



جامعة محمد لمين دباغين سطيف 2



كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية

قسم علوم الإعلام والاتصال

السداسي : الثاني

اسم الوحدة: التعليم الاستكشافية

اسم المادة: المقاولاتية في المؤسسات الاتصالية

الرصيد: 01

المعامل: 01

الحجم الساعي خلال السداسي : 22،30 ساعة

الحجم الساعي الأسبوعي : 1سا و 30د (محاضرة)

طريقة التقييم: امتحان كتابي (100%)

أهداف التعليم:

1. تمكين الطالب من فهم المفاهيم الأساسية للمقاولاتية.
2. تطوير المهارات الشخصية الضرورية التي تساعد الطالب على التفاعل الفعال وتحقيق النجاح في بيئات العمل المختلفة.
3. تزويد الطالب بالمعرفة الأساسية حول الأنظمة الاقتصادية المتنوعة وكيفية تأثيرها على المشاريع والمقاولات.
4. تشجيع الطالب على ابتكار نموذج أعمال جديد، مع التركيز على التفكير الريادي.

المعارف المسبقة المطلوبة:

1. الإلمام بالمفاهيم الأساسية للاقتصاد وإدارة المشاريع، بالإضافة إلى الفهم العام لآلية عمل الأسواق.
2. مبادئ التسويق والإدارة المالية من تحديد الميزانية إلى تحليل العوائد والنفقات.
3. امتلاك مهارات شخصية وتواصلية تساعد الطالب على العمل الجماعي والتفاعل مع الزملاء والعملاء في بيئة مهنية.

القدرات المكتسبة:

1. القدرة على حل المشكلات الاقتصادية والإدارية باستخدام أساليب تحليلية مبتكرة وفعالة.

2. تنمية مهارات الإبداع والابتكار التي تساهم في تقديم حلول جديدة وفريدة من نوعها في عالم الأعمال.
3. إتقان مهارات التخطيط والتنظيم، مما يساعد في تحديد الأهداف ووضع استراتيجيات فعّالة لتنفيذ المشاريع المختلفة

محتوى المادة:

المحاضرة (01): مدخل مفاهيمي للمقاولاتية (التعريف بالمقاولاتية وأهميتها في البيئة الاقتصادية والاجتماعية).
المحاضرة (02): المفاهيم المرتبطة بالمقاولاتية(الثقافة المقاولاتية، روح المقاولاتية) دور الثقافة وروح المقاولاتية في بناء مبادرات ريادية فعالة).
المحاضرة (03): أهمية المقاولاتية(مساهمة المقاولاتية في تعزيز الابتكار وتحفيز التنمية المستدامة).
المحاضرة (04): المقاول كمحرك للمقاولاتية(جزء الأول) (دور المقاول في قيادة المشاريع وتحقيق الأهداف الريادية).
المحاضرة (05): المهارات الشخصية والمهنية للمقاول (جزء الثاني) (المهارات الأساسية التي يحتاجها المقاول للنجاح في إدارة المشاريع).
المحاضرة (06): مبادئ إنجاز المشاريع المقاولاتية (الأسس النظرية والتطبيقية لإطلاق المشاريع الريادية).
المحاضرة (07): المراحل الابتدائية لإنجاز المشاريع المقاولاتية(كيفية تطوير الأفكار وتحليل الجدوى الاقتصادية للمشاريع).
المحاضرة (08): مراحل تنفيذ المشاريع المقاولاتية(التخطيط والتنفيذ والمتابعة في دورة حياة المشروع).
المحاضرة (09): استراتيجيات المقاولاتية(الأساليب الحديثة لتعزيز التنافسية وتحقيق النجاح).
المحاضرة (10): آليات تنمية المقاولاتية في الوسط الجامعي(تشجيع الابتكار وريادة الأعمال بين الطلبة الجامعيين).
المحاضرة (11): المرافقة المقاولاتية(أهمية التوجيه والدعم في ضمان استدامة المشاريع).
المحاضرة (12): حاضنات الأعمال كأحد آليات المرافقة المقاولاتية(دور حاضنات الأعمال في توفير الموارد والبنية التحتية للمقاولين).
المحاضرة (13): أجهزة دعم المشاريع المقاولاتية(برامج التمويل والتدريب المقدمة لتعزيز المشاريع الريادية).
المحاضرة (14): جهود وزارة التعليم العالي والبحث العلمي لتحفيز الطالبة على إنشاء مشاريع مقاولاتية(المبادرات والسياسات الحكومية لدعم الطلبة المقاولين).
المحاضرة (15): امتحان (تقييم المعارف المكتسبة)

المحاضرة (01): مدخل مفاهيمي للمقاولاتية (التعريف بالمقاولاتية وأهميتها في البيئة الاقتصادية والاجتماعية).

المحور الأول: مدخل مفاهيمي للمقاولاتية

تعدّ المقاولاتية من المفاهيم الحديثة التي حظيت باهتمام متزايد في الأدبيات الاقتصادية والإدارية، نظرًا لدورها المحوري في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، فقد أصبحت المقاولاتية أداة فعالة لخلق الثروة، وتوليد فرص العمل، وتعزيز الابتكار، خاصة في ظل التحولات الاقتصادية العالمية نحو اقتصاد المعرفة.

1. تعريف المقاولاتية

تعددت تعريفات المقاولاتية بتعدد الزوايا التي تناولها الباحثون، حيث يمكن تعريفها بأنها:

"عملية ديناميكية تهدف إلى إنشاء مشروع جديد أو تطوير مشروع قائم من خلال استغلال الفرص المتاحة، وتعبئة الموارد، وتحمل المخاطر، بهدف تحقيق قيمة اقتصادية أو اجتماعية".

كما ينظر إليها على أنها:

• نشاط إبداعي قائم على الابتكار

• سلوك يعكس روح المبادرة والاستقلالية

• عملية متكاملة تشمل مراحل متعددة

ثانيًا: تطور مفهوم المقاولاتية (البعد النظري)

1. المدرسة الاقتصادية الكلاسيكية

• ركزت على المقاول كمنظم لعوامل الإنتاج

مثل أفكار الاقتصادي Joseph Schumpeter الذي اعتبر المقاول: محرك الابتكار والتغيير الاقتصادي (الهدم الخلاق)

2. المدرسة السلوكية

• ركزت على خصائص المقاول الشخصية

• مثل :

○ الحاجة إلى الإنجاز

○ تحمل المخاطر

○ الاستقلالية

3. المدرسة المعاصرة

• ترى المقاولاتية ك :

○ عملية (Process)

○ نظام بيئي (Ecosystem)

○ ثقافة (Culture)

أبعاد المقاولاتية

1. البعد الاقتصادي

• خلق الثروة

• تنشيط السوق

• تقليل البطالة

2. البعد الاجتماعي

• حل مشكلات المجتمع

• تعزيز الإدماج الاجتماعي

• ظهور ما يسمى ب :

○ المقاولاتية الاجتماعية

3. البعد التكنولوجي

• اعتماد الابتكار الرقمي

• ظهور :

○ الشركات الناشئة (Startups)

4. البعد الثقافي

• نشر روح المبادرة

• تغيير العقلية من "باحث عن عمل" إلى "صانع عمل"

تُعد المقاولاتية ركيزة أساسية لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، إذ تمثل مزيجًا من الفكر والسلوك والممارسة. كما أن

نجاحها لا يرتبط فقط بقدرات المقاول، بل يتأثر أيضًا بالبيئة المحيطة به، وعليه، فإن تعزيز الثقافة المقاولاتية وتوفير بيئة داعمة

يُعدان من أهم متطلبات تطوير هذا القطاع.

المحاضرة (02): المفاهيم المرتبطة بالمقاولاتية(الثقافة المقاولاتية، روح المقاولاتية) دور الثقافة وروح المقاولاتية في بناء

مبادرات ريادية فعالة).

تمهيد

لا يمكن فهم المقاولاتية بمعزل عن مجموعة من المفاهيم المرتبطة بها، وعلى رأسها الثقافة المقاولاتية وروح المقاولاتية، حيث تشكل هذه المفاهيم الأساس الفكري والسلوكي الذي يوجه الأفراد نحو إنشاء مبادرات ريادية فعالة وقابلة للاستدامة، فالمقاولاتية ليست مجرد نشاط اقتصادي، بل هي منظومة قيم واتجاهات ومهارات تتفاعل فيما بينها لإنتاج سلوك ريادي متميز.

أولاً: مفهوم الثقافة المقاولاتية

تشير الثقافة المقاولاتية إلى:

مجموعة القيم، المعتقدات، الاتجاهات، والمعارف التي تشجع على المبادرة، الابتكار، وتحمل المخاطر في سبيل إنشاء مشاريع جديدة. وهي تعكس:

- طريقة تفكير المجتمع تجاه العمل الحر
- مدى تقبل الفشل كجزء من التجربة
- نظرة الأفراد إلى المبادرة والاستقلالية

ثانياً: مكونات الثقافة المقاولاتية

تتكون الثقافة المقاولاتية من عدة عناصر، أبرزها:

- القيم: مثل الاستقلالية، الطموح، والاعتماد على الذات
- المعارف: فهم آليات إنشاء المشاريع وتسييرها
- الاتجاهات: الإيجابية نحو العمل الحر

• المهارات : كالتخطيط، الابتكار، واتخاذ القرار

ثالثًا: خصائص الثقافة المقاوالاتية

-تشجع على الإبداع والابتكار

-تدعم روح المبادرة

-تتقبل الفشل كمرحلة تعلم

-تعزز التفكير المستقبلي

ثانيا/ روح المقاوالاتية

1/ مفهوم روح المقاوالاتية

روح المقاوالاتية هي: نزعة داخلية لدى الفرد تدفعه إلى المبادرة، واغتنام الفرص، وتحويل الأفكار إلى مشاريع واقعية رغم المخاطر.

بمعنى آخر، هي الدافع النفسي والسلوكي الذي يميز الشخص المقاتل.

2/ مكونات روح المقاوالاتية

• المبادرة: بدء الفعل دون انتظار

• الابتكار: التفكير بطرق غير تقليدية

• تحمل المخاطر: الاستعداد لمواجهة عدم اليقين

• الثقة بالنفس: الإيمان بالقدرة على النجاح

• الإصرار: الاستمرار رغم التحديات

3/ الفرق بين الثقافة وروح المقاوالاتية

• الثقافة المقاوالاتية: إطار جماعي (مجتمعي/مؤسسي)

• روح المقاوالاتية: خاصية فردية (نفسية وسلوكية)=

□ ➔ العلاقة بينهما تكاملية: الثقافة تُغذي الروح، والروح تُجسد الثقافة في الواقع

4/ دور الثقافة المقاوالاتية في بناء مبادرات ريادية فعالة

تلعب الثقافة المقاوالاتية دورًا محوريًا في نجاح المبادرات الريادية، من خلال:

• -تحفيز الأفراد على المبادرة : تشجع الشباب على إنشاء مشاريعهم الخاصة بدل انتظار الوظيفة

• تعزيز الابتكار: تخلق بيئة تسمح بتوليد أفكار جديدة

• تقبل الفشل وإعادة المحاولة: تقلل من الخوف من المخاطرة

• دعم العمل الحر: ترسخ قيمة الاستقلال الاقتصادي

• تحسين جودة المشاريع: نشر المعرفة المقاولاتية يؤدي إلى مشاريع أكثر نضجًا
5/ دور روح المقاولاتية في إنجاح المبادرات الريادية : تُعد روح المقاولاتية العامل الحاسم في تحويل الأفكار إلى مشاريع ناجحة، وذلك من خلال:

- تحويل الأفكار إلى واقع: لا يكفي وجود فكرة، بل يجب وجود دافع لتنفيذها
- مواجهة التحديات: تساعد على الصمود أمام الصعوبات
- اتخاذ القرار في ظل الغموض: تمكن المقاول من التحرك رغم عدم وضوح النتائج
- الاستمرارية والتطوير: تدفع نحو تحسين المشروع باستمرار

6/ التكامل بين الثقافة وروح المقاولاتية في بناء مبادرات فعالة: إن نجاح المبادرات الريادية يتطلب تفاعلًا بين:

- ثقافة داعمة (بيئة، تعليم، سياسات)
- روح ريادية قوية (دافع فردي) حيث أن: الثقافة بدون روح = معرفة دون تطبيق
- الروح بدون ثقافة = حماس دون توجيه

يتضح أن الثقافة المقاولاتية وروح المقاولاتية يمثلان ركيزتين أساسيتين في بناء المبادرات الريادية، حيث تشكل الأولى الإطار المرجعي الذي يوجه السلوك، بينما تمثل الثانية القوة الدافعة نحو الفعل، وعليه، فإن تعزيز هذين البعدين يعد شرطًا أساسيًا لتطوير بيئة ريادية قادرة على تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

المحاضرة (04): المقاول كمحرك للمقاولاتية(جزء الأول) (دور المقاول في قيادة المشاريع وتحقيق الأهداف الريادية).

تمهيد

تُعد المقاولاتية نشاطًا ديناميكيًا يقوم على التفاعل بين الفرص والموارد والبيئة، غير أن هذا التفاعل لا يمكن أن يتحقق دون وجود المقاول الذي يُعتبر حجر الزاوية في أي مشروع ريادي، فالمقاول ليس مجرد منشئ للمؤسسة، بل هو قائد، مبتكر، وصانع قرار في بيئة تتسم بعدم اليقين.

وقد أكد الاقتصادي Joseph Schumpeter أن المقاول هو محرك التغيير الاقتصادي من خلال الابتكار، حيث يساهم في إحداث ما يُعرف بـ"الهدم الخلاق".

المحور الأول: مفهوم المقاول (Entrepreneur)

تعريف المقاول

المقاول هو: شخص يمتلك القدرة على اكتشاف الفرص وتحويلها إلى مشاريع اقتصادية من خلال تعبئة الموارد وتحمل المخاطر بهدف خلق قيمة.

خصائص المقاول يتميز المقاول بمجموعة من السمات، أهمها:

- روح المبادرة
- الابتكار والإبداع
- القدرة على اتخاذ القرار
- تحمل المخاطر
- الاستقلالية
- الرؤية المستقبلية

المحور الثاني: المقاول كقائد للمشروع

أولاً: مفهوم القيادة المقاولاتية

القيادة المقاولاتية هي: قدرة المقاول على توجيه الموارد البشرية والمادية نحو تحقيق أهداف المشروع في بيئة تتسم بالتغيير وعدم اليقين.

ثانياً: وظائف المقاول القيادية:

1. تحديد الرؤية والأهداف:

- وضع تصور مستقبلي للمشروع
- تحديد أهداف واضحة وقابلة للقياس

2. التخطيط الاستراتيجي:

- رسم خطط العمل
- تحديد الموارد اللازمة
- تحليل السوق والمنافسة

3. تنظيم الموارد

- توزيع المهام
- إدارة الفريق
- استغلال الإمكانيات بكفاءة

4. اتخاذ القرار

- اختيار البدائل المناسبة
- التعامل مع الغموض والمخاطر

5. التحفيز والقيادة

- تحفيز الفريق لتحقيق الأداء العالي
- خلق بيئة عمل إيجابية

المحور الثالث: دور المقاول في تحقيق الأهداف الريادية

1. تحويل الأفكار إلى مشاريع

- المقاول هو من يحول الفكرة إلى واقع عملي

2. تحقيق الابتكار

- إدخال منتجات أو خدمات جديدة
- تحسين العمليات

3. خلق القيمة

- قيمة اقتصادية (ربح)
- قيمة اجتماعية (حل مشكلات)

4. ضمان استمرارية المشروع

- التكيف مع التغيرات
- تطوير الاستراتيجيات

5. إدارة المخاطر

- تحليل المخاطر وتقليل تأثيرها

المحور الخامس: تحديات قيادة المقاول

يواجه المقاول عدة تحديات، منها:

- نقص التمويل
- المنافسة
- عدم استقرار السوق
- صعوبة اتخاذ القرار في ظل الغموض

□ ➔ وهنا تظهر أهمية:

المهارات القيادية في تجاوز هذه التحديات

أسئلة تفاعلية للطلبة

1. هل يمكن أن ينجح مشروع بدون مقاول يمتلك مهارات قيادية؟ علل .
2. ما الفرق بين المقاول والمدير التقليدي؟
3. كيف تؤثر شخصية المقاول على نجاح المشروع؟

المحاضرة (05): المهارات الشخصية والمهنية للمقاول (الجزء الثاني)

المهارات الأساسية التي يحتاجها المقاول للنجاح في إدارة المشاريع

أهداف المحاضرة

تهدف هذه المحاضرة إلى:

- تحديد أهم المهارات الشخصية والمهنية للمقاول
- تحليل دور هذه المهارات في نجاح المشروع
- تمكين الطلبة من الربط بين المهارات والقيادة المقاولاتية
- تعزيز الوعي بأهمية تطوير الذات لدى المقاول

تمهيد:

لا يكفي أن يمتلك المقاول فكرة مشروع جيدة، بل يتطلب النجاح في تجسيدها وتطويرها امتلاك مجموعة متكاملة من المهارات الشخصية والمهنية. فالمقاول الناجح هو الذي يجمع بين الرؤية، الكفاءة، والقدرة على التكيف مع بيئة تتسم بالتغير وعدم اليقين.

المحور الأول: مفهوم المهارات المقاولاتية

تعريف المهارات المقاولاتية

هي:

مجموعة القدرات والمعارف والسلوكيات التي تمكن المقاول من إنشاء مشروعه وتسييره بكفاءة وتحقيق أهدافه.

المحور الثاني: المهارات الشخصية (Soft Skills)

1. مهارة التفكير الاستراتيجي

- القدرة على وضع رؤية مستقبلية
- تحليل البيئة الداخلية والخارجية
- اتخاذ قرارات طويلة المدى
- مهارة الإبداع والابتكار
- توليد أفكار جديدة
- إيجاد حلول غير تقليدية للمشكلات

3. مهارة اتخاذ القرار

- اختيار البدائل المناسبة
- التعامل مع عدم اليقين
- مهارة التواصل
- نقل الأفكار بوضوح
- التفاوض مع الشركاء والعملاء
- بناء علاقات مهنية

5. مهارة القيادة

- توجيه الفريق
- تحفيز العاملين
- خلق بيئة عمل إيجابية

6. إدارة الوقت

- تنظيم الأولويات
- احترام الآجال

• 7 المرونة والتكيف

• التكيف مع التغيرات

• التعلم من الأخطاء

المحور الثالث: المهارات المهنية (Hard Skills)

• 1. مهارات التخطيط

• إعداد خطة العمل

• تحديد الأهداف والموارد

• 2. المهارات المالية

• إعداد الميزانية

• تحليل التكاليف والأرباح

• إدارة التدفقات النقدية

• 3. المهارات التسويقية

• دراسة السوق

• تحديد الجمهور المستهدف

• الترويج للمنتجات

• 4. المهارات التقنية

• استخدام التكنولوجيا

• إدارة الأدوات الرقمية

• 5. إدارة المشاريع

• تنظيم مراحل المشروع

• المتابعة والتقييم

• التحكم في الجودة

• المحور الرابع: التكامل بين المهارات الشخصية والمهنية

• نجاح المقاول يتطلب:

• دمج المهارات الشخصية مع المهنية

• مثال:

• مهارات التخطيط (مهنية) + مهارات القيادة (شخصية)

□ ➡ تؤدي إلى تنفيذ مشروع ناجح

• المحور الخامس: تحديات تطوير المهارات

• نقص التكوين

• ضعف الخبرة

• الخوف من الفشل

• محدودية الموارد

• □ → الحل:

• التدريب المستمر

• التعلم الذاتي

• الاستفادة من التجارب

• أسئلة تفاعلية

• ما الفرق بين المهارات الشخصية والمهنية؟

• أيهما أهم في نظرك؟ ولماذا؟

• كيف يمكن للمقاوم تطوير مهاراته؟

• سؤال امتحاني (مع توجيه الإجابة)

• السؤال:

حلل دور المهارات الشخصية والمهنية في نجاح المقاوم في إدارة المشاريع.

• التوجيه:

• تعريف المهارات المقاولاتية

• عرض المهارات الشخصية

• عرض المهارات المهنية

• إبراز التكامل بينهما

• أمثلة تطبيقية

المحاضرة (06): مبادئ إنجاز المشاريع المقاولاتية

الأسس النظرية والتطبيقية لإطلاق المشاريع الريادية

أهداف المحاضرة

تهدف هذه المحاضرة إلى:

- تعريف الطلبة بمفهوم إنجاز المشروع المقاولاتي
- توضيح المبادئ الأساسية لإطلاق المشاريع الريادية
- تمكين الطلبة من فهم مراحل إنشاء المشروع
- الربط بين الجانب النظري والتطبيقي في المقاولاتية

تمهيد:

يمثل إنجاز المشاريع المقاولاتية حجر الأساس في تجسيد الأفكار وتحويلها إلى واقع اقتصادي واجتماعي. غير أن نجاح هذه المشاريع لا يعتمد فقط على الفكرة، بل يتطلب احترام مجموعة من المبادئ النظرية والتطبيقية التي تضمن فعالية التنفيذ واستدامة المشروع.

المحور الأول: مفهوم إنجاز المشروع المقاولاتي

تعريف المشروع المقاولاتي:

المشروع المقاولاتي هو:

مبادرة اقتصادية أو اجتماعية تهدف إلى إنشاء نشاط جديد من خلال استغلال فرصة، وتعبئة الموارد، وتحقيق قيمة مضافة.

إنجاز المشروع هو:

عملية تحويل الفكرة إلى مشروع فعلي عبر مجموعة من المراحل المنظمة، بدءًا من التخطيط وصولًا إلى التنفيذ والتقييم.

المحور الثاني: المبادئ الأساسية لإنجاز المشاريع المقاولاتية

1. مبدأ وضوح الفكرة

- تحديد فكرة مشروع واضحة وقابلة للتطبيق
- الإجابة عن: ماذا؟ لمن؟ كيف؟

2. مبدأ دراسة السوق

- تحليل الطلب والعرض
- تحديد الفئة المستهدفة
- دراسة المنافسين

مبدأ الابتكار

- تقديم قيمة جديدة
- التميز عن المنافسين

4. مبدأ التخطيط

- إعداد خطة عمل (Business Plan)
- تحديد الأهداف والاستراتيجيات

5. مبدأ تعبئة الموارد

- الموارد المالية
- الموارد البشرية
- الموارد التقنية

6. مبدأ إدارة المخاطر

- تحديد المخاطر المحتملة
- وضع خطط بديلة

7. مبدأ الاستمرارية والتقييم

- متابعة الأداء
- تحسين المشروع باستمرار

المحور الثالث: مراحل إنجاز المشروع المقاولاتي

المرحلة 1: توليد الفكرة

- البحث عن فرص
- تحليل المشكلات

المرحلة 2: دراسة الجدوى تشمل:

- الدراسة السوقية
- الدراسة التقنية
- الدراسة المالية

المرحلة 3: إعداد خطة العمل

- تحديد الأهداف
- وضع الاستراتيجيات
- تحديد الموارد

المرحلة 4: إطلاق المشروع

- تسجيل المشروع
- بدء النشاط

المرحلة 5: التسيير والمتابعة

- إدارة العمليات اليومية
- تقييم الأداء

المحور الرابع: الأدوات الحديثة في إنجاز المشاريع

1. نموذج العمل (Business Model Canvas)

- يوضح كيفية خلق القيمة

2. التفكير التصميمي (Design Thinking)

- فهم احتياجات المستخدم

3. المنهجية الرشيقية (Lean Startup)

- التجربة والتعلم السريع

المحور الخامس: العوامل المؤثرة في نجاح المشروع

- كفاءة المقاول

- جودة الفكرة

- توفر التمويل

- البيئة الاقتصادية

- القدرة على الابتكار

أسئلة تفاعلية

1. ما أهم مرحلة في إنجاز المشروع؟ ولماذا؟

2. هل يمكن إطلاق مشروع دون دراسة جدوى؟

3. ما دور الابتكار في نجاح المشاريع؟

السؤال:

اشرح المبادئ الأساسية لإنجاز المشاريع المقاولاتية مع توضيح مراحل تنفيذها.

المحاضرة (07): المراحل الابتدائية لإنجاز المشاريع المقاولاتية (كيفية تطوير الأفكار وتحليل الجدوى الاقتصادية

للمشاريع).

أهداف المحاضرة

تهدف هذه المحاضرة إلى:

- تعريف الطلبة بالمراحل الأولية لإنشاء المشروع المقاولاتي
- توضيح أساليب تطوير الأفكار الريادية
- تمكين الطلبة من فهم وتحليل الجدوى الاقتصادية للمشاريع
- ربط التفكير الإبداعي بالتحليل الاقتصادي

تمهيد

أولاً: مدخل إلى المشاريع المقاولاتية

تعدّ المشاريع المقاولاتية من أهم وسائل تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، حيث تساهم في خلق الثروة ومناصب الشغل وتشجيع الابتكار.

غير أن نجاح أي مشروع لا يتحقق عشوائياً، بل يمر بمجموعة من المراحل الأولية المهمة التي تساعد المقاول على تحويل الفكرة إلى مشروع قابل للتنفيذ والنجاح.

وتتمثل أهم هذه المراحل في:

- توليد فكرة المشروع .
- تطوير الفكرة المقاولاتية .
- دراسة السوق .
- تحليل الجدوى الاقتصادية .

• اختيار نموذج العمل المناسب (BMC).

1. مفهوم المشروع المقاولاتي

المشروع المقاولاتي هو نشاط اقتصادي يهدف إلى تقديم منتج أو خدمة جديدة من خلال استغلال فرصة معينة لتحقيق الربح وتلبية حاجات السوق.

2. أهمية المراحل الابتدائية للمشروع

تكمن أهمية المراحل الأولية في أنها تساعد على:

- تقليل مخاطر الفشل .
- التأكد من قابلية المشروع للتنفيذ .
- فهم السوق والمنافسة .
- تقدير التكاليف والأرباح .
- اتخاذ قرارات عقلانية ومدروسة .

3. توليد الأفكار المقاولاتية

أ- مفهوم فكرة المشروع

فكرة المشروع هي التصور الأولي الذي يقوم عليه النشاط المقاولاتي، وتمثل نقطة الانطلاق لإنشاء المؤسسة.

ب- مصادر الأفكار المقاولاتية

يمكن الحصول على أفكار المشاريع من عدة مصادر، منها:

1. حاجات السوق

عندما يلاحظ المقاول وجود مشكلة أو حاجة غير مشبعة.

مثال: نقص خدمات التوصيل في منطقة معينة

2. الخبرة الشخصية

استغلال المهارات أو التخصص العلمي للمقاول.

مثال: خريج إعلام آلي يطور تطبيقًا إلكترونيًا.

3. التطور التكنولوجي

الاستفادة من التقنيات الحديثة لإنشاء مشاريع مبتكرة.

مثال: مشاريع الذكاء الاصطناعي والتجارة الإلكترونية.

4. المشكلات الاجتماعية

تحويل المشكلات إلى فرص اقتصادية.

مثال:

مشروع لإعادة تدوير النفايات.

5. التقليد والتطوير

الاستفادة من مشروع ناجح وإضافة تحسينات جديدة عليه.

4. مراحل تطوير فكرة المشروع

تمر الفكرة المقاولاتية بعدة مراحل:

أ- تحديد الفكرة بدقة

يجب أن تكون الفكرة:

- واضحة .
- قابلة للتطبيق .
- مبتكرة أو ذات قيمة مضافة .

ب- جمع المعلومات

يقوم المقاول بجمع معلومات حول:

- السوق .
- الزبائن .
- المنافسين .
- الأسعار .
- الموردين .

ج- تقييم الفكرة

يتم تقييم الفكرة وفق معايير مثل:

- مدى حاجة السوق إليها .
- إمكانية تحقيق الربح .
- توفر الموارد .
- القدرة على التنفيذ .

د- اختيار الفكرة المناسبة

بعد المقارنة بين الأفكار يتم اختيار المشروع الأكثر جدوى.

5.دراسة السوق

أ- مفهوم دراسة السوق

هي عملية جمع وتحليل المعلومات المتعلقة بالسوق لفهم:

- حاجات الزبائن .
- حجم الطلب .
- طبيعة المنافسة .

ب- أهداف دراسة السوق

تهدف إلى:

- معرفة الفئة المستهدفة .
- تحديد حجم السوق .
- دراسة المنافسين .
- معرفة الأسعار المناسبة .
- تقليل المخاطر .

ج- عناصر دراسة السوق

العنصر	المضمون
الزبائن	من هم العملاء المستهدفون؟
المنافسون	من هم المنافسون وما نقاط قوتهم؟
الطلب	هل توجد حاجة حقيقية للمنتج؟
العرض	ما حجم المنتجات أو الخدمات المتوفرة؟
السعر	ما السعر المناسب للسوق؟

6. تحليل الجدوى الاقتصادية للمشروع

أ- مفهوم الجدوى الاقتصادية

هي دراسة تهدف إلى معرفة مدى قدرة المشروع على تحقيق الأرباح والاستمرار.

ب- أنواع الجدوى

1. الجدوى التسويقية تركز على:

- حجم الطلب .
- سلوك المستهلك .
- المنافسة .

2. الجدوى التقنية تتعلق بـ:

- المعدات .
- التكنولوجيا .
- موقع المشروع .
- الموارد البشرية .

3. الجدوى المالية

تهدف إلى تقدير:

- رأس المال .
- التكاليف .
- الإيرادات .
- الأرباح المتوقعة .

4. الجدوى القانونية

تتعلق بـ:

- التراخيص .
- القوانين المنظمة للنشاط .
- الشكل القانوني للمؤسسة .

7. عناصر التحليل المالي للمشروع

أ- التكاليف

تنقسم إلى:

نوع التكاليف	أمثلة
تكاليف ثابتة	الإيجار، الرواتب
تكاليف متغيرة	المواد الأولية، النقل

ب- الإيرادات

وهي الأموال المتوقعة من بيع المنتجات أو الخدمات.

ج- الأرباح

تحسب وفق العلاقة التالية:

الربح = الإيرادات - التكاليف

إذا كانت الإيرادات أكبر من التكاليف فإن المشروع يحقق ربحًا.

8. اختيار نموذج العمل المناسب

بعد دراسة الجدوى يتم تحديد:

- طريقة تحقيق الإيرادات .
- الفئة المستهدفة .
- استراتيجية التسويق .
- الشركاء والموارد .

وغالبًا يتم استخدام نموذج العمل التجاري BMC لتنظيم المشروع.

9. التحديات في المراحل الابتدائية للمشروع

من أبرز الصعوبات التي تواجه المقاولين:

- نقص التمويل .
- ضعف الخبرة .
- غياب المعلومات الدقيقة .
- الخوف من الفشل .
- المنافسة القوية .

10. عوامل نجاح المشروع المقاولاتي

من أهم عوامل النجاح:

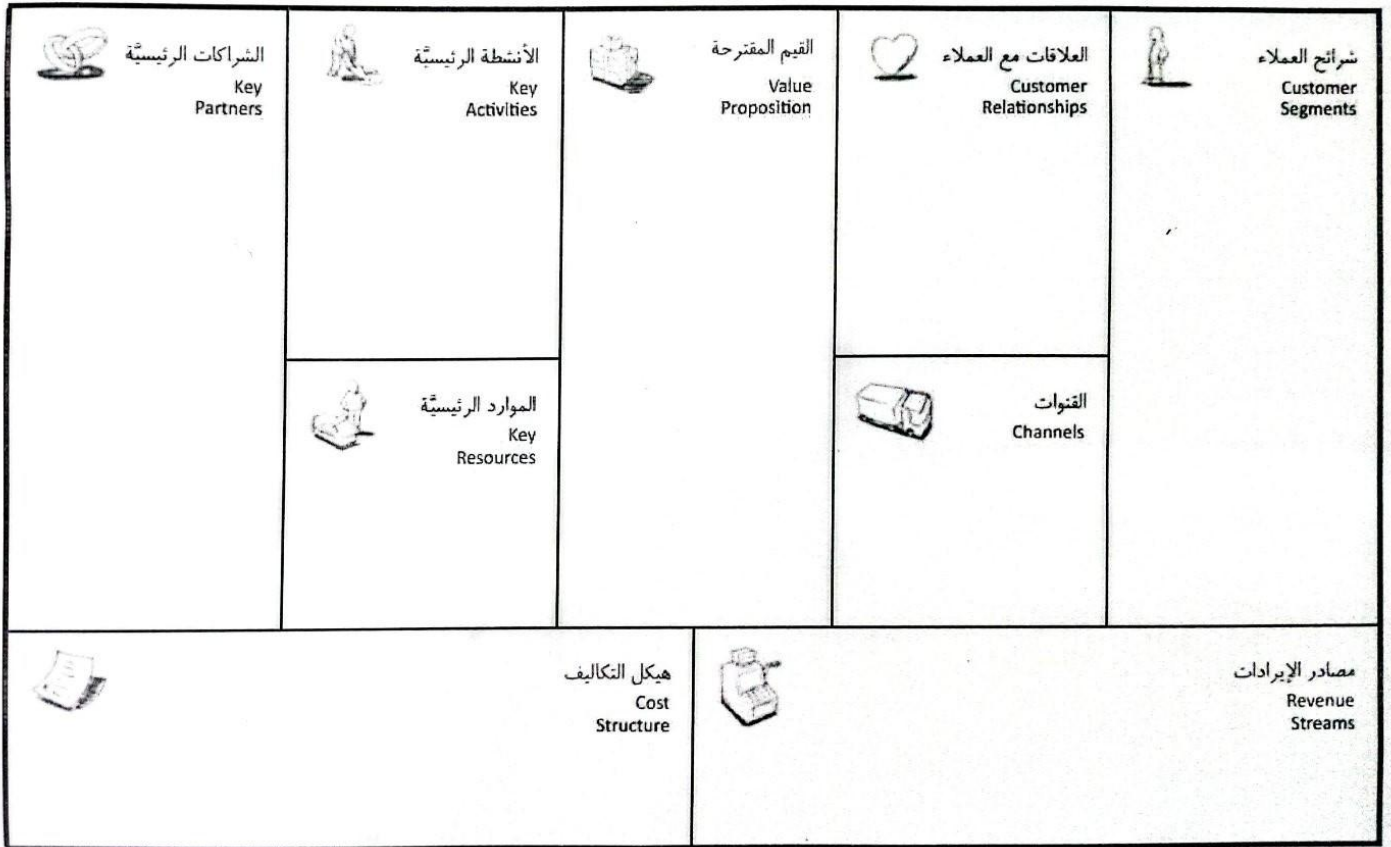
- التخطيط الجيد .
- الابتكار .
- دراسة السوق بدقة .
- التحكم في التكاليف .
- المرونة في مواجهة التغيرات .

خاتمة

تُعتبر المراحل الابتدائية لإنجاز المشاريع المقاولاتية أساس نجاح المؤسسة المستقبلية، لأنها تساعد المقاول على تطوير فكرته وفهم السوق وتحليل الجدوى الاقتصادية قبل الانطلاق الفعلي، وكلما كانت هذه المراحل دقيقة ومدروسة، ارتفعت فرص نجاح المشروع واستمراره.

نموذج العمل التجاري:

مخطط نموذج العمل التجاري



المحاضرة (08): مراحل تنفيذ المشاريع المقاولاتية(التخطيط والتنفيذ والمتابعة في دورة حياة المشروع).

أهداف المحاضرة

تهدف هذه المحاضرة إلى:

- تمكين الطلبة من فهم مراحل تنفيذ المشروع المقاولاتي
- تحليل دور التخطيط في نجاح المشروع
- توضيح آليات التنفيذ الفعال
- إبراز أهمية المتابعة والتقييم المستمر

تمهيد

بعد الانتهاء من المراحل الابتدائية (توليد الفكرة ودراسة الجدوى)، ينتقل المشروع إلى مرحلة حاسمة وهي مرحلة التنفيذ. غير أن التنفيذ لا يتم بشكل عشوائي، بل يعتمد على ثلاث ركائز أساسية هي: التخطيط، التنفيذ، والمتابعة، والتي تشكل معًا دورة حياة المشروع المقاولاتي.

المحور الأول: مفهوم دورة حياة المشروع

تعريف دورة حياة المشروع هي: سلسلة من المراحل التي يمر بها المشروع منذ انطلاقه إلى غاية تحقيق أهدافه أو إنهائه.

مراحلها الأساسية

- التخطيط
- التنفيذ
- المتابعة والتقييم

المحور الثاني: مرحلة التخطيط (Planning Phase)

أولاً: مفهوم التخطيط

التخطيط هو: عملية تحديد الأهداف ووضع الاستراتيجيات والوسائل اللازمة لتحقيقها.

ثانياً: أهمية التخطيط

- تقليل المخاطر
- وضوح الرؤية
- تحسين استخدام الموارد
- تسهيل عملية التنفيذ

ثالثاً: عناصر التخطيط

- تحديد الأهداف (قصيرة وطويلة المدى)
- إعداد خطة العمل (Business Plan)
- تحديد الموارد (مالية، بشرية، تقنية)
- وضع جدول زمني (Timeline)
- تحديد مؤشرات الأداء

المحور الثالث: مرحلة التنفيذ (Execution Phase)

أولاً: مفهوم التنفيذ هو: تحويل الخطط إلى واقع عملي من خلال تنفيذ الأنشطة المحددة.

ثانياً: متطلبات التنفيذ الناجح

- فريق عمل كفء
- قيادة فعالة
- توفر الموارد
- وضوح الأدوار

ثالثاً: خطوات التنفيذ

- إطلاق المشروع
- توزيع المهام

- إدارة العمليات اليومية
- التواصل مع الأطراف المعنية

المحور الرابع: مرحلة المتابعة والتقييم (Monitoring & Evaluation)

أولاً: مفهوم المتابعة هي: عملية مراقبة سير المشروع والتأكد من توافقه مع الخطة.

ثانياً: أهداف المتابعة

- قياس الأداء
- اكتشاف الانحرافات
- اتخاذ إجراءات تصحيحية

المحور الخامس: التكامل بين المراحل الثلاث

العلاقة بين المراحل:

- التخطيط → يحدد الطريق
- التنفيذ → يسير في الطريق
- المتابعة → تصحح المسار

□ → نجاح المشروع يتحقق عندما:

تكون هذه المراحل متكاملة ومتربطة

خلاصة المحاضرة

تنفيذ المشروع المقاولاتي هو: مرحلة حاسمة تتطلب تخطيطاً دقيقاً، تنفيذاً منظماً، ومتابعة مستمرة حيث أن:

- التخطيط بدون تنفيذ = لا نتائج
- التنفيذ بدون متابعة = أخطاء متراكمة

أسئلة:

1. ما العلاقة بين التخطيط والتنفيذ؟
2. هل يمكن تصحيح أخطاء المشروع دون متابعة؟
3. ما أهم مرحلة في نظرك؟ ولماذا؟

المحاضرة (09): استراتيجيات المقاولاتية(الأساليب الحديثة لتعزيز التنافسية وتحقيق النجاح).

تمهيد

في ظل التحولات الاقتصادية المتسارعة واقتصاد المعرفة، لم يعد نجاح المؤسسات المقاولاتية مرتبطاً فقط بتوفر رأس المال أو الفكرة الجيدة، بل أصبح يعتمد بشكل أساسي على الاستراتيجية المقاولاتية التي تحدد كيفية دخول السوق، المنافسة، والنمو المستدام.

مفهوم الاستراتيجيات المقاولاتية

الاستراتيجية المقاولاتية هي مجموعة من القرارات والخطط طويلة المدى التي يتبناها المقاول بهدف:

- تحقيق ميزة تنافسية
- ضمان الاستمرارية

• التكيف مع البيئة الخارجية

• خلق قيمة مضافة للزبائن

أهمية الاستراتيجيات في المقاولاتية

• مواجهة المنافسة الشديدة في السوق

• تقليل المخاطر في المشاريع الناشئة

• تحسين الأداء التنظيمي

• تعزيز الابتكار والتجديد

• ضمان النمو والاستدامة

أهم الاستراتيجيات المقاولاتية الحديثة

4.1 استراتيجية الابتكار (Innovation Strategy)

تركز على:

• تطوير منتجات أو خدمات جديدة

• تحسين العمليات الداخلية

• اعتماد التكنولوجيا الحديثة (الذكاء الاصطناعي، الرقمنة)

مثال: تطبيقات التعليم الإلكتروني أو المنصات الرقمية للحد

استراتيجية التميز (Differentiation Strategy)

تهدف إلى:

• تقديم منتج أو خدمة فريدة

• بناء علامة تجارية قوية

• خلق قيمة إضافية للزبون

مثال: منتجات محلية ذات جودة عالية مع هوية ثقافية جزائرية

4.3 استراتيجية قيادة التكلفة (Cost Leadership)

تعتمد على:

• تقليل تكاليف الإنتاج

• تحسين الكفاءة التشغيلية

• تقديم أسعار تنافسية

مثال: شركات التجارة الإلكترونية منخفضة التكلفة

4.4 استراتيجية التخصص (Niche Strategy)

تركز على:

- استهداف فئة محددة من السوق
- تلبية احتياجات دقيقة
- بناء خبرة متخصصة

مثال: تطبيقات موجهة لفئة ذوي الاحتياجات الخاصة

4.5 استراتيجيات التحالفات والشراكات

تعتمد على:

- التعاون مع مؤسسات أخرى
- تبادل الموارد والخبرات
- تقليل المخاطر

مثال: شراكات بين جامعات وحاضنات أعمال لدعم المشاريع الناشئة

4.6 استراتيجيات الرقمنة والتحول الرقمي

تشمل:

- استخدام المنصات الرقمية
- إدارة الأعمال عبر الأنظمة السحابية
- التسويق الرقمي

مثال: المتاجر الإلكترونية وتطبيقات الدفع الإلكتروني

5. عوامل نجاح الاستراتيجيات المقاولاتية

- فهم السوق واحتياجات العملاء
- المرونة في التكيف مع التغيرات
- توفر القيادة الفعالة
- الاعتماد على الابتكار
- إدارة الموارد بكفاءة

6. التحديات التي تواجه تطبيق الاستراتيجيات

- نقص التمويل
- ضعف الثقافة المقاولاتية
- المنافسة غير العادلة
- التغيرات السريعة في التكنولوجيا

• صعوبة الوصول إلى الأسواق الدولية

7. خلاصة

الاستراتيجيات المقاولاتية ليست مجرد خطط نظرية، بل هي أداة عملية لبناء مشروع ناجح ومستدام. وكلما كانت الاستراتيجية مرنة ومبنية على الابتكار والتحليل الدقيق، زادت فرص نجاح المؤسسة في بيئة تنافسية معقدة.

المحاضرة (10): آليات تنمية المقاولاتية في الوسط الجامعي (تشجيع الابتكار وريادة الأعمال بين الطلبة الجامعيين).

تمهيد

تُعدّ المقاولاتية داخل الوسط الجامعي أحد أهم المحركات الحديثة للتنمية الاقتصادية والمعرفية، إذ لم تعد الجامعة فضاءً للتكوين الأكاديمي فقط، بل أصبحت بيئة لإنتاج الأفكار وتحويلها إلى مشاريع مبتكرة قابلة للتجسيد الاقتصادي والاجتماعي.

وتسعى آليات تنمية المقاولاتية الجامعية إلى:

- غرس ثقافة المبادرة وريادة الأعمال لدى الطلبة
- تحويل المعرفة النظرية إلى مشاريع تطبيقية
- دعم الابتكار كمدخل لإنشاء مؤسسات ناشئة (Startups)

ثانياً: مفهوم المقاولاتية الجامعية

هي مجموع البرامج والآليات التي تعتمد عليها الجامعة لتمكين الطلبة من:

- توليد أفكار مشاريع مبتكرة
- تطويرها إلى مشاريع قابلة للتنفيذ
- مرافقتها حتى مرحلة الإنشاء والتجسيد

ثالثاً: آليات تنمية المقاولاتية في الجامعة

1. التكوين المقاولاتي داخل البرامج الدراسية

- إدراج مواد مثل: المقاولاتية، إدارة المشاريع، الابتكار
- تنظيم وحدات تطبيقية بدل الاكتفاء بالجانب النظري
- تنمية مهارات التفكير الإبداعي وحل المشكلات

الهدف: بناء عقلية ريادية لدى الطالب.

2. حاضنات الأعمال الجامعية (Incubateurs)

- فضاءات داخل الجامعة مخصصة لمرافقة المشاريع الناشئة
- تقديم الدعم التقني والإداري والقانوني
- المرافقة من الفكرة إلى المؤسسة

دورها: تحويل أفكار الطلبة إلى مشاريع اقتصادية حقيقية.

3. مراكز الدعم والتوجيه المقاولاتي

- مرافقة الطلبة في إعداد دراسة الجدوى
- تقديم استشارات في التسويق، التمويل، والتسيير
- تنظيم دورات تكوينية وورشات عمل

4. مسابقات الابتكار وريادة الأعمال

مثل:

- هاكاثونات (Hackathons)
- مسابقات أفضل فكرة مشروع
- جوائز الابتكار الجامعي

أهميتها:

- تحفيز روح المنافسة
- اكتشاف المواهب الريادية
- تطوير مهارات العمل الجماعي

5. الشراكة مع القطاع الاقتصادي

- التعاون مع الشركات والمؤسسات الاقتصادية
- توفير فرص تدريب ميداني (Stage)
- تسهيل إدماج المشاريع الجامعية في السوق

6. دعم التمويل للمشاريع الطلابية

من خلال:

- صناديق دعم المؤسسات الناشئة
- برامج التمويل الحكومي
- الاستثمار الموجه للمشاريع الابتكارية

7. التحول الرقمي والابتكار التكنولوجي

- استعمال المنصات الرقمية لتطوير المشاريع
- إدماج الذكاء الاصطناعي في الحلول المقاولاتية
- تطوير تطبيقات ومنصات رقمية ناشئة

8. تعزيز ثقافة المقاولاتية

- تنظيم ندوات ولقاءات مع رواد أعمال ناجحين
- نشر قصص النجاح
- تحفيز الطلبة على تقبل المخاطرة المدروسة

رابعاً: العوامل المؤثرة في نجاح المقاولاتية الجامعية

عوامل إيجابية:

- دعم الدولة للمؤسسات الناشئة
- توفر مرافقة جامعية

- انتشار التكنولوجيا الرقمية

عوامل سلبية:

- ضعف الثقافة المقاوالتية لدى الطلبة
- نقص التمويل أحياناً
- الخوف من الفشل

خامساً: أهداف تنمية المقاوالتية في الجامعة

- خلق جيل من رواد الأعمال
- تقليص البطالة الجامعية
- تعزيز الاقتصاد المعرفي
- تشجيع الابتكار المحلي

خلاصة

إن تنمية المقاوالتية في الوسط الجامعي لم تعد خياراً ثانوياً، بل أصبحت ضرورة استراتيجية لبناء اقتصاد قائم على المعرفة والابتكار، حيث تلعب الجامعة دوراً محورياً في تحويل الطلبة من باحثين عن الوظيفة إلى صانعي فرص عمل.

المحاضرة (11): المرافقة المقاولانية(أهمية التوجيه والدعم في ضمان استدامة المشاريع).

تُعد المرافقة المقاولانية (Accompagnement entrepreneurial) من أهم الركائز التي تضمن نجاح واستمرارية المشاريع الناشئة، خاصة في مراحلها الأولى التي تتميز بعدم الاستقرار وضعف الخبرة.

فكثير من المشاريع لا تفشل بسبب ضعف الفكرة، بل بسبب غياب التوجيه والدعم أثناء التنفيذ والتسيير.

ثانياً: مفهوم المرافقة المقاولانية

هي مجموعة من الخدمات والإجراءات التي تهدف إلى:

- توجيه صاحب المشروع
- دعمه تقنياً وإدارياً ومالياً
- مساعدته على تجاوز الصعوبات
- ضمان استمرارية المشروع ونموه

ثالثاً: أهداف المرافقة المقاولانية

- تقليل نسبة فشل المشاريع الناشئة
- تعزيز قدرات المقاول (Entrepreneur)
- تحسين جودة اتخاذ القرار
- تسريع نمو المشروع وتطويره
- تسهيل الاندماج في السوق

رابعاً: مراحل المرافقة المقاولانية

مرحلة ما قبل الإنشاء (Pre-creation)

- بلورة فكرة المشروع
- دراسة السوق
- إعداد دراسة الجدوى
- تقييم المخاطر

2.مرحلة الإنشاء (Creation)

- الإجراءات القانونية لتأسيس المؤسسة
- اختيار الشكل القانوني
- التسجيل والتصريح الرسمي

3. مرحلة ما بعد الإنشاء (Post-creation)

- متابعة الأداء المالي والإداري
- تقديم الاستشارات المستمرة
- دعم التسويق والتوسع
- معالجة المشاكل التشغيلية

خامساً: أشكال المرافقة المقاولاتية

1. المرافقة الفردية

- توجيه شخصي لصاحب المشروع
- استشارات مخصصة حسب الحالة

2. المرافقة الجماعية

- ورشات تدريبية
- دورات تكوينية جماعية
- لقاءات مع خبراء ورواد أعمال

3. المرافقة المؤسسية

- تقديمها حاضنات الأعمال
- مراكز دعم المقاولاتية
- الوكالات الحكومية الداعمة للمشاريع

سادساً: الفاعلون في المرافقة المقاولاتية

- الجامعة: التكوين والدعم العلمي
- حاضنات الأعمال: المتابعة والتأطير
- الوكالات الحكومية: التمويل والدعم الإداري
- الخبراء والمستشارون: التوجيه المهني
- البنوك والمؤسسات المالية: الدعم المالي

سابعاً: أهمية المرافقة المقاولاتية

1. تقليل مخاطر الفشل

المرافقة تساعد المقاول على تفادي الأخطاء الشائعة في التسيير.

2. تحسين الأداء

من خلال التوجيه المستمر وتقييم النتائج.

3. دعم الابتكار

تشجيع تطوير المنتج أو الخدمة باستمرار.

4. ضمان الاستدامة

استمرارية المشروع في السوق على المدى الطويل.

5. بناء قدرات المقاول

تنمية المهارات الإدارية والمالية والتسويقية.

ثامناً: التحديات التي تواجه المرافقة المقاولاتية

- نقص المرافقين المؤهلين
- ضعف ثقافة الاستشارة لدى بعض المقاولين
- محدودية الموارد المالية
- البيروقراطية في بعض الهياكل الداعمة
- ضعف التنسيق بين الفاعلين

خلاصة

إن المرافقة المقاولاتية ليست مرحلة ثانوية، بل هي عنصر حاسم في نجاح واستدامة المشاريع، إذ تحول الفكرة من مجرد مشروع ناشئ إلى مؤسسة قادرة على النمو والمنافسة في السوق.

المحاضرة (12): حاضنات الأعمال كأحد آليات المرافقة المقاولاتية(دور حاضنات الأعمال في توفير الموارد والبنية التحتية للمقاولين).

أولاً: مدخل إلى حاضنات الأعمال

تُعدّ حاضنات الأعمال من أهم آليات المرافقة المقاولاتية الحديثة، إذ تهدف إلى دعم أصحاب المشاريع الناشئة ومساعدتهم على تحويل أفكارهم الابتكارية إلى مؤسسات ناجحة وقابلة للاستمرار. وتعمل الحاضنات على توفير بيئة مناسبة للمقاولين من خلال تقديم خدمات مادية، تقنية، إدارية، ومالية تساعدهم على تجاوز الصعوبات التي تواجههم في المراحل الأولى من المشروع.

1. مفهوم حاضنات الأعمال

حاضنة الأعمال هي مؤسسة أو هيكل تنظيمي يُنشأ بهدف احتضان المشاريع الناشئة ومرافقتها لفترة زمنية محددة، عبر توفير الموارد والإرشاد والتجهيزات والخدمات الضرورية لضمان نمو المشروع واستمراره. وهي “منظومة دعم متكاملة توفر للمؤسسات الناشئة بيئة عمل مناسبة تشمل التمويل، التكوين، الاستشارات، والبنية التحتية بهدف تقليل احتمالات فشل المشاريع.”

2. أهداف حاضنات الأعمال

تسعى حاضنات الأعمال إلى تحقيق عدة أهداف، أهمها:

- تشجيع روح المقاولاتية والابتكار .
- دعم إنشاء المؤسسات الناشئة .
- تقليل نسبة فشل المشاريع الجديدة .
- خلق مناصب شغل جديدة .
- تحويل الأفكار الإبداعية إلى مشاريع اقتصادية .

- تعزيز التنمية الاقتصادية المحلية .
- ربط الجامعة بمحيطها الاقتصادي .

3. أنواع حاضنات الأعمال

تتنوع حاضنات الأعمال حسب طبيعة نشاطها وأهدافها، ومن أهم أنواعها:

أ- الحاضنات الجامعية

توجد داخل الجامعات وتهدف إلى دعم مشاريع الطلبة والباحثين.

مثال:

حاضنات الجامعات الجزائرية التي أنشئت لدعم المؤسسات الناشئة ومشاريع الطلبة.

ب- الحاضنات التكنولوجية

تهتم بالمشاريع التقنية والابتكارية ذات الطابع التكنولوجي.

مثال:

مشاريع الذكاء الاصطناعي، التطبيقات الرقمية، البرمجيات.

ج- الحاضنات الصناعية

تدعم المشاريع الإنتاجية والصناعية الصغيرة.

د- الحاضنات الافتراضية

تقدم خدماتها عن بُعد عبر الوسائط الرقمية دون الحاجة إلى مقر دائم.

4. دور حاضنات الأعمال في المرافقة المقاولاتية

تلعب حاضنات الأعمال دورًا محوريًا في دعم المقاولين من خلال توفير مجموعة من الموارد والخدمات الأساسية.

أ- توفير البنية التحتية

تساعد الحاضنات المقاولين عبر توفير:

- مكاتب مجهزة .
- قاعات اجتماعات .

- الإنترنت والتجهيزات الرقمية .
- مخابر وورشات عمل .
- فضاءات العمل المشتركة .

أهمية ذلك

يساهم هذا الدعم في تخفيض التكاليف التشغيلية للمؤسسة الناشئة، خاصة في بدايات المشروع.

ب- توفير التكوين والتأهيل

تنظم الحاضنات دورات تدريبية في:

- إعداد مخطط الأعمال .
- التسويق الرقمي .
- الإدارة المالية .
- إدارة الموارد البشرية .
- مهارات القيادة والتفاوض .

النتيجة

رفع كفاءة المقاول وتنمية مهاراته الإدارية والتسييرية.

ج- تقديم الاستشارات والتوجيه

توفر الحاضنات خبراء ومستشارين لمرافقة أصحاب المشاريع في:

- دراسة الجدوى .
- التحليل المالي .
- الجوانب القانونية والضريبية .
- استراتيجيات التسويق .

أهمية التوجيه

يُساعد ذلك المقاول على اتخاذ قرارات صحيحة وتقليل الأخطاء.

د- تسهيل الوصول إلى التمويل

تربط الحاضنات أصحاب المشاريع بـ:

- البنوك .
- صناديق الاستثمار .
- هيئات دعم المؤسسات الناشئة .
- المستثمرين .

مثال في الجزائر

الوكالات والهيئات الداعمة للمؤسسات الناشئة وتمويل المشاريع الشبابية.

ه- بناء شبكة علاقات مهنية

تمكن الحاضنات المقاولين من التواصل مع:

- رجال الأعمال .
- المستثمرين .
- الخبراء .
- المؤسسات الاقتصادية .
- الجامعات ومراكز البحث .

الفائدة

فتح فرص الشراكات والتوسع التجاري.

و- دعم الابتكار والتنافسية

تشجع الحاضنات المقاولين على:

- تطوير منتجات جديدة .
- استخدام التكنولوجيا الحديثة .
- تحسين الجودة .
- تبني الحلول الرقمية .

6.مزايا حاضنات الأعمال

من أبرز مزاياها:

- تقليل مخاطر فشل المشاريع .
- تخفيض تكاليف الانطلاق .
- تسريع نمو المؤسسات الناشئة .
- توفير بيئة محفزة للإبداع .
- تعزيز فرص النجاح والاستمرارية .

7. التحديات التي تواجه حاضنات الأعمال

رغم أهميتها، تواجه الحاضنات عدة صعوبات منها:

- ضعف التمويل .
- نقص الخبرات المتخصصة .
- محدودية الشراكات الاقتصادية .
- البيروقراطية الإدارية .
- ضعف الثقافة المقاولاتية لدى بعض الشباب .

8. حاضنات الأعمال في الجزائر

شهدت الجزائر اهتمامًا متزايدًا بحاضنات الأعمال، خاصة داخل الجامعات، في إطار دعم اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة.

من مظاهر ذلك:

- إنشاء حاضنات جامعية .
- تشجيع الطلبة على إنشاء مؤسسات ناشئة .
- دعم الابتكار والرقمنة .
- تنظيم مسابقات ريادة الأعمال .

خاتمة

تُعتبر حاضنات الأعمال أداة استراتيجية في منظومة المرافقة المقاولاتية، لأنها توفر للمقاول الموارد والبنية التحتية والخبرات الضرورية لإنجاح مشروعه. كما تساهم في نشر ثقافة المقاولاتية وتحويل الأفكار الإبداعية إلى مشاريع اقتصادية منتجة، مما يجعلها عنصراً أساسياً في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

المراجع:

1. .مجدي عوض مبارك، الريادة في إدارة الأعمال: المفاهيم والنماذج والمداخل العلمية، عالم الكتاب الحديث، الأردن،2010..
2. محمد فلاق: ريادة الاعمال المقاولاتية من الفكرة الى التجسيد، الف للوثائق للنشر والتوزيع، الجزائر، 2022.
3. معراج هوري، صارة ريغي: مدخل للمقاولاتية، فواصل للنشر والعلام، الجزائر، 2021.
4. مبيريك، وفاء بنت ناصر والشميمري، أحمد بن عبد الرحمن: مبادئ ريادة الأعمال: المفاهيم والتطبيقات الأساسية لغير المتخصصين. الرياض، المملكة العربية السعودية: العبيكان للنشر والتوزيع، 2019.
5. بيدار، دونيسوبيشار، جون بيير. الابتكار في التعليم العالي ترجمة وتحقيق: محمد المقريني،الدار العربية للعلوم ناشرون: المملكة العربية السعودية، 2010.
6. - Josée ST-PIERRE, Robert BEAUDOIN : Les décisions d'investissement dans les PME comment évaluer la rentabilité financière : Presses de l'Université du Québec, Québec-Canada, 2003.
7. Ali, Y. S., & Nasra, A. M :Entrepreneurial Orientation and Small and Medium Enterprises Performance in Somalia. Jour of AdvResearchin Dynamical& Control Systems, 2018.
8. Bayad M., Bourguiba M., .(2006). De l'universalisme à la contingence culturelle: Réflexion sur l'intention entrepreneuriale, 8eme CONGRES INTERNATIONAL FRANCOPHONE ET PME sur L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriale, 25, 26, 27 Octobre 2006, Haute école de gestion (HEC) Fribourg, Suisse.