

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة طاهري محمد- بشار-

كلية العلوم الاقتصادية ، التجارية وعلوم التسيير .

مطبوع بيداغوجي

محاضرات في مقياس المقاولاتية

موجه لطلبة الماستر والليسانس في جميع التخصصات

من اعداد الدكتورة : عادل فاطمة الزهراء

السنة الجامعية :2021/2022.

تمهيد

تم اعداد هذا المطبوع البيداغوجي استجابة لغياب برنامج واضح للمقياس من جهة، وتعدد المراجع المختلفة المتعلقة بموضوعات هذا المقياس من جهة أخرى، حيث ان وجود العديد من التيارات لتفسير المقاولاتية بين المنظرين ، الاكاديميين وكذا الممارسين . وكلها تعطي ميزة التنوع لبرنامج مقياس المقاولاتية.

- بعد برمجة هذا المقياس لجميع طلبة السنة أولى ليسانس ازدادت الحاجة الى وجود برنامج موحد يستجيب للأهداف البيداغوجية والمهنية المرجوة من تدريس هذا المقياس ، حيث يتمكن الطالب من الحصول في النهاية على مجموعة من المعلومات والمكتسبات التي تعطيه نظرة شاملة وعامة عن انشاء المؤسسة بدلا من البحث عن التوظيف .
- من خلال الخبرة التي اكتسبتها في تدريس هذا المقياس منذ بداية برمجته لطلبة ماستر المقاولاتية ، حاولت ان اعد برنامج المقياس وفقا لآخر ما توصلت اليه الأبحاث الاكاديمية والبيداغوجية وكذا الاستعانة بخبرات الممارسين . وقد تطور البرنامج الأولي بصورة كبيرة من خلال اثراءه من سنة الى أخرى . وقد قررت ان اضع بين يدي زملائي الأساتذة المساعدين ، وطلبة الدكتوراه والطلبة عموما هاته الخبرة مجسدة في مطبوع بيداغوجي يحتوى على عشر (10) محاور كما يلي :

المحور الأول : المقاربات النظرية لتطور الفكر المقاولاتي

المحور الثاني : اطار مفاهيمي للمقاولاتية والمقاول

المحور الثالث : فكرة المشروع والمؤسسة

المحور الرابع : الدراسة التجارية

المحور الخامس : الدراسة التقنية

المحور السادس : الدراسة المالية

المحور السابع : نموذج الاعمال

المحور الثامن : هيئات دعم المؤسسات ومرافقتها

المحور التاسع : الأشكال والاجراءات القانونية للمؤسسات

المحور العاشر: جباية المؤسسة

الفهرس

01..... تمهيد

المحور الأول : المقاربات النظرية لتطور الفكر المقاولاتي

02..... الفهرس

10..... مقدمة

11..... أولا الاتجاه الوظيفي

11..... 1.كانتيون وساي :

11..... 2. الفرد مارشال A. Marshal : (بداية القرن العشرين).

12..... ثانيا : اتجاه خصائص الأفراد

12..... 1. الخصائص النفسية

12..... 2.الخصائص الشخصية

13..... ثالثا : اتجاه سير النشاط المقاولاتي

13..... رابعا: الاتجاهات الاخرى المفسرة للمقاولاتية

13..... 1.المقاولاتية كظاهرة تنظيمية

13..... 2. المقاولاتية استغلال للفرص : Shane وVenkatarman

14..... 3. المقاولاتية ازدواجية بين الثنائية (الفرد – خلق القيمة).

المحور الثاني : اطار مفاهيمي للمقاولاتية والمقاول

16..... أولا : مفهوم المقاولاتية

16..... 1. تعريف المقاولاتية

19..... ب. خصائص المقاولاتية

19..... ج. دور المقاولاتية

20..... ثانيا : تعريف المقاول ، صفاته ومميزاته

20..... 1. تعريف المقاول

21..... 2. مميزات وصفات المقاول الشخصية والمكتسبة

21..... أ -العوامل الشخصية القدرات والامكانيات

21..... ب. مهاراته وخبرته

22..... ج. السمات الشخصية

23..... د. صفات المقاول الجيد

المحور الثالث : فكرة المشروع والمؤسسة

24..... أولا : فكرة المشروع ومراحل تطورها

24	1. مفهوم الفكرة
24	2. حماية الفكرة
25	3. مراحل إيجاد الفكرة
25	أ. توليد الأفكار
25	ب. صياغة الفكرة
25	ج. تقييم الأفكار
26	د. اختبار الفكرة
26	هـ. مصادر الفكرة
27	و. الابتكار، عناصره ومناخه
27	1. تعريف الابتكار
28	2. عناصر الابتكار
29	3. المناخ الابتكاري
31	4. شروط إدماج الابتكار
32	ثانيا : ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
32	1. انشاء المؤسسة
33	2. تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
33	أ- تعريف الولايات المتحدة الأمريكية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
33	ب. تعريف اليابان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
33	ج- تعريف الجزائر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
34	3. معايير تحديد التعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
34	أ- المعايير الكمية
34	ب - المعايير النوعية
35	4. خصائص ومميزات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
36	5. الدور الاقتصادي والاجتماعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
36	أ- الدور الاقتصادي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
36	ب - دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الجانب الوظيفي والاجتماعي
36	ج - الأدوار الأخرى للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المحور الرابع : الدراسة التجارية

38	مقدمة
38	1- معرفة وفهم السوق
38	أ- وصف المنتج

- ب- ماهية السوق 38
- ج- معرفة السوق 38
- 2- دراسة الطلب 38
- 3- تحليل العرض 39
- أ. خصائص العرض 39
- ب. دراسة العرض 39
- تحديد اساسيات المنافسة 40
- دراسة المنافسة 40
- طرق الاستقصاء في العرض 40

المحور الخامس : الدراسة التقنية

1. تكلفة التجهيزات 42
- 2- محل الاستغلال 42
- 3- حاجات المشروع من الموظفين 43

المحور السادس : الدراسة المالية

- مقدمة 44
1. تحديد الحاجات من الأموال الدائمة 44
- أ- مصاريف الانشاء 44
- ب- الاستثمارات 44
- ج - الودائع والكفالات المدفوعة 44
2. قرار التمويل 44
3. خصائص المشروع و مصادر التمويل 45
- أ- خصائص المشروع 45
- ب- مصادر التمويل 46
- ب.أ. الأموال الخاصة 47
- ب.ب. التمويل الخارجي 47

المحور السابع : نموذج الاعمال

1. تطور مفهوم نموذج الأعمال 48
- أ-مرحلة الظهور 48
- ب- مرحلة التعريف 48

- ج-مرحلة التوسع والانتشار 48
- د-مرحلة التنظير 48
2. تعريف نموذج الاعمال 49
- 3.أهداف نماذج الاعمال 50
- أ. وصف النشاط التجاري وتحديد الانشطة 50
- ب. تقليل التعقيد وتحقيق فهم أعمق 50
- ج. تحديد المزايا والعيوب والمخاطر 50
- 4 . مكونات نماذج الاعمال 51

المحور الثامن : هيئات دعم المؤسسات ومرافقتها

- أولاً : المرافقة المقاولاتية..... 54
1. مفهوم وآليات المرافقة المقاولاتية..... 54
- 1.1. مفهوم المرافقة المقاولاتية وأنواعها 54
- 2.1-آليات المرافقة المقاولاتية..... 56
- أ. مراحل المرافقة المقاولاتية..... 56
- اولا : المرافقة خلال الإنشاء 57
- ثانيا : المرافقة بعد الإنشاء (المتابعة) 58
- ب. أشكال المرافقة المقاولاتية 59
- ج. أسباب اللجوء للمرافقة..... 61
- هشاشة وضعف المؤسسات حديثة النشأة 61
- الضعف الفني لأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة 61
- د. الهيئات المكلفة بالمرافقة 62
- د.1. الدولة والهيئات المحلية والهيئات الغير الحكومية 62
- د.2. حاضنات الاعمال و مشاتل المؤسسات 63
- أ. تعريف الجمعية الوطنية لحاضنات الاعمال الامريكية (NBIA) 63
- ب- تعريف المنظمة الاسلامية للتربية والعلوم والثقافة (ايسيكو) 64
- ج- تعريف لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا(الاسكوا ESCWA) 64
- ثانيا : أجهزة دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر 66
- أولاً : الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار(ANDI) 67
- 1 - تعريف الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار(ANDI) 67
- 2 - دور ومهام الوكالة 67
- 3 -المزايا التي تقدمها الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار 68
- أ. النظام العام ويشمل مرحلتي الانجاز والاستغلال..... 69

- 1- مرحلة الإنجاز 69
- 2- مرحلة الاستغلال 69
- ب. النظام الاستثنائي: يتضمن النظام الاستثنائي نظامين 70
- أ- المزايا الممنوحة في مرحلة الإنجاز 70
- ب. المزايا الممنوحة في مرحلة الاستغلال 71
- ج - النظام المطبق على المشاريع ذات الأهمية بالنسبة للإقتصاد الوطني 71
- ثانيا : الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ) 72
- 1- مهام الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب 72
- 2- تسيير وتنظيم الوكالة 74
- 3- الاعانات المالية والتقنية التي تقدمها الوكالة 75
- 1.3- الاعانات المالية وصيغ التمويل 75
- أ- التمويل الثنائي 75
- ب- التمويل الثلاثي 76
- 2.3- الاعانات الجبائية والشبه جبائية 78
- 4 - متابعة ومرافقة المؤسسة المصغرة 80
- 5- الاجراءات الجديدة للوكالة لدعم وتنمية المقاولاتية 80
- أ- الشروط الجديدة للاستفادة من اعانة الصندوق الوطني للوكالة 80
- ب. إجراءات تمويل الاستثمار 81
- ثالثا : الوكالة الوطنية لتمويل القرض المصغر (ANGEM) 84
- 1- تعريف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (ANGEM) وأهدافها 85
- 2 - المهام الأساسية للوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (ANGEM) 86
- أ- الاعانات المالية والتقنية وشروط التأهيل 86
- ب- شروط التأهيل للحصول على القرض المصغر من الوكالة 86
- ت- الاعانات المالية والتقنية 87
- ت.1. الاعانات المالية 87
- ت.2. الإعانات التقنية 88
- ج - صيغة جديدة لشباب الجنوب ابتداء من 2013 89
- 3 . الأنشطة الممولة من طرف الوكالة 90
- رابعا : الصندوق الوطني للتأمين على البطالة 91
1. نشأة الصندوق 91

2. مهام الصندوق الوطني للتأمين على البطالة 91
3. شروط الاستفادة المقررة من طرف الصندوق 93
4. التركيبة المالية للمشروع 93
5. الامتيازات الممنوحة لصاحب المشروع 94
- ب. الامتيازات الممنوحة في مرحلة الإنجاز 94
- ج. الامتيازات الجبائية الممنوحة في مرحلة الاستغلال 95

المحور التاسع : الأشكال والاجراءات القانونية للمؤسسات

- مقدمة 96
1. اختيار نوع المؤسسة وشكلها القانوني 96
2. أنواع الشركات 97
- أ. المؤسسة الفردية 97
- ب. مؤسسات جماعية 97
- ب. 1. شركات الأشخاص 97
- ب. 2. شركات الأموال 99
3. الإجراءات القانونية المصاحبة لكل شكل من الأشكال القانونية للمؤسسة 99
- أ. بالنسبة للمؤسسة الفردية : مميزات المؤسسة الفردية 99
- ب. بالنسبة للشركة ذات المسؤولية المحدودة ، وشركات المساهمين SARL,SA 99
- ج. التشريعات الاجتماعية 100

المحور العاشر: جباية المؤسسة

1. الضرائب على الوجود 101
2. الضرائب على النشاط 102
- أ. الرسم على القيمة المضافة 102
- ب. الرسم على النشاط المهني TAP 103
3. الضرائب المفروضة على النتيجة 103
- أ. الضريبة على ارباح الشركات IBS 103
- ب. الضريبة على الدخل الإجمالي IRG 104
- ج. كيفية دفع الضريبة على أرباح الشركات والضريبة على الدخل الإجمالي 104
4. الإلتزامات التصريحية 105

106	أ- التصريح بالوجود
106	ب- التصريح الشهري
106	ت- التصريح السنوي
106	ج- التصريح الشامل
106	5. الحقوق الجمركية
107	7. الضريبة على السيارات
108	خلاصة المطبوع
109	المراجع والهوامش

المحور الأول : المقاربات النظرية لتطور الفكر المقاولاتي

مقدمة:

تزايد الاهتمام بالمقاولاتية في الآونة الأخيرة بين الاكاديميين فضلا عن المهنيين، نتيجة ارتباط المفهوم بتغير حجم وحدات الانتاج التي لم تعد تعتمد على انماط الانتاج الفوردية الجامدة وانما على الوحدات الانتاجية الصغيرة المتميزة بمرونتها وسهولة تكيفها مع الأزمات الاستهلاكية والانتاجية ، وهكذا أصبح انشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لصيقا بمفهوم المقاولاتية على اعتبار أن الخصائص التي يتميز بها المقاول هي التي تكفل نجاح هذه المؤسسات وتضمن استمراريتها . ان الوصول الى هذه النتيجة النهائية ما هو الا نتاج تطور للفكر المقاولاتي .

لقد تطور البحث في مجال المقاولاتية حسب ثلاث اتجاهات فكرية:

- الاتجاه الوظيفي: الذي يدرس المقاولاتية من الجانب الاقتصادي، (الى غاية الستينيات).
- اتجاه خصائص الأفراد : يركز على دراسة خصائص الأفراد وتأثيرها على المقاولاتية .
- اتجاه سير النشاط المقاولاتي : اتجاه جديد يتزعمه المسكرون اهتم بدراسة سير العملية ككل، (التسعينيات).

أولا : الاتجاه الوظيفي

لقد تمت دراسة المقاولاتية لفترة طويلة من الزمن انطلاقا من العلوم الاقتصادية والاجتماعية التي قامت بالتركيز على نتائج المقاولاتية.

وقد استخدمت كلمة المقاول لأول مرة سنة 1616 من طرف Antoine de Montchrestien، هذا الأخير عرف المقاول على انه : « الشخص الذي يوقع عقدا مع السلطات العمومية من أجل ضمان انجاز عمل ما، أو مجموعة أعمال مختلفة» فتوكل إليه مهام تشييد المباني العمومية، انجاز الطرق، ضمان تزويد الجيش بالطعام، إضافة إلى غيرها من المهام.

1. كانتيون وساي :

يرجع الفضل في ادخال مفهوم المقاول الى النظرية الاقتصادية الى الاقتصاديين () j.B.Say,1755 و R.Cantillon,1803 حيث قدما تصورا واضحا لوظيفة المقاول ككل .
- فحسب Cantillon : "المقاول هو شخص مخاطر يقوم بتوظيف أمواله الخاصة" وهو "الشخص الذي يشتري (أو يستأجر) بسعر أكيد ليبيع (أو ينتج) بسعر غير أكيد" . اليقين هو عنصر أساسي في تعريف المقاول ، والمقاول لا يمكنه التأكد من نجاح نشاطه الذي أسسه بأمواله الخاصة فهو يتحمل وحده الأخطار المرتبطة بشروط السوق، وبتقلبات الأسعار وبالظروف الطبيعية .

- اما ساي J.B.Say فيرى أن الأمر الذي يميز المقاول وخاصة الصناعي هو قدرته على تطبيق العلم والمعرفة حيث ان : "المقاول يقوم باستغلال المعارف التي يمتلكها العالم من أجل إنتاج سلع ذات منفعة، ويعتمد في ذلك على العامل الذي تتمثل مهمته في انجاز العمل" , ويضيف say أيضا أن "المقاول هو قبل كل شيء منظم , حيث يقوم بالتنسيق بين عوامل الإنتاج المختلفة : الأرض، العمل، رأس المال من أجل الوصول إلى تحقيق أقصى منفعة ممكنة وبالمقابل تترافق بعض الأنشطة الصناعية دائما وحتى المسيرة منها بشكل جيد ببعض الأخطار التي تجعلها عرضة للفشل".

- كما يتفق Cantillon و Say في انه لا يشترط أن يكون المقاول شخصا ثريا إذ يمكنه اللجوء إلى الاقتراض من الآخرين، فهما يفرقان بين الرأسمالي الذي تتمثل مهمته في إقراض الأموال مقابل الحصول على مبلغ معين يعرف بالفائدة، وبين المقاول الذي يتحمل المخاطر التي يمكن أن تعرقل نجاح نشاطه الذي أسسه بأمواله الخاصة، أو باللجوء إلى الاقتراض من ملاك رؤوس الأموال .

2. الفرد مارشال A. Marshal : (بداية القرن العشرين),

يعتبر مارشال أن تحول الاقتصاد من الاعتماد على نظام الحرف الصغيرة التي يسيرها العمال أنفسهم إلى نظام المؤسسات الكبيرة المسيرة من طرف مقاولين رأسماليين يتطلب وجود رجال ذوي طاقات كبيرة,

تتمثل مهمتهم في تسيير الإنتاج بطريقة تؤدي إلى جعل الجهد المبذول يقدم أحسن نتيجة ممكنة من أجل إشباع الحاجات الإنسانية. كما أنه عرف المقاول بتسليط الضوء على قدراته التسييرية وعلى قدرته على تنظيم عمل عدد كبير من الأشخاص، فهو لم يفرق بين المقاول والمسير.

- لم يصبح المقاول عنصراً محورياً في التطور الاقتصادي إلا مع ظهور الأبحاث التي قام بها A.Schumpeter سنة 1935 ، ويعتبر هذا الباحث أول من تفتن لأهمية عامل التغيير، وذلك عن طريق الاستعمال المختلف للموارد والامكانيات المتاحة للمؤسسة، وضرورة العمل على اكتشاف واستغلال الفرص الجديدة، وإدخال تنظيمات جديدة.

ويعرف Schumpeter المقاول على أنه : شخص مبدع يقوم باستخدام الموارد المتاحة بطريقة مختلفة. كما تتمثل وظيفة المقاول في "البحث عن التغيير والتصرف بما يوافقه واستغلاله كأنه فرصة". وحسب Schumpeter يقوم المقاول بتحمل الأخطار المترتبة عن عملية البحث عن تنظيمات جديدة لعوامل الإنتاج، ولكنه لا يتحمل هو بنفسه الخطر الذي يمكن أن يلحق بمؤسسته إنما سوق رؤوس الأموال هي التي تسمح له بإيجاد ممولين يتحملون الأخطار بدلا عنه ، كما أن الدافع الأول الذي يحرك المقاول لا يكمن في البحث عن الأرباح، وإنما هي الرغبة في النجاح من خلال تحقيق تنظيمات جديدة .

ثانيا : اتجاه خصائص الأفراد

في هذا الاتجاه يتم التركيز على المقاول في حد ذاته بمعنى الاهتمام بدراسة خصائص المقاول على اعتبار أنها وسيلة يمكن من خلالها فهم النشاط المقاولاتي. وقد ظهرت مجموعة من الدراسات قامت بدراسة المقاول انطلاقاً من الخصائص النفسية والخصائص الشخصية،

1. الخصائص النفسية :

حاولت هاته الدراسات إيجاد خاصية رئيسية، أو مجموعة من الصفات يمكن من خلالها التعرف على المقاول، فنجد أعمال D.McClelland , في بداية الستينات الذي بين من خلال دراسته أن الخاصية الأساسية التي تميز سلوك المقاول هي الحاجة إلى الانجاز، بمعنى الحاجة للتفوق وتحقيق الهدف، فحسبه المقاول هو شخص تحكمه حاجة كبيرة للانجاز، يبحث عن مواقف تسمح له برفع التحدي والتي من خلالها يقوم بتحمل المسؤولية في إيجاد الحلول المناسبة للمشاكل التي تواجهه.

2.الخصائص الشخصية:

اهتمت الدراسات هنا بدراسة الخصائص الشخصية للمقاول مثل الوسط العائلي الذي ينتهي إليه، المستوى التعليمي الذي يتمتع به، الخبرة المهنية المكتسبة، السن...الخ..

ثالثا : اتجاه سير النشاط المقاولاتي :

اهتمت دراسات هذا الاتجاه بشرح تصرفات المقاول وسلوكه, حيث ظهرت مجموعة من الدراسات ركز الباحثون من خلالها على دراسة العوامل الأساسية التي تسمح للمقاول والمؤسسة الجديدة بالنجاح،

- أشار Drucker في مطلع الثمانينات إلى التحول الكبير الذي طرأ على النظام الاقتصادي والذي انتقل بفضل روح المقاولاتية من اقتصاد مرتكز أساسا على المسيرين إلى اقتصاد مبني على المقاولين. ويرى ان أسباب نجاح المقاول هو الابداع الذي يعتبر وسيلة ضرورية لزيادة الثروات : " يجب على المقاولين البحث عن مصادر الإبداع،

وعن المؤشرات التي تدل على الابتكارات التي يمكنها النجاح، ويجب عليهم أيضا الاطلاع على المبادئ التي تسمح لهذه الابتكارات بالنجاح وتطبيقها، كما ركز أيضا على أهمية التغيير، والذي يستطيع المقاول من خلاله استعمال الموارد المتاحة بطريقة جديدة وبشكل مختلف عما سبق، كأن يقوم مثلا بتغيير المجال أو القطاع الذي يستغل فيه المقاول هذه الموارد إلى قطاع آخر ذو مردودية أحسن وإنتاجية أعلى، أو أن يقوم باستعمال الموارد التي يمتلكها أو تنسيقها بطرق جديدة تعطيها أكثر إنتاجية.

رابعا: الاتجاهات الاخرى المفسرة للمقاولاتية

1-المقاولاتية كظاهرة تنظيمية :

يرى Gartner 1990 أن المقاولاتية هي "عملية انشاء منظمات جديدة « ، فهي تشمل مجموع الأعمال التي يقوم من خلالها المقاول بتجنيد وتنسيق الموارد المختلفة من معلومات، موارد مالية، بشرية... وذلك من أجل تجسيد فكرة في شكل مشروع مهيكّل وأن يكون قادراً على التحكم في التغيير ومسايرته من خلال أنشطة مقاولاتية جديدة.

2. المقاولاتية استغلال للفرص : Shane وVenkatarman

حسب هذا التوجه فان المقاولاتية هي العملية التي يتم من خلالها اكتشاف وتثمين واستغلال الفرص التي تسمح بخلق منتجات وخدمات مستقبلية . ويمكن تعريف الفرصة على أنها حسب :

- حسب Casson 1982 تعني الحالات التي تسمح بتقديم منتجات، خدمات ومواد أولية جديدة، بالإضافة أيضا إلى إدخال طرق جديدة في التنظيم، وبيعها بسعر أعلى من تكلفة إنتاجها، ويتم ذلك عن طريق المقاول الذي يعتبر شخصا قادرا على اكتشاف موارد غير مثمّنة والتي يقوم بشرائها وتنظيمها من أجل إعادة بيعها في شكل سلع ومنتجات مثمّنة بشكل أفضل من طرف المستهلكين،

- وتفطن المفاوض لمثل هذه الفرص يولد لديه رؤية مقاولانية تدفعه لإنشاء مؤسسة بهدف استغلالها.
- حسب Drucker: الفرص المتواجدة في الأسواق كثرة لعدم الكفاءة الناتجة عن تناظر المعلومة، أو عن عدم امتلاك التكنولوجيا اللازمة لتلبية الحاجات غير المشبعة. كما يمكن أن تكون الفرصة الناتجة عن التغيرات الخارجية في المجالات الاجتماعية، السياسية، الديموغرافية والاقتصادية. وأيضا يمكن أن الفرص الناتجة عن الابتكارات والاكتشافات والتي تولد أيضا معارف جديدة. كما يوجد أيضا حسب Drucker مصادر أخرى للفرصة والتي تتمثل في :
 - الفرص المتواجدة في الأسواق كثرة لعدم الكفاءة الناتجة عن تناظر المعلومة ، او عن عدم امتلاك التكنولوجيا اللازمة لتلبية الحاجات الغير مشبعة.
 - الفرصة الناتجة عن التغيرات الخارجية في المجالات الاجتماعية ، السياسية ، الديموغرافية والاقتصادية .
 - الفرص الناتجة عن الابتكارات والاكتشافات والتي تولد أيضا معارف جديدة .

3. المقاولانية ازدواجية بين الثنائية (الفرد – خلق القيمة):

حسب Bruyat 1993 فالمقاولانية هي دراسة العلاقة التي تربط بين الفرد والقيمة التي أنشأها ، والثنائية الفرد/القيمة عبارة عن مبدأ اقترح من طرف Morin وهو يندرج ضمن ديناميكية للتغيير ويعرف من منظورين:

- ينطلق المنظور الأول من الفرد ويعتبره الشرط الأساسي في خلق القيمة ، فهو العامل الرئيسي في الثنائية ، اذ يقوم بتحديد طرق الإنتاج وسعته وكل التفاصيل المتعلقة بالقيمة المقدمة، وبالتالي المفاوض هو ذلك الشخص أو المجموعة في صدد خلق قيمة لإنشاء مؤسسة جديدة مثلا، والذي بدونه لم يكن لهذه القيمة أن تقدم.
- أما المنظور الثاني فهو يعتبر أن خلق القيمة من خلال المؤسسة التي أنشأها هذا الفرد ، تؤدي إلى جعل هذا الأخير مرتبطا بالمشروع الذي أنشأه الى درجة أنه يصبح معرفا به، وتحتل القيمة التي قدمها مكانة كبيرة في حياته، كما أنها تؤثر عليه بشكل كبير، اذ تدفعه لتعلم أشياء جديدة لتعديل شبكة علاقاته بما يتماشى مع متطلباته ، وهي قادرة حتى على تغيير صفاته وقيمه، وعندما يقوم الفرد بإنشاء مؤسسة أو تقديم ابتكار ما فإنه بالمقابل يصبح مقيدا بالمشروع الذي أقامه. أما عن القيمة المقدمة فهي تتمثل في مجموع النتائج التقنية ، المالية والشخصية التي تقدمها المنظمة والتي تولد رضا المفاوض والأطراف الفاعلة أو المهتمة .

مما سبق يظهر تاريخيا أن المقاول تم تعريفه إما وظيفيا أو وصفيا، فالأسلوب الوظيفي الذي يركز على أعماله، سلوكاته ووظائفه التي تحدد نوع هذا المقاول

، والأسلوب الوصفي الذي يهتم بالخصائص والصفات التي يملكها في حد ذاته. 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 الاقتصادي للبلد.

المحور الثاني : اطار مفاهيمي للمقاولاتية والمقاول

أولا : مفهوم المقاولاتية :

تعد ظاهرة المقاولاتية متعددة الابعاد ويمكن دراستها عبر عدة زوايا و عدة تخصصات ومناهج .
لقد انتقل مصطلح المقاولاتية من الوضعية الفردية الى أشكال مختلفة من المقاولاتية حاليا ، التي
تمزج بين مستويات الأفراد والهيئات التنظيمية . لا يوجد اجماع على تحديد مفهوم المقاولاتية نتيجة
لاختلاف التوجهات والزوايا التي ينطلق منها الباحثون في تعريف المقاولاتية .

1. تعريف المقاولاتية :

ويمكن إعطاء بعض التعاريف كما يلي :

- يعرف Beranger المقاولاتية على أنها تركز على انشاء وتنمية أنشطة : " « هي كالعديد من
التخصصات التي تكون نشاط مهني معرف بوضوح كالطب والكيمياء" حيث يمكن تعريفها
بطريقتين :

❖ اما على اساس أنها نشاط : أو مجموعة من الأنشطة والسيرورات تدمج انشاء وتنمية
مؤسسة أو بشكل أشمل إنشاء نشاط .

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

- أما فايول Alain FAYOLLE فيعرف المقاولاتية كما يلي : يمكن تعريف المقاولاتية ببساطة ، بأنها
حالة خاصة ، يتم من خلالها خلق ثروات اقتصادية واجتماعية ، لها خصائص تتصف بعدم
التأكد ، أي تواجد الخطر: والتي تدمج فيها أفراد ينبغي أن تكون لهم سلوكات ذات قاعدة تخصص
بتقبل التغيير وأخطار مشتركة ، والأخذ بالمبادرة والتدخل الفردي " وهذه الحالات يمكن أن ترتبط
ب :

❖ انشاء مؤسسة أو نشاط من طرف أفراد مستقلين أو من طرف مؤسسات .

❖ استعادة نشاط أو مؤسسة ، تكون في صحة جيدة "سليمة" أو توجه صعوبات من
طرف أفراد مسيرين أو من طرف مؤسسات .

❖ تطوير وادارة بعض المشاريع الخطرة في مؤسسات .

❖ القيام بتسيير بعض الوظائف أو المسؤوليات داخل المؤسسات .

- يرى J.A Schumpeter والذي لقب بأب المقاولاتية وظيفته المقاول في "البحث عن التغيير
والتصرف بما يوافقه واستغلاله كأنه فرصة".

- كما عرفها (Allain Fayolle) على أنها حالة خاصة يتم من خلالها خلق ثروات اقتصادية واجتماعية لها خصائص تتصف بعدم التأكد أي تواجد الخطر والتي تدمج فيها أفرادا ينبغي أن تكون لهم سلوكيات ذات قاعدة تتخصص بتقبل التغيير وأخطار مشتركة والأخذ بالمبادرة والتدخل الفردي.

- ويعبر عنها كل من (Fillis et Rentshler) على أنها: عملية خلق قيمة مضافة للمؤسسات والمجتمعات من خلال الجمع بين مجموعات فريدة من الموارد العامة والخاصة لاستغلال الفرص الاقتصادية، الاجتماعية والثقافية في البيئة المتغيرة.

- حسب (Hisrich et Peters; 1991) فإن المقاولاتية هي عبارة عن : "نوع من السلوك يتمثل في السعي نحو الابتكار، تنظيم وإعادة تنظيم الآليات الاقتصادية والاجتماعية من أجل استغلال موارد وحالات معينة، تحمل المخاطرة وقبول الفشل، إنه مسار يعمل على خلق شيء ما مختلف والحصول على قيمة بتخصيص الوقت والعمل الضروري، مع تحمل الأخطار المالية، النفسية والاجتماعية المصاحبة لذلك، والحصول على نتائج في شكل رضا مالي وشخصي."

- أما (Gasse et Damours, 2000) فقد اعتبروا المقاولاتية على أنها : "مسار الحصول على وتسيير الموارد البشرية والمادية بهدف إنشاء وتطوير وغرس حلول تسمح بالاستجابة لحاجيات الأفراد والجماعات".

ومن خلال التعاريف السابقة يتضح أن للمقاولاتية ثلاثة أبعاد وهي:

✓ الإبداع: البحث عن فرص جديدة.

✓ المخاطرة: استثمار فرصة موجودة مع تحمل المسؤولية عن الفشل وتكلفته.

✓ الإستباقية أو المبادرة: تتعلق بعمل الأشياء من خلال المثابرة، والقدرة على التكيف.

- وفي بحثه حول نمذجة ظاهرة المقاولاتية، توصل (Verstratete 2001) الى نتيجة أن ظاهرة

المقاولاتية هي عبارة عن تواصل بين مقاول ومنظمة محرّكة من طرفه، وقد ميزها بثلاث أبعاد:

* البعد الأول : هو البعد المعرفي وحسب الباحث هو نتيجة رؤية مقاولاتية عند المقاول وتتميز بفكر استراتيجي يفسر أيضا بسرعة رد الفعل بمعنى القدرة الفرد على ترجمة الأحداث، فهم ما يجب فعله من خلال ما حدث، والتعلم نتيجة التجربة السابقة والحالية، معارف، استعدادات، حالات الخضوع لتأثير الميولات، الانفعالات، لكن أيضا مجموعة المعارف المكتسبة اللازمة للفرد.

*البعد الثاني : هو البعد التنسيقي الناتج عن الفعل المقاولاتي والذي يقود المقاول للتموقع

مقابل العديد من المتعاملين من مختلف الطبقات الاجتماعية حيث يقوم معهم بالتحكم في الشكل المنظماتي.

-البعد الأخير هو البعد الهيكلي الذي يهتم بالإدماج المقاولاتي وحول خاصية الغاية (الملموس) والذاتية (غير الملموس). هذه الصورة تضع المقاول ومنظّمته في ارتباط وطيد وتحديد ما هو المدى الذي يؤثر فيه هذا الارتباط بشكل مهم على المنظمة ومنشئها.

-تعريف Burch 1986 عرف المقاولاتية على أنها "مجموعة أنشطة تقدم على الاهتمام وتوفير الفرص ، وتلبية الحاجات ، والرغبات من من خلال الابداع وانشاء المنشآت .

- اما Dolling 1995 فقد عرفها بأنها " عملية إيجاد منظمة اقتصادية مبدعة من أجل تحقيق الربح ، او النمو تحت ظروف المخاطرة وعدم التأكد .

- وأشار Barrow 1995 الى ان المقاولاتية هي : عملية الانتفاع بتشكيلة واسعة من المهارات ، من أجل تحقيق قيمة مضافة لمجال محدد من مجالات النشاط البشري ، وتكون المحصلة لهذا الجهد اما زيادة في الدخل أو استقلالية أعلى اضافة الى الإحساس بالفخر نتيجة الجهد الإبداعي المبذول .

- كما عرفها Carbonar 1998 بأنه مرتبط بالتخطيط المحدد لمواجهة مخاطر محسوبة ، بناء على معرفة السوق ، والموارد المتاحة وذلك لتحقيق النجاح المأمول .

يمكن إعطاء تعريف بسيط لمصطلح المقاولاتية على انها "انشاء عمل حر يتسم بالابداع ، ويتصف بالمخاطرة .

ان التعريفات السابقة تشير كلها الى ان المقاولاتية هي: النشاط الذي ينصب على انشاء مشروع عمل جديد ، ويقدم فعالية اقتصادية مضافة ، وتعني إدارة الموارد بكفاءة واهلية متميزة ، لتقديم شيء جديد أو ابتكار نشاط اقتصادي واداري جديد . ويمكن استنتاج من هذا التعريف ان المقاولاتية تتضمن ابعادا ثلاثة هي :

- ان يكون العمل حرا : بمعنى ان يكون مستقلا لمالكه المقاول وليس العمل لدى الآخرين .
- المخاطرة : بمعنى ان يتضمن هذا العمل نوع من المخاطرة سواء كانت مصاحبة للفكرة الجديدة أو الاسلوب الحديث او السوق الجديدة ، ويقصد بالمخاطرة تلك المخاطرة المدروسة والمخططة مسبق لتحمّل تبعاتها.
- الابداع : فالجانب الابداعي هو ما يميز المشروع الريادي عن غيره من المشروعات التقليدية الاخرى ، و الإبداع ليس محصورا بالاختراعات الجديدة بل قد يكون بصفات كثيرة تميز المشروع أو منتجاته عن المشروعات الاخرى ، فقد يكون في أسلوب البيع ، او نموذج الأعمال ، او خدمات مساندة ، او بتسويق مبتكر ، او إضافات على المنتج وغيرها من الاساليب التي تميز المشروع بطريقة ابداعية .

المقاولاتية هي عمل حريتمس بالإبداع ويتصف بالمخاطرة.

ب. خصائص المقاولاتية: تتميز المقاولاتية بمجموعة من الخصائص يمكن إيجازها فيما يلي:

- ✓ هي عملية إنشاء مؤسسة غير نمطية تتميز بالإبداع سواء من خلال تقديم نموذج جديد أو طريقة جديدة في عرض منتج أو خدمة ما بطريقة جديدة في التسويق والتوزيع.
- ✓ ارتفاع نسبة المخاطرة لأنها تقدم الجديد وما يرافقها من عوائد مرتفعة في حالة نفاذ المنتج أو الخدمة الجديدة إلى السوق.
- ✓ تحقيق أرباح احتكارية ناتجة عن حقوق الابتكار التي تظهر في المنتج أو الخدمة المعروضة في السوق مقارنة بالمؤسسات النمطية التي تقدم منتجات وخدمات عادية.
- ✓ مهد المبادرة الفردية التي تمنح المقاول القدرة على تحقيق أفكاره ورؤيته وتسيير مؤسسته بشكل مباشر ومستقل عن تدخل الشركاء كما يحدث في الغالب في المؤسسات النمطية الأخرى.

ج. دور المقاولاتية:

يهدف النشاط المقاولاتي إلى تحقيق مجموعة من الأدوار يمتد أثرها إلى الحياة الاجتماعية والبيئية كما يلي:

- على المستوى الاقتصادي:

- ✓ إعادة هيكلة وتجديد النسيج الاقتصادي من خلال خلق مؤسسات جديدة اعتمادا على أفكار إبداعية بما يستجيب للسوق.
- ✓ المحافظة على استمرارية المنافسة في الأسواق وكسر النمط الاحتكاري الذي تمارسه المؤسسات الكبيرة بفضل الإبداع والابتكار الذي تظهر به منتجات المقاول.
- ✓ المساهمة في نمو الاقتصاد إذ أصبحت المقاولات تلعب دورا هاما في تقدم الاقتصاديات وتحقيق نسب نمو مهمة بسبب مرونتها وقابليتها على الاستجابة للتغيرات السريعة في الاقتصاد.

- على المستوى الاجتماعي:

- ✓ المساهمة في تحسين المستوى المعيشي للأفراد وذلك من خلال خلق فرص عمل وتقليل البطالة مما يؤدي إلى زيادة الدخل.
- ✓ المساهمة في تحقيق العدالة الاجتماعية وإعادة توزيع الثروة بين أفراد المجتمع من خلال انتشارها الجغرافي الذي يتيح لها ولوج عدة مجالات وأنشطة.
- ✓ المساهمة في استقرار السكان والتقليل من النزوح الريفي وهذا بحكم قدرتها على التواجد في بيئات وأجواء مختلفة.

- على المستوى البيئي: يرتبط المفهوم المقاولاتي بالبعد البيئي من خلال مفهوم التنمية المستدامة، الذي يهتم بالمحافظة على البيئة وحماية الموارد الطبيعية الحالية والمستقبلية، إذ يقوم المقاولون

باختيار تلك المشاريع التي تأخذ في الحسبان الجانب البيئي أو المشاريع المقاولاتية المستدامة، وهذا راجع للمنطلق الإبداعي والابتكار للمقاول وتبني المسؤولية الاجتماعية.

كخلاصة : المقاولاتية هي ديناميكية لخلق واستغلال فرصة أعمال من طرف شخص او عدة أشخاص من اجل انشاء منظمات بغرض خلق قيمة. في هذا الاطار تعتمد المقاولاتية على المفاهيم التالية :

- وجود الفرص, الفروقات بين الأشخاص، مبدأ المخاطرة.
- هو نظام الذي ينسج نشاطات الابداع والتنظيم.

ثانيا : تعريف المقاول ، صفاته ومميزاته :

يعد المقاول العنصر الأساسي للمقاولاتية ، مما يستوجب تحديد مفهومه ودوافعه مواصفاته وكذا أنماطه ، ما يجعله مميزا عن بقية افراد المجتمع . المقابل من الناحية الاقتصادية هو كل فرد يدير مؤسسة لحسابه الخاص والذي يضع مختلف عوامل الإنتاج (الأعوان الطبيعيين ، رأس المال ، العمل ..) بهدف بيع منتجات سلعية أو خدمات .

1. تعريف المقاول :

كما يمكن تعريف المقاول حسب marchesney, julien الى انه يتكفل بحمل مجموعة من الخصائص الأساسية ، فهو يتخيل الجديد ، ولديه ثقة كبيرة في نفسه ، فهو المتحمس والصلب ، الذي يحب حل المشاكل ويحب التسيير ، الذي يصارع الروتين ويرفض المصاعب والعقبات ، هو الذي يخلق معلومة هامة أولا من خلال وجهة نظر اقتصادية ام لا " يجدد على مستوى المنتجات أو على المستوى المحلي ، او في سيرورة الإنتاج ، او التسويق (...) او الذي يقدم المعلومة بشكل مغاير قبل الآخرين .

وهو الذي يجمع ويعرف كيف ينسق الموارد الاقتصادية من اجل إعطاء قيمة للمعلومة التي يجوز عليها ومحاولة ترجمتها على أرض الواقع ، ويشكل فعال ، وذلك بناء على اعتبارات شخصية مثل النفوذ والطموح والاستقلالية واللعبه والربح ، او أيضا السلطة التي يمكنه ممارستها على نفسه وعلى الوضعية الاقتصادية .

والاساس الذي يمكن التركيز على ان المقاول وتحمل المخاطر هما مرتبطان لحد كبير. ويحتاج المقاول في مرحلة أولى الى ترك الحرية لخياله في التفكير بعيدا عما يحيط به من تعقيدات وتسهيلا لعملية التفكير في الأهداف التي تريد تحقيقها مستقبلا ، وهذا ما قد يجعله يستعين بقائمة التدقيق

-عموما يمكن تعريف المقاول على أنه " الفرد الذي يملك الشجاعة لتحقيق احلامه ، وتجاهل الاخطار واستخدام كامل مجهوده الخلاق من اجل الابداع، فهو الشخص المنفذ وكذا الشخص الذي يكتشف امكانيات وحلول في الوقت الذي يراها الآخرون مشاكل ، وهو بالمقابل يقوم باستغلال الفرص ، ويبادر من اجل ان يعيش أفضل.

- اما في المجال الاقتصادي : فان المقاول هو كل شخص يسير مؤسسة لحسابه الخاص ، والذي يشغل مختلف عوامل الانتاج (العمال، رؤوس الاموال والعمل) من اجل بيع منتج او خدمات .

2. مميزات وصفات المقاول الشخصية والمكتسبة:

أ-العوامل الشخصية القدرات والامكانيات:

-الطاقة الحركية : إن عملية إنشاء مؤسسة تتطلب بذل جهد معتبر، اضافة الى تهيئة الوقت الكافي والطاقة اللازمة للقيام بالأعمال.

- القدرة على احتواء الوقت وتنظيمه : من الضروري لصاحب الفكرة أو المشروع القيام بمجموعة من الأعمال في الوقت الحاضر، والتي يكون لها تأثير في المستقبل. فلا يمكن أن نتصور نجاح المشروع دون التفكير في المستقبل وتحديد الرؤية على المدى المتوسط والطويل.

- الدافعية القوية والمرونة : اذا وجد دافع قوي لدى الفرد لدخول عالم المقاولانية هو ما يحرك حماسه وطاقته ويجعله يوجه اهتمامه وتركيزه على ما يريد . ولطالما تم اعتبار الدوافع الداخلية أقوى الدوافع التي يعرفها الانسان على مدار حياته وذلك لقدرتها على توجيه اهتمامه وتركيزه على ما يريد.

- التضحية والمثابرة : يعتقد المقاولون بأن تحقيق النجاحات وضمنان استمراريتها، إنما يتحقق من خلال المثابرة والصبر والتضحية برغبات أنية من أجل تحقيق آمال وغايات مستقبلية، ولذلك فالضمانة الأكيدة لهذه المشروعات إنما تنبع من خلال الجهد والاجتهاد والعطاء.

- ساعات العمل الطويلة: فنجاح أي مشروع يتطلب في البداية ساعات عمل طويلة لتحقيق دخل مناسب.

ب. مهاراته وخبرته:

-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.

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

ج. السمات الشخصية :

- الحاجة إلى الإنجاز: أي تقديم أفضل أداء والسعي إلى إنجاز الأهداف وتحمل المسؤولية والعمل على الابتكار و التطوير 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 وقدرتها على التفكير والإدارة واتخاذ القرارات لحل المشكلات ومواجهة التحديات المستقبلية، وذلك بسبب وجود حالة من الثقة بالنفس والاطمئنان لقدراتها او ثقتها بها.

- قياس المخاطر : ينبغي أن يواجه المخاطر التي تواجهها في المستقبل و ان لا يعتمد على الحظ الذي نادرا ما يتكرر ، فالنجاح يأتي نتيجة طويلة وعمل دائم و تقييم مستمر للنشاط.

- المخاطرة: فنجد أن نسب الفشل في المشروعات المقاولاتية ترتفع خاصة في السنوات الأولى لكن في المقابل يجب على المقاول إدارة هذا الفشل و التعامل معه .

- التجديد و الإبداع: فاستمرار المؤسسة يجب أن تتطور من ناحية منتجاتها أو مياكلها أو مخططها الاجتماعي، لهذا ضرورة الانفتاح على التجديد و التطوير، وهذا ما يتطلب قدرة على التحليل و استعداد للإستماع و توفير الطاقة اللازمة للإستجابة للتوجهات الجديدة التي ستكون مفاتيح تطوير المؤسسة.

- الرغبة في الاستقلالية : ويقصد بها الاعتماد على الذات في تحقيق الغايات والأهداف، والسعي باستمرار لإنشاء مشروعات مستقلة لا تتصف بالشراكة خاصة عندما تتوافر 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 humpeter "بالمملكة الصغيرة " .

د. صفات المقاول الجيد :

- الالتزام : يعد الالتزام عاملا مهما من عوامل النجاح في أي مجال وخصوصا لدى المقاول الذي يواجه وباستمرار ضغط الخطر الذي يميز بيئة عمله والذي يتحتم عليه قبوله اذا ما أراد خوض هذا المجال والاستفادة من العوائد المهمة التي يحققها من هذا النشاط ، ويساعد الالتزام المقاول على تجاوز العوائق والموانع التي تحول دون تحقيق أهدافه المخطط لها مسبقا .
- الرؤيا المستقبلية : أي التطلع إلى المستقبل بنظرة تفاؤلية وإمكانية تحقيق مركز متميز ومستويات ربحية متزايدة.
- الثقة بالنفس: ما يجعل المقاول أعمالها ناجحة ، حيث يملك شعورا متفوقا وحساسا بأنواع المشاكل المختلفة بدرجات أعلى إذ أظهرت الدراسات أن المقاولين يملكون الثقة بالنفس وقدرة على ترتيب المشاكل المختلفة وتصنيفها والتعامل معها بطريقة أفضل من الآخرين.

المحور الثالث : فكرة المشروع والمؤسسة

أولاً : فكرة المشروع ومراحل تطورها :

1. مفهوم الفكرة :

كل شيء يبدأ بفكرة سواء نشأت من تجربة ، معرفة ، الابداع ، او اجتماع ظروف : الفكرة تأخذ شكل بديهية أو رغبة التي تتعمق وتبلور مع الوقت.

تعتبر الفكرة عن الامل الذي يتعلق به صاحب المشروع بغية الوصول من خلاله الى شيء حقيقي بعيد ، وقد تأخذ الفكرة شكل حدس او رغبة تتطور عبر الزمن وعادة ما يتم البحث لمدة طويلة من اجل اكتشافها ، لان الفكرة الأولية هي التي تتحول فيما بعد الى مشاريع ناضجة ثم الى مؤسسة . وبداية تتولد في ذهن المقاول فكرة أو مجموعة من الأفكار التي يلزم ترجمتها لإنشاء مشروع صغير ،

تعد فكرة المنتج الذي ستقدمه المؤسسة الصغيرة أهم عوامل نجاحه، وعند الاعتماد على فكرة معينة يقع الاختيار عليها ، يجب دراسة جدوى هذه الفكرة ويقصد هنا بدراسة الجدوى التي تبدأ بتحديد المصادر التي يمكن الاعتماد عليها في توفير البيانات والمعلومات اللازمة لها التي تلتزم من أجل اتخاذ القرارات السليمة .

➤ كلما كانت الفكرة جديدة ، كلما أصبح ضروريا التساؤل حول قدرة الزبائن المستقبليين لتقبلها .
➤ كلما كانت تافهة، كلما لزم التساؤل حول المنفعة الجديدة اذا ما قورنت بسلعة موجودة في السوق.
➤ قد تكون الفكرة رائعة دون ان يكون لها سوق حقيقي ، اذ تبقى مجرد ابداع.

إن الجدوى الاقتصادية لفكرة تنظيم المشاريع وحدها لا تضمن نجاح المشروع الإبداعي، وانما لابد من التماسك بين الفكرة والمشروع الشخصي للمقاول (مع الأخذ بعين الاعتبار شخصيته، ومهاراته، ودوافعه) هو ضروري قبل الشروع في مغامرة ريادة الأعمال. لذلك فمن الضروري إجراء فحص شامل، من اجل معرفة القيود الشخصية ، اهداف المبدع ، المهارات المطلوبة لتنفيذ المشروع ، وبعد إجراء هذا التقييم، يمكن لحامل الفكرة أن يقرر على متابعة فكرته المنشأة أو مواصلة نهجه، تعديل فكرته، التخلي عنها.

2. حماية الفكرة :

الفكرة نفسها لا يمكن حمايتها. ولا يمكن حماية إلا الشكل الذي تعبر فيه عن نفسها: الاختراع أو العلامة التجارية أو الإبداع الأدبي أو الفني. وبوجه عام، فإن حقوق الملكية الفكرية هي الحقوق التي تحمي الإبداعات "المستمدة من نشاط العقل البشري" ضد أي اعتمادات من أطراف ثالثة.

وتنقسم هذه الحقوق إلى فرعين:

-حقوق الطبع والنشر: الأعمال الأدبية، والأعمال الفنية، والموسيقى أو الأعمال السمعية والبصرية، والبرمجيات.

-حقوق الملكية الصناعية: حماية الاختراع بواسطة براءة اختراع، إيداع علامة، التصميم.

3. مراحل إيجاد الفكرة:

أ. توليد الأفكار :

إن الوصول إلى فكرة المشروع الصغير هي نقطة البداية والأساس لنجاحه، فعندما يصل شخص ما إلى فكرة معينة، فإنه يأخذ بعين الاعتبار أن هذه الفكرة قابلة للتطبيق ويمكن تحويلها إلى مشروع واقعي وناجح، والأفكار الجيدة هي تلك المتناسبة مع البيئة والناطقة من شخص المقاول نفسه ويعمل على تطويرها بذاته وليست المقلدة دون اعتبار للفوارق والمعطيات السائدة في البيئة.

ب. صياغة الفكرة :

يقصد بصياغة الفكرة القدرة على شرح الفكرة والتعبير عنها بشكل واضح يحدد معالمها ويصف مكوناته، ويتطلب التعبير عن الفكرة مشاركة الآخرين حتى تنضج ويمكن وضع تعريف لها، ثم تصنيفها وفقاً لطبيعة النشاط، وفي هذه المرحلة يمكن أن يعرض المقاول عدة أفكار متشابهة تصب في جنب واحد ولكن مع بعض الاختلاف بينها من أجل صياغة واختيار الفكرة الأنسب والأحسن. ويشترط أن تكون الفكرة واقعية ، قابلة للقياس ، محددة.

يجب أن لا تكون الفكرة المراد تنفيذها بل يجب أن تكون فكرة واقعية ممكنة التحقيق في حدود الإمكانيات المتاحة والقدرات المتوفرة والوقت المحدد، فلا فائدة من وضع أفكار يستحيل تحقيقها لعدم واقعيتها ، كما يجب أن تكون قابلة للقياس والمتابعة حتى يتم تقويمها ومعرفة ما إذا كان هناك تفسير أو عدم تقدم أو انحراف عن المسار المطلوب.

ج. تقييم الأفكار:

ليس بالضرورة أن تكون كل فكرة مشروعاً ناجحاً وأن تكون فرصة استثمارية جيدة، بمعنى أنه ليست كل فكرة ترد إلى ذهنك من الممكن أن تتطور لكي تصبح فرصة استثمارية لمشروع ناجح، فالفكرة مهما تحمس إليها صاحبها لا بد أن تخضع للتقييم حتى لا يؤدي هذا الحماس إلى الفشل، ويتطلب ذلك إجراء فرز أولي سريع للأفكار أو إعداد أفكار جديدة أفضل، لذا لا بد من خضوع الفكرة

للتقييم وفق معايير محددة تساعد على الاختيار السليم للفكرة المناسبة، ويمكن تقييم الفكرة من خلال المعايير الخمسة التالية:

-المعيار المالي:مدى قدرته المالية لتحويل الفكرة إلى مشروع.

-المعيار البشري:توفر الكفاءات البشرية للمشروع.

-المعيار التسويقي:جاذبية الفكرة ووجود طلب كافي في السوق للمنتجات.

-المعيار الشخصي:مدى حماس المقاول ورغبته في القيام بالمشروع.

-المعيار المعرفي:خبرات ومعرفة المقاول في مجال المشروع.

-د. اختبار الفكرة :

في هذه المرحلة يتم تحديد الخيار المناسب، ثم القيام بزيارة واستشارة أشخاص يديرون أو يملكون مثل هذه الأنواع من الخيارات، فالاستشارة تنوير وتوضيح للمسيرة، ومن المهم أن يقوم المقاول بترتيب الأفكار وإعداد جدول زمني محدد الأهداف والإجراءات والأموال الواجب إنجازها لكل مرحلة من مراحل المشروع.

واختبار الفكرة يجب أن يتضمن العناصر التالية:

- البحث عن العوامل الأساسية للنجاح.

-دراسة التطوير المتوقع لهذه العوامل.

- تقدير نقاط القوة ونقاط الضعف للمشروع .

- تصور مستقبلي للمشروع في حالة توقع انخفاض نقاط الضعف وتقدير زيادة نقاط القوة .

هـ. مصادر الفكرة : تتولد لدى الفرد بعض الأفكار نتيجة عدة عوامل ، لا يمكن حصرها لأنها تختلف من بيئة الى أخرى ، ويمكن ذكر بعضها فيما يلي :

- التطورات والابتكارات التكنولوجية : والتي تساعد كثيرا في ايجاد فرص استثمارية جديدة ، فقد

تكون فرصة ما مرفوضة أو غير مرغوبة في فترة من الفترات ، لكن ربما في ظل التطور التكنولوجي تصبح الفكرة مقبولة .

- النشرات والتقارير: حيث تنشر بعض المنظمات والهيئات جداول عن الفرص الاستثمارية في

الاقتصاد وكذلك ارشادات ومقترحات حول المشاريع الملائمة وامكانية نجاحها .

-الخبرة الذاتية للمقاول : قد يستغل المقاول خبرته في العمل أو في الحياة لتكون مصدر الهام لأفكار استثمارية يجسدها في شكل مشروع ناجح من خلال ملاحظته حاجة المستهلكين لمنتج غير موجود في بيئته أو تغيير نوع المنتج الى الأحسن أو اعتماد خدمة مكملة للمنتجات الموجودة في المؤسسة .

- الميول و الرغبات : تلعب الخصائص النفسية (الميول و الرغبات) دورا مهما في توليد الأفكار لدى بعض المقاولين ، فحماسهم و ميولهم الى النشاط في مجال معين يمكن أن يدفعهم لإنشاء مؤسسة وتحقيق طموحاتهم .

- المستهلكون و الزبائن : ان المستهلكون من أهم مصادر خلق الأفكار ، لأن الكثير من الأفكار تتولد لغاية اشباع حاجة ما للمستهلكين.

- المؤسسات المتواجدة على مستوى السوق .

- بعض المشاكل التسويقية : ان نقص التسهيلات التسويقية مثل النقل ، التخزين ، التصنيع أو التعبئة هذه المشاكل كلها توجي للأفراد بأفكار استثمارية .

- توفر الموارد الغير مستغلة : ان وجود موارد ، بشرية ومالية غير مستخدمة ، يولد أفكار لاستغلال فرصة استثمار هذه الموارد العاطلة .

و. الابتكار ، عناصره ومناخه :

1. تعريف الابتكار: لم يتفق الكتاب والباحثون على تعريف موحد للابتكار، نظرا لاختلاف الاهتمامات والمدارس الفكرية، ومن تم تعددت تعاريف الابتكار وفقا لزوايا مختلفة ، يمكن اجمالها في ما يلي :

أ – تعريف الابتكار بناء على السمات الشخصية :

في هذا الاطار نعتمد تعريف سيمبسون : "المبادأة التي يبديها الفرد في قدرته على التخلص من السياق العادي للتفكير واتباع نمط جديد من التفكير" (Simpson، 1922) . ويرى جيلفورد ان الابتكار يتضمن عدة سمات عقلية أهمها الطلاقة والمرونة والأصالة (Guilford, 1967).

من التعريفين يمكن ملاحظة ان الأشخاص المبتكرون يتميزون بدرجة متوسطة إلى عالية من النمو بالنسبة للتفوق العام، كما يتميزون بالفضول وحب الاستطلاع ولهم درجة من الطلاقة تتميز بمرونة التفكير فهي غير تقليدية حيث تستطيع أن تهرب من القيود الفكرية التي تجعل من الابتكار شيئا مستحيلا، تفضل التعامل مع البيانات والمهام المعقدة، لها درجة عالية من المثابرة والعناد والتشبث لحل المشكلات وحب المخاطرة، لها نسبة ذكاء عالية وقدرة عالية على ضبط الذات.

ب-الابتكار كنتاج:

الابتكار هو إنتاج شيء ما جديد بالنسبة للفرد والثقافة،

حيث يرى روجر أن: الابتكار ظهور لإنتاج جديد نابع من التفاعل بين الفرد ومادة الخبرة (Rogers, 1954). في حين يعرف ايلين بيرس الابتكار على انه : " قدرة الفرد على تجنب الروتين العادي والطرق التقليدية في التفكير مع انتاج أصيل وجديد أو غير شائع يمكن تنفيذه او تحقيقه (Piers, 1960) .

كما يعرفه شتين: انتاج جديد مقبول ونافع يحقق رضا مجموعة كبيرة في فترة معينة من الزمن (Stein, 1975).

في هذا التعريف نجد تأكيد على أهمية توافر خصائص معينة في الانتاج الابتكاري مثل التجديد والاصالة والواقعية والقابلية للتعميم واثارة الدهشة وغيرها .

ت- الابتكار كعملية:

الابتكار هو العملية التي ينتج عنها عمل جديد ومقبول ويعرف ماكينون الابتكار على انه عملية تمتد عبر الزمن وتتميز بالاصالة وبالقابلية للتحقق (Mackinnon, 1960) .

ويعرف تورانس الابتكار على انه : عملية ادراك الثغرات والاختلال في المعلومات والعناصر المفقودة وعدم الاتساق الذي لا يوجد له حل متعلم ، ثم البحث عن دلائل ومؤشرات في الموقف وفيما لدى الفرد من معلومات ، ووضع الفروض لملء الثغرات واختبار الفروض ، و الربط بين النتائج ، واجراء التعديلات وإعادة اختبار الفروض واجراء التعديلات وإعادة اختبار الفروض ثم نشر النتائج وتبادلها (Torrance, 1970) .

يؤكد التعريف على المراحل التي تمر بها العملية الابتكارية تلك العملية التي كانت موضعاً للعديد من الدراسات والتي كانت ولا زالت موضعاً للاختلاف والتباين .

ج- الابتكار كبيئة:

الابتكار هو عملية تتأثر بظروف البيئة المحيطة بالفرد والتنشئة الاجتماعية والمناخ الثقافي،
د- الابتكار حسب المشرع الجزائري: "وضع منتج (سلعة أو خدمة) أو عملية جديدة أو محسنة بشكل كبير أو أسلوب جديد للتسويق أو التنظيم في ممارسات المؤسسة وتنظيم محيط العمل أو العلاقات الخارجية." (قانون رقم 15- 21، 2015)

2. عناصر الابتكار:

يمكن دمج عناصر الابتكار في مجموعة القدرات العقلية والمتمثلة فيما يلي (الطيف عبد الكريم، 2018):

-الطلاقة: تتضمن الجانب الكمي للأفكار، أي تعدد الأفكار الملائمة للبيئة الواقعية وأن تكون هناك قدرة على توليد أكبر عدد من الأفكار والبدائل والتصورات المتعددة والمتنوعة والتي يمكن تركيب بعضها لتصل في النهاية للأفكار الإبداعية الابتكارية؛

-المرونة: تتضمن الجانب النوعي للابتكار ويقصد² | تنوع الأفكار التي يأتي³ | الشخص المبتكر، أي النظر إلى الموضوع في أكثر من زاوية وعدم التفكير في إطار محدود.

-الأصالة: وهي التجديد أو الانفراد بالأفكار، فالمبتكر هنا يأتي بأفكار جديدة، وبالطبع لا يعني ذلك أن يهمل الأفكار المألوفة التي سبق التوصل إليها، فقد تساعده في التوصل إلى ما هو جديد؛

التوسع: ويقصد به قدرة المبتكر على تقديم إضافات جديدة لفكرة معينة، يمكنه من خلال فكرة بسيطة أن يوسع فيها.

-التحسس للمشكلات: تتجسد هذه القدرة بوصفها عنصرا هاما من خلال توظيف القدرات العقلية للفرد وكل معارفه السابقة ومهاراته في حل المشكلات ومعالجتها بإيجاد حلول لها، أي أينما وجدت مشكلة يسعى الفرد المبتكر إلى حلها.

-القدرة على التحليل: وهي تحليل وفهم عناصر الأشياء وفهم العلاقات بينها، وامتلاك القدرة في الحصول على المعلومات، تجميعها، تبويبها، والاحتفاظ² | إلى حين الحاجة، كما يمكنه إعادة تنظيم الأفكار والأشياء وفق أسس مدروسة وإمكانية إحداث تغيير أو تجديد للواقع العملي.

3 . المناخ الابتكاري:

يقصد به البيئة المحيطة بالفرد والتي تسمح له بالانطلاق الفكري دون معوقات وبيئة الجو المناسب للخلق والابتكار والتجديد والتطوير وتنشيط الأفكار، ويتضمن المناخ الابتكاري مستويات عدة تؤثر طبيعتها على درجة توفر المناخ المحفز للابتكار بالنسبة للفرد، وفيما يلي عرض لهذه المستويات المكونة للمناخ الابتكاري (علاء محمد سيد قنديل، 2010):

أ.المناخ التعليمي: يقصد به الطريقة التي اتبعت في تعليم الفرد في مختلف مراحل التعليم والتي تؤثر بشكل ملموس على درجة تفكيره وأسلوبه في التحليل والتصميم والبحث عن المعلومات وقدرته على التفكير الابتكاري. كما يقصد بالمناخ التعليمي الطريقة التي اتبعت في تدريبه قبل العمل وأثناء العمل، فإذا كانت الطريقة التي اتبعت معه في التعليم تعتمد على الحفظ و التلقين، الشحن بكم هائل من المعلومات ما يؤدي الى منع الانطلاق الفكري، القضاء على مرونة التفكير وكذا إضعاف القدرات الابتكارية.

في حين أن الابتعاد عن الحفظ والتلقين والاعتماد على التدريب الذي يمكنه من :

- تنمية المهارات وتعويده على التفكير الناقد وحل المشاكل ، وكذا تطوير الطاقات الفردية وتقوية القدرة المعرفية .

- الربط بين الأشياء للتعرف على العلاقة بينها ، القدرة على التحليل والتجميع وترابط الأفكار وتمازجها لتكوين أفكار جديدة وتوفير مواقف متميزة للحماس والتحدي وكذا تشجيعه على المنافسة وحثه على التعبير الحر عن أفكاره وآرائه، ان التدريب بهذه الطريقة يؤدي الى تنمية المرونة في التفكير واستقلالية الفرد وتنمية قدرته الابتكارية.

ب- المناخ العائلي:

يقصد به المحيط الأسري للفرد وعلاقاته بالمحيطين به وأسلوب معاملة الوالدين، حيث أن أساليب الإكراه والقهر والرفض وعدم السماح باستقلالية الأبناء يؤثر على تنمية القدرات الابتكارية لديهم ويعمل على انخفاض قدراتهم الإبداعية، كما أن استخدام الوالدين لأساليب تنمية الاستقلالية والحوار لبناء مع الأبناء وطرح الأفكار والتشجيع على الاستقلالية والبعد عن أساليب الضغط والقهر سوف يؤدي إلى ارتفاع قدرات الإبداع لديهم.

ج. المناخ التنظيمي:

ويقصد به الجو السائد في المؤسسة ومدى إدراك الأفراد لشخصية المؤسسة والتي تشمل على مجموعة من المكونات المؤثرة على سلوكهم وفعالية أدائهم، ويؤثر الجو السائد في المؤسسة على تنمية القدرات الابتكارية لدى الأفراد الذين يعملون فيها.

د. المناخ القومي أو المحلي:

ويقصد به المناخ السائد على مستوى الدولة وأثره في تشجيع وتنمية القدرات الابتكارية والإبداعية لدى أفراد المجتمع وتوفير الإمكانيات والتسهيلات ورفع القيود التي تعوق عملية الابتكار، ومدى نظرتهم إلى العلماء والمبتكرين ومدى توافر المناخ المحبذ للابتكار أمامهم ولا شك أن توفير المناخ القومي المحبذ للابتكار والتطوير ينمي روح الانتماء بين الأفراد ويدفعهم لبذل الكثير لتقدم بلدهم.

هـ. المناخ الدولي:

أدى التطور التكنولوجي السريع والملموس خاصة في مجال التكنولوجيا والمعلومات والاتصالات ، واتساع المنافسة الدولية والاتجاه إلى العالمية والانفتاح على العالم في مختلف المجالات إلى خلق مزيد من القيود والتحديات أمام دول العالم ودفعها إلى الإحساس بالحاجة الماسة إلى تنمية القدرات الابتكارية والإبداعية لدى أفرادها، وبالتالي زيادة الاهتمام بالمبدعين والمبتكرين لتقديم أفكار وابتكارات جديدة لمواجهة هذه التحديات، وقد دعا ذلك معظم الدول ومؤسساتها إلى وضع النظم الكفيلة برعاية المبتكرين وتحفيزهم وبيئة المناخ الملائم لهم لتقديم أفكارهم وابتكاراتهم.

4. شروط إدماج الابتكار في منهج التعليم العالي:

هناك بعض الشروط لإدماج الابتكار في منهج التعليم العالي وتندرج ضمن عنصري تصور المنهج وتنفيذ المنهج، وهذه الشروط تتمثل في :

أ- تصور المنهج:

- اقتراح مسار إعداد مرّن قادر على التكيف مع تقلبات الحياة الطلابية.
- التفكير في بيئة تعليم تتماشى مع أهداف إعداد الطلاب والتطلعات الناجمة عنها.
- توفير موارد بشرية ومادية وهيكلتها.
- ضمان جودة القيادة.
- وضع قنوات التواصل والتعاون في جميع مستويات القرار.

ب- تنفيذ المنهج:

- الاهتمام بقدرة الطلاب على الانخراط في هذه التجارب.
- إشراك الأساتذة الباحثين مباشرة في كل مرحلة من سيرورة اتخاذ القرار.
- تشجيع تطوير وضعية "الممارس المفكر" عند الأستاذ الباحث.

ثانيا : ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

1. انشاء المؤسسة : هي وحدة اقتصادية وقانونية وظيفتها الاساسية هي انتاج السلع والخدمات بقصد بيعها في السوق. ان هدف أي مؤسسة اقتصادية هو ارضاء زبائنها من أجل الربح ,مما يسمح بخلق مناصب شغل وتقديم أجور ,ومن خلال دفع الضرائب والرسوم ,تساهم المؤسسة في الحياة الجماعية .

خلق المؤسسة هو مغامرة حقيقية وموجودة , محفوفة بالمخاطر اذا لم تحضر بصورة جيدة .

- النسبة المتوسطة لإخفاق المؤسسات التي تم انشائها:

- في السنة الاولى 20 %

- في السنة الثانية 30%

- في السنة الثالثة 40%

- في السنة الرابعة 50%

- 05 سنوات بعد الانشاء ,مؤسسة من اثنين تستمر .

هاته النسب توضح ان انشاء المؤسسة يعد اقل أهمية من استمراريتها ، فالتحدي هو كم

يمكن للمؤسسة الاستمرار، اذ توجد العديد من عوامل نجاح انشاء المؤسسات :

1-المنشئ : رجل أو امرأة , العوامل التحفيزية ,النوعيات.

2- فكرة المشروع: وجود سوق , امكانية استغلال هذا السوق بنجاح.

3-تصور وتنفيذ المشروع.

4-الحظ.

وبالنسبة للمنشئ فهذا الأخير يجب ان يقدم مجموعة من التضحيات عند انشاء مؤسسة ، فإن

خلق المؤسسة يضع صاحب الفكرة في مواجهة صعوبات مختلفة وتحديات يجب رفعها:

➤ الوحدة: المنشئ للمؤسسة هو شخص وحيد ، لا يفهم أحد افكاره في الغالب ، ويتخذ

قراراته لوحده .

➤ غياب الأمان: فقد الاصدقاء، مشاكل بنكية ، منافسات جديدة ، ازمات صحية.

➤ عدم الثقة: الصبر والتواضع هي القيم التي يزرعها الزعماء في المستقبل في انتظار سمعة

سيئة للنظر فيها واحترامها.

➤ التضحيات العائلية: توازن لا بد من تحقيقه.

➤ تضحيات مالية : الاقتناع بضرورة البدء بأجر صغير.

2. تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

هناك العديد من التعاريف للمؤسسات الصغيرة حسب كل دولة و ان كانت في الغلب تعتمد على معيارين كميّين هما عدد العمال و راس المال .

ب- تعريف الولايات المتحدة الأمريكية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

حسب قانون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لعام 1953 الذي نظم إدارة هذه المؤسسات فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي ذلك النوع من المؤسسات التي يتم امتلاكها وإدارتها بطريقة مستقلة حيث لا تسيطر على مجال العمل الذي تنشط في نطاقه وقد اعتمد على معياري المبيعات وعدد العاملين لتحديد تعريف أكثر تفصيلا فقد حدد القانون هذه المؤسسات كما يلي:

- مؤسسات الخدمات والتجارة بالتجزئة من 1 إلى 5 مليون دولار كمبيعات سنوية.

- مؤسسات التجارة بالجملة من 5 إلى 15 مليون دولار كمبيعات سنوية.

- المؤسسات الصناعية عدد العمال 250 عامل أو اقل.

ت- تعريف اليابان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

اعتمدت اليابان في تعريفها حسب القانون الأساسي حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لعام

1963 على معياري راس المال اليد العاملة فهذه المؤسسات لا يتجاوز راس مالها المستثمر 100

مليون ين ياباني ولا يتجاوز عدد عمالها 300 عامل أما التقسيم حسب القطاعات فنجد:

- المؤسسات الصناعية و المنجمية وباقي الفروع راس المال المستثمر اقل من 100 مليون ين وعدد

العمال لا يفوق 300 عامل.

-التجارة بالجملة راس المال لا يفوق 30 مليون ين وعدد العمال اقل من 100 عامل.

-التجارة بالتجزئة والخدمات راس المال لا يفوق 10 مليون ين وعدد العمال اقل من 50 عامل.

ج- تعريف الجزائر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تعرف الجزائر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال القانون رقم 01-18 الصادر في 2001

المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي اعتمدت فيه الجزائر على

معياري عدد العمال ورقم الأعمال حيث يحتوي هذا القانون في مادته الرابعة على تعريف مجمل

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ثم تأتي بعد ذلك المواد 7، 6، 5 منه لتبين الحدود بين هذه المؤسسات

فيما بينها.

-المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تعرف مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع والخدمات وتشغل ما بين 1 و 250 عاملا

ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي ملياري دينار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية خمسمائة مليون

دينار مع استثناءها لمعيار الاستقلالية.

-المؤسسة المتوسطة: تعرف بأنها مؤسسة تشغل ما بين 50 و250 عاملا ويكون رقم أعمالها محصور بين 200 مليون دينار وملياري دينار أو يكون مجموع حصيلتها السنوية ما بين 100 و500 مليون دينار.

- المؤسسة الصغيرة: تعرف بأنها مؤسسة تشغل ما بين 10 و49 شخصا ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 200 مليون دينار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 100 مليون دينار.

-المؤسسة المصغرة: تعرف بأنها مؤسسة تشغل ما بين عامل واحد إلى 9 عمال وتحقق رقم أعمال اقل من 20 مليون دينار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 10 ملايين دينار.

3. معايير تحديد التعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

ب- المعايير الكمية :

أ.1- معيار عدد العمال: وهو من المؤشرات وهذا بالنظر السهولة التي يتميز بها وثباته النسبي خاصة إذا علمنا أن البيانات الخاصة بالعمالة متوفرة في غالبية الدول ويتم نشرها دوريا وبصفة مستمرة. لكن على الرغم من هذه السهولة والوفرة في البيانات إلا أن هناك من يرى وجوب توخي الحذر في استعمال هذا المؤشر لأن الاعتماد المطلق على هذا المعيار قد يؤدي إلى تصنيف خاطئ للمؤسسات حيث تعتبر على أساسه المؤسسات ذات الكثافة العمالية مؤسسات كبيرة بالنظر إلى تلك التي تعوض هذه الكثافة العمالية بالكثافة الرأسمالية والتكنولوجية.

كما أن هناك عوامل أخرى تجعلنا نتوخى الحذر في استعمال هذا المعيار تتمثل في ظاهرة عدم التصريح بالعمال وكذا اشتغال أفراد العائلة في المؤسسات العائلية مع كونهم عمال في مؤسسات أخرى.

أ.2- معيار رأس المال المستثمر: يعتمد هذا المعيار كثيرا في تحديد حجم المشروعات الصناعية بحيث إذا كان حجم رأس المال المستثمر كبيرا عدة المؤسسة كبيرة أما إذا كان صغيرا نسبيا اعتبرت المؤسسة صغيرة أو متوسطة مع الأخذ بعين الاعتبار درجة النمو الاقتصادي لكل دولة.

وبمناسبة حديثنا عن المعايير الكمية تجدر الإشارة إلى أن هناك من الدول من تعتمد بالإضافة إلى هذه المعايير المنفردة على معايير أخرى مزدوجة مثل معيار العمالة ورأس المال المستثمر معا.

أ.3- معيار العمالة ورأس المال:(معياري مزدوج)

يعتمد هذه المعيار في تحديد المشروعات الصناعية والتجارية المختلفة وذلك بالجمع بين المعيارين السابقين أي معيار العمالة ومعياري رأس المال في معيار واحد يعمل على وضع حد أقصى لعدد العمال بجانب مبلغ معين للاستثمارات الرأسمالية الثابتة في المشروعات الصناعية الصغيرة.

ب - المعايير النوعية:

ب.1- معيار الملكية: يعتبر هذا المعيار من المعايير النوعية الهامة حيث تجد أن غالبية المؤسسات الصغيرة

والمتوسطة تعود ملكيتها إلى القطاع الخاص في شكل شركات أشخاص أو شركات أموال معظمها فردية أو عائلية يلعب مالك هذه المؤسسة دور المدير والمنظم وصاحب اتخاذ القرار الوحيد.

ب.2- معيار المسؤولية: حيث نجد حسب المعيار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبالنظر إلى هيكلها التنظيمي البسيط نجد أن صاحب المؤسسة باعتباره مالكا لها يمثل المتصرف الوحيد الذي يقوم باتخاذ القرارات وتنظيم العمل داخل المؤسسة وتحديد نموذج التمويل والتسويق... الخ وبالتالي فإن المسؤولية القانونية والإدارية تقع على عاتقه وحده.

ب.3- معيار حصة المؤسسة من السوق: بالنظر إلى العلاقة الحتمية التي تربط المؤسسة بالسوق كونه الهدف الذي تؤول إليه منتجاتها .

فالسوق يعتبر بهذا مؤشرا لتحديد حجم هذه المؤسسة بالاعتماد على وزنها وأهميتها داخل السوق ، الذي كلما كانت حصة المؤسسة فيه كبيرة و حظوظها وافرة كلما اعتبرت هذه المؤسسة كبيرة . أما تلك التي تستحوذ على جزء يسير منه وتنشط في مناطق ومجالات محدودة فتعتبر صغيرة أو متوسطة.

4. خصائص ومميزات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحمل الطابع الشخصي بشكل كبير، إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الغالب هي منشآت فردية أو عائلية أو شركات أشخاص ويساعد هذا النوع من الملكية على استقطاب وإبراز الخبرات والمهارات التنظيمية والإدارية في البيئة المحلية وتنميتها.
- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يديرها أصحابها: إن طبيعة الملكية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة جعل مهام الإدارة تسند إلى مالك المؤسسة في غالب الأحيان وذلك بسبب بساطة العمليات التي تقوم بها المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة فهي لا تتطلب مهارات عالية لإدارتها.
- لها حجم صغير نسبيا في الصناعة التي تنتج إليها: تتميز هذه المؤسسات بصغر حجمها في الصناعة فهي تكون في غالب الأحيان في قطاع النسيج وتفصيل الملابس وفي قطاع الخشب، الأثاث، الجلود، وقد تكون على شكل مقاوله من الباطن فهي لا تستخدم تكنولوجيات عالية إلا أن هناك بعض الصناعات تتطلب بعض المهندسين والإطارات.
- تعتمد هذه المؤسسات بشكل كبير على المصادر الداخلية لتمويل راس المال: ما يلاحظ على هذا النوع من المؤسسات أنه يعتمد بشكل كبير على التمويل الذاتي او القروض المقدمة من الأصدقاء أو أفراد العائلة أي أن الاعتماد على التمويل البنكي ضعيف وهذا راجع إلى:
 - عدم القدرة على تقديم ملفات مشاريع تخضع للشروط المطلوبة.
 - عدم توفر الضمانات البنكية المطلوبة للحصول على القرض.

➤ تكون هذه المؤسسات محلية إلى حد كبير في المنطقة التي يعمل بها: يتميز هذا النوع من المؤسسات كذلك بالتمركز أي محدود المساحة التي ينشط فيها ، ويكون في الغالب مرتبطة ارتباطا مباشرا بالمستهلك إذ تقوم بإنتاج سلع استهلاكية إلا أن هناك عدد قليل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تنشط في مجال إنتاج سلع إنتاجية أو جزء من منتج معين أي ما يعرف بالمقاوله الباطنية، لكن هذا لا يمنع من وجود ورشات لإصلاح المكائن تنتج أحيانا قطع غيار بديلة لتلك القطع المستوردة و خلاصة القول هي أن الارتباط المباشر بينها وبين المستهلك جعلها ذات طابع مركزي أو محلي.

5. الدور الاقتصادي والاجتماعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

أ- الدور الاقتصادي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة : في المجال الاقتصادي فان المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة تسهم فيما يلي :

- تطوير رقم الأعمال،
- مساهمتها في القيمة المضافة
- تأثيرها في الناتج الداخلي الخام.

ب - دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الجانب الوظيفي والاجتماعي:

- 1- تلبية الحاجات الجارية للسكان :
- تلبية الطلب على السلع الاستهلاكية
- تلبية الطلب على السلع الوسيطة
- توفير مناصب الشغل
- 2- تدعيم الصناعات الكبيرة :
- تكثيف النسيج الصناعي والاقتصادي
- تنظيم الاستهلاكات الوسيطة.

ج - الأدوار الأخرى للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

- للمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة الخاصة دور في الحفاظ على الطابع الصناعي المحلي ومنافسة المنتج الأجنبي حيث ان الجزائر وهي مقبلة على الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة وكذا توقيع عقد الشراكة مع المجموعة الأوروبية فرض عليها ضرورة ترقية المنتج المحلي .
- للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة دورا في التنمية المحلية والجهوية لأنه في الوقت الذي نشهد فيه التوطن الكبير للصناعات والأعمال في المدن الكبرى للوطن منها الساحلية نلاحظ التهميش والعزلة التي تعانيها مختلف مناطق الوطن الداخلية والجنوبية منها خاصة .

- للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دور في ترقية فكر العمل الحروظهور منظمين جدد فانتقال الجزائر من وضع اقتصادي ذو تسيير مركزي إلى وضع اقتصادي بلا حواجز ولا قيود .
- ترقية الاقتصاد العائلي بإنشاء مؤسسات مصغرة على مستوى البيوت إذ أن الكثير من الدول اعترفت بهذا النوع من الإنتاج غير منظم ووضعت له إطارا قانونيا قصد إدماجه تدريجيا ضمن القطاع المنظم بتشجيعه على المساهمة في التنمية الوطنية .
- تسمح كذلك هذه المنشآت الصغيرة والمتوسطة بتوسيع الخيار أمام المستهلكين من خلال عرضها أنواعا كثيرة من السلع والخدمات، كما تسمح كذلك هذه المنشآت في الكثير من الأحيان بقيام علاقات شخصية أوثق من تلك التي تسمح بها المنشآت الكبيرة.

المحور الرابع : الدراسة التجارية

مقدمة: تحتل الدراسة التجارية مكانة رئيسية في تطوير المشروع الخاص ، حيث يتحدد مستقبل المؤسسة بناء على نتائج هذه الخطوة، والتي ينبغي أن تسمح لصاحب المؤسسة بما يلي :

- معرفة وفهم السوق الذي تنتهي اليه.
- تحديد الاستراتيجية الخاصة بالمشروع.
- اختيار الإجراءات التجارية.

1- معرفة وفهم السوق :

أ- وصف المنتج : لابد من تحديد مختلف الخصائص والميزات المتعلقة بالمنتج (الشكل ، المضمون ، التقديم). وكذا الخصائص التقنية للمنتج (المواد المصنع منها ، مرونته ...). كما يجب أيضا توضيح أهمية المنتج لكل شريحة من الزبائن وتحديد الحاجات التي يشبعها، إضافة الى توضيح الاستعمالات الثانوية للمنتج.

ب- ماهية السوق : من الأهمية بمكان ان يتم تحديد ثمن المنتج ، النشاط الموجه له وكذا المنفعة التي يتضمنها . مع الزامية تحديد سوق المنتج ، داخليا ، محليا، إقليميا، دوليا.

- يكون العمل على أساس استهداف السوق (الإنشاء تم مرحلة التوسع -اي التوزيع في مناطق أخرى.

ج- معرفة السوق :

- تحديد المنتج للزبون المحدد والمستهدف .
- تكييف المنتج حسب الطلب المحتمل .
- هل يوجد زبائن الذين يستهلكون المنتج ، اذا كان غير موجود تقوم بتجديد المنتج أو تغييره كليا.
- معرفة الوسطاء وهذا قصد استغلالهم من أجل المنتج .

2- دراسة الطلب :

أ- حجم وتقدير الطلب بالاعتماد على مؤشرات الحجم (CA والكمية المنتجة) . كما يجب أيضا الاطلاع على تقديرات السنة الأخيرة لحجم السوق ، التغيرات المتوقعة في حجم السوق .اضافة الى تحديد فترات الركود أو الازدهار. وكذا معدل النمو السنوي .

ب- نوع الزبائن : يتم تحديد النسبة المئوية لكل نوع من الزبائن سواء كانوا مستهلكين فرديين ، جماعات ، هيئات ادارية ، تجار التجزئة ، تجار الجملة ، أفراد . كما يجب أيضا تحديد الزبائن المستهدفين كبار أو صغار رجال او نساء)

ج- طرق جمع المعلومات عن السوق :

- الاستبيان : طريقة تحدد نتائج يمكن قياسها .
- المقابلات الشخصية .
- نقاط أخرى أساسية عن المستهلكين : نذكر هنا ونفصل النقاط الرئيسية لهذا السوق من حيث الاستهلاك من حيث موسمية الطلب و نوع التوزيع الإلزامي.

3- تحليل العرض :

أ. خصائص العرض :

- قبل تحديد المنافسة : تحديد الخصائص العامة للعرض في السوق مثلا : احتياج السوق لهذا المنتج " هو الوحيد المعروف " دون التركيز .
- تحديد المنافسة: هل يوجد منافسين وعددهم هل هو قليل أو كبير، وهل توجد حدة المنافسة ، اختيار نوع التوزيع.
- تحديد السوق من خلال المنتج ، جودة المنتج ، سمعة المنتج ، العلامة التجارية ، تقييم التكنولوجيا .

ب. دراسة العرض :

1- تحديد اساسيات المنافسة :

- الأقدمية ، رقم الأعمال ، حجم السوق ...
- أهم المنافسين : نوعية المنافسين (من هم المنافسين الرئيسيين ، أقدمية المنافسة في السوق ، حجم المنافسة في السوق ، رقم الاعمال ، حصتهم السوقية .
- المنتجات المتوفرة ، دراسة خصائص المنتج أو الخدمة المتوفرة في السوق .
- تحليل ايجابيات والسلبيات ، تعريف المنتج والسعر .

2- دراسة المنافسة :

- دراسة المنافسة : تحليل استراتيجية التسويق المنافسين .
- أقدمية المنافسة والموقع الجغرافي .
- التغطية الجغرافية ، الحصة في السوق ، أسعار البيع .
- الهامش التجاري المتوسط المحقق .

- الحجم صافي من رقم الاعمال الموظفين .

3- طرق الاستقصاء في العرض :

- جمع المعلومات : من خلال مقابلة المنافسين ، او استخدام الملاحظة المباشرة: أن يكون فكرة عن ساعات الذروة لتجارة معينة.

- مصادر المعلومات : سجل غرف التجارة ، المنشورات والدراسات المتعلقة بقطاع الأعمال؛

- السجل التجاري : الأدلة الإحصائية للهيئات الوطنية مثل المكتب الوطني للإحصاء؛ الخ .

الجدول رقم 01 : الطرق الكمية والنوعية في الاستقصاء وجمع المعلومات

خصائص التقنية			أنواع التقنيات	
سلبياتها	إيجابياتها	طريقة تحضيرها		
<p>- ارتفاع التكاليف (خاصة الوقت).</p> <p>- صعوبة أخذ المواعيد (خاصة إذا كان المبحوث شخص مختص).</p> <p>- طول فترة الإجابة.</p>	<p>- غنى المعلومات نتيجة لحرية تعبير الفرد.</p> <p>- إمكانية مضاعفة الاتصال (كل فرد مبحوث يقود إلى مبحوث آخر) مما يمكن من الحصول على معلومات هامة.</p>	<p>- تحديد هدف المقابلة.</p> <p>- تحديد عدد المقابلات.</p> <p>- تحضير أسئلة المقابلة.</p> <p>- اختيار الباحثين تبعاً لهدف المقابلة.</p>	<p>هي نقاش معمق بين الباحث و المبحوث و قد تكون:</p> <p><u>مباشرة</u>: أي دون وجود حدود ما بين البحث و المبحوث (نقاش حر).</p> <p><u>غير مباشرة</u>: أي إتباع استمارة أسئلة.</p>	<p>مباشرة</p>
<p>- إمكانية اختلاف السلوك الحقيقي عن السلوك الملاحظ خاصة بالنسبة لنوع الملاحظة في المخبر.</p> <p>- استحالة شرح الحوافز و الموانع المفسرة للسلوك الملاحظ و عدم إمكانية تعريفه بشكل محدد.</p>	<p>- إمكانية معرفة السلوك الحقيقي للأفراد.</p> <p>- تجاوز انحراف النتائج عن التأثيرات المتوقعة من قبل الباحث على الفرد الملاحظ.</p>	<p>هي نفسها المتبعة في تقنية المقابلة.</p>	<p>تتمثل في مراقبة سلوك الأفراد ضمن حالة معينة، وتكون إما:</p> <p>- داخل الحالة: أي ملاحظة الباحث لسلوك الأفراد داخل مكان البحث.</p> <p>- الملاحظة بالمشاركة: وفيها يندمج الباحث مع الأفراد محاولة منه لفهم سلوكياتهم.</p> <p>- الملاحظة في المخبر: يوضع المبحوثين في مكان خاص و يحاول دراسة سلوكهم.</p>	<p>مباشرة</p>
<p>يستمد الاستبيان إيجابياته و سلبياته من إيجابيات و سلبيات طريقة إدارته (التكلفة، سرعة الحصول على إجابات موثوق منها، طول الاستبيان، وطبيعة و توزيع الأفراد المستجوبين) حيث نجد :</p> <p>- بالنسبة للاستبيان وجها لوجه يكون مرنا و لكنه من جهة أخرى مكلف.</p> <p>- بالنسبة للاستبيان عن طريق المراسلة يكون أقل تكلفة و لكن غالبا ما يكون معدل الإجابة ضعيف، إضافة إلى عدم الجدية في حالة الإجابة.....و هكذا.</p>	<p>يستمد الاستبيان إيجابياته و سلبياته من إيجابيات و سلبيات طريقة إدارته (التكلفة، سرعة الحصول على إجابات موثوق منها، طول الاستبيان، وطبيعة و توزيع الأفراد المستجوبين) حيث نجد :</p> <p>- بالنسبة للاستبيان وجها لوجه يكون مرنا و لكنه من جهة أخرى مكلف.</p> <p>- بالنسبة للاستبيان عن طريق المراسلة يكون أقل تكلفة و لكن غالبا ما يكون معدل الإجابة ضعيف، إضافة إلى عدم الجدية في حالة الإجابة.....و هكذا.</p>	<p>في مرحلة أولى يكون هناك اجتماع مسبق بين مسؤولي الدراسة و الباحثين من أجل تحديد دليل البحث و الذي يشمل:</p> <p>- النصائح المتبعة.</p> <p>- شبكات الحصص المحتملة.</p> <p>- المكان.</p> <p>- المدة.</p> <p>- تقديرات الأسملة (مفتوحة، مغلقة).</p> <p>تحديد العينة.</p>	<p>يتمثل في استجواب أفراد ينتمون إلى عينة ممثلة حول الزبائن الحاليين أو المحتملين و قياس رد فعلهم تجاه النشاطات التجارية، و استغلال الأجوبة المحصل عليها فيما بعد، وقد يكون:</p> <p>- وجها لوجه.</p> <p>- عن طريق الهاتف.</p> <p>- عن طريق المراسلة.</p> <p>- عن طريق الانترنت.</p>	<p>مباشرة</p>

المصدر: من اعداد الباحث

المحور الخامس : الدراسة التقنية

مقدمة:

الغرض من الدراسة التقنية للمشروع هو تقديم إجابات دقيقة وعملية للأسئلة التالية :

✓ ما هو المنتج المقترح ؟

✓ كيف سنقوم بإنتاجه؟

✓ ما هي الوسائل الضرورية لتحقيق منتج تنافسي من حيث الجودة والتكلفة؟

كما تهدف دراسة الجدوى التقنية هو تحديد مجموع الوسائل التي يتعين تنفيذها لممارسة نشاطها:

- أدوات الإنتاج، المحل الذي يتم فيه الإنتاج، الموظفين الذين يحتاج إليهم ، ماهي الوسائل

اللازمة للإنتاج .

- توقعات الطاقة الانتاجية : يتم تحديدها من خلال الدراسة التجارية .

- لابد من توخي الحذر في تقدير الطاقة الانتاجية: لأنه من السهل رفع الطاقة الانتاجية ، في حين

يصعب التخلص من الانتاج الفائض.

1. تكلفة التجهيزات :

- مقارنة مع جودتها وادائها تعد ايضا عوامل ذات أهمية خاصة: قبل اتخاذ قرار بشأن اقتناء

معدات جديدة، لابد من النظر في فرصة الحصول على أخرى المستعملة أو التي يمكن

إيجارها .

- تكلفة المواد ليست فقط تكلفة اقتنائها، ولكن أيضا تكاليف صيانتها طوال حياتها: خدمة ما

بعد البيع، توافر قطع الغيار والوقت اللازم لإعادة تشغيل في حالة العطل.

2- محل الاستغلال :

- يؤدي الموقع الجغرافي دورا حاسما في نجاح المشروع، وخاصة بالنسبة للأنشطة التجارية.

- فكونها قريبة من العملاء والموردين، أو تموقعها في مكان به حركة المرور، يمكن أن يكون

ضمانا لنجاح الأعمال التجارية.

- يجب أن نكون حريصين على ان يكون حجم المحل مناسباً للحجم الحالي للمشروع أو حتى

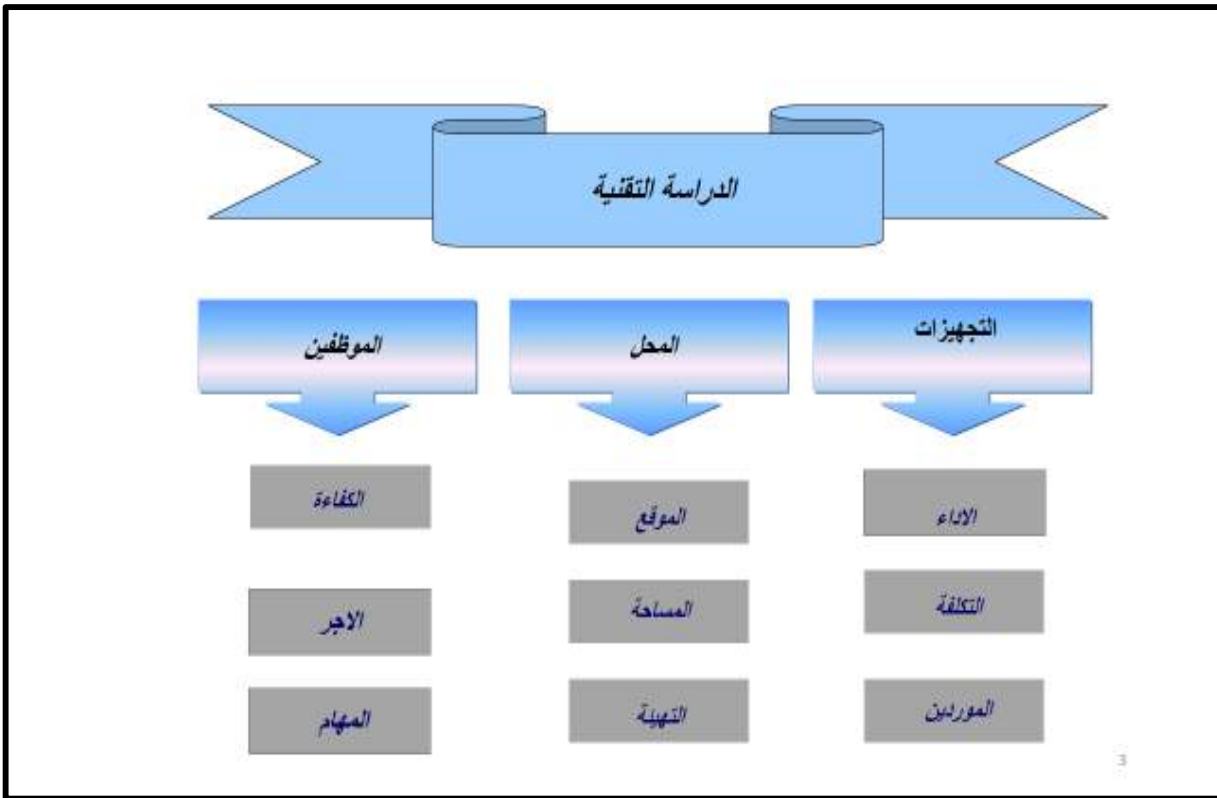
لتوقع التوسعة في المستقبل القريب. وبالتالي تفادي نفقات إضافية في حالة كبر حجم المحل

عن حجم المشروع.

3- حاجات المشروع من الموظفين :

- لابد من تحديد احتياجات الشركة من الموظفين. من خلال :
- معرفة المراحل المختلفة من عمليات الشراء والتخزين والتحويل والتسويق، يمكن من تحديد العمالة اللازمة بدقة.
- كما يتم تحديد عدد الموظفين الإداريين وفقا لمختلف المهام التي يتعين القيام بها: المحاسبة وتكنولوجيا المعلومات والأمانة، وما إلى ذلك.
- اختيار الموظفين سيكون وفقا للتخصصات والسير الذاتية التي تناسب المعايير التي قمت بتحديد سلفا، وسيكون من الضروري أيضا اتخاذ قرار بشأن شبكة المرتبات وتطور الموظفين، التي تأخذ في الاعتبار تشريعات العمل السارية والمعدلات المفروضة في قطاع نشاطك.

الشكل رقم 01: عناصر الدراسة التقنية



المصدر : من اعداد الباحثة .

المحور السادس : الدراسة المالية

مقدمة :

يتم من خلال الدراسة المالية تحديد المبالغ التي تحتاج اليها عملية تأسيس المشروع واليرادات المتوقعة ، حيث تساعد الدراسة المالية صاحب المشروع على تحديد المبلغ المخصص لتأسيس المشروع وكيف يتم التصرف في هذا المبلغ إضافة الى تحديد أرباح المشروع والسيولة النقدية التي سيحتاجها ، بمعنى أن الدراسة المالية تتكون من ترجمة جميع العناصر التي تم جمعها في الدراسة التجارية والتقنية إلى قيم مالية، كما تكشف الدراسة المالية تدريجيا عن جميع الاحتياجات المالية لمؤسسة -التشغيل وإمكانيات الموارد المقابلة لها. حيث تسمح الدراسة المالية بتحديد الاموال اللازمة لتمويل مشروعك وتخطيط الأنشطة المالية ، وكيفية تجميعها .

1. تحديد الحاجات من الأموال الدائمة :

يعتبر تمويل المشروع من بين الشروط الهامة لانطلاق المشروع واستمراره مستقبلا ، لذا وجب تحديد احتياجات المشروع من الاموال الدائمة التي تتكون مما يلي :

أ- مصاريف الانشاء : وتتمثل في أتعاب المستشار القانوني ، واصدار الشهادات والأوراق ومصاريف الأشهار الأولى ، وكل المصاريف الأولية بصفة عامة .

ب- الاستثمارات : مثل مصاريف انشاء المحل وتجهيزته ، ومصاريف اقتناء التجهيزات (الآلات ، ومعدات النقل ..)

ج - الودائع والكفالات المدفوعة : مثل الايجار والضمانات المدفوعة .

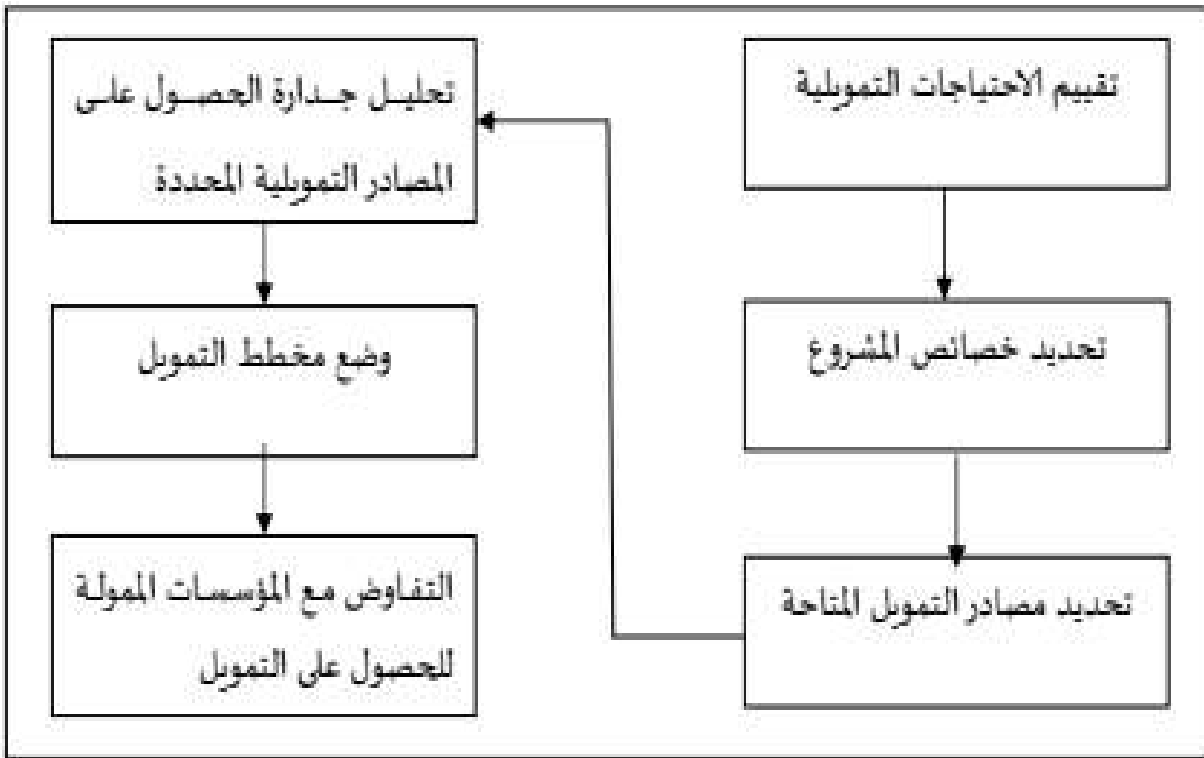
د- الاحتياجات من رأس المال العامل : هي عبارة عن مبلغ من المال يستعمل بشكل دائم من اجل الحياة على المخزون الضروري لكي تمارس المؤسسة نشاطها بشكل عادي ، فسوء تقدير احتياجات المؤسسة من رأس المال العامل يدخل مشاكل على مستوى الخزينة في المدى القصير .

2. قرار التمويل :

ان اتخاذ قرار التمويل يستدعي البحث عن التمويل المناسب وفق خطوات منهجية ، تعد مرحلة تقييم الاحتياجات التمويلية كمرحلة هامة من مراحل اتخاذ قرار التمويل ، حيث تشمل الاحتياجات

تحديد راس المال الاولي ، اذ يعتمد المشروع على موارده الذاتية أو الخاصة في ظل عزوف أغلب الاطراف الخارجية من مؤسسات مالية ومستثمرين عن تقديم التمويل له ، على اعتبار المخاطرة الكبرى المرتبطة به والنتيجة عن حالة عدم التأكد من مدى كفاءته وقدرته على مواجهة المنافسة واثبات وجوده في السوق .مع الاشارة الى ان تقدير الاحتياجات المالية لا يخص فقط مرحلة الانشاء أو التأسيس بل يتعداها لبقية مراحل حياة المشروع ، حتى يكون المقاول على دراية تامة بمصادر التمويل التي يمكنه اللجوء اليها .

الشكل رقم 02 : المراحل عملية البحث عن التمويل .



المصدر: من اعداد الباحثة

3 خصائص المشروع و مصادر التمويل :

أ- خصائص المشروع : ان تحديد التمويل المناسب للمشروع عموما يتوقف على خصائص المشروع التالية :

- الحجم : فحجم المشروع من اهم العوامل لتحديد نوعية التمويل وسهولة الحصول عليه من المؤسسات الممولة .

- نوع الاصل المراد تمويله : وينتج عن تحديد نوعه معرفة مصدر التمويل الاكثر ملائمة من مصادر التمويل المتاحة .
- مردودية المشروع : يؤثر هذا العامل بشكل جوهري أثناء البحث عن التمويل الخارجي لأنه يعبر عن مدى قدرة المؤسسة على الوفاء بالتزاماتها المالية .
- الوضعية المالية للمؤسسة : ويتعلق الامر بنسب الاستقلالية المالية والسيولة التي تؤثر ايجابا او سلبا على توفير التمويل .
- مرحلة تقدم المشروع : تؤثر المرحلة الحالية من المشروع على نوع التمويل وهي جزئية هامة قد تحد من مصادر التمويل المتاحة ، ففي المراحل الاولى للمشروع والمرتبطة بحالة من عدم التأكد تكون فرص التمويل محدودة في رأسمال المخاطر او التمويل الذاتي ، مقارنة بمرحلة التوسع التي يكون فيها التمويل متاحا ومتنوعا أكثر اين يظهر مثلا قرض الايجار والقروض البنكية الى جانب رأسمال المخاطر خصوصا بالنسبة للمشاريع التي تعتمد على التجديد والابتكار .

ب- مصادر التمويل :

يمكن التمييز بين قسمين من مصادر التمويل :

أ. الأموال الخاصة : وتتكون من الأموال الشخصية التي يحصل عليها صاحب المشروع من خلال علاقاته مع المحيط مثل العائلة والاصدقاء ، إضافة الى مساهمة الشركاء ، ويكون هذا الجزء من الاموال ضروري في مرحلة الانطلاق والنمو ، وهو ايضا عامل مهم لان المساهمة الشخصية تترجم ثقة صاحب المشروع في مشروعه ، كما تمكنه من الحصول على قرض بسهولة . والمساهمة الخاصة مهمة لكنها غالبا ما تكون غير كافية خاصة في مرحلة النمو ، لهذا فسيكون صاحب المشروع مجبرا على البحث عن مصادر اضافية من الأموال .

ب. التمويل الخارجي : لتمويل مشروعه ، لابد لصاحب المشروع من ضمان حد أدنى من الأموال الخاصة من اجل انطلاق مشروعه ، كما يمكنه اللجوء الى تمويل خارجي يمكنه من التصرف في تمويل المشروع باحتياجاته في مرحلتي الانشاء والاستغلال . وتتوقف قدرة صاحب المشروع في الحصول على اموال خارجية على ما يلي :

- حجم الاموال المطلوبة .
- المردودية .
- القدرة على تسديد ديون المؤسسة

وتتعدد مصادر التمويل الخارجية كما يوضحه الجدول الموالي :

جدول رقم 02 : مصادر التمويل الخارجية

شكل التمويل	مصادر التمويل
مساعدات	- الدولة (تشجيع إنشاء مؤسسات) . - الهيئات المحلية
قروض دون ضمانات و قروض تضامنية	- الهيئات المحلية. - شبكات المقاولات. - منظمات أخرى مثل صناديق التقاعد.
قروض بنكية	- بعض البنوك التجارية و التي عادة ما تمنح قروض مقابل ضمانات و لفترة قصيرة أو متوسطة الأجل.
مساهمة رأس المال	- رأس المال المخاطر: هو عبارة عن قيام مؤسسات مالية متخصصة بتقديم أموال تأتي من المحيط الخارجي لمؤسسات جديدة تحتاج إلى أموال من أجل أن تنمو، وهدف مؤسسات رأس المال المخاطر هو المساهمة بجزء من رأس المال، و بيع هذه المساهمة بقيمة أكبر عندما تكون قيمة المؤسسة أكبر (غالب ما تكون في البورصة) .
قروض متوسطة و قصيرة الأجل	- هيئات القروض المتخصصة.
القرض الإيجاري	- البنوك. - المنظمات المختصة.

المصدر: من اعداد الباحثة

المحور السابع : نموذج الاعمال

1. تطور مفهوم نموذج الأعمال :

برزت الكتابات حول نموذج الاعمال في سنوات التسعينات ، وتعددت المحاولات لاستخدام هذا المفهوم ويمكن حصر تطور مفهوم نموذج الاعمال وفقا لأربع مراحل هي:

أ-مرحلة الظهور: كمرحلة أولى لظهور المفهوم ، تم استخدام مصطلح ريادة الاعمال بشكل متزايد في الأوساط المهنية في سياقات متنوعة وبمعان مختلفة ، وقد ظهر المفهوم في البداية مع معلوماتية الأعمال في سنوات السبعينات ، حيث استخدم المفهوم في النمذجة التجارية وظهر المفهوم في المجالات التي تهتم بتكنولوجيا المعلومات :

ب- مرحلة التعريف : مع بداية التسعينات ظهر مصطلح نموذج الاعمال بشكل رئيسي كمصطلح في مجال الكمبيوتر ونمذجة الأنظمة في الادبيات العلمية (النماذج المحوسبة ، نظام المعلومات) .وبالتوازي مع هذا الوضع فان أهمية تكنولوجيا المعلومات أدت الى زيادة الاهتمام بنماذج الاعمال ، حيث بدأ بين سنتي 1990 و1995 استخدام المصطلح في موضوعات أخرى غير نموذج الكمبيوتر والأنظمة بصورة مطردة في سياق استراتيجي الى جانب مصطلحات نموذج الإيرادات او إدارة العلاقات ، اهتمت الشركات بمفهوم نموذج الاعمال مع ظهور الإنترنت التجارة الإلكترونية، ما أدى الى استخدام المصطلح في المنشورات بشكل أساسي في الأدبيات المتخصصة وكذا الشركات ووسائل الإعلام لاسيما شركات الاقتصاد الجديد ، فنموذج الاعمال اصبح أساسي لنجاح الشركة .

ج-مرحلة التوسع والانتشار: تعتبر المرحلة الهامة مرحلة التوسع او الانتشار تعتبر المرحلة الهامة في تطور المفهوم حيث تم من خلالها وضع اسس بناء نموذج الاعمال بطريقة تسمح بتجسيد ونمذجة نموذج الاعمال . حيث ظهرت العديد من النماذج بمكونات مختلفة وتوجهات متنوعة .

د-مرحلة التنظير: تميزت هاته المرحلة عن المراحل الأخرى بتطور زمني طويل ، فقد تم تناول مفهوم نموذج الاعمال من خلال تيارات مختلفة من البحث وارتبط بمدارس فكرية مختلفة في الادبيات ، كما تميزت هاته المرحلة بتعدد الأبحاث الاكاديمية التي يمكن اجمالها في ثلاث مقاربات هي :

- المقاربة التكنولوجية والتجارة الالكترونية (1975-2005): يستخدم نموذج الأعمال فيها كنمذجة أعمال لبناء النظام ، نمذجة الكمبيوتر والنظام ، وكذا تطوير الاعمال والتجارة الإلكترونية.

- مقاربات نظرية المنظمات (1995-2005) : وفي هاته المقاربة تم استخدام نموذج العمل كمجرد تمثيل لهندسة الشركة .
- المقاربة الاستراتيجية (2000-2005) : يكون نموذج العمل وصف متكامل من أنشطة زيادة الأعمال في نموذج مجمع الأعمال.
- نموذج العمل التسييري (ابتداء من 2010) : نموذج الإدارة كنهج تكاملي.

2. تعريف نموذج الاعمال :

من التطور التاريخي تبين لنا ان مفهوم نموذج الاعمال كان موضوع العديد من المحاولات لإيجاد تعريف محدد ، ما سمح بتطور المفهوم ليصل الى تعاريف شاملة لنموذج الاعمال تضم وصفه ، أهميته ومكوناته، ومن هاته التعاريف يمكن ذكر ما يلي :

أ.تعريف **George and bock 2010**: " نموذج العمل هو تصميم الهياكل التنظيمية لإتاحة الفرصة التجارية.هناك ثلاثة أبعاد للهياكل التنظيمية المذكورة في تعريفنا: هيكل الموارد ، وهيكل المعاملات ، وهيكل القيمة .

ب.تعريف **Teece 2010**: " باختصار ، يحدد نموذج العمل كيفية قيام المؤسسة بإنشاء وتقديم قيمة للعملاء ، ثم تحويل المدفوعات المستلمة إلى أرباح .

ت.تعريف **chesbrough and rosenbloom 2002**: " يوفر نموذج الأعمال إطارًا متماسكًا يأخذ الخصائص والإمكانيات التكنولوجية كمدخلات ، ويحولها من خلال العملاء والأسواق إلى مدخلات اقتصادية ، وبالتالي ، يُنظر إلى نموذج الأعمال على أنه جهاز تركيز يتوسط بين تطوير التكنولوجيا وخلق القيمة الاقتصادية. يوضح كيف تجني الشركة المال من خلال تحديد مكانها في سلسلة القيمة".

ج.تعريف **Afuah And Tucci 2001**: " يؤدي نموذج الأعمال في جوهره وظيفتين مهمتين: خلق القيمة وتحصيل القيمة. أولاً ، تحدد سلسلة من الأنشطة التي ستؤدي إلى منتج أو خدمة جديدة بطريقة تكون فيها القيمة الصافية التي تم إنشاؤها في جميع الأنشطة المختلفة. ثانيًا ، أنه يصنع القيمة من جزء من تلك الأنشطة للشركة التي تقوم بتطوير النموذج".

د.تعريف **Timmers 1998**: " نموذج العمل هو الطريقة التي تبني بها الشركة مواردها وتستخدمها لتقدم لعملائها قيمة أفضل من منافسيها وكسب المال من خلال ذلك. يوضح بالتفصيل كيف تجني الشركة المال الآن وكيف تخطط للقيام بذلك على المدى الطويل. النموذج هو ما يمكن الشركة من الحصول على ميزة تنافسية مستدامة، لأداء أفضل من منافسيها على المدى الطويل.

وبالتالي يقصد بنموذج الاعمال بنية المنتج والخدمة وتدفق المعلومات، بما فيها وصف مختلف الفاعلين التجاريين وأدوارهم؛ وصف الفوائد المحتملة لمختلف الفاعلين التجاريين. ووصف لمصادر الإيرادات. كما انه يحدد الاسلوب الذي تتبعه المنشأة في خلق قيمة ما وتحقيقها والاستفادة منها.

3. أهداف نماذج الاعمال:

ان الهدف الرئيسي لنماذج الاعمال هو ضمان ربحية وبقاء المؤسسة ، وبالقابل توجد مجموعة من الاهداف الأخرى يسعى نموذج الاعمال الى تحقيق مجموعة من الأهداف الأخرى يمكن اجمالها فيما يلي:

أ. وصف النشاط التجاري وتحديد الأنشطة :

حسب Osterwalder فان نموذج الاعمال يسمح للمؤسسة وصف نشاطها الحالي عن طريق توضيح العمليات التجارية بيانيا بغرض تبسيط إدارة التفاعلات والعمليات ، مايسمح بتجريد جميع الأنشطة وبالتالي تطوير أساس افضل لصنع القرار. كما يسمح هذا الوصف في تسهيل تكييف نماذج الاعمال وادماج عناصر جديدة لأنشطة المؤسسة .

ب. تقليل التعقيد وتحقيق فهم أعمق :

يرى كل من Bridgeland and Zahavi ان نموذج الاعمال يسمح بتوفير ومعالجة المعلومات التي تحتاجها المؤسسة في صورة مجمعة والمتعلقة بالعمليات والموارد والكفاءات والتمويل والمنافسة من أجل تطوير الاستراتيجيات المناسبة ، ، التي تضمن الميزة التنافسية ، ومن خلال التصوير المبسط للنشاط التجاري عن طريق نموذج الأعمال يمكن تقديم معلومات واضحة عن المؤسسة ككل. ما يسمح باتخاذ قرارات سليمة لإدارة الشركة.

ج. تحديد المزايا والعيوب والمخاطر:

تؤثر الإمكانيات والمخاطر الداخلية والخارجية بشكل كبير على اتخاذ القرار في المؤسسة ، فتحديد الفرص والمخاطر يشكل هدفاً مهماً لإدارة نموذج الأعمال للمؤسسة ، وحسب Debelak وانه وعلى المستوى الداخلي للمؤسسة ، يتم فحص النماذج الجزئية الفردية بشكل مستمر لتقييم ما إذا كان يمكن استخدام المزيد من مزايا الكفاءة أو تأثيرات التآزر لخدمة العملاء بشكل أفضل أو لتحسين إنتاج السلع والخدمات ،فضلا على التقييم المستمر لنموذج الاعمال بأكمله لتحديد مزايا وعيوب التوجه الاستراتيجي للمؤسسة . اما على المستوى الخارجي للمؤسسة فان نموذج الاعمال يسهل من عملية تحليل المنافسة وتحديد شركاء خلق القيمة الخارجية المحتملين.

4. مكونات نماذج الاعمال:

يعرف نموذج الاعمال على أنه يصف الطريقة التي من خلالها تقوم المؤسسة بخلق وصنع القيمة من أجل ضمان سيورتها فنموذج الاعمال هو نموذجة لمجمل الآليات التي تسمح بخلق القيمة وتحويلها .

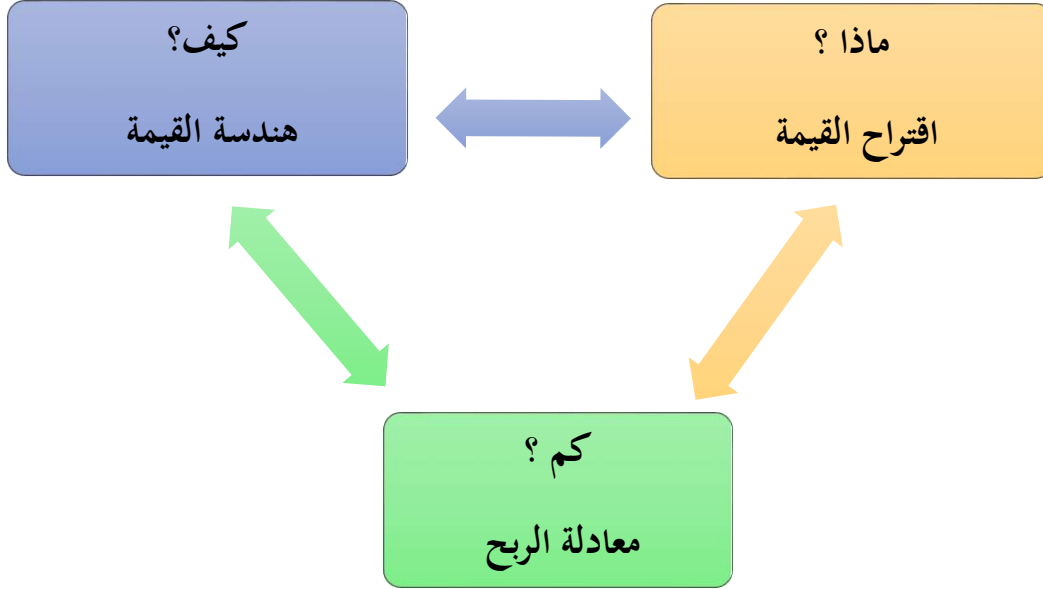
وعلى هذا الأساس فان نموذج الاعمال يقوم على ثلاث مقومات تجيب على الأسئلة كيف ، كم و من ، وهاته المقومات هي :

أ- اقتراح القيمة الموجهة للزبائن . (السؤال ماذا)

ب- هندسة هاته القيمة. (السؤال كيف)

ج- معادلة الربح (السؤال من)

الشكل رقم 01 : مقومات نموذج الاعمال



المصدر : Lehmann-Ortega, Laurence

يوضح الشكل أعلاه مقومات نموذج الاعمال الثلاثة ، ويمكننا من خلاله تعريف نموذج الأعمال على أنه مزيج من ثلاثة عناصر: عرض القيمة المقدم للعميل ، وتصنيع عرض القيمة هذا ونموذج الإيرادات (كيف يتم دفع عرض القيمة هذا؟).

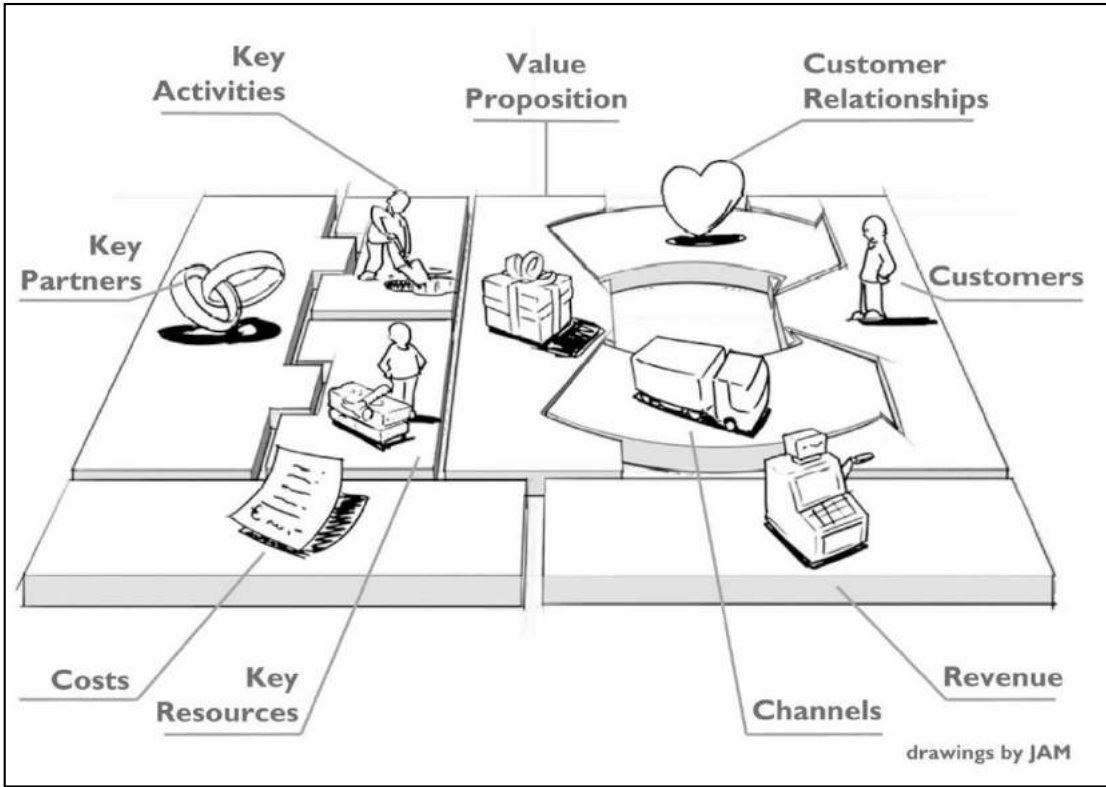
إن مفهوم نموذج الاعمال يعتمد على مفهوم آخر "عرض القيمة" الذي اخترعه خبراء الإدارة في الواقع لوصف ابتكار "المنتج". يحدد هذا المفهوم بالإضافة إلى المنتج أو الخدمة نفسها ، القيمة أو الفوائد التي يدركها العملاء للمنتج أو الخدمة التي تقدمها الشركة.

نموذج الأعمال التجاري :

هناك العديد من نماذج الاعمال التي يعتمدها المؤلفون حيث يعد نموذج الاعمال التجاري من اشهرها وأكثرها استخداما . في اواخر عام 2008 قام الكسندر اوستروالدر Osterwalder and Pigneur وفريق

من 470 متخصص ، بتصميم مخطط نموذج عمل عام لبناء وتطوير أي منشأة /شركة في أي مكان مهما كان نشاطها حيث قاموا بتعريف الأعمال على انه " يصف الأساس المنطقي لكيفية إنشاء المؤسسة للقيمة وتقديمها وصنعها. وقد اقترح كل من Osterwalder و Pigneur نموذج عمل تجاري ، وقاما بتقسيم هذا المخطط الى 09 اجزاء يتم عرضها كلها في ورقة واحدة لكي توضح العلاقات بينها ، اي صورة واحدة تعطي فكرة متكاملة عن المشروع . تغطي هاته الاجزاء المجالات الاربعة الأساسية وهي : العملاء - العرض - البنية التحتية - القدرة المالية ، ويمكن تحديد العناصر التسعة لنموذج الاعمال كما يلي :

- 1- شرائح العملاء **Customer Segments** : تقدّم كلّ منشأة خدمة لشريحة واحدة أو أكثر من شرائح العملاء.
 - 2- القيم المقترحة **Value Proposons** : تسعى المنشأة إلى حلّ مشكلات العملاء وتلبية احتياجاتهم عبر تقديم القيم المقترحة.
 - 3- القنوات **Channels** : يجري إيصال القيم المقترحة إلى العملاء عبر قنوات التواصل والتوزيع والبيع.
 - 4- العلاقات مع العملاء **Customer Relationship** : تُبنى علاقات مع كلّ شريحة من شرائح العملاء، والعمل على استدامتها .
 - 5- مصادر الارادات **Revenue Streams** : تبدأ مصادر الإيرادات بالتدفق بعد التقديم الناجح للقيم المقترحة إلى العملاء.
 - 6- الموارد الرئيسيّة **Key Resources** : الموارد الرئيسيّة هي الأصول اللّازمة لتقديم العناصر التي سبق الحديثُ بشأنها، وتسليم تلك العناصر.
 - 7- الأنشطة الرئيسيّة **Key Activites** ..عبر تنفيذ عددٍ من الأنشطة الرئيسيّة.
 - 8- الشراكات الرئيسيّة **Key Partnerships** : تُنفَّذ بعضُ الأنشطة بالتعاقد مع مصادرٍ خارجيّة، كما يجري الحصولُ على بعض الموارد من خارج المنشأة.
 - 9- هيكلُ التكاليف **Cost Structure** : ينشأ هيكلُ التكاليف من نموذج العمل التجاريّ.
- الشكل رقم 02 : نموذج الاعمال التجاري .



المصدر: Osterwalder, Alexander, and Yves Pigneur.

المحور الثامن : هيئات دعم المؤسسات ومرافقتها

أولاً : المرافقة المقاولاتية:

1. مفهوم وآليات المرافقة المقاولاتية :

1.1. مفهوم المرافقة المقاولاتية وأنواعها:

تتعلق المرافقة بسيرورة تعمل على نقل شخص ما من حالة لأخرى والتأثير عليه من أجل اتخاذ قرارات، وأيضا مساعدة حاملي الأفكار المبتكرة على تحويل أفكارهم إلى مشاريع فعلية. يعتبر تعريف المرافقة أمر معقد لحد ما ويرجع سبب ذلك إلى تعدد الفاعلين في هذا المجال وتشعبهم، بالإضافة إلى تنوع أشكال المرافقة وإجراءات تنفيذها. الا انه يمكن تعريفها كما يلي : المرافقة هي عبارة عن عملية ديناميكية لتنمية وتطوير مشاريع الأعمال خاصة الصغيرة منها والتي تمر بمرحلة الإنشاء حتى تتمكن من البقاء والنمو بصفة خاصة في مرحلة بداية النشاط، وذلك من خلال تقديم العديد من المساعدات المالية، القانونية، التجارية، الاجتماعية، الفنية وغيرها من التسهيلات الأخرى اللازمة أو المساعدة. وبناء عليه يمكن تلخيص العناصر التي تقوم عليها مرافقة المشاريع الصغيرة فيما يلي (زعرور نعيمة، كردودي سهام، 2017):

-المدة الزمنية: من عدة أشهر إلى عدة سنوات.

- تكرار التواصل: ضرورة وجود لقاءات مقابلة.

- وحدة هيئة المرافقة: بحيث تبنى عملية المرافقة على الثقة المتبادلة بين صاحب المشروع وهيئة المرافقة.

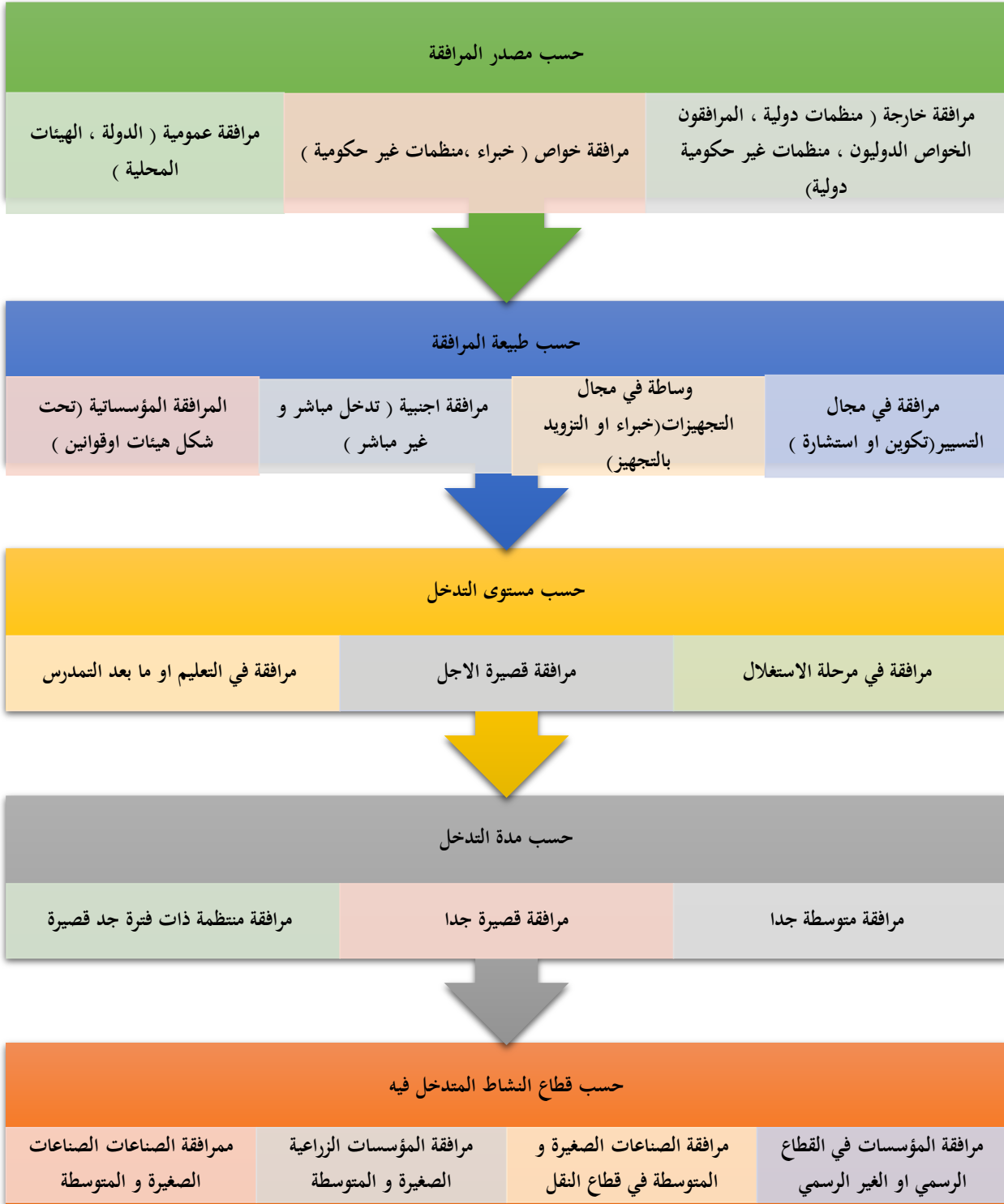
-الأخذ في الحسبان مختلف المشاكل التي تعترض منشئ المشروع.

كما تهدف المرافقة الى جعل منشئ المشروع مستقل من خلال مرافقة الشخص الحامل لفكرة استثمارية وكذا قيادة الفكرة من أجل الوصول إلى مشروع قابل للاستمرار. ومن هنا تظهر اهمية المرافقة فهي أسلوب يساعد أصحاب الأفكار على تجسيدها في شكل مشاريع ناجحة، ولهذا فهي ضرورية لأغلبية حاملي المشاريع. اذ ترفع من حظوظ نجاح المشاريع وتجنب المبتدئين الكثير من الأخطاء ، كما ان لها مزايا كبيرة مجال إعداد التقديرات المالية ، إضافة الى دعمها النفسي فهي تسهم إزالة الشعور بالخوف من الفشل.

يمكن تحديد نوع المرافقة المقاولاتية وفقا لمجموعة من المعايير يتم اجمالها في الشكل التالي

(نسرين غيتي، 2009):

شكل رقم 01 : أنواع المرافقة المقاولاتية



المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على (صايبي، 2004) .

2.1-آليات المرافقة المقاولاتية:

أ. مراحل المرافقة المقاولاتية :

هنالك مجموعة من الخدمات المقدمة من طرف أجهزة المرافقة وهيئات الدعم يتمكن من خلالها المختصون والباحثين في هذا المجال من تقييم الدور المنوط بها على أرض الواقع والمتمثلة أو الموجهة بالخصوص لأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

لقد تطورت هيئات الدعم والمرافقة منذ سنوات الثمانينات من القرن الماضي، حيث برز هذا التوجه بشكل كبير في الدول المتقدمة (الوم أ، كندا، بريطانيا، فرنسا، ألمانيا،... وغيرها)، وارتكزت عمليات دعم ومرافقة المؤسسات الصغيرة على ثلاثة محاور أساسية (زعرور نعيمة، كردودي سهام، 2017) :

- ◆ 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 المؤسسات الصغيرة في محلات متاحة وخلال فترات زمنية محدودة ، وخدمات إدارية مختلفة وذلك بشروط تحفيزية أقل تكلفة، بالإضافة إلى تقديم بعض النصائح حسب نوع المشروع وتقوم بهذه العمليات من خلال الانفتاح على جميع شبكات الأعمال والهيئات الحكومية المختلفة لتدعيم هذه الآليات.

وعموما أظهرت الدراسات العلمية مجموعة من الآليات و الخدمات التي يمكن أن تقدمها هيئات المرافقة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، قبل وخلال وبعد إنشاء المؤسسة، تتمثل هذه الخدمات خلال كل مرحلة فيما يلي (سعودي عبد الصمد، حجاب عيسى، 2017):

- الاستقبال :عند قدوم أي مقاول إلى هيئة المرافقة لأول مرة تقام معه جلسات أولى تسمى بمرحلة الاستقبال، ويختلف شكل الاستقبال من هيئة لأخرى، حيث أن بعضها يكتفي بأول لقاء لتقديم بعض المعلومات وتوجيه المقاول(حامل المشروع)، أما الأخرى فهي تقوم منذ اللقاء الأول بتحليل وتقييم إمكانيات المشروع(شكل المشروع، المنتج، السوق).و بالتالي فمرحلة الاستقبال تقوم في الأساس على التعارف بين كل من حامل المشروع والهيئة المرافقة، كما تسعى إلى معرفة حالة تقدم المشروع، احتياجات المشروع التوفيق بين حاجيات هيئة الدعم ومتطلبات حامل المشروع.

تختلف مدة وشكل الاستقبال من هيئة لأخرى، بحيث يمكن أن تكون عبارة عن مقابلات أو مكالمات هاتفية دورية، أو عبارة عن مواعيد مستمرة، كما يمكن أن يكون استقبال حاملي المشاريع بشكل فردي أو جماعي، بالإضافة إلى ذلك فمدة الاستقبال متغيرة أيضا من موعد واحد إلى عدة مواعيد ومن بضع دقائق إلى عدة ساعات حسب أهمية ونوع المشروع. تعد عملية الاستقبال هي أول اتصال بين حامل المشروع وهيئة المرافقة، والتي يطغى عليها الطابع الإعلامي، حيث يتم فيه أخذ فكرة حول هدف المشروع

وأهميته وكذلك وضعية صاحب المشروع وما هي طموحاته وما ينتظره، في المقابل تسعى هيئة المرافقة في هذه المرحلة إلى تسليط الضوء على الخدمات التي يمكن أن تقدمها لحامل المشروع، وإظهار أهمية المرافقة في نجاح واستمرار المشروع، ولذلك تحتاج هذه الهيئات إلى كفاءات مهنية وخبرات عالية في الميدان لاستقبال وتوجيه حاملي المشاريع، والإجابة على الأسئلة المختلفة للمقاولين الذين يختلفون في أهدافهم وطموحاتهم في أشكال المشاريع المقترحة.

اولا : المرافقة خلال الإنشاء :

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، الاحتياج في رأس المال العامل، خطة التمويل، مخطط الخزينة، عتبة المردودية الرسم على القيمة المضافة.
- البحث عن الوسائل المالية (قروض، إعانات، مساعدات...).
- القيام بالخيارات الجبائية، الاجتماعية، والقانونية .
- المرافقة يمكن أن تصل إلى غاية المساعدة في تخطيط وإنجاز خطوات إنشاء المشروع.

إن هذه الخدمات المذكورة موجودة في أغلب هياكل الدعم والمرافقة، إلا أن تنظيم هذه العمليات يختلف من هيئة لأخرى، فهناك بعض الخدمات التي يمكن أن تقدم لحاملي المشاريع بشكل فردي أو جماعي في حالة التدفق الهائل لحاملي المشاريع، وفي هذه الأخيرة يتم تحقيق الحد الأدنى من الأبعاد الفردية الخصوصية، وذلك في شكل مواعيد فردية مع حاملي المشاريع. وهناك اختلاف أيضا في الوقت المخصص لحامل المشروع ومدة تركيب المشروع: فهناك بعض الهيئات التي تخصص 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.

كما تحاول هيئات الدعم والمرافقة تشجيع استقلالية المقاول في اتخاذ القرارات الخاصة بمشروعه وذلك راجع لسببين: الأول هو أن الاعتماد على الذات يمكن المقاول من التعلم الذاتي لأساليب قيادة وتسيير المشروع، وذلك بالاعتماد على الشركاء والمتعاملين الاقتصاديين، بحيث يستفيد المقاول من هذه المعارف حتى في حالة فشل مشروع لأنها تعتبر مكسب معرفي في حالت القيام بمشروع جديد، أما السبب الثاني هو تمكن هيئة المرافقة من تحقيق اقتصاد في الخدمات المقدمة بهدف ربح الوقت والتوجه الى مشاريع جديدة وفي هذا الاطار تقوم أغلب هيئات الدعم بالاستعانة بمؤسسات أخرى لخدمة المقاولين مثل الغرف الاستشارية، ومكاتب الدراسات ،... إلخ.

ثانيا : المرافقة بعد الإنشاء (المتابعة): القليل من هيئات الدعم التي تقوم بمتابعة المؤسسات الصغيرة بعد إنشائها لمحاولة التحقق من إمكانية استرجاع الأموال المقروضة، وعموما تتضمن المتابعة بعد الإنشاء مواعيد شهرية مع صاحب المشروع طوال السنتين الأوليتين، يتم فيهما بحث العناصر التالية:

- التسيير: الخزينة، الوضعية المالية، تشكيل لوحة قيادة مالية.

- الجانب التجاري: البحث عن الزبائن، الاتصال.

- الرؤية الاستراتيجية.

- أسئلة 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. هناك اختلافات كبيرة بين المرحلتين، من مدة المرافقة، الإجراءات المتبعة والأدوات والوسائل المستخدمة، وترجع هذه الاختلافات إلى أسباب:

* السبب الأول هو قلة التمويل المخصص للمتابعة بعد الإنشاء، هذه النقطة تفسر في جزء منها تشابه عملية الإنشاء القانوني، والعمل على تشجيع استقلالية المشاريع.

* أما السبب الثاني مرتبط بالكفاءات الواجب تجنيدها من أجل تأمين المتابعة بعد إنشاء المشاريع الجديدة، هذه الكفاءات مطلوبة في هذه المرحلة أكثر من المراحل السابقة، التي تحتوي إجراءات إدارية بسيطة وخدمات أقل تعقيدا، أما في هذه المرحلة يحتاج المشروع الصغير إلى مراقبة ومتابعة المتخصصين في مجالات التنظيم، التسيير المالي، مراقبة التسيير، التسيير التجاري، تحليل القرارات الاستراتيجية، تسيير الموارد البشرية، التسيير الجبائي والقوانين الاجتماعية. لكن في الواقع من الصعب توفير كل هذه الكفاءات، وهو أمر يتحقق نادرا في بعض هيئات المرافقة. بالإضافة إلى ذلك من الصعب إيجاد أشخاص يمتلكون معارف عميقة وبعض الخبرة الميدانية إن أمكن، للوصول في النهاية إلى الإجابة على انشغالات أصحاب المشاريع.

* السبب الثالث يكمن في خصوصية هذه المرحلة، فالمتابعة بعد الإنشاء تقتضي إجابة المرافقين على الأسئلة المطروحة من طرف أصحاب المشاريع، هذه الأسئلة تغطي مجال واسع ومعقد(تحليل المشاكل مع العمال، مشاكل تسديد الزبائن، معالجة مشاكل في التسيير وأخرى اجتماعية،... إلخ)، حيث انه عادة ما يطلب المفاوضون أجوبة دقيقة عن هذه المشاكل وفي حالة عدم تحقيق ذلك يمكن أن يؤدي إلى نتائج سلبية كبيرة على المشروع، وبالتالي يجب أن تركز المتابعة بعد الإنشاء على علاقة تشاورية بين المؤسسة وجهاز المرافقة. نصل في النهاية إلى أنه حتى هذه الهيئات تعاني من مشكل كبير وهو صعوبة الحصول على الكفاءات اللازمة لمرافقة المشاريع، مما يؤدي إلى صعوبة تطوير الخدمات التي تقدمها هذه الهيئات.

ب. أشكال المرافقة المقاولانية :

تشمل مرافقة المشاريع الناشئة عدة أشكال يمكن تلخيصها فيما يلي (نسرين غيتي، 2009):

ب.1. المرافقة المعنوية: يحتاجها المنشئ منذ الوهلة الأولى لانطلاق مشروعه، ومن خلالها يتم تقديم النصح والتوجيه والإرشاد، حيث تعمل على بلورة أفكار المنشئ أو ضبطها وتجسيدها على أرض الواقع، لأنه عادة عندما يفكر في إنشاء مشروعه تراوده عدة أفكار، وهو في هذه الفترة بحاجة لمن يؤكد له صلاحية هذه الفكرة وإمكانية تطبيقها، لا حتى تبقى مجرد فكرة، ثم تحدد له الاستراتيجية التي سيتبعها للوصول إلى الهدف الذي يجب عليه تحديده بدقة، وهذا هو الدور الذي يلعبه المرافق في أولى مراحل عملية مرافقته للمنشئ حيث يقوم برفع معنوياته وتشجيعه.

ب.2. المرافقة الفنية: في هذه المرحلة يقوم المرافق بمساعدة المنشئ على التخطيط الجيد ودراسة الموارد التي يحتاجها لمشروعه، وتحديد الشروط اللازمة لإنجاح المشروع من اختيار للموقع، الآلات والمعدات، وكذلك مساعدته فيما يتعلق بأساليب الإنتاج، واستخدام الأنظمة المعلوماتية، آلية الرقابة والتقييم وكل حيثيات المشروع دون إهمال أي شيء منها، لأن أي أو خطأ² اون في هذه المرحلة يؤدي إلى نتيجة يكون مآلها فشل المشروع، لهذا أن يجب يتوقع المرافق والمنشئ كل المخاطر والصعاب التي من شأنها أن تعترض تنفيذ فكرة المشروع.

ب.3. المرافقة الإعلامية: تتمثل في المساعدات التي يقدمها المرافق للمنشئ، وأن هي يوجهه للطرق التي تمكنه من إقامة أنظمة المعلومات والاتصال، كما يتضمن هذا النوع من المرافقة مجال التسويق ولهذا يجب على المرافق أن يمنحه المساعدة فيما يخص الإشهار وكيفية الترويج لمنتوجه.

ب.4. المرافقة أثناء التدريب والتكوين: وتعتبر المرافقة هنا بمثابة عملية تلقين وتعليم، ففي هذه المرحلة من المرافقة يقوم المرافق بتلقين دروس للمنشئ عن كل ما يتعلق بكيفية الانشاء، حيث يرتبط هذا النوع من المرافقة بضرورة تشكيل منشئين قائمين على الكفاءات، ويجب ألا يتوقف التدريب والتكوين عند مرحلة من مراحل الإنشاء، وتتم هذه المرافقة من خلال برمجة دورات تكوينية وأيام دراسية، عقد الملتقيات والندوات المتخصصة، إقامة المعارض وغيرها حتى يستفيد منها المنشئ في مشروعه. وللإشارة فقط فإن التدريب يضم نوعين العام والمتخصص، فالتدريب العام يخضع له جميع حاملي المشاريع المنتسبين للحاضنة وباختلاف أنشطتهم كتدريبهم حول طرق التسيير وأساليب الإدارة الحديثة وتكنولوجيا المعلومات..... الخ، أما التدريب المتخصص فيكون حسب نوع المشروع واحتياجاته وكذا النشاط الذي يقوم به حامل المشروع، أي يخضع لهذا النوع من التدريب كل حامل مشروع على حدا.

ب.5. المرافقة التكنولوجية: ينبغي تشجيع المنشئ على استخدام التكنولوجيا، ففي هذه الحالة يقوم المرافق بتقديمه توجهات عن التكنولوجيا الحديثة ودعم أسعارها.

ب.6. المرافقة الإدارية: وتتمثل في التسهيلات التي يقدمها المرافق للمنشئ والمتعلقة بالإجراءات الإدارية، كتبسيط الوثائق الإدارية الخاصة بالترخيص والتسجيل، وإجراءات الحصول أو امتلاك العقار ... إلخ.

ب.7. المرافقة المالية: لعلها من أهم ما ينتظره المنشئ عموماً، حيث تشمل المساعدة المتعلقة بالتمويل كالاقتراح والتعريف بمصادر التمويل الملائمة للمشروع، والمساهمة في التنسيق مع المؤسسات التمويلية المختلفة وأصحاب الأفكار المنتسبين للحاضنة والعمل مع البنوك² دف التقليل من الضمانات المطلوبة، ومن خلال هذه المرافقة أيضاً يتمكن المنشئ من تقييم التكلفة الاستثمارية، إعداد الفواتير والتحليل المالي لمشروعه .

وزيادة على عمليات المرافقة التي تقوم² الحاضنات الأكاديمية، فهي تسعى أيضاً إلى توفير حزمة متكاملة ومترابطة من الخدمات المتنوعة والمتعددة التي تمكن من تقديم كل الدعم والمساعدة لحاملي المشاريع، ومن بين خدماتها نذكر ما يلي: (سلامي منيرة، 2012) :

*² الخدمات القانونية: تقدم الحاضنات الأكاديمية الخدمات القانونية التي تحتاجها المشاريع المنتسبة لها والمرتبطة بأمر عديدة، مثل توضيح قوانين التسجيل في السجل التجاري وأيضاً ما يتعلق بحماية الملكية الفكرية وبراءات الاختراع بالإضافة إلى التطرق إلى جوانب أخرى كإعطاء نظرة عن الإعفاءات الضريبية والاعفاءات من الرسوم الجمركية وأيضاً كل ما يتعلق بالتسهيلات التي يمكن أن تقدمها الدولة.

*² الخدمات التسويقية: تسعى الحاضنات الأكاديمية إلى مساعدة حاملي المشاريع المنتسبين لها في المجال التسويقي ويشمل ذلك توفير أبحاث عن الحركة التجارية في الأسواق (دراسة السوق، آليات التسعير..... إلخ) مع تصميم استراتيجيات لإطلاق المنتج في الأسواق المستهدفة (الإعلان، الترويج..... إلخ)، وكذا توفير المعلومات اللازمة عن المستهلكين ودراساتهم، ويكون ذلك من خلال التعرف على سيرورتها في الشراء (أذواقهم، دوافعهم، مواقفهم، سلوكياتهم..... إلخ)، وكذلك دراسة المنافسين وكيفية تحليل استراتيجياتها التسويقية، هذا وتساهم الحاضنة في خلق قنوات اتصال بين حامل المشروع والبيئة المحيطة به (ممولون، زبائن، إدارات..... إلخ).

□*□ خدمة تنمية الطاقات البشرية المبدعة والخلاقة: تساهم الحاضنة في بيئة الظروف الملائمة لظهور الأفكار الجديدة، كذلك تمكين حامل المشروع وتشجيعه على المبادرة والابداع وتنمية مهاراته والسعي نحو

ج. أسباب اللجوء للمرافقة :

أسباب عديدة تجعل المشاريع المصغرة والمتوسطة في حاجة الى المرافقة، خاصة في المراحل الاولى من نشأتها، وعموم يمكن اجمال هذه الأسباب في النقاط التالية:

- هشاشة وضعف المؤسسات حديثة النشأة (برنوطي سعاد نائف، 2005، صفحة 82):
ويتعلق الامر هنا بصعوبة مواجهة بعض المشاكل التي تعترض السير الحسن المنظمة، فقلة الخبرة وضعف تكوين المقاولين هما عاملين هامين يتسببان في عرقلة وتطور هذه المؤسسات ولعل المرحلة الاولى من حياة المنظمة هي المرحلة الأصعب ، حيث تدل الاحصاءات أن مؤسسة من اثنين فقط يمكنها الاستمرار الى السنة الثانية من عمر المنظمة ، وتقل النسبة كلما استطاعت المؤسسة أن تجتاز هذه المرحلة . قبل بداية المشروع يواجه المقاولون مشاكل ادارية وتعقد الاجراءات في مختلف معاملات تسجيل المشروع و كذا المعاملات مع مصالح الضرائب و التأمينات و الضمان الاجتماعي و غيرها، مما ينتج عن ذلك تأخير كبير في إجراءات الإنشاء القانوني للمؤسسة و انطلاق النشاط، و هذا قد يؤدي أحيانا إلى التخلي عن انجاز المشروع.

وقد يرجع امر هشاشة المؤسسة في بداية نشأتها الى الضعف المالي نتيجة ارتفاع تكاليف الانشاء من جهة ومحدودية الانتاج من جهة اخرى وكذا صعوبة تكوين احتياطات مالية للنمو وعدم القدرة على امتصاص آثار المخاطر المالية والتردد في التوسع المالي نظرا لمحدودية الأرباح التي تحققها هذه المؤسسات وتأثير الضرائب عليها.

ومن العوامل الاخرى التي تعاني منها المشاريع المصغرة والمتوسطة هو ضعف الجانب القانوني و السياسي الذي لا يكفل حمايتها ، حيث لا تراعي التشريعات دائما خصوصيات هذا النوع من المؤسسات عند وضع القوانين ، فغالبية أصحاب هذه المؤسسات لا يملكون القوة التفاوضية للتأثير في المجتمع وتغيير القوانين لصالحهم ، ويرجع ذلك الى ضعف الحس النقابي لرعاية مصالحهم .

-الضعف الفني لأصحاب المشاريع المصغرة والمتوسطة (محمد صلاح وآخرون، 2019) :

- ويرجع هذا السبب عموما الى المقاول في حد ذاته والى المحيط الخارجي الذي ينشط فيه هذا المقاول ، ففيما يتعلق بالمقاول فان بداية إنشاء اي مشروع لا يمتلك المقاول الخبرة والكفاءة في التسيير بالصورة المثلى ، فقد تنقصه المعرفة الفنية الجيدة بالمشروع ، والخبرة المقاولاتية العالية التي ترتبط بمهارات معينة لا بد من توافرها أو اكتسابها للمقاول سواء تعلق الامر بالتسيير والمحاسبة والجباية أو بمعرفة تكنولوجية الخ

أما ما يتعلق بالمحيط الخارجي فهو عبارة عن بيئة خارجية تتميز عادة بالتغير وعدم الثبات، و التعقيد مما يتطلب القيام بجهد إضافي للتنبؤ بالتغيرات البيئية بهدف الاستعداد للظروف الطارئة و تصحيح الأوضاع قبل تفاقم المشاكل، وتأتي المرافقة في هذا الإطار بأدوات و طرق علمية تسمح بالتحكم في هذا التعقيد و توضيح الخيارات الممكنة للمقاول (من خلال دراسة السوق، نصائح استراتيجية....).

د. الهيئات المكلفة بالمرافقة: ان المرافقة تتطلب تدخل العديد من الفاعلين نظرا لتعدد الأشكال التي تأخذها حسب مصدرها وطبيعتها ومستوى تدخلها ومدتها والقطاع الذي تهتم به (Olivier Culliere, 2005).

د.1. الدولة والهيئات المحلية والهيئات الغير الحكومية :

عموما تتبنى الدولة عملية المرافقة الخاصة بالمشروع المصغرة والمتوسطة , فتقدم المساعدات المالية وتمنح تسهيلات عديدة لمنشئ المؤسسة . كما يظهر جليا الدور الهام للهيئات المالية التي تتبنى عملية الدعم المالي في شكل قروض ومساعدات بأشكال متفاوتة ومختلفة إضافة الى تكفلها بتقديم الاستشارة المالية من خلال إنجاز الملفات المالية والدراسات اللازمة لحاملي المشاريع . كما تقوم مؤسسات رأسمال المخاطر التي عادة تمنح أموالا لا للمؤسسات الجديدة التي تتميز بقدرة عالية على النمو، رغبة في الحصول على أرباح عالية مستقبلا.

كما تسهم الهيئات غير الحكومية في عملية المرافقة ، اذ هي "علاقات تجمع بين فاعلين غير تابعين للحكومات"، و تهدف هذه الهيئات أساسا إلى تحقيق التنمية كما تتخذ عادة صبغة دولية وتنشط في عديد الدول من أجل تطوير مؤسسات مصغرة لعائلات منعدمة الدخل بهدف تحقيق استقرار مادي واجتماعي لشرائح مهمشة في بعض المناطق المتخلفة و من هذه الهيئات منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية , المنظمة الفرنسية للتنمية ... الخ . فهذه الهيئات عموما لا تهدف الى الربح المادي ، وتسعى الى تشجيع المبادرة والعمل الخاص كما تسهم في نقل التكنولوجيا والتجديد من مناطق متطورة تكنولوجيا الى مناطق متخلفة .

ويشكل الامتياز التجاري (Hefied, Nadine, 2003) الذي يعبر عن إمكانية قيام صاحب المشروع بإنشاء مؤسسة تنشط في قطاع ما، من خلال الاستفادة من قوة مؤسسة قديمة , حيث يستفيد أساسا من استغلال علامة تجارية جد معروفة لدى الزبائن و أيضا لدى البنوك، و من الآثار الإيجابية الناتجة عن هذا النوع من العقود (الشهرة، و السعر، و أثر التعاضد، و، التجديد، و المهارات، و المساعدة التقنية...) إضافة إلى الحصول على الحماية من المنافسة في منطقة وجود المؤسسة الجديدة.

د.2. حاضنات الاعمال و مشاتل المؤسسات :

تاريخيا ظهرت حاضنات الأعمال من خلال أول مشروع تمت إقامته في مركز التصنيع المعروف باسم "باتافيا" (Batavia) في نيويورك بالولايات المتحدة الأمريكية (Adkins, 2002) كان ذلك عام 1959 حينما قامت عائلة تمتلك شركة توقفت عن العمل بتحويل مقر شركتها إلى مركز للأعمال يتم تأجير وحداته للأفراد الراغبين بإقامة مشروع مع توفير النصائح والاستشارات لهم. ولاقت هذه الفكرة نجاحاً كبيراً خاصة وأن هذا المبنى كان يقع في منطقة أعمال ومحاذي لعدد من البنوك ومناطق تسوق ومطاعم وتحولت هذه الفكرة فيما بعد إلى ما يعرف بالحاضنة.

في بداية الثمانينات سنة 1984، قامت هيئة المشروعات الصغيرة (SBA) في الولايات المتحدة الأمريكية بوضع برنامج تنمية وإقامة عدد من الحاضنات، بدأت عشرون (20) حاضنة فقط ليرتفع بعد ذلك عددها بشكل كبير، خاصة عند تأسيس الجمعية الأمريكية لحاضنات الأعمال (NBIA) في عام 1985 من طرف بعض رجال الصناعة الأمريكيين (Bruneel, 2012). هذه الجمعية هي مؤسسة خاصة تهدف إلى تنشيط وتنظيم صناعة الحاضنات. في نهاية عام 1997 وصل عدد الحاضنات في الولايات المتحدة الأمريكية إلى حوالي 550 حاضنة.

لقد كانت نشاطات حاضنات الاعمال محدودة خلال سبعينيات القرن العشرين، حيث تركزت الحاضنات في المناطق الصناعية والوكالات وإدارة مناطق العمل وكانت عبارة عن تجمعات، وفي بداية الثمانينات ظهرت انواع اخرى للحاضنات منها الحاضنات متعددة العمليات والأغراض، فضلا عن توسع ممارستها في المعامل العلمية (الحدائق العلمية) و مراكز الأعمال (Nicholls-Nixon, 2018). وفي أواسط التسعينيات أنشأت الحاضنات المتخصصة، كحاضنات الأعمال النوعية والحاضنات المفتوحة بلا جدران وحاضنات المشروعات التكنولوجية، بينما شهدت أواخر التسعينيات توسع ممارسة الحاضنات المفتوحة عبر حاضنة الأنترنت أو ما يسمى بالحاضنات الافتراضية وحاضنات الاقتصاديات الحديثة.

وفي بداية القرن الحادي والعشرون، تعددت الخدمات المقدمة من حاضنات الاعمال لتصبح

أكثر شمولاً لتواكب التطورات العلمية والتقنية التي تسهم في زيادة قدرة المشروعات الفتية على المنافسة، وتميزت الحاضنات في هاته الفترة بتوفير مصادر التمويل، والشراكات بين حاضنات الاعمال والجامعات والمعاهد (Hackett, 2004) لتطبيق الابحاث العلمية الجديدة والابتكارات الحديثة. لقد تعددت التعاريف التي تقدم مفهوما لحاضنات الاعمال والتي يمكن ذكر بعضها فيما يلي :

أ. تعريف الجمعية الوطنية لحاضنات الاعمال الأمريكية (NBIA) : هيئات او مؤسسات لها كيان قانوني تهدف الى مساعدة المشروعات الناشئة ورواد الاعمال الجدد وتوفر لهم وتوفر لهم الوسائل

والدعم اللازمين (الخبرات، الأماكن، الدعم المالي، الإداري والفني) لتخطى أعباء ومراحل الانطلاق والتأسيس، كما تقوم بعمليات تسويق منتجات هذه المشروعات (Lewis, 2011)

ب- تعريف المنظمة الاسلامية للتربية والعلوم والثقافة (ايسيكو): حاضنات الاعمال هي "منظومة عمل متكاملة توفر كل السبل من مكان مجهز بشكل مناسب تتوافر فيه كل الامكانات المطلوبة لبدء المشروع وشبكة من الارتباطات والاتصالات بمجتمع الأعمال والصناعة، وتدار هذه المنظومة عن طريق ادارة محددة متخصصة توفر جميع أنواع الدعم اللازم لزيادة نسب نجاح المشروعات الملتحقة بها وتمكنها من التغلب على المشاكل التي تؤدي إلى فشلها وعجزها عن الوفاء بالتزاماتها (المنظمة الاسلامية للتربية والعلوم والثقافة (المنظمة الاسلامية للتربية والعلوم والثقافة (ايسيسكو)، 2005).

ج- تعريف لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا(الاسكوا ESCWA): حاضنات الأعمال تمثل مؤسسة قائمة لها كيانها القانوني ولها خبرتها وعلاقتها وتوفر حزمة متكاملة من الخدمات والتسهيلات وآليات المساندة والاستشارة التي تستمر لمرحلة محددة من الزمن للرواد الذين يرغبون في إقامة مؤسساهم الصغيرة، بهدف تخفيف أعباء وتقليل تكاليف مرحلة الانطلاق بالنسبة لمشاريعهم، ويشترط على المؤسسات المُحتضنة ترك الحاضنة عند انتهاء الفترة الزمنية المحددة (هوارى، 2004)

من التعاريف السابقة يمكن تعريف الحاضنة بأنها جهة تمكن رواد الاعمال من المبادرين من تحويل أفكارهم الى مشروعات إنتاجية لمنتجات وخدمات، من خلال توفير بيئة عمل مناسبة لهذه المشروعات الوليدة بدعمها بمجموعة وخدمات من خلال توفير بيئة عمل مناسبة لهذه المشروعات الوليدة بدعمها بمجموعة متنوعة من الخدمات الادارية والاستشارية والتمويلية والفنية وذلك لفترة زمنية محددة (تتراوح بين سنة وثلاث سنوات) إلى أن تصبح هذه المشروعات قادرة على مواصلة النمو في بيئة الأعمال التنافسية. توجد انواع عديدة لحاضنات الاعمال منها:

أ. حاضنات اعمال عامة: تسعى الى تقديم خدمات مختلفة لمشروعات الاعمال بدون استهداف تخصص او نشاط محدد. ومن هاته الحاضنات ما تكون عمومية تسعى الى تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، ومنها حاضنات خاصة تهدف الى الربح ويتولى تمويلها جهات خاصة أو مستثمرون أو مجموعة شركات صناعية. كما يمكن ان تكون الحاضنة ذات طبيعة مختلطة بين القطاع العام والخاص حيث تقوم الدولة بتمويلها، في حين ينوط بالقطاع الخاص توفير الخبرات والاستشارات وتمويل المشروعات الوليدة.

ب. حاضنات أعمال بحثية: تنشأ هذه الحاضنات داخل الجامعات ومراكز البحث والتطوير، وتهدف إلى تطوير الأفكار والأبحاث العلمية وتقديم دورات وبرامج تدريبية وورش عمل.

ج- حاضنات أعمال متخصصة: تعنى بتنمية بعض جوانب النشاط الاقتصادي من خلال استهداف قطاع محدد، وتنقسم بدورها إلى ثلاثة أنواع رئيسية:

-حاضنات الأعمال الصناعية: تساهم هذه الحاضنات في تطوير المنشآت الصناعية الصغيرة والمتوسطة بتدعيمها بالتكنولوجيا الحديثة للإنتاج.

- حاضنات الأعمال التكنولوجية²: تم بتهيئة الامكانيات والظروف المناسبة لتنمية وتطبيق أفكارهم الخاصة بالابتكارات والتحديثات التكنولوجية.

- أنواع متخصصة أخرى من الحاضنات: منها حاضنات الأعمال الزراعية، حاضنات الأعمال الطبية، حاضنات الأعمال السياحية وغيرها.

وعن دور الحاضنات ، فهي حسب المجلس الأوروبي هي عبارة عن مكان يلجأ اليه حاملو إنشاء فكرة مؤسسة جديدة، وهدفها هو رفع حظوظ النمو ومعدل بقاء هذه المؤسسات، مما يسهم بشكل كبير في التنمية المحلية وخلق مناصب للعمل، ويأتي الاهتمام بالتوجهات التكنولوجية في درجة أقل. كما يتحدد هدف حاضنات المؤسسات في خلق تناسق بين عدة عوامل (الموهبة، والتكنولوجيا، و المعارف) يسهم في إثارة السلوك المقاوالاتي، وتشجيع إنشاء وتطوير مؤسسات جديدة، ولقد أشارت الجمعية الوطنية لحاضنات الأعمال الأمريكية إلى مجموعة من الأدوار التي تمارس من طرف هذه الهيئات منها : تقديم المساعدات في مجال التنظيم و الإدارة خاصة في مرحلة الإنشاء، وكذا تقديم مساعدات مالية مباشرة و التعريف بفرص ومصادر التمويل المتاحة أمام المؤسسات، وكذا تقديم بعض الخدمات المكتبية المساعدة. كما تكمل المشاتل دور الحاضنات فهي الهيئة التي تهتم باستقبال و استضافة حاملي المشاريع، في المراحل الأولى من حياة المؤسسة (عادة الأربع سنوات الأولى) أي بعد إنشائها، و تتكفل المشتلة بأداء ثلاث مهام أساسية تتمثل في : مرافقة حامل المشروع، توفير الخدمات الاستشارية ، استضافة المؤسسة الفتية. بذلك تختلف الحاضنة عن المشتلة في كون الأولى تتكفل باستقبال و مرافقة حاملي المشاريع و الأفكار عند قيامهم بإنشاء مؤسساتهم، أما الثانية فيتمثل دورها في استضافة المؤسسات التي أنشئت حديثا و تزويدها بخدمات ملحقة. بالإضافة الى هاته الهيئات هناك أجهزة مرافقة اخرى منها نزال المؤسسات الذي يلعب دورا اوسع من المشتلة وكذا جهاز آخر هو ما يعرف بمراكز الأعمال التي تعبر عن مراكز لتوطين المؤسسات الجديدة.

ثانيا : أجهزة دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

نظرا للدور الهام الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تنمية الاقتصاديات حاليا

، فان الحكومات توليها أهمية خاصة، من خلال مرافقتها في كل مراحل نموها من أجل ضمان ، استمرارها و بالتالي تحقيقها للأهداف المرجوة من انشاءها . وفي هذا الاطار قامت الجزائر بإنشاء هيئات مرافقة متعددة من أجل متابعة نموها وضمان استمراريتها من خلال توفير الدعم اللوجستيكي و المادي بهدف رفع تنافسية هذه المؤسسات الصغيرة داخليا لمواجهة المؤسسات الكبرى , وخارجيا لمواجهة العولمة و الاندماج في الفضاء الأورو متوسطي.

و من بين الهيئات الداعمة , أنشأت الجزائر مجموعة من الشبكات لتسهيل عملية الاستثمار من بينها:

- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI والتي عوضت وكالة ترقية و دعم الاستثمار.

- الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب ANSEJ ، أصبحت حاليا ANAD.

- الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر. ANGEM.

-الصندوق الوطني للتأمين على البطالة .

أولا : الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار(ANDI) :

1- تعريف الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار(ANDI) :

لقد قامت وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على وضع استراتيجية هدفها تطوير الاستثمار، وذلك بإنشاء هيئة حكومية جديدة تجمع بين مهام ووسائل كل من : وكالة ترقية ودعم الاستثمارات (APSI) من جهة ، و الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEI) من جهة أخرى . ويتعلق الامر بالوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار(ANDI) وهي وكالة حكومية مكلفة بترقية الاستثمار في الجزائر، وتمثل مهمتها الرئيسية في تطوير ومتابعة الاستثمارات من خلال تسهيل استكمال الإجراءات الإدارية المتعلقة ببعث مشاريع خلق المؤسسات من خلال الشبكات العمالياتي الوحيد الذي تم إنشائه في إطار إصلاحات الجيل الأول التي بدأت في الجزائر في 1990.

شهدت الوكالة المسؤولة عن الاستثمار عدة تغيرات كانت ترمي إلى التكيف مع التغيرات في الحالة الاقتصادية والاجتماعية للبلد. فكانت في البداية تسمى بوكالة الترقية ودعم ومتابعة الاستثمار (1993-2001) ، وابتداء من 2001 أصبحت تسمى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ، كلفت هذه الهيئة الحكومية بمهمة تسهيل وترقية ومرافقة الاستثمار.

2- دور ومهام الوكالة :

ان الوكالة تعد مؤسسة عمومية تتمتع بشخصية معنوية واستقلال مالي، حسب المادة 21 من الأمر المتعلق بتطوير الاستثمار لسنة 2001م، والذي تم فيه تحديد مهام الوكالة في ميدان الاستثمارات والاتصال بالهيئات والإدارات المعنية كما يلي :

- ضمان ترقية الاستثمارات وتطويرها ومتابعتها.
- استقبال، نصح ومرافقة المستثمرين المقيمين أو غير المقيمين وإعلامهم ومساعدتهم.
- تسهيل القيام بالشكليات التأسيسية للمؤسسات وتجسيد المشاريع بواسطة خدمات الشبكات الوحيد اللامركزي.
- منح المزايا المرتبطة بالاستثمار وتسليم قرار منح المزايا في إطار منظومة تشجيع الاستثمار.
- تسيير صندوق دعم الاستثمار.
- التأكد من احترام الالتزامات التي تعهد بها المستثمرون خلال مدة الإعفاء.
- تطبيق الميزات التي تتضمنها الإجراءات التحفيزية على أساس المساواة وفي الأجال المحدودة.
- السهر على تنفيذ مع مختلف الهيئات المعنية (الجمارك، الضرائب...الخ) القرارات التحفيزية للاستثمار.

- المساهمة في تنفيذ السياسات والاستراتيجيات بالاشتراك مع القطاعات الاقتصادية المعنية.

3- المزايا التي تقدمها الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار من اجل ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يستفيد من الامتيازات التي تمنحها الوكالة كل شخص طبيعي أو معنوي، مقيم أو غير مقيم، يرغب في إنشاء شركة خاضعة للقانون الجزائري، وقع اختياره على الاستثمار في نشاط اقتصادي لإنتاج السلع والخدمات غير المستثناة.

حيث يتجسد استثماره في :

- 1- استحداث نشاط جديد.
- 2- توسيع قدرات الإنتاج بواسطة إدراج استثمارات تكميلية.
- 3- إعادة التأهيل أو إعادة الهيكلة.
- 4- الخوصصة الجزئية أو الكلية.

ومن خلال شبكها الوحيد اللامركزي تقدم الوكالة مزايا وتحفيزات من نظامين أحدهما خاص والآخر استثنائي:

أ: النظام العام ويشمل مرحلتي الانجاز والاستغلال.

3- مرحلة الإنجاز: مرحلة الانجاز هي المرحلة التحضيرية التي تسبق الاستغلال , يستفيد المستثمر خلالها من مجموعة من الاعفاءات الجبائية الضريبية و الجمركية :

- الإعفاء من الحقوق الجمركية فيما يخص السلع غير المستثناة والمستوردة والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.
- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات غير المستثناة المستوردة أو المقتنعة محليا والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.
- الإعفاء من دفع حق نقل الملكية بعوض عن كل المقتنيات العقارية التي تمت خلال إنجاز الاستثمار.
- الإعفاء من حقوق التسجيل فيما يخص عقود حق الامتياز للأراضي الممنوحة.

➤ الإعفاء من حقوق التسجيل و من مصاريف الرسم الإشهاري والعلاوات الخاصة الوطنية فيما يخص حقوق الامتياز للممتلكات العقارية المبنية وغير المبنية الموجهة لتحقيق مشاريع الاستثمار.

4- مرحلة الاستغلال:

وهي المرحلة التي يبدأ فيها النشاط أي الاستغلال وخلالها يستفيد المستثمر أيضا من مجموعة من الامتيازات والتي تمنح لمدة 03 سنوات ، بعد معاينة المصالح الجبائية للشروع في مرحلة النشاط، و بطلب من المستثمر وتلخص فيما يلي :

➤ الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات (ض . أ.ش)؛

➤ الإعفاء من الرسم على النشاط المهني (ر.ن.م)؛

و تطبق هذه الأحكام على المستثمرين الذين قاموا بإيداع تصريحاتهم لدى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار بداية من 01 جانفي 2014 . كما انه لا يطبق شرط إحداث مناصب شغل على الاستثمارات المتواجدة في مناطق تستفيد من دعم الصندوق الخاص بالجنوب والهضاب العليا. وينجر عن عدم احترام الشروط المتعلقة بمنح هذه الامتيازات سحب الاعتماد.

ب. النظام الاستثنائي : يتضمن النظام الاستثنائي نظامين

- النظام المطبق على النشاطات غير المستثناة و الإستثمارات المتواجدة في المناطق التي تستدعي تنميتها مساهمة خاصة من الدولة،
- المشاريع ذات الأهمية بالنسبة للإقتصاد الوطني .

1- النظام المطبق على الاستثمارات المتعلقة بالنشاطات غير المستثناة والمتواجدة في المناطق تستدعي تنميتها مساهمة خاصة من الدولة:

أ- المزايا الممنوحة في مرحلة الإنجاز:

- الإعفاء من دفع حقوق نقل الملكية بعوض فيما يخص كل المقتنيات العقارية التي تتم في إطار الإستثمار.
- تطبيق حق التسجيل بنسبة مخفضة قدرها إثنان في الألف (2%) فيما يخص العقود التأسيسية للشركات و الزيادات في رأس المال.
- تكفل الدولة جزئيا أو كليا ، بعد تقيم الوكالة للمصاريف المتعلقة بالأشغال الخاصة بالمنشآت الأساسية الضرورية لإنجاز الإستثمار.

- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة فيما يخص السلع و الخدمات غير المستثناة من المزايا و التي تدخل مباشرة في إنجاز الإستثمار ، سواء كانت مستوردة أو مقتناة من السوق المحلية.
- الإعفاء من الحقوق الجمركية فيما يخص السلع المستوردة و غير المستثناة من المزايا و التي تدخل مباشرة في إنجاز الإستثمار.
- الإعفاء من حقوق التسجيل و مصاريف الإشهار العقاري و مبالغ الأملاك الوطنية المتضمنة حق الإمتياز على الأملاك العقارية المبنية و غير المبنية الموجهة لإنجاز المشاريع الإستثمارية.

تطبق هذه المزايا خلال المدة الدنيا لحق الإمتياز كما تستفيد من هذه الأحكام الامتيازات الممنوحة للمستثمرين سابقا بموجب قرار مجلس الوزراء لفائدة المشاريع الاستثمارية.

أ- المزايا الممنوحة بعد معاينة مرحلة الاستغلال من طرف المصالح الجبائية بعد طلب المستثمر :

- الإعفاء لمدة عشر (10 سنوات) من النشاط الفعلي، من الضريبة على أرباح الشركات و الرسم على النشاط المهي .
- الإعفاء لمدة عشر (10) سنوات إبتداء من تاريخ الاقتناء، من الرسم العقاري على الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الإستثمار؛
- الإعفاء من حقوق التسجيل ، مصاريف الإشهار العقاري وكذا العلاوات الخاصة بالأملاك الوطنية فيما يخص عقود الامتياز المتضمنة الأصول العقارية الممنوحة بهدف إنجاز الإستثمار.

2- النظام المطبق على المشاريع ذات الأهمية بالنسبة للإقتصاد الوطني :

أ- المزايا الممنوحة في مرحلة الإنجاز:

تمنح المزايا التالية بدون تحديد مدة قصوى للإستفادة منها :

- الإعفاء من الحقوق ، الرسوم و الضرائب و غيرها من الاقتطاعات ذات الطابع الجبائي المطبقة على الإقتناءات سواء كانت مستوردة أو مقتناة من السوق المحلية الخاصة بالسلع و الخدمات الضرورية لإنجاز الإستثمار.
- الإعفاء من حقوق التسجيل فيما يخص نقل الملكية العقارية الموجهة للإنتاج وكذا بالنسبة للإشهار القانوني الذي كانت موضوعة .

- الإعفاء من حقوق التسجيل فيما يخص عقود تأسيس الشركات و الزيادات في رأسمالها. و الإعفاء من الرسم العقاري على الممتلكات العقارية الموجهة للإنتاج.

ب- المزايا الممنوحة في مرحلة الاستغلال :

تمنح المزايا الخاصة بهذه المرحلة لمدة أقصاها عشرة (10) سنوات إبتداء من معاينة الشروع في النشاط الذي تعده المصالح الجبائية بطلب من المستثمر و تخص هذه المزايا :

- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات ؛
- الإعفاء من الضريبة على النشاط المموني؛
- الإعفاء من حقوق التسجيل ، من مصاريف الرسم الإشهاري و كذا العلاوات الخاصة بالأماك الوطنية فيما يخص حقوق الامتياز المتعلقة بالممتلكات العقارية الموجهة لإنجاز المشاريع الإستثمارية.

زيادة على هذه الإمتيازات ، يمكن منح مزايا إضافية بقرار من المجلس الوطني للإستثمار طبقا للتنظيم المعمول به، كما تستفيد أيضا من هذه الأحكام ، المشاريع الاستثمارية الموافقة عليها سابقا بقرار من مجلس الوزراء .

وتقتصر إلزامية إعادة الاستثمار على المزايا الممنوحة للإستثمار في مرحلة الإستغلال و التي تتعلق بالضريبة على أرباح الشركات و الرسم على النشاط المموني و لا يطبق عليها هذا الالتزام على المزايا الممنوحة في مرحلة الإنجاز و المتعلقة بالرسم على القيمة المضافة، حقوق التسجيل و الحقوق الجمركية.

ويعفى المتعاملون الأجانب الشركاء مع الشركات الوطنية من إلزامية إعادة الاستثمار عندما تدمج المزايا الممنوحة في سعر السلع و الخدمات التامة المنتجة قصد الاستفادة من تحويل الأرباح يتعين على الشركات المعنية ، أن ترفق طلبها بكشف مبرر يحدد مبالغ و فترات تحقيق الأرباح المعنية.

ثانيا : الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSE)
حاليا الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية (ANAD)

تمهيد:

ان تفاقم البطالة في أوساط الشباب عموما وخريجي الجامعات من جهة وزيادة الاهتمام بإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من جهة أخرى أدى بالدولة الى انشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب فالهدف هو مساندة الشباب خريجي الجامعات لإنشاء مؤسساتهم الخاصة ، تتوافق مع مؤهلاتهم العلمية ،مما يحقق هدفين هما نقص معدلات البطالة بين خريجي الجامعات ، وتحقيق تنمية اقتصادية واجتماعية من خلال استحداث استثمارات جديدة ومناصب شغل جديدة .
وعلى هذا الاساس تم انشاء الوكالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 296/96 أنشأ في 08 سبتمبر 1996" تحدث هيئة ذات طابع خاص تسري عليها أحكام هذا المرسوم، تسمى الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ، وتدعى في صلب النص "الوكالة" .
وتعرف بأنها هيئة وطنية ذات طابع خاص، تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي، وحدد مقر الوكالة بمدينة الجزائر العاصمة، ويمكن نقله إلى أي مكان آخر من التراب الوطني بمرسوم تنفيذي يتخذ بناء على تقرير من الوزير المكلف بالتشغيل، كما يمكن للوكالة أن تحدث أي فرع جهوي أو محلي بناء .على تقرير من مجلسها التوجيهي.

1 – مهام الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب :

لقد نصت المادة السادسة من المرسوم التنفيذي رقم 296- 96 على الأهداف و المهام المخولة للوكالة القيام بها - و عدلت هذه المهام بموجب المرسوم التنفيذي رقم 03- 288 المؤرخ في 06 سبتمبر - 2003 وهو المرسوم التنفيذي الذي يعدل ويتمم المرسوم رقم 96 – 296. وتتلخص المهام التالية فيما يلي :

- منح الدعم والمرافقة للشباب أصحاب المشاريع في سبيل تطبيق مشاريعهم الاستثمارية.
- التكفل بتسيير تخصيصات الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب لاسيما منها الإعانات وتخفيض نسب الفوائد، في حدود الغلافات التي يضعها الوزير المكلف بالتشغيل تحت تصرفها.
- تشجيع كل مبادرة من شأنها أن تؤدي إلى خلق منصب عمل دائم.
- متابعة الاستثمارات التي ينجزها الشباب ذوي المشاريع مع الحرص على احترام بنود دفاتر الشروط التي تربطهم بالوكالة ومساعدتهم عند الحاجة لدى المؤسسات والهيئات المعنية بإنجاز الاستثمار.
- تشجيع كل أشكال الأعمال والتدابير الأخرى الرامية إلى ترقية تشغيل الشباب، لاسيما من خلال برامج التكوين والتوظيف الأولى.

- تضع تحت تصرف الشباب ذوي المشاريع كل المعلومات ذات الطابع الاقتصادي والتقني والتشريعي والتنظيمي المتعلقة بممارسة نشاطاتهم.
- تحدث بنكا للمشاريع المفيدة اقتصاديا واجتماعيا.
- تقدم الاستشارة ويد المساعدة للشباب ذوي المشاريع في مسار التركيب وتعبئة القروض.
- تقييم علاقات متواصلة مع البنوك والمؤسسات المالية في إطار التركيب المالي للمشاريع وتطبيق خطة التمويل ومتابعة إنجاز المشاريع واستغلالها.
- تبرم اتفاقيات مع كل هيئة أو مقاوله أو مؤسسة إدارية عمومية يتمثل هدفها في أن تطلب لحساب الوكالة إنجاز برامج التكوين والتشغيل.

كذلك يمكن للوكالة من أجل الاضطلاع بمهامها على أحسن وجه أن تقوم بما يأتي:

- ✓ تكلف من يقوم بإنجاز دراسات الجدوى بواسطة مكاتب الدراسات المتخصصة ولحساب الشباب ذوي المشاريع الاستثمارية بواسطة هياكل متخصصة.
- ✓ تنظم تدريب لتعليم الشباب ذوي المشاريع وتجديد معارفهم وتكوينهم في تقنيات التسيير على أساس برامج خاصة يتم إعدادها مع الهياكل التكوينية.
- ✓ تستعين بخبراء مكلفين بدراسة المشاريع ومعالجتها.
- ✓ تطبق كل تدبير من شأنه أن يسمح بتعبئة الموارد الخارجية المخصصة لتمويل إحداث نشاطات لصالح الشباب واستعمالها في الأجل المحدد وفق لتشريع والتنظيم المعمول بهما.
- ✓ تمنح الدعم والمرافقة للشباب أصحاب المشاريع في سبيل تطبيق مشاريعهم الاستثمارية.

التعديلات التي طرأت على مهام الوكالة والتي أوردتها المرسوم التنفيذي رقم 03 / 288 فتمثلت

فيما يلي :

- تشجيع كل مبادرة من شأنها أن تؤدي إلى خلق منصب عمل « أساسا في تعديل البند الذي ينص على :
- تشجيع كل شكل آخر من الأعمال و التدابير الرامية إلى إحداث الأنشطة « وعوضت بما يلي « دائم .حيث كان يستفيد أصحاب المؤسسات المصغرة من المزايا والإعانات التي تقدمها الوكالة « وتوسيعها إلى مرة واحدة وهي في حالة إنشاء المؤسسة المصغرة، ومع صدور المرسوم التنفيذي الجديد أصبح أصحاب المؤسسات المصغرة يستفيدون من المزايا والإعانات التي تقدمها الوكالة سواء عند عملية إنشاء المؤسسات المصغرة أو عند أي عملية توسيع القدرة الإنتاجية للمؤسسات المصغرة.

وقد كلف الوزير المكلف بالتشغيل المتابعة العملية لجميع أنشطة الوكالة، وتمتع الوكالة بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي.

2- تسيير و تنظيم الوكالة:

يمثل الهيكل التنظيمي للوكالة تنظيمها الداخلي حيث يتكون من مجلس توجيه يقوم بتسييرها تحت ادارة مدير عام وتزود بمجلس للمراقبة حيث يقترح المدير العام تنظيم الوكالة ويصادق عليه مجلس التوجيه.

يجتمع مجلس التوجيه كل ثلاثة (03) أشهر على الأقل، بدعوة من رئيسه. ويمكن أن يجتمع، زيادة على ذلك، في دورة غير عادية، بدعوة من رئيسه، أو باقتراح من ثلثي (2/3) أعضائه، أو بطلب الوزير المكلف بالتشغيل إذا ادعت الحاجة إلى ذلك و لا تصح مداوات مجلس التوجيه إلا بحضور (2/3) أعضائه على الأقل، وفي حالة عدم اكتمال النصاب، يجتمع مجلس التوجيه بصفة قانونية بعد استدعاء ثان وتصح مداواته حينئذ مهما يكن عدد الأعضاء الحاضرين. كما تتخذ قرارات مجلس التوجيه بأغلبية أصوات الأعضاء الحاضرين البسيطة، وفي حالة تساوي الأعضاء يكون صوت الرئيس مرجحا. وترسل محاضر مجلس التوجيه إلى الوزير المكلف بالتشغيل.

تضم الوكالة لجنة المراقبة التي تتكون من ثلاثة أعضاء، يعينهم مجلس التوجيه في حين تعين للجنة المراقبة رئيسها من ضمن أعضائها للمدة التي تستغرقها مهمتها. وتكلف لجنة المراقبة بممارسة الرقابة اللاحقة لتطبيق قراراتها، لحساب مجلس التوجيه وتجتمع بحضور المدير العام في نهاية كل ثلاثة أشهر، وعند الاقتضاء بطلب من المدير العام أو عضوين اثنين من أعضائها. وتقدم للمدير العام كل الملاحظات أو التوصيات المفيدة عن أحسن الكيفيات لتطبيق البرامج والمشاريع التي شرعت فيها الوكالة. كما يمكنها الادلاء برأيها في التقارير الدورية عن المتابعة والتنفيذ والتقييم التي يعدها المدير العام، تقدم للمجلس، ملاحظاتها وتوصياتها عن البيانات التقديرية لإيرادات الوكالة ونفقاتها وبرامج نشاطها، وكذا التقرير السنوي عن تسيير المدير العام. إضافة إلى مراقبة أو تدقيق للحسابات عن استعمال أموال الوكالة وتشرف عليهما إلى نهايتهما بمبادرة منها أو بناء على قرار من مجلس التوجيه. كما أنها تعد محاضر ترسل إلى الوزير المكلف بالتشغيل وتحفظ وفقا للأعراف. كما يحدد مجلس التوجيه في نظامه الداخلي مبلغ تعويض فصلي لصالح أعضاء لجنة المراقبة ويحدد التكفل بالمصاريف المرتبطة مباشرة بممارسة مهامهم أو تسديدها.

3- الاعانات المالية والتقنية التي تقدمها الوكالة :

1.3 - الاعانات المالية وصيغ التمويل :

على اعتبار ان الوكالة أنشأت بغرض تمويل المشاريع الاقتصادية , فأنها توفر التمويل المناسب لإنشاء المشاريع من خلال صيغ مختلفة لتمويل المؤسسات المصغرة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 290-03 الذي يحدد شروط الإعانة المقدمة لشباب ومستواها، والجديد التي جاءت به هذه الصيغة هو أن الإعانات التي تقدم لصاحب المؤسسة المصغرة تقدم سواء لغرض إنشاء مؤسسة مصغرة أو لتوسيع القدرة الإنتاجية للمؤسسة،

ذلك أن المؤسسات المصغرة تعتبر نواة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ففي ظل الأحكام 297 فأنها كانت تعطي الحق للمستفيد في الحصول على الامتيازات - القديمة التابعة للمرسوم التنفيذي 96 من قبل الوكالة إلا مرة واحدة وهذا عند إنشاء المؤسسة المصغرة فقط، ومثل هذا الإجراء يشكل حاجزا أمام المؤسسات المصغرة الناجحة والراغبة في التوسع لتصبح مؤسسات مصغرة أو متوسطة، ذلك أن مشكلة التمويل تبقى العائق الكبير أما توسع ونمو هذه المؤسسات، لذلك جاءت الإجراءات الجديدة لمساعدة المؤسسات المصغرة في النمو والتوسع، إمكانية الاستفادة من الإعانات التي تقدمها الوكالة من أجل توسيع القدرة الإنتاجية للمؤسسة، وكذلك تم رفع الحد الأقصى لتكلفة الاستثمار للمؤسسات المؤهلة للحصول على الدعم.

أ- التمويل الثنائي : إن التركيبة المالية لصيغة التمويل الثنائي تتكون من:

1 - المساهمة المالية لشباب صاحب المشروع والتي تتماشى مع مستوى الاستثمار؛

2- قروض بدون فوائد من قبل الوكالة وتتغير بحسب مستوى الاستثمار أيضا. إلا أن الاختلاف يكمن

في مستويات التمويل وقيمة الاستثمار في كل مستوى وهذا ما سوف نلاحظه من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم(1): الهيكل المالي الجديد لصيغة التمويل الثنائي
(لإنشاء أو لتوسيع القدرة الإنتاجية لمؤسسة مصغرة)

الحد الأدنى من المساهمة الشخصية	الحد الأقصى من للقرض بدون فائدة ¹	قيمة الاستثمار	مستويات الاستثمار
75 %	25 %	أقل من أو تساوي 2.000.000 دج	المستوى الأول
80 %	20 %	ما بين 2.000.001 دج و 10.000.000 دج	المستوى الثاني

يبين الجدول أعلاه ارتفاع الحد الأقصى لقيمة الاستثمار الذي تستطيع بموجبه المؤسسات التأهيل للحصول على الدعم الذي تقدمه الوكالة، من 4 مليون دج إلى 10 مليون دج، وتم دمج مستويات التمويل لتصبح مستويين حدد الأول باقل من 2 مليون دج كما حدد الحد الأدنى للمساهمة الشخصية ب 75% من إجمالي قيمة الاستثمار، والحد الأقصى للقرض بدون فائدة المقدمة من طرف الوكالة حددت ب 25 % .

أما المستوى الثاني فقد حدد ما بين 20 مليون دج و 10 ملايين دج، والحد الأدنى من المساهمة الاجمالية 25% من إجمالي قيمة الاستثمار، والحد الأقصى للقرض بدون فائدة حدد ب 20 % من إجمالي قيمة الاستثمار.

ب- التمويل الثلاثي :

- يعتمد على هذه الصيغة عند حدوث قصور في التمويل الثنائي , اذ يتدخل البنك كطرف ثالث في التركيبة المالية بحيث يصبح التمويل يتمثل في :
- 1 - قرض بفائدة مقدم من طرف البنك: وهو قرض متوسط الأجل تمنح لمدة خمس سنوات، وبسعر الفائدة الذي يتعامل به البنك مع باقي زبائنه.
 - 2- المساهمة المالية لشاب صاحب المشروع والتي تتماشى مع مستوى الاستثمار؛
 - 3 - قرض بدون فوائد من قبل الوكالة وتتغير بحسب مستوى الاستثمار أيضا.

وتتحدد الشروط الاخرى في الجدول التالي :

الجدول رقم-2:- الهيكل المالي لصيغة التمويل الثلاثي
(لإنشاء أو توسيع القدرة الانتاجية لمؤسسة مصغرة)

الحد الأقصى للقرض البنكي ²		الحد الأقصى من القروض بدون فائدة ³	الحد الأدنى من المساهمة الشخصية		قيمة الاستثمار	مستويات الاستثمار
المناطق الأخرى	المناطق الخاصة		المناطق الأخرى	المناطق الخاصة		
% 70	% 70	% 25	% 5	% 5	أقل من أو تساوي 2.000.000 دج	المستوى الأول
% 70	% 72	% 20	% 10	% 8	ما بين 2.000.001 دج و 10.000.000 دج	المستوى الثاني

المصدر: الجريدة الرسمية

يوضح الجدول وجود مستويين للتمويل بهاته الصيغة , ومجموعة من الامتيازات يمكن اجمالها فيما يلي :

- الامتيازات التي جاءت بها هذه الصيغة:
 - 1- رفع الحد الأقصى لقيمة الاستثمار التي تستطيع بموجبه المؤسسات التأهيل للحصول على الدعم الذي تقدمه الوكالة من 4 مليون دج إلى 10 مليون دج.
 - 2- تخفيض نسبة الحد الأدنى للمساهمة الشخصية بالنسبة لمبالغ الاستثمار التي تقل عن 2 مليون دج، حيث كانت في الصيغة القديمة تحسب ضمن المستوى الثاني وكانت تقدر ب 8% بالنسبة للمناطق الخاصة 10 % من القيمة الإجمالية للاستثمار بالنسبة للمناطق العادية، لتصبح في الصيغة الجديدة 5 % الخاصة و 10% من القيمة الإجمالية للاستثمار في كلتا المنطقتين، ومن هذا ارتفع الحد الأقصى للقرض بدون فائدة التي تقدمه الوكالة لمبلغ الاستثمار الذي يقل عن 2 مليون دج ليصبح 25 % من القيمة الإجمالية للاستثمار.
 - 3- أما فيما يخص المستوى الثاني والذي عوض المستوى الثالث والرابع بالنسبة لصيغة القديمة، فإن الحد الأدنى للمساهمة الشخصية حدد ب 8 % بالنسبة للمناطق الخاصة و 10 % من القيمة الإجمالية للاستثمار في المناطق العادية، أما الحد الأقصى للقرض بدون فائدة فقد حدد ب 20 % من القيمة الإجمالية للاستثمار.

2.3 الاعانات الجبائية والشبه جبائية :

تضع الوكالة الوطنية مجموعة من الشروط والتي بموجبها يستطيع الشاب صاحب المشروع الاستفادة من الإعانات ومستوياتها التي تقدمها، وهذا بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-297 المؤرخ في 08 سبتمبر 1996 الذي يحدد شروط الاستفادة من الإعانة المقدمة لشباب صاحب المشروع ومستواها. والتي اتسعت لتشمل ليس فقط انشاء المؤسسة و انما من اجل توسيع مؤسسته ,وبالتالي يتمكن الشاب من الاستفادة مرتين بموجب المرسوم التنفيذي رقم 03-290 المعدل للمرسوم السابق . أما عن الشروط الواجب توافرها , فيمكن اجمالها فيما يلي :

❖ أن يتراوح سن الشاب أو الشباب بين 19 سنة 35 سنة، بحيث يرفع سن مسير المؤسسة إلى 40 سنة كحد أقصى، عندما يحدث الاستثمار ثلاث مناصب عمل دائمة على الأقل، بما في ذلك الشباب ذوي المشاريع والشركاء في المقابلة.

❖ أن يكون أو يكونوا ذوي تأهيل مهني أو ذا ملكات معرفية معترف بها.

❖ أن يقدم أو يقدموا مساهمة شخصية في شكل أموال خاصة بمستوى يطابق الحد الأدنى المحدد.

❖ أن لا يكون أو يكونوا شاغلين وظيفية مأجورة وقت تقديم طلب إعانة الوكالة.

ان الهدف من هذه الشروط هو تحقيق الهدف من انشاء الوكالة , فشرط السن يحدد فئة الشباب دون غيره , في حين أن توفر شرط التأهيل المهني يضمن تحقيق استثمارات منتجة للقيمة وليس نشاطات تجارية , اضافة وكذلك أن يكون الشاب بطالا وهذا بهدف توفير مناصب شغل جديدة لفئة الشباب البطال.

وتمثل الإعانات المالية في مايلي:

➤ القروض من دون فائدة المقدمة من طرف الوكالة وهذا حسب الحدود المحددات لكل مستوى

تمويل سواء في صيغة التمويل الثنائي أو التمويل الثلاثي.

➤ تخفيض معدلات الفائدة المفروضة على القروض البنكية، حيث لا يدفع المستفيد من القرض إلى

فارق نسبة الفائدة الغير خاضع لتخفيض و تدفع الوكالة نسبة التخفيض المخصصة من حساب

التخصيص الخاص بصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب , وهذا التخفيض يخص هيكل

التمويل الثلاثي.

أما عن الإعفاءات الجبائية والشبه الجبائية ، فإن الشاب المستثمر يمكنه الاستفادة منها ، حيث تخص هاته الإعانات صيغة التمويل الثنائي أو الثلاثي على حد سواء وهذه الإعانات تقدم لمدة ثلاث سنوات ابتداء من تاريخ انطلاق نشاط المؤسسة وهذا بالنسبة للمؤسسات التي تقع في المناطق العادية وستة سنوات بالنسبة للمؤسسات التي تقع في المناطق الخاصة، وتقدم الإعانات على الشكل التالي:

أ- مرحلة تنفيذ المشروع:

- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة لاقتناء التجهيزات والخامات التي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع.

- تطبيق المعدل المخفض ب 5 % فيما يخص الحقوق الجمركية للتجهيزات المستوردة التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.

- الإعفاء من رسوم نقل الملكية على الاكتسابات العقارية التي تتم في إطار إنشاء النشاط.

- الإعفاء من حقوق التسجيل على عقود تأسيس المؤسسات المصغرة.

- الإعفاء من الرسوم العقارية على البنايات وإضافات البنايات.

ب- مرحلة استغلال المشروع:

وتمنح فيها للمؤسسات المصغرة إعانات جبائية وشبه جبائية وهذا لمدة ثلاث سنوات ابتداء من تاريخ انطلاق النشاط وهذا بالنسبة للمناطق العادية وستة سنوات للمناطق الخاصة، وهذه الإعانات تكون كالتالي:

- الإعفاء الكلي من الضريبة على أرباح الشركات، الضريبة على الدخل الكلي، والدفع الجزافي والرسم على النشاط المهني؛

لاشتراقات أصحاب العمل فيما يتعلق بالمرتبات المدفوعة.

- الاستفادة من المعدل المخفض ل 7% لاشتراقات أصحاب العمل فيما يتعلق بالمرتبات المدفوعة

لاجراء المؤسسة المصغرة وهذا بدلا من 26% المحددة من طرف صندوق الضمان الاجتماعي.

- الإعفاء من الرسم العقاري على البنايات وإضافات البنايات.

إن الإعانات الجبائية والشبه جبائية هي كذلك كانت ولأزالت نفسها منذ نشأت الوكالة، وهي تخص مرحلة إنشاء المؤسسة ، إلى أنه وبموجب المرسوم التنفيذي رقم 03 - 290 بعض الإعانات الخاصة في حالة رغبة صاحب المؤسسة توسيع القدرة الإنتاجية لمؤسسته .

وهذه الإعانات تتمثل فيما يلي :

- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة لاقتناء التجهيزات والخامات التي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع؛

- تطبيق المعدل المخفض ل 5% فيما يخص الحقوق الجمركية للتجهيزات المستوردة التي تدخل مباشرة في انجاز المشروع . مباشرة في إنجاز الاستثمار.
وما يلاحظ في الإعانات المقدمة في مرحلة توسيع القدرة الإنتاجية مقارنة بمرحلة الإنشاء أنه تمنح نفس الامتيازات في مرحلة الإنجاز بينما لا تمنح أي إعانات خلال مرحلة الاستغلال، وهو الأمر الذي يؤدي ببعض أصحاب المشاريع إلى العزوف عن توسعة نشاطهم، وإنشاء مؤسسة أخرى جديدة حتى يستفيد من الإعانات في مرحلة الإنجاز والاستغلال.

4- متابعة ومرافقة المؤسسة المصغرة :

بالإضافة إلى الإعانات المالية والجبائية والشبه الجبائية التي تقدمها الوكالة، فهي تقدم فإن أصحاب المؤسسات المصغرة يستفيدون من المساعدة التقنية للوكالة ومن استشارتها ومرافقتها ومتابعتها وكل هذا دون مقابل. وتتمحور متابعة ومرافقة المؤسسات المصغرة من طرف مصالح الوكالة حول المحاور التالية:

- المشورة والتوجيه خلال نضج فكرة المشروع.
- مرافقة الشباب أصحاب المشاريع خلال إنشاء المؤسسة المصغرة.
- متابعة احترام التزامات المؤسسة المصغرة في إطار دفتر الشروط والإرسال الدوري للمعطيات المتعلقة بتطورها.
- دعم المؤسسة المصغرة في مواجهة المصاعب المرتبطة بمحيطها.
- التكوين الدائم لشباب أصحاب المشاريع.

ثانيا : الاجراءات الجديدة للوكالة لدعم وتنمية المقاولاتية :

1- الشروط الجديدة للاستفادة من اعانة الصندوق الوطني للوكالة :

- أن يتراوح عمره أو عمرهم ما بين 19 و40 سنة،
- أن يكون أو يكونوا ذوي شهادة أو تأهيل مهني و/أو لهم مهارات معرفية معترف بها بشهادة أو أي وثيقة مهنية أخرى،
- أن يقدم أو يقدموا مساهمة شخصية في شكل أموال خاصة بمستوى يطابق الحد الأدنى المحدد.
- ألا يكون أو ألا يكونوا قد استفادوا من تدبير إعانة بعنوان إحداث النشاطات."

2- إجراءات تمويل الاستثمار :

أولاً : حالة الاستثمار الاولي :

1.2- التمويل الثلاثي الذي يشمل البنوك أو المؤسسات المالية:

➤ 15 % من المبلغ الإجمالي للإستثمار عندما يقل الإستثمار عن عشرة (10) ملايين دينار أو يساويها. تحدد نسبة المساهمة الشخصية ب 12 % بالمئة عندما ينجز الإستثمار في المناطق الخاصة أو الهضاب العليا, وتحدد هذه النسبة ب 10 % بالمئة عندما ينجز الإستثمار في مناطق الجنوب.

2.2- التمويل الثنائي دون اللجوء إلى التمويل البنكي:

➤ فإن المساهمة الشخصية 50 % بالمئة من المبلغ الإجمالي للإستثمار عندما يقل الإستثمار عن عشرة (10) ملايين دينار أو يساويها."

➤ في حالة الضرورة وبصفة استثنائية, يتمكن الشباب ذوو المشاريع من إعادة تمويل مؤسساتهم المتعثرة وفق صيغة التمويل الثلاثي المذكور أعلاه باستثناء القرض غير المكافئ .

➤ تحدد شروط وكيفيات إعادة تمويل المؤسسات المصغرة المتعثرة بموجب قرار وزاري مشترك بين وزير المالية والوزير المكلف المؤسسات المصغرة.

➤ يستفيد الشاب أو الشباب ذوو المشاريع دون مقابل من المساعدة التقنية للوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية ومن استشارتها ومرافقتها ومتابعتها.

➤ بالإضافة إلى المساعدة المنصوص عليها سابقا ، يستفيد صاحب المشروع من برامج التكوين التي تنجزها أو تطلبها الوكالة."

➤ في إطار أحكام تكون الاستثمارات التي تستفيد من الامتيازات المنصوص عليها في التشريع محل متابعة خلال فترة الاستفادة من هذه الامتيازات."

ثانياً : حالة توسيع الأنشطة :

يحدد مبلغ القروض غير المكافأة (هو مبلغ مساهمة وكالة أناد) المنصوص عليه حسب كلفة الإستثمار لإحداث أو توسيع الأنشطة وصيغة التمويل كما يأتي:

1. التمويل الثلاثي الذي يشمل البنوك أو المؤسسات المالية:

➤ 15 % بالمئة من الكلفة الإجمالية للإستثمار عندما يقل عن عشرة (10) ملايين دينار أو يساويها." عندما ينجز الإستثمار في مناطق خاصة والهضاب العليا تحدد نسبة القروض غير المكافأة ب 18 % بالمئة, وتحدد هذه النسبة ب 20 % بالمئة عندما ينجز الإستثمار في مناطق الجنوب.

2. بعنوان التمويل الثنائي دون اللجوء إلى التمويل البنكي:

➤ 50 % بالمئة من الكلفة الإجمالية للاستثمار عندما يقل الاستثمار عن عشرة (10) ملايين دينار أو يساويها.

يمنح عند الضرورة. للشباب ذوي المشاريع:

-قرض غير مكافأ إضافي لا يتجاوز مبلغه خمسمائة ألف دينار (500.000دج). للتكفل بإيجار المحل أو مكان إنتاج السلع والخدمات، باستثناء الأنشطة غير المقيمة.

-يمنح القرض غير المكافئ فقط عندما يلجا الشاب أو الشباب ذوي المشاريع إلى تمويل بنكي في مرحلة إحداث النشاطات.

-قرض غير مكافأ إضافي للاستغلال. بصفة استثنائية، لا يتجاوز مبلغه مليون دينار (1.000.000دج).

وتحدد شروط وكيفيات منح هذه القروض غير المكافأة بموجب قرار وزادي مشترك بين الوزير المكلف بالمالية والوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة.

- يمكن الشباب ذوي المشاريع الاستفادة من محلات في مناطق نشاط مصغرة متخصصة بالنسبة لأنشطة الإنتاج والخدمات.

- تحدث على مستوى الوكالات الولائية، لجان انتقاء واعتماد وتمويل مشاريع الاستثمار المبادر بها في إطار الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية. وتتكون هذه اللجان على مستوى الولاية، مما يأتي:

مدير الوكالة الولائية أو ممثله. رئيسا

-ممثل الوالي

-مدير التشغيل أو ممثله،

-ممثل قطاع التعليم العالي والبحث العلمي يعينه الوزير المكلف بالقطاع،

-مدير المصالح الفلاحية أو ممثله.

-مدير الضرائب أو ممثله.

-مدير الفرع المحلي للمركز الوطني للسجل التجاري أو ممثله.

يمكن اللجنة؛ أن تستعين بكل شخص ني كفاءة من شأنه مساعدتها في أشغالها.

يحدد تنظيم هذه اللجنة وسيرها وكذا كيفيات معالجة ومضمون الملفات المتعلقة بالمشاريع المذكورة في

الفقرة أعلاه. بموجب قرار من الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة.

- التزامات البنوك الجديدة :

➤ يتوفر البنك أو المؤسسة المالية لمعالجة ملف القرض على أجل أقصاه شهران (2). ابتداء من

إيداع الملف على مستوى مصالحها .

- يمنح تأجيل لمدة ثمانية عشر (18) شهرا لتسديد القرض البنكي الأصلي وفقا للإجراءات المعمول بها على مستوى البنوك, باستثناء المشاريع الممولة وفقا لصي التمويل الإسلامي."
- تحدث على مستوى المديرية العامة للوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية, لجنة وطنية للطعن تكلف بالفصل في أجل لا يتجاوز ثلاثين (30) يوما ابتداء من تاريخ إيداع الملف في الطعون المعروضة عليها من طرف الشباب ذوي المشاريع التي ترفض مشاريعهم من قبل لجان انتقاء واعتماد وتمويل مشاريع الاستثمار على مستوى الولايات .
- تشكل هذه اللجنة مما يأتي:
- المدير العام للوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية أو ممثله, رئيسا
 - الأمين الدائم لصندوق ضمان أخطار القروض الممنوح إياها الشباب ذوو المشاريع أو ممثله,
 - ممثلو المديرية العامة للبنوك والمؤسسات المالية المعنية.
- تكون الملفات المقبولة من طرف اللجنة الوطنية للطعن محل إعداد شهادة قابلية وتمويل تسلّمها الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية.
- تتولى المصالح المختصة للوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية أمانة اللجنة الوطنية للطعن.

ثالثا : الوكالة الوطنية لتمويل القرض المصغر (ANGEM)

تمهيد :

يندرج التمويل المصغر تحت التوجهات الجديدة للاقتصاد العالمي لمحاربة الفقر والبطالة التي تزايدت بصورة كبيرة في السنوات الاخيرة وبخاصة في الدول النامية، وظهر وفقا لذلك خدمات مالية منها ما يسمى بالتمويل متناهي الصغر أو الائتمان المصغر ، حيث تقدم مؤسسات التمويل متناهي الصغر هذه الخدمات المالية الأساسية ومنها التوفير والقروض ووسائل الدفع ، إلى الفقراء وذوي الدخل المتدني، أو إلى أصحاب المشاريع صغيرة الحجم (التي تشغل أقل من 10 موظفين)، الذين لا يستطيعون الحصول على التمويل من البنوك وبشروط ميسرة مثل الحرفيين وصغار التجار والمزارعين. ويمكن أن يشمل كذلك قروض الإسكان والقروض الاستهلاكية، بل وحتى التأمين أيضا.

وقد عملت مؤسسات التمويل متناهي الصغر على تطوير سلع محددة ومنهجيات خاصة لتجاوز نقص الضمانات لدى العملاء، وبذلك تجعلهم مؤهلين للحصول على قروض والخدمات المالية المطلوبة.

وقد تم تبني هذا النظام التمويلي في الجزائر كسياسة اجتماعية تهدف الى مكافحة البطالة و الاوضاع المتردية داخل الطبقات الفقيرة داخل المجتمع وكذا البطالة الناتجة عن برامج الاصلاحات الاقتصادية(تفكيك المؤسسات العمومية و تسريح العمال بعد تبني نظام السوق الحر) ،حيث يمس هذا البرنامج الأشخاص بدون عمل و لكنهم قادرين على القيام بنشاط مصغر معيشي، بواسطة دعم مالي صغير و بشروط مرنة و مرضية. وقد ظهر القرض المصغر لأول مرة في الجزائر سنة 1999، حيث سمح آنذاك بإنشاء أكثر من 15000 نشاط في مختلف القطاعات، إلا أنه لم يعرف في صيغته السابقة النجاح الذي كانت تتوخاه السلطات الجزائرية منه، بسبب ضعف عملية المرافقة أثناء مراحل إنضاج المشاريع ومتابعة إنجازها. ليتم بعد ذلك انشاء هيئة مستقلة ممثلة في الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر كآلية جديدة لتجسيد سياسة الحكومة فيما يخص محاربة الفقر والهشاشة الاجتماعية حيث أنشأت الوكالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-14 المؤرخ في 22 جانفي 2004 لترقية الشغل الذاتي ودعم المؤسسات، إلا أنه لم ينطلق نشاط الوكالة فعليا على أرض الواقع إلا في منتصف سنة 2005.

ويمكن تعريف القرض المصغر على أنه سلفه صغيرة الحجم، وهو مخصص لاقتناء عتاد بسيط. يتم تسديده على مرحلة قصيرة، و يمنح حسب صيغ تتوافق واحتياجات نشاطات الأشخاص المعنيين. يوجه القرض المصغر إلى إحداث الأنشطة، بما في ذلك الأنشطة في المنزل من خلال اقتناء العتاد الصغير اللازم لانطلاق المشروع. ولشراء المواد الأولية، وذلك قصد ترقية الشغل الحر(الشغل الذاتي) و الشغل المنجز بمقر السكن وكذا النشاطات التجارية المنتجة.

2- تعريف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (ANGEM) وأهدافها :

لقد تم تبني فكرة التمويل المصغر في الجزائر خلال سنة 1999 من خلال اقامة نظام مالي , تحول فيما بعد الى الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، وهي تستهدف بدون حدود عمرية الأشخاص الذين لديهم إرادة لإنشاء نشاط ولا يملكون الأموال الضرورية لذلك. وقد تم إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-14 المؤرخ في 22 جانفي 2004 المعدل وهي وكالة ذات طابع خاص. تتمثل في شبكة لامركزية تضم 49 تنسيقية ولائية (منها تنسيقيتين بالجزائر العاصمة)، موزعة عبر كافة أرجاء الوطن وهي مدعمة بخلايا المرافقة على مستوى الدوائر.

وبالتالي يعتبر جهاز القرض المصغر برنامجا يعتمد على السياسة الإجتماعية الهادفة إلى مكافحة البطالة والأوضاع المتردية للمجتمع وهو موجه إلى أشخاص بدون عمل ولكنهم قادرين على القيام بنشاط معيشي مصغر بواسطة دعم مالي قليل وبشروط مرنة ومريحة وعلى هذا يعتمد هذا الجهاز على منح قروض في آجال سريعة تتكون من مبالغ صغيرة (تصل إلى غاية 1000000 دج)، يتم تسديدها على المدى القصير أو الطويل وتكون مرفوقة بمساعدة الدولة والتي تتمثل في تخفيض نسبة الفوائد مع ضمان يتكفل به صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة.

ويعتمد جهاز القرض المصغر في تمويل المشاريع على: المساهمة الشخصية للمستفيد و سلفة بدون فائدة من الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ومساهمة البنك في شكل قرض بنكي. ويهدف هذا البرنامج إلى الإدماج الإقتصادي و الإجتماعي للمواطنين المستفيدين عبر أحداث الأنشطة المنتجة للسلع والخدمات، من خلال توسيع الإمكانيات الممنوحة للمواطنين لمباشرة مشاريعهم و إنشاء نشاطات مختلفة من أجل الخروج النهائي من وضعية البطالة والفقر، وبالتالي فهو موجه إلى:

- البطالين المسجلين في الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة بما فهم أولئك الذين انتهت مدة استفادتهم من حقوقهم.
- المرأة التي ترغب في العمل ببيتها.
- الأشخاص لا سيما الشباب الذين ينشطون في القطاع غير الرسمي.
- حاملي شهادات التكوين المهني.
- الحرفيين.
- المواطنين القاطنين بالقرى والبوادي.

وبصفة عامة فإن هذا الجهاز موجه إلى الفئات من المواطنين الذين لا يمكنهم الاستفادة من القرض في إطار المؤسسات المصغرة وذلك بسبب شرط السن أو التأهيل أو بسبب القدرة المالية الشخصية. ومما سبق يمكن تلخيص الأهداف المتوخاة من انشاء الوكالة في النقاط التالية:

- تنمية روح المقاولة وتساعد الأفراد في اندماجهم الاجتماعي وإيجاد ضالته.
- محاربة البطالة والهشاشة في المناطق الحضرية والريفية عن طريق تشجيع العمل الذاتي والمنزلي إضافة إلى الصناعات التقليدية والحرف خاصة لدى فئة النسوة.
- استقرار سكان الأرياف في مناطقهم الأصلية بعد خلق نشاطات اقتصادية ثقافية، منتجة للسلع والخدمات المدرة للمداخيل.

2- المهام الأساسية للوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (ANGEM):

- ❖ تسيير جهاز القرض المصغر وفق التشريع والقانون المعمول بهما.
- ❖ دعم ، نصح و مرافقة المستفيدين من القرض المصغر في إطار إنجاز أنشطتهم.
- ❖ منح سلف بدون فوائد.
- ❖ إبلاغ المستفيدين ذوي المشاريع المؤهلة للجهاز بمختلف المساعدات التي ستمنح لهم.
- ❖ ضمان متابعة الأنشطة التي ينجزها المستفيدون مع الحرص على احترام بنود دفاتر الشروط التي تربط هؤلاء المستفيدين بالوكالة، بالإضافة إلى مساعدتهم عند الحاجة لدى المؤسسات و الهيئات المعنية بتنفيذ مشاريعهم.

وبهذه الصفة تكلف الوكالة على وجه الخصوص بما يلي:

- ❖ تشكيل قاعدة المعطيات حول الأنشطة والأشخاص المستفيدين من الجهاز.
- ❖ تكوين علاقات دائمة مع البنوك والمؤسسات المالية في إطار التركيب المالي للمشاريع، وتنفيذ خطة التمويل ومتابعة انجاز المشاريع واستغلالها والمشاركة في تحصيل الديون غير المسددة في آجالها.
- ❖ إبرام اتفاقيات مع كل هيئة ومؤسسة أو منظمة هدفها القيام بأنشطة إعلامية وتحسيسية وكذا مرافقة المستفيدين من القرض المصغر في إطار تنفيذ أنشطتهم وذلك لحساب الوكالة.

ومن أجل ضمان المهام المسندة إليها، تبنت الوكالة نموذج تنظيمي لا مركزي 49 تنسيقيته ولائحة (منها 2 بالجزائر العاصمة) ومرافق واحد لكل دائرة، هذا النموذج يمكن من تنفيذ العمل الجوّاري وتقصير الأجل لاتخاذ القرارات السريعة المناسبة.

3- الاعانات المالية والتقنية وشروط التأهيل .

أ- شروط التأهيل للحصول على القرض المصغر من الوكالة:

- ✓ بلوغ سن 18 سنة فما فوق.
- ✓ عدم امتلاك دخل أو امتلاك مداخيل غير ثابتة وغير منتظمة.

- ✓ إثبات مقر الإقامة.
- ✓ امتلاك شهادة تثبت الكفاءة المهنية أو وثيقة معادلة معترف بها أو التمتع بمهارة مهنية مؤكدة تتوافق مع النشاط المرغوب إنجازه.
- ✓ عدم الاستفادة من مساعدة أخرى لإنشاء النشاطات.
- ✓ القدرة على دفع المساهمة الشخصية (حسب الحالة).
- ✓ الاشتراك في صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة في حالة طلب المقاول لقرض بنكي.
- ✓ الالتزام بتسديد القرض ونسبة الفوائد للبنك حسب الجدول الزمني .
- ✓ الالتزام بتسديد مبلغ السلفية بدون فوائد للوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر حسب الجدول الزمني

ث- الاعانات المالية والتقنية :

1- الاعانات المالية :

تقوم الوكالة الوطنية لتسيير القروض الصغيرة بتطوير (القرض المصغر)، رامية إلى تنمية القدرات الفردية للأشخاص الراغبين الأخذ على عاتقهم خلق نشاطاتهم الخاصة . القرض المصغر هو إقراض يسمح بشراء تجهيز صغير و مواد أولية لبدء نشاط أو حرفة ... وهو موجه لكل مواطن يبلغ من العمر أكثر من 18 عاما، شريطة أن يكون دون دخل أو لديه دخل غير ثابت وغير منتظم ، كما يهدف هذا الجهاز الى الادماج الاقتصادي والاجتماعي للسيدات الماكثات في البيت عن طريق خلق نشاطات لإنتاج سلع و خدمات.

تقدم الوكالة قروضا وفقا لبرنامج تمويلي يضم صيغتين من التمويل انطلاقا من سلفة صغيرة لتأمين لقمة العيش (سلفية بدون فوائد تمنحها الوكالة والتي لا تتجاوز 100.000 دج) إلى قروض معتبرة لا تتجاوز 1000.000 دج والتي تستدعي تركيبا ماليا مع إحدى البنوك. حيث تسمح كل صيغة، بحكم خصوصياتها، بتمويل أنشطة محددة كما يستقطب أيضا فئة معينة من السكان فيؤدي ذلك إلى نوع من التخصص في المشاريع مما يزيد من رفع فعالية هاتين الصيغتين والمتمثلتين في :

1 - تمويل شراء المواد الأولية:

عبارة عن قرض بقيمة 100.000 دج بدون فوائد موجه لشراء المادة الأولية يتم تسديده على مدى 24 إلى 36 شهرا.

- التمويل الثلاثي: قرض بقيمة لا تتعدى 1.000.000 من اجل اقتناء عتاد صغير ومادة أولية لإنشاء مؤسسة ويتم تسديده على مدى 12 إلى 60 شهر (من سنة إلى خمس سنوات).
المساهمة الشخصية: 1% قرض بدون فوائد 29% ،
قرض بنكي 70% = الفوائد : من 5 الى 20% من النسبة التجارية المطبقة لدى البنوك.

وتجدر الإشارة إلى أنه أدخلت تعديلات على صيغ التمويل في إطار جهاز القرض المصغر نذكر أهمها (الجريدة الرسمية العدد 19، 2011):

- رفع سقف التمويلات من ثلاثون ألف دج إلى مائة ألف دج ، على شكل سلفة بدون فوائد بعنوان شراء المواد الأولية .
- رفع سقف التمويلات من أربعة مائة ألف دج إلى مليون دج لاقتناء الأدوات البسيطة والتجهيزات والمواد الأولية للانطلاق في النشاط .
- إلغاء المساهمة الشخصية المفروضة على طالب القرض المصغر بالنسبة لنمط تمويل شراء مواد أولية.
- تخفيض المساهمة الشخصية المفروضة على طالب القرض المصغر إلى 1 % بالنسبة لنمط التمويل الثلاثي.
- رفع نسبة تخفيض الفوائد التجارية التي تطبقها البنوك على القرض البنكي إلى نسبة 95 % في المناطق الخاصة والجنوب والهضاب العليا .
- رفع السلفية بدون فوائد الموجهة إلى تكملة القرض البنكي في حالة اقتناء الأدوات البسيطة والمواد الأولية إلى 29 % من تكلفة النشاط .

جدول رقم (4) : يوضح أنماط التمويل في الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (ANGEM)

قيمة المشروع	صنف المقاول	المساهمة الشخصية	القرض البنكي	سلفة الوكالة	نسبة الفائدة
100000 دج	جميع الأصناف (شراء مواد أولية)	0%	-	100%	-
لا يتجاوز 1000000 دج	جميع الأصناف	1%	70%	29%	5% مناطق خاصة
	جميع الاصناف	1%	70%	29%	5% مناطق أخرى

المصدر: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر www.angem.dz.

من خلال الجدول السابق يمكن توضيح أهم الفوائد والمساعدات الممنوحة للمستفيدين من القرض المصغر والمتمثلة في:

- 1- يمنح القرض البنكي بنسبة فائدة مخفضة تقع على عاتق المستفيد (من 5 % إلى 20 % من نسبة الفائدة المحددة من طرف البنك وذلك حسب الحالات)، فيما تتحمل الخزينة العمومية فارق نسبة الفائدة التجارية .
- 2- يمكن منح سلفة بدون فوائد قدرها 29 % من الكلفة الإجمالية في نمط التمويل الثلاثي.
- 3- تمنح الوكالة سلفة بدون فوائد لشراء مواد أولية مقدرة بـ 100 % من الكلفة الإجمالية للمشروع والتي لا يمكن أن تفوق مائة ألف دينار جزائري.
- 4- يمنح تأجيل لمدة ثلاث (03) سنوات لتسديد القرض البنكي الأصلي، وتأجيل لمدة سنة واحدة لدفع الفوائد.
- 5- الاستفادة من التكوينات في مجال تسيير المؤسسة والمشاركة في الصالونات والمعارض التي تنظمها الوكالة.
- 6- الاستفادة من التخفيضات الجبائية.

ج صيغة جديدة لشباب الجنوب ابتداء من 2013:

قررت الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة رفع قيمة القرض الذي تمنحه لاقتناء المواد الأولية من 100.000 دج إلى 250.000 دج سنة 2013 لصالح الشباب المقاولين بولايات الجنوب وذلك برفع قيمة القرض الخاص باقتناء المواد الأولية من 100.000 إلى 250.000 دج دون فوائد.

2-المساعدات والامتيازات التقنية التي تمنحها الوكالة:

- المرافقة والدعم والنصح والمساعدة على انشاء الأنشطة.
- تكوين المقاولين التكوين حسب برنامج CREF (كيفية إنشاء مؤسساتكم) و GERME (كيفية التسيير الأحسن لمؤسساتكم) في إطار التعاون مع مكتب المنظمة الدولية للعمل BIT
- تكوين في مجال التعليم العالي العام (FEFG)
- اختبارات المصادقة على المكتسبات المهنية (TVAP)

يتم منح الشباب المقاول قرار الامتيازات مرحلة الاستغلال وتشمل هذه الامتيازات ما يلي:

- إعفاء تام لمدة 3 سنوات إلى 6 سنوات حسب موقع المشروع من الضريبة على الدخل الاجمالي IRG، والضريبة على أرباح الشركات IBS، والرسم على النشاط المني ATB، والرسم على رقم الأعمال TVA(على حسب صيغة المشروع) ، والاعفاء من حقوق التسجيل.
- الاستفادة من المعدل المخفض لـ 7 % لاشتراكات أصحاب العمل بالنسبة للمرتبات المدفوعة لأجراء المؤسسة.

- الإعفاء من رسوم نقل الملكية على الأصول العقارية المحازة للمشروع موضوع دعم الوكالة.
- تبقى المتابعة خلال فترة الاستغلال من طرف مرافقي الوكالة من خلال الزيارات الميدانية .

3. الأنشطة الممولة من طرف الوكالة:

1. الصناعة الغذائية : صناعة العجائن الغذائية ، الكسكس ، الخبز، حلويات عصرية وتقليدية، صناعة الشوكولاتة ، تحميص ورحي القهوة، تعليب السمك ، تحميص وتغليف الفول السوداني.
2. الألبسة: الألبسة الجاهزة ، خياطة الملابس، نسج الملابس، الحياكة ، صنع الغطية المنزلية(عدة السرير، المطبخ، المفروشات).
2. الصناعة الجلدية : الأحذية التقليدية، الألبسة.
3. الصناعة الخشبية : الأثاث، منتجات خشبية، صناعة السلال، الصناعة المعدنية، صناعة الأقفال، الحدادة.
4. الفلاحة: تربية الماشية : تسمين الأبقار، الأغنام، الماعز إنتاج اللحوم والحليب، تربية الدواجن والأرانب والنحل. فلاحه الأرض :إنتاج البذور، الفواكه والخضر (التجفيف والتخزين)، مشتلة الزهور ونباتات الزينة.
- 5.الصناعة التقليدية: النسيج والزراي التقليدية، خياطة الملابس التقليدية، الطراز التقليدي، الرسم على الحرير والقطيفة والزجاج، أدوات الزينة، الفخار، المنتجات المصنوعة بالزجاج ، النقش على الخشب.
- 6-الخدمات : الإعلام الآلي ، الحلاقة و التجميل ، الأكل السريع، تصليح السيارات ومختلف التجهيزات. الصحة : عيادة طبية عامة أو متخصصة ، طبيب الأسنان.
- 7-المباني والأشغال العمومية: أشغال البناء ، أعمال متعلقة بالمباني: الكهرباء، الدهن، السباكة، النجارة، صناعة حجر البناء.

رابعاً : الصندوق الوطني للتأمين على البطالة :

تمهيد :

يعد الصندوق الوطني للتأمين على البطالة من أهم الأجهزة التي أنشأتها الدولة لمواجهة مشكلة البطالة التي صاحبت خصوصية المؤسسات في سنوات التسعينات ، اين تم تسريح العديد من العمال من وظائفهم بعد غلق المؤسسات العمومية ، وقد تم توجيههم الى هذا الجهاز لتكفل بهم وتأمينهم. بعد هاته الفترة اوكلت للصندوق الوطني للتأمين على البطالة مهام اخرى اضافة تهدف الى تدعيم المقاولاتية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من خلال استحداث نشاطات للبطالين ، اصحاب المشاريع والتي تتراوح أعمارهم بين 30 و 50 سنة .

1. نشأة الصندوق :

بموجب المرسوم التنفيذي رقم 94-188 المؤرخ في 26 محرم 1415م الموافق ل06 جويلية 1994 ، تم انشاء الصندوق الوطني للتأمين على البطالة ، حيث يتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي ، تحت وصاية وزارة الضمان الاجتماعي ، حيث اوكلت له مهام دفع تعويضات البطالة ابتداء من سنة 1994 ، لتغطية مجمل المخاطر المحمية في ظل نظام الضمان الاجتماعي . كما كان الصندوق يقوم بمجموعة من الإجراءات النشيطة لدعم اعادة ادماج البطالين المستفيدين ومساعدة المؤسسات المواجهة للصعوبات ابتداء من سنة 1998 ، من هذه الاجراءات ، التكوين التحويلي الذي يمكن البطالين المستفيدين من اكتساب مؤهلات جديدة تساعدهم على انماء قدراتهم للادماج مجددا في الحياة العملية ، وذلك من خلال تنظيم دورات تكوينية قصيرة المدى على مستوى مؤسسات التكوين المهني المتعاقد مع الصندوق الوطني للتأمين على البطالة ، كما تكفل الصندوق ايضا بجهاز دعم استحداث نشاطات للبطالين ، أصحاب المشاريع المتراوح أعمارهم بين 30 و 50 سنة انطلاقا من سنة 2005 حيث سجل 11583 ، قبل حلول سنة 2004، مستفيدا متكونا في تقنيات البحث عن الشغل و 2311 شخصا في المرافقة في استحداث المؤسسات المصغرة . ومن سنة 2004 الى غاية أكتوبر 2005 ، تمت متابعة 35.077 ملفا خاصا بالبطالين أصحاب المشاريع من طرف مستشارين نشطين ، بالاضافة الى تسجيل 8016 ملفا يخص جوائز التصديق على المؤهلات المهنية .

2. مهام الصندوق الوطني للتأمين على البطالة :

◆ ضبط بطاقة المنخرطين باستمرار ويضمن تحصيل الاشتراكات المخصصة لتمويل آداءات التأمين عن البطالة ورقابته ومنازعاته .

- ◆ يساعد ويدعم بالاتصال مع المصالح العمومية للتشغيل وادارتي البلدية والولاية ، اعادة انخراط البطالين المستفيدين قانونيا من آداءات التأمين عن البطالة في الحياة النشيطة .
- ◆ التمويل الجزئي للدراسات التقنو-اقتصادية لمشاريع احدث الأعمال الجديدة لفائدة البطالين الذين يتكفل بهم .
- ◆ تقديم المساعدة للمؤسسات التي تواجه صعوبات في اعمالها من أجلها المحافظة على مناصب الشغل.
- ◆ ينظم الرقابة التي ينص عليها التشريع المعمول به في مجال التأمين على البطالة .
- ◆ يؤسس ويحفظ صندوق الاحتياط حتى يمكنه من مواجهة التزاماته ازاء المستفيدين في جميع الظروف .
- ◆ من مهام الصندوق ايضا ، وبالاتصال مع المؤسسات المالية والصندوق الوطني لترقية التشغيل ، في تطوير إحداث أعمال لفائدة البطالين الذين يتكفل بهم .
- في مرحلة متقدمة تطور دور الصندوق الوطني للتأمين على البطالة لتوكل له مهام جديدة وتمثل في إمكانية مساهمة الصندوق في تمويل احدث نشاطات السلع والخدمات وتوسيعها من طرف البطالين الذين تتراوح أعمارهم بين 30- 50 سنة من خلال ما يلي :
- ◆ منح قروض غير مكافأة .
- ◆ تمكين المبادرين من التقييم الذاتي لأنفسهم ولقدراتهم في العمل ، حتى يتسنى لهم تقرير الانسحاب أو الاستمرار.
- ◆ مرافقة المشروع : في حالة الاستمرار يتكفل الصندوق بمرافقة صاحب المشروع من خلال القيام بما يلي :
- اعداد دراسة مسبقة للمشروع .
- دراسة مدى قابلية نجاح فكرة المشروع .
- اعداد دراسة المشروع من أجل تحديد وتحليل وتقييم اتجاهاته الأساسية .
- تركيب المؤسسة من خلال اعداد مخطط الأعمال ومتابعة انطلاق نشاطها .
- كما يستفيد صاحب المشروع من تكوين شخصي مدته حوالي عشرة (10) أسابيع تطبيقيا اكثر منه نظريا لغرض اكتساب المعلومات الأساسية و المهمة لنجاح نشاطه (دراسة السوق ، المحاسبة والإجراءات الإدارية... الخ) ، كما يستفيد من المزايا المالية والجبائية والشبه جبائية .

3. شروط الاستفادة المقررة من طرف الصندوق ومجالات النشاطات :

ابتداء من سنة 2010 ووفقا للمرسوم التنفيذي رقم 10-158 المؤرخ في 20/06/2010 المعدل والمتمم للمرسوم التنفيذي رقم 04-02 المؤرخ في 03/01/2004. الذي يحدد شروط الاستفادة من الاعانة الممنوحة للبطالين حاملي المشاريع والبالغين ما بين 30 و 50 سنة ، يمكن اجمال هاته الشروط فيما يلي :

- الجنسية الجزائرية لصاحب المشروع .
- التسجيل بالوكالة الوطنية للتشغيل بصفة طالب عمل أو مستفيد من نظام الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة.
- عدم شغل أي منصب عمل مأجور عند تقديمه لطلب الإعانة.
- عدم ممارسة نشاط لحسابه الخاص منذ 12 شهرا على الأقل .
- عدم الإستفادة من إجراء تدعيبي آخر خاص بإحداث النشاط.
- اكتساب مؤهل مهني أو معارف أدائية ذات صلة بالنشاط المراد القيام به.
- يكون قادراً على دفع مساهمة شخصية.

مجالات النشاطات المقررة :

- مختلف نشاطات الإنتاج والخدمات مثل : النقل ، الخدمات ، الاشغال العمومية ، صناعة ومهن حرة باستثناء نشاط إعادة البيع دون تحويل المنتج .
- كافة النشاطات المستحدثة في قطاعات الفلاحة والصيد البحري والري أو في المناطق الخاصة (ولايات الجنوب والهضاب العليا).
- وهناك بعض الأنشطة الجديدة الممولة من طرف الصندوق متمثلة في الورشات المتنقلة، مكاتب جماعة وقرض الكراء .

4. التركيبة المالية للمشروع :

يقدر المبلغ الأقصى للاستثمارات والتي ينص عليها المرسوم رقم 10-158 المؤرخ في 20/06/2010 ، بمبلغ 10 مليون دينار جزائري ، ممول من طرف ثلاثة أطراف كما يلي :

- البطل صاحب المشروع : بمساهمة نقدية او عينية ،
- البنك : بقرض واجب السداد بدون فوائد ،
- الصندوق الوطني للتأمين على البطالة : بسلفة غير مكافأة (واجبة السداد بدون فوائد)

يتوقف الحد الأدنى للأموال الخاصة على مبلغ الاستثمار المراد احداثه او توزيعه ويكون عل
مستويين موضحة في الجدول التالي :

الجدول رقم 03 : التركيبة المالية للمشروع حسب المستوى الأول والثاني .

المستوى	مبلغ الاستثمار	نسبة المساهمة الشخصية	نسبة القرض بدون فائدة (CNAC)	نسبة القرض البنكي مهما كان حجم الاستثمار (البنك)
المستوى 1	أقل أو يساوي 5 مليون دج	1%	29%	70%
المستوى 2	ما بين 5 و10 مليون دج	2%	28%	70%

المصدر: مطويات الصندوق الوطني للتأمين على البطالة .

5. الامتيازات الممنوحة لصاحب المشروع:

أ. يقدم الصندوق الوطني للتأمين على البطالة الامتيازات التالية :

- سلفة غير مكافأة واجبة السداد بدون فوائد يمنحها الصندوق والتي تتغير حسب المبلغ الإجمالي للمشروع .
- سلفة غير مكافأة تكميلية واجب السداد بدون فوائد يمنحها الصندوق في حالات خاصة ، تقدر بمبلغ 500000 دج من اجل اقتناء ورشة متنقلة لممارسة نشاطات في مجال الترميم ، كهرباء العمارات ، التدفئة ، التبريد ، تركيب الزجاج ، دهن العمارات وميكانيك عامة ، تمنح هذه القروض بصفة خاصة للبطالين حاملي شهادات التكوين المهني .
- قرض لكراء محل لإنشاء النشاط الإنتاجي أو الخدماتي، تقدر قيمة القرض ب 500.000 دج تمنح لحامل المشروع .
- قرض مكتب مجمع يخص حاملي شهادة جامعية، لإنشاء مؤسسة جماعية تتكون على الأقل من شخصين و تقدر قيمة القرض ب 1000.000 دج.
- مرافقة شخصية من طرف منشط (مستشار) ، تتم عبر الاستشارة والمساعدة طيلة مرحلتي الإنجاز وبعث المشروع .
- الاعفاء من حقوق التسجيل على عقود تأسيس الشركات .

ب. الامتيازات الممنوحة في مرحلة الإنجاز :

- تطبيق معدل خفض القيمة بنسبة 5% من الرسوم الجمركية على التجهيزات المستوردة التي تدخل مباشرة في انجاز المشروع .
- الاعفاء من حقوق نقل الملكية على الاقتناءات العقارية المخصصة التي تدخل في اطار انشاء مشروع صناعي .
- الاعفاء من حقوق التسجيل على عقود تأسيس الشركات

ج. الامتيازات الجبائية الممنوحة في مرحلة الاستغلال :

- الاعفاء من الرسم العقاري ، حسب موقع المشروع ، لمدة 10 سنوات عندما تنجز المشاريع في مناطق الجنوب ، 06 سنوات اذا كانت النشاطات منجزة في مناطق يراد ترقيتها ، و03 سنوات في المناطق الأخرى .
- اعفاء كامل من الضريبة الجزافية الوحيدة ، تتراوح مدتها من 03 ، 06، او 10 سنوات حسب موقع المشروع .
- يتم أيضا تمديد فترة الاعفاء الى سنتين اضافيتين في حال قام صاحب المشروع بتوظيف 03 موظفين وفق عقد تشغيل غير محدد المدة .
- اذا كان المستثمر اذا كان شخص طبيعي ، يبقى مدين الحد الأدنى للضريبة الموافقة لنسبة 50% من المبلغ المنصوص عليه والمقدر ب 10000 دج بالنسبة لكل سنة مالية مهما يكن رقم الاعمال المحقق.

د. بعد الانتهاء من فترة الاعفاء :

- يستفيد المستثمر البطلال من تخفيضات في الضرائب ، حيث تبدأ المؤسسات المصغرة نحو دفع الضرائب بشكل تصاعدي كالتالي : تخفيض قدره 70 % في السنة الأولى و 50 % في السنة الثانية و 25 % في السنة الثالثة .

المحور التاسع : الأشكال والاجراءات القانونية للمؤسسات

مقدمة :

بعد استكمال كل مراحل انشاء المؤسسة ، وجب على المفاوض في مرحلة متقدمة تحديد الشكل القانوني لمؤسسته والذي يتماشى وأهداف المفاوض وامكاناته المالية ونوع الهيكل التنظيمي الذي تم اختياره وكذا التنظيمات المعمول بها والتي تحدد أشكال المؤسسات وشخصياتها المعنوية وكذا ما يرتبط بها من دعم وامتيازات جبائية وجمركية ينبغي أخذها بعين الاعتبار عند القيام بهذا الاختيار.

1.اختيار نوع المؤسسة وشكلها القانوني :

عند وصول المفاوض إلى مرحلة تنفيذ مشروعه، وجب عليه تحديد نوع النشاط التجاري الذي يريده وشكله القانوني. وتختلف المتطلبات والإجراءات الإدارية والقانونية والضرائب تبعا لنوع النشاط التجاري ، وبالتالي وجب دراسة جميع هذه العناصر قبل اتخاذ قرارك.

بالنسبة للشكل القانوني للمشروع فانه لكل شكل مزايا وعيوب ، كما ان هناك مجموعة من العوامل التي تؤثر على اختيار شكل او آخرويمكن تحديد هاته العوامل كما يلي :

• متطلبات رأس المال العامل الخاص

• نوع المشروع ووقت انطلاقه ،

• إمكانية تمويل المشروع.

• عدد الأشخاص المشاركين في المشروع

• المسؤوليات والمخاطر التي ستكون على استعداد لتحملها.

- ان اختيار الهيكل القانوني يؤثر على جوانب هامة منها : مسؤولية المنشئ، النظام الضريبي للشركة ، التغطية الاجتماعية للمفاوض، طريقة الضرائب ، وعلى الجانب القانوني، يجب على منشئ المحتوى أيضا:

- حماية اسم المشروع . وضع العلامات التجارية أو براءات الاختراع.

ومن أكثر الأشكال شيوعا لبدء المشروع نجد :

- مؤسسة فردية.

- شركة ، شركة ذات مسؤولية محدودة ، شركات المساهمة

- جمعية ، تعاونية.

2. أنواع الشركات : الشركة هي عقد يلتزم بمقتضاه شخصان أو أكثر بأن يساهم كل منهما (كل منهم) في مشروع استثماري يهدف إلى الربح ، تنقسم الشركات وفقاً ل :

- مسؤولية الشركاء عن الديون: تضامن، مساهمة، توصية بسيطة وبالأسهم
- علاقة الشركاء: أشخاص، أموال
- ذات المسؤولية المحدودة .

أ. المؤسسة الفردية :

يملكها شخص طبيعي واحد ، تتميز بسهولة وسرعة إتمام إجراءات الانشاء والتسجيل ، يكون فيها المقاول على اتصال مباشر بينه وبين الزبائن .

ب. مؤسسات جماعية : تقسم هاته الأخيرة الى :

1 . شركات الأشخاص : شركات التضامن ، شركة التوصية البسيطة ، شركة المحاصة .

➤ شركة التضامن :

- تتكون من شريكين أو أكثر يسألون مسؤولية تضامنية في جميع أموالهم عن ديون الشركة.
- تقوم على الاعتبار الشخصي بين الشركاء .
- عدم قابلية الحصص للتداول .
- لا يجوز إدخال شريك جديد إلا بموافقة جميع الشركاء.
- المسؤولية عن ديون الشركة غير محدودة.
- يعتبر الشريك المتضامن تاجراً.
- تنتهي الشركة بوفاة أحد الشركاء ما لم يكن هناك شرط مخالف في القانون الأساسي .
- تحل الشركة في حالة افلاس احد الشركاء أو فقدان أهليته او منعه من ممارسة مهنته ، ما لم يقرر باقي الشركاء عكس ذلك.

➤ شركة التوصية البسيطة :

- تعقد بين شريك متضامن أو أكثر (مسؤولين مسؤولية شخصية عن ديون الشركة) , وبين شركاء موصين بمسؤولية محدودة (لا يسألون عن ديون الشركة إلا بقدر حصصهم من رأس المال)
- عدم جواز تداول حصصها
- تضم نوعين من الشركاء: شريك متضامن (يعتبر تاجراً), شريك موصي (لا يعتبر تاجراً) .

- تحل الشركة في حالة إفلاس أحد اشركاء المتضامنين او منعه من ممارسة مهنته التجارية ولا يكون الاستمرار الا بالاجماع فيما بينهم .

➤ شركة المحاصة :

- يجوز تاسيسها بين شخصين طبيعيين أو أكثر يقتسمون الأرباح والخسائر حسب الاتفاق .
- ليس لها وجود قانوني تجاه الغير
- يتعاقد كل شريك فيها مع الغير باسمه الخاص ، ويتحمل التزاماته وحده بمنأى عن بقية الشركاء.

ج. شركات الأموال : شركات المساهمة ، شركات التوصية بالأسهم ، شركات المسؤولية المحدودة .

➤ شركات المساهمة :

- يكون كل شريك فيها مسئولاً فقط بقدر حصته في رأس المال, ولا يقل عددهم عن سبعة شركاء .
- تقوم على الاعتبار المالي بين الشركاء فهي شركة أموال: قابلية الأسهم للتداول .,
- لا تنفضي الشركة بموت أو إفلاس أحد الشركاء,
- المسؤولية فيها محدودة , لا يعتبر المساهم تاجراً , لا تكتسب الشركة الشخصية القانونية بمجرد العقد.
- تدار الشركة بمجلس إدارة منتخب .

➤ شركة التوصية بالأسهم : وهي خليط بين شركات الأشخاص والأموال .

- تعقد بين شريك متضامن أو أكثر وفريق من الشركاء الموصين لا يقل عن أربعة مستثمرين.
- نفس خصائص شركة التوصية البسيطة، إضافة إلى أن أسهم الشركاء الموصين قابلة للتداول ,تنطبق عليها الأحكام العامة للشركات المساهمة,

➤ شركة ذات المسؤولية المحدودة :

- عدد الشركاء يكون من 02 شريكين الى 20 شريك ، مسؤولون عن ديون الشركة بقدر حصصهم في رأس المال .
- تسمى الشركة في حال وجود شريك واحد: مؤسسة ذات الشخص الوحيد وذات المسؤولية المحدودة EURL.
- لا يقل رأسمال الشركة عن 100 الف دج مقسمة الى حصص اسمية قيمتها 1000 دج على الأقل .

- يكون الشركاء مسؤولون بالتضامن تجاه الغير لمدة 05 سنوات .
- يمكن نقل حصص الشركة للورثة او الأزواج او الفروع ، كما يمكن نقلها للأجانب بموافقة ثلاثة ارباع الشركاء .
- تحل الشركة في حالة خسارة ثلاثة ارباع رأسمال الشركة .

3. الإجراءات القانونية المصاحبة لكل شكل من الأشكال القانونية للمؤسسة :

أ. بالنسبة للمؤسسة الفردية : مميزات المؤسسة الفردية .

المؤسسة الفردية

واحد (تاجر او حرفي)	عدد المساهمين
جد بسيطة (التسجيل في السجل التجاري)	اجراءات التأسيس
لا يشترط قيمة محددة للرأسمال	رأسمال الاجتماعي
منشئ المؤسسة هو وحده المسؤول على ممتلكاته الخاصة وديون المؤسسة	المسؤوليات
يستطيع المقاول التنازل بكل حرية عن مؤسسته	التنازل عن الحصص
المقاول هو رب العمل	هيكل الإدارة
عامل مستقل (ليس أجيرا)	النظام الاجتماعي
تخضع للضريبة على الدخل الاجمالي	الضريبة

ب. بالنسبة للشركة ذات المسؤولية المحدودة ، وشركات المساهمين SARL,SA :

أ. الإجراءات القبلية : قبل شهر واحد على الأقل من بدء الأنشطة، يجب إكمال إجراءات مختلفة:

- وضع النظام الأساسي للشركة statut - العثور على مكتب رئيسي، -البحث عن مدقق حسابات،

- ضمان المعهد الوطني للملكية الصناعية INAPI بأن الاسم المتوخى للشركة مجاني،

- استدعاء المساهمين إلى الجمعية التأسيسية ،المطالبة بالمساهمات النقدية وإيداع الأموال في

حساب ، - تسجيل محاضر التأسيس والجمعية العامة .

ب. بعد توقيع النظام الأساسي، يجب تنفيذ الإجراءات التالية:
-نشر إشعار التأسيس في صحيفة إشعار قانوني (دفع وفقا لطول النص).
-تسجيل القوانين مع مكتب الضرائب الرئيسي، التقدم بطلب للتسجيل في السجل التجاري. -
حماية الاسم التجاري.

ج. الإجراءات الادارية، الاجتماعية، والضريبية .

- مركز الضرائب (إعلان الوجود).
- صندوق الضمان الاجتماعي و (الإعانات الأسرية للانتماء)
- صندوق التأمين الصحي الإقليمي
- صندوق التقاعد المهني (تأمين الشيخوخة)
- إذا كان المنشئ يستخدم الموظفين: - مفتشية العمل، (التأمين ضد البطالة)، صندوق التأمين الصحي للموظفين (تسجيل الموظف).

د. التشريعات الاجتماعية : ما يجب أن يعرفه كل منشئ عن التشريعات الاجتماعية:

- الاتفاق الجماعي الذي يحكم النشاط المخطط له في نهاية المطاف،
- عقد العمل (دائم، محدد المدة، بدوام جزئي، مؤقت).
- إجراءات التوظيف. و ساعات العمل والأعياد.
- التزامات صاحب العمل فيما يتعلق بالأجور (SMIG).
- الأمراض والحوادث في العمل،
- علاقات الشركة مع مفتشية العمل وممثلو الموظفين (المندوبون، ومجلس الأعمال، والمندوبون النقابيون،
- المساهمات الاجتماعية، المشاركة وتقاسم الأرباح،

المحور العاشر : جباية المؤسسة

مقدمة :

تعد جباية من اهم المستلزمات التي يتوجب على صاحب المشروع معرفتها والامام بمختلف الالتزامات التي يتوجب عليه تأديتها تجاه الدولة . وتخضع المؤسسة طيلة فترة حياتها لالتزامات جبائية تجاه إدارة الضرائب، فتوجد ضرائب عند بداية النشاط وأخرى خلال فترة الاستغلال ، وضرائب على النتيجة السنوية لنشاط المؤسسة . وهو كما يوضحه الشكل التالي :

الشكل رقم 01 : أنواع الضرائب على المؤسسة .



1. الضرائب على الوجود :

- تتمثل في رسوم الطابع والتسجيل ، وهي ضرائب يتم تحصيلها بموجب تسجيل عقد أو نقل الملكية بين أعضاء أحياء أو أموات .

2.الضرائب على النشاط :

أ.الرسم على القيمة المضافة :

-تعريف الرسم على القيمة المضافة :

تخضع لضريبة القيمة المضافة كل الأعمال التي أنجزت في الجزائر سواء كانت : صناعية ، حرفية ، مهنية ، تجارية.

- تخضع لضريبة القيمة المضافة جميع الأشخاص الذين يقومون بالعمليات المذكورة أعلاه وجميع أولئك الذين يختارون نظام ضريبة القيمة المضافة.

- نسب الرسم على القيمة المضافة TVA

• هناك نسبتين للرسم على القيمة المضافة ،نسبة عادية 19% ونسبة مخفضة 9% .

• النسبة العادية 19% من اجل كل السلع والخدمات . للعمليات التالية :

- مؤسسات الاعمال العقارية ، المهن الحرة ، النقل .

- التزامات المكلف بالضريبة على القيمة المضافة :

❖ الاشخاص الخاضعين للضريبة على القيمة المضافة يجب عليهم وضع فاتورة عن كل معاملة ،

تتضمن هذه الاخيرة تاريخ العملية ، اسم الزبون ورقم بطاقة التعريف الجبائية ، السلعة أو الخدمة ،السعر خارج الرسم ، نسبة الضريبة على القيمة المضافة والرقم بمجمل الرسم.

❖ كما يتوجب عليهم تقديم تصريح جبائي عن رقم الأعمال المحقق كل شهر في قباضة

الضرائب في خمسة عشر يوم من الشهر الموالي ، من اجل الاشخاص الطبيعيين وقبل نهاية الشهر للأشخاص الاعتباريين .

❖ ان عدم التصريح ، او التصريح الخاطئ او التأخير سينجر عنها مخالفات يعاقب عليها القانون.

ب- الرسم على النشاط المهني TAP :

حسب نص المادة 223 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة " يؤسس الرسم كما يأتي:

• باسم المستفيدين من الإيرادات الخاضعة للضريبة، حسب مكان ممارسة المهنة أو باسم المؤسسة الرئيسية عند الاقتضاء.

• باسم كل مؤسسة على أساس رقم الأعمال المحقق من طرف كل مؤسسة فرعية من مؤسساتها الفرعية أو وحدة من وحداتها في كل بلدية من بلديات مكان وجودها.

• يؤسس الرسم في الشركات مهما كان شكلها، على غرار مجموعات الشركات بالمساهمة باسم الشركة أو المجموعة.

- يخضع للضريبة على النشاط المهني :

- ❖ إجمالي الإيرادات التي يحصل عليها الخاضعون والذين يضطلعون بنشاط مهني دائم في الجزائر ، والتي تندرج أرباحها في فئة ضريبة على الدخل الاجمالي ، في فئة الأرباح غير التجارية باستثناء المسيرين الاغلبية للشركات ذات المسؤولية المحدودة .
- ❖ رقم الأعمال المحقق في الجزائر من طرف الخاضعين للضريبة الذين يمارسون نشاط الذي يخضع ربحه الى الضريبة على الدخل الاجمالي في فئة الارباح الصناعية والتجارية او الضريبة على أرباح الشركات .

- نسب الرسم على النشاط المهني TAP :

- ❖ ان نسبة الرسم على النشاط المهني محددة ب 2% .
- ❖ هذه النسبة ترتفع الى 3% ، فيما يخص رقم الاعمال الناتج عن نشاط نقل المحروقات .
- ❖ الاشخاص الخاضعون للرسم على النشاط المهني هم ملزمين بالتسجيل قبل 01 أفريل من كل سنة ، في مفتشية الضرائب لمكان فرض الضريبة .
- ❖ تصريح عن رقم الأعمال أو الإيرادات الاجمالية ، حسب الحالة والمرحلة الخاضعة للضرائب.

- نظام الدفع للرسم على النشاط المهني :

- الدفع الشهري او الفصلي للرسم ، التصريحات الدورية لرقم الاعمال :
تقوم بتقديم التصريحات برقم الاعمال حيث تقدم الوثيقة G50A بالنسبة للخاضعين للرسم على النشاط المهني وتكون ام بتصريح شهري كما في النظام الحقيقي او ثلاثي كما في النظام الجزافي حسب رقم الأعمال المصرح به وتسلم الى مصلحة قباضة الضرائب في 20 يوم الأولى التي تلي شهر النشاط وتسدد فيه الضرائب والرسوم في فترة النشاط.
- التصريحات السنوية : تكون التصريحات السنوية عن طريق الميزانية الجبائية والسلسلة GN50 بالنسبة للخاضعين للنظام الجزافي وذلك في 01 افريل من السنة الثانية من النشاط .
- التصريحات في الوثيقة GN50: على الأشخاص الذين يقومون بعمليات خاضعة للرسم أن يرسلوا قبل 20 يوم من كل شهر أو فصل تصريحاتهم الخاصة برقم الأعمال المحقق من طرفهم الى قابض الضرائب .

3. الضرائب المفروضة على النتيجة :

1.3. الضريبة على ارباح الشركات IBS:

أ. الشركات الخاضعة اجباريا للضريبة على ارباح الشركات :

- الشركات ذات الأسهم ,الشركات التوصية بالأسهم , الشركات ذات المسؤولية المحدودة .
- المؤسسات العمومية الاقتصادية .
- المؤسسات العمومية ذات طابع صناعي تجاري.
- ب- الشركات الخاضعة اختياريا :
- شركات التضامن ،شركات التوصية البسيطة ،
- شركات المساهمة
- الشركات المدنية

ان طلب الخضوع للضريبة يجب ان ترفق بتصريح الضريبة على ارباح الشركات, ولا يمكن الرجوع عنها طول حياة الشركة .

ب- نسب الضريبة على ارباح الشركات IBS:

تحدد نسب الضريبة على ارباح الشركات كما يلي :

- 19 % نشاطات انتاج السلع,
- 23 % نشاطات البناء , الاشغال العمومية واشغال الري وكذا النشاطات السياحية والحموية باستثناء وكالات السفر,
- 26% للنشاطات الاخرى ,

2.3. الضريبة على الدخل الإجمالي IRG:

أ. الاشخاص الخاضعين :

- الاشخاص الطبيعيين ،اعضاء شركات أشخاص ،
- شركاء في شركات مدنية مهنية ،
- اعضاء في شركات المساهمة او التضامن ,
- المداخيل الخاضعة :
- الارباح المهنية ،المداخيل الفلاحية
- مداخيل الكراء
- مداخيل رؤوس الأموال المنقولة ،المرتبات والاجور

ب. معدل الضريبة :

- مقياس التدريجي السنوي

- فئات الدخل الخاضع	- % النسبة المئوية
- لا يتجاوز 120 000	- 0 %
- 360000 - 120001	- 20 %
- 1440000 - 360 001	- 30 %
- أكثر من 1440000	- 35 %

4. كيفية دفع الضريبة على أرباح الشركات والضريبة على الدخل الإجمالي :

يترتب على الضريبة على أرباح الشركات دفع ثلاث (03) تسبيقات ورصيد التسوية (ابتداء من سنة 2000 حسب قانون المالية لسنة 2000.

التسبيق الأول : من 15 فيفري الى 15 مارس .

التسبيق الثاني : من 15 ماي الى 15 جوان .

القسط الثالث : من 15 اكتوبر الى 15 نوفمبر .

رصيد التسوية = BS ان - مجموع التسبيقات الثلاثة المدفوعة

▶ نميزين نتيجة معدومة وعليه يكون القسط الثالث هو آخر قيمة تدفعها الشركة،

▶ نتيجة سالبة وعليه تعد كتسبيق.

▶ نتيجة موجبة تدفعها الشركة قبل أول أفريل من السنة ن+ 1 .

في حالة كون الشركة ليس لها ضريبة السنة السابقة لتحسب الأقساط على أساسها، كونها حديثة

النشأة أو حققت خسارة، تحسب الأقساط على أساس 5 % من رأسمال الشركة.

- يحسب مبلغ التسبيق الأول على أساس الربح الخاضع للضريبة للسنة المالية المقفلة ما قبل الأخيرة،

ويسوى هذا المبلغ هذا التسبيق عند دفع أقرب تسبيق لاحق .

5. الإلتزامات التصريحية:

يتعين على المكلفين بالضريبة التابعين للنظام الحقيقي، مسك محاسبة منتظمة طبقاً للقوانين

والتنظيمات السارية المفعول إضافة إلى التصريح الآتية:

أ- التصريح بالوجود :

يتعين على المكلفين بالضريبة التابعين للضريبة على الدخل الإجمالي / الأرباح الصناعية والتجارية أن يكتبوا لدى مفتشية الضرائب التابعين لها خلال ثلاثين (30) يوما انطلاقا من بداية نشاطهم، تصريح مطابق للنموذج المقدم من طرف الإدارة.

ب- التصريح الشهري :

يتعين على المكلفين بالضريبة التابعين للنظام الحقيقي أن يكتبوا في ال 20 يوما الأولى التي تلي الشهر المدني، تصريح سلسلة G50 لدى قبضة الضرائب التي يتواجد بها نشاطهم. ويجب إرسال كشف رقم الأعمال (G50) وبيانات الممولين إلى الإدارة الجبائية بما فيها الدعامة الالكترونية.

ت- التصريح السنوي :

يتعين على المكلفين بالضريبة التابعين للنظام الحقيقي أن يكتبوا على الأكثر يوم 30 أفريل من كل سنة تصريحا خاصا عن مبلغ ربحهم الصافي للسنة أو للسنة المالية السابقة، يُقدم إلى مفتشية الضرائب لمكان تواجد النشاط. عندما ينتهي أجل إيداع التصريح يوم عطلة قانونية، يؤجل تاريخ الاستحقاق إلى اليوم الأول المفتوح الموالي. يجب أن يتضمن التصريح الوثائق والمؤشرات التالية : ميزانية جبائية ؛ مستخرجات حسابات العمليات المحاسبية ؛ ملخص حساب النتائج ؛ كشف عن طبيعة المصاريف العامة والاستهلاكات والمؤونات ؛ جدول النتائج ؛ كشف التسديدات فيما يخص الرسم على النشاط المهني ؛ و جدول يتضمن تأشير تخصيص لكل من السيارات السياحية المبينة في أصول الميزانية .

ج- التصريح الشامل :

يتعين على المكلفين بالضريبة التابعين للنظام الحقيقي قبل الثلاثين (30) أفريل من كل سنة، تصريح للدخل الكلي تقدم نموذجه الإدارة الجبائية، يُسلم إلى مفتشية الضرائب لمكان تواجد النشاط، عندما ينتهي أجل إيداع التصريح يوم عطلة قانونية، يؤجل تاريخ الاستحقاق إلى اليوم الأول المفتوح الموالي.

6. الحقوق الجمركية :

تعد الحقوق الجمركية هي ضرائب تفرض على السلع عند نقلها عبر الحدود . حيث تدرج جميع السلع الخاضعة للرسوم الجمركية في "التسمية الجمركية"، وهي عبارة عن قائمة شاملة لجميع السلع . يجب على صاحب المشروع أن يأخذ بعين الاعتبار عند إعداد أعماله ، النظام الجمركي الذي يخضع له وان يكون متطابقا مع اللوائح المعمول بها.
اما عن نسب الضريبة فهي تحدد كما يلي : 0,5 . 15 . 30 %

7. الضريبة على السيارات :

نفرق بين نوعين من الضرائب :

- ضريبة التعويض الوحيدة التي يدفعها اصحاب مركبات نقل البضائع والأشخاص ,
- ضريبة حركة السيارات , او VIGNETTE ملصق خاص بالمركبات السياحية , ملصق VIGNETTE يكون في بداية السنة ويبقى ساري المفعول خلال السنة الجارية , اما ضريبة التعويض فيمكن ان تكون شهرية , ثلاثية , سداسية أو سنوية .

خلاصة المطبوع:

من خلال هذا المطبوع البيداغوجي حاولنا الالمام بكل المواضيع التي تهتم بالمقاولاتية ولها علاقة مباشرة بها وتم عرضها في شكل محاور تسع شملت في البداية الالمام بالجانب النظري والمفاهيمي للمقاول والمقاولاتية ووضحنا المقاربات النظرية المتعاقبة لمفهوم المقاولاتية والتقاؤل في الفكر الاقتصادي ، واعطينا تعاريف لكل من مفهوم المقاول ، المقاولاتية وعملية التقاؤل .

وتعرضنا في المحور الثاني لمفهوم الفكرة التي تعد أساس انشاء مقاولة والمؤسسة . وفي المحاور الثلاث الأخرى تعرضنا لكل من الدراسة التجارية التقنية وكذا المالية لاعداد مشروع ما ، وشرحنا في المحور السابع نموذج الاعمال الذي يتم من خلاله عرض نشاط المؤسسة في وثيقة موحدة. وفي المحور الموالي استعرضنا ضرورة المرافقة للمؤسسات والمقاولات الصغيرة من خلال هيئات الدعم المالي والتقني .

وبما انه لا بد للمقاولة الحديثة النشأة من شكل قانوني استعرضنا اشكالا متعددة للمقاولات وبيننا مزاياها وعيوبها في المحور التاسع . وختمنا هذا المطبوع بتبيان الواجبات الجبائية للمؤسسة منذ نشأةها الى غاية تحقيقها للنتيجة السنوية كما بينا الواجبات التصريحية للمؤسسة الشهرية منها والسنوية .

المراجع والهوامش :

1. برنوطي سعاد نائف. (2005). إدارة الأعمال الصغيرة: أبعاد للريادة. عمان، الاردن: دار وائل للنشر، ص82.
2. بيطاط نور الدين، بوالزليفة صابر. (2017). آليات تدعيم وتنمية الابتكار والإبداع كأداة لاستدامة المشاريع المقاولاتية. مجلة اقتصاديات المال والأعمال JFBE، العدد الثاني جوان، 175-197.
3. بركان دليلة، حايف شيراز: حاضنات الأعمال كأداة فعالة لدعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دراسة حالة الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM – ولاية بسكرة – الملتقى الوطني حول استراتيجيات التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ، جامعة ورقلة، يومي 18 و19 أفريل 2012.
4. بن خديجة منصف : دور حاضنات الأعمال في دعم المشاريع الجديدة مع الإشارة لحالة الجزائر، مجلة الاقتصاد الصناعي، العدد 12 (01) ، جامعة باتنة 1 الحاج لخضر، 2007 .
5. الجريدة الرسمية الجزائرية . (2003). الجريدة الرسمية الجزائرية . الصادر بتاريخ 26 فيفري 2003 ص 18،، ص 18.
6. الجريدة الرسمية الجزائرية . (2003). الجريدة الرسمية الجزائرية . الصادر بتاريخ 26 فيفري 2003 ص 18،، ص 18.
7. الجريدة الرسمية الجزائرية . (2004). الجريدة الرسمية الجزائرية. العدد 05 الصادر بتاريخ 25 جانفي ، ص08.
8. الجريدة الرسمية الجزائرية . (2004). الجريدة الرسمية الجزائرية . العدد 03 الصادر بتاريخ 11 جانفي ، ص 06 .
9. الجريدة الرسمية الجزائرية. (1996). الجريدة الرسمية الجزائرية. العدد 52 الصادر بتاريخ 11 سبتمبر، ص12.
10. الجريدة الرسمية الجزائرية. (1996). الجريدة الرسمية الجزائرية. العدد 52 الصادر بتاريخ 11 سبتمبر، ص12.
11. دحماني مصطفى. (2014). دور الابداع التكنولوجي في تحقيق ميزة تنافسية للمؤسسة بالإشارة إلى حالة مؤسسة موبيليس وكالة بشار تخصص إدارة أعمال، بشار، جامعة طاهري محمد، ص3. بشار :رسالة ماجستير، تخصص إدارة أعمال، جامعة طاهري محمد.

12. حازم حجلة سعيدة، بوسواك آمال : آليات دعم ومساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الوطني إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة الشهيد حمة لخضر - الوادي، يومي 06 و07 ديسمبر 2017.
13. زعرور نعيمة، كردودي سهام. (2017). البرامج الداعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. مجلة الاقتصاديات المالية البنكية وإدارة الأعمال، العدد 04، 57-77.
14. سعوددي عبد الصمد، حجاب عيسى. (2017). تقييم دور حاضنات الأعمال في إنشاء ودعم المشاريع المقاولانية في الجزائري. مجلة اقتصاديات المال والأعمال العدد: 02، 100-119.
15. سلامي منيرة. (2012). التوجه المقاولاتي للشباب في الجزائر بين متطلبات الثقافة وضرورة المرافقة. الملتقى الوطني حول استراتيجية التنظيم ومرافقة المؤسسات، يومي 18/19 أبريل 2012، جامعة قاصدي مرباح بورقلة.
16. صندرة صايبي. (2004). دور المرافقة في دعم انشاء المؤسسة الصغيرة دراسة حالة الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب . قسنطينة : مذكرة الماجستير ، جامعة منتوري قسنطينة.
17. طويطي مصطفى، وعيل ميلود. (2014). مطبوعة بيداغوجية تحت عنوان: أساليب تصميم وإعداد الدراسات الميدانية (منظور إحصائي). البويرة ، الجزائر: جامعة أكلي محند أولحاج.
18. علاء محمد سيد قنديل. (2010). القيادة الإدارية وإدارة الابتكار، الطبعة الأولى. الاردن، عمان: دار الفكر للنشر والتوزيع.
19. قانون رقم 15- 21. (2015). يتضمن القانون التوجيهي حول البحث العلمي والتطوير التكنولوجي. الجريدة الرسمية، العدد: 71 مؤرخ في 18 ربيع الأول عام 1437 هـ الموافق 30 ديسمبر 2015م، المادة 06.
20. محمد صلاح وآخرون. (2019). دور المقاولاتية في إنشاء وتمويل المؤسسات المصغرة: إشارة إلى هيئات الدعم والمرافقة في الجزائر. الريادة لاقتصاديات الأعمال، المجلد 01، العدد 05، 184-198.
21. معراج هواري. (2004). حاضنات الأعمال: آليات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. معراج، هواري. (2004). حاضنات الأعمال: آليات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. الملتقى الوطني حول فرص الاستثمار بولاية غرداية ودور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: الواقع والتحديات، المعهد الوطني للتجارة، الجزائر 3-2 مارس، ص4.
22. مفيد عبد اللاوي. (2013). حاضنات الأعمال ودورها في تشغيل الشباب من خلال احتواء مخرجات الجامعة. الملتقى الدولي حول الجامعة والتشغيل، الاستشراف، الرهانات والمحك، يومي 05 / 04 ديسمبر 2013، جامعة الدكتور يحي فارس بالمدينة.

23. نسرين غيتي. (2009). مرافقة الشباب في إنشاء مؤسسة إنتاجية صغيرة (دراسة ميدانية بالوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب). قسنطينة، ص 142-145: رسالة ماجستير، تخصص تنمية وتسيير الموارد البشرية، جامعة منتوري، .
24. وزارة الصناعة والمناجم . (2013-2019). نشرية المعلومات الاحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. الجزائر: رقم 24، رقم 26، رقم 28، رقم 30، رقم 31، رقم 34، رقم 36.

1. Adkins, D. (2002). *A Brief History of Business Incubation in the United States*. Athens: OH: NBIA Publication .
2. Audretsch, D. B., & Belitski, M. (2017). Entrepreneurial ecosystems in cities: Establishing the framework conditions. *Journal of Technology Transfer*, 42, 1030–1051.
3. Bruneel, J. R. (2012). the evolution of business incubators: comparing demand and supply of business incubator services across different incubator generations. *Technovation* ,32, 110-121.
4. Bhave, M. P. (1994). A process model of entrepreneurial venture creation. *Journal of business venturing*, volume 9, 223-242.
5. Bradley, R .J. (1990), "Toward a Multidimensional Model of Entrepreneurship: The Case of Achievement Motivation and The Entrepreneur", *Entrepreneurship Theory and Practice*, spring, p. 39-54.
6. Brouwer, T. M . 2002. « Weber, Schumpeter and Knight on Entrepreneurship and Economie Development ». *Journal of Evolutionary Economies*, University of Amsterdam, Amsterdam, the Netherlands, vol. 12: 83-105.
7. Bygrave .W .D, & Hofer .C .W, 1991. Theorizing about entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice* 16(20):13-22.
8. C. R Rogers .(1954) .Toward a theory of creativity ..260-249 .ETC: A review of general semantics.260-249 .

9. Carland, J.W., F. Hoy, W.R. Boulton et J.A.C. Carland (1988), "Who is an entrepreneur is a question worth asking", *American Journal of Small Business*, 12 (4), 33–39.
10. Casson, M. (2003). *Entrepreneurship, Business Culture and the Theory of the Firm*. In *Handbook of Entrepreneurship Research* (pp. 223-246).
11. Cohen, B. (2006). Sustainable valley entrepreneurial ecosystems. *Business Strategy and the Environment*, 15 : 1, 1-14.
12. Danjou .I, 2002, "L'entrepreneuriat : un champ fertile à la recherche de son unité", *Revue française de gestion*, avril-juin, vol. 28, n° 138, p. 109-125.
13. Deakins D & Freel M. 2003. *Entrepreneurship and small firms*. 4th ed. Berkshire: McGraw-Hill.
14. Deschamps .B, 2000, *Le processus de reprise d'entreprise par les entrepreneurs personnes physiques*, thèse de doctorat, Université Pierre Mendès- France.
15. Daniels E. V., J. M & , Quackenbush, J. F .Piers .(1960) .Piers, E. V., Daniels, J. M & , Quackenbush, The identification of creativity in adolescents ..*Journal of Educational Psychology*.
16. Fayolle, A. (2001), « D'une approche typologique de l'entrepreneuriat chez les ingénieurs à la reconstruction d'itinéraires d'ingénieurs entrepreneurs 1 » *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol 1(1).
17. Fayolle, A. (2004), « Entrepreneuriat et processus : faire du processus un objet de recherche et mieux prendre en compte la dimension processuelle dans les recherches », 7ème Congrès CIFPME, 27,28 et 29 octobre, Montpellier.
18. Fillion .L .J, Borges .C, et Siward .G, 2006, «Etude du processus de création d'entreprises structurée en quatre étapes », 8ème CIFEPME, 25-26-27 Octobre,(HEG) Fribourg, Suisse.
19. Gartner .W .B, 1988. *Who Is an Entrepreneur? Is the Wrong Question*. *American Journal of Small Business* 12 (4):p11-32.
1. Guilford, J. P. (1967). *Creativity: Yesterday, today and tomorrow*. . *The Journal of Creative Behavior*, 1(1), 3-4.

2. Hernandez, E. M. (1999), « Modèles d'entrepreneuriat : vers une approche contingente et processuelle », *Revue Sciences de Gestion*, N° 26-27, p. 505-526.
3. Hoang .H, and Antoncic .B, (2003), “Network-based research in entrepreneurship - A critical review”, *Journal of Business Venturing*, 18(2), pp 165-187. Julien, P. A. et M. Marchesnay (1996), *L'entrepreneuriat*, Paris, Economica.
4. Lewis, D. H.-A. (2011). *Incubating Success. Incubation Best Practices that lead to Successful Ventures.* : Ann Arbor: Institute for Research on Labor, Employment, and Development, 1-144.
5. Nicholls-Nixon, C. (2018). A typology of university business incubators:Implications for research and practices. *In International Conference on Innovation and Entrepreneurship . Academic Conferences International Limited.*, (pp. 535-XXII).
6. Mackinnon. D.W .(1960) .The highly effective individual,61 .,*Teachers college Record*.54-48 ‘ .
7. R. M .Simpson .(1922) .Creative imagination .*The American Journal of Psychology*. 243-234 ‘
8. S.M., and Diltes, D. M. Hackett .(2004) .A Real Options-Driven Theory of Business Incubation . *Journal of Technology Transfer*. 29(1 ‘(pp. 41-54.
9. Stein, M. (1975). *Stimulating creativity: Group procedures*. New York : Academic Press Torrance, E. P. (1970). *Creative learning and teaching*. New York : Dodd, Mead Co.
- 10.Hefied, Nadine. (2003). *La franchise, obstacle du transfert des Royalties*. Le mensuel du chambre Française de commerce et de l'industrie en Algérie, N° 34.
- 11.Ministère de l'environnement et l'agence nationale des déchets . (2020). Bulletin de veille technologique N°03 , Alger , Algérie . . Alger ,Algérie.
- 12.Olivier Culliere. (2005). Determinants institutionnels de l'intensité d'accompagnement a la creation d entreprise. *colloque :accompagnement des jeunes entreprises: entre darwinisme et assistanat,centre d étude et de recherche sur les organisations et le management*, montpellier.

