

مجتزأ مقياس المقاولاتية للسنة ثانية ماستر علم النفس العمل والتنظيم وتسيير الموارد البشرية الأستاذ عمر بن شريك

تمهيد

في هذا المقياس سنتناول أربع محاور أساسية في سبيل وضع الطالب في سياق عام لدراسة المقاولاتية من حيث تطور تعليمها تاريخيا وعالميا من جهة (أو على الأقل في الإطار الغربي الذي يسوق دائما على أنه مهدتها) وفي الجامعة الجزائرية من جهة أخرى، والأكيد أن توضيح معالم تطور المقاولاتية ستكون له منافع أخرى بالنسبة للطالب سనقف عليها بحسب العناصر المدرجة، يلي ذلك تناول لقضايا تخص النظم الاقتصادية لما لها من أهمية في مجال المقاولاتية كونها الحاضنة الذي تنشأ فيها المؤسسات بأنواعها، لنقف بعدها على أجهزة المراقبة للمقاولاتية ، ثم في الأخير نتناول قضايا المقاولاتية كالماهية والخصائص والمهارات وسيرورة المقاولاتية.

1 - تطور تعليم المقاولاتية في التعليم العالي:

تعليم المقاولاتية مجال ناشئ و يمكننا القول أنه أحد أصغر التخصصات التعليمية الفرعية في مختلف الجامعات عبر العالم. ومع ذلك يصعب علينا أن نحدد بدقة بداية بداية تعليم المقاولاتية كمجال أكاديمي وممارسة تعليمية، فالبعض يرى أن عناصر من تعليم المقاولاتية كانت موجودة في مقررات جامعة كوبى Kobe باليابان منذ 1938 ، في حين يجمع أكثر الباحثين أن البدايات قد تكون في إحدى المقررات الأولى للمقاولاتية التي تم تنظيمها في جامعة هارفرد بالولايات المتحدة الأمريكية في عام 1947 على يد مايلز ميس Myles Mace و كانت تسمى 1948 Management of New Enterprises؛ وفي سنة 1948 تم إنشاء مركز أبحاث في هذا المجال وهو مركز الأبحاث في تاريخ المقاولاتية Research Centre in Entrepreneurial History وبعد ذلك، بدأت المقررات تظهر في جامعات مختلفة في الولايات المتحدة الأمريكية، وفي عام 1967 برمجت أولى دورات ماجستير إدارة الأعمال في المقاولاتية بجامعة ستانفورد ونيويورك. أما الحركية الأكثر وضوحاً في مجال التعليم العالي أينأخذت المقاولاتية بعد الانتشار الأكاديمي فكان منذ أواخر السبعينيات وأوائل الثمانينيات، وهي الفترة المرتبطة بارتفاع عام في الاهتمام بالمقاولاتية والأعمال التجارية

الصغيرة. و هي الفترة ذاتها التي شهدت أزمة النفط (1973) وأزمة الطاقة (1979) و اتسع البحث عن البديل لإنقاذ الاقتصادات المحلية ومحاربة الأزمة المتنامية. كما تعرض الوضع الاقتصادي في العالم الغربي للضعف بسبب النمو الديناميكي للاقتصادات الآسيوية التي تقدم سلعاً ومنتجات أرخص بكثير، الأمر الذي أدى إلى إخراج نظيراتها الغربية من الأسواق المحلية. ومع هذا التسارع للأحداث أدركـت الدوائر العلمية مع بداية الثمانينيات أهمية و قوة المقاولاتية والأعمال التجارية الصغيرة، فأصبح تعليم المقاولاتية يحظى بجاذبية كبيرة قواها ميل رجال الأعمال والمؤسسات الربحية إلى ايجاد مجال يخدم طموحاتهم بملامح برغماتية ويسـمـيـسـ مـباـشـرةـ مرـكـزـ اـهـتمـامـاتـهـمـ وـ هوـ توـكـوـينـ روـادـ أـعـمـالـ قـادـرـينـ عـلـىـ تـشـكـيلـ الضـاـرـقـ وـابـدـاعـ الفـرـصـ،ـ أماـ منـ المنـظـورـ الـبـحـثـيـ فقدـ نـشـرـ دـيفـيدـ بـيرـشـ فيـ عـامـ 1979ـ تـقـرـيرـ الشـهـيرـ "عملـيةـ تـولـيدـ فـرـصـ العـملـ"ـ الـذـيـ أـعـطـىـ زـخـماـ لـلاـهـتمـامـ العـامـ بـالـمـقاـولـاتـيـةـ كـمـحـركـ جـدـيدـ لـلـنـمـوـ الـاـقـتـصـاديـ.ـ ومنـذـ تـسـعـينـيـاتـ الـقـرـنـ الـعـشـرـينـ فـصـاعـداـ،ـ زـادـ هـذـاـ الـاـهـتمـامـ مـنـ قـبـلـ العـدـيدـ مـنـ الـمـؤـسـسـاتـ الـدـولـيـةـ،ـ بماـ فيـ ذـلـكـ منـظـمةـ الـتـعـاوـنـ الـاـقـتـصـاديـ وـالـتـنـمـيـةـ وـكـذـلـكـ الـمـفـوضـيـةـ الـأـوـرـوبـيـةـ،ـ الـتـيـ سـلـطـتـ الضـوءـ عـلـىـ الـعـلـاقـةـ بـيـنـ الـمـقاـولـاتـيـةـ وـازـهـارـ الـأـمـمـ.ـ

و مع بداية الألفية الجديدة انتقل الاهتمام بتعليم المقاولاتية إلى بعد آخر بسبب التحول الفكري الذي أصبح يسيطر على التعليم العالي و رsex فيه مبادئ النيوليبرالية التي حرفت التصور حول التعليم من انغماـسـ/ـاستـثـمـارـ فـكـريـ يـسـاعـدـ الـأـفـرـادـ عـلـىـ مـتـابـعـةـ طـرـيقـهـمـ الـخـاصـ فيـ الـحـيـاـةـ إلىـ استـثـمـارـ شـخـصـيـ يـقـودـ إـلـىـ النـجـاحـ فيـ الـحـيـاـةـ،ـ وـحـرـفـ أـيـضـاـ مـهـامـ الـجـامـعـةـ لـتـرـبـطـهـاـ بـقـوـةـ بـالـاـقـتـصـادـ وـالـسـوقـ فـتـصـبـحـ مـسـاهـمـتـهاـ الـاـقـتـصـادـيـةـ هيـ مـعيـارـ نـجـاحـهـاـ،ـ بلـ أـصـبـحـ يـتـعـاملـ معـهـاـ هيـ فيـ حدـ ذاتـهـ عـلـىـ أـنـهـاـ مـؤـسـسـةـ أـعـمـالـ عنـ طـرـيقـ تـطـبـيقـ الـمـقاـولـاتـيـةـ فيـ كـلـ جـانـبـ مـنـ جـوـانـبـ الـتـعـلـيمـ العـالـيـ،ـ حـيـثـ رـكـزـتـ مـؤـسـسـاتـ الـتـعـلـيمـ العـالـيـ عـلـىـ فـتـحـ الـجـامـعـةـ أـمـامـ الصـنـاعـةـ وـكـلـ أـنـوـاعـ الـأـعـمـالـ الـتـجـارـيـةـ،ـ وـهـذـاـ كـلـهـ بـحـجـةـ الـانـفـتـاحـ عـلـىـ الـاـقـتـصـادـ وـتـكـوـنـ روـادـ الـأـعـمـالـ مـبـدـعـيـ الـفـرـصـ وـتـقـدـيمـ التـكـوـينـ الـذـيـ يـضـمـنـ الـوـظـيـفـةـ وـيـخـدـمـ مـتـطلـبـاتـ عـالـمـ الشـفـلـ،ـ لـكـنـ لـلـأـسـفـ الـبـالـغـةـ فيـ التـرـكـيزـ عـلـىـ هـذـهـ الـأـبعـادـ عـلـىـ الرـغـمـ مـنـ أـهـمـيـتـهـاـ يـفـقـدـ الـتـعـلـيمـ وـالـجـامـعـةـ روـحـهـاـ.

و مع هذا الزخم الذي يحيط بالمقاولاتية انتقل تدريس المقاولاتية في الجامعات عبر العالم من مقررات في إدارة الأعمال إلى تخصصات مستقلة وأكثر دقة كالمقاولاتية الرقمية ومقاييس تغزو

كل التخصصات بما فيها الآداب والفنون، حتى أن بعض تعتمد جزء من المحتوى في المستويات الأدنى كالثانويات المتوسطات بحجة تحضير أجيال المستقبل لريادة الأعمال.

2 - المقاولاتية في الجامعة الجزائرية:

إن المقاولاتية كمقياس أو تخصص يدرس ليس بالجديد على الجامعة الجزائرية لدرجة أنه بلغ منها النضج والقدم ما بلغ لاعتمادها كمشاريع دكتوراه في السنوات العشر الأخيرة وهناك عدد معترض من حاملي شهادات الدكتوراه والأساتذة في تخصص المقاولاتية وما لا يقل عن 128 رسالة ماجستير و أطروحة دكتوراه مشعر عنها في البوابة الوطنية للأطروحات PNST موضوعها الأساسي المقاولاتية (في وقت تحضير هذه المحاضرات)، أما من حيث الهياكل التي يمكن أن تدعم وتشجع على المقاولاتية فقد لجأت المنظومة الجامعية إلى استحداث دار المقاولاتية التي تهدف بالدرجة الأولى إلى تنمية ثقافة وروح المقاولاتية والاستثمار لدى الطالب الجامعي وكانت البداية من جامعة منتوري بقسنطينة لتعتمم على كل المؤسسات الجامعية سنة 2014 ويندرج أيضا مقياس المقاولاتية في جميع التخصصات، وبعد ذلك تم استحداث نظام جديد يمنح الطالب شهادة مؤسسة ناشئة طبقا للقرار رقم 1275 مؤرخ في 27 سبتمبر 2022 الذي يحدد كيفية إعداد مشروع مذكرة تخرج للحصول على شهادة جامعية – مؤسسة ناشئة من قبل طلبة الليسانس والماestro الدكتوراه و يتم متابعة تطبيق هذا القرار من طرف اللجنة التي تم استحداثها وطنيا وفق القرار رقم 1244 بتاريخ 25 سبتمبر 2022 وهي اللجنة الوطنية التنسيقية لمتابعة الابتكار وحاضنات الأعمال الجامعية وفي نفس السنة بتاريخ 01 أكتوبر تم توجيه مدراء مؤسسات التعليم العالي لتسهيل حاضنات الأعمال الجامعية وبعدها بثلاث أيام فقط أي 04 أكتوبر تم توجيه المدراء بقرار من الأمين العام للوزارة لتسهيل منح شهادة مؤسسة ناشئة أوشهادة براءة اختراع من خلال الولوج لنصة ابتكار <https://ibtikar-> app.dgrsdt.dz وهي منصة رقمية مرکزية مصممة لتوفير معلومات عن الخدمات ومعداتصالح المشتركة المتواجدة على مستوى مختلف مراكز ومخابر البحث على المستوى الوطني ويمكن أن يستغلها الطلبة والباحثون في انجاز مشاريعهم، ونلاحظ أنه في المراسلة الأخيرة تم استدراك أو توضيح نقطة أهملت في القرار 1275 ألا وهي براءة الاختراع.

من خلال مجموع المراسلات والقرارات الوزارية وما تم خوض عنها من هيأكل وطنية وأخرى على مستوى المؤسسات الجامعية نجد أن هناك توجه عام عملي لكن هناك عدد من التحديات التي تواجه التطبيق الفعال مثل هذه القرارات منها:

-التخبط في القرارات الذي يظهر نوع من التسرع مع التشويش وربما حتى غياب الرؤية في التعامل مع رياضة الأعمال والمقاولاتية فبراءة الاختراع مثلا لا تظهر في القرار الرئيسي 1275 لكن

-ضعف خبرة الأساتذة في مختلف الميدان حول بناء المشاريع المهنية والمقاولاتية، حتى ممكّن يشرفون على تدريس هذا المقياس فنجد العديد ممن يدرسه في بعض الجامعات هم أصلاً من البطلّيين حاملي شهادة الدكتوراه؟

-العمل أو الوظيفة يشکلان انشغال طويل المدى وعليه قد يصعب على الطالب بناء مشروع مهني وحياتي ناضج بما فيه الكفاية في آخر سنة من مساره الدراسي دون الاحتكاك بنماذج ناجحة سلكت نفس المسار.

-محظى و طريقة تدريس المقاولاتية على شكل محاضرات حضورية أو عن بعد في الوحدات الأفقيّة أو الاستكشافية والمنهجية يقلّ كثيراً من فرص تفاعل الطلاب معها، وبالتالي فرص الاستفادة .

-بيئة العمل لحد الآن لا تظهر عليها ملامح الجدية في احتضان المشاريع الناشئة بشكل واسع والفشل قد ينتظر العديد من المشاريع بمجرد الخروج من الجامعة للعدد الهائل من الطلاب المتخريجين كل سنة.

-دار المقاولاتية والحاضنات مبادرات وهيأكل جد قيمة في مرافقة الطلبة لكنها تبقى غير مؤهلة بما فيه الكفاية لتغطية الفجوة الموجودة بين الطالب ومشروعه وعالم الشغل فهي منقوصة الآليات من حيث عدد المشرفين والهيأكل والمصادر، فمثلاً من الصعب تصور أن نفس اللجنة يمكنها البت في مشاريع تخص ميادين مختلفة فنحن نجد صعوبة في فهم الجوانب الفنية والتكنولوجية التي تخص المشاريع في أقرب التخصصات لنا فكيف ذلك بالنسبة للتخصصات خارج ميداننا.

-مازال التعاطي مع دار المقاولاتية والحاضنات كهيأكل يجب أن توجد لا كهيأكل يجب أن تفعل.

3 - المقاولاتية في ميدان العلوم الإنسانية والاجتماعية:

المقاولاتية مرتبطة بميدان العلوم الإنسانية والاجتماعية م.ع.إ.إ (باستثناء علوم التسيير التي تلحق أحياناً بهذا الميدان وتعتبر مهد المقاولاتية) خاصة تخصصات العلوم الاجتماعية وبالذات علم النفس وعلم الاجتماع، حيث يساهم كليهما بدرجة كبيرة أو حتى حصرية في فهم ودراسة سلوك وصفات المقاول على غرار مساهماتهما في تسيير الموارد البشرية والسلوك التنظيمي، ولحد الآن تدرس المقاولاتية في م.ع.إ.إ كمقاييس يجمع أساسيات المدخل إلى المقاولاتية كما تقع ضمن مجالات البحث في هذا الميدان ويدمجها الباحثون ضمن بحوثهم في برامج البحث الوطنية ومواضيع رسائل الدكتوراه المقترحة على الطلبة،....

لكن يبقى من الصعب تطبيق القرار 1275 في ميدان العلوم الاجتماعية والانسانية لأن فكرة إنشاء مؤسسات في هذا الميدان كانت دائماً غائبة عن الذهن لعدد من الأسباب منها:

1 - في البيئة الجزائرية لا يتم التعامل مع م.ع.إ.إ على أنه منتج للكفاءات التي يمكن الاستفادة منها.

2 - مخرجات ميدان ع.إ.إ من حاملي الشهادات عناصر فعالة يمكن الاستفادة منها في مختلف المجالات خاصة في العناية بالعنصر البشري تربية وتعليم وتكوين وتسخيراً، وهذا يتطلب قراءة جادة في فلسفة العمل والتشغيل الخاصة بهذا الميدان مع استحداث الوظائف

4 - أهمية وأهداف دراسة المقاولاتية:

تلعب المؤسسات الناشئة في الوقت الحاضر دوراً أساسياً في الدورة الاقتصادية لما ترسخه من ثقافة إبداع وقدرة على التكيف مع متغيرات البيئة، لهذا يعتبر تعليم المقاولاتية ذو أهمية كبيرة لأي طلبة على أبواب التخرج لما يقدمهم لهم من فهم لдинاميكية إنشاء المؤسسات، فهو نوع من التسلیح للطالب بالمعرفة والمهارة والثقافة الالزامية للإقدام على عالم الشغل كعنصر فاعل لا يكتفى على المنظومة والدور الإقتصادي، إن تعلم مهارات رواد الأعمال يمنح الأشخاص الثقة لمتابعة شغفهم وإيجاد حلول للمشاكل في مجتمعاتهم، وعليه يمكننا القول بأن من أهداف دراسة المقاولاتية ما يلي:

- غرس روح المبادرة والتفكير الإبداعي لدى الطالب.

- تمكين الطالب من المهارات الأساسية للمقاول الناجح بما فيها المهارات المرنة والمهارات الإدارية.

- تمكين الطالب من الخطوات والمعارف الإدارية والقانونية حول إنشاء المؤسسات.

-تعريف الطالب بمؤسسات الدعم والرافقة للمقاولاتية.

-تمكين الطالب من خطوات سيرورة المقاولاتية.

5 - أهمية المقاولاتية (المؤسسات الناشئة) في الاقتصاد:

المقاولاتية أو ريادة الأعمال التي تكاد تتطابق في هذه الأيام بالنسبة للطالب و المنظومة الجامعية مع المؤسسات الناشئة ذات أهمية بالغة للمنظومة الاقتصادية للدول كما أسلفنا الذكر، لما ترسخه من ثقافة إبداع وقدرة على التكيف مع متغيرات البيئة ورغبة أصيلة في النضج والتتوسيع وتحقيق الربح، وتجسد أهمية المقاولاتية في عدد من العناصر منها:

5- 1 المساهمة في النمو الاقتصادي: تساهم المشاريع الناجحة بشكل كبير في التوسيع الاقتصادي بعدة فترزداد الإنتاجية في المقام الأول بسبب الإجراءات والتقنيات الجديدة التي يتم تطبيقها.

5- 2 توفير مناصب عمل جديدة: إن إحدى أهم الطرق التي يمكن للمؤسسات الجديدة من خلالها تقليل البطالة وتعزيز النمو الاقتصادي هي من خلال خلق فرص عمل جديدة.

5- 3 الإبداع: يقود رواد الأعمال الابتكار من خلال اختبار حدود الإمكانيات بلا هوادة، فهم من يملكون البصيرة والخيال لإنشاء المنتجات والخدمات والتكنولوجيا التي يمكنها تحويل صناعات بأكملها وتحسين حياة الناس.

5- 4 تعزيز المنافسة: تعد المنافسة بين الشركات أمراً صحيحاً ومفيداً للمستهلكين لأنها تحفز الابتكار وتسمح للشركات الجديدة بدخول السوق. ويقدم رواد الأعمال أفكاراً وأساليب وابتكارات جديدة عندما يدخلون الأسواق الحالية أو يجدون أعمالاً جديدة ومبتكرة.

5- 5 بناء الثروة: يبني العديد من أصحاب الأعمال الناجحين ثروات هائلة من خلال أعمالهم، والتي لها تداعيات تتجاوز جيوبهم الخاصة.

5- 6 تنوع الاقتصاد: تمتلك المقاولاتية إمكانات مذهلة للارتقاء بالمجتمعات المحرومة من خلال توفير مدخل إلى العالم التجاري وفتح الأبواب أمام المشاركة في الحياة الاقتصادية بمختلف أشكالها.

5- 7 المرونة والقدرة على الصمود: يلعب المشهد المتنوع لمشاريع ريادة الأعمال دوراً محورياً في تعزيز المرونة الاقتصادية من خلال تخفيف المخاطر المرتبطة بالاعتماد المفرط على حفنة من الشركات الكبيرة.

6 - مدخل للنظم الاقتصادية

كما أسلفنا سابقاً تنشأ و تؤسس المنظمات في سياق عام هو الدولة أو سوقها لهذا من الطبيعي جداً أن يهتم ويفهم المقدم على أي مشروع مرتبط بهذا السياق ماهية الاقتصاد والسوق الذي يطمح في دخولها، و من أجل ذلك، سنحاول في هذا العنصر بإيجاز التعرّيغ على بعض أهم القضايا التي يجب على الطالب معرفتها لتكون له عوناً في بناء تصور ونموذج لمشروع يحظى على الأقل بنوع من الملائمة مع البيئة التي سينشط فيها، فأي مشروع غير مبئ ولا يحمل في طياتها الصبغة العامة للبيئة المستهدفة سيكون مآلـه الفشل إلى حد بعيد.

و بالحديث عن النظم فنـحن نقصد بها على العموم في هذه المحاضرة أو غيرها تلك السيرونة من مدخلات و عمليات و مخرجات التي تجمع عدد من العناصر البشرية والمادية و وفق تنظيم محدد وفلسفـة معينة لتحقيق أهداف بعينها، و حياتـنا مشكلـة من نظم فرعـية مختلفة اجتماعية وتعلـيمـية وترـبـوية وسـيـاسـية واقتـصادـية وـفيـ المجتمعـاتـ المنـظـمةـ تجـتمعـ كلـ هـذـهـ النـظـمـ الرـديـفةـ أوـ الفـرعـيةـ فيـ فـلـسـفـةـ مجـتمـعـيةـ أوـ اـجـتمـعـيةـ واـضـحةـ تـحدـدـ باـلـأسـاسـ شـكـلـ الـدـوـلـةـ بـكـلـ أـنـظـمـتـهاـ وـالـمواـطنـ مـعـاـ،ـ وـمـاـ يـهـمـنـاـ هـنـاـ هـوـ النـظـامـ الـاقـتصـادـيـ الـذـيـ قـدـ يـكـونـ لـهـ تـعرـيـفـهـ الـخـاصـ بـالـنـسـبـةـ لـكـلـ مجـتمـعـ لأنـهـ مـرـتـبـطـ تـاماـ بـالـفـكـرـ وـالـأـيـديـوـلـوـجـيـاـ الـذـيـ يـتـبـنـاـهـاـ الـمـجـتمـعـ وـ كـلـماـ كـانـتـ هـذـهـ الفـلـسـفـةـ واـضـحةـ اـتـضـحـتـ بـالـضـرـورةـ مـلـامـحـ كـلـ النـظـمـ الفـرعـيةـ،ـ وـ عـلـيـهـ يـمـكـنـنـاـ عـمـومـاـ أـنـ نـعـرـفـ النـظـامـ الـاقـتصـادـيـ بـأـنـهـ الـإـطـارـ التـنظـيمـيـ المـسـتمـدـ منـ الـفـلـسـفـةـ الـمـجـتمـعـيةـ وـ يـتـضـمـنـ الـمـؤـسـسـاتـ وـالـعـلـاقـاتـ وـالـقـوـانـينـ الـمـنـظـمةـ لـلـحـيـةـ الـاقـتصـادـيـةـ لـجـتمـعـ ماـ فيـ زـمـانـ وـمـكـانـ مـحـدـدـينـ،ـ وـتـحدـدـ أـهـدـافـ الـنـظـامـ مـنـ الـفـلـسـفـةـ الـمـجـتمـعـيةـ لـكـنـ أـغـلـبـ النـظـمـ تـشـرـكـ فيـ عـدـدـ مـنـ الـأـهـدـافـ الـقـاعـديـةـ وـمـنـهـاـ:

- معالجة المشاكل الاقتصادية، من خلال الاستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية.

- تحسين مستوى المعيشة، من خلال أفضل اشباع ممكن لأفراد المجتمع.

و عليه تقيـسـ علىـ العمـومـ فـعـالـيـةـ وـنجـاعـةـ الـأـنـظـمـةـ بـقـدرـتـهاـ عـلـىـ تـحـقـيقـ هـذـهـ الـأـهـدـافـ وـغـيرـهاـ،ـ وهـذـاـ مـاـ يـفـسـرـ تـغـيـرـ وـتـطـوـرـ الـأـنـظـمـةـ عـبـرـ التـارـيـخـ،ـ فـأـيـ نـظـامـ لـمـ تـثـبـتـ فـعـالـيـتـهـ فيـ معـالـجـةـ المشـاـكـلـ الـاقـتصـادـيـةـ أوـ تـحـسـينـ الـعـيـشـةـ الـكـرـيمـةـ يـنـهـارـ وـيـسـتـخـالـفـ بـنـظـامـ يـطـرحـ بـدـائـلـ جـديـدةـ يـمـكـنـهـاـ معـالـجـةـ المشـاـكـلـ،ـ وـ كـلـ هـذـاـ يـتـمـ فيـ إـطـارـ التـوجـهـاتـ الـفـكـرـيـةـ وـالـإـيـديـوـلـوـجـيـةـ وـالـخـصـائـصـ الـاجـتمـاعـيـةـ وـالـثقـافـيـةـ لـلـمـجـتمـعـاتـ الـتـيـ ظـهـرـتـ فـيـهاـ،ـ وـهـذـاـ مـاـ أـدـىـ إـلـىـ تـعـدـدـ الـأـنـظـمـةـ الـاقـتصـادـيـةـ

التي عرفتها البشرية عبر تاريخها، فقد انتقلت البشرية من النظام الاقتصادي البدائي القائم على الصيد والجمع، إلى النظام القائم على الرق والعبودية، إلى النظام الإقطاعي، ثم النظام الرأسمالي، والاشتراكي والنظام الاقتصادي المختلط، وتميزت الدولة الإسلامية وما خضع لها بالنظام الاقتصادي الإسلامي. سنكتفي من خلال هذا العنصر بدراسة فقط أهم تلك الأنظمة التي سادت في المجتمعات معينة وخلال فترة زمنية معينة و ما زالت تمتد أو على الأقل آثارها وأشكالها المتطرفة والهجينة موجودة وتحظى بقبول إلى حد الآن،

6- 1- النظام الاقتصادي الرأسمالي:

النظام الاقتصادي الرأسمالي نظام قائم و يقدس الملكية الفردية لوسائل الإنتاج وحرية الأفراد في ممارسة الأنشطة الاقتصادية والتنافس فيما بينهم لتحقيق مصالحهم الشخصية، على اعتبار أن تحقيق المصالح الخاصة يصب حتما في تحقيق المصلحة العامة فوجود التنافس يدفع دوما نحو تحقيق الأفضل لضمان البقاء، وبعد ظهور هذا النظام إلى آدم سميث الذي فسر وجود المشاكل الاقتصادية والاجتماعية التي كانت تعاني منها المجتمعات إلى تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية، إذ يرى أن الازدهار الاقتصادي لا يمكن تحقيقه إلا من خلال الحرية الفردية في ممارسة الأنشطة الاقتصادية والملكية الخاصة لوسائل الإنتاج، تحت شعار "دعاه يعمل اتركه يمر"، فحسبه أن الحياة الاقتصادية تسير وفق نظام طبيعي يتجاوز إرادة الإنسان، أي أنها تخضع لقوانين طبيعية ثابتة مماثلة لتلك التي تتحكم في الظواهر الطبيعية، وعليه فان كل عمليات التدخل من طرف الدولة تعتبر خرقا لقوانين الطبيعة ومن ثم ستؤدي إلى عرقلة مسار المجتمع في التنمية، في حين يرى البعض ان هذا النظام هو إعادة تشكيل وصياغة النظام الاقتصادي الإقطاعي، أي إعادة تصوير المفاهيم والأنماط وال العلاقات التي كانت سائدة إبان النظام الإقطاعي بحلة جديدة، من أجل تبرير وضمان استمرارية تسلط وسيطر الطبقة المالكة.

ابحاثيات النظام الاقتصادي الرأسمالي:

- يعتبر من أنجح الأنظمة في معالجة المشاكل الاقتصادية (على الأقل لحد الآن خاصة مع ظهور عدد من الأزمات غير المسبوقة التي تسبب فيها و كادت أن تعصف بالاقتصاد العالمي ككل) لأنها يقدس الحرية الاقتصادية ويحظر على الربح والمنافسة.
 - المنافسة الحرة تساعد على تحسين الانتاج كما وكيفا.
 - المنافسة الحرة تحقق الرخاء والرفاهية من خلال تخفيض الأسعار.

-يرفع الدخل القومي والفردي الناتج عن النقاط السابقة.

-المنافسة وتعظيم الربح يدفعان نحو التطوير التقني والتكنولوجي.

سلبيات النظام الاقتصادي الرأسمالي:

-من الصعب جداً ضمان المنافسة الحرة النزيهة، وهذا تجسد في ظهور الإحتكار لا على المستوى الوطني فقط بل حتى العالمي في بعض المجالات.

-عدم ضمان المنافسة وطغيان الإحتكار يضر بالأسعار ويفسد مبدأ حافز الربح.

-اتساع الفجوة في توزيع الثروة في دول كالولايات المتحدة مثلاً وفرنسا وفي العالم ككل أكثر من ثلثي الثروة الوطنية في يد عدد لا يتجاوز 1 الواحد بمائة من الأفراد وهم الأغنياء الذين تزيد ثرواتهم حتى أوقات الأزمات مثل كورونا.

-ظهور أزمات ومشاكل لم يشهدها التاريخ من قبل، لكن أصحاب المال بارعين أيضاً في التغطية عنها وعدم تحمل أعبائها أو تحويل أعبائها على باقي أفراد المجتمع أو شعوب أخرى.

-انتشار عقلية وذهنية المراقبة والربح السريع.

هذه المشاكل والأزمات التي سببها تطبيق هذا النظام دفع بأنصاره إلى إحداث العديد من التغييرات والتعديلات على مبادئه وقيمته، الأمر الذي أوجد نظام اقتصادي جديد يحاول الاستفادة من مزايا هذا النظام ومزايا النظام الاشتراكي سنتعرض له لاحقاً.

6- 2 - النظام الاقتصادي الاشتراكي:

مشبعين بفلسفة اجتماعية تقوم على العدالة الاجتماعية قام عدد من المفكرين و على رأسهم كارل ماركس بتقديم النظام الاشتراكي الذي يقوم على الملكية الجماعية لوسائل الإنتاج على طرف النقيض من النظام الرأسمالي في سبيل معالجة المشكل الكبير الذي واجهته الرأسمالية وهو التباين والاستغلال الطبيعي، وكانت الغاية محاولة لإيجاد نظام اقتصادي أكثر عدلاً في توزيع الثروة وأكثر فعالية في معالجة المشكلة الاقتصادية، فطالب رواده بإلغاء الملكية الفردية لوسائل الإنتاج واستبعاد المنافسة، لأن السبب الرئيسي لعدم عدالة توزيع الدخل والاستغلال الطبيعي هو الملكية الخاصة، وعليه لا غنى عن إحلال الملكية العامة مكان الملكية الخاصة، حتى لا يستبعد أصحاب رؤوس الأموال العمال، واقرار التخطيط المركزي الشامل الذي يحدد الحاجات والأهداف والآليات والوسائل الالزمة لتحقيق الإشباع والعدالة الاجتماعية.

ايجابيات النظام الاقتصادي الاشتراكي:

-تحقيق العدالة الاجتماعية، نجح إلى حد ما النظام الاشتراكي في تحقيق مستويات مقبولة من العدالة الاجتماعية على عكس النظام الرأسمالي، لكن مشاكل أخرى ألمت بالدول التي تبنيه جعلته يبدو ضعيفاً، و على رأسها محاربة أصحاب المال عبر العالم لأنظمة الاشتراكية بكل الوسائل بما فيها الحرب العسكرية والإقتصادية والإعلامية كونه المهدد الرئيسي لهم.

-يعتبر النموذج المركزي في التسخير من أهم مميزات النظام الاشتراكي وقد ساعد في الإستغلال الأمثل للموارد وتوزيعها العادل، وقد لجأت إليها الدول الرأسمالية في فترات وجيزة وعلى احتشام لمواجهة الأزمات التي تعرضت لها.

-كشف النظام الإشتراكي مساوى الرأسمالية خاصة في بعدها الإقطاعي والاستعبادي الحديث.

سلبيات النظام الإقتصادي الإشتراكي:

- عجز الدولة عن إدارة عجلة الاقتصاد والقيام بمحظوظ مهامها من الإدارة والتمويل والتمويل وعدم قدرتها على ضمان التطوير التكنولوجي وتوفير الموارد الضرورية.

-ظهور الظواهر السلبية كالبيروقراطية والأسوق الموازية.

-سوء تسيير المؤسسات لأنعدام الحافز وضعف الأداء.

-شيوع ذهنية الإتكال والرکون للمطالبة بالحقوق دون أداء الواجبات.

لهذه الأسباب وأسباب أخرى يمكن تلخيصها في هيمنة الأغنياء على الإقتصاد الأمريكي وهيمنة أمريكا على الإقتصاد العالمي فشلت الأنظمة الإقتصادية الإشتراكية في تحقيق الرفاهية والحياة الكريمة مما دفع الكثير من الدول إلى التخلص منه واستبداله بنظام جديد يمزج بين بعض مبادئ الإشتراكية والرأسمالية أو السوق الحر وهو النظام الإقتصادي المختلط.

6- 3- النظام الإقتصادي المختلط:

أمام السلبيات التي تم خضعت عن الأنظمة السابقة (الرأسمالية والإشتراكية) ظهرت الحاجة عند عدد من الدول خاصة التي كانت ترغب في الانفتاح على الاقتصاد العالمي وتبني النهج الاشتراكي الذي ظهرت سلبياته وعدم قدرته على منافسة الرأسمالية إلى نهج نظام جديد يحافظ على مكتسبات الإشتراكية ويستفيد من مزايا الرأسمالية وبهذا ظهر النظام المختلط، الذي انتشر بقوة في العالم وزادت فرص حضوره حتى في الدول التي تعد على أنها رأسمالية لأنه يبرر تدخل الدولة الذي لا غنى عنه في الأزمات مثل ما حدث مع الولايات المتحدة الأمريكية في

أزمة 2008 وجائحة كورونا إذ تدخلت لضمان مصالح المجتمع الأمريكي في السوق العالمية بآليات تصنف على أنها اشتراكية بامتياز، وعليه النظام المختلط كما يشير اسمه نظام يجمع بين جوانب النظام الرأسمالي والنظام الاشتراكي، حيث أنه يبقى على الملكية الخاصة ويسمح بمستوى من الحرية في ممارسة الأنشطة الاقتصادية، وفي نفس الوقت يسمح بتدخل الحكومة في الأنشطة الاقتصادية من خلال آليات التوجيه والممارسة بهدف تحقيق أهداف تنمية معينة تختلف من دولة إلى أخرى بحسب طبيعة اقتصادها وظروفها وامكانياتها.

أيجابيات النظام الاقتصادي المختلط:

- زيادة الكفاءة والإنتاجية بسبب الحوافز القائمة على السوق.
- الحد الأدنى من الحماية الاجتماعية لأفراد السكان.
- يسمح للحكومة بتحديد الأولويات الاستراتيجية من خلال السياسة الاقتصادية.

سلبيات النظام الاقتصادي المختلط:

- لا يتجنب الآثار المشوهة للسوق الناجمة عن التدخل الحكومي.
- قيام أصحاب المال والمصالح التجارية بحملات سياسية وغير نزيهة من أجل قوانين تلائمهم.
- زيادة الضرائب لدفع تكاليف سياسات دولة الرفاهية.

6 - النظام الاقتصادي الإسلامي:

كما سبق وأن أشرنا أن هم النظم الاقتصادية هو حل المشكلات الاقتصادية وكل النظم اقترحت سياسات وآليات للحل بناء على الفلسفة التي تتبناها مجتمعاتها، خاصة من نقطة الانطلاق و هي تعريف المشكلة الاقتصادية و علاقة الإنسان بالمحيط الذي يعيش فيه، فالنسبة للإسلام خلق الله كل شيء مسخرا لخدمة الإنسان و خلق كل شيء بقدر وتقدير دقيق، ووجود المشكلة الاقتصادية سببه بلا شك ظلم الإنسان وتتجنيه وطغيانه، سواء في حق الله عز وجل، أو في حق أخيه الإنسان، وكل سلوكيات الإنسان من تبذير وتفريط في مختلف الموارد أو شجع وشح وسعى لكنز الثروات وربما ورشوة وغيرها مما حرم الله هي التي تفسد الحياة الاقتصادية للناس، لهذا نظم حياة الناس في مختلف الجوانب بكل تعاليمه فلا يstoi ولا يستقيم الاقتصاد إلا باستقامة الناس وعليه يكون أول مبدأ في الاقتصاد الإسلامي هو التوحيد إجمالا وبما يقتضيه من تسلیم بأن الرزق بيد الله والملك بيد الله و المال بيد الله ثم تقوى الله، و الامتثال لأوامر الإسلام

والابتعاد عن نواهيه كلها فيها خير، لكننا سنذكر بعض المبادئ العامة التي ميزت الاقتصاد الإسلامي عند تبليغه لغير المسلمين وهي:

- التوزيع العادل للثروة والدخل فالإسلام ينظم علاقات الناس خاصة المالية منها في التجارة والزكاة والميراث والصدقات والسلف.

- العمل والإتقان من أهم ما يشجع عليه الإسلام، والمهم أن يكون وفق الضوابط الشرعية وفي غير حرم.

- النهي عن الإسراف والتبذير وتحقيق التوازن والأعتدال في كل شيء.

- النهي عن الاحتكار والغش والسرقة والربا.

- الملكية الاقتصادية المحدودة وغير المطلقة.

- الحرية الاقتصادية المحدودة وغير المطلقة.

7 - ما هي المؤسسة:

غالباً ما نعرف المؤسسة أو المنظمة في علم النفس على أنها مجموعة من الأفراد يقومون بعمل بغية تحقيق هدف أو أهداف محددة، و باستعمال بعض المصطلحات ذات البعد الاقتصادي هي تنظيم أو وحدة عمل هدفها إنتاج أو تقديم خدمات و منتجات لمجموعة من المستهلكين أو المستخدمين، أي أن الهدف للأفراد والمدخلات والجهود والخرجات عناصر أصلية في أي مؤسسة. وباسقاط هذه العناصر على بيئه اقتصادية كبيرة كالدولة مثلاً نجد أنه لتحقيق ذلك تقوم الشركة باستحضار كل الموارد الممكنة وتبنيتها واستهلاكها: المادية والبشرية والمالية والمعلوماتية و...، وهذا يتطلب تسييراً وتنسيقاً للوظائف: الإدارية والتجارية وتكنولوجيا المعلومات، وما إلى ذلك. ولأنها تمارس نشاطها في سياق محدد وبخصائص محددة يجب أن يتكيف معه حتى تحقق هدف الشركة هو إرضاء عملائها من أجل خلق الثروة. وهذا يساعد بدوره على خلق فرص العمل ودفع الرواتب. ولا يمكن إغفال أن للشركة أيضاً جزءاً من المسؤولية في الحياة الجماعية من خلال الخضوع للقوانين ودفع الضرائب وأنشطة أخرى.

8 - أنواع المؤسسات:

يتم تصنيف المؤسسات لعدة معايير منها طبيعة المخرجات والحجم والملكية والصفة القانونية ورقم الأعمال وغير ذلك، أما ما يهمنا نحن فهو ما يرتبط بالمقاولات الناشئة وريادة الأعمال و

هو التقسيم الذي تعتمد الجزائر بعد المصادقة على ميثاق بولونيا 15 جوان 2000 - مع التنبية أن أغلب المعايير توظف مع بعضها بصفة تناسبية في نفس الوقت - وهي:
المؤسسات المصغرة:

تعرف المؤسسة الصغيرة جداً أو المؤسسة المصغرة على أنها مؤسسة توظف من 1 إلى 9 موظفين وتحقق رقم أعمال سنوي يقل عن 20 مليون دينار أو لا يتجاوز مجموع ميزانيتها 10 ملايين دينار. المؤسسات المصغرة هي جزء من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم.

المؤسسات الصغيرة:

تعرف المؤسسة الصغيرة بأنها مؤسسة توظف من 10 إلى 49 شخصاً ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 200 مليون دينار أو لا يتجاوز إجمالي ميزانيتها 100 مليون دينار.
المؤسسات المتوسطة:

المؤسسة المتوسطة الحجم هي مؤسسة توظف من 50 إلى 250 شخصاً ويتراوح رقم أعمالها بين 200 مليون و 2 مليار دينار أو يتراوح مجموع ميزانيتها بين 100 و 500 مليون دينار.

8 - المؤسسات الناشئة start-ups

هي بكل بساطة المؤسسات الحديثة الناشئة أو الأعمال الناشئة والتي يفترض فيها أنها صاعدة وتنمو وقد انتشرت هذه التسمية بداية في الولايات المتحدة الأمريكية كما يبدو من الأسم الذي يتركب من كلمتين Start وتعني الانطلاق أو البدء و up والتي الصعود أو النمو وبالفرنسية يشار إليها بـ Jeune entreprise novatrice ، وترتبط المؤسسة الناشئة بفكرة تجريبية نشاط جديد في سوق ناشئة حيث يصعب تقييم المخاطر، لهذا هي مؤسسة غير ناضجة و تبحث عن نموذج أعمال مربح يسمح لها بالنمو أكثر.

8- 1 - شروط المؤسسة الناشئة

على العموم تتحدد هذه الشروط وفق تشريعات الدولة التي تنشط فيها المؤسسات و بيئتها الاقتصادية، لكن لدى المؤسسات الناشئة طموح متنامي للاستحواذ على السوق والحصول على مركز مهمين فيه، وحتى لو لم تكن هذه هي نية المبدعين دائماً عند بدء المغامرة، إلا أنه من الضروري عاجلاً أم آجلاً أن تفك المؤسسة الناشئة فيما هو أكبر وأكثر لأن ذلك يشبع طموح النمو الذي هو أصل في هذه المؤسسات. وباختصار، تبحث المؤسسة الناشئة عن طريقة لجعل

نشاطها مريحاً على المدى الطويل وزيادة إيراداتها بشكل كبير للوصول إلى مرحلة النضج كمؤسسة كبيرة.

مهما كان قطاع نشاطها (القطاع الرقمي، أو التكنولوجيا النظيفة، أو التكنولوجيا الحيوية، أو تكنولوجيا التعليم وما إلى ذلك....)، فإن الأقدمية أو الحجم ليس هو ما يجعل المؤسسة مؤسسة ناشئة، بل الشروط الثلاثة التالية:

احتمال النمو القوي.

استخدام التكنولوجيا الجديدة.

الحاجة إلى تمويل كبير.

أما بالنسبة للبيئة الجزائرية فقد عرف المشرع الجزائري المؤسسة في المرسوم التنفيذي رقم 254 - المؤرخ في 15 سبتمبر 2020 المتعلق بإنشاء اللجنة الوطنية لعلامة "الشركات الناشئة" و "المشاريع المبتكرة" و "الحاضنات" و تحديد مهامها و تشكييلتها وسيرها، وقد ذكر هذا المرسوم في فصله الرابع مجموعة الشروط التي بموجبها تمنح علامة مؤسسة ناشئة، حيث نصت المادة 11 منه على أنها: تعتبر مؤسسة ناشئة كل مؤسسة خاضعة للقانون الجزائري، وتحترم المعايير التالية :

- يجب ألا يتجاوز عمر المؤسسة ثمانى سنوات؛

- يجب أن يعتمد نموذج أعمال المؤسسة الناشئة على منتجات أو نموذج أعمال أو أي فكرة مبتكرة؛

- يجب ألا يتجاوز رقم الأعمال السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية؛

- أن يكون رأس المال الشركة مملوکاً بنسبة 50٪ على الأقل، من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق

استثمار معتمدة من طرف الدولة أو من طرف مؤسسات أخرى حاصلة على علامة مؤسسة ناشئة؛

- يجب أن تكون إمكانيات نمو المؤسسة كبيرة بما فيه الكفاية؛

- يجب ألا يتجاوز عدد العمال 250 عامل.

9 - **بيئة المؤسسة:**

و هي جميع العوامل الخارجية للمؤسسة والتي لها تأثير عليها ونميز بين:

9- 1- البيئة الكلية:

البيئة العامة للمؤسسة التي تندمج فيها الجوانب الاجتماعية والاقتصادية والقانونية والتقنية وما إلى ذلك، على الصعيدين الوطني والدولي، فهناك العديد من العوامل الرئيسية التي تؤثر على الأعمال في هذه البيئة ويجب أن تعرف للتصرف بفعالية، فعلى سبيل المثال، يجب على المؤسسة التي تقرر إطلاق منتج جديد أن تعلم أن الطلب المستقبلي يعتمد على عوامل متعددة منها ما هو مذكور في الجدول التالي:

تكنولوجية	قانونية	اقتصادية	ديموغرافية	ثقافية
حالة وتطور المعرفة والمنتجات الجديدة والانتشار الدولي للابتكار.	القوانين والمحظورات وشروط الضمان وشروط البيع وما إلى ذلك.	النمو الاقتصادي واتجاهات الأسعار والسياسات الاقتصادية للدولة (الضرائب وأسعار الفائدة وما إلى ذلك)	معدل السن، ومعدل المواليد، والوفيات، والتوقعات المستقبلية للهرم العمري، وما إلى ذلك.	حالة وتطور القيم والمعتقدات ومستوى التعليم وما إلى ذلك.

9- 2- البيئة الجزئية:

ت تكون البيئة الجزئية للمؤسسة من شركائها في السوق من زبائن و موردين و حتى المنافسين، ويجب على المؤسسة التي ترغب في النجاح معرفة بيئتها الخاصة مع تقدير الجوانب المختلفة المتعلقة بها، وتشكل هذه الدراسة للبيئة الجزئية المحتوى الأساسي لدراسات السوق التي تجريها المؤسسات.

المنافسين	الموردين	الزبائن
- تحديد المنافسين المباشرين (أو السلع المشابهة) والمنافسين غير المباشرين (أو السلع البديلة)، وتقييم قوتهم، والنظر في التطورات من حيث توازن القوى، وتحديد ما إذا	- تحديد عددهم، تقييم حجمهم وقوتهم، تقدير الموردين المحترفين...، وتوقع التطورات.	- تحديد الاحتياجات، وتحديد عددها، وتقييم نقاط قوتها، وتوقع التطورات.

<p>كان من الصعب دخول قطاع ما أو الخروج منه.</p>		
---	--	--

10 - **وما هي الأشكال القانونية للمؤسسة في الجزائر؟**

يمكن للمؤسسة أن توجد في عدة أشكال، ويتميز قانون المؤسسات الجزائري بين شكلين قانونيين رئيسيين:

10- 1 - شخص طبيعي:

هذا النموذج مخصص بشكل عام للمؤسسات صغيرة الحجم، ولا يحتاج إلى قوانين، كما أن إنشائه بسيط مع سرعة استكمال الإجراءات وإنشاء ملف القيد في السجل التجاري. يمكن أن يمتد إبراء ديون الأعمال الخاصة بها إلى الممتلكات الشخصية. و تسجيل القيد في السجل التجاري يمنح صفة التاجر.

10- 2 - شخص معنوي/اعتباري:

وفيها العديد من الأشكال بحسب القانون التجاري الجزائري وهي:

1 - مؤسسة ذات المسؤولية المحدودة لشخص واحد (EURL) : هي شركة أموال، تؤسس بين شريكين إثنين على الأقل و خمسين (50) على الأكثر، يحدد رأس المال الاجتماعي بحرية من طرف الشركاء في القانون الأساسي للشركة، يلتزم الشركاء بديون الشركة حسب مساهمتهم في الرأس المال الاجتماعي و يمكن أن تكون المساهمة تقديم عمل دون أن يدخل في تأسيس رأس المال الشركة، كما تسير من طرف مسير واحد أو عدة مسirين. القيد في السجل التجاري يكسب الشركة الشخصية المعنوية و صفة التاجر للمسيرين.

2 - مؤسسة ذات المسؤولية المحدودة (SARL): هي شركة أموال، تؤسس بين شريكين إثنين على الأقل و خمسين (50) على الأكثر، يحدد رأس المال الاجتماعي بحرية من طرف الشركاء في القانون الأساسي للشركة، يلتزم الشركاء بديون الشركة حسب مساهمتهم في الرأس المال الاجتماعي و يمكن أن تكون المساهمة تقديم عمل دون أن يدخل في تأسيس رأس المال الشركة، كما تسير من طرف مسير واحد أو عدة مسirين. القيد في السجل التجاري يكسب الشركة الشخصية المعنوية و صفة التاجر للمسيرين.

3 - الشراكة العامة (SNC): هي شركة أشخاص، وعموما هي شركة عائلية، العدد الأدنى للشركاء هو إثنان (2). ليس هناك حد أدنى مفروض للرأس المال الاجتماعي للشركة، التسيير يشارك فيه كل الشركاء، إلا في حالة ما نص قانون الشركة على عكس ذلك، الرأس المال الاجتماعي يتم تقسيمه إلى حصص إجتماعية ، يشارك كل الشركاء وبشكل تضامني في الاستجابة لدفع ديون الشركة. التسجيل لدى المركز الوطني للسجل التجاري يكسب الشركة الشخصية المعنوية ولكل الشركاء صفة التاجر.

4 - مؤسسة مساهمة (SPA): هي شركة أموال، تعد الشكل القانوني المتخد من طرف المؤسسات الكبيرة بامتياز، تضم على الأقل سبعة (07) مساهمين و الحد الأدنى لرأسمالها الاجتماعي لتأسيسها هو خمسة ملايين دينار جزائري (5.000.000 دج) في حالة الدعوة إلى الاكتتاب العام و مليون دينار جزائري (1.000.000 دج) إن لم يكن هناك دعوة للاكتتاب العام. يقسم الرأس المال الاجتماعي إلى أسهم. تسير من طرف مجلس إدارة يتكون على الأقل من ثلاثة أعضاء وعلى الأكثر من اثنى عشر عضوا، يترأسه أحد أعضائه، يخضع عمل التسيير لقواعد صارمة ومحددة . مسؤولية المساهمين في تسديد الديون تتم حسب نسبة مساهمتهم في رأس مال الاجتماعي للشركة. التسجيل لدى السجل التجاري يكسب الشركة الشخصية المعنوية وصفة التاجر لأعضاء مجلس الإدارة.

5 - الشراكة المحدودة البسيطة (SCS): هي شركة مختلطة (تجمع بين خصائص شركة أموال وشركة أشخاص في نفس الوقت) ، تتكون من أشخاص للتسيير وأشخاص ممثلين لرؤوس الأموال، أي هي مزيج من مجموعة من الشركاء على نظام التضامن ومجموعة أخرى على نظام ذات مسؤولية محدودة. الرأس المال الإجتماعي يقسم إلى حصص إجتماعية و تسيير الشركة من طرف مسير واحد أو عدة مسirيين، شركاء متضامنين يخضعون لنفس النظام القانوني الذي يخضع له الشركاء في شركة التضامن، فيكونون مسؤولين مسؤولية تضامنية، وغير محددة عن ديون الشركة . وشركاء موصين لا يسألون عن ديون الشركة إلا في حدود حصصهم ولا يكتسبون صفة التاجر ولا يشاركون في إدارة الشركة التسجيل لدى السجل التجاري يكسب الشركة الشخصية المعنوية والشركاء المتضامنين صفة التاجر.

6 - الشراكة المحدودة بالأسماء (SCPA): هي شركة مختلطة تتكون من شريك متضامن أو أكثر له صفة التاجر وشركاء موصين لهم صفة مساهمين. عدد الشركاء الموصين لا يمكن

أن يقل عن ثلاثة يقسم رأس المال الشركة على شكل أسهم و يمكن أن تسير من طرف شخص واحد أو عدد من الممسيرين. الحد الأدنى للرأس المال الاجتماعي لاستحداث الشركة هو خمس ملايين دج (5,000,000) في حالة الدعوة إلى الاكتتاب العام، مليون دينار جزائري (1,000,000) في حالة عدم اللجوء إلى الدعوة للاكتتاب العام. الممسيرون هم مساهمين ولا يمكن أن يتحملوا لوحدهم الخسائر إلا في حدود نسبة مساهمتهم . للشركاء المتضامنين مسؤولية غير محدودة وتضامنية لديون الشركة التسجيل في السجل التجاري يكسب الشركة الشخصية المعنوية وصفة التاجر للممسيرين.

7 - المجمع/المجموعة Groupement: يؤسس التجمع بين شخصين معنويين أو أكثر لفترة محدودة قصد تسخير كل الإمكانيات الملائمة لتسهيل النشاط الاقتصادي لأعضائه و تطويره و تحسين نتائج هذا النشاط و تنميته، يمكن أن يؤسس بدون رأس المال كما لا يؤدي التجمع من تلقاء نفسه إلى تحقيق الفوائد و إقتسامها، يسير التجمع شخص واحد أو أكثر و يلزم أعضاءه بتسديد ديونه من ذمتهم المالية الخاصة و هم متضامنون إلا إذا وجد اتفاق مخالف مع المتعاقدين الآخرين. يكسب القيد في السجل التجاري للتجمع الشخصية المعنوية.

11 - ما هي الخطوات القانونية والإدارية لإنشاء مؤسسة في الجزائر:

في هذا العنصر نتناول فقط الخطوات القانونية والإدارية بعيدا عن مناقشة التفاصيل التي تهمنا أيضا وتشكل جزء كبير من هذا المقياس وتنماشى بالتزامن مع الإجراءات الإدارية والتي سنفصل فيها حتما في المحاضرات القادمة، ولتنفيذ مشروع إنشاء مؤسسة، لا بد من المضي على مراحل في إعداد الملف الإداري. للقيام بذلك، يجب على المهتم اتباع سبع خطوات رئيسية حتى تتمكن من إنشاء المؤسسة:

1. توفر اسم المؤسسة.
2. عقد إيجار مقر المؤسسة أو عقد الملكية.
3. صياغة النظام الأساسي.
4. التسجيل لدى المركز الوطني للسجل التجاري (CNRC).
5. استخراج البطاقة الضريبية.
6. استخراج رقم التعريف الإحصائي NIS.
7. فتح حساب بنكي.

1 - توفر إسم المؤسسة: في البداية يجب على صاحب المشروع الحصول على شهادة من المركز الوطني للسجل التجاري (CNRC) بخصوص توفر اسم المؤسسة للقيام بذلك يجب ملئ نموذج يتضمن أربعة أسماء محتملة للمؤسسة مع دفع مبلغ 490 دينار جزائري لتفعيل تكاليف البحث والطابع الضريبي ليتم على إثر ذلك إصدار شهادة في نهاية الإجراء.

2 - عقد الإيجار لقر المؤسسة أو عقد الملكية:

يجب على المهم بعد ذلك التوجه إلى موثق أو محضر قضائي لتحرير وتوقيع عقد إيجار المقر، من المهم الانتبه أنه يجب أن يتم توقيع هذا العقد باسم المؤسسة وليس باسم الفرد مع تقديم المستندات التالية:

- شهادة ميلاد الشركاء،
- صور مصدقة من بطاقات الهوية الوطنية للشركاء،
- النظام الأساسي للمؤسسة،
- بعد توقيع العقود من قبل الأطراف سيكون من الضروري تسجيلها لدى الإدارة والانتظار لحوالي أسبوعين أو ثلاثة.

3 - صياغة القانون الأساسي (في نفس وقت عقد الإيجار)

يتم إنشاء القانون الأساسي للمؤسسة مع كاتب الموثق وسوف يحتاج المعنى إلى تقديم المستندات التالية للموثق:

- شهادة ميلاد الشركاء،
- صورتان مصدقتان من بطاقة الهوية الوطنية للشركاء.
- عقد الإيجار لقر المؤسسة،
- التزام من مراقب الحسابات (التكلفة: 46,800 دينار جزائري/السنة منها 50٪، أي 23,400 دينار عند إنشاء المؤسسة والباقي في نهاية السنة)،
- إثبات إيداع رأس مال الشركة (إجراء شكلي يتولاه الموثق).

دون نسيان أن الموثق لديه أتعاب ويجب أخذها في الحسبان ودفعها له، العلم أن هناك بعض التفاصيل التي تذكر في النقاط السابقة وهو على علم بها.

4 - التسجيل في المركز الوطني للسجل التجاري (CNRC)

يتعين على أي مؤسسة جديدة في الجزائر التسجيل لدى المركز الوطني للسجل التجاري. ويعتبر هذا المركز قاعدة البيانات التي تجمع كل المعلومات عن المؤسسات الجزائرية، وإكمال هذه العملية، سيحتاج الفرد إلى تقديم الوثائق التالية:

- طلب موقع، تم إعداده على النماذج المقدمة من قبل CNRC (لن يتم توفير هذه الوثيقة لـ إلا بعد قيامك بإعداد بقية الملف بالكامل)،
- سند ملكية المحل التجاري أو عقد إيجار موثق (باسم المؤسسة).
- نسختان من القانون الأساسي للمؤسسة،
- نسختين من إشعار نشر القانون الأساسي في النشرة الرسمية للإعلانات القانونية وصحيفة يومية وطنية،
- مستخرج من شهادة الميلاد ومستخرج من صحيفة السوابق العدلية للمدراة (يتم الحصول عليه من محكمة البلدية التي ولد فيها أو من أي محكمة في الجزائر).
- إيصال يبرر أداء رسوم الدمغة (4000 دينار) للضرائب،
- إيصال بدفع رسوم التسجيل في السجل التجاري يتم دفعه لدى أي وكالة بنكية شريكة للمركز الوطني للسجل التجاري.

5 - استخراج البطاقة الضريبية:

عندما يتم تسجيل المؤسسة لدى المركز الوطني للسجل التجاري ، سيتم تخصيص رقم تعريف لها لاستخدامه في جميع إجراءاتها الإدارية، وخاصة لدى مصلحة الضرائب الجزائرية. يجب على المؤسسة المنشأة حديثاً التسجيل في ضريبة القيمة المضافة حتى تتمكن من سداد التزاماتها الضريبية. للقيام بذلك، يجب على المدير تقديم المستندات التالية:

- نسخة مصدقة من السجل التجاري،
- القانون الأساسي للمؤسسة،
- سند ملكية المحل التجاري أو عقد إيجار موثق (باسم المؤسسة).
- نموذج مقدم من مفتشية الضرائب، مملوء وموقع ومحظوظ باسم المؤسسة.

6 - استخراج رقم التعريف الإحصائي NIS

الخطوة قبل الأخيرة في إنشاء مؤسسة في الجزائر تتمثل في الحصول على رقم التعريف الإحصائي ويستخدم هذا الرقم للتعرف على الشركة لدى الإدارات الجزائرية مثل مصلحة

الضرائب وصناديق الضمان الاجتماعي ويطلب الحصول عليه تقديم طلب إلى المصالح الإحصائية للملاحق الجهوية للمكتب الوطني للإحصاء من خلال تقديم الوثائق التالية:

- نسخة من البطاقة الضريبية،
- نسخة من السجل التجاري،
- نسخة من بطاقة الهوية،
- نسخة من القانون الأساسي للمؤسسة.

7 - حساب بنكي:

يجب أن يكون لكل مؤسسة حساب بنكي خاص ويتطلب ذلك الوثائق التالية:

- السجل التجاري،
- بطاقة التسجيل الضريبي،
- القانون الأساسي للمؤسسة،
- النشرة الرسمية للإعلانات القانونية.

12 - أجهزة الدولة لدعم المقاولاتية:

توفر الدولة الجزائرية العديد من الأجهزة والوكالات لدعم إنشاء المؤسسات وهي تحت وصاية وزارات مختلفة، زيادة عن الوزارة التي أستحدثت في التعديل الأخير وتعنى تماماً بالمؤسسات الناشئة وهي وزارة المؤسسات الناشئة التي يتركز نشاطها بشكل حصري في أما باقي الأجهزة والوكالات فهي تشتهر في مجموعة من النقاط الأساسية وهي:

- يمكنها أن تقدم قروض دون فائدة لأصحاب المشاريع.
- تقدم مزايا ضريبية لكل المستفيدين سواء أصحاب المشاريع المملوكة 100% من طرف الوكالات أو المملوكة شخصياً بشكل كلي.
- تقدم الوكالات أعضاء جمركيات للمعدات الخاصة بالمشاريع.
- توفر المراقبة في مجالات مختلفة وعبر مراحل المشروع كالنصح والتقويم وتصديق المكتسبات المهنية والمساعدة على العرض والبيع في المعارض وإعداد الموقع الإلكترونية.
- تعمل الوكالات على مراقبة المشاريع لفترات قد تصل ثلاثة عشر سنة 13 لسداد الديون ومتابعة وضعها المالي.

و عدد هذه الأجهزة في الجزائر مقبول وفي تزايد بغض النظر عن واقع عمله و ما تعانيه من سلوكيات غير صحية في التسir و هي:

12- الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية ANSEJ

الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية هيئه عمومية ذات طابع خاص، تحت وصاية مصالح الوزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلف بالمؤسسات الصغيرة . تتکفل الوکالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية بتسیر جهاز ذو مقايرية اقتصادية، يهدف إلى مراقبة الشباب ممن تراوح أعمارهم بين 19 و 40 سنة و لم يستفیدوا من أشكال دعم مماثلة من أصحاب المشاريع لإنشاء وتوسيع مؤسسات صغيرة في مجال إنتاج السلع والخدمات. وتمنح الوکالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية إعانت مالية وامتيازات جبائية خلال كل مراحل المراقبة، و تتخذ المراقبة فيها المسار التالي: فكرة المشروع ← التسجیل عبر الموقع الإلكتروني ← استقبال وتوجیه ← إعداد المشروع ← تکوین صاحب المشروع ← المصادقة على المشروع من قبل لجنة انتقاء واعتماد وتمويل المشاريع ← موافقة البنك ← الإنساء القانوني للمؤسسة ← تمویل المشروع ← الانطاق في النشاط ← متابعة النشاط. و يكون تمویل المشروع بنسبة قد تصل 95 بالمئة و مساهمة شخصية من صاحب المشروع تتراوح بين 5 و 15 بالمئة أو 50 بالمئة التمويل الثنائي و 100 بالمئة في التمويل الذاتي، كما أن قروض البنك مخفضة الفوائد بنسبة 100 بالمئة بحسب الوکالة.

12- الوکالة الوطنية لتسیر القرض المصغر ANGEM

هي جهاز تحت إشراف وزارة التضامن الوطني والأسرة وقضايا المرأة يضمن مراقبة صاحب المشروع طوال عملية إنشاء وتشغيل المشروع مع مراقبته، ولا يشترط السن في المستفيدين من هذا الجهاز الذي يقدم قروض بدون فوائد للمشاريع التي لا تتجاوز تكلفتها 100000 دج، لاقتضاء معدات صغيرة ومادة أولية ودفع التكاليف الازمة لل مشروع في النشاط، بمساهمة شخصية قدرها 1 % يمكن أن تصل هذه التكلفة إلى 250000 دج على مستوى ولايات الجنوب.

12- الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة CNAC

وهي مؤسسة عامة تحت إشراف وزارة العمل والضمان الاجتماعي مسؤولة عن إدارة نظام دعم إنشاء وتوسيع أنشطة أصحاب المشاريع العاطلين عن العمل الذين تتراوح أعمارهم بين

ثلاثين 30 و خمسين 50 سنة و مسجلين في خدمات الوكالة الوطنية للتوظيف ANEM ويقدم هذا الصندوق مساعدة للحصول على قرض غير مدفوع من عنده ولكن من الإئتمان المصرفي المعزز مع ضمان عدد من الكزایا الضريبية والجمالية.

12 - الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI

و هي مؤسسة عمومية ذات طبيعة إدارية. وضعت تحت وصاية الوزير المسؤول عن تعزيز الاستثمارات، ولها صلاحية لاستقبال مشاريع الاستثمارات التي تتم في مختلف القطاعات الاقتصادية، باستثناء قطاعات المربع للمحروقات، و يمكن لأي شخص مقيم أو غير مقيم و يرغب في إنشاء مؤسسة بموجب القانون الجزائري للنشاط في القطاع الاقتصادي الاستفادة من هذا الجهاز حتى ولو استفاد من المراقبة في التوظيف تحت برامج ANJEM و ANSE و CNANC بعد بلوغ أجال محدد والتحفظ من أثر المشروع.

12 - الوكالة الوطنية لتعزيز نتائج البحث والتطوير التكنولوجي ANVREDET

وهي مؤسسة صناعية وتجارية تحت إشراف وزارة التعليم العالي والبحث العلمي. وتمثل مهمتها الرئيسية في تشجيع المشاريع الاجتماعية والاقتصادية المبتكرة من خلال إنشاء شركات ناشئة مبتكرة أو نقل التكنولوجيا و يتم تمويل المشاريع المدعومة من طرف الوكالة من قبل الصندوق الوطني للبحث العلمي والتنمية التكنولوجية.

12 - صندوق المؤسسات الناشئة الجزائري ALGERIAN STARTUP FUND

صندوق ASF هو مؤسسة عمومية لرأس المال الاستثماري، والذي يهتم بتمويل الشركات التي تحمل علامة Startup، في الأسهم وأشباه الأسهم، وقد نشأ ASF من التعاون بين وزارة المؤسسات الناشئة والبنوك العامة الستة في الجزائر و بموجب المرسوم تنفيذي رقم 244 - 20 مؤرخ في 27 محرم عام 1442 الموافق 15 سبتمبر سنة 2020 يتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح عامة (مؤسسة ناشئة) و (مشروع مبتكر) و (حاضنة أعمال) و تحديد مهامها و تشكييلتها و سيرها.

13 - ما هي المقاولاتية/ريادة الأعمال:

في أبسط مستوياتها، تشير المقاولاتية أو ريادة الأعمال إلى فرد أو مجموعة صغيرة من الشركاء الذين يتخذون مساراً أصلياً لإنشاء مشروع جديد، وهي مرتبطة حالياً في بيئتنا أيضاً بالمؤسسات الناشئة التي يسعى فيها رواد الأعمال إلى اطلاق مشروع تجاري معين مع وجود قدر من المخاطر

المترتبة بالمشروع يتحمله رائد الأعمال بالدرجة الأولى، وغالباً ما تتضمن مساعي المقاولاتية وريادة الأعمال بالإضافة إلى المخاطرة الإبداع والابتكار.

وقد تسعى المؤسسات الكبيرة إلى محاكاة هذا العنصر من خلال تنمية ما يعرف بـ "ريادة الأعمال الداخلية" حيث يتم تشجيع الموظفين على التفكير مثل رواد الأعمال وتنمية منظور أصلي قد يؤدي إلى فكرة جديدة للشركة. وقد يتم منح هؤلاء العمال حرية إضافية لكن المؤسسة لا تزال تحتفظ بالسلطة على المشروع وتمتص أي مخاطر مرتبطة به، وربما هذا نفس نمط تصرف الدولة الجزائرية من خلال بعض أجهزة دعم المقاولاتية.

13- 1 - ما يميز المقاولاتية/ريادة الأعمال:

صحيح أن ريادة الأعمال تكون في مؤسسة مثل باقي المؤسسات تخضع للبيئة التشريعية والاقتصادية والاجتماعية والسياسية التي تنشأ فيها، لكن ما يحولها إلى مؤسسة ناشئة ورائدة ويعطيها هذه المكانة وهي ثلاثة سمات أساسية تمثل اسقاطات لسمات رائد الأعمال المبدع المغامر المبادر وهي:

- 1 - المخاطرة:
- 2 - الإبداع:
- 3 - المبادرة:

13- 2 - من هو رائد الأعمال:

يُعرف رائد الأعمال بأنه الشخص الذي لديه القدرة والرغبة في تأسيس وإدارة والنجاح في مشروع ناشئ مع تحمل المخاطر في سبيل تحقيق أهدافه والأرباح، وغالباً ما يُعرف رواد الأعمال بأنهم مصدر للأفكار الجديدة أو المبدعين الذي يجلبون أفكاراً جديدة إلى السوق عن طريق استبدال الأفكار القديمة بأخرى جديدة، وباختصار أي شخص لديه الإرادة والتصميم على تأسيس مؤسسة أو عمل جديد ويتعامل مع جميع المخاطر التي تصاحبه يمكنه أن يصبح رائد أعمال.

13- 3 - مهارات رائد الأعمال:

في هذا العنصر فضلنا استعمال عبارة رائد الأعمال بدل المقاول لأن وقوعها على الأذن أفضل في بيئتنا على عكس المقاول الذي يرتبط بصورة ذهنية لتناول أعمال البناء في الذهن الجزائري لطغيان هذا النوع من المقاولة طوال مدة زمنية في الجزائر.

قبل تناول المهارات رائد الأعمال من المهم الإشارة إلى الكثير من الباحثين والكتاب عند الحديث عن خصائص أو صفات رائد الأعمال يتعاملون مع مفهوم ذهنية رائد الأعمال في إشارة إلى أن توفر الصفات أو حتى بعض المهارات غير كافية لرائد الأعمال النجاح فريادة الأعمال حالة ذهنية متكاملة من المهارات والمعرفة والاتجاهات يتصدرها الإبداع والمخاطرة والرغبة في النجاح.

ونحن نقسم مهارات ريادة الأعمال إلى المهارات الإدارية والمهارات المرننة والمعرفة والاتجاهات المرتبطة بها والتي تؤثر على الرغبة والقدرة على أداء وظيفة ريادة الأعمال المتمثلة في خلق قيمة جديدة بصفاتبقاء واستمرارأصيلة، أما المهارات الإدارية فلن تناولها في هذا العنصر في حين سنندرج على صفات رائد الأعمال كما يقدمها أغلب الباحثين وقبل ذلك بعض أهم المهارات المرننة التي ذكرت في مقال بمجلة فوربس Forbes بتاريخ 14 نوفمبر 2023 وهي غير تقليدية في الطرح جامعة لعدد من المهارات الضمنية وأهم ما في هذه التجميعية أن عناوينها تتمتع بجاذبية مميزة وهي (بتصرف كبير):

1. وضوح الرؤية: GPS النجاح (نظام تحديد المواقع العالمي للنجاح)

يتميز رواد الأعمال الناجحين بالرؤية الواضحة لعالم الطريق الذي يسيرون فيه وهذا لا يعني فقط رؤية الصورة الكبيرة ولكن أيضاً التفاصيل المعقدة، والوصول إلى رؤية واضحة يشبه التزود بنظام تحديد المواقع العالمي (GPS) لإرشادك، فالمشيء دون وضوح الرؤية أو في الضباب ينضوي على مخاطر عدّة أبسطها بطئ المسير وعدم الوصول أو الوصول متأخراً.

2. القدرة على التكيف: أن تكون حرباء

القدرة على التكيف مهارة أساسية عند البشر ساعدتهم على البقاء عبر التاريخ، لكن التكيف الإيجاري للحفاظ على البقاء غير التكيف الاختياري الذي يتجاوز البقاء إلى اشباع رغبات النمو والتطور وتحقيق المراكز المتقدمة والأرباح. ولكي تزدهر، عليك أن تكون قابلاً للتكيف مثل الحرباء التي تغير ألوانها بحسب البيئة التي تتواجد فيها لكن مع المحافظة على ماهيتها والكثير من صفاتها الأخرى دون الإنحلال تماماً مع الوسط ضماناً للتميز الذي يعتبر نقطة قوة، وفي حالة عدم نجاح الخطة (أ) فيجب أن تكون مستعداً للخطط (ب) و(ج) و.....

3. الرغبة في المخاطرة: القفز بأناقة

رواد الأعمال لا يخشون المخاطرة لكن المحسوبة منها دون المتهورة، فكر في الأمر كالقفز من أو في مكان ما (منحدر، بحر، نهر، كومة قش،....) وفق شروطك والظروف التي صممتها. قد تكون

محفوفة بالمخاطر ولكنها مبهجة، وبهذه المعطيات لا تكون المجازفة متهرة، بل هي نتيجة قرارات مدروسة فأنت تقيم البديل وتبحث عن أفضلها ثم تقفز، مع العلم أن الفشل هو مجرد نقطة انطلاق على طريق النجاح.

4. المرونة: درع رائد الأعمال

في عالم ريادة الأعمال يعتبر الرفض والانتكاسات والإخفاقات بمثابة الأطباق الجانبية لطبقه الرئيسي. وهنا يأتي دور المرونة التي يمكن أن تتخيلها كدرع يحميك من خيبة الأمل والإحباط. فكل ما تسمعه يجب أن يغذى إصرارك، وكل تحد تواجهه يجب أن يجعلك أقوى. مثل النابض الذي يرتد بعد تعرضه للضغط، يحتاج رواد الأعمال إلى الخروج من الشدائد بقوة أكبر لهذا يجب أن تتأكد من أنك متحمس لفكرتك حتى تكون على استعداد لفعل كل ما يلزم لإنجاحها.

5. مهارات التواصل: شبكة الفرص

إن قدرتك على التواصل مع الأشخاص وبناء العلاقات وإنشاء شبكة من الفرص يمكن أن تشكل الفرق بين الفكرة الجيدة والعمل التجاري الناجح. فمن تعرفه وفي أي وقت يمكن أن يكون في بعض الأحيان حاسماً للتنفيذ الناجح للفكرة. فكر في الأمر على أنه شبكة حيث يكون كل اتصال بمثابة جبل يمكن أن يقودك إلى فرص جديدة وشراكات ورؤى لا تقدر بثمن. للتمكن من تحقيق التواصل الفعال يجب عليك حضور الأحداث واستخدام وسائل التواصل الاجتماعي للمساعدة في بناء شبكة متنوعة يمكنها دعم رحلتك في ريادة الأعمال والارتقاء بها.

13 - 4 - صفات رائد الأعمال:

حتى يكون رائد الأعمال ناجحا من المهم أن تتوفر فيه الصفات التالية بشكل كلي أو على الأقل أغلبها بحسب الظروف والبيئة التي ينشط فيها:

- 1 - باحث عن الفرص: الفرصة هي مجموعة من الظروف المواتية التي تخلق الحاجة إلى اشتعاع ورائد الأعمال هو الذي يسبق غيره في التعرف عليها واستثمارها لحويلها إلى أهداف وخطط قابلة للتحقيق.
- 2 - مثابر: رائد الأعمال يبذل ويركز جهده باستمرار لتحقيق الأهداف متغلبا على التعب والملل والعراقيل والصعوبات والأخطر.

- 3 - مخاطر: رائد الأعمال يقدم على المخاطرة المدروسة ولا يخاف من الفشل أو النقد ويتحمل المسؤولية على ذلك.
- 4 - متقن: البحث عن الاتقان و الجودة مهمان لرائد الأعمال لأنهما يقدمان القيمة المضافة والتميز من خلال البحث المستمر دون الاكتفاء بالقليل.
- 5 - باحث عن المعلومة: رائد الأعمال لا يعتمد على التخمينات بل يدقق في المعلومات و يتقصى عن الموثوق منها لأنها صلب العمل فالمعلومات عن السوق والزيائن والمنافسين هي التي تساعدة على اتخاذ القرارات الصائبة.
- 6 - مخطط: التخطيط هو اتخاذ قرار بشأن المستقبل من حيث ما يجب القيام به، ومتى، وأين، وكيف، ومن يقوم به، وما هي الموارد المستخدمة. ولذلك فإن رائد الأعمال الفعال عادة ما يخطط لأنشطته وحساباته بأفضل ما يمكنه لمواجهة الاحتمالات غير المتوقعة.
- 7 - مقنع و يجيد التواصل: يحتاج رائد الأعمال لأقناع غيره بأفكاره وقراراته وخططه وهذا يحتاج مهارات التفكير والتواصل معا
- 8 - واثق من نفسه: الثقة بالنفس تظهر في حالة التأكد من أن مسار العمل المختار هو الأفضل أو الأكثر فعالية في ظل الظروف المتوفرة، ويمكن وصف الثقة بأنها مهارة وحالة ذهنية ذاتية وعاطفية.
- 9 - يتقن العمل الجماعي: إنجاز الأعمال في المؤسسات لا يتم بشكل فردي، فحتى المهام التي يظهر أنها فردية تماماً توظف فيها مدخلات وظائف أخرى، لهذا تعتبر مهارة العمل الجماعي ضرورية خاصة عند رائد الأعمال الذي يفترض فيه أن يتعامل مع الجميع بخلفياتهم وذكرياتهم ووظائفهم المختلفة.

14 - السيرورة المقاولاتية:

سيرورة المقاولاتية تعبر عن العملية المشكّلة من مجموعة من الخطوات المتراكبة والمتتالية لبلوغ الهدف الذي وضع من أجله المشروع، أي أن سيرورة المقاولاتية تتضمّن الخطوات المنهجية الالازمة لإنشاء وتنفيذ مشروع جديد، ويشمل ذلك جميع الوظائف والأنشطة والإجراءات المرتبطة بالبحث عن الفرص وإنشاء الشركات لمتابعتها. غالباً ما يكتشف رواد الأعمال هذه العملية من خلال المحاولة والخطأ، ولكن يمكنه تقصير منحنى التعلم الخاص من خلال الاستفادة من تجارب الآخرين، وهناك عدد من النماذج والخطوات الشائعة بين الباحثين حول خطوات العملية

المقاولاتية و تجتمع كلها في أن أي مشروع يجب أن ينطلق من فكرة ابداعية تترجم في مشروع يخطط له و ينفذ و يقيم و سنتناول في هذه المحاضرة نموذج سيرورة المقاولاتية مقتراح من نسبيا من طرفنا على ضوء النماذج السابقة لكن مع تركيز على أهمية التقييم البيني الذي نعتقد عموما في علم النفس أنه آلية ضرورية لضمان التقدم المضمن الجاد وخطواته هي:

- 1- توليد الفكرة ومعرفة الذات.
- 2- تحويل الفكرة إلى مشروع.
- 3- تحويل المشروع إلى مخطط عمل.
- 4- تنفيذ مخطط العمل وتطويره.

وتفصيل هذه الخطوات بشكل مختصر

14- 1- معرفة الذات وتوليد الفكرة:

لا جدل في أن أي مشروع ينطلق من فكرة وهذه الفكرة غير كافية لوحدها من أجل النجاح بل تحتاج لعقل ينقلها لمشروع و يستمر بها إلى أبعد نقطة ممكنة، فتاريخ الاقتصاد والمؤسسات مليء بمحاكمات حول سرقة أفكار أشخاص وتحويلها لمشاريع من طرف غيرهم، وخير مثال على ذلك أحد رواد التكنولوجيا ومبدع الفيسبوك المتهم بسرقة فكرة زملائه، و هناك أيضا الكثير من القصص لأصحاب أفكار تخلو عنها بسهولة أو فشلوا في تحويلها لمشاريع فاقت نصها غيرهم وحققوا بها نجاحات كبيرة.

و مما تفیدنا فيه هذه القصص أن المشكّل دائمًا ومنذ البداية لا يتعلّق فقط بطبعيّة الأفكار لكن بكيفيّة ايجادها ومن هو مؤهّل أكثر لايجادها قبل غيره، والا جابة تمّس نقطتين أساسيتين هما:

1- مستوى العمق في معرفة الذات: تشكّل معرفة الفرد بحدود ذاته مهارة أساسية تمكّنه من توجيه جهده في المجالات التي تظهر فيها نقاط قوته كما يعمل على استدراك نقاط ضعفه قبل الخوض في أي مشروع.

2- ما هي أنساب وأفضل الطرق لايجاد الأفكار : صحيح أن الكثيّر من المشاريع الناجحة وجدت أفكارها بالصدفة كما يظهر للمطلع على قصصها، لا يكّون يجب عدم اغفال أن السياقات التي وجدت فيها تهمّل في سرد الأحداث فنيوتن لم يكن ليكتشف قانون الجاذبية لو لا أنه كان منغمس تماما في التفكير فيه وفي الظواهر الفيزيائية والطبيعية، كما أن رهن مسار الحياة بالصدفة مجرد عبث والأفضلأخذ زمام المبادرة والبحث عن الأفكار من خلال طرق كثيرة نذكر منها:

1 - العصف الذهني: تطبق هذه التقنية بطرح أكبر عدد ممكن من الأفكار حول موضوع معين في مجموعة وبشكل عفوي (5 مشاركين على الأقل ومن المثالى 8 - 12)

دون ضبط النفس

عدم القلق بشأن واقعية الأفكار في البداية.

الامتناع عن أي انتقاد أو تبرير.

2 - حل المشكلات على ضوء العيوب: تطبق هذه التقنية وفق الخطوات التالية:

تحديد جميع العيوب أو العيوب أو نقاط الضعف في المنتج أو الخدمة.

تصنيفها وفقاً للمعايير المختارة.

البحث عن حلول لتحسين أو إزالة هذه العناصر المعيبة.

3 - فحص وتحليل المنتجات: للعثور على أفكار جديدة للمنتجات أو الخدمات، يمكنك أيضاً استخدام جدول فحص وتحليل للمنتج، وتسمح هذه الأداة بدراسة منتج أو خدمة موجودة وقابلة

للبيع وفقاً لجميع معاييرها التجارية، وبعد التفصيل في مختلف جوانبها ومعاييرها:

. يمكن أن يؤدي تعديل أحد الجوانب إلى ظهور منتج جديد أو نشاط جديد؛

. منتج أو خدمة معدلة لتكييفها مع سوق آخر غير سوقها الأصلية.

ولا يمكن تطبيق هذه التقنية إلا من على نشاط أو منتج موجود.

14 - تحويل الفكرة إلى مشروع:

الأفكار مهمة لكنها غير كافية وتبقى ذات طبيعة مجردة إذا لم تجسد في مشروع بمواصفات محددة تضفي عليها الصبغة الإجرائية، فالكثير من الأفراد يعتقدون أن لديهم فكرة عمل جيدة، الأفكار التي لم يفكر فيه أي شخص آخر وأنه سيوفر فرصة عمل رائعة، هذه الفكرة الأولية هي الشارة الأولى لريادة الأعمال، لكن معظمهم لا يتجاوزون فكرة أعمالهم الأصلية لقد فكروا في الأمر لسنوات، لكنهم لم يبذلوا أي جهد في استكشاف الفكرة وتطويرها بشكل أكبر لتصبح مشروعًا.

يصف المشروع العمل الذي ترغب في إنشائه والمنتجات والخدمات التي ترغب في تقديمها، والسوق الذي يخدمه، والمنافسة المحتملة التي تواجه العمل المقترن. إن مسودة المشروع هي الخطوة الأولى في إنشاء خطة عمل فعالة. تحويل الفكرة إلى مشروع يتطلب البحث والتنقيب في الفكرة. فالمشروع هو التوسيع والأجراة الأولى للفكرة. فهو يستكشف إمكانية إنشاء سوق ذو طلب فعال

ومستمر على منتجاتك وخدماتك. فهو يساعد في الإجابة على السؤال: "هل هناك عملاء محتملون يرغبون في الدفع مقابل خدماتي أو منتجي؟" يحتاج المشروع القابل للتطبيق إلى تحديد ما إذا كانت هناك إيرادات كافية لضمان الربحية خلال فترة زمنية محددة. يوفر المشروع التفاصيل التالية حول المنتجات والخدمات المقترنة والعملاء المحتملين.

❖ وصف للمنتجات أو الخدمات، بمعنى آخر، ما هي عليه في الواقع أو ما يفعله. إذا لزم الأمر، تقدم وصفاً فنياً و/أو رسوماً بيانية.

❖ وصف للزيون المحتمل والفوائد التي ستجلبها المنتجات أو الخدمة له، فمزايا المنتج أو الخدمة تسوق من خلال نقل تفاصيل عاطفية أكثر من تفاصيل عملية من خلال إظهار "ما الذي يعود عليهم به" للزيائن.

❖ مدى تفرد المنتج أو الخدمة أو كيفية تميزها عن غيرها من المنتجات أو الخدمات المماثلة. فالتفرد يقنع الزيائن بأن المصدر الوحيد لهذه الميزات والفوائد المرغوبة هو منتجك أو خدمتك، أو إلى مدى يمكن توزيع المنتج أو الخدمة في السوق بطريقة فريدة.

❖ من وأين وكم وكيف سيتم بيع المنتج أو الخدمة (قنوات البيع) يمكن تقديم نفس المنتج أو الخدمة إلى السوق من خلال عدة قنوات توزيع مختلفة، قنوات التوزيع المختلفة لها تأثير عميق على جميع جوانب العمل.

14 - تحويل المشروع إلى مخطط عمل:

عندما ينضج المشروع بالاجابة على أهم الأسئلة التي تبرز ميزاته واضافته ووصف الخدمة أو المنتج ومن يستفيد منه وكيف يصل إليه سيتوجب على رائد العمل تقديم مخطط متكملاً لا يتعلق فقط بالجوانب الفنية للخدمة أو المنتج بل تجسيد أكثر للمشروع عن طريق توضيح الجوانب التقنية والجدوى المالية من استثمارت وتقديرات للأرباح بصورة مقنعة، فهو وثيقة أساسية لأقناع المستثمرين أو تقديم طلب لهيئات الدعم والمراقبة التي أشرنا إليها سابقاً.

و على عكس المشروع غالباً ما يحتاج رائد الأعمال مساعدة في ضبط مخطط العمل لما فيه من جوانب تقنية قد يصعب عليه تقديرها، وت تكون خطة العمل من جزأين رئيسين، الأول يعرض المشروع اقتصادياً والثاني يترجمه مائياً. ويجب أن يكون طويلاً جداً، حوالي ثلاثين صفحة كحد أقصى، وأن لا يتضمن الكثير من الملحق، ويجب أن يتضمن العناصر الرئيسية التالية:

-الملخص ،

- عرض المنتجات أو الخدمات،
- عرض حول السوق ونموذج الأعمال،
- عرض المؤسسين وفرق العمل،
- عرض حول الشكل القانوني للمؤسسة المستهدفة وتبعاته المالية والضريبية،
- عرض حول التقدم المتوقع في المشروع والجدول الزمني ،
- عرض حول بيان الدخل المتوقع،
- عرض حول الميزانية العامة المتوقعة،
- عرض حول خطة التمويل،
- عرض حول التدفق النقدي أو البيان المالي،
- عرض حول المؤشرات المالية مهمة.

14 - تنفيذ مخطط العمل و تطويره .

بعد استكمال الصورة حول المؤسسة أو المشروع في مخطط العمل تنطلق مرحلة التنفيذ التي تتطلب الحصول على التمويل اللازم وتجسيد المخطط على أرض الواقع ومتابعته و العمل على تقييمه و تطويره بشكل دوري.