

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة عبد الحميد ابن باديس - مستغانم

قسم علوم التسيير



كلية العلوم الاقتصادية والتجارية
وعلوم التسيير

مذكرة تخرج ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر أكاديمي

التخصص: ريادة الاعمال

الشعبة: علوم التسيير.

المعنونة بـ:

واقع وتمويل المشاريع المقاولاتية في الجزائر

تحت اشراف :

د- قبايلي حاجة

اعداد الطالبة:

عتيق فاطيمة الزهراء

لجنة المناقشة :

الجامعة	الرتبة	الإسم واللقب	الصفة
مستغانم	أستاذة محاضرة قسم - أ-	حجار آسية	رئيسا
مستغانم	أستاذة محاضرة قسم - أ-	قبايلي حاجة	مقررا
مستغانم	أستاذة محاضرة قسم - أ-	عائشة عتيق	مناقشا

السنة الجامعية : 2024-2023

الإهداء....

الحمد لله الذي بعونه تتم الصالحات والصلاة على رسوله الكريم سيدنا

الحمد لله الذي وفقنا لهذا ولم نكن لنصل إليه لولا فضل الله

والصلاة والسلام على خاتم الأنبياء والمرسلين محمد رسول

الله صلى الله عليه وسلم إهدي هذا العمل إلي :

إلي من قال فيهما عزوجل وقل ربي إرحمهما كما ربياني صغيرا"

إلي من ربياني وسهرا على راحتي وإلي من أنار لي الطريق

لأحقق أمنية النجاح في طالب العلم .

إلي من أكن لهما العرفان طول العمر "أمي وأبي" أطال الله في عمرهما.

وإلي أفراد أسرتي ، سندي في الدنيا ولا أحصي لهما الفضل

- إلي كل اخوتي وأقاربي إلي كل الأصدقاء والأحباب من دون إستثناء.

عتيق فاطيمة الزهراء

شكر وتقدير:

أشكر الله العلي القدير الذي أنار لي درب العلم والمعرفة ويسر لي في أداء هذا العمل المتواضع وأسأله النجاح

المتواصل لي ولجميع من إتخذنا العلم سلاحا.

وإنطلاقا من قول رسول الله صلى الله عليه وسلم "ومن صنع إليكم معروفا فكافنوه فإن لم تجدوا ما تكافئون

فادعوا له حتى ترو أنكم كافأتموه "

نتقدم بالشكر الجزيل إلى كل من ساعدنا على إنجاز هذا العمل خاصة الأستاذة " قبايلى الحاجة " التي لم

تبخل عليا بتوجيهها ونصائحها طيلة إنجاز هذا العمل.

تحية تقدير واعتزاز وعرفان لكل أساتذتنا وإلى كل من علمنا حرفا وساهم في تعلمنا أصول الحياة كما نشكر كل


العاملين في مصلحة التريص في تقديم يد العون وإستقبال الجيد.

وفي الختام نشكر كل من ساعدنا طيلة فترة التريص من قريب أو من بعيد، بالكثير أو بالقليل حتى ولو كلمة

طيبة أو إبتسامة عطر.

ونرجوا من الله أن يجعل هذا العمل من صالح الأعمال.

شكر جزيل



فهرس المحتويات

الصفحة	العنوان
-	إهداءات
-	تشكرات
	مقدمة
06	❖ الفصل الأول: المرجعية النظرية للمقاولتية
	تمهيد
6	○ المبحث الأول: مدخل الى المقاولتية
6	▪ المطلب الأول: مفهوم المقاولتية
10	▪ المطلب الثاني: مقومات الفكر المقاولاتي
13	○ المبحث الثاني: ماهية المقاولة
14	▪ المطلب الأول: التعريف بالمقاولة
22	▪ المطلب الثاني: المقاولة في القانون التجاري الجزائري
28	○ المبحث الثالث: دور المقاولتية
28	▪ المطلب الأول: الدور الاقتصادي للمقاولة
31	▪ المطلب الثاني: الدور الاجتماعي للمقاولتية
34	○ المبحث الرابع: تصنيفات المقاولة
34	▪ المطلب الأول: التصنيف القديم للمقاولة
	▪
	الخلاصة
	❖ الفصل الثاني:
	تمهيد
	○ المبحث الأول:

	▪ المطلب الأول:
	▪ المطلب الثاني:
	▪ المطلب الثالث:
	○ المبحث الثاني:
	▪ المطلب الأول:
	▪ المطلب الثاني:
	▪ المطلب الثالث:
	° المبحث الثالث:
	▪ المطلب الأول:
	▪ المطلب الثاني:
	▪ المطلب الثالث:
	الخلاصة
	❖ الفصل الثالث:
	تمهيد
	○ المبحث الأول:
	▪ المطلب الأول:
	▪ المطلب الثاني:
	▪ المطلب الثالث:
	○ المبحث الثاني:
	▪ المطلب الأول:
	▪ المطلب الثاني:
	° المبحث الثالث:

	▪ المطلب الأول:
	▪ المطلب الثاني:
	خلاصة الفصل
	الخاتمة
	قائمة المصادر والمراجع
	الملاحق
	الملخص

مقدمة

المقدمة العامة

شهدت الجزائر عدة أزمات منذ الاستقلال إلى غاية التسعينات، بدءا بانفجار أزمة الديون سنة 1982، انخفاض سعر البترول سنة 1982، الانعكاسات السلبية لبرنامج التعديل الهيكلي، واعتبار قطاع المحروقات المورد الوحيد لتمويل التنمية رغم تنوع الثروات. في ظل هذه الظروف وتزامنا مع إمضاء اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي والمنظمة العالمية للتجارة باشرت الجزائر التكيف مع مختلف هذه المتغيرات من خلال مجموعة من الإصلاحات مست العديد من القطاعات أهمها القطاع المؤسسي الذي كان يعتمد بدرجة كبيرة على المؤسسات كبيرة الحجم، وبالتالي إعادة هيكلته، وفتح المجال أمام مبادرة القطاع الخاص الذي تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الممثل الرئيسي له، لما لها من قدرة على التأقلم السريع مع التحولات والتغيرات التي يشهدها النشاط الاقتصادي، لكن هذه المؤسسات تواجهها الكثير من المشكلات، منها التسويقية، المالية والإدارية، التي تدفع ببقاء الكثير منها، الأمر الذي استدعى إقامة العديد من شبكات الدعم التي تهدف إلى مساعدة أصحاب المشاريع على تجسيد أفكارهم على أرض الواقع من خلال تزويدهم بالنصح والاستشارة فيما يخص كل المراحل التي تمر عملية إنشاء المؤسسة ولا سيما في المراحل الأولى من بداية نشاطها التي تعتبر الأصعب بالنسبة لها.

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

الدخول إلى عالم الأعمال يعد خطوة مهمة جدا في حياة الفرد خاصة إذا تعلق الأمر بطرح منتج جديد مبتكر، فحتى لو كانت الفكرة جيدة وكان الفرد يمتلك مهارات وقدرات مقاولاتية إلا أن هناك بعض العراقيل التي يمكن أن توقف أو تأجل مساره نحو المقاولاتية، ويكفي أن العديد من الإحصائيات تشير إلى أن نسبة كبيرة جدا من المقاولات تزول أو تخرج من السوق خلال السنوات الأولى من بداية نشاطها وتسجل المقاولات

المقدمة العامة

غير المستفيدة من الدعم والمرافقة النسبة الأكبر، وبالتالي فإن عملية مرافقتها ودعمها خاصة في السنوات الأولى من إنشائها وبداية نموها يعد أمرا ضروريا.

الإشكالية :

من أجل ترقية وتطوير النظام المقاولاتي، قامت الجزائر بتطبيق جملة من الإصلاحات واستحداث مجموعة من الآليات المتخصصة في المرافقة المقاولاتية دفئة الأرضية الملائمة لنشاط المقاولين والمؤسسات مما يساهم في توسع النسيج المؤسسي وانخفاض معدلات البطالة، ومن هذا المنطلق يتم طرح الإشكالية التالية:

"ما هو دور المقاولاتية في تمويل المؤسسات في الجزائر؟"
وللإجابة على التساؤل المطروح تم تقسيم البحث الى فصلين :

1- المرجعية النظرية للمقاولاتية .

2- دور التمويل في تنفيذ المشروع دراسة حالة البنك الوطني للتوفير والاحتياط وهران.

فرضيات البحث:

ينطلق البحث من فرضية رئيسية هي :

- للمرافقة المقاولية دور كبير في إنشاء وتمويل المؤسسات في الجزائر

أهداف البحث:

يهدف هذا البحث إلى التطرق إلى مفهوم المرافقة المقاولية وبيان أهميتها وواقعها الحالي في الجزائري، والمستلزمات الضرورية لتأهيلها وتطويرها من أجل ضمان استمرارها وعدم زوالها، وبالتالي تحقق ريادة وتقلل من الآثار السلبية للعولمة على الاقتصاد الجزائري من جهة وسياسة التشغيل في الجزائر من جهة أخرى.

أهمية البحث:

تأتي أهمية هذا البحث في التركيز على أهم المشاكل التي تقف حائلا في وجه تقدم هذا القطاع الهام حتى يصبح قطاعا فعالا، إذ لابد للمؤسسات ، أن تجد الدعم والمساندة ومنها المرافقة المقاولاتية التي تجعلها قادرة على التنافس داخل الحدود، وإن رغبة واهتمام الجهات

المقدمة العامة

المعنية ذا القطاع في الجزائر لقي استجابة لكنها تبقى غير كافية لرفع مستوى أداءها لتصبح بشكل أكثر انسجاما لتحقيق الأهداف المرسومة لها في ظل العولمة. أسباب إختيار الموضوع:

تم إختيار الموضوع لمجموعة الإعتبارات موضوعية وذاتية التالية:

-اهتمام والميل الشخصي

-الرغبة في إكتساب المعارف الجديدة والتعرف اكثر مفهوم المقاولاتية

- انتشار الواسع لمفهوم المؤسسات الناشئة وطرق تمويلها وعلاقتها بالمقاولاتية.

المنهج المستخدم :

لدراسة هذا الموضوع ومن اجل اجابة على الإشكالية البحث .وإثبات صحة الفرضيات او نفيها وتحقيقها لأهداف البحث فإننا اعتمدنا على منهج الوصفي الذي استخدم في الجانب النظري من الدراسة من خلال جمع المعلومات من المصادر الأولية منها المجلات ،الكتب ،المذكرات ،ملتقيات والجرائد الرسمية، زيارات ومقابلات شخصية في مكتب محافظ الحسابات ،تقارير صادرة عن مكتب محافظ الحسابات اما الجزء التطبيقي استخدم فيه المنهج التحليلي .

سابعاً: الحدود الزمانية والمكانية

الحدود الزمنية : الفصل الثاني للسنة الجامعية 2023-2024.

الحدود المكانية :تمت في البنك الوطني للتوفير والاحتياط ولاية وهران .

-عاشراً : الهيكل البحث.

لتحقيق اهداف البحث ومعالجة الإشكالية المطروحة والتساؤلات الفرعية تم تقسيم هذا البحث الى ثلاثة فصول :

فصل الأول :

فصل الثاني :

فصل الثالث:

وكذلك تقدمهم المقدمة العامة وتاليم الخاتمة العامة والتي تتضمن ملخص شامل للبحث وأهم النتائج المتحصل عليها وكذا بعض التوصيات..

الفصل الأول:

المرجعية النظرية للمقاولاتية

مقدمة:

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

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

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

المبحث الأول: مدخل إلى المقاوالاتية

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

المطلب الأول: مفهوم المقاوالاتية

قبل التطرق إلى التعريف بالمقاوالاتية لابد من توضيح مفهوم المقاول، إذ تطور هذا المفهوم مع مرور الزمن، ففي فرنسا وخلال العصور الوسطى كانت كلمة المقاول تعني الشخص الذي يشرف على مسؤولية ويتحمل أعباء مجموعة من الأفراد، ثم أصبح يعني الفرد الجريء الذي يسعى من أجل تحمل مخاطر اقتصادية، أما خلال القرنين السادس عشر والسابع عشر فقد كان يعد الفرد الذي يتجه إلى أنشطة المضاربة. ويعتبر Say J.B (1803) من أوائل المنظرين لهذا المفهوم إذ اعتبره المبدع الذي يقوم بجمع وتنظيم وسائل الإنتاج، بهدف خلق منفعة جديدة.¹

كما عرف شومبتر المقاول (1950) بأنه ذلك الشخص الذي لديه الإرادة والقدرة لتحويل فكرة جديدة أو اختراع جديد إلى ابتكار وبالتالي فوجود قوى الريادة "التدمير الخلاق" في الأسواق والصناعات

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

المختلفة تنشأ منتجات ونماذج عمل جديدة، وبالتالي فإن الرياديين يساعدون ويقودون التطور الصناعي والنمو الاقتصادي على المدى الطويل وحسب كل من "Julien" Marchesney، فهو الذي يتكفل بحمل مجموعة من الخصائص الأساسية: يتخيل الجديد ولديه ثقة كبيرة في نفسه، المتحمس والصلب الذي يحب حل المشاكل ويحب التسيير، الذي يصارع الروتين ويرفض المصاعب والعقبات وهو الذي يخلق معلومة هامة.

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

وعليه فالمقاول هو الشخص الذي لديه الإرادة والقدرة، وبشكل مستقل - إذا كان لديه الموارد الكافية - على تحويل فكرة جديدة أو اختراع إلى ابتكار يجسد على أرض الواقع، بالاعتماد على معلومة هامة، من أجل تحقيق عوائد مالية، عن طريق المخاطرة، ويتصف بالإضافة إلى ما سبق بالجرأة، الثقة بالنفس، المعارف التسييرية والقدرة على الإبداع. وبهذا يقود التطور الإقتصادي للبلد.¹

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

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

**المقاربة التي تركز على الفرد الهادف إلى إنتاج المعرفة:* والتي تركز على الخصائص البسيكولوجية للمقاول مثل الصفات الشخصية والدوافع والسلوك بالإضافة إلى أصولهم ومساراتهم

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

الإجتماعية وقد سلط weber الضوء على أهمية نظام القيم ودورها في إضفاء الشرعية وتشجيع أنشطة المقاولاتية كشرط لا غنى عنه للتطور الرأسمالي.

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

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

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

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

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

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

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

نقاط الإتفاق :

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

نقاط الإختلاف :

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

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

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

المطلب الثاني: مقومات الفكر المقاولاتي

يحتاج المقاول إلى مجموعة مواصفات تجعل منه المقاول الناجح والمسير الجيد، وهذا عن طريق الدمج بين مجموعة من الصفات الشخصية والعوامل البيئية، ويمكن تقسيم هذه المقومات إلى قسمين:

1- مقومات شخصية:

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

الثقة بالنفس: حيث يمتلك المقومات الذاتية والقدرات الفكرية على إنشاء مشروعات الأعمال وذلك من خلال الاعتماد على الذات والإمكانيات الفردية وقدرته على التفكير والإدارة واتخاذ القرارات لحل

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

المشكلات ومواجهة التحديات المستقبلية، وذلك بسبب وجود حالة من الثقة بالنفس والاطمئنان لقدراتهم ووثقتهم بها.¹

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

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

***الرغبة في الاستقلالية:** ويقصد بها الاعتماد على الذات في تحقيق الغايات والأهداف، والسعي باستمرار لإنشاء مشروعات مستقلة لا تتصف بالشراكة خاصة عندما تتوفر لديهم الموارد المالية الكافية، كما يستبعد المقاولون العمل لدى الآخرين تجنباً لحالات التحجيم بحيث يتمكنون من التعبير والتجسيد الحقيقي لأفكارهم وآرائهم وطموحاتهم. كما " يوفر لهم إنشاء المؤسسات الخاصة الدخل الكافي للمعيشة وتحقيق الثراء، إلى جانب التحكم في شؤون العاملين لديهم مما يعطيهم استقلالية في العمل، وهذا ما سماه " Shumpeter بالمملكة الصغيرة"

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

¹ محمد الهادي مبارك، المؤسسة المصغرة و دورها في التنمية، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، مخبر العلوم الاقتصادية، جامعة عمار ثلجي، الأغواط، 8-9 أفريل 2002، ص 85.

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

***المهارات التفاعلية:** وهي قدرات الاتصال، نقل المعلومات استلام، ردود فعل، مناقشة القرارات قبل إصدارها، الإقناع... إلخ التي يحتاجها المقاول في حالة تحويل الصلاحيات اللازمة لإدارة النشاط للآخرين.¹

***المهارات الإنسانية:** وتتمثل في القدرات التي تمكن المقاول من تطوير علاقاته مع رؤوسيه وزملائه لخدمة المشروع والمؤسسة بشكل عام، حيث أن هذه العلاقات تبني على الاحترام والثقة والدعم المستمر للعنصر البشري داخل المؤسسة والاهتمام بمشكلاته خارج المؤسسة، وهي قدرات تتعلق بالاستجواب والتحفيز والاستمالة للآخرين والمعاملة الحسنة والتصرف اللبق مع أعضاء المؤسسة.

2- المقومات البيئية:

***المحيط الاجتماعي:** يعتبر المحيط الاجتماعي عنصراً مهماً في الدفع نحو إنشاء المؤسسة نظراً لتركيبته المعقدة.

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

¹ عبد القادر محمد عبد القادر مبارك، العمل الحر: ثقافة مجتمع أو متطلبات مرحلة؟، ورقة مقدمة إلى: الملتقى الثاني للمنشأة الصغيرة والمتوسطة، مركز تنمية المنشآت الصغيرة، 28-29 نوفمبر 2014، المملكة العربية السعودية،

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

على القوت

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

الجهات الداعمة: نظرا لأن ثقافة المقاوالتية تنشأ من المجتمع الذي تنشأ فيه ممثلا في المؤسسات العامة والخاصة، وهيئات الدعم المرافقة التي تلعب دورا أساسيا في دفع من كثافة المقاوالتية الجامعة والتعليم: يعتبر التعليم بصفة عامة والجامعي بصفة خاصة محورا أساسيا لتطوير مهارات المقاوالتية، إذ يجب أن تركز المناهج الدراسية على تشجيع الاستقلالية والمثابرة ، الثقة بالنفس وغيرها من المهارات المقاوالتية الأخرى ، كما أن للجامعة دور هام في بناء المعرفة الخاصة بالمقاوالتية وتدريب المفاهيم العلمية التي تبني عليها.

المبحث الثاني: ماهية المقاوالتية

أصبح مفهوم المقاوالتية شائع الإستعمال ومتداول بشكل واسع خاصة مع انتشار مسألة المبادرة الفردية والإبداع الفكري، ويعد "بيتر دراكر"² من الأوائل الذين أشاروا إلى ذلك في

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

² -بيتر دراكر هو بيتر فرديناند دراكر Peter Ferdinand Drucker كاتب إقتصادي أمريكي من أصل نمساوي يهودي، ولد في فيينا، النمسا في 1909م وعاش في الولايات المتحدة الأمريكية في الفترة بين 19 نوفمبر 1909 و 11 نوفمبر 2005 توفي في عام 2005م. له أعمال عديدة آخرها المدير التنفيذي الفعال في الأداء

سنة 1985 من خلال إشارته إلى تحول الإقتصاديات الحديثة من إقتصاديات التسيير إلى إقتصاديات مقاولاتية.

المطلب الأول: التعريف بالمقاولة

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

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

ويمكن تعريف المقاولة بأنها حركية إنشاء واستغلال فرص الأعمال من طرف فرد أو

عدة أفراد وذلك عن طريق إنشاء منظمات جديدة من أجل خلق القيمة.²

ومن جهة أخرى أصبح موضوع الروح المقاولاتية يشكل حيز اهتمام كبير من قبل الشباب لأنه

يتمس مشكلة البطالة، فهذا المفهوم يرتبط أكثر بالمبادرة والنشاط فالأفراد الذين يملكون روح المقاولة

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

²-Eric Michael Laviolette et Christophe Loue, les compétences entrepreneuriales, le 8^{ème} congrès international Francophone (Cife PME) : l'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales, Suisse :Haute école de gestion Frigourg, 25-27 Octobre 2006, p4.

لهم إرادة تجريب أشياء جديدة، أو القيام بالأشياء بشكل مختلف ليتمشى ذلك مع قدرتهم على التكيف مع التغيير، وهذا عن طريق عرض أفكارهم والتصرف بكثير من الإنفتاح والمرونة.¹

هناك مجموعة من المقاربات التي تعرف المقالوة منها:

-المقاربة الوصفية التي سعت لفهم دور الماقل في الإاقتصاد والمجتمع مستعملة العلوم الإاقتصادية في تحليلاتها؛

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

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

تحدث "جوزيف شمبتر"² عن خلق القيمة، فهي تدرج هذا المفهوم كمبدأ أساسي للماقلوة،

والذي يتحدث عن درجة الإبداع، أو القيمة المضافة عن طريق المنظمة وبدفع من الفرد، الذي يدخل

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

²-جوزيف شمبتر ااقتصادي نمساوي أمريكي كان وزير مالية النمسا لسنة 1919م ثم اصبح يدرس في هارفرد و استقر في أمريكا.

في حركية التغيير على المستوى الشخصي، ونقول عن الوضع بأنه مقاولاتي مادام هناك حركية في التغيير المتلازمة بين الفرد ووسائل خلق القيمة¹.

ويمكن استخلاص تعريف مشترك وهو المقولة هي عملية إنشاء واستغلال فرص أعمال من طرف فرد أو عدة أفراد يتمتعون بروح المقاولاتية وذلك بمنظمات جديدة من أجل خلق القيمة².

2- مفهوم الثقافة (روح) المقاولاتية: حتى يكون هناك نشاط مقاولاتي يجب توفر ثقافة مقاولاتية وهو مفهوم لا يختلف عن ماهية الروح المقاولاتية إضافة لتأثير المحيط وبعض العوامل الخارجية، حيث عرفها البعض على أنها مجمل المهارات والمعلومات المكتسبة من فرد أو مجموعة من الأفراد ومحاولة استغلالها، وذلك بتطبيقها على شكل استثمار في رؤوس الأموال وذلك بإيجاد أفكار مبتكرة، جديدة، إبداع في مجمل القطاعات الموجودة إضافة إلى وجود هيكل تسييري تنظيمي، وهي تتضمن التصرفات، التحفيز، ردود أفعال المقاولين، بالإضافة للتخطيط واتخاذ قرارات التنظيم والمراقبة، كما أن هناك أربع أماكن يمكن أن ترسخ فيها هذه الثقافة هي: العائلة، المدرسة، المؤسسة والمحيط.

يلخص نموذج J. P. SABOURIN et Y. GASSE³ مفهوم الثقافة المقاولاتية، حيث يبرز

المراحل التي تقود لبروز وظهور المقاولين بالأخص الذين تابعوا تكوين في مجال المقولة، حيث

¹-حسين رحيم، نظم حاضنات الأعمال كآلية لدعم التجديد التكنولوجي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، العدد 02، 2003، ص 168.

²-روح المقولة مفهوم مرتبط بالمبادرة والنشاط، فالأفراد الذين يملكون روح المقولة لهم إرادة تجريب أشياء جديدة، أو القيام بالأشياء بشكل مختلف وهذا نظرا لوجود إمكانية للتغيير. وهؤلاء الأفراد ليس بالضرورة أن يكون لهم اتجاه أو رغبة لإنشاء مؤسسة، أو حتى تكوين مسار مهني مقاولاتي، لأن هدفهم يسعى لتطوير قدرات خاصة للتماشي والتكيف مع التغيير، وهذا عن طريق عرض أفكارهم والتصرف بكثير من الانفتاح والمرونة. والبعض الآخر يتعمقون ويعتبرون أن روح المقولة تتطلب تحديد الفرص وجمع الموارد اللازمة والمختلفة من أجل تحويلها لمؤسسة.

³ - BOISSIN J.-P., CASTAGNOS J.-C., DESCHAMPS B, Motivations and Drawbacks Concerning Entrepreneurial Action - A Study of French PhD Students, International Entrepreneurship Education: Issues and Newness, Cheltenham (UK), Edward Elgar Publishing Alain Fayolle and Heinz Klandt (Eds), p. 263-276.

ومن خلال تحليل ثمانية برامج تكوينية لاحظ الباحثان أنه توجد علاقة إيجابية بين التوجهات المقاولاتية للفرد والإمكانيات المقاولاتية، أما عن العوامل التي تؤثر على هذا النموذج فتنقسم إلى ثلاثة مجموعات:

- المسبقات: وتمثل مجموع العوامل الشخصية والمحيطية التي تشجع على ظهور الإستعدادات عند الفرد، حيث وجد الباحثان أن الطلبة الذين لديهم آباء يعملون لحسابهم الخاص لديهم قابلية لإنشاء مقاوله أكثر من غيرهم.
 - الإستعدادات: وهي مجموع الخصائص النفسية التي تظهر عند المقاول .وهي المحفزات، المواقف، الأهلية والفائدة المرجوة، والتي تتفاعل في ظل ظروف ملائمة لتتحول إلى سلوك.
 - تجسيد الإمكانيات والقدرات المقاولاتية في مشروع : وهذا يكون تحت تأثير الدوافع المحركة والتي تشمل العوامل الإيجابية وعوامل عدم الاستمرارية انقطاع.
- فكلما زادت كثافة الدوافع المحركة فهي تشجع الأفراد أكثر على خلق مؤسسة، والأفراد الذين يملكون إمكانيات وقدرات مقاولاتية أكبر فهم يحتاجون لدوافع محرکه أخف¹.

قام الباحثان A.SHAPERO et L.SOKOL بتأسيس نموذج تكوين الحدث المقاولاتي، والفكرة الأساسية للنموذج تقول أنه لكي يبادر الفرد بتغيير كبير لتوجهه في الحياة مثل اتخاذ قرار إنشاء مؤسسته الخاصة، فيجب أن يسبق هذا القرار حدث ما يقوم بإيقاف الروتين المعتاد، كحدث سلبي مثل

¹ -ماضي بلقاسم، بوضياف عبير، ثقافة المؤسسة والمقاولاتية، مداخلة ضمن الأيام العلمية الدولية الأولى حول المقاولاتية : التكوين وفرص الأعمال، بسكرة أيام 17 و 18 أفريل 2010 ، ص7

التسريح من العمل أو التهجير، أو حدث إيجابي مثل تأثير العائلة أو وجود سوق ومستثمرين، أو حدث وسيطي مثل إنهاء الدراسة، أو الجيش أو الخروج من السجن.. إلخ.¹

3- خصائص المقابلة

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

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

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

المركز السوقي، رغم أن المشروعات الصغيرة والمتوسطة تملك بعض الأهداف تكون عادة

مرتبطة بالمبيعات وبعض الأهداف المالية؛¹

بالإضافة إلى ما سبق:

-تتسم المقاولاتية بأنها إنشاء مؤسسة غير نمطية فهي تتميز بالإبداع؛

-ارتفاع نسبة المخاطرة في المقاولاتية لأنها تأتي بالجديد، وبمعدلات عوائد مرتفعة في حالة قبول المنتج

في السوق؛

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

عادية.

-وتتميز المقاولاتية بالفردية النسبية²- المبادرة -مقارنة بإنشاء المؤسسات هذه الأخيرة التي يمكن إنشاؤها

مع مجموعة الشركاء . هذا ما يمكن المقاول من ممارسة التسيير بشكل مباشر ومستقل بدل الإعتماد

على مجلس للإدارة، وهو ما يسمح له بتجسيد أفكاره على أرض الواقع.

لاشك أن للمقاول دور يتعدى شخسه إلى التأثير على ميكانيزمات الإقتصاد الكلي، والتوازنات

المرتبطة به، مروراً بالبيئة الإجتماعية التي لها علاقة قوية بالحالة الإقتصادية، ومن بعض آثار

الإقتصادية للمقاول:

1- سعد عبد الرسول محمد، الصناعات الصغيرة كمدخل لتنمية المجتمع المحلي، المكتب العلمي للنشر والتوزيع، مصر، 1998، ص 35-36.

2- شركة أفراد يعني الفرد/الأفراد المالكين هم المؤسسة و ليس لها وجود منفصل عنهم، قد تكون مؤسسة فردية أو تضامن أو غيرها.

- زيادة متوسط دخل الفرد والتغيير في هياكل الأعمال و المجتمع :تعمل المقاوله على زيادة متوسط الدخل الفردي، وتسمح بتشكيل الثروة للأفراد عن طريق زيادة عدد المشاركين في مكاسب التنمية، مما يحقق العدالة في توزيع مكاسب التنمية؛
- توجيه الأنشطة للمناطق التنموية المستهدفة :تستطيع الدولة أن تشجع الإتجاه المقاولاتي في أعمال معينة مثل :الأعمال التكنولوجية، أو تشجيع التوجه نحو مناطق معينة وذلك عن طريق بعض الحوافز التشجيعية للرياديين لإقامة مشاريعهم في تلك التخصصات أو تلك المناطق؛
- تنمية الصادرات والمحافظة على استمرارية المنافسة :من خلال تغذيتها للمنظمات الكبيرة المختلفة بالمواد الوسيطة التي تحتاج إليها، حيث يمكن أن تعتمد عليها المنظمات الكبيرة في إنتاج بعض المواد الوسيطة بدل استيرادها، مما يؤدي إلى خفض التكاليف الإنتاج في المنظمات الكبيرة وإعطائها القدرة على استمرارية المنافسة في الأسواق العالمي؛¹
- والمساهمة في النمو السليم للاقتصاد: هي ضرورية لنموه بشكل سليم فهي مصدر مهما لاستمرار المنافسة وتمكين الشركات الكبيرة من التركيز على النشاطات التي تستدعي رأسمال كبير، أيضا المقاولات تساعد على إيصال الخدمات الأساسية للسكان في المناطق النائية، كما أنها مهمة للإبداع ولتطوير سلع أو خدمات، بالإضافة لدورها الكبير في تطوير القدرات الإدارية الفردية ولتوفير الفرص للأفراد الذين يتمتعون بنزعة للاستقلالية والعمل الخاص الحر لتلبية حاجاتهم هذه.

¹ Aziz bouslikhane, Enseignement De L'Entrepreneuriat: Pour Un Regard Paradigmatique Autour De Processus Entrepreneurial, Thèse de Doctorat non publié en Sciences de Gestion, Université de Nancy 2, p59.

كما تتمثل الآثار الإجتماعية في ما يلي¹:

- عدالة التنمية الإجتماعية وتوزيع الثروة: تعمل المقاوله على تحقيق التوازن الإقليمي في ربوع المجتمع لعملية التنمية الإقتصادية صناعة، تجارة، خدمات، مقاولات وفي الإنتشار الجغرافي، وزيادة فرص العمل وإزالة الفوارق الإقليمية الناتجة عن تركيز الأنشطة الإقتصادية في إقليم معين؛

- المساهمة في تشغيل المرأة: تلعب المقاوله والأعمال الصغيرة دورا كبيرا في الاهتمام بالمرأة العاملة من خلال دورها الفاعل في إدخال العديد من الأشغال التي تتناسب مع عمل المرأة كالعامل على الحاسب، الخياطة.... الخ كما تساعد على تشجيع المرأة على البدء بأعمال ريادية تقودها بنفسها لتسهم بذلك مساهمة فاعلة في بناء الإقتصاد الوطني؛

- والحد من هجرة السكان من الريف إلى المدن: يعد وجود المقاولين والمنظمات الصغيرة في الإقتصاد الوطني إحدى الدعائم الأساسية في تثبيت السكان، وعدم الهجرة من الأرياف إلى المدن والتي تتركز فيها عادة المنظمات الكبيرة، لذا لابد من وجود برامج تنموية تساعد التخفيف من الفقر والبطالة، وتعمل على بناء طبقة متوسطة في الأرياف بدلا من الهجرة إلى المدن حيث التلوث والضغط على خدمات البنية التحتية؛

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

¹-وائل أبو دلبوح، طبيعة و أهمية المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة ودورها في تحقيق التنمية المتوازنة وإستراتيجية الحكومة لرعايتها، الملتقى الأول للمنشآت الصغيرة و المتوسطة، دمشق/ سوريا، (غير متوفرة بقية المعلومات)، ص 07.

المطلب الثاني: المقابلة في القانون التجاري الجزائري

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

1-تعريف القانون التجاري الجزائري للمقابلة

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

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

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

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

- **عنصر التكرار:** يشترط القانون لكي تكسب المقاولة الصفة التجارية أن تقوم بالعمل التجاري على سبيل التكرار والإحتراف، والمعنى منه هو تكرر العمل التجاري بصور متصلة ومعتادة فمقاولة النقل مثلا تقوم بنقل الأشخاص متكررة متخذة من ذلك العمل التجاري حرفة معتادة لها؛
- **وعنصر التنظيم:** لا بد من أن تتوفر على وسائل مادية مثل الآلات وطاقات بشرية من العمال، وأن تعمل المقاولة في إطار منظم وقانوني سعيا وراء الربح، فمقاول النقل يلجا إلى إستغلال وسائل النقل وعلى استخدام العمال بشكل منظم مضاربا على عمل الإنسان وعمل الآلات بغية تحقيق الربح مخاطرا برؤوس أمواله.¹

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

2- تصنيف المقاولات في القانون التجاري الجزائري

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

- **مقاولات صناعية:** تعتبر مقاولة الإنتاج، التحويل أو الإصلاح من المقاولات التجارية بنص الفقرة 4 من المادة 2 من القانون التجاري الجزائري، والمقصود منها تحويل²

¹ -عمار عمورة، مرجع سابق، ص 66.

² -على بن غانم، الوجيز في القانون التجاري وقانون الأعمال، مرقم للنشر والتوزيع، الجزائر، 2002، ص 69

- المواد الأولية أو المنتجات إلى سلح صالحة لسد حاجات الإنسان، أيضا هي تمتد إلى عملية إصلاح السلع المصنوعة، فلا فرق في ذلك إن كان صاحب المصنع قد اشترى السلعة لصنعها أو أنها سلمت إليه ليتولى صنعها أو تحويلها أو إصلاحها ويردها للعميل، فهي إذن تتطلب امتهان الأعمال الصناعية عن طريق التكرار في إطار مهني منتظم.
- مقاولات استخراجية : إن جميع المعادن الطبيعية من ذهب أو فضة أو بترول أو حديد أو ملح أو ماء أو استغلال المناجم و أي منتجات أخرى كانت على سطح الأرض أو في باطنها كقلع الأحجار وتثبيتها للبناء أو صيد السمك وإقامة مصنع تصبير أو ما يشبه ذلك تعد عمليات صناعية استخراجية، فإذا تمت في شكل منتظم أو مستمر أي في شكل مقاوله اعتبر العمل في نظر المشرع الجزائري تجاريا.
- مقاولات التأمين: نصت الفقرة 10 من المادة 2 على أنه يعد عملا تجاريا فحسب الموضوع كل مقاوله للتأمين، ويفهم من نص المادة أن المشرع لم يفرق بين التأمين التبادلي والتأمين ذا الأقساط الثابتة إذ أن كلاهما يكتب الصفة التجارية فالتأمين بأقساط ثابتة هو الذي تقوم به عادة شركة أموال تجارية تتعهد فيه لمؤمن له في الحدود المتفق عليها بينهما بتعويض الضرر الناتج من حوادث معينة كالحريق أو السرقة أما التأمين التبادلي هو الذي يتفق فيه مجموعة من الأشخاص معرضين لأخطار مشابهة على تعويض الضرر الذي يحل بأحدهم عند وقوع الخطر من مجموع الاشتراكات التي يدفعونها سنويا والتي تشكل فيما بينهم صندوق ضمان كموظفي وزارة التعليم التي تجمعهم مهنة التعليم.¹

¹ - على بن غانم، مرجع سابق، ص 69

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

• **مقاولة البناء و الحفر وتمهيد الأرض:** نصت الفقرة 5 من المادة 2 من القانون التجاري الجزائري أن كل مقاولة تقوم بأعمال البناء الحفر أو تمهيد الأرض تعد أعمالا تجارية، فهي تشمل ترميم المباني، رصف الطرق، إقامة الجسور، إنشاء الأنفاق وغيرها، وعلى هذا الأساس يشترط لإعتبارها عملا تجاريا أن يكون قد تعهد بتوريد الأشياء اللازمة للبناء.¹ كذلك لا بد أن يتم على وجه الإحتراف فإذا قام المتعهد بعملية عارضة خاصة بإنشاء المباني فإن عمله لا يعتبر تجاريا.

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

✓ مقاولات استغلال المخازن العمومية: هي المقاولات التي تستلم البضائع للإيداع بمقابل سند لأمر يطلق عليه اسم سند الخزن الملحق بوصل إيداع هذه البضائع ، ويجوز لهذه المخازن قبول أية بضاعة شريطة أن تكون مشروعة طبقا للفقرة 11 من المادة 2

✓ مقاولات استغلال النقل والإنتقال: هي المقاولات التي يقصد بها نقل البضائع والحيوانات ويقصد بالإنتقال، انتقال الإنسان بوسائل النقل المختلفة، فيوجد النقل البري، النهري، الجوي، البحري ويكون داخليا أو خارجيا (وطنيا) إذن يعد النقل عملا تجاريا متى تم على سبيل المقاولة بصرف النظر عن الشخص القائم به سواء كان فردا أو شركة تابعة للقطاع العام أو الخاص.

¹-عمار عمورة، مرجع سابق، ص ص 73-74

• مقاولات لتداول الإنتاج الفكري: نجد فيها:

✓ مقاولات الملاهي العمومية : واعتبرتها الفقرة 9 من نفس المادة السابقة على أنها من المقاولات التجارية هذا ويقصد بها المقاولات الخاصة بتسليّة الجمهور مقابل اجر كالسينما ، الغناء ، المسرح ، ولا تكتسب صفة التجارة إلا إذا تمسكت بمباشرة عملها على شكل مقاوله مع تحقيق الربح و أن تضارب على عمل الغير .

✓ مقاولات الإنتاج الفكري (النشر): تتميز في كونها تختص بها دار النشر ويتمثل عملها في شراء حق التأليف من المؤلف قصد بيعه وتحقيق الربح وما المقاول إلا وسيط بين المؤلف و بين الجمهور فهي تكون على أساس المضاربة سعيا لتحقيق الربح.¹

• مقاولات بيع السلع الجديدة بالمزاد العلني بالجملة أو الأشياء المستعملة بالتجزئة: نصت المادة 2 فقرة 12 على أنه يعتبر عملا تجاريا بحسب موضوعه كل مقاوله لبيع السلع الجديدة بالمزاد العلني، ويقصد بمقاوله البيع للأمكنة أو المحلات المعدة لبيع المنقولات أو البضائع المملوكة للغير بطريق المناذاة العلنية والتي تعمل على بيع الأموال المنقولة بجملة إذا كانت جديدة أو بالتجزئة إذا كانت مستعملة لمن يقدم أعلى ثمن، ويتلقى الوسيط أجر يكون في العادة نسبة مئوية من ثمن البيع على أن يكون البيع إراديا فلا يعتبر البيع بالمزاد العلني للأموال المحجوزة عليها بناء على طلب أحد الدائنين أن يبيع دائرة الجمارك للأموال المتروكة أو المصادرة إلا ما صدر على وجه المقاوله فضلا عن توافر المضاربة في عمله.²

¹ -عمار عمورة، مرجع سابق، ص 74

² -نادية فضيل، القانون التجاري الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الخامسة، الجزائر، سنة 2013، ص 55.

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

المبحث الثالث: دور المقاولاتية

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

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

المطلب الاول: الدور الاقتصادي للمقاولاتية

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

يمكن للمقاولاتية أن تساهم بدور فعال في عملية الإسراع بالتنمية لأنها لا تتطلب استثمارات ضخمة في وقت واحد وهي قادرة على تعبئة المدخرات الفردية الصغيرة، ويمكن لإنتاج هذه الصناعات أن يوسع في السوق

المحلي، ويضمن إنتاج بعض السلع التي يصعب الحصول عليها، كما تساعد في إعداد الكوادر الفنية، كما يمكنها من تنمية الصادرات ومنه الحصول على العملة الأجنبية وبالتالي تحسين موازين مدفوعات الدول النامية. بالإضافة إلى مساهمتها في تكوين قطاع صناعي متوازن يخدم الاقتصاد الوطني ويساهم في تحقيق الدفع الذاتي لتقدم المجتمعات ولاسيما النامية منها.

المطلب الثاني: على المستوى المحلي

-رفع الكفاءة الإنتاجية وتعظيم الفائض الاقتصادي: تبدو المؤسسات الصناعية الكبيرة هي الأقدر على رفع الكفاءة الإنتاجية وتعظيم الفائض الاقتصادي، نظرا إلى ارتفاع إنتاجية العامل فيها بالمقارنة بالمقاولات الصغيرة والمتوسطة، ونتيجة لما تتمتع به من وفورات الحجم، فضلا عن تطبيق الأساليب الإدارية الحديثة وتنظيم العمل، وجميع المزايا التي يحققها كبر الحجم، وهي تساهم في رفع الكفاءة الإنتاجية، ومن ثم تحقيق فوائض اقتصادية كبيرة، إلا أن مثل هذا الاعتقاد غير صحيح، وذلك لأنه يتجاهل أمرا مهما وهو العلاقة بين رأس المال المستثمر للعامل والفائض الاقتصادي الذي يحققه، ومن ثم الفائض الاقتصادي الذي يتحقق للمجتمع ككل باستثمار مبلغ معين من رأس المال، ومع التسليم بأن الفائض الاقتصادي الذي يحققه العامل يتزايد مع كبر حجم المؤسسة، إلا أنه إذا تم الربط بين رأس المال المستثمر والفائض الاقتصادي الذي يحققه بحسب أحجام المؤسسات المختلفة، ومن ثم ما يتحقق للمجتمع من فائض اقتصادي على أساس استثمار مبلغ معين من رأس المال، يتضح لنا أن مؤسسات الصناعات الصغيرة والمتوسطة هي الأقدر على تعظيم الفائض الاقتصادي للمجتمع.¹

¹-إلياس بن ساسي، يوسف قريشي، التسيير المالي- الإدارة المالية-دروس وتطبيقات، دار وائل للنشر، عمان الأردن، 2006

ومن ناحية أخرى، فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قادرة على تحقيق الكفاءة الإنتاجية، بمعنى انه من خلال ما تحققه من وفرة عنصر رأس المال، فهي بذلك قادرة على استخدام الموارد النادرة بكفاءة أكبر، أو هي القادرة على استخدام الفن الإنتاجي المناسب الذي يحقق الاستخدام الأمثل لعناصر الإنتاج.

-**تنويع الهيكل الصناعي:** تؤدي أعمال المقاوله دورا هاما في تنويع الإنتاج وتوزعه على مختلف الفروع الصناعية، وذلك نظرا لصغر حجم نشاطها وكذلك صغر حجم رأس مالها، مما يعمل على إنشاء العديد من المقاولات التي تقوم بإنتاج تشكيلة متنوعة من السلع والخدمات، وتعمل على تلبية الحاجات الجارية للسكان خاصة بالنسبة للسلع الاستهلاكية، فضلا عن تلبية احتياجات الصناعات الكبيرة بحيث تقوم بدور الصناعات المغذية لها.

-**تدعيم التنمية الإقليمية:** تتميز المقاولات بقدرتها على الانتشار الجغرافي في المناطق الصناعية والريفية والمدن الجديدة، وذلك نظرا لإمكانية إقامتها وسهولة تكيفها مع محيط هذه المناطق، كما انها أعمال لا تتطلب استثمارات كبيرة ولا تشترط تكويننا عاليا في العمل الإنتاجي، أو تكاليف مرتفعة في التسيير، أو تكنولوجيا عالية، لذلك فهي تعمل على تحقيق تنمية إقليمية متوازنة، والتخفيف من مشاكل الإسكان والتلوث البيئي.¹

المطلب الثالث: على المستوى العام

-**معالجة بعض الإختلالات الاقتصادية:** تعاني الدول النامية من انخفاض معدلات الادخار والاستثمار، وتعمل المقاوله على علاج ذلك الاختلال نظرا لانخفاض تكلفة إنشائها مقارنة مع المؤسسات الكبيرة. بالإضافة إلى ذلك تساهم في علاج اختلال ميزان المدفوعات من خلال تصنيع السلع محليا بدلا من استيرادها، وتصدير

¹ -سراح حياة ، المقاول الجزائري الجديد بين المعاناة و الإبداع، رسالة ماجستير غير منشورة في العلوم الاجتماعية، تخصص تنظيم و عمل، جامعة

السلع الصناعية، ونظرا لاعتمادها على كثافة العمل لذلك تستغني عن استيراد التكنولوجيات العالية ذات التكاليف الباهظة.

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

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

المبحث الرابع: الدور الاجتماعي للمقاولاتية

رغم أن المقابلة هي مشروع إقتصادي هدفه تحقيق ربح وتحسين الدخل الشخصي للمقاول ولها دور اقتصادي مهم في أي دولة، إلا أن لها دور اجتماعي كبير أيضا، إذ المقابلة مؤسسة اقتصادية، اجتماعية ومالية مستقلة بذاتها، تعتمد أساسا على المبادرة الحرة، البحث على الربح السريع، المنافسة الشريفة وخصوصا على رأس المال الذي يعتبر محركها الأساسي. لقد ظهرت المقابلة منذ عهود مضت²

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

ولم تثبت وجودها وتسطع في سماء العلا إلا مع التطور الحثيث والمتواصل للنظام الرأسمالي الذي أبان عن أهمية هذه المؤسسة على الصعيد الاقتصادي والجانب الاجتماعي ولا ننسى التطور التكنولوجي. فأصبحت بذلك المقاولات قطب الرحي والعمود الفقري لكل مجتمع يريد أن يسمو إلى مراتب الشرف، ويقتفي أثر الدول التي تصدرت الركب الحضاري.

المطلب الأول: من الناحية المعيشية

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

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

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

المطلب الثاني: من الناحية المادية

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

- مكافحة الفقر والترقية الإجتماعية: منذ منتصف الثمانينات، ظهرت أهمية المقولة المصغرة كوسيلة لمكافحة الفقر وإدماج الفئات المقصاة اجتماعيا واقتصاديا، بداية في الدول النامية بالتزامن مع مخططات التعديل الهيكلي) تطور المفهوم الاقتصادي للقطاع الموازي(، ثم في الدول المتقدمة نتيجة ارتفاع معدلات البطالة مدفوعة بالنجاح النسبي للتجارب في الدول النامية وخاصة تجربة "بنك الفقراء" في بنغلاديش. فهي تمثل الطريقة الوحيدة الدائمة للخروج من الفقر، وعضوا عن ذلك تحسين الرفاهية ومستوى المعيشة في الأجل الطويل في بناء الأصول، سواء المادية) سكن، أرض، تجهيزات(، المالية)الحسابات البنكية مثلا (الاجتماعية) الشبكات والعلاقات الاجتماعية والبشرية.¹

المبحث الخامس: تصنيفات المقاولات

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

¹ جمال الدين محمد المرسي، مرجع سابق، ص 42.

✓ التصنيف القديم للمقاولة

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

– المقاولات المنتجة

وهي مقاولات تقدم منتجات في نهاية دورتها الانتاجية، وهي:

-**المقاولة الصناعية:** وهي التي تقتني مواد أولية أو نصف مصنعة وتصنعها فنتج من خلالها منتجات

تامة الصنع، جاهزة للاستهلاك أو الاستعمال في تصنيع منتجات أخرى ويتم بيعها في السوق.

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

-**المقاولة الفلاحية:** وهي التي تزاول نشاطها الاقتصادي بالميدان الفلاحي، حيث تنتج منتجات فلاحية من

خضر وفواكه وحبوب... الخ.¹

– المقاولات الغير منتجة

وهي مقاولات لا تقدم شيء ملموس بل غير ملموس وتشمل:

-**المقاولة التجارية:** هي مقاولة متخصصة في شراء وإعادة بيع سلع بشكل مباشر، أي دون اللجوء إلى

أي طريقة لتحويلها إلى سلع أخرى جاهزة.

-**المقاولة الخدمائية:** وهي مقاولة تقوم بإنتاج وبيع سلع غير محسوسة (خدمات)

-**مقاولة المهن الحرة:** وهي التي تقوم بنشاط مدني مطابق لمهنة حرة مقننة ذات نفع عام كمكاتب الدراسات

الحرة ومكاتب الموتقين وعيادات الأطباء... الخ

المطلب الأول: التصنيف الحديث للمقاولة

التصنيف الحديث للمقاولة يعتمد على معايير متعددة أهمها:

¹ خليل عبد الله سعد الدين، إدارة مراكز التدريب، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 200، ص 34.

✓ معايير اقتصادية

سوف نعتد على عوامل اقتصادية في هذا التصنيف:

-التصنيف حسب القطاعات الاقتصادية:

يعتمد هذا التصنيف على معيار القطاع الاقتصادي، وعلى هذا الأساس يمكن التمييز بين مجموعة من المقاولات حسب نوع القطاع الاقتصادي الذي تزاول فيه أنشطتها، وهذه القطاعات الاقتصادية إجمالاً هي كما يلي:

* القطاع الأولي: ويشمل الفلاحة والصيد البحري واستخراج المعادن.

* القطاع الثانوي: ويضم الصناعة والبناء والأشغال العمومية.

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

-التصنيف حسب فرع النشاط الاقتصادي:

زيادة على التصنيف حسب القطاع الاقتصادي، من المفيد الاعتماد على معيار فرع النشاط الاقتصادي المرتبط بالتصنيف القطاعي.

فالقطاع الاقتصادي يتكون من مجموعة من المقاولات التي تزاول نفس النشاط الاقتصادي الرئيسي، أما فرع النشاط الاقتصادي فهو يتكون من مجموعة المقاولات التي توفر نفس السلعة أو نفس الخدمة.¹ وعلى هذا الأساس يمكن التمييز بين أنواع متعددة داخل قطاع اقتصادي معين، ففي القطاع الأولي مثلاً، يمكن تصنيف المقاولات إلى مقاولات الحبوب، مقاولات مشتقات الحليب، مقاولات الحوامض، مقاولات صيد

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

الأسماك، مقاوالت استخراج المعادن. وكذلك الحال بالنسبة للقطاع الثانوي: مقاوالت صناعة الأدوية مقاوالت النسيج.

والقطاع الثالث: مقاوالت النقل، مقاوالت الفنادق، البنوك.¹

معايير أخرى:

يمكن الإعتماد على عوامل أخرى للتصنيف تكون غير اقتصادية مثل:

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

* **المقاوالت الصغيرة جدا**: وهي مقاولة يشتغل فيها عمال يعدون على رؤوس الأصابع (4 على الأكثر) وتحقق رقم معاملات صغير جدا.

* **المقاوالت الصغيرة**: وهي مقاولة تشغل عددا صغيرا من العمال (بين 4 و20) وتحقق أرقام معاملات صغيرة.

* **المقاوالت المتوسطة**: وهي مقاولة تشغل عددا متوسطا من العمال (بين 20 و100) وتحقق رقم معاملات متوسط.

* **المقاوالت الكبرى**: وهي مقاولة تشغل أعدادا غفيرة من العمال (أكثر من 100)، تحقق رقم معاملات مرتفع.²

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

¹ خليل عبد الله سعد الدين، مرجع سابق، ص 35.

² محمد هيكل، مهارات إدارة المشروعات الصغيرة، مجموعة النيل العربية، مصر، 2003، ص47.

التصنيف حسب الملكية:

يعتمد هذا التصنيف على نوعية الجهات التي تمتلك أصول المقاول، وعلى هذا الأساس تصنف المقاولات

إلى:

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

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

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

-التصنيف حسب الجنسية:

يعتمد هذا التصنيف على معيار جنسية مالكي أصول المقاول، وعليه فإن المقاولات تصنف إلى ما

يلي:

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

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

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

-التصنيف حسب الهدف:

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

* **المقاول الاجتماعية:** هدفها خدمت المجتمع.

¹ سلطاني محمد رشدي: التسيير الاستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رسالة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير و العلوم التجارية، تخصص إدارة أعمال، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، الجزائر، 2006.

* مقالة عمومية: هي تقدم خدمة عامة.¹

المطلب الثاني: طرق البحث وتأكيده فكرة

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

المطلب الأول: الفكرة كأول خطوة

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

المطلب الأول: مصادر الأفكار الإستثمارية

في الغالب تكون الفكرة من أحد المصادر التالية:

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

¹ سلطاني محمد رشدي، مرجع سابق، ص 26.

للمحافظة عليهم والإستفادة من خبراتهم.¹

-**الزبائن كمصدر للأفكار الجديدة:** هذا النوع من الأفكار يكون غالباً في القطاع الصناعي، حيث أن المنطق الإقتصادي يفرض وجود تغذية عكسية تتمثل في ردة الفعل والاقتراحات التي يقدمها الزبائن حيال منتج معين، فالزبون هو المستعمل للمنتج وهو الذي يعرف نقائص وإيجابيات هذا المنتج، ويمكن أن يكون لديه تصور أحسن في تقديم أو تعديل هذا المنتج، فاستعانة المقاول بزبائن منتج معين أو تحول الزبون إلى مقاول يمكن أن يكون مصدر للأفكار الجديدة.

-**الميل والرغبات:** الكثير من المقاولين يقومون باختيار النشاطات وإنشاء المؤسسات في قطاعات تشكل ميولهم السابق، مثلاً الميل للإعلام الآلي يمكن أن يؤدي بصاحبه إلى فتح محل لتجميع أجهزة الحاسوب، الميل لتربية الحيوانات يمكن أن يؤدي بصاحبه إلى إنشاء مزرعة لتربية الأبقار الحلوب،...إلخ، وفي الغالب يكون الميل والحاجة للإنجاز دافع قوي مقولة.

-**الأفكار الطارئة:** الحياة تضعنا كل يوم في حالات ومواقع معينة، يمكن من خلالها رؤية الأشياء بشكل مختلف، فالساعي إلى إنشاء مؤسسة يجب أن يتأهب نفسياً وعقلياً لاقتناص الفرص من خلال الإنتقاد والتصور والملاحظة، والحكم على الوضعيات التجارية ومراقبة النقائص والأخطاء الموجود في بعض المشاريع، هذه النظرة الإنتقادية للأشياء تعتبر مصدر جيد للأفكار الإستثمارية.

-**الأفكار المأخوذة من السفريات الخارجية:** الأشخاص الذين يسافرون للخارج يندهشون أحياناً حيال سلعة أو خدمة معينة غير متاحة في بلدهم أو منطقتهم الأصلية، وهذا يعتبر مصدر جاهز للأفكار الإستثمارية، بشرط أن تكون هذه الأفكار متوافقة مع طبيعة المنطقة التي ينتمي إليها المقاول.²

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

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

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

-البحث عن الأفكار: المقبلين على إنشاء مقالة، لا يمتلكون دوما أفكار جاهزة، وبالتالي لا يمكن العودة إلى المكاتب الإستشارية المتخصصة في هذا المجال أو الإعتماد على بعض المصادر الأخرى منها:
* ترميم مؤسسة جديدة: إعادة شراء مؤسسة موجودة، هو توجه مهم يعطي للمقاول أفكار ناتجة من النشاطات السابقة لهذه المؤسسة؛

* التراخيص: يمكن للمقاول أيضا إنشاء مؤسسة صغيرة بالحصول على رخصة إنتاج منتج معين، وذلك بالرجوع إلى الانترنت والمجلات المتخصصة؛

* البراءات والإجازات: بعض المبدعين والمخترعين لا يقومون بالإستثمار التجاري لإبداعاتهم مثل مخابر البحث الجامعية، وبالتالي يمكن الإستفادة من هذه الأبحاث في الحصول على أفكار جديدة للمشاريع الإستثمارية.

كما نشير في النهاية أن الحصول على الأفكار من هذا النوع لا يكون إلا بالإطلاع الواسع والمتواصل للدوريات والمجلات المتخصصة والانترنت، كما يجب للباحث عن الفكرة الإستثمارية تخصيص جزء من ميزانيته لهذا الغرض، وزيارة المعارض الإقتصادية وغرف التجارة والسفر إلى أماكن وجود هذه الأفكار للإستفادة من الخبرات السابقة.¹

¹ -عبد القادر محمد عبد القادر مبارك، العمل الحر: ثقافة مجتمع أو متطلبات مرحلة؟، ورقة مقدمة إلى: الملتقى الثاني للمنشأة الصغيرة والمتوسطة، مركز تنمية المنشآت الصغيرة، 28-29 نوفمبر 2004، المملكة العربية السعودية،

المطلب الثاني: الفكرة الاستثمارية والفرصة الاستثمارية

شروط الفكرة الاستثمارية: إن الحصول على فكرة إنشاء المؤسسة ما هي إلا البداية، ونجاح هذه الفكرة يعتمد على عوامل عدة، فالفكرة الاستثمارية قد تكون في جوهرها جيدة ومبتكرة ولكنها غير قابلة للتنفيذ، وحتى تكون الفكرة الاستثمارية قابلة للتنفيذ لابد أن تتطابق هذه الفكرة مع الواقع والحقيقة السوسيواقتصادية، وهو ما يطلق في عليه بالفرصة الاستثمارية، فالفرصة الاستثمارية هي الفكرة الإيجابية التي يمكن تنفيذها وتحقيق عائد مناسب للمستثمر بشكل آخر، يمكن القول أن الفكرة الاستثمارية لابد لها من موارد مادية وبشرية لاستغلالها، كما أنها يجب أن تكون مناسبة للحالة الموقفية للمنطقة أو البلد التي يتم فيها تنفيذ الفكرة بجميع أبعادها (الإقتصادية، الإجتماعية، السياسية،...إلخ)، فعلى المقال أو الفريق المقاولاتي قبل تنفيذ الفكرة أن يستفيد من عمليات التحليل الإستراتيجي المتعلقة بتحليل البيئة الداخلية بما فيها من نقاط قوة ونقاط ضعف، وتحليل البيئة الخارجية بما فيها من فرص وتهديدات لمعرفة مدى إمكانية الفكرة للتطبيق، فالفكرة الاستثمارية لابد أن تواجه أولاً بمجموعة من العوامل الموقفية والخيارات السوسيواقتصادية والزمنية، وكذلك الموسمية، وفي حال توفر كل هذه الموارد والكفاءات (la mode) والمتمثلة أساساً في العادات والتقاليد، التكنولوجيا، العصرية اللازمة لهذه الفكرة وبالتالي يمكن القول بأنها تشكل فرصة استثمارية¹.

الدراسة الإستراتيجية للفكرة الاستثمارية: يلعب التفكير والتحليل الإستراتيجي دوراً مهماً في إنشاء المؤسسات وهو عنصر أساسي في شخصية المقال، إنطلاقاً من الرؤية الإستراتيجية التي تعبر عن صورة المؤسسة في المستقبل، مروراً بتحليل عناصر البيئة الخارجية بما فيها من فرص وتهديدات، وتحليل عناصر البيئة الداخلية بما فيها من نقاط قوة ونقاط الضعف، وانتهاءً بالتحليل الإستراتيجي لنشاط المؤسسة.

¹ محمود أمين زويل، دراسة الجدوى وإدارة المشروعات الصغيرة، الإسكندرية، 2001، ص 33

* **تحليل البيئة الداخلية:** المقصود بتحليل البيئة الداخلية أو التحليل الداخلي هو إجراء تقييم دقيق للخصائص والمميزات المتعلقة بالمشروع الإستثماري والتي تكون ضمن سلطة صاحب المشروع أو من الممكن له الحصول عليها، عند التأسيس تشمل هذه الخصائص على شخصية صاحب المشروع، أما إذا كان المشروع قائم فهي تشمل خصائص المشروع، وإمكانياته المختلفة، هدف التحليل الداخلي هو قيام صاحب مشروع الجديد بتحديد نقاط قوته، ونقاط ضعفه، ليستخدما في نوع المشروع الملائم لإمكانياته المادية والشخصية، ولتحديد خصائصه المهمة.

في حالة المشروع الجديد، على صاحب المشروع أن يراجع نفسه وذلك بإجراء جرد دقيق لكل إمكانياته بما فيها مهارات وقدرات مالية وفنية وإدارية وشخصية، بالإضافة إلى ميولاته الذاتية... إلخ، وهذا ما يقوم به عادة أصحاب المشاريع الجديدة، لكن ذلك يتم بطريقة غير نظامية، فعلى سبيل المثال، عندما يقرر أحد الأفراد له دراية ومعرفة بمجال المعلوماتية إقامة مكتب أو مقهى صغير للإنترنت في منطقة معينة، فهو يقوم بذلك لاعتقاده بأنه يملك معرفة فنية في هذا المجال (وهذه تعتبر نقطة قوة)، وإذا كانت الإمكانيات المالية لهذا الفرد لا تسمح له بالقيام بهذا المشروع (فهذه تعتبر نقطة ضعف).

إن تحليل البيئة الداخلية هو إجراء هذا التحليل بطريقة نظامية، حيث أن هذا التحليل يركز على قيام صاحب المشروع بمراجعة كل قدراته وكفاءاته ومهاراته الإدارية والشخصية للقيام بإنشاء وتسيير مقولة، وبالتالي عليه أن يحدد نقاط قوته ونقاط ضعفه، وما يحب وما يكره، حتى يستطيع¹

أن يحدد بدقة المشروع الذي يمكن أن ينجح فيه وكذلك المساعدة التي يحتاجها في تنفيذ فكرته هذا بالنسبة للمشاريع الجديدة، أما النسبة للمشاريع القائمة فلا بد أن يشمل التحليل الداخلي جرد وتحليل لكل إمكانيات المؤسسة إي إلقاء نظرة تفصيلية داخل التنظيم لتحديد مستويات الأداء، مجالات القوة، مجالات الضعف

¹ محمود أمين زويل، مرجع سابق 2001، ص 34

بالإضافة إلى القيود، ويبنى هذا التحليل على معلومات مفصلة حول كل الوظائف في المنظمة، بما فيها عمليات التسويق والوضع المالي والعاملين والتكاليف، والنمط الإداري عموماً...إلخ.

عند إجراء التحليل الداخلي يجب إجراء تليخيص نتائج هذا التحليل بشكل منظم، والشائع هو القيام بتحديد وتعريف نقاط قوة وقوتها بعلامة + حيث أنه كلما كانت نقطة القوة كبيرة تعطى عدد اكبر من علامات + أي أن نقطة القوة الكبيرة جدا تعطى لها علامة +++، في حين القوة المحدودة تعطى لها علامة +، أما بالنسبة لنقاط الضعف كذلك تعطى لها علامة - ويتم تأشير قوتها بعدد العلامات كما أشرنا سابقاً.

في النهاية يجب أن ينتهي التحليل والتقييم الداخلي بجدول يتضمن نقاط القوة ونقاط الضعف ولكل نقطة حجمها، نقدم في الجدول الموالي ملخص لعملية التحليل الداخلي يركز على جوانب مهمة لإقامة مشروع جيد¹.

الجدول (رقم 01): مجالات تحليل الداخلي لفكرة مشروع

نقاط الضعف	نقاط القوة	خصائص	
	قوة+++	حب للكمبيوتر	إنتاج (معارف فنية لتحديد المجال المناسب): هوايات، معارف، خبرة.
ضعف-		تصميم أنظمة	إنتاج (معارف فنية لتحديد مستلزمات فنية)
	قوة+++	وضع مريح	مالية (موارد مالية متاحة)
ضعف-		محدودة	مالية (معارف محاسبية)

¹ محمود أمين زويل، مرجع سابق 2001، ص 34

تسويق (معرفة بالسوق)	محدودة جدا	ضعف---
تسويق (علاقات اجتماعية ومهارات)	ضعيفة	ضعف-
إدارة (خبرة إدارية)	كبيرة	قوة+++
إدارة (خصائص شخصية، النزعة للمخاطرة)	ضعف كبير	ضعف--

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على معلومات المرجع: محمود أمين زويل، دراسة الجدوى وإدارة المشروعات الصغيرة، الإسكندرية، 2001، ص ص 33-34.

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

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

1- تحديد سمات المجتمع والجمهير التي تتعامل معها المشروع وذلك من خلال الوقوف على أنماط القيم والعادات والتقاليد السائدة والأوليات التي تعطى لها؛

2- بيان علاقات التأثير والتأثير بالمؤسسات المختلفة ومختلف المتعاملين الاقتصاديين مع منتجات وعمليات وأنشطة المؤسسة؛

3-تحديد الأهداف التي يجب السعي إلى تحقيقها، ونطاق هذه الأهداف سواء على مستوى الأهداف

الإستراتيجية أو الأهداف العملية؛

4-بيان الموارد المتاحة وكيفية الاستفادة منها، وكيف يمكن للمنظمة أن تتحقق تلك الاستفادة؛

5-تحديد نطاق السوق المرتقب ومجالات المعاملات المتاحة أمامها، سواء ما يتعلق بالسلع والخدمات، وطرق

منافذ التوزيع وأساليب وشروط الدفع وخصائص المنتجات المسموح بها، والقيود المفروضة على المشروع

سواء قانونية أو أخلاقية...الخ؛

6-تشخيص أنماط السلوك الإنتاجي والاستهلاكي للأفراد والمنظمات الذين يمثلون قطاع عملاء المشروع

الأمر الذي يفيد في تحديد خصائص المنتجات والأسعار وخصائص الإنتاج وكذلك التسويق.

فالتحليل البيئي الخارجي هو حصر الفرص والتهديدات التي يمكن أن يتعرض لها المشروع الجديد في

حالة تنفيذه، نتيجة للأوضاع الإقتصادية والإجتماعية والقانونية والسياسية...الخارجية وهذا يعني أنه على

المستثمر الجديد أن يحدد ما إذا كان الوضع الإقتصادي والتغيرات المختلفة مناسبة لنجاح المشروع، وهل أن

العوامل السياسية القانونية سوف تشكل مصدر نجاح أو مصدر فشل للمشروع، وهكذا بالنسبة للعوامل الأخرى

حيث يتم تحديد ذلك بالتنبؤ بالأوضاع المستقبلية. ينتهي التحليل الخارجي بجدول يتم فيه تحديد الفرص

والتهديدات المحتملة والتي يمكن أن تؤثر على المشروع لتحديد فيما إذا كانت الفكرة تتوفر على فرص للنجاح.

فمثلا قد ينتهي التحليل الخارجي بقائمة تتضمن ما يلي: من المتوقع أن تحدث زيادة كبيرة في الطلب على

الحواسيب بسبب زيادة عدد السكان وارتفاع مستوى التعليم وتحسن الوضع الإقتصادي، ولكن هناك تهديد من

احتمال دخول منافسين جدد وظهور اختراعات وتكنولوجيات جديدة تقلل من الطلب.

وغالبا يتم الإشارة إلى أهمية احتمال كل فرصة بعلامة +، بحيث تعطى للفرصة التي لها احتمال قوي

للقوع +++، في حين تعطى للفرصة محدودة احتمال الوقوع علامة + واحدة، أما بالنسبة للتهديدات فتعطى

علامة - ، بحيث يتم تأشير التهديد الكبير بثلاث علامات --- ، لإبراز خطورته، بينما التهديد الصغير يتم تأشيرته بعلامة - واحدة، وقد يتم إعطاء عنصر ما علامة 0 صفر، ليتبين انه محايد(لن يكون له تأثير مهم).

الجدول رقم (02): التحليل الخارجي للفرص والتهديدات

العوامل	بعد مهم	تغيرات متوقعة	حجم الفرصة	درجة التهديد
السكان	معدل النمو	ولادات	فرصة+++	
الوضع الاجتماعي	الوعي،التعليم	تحسن	فرصة+++	
الإقتصاد	النتاج الوطني	نمو مستمر	فرصة++	
الإقتصاد	المنافسون	منافسين جدد		تهديد---
الوضع القانوني	تشريعات	دعم	فرصة+	
الوضع السياسي	الإستقرار السياسي	مخاطر حرب		تهديد--
الوضع التكنولوجي	تكنولوجيا جديدة	اختراع جديد		تهديد-
الوضع الجغرافي	الظروف الطبيعية	تحسن	فرصة++	

المصدر: من إعداد الطالبة

المبحث الثاني: تأكيد الفكرة الإستثمارية

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

أن تحليل واختبار الفكرة الإستثمارية يعني قياس مدى قدرة هذه الفكرة على إرضاء وجذب اهتمام المتعاملين الإقتصاديين (الزبائن بالدرجة الأولى)، كما أنها تعتبر دراسة جدوى نظرية وعملية تبحث في مدى الفوائد التي يمكن يحققها المشروع قبل بدايته.

يرتكز تحليل واختبار الفكرة الإستثمارية على البحث عن إجابات للسؤالين التاليين:

الأول: هل تستجيب الفكرة الإستثمارية لحاجة معينة؟ وهل من المحتمل أن تثير عدد محتمل من الزبائن؟

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

هل من الممكن الحصول على تلك القدرات بسهولة؟

ويمكن تقسيم هذه المرحلة إلى قسمين:

المطلب الأول: جمع المعلومات

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

دراسات الجدوى¹.

"فالمشتري يرغب في شراء (1) سلعة معينة (2) بمواصفات محددة (3) بكمية معينة (4) بسعر مناسب (5)

بجودة مناسبة (6) من مصدر توريد مناسب (7) بمواعيد تسليم مناسبة (8) بشروط دفع مناسبة (9) وبشروط

خدمة مناسبة ... (10) فهذه هي شروط ومتطلبات المشتري وعلى البائع معرفة هذه الشروط وتوفيرها في

المنتج المقدم عن طريق الاقتراب من العميل "

¹ سيد كاسب، جمال كمال الدين، المشروعات الصغيرة: الفرص والتحديات، مركز تطوير الدراسات العليا والبحوث، كلية الهندسة، جامعة القاهرة، 2007، ص 24.

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

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

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

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

-منحنى دورة حياة المنتج: يمكن أن يكون المنتج المقترح، له سوق واسعة لكنه مهدد دائماً بخطر التقدم التكنولوجي وتغيير الأذواق بالنسبة للزبائن، أو ظهور منتجات بديلة أو متشابهة أقل سعراً، وبالتالي من الخطر تركيز مستقبل الأعمال على سلعة واحدة وحيدة¹.

¹ سيد كاسب، مرجع سابق، ص 24.

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

-الوسطاء: في بعض النشاطات يرتبط سلوك الموزعين إلزاما بأسواقهم المستقبلية، التي تركز على أنواع المستهلكين من جهة وكذلك طريقة التنظيم المعمول¹ فيما يخص الإحتكار وتسيير السوق، وبالتالي على المقال أخذ معلومات عن الموزعين والاتصال بالخبراء في هذا المنتج.

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

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

-**تحليل الحجم الممكن للزبائن:** المعلومات التي يتم جمعها في المرحلة السابقة، تؤدي إلى تقدير الحجم الممكن للزبائن، وبناء عليه يجد صاحب المشروع نفسه إمام حالتين:¹

:

¹ سيد كاسب، جمال كمال الدين، مرجع السابق، ص 25.

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

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

المطلب الثاني: اختبار الفكرة الإستثمارية

عملية اختبار الفكرة الإستثمارية تعتبر أساس عملية إنشاء مؤسسة صغيرة والتي تعتبر أيضا شرط ضروري لنجاح المشروع في الكثير من الحالات، لكن في الواقع ولسوء الحظ هناك الكثير من الأشخاص يباشرون الأعمال والمشروعات بناء على حماس زائد أو تصور زائف بإمكانية نجاح المشروع دون القيام باختبار للفكرة الإستثمارية.

إن اختبار الفكرة عملية معقدة فهي تستلزم الإجابة على بعض التساؤلات المرتبطة بجمع المعلومات حول الزبائن والأسواق المحتملة وهذا حتى لو تعلق الأمر بمشروع حرفي أو تجاري بسيط، هذه الأسئلة يمكن اعتبارها جوهرية بالنسبة لحاملي مشاريع الإبداع التكنولوجي لأن الخطأ فيها يمكن أن يؤدي إلى خسائر كبيرة، فبعد جمع المعلومات وتحديد الزبائن المستهدفين، تأتي عملية اختبار الفكرة الإستثمارية التي تتضمن الإهتمام بالعناصر التالية¹:

-البحث عن العوامل الأساسية للنجاح؛

-دراسة التطور المتوقع لهذه العوامل؛

¹ سيد كاسب، جمال كمال الدين، مرجع السابق، ص25.

-تقدير نقاط قوة ونقاط ضعف المشروع؛

-تصور المشروع ؛ في حالة تخفيض نقاط الضعف وزيادة نقاط الضعف.

وتكون عملية الاختبار بمتابعة الخطوات التالية:

-أحسن وسيلة لتحديد العوامل الأساسية للنجاح هي الحصول على المعلومات من الموردين، المنافسين،

الموزعين،..وبشكل عام كل من له علاقة بالزبون المستقبلي؛

-وبعد معرفة العوامل الأساسية للنجاح) وتطورها المتوقع(، يأتي بعدها مرحلة مقابلة كل منها مع نقاط القوة

والضعف، ويتم الأخذ في الحساب أن نقطة القوة لا يمكن اعتبارها نقطة قوة إلا إذا ارتبطت بأحد عوامل

النجاح، وإذا كان حامل المشروع يتفوق في هذه النقطة على المتنافسين؛

-في نهاية المقابلة بين العوامل الأساسية للنجاح ونقاط القوة في المشروع أو التي يمكن الحصول عليها

بسهولة، يمكن الوصول إلى قرار بتنفيذ المشروع أو التخلي عن هذه الفكرة؛

بعد ذلك يصبح في يد المقاول كل العوامل التي تسمح له ببناء الإستراتيجية قبل المرور إلى تنفيذ المشروع

ويبقى له مهمتين يجب إكمالهما :الإقتراب من نقاط القوة ومراجعة الأهداف والمبررات.

***دراسة السوق:**

تعتبر عملية تحليل السوق الحجر الأساس في اختبار الفكرة الإستثمارية حيث يؤدي إلى جمع المعلومات التي

يبني عليها الحكم على فعالية الفكرة والوصول إلى فرص حقيقية للنجاح وذلك من خلال البحث عن إجابات

للأسئلة التالية:

هل يوجد أشخاص قابليين لشراء المنتج؟ وبأي ثمن؟

من هم هؤلاء الزبائن؟ من حيث الجنس، العمر، العدد...إلخ¹.

¹ -Robert papin, stratégie pour la création d'entreprise,9^{ème} édition, paris,2001,p 64.

حتى يتمكن حامل المشروع عن إيجاد إجابات عن هذه التساؤلات، لا بد أن يبحث أولاً عن الأدوات التي تمكنه من جمع هذه المعلومات والتي توفرها الدراسة السوقية، لكن في الواقع العملي يلاحظ وجود اختلاف كبير: فمثلاً في الولايات المتحدة الأمريكية، البلد الذي لا يشكو من نقص في الاحترافية في المجال الإداري، فإن مؤسسات رأس مال المخاطرة تشكو من أن طبقة كبيرة من حاملي المشاريع يتجاهلون إرادياً المعلومات التجارية ذات التأثير البعيد على مشاريعهم، وبشكل عام يتحفظ حاملي المشاريع من جمع معلومات معمقة عن الأسواق المستهدفة، نظراً لتكلفة هذه العملية مما يعرضهم إلى مشاكل متتالية أثناء تنفيذ المشروع تتمثل أهمية النشاطات التسويقية لإيجاد الفرص الإستثمارية في الإعتماد على الوظائف المتعلقة بتحديد اتجاهات السوق والزيائن المحتملين، دورة حياة المنتج، تجزئة السوق، والموقع المناسب للمؤسسة، التخطيط التسويقي الإستراتيجي والعملي،... إلخ، إضافة إلى ذلك فالنسويق يبدأ قبل انطلاق المشروع وهو المحدد لذلك من خلال القيام بدراسات السوق عن طرق مجموعة من الأدوات التسويقية (تقنيات جمع وتحليل المعطيات النوعية والكمية المتعلقة بالأسواق والصناعات).

من خلال هذه المعطيات يتضح أن هناك ارتباط وثيق بين المقاولاتية والتسويق، حيث تمثل المعلومات حول الأسواق دليل المقاول في سلوكياته وقراراته المقاولاتية واستغلال الفرصة الإستثمارية.¹

المبحث الخامس: إعداد خطة عمل

بعد تحليل البيئة الداخلية والخارجية وتحليل واختبار الفكرة الإستثمارية للنشاط المرغوب، تبدأ مرحلة إعداد الإستراتيجية اللازمة لنجاح المشروع والتي تكون عادة موافقة للرؤية الإستراتيجية للمقاول، حيث يقوم هذا الأخير بالبحث عن الموارد المادية والبشرية اللازمة لبدء النشاط، وذلك بإقناع مختلف المتعاملين

¹ -Robert papin, stratégie pour la création d'entreprise, 9^{ème} édition, paris, 2001, p 64.

الاقتصاديين بالعمل مع المؤسسة الجديدة عن طريق إعطائهم المعلومات الدقيقة والمفصلة حول فكرة المشروع ومتطلباته وعوائده المتوقعة في ملف خاص يسمى خطة الأعمال.

خطة العمل:

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

المطلب الأول: مفهوم خطة العمل

-تعريف خطة العمل:

خطة العمل هي الشكل المكتوب الذي يوضح الرؤية الإستراتيجية لحامل (أو حاملي) المشروع، ويبين أن النموذج المقترح يمكن أن يجني قيمة كافية قابلة للتقسيم (التوزيع)، من أجل¹ الحصول على دعم المتعاملين الذين يرسل إليهم الملف، والذين لهم موارد يريد المستثمر الحصول عليها، يسجل المشروع في فترة محددة عن طريق تحديد الموارد اللازمة وتشغيلها من أجل بلوغ الأهداف وكذلك تحقيق الرؤية.

انطلاقاً من هذا التعريف يمكن أن نقول أن خطة الأعمال عبارة عن:

-عبارة عن اعتقاد (تصور) مكتوب: فالإتصال الشفهي غير كاف لإقناع المتعاملين بالعمل مع المشروع، فإن كان الأبوين أو العائلة والأصدقاء المقربين يقبلون منح قروض مالية للمؤسسة دون أخذ ضمانات حقيقية،

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

فإن مالكي الموارد الآخرين مثل البنوك يطلبون معلومات أكيدة تضمن نجاح المشروع، وهذا ما قد يتوفر في عدة صفحات من هذه الخطة.

-تسجل في فترة محددة: إن خطة الأعمال لا تعتبر خطة إستراتيجية طويلة الأجل، فالفترة المحددة لها من 3 إلى 5 سنوات، مع التركيز على السنة الأولى، حيث يمكن التغيير في طبيعة المشروع وطموحات المقاول وفقا لظروف البيئة الداخلية والإستراتيجية.

-متعلقة بالرؤية الإستراتيجية للمقاول: جميع مراحل عملية إنشاء المؤسسة موجودة في خطة الأعمال بداية بالفكرة، الفرصة الإستثمارية، والرؤية الإستراتيجية التي تعتبر أساسا قيام المشروع، هذه العناصر يتم التطرق إليها في ملخص من صفحة إلى صفحتين.

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

* حامل المشروع نفسه وشركاؤه: بحيث تعتبر خطة الأعمال وسيلة للتعرف على العوائق والأخطار المرتبطة بإنجاز المشروع إضافة إلى وضع تقديرات للأرباح الممكنة للمؤسسة¹، وإمكانيات النمو والوقت اللازم لتحقيق الأرباح، وفي هذا الصدد يجب على المقاول إتزام الموضوعية في وضع النتائج والتكاليف التقديرية.

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

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

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

إن خطة العمل يمكن إعدادها بعدة أشكال مختلفة، لكن يجب مراعاة بعض الشروط العامة للتوصل إلى إعداد خطة جيدة، حيث يجب أن يراعى في إعداد هذه الخطة الإجابة عن بعض التساؤلات المتمثلة أساسا في :ما هي طبيعة المشروع المقترح؟ (الفكرة ومصدر المشروع)، ماذا يريد حامل المشروع أن يفعل بمشروعه؟ (إلى أين يريد الوصول)، كيف يتم تنظيم المشروع من أجل بلوغ الأهداف الموضوعه؟ (كيف يمكن الوصول إلى تلك الحالة أو النتيجة)، كيف سيصبح المشروع بعد 3 إلى 5 سنوات من إنشائه؟ هذه الأسئلة تتطلب تعريف واضح ودقيق للأهداف المرغوبة، الإستراتيجية المتبعة من أجل بلوغ الأهداف، والخطط العملية (التسويقية، الإنتاجية، المالية،...إلخ).¹

في الواقع العملي، خطة الأعمال يجب أن تكون ملف مختصر من 20 إلى 40 صفحة (دون احتساب الملاحق)، حتى لو كان المشروع صناعي يتطلب تكنولوجيا عالية وإجراءات أكبر مقارنة بالمؤسسات الخدمية، وللتسهيل على القارئ، يتم وضع ملخص في بداية الملف توضح فيه جميع العناصر الأساسية في الخطة. من الضروري أن يكون ملف الخطة واضح وخالي من التعقيدات، ويجب أن تكون الخطة مكتوبة بشكل بسيط وسهلة القراءة والفهم لأي شخص، ومن الأفضل تجنب المصطلحات الصعبة والمعقدة التي لها خصوصية لا يفهمها غير المتخصصين، كما يجب أن تكون الخطة متضمنة معلومات دقيقة خاصة

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

بالمشروع، وعلى حامل المشروع تجنب الخطأ الشائع المتمثل في جمع قدر كبير من المعلومات غير المفيدة والتي لا تؤدي إلى الفهم الجيد للمشروع.

يجب أيضا أن تكون الخطة مختصرة، بحيث يمكن أن تسمح للقارئ بالافتتاح الداخلي بالمعلومات المقدمة، لذا فعلى المقاول تدعيم هذه المعلومات بالمراجع المستعملة والاستعانة بالملاحق التي تؤكد وتدعم هذه المعلومات، وفي نفس السياق يجب أن تكون خطة الأعمال ملف صادق، أي أنها لا يجب أن يتخطى حدود عدم التأكد، وأن تسمح بتقدير المخاطر الأساسية للمشروع) المقاول الذي يخدع المتعاملين معه، فهو يق وم في النهاية بخداع نفسه(، إضافة إلى ذلك يجب أن تكون المعلومات الموجودة في الخطة مترابطة فيما بينها، من العنوان الشكلي الذي يجب أن يتناسب مع حقيقة الإجراءات والعمليات والوسائل المتناسقة والمخصصة لإنجاز المشروع، اضم إلى ذلك يجب أن تكون الخطة منظمة بطريقة منطقية، ومهيكل على شكل أجزاء وأجزاء فرعية تبين بالتفصيل مختلف عناصر المشروع¹.

آخر نقطة في شكل خطة الأعمال، أنها يجب أن تكون موجهة نحو كل متعامل اقتصادي على حدا، أي أن الخطة لها خصوصيات بسيطة بالنسبة لكل متعامل ترسل إليه (بنوك، موردين، شركاء، صناعة،....الخ)².

المطلب الثاني: أهمية خطة العمل

لخطة العمل عدة فوائد نذكر أهمها فيما يلي:

-ترتيب الأفكار

-تقييم الجدوى

¹ حبة فاطمة، الحاضنات كآلية لضمان نجاح مخطط الأعمال، الأيام العلمية الثالثة الدولية حول المقاولاتية، فرص و حدود مخطط الأعمال الفكرة الإعداد والتنفيذ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية علوم التسيير، جامعة بسكرة ، 19-18-17 افريل 2012.
² حبة فاطمة، الحاضنات كآلية لضمان نجاح مخطط الأعمال، الأيام العلمية الثالثة الدولية حول المقاولاتية، فرص و حدود مخطط الأعمال الفكرة الإعداد والتنفيذ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية علوم التسيير، جامعة بسكرة ، 19-18-17 افريل 2012.

-فرصة للتعرف أكثر على السوق وعن قرب

-بحث الاحتمالات الممكنة لتمويل وتنفيذ وتسويق المشروع

-التخطيط ووضوح الطريق

-التحقق من الجاهزية

-استطلاع الصعوبات المتوقعة والاستعداد لها والاحتياط للطوارئ

-تحديد المتطلبات بشكل أكثر دقة وواقعية

-إظهار الجدية في العمل

-تسهيل تقييم المشروع للحصول على دعم أو تمويل أو مشاركة

-التقليل من احتمالية الإخفاق أو الفشل أو الخسائر

-التحكم وضبط التكاليف

المبحث الثاني: مكونات خطة الأعمال

لا توجد قاعدة مطلقة في تحديد مكونات خطة العمل، ولكن مهما كان الشكل المأخوذ لا بد من احترام بعض المعايير التي تؤدي إلى تحقيق الأهداف من هذا الملف، خطة العمل يجب أن تسمح للقارئ بالإجابة عن التساؤلات المتعددة وخاصة تلك المتعلقة بقدرة المؤسسة على أخذ موقع في السوق، طريقة الإنتاج، إمكانيات ربحية المؤسسة،...الخ.

عدد من الكتابات والأدلة المنهجية تقترح نماذج متعددة لخطة العمل، لكن مهما كانت تسمية وترتيب المكونات

الجزئية، فإن مكونات خطة الأعمال تركز أساساً على العناصر التالية:

-الملخص؛

-التقديم العام للمشروع؛

-الفريق؛

-السوق؛

-الإستراتيجية العامة؛

-الإستراتيجية التسويقية والتجارية؛

-الوسائل والتنظيم؛

-التركيب القانوني؛

-الملف المالي.¹

وفيما يلي نتعرض لهذه العناصر بشيء من التفصيل:

-**الملخص:** يجب أن تبدأ خطة الأعمال عن طريق تقديم ملخص جد مركز للمشروع، (من صفحة إلى صفتين

على الأكثر)، تلخص فيه العناصر الأساسية في الخطة، وهو جزء مهم إذ أنه يعبر عن واجهة الملف، وبالتالي

يكون الملخص قادراً على جلب الانتباه والتأثير على رأي القارئ.

مجموعة من الدراسات تبين أن المستثمرين يقدمون على بعض المشاريع بمجرد قراءة الملخص، فضلاً عن

ذلك يقوم بعض حاملي المشاريع في البداية بإرسال نسخة مطورة عن الملخص) من 05 إلى 10 صفحات (

للمستثمرين والمتعاملين، حيث أن النسخة الكاملة لخطة الأعمال لا يتم إرسالها إلا عند اقتراب الاتفاق مع

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

المتعامل تحت شروط واتفاقات محددة الملخص يجب أن يسمح للمرسل إليه بالتعرف على الخصائص الأساسية للمشروع والمتمثلة في رؤية المقاول في القطاع وأهداف المشروع، الحقائق والإجراءات، توقعات التمويل، والشراكة، إطار المشروع، ومرجعية المسيرين. ويتكون الملخص الجيد عادة من النقاط التالية:

-لمحة مختصرة عن المؤسسة المستحدثة (إنشاء أو إعادة تشغيل)؛

-وصف سريع للفريق المقاولاتي: وصف الكفاءات الموجودة بالنسبة للفرصة الاستثمارية، وكذلك الطموحات الفردية والجماعية؛

-تقديم الفرصة الاستثمارية الخاصة بالمشروع، والإستراتيجية المتبعة لاستغلالها؛

-مقاربة إجمالية للسوق المستهدف وإمكانياته؛

-تفصيل المزايا التنافسية لعرض المنتج؛

-تقدير المردودية المتوقعة مع تحديد الفائدة بالنسبة للمستثمر والشريك المنتظر¹؛

-إشارة إلى مبلغ التمويل(الذي تبحث عنه المؤسسة)، وإلى الاستعمال المقترح للأموال المطلوبة.

-**التقديم العام للمشروع:** هذا الجزء من خطة الأعمال يحتوي على أساسيات المشروع، بحيث يقدم هذا الجزء

بعض المعطيات الخاصة التي سوف تتم الإشارة إليها في الأجزاء القادمة في الملف، والهدف هنا هو إظهار

أن هناك اتفاق بالنسبة للمشروع، الفرصة جيدة، الإبداع ممكن التحكم فيه، والمشروع مدعم عن طريق عدد

من الإثباتات الممكنة، وبالتالي فإن تقديم المشروع يتكون من النقاط التالية: نشأة المشروع، التكنولوجيا

المستعملة، البراءات أو حقوق الملكية، الأسواق المستهدفة، الأهداف على المدى القصير، المتوسط والطويل.

-**الفريق:** يجب على حامل المشروع أن يكون مقتنع بكفاءات مختلف أعضاء الفريق المقاولاتي، لضمان التنفيذ

الجيد للمشروع، وبالتالي يجب التعرف والاطمئنان إلى شخصية وكفاءة وقيم وخبرات واستعدادات كل عضو

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

بالنسبة للأهداف المسطرة للمؤسسة، وفي حالة عدم كفاءة أو مشكل آخر لأحد الأعضاء، من الضروري توضيح الإجراءات الممكن اتخاذها بهذا الشأن، كما يجب توضيح طبيعة العلاقات الممكن أن تكون مع الشركاء الأساسيين للمؤسسة.

ويمكن تلخيص هذا الجزء من خطة الأعمال في النقاط التالية: ملخص حول مسيرة كل عضو في الفريق (CV)، الهيكل التنظيمي وتوزيع السلطة، توزيع المهام الأدوار والمسؤوليات، تقديم المجلس الإداري) مستشار قانوني، خبير محاسبي، مستشارين... الخ.²¹

-السوق: من الضروري في خطة الأعمال، إظهار وجود سوق قادر على تصريف المنتج المقترح، وبالتالي يتم التركيز هنا على النقاط التالية: قطاع النشاط وخصائصه الأساسية، الجزء المستهدف من السوق، طرق اختراق السوق المستهدف، المزايا التنافسية في السوق مقارنة بالمؤسسات الأخرى، حيث يجمع هذا الجزء مجموعة من المعلومات حول المنافسين الأساسيين، تعريفهم، موقعهم، حركتهم في السوق، الحصة السوقية، مشاكل الدخول إلى السوق، إضافة إلى جمع معلومات حول الزبائن المستهدفين وكيفية الشراء لديهم وتطور السوق.

-المنتج (السلعة أو الخدمة المقترحة): في هذا الباب على حامل المشروع ذكر خصائص المنتج وما سوف يقدمه للزبون، ومن المفيد الاستعانة بعرض رسومات تخطيطية للتوضيح، والهدف هنا هو إظهار رؤية الزبائن للمنتج وكيفية عرضه، ومن الضروري أيضا عرض طريقة الإنتاج والأخطار التقنية والإنتاجية

¹ Marjorie Béthencourt, *Entreprendre en franchise*, Dunod, Paris, 2001, P 31-32.

الممكنة، وعليه فإن هذا الجزء يركز أساس على النقاط التالية: المنتج (سلعة أو خدمة)، دورة حياة المنتج، عناصر الملكية الفكرية والصناعية، نشاطات البحث والتطوير على المنتج.

-**الإستراتيجية العامة:** هذا الجزء يعتبر متابعة منطقية للأجزاء السابقة، حيث يتم فيه تحديد: أهداف المؤسسة، الموقع المتوقع في السوق، الموارد المختلفة قابلة للاستغلال، العوامل الأساسية للنجاح، كما يتم في هذا الجزء إبراز حقيقة الفرصة الاستثمارية، حيث يتم إظهار العلاقة بين دراسة السوق والإستراتيجية المتبعة لاختراق هذا السوق والقدرة على البقاء.

-**الإستراتيجية التسويقية والتجارية:** هذا الجزء يجيب عن الأسئلة التالية: كيف يتم توزيع المنتج؟ وكيف تحدد الأسعار؟ وكيف يتم الإعلان عن المنتج؟

أي أن هذا الجزء يركز على العناصر التي تؤثر على قرار الشراء بالنسبة للزبون المستهدف، وبالتالي فالإستراتيجية مبنية على إبراز: كيفية ودرجة الوصول إلى المنتج، السعر، الإعلان، وخدمات ما بعد البيع، كما يمكن الإشارة في هذا الجزء إلى النقاط التالية: الزوج: منتج/سوق،¹ في المنظمة التجارية (القوة البيعية، قنوات التوزيع)، الأسعار والهوامش التجارية، توقعات المبيعات، محاور الاتصال المستعملة.

-**الوسائل والتنظيم:** هذا الجزء يبين مجموعة من الوسائل التي يمكن استخدامها من أجل ضمان عمل المؤسسة حديثة النشأة، وكذا التنظيم الذي سوف يتم العمل به في الخطط التنفيذية والإجراءات العملية والقانونية في المؤسسة.

يجب على حامل المشروع هنا، أن يبين أنه يسيطر على العوائق المتوقعة من خلال تحليل مفصل لهذه العوائق في مختلف العمليات التي تقوم بها المؤسسة، وبالتالي يركز على: مع من؟ وتحت أي شروط؟ ولماذا؟ يتم

¹ Marjorie Béthencourt, op-cit, P 33.

الحصول على المباني، التوصيلات والأدوات الضرورية، المواد الأولية المستعملة ومصدرها، وكيفية التطور والنمو التنظيمي.

-**التركيب القانوني:** يهتم هذا الجزء أساسا باختيار الشكل القانوني للمؤسسة، وجميع الإجراءات القانونية المتعلقة بإنشاء وتنفيذ المشروع، ومن بين هذه الإجراءات: حماية العلامة التجارية وبراءة الاختراع، اتفاقات الشراكة (مقاوله من الباطن، رخص، إعفاءات،...)، تصريحات ضريبية واجتماعية، عقود مختلفة (وصولات تجارية، عقود عمل، الاتفاقات الجماعية...)، التغطية الاجتماعية للمقاول وشركاؤه، تأمين السلع والمعدات...
-**الملف المالي:** يسمح بتقديم طبيعة وحاجة المؤسسة إلى الأموال ويفسر طلبات التمويل، بعد تقديم الفرضيات أو التقديرات الأساسية المتوقعة خلال 3 إلى 5 سنوات الأولى، والتي تتمثل بالتفصيل في: النتائج الأساسية المنتظرة (جدول حسابات النتائج التقديري) وكذلك مخطط الخزينة، الهيكل المالي والاحتياجات المالية (خطة التمويل)، الاحتياج في رأس المال العامل. يجب على حامل المشروع إظهار المنطق المالي للمشروع، إظهار توافق التقديرات المقدمة مع محتوى خطة العمل، الاقتناع بإمكانية تحقيق الفرضيات المقدمة، قياس درجة مرونة التركيبة المالية للإخطار التي يمكن أن تعرقل تطور المشروع، كما يجب على حامل المشروع أيضا مواجهة الشروط المالية للمستثمرين، وإظهار الفائدة والعائد الذي يمكن أن يحصلوا عليه من مرافقة المشروع¹.
بعد إعداد وتصميم خطة الأعمال الضرورية لانطلاق المشروع وإقناع مجموعة من الشركاء بمرافقة المشروع يمكن للمقاول المباشرة في تنفيذ المشروع انطلاقا من العناصر المقدمة في الخطة، التي تعتبر إطار جيد لضمان نجاح المشروع الصغير.

¹-خالد محمد بني حمدان. الإستراتيجية و التخطيط الإستراتيجي دار البيازوري العلمية، الأردن، 2007 ص 200

الفصل الثاني: التمويل المقاولاتي
دراسة حالة الجزائر

تت

تمهيد :

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

المبحث الاول: هيئات المرافقة المقاولاتية في الجزائر

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

المطلب الأول: عموميات حول المرافقة المقاولاتية

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

المطلب الأول: الخدمات التي تقدمها هيئات المرافقة المقاولاتية

ارتكزت عمليات دعم ومرافقة المقاولات على ثلاثة محاور أساسية:

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

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

-الدعم اللوجستيكي: توفير مقر لنشاط المقاول في محلات متاحة وخلال فترات زمنية محدودة وخدمات إدارية مختلفة وذلك بشروط تحفيزية أقل تكلفة، بالإضافة إلى تقديم بعض النصائح البسيطة وتقوم بهذه العمليات من خلال الإنفتاح على جميع شبكات الأعمال والهيئات الحكومية المختلفة لتدعيم هذه الهيئات.

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

-**الإستقبال:** عند قدوم أي مفاول إلى هيئة المرافقة لأول مرة تقام معه جلسات أولى تسمى بالإستقبال ويختلف شكل الإستقبال من هيئة لأخرى، حيث أن بعضها يكتفي بأول لقاء لتقديم بعض المعلومات وتوجيه المفاول (حامل المشروع)، أما الأخرى فهي تقوم منذ اللقاء الأول تحليل وتقييم إمكانيات المشروع (شكل المشروع، المنتج، السوق...)¹.

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

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

فعملية الإستقبال هي أول اتصال بين حامل المشروع وهيئة المرافقة، والتي يطغى عليها الطابع الإعلامي، حيث يتم فيه أخذ فكرة حول هدف المشروع وأهميته وكذلك وضعية صاحب المشروع وما هي طموحاته وما ينتظره، في المقابل تسعى هيئة المرافقة في هذه المرحلة إلى تسليط الضوء على الخدمات

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

² -جواد نبيل، مرجع سابق، ص 185.

التي يمكن أن تقدمها لحامل المشروع، وإظهار أهمية المرافقة في نجاح واستمرار المشروع، ولذلك تحتاج هذه الهيئات إلى كفاءات مهنية وخبرات عالية في الميدان لاستقبال وتوجيه حاملي المشاريع، والإجابة على الأسئلة المختلفة للمقاولين الذين يختلفون في أهدافهم وطموحاتهم وفي أشكال المشاريع المقترحة.

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

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

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

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

¹ -جواد نبيل، مرجع سابق، ص 186.

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

عندما يقوم المقاول بالشروع في ممارسة نشاطه سيقوم بـ:

-التسجيل في السجل التجاري والإعلان عن الوجود لدى الضرائب؛

-اكتشاف والتعود على عالم المقاوله ومحيطها؛

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

كما ينبغي على المقاول ما يلي:

-إعداد قوائم مالية تبين وضعية نشاطاته التجارية ومشروعه؛¹

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

-وتعلم كيفية التصرف بسرعة في حالة وجود صعوبات.

وفي مختلف خطوات تنفيذ المشروع تقوم الهيئة المرافقة بنصح و إرشاد المقاول و أحيانا تنظم دورات تكوينية وندوات وورشات في مجالات مختلفة للمقاولين حتى يتمكنوا من تنفيذ وتسيير مشروعهم بأحسن الطرق الممكنة.

المطلب الثاني: مراحل المرافقة المقاولاتية

¹ -جواد نبيل، مرجع سابق، ص 187.

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

-**قبل البداية في تنفيذ المشروع:** إن هيئة المرافقة مكلفة بمجموعة من الصلاحيات والتي تقع على عاتقها من أجل الإيضاح بمهمتها على أحسن وجه، وهذه الصلاحيات يمكن تلخيصها فيما يلي:

-التوجيه والتشجيع من خلال الإستقبال الجيد للمقاول و مناقشة الفكرة معه ومحاولة إثرائها معه وتحسينها، وتشجيع المقاول بتوجيهي نحو أحسن طريقة لتنفيذ مشروعه؛

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

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

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

¹ -جواد نبيل، مرجع سابق، ص 188.

-التشجيع والرقابة حيث تشجع المقاول على البدء في تنفيذ المشروع من خلال دراسة ملفه و نصحه حول التحسينات الممكن القيام بها على مشروعه، ومراقبة مدى التزامه بشروط هيئة المرافقة حتى يحصل على التمويل¹؛

-المتابعة والتقييم لكل مرحلة من مراحل إنشاء المؤسسة لمعرفة المشاكل التي تواجه المقاول ومحاولة معالجتها، كما يمكن حتى التنبؤ بمشكلة و تساعد الهيئة المرافقة المقاول على تجاوزها؛
-وضمان المخاطر إذ لكل هيئة صندوق خاص بالتأمين حتى يتم التحيط من مختلف المخاطر التي يمكن أن تواجه المقاول².

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

- *إعداد وتشكيل ملف إنشاء المشروع: يتمثل في خطة عمل تتضمن: تقديم صاحب المشروع؛ وصف المشروع، وصف السلعة أو الخدمة، السوق، رقم الأعمال، الوسائل التجارية، وسائل الإنتاج؛
- * الملف المالي: جدول حسابات نتائج تقديري، الإحتياج في رأس المال العامل، خطة التمويل مخطط الخزينة، الرسم على القيمة المضافة TVA ، عتبة المردودية؛
- *البحث عن الوسائل المالية: (قروض، إعانات، مساعدات،...)
- *القيام بالخيارات الجبائية، الاجتماعية، والقانونية؛
- *والمرافقة يمكن أن تصل إلى غاية المساعدة في تخطيط وإنجاز خطوات إنشاء المشروع.

¹ -مثلا عليه التسجيل في صندوق خاص بضمان القروض المصغرة لدى هيئة مخصصة لذلك، والتسجيل في السجل التجاري وغير ذلك من الإجراءات القانونية الواجب الإلتزام بها.

² - جمال بوكروشة، أثر آليات الدعم على تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دراسة حالة صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة - بالقبة-، مذكرة ماستر، جامعة سعد دحلب البلية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير تخصص: اقتصاد وتسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائر 2012/2013، ص 33

إن هذه الخدمات المذكورة موجودة في أغلب هياكل الدعم والمرافقة، إلا أن تنظيم هذه العمليات يختلف من هيئة لأخرى، فهناك بعض الخدمات التي يمكن أن تقدم لحاملي المشاريع بشكل فردي أو جماعي في حالة التدفق الهائل لحاملي المشاريع، وفي هذه الأخيرة يتم تحقيق الحد الأدنى من الأبعاد الفردية (الخصوصية)، وذلك في شكل مواعيد فردية مع حاملي المشاريع.

وهناك اختلاف أيضا في الوقت المخصص لحامل المشروع ومدة تركيب المشروع فهناك بعض الهيئات التي تخصص من عدة ساعات إلى مدة محدودة بالنسبة للمشاريع البسيطة حيث تتراوح مدتها المتوسطة في حدود 10 ساعات، أما بالنسبة للمشاريع الأكثر تعقيدا يمكن أن تصل من 30 إلى 40 ساعة ومدة تركيب المشروع تكون خلال 15 يوم كحد أدنى ويمكن أن تصل إلى غاية سنة كاملة.

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

- التسيير: الخزينة، الوضعية المالية، تشكيل لوحة قيادة مالية؛
- الجانب التجاري: البحث عن الزبائن، الإتصال؛
- الرؤية الإستراتيجية؛
- وأسئلة مختلفة: العقود، المناقصات...إلخ.

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

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

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

1 - جمال بوكروشة، مرجع سابق، ص 35.

المبحث الثاني: عموميات حول أهم هيئات المرافقة في الجزائر

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

المطلب الأول: هيئات التمويل الكبير

-الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ-

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

-التمويل الثنائي: يتعلق التمويل الثنائي بمستويين، المستوى الأول يكون مبلغ الإستثمار لا يتجاوز 5 مليون دينار جزائري، وتكون المساهمة الشخصية 75% أما مساهمة الوكالة 25%، كما يمنح للمقاول قرض بدون فائدة، أما المستوى الثاني حيث مبلغ الإستثمار يكون من 5 مليون دينار جزائري إلى 10 مليون دينار جزائري، وتكون المساهمة الشخصية بنسبة 80% أما الوكالة فتساهم بنسبة 20%.

-التمويل الثلاثي: يشمل هذا النوع من التمويل المساهمة المالية للمقاول بالإضافة إلى الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب عن طريق قرض بدون فائدة طويل المدى، وأيضا قرض بنكي يقوم البنك بمنحه عن طريق

معدل فائدة معين يخفض جزء منه وتأخذ الوكالة على عاتقها ويتم ضمانه من قبل صندوق الكفالة المشتركة

لضمان أخطار القروض، يندرج ضمن التمويل الثلاثي مستويان هما:

-المستوى الأول يكون مبلغ الإستثمار لا يتجاوز 5 مليون دينار جزائري، وتكون المساهمة الشخصية 5%،

مساهمة الوكالة 25% أما الباقي 70% فهي مساهمة القرض البنكي.

-المستوى الثاني ويكون مبلغ الإستثمار أكبر من 5 مليون دينار جزائري إلى 10 مليون دينار جزائري،

وتكون المساهمة الشخصية من 8 إلى 10%، مساهمة الوكالة 20%، والباقي عبارة عن مساهمة القرض

البنكي.¹

-الصندوق الوطني للتأمين على البطالة CNAC-

هو هيئة حكومية أنشئت في سنة 1994 للتخفيف من العواقب الإجتماعية الناجمة عن التسريحات

الجماعية للأجراء العاملين بالقطاع الإقتصادي والمقررة نتيجة لتطبيق مخطط التعديل الهيكليين تأسس

بالمرسوم التنفيذي رقم 94- 188 المؤرخ في 6 جويلية 1994م، يعمل الصندوق على أداء مجموعة من

المهام وهي عبارة عن مساعدات مالية وأخرى مجانية من أجل تقليص خطر البطالة الإقتصادية، حيث

يوفر أيضا المساعدة في إنشاء المؤسسات لكبار السن العاطلين عن العمل بين 30 و 50 عاما، بالشراكة

مع وزارات ومؤسسات الدولة، تعمل CNAC على ضمان وتوفير جميع الظروف للتمكن من إنجاز المزيد

من المشاريع، كما توفر أيضا خدمات أو مساعدات مالية تشبه إلى حد بعيد ما تقدمه ANSEJ (قرض

ثلاثي بين المقاول، CNAC والبنك)، وكذلك المرافقة في جميع مراحل المشروع، وقد تطرق المرسوم التنفيذي

رقم 02-04 إلى كل الشروط التفصيلية لذلك، حيث يمول الصندوق نشاطات إنتاج السلع والخدمات ويوجه

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

بصفة أكثر عند اقتناء التجهيزات ويستخدم صيغة التمويل الثلاثي على مستويين، المستوى الأول عندما تكون قيمة الإستثمار أقل أو تساوي 5 ملايين دينار جزائري، والمستوى الثاني عندما تكون قيمة الإستثمار أكثر من 5 ملايين دينار جزائري، تقل أو تساوي 10 ملايين دينار جزائري، ويقدم الصندوق قروض بدون فائدة وإعانات لكراء محل لإيواء المؤسسة الصغيرة، يقدم الصندوق إعانة بمبلغ يقدر 500.000 دينار جزائري بدون فائدة لكراء محل لإيواء النشاطات المستقرة، أو لاقتناء مقاولات متنقلة بالنسبة للأنشطة غير القارة، ويساعد الصندوق حاملوا شهادة التعليم العالي على إنشاء مكاتب جماعية وفقا للصيغ السابقة كما يستفيدون من جمع حصص الحد الأقصى للإستثمار وفقا لعدد الشباب أصحاب المشاريع، وإرجاء لمدة ثلاث سنوات لتسديد القرض البنكي ولمدة سنة لدفع الفوائد البنكية، إعانة بمبلغ يصل إلى مليون دينار جزائري لكراء محل لإيواء المكتب الجماعي.

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

المطلب الثاني: هيئات التمويل المصغر

الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM

تأسست هذه الوكالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-14 المؤرخ في 29 ذي القعدة 1424 الموافق ل 22 جانفي 2004، تتمثل مهمتها في تعزيز إنشاء المشاريع في المناطق الحضرية والريفية ومحاربة البطالة والفقر، وتشجيع بروز الأنشطة الإقتصادية والثقافية التي تولد الدخل في المناطق المرغوب تنميتها

وتشجيع روح المقاول، والقروض المقدمة من خلال هذه الوكالة موجهة للأشخاص الذين يمتلكون تأهيلاً² ومعارف في مجال ونشاط معين. تشرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في إطار القرض المصغر على تسيير صيغتين للتمويل، إنطلاقاً من قرض مصغر لتأمين لقمة العيش بدون فوائد تمنحها الوكالة والتي لا تتجاوز 100.000 دج، وقد تصل إلى 250.000 دج على مستوى ولايات الجنوب، لتصل إلى قروض معتبرة لا تتجاوز 1.000.000 دج والتي تستدعي تمويلاً ثلاثياً مع إحدى البنوك.

-النتائج التي حققتها هيئات المرافقة في الجزائر-

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

نتائج الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ

ساعدت هذه الوكالة العديد من الشباب على إنشاء مؤسساتهم وتجسيد فكرة مشروعهم، والجدول التالي يبين تطور عدد الم.ص. و المنشأة في الفترة الممتدة بين 2008 و 2015:

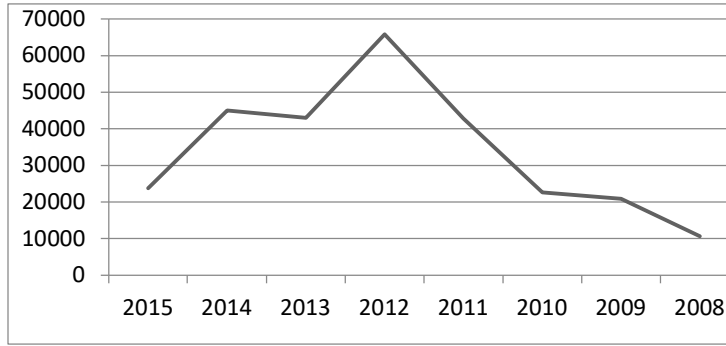
الجدول رقم (03): حجم الم.ص. و المنشأة من 2008 إلى 2015 لوكالة ANSEJ

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

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

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

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



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

يمكن إرجاع سبب ارتفاع عدد المقاولات من 2009 إلى 2010 إلى تسهيل عملية التمويل والدعم الحكومي بسبب الإنتخابات الرئاسية لسنة 2010 وهذا لكسب طبقة الشباب الذي كانت تبلغ نسبة بطالته 10.2% وتعتبر أكبر زيادة مسجلة ويمكن أن نرجع ذلك إلى تمكن الوكالة من تقنيات المرافقة وتوفير لديها الوسائل الكافية من أجل تقديم خدماتها على أحسن وجه وتشجيع الشباب على التوجه المقاولاتي، أما سنة 2011 فالسبب هو الحالة الأمنية التي كانت تمر بها الجزائر إثر الاحتجاجات الشعبية بعد ارتفاع كبير في أسعار المواد الإستهلاكية وانتشار البطالة، حيث بلغت نسبة التضخم 4% والبطالة 9.8%، ولتجنب تفاقم

الوضع الإجمالي في الجزائر استمرت الحكومة في تسهيل ودعم إنشاء المقاولات خلال سنة 2012 أين بلغت نسبة الزيادة ذروتها كما يظهر ذلك في المنحنى، أما عن سنة 2013 فنلاحظ أن النسبة قد انخفضت بنسبة 35% وهذا لتوجه الدولة إلى محاربة مشكلة السكن وفتحها لمشاريع "عدل 2013" وإتمامها لمشاريع "عدل 2001 و2002" مما قلل من دعمها لإنشاء الم. ص. وم، وتنخفض نسبة الزيادة مرة أخرى في سنة 2014 لتصل إلى 5%، وسنة 2015 لتصل إلى -35% ويرجع السبب إلى انخفاض سعر برميل البترول من 120 دولار أمريكي إلى 31 دولار أمريكي في ديسمبر 2015، وأيضا السياسة الجديدة المتمثلة في توجيه الشباب نحو مشاريع "منتجة للثروة مثل الفلاحة، الصناعة، الصناعة التقليدية، وكذا التكنولوجيات الحديثة، وتسعى الوكالة إلى تمويل إنشاء 60.000 مقاول سنة 2016 وتخفيض فترة دراسة الملفات والرد إلى 15 يوم.

نتائج الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM

في حقيقة الأمر نشاط الوكالة لم ينطلق فعليا على أرض الواقع إلا في سنة 2005، ومنذ ذلك الوقت قدمت الوكالة قروض مصغرة بأنواعها المختلفة عبر كامل ولايات الوطن وساعدت في إنشاء العديد من المقاولات والمشاريع، وفيما يلي جدول يوضح حصيلة نشاط الوكالة:

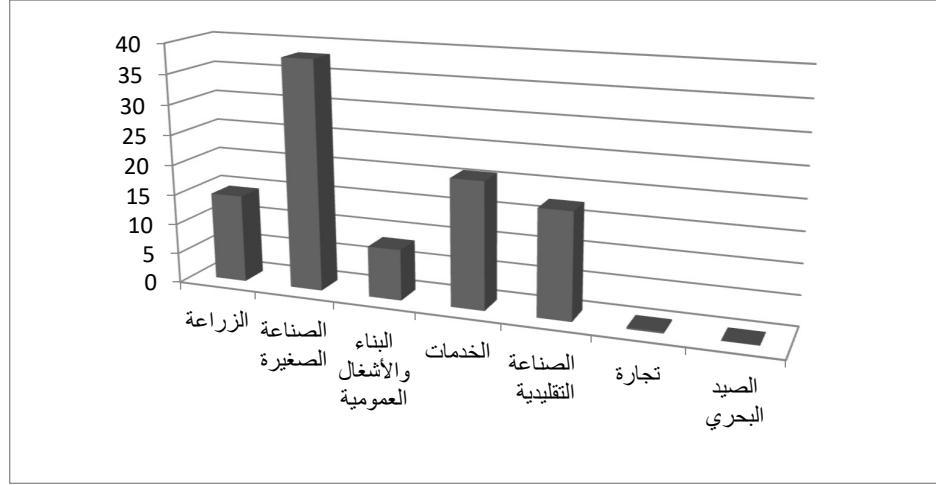
الجدول رقم (04): عدد الم. ص. وم المنشأة بين 2008-2015 لوكالة ANGEM

توزيع المؤسسات حسب قطاع النشاط								المؤسسات المنشأة
المجموع	الصيد البحري	تجارة	الصناعة الصغيرة التقليدية	الخدمات	البناء والأشغال العمومية	الصناعة الصغيرة	الزراعة	
726.359	633	2.012	127.215	152.062	61.226	277.145	106.066	عدد المقاولات المنشأة
%100	%0,09	%0,28	%17,55	%20,94	%8,43	%38,11	%14,60	(%) النسبة

المصدر: موقع الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر:
<file:///C:/Documents%20and%20Settings/bureau/Bureau/these%2014/%D8%A7%D9%84%D9%82%D8%B1%D9%88%D8%B6%20%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%85%D9%86%D8%AD%D8%A9.html>
 2016/01/06 تاريخ الإطلاع

من خلال معطيات الجدول السابق بلغ العدد الإجمالي للمقاولات المنشأة 726.359 ما بين 2008 إلى غاية 2015، موزعة على مختلف القطاعات حيث كانت الأفضلية لقطاع الصناعة الصغيرة باستحواده على نسبة 38,11% يليه قطاع الخدمات 20,94% ثم قطاع الصناعة التقليدية بنسبة 17,55% والزراعة بنسبة 14,60%، أما قطاع التجارة والصيد البحري احتلا المرتبة الأخيرة بنسبة 0,28% و 0,09% على التوالي، أما حصيلة القروض الممنوحة من طرف البنوك في إطار التمويل الثلاثي فقدرت ب 29.000 قرض نهاية 2015، وتعتبر هذه الحصيلة ضعيفة مقارنة بالتمويل الثنائي وهذا ما يدل على أن البنوك الجزائرية غير متحمسة في تمويل مثل هذه المؤسسات بسبب المخاطرة التي يتحملها البنك عند تمويله هذا النوع من المقاولات، وللتوضيح أكثر فمننا بتمثيل الجدول السابق في الشكل التالي:

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



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

يمكن إرجاع سبب استحواذ قطاع الصناعات الصغيرة على أكبر عدد من المؤسسات هو تشجيع الوكالة لهذا القطاع، أي انتهاجها لسياسة تشجع الصناعات وأيضا لأن 49% من المقاولين الممولين مستوى تعليمهم متوسط لكنهم تعلموا مهنة إما من آبائهم أو من خلال التكوين المهني وأرادوا فتح مؤسساتهم الخاصة.¹

نتائج الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة CNAC

كما ذكرنا سابقا يمول هذا الصندوق العاطلين عن العمل الذين يبلغون من العمر بين 30 و50 سنة، ونقدم الجدول التالي الذي يبين تطور عدد المشاريع الممولة:

¹ موقع الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر:
<file:///C:/Documents%20and%20Settings/bureau/Bureau/these%2014/%D8%A7%D9%84%D9%82%D8%B1%D9%88%D8%B6%20%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%85%D9%86%D9%88%D8%AD%D8%A9.html>
الإطلاع 2016/01/06 تاريخ

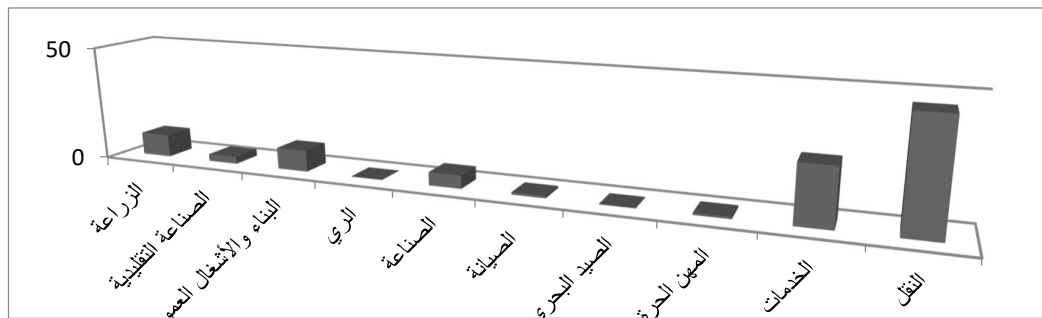
الجدول رقم (05): عدد الم. ص. وم المنشأة بين 2008-2015 لوكالة CNAC

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

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

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

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



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

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

-تشخيص هيئات المرافقة في الجزائر-

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

-نقاط قوة هيئات المرافقة-

من خلال دراستنا استنتجنا أن هيئات وآليات المرافقة في الجزائر تتسم بالعديد من نقاط القوة، نذكر أهمها فيما يلي:

-توفر موارد مالية وتحفيزات جبائية هامة؛

-مواقع انترنيت خاصة بهذه الهيئات متوفرة، تتميز بالسهولة وتزخر بالمعلومات التي تهتم كل مقاول أو حامل لفكرة مشروع لتنفيذ فكرته؛

-بدءا من سنة 2015، أصبحت كل من الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب والوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر تقدم تكوينا في مجال المقاولو وتسيير المؤسسات الصغيرة، للمقولين الذين قبلت مشاريعهم؛ -استطاعت هذه الوكالات من مساعدة عدة شباب حاملي لمشاريع على تجسيد أفكارهم في الواقع، وذلك بتقديم الدعم المالي والجبايي لإنشاء مؤسستهم؛

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

-وتنظيمها لعدة أيام مفتوحة على هذه الهيئات للتعريف بها؛

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

-نقاط ضعف هيئات المرافقة

من خلال هذه الدراسة التي اهتمت بتقييم هيئات دعم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، توصلت إلى أن هناك نقص في فعالية هيئات دعم المقاولاتية ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وهذا يعود أساسا إلى عدم وضوح أهداف هذه الهيئات، ففي الوقت الذي تركز عملية المرافقة المقاولاتية على ضرورة إنجاز المشاريع المنبعثة في إطار هذه الهيئات، فالدولة تهدف بالدرجة الأولى إلى محاربة البطالة وذلك بالسماح لأكبر عدد من الشباب من إنشاء مؤسسات صغيرة، وهذا ما أثر على فعالية هيئات المرافقة فهي لا تركز كثيرا على تفعيل عمليات المرافقة من أجل إنجاز هذه المشاريع الصغير، ومنه نذكر أهم نقاط الضعف التالية :

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

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

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

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

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

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

-افتقاد هذه الهيئات لأفراد متخصصين في مجال المرافقة مما يحد من فعالية المجهودات التي تقوم بها هذه المؤسسات في هذا المجال؛

-وإن أكبر عائق يواجه هذه الهيئات هو افتقاد غالبية حاملي المشاريع للروح والفكر المقاولاتي بمفهومه الحقيق الذي يركز على مزيج من الإبداع والمخاطرة الخصائص القيادية، ونقص تكوينهم في المجال المقاولاتي.

خاتمة

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

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

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

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

قائمة المراجع:

الكتب باللغة العربية:

1. -سعاد نائف برنوطي : إدارة الأعمال الصغيرة للريادة، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2005.
2. -سعد عبد الرسول محمد، الصناعات الصغيرة كمدخل لتنمية المجتمع المحلي، المكتب العلمي للنشر والتوزيع، مصر، 1998
3. -عمار عمورة، الوجيز في شرح القانون التجاري الجزائري، دار المعرفة، الجزائر، 2000
4. -على بن غانم، الوجيز في القانون التجاري وقانون الأعمال، مرقم للنشر والتوزيع، الجزائر، 2002
5. -نادية فضيل، القانون التجاري الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الخامسة، الجزائر، سنة 2013.
6. -محمود أمين زويل، دراسة الجدوى وإدارة المشروعات الصغيرة، الإسكندرية، 2001
7. -جواد نبيل، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، طبعة 4، سنة 2006.
8. -إلياس بن ساسي، يوسف قريشي، التسيير المالي- الإدارة المالية -دروس وتطبيقات، دار وائل للنشر، عمان الأردن، 2006
9. -محمود أمين زويل، دراسة الجدوى وإدارة المشروعات الصغيرة، الإسكندرية، 2001
10. -خليل عبد الله سعد الدين، إدارة مراكز التدريب، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2000.
11. -هيكل، مهارات إدارة المشروعات الصغيرة، مجموعة النيل العربية، مصر، 2003.
12. -سيد كاسب، جمال كمال الدين، المشروعات الصغيرة: الفرص والتحديات، مركز تطوير الدراسات العليا والبحوث، كلية الهندسة، جامعة القاهرة، 2007. **مقالات:**
13. -بوشنافة أحمد وآخرون، متطلبات تأهيل وتفعيل إدارة المؤسسات الصغيرة في الجزائر، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي: 17-18 أبريل 2006، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف.

- 14.-العربي تيقاوي، دور حاضنات الأعمال في بناء القدرة التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كنموذج للمقاولاتية، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول: المقاولاتية: التكوين وفرص العمل 6-8 أفريل 2010، جامعة محمد خيضر ببسكرة، الجزائر
- 15.-حسين رحيم، نظم حاضنات الأعمال كآلية لدعم التجديد التكنولوجي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، العدد 02، 2003.
- 16.-ماضي بلقاسم & بوضياف عبيد، ثقافة المؤسسة والمقاولاتية، مداخلة ضمن الأيام العلمية الدولية الأولى حول المقاولاتية : التكوين وفرص الأعمال، بسكرة أيام 17 و 18 أفريل 2010
- 17.-وانل أبو دلبوح، طبيعة و أهمية المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة ودورها في تحقيق التنمية المتوازنة وإستراتيجية الحكومة لرعايتها، الملتقى الأول للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، دمشق/ سوريا، (غير متوفرة ببقية المعلومات).
- 18.-عبد القادر محمد عبد القادر مبارك، العمل الحر :ثقافة مجتمع أو متطلبات مرحلة ؟، ورقة مقدمة إلى :الملتقى الثاني للمنشأة الصغيرة والمتوسطة، مركز تنمية المنشآت الصغيرة، 28-29 نوفمبر 2004، المملكة العربية السعودية،
- 19.-قبة فاطمة، الحاضنات كآلية لضمان نجاح مخطط الأعمال، الأيام العلمية الثالثة الدولية حول المقاولاتية، فرص وحدود مخطط الأعمال الفكرة الإعداد والتنفيذ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية علوم التسيير، جامعة بسكرة ، 19-18-17 افريل 2012.
- 20.-محمد الهادي مباركي، المؤسسة المصغرة و دورها في التنمية، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول :المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، مخبر العلوم الاقتصادية، جامعة عمار ثليجي، الأغواط، 8-9 أفريل 2002، ص85.
- 21.-نبيل محمد شلي، السمات الشخصية للمستثمر الصغير، ورقة مقدمة إلى الملتقى الثاني للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، مركز تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة، المملكة العربية السعودية، 2004.

رسائل ومذكرات:

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

الكتب باللغة الأجنبية:

1. -ALAN. FUSTIK, la responsabilité sociale d'entreprise est une source de richesse et de performance pour les PME. Ou comment créer de la richesse en alliant la RSE et le pilotage des actifs immatériels ?, Livre Blanc, Edité par L'agence Lucie et L IFEC, Juillet 2012.
2. Brahim allali, vers une théorie de l'entrepreneuriat, cahier de recherche N17, ISKAE.
3. -Eric Michael Laviolette et Christophe Loue, les compétences entrepreneuriales, le 8^{ème} congrès international Francophone(Cife PME) : l'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales, Suisse :Haute école de gestion Frigourg,25-27 Octobre2006,
4. -BOISSIN J.-P., CASTAGNOS J-C., DESCHAMPS B, Motivations and Drawbacks Concerning Entrepreneurial Action - A Study of

- French PhD Students, International Entrepreneurship Education: Issues and Newness, Cheltenham (UK), Edward Elgar Publishing.
5. -Robert parin, stratégie pour le création d'entreprise,9eme édition, paris,2001
 6. -Marjorie Béthencourt, Entreprendre en franchise, Dunod, Paris, 2001
 7. -Aziz bouslikhane, Enseignement De L'Entrepreneuriat: Pour Un Regard Paradigmatique Autour De Processus Entrepreneuriat, Thèse de Doctorat non piblier en Sciences de Gestion, Université de Nancy

ملخص:

تهدف الدراسة الى التعرف على الدور الذي تلعبه هيئات الدعم والمرافقة في تشجيع وتطوير المقاولاتية في الجزائر، خاصة في ظل معدلات الفشل الكبيرة الذي تعرفه هذا النوع من المؤسسات، بسبب تعقيدات البيئة التنظيمية والمناخ الاقتصادي. وللإجابة على إشكالية الدراسة واختبار الفرضيات الموضوعة تم الاعتماد على المنهج الوصفي، وقد توصلت الدراسة الى جملة من النتائج أهمها أن هيئات دعم ومرافقة المقاولاتية تعتبر من اهم الآليات التي يتم الاعتماد عليها للنهوض بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما تلعب الوكالة الوطنية لدعم وتطوير المقاولاتية دور جوهري في ذلك. توصي الدراسة بضرورة التركيز على عملية دراسة المشاريع ومرافقتها بشكل أكبر مقارنة بعملية التمويل. المفاتيح الكلمات : المقاولاتية، المرافقة ، التمويل، مؤسسات الدعم والمرافقة.

Abstract

encouraging and developing entrepreneurship in Algeria, especially in light of experienced by this type of enterprises, due to the complicities of the failure the economic climate, in order to answer the regulatory environment and developed, it was relied on the problem of the study and test the hypotheses number of results, descriptive and deductive approach, and the study reached a accompaniment the most important of which is the entrepreneurship support and agencies considered one of the most important mechanisms that are relied upon for the advancement of small and medium enterprises, and the national agency entrepreneurship support and development plays a fundamental role in for the recommends the need to focus more in the process of studying that, the study .compared to the financing process and accompanying projects

Keywords: entrepreneurship, entrepreneurial accompaniment, finance, support and accompaniment agencies.