

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 مهدها) وفي الجامعة الجزائرية من جهة أخرى، والأكد أن توضيح معالم تطور المقاولاتية ستكون له منافع أخرى بالنسبة للطالب سنقف 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 المرافقة للمقاولاتية، ثم في الأخير نتناول قضايا المقاولاتية كالمهية والخصائص والمهارات و سيرورة 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 تعليم المقاولاتية كمجال أكاديمي وممارسة تعليمية، فالبعض يرى أن عناصر من تعليم المقاولاتية كانت موجودة في مقررات جامعة كوبي 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 إدارة المشاريع/المؤسسات الجديدة 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 مجا التعليم العالي أين أخذت 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 البدائل 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 أدركت الدوائر العلمية مع بداية الثمانينيات أهمية وقوة المقاولاتية و الأعمال التجارية الصغيرة، فأصبح تعليم المقاولاتية يحظى بجاذبية كبيرة قواها ميل رجال الأعمال و المؤسسات الريحية إلى ايجاد مجال يخدم طموحاتهم بملامح برغماتية ويمس مباشرة مركز اهتماماتهم و هو تكوين رواد أعمال قادرين على تشكيل الفارق وابداع الفرص، أما من المنظور البحثي فقد نشر ديفيد بيرش في عام 1979 تقريره الشهير "عملية توليد فرص العمل" الذي أعطى زخماً للاهتمام العام بالمقاولاتية كمحرك جديد للنمو الاقتصادي. ومنذ تسعينيات القرن العشرين فصاعداً، زاد هذا الاهتمام من قبل العديد من المؤسسات الدولية، بما في ذلك منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية وكذلك المفوضية الأوروبية، التي سلطت الضوء على العلاقة بين المقاولاتية وازدهار الأمم.

و مع بداية الألفية الجديدة انتقل الاهتمام بتعليم المقاولاتية إلى بعد آخر بسبب التحول الفكري الذي أصبح يسيطر على التعليم العالي ورسخ فيه مبادئ النيوليبرالية التي حرقت التصور حول التعليم من انغماس/استثمار فكري يساعد الأفراد على متابعة طريقهم الخاص في الحياة إلى استثمار شخصي يقود إلى النجاح في الحياة، وحرقت أيضاً مهام الجامعة لتربطها بقوة بالاقتصاد والسوق فتصبح مساهمتها الاقتصادية هي معيار نجاحها، بل أصبح يتعامل معها هي في حد ذاتها على أنها مؤسسة أعمال عن طريق تطبيق المقاولاتية في كل جانب من جوانب التعليم العالي، حيث ركزت مؤسسات التعليم العالي على فتح الجامعة أمام الصناعة وكل أنواع الأعمال التجارية، وهذا كله بحجة الانفتاح على الاقتصاد وتكون رواد الأعمال مبدعي الفرص وتقديم التكوين الذي يضمن الوظيفة و يخدم متطلبات عالم الشغل، لكن للأسف المبالغة في التركيز على هذه الأبعاد على الرغم من أهميتها يفقد التعليم و الجامعة روحها.

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 و الفنون، حتى أن بعض تعتمد جزء من المحتوى في المستويات الأدنى كالثانويات و 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 و القدم ما بلغ لاعتمادها كمشاريع دكتوراه في السنوات العشر الأخيرة وهناك عدد معتبر من حاملي شهادات الدكتوراه والأساتذة في تخصص المقاولاتية و ما 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 و الاستثمار لدى الطالب الجامعي وكانت البداية من جامعة منتوري بقسنطينة لتعمم على كل المؤسسات الجامعية سنة 2014 ويندرج أيضا مقياس المقاولاتية في جميع التخصصات، و بعد ذلك تم استحداث نظام جديد يمنح الطالب شهادة مؤسسة ناشئة طبقا للقرار رقم 1275 مؤرخ في 27 سبتمبر 2022 الذي يحدد كفايات إعداد مشروع مذكرة تخرج للحصول على شهادة جامعية - مؤسسة ناشئة من قبل طلبة اليسانس و الماسترو الدكتوراه و تتم 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 و بعدها بثلاث أيام فقط أي 04 أكتوبر تم توجيه المدراء بقرار من الأمين العام للوزارة لتسهيل منح شهادة مؤسسة ناشئة أو شهادة براءة اختراع من خلال الولوج لمنصة ابتكار <https://ibtikar-app.dgrsdt.dz> وهي منصة رقمية مركزية مصممة لتوفير معلومات عن الخدمات ومعدات المصالح 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 تمخض عنها من هياكل وطنية وأخرى على مستوى المؤسسات الجامعية نجد أن هناك توجه عام عملي لكن هناك عدد من التحديات التي تواجه التطبيق الفعال لمثل هذه القرارات منها:

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

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

-العمل أو الوظيفة يشكلان 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.

-محتوى و طريقة تدريس المقاولاتية على شكل محاضرات حضورية أو عن بعد في الوحدات الأفقية أو الاستكشافية والمنهجية يقلل كثيرا من فرص تفاعل الطلاب معها، وبالتالي فرص الاستفادة .

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

-دار المقاولاتية والحاضنات مبادرات وهياكل 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 والهياكل والصادر، فمثلا من الصعب تصور أن نفس اللجنة يمكنها البت في مشاريع تخص ميادين مختلفة فنحن نجد صعوبة في فهم الجوانب الفنية والتقنية التي تخص المشاريع في أقرب التخصصات لنا فكيف ذلك بالنسبة لتخصصات خارج ميداننا.

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

3 -المقاولاتية في ميدان العلوم الانسانية والاجتماعية:

المقاولاتية مرتبطة بميدان العلوم الانسانية والاجتماعية م.ع.إ.إ. (باستثناء علوم التسيير التي تلحق أحيانا 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. كمقياس 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 دائما 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 تربوية وتعليميا وتكوينا وتسييرا، 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 دورا أساسيا 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 لديناميكية إنشاء المؤسسات، فهو نوع من التسليح للطلاب بالمعرفة والمهارة والثقافة اللازمة للإقدام على عالم الشغل كعنصر فاعل لا كعباً على المنظومة و الدورة الاقتصادية، إن تعلم مهارات رواد الأعمال يمنح الأشخاص الثقة لمتابعة شغفهم وإيجاد حلول للمشاكل في مجتمعاتهم، و عليه يمكننا القول بأن من أهداف دراسة المقاولاتية ما يلي:

-غرس روح المبادرة والفكر 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 و المرافقة 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 والتوسع وتحقيق الربح، وتتجسد أهمية المقاولاتية في عدد من العناصر منها:

5- 1 المساهمة في النمو الاقتصادي: تساهم المشاريع الناجحة بشكل كبير في التوسع الاقتصادي بعدة فترداد 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 يملك البصيرة والخيال لإنشاء المنتجات والخدمات والتكنولوجيا التي يمكنها تحويل صناعات بأكملها وتحسين حياة الناس.

5- 4 تعزيز المنافسة: تعد المنافسة بين الشركات أمراً صحياً 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 تنويع 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.

كما أسلفنا سابقا تنشأ و تؤسس المنظمات في سياق عام هو الدولة أو سوقها لهذا من الطبيعي جدا أن يهتم و يفهم المقدم على أي مشروع مرتبط بهذا السياق ماهية الاقتصاد و السوق الذي يطمح في دخولها، و من أجل ذلك، سنحاول في هذا العنصر بإيجاز التعرّيج 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، فأى مشروع غير مبيئ ولا يحمل في طياتها الصبغة العامة للبيئة المستهدفة سيكون مآله الفشل إلى حد بعيد.

و بالحديث عن النظم فنحن نقصد بها على العموم في هذه المحاضرة أو غيرها تلك السيورة من مدخلات و عمليات و مخرجات التي تجمع عدد من العناصر البشرية والمادية و وفق تنظيم محدد وفلسفة معينة لتحقيق أهداف بعينها، و حياتنا مشكلة من نظم فرعية مختلفة اجتماعية وتعليمية وتربوية وسياسية واقتصادية وفي المجتمعات المنظمة تجتمع كل هذه النظم الرديفة أو الفرعية في فلسفة مجتمعية أو اجتماعية واضحة تحدد بالأساس شكل الدولة بكل أنظمتها والمواطن معا، وما يهمنا هنا هو النظام الاقتصادي الذي قد يكون له تعريفه الخاص بالنسبة لكل مجتمع لأنه مرتبط تماماً بالفكر و الأيديولوجيا التي يتبناها المجتمع و كلما كانت هذه الفلسفة واضحة اتضحت بالضرورة ملامح كل النظم الفرعية، و عليه يمكننا عموماً أن نعرف النظام الاقتصادي بأنه الاطار التنظيمي المستمد من الفلسفة المجتمعية و يتضمن المؤسسات والعلاقات والقوانين المنظمة للحياة الاقتصادية لمجتمع ما في زمان ومكان محددين، وتحدد أهداف النظام من الفلسفة المجتمعية لكن أغلب النظم تشترك في عدد من الأهداف القاعدية ومنها:

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

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

و عليه تقاس على العموم فعالية و نجاعة الأنظمة بقدرتها على تحقيق هذه الأهداف و غيرها، وهذا ما يفسر تغير و تطور الأنظمة عبر التاريخ، فأى نظام لم تثبت فعاليته في معالجة المشاكل الاقتصادية أو تحسين العيشة الكريمة ينهار و يستخلف بنظام يطرح بدائل جديدة يمكنها معالجة المشاكل، و كل هذا يتم في إطار التوجهات الفكرية والأيديولوجية والخصائص الاجتماعية والثقافية للمجتمعات التي ظهرت فيها، وهذا ما أدى إلى تعدد الأنظمة الاقتصادية

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، و تميزت الدولة الإسلامية وما خضع لها بالنظام الاقتصادي الإسلامي. سنكتفي من خلال هذا العنصر بدراسة فقط أهم تلك الأنظمة التي سادت في مجتمعات معينة وخلال فترة زمنية معينة و مازالت تمتد أو على الأقل آثارها وأشكالها المتطورة والهجنة موجودة وتحظى بقبول إلى حد الآن،

6- 1- النظام الاقتصادي الرأسمالي:

النظام الاقتصادي الرأسمالي نظام قائم و يقدر 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، ويعود ظهور هذا النظام إلى آدم سميث الذي فسّر 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 "دعه 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 فإن كل عمليات التدخل من طرف الدولة تعتبر خرقا لقوانين الطبيعة ومن ثم ستؤدي إلى عرقلة مسار المجتمع في التنمية، في حين يرى البعض أن هذا النظام هو إعادة تشكيل وصياغة النظام الاقتصادي الإقطاعي، أي إعادة تصوير المفاهيم والأنماط والعلاقات التي كانت سائدة إبان النظام الإقطاعي بحلة جديدة، من أجل تبرير وضمان استمرارية تسلط وسيطر الطبقة المالكة.

إيجابيات 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) لأنه يقدر الحرية الاقتصادية ويحفز على الربح والمنافسة.
- المنافسة الحرة تساعد على تحسين الانتاج كما وكيفا.
- المنافسة الحرة تحقق الرخاء و الرفاهية من خلال تخفيض الأسعار.

-يرفع الدخل القومي والفردى الناتج عن النقاط السابقة.

-المنافسة وتعظيم الربح يدفعان نحو التطوير التقني والتكنولوجي.

سلبيات النظام الاقصادى الرأسمالى:

-من الصعب جدا ضمان المنافسة الحرة النزيهة، وهذا تجسد فى ظهور الإحتكار لا على المستوى الوطنى فقط بل حتى العالمى فى بعض المجالات.

- عدم ضمان المنافسة و طغيان الاحتكار يضر بالأسعار و يضعف مبدأ حافز الربح.

-اتساع الفجوة فى توزيع الثروة فى دول كالولايات المتحدة مثلا وفرنسا و فى العالم ككل أكثر من ثلثى الثروة الوطنية فى يد عدد لا يتجاوز 1 الواحد بالمئة من الأفراد و هم الأغنياء الذين تزيد ثرواتهم حتى أوقات الأزمات مثل كورونا.

-ظهور أزمات و مشاكل لم يشهدها التاريخ من قبل، لكن أصحاب المال بارعين أيضا فى التغطية عنها وعدم تحمل أعبائها أو تحويل أعبائها على باقى أفراد المجتمع أو شعوب أخرى.

-انتشار عقلية و ذهنية المربحة والربح السريع.

هذه المشاكل و الأزمات التى سببها تطبيق هذا النظام دفع بأنصاره إلى إحداث العديد من التغييرات والتعديلات على مبادئه وقيمه، الأمر الذى أوجد نظام اقتصادى جديد يحاول الاستفادة من مزايا هذا النظام ومزايا النظام الاشتراكى سنتعرض له لاحقا.

6- 2 -النظام الإقتصادى الاشتراكى:

مشبعين بفلسفة اجتماعية تقوم على العدالة الاجتماعية قام عدد من المفكرين و على رأسهم كارل ماركس بتقديم النظام الاشتراكى الذى يقوم على الملكية الجماعية لوسائل الإنتاج على طرف النقيض من النظام الرأسمالى فى سبيل معالجة المشكل الكبير الذى واجهته الرأسمالية وهو التباين و الاستغلال الطبقي، فكانت الغاية محاولة لإيجاد نظام اقتصادى أكثر عدلا فى توزيع الثروة وأكثر فعالية فى معالجة المشكله الاقتصادية، فطالب رواده بإلغاء الملكية الفردية لوسائل الإنتاج واستبعاد المنافسة، لأن السبب الرئيسى لعدم عدالة توزيع الدخل والاستغلال الطبقي هو الملكية الخاصة، و عليه لا غنى عن إحلال الملكية العامة مكان الملكية الخاصة، حتى لا يستعبد أصحاب رؤوس الأموال العمال، و اقرار التخطيط المركزى الشامل الذى يحدد الحاجات و الأهداف والآليات و الوسائل اللازمة لتحقيق الإشباع و العدالة الاجتماعية.

ايجابيات النظام الاقصادى الإشتراكى:

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

-يعتبر النموذج المركزي في التسيير 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 الاشتراكي مساوئ الرأسمالية خاصة في بعدها الإقطاعي و الاستعبادي الحديث.

سلبيات النظام الإقتصادي الاشتراكي:

- عجز الدولة عن إدارة عجلة الاقتصاد والقيام بمختلف مهامها من الإدارة والتمويل والتموين و عدم قدرتها على ضمان التطوير التكنولوجي و توفير الموارد اللازمة.

-ظهور الظواهر السلبية كالبيروقراطية و الأسواق الموازية.

-سوء تسيير المؤسسات لأنعدام الحافز و ضعف الأداء.

-شيوع ذهنية الإتكال والركون للمطالبة بالحقوق دون أداء الواجبات.

لهذه الأسباب و أسباب أخرى يمكن تلخيصها في هيمنة الأغنياء على الإقتصاد الأمريكي وهيمنة أمريكا على الإقتصاد العالمي فشلت الأنظمة الإقتصادية الاشتراكية في تحقيق الرفاهية والحياة الكريمة مما دفع الكثير من الدول إلى التخلي عنه واستبداله بنظام جديد يمزج بين بعض مبادئ الاشتراكية و الرأسمالية أو السوق الحرة هو النظام الإقتصادي المختلط.

6- 3- النظام الإقتصادي المختلط:

أمام السلبيات التي تمخضت عن الأنظمة السابقة (الرأسمالية والاشتراكية) ظهرت الحاجة عند عدد من الدول خاصة التي كانت ترغب في الانفتاح على الاقتصاد العالمي و تبني النهج الاشتراكي الذي ظهرت سلبياته و عدم قدرته على منافسة الرأسمالية إلى نهج نظام جديد يحافظ على مكتسبات الاشتراكية و يستفيد من مزايا الرأسمالية و بهذا ظهر النظام المختلط، الذي انتشر بقوة في العالم و زادت 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، و عليه 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 تنموية معينة تختلف من دولة إلى أخرى بحسب طبيعة اقتصادها وظروفها وإمكاناتها.

إيجابيات النظام الإقتصادي المختلط:

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

سلبيات النظام الإقتصادي 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.

6-4 -النظام الإقتصادي الإسلامي:

كما سبق و أن أشرنا أن هم النظم الإقتصادية هو حل المشكلات الإقتصادية وكل النظم اقترحت سياسات و آليات للحل بناء على الفلسفة التي تتبناها مجتمعاتها، خاصة من نقطة الانطلاق و هي تعريف المشكلة الاقتصادية و علاقة الإنسان بالمحيط الذي يعيش فيه، فالنسبة للأسلام خلق الله كل شيء مسخرا لخدمة الإنسان و خلق كل شيء بقدر و تقدير دقيق، ووجود المشكلة الإقتصادية سببه بلا شك ظلم الإنسان وتجنیه وطغيانه، سواء في حق الله عز وجل، أو في حق أخيه الإنسان، و كل سلوكات الإنسان من تبذير و تضريط في مختلف الموارد أو شجع و شح وسعي لکنز الثروات وربما ورشوة و غيرها مما حرم الله هي التي تفسد الحياة الإقتصادية للناس، لهذا نظم حياة الناس في مختلف الجوانب بكل تعاليمه فلا يستوي و لا يستقيم الإقتصاد إلا باستقامة الناس وعليه يكون أول مبدأ في الإقتصاد الإسلام هو التوحيد إجمالاً و بما يقتضيه من تسليم بأن الرزق بيد الله و الملك بيد الله و المال بيد الله ثم تقوى الله، و الامتنال لأوامر الإسلام

والابتعاد عن نواهيه كلها فيها خير، لكننا سنذكر بعض المبادئ العامة التي ميزت الإقتصاد 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، و المهم أن يكون وفق الضوابط الشرعية و في غير محرم.

-النهي عن الإسراف والتبذير وتحقيق التوازن و الاعتدال في كل شيء.

-النهي عن الاحتكار والغش والسرقه والربا.

-الملكية الاقتصادية المحدودة و غير المطلقة.

-الحرية الاقتصادية المحدودة و غير المطلقة.

7 - ما هي المؤسسة:

غالبا 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 انتاج أو تقديم خدمات و منتجات لمجموعة من المستهلكين أوالمستخدمين، أي أن الهدف والأفراد والمدخلات والمجهود والمخرجات عناصر أصيلة في أي مؤسسة. وباسقاط هذه العناصر على بيئة اقتصادية كبيرة كالدولة مثلا نجد أنه لتحقيق ذلك تقوم الشركة باستحضار كل الموارد الممكنة وتعبئتها واستهلاكها: المادية والبشرية والمالية والمعلوماتية و...، وهذا يتطلب تسييرا وتنسيقا 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 اغفال أن للشركة أيضاً جزء من المؤولية 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 و غير ذلك، أما ما يهمنا نحن فهو ما يرتبط بالمقاولاتية الناشئة وريادة الأعمال و

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

المؤسسات الصغيرة:

تعرف المؤسسة الصغيرة جدا أو المؤسسة الصغيرة 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 الصغيرة هي جزء من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم.

المؤسسات الصغيرة:

تُعرف المؤسسة الصغيرة بأنها مؤسسة توظف من 10 إلى 49 شخصا 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 شخصا ويتراوح رقم أعمالها بين 200 مليون و2 مليار دينار أو يتراوح مجموع ميزانيتها بين 100 و500 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 الانطلق أو البدء و up و التي الصعود أو النمو و بالفرنسية يشار إليها ب: Jeune entreprise novatrice ، وترتبط المؤسسة الناشئة بفكرة تجربة 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 مهيمن فيه، وحتى لو لم تكن هذه هي نية المبدعين دائماً عند بدء المغامرة، إلا أنه من الحتمي عاجلا أم آجلا أن تفكر 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 254-20 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020 المتعلق بإنشاء اللجنة الوطنية لعلامة "الشركات الناشئة" و "المشاريع المبتكرة" و "الحاضنات" وتحديد مهامها وتشكيلتها 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 ثماني 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 رأسمال الشركة مملوكاً بنسبة 50% على الأقل، من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق
- إستثمار 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:

وهي جميع العوامل الخارجية للمؤسسة والتي لها تأثير عليها و تتميز 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:

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

9- 2- البيئة الجزئية:

تتكون 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.

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

كان من الصعب دخول قطاع ما أو الخروج منه.		
---	--	--

10 -وما هي الأشكال القانونية للمؤسسة في الجزائر؟

يمكن للمؤسسة أن توجد في عدة أشكال، ويميز 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 اثنين على الأقل و خمسين (50) على الأكثر، يحدد رأسمالها الإجمالي بحرية من طرف الشركاء في القانون الأساسي للشركة، يلتزم الشركاء بديون الشركة حسب مساهمتهم في الرأسمال الإجمالي و يمكن أن تكون المساهمة تقديم عمل دون أن يدخل في تأسيس رأسمال الشركة)، كما تسير من طرف مسير واحد أو عدة مسيرين. القيد في السجل التجاري يكسب الشركة الشخصية المعنوية و صفة التاجر للمسيرين.

2 -مؤسسة ذات المسؤولية المحدودة (SARL): هي شركة أموال، تؤسس بين شريكين اثنين على الأقل و خمسين (50) على الأكثر، يحدد رأسمالها الإجمالي بحرية من طرف الشركاء في القانون الأساسي للشركة، يلتزم الشركاء بديون الشركة حسب مساهمتهم في الرأسمال الإجمالي و يمكن أن تكون المساهمة تقديم عمل دون أن يدخل في تأسيس رأسمال الشركة)، كما تسير من طرف مسير واحد أو عدة مسيرين. 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، الرأسمال 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 المتخذ 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 الرأسمال الاجتماعي إلى أسهم. تسيير من طرف مجلس إدارة يتكون على الأقل من ثلاثة أعضاء وعلى الأكثر من اثني 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 ومجموعه أخرى على نظام ذات مسؤولية محدودة. الرأسمال الاجتماعي يقسم إلى حصص إجتماعية و تسيير الشركة من طرف مسير واحد أو عدة مسيرين، 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 و الشركاء المتضامنين صفة التاجر.

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

أن يقل عن ثلاثة. يقسم رأسمال الشركة على شكل أسهم و يمكن أن تسير من طرف شخص واحد أو عدد من المسيرين. الحد الأدنى للرأسمال الاجتماعي لاستحداث الشركة هو خمس ملايين دج (5,000,000) في حالة الدعوة إلى الاكتتاب العام، ومليون دينار جزائري (1,000,000) في حالة عدم اللجوء إلى الدعوة للاكتتاب العام. المسكرون 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 للمسيرين.

7 -المجمع/المجموعة Groupement: يؤسس التجمع بين شخصين معنويين أو أكثر لفترة محدودة قصد تسخير كل الإمكانيات الملائمة لتسهيل النشاط الإقتصادي لأعضائه وتطويره و تحسين نتائج هذا النشاط و تنميته، يمكن أن يؤسس بدون رأسمال 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 إتفاق 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 وتتماشى 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 اسم 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 لتغطية تكاليف البحث والطابع الضريبي ليتم على إثر ذلك إصدار شهادة في نهاية الإجراء.

2 - عقد الإيجار لمقر المؤسسة أو عقد الملكية:

يجب على المهتم بعد ذلك التوجه إلى موثق أو محضر قضائي لتحرير وتوقيع عقد إيجار المقر، من المهم الانتباه 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 ثلاث.

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

يتم إنشاء القانون الأساسي للمؤسسة مع كاتب الموثق و سوف يحتاج المعني إلى تقديم المستندات التالية للموثق:

- ☐ شهادة ميلاد الشركاء،
- ☐ صورتان مصدقتان من بطاقة الهوية الوطنية للشركاء.
- عقد الإيجار لمقر 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 و هو 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، ولإكمال هذه العملية، سيحتاج الفرد إلى تقديم الوثائق التالية:

☐ طلب موقع، تم إعداده على النماذج المقدمة من قبل CNRC (لن يتم توفير هذه الوثيقة لك 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 للمدراء (يتم الحصول عليه من محكمة البلدية التي ولد فيها أو من أي محكمة في الجزائر).

☐ إيصال ببرر 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 ومختوم 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 ويتطلب 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 و يتطلب 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 و هي تحت وصاية وزارات مختلفة، زيادة عن الوزارة التي أستحدثت في التعديل الأخير و تعنى تماما بالمؤسسات الناشئة و هي وزارة المؤسسات الناشئة التي يتركز نشاطها بشكل حصري في أما باقي الأجهزة والوكالات فهي تشترك في مجموعة من النقاط الأساسية وهي:

- يمكنها أن تقدم قروض دون فائدة لأصحاب المشاريع.
- تقدم مزايا ضريبية لكل المستفيدين سواء أصحاب المشاريع الممولة 100 % من طرف الوكالات أو الممولة شخصيا بشكل كلي.
- تقدم الوكالات إعفاءات جمركية للمعدات الخاصة بالمشاريع.
- توفر المرافقة في مجالات مختلفة و عبر مراحل المشروع كالنصح و التكوين وتصديق المكتسبات المهنية والمساعدة على العرض و البيع في المعارض وإعداد المواقع 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 التسيير وهي:

12- 1- الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية ANSEJ

الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية هيئة عمومية ذات طابع خاص، تحت وصاية مصالح الوزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلف بالمؤسسات المصغرة . تتكفل الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية بتسيير جهاز ذو مقاربة اقتصادية، يهدف إلى مرافقة الشباب ممن تتراوح أعمارهم بين 19 و 40 سنة و لم يستفيدوا من أشكال دعم مماثلة من أصحاب المشاريع لإنشاء وتوسيع مؤسسات مصغرة في مجال إنتاج السلع والخدمات. وتمنح الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية إعانات مالية وامتيازات جبائية خلال كل مراحل المرافقة، و تتخذ المرافقة فيها المسار التالي: فكرة المشروع ← التسجيل عبر الموقع الإلكتروني ← استقبال وتوجيه ← إعداد المشروع ← تكوين صاحب المشروع ← المصادقة على المشروع من قبل لجنة انتقاء واعتماد وتمويل المشاريع ← موافقة البنك ← الإنشاء القانوني للمؤسسة ← تمويل المشروع ← الانطلاق في النشاط ← متابعة النشاط.

و يكون تمويل 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 الوكالة.

12- 2- الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM

هي جهاز تحت إشراف وزارة التضامن الوطني والأسرة وقضايا المرأة يضمن مرافقة 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، لاقتناء معدات صغيرة ومادة أولية ودفع التكاليف اللازمة للمشروع في النشاط، بمساهمة شخصية قدرها 1 % يمكن أن تصل هذه التكلفة إلى 250000 دج على مستوى ولايات الجنوب.

12- 3- 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 ومسجلين في خدمات الوكالة الوطنية للتوظيف ANEM و يقدم هذا الصندوق مساعدة للحصول على قرض غير مدفوع من عنده ولكن من الإئتمان المصرفي المعزز مع ضمان عدد من الكزايا الضريبية و الجمركية.

12- 4 -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 المنبع 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 المرافقة في التوظيف تحت برامج ANSEJ و ANJEM و CNANC بعد بلوغ أجال محدد و التخفف من أثر المشروع.

12- 5 -الوكالة الوطنية لتعزيز نتائج البحث والتطوير التكنولوجي ANVREDET

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

12- 6 -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 التنفيذي رقم 244 -20 مؤرخ في 27 محرم عام 1442 الموافق 15 سبتمبر سنة 2020 يتضمن انشاء لجنة وطنية لمنح عامة (مؤسسة ناشئة) و (مشروع مبتكر) و (حاضنة اعمال) وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها.

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، و هي مرتبطة حالياً في بيئتنا أيضاً بالمؤسسات الناشئة التي يسعى فيها رواد الأعمال إلى اطلاق مشروع تجاري معين مع وجود قدر من المخاطر

المرتبطة 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 ثلاث سمات أساسية تمثل اسقاطات لسمات رائد الأعمال المبدع المغامر المبادروهي:

1 -المخاطرة:

2 -الإبداع:

3 -المبادرة:

13- 2 - من هو رائد الأعمال:

يُعرّف 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، و باختصار 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 وقعها على الأذن أفضل في بيئتنا على عكس المقاول الذي يرتبط بصورة ذهنية لمناول أعمال البناء في الذهن الجزائري لطغيان هذا النوع من المقاوله طوال مدة زمنية في الجزائر.

قبل تناول المهارات رائد الأعمال من المهم الإشارة إلى الكثير من الباحثين و الكتاب 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 و المعارف والاتجاهات يتصدرها الإبداع والمخاطرة والرغبة في النجاح.

ونحن نقسم مهارات ريادة الأعمال إلى المهارات الإدارية والمهارات المرنة والمعرفة والاتجاهات المرتبطة بها والتي تؤثر على الرغبة والقدرة على أداء وظيفة ريادة الأعمال المتمثلة في خلق قيمة جديدة بصفات بقاء و استمرار أصيلة، أما المهارات الإدارية فلن تناولها في هذا العنصر في حين سنخرج على صفات رائد الأعمال كما يقدمها أغلب الباحثين و قبل ذلك بعض أهم المهارات المرنة التي ذكرت في مقال بمجلة فوربس Forbes بتاريخ 14 نوفمبر 2023 وهي غير تقليدية في الطرح جامعة لعدد من المهارات الضمنية و أهم 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 لمعالم 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 عدة أبسطها بطئ المسير و عدم 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 الإيجابي للحفاظ على البقاء غير التكيف الاختياري الذي يتجاوز البقاء إلى اشباع رغبات النمو و التطور وتحقيق المراكز المتقدمة و الأرباح. 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 الانحلال تماماً مع الوسط ضماناً للتميز الذي يعتبر نقطة قوة، و في حالة عدم نجاح الخطة (أ) فيجب أن تكون مستعداً للخطة (ب) و(ج) و.....

3. الرغبة في المخاطرة: القفز بأناقة

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

محفوظة بالمخاطر ولكنها مبهجة، وبهذه المعطيات لا تكون المجازفة متهورة، بل هي نتيجة قرارات مدروسة فأنت تقيم البدائل 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 لطبقك الرئيسي. وهنا يأتي دور المرونة التي يمكن أن تتخيلها كدرع يحميك من خيبة الأمل والإحباط. فكل ما تسمعه يجب أن يغذي 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 حبل 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 ناجحاً من المهم أن تتوفر فيه الصفات التالية بشكل كلي أو على الأقل أغلبها بحسب الظروف و البيئة التي ينشط فيها:

1 - باحث عن الفرص: الفرصة هي مجموعة من الظروف المواتية التي تخلق الحاجة إلى اشباع 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 متغلباً على التعب والملل والعراقيل والصعوبات والأخطار.

- 3 -مخاطر: رائد الأعمال يقدم على المخاطرة المدروسة ولا يخاف من الفشل أو النقد و يتحمل 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 و الزبائن و المنافسين هي التي تساعد 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 جيد 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: انجاز الأعمال في المؤسسات لا يتم بشكل فردي، فحتى المهام التي يظهر أنها فردية تماما توظف فيها مدخلات وظائف أخرى، لهذا تعتبر مهارة العمل الجماعي ضرورة خاصة عند رائد الأعمال الذي يفترض فيه أن يتعامل مع الجميع بخلفياتهم وذهنياتهم ووظائفهم المختلفة.

14 -السيرورة المقاولاتية:

سيرورة المقاولاتية تعبر عن العملية المشكلة من مجموعة من الخطوات المترابطة و المتتالية لبلوغ الهدف الذي وضع من أجله المشروع، أي أن سيرورة المقاولاتية تتضمن الخطوات المنهجية اللازمة لإنشاء وتنفيذ مشروع جديد، ويشمل ذلك جميع الوظائف والأنشطة والإجراءات المرتبطة بالبحث عن الفرص وإنشاء الشركات لمتابعتها. وغالباً ما يكتشف رواد الأعمال هذه العملية من خلال المحاولة والخطأ، ولكن يمكنك تقصير منحى 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 مقترح من نسبيا من طرفنا على ضوء النماذج السابقة لكن مع تركيز على أهمية التقييم البيئي الذي نعتقد عموما في علم النفس أنه آلية ضرورية لضمان التقدم المضمون الجاد وخطواته هي:

- 1 - توليد الفكرة ومعرفة الذات.
 - 2 - تحويل الفكرة إلى مشروع.
 - 3 - تحويل المشروع إلى مخطط عمل.
 - 4 - تنفيذ مخطط العمل و تطويره.
- 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 فاقتنصها غيرهم وحققوا بها نجاحات كبيرة.

و مما تفيدنا فيه هذه القصص أن المشكل دائما ومنذ البداية لا يتعلق فقط بطبيعة الأفكار لكن بكيفية ايجادها ومن هو مؤهل أكثر لايجادها قبل غيره، والاجابة تمس نقطتين أساسيتين هما:

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

2 - ما هي أنسب وأفضل الطرق لايجاد الأفكار : صحيح أن الكثير من المشاريع الناجحة وجدت أفكارها بالصدفة كما يظهر للمطلع على قصصها، لا يكن يجب عدم اغفال أن السياقات التي وجدت فيها تهمل في سرد الأحداث فنيوتن لم يكن ليكتشف قانون الجاذبية لولا أنه كان منغمس تماما في التفكير فيه وفي الظواهر الفيزيائية والطبيعية، كما أن رهن مسار الحياة بالصدفة مجرد عبث والأفضل أخذ 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 المثالي 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 نقاط الضعف في المنتج أو الخدمة.

☐ تصنيفها وفقاً للمعايير المختارة.

☐ البحث عن حلول لتحسين أو إزالة هذه العناصر المعيبة.

3 -فحص و تحليل 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، و بعد 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 أخرى غير سوقها الأصلية.

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

14 - 2 -تحويل الفكرة إلى مشروع:

الأفكار مهمة لكنها غير كافية وتبقى ذات طبيعة مجردة إذا لم تجسد في مشروع بمواصفات محددة تضي 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 الشرارة 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 مشروعاً.

يصف المشروع العمل الذي ترغب في إنشائه والمنتجات والخدمات التي ترغب في تقديمها، والسوق الذي يخدمه، والمنافسة المحتملة التي تواجه العمل المقترح. إن مسودة المشروع هي الخطوة الأولى في إنشاء خطة عمل فعالة. تحويل الفكرة إلى مشروع يتطلب البحث والتنقيب في الفكرة. فالمشروع هو التوسعة و الأجرأة 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 المقترحة 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 للزبون 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" للزبائن.

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

❖ لمن 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- 3 - تحويل المشروع إلى مخطط عمل:

عندما ينضج المشروع بالإجابة على أهم الأسئلة التي تبرز ميزاته وإضافته ووصف الخدمة أو المنتج ومن يستفيد منه وكيف يصل إليه سيتوجب على رائد العمل تقديم مخطط متكامل لا يتعلق فقط بالجوانب الفنية للخدمة أو المنتج بل تجسيد أكثر للمشروع عن طريق توضيح الجوانب التقنية والجدوى المالية من استثمارات وتقديرات للأرباح بصورة مقنعة، فهو وثيقة أساسية لأقناع المستثمرين أو تقديم طلب لهياكل الدعم والمرافقة 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، وتتكون خطة العمل من جزأين رئيسيين، الأول يعرض المشروع اقتصادياً والثاني يترجمه مالياً. ويجب ألا يكون طويلاً جداً، حوالي ثلاثين صفحة كحد أقصى، وأن لا يتضمن الكثير من الملاحق، 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 و تبعاته 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 - 4 - تنفيذ مخطط العمل وتطويره.

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.