**وزارة التعليم العالي و البحث العلمي**

**جامعة محمد لمين دباغين –سطيف-2-**

|  |
| --- |
| **محاضرات** |

**المقاولاتية ماستر السنة2 علم النفس المدرسي**

**من إعداد : أ . سهيل عبد الرزاق**

**مقدمة:**

يعد موضوع المقاولاتية من المواضيع التي لاقت اهتماما كبيرا في الأوساط الدولية ، ذلك لما استطاعت تحقيقه من نتائج جعلت العالم ككل يتبنى هذا التوجه و الذي تسعى من ورائه لتحقيق أهداف جمة تساهم في التنمية فمن بين دول الرائدة نجد **الو.م.أ** و **الصين** و **سنغافورة**...الخ فقد ركزت هذه الدول في تبنيها لهذه المقاربة على استهداف معاهد البحث العلمي و التقني و التي منها الجامعات و ما تحويه من قوة شبابية ضخمة تعد أرضا خصبة للأفكار المبتكرة فأنشأت خلالها مؤسسات و برامج تسعى إلى استقطاب مختلف الأفكار المبتكرة و تدريب أصحابها على مفاهيم كالعمل الحر و إنشاء المشاريع لتحويل جملة أفكارهم إلى واقع و مشاريع ناجحة قادرة على دخول السوق و المنافسة .

هذا ما انعكس على الجزائر حيث سعت الدولة في ظل التحولات العالمية و بغية الخروج من التبعية لقطاع للمحروقات إلى الاهتمام بالمقاولاتية من خلال التركيز على المؤسسات الناشئة و المصغرة و الصغيرة و المتوسطة و لان المؤسسة الجامعية تعد من الركائز سعت الجهات الوصية إلى محاولة تذليل الصعوبات أمام حاملي الأفكار الإبداعية و المبتكرة في إنشاء هذا النوع من المؤسسات آخذة الفرص المتاحة في السوق قصد تغطية الحاجة او حل لمشكلة ما و كل ذلك من خلال آليات الدعم و المرافقة و كذا التحفيز سواء داخل الجامعة او خارجها .

و لأجل هذا يجب الاهتمام بالشباب المقاول و إعطائه الفرصة خاصة فئة الطلبة الجامعيين الذين يتمتعون بمجموعة من الخصائص و تحت شعار **"طالب اليوم مقاول الغد**" و من خلال تعبئة رصيدهم بالثقافة المقاولاتية و بث الروح و الرغبة في تجسيد مشاريعهم على ارض الواقع من خلال الابتكار و الإبداع.

و لان بث (الثقافة و روح المقاولاتية)في الطالب الجامعي و باعتبارهما العاملان الرئيسيان في إنشاء المؤسسة سواء كانت مصغرة او صغيرة او متوسطة و في مختلف القطاعات أقرت الجهات الوصية مجموعة من القرارات من بينها تخصيص مقررات دراسية لها ارتباط مباشر بهذا الموضوع كما أنشأت أيضا لنفس الغرض (دور المقاولاتية) و (حاضنات الأعمال الجامعية ) و التي ترافق الطالب في تجسيد مشروعه،بمعية إجراءات أخرى مثل القرار "1275-شهادة مؤسسة ناشئة" "طالب خمسة نجوم" بالإضافة إلى آليات أخرى للدعم و التحفيز مثل "الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية NESDA"

**أولا : عموميات حول المؤسسة :**

**1- تعريف المؤسسة:** هي عبارة عن مشروع اقتصادي هدفه صناعة منتجات (صناعي .تجاري .خدماتي...)

**2- أنواع المؤسسات:**

**-حسب النشاط :** فلاحية ، صناعية ، تجارية ، حرفية ، خدمية .

-**حسب الحجم**: صغيرة ، متوسطة ، كبيرة .

-**حسب الطبيعة القانونية** : مؤسسة فردية(ملك لشخص واحد) ، مؤسسة جماعية (ملك مجموعة أشخاص).

**تنقسم الجماعية إلى** :

-**شركات أشخاص:** ملك لعدد من الأشخاص (شركات التضامن،شركات التوصية البسيطة.......).

**-شركات الأموال** : ملك لعدد كبير من الأشخاص(شركات المساهمة، شركات ذات المسؤولية المحدودة......).

-**حسب القطاع والملكية** : القطاع العام و القطاع الخاص.

**3- وظائف المؤسسة:** تختلف وظائف المؤسسة باختلاف نشاطاتها لكن من أهم الوظائف نجد **:**

**-الوظيفة المالية :** إيجاد الموارد المالية و استعمالها بصفة جيدة.

**-الوظيفة الإدارية :** اتخاذ القرارات و تنفيذها و كذا مراقبتها.

**-الوظيفة الإنتاجية** : انتاج لمنتوج معين او خدمة معينة .

**-الوظيفة المحاسبية**: تهدف إلى إعداد القوائم المالية التي تعكس صورة عن الوضعية المالية للمؤسسة و أدائها و وضعية الخزينة . كما قد توجد وظائف أخرى .

**ثانيا : أساسيات حول المقاول و المقاولاتية :**

**1- المقاول و المقاولاتية :**

إن عملية إنشاء مؤسسة ليست بالعملية السهلة فهي عملية متعددة الجوانب تختلف دوافعها و أهدافها من مقاول إلى آخر لكن تجدر الإشارة إلى أن المقاول يجب أن يكون على دراية مسبقة بمختلف الجوانب التي تحيط بإنشاء هذه المؤسسة فمجرد وجود فكرة او فرصة مربحة غير كاف لذا فهو مطالب بمعرفة الطرق الكفيلة لايصاله لمبتغاه حيث تحتاج المؤسسة إلى وقت كبير حتى تتمكن من إطلاق منتوجها في السوق و إقناع المستهلك به ، في ظل وجود منافسة ، كما يجب أن يكون على دراية بمختلف الصعوبات و كيفية التغلب عليها و منه تحديد الاحتياجات المالية بدقة ، فالحذر و العمل بجهد و الحزم و الإصرار بالإضافة إلى تقدير الأخطار و غيرها من الصفات هي صفات المقاول الناجح .

**2- تطور مفهوم المقاول و المقاولاتية :**عرف مفهوم المقاول و المقاولاتية تطورا نعرضه فيما يلي :

-العصور الوسطى : هو عضو فاعل (محارب) و المسؤول لمواقع الإنتاج الكبيرة.

-القرن 17 : الشخص المتعاقد مع السلطات العامة مقابل سعر معين بموجب عقد بينهما حيث يتحمل مخاطر الربح و الخسارة.

-1725: ريتشارد كانتيلون (Richard Cantillon) التفرقة بين الشخص المخاطر و الرأسمالي المستثمر (الذي يوفر رأس المال)

-1797 : بودو Beaudeau : هو الشخص المخاطر و الذي يتنبأ و هو المشرف و المنظم و المالك.

-1803 : جون بابتيست ساي : (Jean-Baptist-Say) التمييز بين أرباح المقاول وأرباح رأس المال.

-1876 : فرانسيس والكر( Francis Walker) : التفرقة بين عوائد الفائدة لمانحي الأموال و بين الأرباح المتحصل عليها نتيجة المهارات الإدارية

-1934 : جوزيف شومبيتر ( Joseph Schumpeter)المقاول هو المبتكر، والذي يطبق تكنولوجيا غير مجربة مسبقا.

-1964 : بيترت دراكر(Druker - (Peterالمقاول يعظم الفرص.

-1975 : البيرت شابيرو ( Albert Shapero ): المقاول هو الشخص المبادر والمنظم للآليات الاجتماعية و الاقتصادية و يتقبل مخاطر الفشل .

-1980 : كارل فيسبر ( Karle Vesper) : النظرة المختلفة للمقاول من طرف الاقتصاديين و علماء النفس و التجاريون و السياسيون.

-1983 : جيفورد بينشوت ( Gifford Pinchot) المقاول من الباطن هو مقاول ينشط بمنظمة موجودة مسبقا.

-1985 : روبرت هيسريش ( Robert hisrich) : المقاولاتية تتمثل في عملية هادفة لخلق شئ قيم و مختلف بتخصيص الوقت و الجهد اللازم له مع تحمل المخاطر المالية و النفسية و الاجتماعية بمقابل تلقي مكافئات مرضية من الناحية المالية و الشخصية .

**3- تعريف المقاول:**

-المقاول هو الشخص الذي يستطيع تمييز الفرص و اغتنامها بينما لا يستطيع الآخرون ذلك.

-المقاول هو ذلك الشخص المبدع الذي يحرك عجلة النمو الاقتصادي حيث يقوم بإيجاد توليفات جديدة لوسائل الإنتاج كإنتاج : سلع و خدمات جديدة، إدخال طرق انتاج جديدة، فتح أسواق جديدة ، مصادر تموين جديدة و طرق تنظيمية جديدة، فهو إنسان غير تقليدي و يمكنه القيام بالأعمال بطريقة مميزة و مبتكرة و الأهم من ذلك قدرته على اتخاذ القرارات في ظروف تكون فيها نسبة المخاطر عالية كما انه ذو دافعية قوية و خيال واسع.

(الإبداع ،تمييز اغتنام الفرص،إيجاد لتوليفات و سلع او خدمات جديدة، طرق انتاج جديدة ،أسواق جديدة ، مصادر تمويل جديدة ،طرق تنظيمية جديدة ،اتخاذ القرارات ،تحدي المخاطر ،الدافعية القوية الخيال الواسع )

4**- تعريف المقاولاتية :**

"عملية إنشاء شئ جديد ذو قيمة،و تخصيص الوقت و الجهد و المال اللازم للمشروع،و تحمل المخاطر المصاحبة،و استقبال المكافئة الناتجة،إنها عملية ديناميكية لتامين تراكم الثروة،هذه الثروة تقدم عن طريق الأفراد الذين يتخذون المخاطر في رؤوس أموالهم و الالتزام بالتطبيق لكي يضيفوا قيمة ، إلى بعض المنتجات او الخدمات و هذه الخدمات قد تكون او لا تكون جديدة او فريدة و لكن يجب أن يضيف الريادي لها قيمة" "تعني عملية الاستحداث او البدء في إنشاء مؤسسة جديدة من خلال استكشاف و استغلال الفرص المتاحة في السوق بهدف تقديم قيمة معينة"

-إذا المقاولاتية عملية إنشاء شئ جديد متميز وذو قيمة اقتصادية و تجارية. --تقتضي تخصيص الوقت الجهد المال. --تقبل المخاطر المختلفة .

**5أهم أهداف المقاولاتية :**

يمكن تلخيص بعض أهداف المقاولاتية فيما يلي :

- ترقية روح المبادرة فرواد الأعمال الذين يتميزون بالجرأة و المخاطرة يتحملون المخاطر الكبيرة و ذلك

في سبيل الاستثمار و الابتكار.

- خدمة السوق و ذلك بتوفير سلع أو خدمات متطابقة للطلب الفعلي، فلا يمكن لمقاولة أن تصمد في خضم

المناخ الاقتصادي السائد إلا باعتبار خدمة السوق من المهام المركزية.

- استقطاب الشباب للعمل الحر، و المبادرات الفردية و الأعمال المقاولاتية، و استثمار أموالهم و طاقاتهم

في مشروعات صغيرة.

- تحقيق المكاسب المالية و تعظيم الربح فهو أهم هدف تسعى إليه المقاولة.

- تعد عاملا من عوامل الاستقرار الاقتصادي و الاجتماعي خاصة أثناء الأزمات.

- نشر ثقافة المقاولة في الأوساط العلمية.

- العمل على تغيير اتجاهات جميع فئات المجتمع و غرس ثقافة العمل الحر في مختلف مجالاته.

- تنمية القدرات و المواهب و إتاحة الفرص للإبداع.

- توفير فرص أكثر و رؤية أوسع للمقاولين.

**6-خصائص المقاولاتية :**

تتميز المقاولاتية بمجموعة من الخصائص يمكن إيجازها فيما يلي:

- هي عملية إنشاء مؤسسة غير نمطية تتميز بالإبداع سواء من خلال تقديم منتج جديد أو طريقة جديدة في عرض منتج أو خدمة ما أو طريقة جديدة في التسويق و التوزيع.

-ارتفاع نسبة المخاطرة لأنها تقدم الجديد وما يرافقها من عوائد مرتفعة في حالة نفاذ المنتج أو الخدمة الجديدة في السوق.

-تحقيق أرباح احتكارية ناتجة من حقوق الابتكار و التي تظهر في المنتج أو الخدمة المعروضة في السوق مقارنة بالمؤسسات النمطية التي تقدم منتجات وخدمات.

-الإدراك الكامل للغرض ( الحاجات، الرغبات ، المشاكل، التحديات والاستخدام الأفضل للموارد نحو تطبيق الأفكار الجديدة في المشاريع التي يتم التخطيط لها بكفاءة عالية .

- هي مجموعة من المهارات الإدارية التي تركز على المبادرة الفردية بهدف الاستخدام الأفضل للموارد المتاحة والتي تتميز بنوع من المخاطرة.

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

**7- تصنيف المقاولة :**

**7-1 تصنيف القديم للمقاولة:**

**7-1-1-المقاولة المنتجة :** هي مقاولات تقدم منتجات في نهاية دورتها الإنتاجية و هي **:**

**- المقاولة الصناعية :** هي التي تقتني مواد أولية او نصف مصنعةو تصنعها فتنتج من خلالها منتجات تامة الصنع جاهزة للاستهلاك او الاستعمال في تصنيع منتجات أخرى و يتم بيعها في السوق.

**-المقاولة الفلاحية :** و هي التي تزاول نشاطها في الميدان الفلاحي حيث تنتج منتجات فلاحية من خضر و فواكه و حبوب و ألبان ....الخ

**-مقاولة الصيد البحري :** هي التي تعمل على الصيد الأسماك قبل بيعها في السوق المستهلك .

**7-1-2-المقاولة غير المنتجة :** هي المقاولة التي تقدم شئ غير ملموس و تشمل :

**- المقاولة التجارية** : مقاولة متخصصة في شراء و إعادة بيع السلع بشكل مباشر اي دون اللجوء الى اي طريق لتحويلها إلى سلع أخرى جاهزة.

**-المقاولة الخدماتية :** و هي مقاولة تقوم بإنتاج و بيع سلع غير ملموسة (خدمات).

**-مقاولة المهن الحرة** : هي المقاولة التي تقوم بنشاط مطابق لمهنة حرة مقننة ذات منفعة عامة كمكاتب الدراسات الحرة و الموثقين و عيادات الأطباء .....الخ

**7-2-التصنيف الجديد للمقاولة :**

**7-2-1حسب القطاعات الاقتصادية :** يعتمد هذا التصنيف على معيار القطاع الاقتصادي و على هذا الأساس يمكن التمييز بين مجموعة من المقاولات حسب نوع القطاع الاقتصادي :

**-القطاع الأولي :** يشمل الفلاحة و الصيد البحري و استخراج المعادن.

**-القطاع الثانوي :** يشمل الصناعة و البناء و الأشغال العمومية .

**-القطاع الثالث :** يشمل قطاع الخدمات كالنقل و التجارة

**7-2-2حسب فرع النشاط الاقتصادي :** يعتمد هذا التقسيم على المقاولات التي تمارس نفس فرع النشاط الاقتصادي و منه فقد يشمل :

**القطاع الأولي** : مثلا مقاولات الحبوب و مقاولات مشتقات الحليب و الحوامض ومقاولات صيد الأسماك و مقاولات استخراج المعادن .

**القطاع الثاني** : فتشمل المقاولات صناعة الأدوية و مقاولات النسيج ....الخ

**القطاع الثالث** : مقولات النقل و مقاولات الفنادق و البنوك ....الخ

(ملاحظة : هناك بعض أنواع المشاريع المقاولاتية مرفوضة من قبل حاضنات الأعمال على مستوى الجامعة)

**ثالثا- مصطلحات ذات صلة بالمقاولاتية و بعض العوامل المحددة للعمل المقاولاتي:**

**1-الثقافة المقاولاتية :** تمثل مصدر الإلهام الذي يتزود المقاول منه لاكتساب شخصية توجهه نحو اكتشاف ذاته و قدراته و تكون فيه النية و روح الدافعية من اجل اكتشاف الفرص تتبلور في مشروع مقاولاتي عبر فكرة إبداعية مع توافر عناصر الإنتاج.

**تعرف "**مجموعة من القيم و القناعات و الاتجاهات التي تجعل من الفرد يتجه نحو العمل المقاولاتي"

**كما تعرف** "تلك المعلومات او المكتسبات التي يمتلكها الفرد و التي تستغل في الاستثمار المشروع لتطويره بابتكارات جديدة و قيمة"

**1-1-مقومات الثقافة المقاولاتية :**

**- المحيط الاجتماعي :** يعتبر المحيط الاجتماعي عنصرا مهما في الدفع نحو إنشاء المؤسسة نظرا لتركيبته المعقدة و المثيرة .

**-الأسرة :** تعمل الأسرة على تنمية القدرات المقاولاتية لأبنائها و دفعهم لتبني إنشاء المؤسسات كمستقبل مهني ، خاصة إذا كان هؤلاء الأفراد يمتلكون مشاريع خاصة ، عن طريق تشجيع الأطفال منذ الصغر على بعض النشاطات و تحمل بعض المسؤولية البسيطة.

**-الدين :** حيث أن الفاعلين الاجتماعيين يستمدون منه القيم و المعايير ، فقيمة مثل الحث على العمل و إتقانه و السعي في الأرض و الاعتماد على النفس هي قيم دينية تحث عليها مختلف الشرائع.

**-العادات و التقاليد :** و هي من بين العوامل المؤثرة أيضا فالمجتمعات الريفية او البدوية مثلا تمارس الزراعة و الرعي مع مشاركة الأبناء في ذلك أما الصناعات التقليدية فتتوارثها الأجيال عن الآباء و الأجداد.

**-الجامعة :** هذا ما سنتطرق إليه لاحقا من خلال تاريخ المقاولاتية في الجزائر **.**

**1-2-خصائص الثقافة المقاولاتية :**

-**تثمين أنشطة الأعمال** : الثقافة التي تثمن المقاولاتية تمنح لأنشطة الأعمال مكانة هامة فيما يمكن أن نسميه التسلسل الهرمي لقيم هذا المجتمع فالمجتمع الذي يثمن المقاولاتية فيمنح في ما يخص الصفقات و المال و كذا إنشاء الشركات مكانة هامة ذات أولوية.

**-تثمين المبادرة الفردية او الجماعية**: فالمجتمعات التي توجد فيها الأنشطة المقاولاتية تعتبر مجتمعات يتم فيها الحصول على الفرص حيث يتسم فيها الأعضاء بنوع من الاندفاعية اتجاه التحديات بالإضافة إلى هذا تساعد الأفراد في تحديد مصيرهم و كذا استغلال للفرص المتاحة.

**-تثمين المبادرة و الإصرار:** أظهرت الدراسات أن المقاولين الذين يتميزون بالمثابرة و الإصرار يتمكنون من إنشاء مشاريعهم الخاصة،فالثقافة المقاولاتية هي التي تثمن المثابرة و التصميم و التي تدعم المحاولة و ترغب فيها و التي تتسامح مع الأفراد الذين يواجهون الصعوبات و الفشل دون إقصاء.

**-تسمح بالعيش بين الأمن و الخطر:** إن عملية إنشاء مؤسسة تتعرض لمخاطر فبالإضافة إلى توفر المعلومة فالموازنة بين الأمن و الخطر تعطي المقاول المكانة في المجتمع و التي تعلي من شان المقاولاتية و عليه ففي ظل الثقافة المقاولاتية يجب الموازنة بين الأمن و الخطر لخلق نوع من التوازن بين الحاجة للأمن و القدرة على تحمل المخاطر الممكنة الحدوث.

**-تسمح بالعيش بين الاستقرار و التغيير**: إن سعي أي مؤسسة للاستقرار أمر مهم لكن القدرة على التغيير و مسايرة المتغيرات من السمات التي تجعل المؤسسة ناجحة و قادرة على الاستمرار في ظل السوق الذي قد يعرف نوعا من المنافسة فالمقاول هو العامل الأساسي للتغيير كما انه في نفس الوقت يسعى للتغيير.

**2 -المهارات المقاولاتية :**

**تعريف :** هي القدرة على الأداء بطريقة معينة فالمقاول هو من لديه فكرة عمل جيدة و يمكن له تحويل هذه الفكرة إلى واقع ملموس.

**2-1-أنواع المهارات المقاولاتية :**

-**المهارات التقنية**: تشمل مجموع المهارات التي تساعد الفرد على التحكم في التكنولوجيا الاتصال و مواكبة التطور التكنولوجي (معرفة استخدام التكنولوجيا و تقنيات العمل)

**-المهارات الإدارية (التسيير)** : تشمل القدرة على إدارة الموارد المختلفة سواءا المالية او البشرية و بكفاءة و منه القدرة على اتخاذ القرارات .

( اتخاذ القرار-التسويق-و التمويل-المحاسبة-الإنتاج-الرقابة-التفاوض-التنظيم-النمو....).

**-المهارات الشخصية**: يتميز المقاول بمجموعة من المهاراتسواء الموروثة او المكتسبة من خلال البيئة المحيطة به هذه المهارات هي الكفيلة بتوجيهه نحو العمل المقاولاتي نذكر منها :

(الإبداع و الابتكار،التجديد،التمتع بالمغامرة و المخاطرة و الاتسام بروح القيادة و المثابرة و الجدية و الرؤية الاستشرافية....)

**3- الروح المقاولاتية :**

هي مرحلة يصل إليها المقاول تجعله مندفعا، له نية الولوج في عالم المال و الأعمال بتطبيق أفكار إبداعية تحل مشكلة من مشاكل السوق من خلال اكتساب مهارات و مؤهلات ضمن إطار المجتمعي في إطاره الرسمي و غير الرسمي .

**تعرف** " هي المحرك و الدافع إلى إيجاد فكرة جادة و تحويلها لخلق القيمة و الثروة" هذا ما نبحث عنه في المقاولين "تتمثل في مجموعة من المؤهلات و القدرات المترجمة إلى تصرف شخصي مقاولاتي"

كما تعرف الروح المقاولاتية أيضا أنها " هي ما تمكن الأفراد من تطوير أنفسهم و اكتساب المهارات الجديدة و توجههم للواقع العملي لتطبيق أفكار جديدة و بالتالي التغلب على الخوف لتقبل التغير و اكتساب ديناميكية في التعامل مع الحوادث الجديدة.

**رابعا:العوامل المحددة للتوجه المقاولاتي :**

إن المقاولة من حيث أنها ظاهرة اجتماعية مرتبطة بالنشاط الاقتصادي، وترتكز في الأساس على شخص المقاول، فلا بد من أنها تتأثر بمجوعة من العوامل النفسية والاجتماعية والثقافية والاقتصادية التي تشكل عوامل محددة لهذه الظاهرة، وكذلك فان لها هي الأخرى تأثيرات على البيئية الاجتماعية والمؤشرات الاقتصادية والنمو الاقتصادي بصفة عامة، ويمكن أن نجمل محددات المقاول ودوره الاقتصادي فيما يلي:

**1-العوامل النفسية:**

لماذا يسعى بعض الأفراد إلى خوض المخاطر وإنشاء مؤسساتهم الخاصة بينما لا يفكر آخرون مطلقا في ذلك؟ لماذا قد ينجح البعض في عالم الأعمال بينما يفشل آخرون؟، قد يرجع كثيرون أسباب ذلك إلى مجموعة من العوامل الخارجية كتوفر الفرص أو التمويل مثلا، لكن لو أمعنا النظر في أولئك الذين توجهوا للمقاولة فسنجد أن بعضا منهم يعيشون نفس الظروف و في نفس البيئة، وبالتالي :

فليست العوامل الخارجة وحدها هي العنصر الحاسم، وفي هذا الصدد قام الكثير من علماء النفس بدراسة الظاهرة المقاولاتية مركزين فيها على المقاول حيث طرحوا عدة أسئلة متعلقة بصفاته والسمات الشخصية التي يتمتع بها، وانطلق معظم الباحثين من فرضية أساسية مفادها أن المقاولين يختلفون عن غيرهم، وبالتالي ركزت هاته المقاربة على البحث في الخصائص السيكولوجية والسمات الشخصية للمقاولين، وكذا دوافع سلوكهم، وعلى رأس هؤلاء الباحثين عالم النفس الامريكي McClelland Arnoldوإذا ما أردنا أن نحدد العوامل النفسية التي تلعب دورا مهما في الفعل المقاولاتي، فإنه يمكن تقسيمها إلى صنفين أساسيين هما:

**-دوافع المقاول والخصائص والسمات الشخصية للمقاولين:**

قد يكون أهم دافع للمقاولة بالنسبة ل Shapero هو دافع الاستقلالية أو أن يكون الفرد رئيس نفسه أو يدير أملاكه الخاصة، فالانجذاب إلى الاستقلالية هو من أهم دوافع المقاول ويلعب دور مهم في اتخاذ قرار المقاولة من عدمه، بالرغم من أن المقاول عند إنشاء مؤسسته الخاصة لن يحقق الاستقلالية التامة حيث أنه سيبقى مرتبطا بالموردين من جهة والزبائن من جهة أخرى وكذلك هناك ارتباط بمختلف المؤسسات الأخرى .

أما بالنسبة لـ McClelland فإن الإنسان لديه ثلاث حاجات هي الدوافع الأساسية للمقاولة، والتي هي: **(الحاجة للانجاز، الحاجة للانتماء، والحاجة للسلطة).**

ويمكن أن يكون هناك عدد كبير من الدوافع للمقاولة أو إنشاء مؤسسة، لكن هناك دائما دافع مهيمن يكون هو الأكثر أهمية من الدوافع الأخرى، قد يكون هذا الدافع هو الحصول على الأموال أو حب السلطة لكن وبالإسقاط على هرم Maslow التدرج الحاجات فان الدافع للمقاولاتية يكون أو غيرها من العوامل،

الاستجابة للحاجات في قمة الهرم أي الحاجة إلى التقدير من طرف الآخرين أو الحاجة لتحقيق الذات والوصول إلى نجاح شخصي واجتماعي.

إن المقاول حسب المقاربة السلوكية هو شخص متميز ويختلف عن الآخرين، حيث أنه يمتلك مجموعة من الصفات التي تمكنه من النجاح أين يخفق الآخرون، فتتبع وجهات النظر في هذاالمجال يقودنا إلى وجهات نظر مختلفة لا تستطيع أن ترسم صورة متفقا عليها للمقاول، إذ أن كل باحث وضع قائمة لأهم الصفات التي يراها ضرورية للمقاول، فعلى سبيل المثال لا الحصر اعتبر 1997 Gardner أن الصفات التي يجب أن يتميز بها المقاولون الناجحون هي: العناد، الصبر، القابلية لتحمل المسؤولية، الرؤية الواضحة، التركيز، البراعة، سعة الحيلة ,قوة الإرادة.

أما Harnaday فقد وضع قائمة أطول للخصائص التي يجب أن تتوفر في المقاولين الناجحين وهي: الثقة بالنفس، المثابرة والعزم، سعة الحيلة، القدرة على تحمل المخاطر المحسوبة، الإبداع، روح المبادرة المرونة، حب المغامرة، الاستقلالية، البصيرة النافذة، الديناميكية والقدرة على القيادة، متعدد المعارف والخبرات، القابلية للتعايش مع الآخرين، يتفاعل مع النصائح والانتقادات، الفطنة والتفاؤل.

أما السمات الخمس الأساسية للمقاول فهي كما يلي: الروح الانبساطية العالية، عدم العصبية، الانفتاح، الاجتهاد اللطف والقبول .

**2-العوامل الاجتماعية والثقافية:**

نقصد بالعوامل الاجتماعية والثقافية تلك العوامل المرتبطة مباشرة بالأوساط المختلفة التي يتعامل معها الفرد والتي يتعلم فيها ويأخذ الكثير من الأفكار والقيم التي تؤثر في سلوكاته وبالتالي توجهاته بما فيها التوجهات المقاولاتية، وهي الفكرة التي يؤكد عليها مالك بن نبي وهو ما يصطلح عليه بالمعادلة الاجتماعية في كتابه المسلم في عالم الاقتصاد 2 ،وقد تختلف هته العوامل في تأثريها حسب خصوصيات كل مجتمع، ويمكن أن نجمل هته المتغيرات فيما يلي: (العائلة، المدرسة والجامعة، و المجتمع والثقافة السائدة فيه، المؤسسات، الخبرة المهنية أو العمل، المنطقة الجغرافية...الخ)، ويرى أن نمو وتطور المقاولاتية ينبع من جملة من العوامل المتداخلة ويعطي الأهمية الكبرى للعوامل التالية: (العائلة، المدرسة أو النظام التعليمي، والبيئة المحيطة.

وبناء على دراسة 2007 Kirwood من المنصف أن نقول أن الآباء اللذين يمتلكون أعمالهم الخاصة يلعبون دورا مهما في قرار أبنائهم أن يصبحوا مقاولين، وأشار باحثون آخرون إلى صحة ما يسمى بطاهرة الاستنساخ المقاولاتي، حيث لاحظوا أن نسبة كبيرة من المقاولين نشؤوا في عائلات مقاولة، وأنه دائما ما يكون للآباء دور كبير في التأثير على الأبناء ليتخذوا قرار المقاولة، هذا إضافة إلى التربية الاجتماعية ومجموع القيم المكتسبة من الأسرة مثل الاستقلالية، الجدية، روح المبادرة، والكثير من الصفات الشخصية التي تلعب الأسرة دو را كبير ا في ظهورها، ونشير أيضا إلى أن الأسرة 1 مثلما لها دور إيجابي فإنه يمكن أن يكون لها دور سلبي كذلك

**3-العوامل الاقتصادية :**

تلعب العوامل الاقتصادية دورًا أساسيًا في تشكيل التوجه المقاولاتي، حيث يؤثر النمو الاقتصادي وتوفر التمويل والموارد والبنية التحتية بشكل مباشر على قدرة الأفراد على بدء المشاريع. كما أن السياسات الضريبية والمعدلات التشريعية، إلى جانب مستويات الدخل والقوة الشرائية، تحدد فرص نجاح هذه المشاريع. من جهة أخرى، ارتفاع معدلات البطالة يدفع البعض نحو ريادة الأعمال، بينما تعزز التكنولوجيا والعولمة فرص المقاولين للوصول إلى أسواق أوسع. بالتالي، تتداخل هذه العوامل لتكون محفزًا أو عائقًا أمام التوجه المقاولاتي، اعتمادًا على مدى توافقها مع البيئة الاقتصادية والريادية. للحصول على مساعدة إضافية.

**النمو الاقتصادي**: في أوقات النمو الاقتصادي، يكون الأفراد أكثر استعدادًا للاستثمار في مشاريع جديدة نظرًا لتوافر فرص أكبر للنمو والربح.و على العكس ففي أوقات الركود الاقتصاد يدفع الركود بعض الأفراد إلى ريادة الأعمال كوسيلة لتجاوز البطالة أو تحسين وضعهم المالي.

**- توفر التمويل:** توفر رأس المال والتمويل من البنوك والمؤسسات الاستثمارية يسهل إطلاق المشاريع.كما أن ارتفاع أسعار الفائدة أو قلة الموارد المالية قد يُثني الأفراد عن الدخول في مشاريع مقاولاتية.

**الموارد والبنية التحتية:** توفر الموارد الطبيعية والبنية التحتية، مثل المواصلات والاتصالات، يشجع المقاولين على البدء في مشاريع ترتبط باستخدام هذه الموارد بكفاءة.

**- معدلات الضرائب والتشريعات:** السياسات الضريبية المشجعة على الاستثمار تقلل التكلفة وتعزز روح المبادرة. و على العكس فالضرائب المرتفعة والبيروقراطية المعقدة قد تكون عائقًا أمام المقاولين.

**- معدلات البطالة وفرص العمل:** ارتفاع معدلات البطالة يشجع الأفراد على البدء بمشاريعهم الخاصة لتعويض نقص الفرص في سوق العمل. من جهة أخرى، قد تؤدي فرص العمل الجيدة إلى تقليل الإقبال على ريادة الأعمال.

**- التقدم التكنولوجي والابتكار : يعزز ا**لاقتصاد المعتمد على التكنولوجيا التوجه المقاولاتي في المجالات التقنية. **كما** يدعم الابتكار في السياسات الاقتصادية يخلق فرصًا جديدة للمقاولين.

**- العولمة والتجارة الدولية:** تسهيل التجارة الدولية وزيادة الانفتاح الاقتصادي يتيح للمقاولين استهداف أسواق جديدة خارج الحدود المحلية. الأسواق المفتوحة تعزز التنافسية وتدفع المقاولين للابتكار

**خامسا : تاريخ نشأة فكرة المقاولاتية:**

في البداية دخل نشاط المقاول في العملية التجارية في الأسواق الرأسمالية و في القرن 17 أصبح المقاول في مجال الصناعة يتحمل انتاج المنتجات و استخدام رؤوس الأموال في شراء الآلات و تنظيم الإنتاج ، و حسب آدام سميث فان المقاول يجب أن يمتلك قبل كل شئ قوة او خاصية لتوفير او الاحتفاظ برأس المال ، ثم جاء الاقتصادي الفرنسي Jean Say Baptiste ليضيف دورا أساسيا في تنظيم الإنتاج و التسويق بين العوامل الأمر الذي يبرر ربحيته ، بعدها أصبح المقاول يقوم بدور غير متوقع بالنسبة للاقتصاديين الليبراليين فبالنسبة إليهم المقاول يخضع لقانون السوق في بحثه عن تعظيم الربح باستخدام أفضل و اقل تكلفة لعوامل الإنتاج ، استمر الاقتصاديون الأمريكيون في رد الاعتبار للمقاول في بداية القرن 20 فظهر ما يسمى بالتيار التنظيمي حيث أشار Veblen إلى الدور الجوهري للحس التنظيمي في تطوير رأس المال و هذا الفكر ترجم في استمرار الإبداع في كل من المنتجات ، التقنيات ، الأسواق ، التنظيم .

**1-في فرنسا :** في أوائل العقد الأول من القرن 21 كشفت العديد من الدراسات أن فرنسا من بين الدول التي يعتبر فيها إنشاء المؤسسات ضعيفا جدا باعتباره خيارا مهنيا فمهنة الريادي مهنة غير نمطية و غير مرغوب فيها في فرنسا و خاصة بالنسبة لخريجي الجامعات و التعليم العالي الذين ينظرون لأبعاد مثل : ضغوط العمل، انتظام الدخل ، الأمن الوظيفي ، وقت الفراغ ....الخ برؤية معاكسة لمهنة ريادة الأعمال.

ففي مؤسسة التعليم العالي الفرنسية عرف تعليم ريادة الأعمال تقدما ملحوظا لكن ضعيف و غير مرئي حيث يرى **بواسطن** انه كان من الضروري تطوير أدوات تعليم ( بيداغوجيات) لجميع البرامج بغض النظر عن المستوى و التخصصات (لغات ،علوم دقيقة،و علوم اجتماعية...) و ذلك لاستغلال ديناميكية الطلبة لأنهم بحاجة إلى رؤية أفضل لخلق المؤسسات حتى لو كان ذلك خيارا مهنيا لا يهمهم في المدى القصير بالإضافة إلى التقرب من المؤسسات الناشئة يعد ذلك في حد ذاته مجالا للظفر بالوظيفة لأنها تعتبر مصدرا مهما لها و عليه فالرفع من مستوى وعي الطلبة بالأنشطة الريادية يعتبر مطلبا لا بد منه.

في سبتمبر 2002 تم إنشاء رسميا خلية دار المقاولاتية لاستجابة لكل ما سبق كان مقرها المدينة الجامعية **غرونوبل** و التي تربط 5 جامعات بتخصصات مختلفة و مجالات مختلفة 3 جامعات للعلوم و التكنولوجيا و الطب و جامعة العلوم الاجتماعية و جامعة اللغات و الآداب و الاتصال و مدرستين هما المعهد الوطني المتعدد التقنيات (9 مدارس هندسة)و مدرسة الإدارة (مجمع مدارس إدارة الأعمال و التجارة).

ففكرة المقاولاتية كانت اقتراح جديد للباحث المتخصص فايول Fayolle في تقرير له عن تحديات تنمية و تطوير تعليم المقاولاتية في فرنسا سنة 2001 و ذلك كمشروع من ضمن 3 مشاريع مقترحة لمجابهة و تخطي التحديات.

**2- دور المقاولاتية :**

**2-1 تعريف** "خلية موجودة داخل الجامعة تهدف إلى رفع مستوى الوعي الريادي لدى الطلبة و تدريبهم لأجل خلق نشاط ريادي"

**تعريف** " هيئة مرنة مقرها الجامعة تتمثل مهمتها في تحسين تكوين و تحفيز طلبة الأطوار النهائية و ضمان مرافقتهم الأولية من اجل إنشاء مؤسسة"

**2-2-أهداف دار المقاولاتية :**

حسب اتفاق الشراكة الذي تم في 09 مارس 2017 بين كل من وزارة التعليم العالي و البحث العلمي و وزارة التشغيل و الضمان الاجتماعي فان الهدف من إنشاء دور المقاولاتية في المؤسسات الجامعية هو :

-نشر الثقافة المقاولاتية في أوسط الطلبة الجامعيين من خلال تحسيسهم بالمزايا التي تتيحها عملية إنشاء مؤسسة على المستوى الشخصي او من ناحية القيمة المضافة المقدمة للاقتصاد الوطني .

-تكوين الطلبة و خاصة المقبلين على التخرج و كذا تحفيزهم و مرافقتهم في دراسة أفكارهم من اجل تحويلها إلى مؤسسات.

-تعريف الطلبة الجامعيين بمختلف التسهيلات و المزايا التي تمنحها لهم مختلف هيئات الدعم و المساندة و على رأسها الوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب .

-توجيه الطلبة الجامعيين و مساعدتهم على دراسة و تقييم أفكارهم من اجل مساعدتهم على انجازها.

-توضيح و تحديد الإجراءات المتبعة لإنشاء مؤسسة و ربط الطالب بمختلف الهيئات الدعم و المرافقة.

-وضع إطار للتشاور و الشراكة يسمح بترقية و تطوير الفكر المقاولاتي في الوسط الجامعي.

-تعميم دار المقاولاتية على كافة المؤسسات الجامعية.

-إنشاء بنك للأفكار يركز على مذكرات التخرج و كذا نتائج الأعمال المنجزة من طرف مخابر البحث الجامعية التي و التي يمكن أن تكون موضوع مشاريع استثمارية.

-تثمين الخبرات و إثراء التجارب في المجال المقاولاتي.

**2-3- تتلخص أهداف دار المقاولاتية في :**

-الانفتاح على المحيط الاقتصادي.

-تطوير ثقافة المقاولاتية.

-تثمين السلوك المقاولاتي.

-تقريب ثقافة إنشاء مؤسسة إلى الواقع .

**2-4- مهام التي تقوم بها دور المقاولاتية :** نحصرها فيما يلي :

**- التحسيس :** من خلال :

-تنظيم الأيام الإعلامية و التحسيسية داخل هياكل و كليات الجامعة.

-تنظيم و عقد الملتقيات و الندوات و الأيام الدراسية في الموضوعات المقاولاتية.

-تنظيم تظاهرات (الجامعة الصيفية و الخريفية )حول كيفية و خطوات إنشاء المؤسسات بالشراكة مع المكونين و المرافقين المعتمدين لدى الوكالة.

-عقد اجتماعات و لقاءات دورية مع حاملي المشاريع و الطلبة.

-تنظيم مسابقات لاختيار أحسن مخطط أعمال Busines Plan.

-تنظيم مسابقات النجوم المقاولاتية لاختيار أحسن الأفكار و المشاريع.

-تنظيم زيارات للمعارض و الصالونات لغرس روح المقاولاتية و التعرف على مختلف المؤسسات.

-تنظيم الدورات و الورشات التكوينية لفائدة الطلبة على غرار برامج( **BMG)** Business Model Génération

**- المرافقة :** تقديم مواد تعليمية و علمية و تقنية لدعم الطلبة في تجسيد مشاريعهم بدءا بمناقشة الفكرة إلى هيكلتها في مخطط أعمال ، بالإضافة إلى مساعدتهم في ربط مشروعهم مع مختلف هياكل و هيئات الدعم (هيئات الدعم الحكومي ، الحاضنات ...الخ)

**2-5- آثار التنموية المقاولاتية *:***

-**زيادة متوسط دخل الفرد**: تعمل المقاولاتية على زيادة متوسط الدخل الفردي كما تعمل على تغيير هيكل الأعمال و المجتمع ككل فيصاحب هذا نمو و زيادة في المخرجات و هذا ما يؤدي إلى خلق الثروة لدى الأفراد عن طريق زيادة زيادة عدد المشاركين في مكاسب التنمية

**-زيادة العرض و الطلب:** إن تأمين رأسمال جديد يوسع جانب نمو العرض كما أن الانتفاع من المخرجات و الطاقات الجديدة في المشاريع تؤدي إلى نمو في جانب الطلب.

**-التجديد و الابتكار و هدم الهوة بين المعرفة و حاجة السوق:**  تعد المقاولاتية مصدرا من مصادر الإبداع و التطوير إذا ما قورنت بالمؤسسات الكبيرة و هي الكفيلة بردم الهوة بين ما يحتاجه السوق من مواد مبتكرة و بين المعرفة خاصة أن المخاطرة هي من سماتها.

**-توجيه الأنشطة للمناطق التنموية المستهدفة:**إن توجيه المقاولاتية من طرف الدولة إلى وجهة معينة كالأعمال التكنولوجية او لمناطق تحتاج إلى التنمية كالمناطق النائية يجعل من المقاولاتية عاملا مهما من عوامل التنمية.

**-تنمية الصادرات و المحافظة على استمرارية المنافسة:** تمكن المشاريع المبتكرة من تنمية الصادرات سواء من خلال تصديرها مباشرة او من خلال المساهمة في تغذية مؤسسات أخرى بما يلزمها من مواد وسيطة تمكن من خفض تكاليف الإنتاج او من خلال تقديم ميزة لم تكن متاحة في المنتوج المتواجد في السوق و منه القدرة على المنافسة في الأسواق العالمية.

**-إمكانية التكامل مع المنظمات الكبيرة و الترابط الأعمال:** تعد المشاريع الناشئة بمثابة دم الحياة بالنسبة للاقتصاد الحديث فالعمل التجاري الحديث ليس وحدة قائمة بحد ذاتها فصاحب العمل في المنظمات الكبرى مثلا يشتري من مؤسسات ليبيع لأخرى مما يتيح للمقاول او الريادي أن يقدم شيئا يحمل قيمة و بأسلوب فعال مما قد يخفف من أعباء المنظمات الكبيرة و منه ترابط المشاريع ببعضها مثال ذلك شركة جينيرال موتورز فان 37 ألف عمل من الأعمال الصغيرة تزود هذه الشركة الكبيرة بمختلف البضائع و الخدمات.

**-العمل على تطوير الاقتصاد:** تعد المشاريع الريادية الصغيرة الأصل في تطوير الاقتصاد سواءا بتطويرها للأفكار او الأفكار الجديدة التي تقدمها فالشركات الصغيرة اليوم هي الشركات الكبيرة غدا مثال ذلك فقد كان فورد ميكانيكيا لتصبح فورد من المؤسسات الكبرى عالميا كذلك جيلمان مؤسس شركة الأطلسي و الباسيفيك للشاي فقد كان يبيع الشاي بالإضافة إلى وظيفته و غيرها من الأمثلة الكثيرة .

**-تعظيم العامل الاقتصادي:** إن المؤسسات الصغيرة و الريادية تعد الأكفأ من حيث تعظيم الفائض الاقتصادي لوحدة رأس المال و رأس المال المستثمر ، و المطلع على الأرقام التي تحققها هاته الشركات في مختلف دول العالم خاصة الكبرى كالو م أ و الصين و سنغافورة و غيرها من الدول سيعرف مدى مساهمتها في ذلك.

**-الآثار الاجتماعية المقاولاتية :**

-عدالة التنمية الاجتماعية و توزيع الثروة. -القضاء على البطالة و توفير فرص عمل جديد. -الحد من الهجرة من الريف إلى المدينة و كذا هجرة الأدمغة و الهجرة غير الشرعية.

**2-6- التحول من دار المقاولاتية إلى مراكز تطوير المقاولاتية :**

تجسيدا لاتفاقية التعاون بين وزارة التعليم العالي و البحث العلمي و وزارة اقتصاد المعرفة و المؤسسات الناشئة و المؤسسات المصغرة بمناسبة انعقاد الندوة الوطنية للطالب المقاول بتاريخ 13 جويلية 2023 بالمركز الدولي للمؤتمرات تم الإعلان عن إطلاق مراكز تطوير المقاولاتية كبديل لدور المقاولاتية بمؤسسات التعليم العالي الجزائرية و بتاريخ 20 نوفمبر 2023 تم تصنيف مركز تطوير المقاولاتية كمصلحة مشتركة للبحث بموجب المرسوم التنفيذي رقم 23-410 المؤرخ في 20 نوفمبر 2023 المتمم للمرسوم التنفيذي رقم 12-293 المؤرخ في 21 (يوليو) جوان 2012 الذي يحدد مهام المصلحة المشتركة للبحث العلمي و التكنولوجيا و تنظيمها و سيرها .

سادسا-خريطة نموذج العمل (BMC): Business Model Canvas

|  |
| --- |
| **1-قطاع العملاء**  **من هم العملاء الذين تسعى مؤسستنا لخدمتهم و الوصول إليهم ؟**  **لمن سنوجه منتوجنا؟**  **-معايير جغرافية : -معايير الديمغرافي:-معايير بسيكولوجية (الاعتقادية) : -معايير سلوكية** |
| **2-علاقة العملاء**  **ما نوع العلاقة التي يتوقعها عملاؤنا منا؟**  **أي نوع من العلاقة قمنا بتأسيسها مع عملائنا ؟**  **كيف أحافظ على العلاقة مع عملائنا ؟**  **ما هي تكلفة هذه العلاقة ؟**  **المساعدة الشخصية: -المساعدة الشخصية الخاصة :** **-الخدمة الذاتية:**  -**الخدمات الآلية 4-المشاركة في الأداء**) |
| **3-القنوات**  **1- أي قنوات سنستخدم للوصول إلى عملائنا ؟**  **2-ما هي القنوات الأفضل ؟ و هل هي كافية ؟**  **3-ما هي تكاليف هاته القنوات ؟**  **–مرحلة الوعي (الوجود ) – مرحلة التقييم او التجريب –مرحلة الشراء :** **– مرحلة ما بعد الشراء: – التواصل بعد البيع** |
| **4-القيمة المقدمة**  **ماهي القيمة التي سنقدمها للعملاء ؟**  **ماهي المشكلة التي يواجهها العملاء ؟**  **ماهي الفكرة لحل تلك المشكلة ؟**  **أي متطلبات العميل سنلبي ؟**  **-التصميم** : **-تقليل المخاطر**: **-التكيف-تطوير الأداء**: **-سهولة الوصول**: **-الملاءمة و سهولة الاستخدام**: **-الحداثة و الابتكار**: **-السعر**:  1الحاجات الفسيولوجية2-احتياجات الأمان3-الاحتياجات الاجتماعية 4-الحاجة للتقدير5-الحاجة لتحقيق الذات |
| **5-الأفعال الرئيسية او النشاطات الأساسية**  **ماهي الأفعال الرئيسية التي نحتاجها ؟ ماهي النشاطات الأساسية لوصول المنتج للعملاء؟**  **1-لتقديم الخدمة التي وعدنا بها العملاء؟**  **2 - القنوات التوزيع ؟**  **3-لعلاقتنا مع العملاء؟**  **4-لتدفقاتنا النقدية (مداخيل)؟**  **-الإنتاج -حل المشكلات -الشبكة** |
| **6-الموارد الرئيسية**  **ماهي الموارد الرئيسية التي نحتاجها لانطلاق المشروع ؟**  **ماهي الموارد او الأصول التي نحتاجها لانطلاق المشروع؟**  **هل هي كافية لتغطية القيم المقترحة و توليد الإيرادات؟**  **1-لتقديم القيمة التي وعدنا بها العملاء:**  **2-لقنوات التوزيع :**  **3-لعلاقتنا مع العملاء**  **4 -لتدفقاتنا النقدية (مداخيل)**  **-مادية** : **-المعنوية : -البشرية : -المالية :** | |
| **7-الهيكل التكلفة**  **ما هي أهم التكاليف التي يتكبدها نموذج عملنا ؟**  **ما هي الموارد الأكثر تكلفة ؟**  **ماهي الأفعال الأكثر تكلفة؟**  **1المدفوعة بالكلفة :2**.**المدفوعة بالقيمة:**  **تقسم هياكل التكلفة الى**  **1تكاليف ثابتة:**  2**تكاليف متغيرة:** | |
| **8-الشركاء الرئيسيون**  **من هم شركاؤنا الرئيسيون؟**  **ما هي الموارد التي نقوم باقتنائها من شركائنا؟**  **ما هي الأفعال الرئيسية التي يقوم بأدائها شركاؤنا؟**  **التحالف** :.**-التعاون** : **-مشاريع مبتكرة جديدة** .**-ضمان الإمدادات** :  **سبب هذه الشراكات ؟**  **-التحسين: -اقتصاديات الحجم :**.**-الحد من المخاطر** : **-الحصول على مواد و أنشطة معينة:** | |
| **9-نموذج الدخل او مصادر الإيرادات**  **لأي قيمة العملاء مستعدون فعلا للقيام بالدفع؟**  **كيف يودون القيام بالدفع ؟**  **كم سيشارك التدفق النقدي في إجمالي الدخل ؟**  **-بيع الأصول-أجور الاستخدام : -رسوم الاشتراك : -الإعارة او التأجير: -رسوم الوساطة: -الإعلانات او الإشهار :** | |

**سابعا : دراسة الجدوى:**

**- الدراسة التجارية و المالية للمشروع :** تعتبر الدراسة المالية لمشروع المؤسسة التي يعتزم المقاول إنشاءها من أهم الخطوات لمعرفة إمكانية تحقيق مشروعه و المردود المنتظر منه.

**-الدراسة التجارية:** من خلال **:** دراسة السوق – تحديد إستراتيجية التسويق – تحديد السياسة التجارية.

**- دراسة السوق**: تعتبر دراسة السوق مرحلة تحضیریة لانطلاق المؤسسة، حیث تهدف إلى التقلیل من أخطار احتمال فشلها من خلال التعرف على أبرز معالم السوق الذي تنوي النشاط فیه، كما تسمح للمقاول بمعرفة ما إذا كان المنتج الذي ینوي تقدیمه یلبي حاجات وتوقعات المستهلكین.

**- تحدید الإستراتیجیة التسویقیة**: تهدف الإستراتیجیة التسویقیة إلى توضیح نقطتین مهمتین: أولاهما تتعلق بكیفیة اختیار الزبائن، وحتى یتمكن المقاول من تحدید زبائنه الأساسیین یجب علیه الإجابة على الأسئلة التالیة: هل یلبي المنتج أو الخدمة التي أنوي تقدیمها حاجات ورغبات القطاع السوقي المستهدف؟ هل عدد الزبائن كافي ویضمن لي البقاء؟ هل هذا القطاع یعرف منافسة شدیدة؟ وإ ذا كان فیه منافسة شدیدة فما هي میزتي التنافسیة بالمقارنة مع المؤسسات المنافسة؟. هل أملك الإمكانیات المالیة والبشریة والتقنیة من أجل النشاط في هذا القطاع؟. أما النقطة الثانیة التي تسعى الإستراتیجیة التسویقیة الإجابة عنها تكمن في كیفیة التموقع في السوق والصورة التي سیقدمها المقاول عن مؤسسته للزبائن وللمنافسین.

**تحدید السیاسة التجاریة**: تتعلق هذه الخطوة بتحدید عناصر المزیج التسویقي والذي یشمل خلیطا من الأنشطة الرئیسیة یتم من خلالها دراسة السلعة بما یتناسب مع المستهلك، ثم دراسة وتحدید السعر المناسب لبیعها، ثم الترویج لها لدى المستهلكین ومن ثم توزیعها و إیصالها للمكان و في الزمن المناسبین من أجل إشباع حاجات المستهلك بأعلى مستوى ممكن وتحقیق الربح المناسب.

**ب- الدراسة المالیة للمشروع**: بعد الاستقرار على الفكرة التي سیتمحور حولها نشاط المؤسسة، والانتهاء من دراسة السوق، یشرع المقاول في إجراء الدراسة المالیة لمشروع مؤسسته والتي تعتبر مرحلة أساسیة تمكنه من اكتشاف مدى جاهزیته للانطلاق في النشاط وذلك بعد حصر مختلف الاحتیاجات والموارد المالیة الضروریة لنشاط المؤسسة، وكذلك تسمح له بالتأكد من التناسق المالي للمشروع. وتشمل الدراسة المالیة للمشروع تقدیر رأس المال الضروري، أي تكالیف الاستثمار والتشغیل على مختلف أنواعها ومن ثم تحدید مصادر التمویل، كما تشمل أیضا تقدیر العائد على رأس المال المستثمر.

جدول دراسة الجدوى**:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **المعيار** | **الأسئلة التي يجب ان تطرحها على نفسك** | **النتيجة** | **القرار** |
| **الجدوى**  **التجارية** | **- تحديد منتوجك/خدمتك؟**  **-ما هي الحاجة التي سوف يلبيها منتوجك/خدمتك؟**  **-تحديد بشكل دقيق العلاقة منتوج /خدمة والسوق؟**  **-من هي الشرائح و الزبائن المستهدفين؟**  **-هل هناك فعلا حاجة أو طلب سوف يلبيه منتوجك/خدمتك؟**  **-هل لديك منافسين مباشرين أو غير مباشرين؟**  **-إذا نعم، من هم؟ ماهي عروضهم؟ هل يمكنك ربح حصص سوقية؟**  **-إذا لا، لماذا لم يفكر أحد من قبلك في هذه الفكرة؟ هل لأنها فكرة جديدة أو مبتكرة؟**  **-لأنها صعبة التنفيذ؟ لأنه مشروع ذو تكلفة مرتفعة؟ لا توجد سوق لهذا المنتج/الخدمة، غير مربح؟** |  | **البدأ ؟**  **التصحيح ؟**  **التخلي ؟** |
| **المعيار** | **الأسئلة التي يجب أن تطرحها على نفسك** | **النتيجة** | **القرار** |
| **الجدوى**  **التقنية** | **- ماهي المراحل العملية لإنتاج منتوجك/خدمتك؟**  **- هل لديك المؤهلات الضرورية لإنتاج منتوجك/خدمتك؟**  **- هل يمكنك تكوين فريق مؤهل قادر على التدخل في عملية الإنتاج؟**  **- هل أنت بحاجة إلى الاستعانة بكفاءات خارج مؤسستك على شكل شركاء مثلا..؟**  **- ما نوع الآلات التي يجب عليك امتلاكها لإنتاج منتوجك/خدمتك؟**  **- هل هذه الآلات متوفرة؟ هل الوصول إليها سهل؟ ماهي التعقيدات الممكن مواجهتها في الحصول عليها**  **( قانونية، مالية، التوفر)** |  | **البدأ ؟**  **التصحيح ؟**  **البدأ ؟**  **التصحيح ؟**  **التخلي ؟**  **التخلي ؟** |
| **المعيار** | **الأسئلة التي يجب أن تطرحها على نفسك** | **النتيجة** | **القرار** |
| **الجدوى**  **المالية** | **-ماهي تكلفة مشروعك؟**  **- استثمارك: تكلفة مبدئية؟**  **- ممتلكاتك: عقارات، أثاث، متنقلة؟**  **إنتاج؟ يد عاملة؟ وسائل النقل؟**  **- ما هي مواردك؟**  **رؤوس أموال خاصة( تمويل ذاتي)؟**  **نوع من التمويل المركب( قروض من أجهزة الدعم مثلا)؟**  **ما هو مستوى العائد من هذا المشروع؟**  **- بعد كم من الوقت يصبح المشروع مربحا؟** |  | **البدأ ؟**  **التصحيح ؟**  **التخلي ؟** |
| **المعيار** | **الأسئلة التي يجب أن تطرحها على نفسك** | **النتيجة** | **القرار** |
| **الجدوى**  **القانونية** | **- هل يحتاج مشروعك إلى تصاريح استغلال**  **خاصة؟ إذا نعم، ماهي؟**  **كيف يتم الحصول عليها؟**  **هل من السهل الحصول عليها؟**  **ماهي المدة المحددة للحصول عليها؟**  **-هل استخراج هذه التصاريح سوف يبطئ**  **أو يوقف إنشاء مؤسستك؟**  **-هل سوف تعطل هذه التصاريح إنتاج أو**  **تسويق منتوجك/خدمتك؟** |  | **البدأ ؟**  **التصحيح ؟**  **التخلي ؟** |

**ثامنا-الصعوبات و المشاكل التي تواجه المقاولات الصغيرة:**

**8-1- الصعوبات و التحديات المرتبطة بالعرض :** تواجه المقاولاتية او المؤسسات الناشئة عدة صعوبات تؤثر على تكلفة الإنتاج و كمياته نستعرض بعضها :

**-التموين بالمواد الأولية :** يظهر هذا القيد بشكل أساسي في الدول النامية ، التي تتميز عموما بعدم كفاءة محيطها المعلوماتي الاقتصادي و عدم المعرفة الجيدة للمؤسسة المصغرة بشبكات التوزيع لهذه المدخلات و ترجيح العلاقات الشخصية و علاقات الشبكات على العلاقات التعاقدية في عمليات التموين ، خاصة أثناء فترات الندرة و المضاربة على المواد الأولية مثاله ( حالة مواد البناء في الجزائر أثناء فترات الندرة و المضاربة التي أدت إلى تهديد الكثير من المقاولين بالإفلاس في قطاع البناء و الأشغال العمومية ).

**- عدم ملائمة الإطار التشريعي و التنظيمي :** تؤدي عدم ملائمة التشریعات إلى ارتفاع التكالیف الثابتة للمؤسسات المصغرة، وهو ما یدفعها نحو القطاع الموازي لتقلیص تكالیفها والتمكن من الاستمرار في النشاط. ما یزید من عدم ملاءمة الإطار التشریعي والتنظیمي بالنسبة للمؤسسات المصغرة، هو تهمیش ممثلي هذا النوع من المؤسسات في المفاوضات والمشاورات مع الحكومات عند إعداد السیاسات.

**- التمویل:** یعتبر قید التمویل من أكثر القیود التي یعاني منها صغار المقاولین، فالمؤسسات المصغرة تعاني من التمييز في الوصول إلى القرض البنكي، نظرا للمخاطر الكبیرة من وجهة نظر البنوك لهذا النوع من المؤسسات و والتي تتعزز بغیاب الضمانات، فضلا عن قیود العتبة والحجم التي تمنع هذه المؤسسات من الولوج إلى السوق المالي.

8-**2 الصعوبات و التحدیات المرتبطة بالطلب:**

إن إنتاج المقاولات المصغرة موجه للتسویق مثل إنتاج كل الأنواع الأخرى للمؤسسات الاقتصادیة. تؤثر عوامل حجم السوق، نوعیة المنتجات و إمكانیات الربط (من ناحیة المعلومات) بین المستهلكین والمنتجین، على الحجم النهائي لمنافذ منتجات المؤسسات المصغرة.

**- حجم و استقرار الطلب:** تلبي المقاولات المصغرة الجزء الأساسي من احتیاجات الطبقات المتوسطة والفقیرة في الدول النامیة من السلع والخدمات. ولكنها تنشط في قطاعات ذات حواجز دخول ضعیفة من الناحیة الاقتصادیة، مما یجعل المنافسة فیها كبیرة. تؤدي هذه الوضعیة إلى تقسیم طلب ضعیف أصلا (نظرا لضعف مداخیل الزبائن)، على عدد كبیر من المؤسسات المصغرة.

**- عدم كفاءة و مصداقیة المعلومات:** تتمیز الاقتصادیات النامیة بعدم كفاءة المعلومات، تؤثر هذه الوضعیة على إمكانیات التواصل بین المنتجین والمشترین (خاصة كبار المشترین)، وأیضا على إمكانیات تموین المؤسسات المصغرة بالمواد الأولیة. و تمثل المعلومات في مجالات معاییر وشروط التصدیر قیدا هاما بالنسبة للمؤسسات المصغرة الراغبة في التصدیر.

بصفة عامة، تشمل أهم الاحتیاجات المعلوماتیة بالنسبة للمؤسسات المصغرة: الجوانب القانونیة والتنظیمیة، معاییر وشروط التصدیر، دراسات السوق، التموین، التجهیزات وأیضا مصادر التمویل.

**- الخدمات الموجهة للمؤسسات:** للخدمات الموجهة للمؤسسات تأثیر على عرض هذه الأخیرة، خاصة خدمات التكوین التي تسمح برفع كفاءة رأس المال البشري للمقاول و لموظفیه، وهو ما یساهم في تحسین التسییر والتحكم في التكالیف (رغم أنها قد تكون مدفوعة الثمن، ولكن الأرباح الناتجة عنها في الأجل الطویل أكبر من التكالیف المتحملة في الأجل القصیر). یؤثر غیاب سوق لخدمات المؤسسات متخصص في الخدمات المقدمة للمؤسسات المصغرة على وفرتها بالنسبة لهذه الأخیرة، خاصة في الدول النامیة أین یتوجه سوق الخدمات للمؤسسات أساسا نحو المؤسسات الكبیرة القادرة على دفع تكلفتها.

**تاسعا : المرافقة المقاولاتية:**

تهدف المرافقة المقاولاتية بشكل عام إلى دعم المسار المقاولاتي و ذلك من خلال خلق الشروط الملائمة لبروز و نجاح هذه المشاريع. و هي تمثل احد العناصر الأساسية في البيئة المقاولاتية. فيلجؤ المقاولون إلى هياكل المرافقة خاصة لما أثبتته من قدرة على مساعدة المؤسسات الناشئة و الصغيرة على تجاوز الكثير من الصعوبات التي تواجهها خاصة أثناء مرحلة الانطلاق ، و أيضا المساهمة في ديمومتها ، فهي تزيد من معدل بقاء هاته الشركات و منه يطمئن أصحاب المصالح . فالمرافقة المقاولاتية عملية مشتركة بين المرافَق (المقاول شخص او أكثر ) و المرافق له (الراعي) و هي عملية تعلم المرافَق (المقاول) إمكانية الوصول إلى الموارد و تطوير المهارات الضرورية لتحقيق مشروعه المقاولاتية ، كما تمكن المرافق من الاستفادة من المعارف. ومنه علاقة نفعية بين المرافق و المرافَق (المقاول) .

تعتبر هياكل المرافقة مصدرا للتعلم و التوجيه خاصة فيما يتعلق بالإدارة و الهياكل العمومية الأخرى. فتتيح الاندماج تعلم المهارات : تنظيمية لها علاقة بالمؤسسة ، مهارات الاندماج في شبكة الأعمال،مهارات تنمية الشخصية.

**9-1- برامج المرافقة المقاولاتية :**

المقصود ببرامج المرافقة المقاولاتية هي الأجهزة التنظيمية التي أنشأتها الدولة في إطار تنظيم مجال الاستثمار الوطني الخاص، تتنوع هذه الأجهزة باختلاف طابعها و الفئة المستهدفة من امتياز الدعم المالي ، كما تعتمد على إجراءات توفرها للمقاول الذي يرغب في إنشاء مقاولة ، و لعل المتتبع للأجهزة التي أنشأتها الدولة الجزائرية يلاحظ أن هناك عدة أجهزة منها : الوكالة الوطنية لتدعيم الاستثمار (ANDI) الوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب (ANSEJ) الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (ANGEM) و غيرها

كما توجد أيضا العديد من الهياكل الخاصة بالمرافقة المقاولاتية و لها مسميات عديدة أيضا كالمشتلات و الحاضنات و السرعات....الخ لكن يطلق عليها بشكل عام اسم الحاضنات و هي كل هيكل يقدم نوعا من الدعم للمقاولين. رغم وجود اختلافات بينها لكن المتفق عليه هو اعتبار كل منها بيئة ميسرة لتطوير مشاريع المقاولين.

**9-2-أشكال المرافقة المقاولاتية :**

**-المرافقة المعنوية** : تعد من أهم أنواع المرافقة خصوصا عند الانطلاق و هي تعبر عن مجموعة النصائح و الإرشادات اللازمة التي تسمح بتأكيد صلاحية هاته الأفكار لتجسيدها على ارض الواقع .

**-المرافقة الفنية** : تتضمن دراسة جدوى المشروع ، اختيار الموضع ، اختيار الآلات و المواد و غيرها من المدخلات ، دعم المشروع و ما يتعلق بأساليب الإنتاج و المساعدة على استعمال الأنظمة المعلوماتية.

**-المرافقة الإدارية** : و تتمثل في التسهيلات المتعلقة بالإجراءات الإدارية كتبسيط الأوراق الإدارية المتعلقة بالترخيص و التسجيل و إجراءات امتلاك او الحصول على عقار.....الخ

**-المرافقة المالية:**  يتعلق بالدعم المالي الذي يشمل التمويل و المساهمة في ضمان جزئ من القروض و تخفيض تكلفة التمويل و تمديد الآجال و الإعفاء سواء الكلي او الجزئي من الضريبة و الرسوم الجمركية لفترة محددة و تقديم منح و مساعدات مباشرة .

**-المرافقة التكنولوجية :** التشجيع على استخدام التكنولوجيا و كيفية الاستفادة منها و تقديم مختلف التوجيهات في هذا الصدد.

**-المرافقة أثناء التكوين و التدريب :**  يرتبط هذا الدعم بتشكيل اقتصاد قائم على الكفاءات ، هذا التكوين و التدريب مستمر باستمرار المؤسسة و يكون ذلك بمراكز التكوين المتخصصة الموجهة لهذه المؤسسات او التشجيع على عقد الملتقيات و الندوات المتخصصة و كذا دعم التكوين الذاتي من خلال اقتناء مختلف المواد العلمية في هذا الصدد.

**-المرافقة الإعلامية :** تتمثل في تقديم التوجيه و المساعدة في إقامة أنظمة المعلومات و الاتصال داخل المؤسسة كما يتضمن المساعدة على الإشهار و الترويج للمنتج.

**9-3الخدمات التي تقدمها هیئات المرافقة:** لقد أظهرت الدراسات العلمیة كذلك مجموعة من الخدمات التي یمكن أن تقدمها هیئات المرافقة للمؤسسات ، قبل وخلال وبعد إنشاء المؤسسة ، تتمل هذه الخدمات خلال كل مرحلة فیما یلي:

**- الاستقبال:** یظهر التحلیل المقارن الذي قامت به الدراسات العدید من الملاحظات على النحو التالي: عند قدوم أي مقاول إلى هیئة المرافقة لأول مرة تقام معه جلسات أولى تسمى بمرحلة الاستقبال، و یختلف شكل الاستقبال من هیئة لأخرى، حیث أنّ بعضها یكتفي بأول لقاء لتقدیم بعض المعلومات و توجیه المقاول (حامل المشروع)، أما الأخرى فتقوم منذ اللقاء الأول بتحلیل و تقییم إمكانیات المشروع (شكل المشروع ، المنتج ، السوق ...).

و بالتالي فمرحلة الاستقبال تقوم في الأساس على التعارف بین كل من حامل المشروع والهیئة المرافقة، كما تسعى إلى معرفة حالة تقدم المشروع، احتیاجات المشروع، التوفیق بین إمكانیات هیئة الدعم و متطلبات حامل المشروع.

فعملیة الاستقبال هي أول إتصال بین حامل المشروع و هیئة المرافقة، و التي یطغى علیها الطابع الإعلامي حیث یتم فیه أخذ فكرة حول هدف المشروع و أهمیته وكذلك وضعیة صاحب المشروع و ماهي طموحاته و ما ینتظره، و في المقابل تسعى هیئة المرافقة في هذه المرحلة إلى تسلیط الضوء على الخدمات التي یمكن أن تقدمها لحامل المشروع، و إظهار أهمیة المرافقة في نجاح واستمرار المشروع، و لذلك تحتاج هذه الهیئات إلى كفاءات مهنیة وخبرات عالیة في المیدان لاستقبال و توجیه حاملي المشاریع، و الإجابة عن الأسئلة المختلفة للمقاولین الذین یختلفون في أهدافهم و طموحاتهم و في أشكال المشاریع المقترحة.

**- المرافقة خلال الإنشاء:** تتمیز هذه المرحلة بمجموعة من الخدمات التي تقدمها هیئات المرافقة تتمثل فیما یلي:

- إعداد وتشكیل ملف إنشاء المشروع: یتمثل في خطة عمل تتضمن تقدیم صاحب المشروع وصف المشروع، وصف السلعة أو الخدمة، السوق، رقم الأعمال، الوسائل التجاریة، وسائل الإنتاج، الملف المالي: حسابات النتائج (تقدیري)، الاحتیاج في رأس المال العامل، خطة التمویل، مخطط الخزینة، الرسم على القیمة المضافة، عتبة المردودیة.

- البحث عن الوسائل المالیة:( قروض، إعانات ، مساعدات...,)

- المرافقة یمكن أن تصل إلى غایة المساعدة في تخطیط و إنجاز خطوات إنشاء المشروع.

إن هذه الخدمات المذكورة موجودة في أغلب هیاكل الدعم و المرافقة، إلا أن تنظیم هذه العملیات یختلف من هیئة لأخرى، فهناك بعض الخدمات التي یمكن أن تقدم لحاملي المشاریع بشكل فردي أو جماعي في حالة التدفق الهائل لحاملي المشاریع، وفي هذه الأخیرة یتم تحقیق الحد الأدنى من الأبعاد الفردیة (الخصوصیة)، وذلك في شكل مواعید فردیة مع حاملي المشاریع.

**- الاستقلالیة:** تحاول هیئات الدعم و المرافقة تشجیع استقلالية المقاول في اتخاذ القرارات الخاصة بمشروعه

وذلك راجع لسببین:

**- الأول**: هو أن الاعتماد على الذات یمكن المقاول من التعلم الذاتي لأسالیب قیادة وتسییر المشروع ،وذلك بالاعتماد على الشركاء و المتعاملین الاقتصادیین ، بحیث یستفید المقاول من هذه المعارف حتى في حالة فشل المشروع لأنها تعتبر مكسب معرفي في حالة القیام بمشروع جدید.

**- الثاني:** هو تمكین هیئة المرافقة من تحقیق اقتصاد في الخدمات المقدمة، بهدف ربح الوقت والتوجه إلى مشاریع جدیدة، وفي هذا الإطار تقوم أغلب هیئات الدعم بالاستعانة بمؤسسات أخرى لخدمة المقاولین مثل الغرف الاستشاریة، ومكاتب الدراسات...،الخ.

**- المرافقة بعد الإنشاء(المتابعة):** القلیل من هیئات الدعم تقوم بمتابعة المؤسسات الصغیرة بعد إنشائها، ومع ذلك تهتم الهیئات المتخصصة في الدعم المالي كثیرا بهذه العملیة، والسبب أنه تتضمن المتابعة بعد الإنشاء مواعید شهریة مع صاحب المشروع طوال السنتین الأولیتین ، یتم فیها بحث العناصر التالیة:

- التسییر: الخزینة، الوضعیة المالیة، تشكیل لوحة قیادة مالیة.

- الجانب التجاري: البحث عن الزبائن،الإتصال.

- الرؤیة الإستراتیجیة.

- أسئلة مختلفة:العقود، المناقصات...إلخ.

- وفي حالة وجود بعض المشاكل المحتملة في بعض المشاریع ، یتم تنظیم مواعید دوریة مع صاحب المؤسسة لحل هذه المشاكل.

**ثانیا- أجهزة المرافـــــقة.**

إن خدمة المرافقة تتم من خلال العدید من الهیئات، منها ما هو عام كالهیئات التابعة للدولة، ومنها ما هو خاص تتمثل في الخبراء المرافقین الخواص كمكاتب المحاسبین، محافظي الحسابات، بالإضافة إلى غیرها من الهیئات. وتأتي حاضنات ومشاتل المؤسسات على رأس هذه الهیئات باعتبارها من أهم أجهزة المرافقة الحدیثة.

**لمحة عن تاريخية الحاضنات:**

ترجع فكرة الحاضنة إلى مركز للتصنيع تمت إقامته في نيويورك في الو م ا باسم (باطافيا) عام 1959 بعدما توقفت هذه الشركة عن العمل فحولت مقرها إلى مركز للأعمال حيث يتم تأجيره للراغبين في إقامة مشروع مع توفير الاستشارات و النصائح لهم حيث لاقت هذه الفكرة نجاحا كبيرا خاصة أن هذا المركز يقع في مكان قريب من المرافق كالبنوك و مراكز التسوق ...الخ فتحولت الفكرة إلى ما يعرف بالحاضنة. و منه عرفت الفكرة تطورا كبيرا ليصبح عدد الحاضنات في الو م أ في 1997 حوالي 550 حاضنة.

**9-3-تعريف حاضنات الأعمال :**

لا يوجد تعريف محدد يشمل كل أنواع الحاضنات لكن لا مانع من ذكر بعض التعاريف لتوضيح هذا المفهوم : تعد حاضنات الأعمال كبيئة مساعدة للمقاول على بدئ و تنمية مشروعه او مؤسسته الناشئة و حماية و رعاية هذه المؤسسة لمدة محددة حتى يتسنى لها مجاوزة الأخطار و تمنحه فرصة للنجاح و النمو من خلال إمدادها بكافة الإمكانيات و الخبرات اللازمة.

**-تعريف الجمعية الوطنية لحاضنات الأعمال (NBAI) "**  أداة للتنمية الاقتصادية المصممة لتسريع نمو و نجاح منشآت الأعمال ، من خلال منظومة من موارد و خدمات دعم و مساندة الأعمال ، و الهدف الأساسي لحاضنات الأعمال هو تخريج مؤسسات ناجحة تترك الحاضنة مقتدرة ماليا على النمو و الاستمرار"

**-تعريف المفوضية الأوروبية:** حاضنات الأعمال (مشاتل المؤسسات) هي مكان تتركز فيه مؤسسات أنشئت حديثا في فضاء محدود تهدف لزيادة حظوظها في النمو و زيادة نسب نجاحها ، بمساعدة بناية قياسية تحتوي

على تجهيزات و تمدهم بمساعدات في التسيير و الخدمات المساندة و تهدف أساسا إلى التنمية المحلية و خلق مناصب الشغل و بصفة هامشية نقل التكنولوجيا.

**تعريف المشاتل :** هي مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي و تجاري تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي هدفها دعم إنشاء مؤسسات تدخل في إطار ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تتخذ الأشكال التالية

–المحضنة : هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع **الخدمات**.

-ورش الربط : هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الصناعات الصغيرة و المهن الحرفية.

-نزل المؤسسات: هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع المنتمين إلى ميدان البحث.

**- مصادر تمویل المقاولة الصغیرة:**

**- التمویل الرسمي**: وذلك من خلال المؤسسات المالیة الرسمیة كالبنوك، وشركات التأمین، وصنادیق التوفیر والادخار وأسواق رأس المال.

**- التمویل غیر الرسمي:** وذلك من خلال القنوات التي تعمل في الغالب خارج إطار النظام القانوني الرسمي في الدولة، كالاقتراض من الأهل والأصدقاء والمرابین و مداینوا الرهونات، ووكلاء المبیعات، وجمعیات الادخار والائتمان... الخ، ویقدم التمویل غیر الرسمي غالبا معظم الخدمات المالیة للمشروعات الصغیرة.

**1 - وكالات تمويل و مرافقة المقاولاتية :**

**-الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب**

**- الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر**

**- الصندوق الوطني للتأمين على البطالة**

**2 – صناديق ضمان القروض :**

**-مؤسسات رأسمال الاستثمار**

**-صناديق وكالات تمويل و دعم المؤسسات الصغيرة**

**-صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة**

**-صندوق ضمان قروض الاستثمار**

**-الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة**

**-التشريعات الخاصة بالمؤسسات الناشئة**

دعما للمؤسسات الناشئة قامت الجزائر باتخاذ مجموعة من التدابير حيث نص قانون المالية لسنة 2020 في المادة 131 على إحداث حساب خاص بعنوان "صندوق دعم و تطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسة الناشئة" قانون رقم ( 19/14،2019 ) start-up من اجل المساهمة في تعزيز و تطوير بيئة الشركات الناشئة ، و بنفس السياق أحدثت وزارة خاصة بموجب المرسوم الرئاسي 20/01المؤرخ بتاريخ 02-01-2020 المتضمن تعيين أعضاء الحكومة و تسميتها بوزارة المؤسسات الصغيرة و المؤسسات الناشئة و اقتصاد المعرفة و تعيين وزير منتدب مكلف بالمؤسسات الناشئة و هو ما يوضح الأهمية التي توليها السلطات ، معززة بقانون المالية التكميلي لسنة 2020 بموجب المادة 68 التي عدلت المادة 131 أين تم توسيع مجالات تدخل صندوق دعم و تطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة و أسفرت هذه السياسة أيضا عن صدور المرسوم التنفيذي رقم 20/254 بتاريخ 15-09-2020 الذي ينص على إحداث لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة"و "مشروع مبتكر"و "حاضنة أعمال" و تحديد مهامه و تشكيلتها و سيرها (مرسوم 20/254، 2020)و التي تتضمن أحكامها و تدابير الدعم لهذه المؤسسة.