانون التوجيهي للمؤسسات المصغرة والمتوسطة في محتوى المادة 21 التي نصت على أنه " تنشأ لدى الوزارة المكلفة بالمؤسسات المصغرة والمتوسطة صناديق ضمان القروض وصناديق الإطلاق وفقا للتنظيم الساري المفعول، بهدف ضمان قروض للمؤسسات المصغرة والمتوسطة وترقية المؤسسات الناشئة في إطار المشاريع المبتكرة"<sup>2</sup>

والقانون 04-19 المتضمن قانون المالية لسنة 2020 في فحوى المادة 69 المتعلقة بمجموعة من الامتيازات الجبائية التي تستفيد منها المؤسسة الناشئة.<sup>3</sup>

وهذا، كتمهيد لتنظيمها في مرسوم خاص بها؛ ألا وهو المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المتعلق بإنشاء مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنة للأعمال مع تحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها؛ وكذا شروط منح كل عالمة، وحدد المشرع الجزائري بموجبه المقصود من المؤسسة الناشئة في أحكام المادة 11 منه في الفصل الرابع المعنون ب " شروط منح عالمة مؤسسة ناشئة بذكر مجموعة من المعايير على سبيل الحصر ال المثال كالتالي - : يجب أن تكون

---

<sup>1</sup> القانون 21-15 المؤرخ في 30 ديسمبر، 2015، المتعلق بالقانون التوجيهي حول 15 البحث العلمي والتطور التكنولوجي، ج.ر. عدد 71 معدل ومتمم بموجب القانون 02-20 المؤرخ في مارس، 2020، ج.ر. عدد 20.

<sup>2</sup> المادة 21 من القانون 02-17 المتعلق بالقانون التوجيهي لتطوير المؤسسات 16 المصغرة والمتوسطة، ج. عدد 02.

<sup>3</sup> المادة 69 من القانون 04-19 المؤرخ في 11 ديسمبر 2019 المتضمن قانون 17 المالية لسنة، 2020، ج.ر. عدد 81.

المؤسسة الناشئة خاضعه للقانون الجزائري - يجب أن ال يتجاوز عمر المؤسسة ثماني 8

سنوات .<sup>1</sup>

- يجب أن يعتمد أن نموذج أعمال المؤسسة منصب على المنتجات 774 أو خدمات أو نموذج أعمال أو فكرة مبتكرة - يجب أن ال يتجاوز رقم الأعمال السنوي للمؤسسة المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية - يجب أن تكون رأس مال الشركة مملوكا بنسبه 50% بالمئة على الأقل من قبل أشخاص طبيعية أو صناديق الاستثمار معتمده أو من طرف مؤسسات أخرى حاصله على عالمة مؤسسه ناشئة .

• يجب أن تكون إمكانيات نمو المؤسسة كبيرة بما فيه الكفاية<sup>2</sup>

• يجب ألا يتجاوز عدد العمال 250 عامل<sup>3</sup>.

وعليه فلا مناص من القول بأن تعريف المؤسسات الناشئة في الجزائر ظل مبهما خلال السنوات الماضية، حتى صدور المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المتعلق بإنشاء مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنة الأعمال مع تحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها وكذا شروط منح كل عالمة، الذي حدد المعايير فيه المطلوبة لإكتساب مفهوم المؤسسة

---

<sup>1</sup> تحتسب هذه المدة من تاريخ حصولها على عالمة مؤسسه ناشئة من طرف اللجنة الوطنية حسب ما جاء في نص المادة 14 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر، 2020 المتعلق بإنشاء مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنة الأعمال مع تحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها وكذا شروط منح كل عالمة، ج.ر عدد 55.  
<sup>2</sup> وهي خاصية تتصف بها أغلب المؤسسات الناشئة في كامل أنحاء دول العالم التي تعتمدها تقريبا.  
<sup>3</sup> المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر، 2020 المتعلق بإنشاء مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنة الأعمال مع تحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها وكذا شروط منح كل عالمة، المرجع السابق.

الناشئة، ورغم توافق هذا المفهوم مع ما هو متداول في التعريفات العامة المتداولة في غالبية الدول. إلا أننا نستنتج من فحوى هذه المادة أعلاه اعتماد المشرع على عدة معايير كمعيار عدد العمال أي أنها تشغل 250 عامل أو أكثر، ورأس مال مملوك بنسبة 50% على الأقل من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار معتمدة أو من طرف مؤسسات أخرى حاصلة على عالمية " مؤسسة ناشئة"؛ في حين أهمل أخرى لم يدرجها مثال الابتكار كمعيار ؛ ضمن المعايير أساسية لمنح عالمية مؤسسة ناشئة أو كالبعد التكنولوجي<sup>1</sup> المشار إليها سلفاً؛ وهو ما يدل على محالة على عدم حصر المشرع الجزائري المؤسسات الناشئة في قطاع محدد، أو حتى معيار المخاطرة كون هذه المؤسسات تنطلق من عدم لتخاطر إما النجاح أو الفشل.

### اهمية دعم الابتكار في المؤسسات الناشئة:

تعاني المؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة والمتوسطة، من عدة عقبات مرتبطة بالجوانب التنظيمية والاداء في التسيير. فان هذه الاخيرة، اي عملية التسيير، تأخذ احيانا ان لم نقل في غالب الاحوال شكلا تقليديا يكتنفه الكثير من التحفظ، يستهدف بالدرجة الأولى تحقيق الربح والتوسع في السوق، مقابل الانفاق المحدود على سبل تطور اداء المؤسسة وتنظيمها بالدرجة الأولى والبحث والتطوير بالدرجة الثانية.

---

<sup>1</sup> للتفصيل أكثر أنظر: مزيان أمينة، عماروش خديجة إيمان، الشركات الناشئة: بين واقعها ومتطلبات نجاحها، المؤسسات الناشئة ودورها في الإنعاش الاقتصادي في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة البويرة، ص

فالمؤسسات الناشئة تجد نفسها دوما في ظل التحولات المستمرة في مواجهة خطر التوقف عن النشاط او الخروج من السوق، فهي مجبرة بطريقة او بأخرى على تبني مبادا التغيير التنظيمي باستمرار والتأقلم مع التطورات الحاصلة في مجال الأبداع والابتكار والاعتماد الفرص والبدائل المتاحة، او الاستعانة بالخبرات من الخارج لنفس الغرض. ان نجاح المؤسسات بصفة عامة واستمرار نشاطها الا يتوقف فقط على تعظيم الارباح ومردودية الاستثمارات. فالمؤسسات غالبا ما تبني استراتيجيات تطور، بحيث تعمل على معرفة طبيعة التحولات التي تجري في محيطها. وخصوصية البيئة التي تنشط فيها. وفي هذا السياق يصبح من الضروري الاهتمام بالإبداع والابتكار لتحسين الاداء في المؤسسات الناشئة.

### الرد السريع على التغيرات:

- أ. **التكيفية:** تتميز المؤسسات الناشئة بالتكيفية والقدرة على التغيير والتحول في ظل التحديات الجديد،
- ب. **التنافسية:** هي قدرة المؤسسة على تزويد المستهلك بمنتجات وخدمات بكفاءة عالية مقارنة بالمؤسسات المنافسة من خلال استغلال ميزتها التنافسية واستغلال مواردها ورفع الإنتاج وإدخال الإبداع في العمليات الإنتاجية واستغلال التكنولوجيا البديئة.

ت. **تلبية احتياجات العملاء**: يمكن أن تتغير احتياجات وتفضيلات العملاء

بسرعة. من خلال الاستجابة السريعة وتحسين المنتجات والخدمات بناءً على تلك

التغيرات، يمكن للمؤسسة الناشئة تعزيز رضا العملاء وبناء علاقات طويلة الأمد معهم.

ث. **استغلال الفرص**: يمكن أن تظهر فرص جديدة بشكل مفاجئ في السوق.

من خلال الاستجابة السريعة والتحرك للاستفادة من هذه الفرص، يمكن للمؤسسة

الناشئة<sup>1</sup>.

ج. **تكلفة البدء المنخفضة**: هي ميزة أخرى للمؤسسات الناشئة التي تنشأ

من خلال المقولة. قد تواجه هذه المؤسسات تحديات مالية في بداية رحلتها، ولذلك

فإن وجود تكلفة بدء منخفضة يعطيها فرصة للبدء والتوسع بشكل أسرع. إليك بعض

الأسباب التي تجعل تكلفة البدء المنخفضة مهمة.

ح. **التوجه نحو السوق الجديدة**: توجيه المؤسسة الناشئة نحو سوق جديدة

يعتبر استراتيجية هامة لتحقيق النمو وتوسيع قاعدة العملاء وزيادة الإيرادات. إذا كنت

تفكر في التوجه نحو سوق جديدة.

- أهمية دعم المؤسسات المتوسطة والمصغرة:

---

<sup>1</sup> <https://www.egyentrepreneur.com>

- تتمثل أهمية التمويل لدى المؤسسات المصغرة والمتوسطة فيما يلي:<sup>1</sup>
- تحرير الأموال أو الموارد المالية المجمدة سواء داخل المؤسسة أو خارجية.
- يساهم في انجاز مشاريع معطلة وأخرى جديدة والذي يؤدي إلى زيادة الدخل الوطني.

- يساعد في تحقيق أهداف المؤسسة من خلال اقتناء أو استبدال المعدات.
- يعتبر التمويل كوسيلة سريعة تستخدمها المؤسسة المصغرة والمتوسطة للخروج من حالة العجز المالي.

- يحافظ على سيولة المؤسسة وحمايتها من خطر الافلاس والتصفية.

### المطلب الثاني: التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في المجالات المختلفة

#### ▪ مجال التسويق: صعوبة ترويج الخدمات والسلع بالنسبة للمؤسسات

الناشئة وذلك لوجوب الاستراتيجية فعالة لاستهداف السوق المرغوب دخولها

وأیضا احتیاجها للترويج لعلامتها التجارية.

#### ▪ مجال التمويل: ويمكننا اعتبار هذا التحدي هو أكبر تحدي حيث اقناع

الممولين لتمويل الشركة الناشئة واقناعهم بالفكرة ومردوديتها شيء في غاية

<sup>1</sup> سمير هريان، صيغ و أساليب التمويل بالمشاركة للمؤسسات المصغرة والمتوسطة لتحقيق التنمية المستدامة، دراسة حالة : مجموعة البنك الإسلامي للتنمية، رسالة ماجستير في علوم التسيير ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة، فرحات عباس، سطيف، 2Z015، ص 29

الصعوبة ولا يقل عن ذلك تكوين شركات مع المستثمرين او البنوك مع ذلك يوجد الاستفادة من برامج الدعم.

■ **مجال الإدارة الموارد البشرية:** يكون هذا تحديا وذلك غالبا في المؤسسات الناشئة التي تكون في غالبية الامر تقوم بخدمة جديدة او تصنيع منتج جديد وذلك يشكل تحديا للمؤسسة لانتقاء اليد العاملة الكفاء وتسييرها والحفاظ عليها.

■ **لمحة عن التحديات التي تواجه المؤسسة الناشئة في الجزائر**

1. ضعف المرافقة والدعم المقدم للمؤسسات الناشئة نظرا لمحدودية حاضنات الأعمال.

2. ضعف روح المقاولاتية والمخاطرة والنظرة المجتمعية الضيقة التي مازالت ترى أن العمل الثابت لدى مؤسسات الدولة اضمن من الاستثمار وتضييع الأموال في مشاريع قد تفشل بنسبة كبيرة.

3. عدم مواكبة التقدم التكنولوجي الحاصل في بيئة الأعمال العالمية من دفع الالكتروني وتجارة الكترونية وسهولة نقل رؤوس الأموال<sup>1</sup>.

القانون الأساسي للمؤسسات المتوسطة والمصغرة :

القانون الأساسي للمؤسسات الناشئة

<sup>1</sup> حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد، 08 العدد الاول 99

الفصل الثاني : دراسة حالة  
مؤسسة الناشئة  
cleaning  
world

## لفصل الثاني: دراسة حالة المؤسسة الناشئة cleaning world

### الإشكالية :

في ظل ضغوطات الحياة اليومية والمسؤوليات المتنوعة، يصعب على الشركات وأصحاب المنازل تخصيص الوقت اللازم والجهود الكافية للحفاظ على نظافة المكان وتنظيف السجاد والأثاث بشكل مستمر، هذا يؤدي إلى تراكم الأتربة والشوائب وتراجع جودة البيئة والمظهر العام للمكان.

بالتعاون مع مؤسسة الناشئة، يمكن للعملاء الاستفادة من فرق العاملات المدربات والمهرة التي تأتي إلى المكان وتقوم بأعمال التنظيف بشكل احترافي وفعال، وبفضل هذه الخدمة، يمكن للشركات وأصحاب المنازل أن يركزوا على أعمالهم الأساسية ويوفروا الوقت والجهد الذي كانوا يستهلكونه في تنظيف المكان بأنفسهم.

بذلك، تحل مؤسسة الناشئة هذه المشكلة عن طريق توفير خدمات تنظيف شاملة وموثوقة وفرق مدربة للقيام بأعمال التنظيف بشكل منتظم وفعال.

### المبحث الأول: البطاقة التقنية للمؤسسة الناشئة:

في هذا المبحث قمنا بدراسة وتسميه المؤسسة الناشئة cleaning world بإضافة إلى مجموعة مهامها وأهدافها وكذلك هيكلها الخاص بها والافاق وتطلعات التي تطمح إليها المؤسسة.

## المطلب الأول: تعريف المؤسسة ناشئة cleaning world

Cleaning World هي مؤسسة ناشئة في مجال خدمات التنظيف المختلفة، حيث نقدم لك تجربة فريدة تجمع بين الاحترافية والإبداع.

نحن نسعى لتكوين فريق مبدع الذي يهدف دومًا لتقديم حلول تنظيف مبتكرة، كما نستخدم تقنيات وأساليب حديثة للتنظيف تجمع بين الكفاءة والجودة، بالإضافة إلى استخدام منتجات ومواد تنظيف آمنة، وكذلك نقوم بخدمات تكمن في تنظيف المساحات الداخلية والخارجية للمنازل والشركات والمكاتب والمباني العامة، أو تقديم خدمات متخصصة لتنظيف الأرائك والأفرشة باستخدام أساليب آمنة عليها، كما نهتم أيضًا بتلبية احتياجات عملائنا، حيث نسعى لتحقيق الجودة والكفاءة في عمليات التنظيف وتوفير تجربة مرضية ومريحة لعملائنا.

ويمكن تعريفها كالآتي:

"Cleaning World" هي مؤسسة ناشئة متخصصة في مجال التنظيف. تعمل المؤسسة على تقديم خدمات تنظيف متنوعة للعملاء، وذلك من خلال تنظيف المباني والمكاتب والفيلات والشقق السكنية، وتنظيف الأرضيات والسجاد والستائر والنوافذ، وتنظيف المفروشات والأثاث، وغيرها من الخدمات المرتبطة بالنظافة والتنظيف.

تهدف مؤسسة "Cleaning World" إلى توفير خدمات عالية الجودة والمهنية لعملائها، وتحرص على استخدام المعدات والمواد ذات الجودة العالية لتحقيق أفضل النتائج، كما تسعى المؤسسة لتلبية احتياجات العملاء بشكل فعال وتقديم خدمات مخصصة ومتنوعة حسب المتطلبات الفردية.

كمؤسسة ناشئة ، فإن "Cleaning World" تعمل بفريق صغير من الموظفين المدربين والمؤهلين، وتتميز بروح ريادية وقدرة على التكيف مع التحديات المتغيرة في سوق النظافة، تسعى المؤسسة لتحقيق النمو والتوسع في نطاق عملها.

نحرص في Cleaning World على توفير تجربة للعملاء سلسلة ومريحة، وتقديم خدمات بمرونة وفقاً لجدول زمني يناسب احتياجاتك، ونحرص على تلبية توقعاتك وتوقع عليها.

شعارها : الشكل 03



1

---

<sup>1</sup> شعار المؤسسة الناشئة

## المطلب الثاني: مهام واهداف المؤسسة الناشئة cleanning world

### مهام المؤسسة الناشئة :

1. خدمات تنظيف المنازل والشقق: توفير فريق عاملات تنظيف محترفات

ومدربات لتقديم خدمات التنظيف المنزلي بشكل عام.

2. تنظيف المباني والمكاتب: تشمل هذه المهمة تنظيف الأرضيات، وتنظيف

وتعقيم الحمامات، وتنظيف الأثاث والأجهزة المكتبية، وتنظيف النوافذ والزجاج، وتنظيف

الممرات، والتخلص من القمامة.

3. تنظيف المساحات التجارية: يمكن للمؤسسة تقديم خدمات تنظيف المتاجر

والمحلات التجارية، بما في ذلك تنظيف الأرضيات، وتنظيف الرفوف والأجهزة، وتنظيف

المدخل والممرات.

4. خدمة تنظيف الأرائك والأفرشة: تقديم خدمات تنظيف عميق وفعال للأرائك

والأفرشة باستخدام تقنيات ومعدات متخصصة، وتنظيف السجاد بالبخار، ويتم التركيز

على إزالة البقع والأوساخ واستعادة النظافة والجمال للقطع المنزلية.

5. الابتكار والإبداع: التركيز على تقديم حلول تنظيف مبتكرة وابتكارية باستخدام

تقنيات وأساليب جديدة، كما يتم استخدام منتجات ومواد تنظيف آمنة وصديقة للبيئة

لتحقيق نتائج مذهلة.

6. تجربة العملاء: السعي لتوفير تجربة مرضية ومريحة للعملاء بتنظيم الخدمات

بمرونة وفقاً لجدول زمني يناسب احتياجات العملاء، وتهدف الشركة إلى تحقيق رضا العملاء وتجاوز توقعاتهم.

هذه هي بعض المهام الأساسية التي يمكن أن تكون موجودة في مؤسسة

:"Cleaning World"

استناداً إلى المعلومات التي قدمتها سابقاً، يرجى التنويه أنه قد يكون هناك تفاصيل

أخرى أو خدمات إضافية يتم توفيرها بناءً على سياق العمل الفعلي للمؤسسة.

■ استخدام التكنولوجيا المتقدمة: تعتمد Cleaning World على استخدام

التكنولوجيا المتقدمة في أعمال التنظيف، باستخدام الماكينات والأجهزة الحديثة والفعالة

في عملية التنظيف لضمان النتائج المتميزة .

■ خدمات مخصصة وتلبية الاحتياجات الفردية: تهدف Cleaning World إلى

تلبية احتياجات العملاء الفردية بدقة، يتم تقديم خدمات مخصصة وفقاً لمتطلبات العملاء

والقطع المحددة التي يتم تنظيفها، فيتم التعامل مع كل طلب بعناية من أجل تحقيق

النتائج المرجوة.

■ جودة عالية والالتزام بالمعايير الصحية والبيئية: تضمن Cleaning World

تقديم خدمات عالية الجودة والالتزام بالمعايير الصحية والبيئية يتم استخدام منتجات ومواد

تنظيف آمنة وغير ضارة للبيئة للحفاظ على سلامة العملاء والمحافظة على البيئة.

▪ **خدمة توصيل وتسليم:** بجانب خدمات التنظيف، توفر "Cleaning World"

خدمة توصيل وتسليم. يمكن للعملاء ترتيب جدول زمني لتوصيل واستلام الأفرشة والغطاء والبسة المنزلية المنظفة. يتم توفير خدمة التوصيل والتسليم بمرونة، وتضمن الشركة السلامة في نقل القطع المنزلية المنظفة بسلام إلى ومن الموقع المحدد.

تقدم هذه الخدمة الإضافية للعملاء راحة وسهولة، حيث يمكنهم ترتيب توصيل الأفرشة والغطاء والبسة بعد تنظيفها بموجب جدول زمني يناسبهم. نحن نهتم بجودة التوصيل والتسليم وضمان سلامة القطع المنزلية أثناء النقل.

**المطلب الثالث: أهداف المؤسسة الناشئة Cleaning world**

**توفير خدمات تنظيف عالية الجودة:** حيث يتم تدريب فريق العمل على المهارات والتقنيات اللازمة لتقديم خدمة ممتازة وتلبية احتياجات العملاء.

**الاستدامة البيئية:** قد تكون المؤسسة ملتزمة بتقديم خدمات تنظيف صديقة للبيئة، مثل استخدام منتجات التنظيف العضوية وتطبيق أساليب تنظيف تقلل من النفايات وتوفر استهلاكاً منخفضاً للمياه والطاقة.

**تحقيق النمو والتوسع:** يمكن أن يكون هدف المؤسسة زيادة حجم الأعمال والنمو المستدام، سواء عن طريق استهداف مزيد من العملاء أو التوسع في مناطق جغرافية جديدة أو توسيع نطاق النشاط الخدماتي.

**تقديم خدمات مرنة وملائمة:** قد يكون هدف المؤسسة توفير خيارات مرنة للعملاء، مثل خدمات التنظيف المنزلي المجدولة حسب الطلب، أو خدمات الطوارئ في حالات الضرورة يهدف ذلك إلى تلبية احتياجات العملاء المختلفة وتوفير راحة وملاءمة قصوى.

**بناء علاقات عملاء مستدامة:** يمكن أن يكون هدف المؤسسة بناء علاقات قوية مع العملاء والحفاظ عليها على المدى الطويل. عن طريق تقديم خدمات ممتازة والاستماع إلى احتياجات العملاء والتفاعل معها بشكل فعال، يمكن أن تحقق المؤسسة الولاء والرضا وتكرار التعامل مع العملاء.

**التسويق والترويج:** قد يهدف "Cleaning World" إلى تسويق خدماتها بفعالية وزيادة الوعي بالعلامة التجارية، يمكن أن تتضمن الجهود التسويقية استخدام وسائل التواصل الاجتماعي، وإنشاء موقع ويب محترف، والترويج للخدمات من خلال إعلانات محلية أو شراكات مع منظمات أخرى ذات صلة.

**توظيف وتدريب الموظفين المهرة:** يمكن أن يكون هدف المؤسسة جذب واستقطاب الموظفين المهرة في مجال خدمات التنظيف وتوفير التدريب المستمر لتطوير مهاراتهم ومعرفتهم، ويساهم ذلك في تحسين جودة الخدمة وتعزيز سمعة المؤسسة كمقدم لخدمات التنظيف المميزة والموثوقة في السوق.

-المشكلة التي سوف تحلها هذه المؤسسة :

من المشكلات التي يمكن أن تحلها مؤسسة Cleaning World في مجال خدمات

التنظيف المنزلي والتنظيف في الشركات تشمل:

**قلة الوقت والجهد:** يوفر Cleaning World خدمات التنظيف التي تساعد الأفراد

والشركات في توفير الوقت والجهد المطلوب للقيام بمهام التنظيف. بدلاً من قضاء وقتك

وجهدك في تنظيف المنزل أو المكتب، يمكنك الاعتماد على فريق متخصص للقيام بذلك

بدلاً منك.

**نتائج غير مرضية:** يضمن Cleaning World تقديم خدمات تنظيف عالية الجودة

وفقاً للمعايير المهنية، فإذا كانت لديك مشكلة في تحقيق نتائج مرضية عند تنظيف المنزل

أو المكتب بنفسك، يمكن للمؤسسة توفير فريق محترف يضمن تنظيفاً شاملاً ونتائج مرضية.

**نقص المعدات والمواد:** قد لا تكون لديك المعدات المناسبة أو المواد الكيميائية الملائمة

لتنظيف بعض المساحات أو الأسطح، مع Cleaning World ، يمكنك الاعتماد على فريق

مجهز بالمعدات والمواد اللازمة للتعامل مع جميع احتياجات التنظيف المختلفة.

**ضغط العمل والمشغل اليومية:** يمكن أن يكون لديك جدول مزدحم ومشغل يومية

تمنعك من تخصيص الوقت اللازم للتنظيف، باستخدام خدمات Cleaning World ، يمكنك

تحميل هذه المسؤولية على الفريق المتخصص وترك الوقت والطاقة لمواجهة متطلباتك الأخرى.

تهدف Cleaning World إلى حل هذه المشكلات من خلال تقديم خدمات تنظيف موثوقة ومحترفة، وتوفير الوقت والجهد وضمان النتائج مرضية.

الاقترحات التي قد تضيف قيمة إلى خدمات مؤسسة **Cleaning World** :

خدمات التنظيف المخصصة: يمكن للمؤسسة توفير خدمات تنظيف مخصصة لتلبية احتياجات محددة. على سبيل المثال، تنظيف السجاد والمفروشات، تنظيف النوافذ والستائر، تنظيف المطابخ الصناعية، أو حتى تنظيف المسابح. هذه الخدمات المتخصصة يمكن أن تجذب عملاء جدد وتفرض المؤسسة كخيار رائد في صناعة التنظيف.

خدمات التنظيف الفوري: قد يحتاج العملاء في بعض الأحيان إلى خدمات تنظيف فورية في حالات الطوارئ أو المناسبات الخاصة. يمكن لمؤسسة **Cleaning World** تقديم خدمات التنظيف في الحالات الطارئة، مثل تنظيف بعد الكوارث الطبيعية أو تنظيف بعد الحفلات والمناسبات الكبيرة.

برامج الاشتراك الشهري: قد يفضل بعض العملاء الحصول على خدمات تنظيف منتظمة ومستمرة. يمكن لمؤسسة **Cleaning World** تقديم برامج اشتراك شهري يتضمن

خدمات تنظيف دورية للمنازل أو المكاتب. هذا يمنح العملاء الراحة والاطمئنان بأن منازلهم أو مكاتبهم ستبقى نظيفة ومرتبّة على مدار الشهر.

خدمات التنظيف الخضراء: تلتزم مؤسسة Cleaning World بتقديم خدمات تنظيف صديقة للبيئة باستخدام منتجات ومواد آمنة للبيئة

"Cleaning World" تقدم العديد من القيم المضافة لعملائها:

**جودة الخدمة:** تعمل الشركة على توفير خدمة عالية الجودة ومتخصصة في مجال التنظيف. فريق الموظفين المدربين يضمنون أن يتم الانتباه إلى التفاصيل وتلبية توقعات العملاء.

**الاحترافية والمصداقية:** تتميز "Cleaning World" بالاحترافية في تعاملها مع العملاء والتزامها بالمواعيد المحددة. الشركة تعتمد على سمعتها وسمعة موظفيها لبناء ثقة العملاء.

**الراحة والوقت:** يمكن للعملاء الاعتماد على "Cleaning World" للقيام بمهام التنظيف المتعلقة بالمنزل. يوفر ذلك الوقت والجهد للعملاء للاسترخاء أو القيام بأنشطة أخرى مهمة في حياتهم.

**المسؤولية البيئية:** تهتم "Cleaning World" بالاستدامة البيئية وتستخدم منتجات

تنظيف صديقة للبيئة وتسعى للحد من التأثير البيئي السلبي لعمليات التنظيف.

**توفير فرص العمل:** تساهم الشركة في المجتمع المحلي من خلال توفير فرص عمل

للأفراد المحليين وتعزيز الاقتصاد المحلي.

**رضا العملاء:** تولي "Cleaning World" أهمية كبيرة لتجربة العملاء

واحتياجاتهم، تقوم الشركة بالاستماع إلى ملاحظات العملاء وتعديل خدماتها وفقاً لهذه

الملاحظات لضمان رضا العملاء وتحقيق تجربة إيجابية بشكل مستمر.

**النموذج الاقتصادي للمشروع:**

**النموذج :** النموذج الاقتصادي للمشروع

**عنوان المشروع:** Cleanning world

**وصف المشروع:** تقديم خدمات التنظيف.

## الجدول:02

الشركاء الرئيسيون	النشاطات الرئيسية	القيمة المعروضة	علاقة الزبون	شريحة العملاء
<ul style="list-style-type: none"> <li>- التعامل مع موردين المعدات</li> <li>- موردي التنظيف</li> <li>- تعاقد مع شركات الصيانة</li> </ul>	<p><b>الموارد الأساسية</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>: موارد مادية</li> <li>- معدات مكتب من طاولات كراسي ماكينات وآلات</li> <li>- سيارة النقل</li> <li>- موارد مالية</li> <li>- مواد التنظيف</li> <li>-الات خاصة بالتنظيف والتجفيف</li> <li>موارد بشرية: العمالة</li> <li>موارد مالية</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- تقديم خدمة شاملة (خدمات ما بعد البيع)</li> <li>- قيمة السعر (سعر تنافسي ومغري مقارنة بالمنافسين)</li> <li>- موثوقية والأمان</li> <li>-ربح الوقت والجهد</li> </ul>	<p><b>القنوات</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- إعلانات مستهدفة</li> <li>- وسائل التواصل الاجتماعي</li> <li>- تطبيق المؤسسة</li> <li>- إعلانات والتوصية الشفهية</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>المؤسسات الخاصة (العيادات المدارس، الفنادق، المطاعم النوادي، صالة الحفلات، مرافق الترفيه)</li> <li>المؤسسات العامة (المستشفيات، الإدارات، مرافق العامة)</li> <li>الأفراد (نساء، رجال، الأطفال العزاب المسنين، ذوي الاحتياجات الخاصة)</li> </ul>
<p>التكاليف تكاليف استغلال (كهرباء، راتب الموظفين، الصيانة، مواد التنظيف) تكاليف الاستثمار (شراء السيارة، كراء المحل، معدات المكتب)</p>			<p>الإيرادات تقديم خدمات اخرى/من خلال تقديم خدمات التنظيف بأنواعها منها التوصيل</p>	



الشكل 4:



الشكل 5:

## المبحث الثاني: دراسة السوق

### المطلب الأول: تعريف دراسة السوق

دراسة السوق هي عملية تحليلية تهدف إلى فهم وتقييم البيئة التجارية المحيطة بمنتج أو خدمة معينة، وتعتبر دراسة السوق أداة مهمة للأعمال التجارية وتساعد الشركات والمنظمات على اتخاذ قرارات استراتيجية صحيحة.

يتضمن تعريف السوق في دراسة السوق تحديد الجمهور المستهدف للمنتج أو الخدمة وتحليل سماتهم واحتياجاتهم ورغباتهم. يشمل ذلك دراسة عوامل الطلب والعرض في السوق وتحليل المنافسة وتقييم الاتجاهات والتوجهات السائدة في السوق.

يمكن أن تشمل دراسة السوق مجموعة متنوعة من البيانات والمعلومات، بما في ذلك البيانات الديموغرافية للجمهور المستهدف، والبيانات الاقتصادية، والتحليلات الاجتماعية والثقافية، والمعلومات الخاصة بالمنافسين والمنتجات المماثلة.

تهدف دراسة السوق إلى توفير فهم شامل للسوق المستهدف والفرص والتحديات المحتملة في السوق. يمكن استخدام نتائج الدراسة لتطوير استراتيجيات التسويق وتحسين المنتجات أو الخدمات المقدمة وتحديد أفضل الطرق للتواصل مع الجمهور المستهدف.

**ولذلك قمنا باستفتاء الذي احتوى على أسئلة تساعدنا للقيام بدراسة السوق**

#### 1. تقسيم السوق:

إن نشاط مؤسستنا ليس محصور على فئة معينة، سن معني، وحتى جنس ما، مشروعنا صغير، وكذلك الطاقم المسير له، وبهذا فقد اخترنا تموقع مؤسستنا في مستغانم كبداية للمشروع وذلك راجع لعدة أسباب:

● عدم وجود مؤسسة تقوم بهذا التركيبية من العمل.

•تطور وسائل التواصل الاجتماعي، واتجاه الأفراد نحو التخفيف من ضغوط أعباء الحياة اليومية عن طريق توفير خدمات التنظيف المنازل.  
•لصغر المدينة والقدرة على التحكم وتوفر مجال للتطور.  
أما بالنسبة للاستهداف، فمشروعنا يستهدف كل فئات المجتمع، كما سبقنا وأشارنا على ذلك.  
**الهدف:**

هدف المؤسسة الناشئة في مجال خدمات التنظيف وإرسال عمال النظافة عن طريق تطبيق يتضمن عدة جوانب، وهي كالتالي:

✚ **توفير خدمات التنظيف المنزلي:** يهدف التطبيق إلى تسهيل عملية حجز وإرسال عمال النظافة لتنظيف المنازل، كما يمكن للعملاء استخدام التطبيق لحجز خدمات تنظيف دوري أو عند الطلب لتلبية احتياجاتهم.

✚ **خدمات غسيل السجاد:** يتضمن التطبيق خدمات غسيل السجادات. أي يمكن للعملاء حجز خدمة غسيل السجاد عن طريق التطبيق وإرسالها إلى موقعهم لتنظيف السجادات بطريقة فعالة ومهنية.

✚ **تنظيف المواقع الكبرى للشركات والأفراد:** يقدم التطبيق أيضًا خدمات تنظيف المواقع الكبيرة مثل المكاتب والشركات والمساح والمراكز التجارية، بحيث يمكن للعملاء حجز فرق مختصة لتنظيف هذه المواقع بمهارة وفقًا للاحتياجات المحددة.

بشكل عام، يتمثل الهدف في تقديم خدمات التنظيف المهنية والموثوقة للعملاء من خلال توفير وسيلة سهلة لحجز الخدمات وإرسال العمال المدربين. يتم تحقيق ذلك من خلال التطبيق الذي يعمل على تيسير عملية الحجز وتقديم خدمة ممتازة لتلبية احتياجات العملاء في مجالات التنظيف المنزلي وغسيل السجاد وتنظيف المواقع الكبرى.

## 2. معرفة ودراسة الزبائن:

معرفة ودراسة الزبائن تعد جزءًا حيويًا من استراتيجية التسويق وتساعد المؤسسات الناشئة على فهم الزبائن المحتملين وتلبية احتياجاتهم بشكل أفضل.

ولاستخلاص هذا القدر الكبير من المعلومات، ارتأينا أن نعتمد على استبيان.

### الدراسة الميدانية:

كما أشرنا سابقا، فإننا نسعى من خلال الدراسة السوقية لمعرفة مدى تجاوب الزبائن مع خدماتنا، قمنا بإرسال الاستبيان للأوسع نطاق تمكنا منه لضيق الوقت.

### حدود الدراسة السوقية: وفي دراستنا فقد قسمناها إلى حدين:

- **الحدود البشرية:** يقصد به مجتمع الدراسة المستهدف (الأفراد والشركات).
  - **الحدود الزمنية:** بعد انتهاء الجانب النظري، قمنا بإعداد استبيان يحتوي على أسئلة بحثية متخصصة تستهدف العملاء المستهدفين.
- هدفنا من الاستبيان هو جمع آراء العملاء ومعرفة رؤيتهم واحتياجاتهم بشكل أفضل، بالإضافة إلى ذلك، قمنا بدراسة المشاريع المماثلة في نفس المجال لفهم المنافسة التي ستوجهنا.

### المطلب الثاني: مجتمع وعينة الدراسة

الهدف من الدراسة، هو معرفة ما إذا سيكون مشروعنا ناجح، ويخلق قيمة مضافة، وكذلك معرفة مدى تقبلهم لخدماتنا. ولهذا قمنا بإعداد الاستبيان واعتمدنا في نشره على طريقة التوزيع الإلكتروني، وأسفرت التصفية النهائية لفرز الاستبيانات المسترجعة على النتائج التالية:

## جدول استرداد الاستبيانات

عدد الاستبيانات المسترجعة	عدد الاستبيانات الملغية	عدد الاستبيانات القابلة للاسترجاع
139	/	139

### الجدول 03

بما أن التوزيع كان إلكترونيًا، فمن المتوقع أن تكون جميع الاستبيانات مملوءة، حيث يتم توزيعها على الأفراد المستهدفين.

بالنسبة لعدم وجود إجابات متناقضة، فهذا أمر إيجابي. وجود استجابات متناقضة يمكن أن يجعل من الصعب تحليل النتائج وفهم الاتجاهات الواضحة. إذا لم توجد تناقضات في الإجابات، فإن ذلك يعني أن العملاء لديهم رؤى متجانسة وموحدة بشأن خدماتنا.

### الاستبيان:

يعتبر جمع المعلومات من خلال استخدام الاستبيانات هو الأسلوب الأساسي والفعال للحصول على بيانات تتماشى مع أهدافنا في الدراسة. لذا، قمنا بعناية ببناء الاستبيان واختيار الأسئلة بعناية، بهدف الوصول إلى معلومات شاملة حول خدماتنا.

تم اختيار الأسئلة بعناية لضمان أنها تغطي جوانب متنوعة تتعلق بخدماتنا.

قسمنا الاستبيان إلى توجيهين أساسيين

**المجال الأول:** استهداف الأفراد العاديين.

كان هذا المجال شامل وتوفر كل الأسئلة الأساسية لمعرفة المعلومات عن السوق المستهدفة

شمل عديد من الأسئلة:

- شخصية.
- حول الخدمة بشكل عام.
- حول خدمتنا وجانب الابتكار.

**المجال الثاني:** استهداف الشركات.

قمنا باستخدام الاستبيان للتحقق من إمكانية الحصول على عقود مع شركات لتوفير دخل ثابت. تم إرسال الاستبيان لممثلي الشركات للتعرف على اهتمامهم واستعدادهم للتعاقد معنا.

**التحليل الإحصائي لبيانات الاستبيان:**

بعد استلام البيانات من خلال توزيع الاستبيانات الإلكترونية، توصلنا إلى النتائج التالية:

"هل أنت فرد عادي أم تمثل شركة؟"

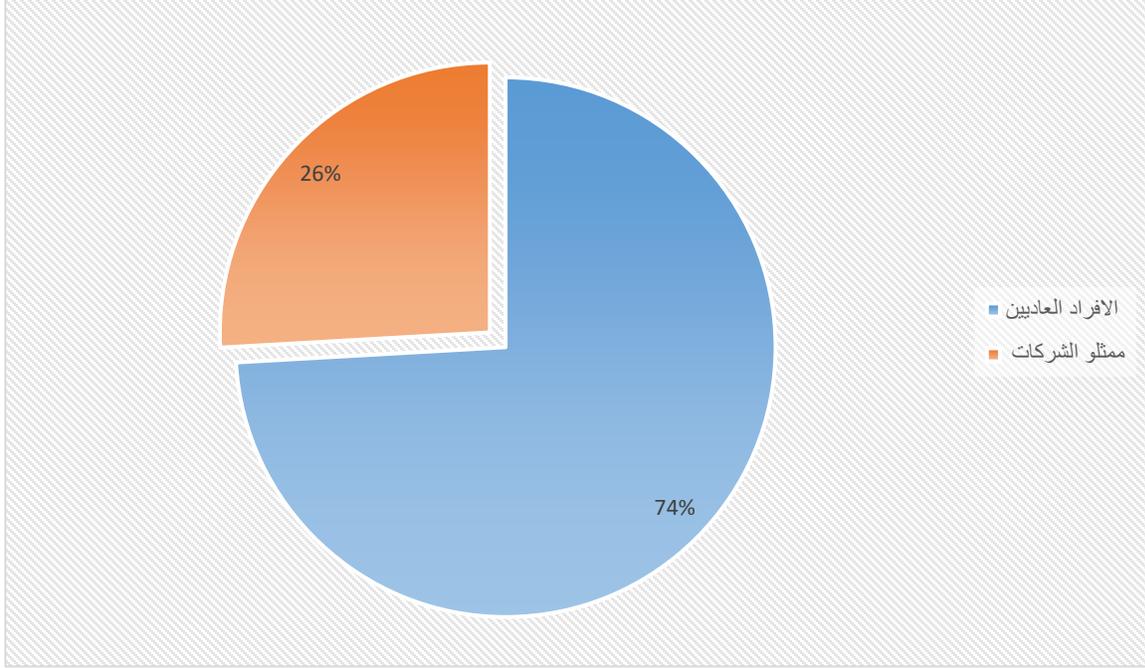
**1. الجدول الفرق بين الافراد وممثلو الشركات**

النسبة	العدد	
74.1	103	الافراد العاديين
25.9	36	ممثلو الشركات

**الجدول:04**

من خلال الجدول السابق والتمثيل البياني الاتي نلاحظ ان نسبة الافراد العاديين 74.1 ونسبة ممثلو الشركات الذين استطعنا الوصول إليهم 25.9.

## الشكل 06



### المجال الأول: الأفراد العاديين

أ. الجنس:

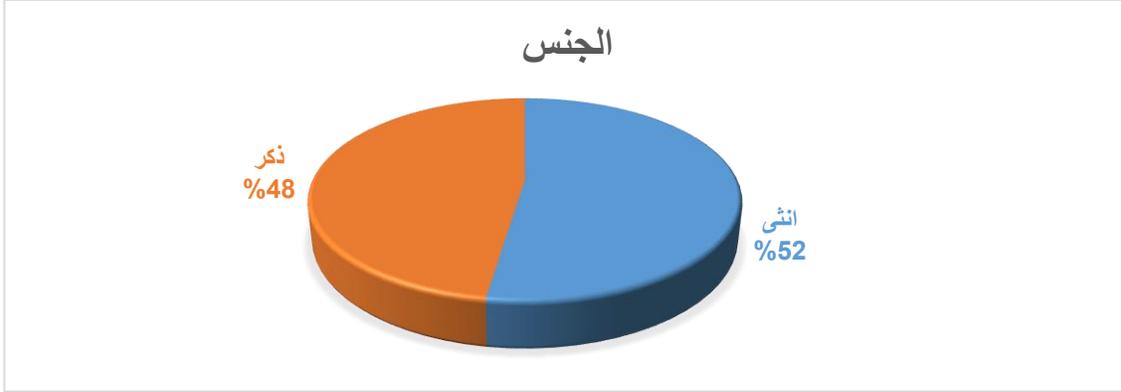
### الجدول 02 جنس افراد العينة

النسبة	العدد	
47.6	49	ذكر
52.4	54	انثى

### الجدول:05

من خلال الجدول السابق والتمثيل البياني الاتي، الممثلين جنس أفراد العينة، نلاحظ أن نسبة الذبائن المحتملين بلغت 47.6% للذكور، بالمقابل كانت نسبة الإناث 52.4%

## الشكل 07



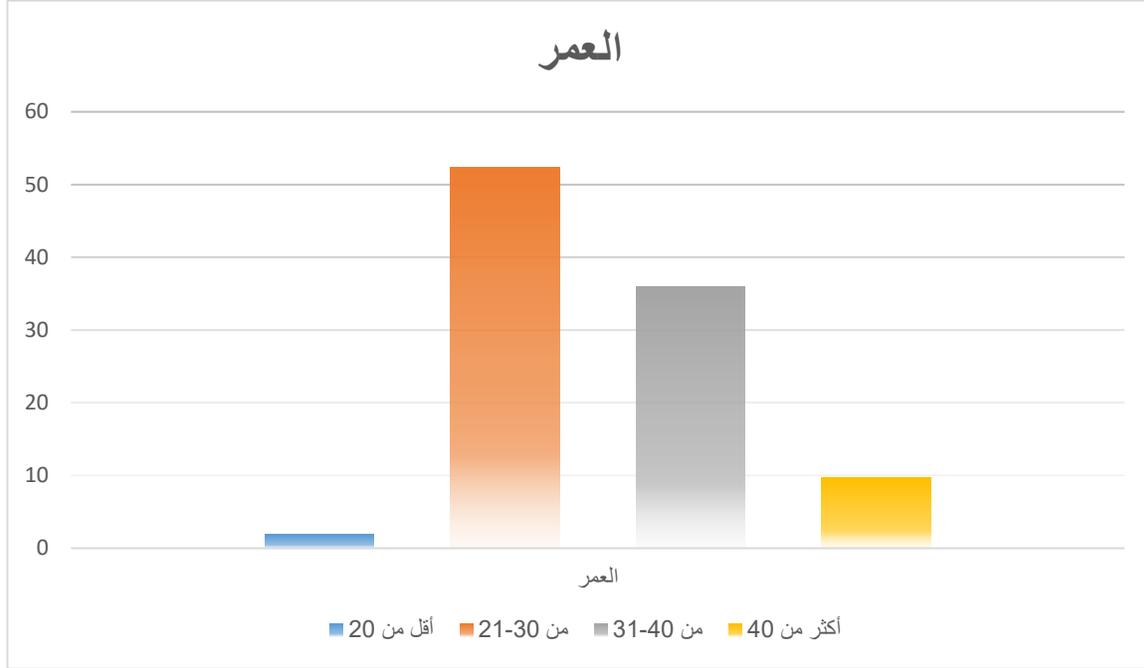
## ب. العمر:

للتعرف على أعمار عينة الدراسة، أثر كبير ومهم في نوعية الإجابات، وكما سبق وأشارنا، لقد قمنا باستهداف كل الأعمار بدون استثناء، وتم تقسيمهم إلى أربع فئات عمرية، هي كالتالي:

النسبة	العدد	الفئة
1.9	2	أقل من 20
52.4	54	من 21-30
35.9	37	من 31-40
9.7	10	أكثر من 40

## الجدول 06

## الشكل 08



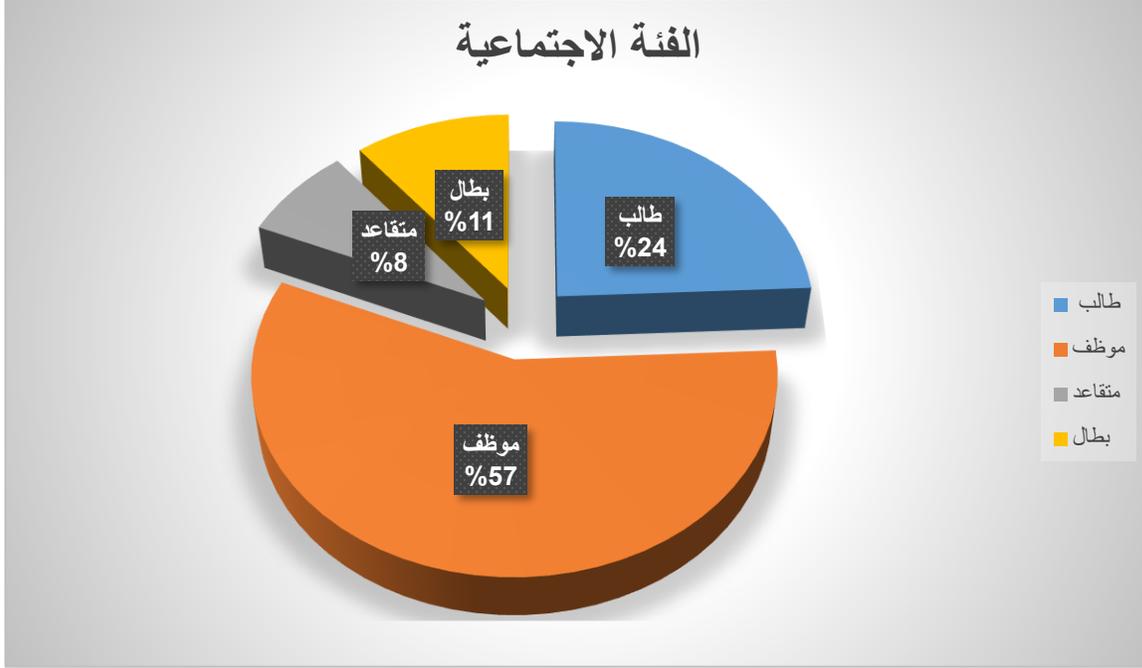
### ج. الفئة الاجتماعية:

الهدف من معرفة الفئة الاجتماعية للمستجوبين، هو المساهمة في معرفة أفراد العينة، والأهم من ذلك معرفة قدراتهم الشرائية عن طريق وضعهم الاجتماعي.

النسبة	العدد	الفئة الاجتماعية
24.3	25	طالب
57.3	59	موظف
7.8	8	متقاعد
10.7	11	بطل

الجدول:07

الشكل 09



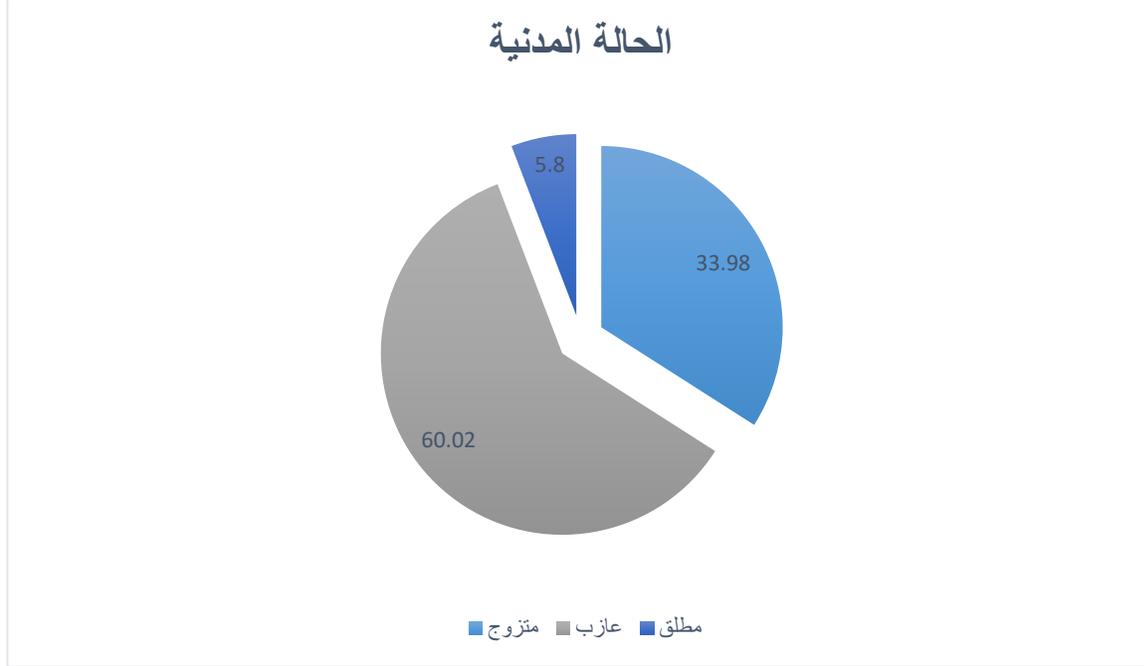
د. الحالة المدنية:

قد يساعد تحديد الحالة المدنية في تحديد المجموعات المستهدفة بشكل أفضل. قد تكون هناك احتياجات أو اهتمامات خاصة للأفراد حسب حالتهم المدنية، وبالتالي يمكن توجيه الخدمات والعروض بشكل أكثر فاعلية.

النسبة	العدد	الحالة المدنية
60.2	62	عازب
33.98	35	متزوج
5.8	6	مطلق

الجدول 08

## الشكل 10



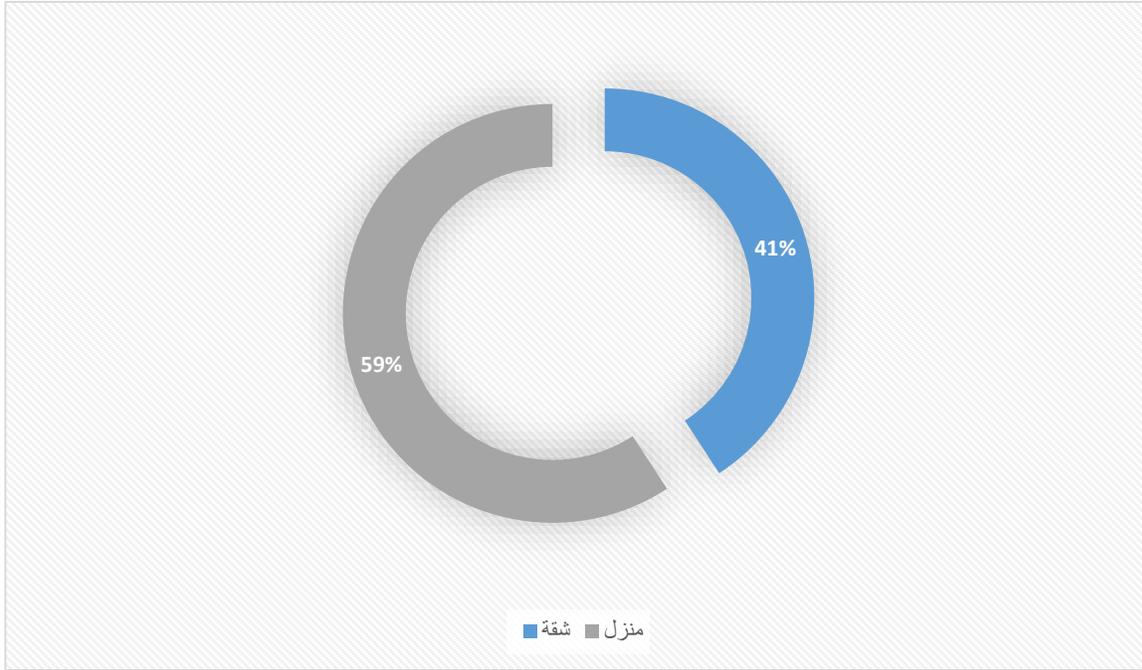
## هـ. طبيعة السكن:

فهم السلوك الاستهلاكي: يمكن أن يعطي نوع الإقامة فكرة عن السلوك الاستهلاكي للمشاركين. قد يكون لديهم احتياجات ومتطلبات مختلفة بناءً على حجم ونوع الإقامة التي يعيشون فيها.

النسبة	العدد	طبيعة السكن
40.8	42	شقة
59.2	61	منزل

## الجدول 09

## الشكل 11



## و. الاستخدام الخدمة

الهدف من طرح سؤال "هل تستخدم حاليًا خدمات شركات تنظيف المنازل؟" و "هل سبق للمشاركين في الاستبيان استخدام خدمات شركات تنظيف المنازل؟" هو جمع معلومات حول تجربة المشاركين واستخدامهم لخدمات تنظيف المنازل.

السؤال يهدف إلى معرفة ما إذا كان المشاركون يعتمدون حاليًا على شركات تنظيف المنازل أو لا. وهذا يمكن أن يوفر فكرة عن الاعتماد الحالي على الخدمات المتاحة والطلب على هذه الخدمات.

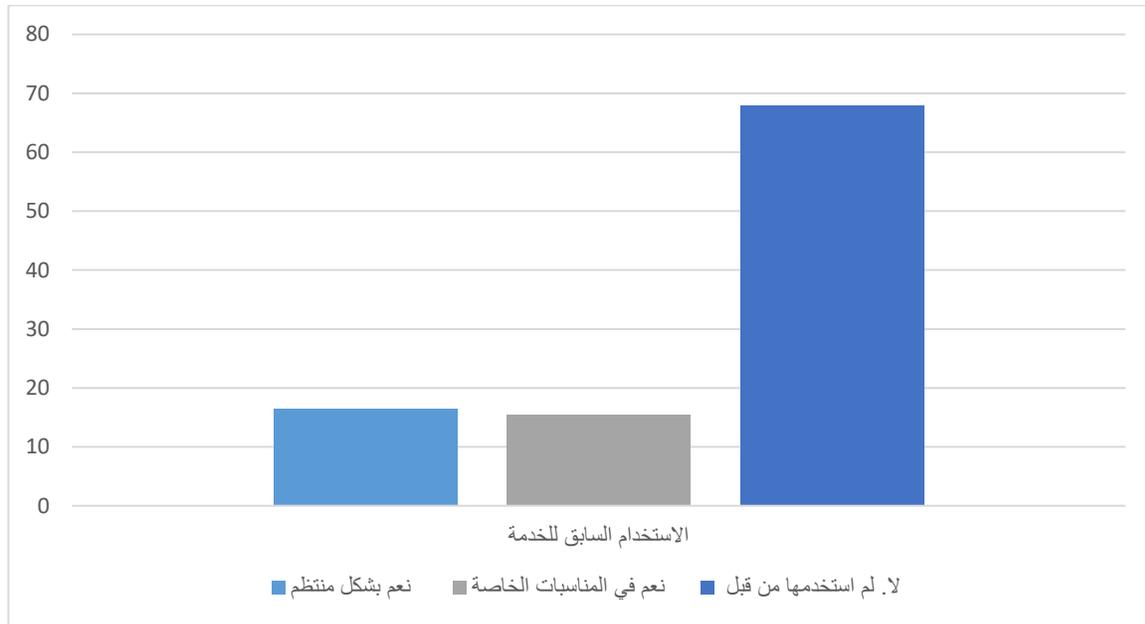
بالإضافة إلى ذلك، السؤال يستهدف معرفة ما إذا كان المشاركون قد استخدموا خدمات شركات تنظيف المنازل في الماضي، وهذا يمكن أن يوفر فكرة عن مدى الخبرة السابقة للمشاركين في هذا المجال ورضاهم عن الخدمات التي قدمت لهم.

بشكل عام، يهدف هذا السؤال إلى تحديد مدى استخدام وتجربة المشاركين في خدمات تنظيف المنازل، وهذه المعلومات يمكن استخدامها لتحليل سوق الخدمات وتحسين العروض المقدمة في المستقبل.

الاستخدام السابق للخدمة	العدد	النسبة
نعم بشكل منتظم	17	16.5
نعم في المناسبات الخاصة	16	15.5
لا. لم استخدمها من قبل	70	68

الجدول:10

الشكل 12



### ز. آراء حول الخدمة

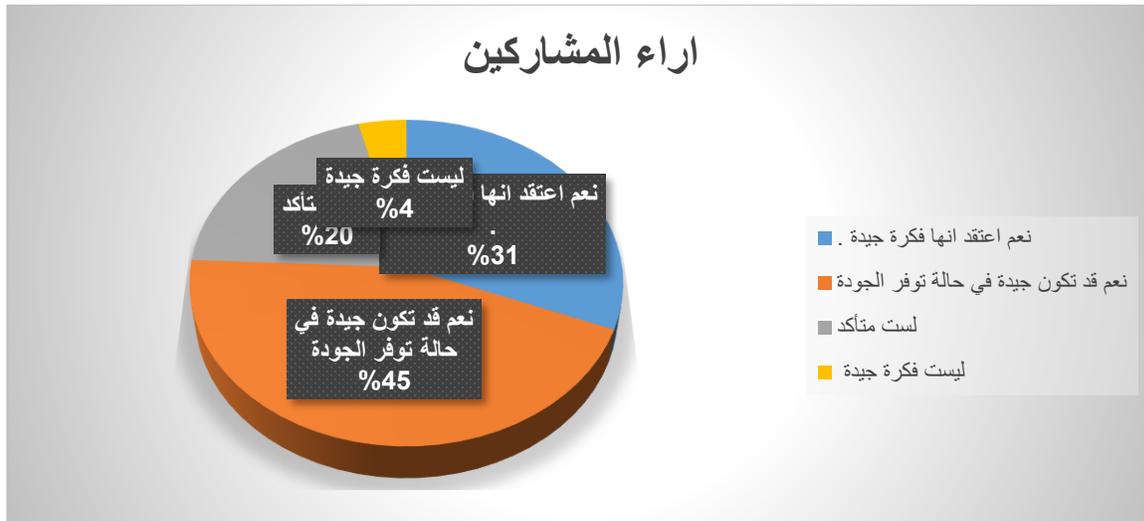
يمكن استطلاع آراء المشاركين حول الفكرة ومدى تأييدهم لها. يمكن أن يعكس ذلك رغبتهم في الاستفادة من خدمة تنظيف المنازل عن طريق إرسال عامل نظافة، وقد تساهم الآراء المجمعة في تقييم جدوى تقديم مثل هذه الخدمة وتوجيه استراتيجيات العمل المستقبلية.

بشكل عام، يهدف هذا السؤال إلى فهم مدى اهتمام المشاركين وتأييدهم لفكرة إرسال عامل نظافة للمنازل، ويمكن أن يساعد في اتخاذ قرارات استراتيجية حول تطوير وتوسيع خدمات التنظيف المنزلي.

الآراء	العدد	النسبة
نعم اعتقد انها فكرة جيدة	32	31.1
نعم قد تكون جيدة في حالة توفر الجودة	46	44.7
لست متأكد	21	20.4
ليست فكرة جيدة	4	3.9

الجدول 11

الشكل 13

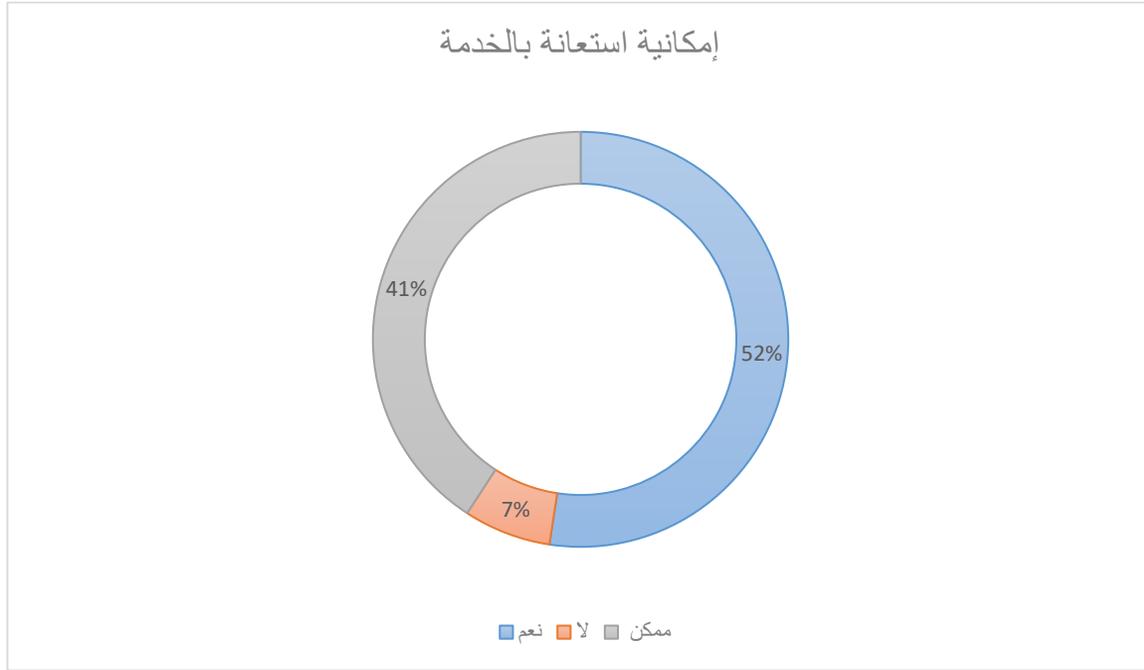


### ح. الاستفادة من الخدمة

باستناد إلى الآراء المجمعة، يمكن تحديد إمكانية استفادة المشاركين من هذه الخدمة وتوجيه استراتيجيات تطوير الخدمة لتلبية احتياجاتهم وتوقعاتهم.

النسبة	العدد	إمكانية استعانة بالخدمة
52.4	54	نعم
6.8	7	لا
40.8	42	ممکن

الجدول:12



الشكل 14

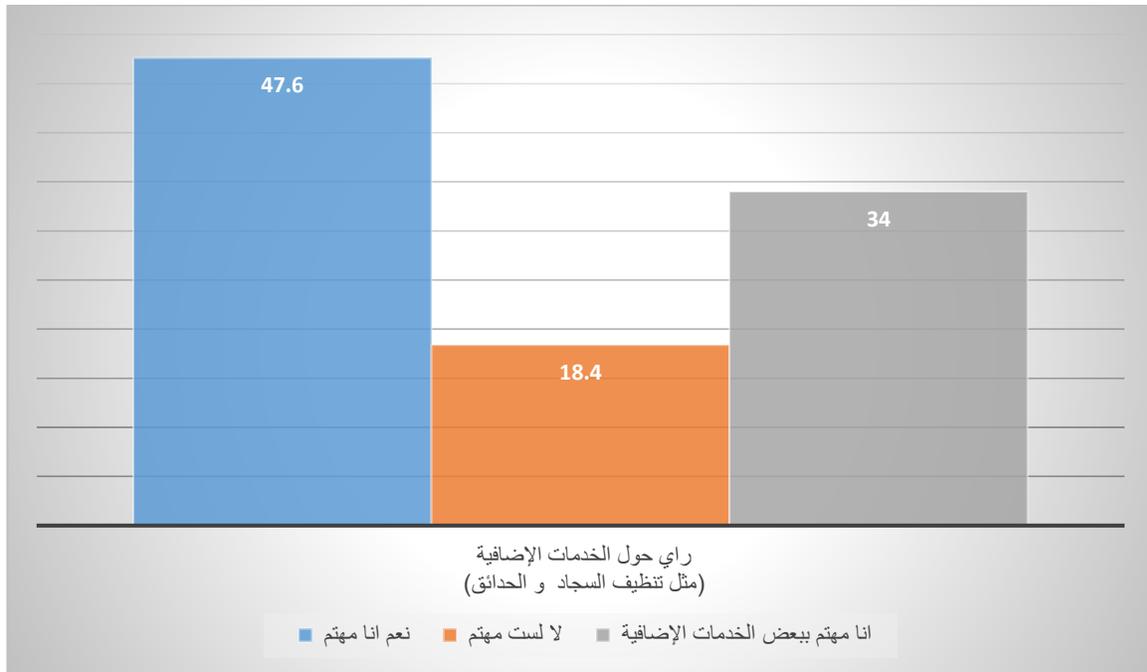
#### ط. الخدمات الإضافية

يمكن استطلاع مدى اهتمام المشاركين بالحصول على خدمات إضافية لتلبية احتياجاتهم المنزلية الشاملة. يتيح ذلك فرصة لتقديم توسعات في نطاق الخدمات المقدمة وتلبية توقعات العملاء بشكل أفضل.

بناءً على ردود الفعل والاهتمام المبدئي من قبل المشاركين، يمكن اتخاذ قرارات استراتيجية بشأن تضمين خدمات إضافية مثل تنظيف السجاد والحدائق وما إلى ذلك في عروض الشركة.

النسبة	العدد	رأي حول الخدمات الإضافية
47.6	49	نعم أنا مهتم
18.4	19	لا لست مهتم
34	35	أنا مهتم ببعض الخدمات الإضافية

الجدول:13



الشكل 15

### ي. المعايير لاختيار شركة تنظيف

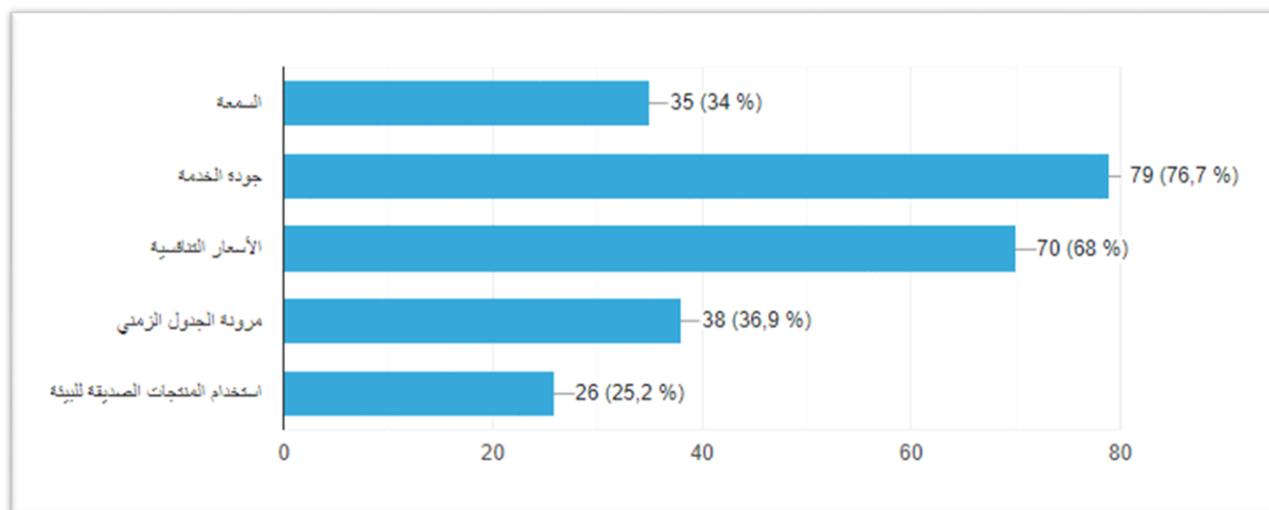
يمكن تحديد المعايير التي يعتبرها المشاركون أكثر أهمية عند اختيار شركة تنظيف للقيام بالخدمة المطلوبة. يمكن أن تشمل هذه المعايير عناصر مثل جودة الخدمة، سعر الخدمة، السمعة، مرونة الجدول الزمني، وسهولة التواصل.

باستناد إلى إجابات المشاركين، يمكن للشركات التي تقدم خدمات التنظيف تحسين عروضها وتوجيه استراتيجياتها لتلبية هذه المعايير الرئيسية وتوقعات العملاء بشكل أفضل.

المعايير	العدد	النسبة
السمعة	35	34
جودة الخدمة	79	76.7
الأسعار التنافسية	70	68
مرونة الجدول الزمني	38	36.9
استعمال مواد صديقة للبيئة	26	25.2

الجدول 14:

الشكل 16



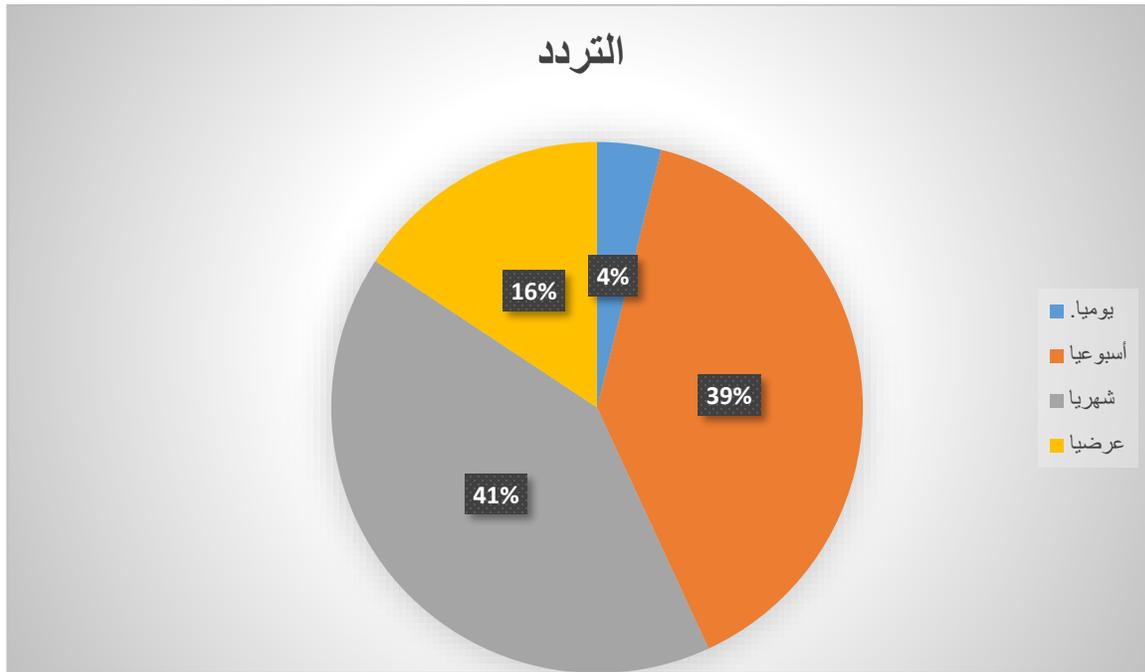
#### ك. تردد على الخدمة

يمكن تحديد تردد الزيارات التي يرونها مناسبة للحفاظ على نظافة وتنظيف منازلهم. قد يكون البعض يفضلون تردد أسبوعي للحصول على خدمة تنظيف دورية ومنتظمة، في حين أن آخرين قد يفضلون تردد شهري أو حسب الحاجة.

النسبة	العدد	تردد على الخدمة
3.9	4	يومية
39.2	40	اسبوعيا
41.2	42	شهريا
15.7	16	عرضيا

الجدول:15

الشكل 17

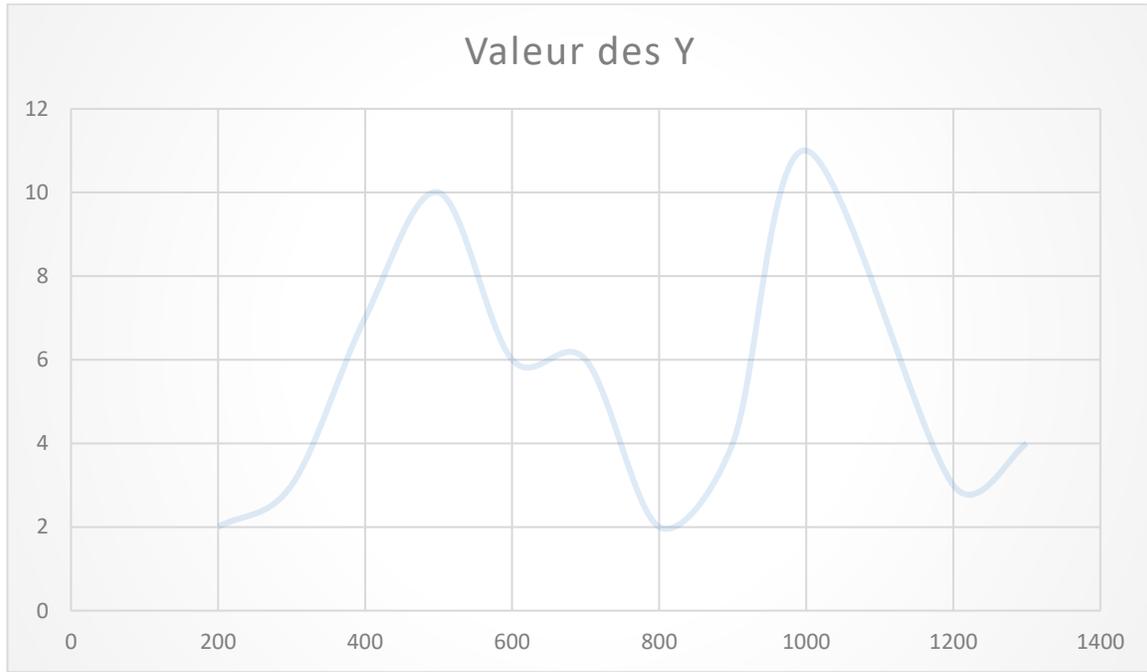


## ل. السعر المثالي للخدمة

يمكن استطلاع آراء المشاركين حول مدى استعدادهم لدفع مبلغ معين للحصول على الخدمة. يمكن أن يشمل ذلك عوامل مثل الجودة المتوقعة للخدمة، تكلفة المواد والمعدات المستخدمة، الخبرة والاحترافية للعمال النظافة، ومقارنة الأسعار مع الشركات المنافسة.

باستناد إلى إجابات المشاركين، يمكن للشركات ضبط أسعارها وتحديد التسعير المناسب الذي يتوافق مع توقعات العملاء ويعكس القيمة المضافة التي تقدمها الخدمة.

الشكل: 18



## م. التطبيق

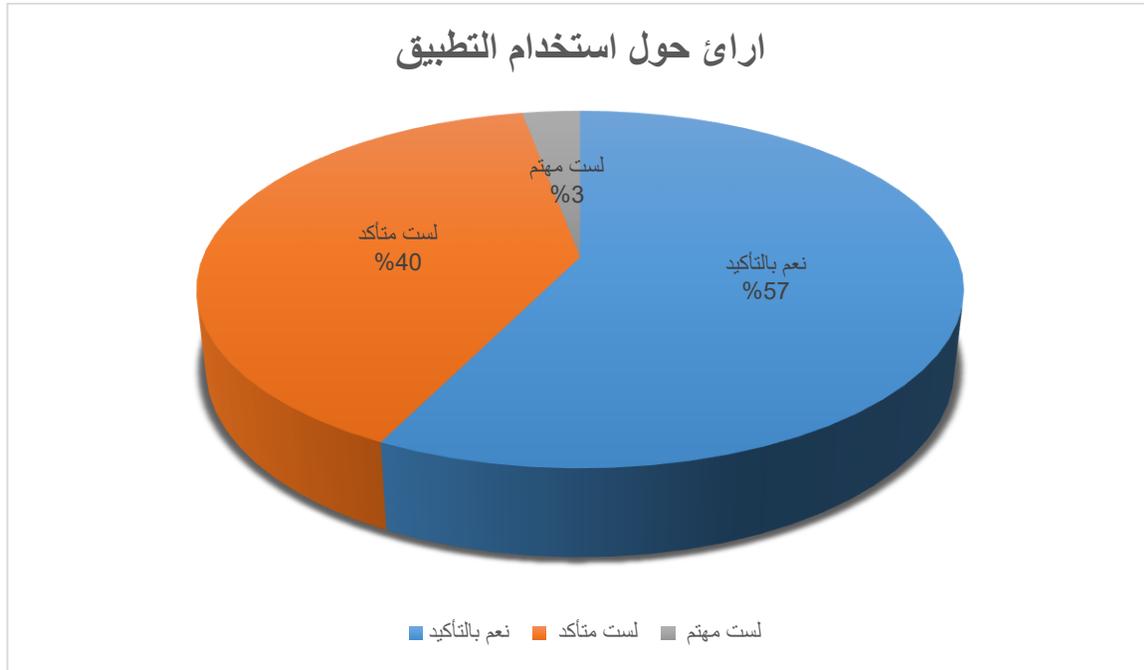
يمكن استطلاع آراء المشاركين حول رغبتهم وقدرتهم على استخدام التطبيق كوسيلة للوصول إلى خدمة التنظيف المقدمة. يمكن أن يتأثر قرار المشاركين بعوامل مثل سهولة الاستخدام، الملاءمة للتقنية، الثقة في الخدمة المقدمة عبر التطبيق، وفوائد إضافية مثل تتبع الطلبات وإدارة المواعيد.

باستناد إلى إجابات المشاركين، يمكن للشركة تقييم الاستجابة المحتملة لتطبيق الخدمة واتخاذ القرارات المناسبة بشأن تطوير التطبيق وتوفيره للعملاء.

الآراء	العدد	النسبة
نعم بالتأكيد	59	57.3
لست متأكد	41	39.8
لست مهتم	3	2.9

الجدول 16

الشكل 19



المجال الثاني: ممثلو الشركات

كانت الأسئلة في هذا المجال مباشرة بسبب نقص الخبرة لدينا

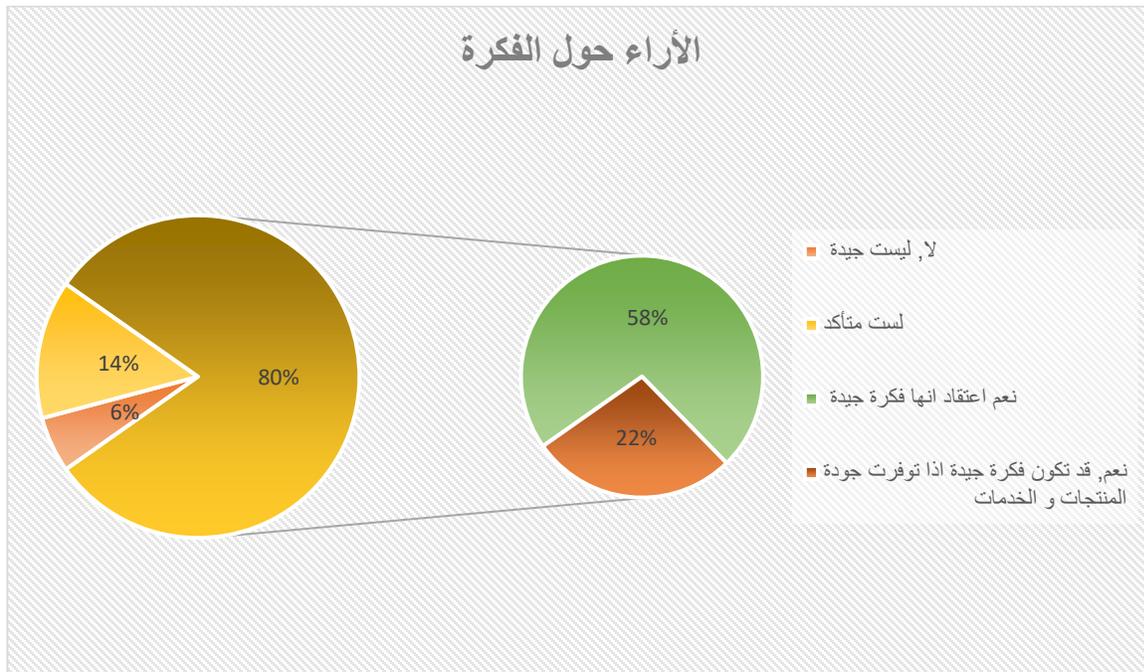
أ. الفكرة

نسعى لفهم وجهة نظر ممثلو الشركات بشأن فكرة توفير خدمة تنظيف للشركات من خلال إرسال عمال النظافة. يمكن أن يتأثر رأي الممثلون بعوامل مثل احتمالية الطلب على هذه الخدمة من قبل الشركات، القدرة على تلبية احتياجات الشركات بشكل فعال، وتوافر الموارد اللازمة لتنفيذ هذه الخدمة بجودة عالية.

باستناد إلى رأيهم، يمكن للشركة تقييم جدوى توفير خدمة تنظيف للشركات واتخاذ القرارات المناسبة بشأن استراتيجيتها التجارية.

النسبة	العدد	الآراء حول الفكرة
58.3	21	نعم اعتقاد انها فكرة جيدة
22.2	8	نعم, قد تكون فكرة جيدة اذا توفرت جودة المنتجات و الخدمات
13.9	5	لست متأكد
5.6	2	لا, ليست جيدة

الجدول 17



الشكل 20

## ب. الاهتمام بالخدمة

تقسيم الاهتمام بالخدمة إلى ثلاث خدمات يتم عن طريق الأسئلة التالية:

- 1) هل أنت مهتم بخدمة تنظيف احترافية للعقارات الأكبر حجمًا، مثل المنازل الكبيرة والمستشفيات الخاصة وما إلى ذلك؟
  - 2) هل أنت مهتم بخدمة متخصصة لتنظيف حمامات السباحة، بما في ذلك تنظيف المرشح، وإعادة توازن كيمياء المياه، والصيانة العامة للمسبح؟
  - 3) هل أنت مهتم بخدمة تنظيف مساحات تجارية محددة، مثل العمارات أو مراكز التسوق أو المجمعات التجارية؟
- بالإجابة على هذه الأسئلة، يمكن تحديد مدى اهتمام العملاء بكل خدمة وتوجيه الجهود والاستراتيجيات نحو تلبية احتياجاتهم وتقديم الخدمات المناسبة.

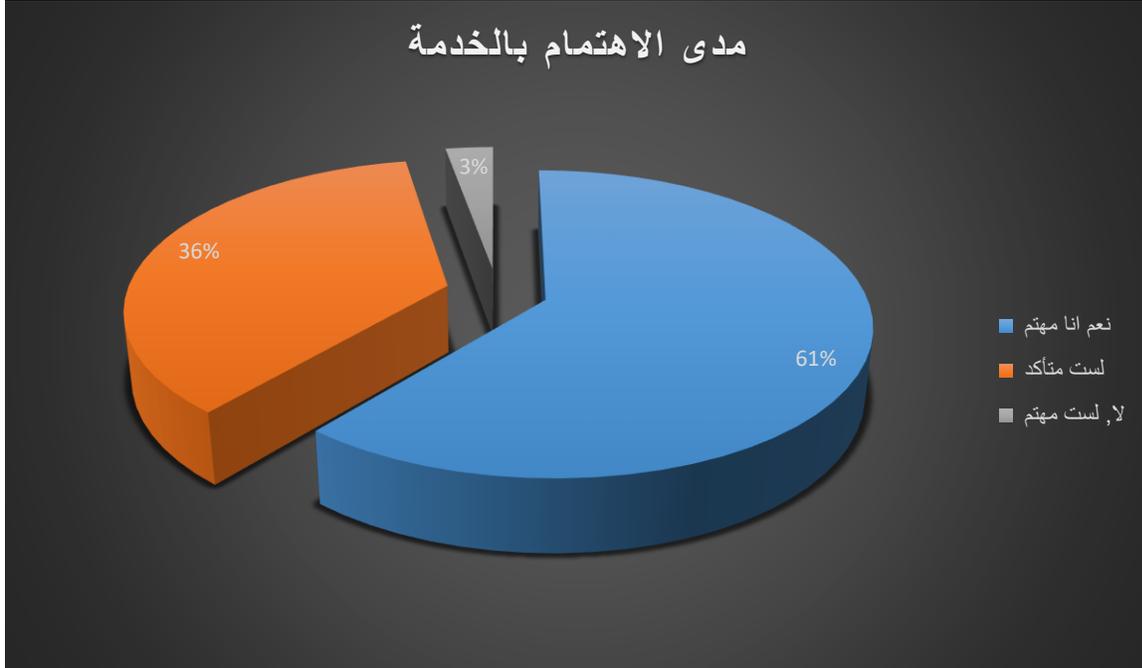
### الخدمة الأولى

أردنا تحديد مدى اهتمام العملاء بالحصول على خدمة تنظيف احترافية للعقارات الأكبر حجمًا، مثل المنازل الكبيرة والمستشفيات الخاصة. من خلال معرفة ما إذا كانوا مهتمين بهذه الخدمة، يمكن للشركة الناشئة توجيه جهودها واستراتيجياتها لتلبية احتياجات هذه الفئة من العملاء وتقديم الخدمات المناسبة لهم.

النسبة	العدد	مدى الاهتمام بالخدمة 1
61.1	22	نعم انا مهتم
36.1	13	لست متأكد
2.8	1	لا, لست مهتم

الجدول 18

الشكل 21



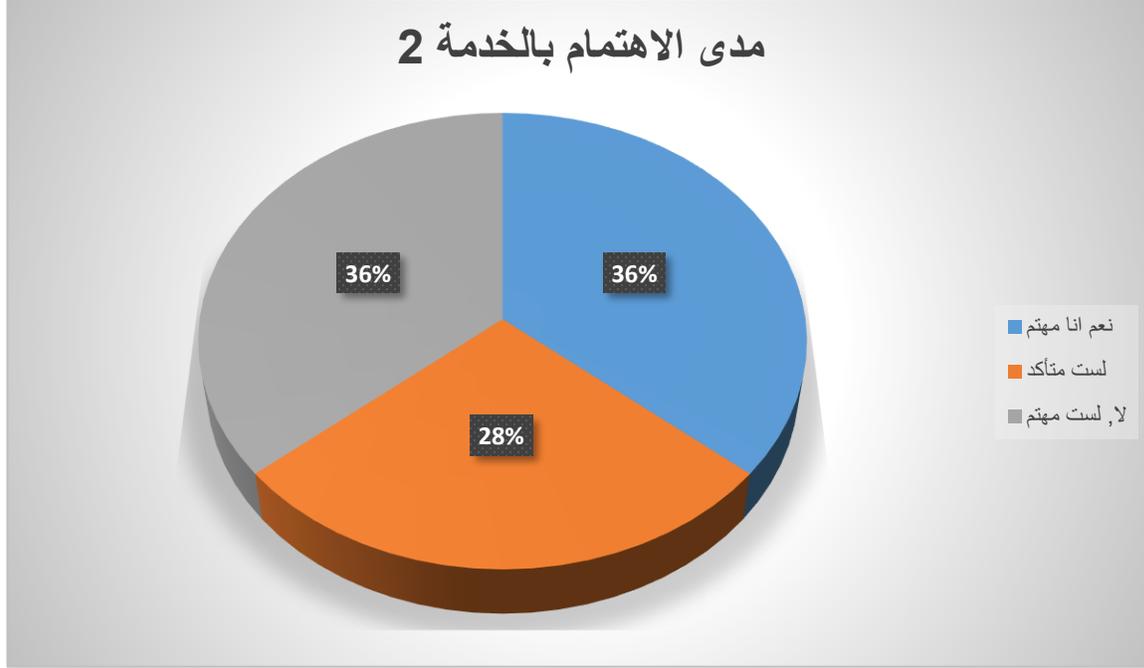
### ■ الخدمة الثانية

أردنا تحديد مدى اهتمام العملاء بالحصول على خدمة متخصصة لتنظيف حمامات السباحة، بما في ذلك تنظيف المرشح، وإعادة توازن كيمياء المياه، والصيانة العامة للمسبح. من خلال معرفة ما إذا كانوا مهتمين بهذه الخدمة، يمكن للشركة الناشئة توجيه جهودها واستراتيجياتها لتقديم هذه الخدمة بشكل فعال وتلبية احتياجات العملاء الذين يملكون حمامات السباحة ويحتاجون إلى الصيانة والتنظيف المتخصص لها.

النسبة	العدد	مدى الاهتمام بالخدمة 2
36.1	13	نعم أنا مهتم
27.8	10	لست متأكد
36.1	13	لا، لست مهتم

الجدول 19

الشكل 22

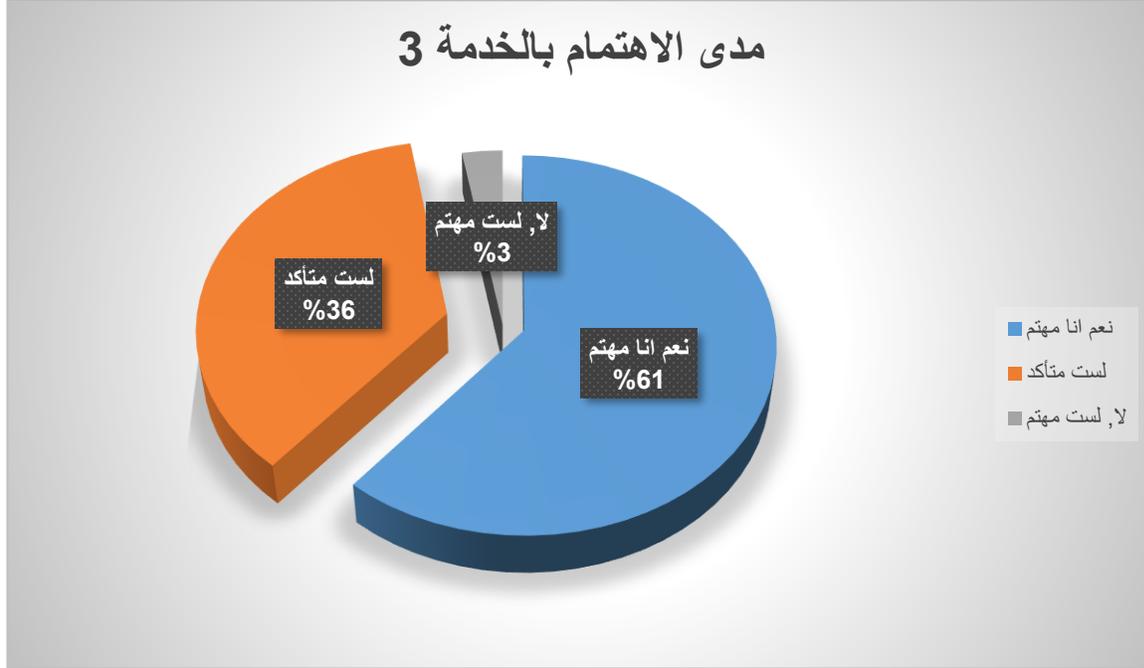


### الخدمة الثالثة

التعرف على اهتمام أصحاب الشركات واحتياجاتهم فيما يتعلق بالخدمة المتخصصة الثالثة. ستساعد إجاباتهم في تحديد مدى الطلب على هذا النوع من الخدمات وتأكيد إمكانية توفيرها من قبل شركتنا.

النسبة	العدد	مدى الاهتمام بالخدمة
61.1	22	نعم انا مهتم
36.1	13	لاست متأكد
2.8	1	لا, لست مهتم

الجدول: 20

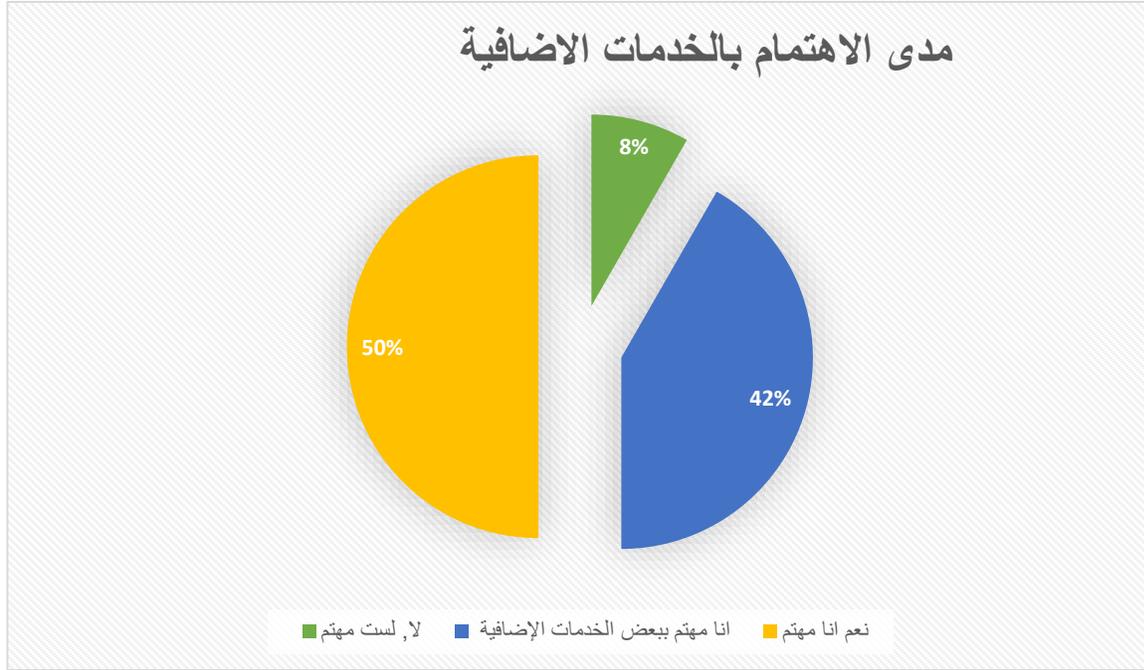


### ج. الخدمات الإضافية

أردنا معرفة ما إذا كان أصحاب الشركات مهتمون بتضمين خدمات إضافية إلى خدمة التنظيف الأساسية. يمكن أن تشمل هذه الخدمات تنظيف السجاد، وتنظيف النوافذ، وغيرها من الخدمات الإضافية المحتملة. من خلال معرفة اهتمامك بهذه الخدمات الإضافية، يمكننا تحديد الخدمات التي يمكننا توفيرها لتلبية احتياجاتك وتفضيلاتك.

النسبة	العدد	مدى الاهتمام بالخدمات الإضافية
50	18	نعم أنا مهتم
41.7	15	أنا مهتم ببعض الخدمات الإضافية
8.3	3	لا، لست مهتم

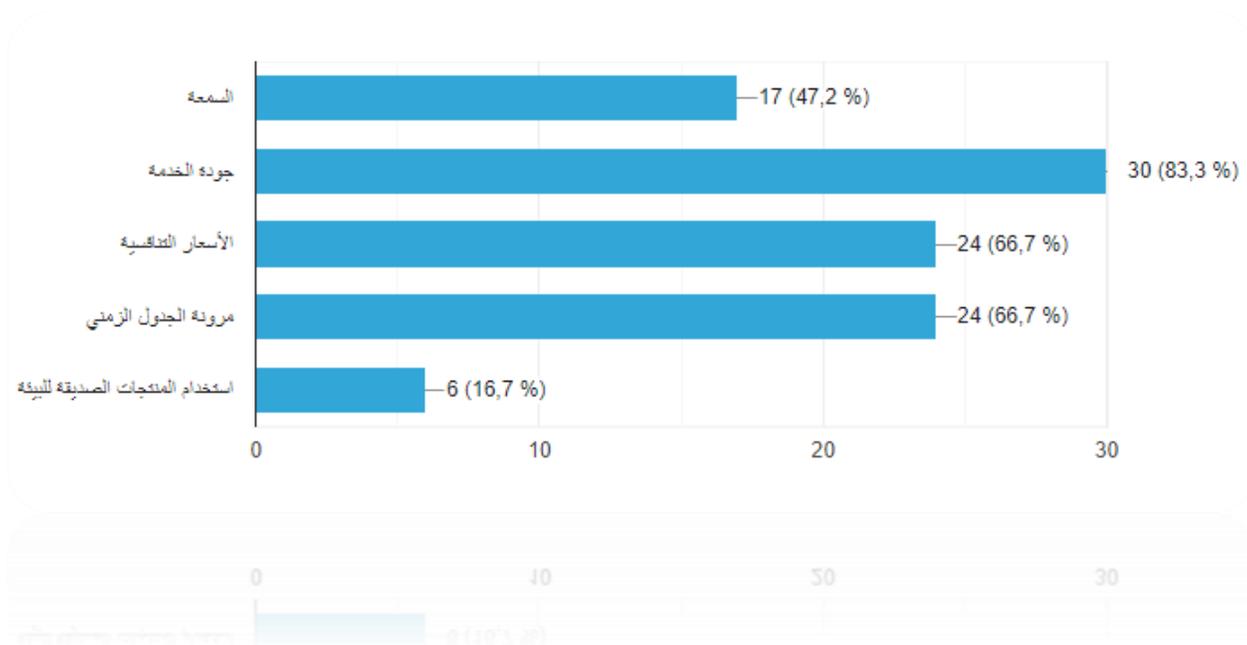
الجدول 21



الشكل 24

#### د. المعايير

تعتبر المعايير الأساسية عند اختيار شركة تنظيف هي المعايير التي تقوم على أساسها بتحديد الشركة التي ستقوم بتنظيف منزلك أو مكتبك أو ممتلكاتك الأخرى. تشمل هذه المعايير عادة الجودة والموثوقية، والخبرة والاحترافية، والسعر المناسب، ومستوى الخدمة العالي، واستخدام المواد والتقنيات الملائمة. بناءً على هذه المعايير، يمكنك اتخاذ القرار المناسب واختيار الشركة التي تلبى توقعاتك وتوفر لك تجربة تنظيف مرضية.



الشكل 25

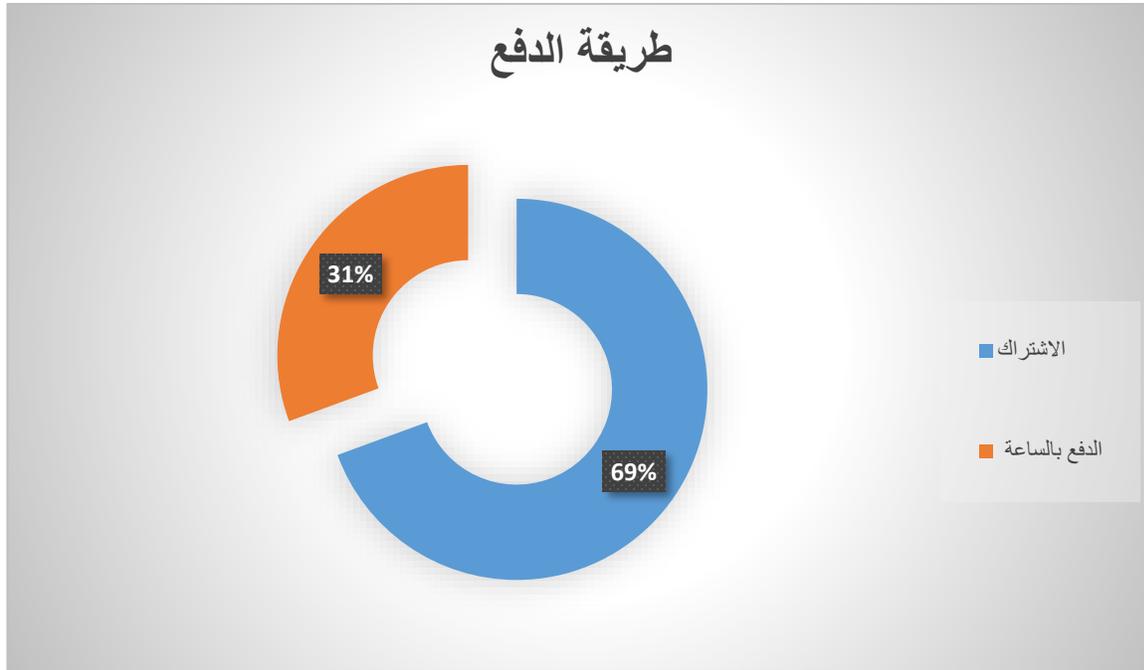
#### هـ. طريقة الدفع

أردنا معرفة تفضيل أصحاب الشركات بين خيارات الاشتراك أو الدفع بالساعة عند الحصول على خدمات التنظيف. هذا يساعد في تحديد نمط التعامل المالي الذي يناسبهم بشكل أفضل، سواء كانوا يفضلون دفع مبلغ ثابت لخدمة محددة في إطار اشتراك شهري أو سنوي، أو تفضل دفع مقابل الساعات الفعلية التي تستغرقها عملية التنظيف. توفر هذه المعلومات رؤية أفضل لتفضيلات العملاء وتمكن الشركات من تقديم خيارات تناسب احتياجاتهم المالية وتوفر لهم راحة ورضا أثناء الاستفادة من خدمات التنظيف.

نوع الدفع	العدد	النسبة
الاشتراك	25	69.4
الدفع بالساعة	11	30.6

الجدول 22

الشكل 26



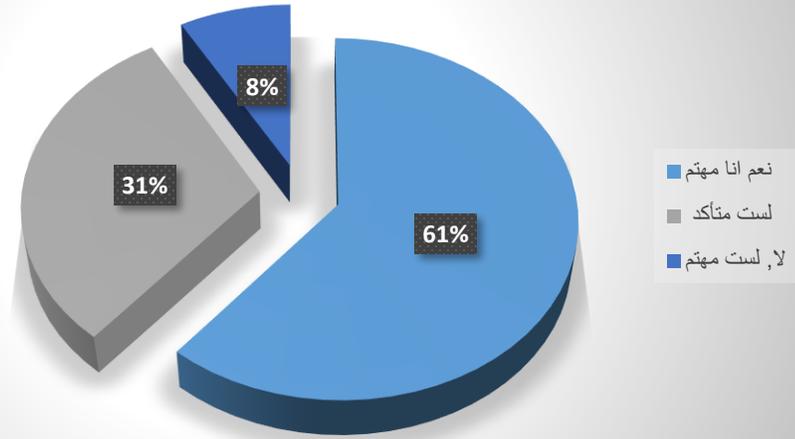
### و. تتبع الخدمة بالإنترنت

أردنا معرفة مدى اهتمام أصحاب الشركات او ممثلوهم بوجود نظام تتبع عبر الإنترنت لخدمات التنظيف. يمكن أن يوفر هذا النظام مزايا مثل تسهيل تخطيط وجدولة الخدمات، وتتبع تنفيذها بدقة، وإدارة المهام والمواعيد بشكل فعال. يمكن أن يكون النظام مفيداً لهم إذا كانوا يفضلون الحصول على خدمات تنظيف مُنظمة ومرتبّة، ويرغبون في تتبع ومراقبة تقدم العمل وتحديد الأولويات بسهولة. بناءً على الردود، يمكن لشركتنا تقديم حلول مبتكرة تتوافق مع اهتمامات أصحاب الشركات وتلبية توقعاتهم فيما يتعلق بإدارة وتتبع خدمات التنظيف.

النسبة	العدد	مدى الاهتمام بنظام التتبع عبر الأنترنت
61.1	22	نعم انا مهتم
30.6	11	لست متأكد
8.3	3	لا, لست مهتم

الجدول 23

مدى الاهتمام بنظام التتبع عبر الأنترنت



## النموذج الاقتصادي للمشروع

### تقديم خدمات التنظيف بطابع Cleanning world

ARTICLE	nombre	Dépenses	total
Machine a vapeur	5	30000	150000
souffleur dair	5	60000	300000
aspirateur injection extracteur	5	23000	115000
Detergent	1	100000	100000
tenue et les gants	20	100000	2000000
salaire de travailleurs	20	216000	4320000
l'assurance d'ouvriers	20	75600	1512000
Auto de transport	1	3200000	3200000
véhicule utilitaire léger	1	4320000	4320000
La bureautique	1	20000	20000
Applications	1	90000	90000
Elictricité	1	40000	40000
l'eau de menage	1	40000	40000
location d un local	1	480000	480000
SERVICE * Le nombre moyen d'heures de travail = 5475000			
MOTANT			16687000
une heure = 500			
15 demande par jour (moyenne)	10800000	Annuelle	
minimum 6 heures par jour			

# الختامة

## الخاتمة:

من خلال هذه الدراسة نستنتج أهمية دور المقاولاتية في دعم وتطوير المؤسسات الناشئة والمصغرة والمتوسطة، بحيث تلعب المقاولاتية دورًا حاسمًا في تعزيز الابتكار وتشجيع روح المبادرة والريادة، كما تساهم المؤسسات الناشئة والمصغرة والمتوسطة في تعزيز النمو الاقتصادي وتحقيق التنمية المستدامة من خلال توفير فرص العمل وتنويع القاعدة الاقتصادية.

ومن خلال تحليل العلاقة بين المقاولاتية والمؤسسات الناشئة والمصغرة والمتوسطة، ودراسة تأثير المقاولاتية على الإنتاجية والابتكار والمنافسة في السوق، يمكن تحديد التحديات التي تواجه هذه المؤسسات وتعزيز العلاقة بينها، كما يتعين دعم وتعزيز السياسات والبرامج التي تهدف إلى تعزيز المقاولاتية ودعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

بالاستفادة من أمثلة حية لمشاريع ناجحة مثل مؤسسة "My Cleaning World" المتخصصة في إرسال عاملات النظافة، يمكن التأكيد على الأهمية الكبيرة للمقاولاتية في تحقيق الابتكار والتنمية وتحفيز الأفكار الجديدة.

بالتالي، فإن فهم وتعزيز دور المقاولاتية يساهم في تحسين البيئة الاقتصادية والاجتماعية، وتعزيز الاستدامة وتحقيق النمو الاقتصادي في المجتمعات.

# قائمة المراجع

قائمة المصادر والمراجع:

المراجع العربية :

1. سعاد نائف البرنوطي، إدارة الأعمال الصغيرة، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، عمان،  
2005،

2. مبارك مجدي عوض، التربية الريادية والتعليم الريادي، عالم الكتب الحديث، الأردن، 2011،

1. محمود امين زويل دراسة الجدوى وإدارة المشروعات الصغيرة الإسكندرية 2001 .

3. الياس بن ساسي يوسف قريسي التسيير المالي دروس وتطبيقات دار وائل للنشر عمان  
الأردن 2006

- المراجع الأجنبية :

- Luc Matray, les aides à la création d'Enterprise, Revue

- Richard Cantillon, Essai sur la nature du commerce en .1  
générale, Institut nationale d'étude démographique, Paris, 1952,

lazzari de Alessandro ،2017،

)SANS EDITION ( ،Brown GERARDkLE ,Diagnostic de l'entreprise  
1986/ 037

- رسائل الماجستير والدكتوراه :

1. مولاي حاجة مباركة، انث جميلة، الرغبة المقاولاتية عند الطلبة، مذكرة مقدمة لاستكمال شهادة ماستر في العلوم التجارية، جامعة الدكتور مولاي الطاهر، جامعة سعيدة. 2016-2015

2. مراح حياة المقاول الجزائري الجديد بين المعاناة والابداع ماجستير في العلوم الاجتماعية تخصص تنظيم وعمل جامعة الجزائر 2003.

3. مزيان أمينة، عماروش خديجة إمان، الشركات الناشئة: بين واقعها ومتطلبات نجاحها، المؤسسات الناشئة ودورها في الإنعاش الاقتصادي في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة البويرة.

4. عمار جمعي، استراتيجية التصدير في المؤسسات المصغرة والمتوسطة، أطروحة دكتوراه ، جماعة باتنة 2011.

5. مراح حياة المقاول الجزائري الجديد بين المعاناة والابداع ماجستير في العلوم الاجتماعية تخصص تنظيم وعمل جامعة الجزائر 2003

6. سمير هريان، صيغ و أساليب التمويل بالمشاركة للمؤسسات المصغرة والمتوسطة لتحقيق التنمية المستدامة، دراسة حالة : مجموعة البنك الإسلامي للتنمية، رسالة ماجستير في علوم التسيير ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة، فرحات عباس، سطيف، 2015

القوانين :

القانون 15-21 المؤرخ في 30 ديسمبر ،2015 المتعلق بالقانون التوجيهي حول 15 البحث العلمي والتطور التكنولوجي، ج.ر عدد 71 معدل ومتم بموجب القانون 02-20 المؤرخ في مارس ،2020 ج.ر عدد .

1. القانون 02-17 المؤرخ في 10 يناير 2017 ، يتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات المصغرة و المتوسطة ، ج،ع،ع 2 بتاريخ 11 1 يناير سنة 2017.
2. المادة 69 من القانون 04-19 المؤرخ في 11 ديسمبر 2019 المتضمن قانون 17 المالية لسنة ،2020 ج.ر. عدد 81.
3. تحتسب هذه المدة من تاريخ حصولها على عالمة مؤسسه ناشئة من طرف اللجنة الوطنية حسب ما جاء في نص المادة 14 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر ،2020 المتعلق بإنشاء مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنة الأعمال مع تحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها وكذا شروط منح كل عالمة، ج.ر. عدد 55.
4. المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر ،2020 المتعلق بإنشاء مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنة الأعمال مع تحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها وكذا شروط منح كل عالمة.
5. المادة 21 من القانون 02-17 المتعلق بالقانون التوجيهي لتطوير المؤسسات 16 المصغرة والمتوسطة، ج. عدد 02.

ملتقيات :

1. يحياوي مفيدة، انشاء المؤسسة والمقاولاتية: هل هي قضية ثقافي قضية ثقافية؟ مداخلة مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول المقاولاتية وفرص العمل أيام 6-7-8-أفريل، جامعة محمد خيضر بسكرة، ،2013 .
2. ماضي بلقاسم، بوضياف، بوضياف عمر، ثقافة المؤسسة والمقاولاتية، مداخلة مقدمة ضمن ملتقى وطني حول المقاولاتية ،2010 جامعة محمد خيضر بسكرة، .

3. منصور رقية، خيرة أنفال، دعم وتنمية المقاولاتية الشبابية في أوروبا، التجربة الفرنسية نموذجاً، مداخلة مقدمة ضمن الملتقى الدولي الرابع حول المقاولاتية الشبابية، جامعة محمد خضر، بسكرة.

4. زايد مراد، الريادة و الابداع في المشروعات المصغرة والمتوسطة، مداخلة في الملتقى الوطني حول المقاولاتية، التكوين وفرص الأعمال ، كلية علوم التسيير والاقتصاد، جامعة محمد خضر، بسكرة، الجزائر، أيام : 06/07/08 أفريل، 2010 ص 07.

5. عبد الجبار سالمى، التفاعل بين التعليم والمقاولاتية خدمة لاحتياجات السوق، مداخلة مقدمة ضمن الملتقى الدولي الرابع حول المقاولاتية السياسية، جامعة محمد خيضر ، بسكرة، 2013.

6. جاري فاتح، بوكار عبد العزيز، الهيئات والمؤسسات الداعمة لاستثمار في قطاع المؤسسات المصغرة و المتوسطة في الجزائر، بالملتقى الدولي حول الاطار القانوني لترقية الاستثمار خارج قطاع المحروقات، 30 و31 جانفي، 2018 جامعة ادرار.

7. خاوة إسماعيل، عطوي عبد القادر، التجربة التنموية في الجزائر واستراتيجية تنمية المؤسسات المصغرة والمتوسطة، الدورة الدولية حول: تمويل المشروعات المصغرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، أيام: 25/28 ماي 2003

المجلات:

2. ياسر عبد الرحمان، براشن عماد الدين، قطاعات المؤسسات المصغرة والمتوسطة في الجزائر الواقع والتحديات، مجلة نماء للاقتصاد والتجارة ، جماعة محمد صديق بن يحيى جيجل، العدد الثالث، جوان 2018.

3. حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد ،08 العدد الاول 99

4.

المواقع الالكترونية :

2. ناسيم قصري، تطوير المؤسسات المصغرة و المتوسطة على ضوء القانون الجديد

: <http://frssiwa.blogspot.com/2017/04/17-02> .متوفر على

[02.html#.XVcfPN4zblU](http://frssiwa.blogspot.com/2017/04/17-02.html#.XVcfPN4zblU)

<https://www.egyentrepreneur.com> .3

4. منتدى الحقوق و العلوم الإدارية على الموقع WWW.INGDZ.COM00 :

2011/04/23h

[WWW.PREMIER.MINISTRE.GOV.DDZ](http://WWW.PREMIER.MINISTRE.GOV.DDZ) .5