

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة 08 ماي 45- قالمة



كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية
قسم الفلسفة

مطبوعة بيداغوجية

الدكتور خالد بوشارب بولوداني

2021

فلسفة تطبيقية

مقياس المقاولاتية

(السنة الثانية ماستر)

المحتويات

- 02: ص:.....(SYLLABUS) المنهاج الدراسي
- 06: ص:المحاضرة الأولى: المقاول: الماهية، الخصائص، والأنواع.....
- 12: ص:المحاضرة الثانية: نشأة المقاولاتية ومجالات استعمالها.....
- 18: ص:.....المحاضرة الثالثة: ماهية المقاولاتية.....
- 28: ص:.....المحاضرة الرابعة: مصطلحات ذات علاقة بالمقاولاتية.....
- 35: ص:.....المحاضرة الخامسة: التعليم المقاولاتي.....
- 43: ص:المحاضرة السادسة: الفرق بين المقاولاتية والمؤسسة.....
- 45: ص:المحاضرة السابعة: المقاربات المفسرة للمقاولاتية.....
- 48: ص:المحاضرة الثامنة: البراديجمات المفسرة للظاهرة المقاولاتية.....
- 59: ص:المحاضرة التاسعة: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (الماهية، الخصائص، والأشكال).....
- 67: ص:المحاضرة العاشرة: آليات دعم وتمويل المقاولاتية في الجزائر.....
- 74: ص:المحاضرة الحادية عشر: مراحل انجاز المشروعات (الشركات) الصغيرة والمتوسطة.....
- 77: ص:المحاضرة الثانية عشر: المواقف المقاولاتية: عوامل نجاح، تشغيل، وتقديم المشروع.....
- 83: ص:.....المحاضرة الثالثة عشر: هيئات المرافقة المقاولاتية في الجزائر.....
- 97: ص:.....المحاضرة الرابعة عشر: التوجهات الحديثة للمقاولاتية.....
- 103: ص:.....المحاضرة الخامسة عشر: معوقات تحقيق المقاولاتية في الجزائر.....
- 108: ص:.....قائمة المراجع المعتمدة.....

المنهاج الدراسي

الشعبة: فلسفة

الميدان: العلوم الاجتماعية

المستوى: ماستر

التخصص: فلسفة تطبيقية

السنة الجامعية: /

السداسي: الثالث

التعرف على المادة التعليمية

العنوان : المقاولاتية

وحدة التعليم : الوحدة الاستكشافية

عدد الأرصدة : 1 المعامل : 1

الحجم الساعي الأسبوعي : 1 ساعة و 30 دقيقة.

المحاضرة (عدد الساعات في الأسبوع) : 1:30

أعمال موجهة (عدد الساعات في الأسبوع) : 00.

أعمال تطبيقية (عدد الساعات في الأسبوع) : /

مسؤول المادة التعليمية

الاسم، اللقب، الرتبة : خالد بوشارب بولوداني . أستاذ محاضر "أ"

البريد الإلكتروني : boucharebkaled@gmail.com

رقم الهاتف : 0657/96/81/54

وصف المادة التعليمية

المهدف العام للمادة التعليمية :

إكساب الطلبة رصيذا معرفيا حول مفاهيم المقاولاتية، وأهم المقاربات النظرية المفسرة لها، فضلا عن أهم

مبادئ ومراحل انجاز المشاريع وآليات دعمها في الجزائر.

أهداف التعلم (المهارات المراد الوصول إليها) :

. التعرف على فلسفة إدارة مشروع.

. التعرف على أهم المدارس النظرية وامتداداتها زمنيا في تفسير المقاولاتية.

. التعرف على أهم آليات دعم المشاريع المقاولاتية في الجزائر.

. التعرف على أهم معوقات نجاح المشاريع المقاولاتية حتى يمكن تجنبها.

محتوى المادة التعليمية

- المحاضرة الأولى: المقاول: الماهية، الخصائص، والأنواع.
- المحاضرة الثانية: نشأة المقاولاتية ومجالات استعمالها.
- المحاضرة الثالثة: ماهية المقاولاتية.
- المحاضرة الرابعة: مصطلحات ذات علاقة بالمقاولاتية.
- المحاضرة الخامسة: التعليم المقاولاتي.
- المحاضرة السادسة: الفرق بين المقاولاتية والمؤسسة.
- المحاضرة السابعة: المقاربات المفسرة للمقاولاتية.
- المحاضرة الثامنة: البراديجمات المفسرة للظاهرة المقاولاتية.
- المحاضرة التاسعة: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (الماهية، الخصائص، والأشكال)
- المحاضرة العاشرة: آليات دعم وتمويل المقاولاتية في الجزائر.
- المحاضرة الحادية عشر: مراحل انجاز المشروعات (الشركات) الصغيرة والمتوسطة.
- المحاضرة الثانية عشر: المواقف المقاولاتية: عوامل نجاح، تشغيل، وتقديم المشروع.
- المحاضرة الثالثة عشر: هيئات المرافقة المقاولاتية في الجزائر.
- المحاضرة الرابعة عشر: التوجهات الحديثة للمقاولاتية.
- المحاضرة الخامسة عشر: معوقات تحقيق المقاولاتية في الجزائر.

الأصول العلمية والعملية لإدارة المشاريع الصغيرة والمتوسطة	أحمد عارف العساف وآخرون	دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2012
اقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة	عبد المطلب عبد الحميد	دار الصفاء للنشر والتوزيع، الأردن، 2009

مراجع الدعم الإضافية (إن وجدت):

عنوان المرجع الأول	المؤلف	دار النشر و السنة
المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلة تمويلها	خوني رابح وحساني رقية	إتراك للطباعة والنشر، مصر

المصادر والمراجع

طرق التقييم

طبيعة الامتحان	التقييم بالنسبة المئوية
امتحان	%100
امتحان جزئي	/
أعمال موجهة	/
أعمال تطبيقية	/
المشروع الفردي	/
الأعمال الجماعية (ضمن فريق)	/
خريجات ميدانية	/
المواظبة (الحضور / الغياب)	/
المشاركة	/
المجموع	%100

مقدمة:

يعد موضوع المقاولاتية من المواضيع الهامة ذات الارتباط الوثيق ببيئة الأعمال الخاصة كونها تساهم وبشكل مباشر في نمو الاقتصاد وتطور المؤسسات، فضلا عن مساهمتها في تهيئة المؤسسات الجديدة والحفاظة على ديمومتها وتحقيق نموها. فالواقع الاقتصادي اليوم يفرض على كل الأشخاص، وخاصة حاملي الشهادات التفكير الجدي في إنشاء مؤسسات خاصة أمام الشح الكبير الملاحظ في مناصب التوظيف في القطاع العمومي والخاص.

وعلى غرار دول العالم فقد أدركت الجزائر بأن دفع عجلة النمو الاقتصادي لن يتحقق إلا من خلال نظام المقاولاتية كبديل يعتمد عليه للخروج من الأزمات الاقتصادية التي عانت ولا تزال تعاني منها المؤسسات العمومية.

وهذا ما جعل الجهات الوصية تعمل على دمج مقياس المقاولاتية في أغلب الشعب والتخصصات قصد تكوين وخلق فكرة إنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة تساهم في تطور الاقتصاد الوطني ودمج الشباب في عالم الشغل بغية امتصاص البطالة وتخفيف الضغط على القطاع العمومي.

وبالنظر إلى أهمية المقاولاتية ليس فقط في رفع مستويات الإنتاج وتحسينه بالنسبة للمؤسسات الناشئة، وإنما في تجديد النسيج الاقتصادي ككل، وذلك من خلال إعادة دفع المؤسسات التي فشلت في تحقيق أهدافها، وبعث نشاطها قصد تحقيق التوازن في الأسواق الوطنية، فضلا عن مساهمتها المباشرة في خلق الإبداع والابتكار سواء بالنسبة للمؤسسات الجديدة، أو المؤسسات القائمة من خلال إرغامها على المنافسة التي لن تتأتى إلا من خلال الابتكار والتجديد.

وعليه، نحاول من خلال هذه المطبوعة البيداغوجية تعريف الطالب بأهمية المقاولاتية ليس كمقياس بيداغوجي فقط، وإنما كأسلوب لولوج عالم الشغل، من خلال تعريفه بأبجديات إنشاء المؤسسات الصغيرة، وآليات الدعم لها المعتمدة في الجزائر، فضلا عن تمكينه من مجالات استخدامها والمقاربات النظرية المفسرة لها، وأهم المعوقات التي يمكن أن تعترض المقاول أثناء إنجاز مشاريعه المقاولاتية حتى يمكن تجنبها.

المحاضرة الأولى: المقاول: الماهية، الخصائص، والأنواع.

أولاً: ماهية المقاول.

لقد عرف مفهوم المقاولاتية تبايناً في تعريفه، نظراً لتباين رؤى الباحثين والمختصين في هذا المجال، وعليه نحاول تقديم بعض التعريفات عن هذا المفهوم في تباينها وتشابهاها قصد الوصول إلى تعريف شامل لها، ولكن قبل التطرق إلى تعريف المقاولاتية، لا بد من توضيح مفهوم المقاول، وماذا يقصد به، وذلك لارتباطه الوثيق بمفهوم المقاولاتية.

تعريف المقاول: لقد تطور هذا المفهوم من مجتمع لآخر ومن زمن لآخر، إلا أن بدايته الأولى التي كانت خلال العصور الوسطى، وبالضبط في فرنسا كإشارة إلى ذلك الشخص الذي يشرف على مسؤولية ويتحمل أعباء مجموعة من الأفراد، ثم تطور فيما بعد ليصبح يعني ذلك الفرد الجريء الذي يسعى من أجل تحمل مخاطر اقتصادية¹.

وفي القرنين السادس عشر والسابع عشر اعتبر المقاول الشخص الذي يتجه إلى أنشطة المضاربة، وعرف على أنه: "الشخص الذي يشرف على مسؤولية ما ويتحمل أعباء مجموعة من الأفراد، ثم تطور الأمر ليصبح الشخص الذي يتحمل المخاطر الاقتصادية"²

ويعتبر J.B say من أوائل المنظرين لهذا المفهوم، والذي اعتبره بمثابة المبدع الذي يقوم بجمع وتنظيم وسائل الإنتاج، بهدف خلق منفعة جديدة³.

ويعتبر كل من R. cantillon و J.B say سنة 1803، من المنظرين الأوائل لمفهوم المقاول، والذي اعتبره بمثابة المبدع الذي يقوم بجمع وتنظيم وسائل الإنتاج بهدف خلق منفعة جديدة، إذ اعتمد كلاهما على محاولة التركيز على عنصر المخاطرة في تعريف المقاول، حيث ارتبط في أساسه بعدم التيقن، حيث عرفاه على أنه: "شخص مخاطر يقوم بتوظيف أمواله الخاصة، إذ يشتري أو يستأجر بسعر أكيد لبيع بسعر غير أكيد"⁴ بعدها توالى التعريفات حول مفهوم المقاول، والتي يمكن عرضها كرونولوجياً على النحو التالي:

- تعريف "كريتشارد كانتلون" "Richard cantlone" عام 1730، والذي اعتبر من خلاله

المقاول ذلك الشخص الذي يتحمل مخاطرة أو خسارة غير صاحب رأس المال.

¹ . brahim allali , vers une theorie de l'entrepreneuriat , cahier de recherche, iskae, N17, maroc, 2007, p.03 .
² . حمزة لفقيه: تقييم البرامج التكوينية لدعم المقاولاتية، رسالة ماجستير غير منشورة، لكلية العلوم الاقتصادية، جامعة بومرداس، 2009، ص: 17.

³ Ibid..p :03 .

⁴ . Ibid , p : 03 .

- تعريف "جون باتيست" "John batist" عام 1803 الذي عرف المقاول على أنه: "يمثل حالة التفريق بين الفصل بين أرباح بين أرباح صاحب رأس المال والمقاول".
- تعريف "فرانسيس وولكر" "Francis walker" عام 1876، حيث عرف المقاول على أنه من يحقق ربحا بسبب قدرته على إدارة المشاريع مقابل من يحقق ربحا بسبب تقديمه المال.
- تعريف "فرانك كنايث" "Frank knight" عام 1921، حيث عرف المقاول على أنه ذلك الشخص الذي يتصرف على أساس توقعاته لتقلبات السوق ويتحمل اللايقين في ديناميكية عمل السوق.
- تعريف "شومبتار" "schumpeter" عام 1935، والذي عرف المقاول بأنه: "ذلك الشخص المبدع الذي يقوم باستخدام الموارد المتاحة بطريقة مختلفة، كما يعتمد على الاختراعات والتقنيات المتكورة من أجل الوصول لتحقيق توليفات انتاجية جديدة"¹.
- تعريف "ديفيد ماكلييلاند" "David mcliland" عام 1961، حيث عرف المقاول بأنه شخص ذو عزيمة ويخاطر باعتدال.
- تعريف "كيزنر" "Kizner" يرى أن مهمة المقاول تتركز على إعادة التوازن باستغلال الفرص الناتجة عن اختلاله، كما يفرق بين المقاول والمسير، هذا الأخير الذي يسعى إلى تعظيم كمية المخرجات من نشاطه من خلال العمل على الرفع من فعالية طرق الإنتاج المستخدمة².
- تعريف "ألبرت شابيرو" "Albert shpiro" عام 1975، حيث عرف المقاول بأنه ذلك الشخص المبادر الذي ينظم بعض الآليات الاقتصادية أو الاجتماعية لانجاح مشروعه ويقبل المخاطرة والفشل.
- تعريف "كارل فيسر" "carl vesper" عام 1980، والذي عرف المقاول على انه شخص ينظر إليه بطريقة مختلفة من قبل الاقتصاديين والسيكولوجيين والسياسيين ورجال الأعمال.

¹. خذري توفيق، الطاهر بن حسين: المقالة كخيار فعال لنجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المسارات والمحددات، مداخلة ضمن الملتقى الوطني حول واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة الوادي، الجزائر، 2013، ص: 04.

². محمد علي الجودي، نحو تطوير المقاولاتية من خلال التعليم المقاولاتي، أطروحة دكتوراه، علوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2014-2015، ص: 16.

- تعريف "مارشيزني" "Marchesney"، الذي عرف المقاول بأنه ذلك الشخص الذي يتخيل الجديد ولديه ثقة كبيرة في النفس، متحمس، يحب حل المشاكل ويصارع الروتين، يرفض العقبات والمصاعب، يجد ويخلق معلومة هامة جديدة تحقق اهدافه.
- ويمكن تعريف المقاول حسب قاموس "Merriam webster" عام 1988 بأنه ذلك الشخص الذي يستطيع تنظيم وإدارة شركته باستخدام مهاراته الإدارية¹.
- تعريف اللجنة الأوروبية، والتي اعتبرت المقاول ذلك الفرد الذي يأخذ ويتحمل الأخطار، يجمع الموارد بشكل فعال، يبتكر في انتاج خدمات بطرق انتاج جديدة، يحدد الأهداف التي يريد بلوغها، وذلك بتخصيصه الناجح للموارد².

من خلال التعريفات السابقة، يمكن تعريف المقاول بأنه ذلك الشخص الذي لديه الإرادة والقدرة على تحويل فكرة جديدة أو اختراع إلى ابتكار يجسد على أرض الواقع، بالاعتماد على معلومة هامة، من أجل تحقيق عوائد مالية عن طريق المخاطرة، أي أن المقاول هو الشخص المخاطر الذي يمتلك القدرة على الإبداع في تحويل فكرة إلى مشروع في الواقع.

ثانيا: خصائص المقاول.

حتى يمكن أن تكون مقاولا يجب أن تتميز بمجموعة من الخصائص والصفات، منها ما يرتبط بذاتية الشخص، والتي تعرف عادة بالخصائص الشخصية، ومنها ما يرتبط بمهاراته السلوكية، والإدارية، ويمكن تلخيص هذه الخصائص كما يلي:

1 . الخصائص الشخصية: وتتمثل أساسا في:

- الطموح: حيث يجب أن يكون للشخص المقاول هدف واضح يسعى إلى تحقيقه، ويؤمن بقدرته على تحقيق ذلك.
- الاستقلالية: حيث يتميز المقاول برغبة قوية في الاستقلالية في العمل وصناعة القرارات.
- الابتكار والتجديد: يدرّب نفسه على الإبداع والتجديد، كونهما مبدئين أساسيين في استمرار مؤسسته وتطورها.

¹. بلال خلف سكارنة: الريادة وإدارة منظمات الأعمال، ط1، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008، ص: 20.

². حمزة لفقير، مرجع سابق، ص: 16.

- المرونة والقدرة على حل المشكلات: حيث يوقن بأن جميع المشكلات لها حلول، وهذا ما يدفعه إلى الاستعانة باستشاريين، أو القيام بجلها بنفسه¹.
- المثابرة وتقبل الفشل: حيث يعتبر الفشل جزء من نجاح المقاول، فهو له القدرة على مواجهة العقبات ويعتبرها مصدر للنجاح.
- المخاطرة: بحيث لا يتردد في القيام بالأعمال التي تنطوي على المخاطرة، لكن مع قياس تلك المخاطرة ونسب النجاح عند مواجهتها.
- القدرة على تقدير الزمن: بحيث يجب أن يكون له القدرة على التنبؤ بالتغيرات التي يمكن أن تطرأ مع الزمن، وكيفية التكيف معها.

2. الخصائص السلوكية: وتتمثل في:

- مهارات تفاعلية: وتتمثل في القدرة على بناء علاقات بينه وبين العاملة وإدارتهم، أي القدرة على خلق بيئة عمل تفاعلية تستند إلى التقدير، الاحترام، والمشاركة في حل المشكلات، والعمل على تنمية المؤسسة وتطورها.
- مهارات تكاملية: وهي القدرة على جعل المقاول كخليفة عمل متكاملة بين مختلف الوحدات والأقسام.

3. الخصائص الإدارية: وتشمل كل من:

- المهارات الفكرية: كامتلاك المعارف والجوانب العلمية والتخطيطية، والرؤى المستقبلية، والقدرة على صياغة أهداف سليمة علمياً تخدم طموحاته وتوجيهاته المستقبلية.
- المهارات التحليلية: وتتمثل في القدرة على تفسير وشرح مختلف الظواهر المحيطة به، والقدرة على إيجاد العلاقة بين متغيراتها من خلال تحديد عناصر القوة والضعف الخاصة بالبيئة الداخلية للمشروع، وعناصر التهديد المحيطة به (مستهلكين، منافسين....).
- المهارات الفنية: وتتمثل أساساً في المهارات المرتبطة بالجانب الفني للمشروع كتصميم المنتج، وتحديد أهم أجزائه.

- المهارات التكنولوجية: كمعرفة كيفية صياغة المعدات والآلات، ومختلف التجهيزات².

¹. كاسر نصر المنصور وشوقي ناجي جواد: إدارة المشروعات الصغيرة والمتوسطة من الألف إلى الياء، ط1، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2001، ص: 18.

². حمزة لفقيير، مرجع سابق، ص-ص: 27-28.

ثالثا: أنواع المقاولين.

لقد تعددت أنواع المقاولين واختلفت تصنيفاتهم حسب المعيار المعتمد في ذلك، وعليه يمكن تحديد أنواع المقاولين على النحو التالي:

1. حسب ظروف الإنشاء: يمكن تحديد أنواع المقاولين وفق هذا المعيار كما يلي:

- المقاول الحرفي: وهو المقاول الذي يملك القليل من التعليم، إلا أنه يتمتع بالمهارة العالية في العمل، كونه ورث هذا العمل عن الأسرة.
- المقاول الانتهازي: وهو الذي يمتلك مستوى عالي من التعليم، ويجب المخاطرة وتجريب الأفكار الجديدة، ولا يجذب الأعمال النمطية.

2. حسب السمات: وتتمثل أنواع المقاولين حسب هذا المعيار في:

- المقاول المدير أو المبدع: وهو الذي حقق مسار مهني جيد، ويسعى لإنشاء أعمال خاصة.
- المقاول المالك والمتوجه نحو النمو: وهو الهادف إلى النمو، وعادة ما ترتبط أهدافه بالسلطة التي يمتلكها.
- المقاول الراض للنمو باحث عن الفعالية: وهو الذي يختار هدف الاستقلالية كأولوية، ويرفض النمو خوفا من فقدان الاستقلالية.

3. حسب الوظائف الاقتصادية: وتتمثل أنواع المقاولين وفق هذا المعيار في:

- المنتج المسوق: وهو المقاول الذي يقدم مشروع منتج يسعى من ورائه إلى تعظيم الربح.
- رائد الصناعة: وهو الذي يفرض الملكية التامة على مشرعه، حيث يمارس الرقابة الشاملة لمختلف إجراءات تسيير المشروع.
- المقاول المشارك: وهو الذي يحاول أن يلعب الدور المهم في أي مشروع يشارك فيه.

4. حسب ظروف التجديد: ويمكن تحديد أنواع المقاولين وفقه:

- المقاول الباحث عن التجديد: وهو الذي يسعى إلى التجديد الدائم سواء في السلع أو الخدمات أو طرق التسويق والتوزيع، وعادة ما يقوم ببيع أفكاره للمؤسسات الكبيرة.
- المقاول المحدد: وهو الذي يسعى إلى تجديد مشروعه باستمرار (التجديد الذاتي للمشروع).
- المقاول المتبع للتجديد: وهو الذي يقوم بتتبع التجديد بشكل مستمر، ويسعى إلى ادخال كل مل هو جديد على منتوجاته وخدماته، حتى يواكب تلك التغيرات الحاصلة في البيئة الخارجية.

- المقاول المتفاعل مع التجديد: ويشير إلى القدرة على التكيف مع التجديد. وهناك تصنيفات أخرى لأنواع المقاولين اعتمدت معايير اختلفت إلى حد ما عن المعايير السابقة، يمكن توضيحها فيما يلي:

- تصنيف النظرية الاقتصادية: حيث حددت ثلاثة (03) أنواع من المقاولين، وهي: المقاول المبدع، والمقاول المخاطر، والمقاول المدير.
- تصنيف "منتزبرغ" "Mintzberg" حيث حدد أربعة (04) أنواع من المقاولين، وهم: المقاول ذو الإمكانية، والمقاول الريادي الذي ينوي إقامة مشروع ما، والمقاول الريادي الفعلي الذي يمتلك مشروع، والمقاول الريادي الذي ليس له نية بعد إقامة في إقامة مشروع ما.

تصنيف "اكبازاران" "Ucbasaran" والذي حدد هو الآخر أربعة (04) أنواع للمقاولين؛ كالمقاول المبتدئ الذي يمتلك خبرة في ملكية المشاريع سواء عن طريق إدارتها أو ميراثه لها، أو شرائها، إلا أنه يمتلك مشروعاً واحداً، والمقاول التسلسلي الذي يمتلك مشروع واحد في زمن معين، بعد أن قضى مدة زمنية في مشروع سابق وانتقل لهذا المشروع الحالي، والمقاول الاحتوائي الذي يملك أكثر من مشروع واحد في فترة زمنية محددة، والمقاول الأصيل¹.

¹. مجدي عوض مبارك: الريادة في الأعمال: المفاهيم والنماذج والمداخل العلمي، وزارة الثقافة، عمان، 2009، ص- ص: 38- 39.

المحاضرة الثانية: نشأة المقاولاتية ومجالات استعمالها.

تطور البحث في مجال المقاولاتية حسب اتجاهين فكريين أساسيين حددا مسار هذا المفهوم، فحتى الستينات من القرن الماضي عرف هذا المجال سيطرة الاتجاه الوظيفي الذي يفسر المقاولاتية من الجانب الاقتصادي، بعدها ومع بداية التسعينات ظهر اتجاه آخر حاول تفسير المقاولاتية من خلال دراسة سير النشاط المقاولاتي بصفة شاملة وكلية، ويمكن توضيح هذه الاتجاهات على النحو التالي:

أولاً: اتجاهات تفسير المقاولاتية.

1. الاتجاه الاقتصادي في تفسير المقاولاتية:

استعملت كلمة مقال أول مرة سنة 1616 من طرف "Montchrétien" مونكريتيان"، وكانت تعني الشخص الذي يوقع عقدا مع السلطات العمومية من أجل ضمان انجاز عمل ما، أو مجموعة أعمال مختلفة¹، فكان في أغلب الأحيان يوكل له مهام تشييد المباني العمومية، انجاز الطرق، ضمان تزويد الجيش بالطعام، وغيرها من المهام الأخرى، دون الالتزام فقط بالأعمال ذات الارتباط الوثيق بالجانب الاقتصادي، إلا أن الفضل في إدخال هذا المفهوم إلى النظرية الاقتصادية يعود إلى كل من "R. cantillon" كانتيلون" سنة 1755 و"J. B say" سنة 1803، اللذان يعتبران من الاقتصاديين الأوائل الذين قدموا تصورا واضحا لوظيفة المقاول، واعتبره شخص مخاطر يقوم بتوظيف أمواله الخاصة، حيث يعرف "cantillon" المقاول بأنه: "الشخص الذي يشتري أو يستأجر بسعر أكيد لبيع أو ينتج بسعر غير أكيد"²، وبما أن المقاول لا يمكنه التأكد من نجاح نشاطه الذي أسسه بأمواله الخاصة فهو يتحمل وحده الأخطار المرتبطة بشروط السوق، وبتقلبات الأسعار، وبالظروف الطبيعية، حيث يقوم بشراء العوامل الضرورية للإنتاج والمواد بسعر محدد، ليقوم بتحويلها أو بيعها، وفي المقابل لا يملك ضمانات لما سيحنيه، ولا يمكنه التأكد من المداخيل التي سيحصل عليها من وراء ذلك، ولا من قدرة مشروعه على تغطية التكاليف وتحقيق الأرباح، والتي هي الدافع الأساسي من وراء نشاطه.

أما "Say" فيرى أن المقاول وخاصة الصناعي هو ذلك الشخص الذي يتميز بقدرته على تطبيق العلم والمعرفة، حيث فرق بين كل من العالم الذي يدرس قوانين الطبيعة ويقوم بإجراء البحوث والمقاول، والعامل الذي يعمل لحساب الشخصين السابقين، فالمقاول يقوم باستغلال المعارف التي يمتلكها العالم من أجل إنتاج

¹ sophie boutillier et dimitriuzunidis , la legends de l'entrepreneur, édition la découverte et sayros, paris, 1999, p :03 .

² .Brahim allali , op.cit , p :03.

سلع ذات منفعة، ويعتمد في ذلك على العامل الذي تتمثل مهمته في انجاز العمل، ويصف "Say" أيضا المقاول الذي يمكن أن يكون فلاحا، حرفيا أو تاجرا بأنه الوسيط بين طبقات المنتخبين لمختلف عوامل الإنتاج من ملاك الأراضي والعمال وأصحاب رؤوس الأموال، وبين هؤلاء والمستهلك.

ونظرا لخبرته الكبيرة في المجال الصناعي ومجال البنوك يدرك "Say" جيدا أن المقاول هو قبل كل شيء شخص منظم (يمتاز بالتنظيم) ، حيث يقوم بالتنسيق بين عوامل الإنتاج المختلفة: الأرض، العمل، رأس المال، وذلك من اجل الوصول إلى تحقيق أقصى منفعة ممكنة، وبالمقابل ترافق بعض الأنشطة دائما وحتى المسيرة منها بشكل جيد بعض الأخطار التي تجعلها عرضة للفشل¹.

وبهذا يكون كل من "cantillon" و "Say" يتفقان على أن المقاول ليس بالضرورة أن يكون شخصا ثريا، ولكن يمكنه اللجوء إلى الافتراض من الآخرين، إذ يفرقان من خلال هذا بين الرأسمالي الذي تتمثل مهمته في إقراض الأموال مقابل الحصول على مبلغ معين يعرف بالفائدة، وبين المقاول الذي يتحمل المخاطر التي يمكن أن تعرقل نجاح نشاطه الذي أسسه بأمواله الخاصة، أو باللجوء إلى الاقتراض من ملاك رؤوس الأموال.

إلا أنه وبالرغم من هذه الإسهامات التي جاء بها كل من "Cantillon" و "Say" في المجال الاقتصادي والمتعلقة بالمقاولاتية، إلا أن المقاول لم يصبح محوريا في التطور الاقتصادي إلا مع ظهور الأبحاث التي قام بها الأب الفعلي للمقاولاتية الباحث "J. A. Schumpeter" سنة 1935، والذي يعتبر أول من انتبه إلى عامل التغيير في المجال الاقتصادي، وذلك عن طريق الاستعمال المختلف للموارد والإمكانيات المتاحة للمؤسسة، وضرورة العمل على اكتشاف واستغلال الفرص الجديدة، وإدخال تنظيمات جديدة، حيث تتمثل وظيفة المقاول حسبه في البحث عن التغيير والتصرف بما يوافقه واستغلاله كأنه فرصة²، أي أن المقاول هو شخص مبدع يقوم باستخدام الموارد المتاحة بطريقة مختلفة، كما يعتمد على الاختراعات والتقنيات المبتكرة من أجل الوصول لتوليفات إنتاجية جديدة تتمثل في:

- صنع منتج جديد.
- استعمال طريقة جديدة في الإنتاج.
- اكتشاف قنوات توزيع جديدة في السوق.
- اكتشاف مصادر جديدة كموارد أولية أو موارد نصف مصنعة.

¹ . Azzedine tounés , l'entention entrepreneuriale, thèse doctorat, faculté de droit, des SC économiques et de gestion, université de rouen, France, 2003, p :71 .

² . Robert Wtterwulge, la PME une entreprise humaine, de boek université, paris, 1998, p :41 .

- إنشاء تنظيمات جديدة¹.

بعدها جاءت إسهامات الباحث "Kizner" الذي يرى أن المقاول هو ذلك الشخص الحساس للفرص، فإذا كانت وظيفة المقاول حسب "Schumpeter" تعني إحداث حالة تخل بالتوازن وتكسر الروتين من أجل التغيير، فالمقاول حسب "Kizner" تتمثل في إعادة حالة التوازن باستغلال الفرص الناتجة عن اختلاله، فالخاصية الأساسية للمقاول حسبته تتمثل في إدراكه لوجود فرص مربحة من خلال التعرف على الفرق بين أسعار المدخلات وأسعار المخرجات، هذا من جهة ومن جهة أخرى حاول أيضا "Kizner" إظهار الفرق والاختلاف بين كل من المقاولاتية والتسيير، فالمقاول في تصوره هو الذي ينتج عندما يقوم شخص باستغلال فرص ربح غير مستغلة، فالمسير يسعى للرفع من فعالية طرق الإنتاج إلى أقصى حد ممكن، وذلك من خلال تعظيم كمية المخرجات انطلاقا من مستوى معين ومحدد من المدخلات².

وعليه، ومما سبق يمكن القول أن الاتجاه الاقتصادي وعلى الرغم من إسهامات مختلف رواده في إرساء أسس تاريخية لمجال المقاولاتية، غير أن هذا الاتجاه الذي استمر إلى غاية نهاية السبعينات من القرن الماضي لم يفسر بشكل واضح ودقيق لظاهرة المقاولاتية، نظرا لاتساع وتشعب مجال المقاولاتية، وارتباطها بالعديد من العوامل المتنوعة التي تتجاوز نطاق حدود العلوم الاقتصادية³.

2. المقاولاتية حسب سير النشاط المقاولاتي:

على العكس من الاتجاه الاقتصادي الذي حاول تفسير المقاولاتية من خلال التركيز على إبراز دور المقاول في الاقتصاد والمجتمع ككل، حاول هذا الاتجاه الاهتمام بخصائص الأفراد المقاولين من خلال محاولة شرح تصرفات المقاول وسلوكه، حيث ينادي بضرورة تغيير مستوى التحليل في الأبحاث المنجزة في هذا المجال، وذلك بوضع المقاول جانبا، والتركيز على دراسة ما الذي يحدث فعلا في المقاولاتية.

وفي هذا السياق جاءت أيضا العديد من الدراسات التي حاولت تفسير المقاولاتية حسب سير النشاط المقاولاتي، من خلال محاولة دراسة العوامل الأساسية التي تسمح للمقاول والمؤسسة الجديدة بالنجاح، ومن بين هذه الأعمال نجد أعمال "Drucker" أن أسباب نجاح المقاول تكمن في الإبداع، الذي يعتبره وسيلة ضرورية لزيادة الشروات، حيث يرى أنه: "يجب على المقاولين البحث عن مصادر الإبداع، وعن المؤشرات التي

¹ . Sophie boutilier et dimitriuzunidis, op cit,p :30 .

² . Khaled bouabdalah et abdalah zouache, entrepreneuriat et développement économique, les cahiers du CREAD, alger,n73,2005,pp :16-17.

³ . Azzedine tounés, op cit,p :33 .

تدل على الابتكارات التي يمكنها النجاح، ويجب عليهم أيضا الاطلاع على المبادئ التي تسمح لهذه الابتكارات بالنجاح وتطبيقها¹

كما ركز "Drucker" أيضا على أهمية التغيير، والذي يستطيع المقاول من خلال استعمال الموارد المتاحة بطريقة جديدة وبشكل مختلف عما سبق، كأن يقوم المقاول بتغيير المجال أو القطاع الذي يستغل فيه المقاول هذه الوارد إلى قطاع آخر ذو مردودية أحسن وإنتاجية أعلى، أو أن يقوم باستعمال الموارد التي يمتلكها أو تنسيقها بطرق جديدة تعطيها أكثر إنتاجية.

وفي نفس الاتجاه نجد أيضا إسهامات "Gartner" حيث اقترح على الباحثين ضرورة الاهتمام بدراسة سير عملية إنشاء المؤسسة الجديدة، أي الاهتمام بما يفعله المقاولون فعلا عوض الاهتمام بما هو عليه، وقدم في هذا الإطار نموذجا يصف فيه عملية إنشاء مؤسسة جديدة، هذا النموذج له أربعة أبعاد تتمثل في: المحيط، الفرد، سير العملية، والمؤسسة، حيث يعتبر "Gartner" مجموع النشاطات التي تسمح بإنشاء مؤسسة جديدة كمتغير واحد ضمن النموذج الذي قدمه دون إهمال الأبعاد الأخرى، وتتمثل هذه النشاطات في:

- البحث عن الفرصة المناسبة.

- جمع الموارد.

- تصميم المنتج.

- إنتاج المنتج.

- تحمل المسؤولية أمام الدولة والمجتمع².

3. المقاولاتية حسب اتجاه خصائص الأفراد:

يركز هذا الاتجاه بشكل كلي على المقاول في حد ذاته من خلال دراسة خصائصه النفسية والشخصية التي يعتبرها وسيلة تمكنه من فهم النشاط المقاولاتي.

وتتجلى الخصائص النفسية للمقاول، والتي تميز السلوك المقاولاتي في الحاجة إلى التفوق وتحقيق الهدف وتحمل المسؤولية في إيجاد الحلول المناسبة للمشكلات التي يمكن أن تواجهه أثناء أداء مهامه.

في حين ترتبط الخصائص الشخصية بالأساس بالظروف العائلية والجو العائلي الذي يعيش وسطه المقاول، فضلا عن الخبرة المهنية التي يمتلكها³.

¹. Robert wtterwulge, op cit, p:42.

². Alain fayolle, entrepreneuriat, dunod, paris, 2004, p:14.

³. محمد علي الجودي، مرجع سابق، ص: 87.

ثانيا: مجالات استعمال المقاولاتية.

لقد تعددت حقول ومجالات استعمال المقاولاتية، إلا أنه يمكن تلخيصها في ثلاثة مجالات أساسية على النحو التالي:

1. المقاولاتية كظاهرة تنظيمية:

نشأ هذا الاتجاه على يد العالم Gartner، والذي اعتبر المقاولاتية عبارة عن عملية انشاء منظمات جديدة، حيث يقوم من خلالها المقاول بتجنيد وتنسيق الموارد المختلفة؛ مالية، بشرية، معلوماتية، وذلك من أجل تجسيد فكرة في شكل مشروع مهيكّل وأن يكون قادرا على التحكم في التغيير ومسايرته من خلال أنشطة جديدة.

وعليه، فإن فهم هذه الظاهرة (المقاولاتية) يتطلب دراسة ولادة هذه المنظمات، أي مجموع النشاطات التي تسمح للفرد بإنشاء مؤسسة جديدة¹.

كما يرى هذا الاتجاه أن عملية إنشاء مؤسسة جديدة هي ظاهرة تنتج عن التأثير المتبادل للعديد من العوامل للعديد من العوامل المختلفة مثل: الأفكار والخبرة، والتي يصبح لها معنى بواسطة تنظيم جديد، ويركز Gartner أساسا على مسألة ظهور هذه المنظمة، وكيف تتمكن هذه الأخيرة من البروز ككيان بعدما كان مجرد فكرة.

غير أن هذا المجال يشوبه بعض الغموض، فبالرجوع إلى طريقة الاستغلال المعتمدة لثمين فرصة أو ابتكار ما، يمكننا الاعتماد على مؤسسة قائمة بدل اللجوء إلى إنشاء مؤسسة جديدة، وهل هذه الحالة تعتبر حالة مقاولاتية أم لا؟ بالإضافة إلى أهمية القيمة ذات المستوى العالي، حيث يمكن للمؤسسات أن تنشأ عن طريق التقليد أو إعادة الإنتاج².

2. التعرف على الفرص واستغلالها.

يعتبر Shane و Venkata man رائد هذا الاتجاه الذي يعرف المقاولاتية بأنها العملية التي يتم من خلالها اكتشاف ثمين واستغلال الفرص التي تسمح بخلق منتجات وخدمات مستقبلية، والفرصة حسب Casson تعني الحالات التي تسمح بخلق منتجات وخدمات ومواد أولية جديدة، بالإضافة أيضا إلى ادخال طرق جديدة في التنظيم، وبيعها بسعر أعلى من تكلفة انتاجها، ويتم ذلك عن طريق المقاول الذي

¹ Verstraete et A. fayolle, paradigmes et entrepreneuriat, revue de l'entrepreneuriat, vol 04, N01, 2005, p : 37.

² Op.cit, p : 37.

يعتبر شخصا قادرا على اكتشاف موارد مثممة، والتي يقوم بشرائها وتنظيمها من اجل إعادة بيعها في شكل سلع ومنتجات مثممة بشكل أفضل من طرف المستهلكين، وتفطن المفاوض لمثل هذه الفرص يولد لديه رؤية مقاولاتية تدفعه لإنشاء مؤسسة بهدف استغلالها¹.

3. الازدواجية بين ثنائية الفرد- القيمة.

يعتبر الباحث Bruyat رائد هذا الاتجاه الذي يرى أن المقاولاتية هي دراسة العلاقة التي تربط بين الفرد والقيمة التي أنشأها، والذي يعتبرها موضوع المقاولاتية، وتعتبر ثنائية الفرد وحلق القيمة مبدأ اقترح من طرف Morin، والذي يندرج ضمن ديناميكية التغيير.

مما سبق، يبدو جليا أن هذه الاتجاهات الثلاثة المحددة لمجالات المقاولاتية متكاملة، حيث لا يكفي أي اتجاه لوحده لتعريف المقاولاتية وتحديد حقولها.

وعليه، يمكن القول أن المقاولاتية هي مجموع النشاطات التي تسمح بإنشاء مؤسسة جديدة من خلال اكتشاف وتثمين، واستغلال الفرص المتاحة في السوق، وذلك بتوفير الوقت، العمل، رأس المال ومختلف الموارد الأخرى الضرورية، وكل ذلك بهدف تقديم قيمة معينة.

لذلك يمكن تحديد ثلاثة عناصر أساسية في المقاولاتية، وهي:

- المفاوضون الذين لن يكون هناك إبداع من دونهم.
- البعد التنظيمي المرتبط بالرؤية، الثقة المثالية، الإبداع، التحوط للفشل، التحوط للغموض، الرقابة الداخلية.

- البعد البيئي المرتبط بالتنوع في الأسواق².

¹ A .fayolle, introduction à l'entrepreneuriat, édition dunod, paris, p :14.

² . <http://jecreedansmaregion.fr>. Eric Michael laviolette et Christophe loue : les compétences entrepreneuriales. Définition et construction d'un référentiel .11/12/2018,21.25.

المحاضرة الثالثة: ماهية المقاولاتية .

أولاً: تعريف المقاولاتية.

1. من الناحية اللغوية:

يمكن تعريف المقاولاتية لغوياً حسب المعجم اللغوي العصري الرائد على أنها مشتقة من المصدر قاول، والتي تعني ذلك الاتفاق المبرم بين طرفين على القيام معا بعمل مشترك، كبناء أو تجارة أو نحوهما، والتعهد ببناء أو بشق طريق وبتقديم ما يقتضيه العمل من آلات وعمال ومواد، لقاء قيمة معينة من المال¹.

2. من الناحية الاصطلاحية:

لقد ارتبط مفهوم المقاولاتية بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لذلك يمكن أن تعتبر فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية البداية الحقيقية لنشأة هذا المفهوم، وبالتحديد في الولايات المتحدة الأمريكية، أين كان لهذه المؤسسات دوراً فاعلاً في تحقيق النمو الاقتصادي، ومع تطور هذه المؤسسات، تطور مفهوم المقاولاتية، وعليه يمكن تعريف المقاولاتية اصطلاحاً على النحو التالي:

- تعريف "آلان فايول" "Allain fayolle" على أنها: "حالة خاصة يتم من خلالها خلق ثروات اقتصادية واجتماعية لها خصائص تتصف بعدم التأكيد، أي تواجد الخطر، والتي تدمج فيها أفراداً ينبغي أن تكون لهم سلوكيات ذات قاعدة تتخصص بتقبل التغيير وأخطاراً مشتركة، والأخذ بالمبادرة والتدخل الفردي"، ويمكن أن ترتبط هذه الحالات بما يلي²:

- إنشاء مؤسسة أو نشاط من طرف أفراد مستقلين أو من طرف مؤسسات.
- استعادة نشاط أو مؤسسة تكون في صحة جيدة أو تواجه صعوبات من طرف أفراد مستقلين أو مؤسسات.
- تطوير وإدارة بعض المشاريع المخطرة في المؤسسات.
- القيام بتسيير بعض الوظائف أو المسؤوليات داخل المؤسسات.

¹. جبران مسعود: معجم لغوي عصري، دار العلم للملايين، بيروت، 2001، ص: 192.

². Allain fayolle, le métier de créateur d'entreprise, édition d'organisation, paris, 2003, p: 17.

- تعريف "هوارد ستيفنسون" "Howard Stevenson"، والذي يعتمد الأمريكيون منذ بداية التسعينات، حيث يرى بأن المقاولاتية عبارة عن طريقة يحدد من خلالها الأفراد أو المنظمات الفرص ومتابعتها وتجسيدها من خلال استغلال الموارد المتاحة¹.
 - تعريف "R. hisrich" و "A.damours" هي: "نوع من السلوك يتمثل في السعي نحو الابتكار، تنظيم وإعادة تنظيم الآليات الاقتصادية والاجتماعية من أجل استغلال موارد حالات معينة تحمل المخاطر وقبول الفشل، إنه مسار يعمل على خلق شيء ما مختلف".
 - تعريف "Y.gasse" و "A. damours" هي: "مسار الحصول على تسيير الموارد البشرية والمادية بهدف إنشاء وتطوير وغرس حلول تسمح بالاستجابة لحاجيات الأفراد والجماعات"².
 - تعريف Verstraete عام 2001 ، والذي عرف المقاولاتية بأنها عبارة عن تواصل بين مقاول ومنظمة محركة من طرفه، وقد ميزها بثلاثة أبعاد ؛ معرفي، تنسيقي، وهيكلية، والتي تشير إلى:
 - البعد المعرفي: ويشير إلى السرعة في ردة الفعل، أي القدرة على ترجمة الأحداث وفهم ما يجب فعله من خلال ما حدث، والتعلم من خلال التجارب والمعارف السابقة.
 - البعد التنسيقي: وهو الناتج عن الفعل المقاولاتي، الذي يقود المقاول للتموقع مقابل العديد من المتعاملين من مختلف الطبقات الاجتماعية، حيث يقوم معهم بالتحكم في الشكل التنظيمي.
 - البعد الهيكلية: والذي يهتم بالإدماج المقاولاتي بين الغاية والذاتية، حيث يتم وضع المقاول وفق هذا البعد ومنظمته في ارتباط وثيق، وتحديد المدى الذي يؤثر فيه هذا الارتباط على المنظمة ونشأتها³.
- مما سبق، يمكن تعريف المقاولاتية إجرائيا هي ذلك السلوك الذي يسعى من خلاله المقاول إلى ابتكار آليات تسمح له باستغلال الموارد المتاحة قصد إنشاء وتطوير مشروع جديد.

¹ .Allain fayolle .op. cit. p :17 .

² [http:// fr.scribd.com/document](http://fr.scribd.com/document).

أحمد قوجيل: مقياس المقاولاتية، 2018- 2019 . يوم 13.02.2020 على الساعة: 13:40

³ .Thierry verstraete, entrepreneuriat : modélisation de phénomène, revue de l'entrepreneuriat,vol1,n01,2001,p :54.

ثانيا: أهمية المقاولاتية:

تعتبر المقاولاتية المحرك الأساسي للتنمية الاقتصادية في مختلف دول العالم، كونها توفر القاعدة الأساسية للصناعة، وعليه يمكن تحديد أهمية المقاولاتية فيما يلي:

1. الرفع من مستويات الإنتاج.
2. زيادة العائدات الناتجة من نشاط المؤسسات الجديدة التي تم إنشائها.
3. تجديد النسيج الاقتصادي من خلال تعويض المؤسسات الفاشلة وإعادة التوازن الأسواق.
4. تشجيع الابتكار عن طريق إنشاء مؤسسات مبتكرة جديدة يمتد تأثيرها لتشمل المؤسسات القائمة التي تجد نفسها مضطرة إلى التكيف مع التغيرات الحاصلة من أجل تعزيز قدراتها التنافسية بما يضمن بقائها في الأسواق¹.
5. تعد وسيلة لإعادة الاندماج الاجتماعي للعمال الذين فقدوا مناصب عملهم نتيجة أسباب اقتصادية خارجة عن نطاقهم.
6. تشكل متنفسا يسمح للمقاولين بالخروج من نموذج العمل المأجور إلى العمل الحر.
7. توفير فرص للعمل.
8. قدرة المقاول على التأقلم تبعا لاحتياجات السوق المتغيرة، وفي إيجاد منتجات جديد وتقليل تكلفة الإنتاج للوحدة.
9. تشجيع المبادرة الفردية.

ثالثا: أهداف المقاولاتية:

يمكن تحديد أهم أهداف المقاولاتية فيما يلي:

1. خدمة السوق: ويأتي ذلك بإنتاج سلع وخدمات متطابقة للطلب الفعلي، فلا يمكن للمقاول أن تصمد في خضم المناخ الاقتصادي السائد إلا باعتبار خدمة السوق من المهام المركزية.
2. تحقيق المكاسب المالية وتعظيم الربح: من خلال الحصول على أرباح مالية وتعظيم الربح الذي يعتبر بالنسبة للمقاول أهم هدف تسعى لتحقيقه.

¹. بلال خلف السكرانة، مرجع سابق، ص 29.

3. تعظيم المنفعة الاجتماعية: فبالإضافة إلى تعظيم الربح، ينتظر من المقاول تعظيم المنفعة الاجتماعية، وذلك عن طريق تحسين وضعية المجتمع، وتمثل المسؤولية الاجتماعية للمقاول دورا بارزا في الحفاظ على البيئة وتحسين العمل واحترام الحقوق الأساسية للإنسان.

رابعا: خصائص المقاولاتية:

تتميز المقاولاتية بمجموعة من الخصائص، والتي يمكن تلخيصها فيما يلي:

1. عملية: كونها تكون من خلال إنشاء مؤسسة غير نمطية تتميز بالإبداع سواء من خلال تقديم منتج جديد أو طريقة جديدة في عرض منتج أو خدمة أو طريقة جديدة في التسويق والتوزيع.
2. المخاطرة: بحيث ترتفع نسبة المخاطرة كونها دائما تسعى إلى تقديم الجديد سواء في طريقة الانجاز أو التسويق والتوزيع، مقارنة بالمؤسسات التقليدية التي تقدم منتوجات عادية.
3. المبادرة: حيث تمنح المقاول القدرة على تحقيق أفكاره ورؤيته وتسيير مؤسسته بشكل مباشر ومستقل عن تدخل الشركاء كما يحدث في الغالب في المؤسسات النمطية الأخرى¹.

خامسا: أنواع المقاولات:

لقد تعددت أنواع المقاولات وتباينت بتنوع الأعمال التي يلتزم المقاول بأدائها، لذلك يمكن تصنيف أهم أنواع المقاولات وفق الجدول التالي:

جدول رقم (01) يمثل أنواع المقاولات².

أنواع المقاولات	الشرح
مقاول	- مقاول عمومية.
ملكية	- مقاول خصوصية.
الرأسمال	- مقاول فردية أو جماعية.
	- مقاول شبه عمومية أو شبه خصوصية.

¹. توفيق جذري، الطاهر بن حسين، مرجع سابق، ص: 05.

حجم المقولة	- المقاولات الصغيرة مثل المهن الحرة؛ كالتجارة. - المقاولات الكبيرة مثل: تشييد المباني والجسور.
نشاط المقولة	- القطاع الأول: ينشط في القطاع الفلاحي وتربية المواشي. - القطاع الثاني: يقوم بأنشطة الصناعات التركيبية والتحويلية والكيميائية. - القطاع الثالث: يقوم بأنشطة تجارية، صناعية، خدماتية.
طبيعة العمل والهدف والتخصيص	- المقاولات التجارية وتضم: مقاولات التوزيع، الإنتاج، تقديم الخدمات. - مقاولات المساعدة والوساطة أو الدعم. - المقاولات الصناعية: تقوم على المعطيات الاقتصادية. - المقاولات الفلاحية: وتضم المقاولات التي تعتمد على النشاط الفلاحي. - المقاولات الحرفية: يقصد بها مقاولات الحرف البدوية. - المقاولات البنكية والمالية: تقوم بعمليات النقود والائتمان كالمقاولات أو الشركات البنكية والبورصة والتأمين.

¹المصدر: شقرون محمد: دور المقاولاتية في ترقية المشاريع الصغيرة المنتجة، دراسة ميدانية للوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب لولاية سيدي بلعباس، شهادة ماجستير في العلوم التجارية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2014-2015، ص7.

من الشكل يلاحظ أنه إذا كانت مقولة ملكية رأسمالها تعود إلى الدولة فالمقولة تسمى عمومية، أما إذا كانت الرأسمال في ملكية الخواص فالمقولة خصوصية سواء كانت مملوكة ملكية فردية، أو ملكية جماعية أما إذا كان الرأسمال مشتركا بين الدولة والخواص فالمقولة شبه عمومية أو شبه خصوصية، والمعنى من هذه المقاولات هو أنه تساهم فيها الدولة أو المؤسسات العمومية برأس المال إلى جانب رأسمال الخاص و الغاية منها أن المشاركة أو المساهمة، تكون قصد إنشاء شركة مساهمة لتحقيق هدف تجاري أو حرفي أو صناعي أو شركات الاقتصاد المختلط².

سادسا: أشكال المقاولاتية:

لقد أخذت المقاولاتية عدة أشكال، يمكن توضيحها فيما يلي¹:

1. الإنشاء: وتعني خلق مؤسسة من لا شيء، وهي ليست مهمة سهلة، فهي تتطلب وقت حتى يستطيع المقاول فرض منتجه في السوق، والإنشاء يحتاج للكثير من العمل، الصرامة، المثابرة، ويتميز بقدر كبير من المخاطرة.
2. الإنشاء بالإيسيماج: هذا النوع من الإنشاء يقترح على المقاولين إجراءات وتدابير تهدف إلى جذبهم ومرافقتهم في خلق مؤسسات، وتعمل إلى خفض مستوى الخطر لدى المقاول.
3. الإنشاء بالامتياز: هذه الصيغة من الإنشاء تتمثل في تقليد نظام موجود في نطاق جغرافي معين، والمنشئ بهذه الصيغة يستفيد من مرافقة مهمة وتكون بمقابل مالي.
4. استئناف الأعمال: يختلف استئناف الأعمال كثيرا عن إنشاء مؤسسة لأن المنظمة موجودة ولا تحتاج لأن تنشأ، وبهذا فهو ممكن الاعتماد على معلومات توصف حاضرها وتاريخها، ونمط سيرها، في مثل هذه الشروط عدم التأكد يكون غالبا ضعيف ومستوى الخطر قليل.
5. المبادرة الداخلية: هي التي من خلالها يقوم كل موظف أو مجموعة من الموظفين بالشراكة مع المنظمة التي يعملون لديها بإنشاء منظمة جديدة أو يخلقون التجديد أو الإبداع في هذه منظماتهم الأصلية.
6. المقاولاتية الاجتماعية والتضامنية: هذا الشكل من المقاولاتية يظهر في خلق نشاطات تطوعية، ويهدف إلى خلق منظمات ذات أهداف خيرية وتخدم قضايا إنسانية.

سابعا: دور المقاولاتية.

لم يعد دور المقاولاتية ينحصر فقط في الجانب الاقتصادي، وإنما امتد ليمس كل من الجاني الاجتماعي والبيئي أيضا، وذلك في إطار تحقيق ما يعرف بالتنمية الشاملة والمستدامة، ويمكن توضيح دور المقاولاتية في كل هذه الجوانب على النحو التالي:

1. على المستوى الاقتصادي: وتمثل دورها في:

- هيكلة وتجديد النسيج الاقتصادي وفقا لاحتياجات السوق.

¹ لفقيه حمزة: روح المقاولاتية وإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، علوم التسيير، جامعة احمد بوقرة، بومرداس، الجزائر، 2016-2017، ص103.

- خلق ما يعرف بالمنافسة من خلال كسر الاحتكار الذي تمارسه المؤسسات الكبيرة.
- زيادة معدلات النمو الاقتصادي من خلال السرعة في الاستجابة للتغيرات الحاصلة في السوق.
- الرفع من معدلات الادخار والاستثمار من خلال انخفاض تكلفة إنشائها، فضلا عن العمل على تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات من خلال تطوير الصناعات التقليدية¹.
- ويمكن أن نتوصل إلى أن أهمية دور المقاولاتية في تحقيق التنمية المتوازنة تكمن فيما يلي².
- الإسهام في تحقيق التكامل الاقتصادي من الصناعات الكبرى، حيث تؤدي هذه المنشآت دورا ملحوظا في مجال تنوع هيكل الصناعة؛
- الإسهام في زيادة حجم قيمة الصادرات الصناعية، تؤكد التجارب الدولية نجاح هذا المنهج؛
- قدرتها على معالجة العديد من الاختلالات الاقتصادية، إذ تتميز المنشآت الصناعية الصغيرة والمتوسطة بقدرتها على علاج الاختلالات الاقتصادية وأهمها:
- الاختلال بين الادّخار والاستثمار.
- معالجة الاختلال في ميزان المدفوعات.
- الإسهام في تعزيز دور البرامج الإنمائية للدول النامية من خلال رفع المعدلات الإنتاجية في المرافق الإنتاجية.
- تعتبر هذه المنشآت وحدات إنتاجية ومراكز استثمارية تعمل على تعبئة المدخرات الخاصة لتشغيلها في الاقتصاد القومي، حيث:
- تعمل هذه المنشآت على تدريب وبناء قيادات إدارية شابة في المجتمع.
- تعمل هذه المنشآت على زيادة دوران رأس المال وتعبئة مصادر التمويل.
- تمتص هذه المنشآت فوائض الأموال العاطلة وتعمل على تشغيلها والمشاركة في أرباحها.

¹. ناصر مراد: دور مكانة المقاول في التنمية الاقتصادية في الجزائر، الندوة الدولية حول المقاول والإبداع في الدول النامية، معهد العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، خميس مليانة، الجزائر، 2007، ص: 217.

². أحمد عارف العساف وآخرون، الأصول العلمية والعملية لإدارة المشاريع الصغيرة والمتوسطة، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2010، ص: 21-22.

- قدرتها على الابتكار والتجديد وعلى استيعاب التكنولوجيا المتطورة، ويحقق فعالية الاستثمار فيها من خلال استجابتها للتغيير مع هذه المستجدات.

2. على المستوى الاجتماعي: ويتمثل دورها في:

- تحسين المستوى المعيشي للأفراد والأسر، من خلال توفير فرص العمل.
- إعادة توزيع الثروة بين أفراد المجتمع من خلال تواجدها في جميع المناطق عكس المؤسسات الكبرى التي يتركز نشاطها في المناطق الصناعية الحضرية.
- المساهمة في الحد من الهجرة الريفية من خلال توفير مناصب عمل في المناطق الريفية تتماشى مع طبيعة هذه المناطق.
- ترقية روح المبادرة الذاتية¹.
- إعادة إدماج المسرحين من مناصب عملهم جراء إفلاس بعض المؤسسات العمومية.
- تؤدي المشاريع المقاولاتية دورا استراتيجيا في تحقيق مبادئ التنمية البشرية عن طريق توسيع البدائل والخيارات أمام الناس سواء من خلال تشكيلة العمل أو تشكيلة السلع والخدمات.
- تسعى إلى توفير السلع والخدمات بأسعار رخيصة، مع خلق فرص عمل للمرأة سواء من خلال العمل في المنزل أو مع الأفراد.
- تدريب العاملين وتأهيلهم بوظائف أحسن مستقبلا حيث أنها تسمح للعمال بالقيام بمهام متعددة.
- تنوع المهام والمسؤوليات التي يقوم بها العاملين، وبذلك تتسع معارفهم وتزداد خبراتهم.
- تعطي الفرصة للمنظمين الجدد للدخول للأسواق والظهور، وهذا يعني فرصة أكبر لبروز أفكار متطورة وابتكارات جديدة، تساهم بشكل كبير في عملية التنمية، والتشجيع والمساعدة على التطور المهني الايجابي للحرف والمهن².

¹. المرجع السابق، ص: 218.

². مصطفى محمود محمد، عبد العالي عبد السلام: دور العناقيد الصناعية في إدارة مخاطر المنشآت الصناعية الصغيرة والمتوسطة، مداخلة ضمن الملتقى العربي الخامس للصناعات الصغيرة والمتوسطة، الجزائر، 14-15 مارس 2010، ص: 18.

3. على المستوى البيئي:

بعد ما كان دور المشاريع المقاولاتية يقتصر على تحقيق متطلبات التنمية الاقتصادية والاجتماعية، أصبح وفي ظل متطلبات تحقيق التنمية الشاملة والمتوازنة يعمل على خلق توليفة اقتصادية واجتماعية بيئية تكنولوجية تحقق من خلالها التنمية الشاملة، حيث أصبحت تحتل المشاريع المقاولاتية أهمية كبيرة، وتلعب دور جد محوري في المساهمة في رفع الوعي البيئي للمجتمع الجزائري من خلال احتواء برامج تدريبية تقوم بتدريب العمال على المسؤوليات البيئية لكون الميزة التي تميز هذه المشاريع تجعل عملية جمع وتدوير النفايات أمر سهل مقارنة بالمؤسسات الكبيرة هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن المشاريع المقاولاتية تهدف إلى نشر المفاهيم والقيم الصناعية الحديثة مثل: إدارة الوقت، الجودة العالية، الإبداع والابتكار، الكفاءة.

كما أن هذه المشاريع تعتبر أحد أهم آليات التطور التكنولوجي، من حيث قدرتها الفائقة على تطوير وتحديث عمليات الإنتاج بما يخدم المتطلبات الاقتصادية والبيئية في نفس الوقت وبشكل أسرع وبتكلفة أقل مقارنة بالشركات الضخمة ذات الاستثمارات العالية، كما تساهم المشاريع المقاولاتية في تنشيط استخدام الخامات المحلية بشكل رشيد وعقلاني، كما تساهم أيضا في تطوير استخدام التكنولوجيات المحلية ورفع مستواها عبر الاحتكاك بالأسواق الخارجية وقوانين الجودة، حتى يمكن المحافظة على الهوية المحلية في تنشيط ودعم الصناعات والمؤسسات ذات الطبيعة المرتبطة بالبيئة المحلية¹.

ثامنا: معوقات المقاولاتية:

بالرغم من إيجابيات المقاولاتية، إلا أن هناك العديد من السلبيات والمخاطر التي تواجه الأعمال المقاولاتية، والتي تجعل الكثير من الناس يخشون اقتحام هذا المجال في ويفضلون العمل الروتيني، الذي يحقق الأمن والاستقرار الوظيفي، والحصول على مزايا الوظيفة والتمتع بالإجازات الرسمية والدخل الشهري المنتظم، ومن أهم هذه المعوقات ما يلي²:

1. عدم استقرار الدخل: حيث لا يضمن إنشاء مشروع مقاولاتي الحصول على دخل كافي، وخاصة خلال المراحل الأولى من حياة المشروع مع ضغوط الالتزامات المالية.

¹. مشري محمد الناصر، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمصغرة في تحقيق التنمية المحلية المستدامة (دراسة حالة الاستراتيجية الوطنية لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حالة ولاية بسكرة)، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2011، ص:95.

². أحمد بن عبد الرحمن الشميمري، وفاء بنت ناصر: ريادة الأعمال، ط1، دار العبيكان للنشر، الرياض، 2019، ص:35.

2. المخاطرة (خسارة الاستثمار بأكمله): ترتفع نسبة الفشل للمشروعات المقاولة وخاصة في السنوات الأولى، لذلك يجب على المقاول أن يقوم بمجموعة من الاعتبارات التي تساعد على التعايش مع الفشل، كوضع أسوأ التوقعات عند الفشل، خطة مواجهة الفشل.
3. ساعات العمل الطويلة: يتطلب نجاح أي مشروع مقاولة في بداية تطبيقها ساعات طويلة من العمل الجاد تمنعهم من أوقات الراحة والإجازات الأسبوعية لتحقيق دخل مناسب.
4. مستوى معيشة اقل: يحتاج تأسيس المشروع المقاولة وانتعاشه بجانب قضاء ساعات طويل من العمل إلى توفير النفقات واستثمار أية عوائد في تنمية المشروع المقاولة، مما يعني مستوى معيشة منخفض للمقاول.
5. المسؤولية الكاملة: يواجه مالك المشروع المقاولة صعوبة في البحث عن ناصحين ومرشدين، مما يعرضه لضغط شديد وشعور كبير بالمسؤولية.
6. الإحباط: يتطلب إنشاء المشروع المقاولة تضحيات كبيرة وصبر طويل، ولذلك فإن المشكلات التي تواجه المشروع المقاولة قد تؤدي إلى شعور بالقلق والإحباط في ضوء بطء النتائج المتحققة.

المحاضرة الرابعة: مصطلحات ذات علاقة بالمقاولاتية.

أولاً: روح المقاولاتية:

ترتبط روح المقاولاتية بالدرجة الأولى بأخذ المبادرة والعمل أو الانتقال للتطبيق، فالأفراد الذين يتمتعون بروح المقاولاتية يمتلكون العزيمة على الخوض في أشياء جديدة أو إنجاز أعمال بطريقة مغايرة، فروح المقاولاتية هي عبارة واسعة الدلالات والمعاني تتعدى في مفهومها عملية إنشاء المؤسسات الفردية لتشمل تطوير الكفاءات والقدرات لتقبل إمكانية التغيير بروح منفتحة، واكتساب مهارات ومعارف ناتجة عن الانتقال للميدان العلمي وتجريب الأفكار الجديدة، وبالتالي كسر حاجز الخوف من التغيير واكتساب مرونة في التعامل مع المستجدات، حيث أكدت العديد من الدراسات على جملة من العوامل التي من شأنها دفع الشخص نحو مجال المقاولات، والتي يمكن تلخيصها فيما يلي:

1. نموذج مقال تقليدي: حيث أقرت عديد من الدراسات، أنه يوجد رابط قوي بين وجود نموذج مقال في المحيط و بروز مقاولين جدد، إذ عادة ما يتأثر الأفراد في طموحاتهم واختياراتهم بأشخاص حققوا نجاحات في أعمالهم.
2. الخبرة: إن الخبرة الملائمة عنصر ضروري في جميع مراحل المسار المقاولاتي، أي منذ تحديد الفرص إلى غاية التسيير الفعلي للمؤسسة، فاكتشاف واستغلال الفرص يعتمد بشكل كبير على الخبرات السابقة المحصلة خلال الدراسات والحياة العملية.
3. المحفزات الاجتماعية الاقتصادية: مثال ذلك تلبية لحاجات أساسية متعلقة بالبقاء، الحصول على دخل، رفع القدرة الشرائية، تحسين الشروط المعيشية.
4. المحفزات الشخصية: وذلك من خلال تحسين نوعية المعيشة، إثراء الحياة الاجتماعية بمضاعفة المقابلات والاتصالات، الانشغال بفعل شيء، إعطاء قيمة للعلم، الانفتاح، الحصول على الاستقلالية الذاتية.
5. الحوافز المهنية: والتي ترتبط في عمومها بالإطارات والموظفين الذين يرغبون في تغيير نشاطهم، فغالبا ما تختار النساء على سبيل المثال مجال المقاولات كمسار مهني ثاني، وهذا بعد انتهائها وإتمامها لنشاطاتها العائلية.
6. الحوافز المالية: وذلك من أجل الحصول على عوائد مالية لتغطية النفقات.

7. الحوافز التقنية: وهي تخص المقاول الذي له خبرة في مجال معين، ويرغب في التحول لقطاع آخر يشهد نمواً في فترة ما، أو محاولة إبداع منتج جديد، أو أسلوب عمل جديد.
8. الحوافز التجارية: استغلال فرص عمل، أو سوق معين.
9. العوامل الدافعة (السلبية): وهي تضم الحاجة للنقود، شروط عمل غير مقبولة، نشاط يحتاج لتوقيت جد مضغوط وغير مريح، عدم إمكانية الادخار، التمييز في منح المناصب والحرمان من الترقيات، وفي بعض الدول تعتبر نسبة البطالة العالية كمحفز.
10. العوامل الجاذبة (الإيجابية) وتكمن في: وجود إمكانيات سوقية، تحقيق قطاع معين لنسب كبيرة من الفوائد، إمكانية التحكم في الوقت، دخل أكبر واستقلالية مالية، النمو الشخصي والرضا في العمل.
11. الدوافع النفسية: وهي التي تؤثر بشكل كبير على نفسية الفرد، فالفرد لا يتجه نحو يتجه الفرد نحو مسار المقاول إلا إذا تدخلت في حياته إثارة نفسية قوية، أو حدث اضطراب في محيطه أو تلقى صدمة في حياته الخاصة أو المهنية، وهي أسباب تولد إرادة صارمة للنجاح.
12. الدوافع الاجتماعية الثقافية: وهي تتولد من الدين المعتنق، العائلة، الإطار السياسي والاقتصادي السائد، والنظام التربوي العام، حيث يتولد للأفراد توجه لإنشاء مؤسسة، خاصة إذا كان أحد الأبوين مقاول، بالإضافة لشبكة علاقات ومعارف الفرد (أصدقاء، عائلة، معارف من الدراسة أو العمل... الخ).
13. الظروف السائدة: يتطلب العمل المقاولاتي سواد نظام اقتصاد السوق، والحرية السياسية، فلا يمكننا رؤية مؤسسات حرة دون وجود حقوق تضمن حرية التبادل، حماية الأشخاص والسلع، فحرية المقاول وحرية التعبير هما أساس المسار المقاولاتي القبلي.
14. الخبرة المهنية: حيث يمكن أن تزيد من الاستعدادات المقاولاتية للفرد، وتساهم في تكوين التوجه المقاولاتي للأفراد، فعادة ما تتولد فكرة إنشاء مؤسسة من خلال محيط العمل.
15. الأساس الإقليمي: فالإقليم وبالتسهيلات التي يمكن أن يقدمها يؤثر على المسار والعمل المقاولاتي، كقرب الجامعات ومصادر الكفاءات، مجتمع نشط ومتفتح للمبادرات الفردية، النمو الديمغرافي، وجود مؤسسات رأس المال المخاطر والمنظمات المالية، النشاطات المسبقة والملحقة المتولدة من طرف

شبكات المؤسسات المتواجدة، الخصائص الإقليمية والبطالة المرتفعة، وغيرها من العوامل المولدة للمقاولين الجدد.

16. أنظمة المساندة والدعم: والتي تعتبر عوامل محتملة، فتأثيرها يمكن أن يكون بشكل ملائم أو غير ملائم على القدرات المقاولاتية للفرد، خاصة من ناحية التمويل، والذي بدوره يقوي التوجه المقاولاتي للأفراد، ويقود أيضا إلى إنشاء مؤسسة.

ثانيا: الثقافة المقاولاتية:

1. تعريف المقاولاتية:

تعرف الثقافة المقاولاتية بأنها مجمل المهارات والمعلومات المكتسبة من فرد أو مجموعة من الأفراد ومحاوله استغلالها، وذلك بتطبيقها في الاستثمار في رؤوس الأموال، وذلك بإيجاد أفكار مبتكرة، وإبداع في مجمل القطاعات الموجودة، إضافة إلى وجود هيكل تنظيمي تسييري، فهي تتضمن التصرفات، التحفيز، ردود أفعال المقاولين فضلا عن عملية التخطيط واتخاذ القرار والتنظيم والمراقبة، كما أن هناك أربع أبنية يمكن أن ترسخ فيها هذه الثقافة وهي: العائلة، المدرسة، المؤسسة والمحيط.

ويلخص نموذج "J.P sabourin" و "Y. gasse" (سابورين و غاس) مفهوم الثقافة المقاولاتية، من خلال المراحل التي تقود لبروز وظهور المقاولين بين فئة المتدربين، بالأخص الذين تابعوا تكوين في مجال المقاولاتية، حيث ومن خلال تحليل ثمانية برامج تكوينية لاحظ الباحثان أنه توجد علاقة إيجابية بين التوجهات المقاولاتية للفرد والإمكانيات المقاولاتية، أما عن العوامل التي تؤثر على هذا النموذج فقسماها إلى ثلاث مجموعات تشمل مايلي:

- المسبقات: وتمثل مجموع العوامل الشخصية والمحيطية التي تشجع على ظهور الاستعدادات للعمل المقاولاتي عند الفرد، حيث لاحظ الباحثان بأن الطلبة الذين لديهم آباء يعملون لحسابهم الخاص لديهم إمكانيات مقاولاتية أكبر بالمقارنة مع الآخرين.

- الاستعدادات: وهي مجموع الخصائص النفسية التي تظهر عند المقاول، وهي الحفزات، المواقف، الأهلية، والفائدة المرجوة، والتي تتفاعل في ظل ظروف ملائمة لتتحول إلى سلوك.

- تجسيد الإمكانيات والقدرات المقاولاتية في مشروع: وهذا يكون تحت تأثير الدوافع المحركة، والتي تشمل العوامل الإيجابية وعوامل عدم الاستمرارية (انقطاع)، فكلما زادت كثافة الدوافع المحركة زاد اندفاع الأفراد

أكثر نحو العمل المقاوالاتي، والأفراد الذين يملكون إمكانيات وقدرات مقاوالاتية أكبر فهُم يحتاجون لدوافع محرّكة أخف.

2. مقومات المقاوالاتية:

وتتمثل أهم مقومات ثقافة الأفراد نحو العمل المقاوالاتي الحر فيما يلي:

- المحيط الاجتماعي: يعتبر المحيط الاجتماعي عنصرا مهما في الدفع نحو إنشاء المؤسسة نظرا لتركيبته المعقدة.
- الأسرة: تعمل الأسرة على تنمية القدرات المقاوالاتية لأبنائها ودفعهم لتبني إنشاء المؤسسات كمستقبل مهني خاصة إذا كان هؤلاء الآباء يمتلكون مشاريع خاصة عن طريق تشجيع الأطفال منذ الصغر على بعض النشاطات وتحمل بعض المسؤوليات البسيطة.
- المدرسة: ليست المدرسة بمعزل عن الديناميكية السوسيو إقتصادية للمجتمع، فبالإضافة إلى دورها التكويني والتربوي المعتاد يتعين عليها أن تقيم جسور الالتقاء مع المقولة، وبالتالي تشكل قاطرة التنمية من خلال انفتاحها على المقولة وتنمية ثقافة المقولة لدى الشباب، وهنا تكمن أهمية نقل المعارف للمجتمع من أجل خلق الثروات ضمن منظور مقاوالاتي للتربية والتكوين.
- الدين: يعتبر الدين من بين المؤسسات الاجتماعية التي يستمد منها الفاعلون الاجتماعيون الكثير من القيم والمعايير، فقيم العمل وإتقانه، وكذا الاعتماد على النفس في الحصول على القوت هي عناصر تشترك فيها كل الديانات السماوية وحتى بعض الديانات الوضعية، وعليه يشكل الدين والقيم الحامل لها أحد مقومات الفكر المقاوالاتي¹.
- العادات والتقاليد: تعتبر العادات والتقاليد من العوامل المؤثرة على التوجه نحو إنشاء المؤسسات، فالمجتمعات البدوية تمارس الزراعة والرعي مع أبنائها، أما الصناعات التقليدية والأنشطة التجارية فتتوارثها الأجيال، بالإضافة إلى العديد من المهارات الواجب توفرها في المقاول الناجح مثل:
 - المهارات التقنية: وتتمثل في الخبرة، المعرفة، والقدرة التقنية العالية المتعلقة بالأنشطة الفنية للمشروع في مختلف المجالات من إنتاج، بيع، تخزين وتمويل وهذه المهارات تساعد في إدارة أعمال المشروع بجدارة.

¹. بدراوي سفيان، ثقافة المقولة لدى الشباب الجزائري المقاول- دراسة ميدانية بولاية تلمسان-، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، كلية العلوم الإنسانية والعلوم الاجتماعية، قسم العلوم الاجتماعية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2014-2015، ص55.

- المهارات التفاعلية: وهي قدرات الاتصال، نقل المعلومات، استلام، ردود فعل، مناقشة القرارات قبل إصدارها، الإقناع، التي يحتاجها المقاول في حالة تحويل الصلاحيات اللازمة لإدارة النشاط للآخرين.
- المهارات الإنسانية: وتتمثل في القدرات التي تمكن المقاول من تطوير علاقاته مع رؤوسه وزملائه لخدمة المشروع والمؤسسة بشكل عام، حيث أن هذه العلاقات تبنى على الاحترام والثقة والدعم المستمر للعنصر البشري داخل المؤسسة والاهتمام بمشكلاته خارج المؤسسة، وهي قدرات تتعلق بالاستجواب والتحفيز والاستمالة للآخرين والمعاملة الحسنة والتصرف اللبق مع أعضاء المؤسسة.
- مهارات فكرية: تتمثل في اكتساب أسس ومبادئ علمية في ميدان الإدارة واتخاذ القرار والمحكمة المنطقية، وتحليل المشكلات وإيجاد العلاقات بين المشكلات وأسبابها وحلولها.
- مهارات تحليلية: أي القدرة على التفكير المجرد حيال نظرتهم إلى مؤسساتهم التي تعمل ككل وليس كجزء، وأن أجزائها ووظائفها تترابط مع بعضها البعض لتصبح كل في محيطها، حيث أن هذا الإدراك في حد ذاته تحوله تعقيدات العمل الحاصلة أمامه بعد مواجهته أغلبية المشاكل ليتمكن فيما بعد من وضع الحلول المناسبة.

3. عناصر الثقافة المقاولاتية:

- الحديث عن ثقافة المقاوله يحيل إلى الحديث عن العناصر المشكله لهذه الثقافة والتي تتعلق بالدرجة الأولى بمجموعة من القيم المهنية للمقاول الذي عرف بأنه الشخص الذي يحمل قدرات تتعلق بالحاجة إلى الإنجاز، الثقة بالنفس، الرؤية المستقبلية، الرغبة في الاستقلالية، ونذكرها في النقاط التالية¹:
- الحاجة إلى الإنجاز: أي تقديم أفضل أداء والسعي إلى إنجاز الأهداف وتحمل المسؤولية والعمل على الابتكار والتطوير المستمر والتميز، ولذلك فالمقاول دائماً يقيم أدائه وإنجازه في ضوء معايير قياسية وغير اعتيادية.
 - الثقة بالنفس: حيث يمتلك المقومات الذاتية والقدرات الفكرية على إنشاء مشروعات الأعمال، وذلك من خلال الاعتماد على الذات والإمكانيات الفردية وقدرته على التفكير والإدارة واتخاذ القرارات لحل المشكلات ومواجهة التحديات المستقبلية، وذلك بسبب وجود حالة من الثقة بالنفس والاطمئنان لقدراتهم وثقتهم بها.

¹. المرجع السابق، ص: 50.

- الرؤية المستقبلية: أي التطلع إلى المستقبل بنظرة تفاؤلية وإمكانية تحقيق مركز متميز ومستويات ربحية متزايدة.
- التضحية والمثابرة: يعتقد المقاولون بأن تحقيق النجاحات وضمن استمراريتها، إنما يتحقق من خلال المثابرة والصبر والتضحية برغبات آنية من أجل تحقيق آمال وغايات مستقبلية، وذلك فالضمانة الأكيدة لهذه المشروعات إنما تنبع من خلال الجهد والاجتهاد والعطاء.
- الرغبة في الاستقلالية: ويقصد بها الاعتماد على الذات في تحقيق الغايات والأهداف، والسعي للاستمرار لإنشاء مشروعات مستقلة لا تتصف بالشراكة، خاصة عندما تتوفر لديهم الموارد المالية الكافية، كما يستبعد المقاولون العمل لدى الآخرين تجنباً لحالات التحجيم بحيث يتمكنون من التعبير والتجسيد الحقيقي لأفكارهم وأرائهم وطموحاتهم، كما يوفر لهم إنشاء المؤسسات الخاصة بالدخل الكافي للمعيشة وتحقيق الثراء، إلى جانب التحكم في شؤون العاملين لديهم مما يعطيهم استقلالية في العمل.

ثالثاً: العملية المقاولة:

يمكن تعريف العملية المقاولة بأنها القدرة على تعريف وتقييم الفرص، ثم تطوير خطة المشروع المناسبة، ومن ثم تحديد الموارد اللازمة أو المطلوبة لبناء وإدارة المشروع المنبثق، فهذه الأنشطة والإجراءات لا بد وأن تتولد مع انطلاقة أي مشروع مقاوولي، وقد حدد الباحثان "Hofer" و"Baygrave" "هوفر" و"بايغراف" خصائص العملية المقاولة على النحو التالي:

1. أنها عملية تنشأ بمحض واختيار وإرادة الإنسان.
2. أنها تحدث على مستوى الشركات الفردية في أغلب الأحوال.
3. أنها تتضمن نوعاً من تغيير الأوضاع وعدم الاستمرارية.
4. أنها عملية ديناميكية شاملة.
5. أنها تتمتع بالذاتية بشكل كبير.
6. أنها تتضمن العديد من المتغيرات السابقة على حدوثها.
7. نتائجها حساسة جداً للأوضاع المبدئية التي تتخذها المتغيرات السابقة على حدوثها.

رابعاً: المقاولة المؤسسية (المناولة الصناعية أو المقاولة من الباطن):

يعرف الباحث "محمد طه إبراهيم" المقاوله من الباطن بأنها "ذلك العقد الذي يبرمه متعاقد أو مؤسسة ما مع مؤسسة أخرى، أو شخص أجنبي يدعى المقاول من الباطن بغية تنفيذ العمل الأصلي أو الحصول على منفعة ناشئة عن العقد الأصلي، والذي يستند في وجوده ونطاقه ومدته إلى العقد الأصلي باعتباره سبب وجوده، وتضم المقاوله المؤسسية أو المقاوله من الباطن العديد من الأطراف تتمثل في:

1. المؤسسة الآمرة: وهي المؤسسة التي تقوم بالتكليف أو طلب العمل أو تنفيذ المهام لصالحها.
2. المقاول من الباطن: هي المؤسسة التي تقوم بتنفيذ الأعمال أو الخدمات لصالح المؤسسة الآمرة وفق الشروط المتعاقد عليها.
3. موضوع المقاوله من الباطن: هو العقد الذي يبرم بين المقاول من الباطن والمؤسسة الآمرة، والذي يتضمن جميع عمليات الإنجاز أو الخدمات الصناعية التي تنجز وفق معايير وخصائص فنية محددة من طرف المؤسسة الآمرة بالأعمال.

وتتمتع المقاوله المؤسسية بمجموعة من الخصائص تتمثل أساسا في:

- تفترض هذه العلاقة مسؤولية تنفيذ مضمون العقد من طرف المقاول من الباطن وفق مضمون العمل المتفق عليه.
- إدارة نشاط المؤسسة المقاوله يخضع لإجراءات وقوانين المؤسسة الآمرة.
- عقد العمل المتفق عليه يكون واضح ومحدد بشكل دقيق.
- العقد القانوني متفق على مضمونه بين الطرفين المتعاقدين.
- علاقة التبعية بين الطرفين تبادلية مباشرة وغير مباشرة.
- تصميم العمل ومضمون منتجاته أو خدماته من طرف المؤسسة الآمرة والتنفيذ من طرف المؤسسة المقاوله.
- المؤسسة المقاوله ملزمة بتنفيذ والامتثال للأعمال المقترحة من طرف المؤسسة الآمرة وفق العقد المبرم.

المحاضرة الخامسة: التعليم المقاولاتي:

أولاً: النشأة.

يرجع تاريخ تدريس المقاولاتية خاصة على مستوى الجامعات إلى عام 1947 عندما قدم " Myle maces" أول مقرر دراسي في المقاولاتية في جامعة هارفارد الأمريكية، وذلك استجابة لاحتياجات بعض الطلاب الذين عادوا من أداء الخدمة العسكرية في الحرب العالمية الثانية، فوجدوا اقتصاد الدولة الأمريكية آنذاك يمر بمرحلة انتقالية نظراً للانهيار الذي حدث للصناعات الحربية بعد انتهاء الحرب، إلا أن هذا المقرر لم يحقق الهدف المنشود منه على أرض الواقع، خاصة خلال الخمسينات، حيث عرف الاقتصاد الأمريكي نوع من الركود في الأنشطة التجارية والمهنية في هذه الفترة، قابله نمو كبير في المنظمات الكبيرة¹.

لكن ومع بداية السبعينات شهدت مدارس إدارة الأعمال التي تقدم مقررات دراسية في مقاولات الأعمال تغييراً جذرياً، فبدأ بذلك مفهوم المقاولاتية يحمل معاني عدة كالإبداع والريحية والابتكار².

بعدها وفي منتصف الثمانينات زاد عدد الجامعات التي أصبحت تدرس المقاولاتية إلى أكثر من 250 جامعة، حيث كان مجال المقاولاتية مجالاً دراسياً واعداً، إلا أنه مع نهاية الثمانينات وفي ظل التطورات الضخمة في حجم المعرفة العلمية المتوافرة أصبح من الممكن القول أن مجال المقاولاتية أصبح مجالاً أكاديمياً شريعياً على كافة الأصعدة³.

ومع نهاية التسعينات أصبحت المقاولاتية تدرس في أكثر من 1600 مدرسة مختصة في المقاولاتية، و44 مجلة أكاديمية مهتمة بالمقاولاتية، و100 مركز بحث متخصص في البرامج الأكاديمية المتميزة في المقاولاتية⁴. وفي الوقت الحاضر أصبح التعليم المقاولاتي يحظى باهتمام كبير من المجتمعات الأكاديمية والاقتصادية عبر العالم، كما أصبح تعليم المقاولاتية أكثر أهمية في أي مكان في العالم لكونه يخلق الضرورة لبدء وإحياء وتنمية الأعمال⁵.

¹. Aziz bouslikhane, enseignement de l'entrepreneuriat : pour un regard paradigmatique autour du processus entrepreneurial, thèse de doctorat en sciences de gestion, université de nancy 2, 2011, p : 129.

². مجدي عوض مبارك: التربية الريادية والتعليم الريادي، مدخل نفسي سلوكي، عالم الكتب الحديث، اربد، الأردن، 2011، ص: 72.

³. المرجع نفسه، ص: 77.

⁴. Lolyda lily gomez sssantos, l'enseignement de l'entrepreneuriat au sein de l'université : la contribution de la méthode des cas, thèse en sciences de gestion , université de lorraine , 2014, p : 76.

⁵. عبد المالك طاهر المخلافي: واقع التعليم لريادة الأعمال في الجامعات الحكومية السعودية، دراسة تحليلية، جامعة الملك سعود، ص: 09.

ثانيا: المدخل التعليمي في السلوك المقاولة ومفهوم التعليم المقاولة.

1. المدخل التعليمي في السلوك المقاولة:

لقد أكدت العديد من الدراسات والأبحاث أن التأهيل والتعليم هو العامل المحدد لظهور المقاولين في المجتمع، وأنه لا يوجد مقاولين بالفطرة، فالمقاولة ما هي إلا نظام يخضع للتعليم والتأهيل كغيره من المجالات¹. على الرغم من هذا الإقرار من الباحثين حول دور التعليم في تكوين المقاولين، إلا أن العديد من المختصين يؤكدون في ذات السياق أن تحويل الأفراد إلى مقاولين ليس بالسهولة المتوقعة، فلا بد من توفير على الأقل الحد الأدنى من المميزات التي تمكن هؤلاء الأفراد من النجاح كمقاولين، كما انه من الصعب حصر كل جوانب المقاولة في العملية التعليمية، فالمقاولة تعتبر مجال متعدد الأبعاد ولا يمكن حصره في مجال واحد وإدراجه في مختلف التخصصات حتى يكون هذا النظام أكثر كفاءة في تحويل الأفراد إلى مقاولين². وعليه، كان المن الضروري التأكيد على برامج التعليم والتدريب والتأهيل في مجال المقاولة، فضلا عن توفير بيئة تشجع وتدعم المقاولة، فأصبحت بذلك المقررات الدراسية في مجال المقاولة تدرس في جميع الجامعات، حيث تؤكد العديد من الدراسات في هذا الإطار أن 54% من أصحاب المشاريع الناشئة ذات التوجه الريادي من خريجي التعليم المقاولة، كما أن دخلهم يزيد عن زملائهم بما يتراوح بين 27-62%، وهذا ما يساهم في تحقيق النمو الاقتصادي³، ومن الأساليب الفاعلة في ذلك التأثير في سلوك الأفراد وتعميق روح المقاومة والدافعية نحو الإنجاز لديهم أسلوب لهد الأرواح وإدارة العلاقات الشخصية ومهارات التأثير في الآخرين، وأساليب حل المشكلات بصورة إبداعية لتعزيز الجانب المقاولة لدى هؤلاء الأفراد⁴. مما سبق يبدو جليا أن المدخل التعليمي في السلوك المقاولة يقوم على افتراض أن تعليم المقاولة مع جودة البرامج التعليمية والتدريبية في الجامعات والمعاهد والمراكز التدريبية في أي مجتمع يؤدي إلى إيجاد توجه مقاولة فاعل لدى هؤلاء الأفراد وهم في مرحلة مبكرة من العمر، ما ينعكس إيجابا على طموحاتهم على طموحاتهم ويشير دافعيتهم للعمل والانجاز.

¹ عمر وعلاء الدين زيدان: ريادة الأعمال: القوة الدافعة للاقتصاديات الوطنية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، جامعة الدول العربية، 2007، ص: 117.

² المرجع نفسه، ص: 118.

³ أيمن عادل عيد: التعليم الريادي مدخل لتحقيق الاستقرار الاقتصادي والأمن الاجتماعي، المؤتمر السعودي الدولي لجمعيات ومراكز ريادة الأعمال، جامعة القصيم، سبتمبر 2014، ص: 154.

⁴ مجدي عوض مبارك، مرجع سابق، ص: 78.

2. مفهوم التعليم المقاولاتي:

عرف التعليم المقاولاتي بأنه: "مجموعة من أساليب التعليم النظامي الذي يقوم على إعلام وتدريب أي فرد يرغب بالمشاركة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، من خلال مشروع يهدف إلى تعزيز الوعي المقاولاتي، وتأسيس مشاريع الأعمال أو تطوير مشاريع الأعمال الصغيرة"¹.

كما عرفت موسوعة ويكيبيديا الانجليزية التعليم المقاولاتي بأنه. " تلك العملية التعليمية التي تهدف إلى تزويد الطلاب بالمعرفة والمهارات اللازمة، وإثارة دافعيتهم وتعزيزها، وذلك من أجل تحفيزهم وتشجيعهم على النجاح المقاولاتي على نطاق واسع ومستويات عديدة "

وفي نفس السياق جاء تعريف "آلان فايول" "Alain fayole" الذي عرف التعليم المقاولاتي بأنه: "كل الأنشطة الرامية إلى تعزيز التفكير، السلوك، والمهارات المقاولاتية وتغطي مجموعة من الجوانب كالأفكار، النمو، والإبداع".

وعليه يمكن القول أن التعليم المقاولاتي ينظر إليه بشكل عام على أنه مقارنة تربوية تهدف إلى تعزيز المواهب والإبداع الفردي، وفي نفس الوقت بناء للقيم والمهارات التي تساعد الدارسين على توسيع مدركاتهم للأشياء، وتبني الأساليب اللازمة لذلك.

وفي تعريف آخر للعديد من الخبراء من الاتحاد الأوروبي حول التعليم المقاولاتي يركز على عنصرين إثنين، وهما:

- مفهوم أوسع للتعليم يشمل الاستعدادات والمهارات المقاولاتية التي تشمل تطوير بعض الصفات الشخصية ولا تركز مباشرة على إنشاء مؤسسات جديدة.
- مفهوم أكثر خصوصية يتعلق بالتعليم لإنشاء مؤسسات جديدة².

وبناء على ما سبق يمكن القول أن التعليم المقاولاتي هو مجموع الأنشطة والأساليب التعليمية التي تهدف إلى غرس روح الإبداع والابتكار لدى المتعلم وتزويده بالمهارات اللازمة لتأسيس مشروعه الخاص.

ثالثا: أهمية وأهداف التعليم المقاولاتي:

لقد تعددت وتباينت أهداف التعليم المقاولاتي، خاصة مع انتشاره في جميع الدول ومراكز التعليم، لذلك يمكن تلخيص أهميته وأهدافه على النحو التالي:

¹. Bechar and toulouse :validation of adidactic model for the analyses of training objectives in entrepreneurship,1998,p.320.

². الجودي محمد علي: نحو تطوير المقاولاتية من خلال التعليم المقاولاتي، أطروحة دكتوراه غير منشورة في علوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2015، ص:ص: 142-143.

1. أهمية التعليم المقاولاتي:

تتبع أهمية التعليم المقاولاتي من قدرة الأفراد على تحويل أفكارهم إلى واقع يشمل على عنصر الإبداع والابتكار، فضلا عن المخاطرة، والقدرة على التخطيط وإدارة المشاريع لكي يستطيعوا تحقيق أهدافهم بكفاءة وفعالية. فالعمل المقاولاتي يركز في محتواه على إدراك الأفراد للفرص وتحديدتها، وعادة ما تدور في ثلاثة مداخل؛ أولها خلق منظمة أو مشروع جديد، والثاني يرتبط بتعزيز الإبداع والابتكار بتقديم منتجات أو خدمات جديدة، وهو ما يعرف بالمقاولاتية المؤسسية، أما المدخل الثالث فقد ارتبط بخلق نوع آخر من المنظمات، وهي المنظمات الخيرية أو التطوعية، والتي تعرف بالمقاولاتية الاجتماعية.

وعليه، يمكن تحديد أهمية التعليم المقاولاتي فيما يلي:

- تنمية القدرة على توفير وظيفة للشخص ذاته (المقاول) ولغيره من خلال إقامة مشروعات ريادية سواء كانت في شكل سلع أو خدمات.
- بناء نظام اقتصادي يتسم بالإبداع والابتكار¹.
- غرس روح المبادرة وزيادة فرص نجاح الأعمال.
- زيادة القدرة على خلق الثروة.
- التحول نحو إحداث طفرة في بناء الاقتصاد المعرفي من خلال الأفكار المتجددة.
- تراكم الرأسمال المعرفي.
- إكساب العاملين المهارات الفنية، خاصة في مجال المبيعات والتسويق.
- التوجه نحو بناء مجتمع المعرفة من خلال إكساب المتخرجين لأفكار مشروعات أعمال.
- المساهمة في تغيير هيكل تركيز الثروة، من خلال الانتقال من اقتصاد محدود لأصحاب رؤوس الأموال إلى اقتصاد يضم أكبر عدد من أصحاب رؤوس الأموال، مما يحقق التنوع في مجال العمل.

2. أهداف التعليم المقاولاتي:

يهدف التعليم المقاولاتي في شكله العام إلى محاولة إكساب المتعلمين سمات المقاولاتية وخصائصها السلوكية، كالمبادرة، المخاطرة، والسيطرة الجوهرية الداخلية التي تعني أن يرجع الشخص المقاول كل شيء يحدث معه لذاته وليس للبيئة والظروف التي يعمل فيها، هذا فضلا عن هدف الاستقلالية من أجل خلق جيل جديد من المقاولين².

¹. أيمن عادل عبيد: مرجع سابق، ص: 154-156.

². مجدي عوض مبارك، مرجع سابق، ص: 86.

وعليه يمكن تحديد أهم أهداف التعليم المقاولاتي فيما يلي:

- تهيئة المقاولين المحتملين لبدء مشروعاتهم.
- تمكين الدارسين لتحضير خطط عمل لمشاريعهم المستقبلية.
- التركيز على القضايا والموضوعات الحرجة والمهمة قبل تنفيذ وتأسيس المشروع، والمتعلقة خاصة بدراسة السوق، تحليل المنافسين، تمويل المشروع، وغيرها من القضايا والإجراءات القانونية والضرورية.
- تمكين الطلبة والدارسين من تطوير سمات وخصائص سلوكهم المقاولاتي.
- تمكين الطلبة من خلق مشاريع تقنية متطورة قائمة على مبادرات مقاولاتية.
- تطوير المهارات الإدارية من خلال القدرة على حل المشاكل، القدرة على التنظيم، القدرة على التخطيط، اتخاذ القرارات...
- تطوير المهارات الاجتماعية من خلال بث روح التعاون، العمل الجماعي، القدرة على تعلم ادوار جديدة...
- تطوير المهارات الشخصية من خلال دعم الثقة بالنفس، التحفيز المستمر، التفكير النقدي...
- تطوير المهارات المقاولاتية من خلال القدرة على التعلم بشكل مستقل، الإبداع، القدرة على تحمل المخاطر، القدرة على تجسيد الأفكار، القدرة على التسيير...¹
- تحسين قدرة متلقي التعليم المقاولاتي على تحقيقا لإنجازات الشخصية، والمساهمة في تقدم مجتمعاتهم.
- رفع قدرة الأفراد المتعلمين على التخطيط للمستقبل.
- توفير المعارف المتعلقة بمقاولة الأعمال.
- بناء المهارات اللازمة لإدارة المشاريع الريادية.
- تحديد الدوافع وإثارها وتنمية المواهب المقاولاتية.
- غرس ثقافة العمل الحر لدى المتعلمين.²

¹ . Hadj slimane hind, bendi abdelah abdeslam,opcit,p :05.

² . أيمن عادل عيد، مرجع سابق، ص: 155.

رابعاً: متطلبات التعليم المقاولاتي:

تشمل عملية التعليم المقاولاتي عدة جوانب منها ما تعلق بالشراكة الحقيقية والفعالة بين مختلف المؤسسات والمنظمات والجهات الداعمة، ومن جهة أخرى ضرورة توفير مجموعة من المتطلبات المتمثلة في:

1. توفير البنى التحتية: وذلك عن طريق توفير الأماكن والقاعات المناسبة والمجهزة بكل الوسائل، والبرمجيات التي توفر التطبيقات العملية التي تسهل بدورها عملية استغلال المحتوى المقاولاتي.
2. توفير الموارد البشرية: والتي تمتاز بخاصية التأهيل والتدريب، والقدرة على استخدام وتطبيق استراتيجيات وأساليب تدريبية متقدمة في المقاولاتية، فالتعليم المكاولاتي يتطلب تغييراً جذرياً في نمط التفكير لدى المتعلمين.
3. توفير البيئة الممكنة: وتستمد هذه البيئة تفوقها من خلال الوعي الكامل لأفراد المجتمع على جميع المستويات لإنجاح مبادرة التعليم المقاولاتي.
4. الاستفادة من التجارب العالمية.
5. الاستجابة للضغوط والتحديات الكبيرة التي تفرضها طبيعة هذا العصر الذي نعيشه على هذا النوع من التعليم المقاولاتي، ومحاولة التكيف معها قدر الإمكان¹.

خامساً: استراتيجيات التعليم المقاولاتي:

غالباً ما تشمل استراتيجيات النمو الاقتصادي التعليم المقاولاتي والذي تتضمن استراتيجياته أهدافاً ذات صلة بالتأثير على أربعة مستويات تمثل أساساً في الفرد، المؤسسة، المجتمع، الاقتصاد، وقد شملت هذه الاستراتيجيات مجموعة واسعة من الأنشطة ذات تأثير واضح على أساليب التدريس، والتي بدورها أثرت على المخرجات النهائية للتعليم المقاولاتي، وتتمثل هذه الاستراتيجيات فيما يلي:

1. نموذج العرض: ويهتم هذا النموذج بكيفية تحويل المعارف التي يتمتع بها المدرس أو المعلم إلى المتلقي أو المتعلم، وغالباً ما يتم التعليم في هذا النموذج عن طريق "حكاية قصة" كالمحاضرات والمؤتمرات التي يقدمها الأساتذة للطلبة، غير أن الجانب المظلم لهذه القراءة هو طريقة التقييم، من خلال قياس درجة حفظ الطلبة للمعارف التي اكتسبوها.

¹. هاملي عبد القادر، حوحو مصطفى: إشكالية التعليم المقاولاتي ودوره في خلق النية المقاولاتية- دراسة ميدانية على عينة من الشباب الجامعي- مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد 05، العدد 01، ص: 630.

2. نموذج الطلب: وهو عكس النموذج السابق، حيث يعتمد على معرفة احتياجات ودوافع الطلبة وأهدافهم، والتي من خلالها يتم خلق بيئة مناسبة لاكتساب المعارف، فدور المعلم وفق هذا النموذج يكون كمسهل فقط للعملية التعليمية في حين يكون دور الطلبة التنشيط والمساهمة في عملية التعليم، والتقنيات المستخدمة وفق هذا النموذج تكون عن طريق المناقشات، البحوث المكتبية، والدراسات الميدانية.
3. نموذج الكفاءة: ويكون التعليم المقاولاتي وفق هذا النموذج متداخلا بين المدرس والطالب أو المتلقي، حيث يركز على تنمية وتطوير استعداد الطلبة على حل المشاكل المعقدة باستعمال معارفهم، فيصبح المعلمون مدربين، والطلبة ملزمون ببناء وتطوير معارفهم من خلال التفاعل مع معلمهم، وكذلك زملائهم أثناء المحاضرة، والتي بدورها تكون محور المشاكل الصعبة التي يمكن أن يواجهونها خلال حياتهم المهنية، أو عن طريق وسائل النمذجة، من خلال محاكاة الحياة المهنية المرتقبة للطلبة، كما تركز عملية التقييم على الاستعدادات المكتسبة من طرف الطلبة لحل المشاكل المعقدة.
4. المحاكاة والألعاب: يرى كثير من الباحثين أن استعمال المحاكاة يمكن أن يساعد على الطلبة إلى حد كبير على صياغة استراتيجيات يمكن أن تساهم في نجاح مؤسساتهم الناشئة، حيث يشترط في المحاكاة توفرها على بعض المعايير الرئيسية كقدرة السيناريو على محاكاة الواقع، وعدم غموض عملية الاتصال.
5. استخدام أشرطة الفيديو: وذلك من خلال عرض فيلم يكون في بيئة أعمال تسمح للطلبة بملاحظة الواقع التسييري للمؤسسات واكتشاف تصرفات المسيرين والخبراء في قطاعات مختلفة، وفي سياق عمليات التدريب لأصحاب المشاريع المستقبلية يمكن تقديم فيلم عن قصة واقعية لبعض المقاولين الناجحين التي سوف تسمح بفتح نقاشات مختلفة حول أسباب النجاح والاستمرار.
6. التعليم بالممارسة والتجربة: حيث يتم عرض الطلبة أو المقاولين المحتملين لمواقف حقيقية أو مقارنة للواقع سواء في بيئة العمل المقاولاتي أو الحر، وذلك بغية تعريفهم بمحيط العمل الحر وجرهم إلى ممارسة العمل المقاولاتي لفترة زمنية معينة، مما يسمح لهم باكتساب خبرات ومهارات جديدة، وأخذ فكرة مسبقة عن ميدان العمل المقاولاتي.

7. العروض المقدمة من طرف الطلبة: وذلك بالتركيز على شرح وتقديم منتجات وخدمات جديدة يمكن بيعها أو فرضها في السوق.

8. الزيارات الميدانية: وهو شبيه بنموذج المحاكاة، إلا أن الامتياز الذي تحققه هذه الطريقة هو أنها توفر للمتعلم تدريباً في المجال المقاولاتي دون تحمل الأعباء والمخاطرة بالأموال، ودون التعرض للأخطار التي من الممكن أن توجه المقاول على أرض الواقع، فعند تطبيق التعليم المقاولاتي في المدارس ينبغي النظر في الفرق بين التعليم الداخلي والخارجي (المؤسسة)، حيث يمكن التمييز بين المقاولاتية الداخلية والخارجية في النهج التربوي المعتمد، فعلى سبيل المثال يمكن أن يستخدم التعليم المقاولاتي الداخلي النهج التعليمي التقليدي، في حين يأخذ تعليم المؤسسات نهجاً بيداغوجياً أكثر إبداعاً وابتكاراً¹.

¹. هاملي عبد القادر، حوجو مصطفى، مرجع سابق، ص-ص: 632-633.

المحاضرة السادسة: الفرق بين المقاولاتية والمؤسسة.

إن إنشاء شخص معنوي اقتصادي ينطلق دائما من فكرة، شرط أن تحكمه بعض المهارات الفردية والبيئية والإدارية، على أن تتقيد بثلاثة (03) أبعاد أساسية، وهي:

1. التقليد: بأن تكون فكرة الشخص المعنوي الجديد معروفة ومتداولة، كبعض النشاطات المعروفة من قبل، حيث يتم إعادة استنساخها من جديد.

2. المحاكاة: وذلك من خلال تطوير فكرة موجودة من قبل، يتم إدخال بعض التعديلات عليها فقط.

3. الإبداع: وهي تلك الحالة التي يقوم صاحب المشروع بتقديم فكرة لم تكن موجودة أو متداولة من قبل، وغير معروفة لدى الناس، يسعى أصحابها للتعريف بها لأول مرة، وهذا ما يجسد فكرة المقاول الحقيقية. هذه الأخيرة هي التي يمكن التمييز من خلالها بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القائمة على أساس التقليد والمحاكاة، وبين المقاول القائمة على أساس الإبداع.

وعليه، يمكن القول أن كل مقاول يمكن أن تصبح مؤسسة صغيرة أو متوسطة أو مؤسسة كبرى، لكن لا يمكن للمؤسسة أن تصبح مقاول.

مما سبق يمكن تحديد أهم نقاط الاشتراك بين المؤسسة والمقاول كما يلي:

- كلاهما له نسبة مخاطرة.
- كلاهما عبارة عن مشروع قانوني.
- توقع ربح من خلالهما.
- أما ما يميز المقاول عن المؤسسة، فيمكن تلخيصها فيما يلي:
 - غير نمطية أي تقوم على الإبداع.
 - ارتفاع نسبة المخاطرة لارتباطها بأفكار جديدة.
 - أرباح احتكارية ناتجة عن حقوق الابتكار.
 - الفردية، أي عادة ما يرتبط بصاحب الفكرة.

وفي سياق آخر يمكن تحديد الفرق بين المقاولاتية والمؤسسات الصغيرة من خلال الجدول التالي:

أوجه الاختلاف			أوجه التشابه
المؤسسة الصغيرة	المقاولاتية	المعيار	
لا ترتبط بالإبداع	ترتبط بالإبداع في نشاطها	الإبداع	تصبح المقاولاتية نمطية إذا قلدت منتوجاتها
لا تهتم بالنمو السريع	تهتم بالنمو السريع	النمو	تلعبان دورا هاما في النمو الاقتصادي
أهداف بسيطة	أهداف إستراتيجية	الأهداف	/
صغير الحجم	قد يكون كبير	الحجم	/
في الغالب محلية	محلية ودولية حسب الطلب والتسويق	السوق	/
قليلة	ارتفاع نسبة المخاطرة	المخاطرة	كلاهما له نسبة مخاطرة
عادية	احتكارية ناتجة عن حقوق الابتكار	الأرباح	تحقيق الأرباح
مجلس الإدارة	في الغالب مؤسسة فردية	التسيير	كلاهما أنشأ بصفة قانونية

المحاضرة السابعة: المقاربات المفسرة للمقاولاتية.

لقد تم تفسير مفهوم المقاولاتية بناء على ثلاث مقاربات نظرية، يمكن توضيحها فيما يلي:

أولاً: المقاربة السلوكية: وتعتبر من أقدم المقاربات المفسرة للسلوك المقاولاتي، والذي تعود بداياتها الأولى للاقتصادي "ريتشارد كانتسلون" و"جون باتيست ساي" و"جوزيف شومبيتر وكينز"، حيث نظرت هذه المقاربة إلى المقاول كعنصر أساسي في عملية خلق المؤسسة، والعامل الأساسي في العملية الإبداعية، وهذا يعني أن صاحب المشروع هو مركز العملية الإبداعية من خلال اكتشاف الفرص وتنظيم المشاريع، حيث حاول هذا الاتجاه التمييز بين خصائص ومميزات سلوك المقاول مقارنة ببقية الأعوان الاقتصاديين، والتي تخلق عنده الحاجة إلى الانجاز والتميز، وكذا تأثيرات الوسط الاجتماعي والمسار المهني، والتي تدفعه إلى اتخاذ القرار حول عالم المقاول.

وبتطور هذا المفهوم قام العالم "ماكلياند" "McIlleland" في بداية الستينات بدراسات عدة هدفت إلى إيجاد خاصية رئيسية أو مجموعة من الخصائص السلوكية (النفسية) التي تميز سلوك المقاول عن غيره، وتوصل من خلالها إلى أن خاصية المقاول الأساسية تتمثل في الحاجة للانجاز، والتي تدفعه دوماً إلى البحث عن مواقف تسمح له برفع التحدي، وتحمل المسؤولية، والعمل على إيجاد الحلول المناسبة للمشكلات التي يمكن أن تواجهه في تنفيذ مشروعه.

وتجدر الإشارة إلى أن المقاربة السلوكية اهتمت بشكل بارز بالخصائص الشخصية للمقاول في تحليل الظاهرة المقاولاتية، كالوسط العائلي، والمستوى التعليمي، والخبرة المهنية المكتسبة...¹.

ثانياً: المقاربة الاقتصادية: وتقوم هذه المقاربة على محاولة تفسير العلاقة القائمة بين المقاولاتية والاقتصاد، أي من خلال تشخيص مدى تأثير الظروف الاقتصادية على المقاولاتية، ومدى تأثير نتائج هذه الأخيرة على النمو الاقتصادي.

وإذا كانت المقاربة السلوكية اهتمت بالجوانب النفسية والسلوكية للمقاول كمحور ارتكاز العملية المقاولاتية فإن المقاربة الاقتصادية كان تركيزها على الجانب الاقتصادي للمقاول، حيث استعمل كلمة مقاول وفق هذا الاتجاه من خلال تعريف Montchrétien على أنه: "الشخص الذي يوقع عقداً مع السلطات العمومية من أجل ضمان انجاز عمل ما أو مجموعة مختلفة من الأعمال"²

¹ I. danjou, l'entrepreneuriat : un champ fertile à la recherche de son unité, revue française de gestion, vol28, n138,2002,p-p:110-112.

² محمد علي الجودي: مرجع سابق، ص: 04.

كما تدعمت هذه المقاربة النظرية بأعمال كل من Cantillan و Say اللذان يعتبران من أهم رواد هذه المقاربة، حيث ركزا في نظرتهم للمقاول بأنه ذلك الشخص الذي يأخذ بالمخاطرة لأنه يستثمر في أمواله، أي أن المقاول حسب Cantillan يشتري المواد الأولية بسعر مؤكد من أجل تحويلها وإعادة بيعها بسعر غير مؤكد، أما Say فقد ربط المقاول بمفهوم الابتكار أثناء تحديده للفرق بين المقاول والرأسمالي.

بعدها جاءت محاولات الباحث "Shumpeter" لدعم ما جاء به Cantillan، حينما جاء بمفهوم الابتكار وهو البعد القوي الابتكاري، والذي اعتبره جوهر المقاولاتية التي تقوم بحسه على اقتناص واستغلال الفرص الجديدة في مجال المؤسسات.

ثالثا: المقاربة المرحلية أو مقارنة سير النشاط المقاولاتي:

لقد جاءت هذه المقاربة لتغيير مستوى تحليل الظاهرة المقاولاتية، بعيدا عن كل من المقاربة الاقتصادية التي ركزت على دور المقاول في تطوير الاقتصاد وتنميته، والمقاربة السلوكية التي اهتمت بخصائص المقاول النفسية والشخصية، حي كان اهتمامها منصبا في محاولة الإجابة على التساؤل التالي: ما الذي يحدث فعلا في المقاولاتية؟

ويرجع الفضل في إرساء قواعد هذه النظرية إلى العالم Drucker في مطلع الثمانينات، والذي أشار فيها إلى أن أسباب نجاح المقاول تكمن في عنصرين أساسيين، وهما:

1. الإبداع: والذي يمكن من زيادة الثروات عن طريق البحث عن مختلف مصادر الإبداع التي تسمح بالابتكار.

2. التغيير: والذي يتيح للمقاول استغلال الموارد المتاحة بطرق مختلفة، كأن يقوم بتوجيه هذه المواد من قطاع إلى قطاع آخر أكثر إنتاجية أو التركيز على التنسيق بين هذه المواد بطرق جديدة تسهم في زيادة معدلات الإنتاج.

وفي نفس الإطار جاءت مساهمة الباحث Gartner من خلال المقال الذي نشره عام 1989 بعنوان "What is anantreprenor? is the wong question"، والذي أكد من خلاله بالقصور الذي تحمله المقاربة السلوكية في تفسيرها للمقاولاتية، واقترح دراسة الأعمال التي يقوم بها المقاول وليس صفاته، من خلال ضرورة التركيز على ما يقوم به المقاول وليس من هو المقاول.

- وهذا ما ذهب إليه أيضا كل من Bygrave و Hover حين اقترحا مفهوم يرمز إليه بالمرز C والذي يقوم على شرطين وهما: A و B، حيث يفسرون كل هذه المفاهيم على النحو التالي:
- 1.A وتعني الحدث المقاولاتي الذي يتمثل في إنشاء منظمة جديدة من أجل استغلالها.
 - 2.B وتشير إلى المسار المقاولاتي الذي يحتوي على كل الوظائف؛ كالنشاطات والأفعال المرتبطة باقتناص الفرصة وإنشاء منظمة من أجل استغلالها.
 - 3.C وتشير إلى ذلك الشخص الذي يقتنص الفرص، أي الذي ينشئ منظمة من أجل استغلالها¹.

وقد تم وضع جملة من الأسئلة في مجال المقاولاتية من طرف كل من Bygrave و Hove، يمكن توضيحها من خلال الجدول التالي:

جدول رقم (01) الأسئلة المفتاحية في مجال المقاولاتية حسب Bygrave و Hove.

التركيز على المقاول	التركيز على المسار المقاولاتي
من هم الذين سيصبحون مقاولون؟	من هم القادرون على اقتناص الفرص بشكل فعال وعملي؟
لماذا يصبحون مقاولين؟	ما هي المهام الأساسية من أجل إنشاء منظمة بنجاح؟
ما هي مميزات المقاولين الناجحين؟	ما هو القدر الذي تكون فيه هذه المهام مختلفة عن تلك المساعدة على التسيير بنجاح؟
ما هي مميزات المقاولين الفاشلين؟	ما هي المساهمات المميزة للمقاول في هذه العملية؟

المصدر: Michel coster, op.cit. p :04.

¹. Michel coster ,entrepreneur et entrepreneuriat, actes de la journée du 06 juin 2002, organisées par E .mlyon,eclly cadres et entrepreneuriat, mythes et réalités, les cahiers de cadres 2003,p : 03.

المحاضرة الثامنة: البراديجمات المفسرة للظاهرة المقاولاتية:

لقد تعددت البراديجمات المفسرة للممارسة المقاولاتية، والتي اهتمت بالسياق الاجتماعي والاقتصادي والثقافي والبيئي الذي تنشط فيه المقاولاتية، ويمكن تصنيف هذه البراديجمات كرونولوجيا على النحو التالي:

أولاً: النظرية المؤسسية.

ثانياً: براديجم الايكولوجيا السكانية.

ثالثاً: براديجم التشكيل التنظيمي.

رابعاً: البراديجم الاستراتيجي.

خامساً: البراديجم السياقي.

سادساً: براديجم الميمات الخمس.

أولاً: النظرية المؤسسية:

ترجع الجذور التاريخية لهذه النظرية إلى منتصف القرن 19، إلا ان ظهورها الحقيقي كان في ستينات وسبعينات القرن الماضي، حيث أصبحت النظرية المؤسسية الإطار المسيطر الذي يوجه الدراسات التنظيمي والإدارية، إذ تربط بين العمليات الماضية والحاضرة، ومقاربات الماكرو macro و الميكرو micro لفهم البنية الاجتماعية والتنظيمية¹.

ويعد كل من "سكوت" "R.scott"، "ماير" "Mayer"، "روان" "Rowan"، "ذوكر" "Zuker" و"ألدريش" "H. Aldrish" و"سوشمان" "Suchman" رواد هذه النظرية التي تعتمد على جملة من المفاهيم التي تحدد تفاعل المنظمة مع البيئة السوسيوثقافية التي تنشط فيها؛ كالبيئة المؤسسية، المؤسسات الرسمية وغير الرسمية، البعد الثقافي، المعرفي، البعد المعياري والتنظيمين الشرعية والمقاول المؤسسي.

في الغالب يركز البحث في مجال المقاولاتية على الفرد على حساب فهم الدور المهم الذي يؤديه السياق الأوسع في تشكيل من يقرر تأسيس منظمة، وأنواع المنظمات التي تم تأسيسها وهيكلها، حيث ركزت الدراسات التقليدية على الخصائص الشخصية للمقاولين وتجاهلت إلى حد كبير دور البيئة².

¹ R.scott, introduction to introductions and organisation, (usa- saga publication, 1sted,2014).

² . W. sine and R. david, introductions and entrepreneurship, sociology of work, V21,2010,p: 26.

وفي هذا الإطار يعرف "سكوت" المقاولاتية بأنها: "أنشطة الفاعلين المهتمين بترتيبات مؤسسية معينة وتعبئة الموارد لإنشاء مؤسسات جديدة أو تحويل أخرى قائمة، في حين عرف الفاعل المؤسس بأنه مقال تنظيمي يسعى لتحقيق أهدافه من خلال تأسيس مقولة جديدة، أو منظمة داخل قلب مؤسسي قائم على ما تتطلبه هذه العملية من تعبئة للموارد وافتراض المخاطر المحتملة"¹

من خلال هذا التعريف يرى "سكوت" أن الممارسة المقاولاتية تتمثل أساسا في تأسس منظمة جديدة أو تحويل أخرى قائمة وتعبئة الموارد اللازمة لذلك من طرف المقال بوصفه الفاعل المؤسس.

وفي هذا الإطار يرى "ماير" و"روان" أن المجتمعات الحديثة تنشأ الهياكل الرسمية في سياقات مؤسسية، حيث يتم إنشاء المهن والسياسات والبرامج جنبا إلى جنب مع المنتجات والخدمات التي يفهم أنها منتجة، أي أن السياق المؤسسي له دور محوري في ظهور مهن جديدة ومنظمات ومقاولات جديدة وفاعلين جدد، من خلال البرامج والسياسات التي تقدمها المؤسسات الرسمية.

وهذا ما أكده "زوكر" حين أقر بأن المنظمات تتأثر بالضغوط المعيارية التي تنشأ في بعض الأحيان من مصادر خارجة عن الدولة، ومؤسسات أخرى رسمية وغير رسمية، فضلا عن البعد الثقافي - المعرفي والبعد التنظيمي، حيث يشير البعد الثقافي- المعرفي إلى الإيديولوجيات أو المنطق أو الأطر المعرفية المنتشرة على نطاق واسع، فضلا عن المتغيرات الإقليمية، أما البعد التنظيمي فيعني تقييد السلوك وتنظيمه عن طريق توظيف قواعد رسمية وغير رسمية².

هذه الأبعاد الثلاثة (البعد المعياري، الثقافي- المعرفي، والبعد التنظيمي) يمكن وصفها حسب النظرية المؤسسية بالقواعد الضمنية التي تحدد أشكال النشاط والمنظمات والفاعلون الذين يصطدمون بالبيئة المؤسسية، هذه البيئة قد تكون مقيدة أو داعمة وحاضنة لأشكال جديدة من الفاعلين والمنظمات.

أما "سوشمان" فيرى أن الشرعية هي نقطة ارتكاز لجهاز نظري موسع بشكل كبير يعالج القوى المعيارية والمعرفية التي تقييد أو تمكن الفاعلين التنظيميين، إذ يعتبر الشرعية تصور أو افتراض يقر بأن أفعال الفاعلين مرغوبة أو مناسبة أو مقبولة من بعض النظم المبنية اجتماعيا للقواعد والقيم والمعتقدات والتعريفات.

وعليه، يمكن القول أن النظرية المؤسسية ببعديها المعرفي والنظري ساهمت في تقديم تفسيرات موضوعية للظواهر التنظيمي في علاقتها مع البيئة المؤسسية، وما أثارته من رؤى مغايرة فيما يخص عملية تقييد

¹ . R. scott, ibid,p-p: 116-117.

² .W.sine and R.david, ibid, p: 67.

وتمكن الفاعلين الاجتماعيين وفي ظهور أشكال تنظيمية جديدة، هذه المؤسسات تستبطن الأبعاد المعيارية والثقافية- المعرفية والتنظيمية ما جعلها تتحكم بكل ما يتعلق بالحيازة التنظيمية في سياقات مؤسسية معينة.

ثانيا: براديجم الايكولوجيا السكانية: "Population Ecology"

ظهرت هذه النظرية في سبعينيات القرن الماضي على يد عالما الاجتماع الأمريكيان "ميشال هنان" "M. hannan" و"جون فريمان" "freeman" اللذان حاولا تقديم رؤى مغايرة عن رؤية النظرية المؤسسية في تناولها للظاهرة المقاولاتية، فكانت مفاهيمها منبثقة من حقل البيولوجيا والسوسولوجيا (أطروحات بارسونز والنظرية المؤسسية) في تفسيرها للظواهر السوسيوتنظيمية المعاصرة، كمفهوم البيئة، التكيف، المنظمة (بوصفها كائن حي)، الاختيار الطبيعي، ولادة المنظمة، وفاة (زوال/ اختفاء) المنظمة، الساكنة.

حيث أكد الباحثان على أن المنظمات غالبا ما تتكيف مع الظروف البيئية والقرارات التي يتخذونها القادة، أي أن سبب وجود منظمات أو أشكال منظمات معينة وبقائها على قيد الحياة أو نموها يرتبط بشكل مباشر بالبيئة الحاضنة التي سمحت بظهورها ومكنتها من التكيف مع المتغيرات المصاحبة لها.

وعليه فإن الباحثان "هنان" و"فريمان" يؤكدان من هذا الطرح على أن المنظمات ليست هي التي تتكيف مع بيئاتها فحسب، ولكن البيئة هي التي تختار عددا معينا من المنظمات التي يرى بقائها مضمونا، وأن أقوى أنواع المنظمات فقط هي التي تعيش في وجه الضغوط البيئية الطبيعية¹. أي انه توجد ضغوط بيئية خارجية على المنظمات تؤثر في ظهورها، نموها واختفائها، والتي تتمحور أساسا في الحواجز القانونية والمالية اتجاه الدخول والخروج من الأسواق، كالاختكار، نقص المعلومات حول البيئات ذات الصلة وصعوبة الوصول إليها، فضلا عن قيود الشرعية كمتطلب بيئي حيوي لوجود المنظمة وبقائها، وكذلك مشكلة العقلانية الجماعية لتحقيق التوازن في سوق تنافسي متغير².

وبهذا يرى هذا البراديجم أن المقاول المؤسس والمسير هو الفاعل القادر على تحقيق هذا الانتقال السلس والتكيف مع الوضعيات البيئية الجديدة، وأن قدرة المقاول بوصفها منظمة قادرة على الظهور والحفاظة على بقائها وتعزيز حضورها في السوق مرهون بقدرته المقاول على تمكين منظمة من متطلبات

¹ .L.Rouleau : théories des organisations, canada : université du Québec, 2007, p :89.

² . Ibid, p :93.

البيئة على مستوى المنظمة والسوق والمجتمع، كالمحافظة على الاستقرار الداخلي وعلى افتكك شرعية الوجود والحصول على المعلومات المرتبطة بالبيئة إلى جانب القدرة على التنافس.

كما اهتم براديجم الايكولوجيا السكانية أيضا بمعدلات الولادات والوفيات التنظيمية، حيث نرى أن معدل وفيات الشركات الجديدة والصغيرة عموما أعلى من معدل وفيات الشركات الكبيرة، والذي يرجع إلى عوامل خارجية بيئية ذات طبيعة ديمغرافية أو سياقية¹، حيث ترتبط العوامل الديمغرافية بكثافة أشكال معينة من المنظمات في بيئة محددة، في حين ترتبط العوامل السياقية بالسياق السوسيو اقتصادي والسياسي والتكنولوجي، وعمر المقاتلة، فضلا عن الشرعية والاستقرار وتوفر الموارد.

هذه العوامل (الديمغرافية والسياقية) هي التي تحدد المنظمات الأكثر قابلية للبقاء والنمو، فكل منظمة معرضة لخطر الزوال الذي يتقلص مع التقدم في السن ووجود دعم من البيئة الخارجية².

لقد واجهت هذه النظرية العديد من الانتقادات، ومن أهمها النقد الذي قدمه العالم "بايغراف"، حيث بين أن نظرية الايكولوجيا السكانية تبقى نظرية تجريبية دون قوة تنبؤية ثابتة، في المقابل استخدمت النظرية لغة علم الأحياء (البيولوجيا)³، وبهذا يكون "بايغراف" قد شكك في إمكانية قدرة هذه المنظمة على التنبؤ بالمنظمات التي يمكن ان تتشكل مستقبلا، وما هي المنظمات التي تواجه خطر الزوال، وهل يمكن معرفة المتغيرات البيئية التي قد تطرأ مستقبلا، وهذا ما لم تستطيع هذه النظرية تقديم أجوبة عنها.

هذا بالإضافة للنقد الذي قدمه الباحث "رولو" "Rouleau" حين أكد أن نظرية الايكولوجيا السكانية اهتمت بشكل أساسي ببداية ونهاية حياة المنظمات، ولذلك أهملت أهم جزء في الحياة التنظيمي، أي أهملت جزئية النمو والنضج، كما أنها لم توفر مساحة كبيرة للعمليات الديناميكية والفاعلين⁴، حيث تعاملت مع البيئة وكأنها بيئة ثابتة وجامحة، مما يصعب من عملية التكيف معها، ولم توضح بشكل بارز دور الفاعلين الاجتماعيين وتأثيرهم في هذه البيئة وقدرتهم على تغييرها، وأن ضغوط البيئة الخارجية حتمية وقاهرة.

¹. Ibid, p : 91.

². عبد الكريم بوحفص: تطور الفكر التنظيمي - الرواد والنظريات، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2017، ص- ص: 301-303.

³. W. bygrave : theory building in the entrepreneurship paradigm, journal of business venturing, 1993, p: 260.

⁴. Rouleau, opcit, p-p : 94-95.

كما أغفلت هذه النظرية عامل مهم أيضا في علاقة المنظمة بالبيئة وهو العوامل الثقافية؛ كالقيم والاتجاهات التي تكتسي أهمية كبيرة في دعم وتشجيع أو عرقلة تشكل أنماط معينة من المنظمات على حسب تماثلها في المخيال الاجتماعي للأفراد داخل المجتمع.

ثالثا: براديجم التشكيل التنظيمي¹. **Organizational formation paradigme**

يرجع الفضل في إرساء قواعد هذا البراديجم إلى العالم "كيفن ليرند" "Kevine E. learned" في تسعينات القرن العشرين معتمدا في ذلك على منظورات علم النفس الاجتماعي في دراسة كيفية تشكل المنظمات الجديدة، حيث حاول دمج المتغيرات المساهمة في ذلك مع تأثيرات البيئة المحيطة. بنى "كيفن" نموذج على افتراض يفيد بأنه: "ليس كل الأفراد لديهم القدرة على تأسيس منظمات جديدة" وأن الذين يقومون بذلك لا ينجحون كلهم، مقترحا في هذا الإطار ثلاثة (03) أبعاد لتشكيل المنظمة، وهي:

1. الميل إلى التأسيس: وهو تتمتع بعض الأفراد بخصائص نفسية تجعلهم أكثر رغبة في محاولة تأسيس مشروع جديد.
2. النية في التأسيس: يواجه هؤلاء الأفراد وضعيات معينة تتفاعل مع سماتهم وخلفياتهم الاجتماعية، وتؤدي بهم إلى التوجه نحو إنشاء مقولة خاصة.
3. صناعة الحس: حيث يقوم الفرد الذي يمتلك توجه نحو التأسيس بإشراك البيئة أثناء محاولة تجميع الموارد والمعلومات، وجعل أفكاره واقعية.

هذه الأبعاد الثلاثة تؤدي إلى قرار إنشاء مشروع أو التخلي عن المحاولة، حيث يقر هذا النموذج بان كل من أراد أن يكون مقاولا سيكون كذلك، حتى وإن استطاع تأسيس مقولة قد لا تستطيع النجاح، فوحدة التحليل وفق هذا النموذج هو ما أسماه "كيفن" بالحلقة التأسيسية، وتشمل الفرد المؤسس، شبكات الأفراد، المنظمة الجديدة، والبيئة. وهذا ما يؤكد على أن فهم المنظمة الناشئة يمر عبر فهم الفرد المؤسس والشبكات التي استعان بها، وطبيعة المنظمة الناشئة، والبيئة التي تنشط فيها.

وعليه، فإن سمات بعض الأفراد وخلفيتهم الاجتماعية وقدرتهم على تعبئة الموارد في تجسيد قرار الفعل المقاولاتي قد تسمح بتجسيد قرار، في حين قد لا يتسنى ذلك لبعض الأفراد نظرا لغياب متطلبات

¹. فنيش وسيم: المقاولاتية النسوية في الجزائر وإشكالية المجال الاجتماعي-الاقتصادي، أطروحة دكتوراه في علم الاجتماع تنظيم وعمل، كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية، جامعة محمد لمين دباغين سطيف 2، 2020-2021، ص- ص: 148-151.

التأسيس التي حددها "ليرند" في هذا النموذج. إذ بين أن خلق المقاول هو نتاج تفاعلات معقدة بين الفرد المقاول وسماته وخلفياته الاجتماعية، وبين البيئة الاجتماعية بمجالاتها المختلفة، حيث تزيد درجة التأسيس كلما زادت درجة الميل نحو التأسيس وكان التوجه الفعلي أقوى.

وعلى هذا الأساس فإن الممارسة المقاولاتية حسب هذا النموذج ليست أمر عرضي، وإنما هي استعداد مسبق نحو الممارسة المقاولاتية يكتسبه الفرد عبر مساره الاجتماعي وخبراته المختلفة. فالبيئة هنا تؤدي دور كبير في تمكين أو تقييد تشكيل المشاريع الجديدة بشكل جماعي، كما قد تؤثر في الوضع الذي يحفز التوجه المقاولاتي (الاقتصاد المتدهور) وفي توفر رؤوس الأموال، وهذا ما يفسر عدم قدرة كل الأفراد على النجاح في عملية التأسيس المقاولاتي أو المحافظة على البقاء والديمومة وتحقيق النمو المقاولاتي.

غير أن "ليرند" لم يحدد بدقة متى يمكن اعتبار البيئة قوة داعمة لأشكال معينة من الفاعلين، ومتى يمكن اعتبارها قوة طاردة لفاعلين آخرين لاسيما أنه من المعروف أن البيئة الخارجية متعددة الجوانب وفي بعض الأحيان قد تكون متناقضة في أجزائها الفرعية المختلفة.

لكن على العموم يمكن القول أن المقاربة التي قدمها "ليرند" تعتبر جوهر العملية المقاولاتية، والتي أهملها الكثير من الباحثين الذين اهتموا بالمجال المقاولاتي رغم أنه لم يوضح كيف يكتسب الفرد الميل نحو التأسيس، إلا أنه لا يمكن فصل البيئة عن هذا البعد.

رابعاً: البراديجم الاستراتيجي¹: **Modèle stratégique**

يعتبر "إميل ميشال هرناندز" "Emile Michel Hernandez" مؤسس هذا النموذج مطلع الألفية الثالثة معتبرا الظاهرة المقاولاتية ظاهرة ناشئة لا يمكن دراستها بمعزل عن السياق الاجتماعي، حيث اعتبر "هرناندز" العملية المقاولاتية عملية معقدة تتكون من عدة مكونات، وتعتبر أن عدم وجود تعريف موحد للمقاول والمقاولاتية تشكل عقبة رئيسية اتجاه تقدم المعرفة في هذا المجال وبناء نظرية عامة، ويرجع هذا التباين والاختلاف في تعريف المقاولاتية إلى وجود أشكال مختلفة من المقاولين، ومن ثم أشكال مختلفة من المقاولاتية، فضلا عن وجود سياقات مختلفة توجد فيها هذه المقاولاتية، تتعدد المنطلقات والمشارب الفكرية فيها التي اهتمت بالمقولة.

¹. المرجع السابق، ص-ص: 151-154.

وبهذا يكون "هيرناندز" قد ركز في بناء نموذج هذا في تفسير المقاولاتية على عنصرين أساسيين، وهما: السياق كعنصر محوري لرصد وفهم الظاهرة المقاولاتية، والمقاول بوصفه محرك العملية المقاولاتية المعقدة، وعليه اقترح هذا الباحث نوعين من الظواهر الاجتماعية "ظواهر ناشئة" و "ظواهر ناتجة" وصنف المقاولاتية كظاهرة ناشئة لا يمكن فهمها إلا من منظور شمولي، يشمل التفاعلات بين الظواهر والعلاقات، هذا الترابط هو الذي يحدد ظهور ظواهر جديدة.

وعليه، فإن هذا النموذج يرى بأنه يجب على كل باحث في الحقل المقاولاتي استحضار السياق الذي يبحث فيه، ومختلف الأبعاد والمتغيرات والمسار التاريخي الذي أوجد هذه الظاهرة بهذا الشكل وفي هذا الوقت، ومتابعتها مع عدم التركيز على المقاول كطرف وحيد.

وفي هذا الصدد يقدم "هيرناندز" تعريفا للمقاول، حيث يرى بان المقاول ليس شخصية أسطورية، ولا يتصرف بمفرده بشكل مستقل في أي سياق، إنه "المبادر" لعملية معقدة تعمل في سياق اقتصادي وتاريخي وسوسيو-ثقافي وتكنولوجي محدد، أما المقاولاتية فهي فعل المقاومة، والتي تنطوي على إنشاء مقولة جديدة من العدم، أو تطوير نشاط جديد داخل منظمة قائمة، عكس الأبحاث القديمة التي يرى بأنها اعتبرت المقاول أسطورة.

ومن أهم القضايا التي أثارها هذا الطرح نجد:

1. المقاول: الذي اعتبره هذا البرادغم مبادر في عملية معقدة يتفاعل في سياق متعدد الأبعاد

أوجده بهذا الشكل أو بآخر.

2. السياق: وهو من يحدد الشروط الاجتماعية والاقتصادية لوجود أشكال معينة من المبادرين

دون آخرين، وهو ما يدعم ويحفز أو يقيد ويعرقل بحسب الحاجة والجدوى السوسيو-

اقتصادية.

وبهذا يكون "هيرناندز" قد ربط العملية المقاولاتية ببعدين مهمين؛ البعد الزمني وهو بعد أساسي في مجال المقاولاتية لأنه ليس مسألة زمنية خطية، منطقية ومتسلسلة، بل مسألة زمنية مكونة من الرجوع إلى الوراء، الحلقات، التكرار، وبعد التعقيد الذي يقوم على اعتبار المقاولاتية كالظاهرة التاريخية لا يمكن تفكيكها وإعادة بنائها من عناصر بسيطة ومستقلة فهي معقدة. أي ضرورة مراعاة السياق الزمني الذي يحدد خصوصية الظاهرة أو الفعل في مرحلة معينة، وما قد يطرأ عليها من تغيرات في مساراتها التاريخية المتعاقبة، فضلا عن تعقد العملية التي تعود إلى كونها مزيج من مكون استراتيجي (المشروع،

البيئة، الموارد) ومكون نفسي (المقاول، سلوكه، مهاراته، ودوافعه)، حيث تجعل العديد من العناصر تتفاعل بمرور الوقت مع العديد من ردود الفعل.

خامسا: البراديعم السياقي¹: Contextuel paradigme

ظهر هذا النموذج على يد العالم "أليسون موريسون" "Alison morrison" حيث حدد العديد من الأبعاد لرصد الظاهرة المقاولاتية، والتي ربطها بالسياقات التنظيمية والاقتصادية وغير الاقتصادية التي تجعل من فهم حيثيات الظاهرة المقاولاتية أكثر عمقا، فركز بذلك على ربط السلوك المقاولاتي بالبنى الاجتماعية التي تعززه أو تكبحه، والتي تساعد على فهم الظاهرة المقاولاتية بشكل أكثر عمقا بعيدا عن السطحية.

وقد نشر "موريسون" أعماله هذه في شكل مقال علمي عام 2006، محاولا الانتقال من الفهم السطحي للمقاولاتية كعملية إلى صناعة الموقع كاختراق السياق التنظيمي والنتائج السوسيو-اقتصادية المترتبة على المقاولاتية، إذ يتم فهم المقاولاتية بشكل أفضل بالرجوع إلى السياق الثقافي والصناعي والتنظيمي الذي يندمج فيه المقاولون عبر تطبيق إطار منهجي يتحقق من المقاولاتية، مما يكتف من العملية المقاولاتية أو يخفف منها.

وبهذا يكون الإطار المنهجي للبراديعم السياقي قائم على الأبعاد البيئية المختلفة، علاوة على العملية المقاولاتية برمتها للوصول إلى معطيات حقيقية حول السلوك المقاولاتي، وبالتحديد المقاولاتية العائلية التي انصب اهتمام "موريسون" عليها دون الأشكال التنظيمية الأخرى.

ويقوم هذا النموذج على جملة من المفاهيم تتمثل أساسا في العملية المقاولاتية، ثقافة المقاول، وضع الصناعة، السياق التنظيمي، والنتائج السوسيو-اقتصادية.

1. العملية المقاولاتية: وهي عبارة عن تفاعل مجموعة من العوامل والظروف المعقدة، والمتعددة

الأبعاد والديناميكية تنشأ من خصائص واتجاهات الأفراد المقاولين الذين لديهم حافز المشاركة في المقاولاتية كنتيجة لتنميتهم الاجتماعية ضمن ثقافة المجتمع الحاضر، أي أن العملية المقاولاتية وما يرتبط بها من عمليات أخرى وفاعلين آخرين غير المقاولين، ومؤسسات أخرى غير المقاولات المنشأة نتاج سياق تاريخي فردي ومؤسسي ذو طابع اقتصادي وغير اقتصادي تتداخل فيما بينها، ما يجعلها عملية معقدة لا يمكن رصدها بمعزل عن

¹. المرجع السابق، ص-ص: 154-158.

تفكيك الترابطات التي أوجدتها على ما هي عليه، فالمقاول أوجده المجتمع والمجتمع له ثقافته الحاضرة، والعملية المقاولاتية ما هي إلا تجسيد لهذا المسار الاجتماعي وتوجهات المجتمع فيما يخص النشاط الاقتصادي وطبيعته وفاعليته.

2. الثقافة: تختلف طبيعة الثقافة باختلاف المجتمع، الطبقة الاجتماعية، وتغير سياق الحياة، وما وجود ثقافة المقاولاتية إلا دليل على الدعم الاجتماعي للمقاولاتية، إذ تتحدد درجة توجه الأفراد نحو المقاولاتية كمسار مهني من خلال درجة الدعم الذي يقدمه المجتمع عبر قيمة وقواعد السلوك المترسخة في ذهنيات الأفراد وممارستهم، حيث تترسخ هذه الثقافة لدى مرتادي الحقل الاقتصادي بصفة عامة والحقل المقاولاتي بصفة خاصة لتترجم إلى ثقافة مقاولاتية تميز هذا الحقل وتحدد أدوار أفرادها ومنطق اشتغالهم. وفي هذا الإطار يوضح "موريسون" أن البنى الاجتماعية هي التي تحدد درجة دعم المقاول من عدمه، وبالتالي تغطي وتعزز السلوك المقاولاتي أو تكبحه، لذلك فإن فهم القيم الثقافية والدوافع يسهم في فهم السلوك المقاولاتي.

3. المقاول: هو ذلك الفرد الذي يسعى إلى تحقيق مكاسب مادية وتحسين وضعه الاجتماعي، حيث يتفاعل مع اجتماع واقتصاد في عالم معاصر محاولا التكيف معه، وما يجعله مقاولا وفق هذا المنظور هو وجود الرغبة والدافع والشرعية وراء الممارسة المقاولاتية مع القدرة على التكيف مع متغيرات البيئة السوسيوثقافية والاقتصادية المحيطة، وهذا ما يجعل الخصائص الشخصية للمقاول ودوافعه وتصورات وقيمه في تفاعل مع البنى الاجتماعية المختلفة؛ كالصناعة والدين والسياسة والعائلة والشبكات الاجتماعية، وهي التي تشجع أو تقيد السلوك المقاولاتي.

4. وضع الصناعة والسياق التنظيمي: للصناعة دور في بناء نماذج من المقاولاتية، لأنها تعتبر بيئة تطبيق المشاريع المقاولاتية مقابل الفرص المتاحة في مجتمع أو إقليم معين، أما السياق التنظيمي فيشير إلى الهيكل التنظيمي والموارد المتوفرة ونمط الإدارة السائد، وتأثيرها في المقاولاتية. فكلما كانت البيئة صناعية حاضنة للمشاريع المقاولاتية الصغيرة منها والمتوسطة بما فيها المناولة كلما تدعم الوجود المقاولاتي.

على الرغم من مزايا هذا النموذج (البراديغم السياقي) في توجيه البحوث في الحقل المقاولاتي حول السياق الثقافي والصناعي والتنظيمي الذي يندمج فيه المقاولون، إلا أن تركيزه في ذلك كان منصبا في مجمله على الصناعة دون قطاعات النشاطات الأخرى؛ كالتجارة والفلاحة والخدمات وقطاع الأشغال العمومية والبناء، على الرغم مما تمثله هذه المجالات من أهمية على مستوى التنمية.

كما أن البراديغم لم يبرز بشكل واضح دون المقاول في عملية التغيير المجتمعي سواء من الناحية الاقتصادية أو التنظيمية وحتى التكنولوجية، فضلا عن مجموع القيم والتصورات، فدور المقاول ليس بالضرورة دور تكميلي مع ظروف البيئة المحيطة، وإنما يمكن أن يكون دور تأثيري تغييرى أيضا.

سادسا: براديغم الميمات الخمس (5M)¹.

يعد براديغم الميمات الخمس من أحدث البراديغمات المفسرة للظاهرة المقاولاتية، حيث كان ظهوره في نهاية العقد الأول من القرن العشرين (2009) معتمدا على مبادئ النظرية المؤسسية كنقطة انطلاق في تعزيز وتقديم فهم شامل للمقاولاتية، كما يعد أيضا تطوير لنموذج الميمات الثلاث (معتمدا على مبادئ النظرية المؤسسية كنقطة انطلاق في تعزيز وتقديم فهم شامل للمقاولاتية، كما يعد أيضا تطوير لنموذج الميمات الثلاث (3M) الذي ركز على في تفسيره للظاهرة المقاولاتية على: الأسواق (MARKET)، المال (MONEY)، والإدارة (MANAGEMENT)، بعدها قامت كل من "براش" و"بروين" و"ويلتر" بتوسيع إطار الميمات الثلاث من خلال إضافة أبعاد أخرى لتصبح خمس ميمات ويتعلق الأمر بالأمومة (Motherhood) والبيئة المتوسطة والكلية (Meso/macro environnement).

حيث تؤكد الباحثات أن النظرية المقاولاتية الحالية تتمحور بشكل عام حول ثلاث بنيات أساسية، وهي: السوق، المال، والإدارة، فالمقاول يحتاج إلى الوصول إلى الأسواق، المال، والإدارة في شكل رأس مال بشري وتنظيمي من أجل إطلاق مشروع جديد، في حين يمكن إضافة جانب أساسي آخر وهو خصائص وسمات المقاول.

وفي هذا الإطار ترى الباحثات أن النظريات التقليدية في تفسير الظاهرة المقاولاتية تقدم فهما مبتورا للممارسة المقاولاتية، لذلك كان من الضروري الاستعانة ببعدي الأمومة والبيئة المتوسطة والكلية، هذه الأخيرة تؤثر وبشكل حاسم في المقاولاتية، فالبيئة الكلية لها اعتبارات تتجاوز السوق وتشتمل على

¹. المرجع السابق، ص- ص: 158- 162.

عوامل أخرى مثل توقعات المجتمع والمعايير الثقافية، حيث تتضمن عادة سياسات واستراتيجيات وطنية وتأثيرات ثقافية واقتصادية، بينما تنعكس البيئة المتوسطة (Meso) على سياسات وخدمات ومبادرات الدعم الإقليمي، تشكل البيئة الكلية في الغالب السياسات والثقافة والقوانين والاقتصاد على المستوى الوطني، في حين تشير البيئة المتوسطة إلى الخدمات والمبادرات والمنظمات الإقليمية. غير أن ما يعاب على براديجم الميمات الخمس هو إغفاله للبيئة الصغرى، والتي يمكن أن تشكل خصائص المقاتول ومساره الاجتماعي والمهارات والكفاءات التي اكتسبها في مساره الاجتماعي والمهني، ومعرفته العلمية بطبيعة البيئة وكيفية التكيف مع هذه المتغيرات، وكذا ما تعلق باستبعاده للتغيرات البنيوية التي مست السياقات الأسرية والبيئية بمؤسساتها المختلفة، فالبنيات الذهنية والتصورات متغيرة باستمرار، وكذلك المعايير والقيم المجتمعية وأشكال النشاط، والسياسات والقوانين، لذلك كان من الضروري الأخذ بعين الاعتبار هذه المعطيات في خضم وصف ورصد مثل هذه الظواهر الناشئة.

المحاضرة التاسعة: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (الماهية، الخصائص ، والأشكال).

أولاً: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

1. تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

لقد نال مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اهتمام العديد من الباحثين والمختصين في مختلف الدول، نظراً للدور الذي تلعبه هذه المؤسسات سواء من الناحية الاقتصادية أو الاجتماعية في تطوير وتنمية المجتمعات، حيث تعتبر جوهر الاقتصاديات الراهنة، والفاعل الحقيقي في تحقيق التنمية المستدامة. وبالنظر إلى اختلاف طبيعة النشاط الاقتصادي الذي تعتمده كل مؤسسة، فقد تباينت واختلفت تعريفات المؤسسة الصغيرة والمتوسطة باختلاف خصائص البيئة التي أنشأت فيها.

وعليه، يمكن عرض بعض التعريفات حول هذا النمط من المؤسسات على النحو التالي:

- التعريف الألماني: حيث عرفت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أنها: "مؤسسات تجارية بإمكانها توظيف عدد من العمال قد يصل إلى 500 عامل، وتحقق مبيعات صافية ابتداءً من 100 مليون في السنة"¹.

- التعريف البريطاني: والذي عرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأنها: "ذلك المشروع المستوفي لشترطين أو أكثر من الشروط التالية: حجم تداول سنوي لا يزيد عن 14 مليون دولار أمريكي، حجم رأس مال مستثمر لا يزيد عن 65.5 مليون دولار أمريكي، وعدد عمال لا يزيد عن 250 عامل"².

- التعريف الأمريكي: حسب القانون الأمريكي الصادر عام 1953، والمتعلق بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فقد تم التركيز في تعريفها على عملي حجم رأس المال وعدد العمال، حيث صنف المؤسسات على النحو التالي:

- مؤسسات الخدمات والتجارة بالتجزئة من 01 إلى 05 مليون دولار كمبيعات سنوية.
- مؤسسات التجارة بالجملة من 05 إلى 15 مليون دولار كمبيعات سنوية.
- المؤسسات الصناعية وعدد عمالها 250 أو أقل.

¹ الطيف عبد الكريم: واقع وأفاق تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل سياسة الإصلاحات، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2003، ص: 15.

² شاوي صباح: أثر التنظيم الإداري على أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة فرحات عباس سطيف، 2009، ص: 114.

وبهذا يكون التعريف الأمريكي قد زواج بين المعايير الكمية والنوعية في تعريفه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة¹.

- التعريف الياباني: وفق القانون الياباني الصادر عام 1963 ن والمتعلق بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فقد تم التركيز على عاملي رأس مال المستثمر وعدد العمال في تعريفه لهذا النمط من المؤسسات، وفق ما هو موضح على النحو التالي:

- المؤسسات المنجمية والتحويلية والنقل وباقي فروع النشاط الصناعي: يقدر رأس مال المستثمر فيها بـ 300 مليون ين وعدد عمالها 300 عامل أو أقل.
- مؤسسات التجارة بالجملة: يقدر رأس المال المستثمر فيها بـ 100 مليون ين وعدد عمالها بـ 100 عامل أو أقل.
- مؤسسات التجارة بالتجزئة: ويقدر رأس المال المستثمر فيها بـ 50 مليون ين، وعدد عمالها بـ 50 عامل أو أقل².

ويصب هذا التعريف في نفس السياق الذي جاء خلاله التعريف الأمريكي، حيث ركز على ازدواجية المعايير الكمية والنوعية في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- تعريف الاتحاد الأوروبي: والذي جاء هو الآخر في نفس الإطار الذي جاءت فيه التعريفات السابقة، حيث حاول المزج بين معيار مادي وهو حجم اليد العاملة والمبيعات السنوية، ومعيار نوعي (فني) تعلق بالاستقلالية، ويمكن توضيح ذلك من خلال:

- المؤسسة الصغيرة هي المؤسسة التي لا يتجاوز عدد العمال بها 10 عمال، ولا يزيد حجم المبيعات السنوية فيها عن 2 مليون أورو.
- المؤسسات الصغيرة: وهي المؤسسات التي يتراوح عدد عمالها بين 10-50 عامل، وحجم مبيعاتها السنوية ما بين 2-10 مليون أورو.
- المؤسسات المتوسطة: ويتراوح عدد عمالها ما بين 50-250 عامل، وحجم مبيعاتها السنوية ما بين 10-50 مليون أورو.

¹. سامية عزيز: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، مجلة العلوم الإنسانية والاجتماعية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، العدد 02، جوان، 2011، ص: 81.

². أحمد عارف العساف وآخرون، مرجع سابق، ص: 84.

- التعريف الكندي: لقد اختلفت التعريفات الكندية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا راجع إلى الاختلاف الصادر بين الجهات المعنية والمختصة بهذا النوع من المؤسسات داخل الحكومة الفيدرالية حيث نجد المؤسسات الصغيرة، هي تلك المؤسسات التي يقل حجم مبيعاتها عن 05 مليون دولار، وعدد عمالها عن 500 عامل في المؤسسة الصناعية، وعن 50 عامل في المؤسسة الخدمائية.

أما التعريف التشريعي فيرى أن المؤسسة الصغيرة: هي كل مشروع قيد التنفيذ أو على وشك التنفيذ بغرض الكسب أو الربح، وذو عائد سنوي إجمالي يقدر بـ:

• لا يزيد عن 05 ملايين دولار في العام المالي للمشروع الذي تتم من خلاله الموافقة على القرض من جانب المقرض بالنسبة لمجال المشروع.

• لا يتضمن المؤسسات الزراعية أو أي عمل يهدف إلى تحقيق أغراض خيرية أو دينية¹.

- تعريف دول جنوب شرق آسيا: والتي ركزت في مجملها على معيار العمالة كمعيار كمي في تعريفها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث يمكن توضيحها على النحو التالي:

• مؤسسة عائلية حرفية يتراوح عدد عمالها ما بين 1-9 عمال.

• مؤسسة صغيرة ويتراوح عدد عمالها ما بين 10-49 عامل.

• مؤسسة متوسطة ويتراوح عدد عمالها ما بين 50-99 عامل.

• مؤسسة كبيرة ويزيد عدد عمالها عن 100 عامل².

- تعريف الجزائر: عرف المشرع الجزائري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أنها مؤسسة إنتاج للسلع

والخدمات³. حيث ركز على عاملي العمالة ورأس مال المستثمر، كمحددات مادية، وعلى

الاستقلالية كمحدد معنوي في تعريف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، والتي يمكن تحديد أهم

خصائصها فيما يلي:

• تشغل ما بين 1-250 شخص.

¹. سامية عزيز، مرجع سابق، ص: 83.

². أسعد حمدي محمد ماهر: الأثر التنموي للصناعات الصغيرة في إقليم كردستان العراق، مجلة جامعة التنمية البشرية، مجلد 02، عدد 01، 2016، ص: 205.

³. القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 18/01 الجريدة الرسمية، ع77، 2001/12/12، ص: 05.

- لا يتجاوز رأس المال المستثمر سنويا 2 مليار دينار، ولا تتجاوز حصيلتها السنوية 500 مليون دينار.
- تستوفي معايير الاستقلالية.

وقد فرق المشرع الجزائري بين المؤسسات المصغرة والصغيرة والمؤسسات المتوسطة وفق الجدول التالي:

الاستقلالية	الميزانية (مليون دينار)	مجموع السنوية (دينار)	الأعمال (مليون دينار)	رقم السنوي (دينار)	عدد العمال	الصنف
لا يمتلك رأسمالها بمقدار 25% فأكثر من قبل مؤسسة أو مجموعة مؤسسات أخرى	أقل من 10		أقل من 20		9-1	مؤسسة مصغرة
	أقل من 100		أقل من 200		49-10	مؤسسة صغيرة
	من 100-500		من 200-2000		250-50	مؤسسة متوسطة

المصدر: القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 18/01، ص:05.

ومع صدور القانون التوجيهي رقم 02/17 المعدل للقانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 18/01، تم تعديل بعض المرتكزات المعتمدة في التعريف الأول، حيث يمكن توضيحها على النحو التالي:

الاستقلالية	الميزانية (مليون دينار)	مجموع السنوية (دينار)	الأعمال (مليون دينار)	رقم السنوي (دينار)	عدد العمال	الصنف
لا يمتلك رأسمالها بمقدار 25% فأكثر من قبل مؤسسة أو مجموعة مؤسسات أخرى	أقل من 20		أقل من 20		9-1	مؤسسة مصغرة
	أقل من 200		أقل من 400		49-10	مؤسسة صغيرة
	من 200-1000		من 400-4000		250-50	مؤسسة متوسطة

المصدر: القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 02/17، ص:06.

2. معايير تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا هاما في دفع عجلة التنمية في العديد من الدول على اختلاف درجة تطورها ونمو اقتصادياتها، وهذا ما جعل هذا النمط من المؤسسات يختلف من حيث الأهداف وقواعد التأسيس من دولة لأخرى، فاختلاف تعريفها بناء على المعيار المعتمد في ذلك، ويمكن توضيح هذه المعايير على النحو التالي:

- المعايير الكمية: وتتحدد من خلال هذا المعيار العديد من العوامل، يمكن إيجازها فيما يلي:

- معيار عدد العاملين: حيث يمكن تصنيف المؤسسة على أنها صغيرة أو متوسطة بناء على عدد العاملين فيها، فإذا كان عدد عمالها قليل يمكن القول أنها صغيرة أو متوسطة، أما إذا كان ضخما فتعتبر مؤسسة كبرى، إلا أن هذا المعيار يمكن أن لا يكون محددًا حقيقيًا على اعتبار أنه هناك مؤسسات تستثمر رؤوس أموال ضخمة وتكنولوجيات متطورة جدا ومعقدة، فلا تحتاج إلى أيدي عاملة كثيرة، ولا تصنف على أساس أنها مؤسسات صغيرة ومتوسطة.
- معيار رأس المال: يعتبر رأس المال المستثمر عاملا أساسيا في تحديد نوع المؤسسة، فإذا كان رأس المال قليلا اعتبرت المؤسسة صغيرة أو متوسطة، وإذا كان رأس المال المستثمر ضخما اعتبرت المؤسسة كبيرة، إلا أن هذا المعيار أيضا يعاب عليه أنه غير صالح في كل الحالات، فحالة اقتصاد الدول التي أنشأت فيها هذه المؤسسات هي المحدد، فيمكن أن يكون اقتصاد الدولة يعاني من التضخم، فإن الحكم على المؤسسة وفق هذا المعيار بأنها صغيرة أو كبيرة يبقى يشوبه الكثير من الشك.
- معيار معامل رأس المال: لقد جاء هذا العالم كمحاولة لدمج المعيارين السابقين (معيار عدد العاملين، ومعيار رأس المال)، قصد تجاوز نقاط الضعف فيهما فيما يخص تصنيف المؤسسات، فاعتماد على معيار عدد العمال، أو حجم رأس المال كل على حدا في تحديد نوع المؤسسة يبقى يشوبه الكثير من النقص، فيمكن أن نجد مؤسسة بها عدد عمال كبير وفي نفس الوقت حجم رأسمالها صغير، وبالتالي فإن اعتماد معيار واحد في تصنيف هذه المؤسسة يعطينا تصنيفين مختلفين لنفس المؤسسة، لذلك تم وضع هذا المعيار (معيار معامل

رأس المال) الذي يمثل نسبة رأس المال الثابت إلى عدد العمال، ويعني ذلك كمية الإضافة إلى رأس المال المطلوب لتوظيف عامل واحد على المشروع.

- معيار حجم الإنتاج أو المبيعات: وهو المعيار المتبع بشكل كبير في الدول المتقدمة التي تتميز بمحيط اقتصادي تنافسي، حيث نجد عامل التنافسية أساس بقاء وديمومة المؤسسات، يحكمه معيار المبيعات فكلما كان حجم المبيعات مرتفع كلما زادت حظوظ المؤسسة في البقاء.

- المعايير النوعية: أو ما تعرف بالمعايير الفنية، والتي يمكن إنجازها فيما يلي:

- المعيار القانوني: يعتمد المعيار على الطبيعة القانونية للمؤسسة وحجم رأس المال المستثمر، حيث تصنف المؤسسة على أنها صغيرة أو متوسطة وفق هذا المعيار تلك المؤسسات التي تحمل مشاريع ذات شكل غير مؤسسي؛ كشركات الأفراد، والشركات العائلية والتضامنية، والشركات ذات الأسهم، والمؤسسات الحرفية أو ذات المهن الصغيرة والمحلات التجارية... وغيرها، من المؤسسات ذات الأنشطة البسيطة.

- معيار التنظيم: ويمكن توزيع هذا المعيار بناء على خاصيتين أساسيتين وهما: ملكية المؤسسة وإدارتها، ومدى اتساع نطاق العمل، ففي غالب الأحيان تتسم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باجتماع ملكية وإدارة المؤسسة في شخص واحد، وهو مالك المؤسسة الذي ترجع إليه عملية اتخاذ القرارات، هذا فضلا عن كونها تتميز بضيق مجال عملها الذي يبقى محليا في معظم الأحيان.

- المعيار التكنولوجي: حيث يمكن تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق هذا المعيار تلك المؤسسات التي تستخدم أساليب إنتاجية بسيطة ذات رأس مال منخفض، وذلك بغض النظر عن الكثافة العمالية، أي أن عدد العمال لا يستخدم على الإطلاق كمعيار في تحديد نوع المؤسسة إذا كانت صغيرة أو متوسطة أو مؤسسة كبيرة، وإنما نكتفي فقط باعتماد النمط التكنولوجي المستخدم في هذه المؤسسة، فكلما كانت التكنولوجيا المستخدمة معقدة كلما كانت المؤسسة كبيرة، أما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فتتميز بتلك التكنولوجيا البسيطة في عملية العمل.

ثانيا: خصائص وأشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

1. خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

- تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن المؤسسات الكبيرة بجملة من الخصائص، يمكن إبرازها فيما يلي:
- المرونة، الهيكل التنظيمي البسيط: كونها تتوفر على يد عاملة قليلة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة.
 - سهولة تأسيسها كونها لا تحتاج إلى رأسمال كبير، أو يد عاملة ضخمة.
 - انتشارها الواسع على اعتبارها تبنى في أساسها على مبادرات فردية.
 - السرعة في اتخاذ القرارات ومركزيتها، لأنها عادة ما تخضع في إدارتها للمالكها.
 - تغذية الصناعات الكبرى بالعديد من المواد الأولية، مساهمة معها في تحقيق ما يعرف بالتكامل الأفقي.
 - مصدر جيد للدخار والاستثمار كونها لا تحتاج إلى رأسمال ضخم لتسييرها.
 - انخفاض حجم الإنتاج مقارنة بالمؤسسات الكبرى.
 - عادة ما تكون قريبة من الأسواق الاستهلاكية¹.
2. أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تعدد أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باختلاف كل من طبيعة التوجه والمنتجات التي تقدمها المؤسسة، فضلا عن قطاع النشاط والشكل القانوني للمؤسسة، لذلك يمكن تحديد أهم أشكال هذه المؤسسات كما يلي:

- حسب معيار طبيعة المنتجات: وتوجد وفق هذا المعيار الأشكال التالية:
 - المؤسسات المنتجة للسلع الاستهلاكية؛ كالصناعات الغذائية والنسيج.. وغيرها من المؤسسات التي تتميز بالتكنولوجيا البسيطة وكثافة اليد العاملة.
 - المؤسسات المنتجة للسلع الوسيطة؛ كمؤسسات قطع الغيار أو تلك التي تدخل في تركيب الصناعات الضخمة.
 - المؤسسات المنتجة لسلع التجهيز، والتي تتطلب كثافة في رأس المال، وكفاءة اليد العاملة.
- حسب طبيعة التوجيه: ويمكن التمييز من خلال هذا المعيار بين المؤسسات التالية:
 - مؤسسات عائلية: تتميز بقلّة عدد العمال ورأس المال الاستثمار.
 - صناعات تقليدية: عادة ما تكون منتوجاتها بسيطة.

¹. أحمد عارف عساف وآخرون، مرجع سابق، ص: 42.

- مؤسسات متطورة وشبه متطورة: تتميز بمحاولتها إدخال تقنيات إنتاجية حديثة، تركز على كثرة اليد العاملة وقلة رأس المال الاستثمار، بالإضافة إلى تميزها بجودة المنتجات سواء في صيغتها المتوسطة التي تدخل في تركيب صناعات أخرى نهائية تقوم بها مؤسسات كبرى، أو في منتجاتها النهائية.

- حسب القطاعات (قطاع النشاط): حيث يتركز نشاط هذه المؤسسات في:

- القطاع الخدماتي: وذلك من خلال توفير الخدمات للعملاء.

- القطاع التجاري: الذي يقوم على أساس البيع والشراء.

- حسب الشكل القانوني: والذي نجد من خلاله:

- المؤسسات الفردية: والتي تعود ملكيتها إلى شخص واحد، حيث يتولى هو بنفسه إدارتها.

- مؤسسات الأشخاص: والتي يزيد حجمها عن المؤسسات الفردية.

- مؤسسات (شركات) الأموال: والتي تضم مجموعة من الشركاء يتقاسمون كل ما يتعلق

بالمؤسسة وفقا للعقد المبرم بينهم¹.

¹. نصر الدين بن نذير: دراسة إستراتيجية للإبداع التكنولوجي في تكوين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة- حالة الجزائر- أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2011-2012، ص: 28.

المحاضرة العاشرة: آليات دعم وتمويل المقاولاتية في الجزائر.

راهنّت الجزائر ولا زالت على المؤسسات المقاولاتية خاصة منها الصغيرة والمتوسطة، كوسيلة لتحقيق التنمية الشاملة والتخفيف من التبعية لقطاع الحروقات، فهي تدرك تمام الإدراك أم مثل هذه المؤسسات هي الفاعل الحاسم للانتعاش الاقتصادي لها، أولت لهذا القطاع أهمية كبيرة، خاصة من حيث إنشاء هيئات واتبعت آليات للمساهمة في تطوير هذا القطاع، وفيما يلي أهم ما قامت به الجزائر لدعم منظومة المقاولاتية:

أولاً: الهيئات الحكومية لدعم المقاولاتية في الجزائر.

1. وزارة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة:

أنشأت هذه الوزارة سنة 1991، كوزارة منتدبة مكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ثم تحولت إلى وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 1993، وهي مكلفة بما يلي:

- تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقيتها.
- تقديم الحوافز والدعم اللازم لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- المساهمة في إيجاد الحلول لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- ترقية وسائل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- إعداد النشرات الإحصائية اللازمة¹.

2. هيئات المرافقة: وتمثل في:

- مشاتل المؤسسات: هي مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وتهدف إلى مساعدة ودعم إنشاء المؤسسات التي تدخل في إطار سياسة ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتتخذ المشاتل أحد الأشكال الثلاثة التالية:
- المحضنة: وهي هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الخدمات.
- ورشة ربط: وهي هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الصناعة الصغيرة والمهن الحرفية.
- نزل المؤسسات: وهي هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع المنتمين إلى ميدان البحث¹.

¹ عبد المطلب عبد الحميد: اقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة، دار الصفاء للنشر والتوزيع، الأردن، 2009، ص: 29.

• حاضنات الأعمال:

يمكن تعريف حاضنات الأعمال بأنها حزمة كاملة من الخدمات والتسهيلات، وآليات المساندة التي يتم توفيرها لمرحلة محددة من الزمن، وهي مؤسسة قائمة لها خبرتها وعلاقتها بالمقاولين الذين يرغبون في البدء بإقامة مؤسسة صغيرة، بهدف تخفيف أعباء مرحلة الانطلاق، ويشترط على المؤسسة المختصة ترك الحاضنة عند انتهاء الفترة المحددة زمنيا لترك المجال أمام المقاولين الجدد الذين مازالوا في مرحلة التأسيس الأولى.

وتعرف حاضنات الأعمال أيضا بأنها مؤسسات قائمة بذاتها لها كيانها القانوني تعمل على توفير جملة من الخدمات والتسهيلات للمستثمرين الصغار الذين يبادرون بإقامة مؤسسات صغيرة بهدف شحنهم بدفع أولي يمكنهم من تجاوز أعباء مرحلة الانطلاق².

• مراكز التسهيل:

لقد تم إنشاء مراكز التسهيل بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 03-79 مورخ في 25 فيفري، وذلك طبقا لأحكام المادة 13 من القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهي هيئات تتكفل بإجراءات إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأيضا بإعلام وتوجيه ودعم ومرافقة حاملي المشاريع.

أما عن الطبيعة القانونية لهذه المراكز فهي مؤسسات عمومية ذات طابع إداري، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، موضوعة تحت وصاية الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر³.

3. الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (AND-PME)

أنشأت هذه الوكالة سنة 2005 في إطار التكفل بمتابعة تنفيذ البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي أعدته وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والحرف، وهو برنامج يمس كل المؤسسات المقاولاتية الجزائرية، ويمتد إلى غاية 2013، وتقوم هذه الوكالة بعدة مهام أهمها:

• تنفيذ إستراتيجية القطاع في تعزيز وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

• تنفيذ البرنامج الوطني لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

¹. أحمد طرطار، سارة حليمي: حاضنات الأعمال التقنية كآلية لدعم الابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مداخلة ضمن الملتقى

الدولي حول: "المقاولاتية، التكوين وفرق العمل"، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2006، ص: 04

². عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص: 37.

³. المرجع نفسه، ص: 39.

- ترقية الخبرة واستشارة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
 - جمع واستغلال ونشر معلومات محددة في ميدان نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
 - إنجاز دراسات حول فروع قطاعات النشاطات الاقتصادية والمذكرات الظرفية الدورية¹.
4. المجلس الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (CNC-PME)
- وهو جهاز استشاري يتمتع بالشخصية المعنوية، يكلف بترقية الحوار والتشاور بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجمعياتهم المهنية من جهة، والسلطات العمومية من جهة أخرى، من مهامه:
- ضمان الحوار الدائم والتشاور بين السلطات والشركاء الاجتماعيين بما يسمح بإعداد سياسات واستراتيجيات لتطوير القطاع.
 - تشجيع وترقية إنشاء الجمعيات المهنية وجمع المعلومات المتعلقة بمنظمات أرباب العمل والجمعيات المهنية...، ويتشكل المجلس من الهيئات التالية: الجمعية العامة، الرئيس، المكتب، اللجان الدائمة².
5. بورصات المناولة والشراكة:
- وضعت وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية إطارا قانونيا يسعى إلى ترقية نشاطات المناولة، والتي تهدف إلى تكثيف النسيج الصناعي وإنشاء صناعة جوارية، لذا فإن القانون 18-01 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001، المتعلق بترقية المؤسسات المقاولاتية كرس المناولة كأداة مفضلة لتكثيف نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتدخّل في تبيين سياسة الترقية والتطوير، والتي تهدف إلى تعزيز تنافسية الاقتصاد الوطني³.
- وفي نفس الإطار أنشأ المجلس الوطني لترقية المناولة سنة 2003 بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 03-188، والمتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن جملة المهام المنوطة به، نذكر ما يلي:

- اقتراح التدابير التي من شأنها تحقيق اندماج أحسن للاقتصاد الوطني.
- تشجيع التحاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية بالتيار العالمي.

¹. خوني رايح وحساني رقية: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلة تمويلها، إتراك للطباعة والنشر، مصر، 2008، ص: 22.
². صالح صالح: أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، ندوة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي، القاهرة، 18/24 جانفي 2004، ص: 172.
³. طاهر سليم: استراتيجية وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية وتطوير المناولة الصناعية، المؤتمر والمعرض العربي الأول للمناولة الصناعية، الجزائر، 12/15 سبتمبر 2006، ص: 02.

- ترقية عمليات الشراكة مع كبار أرباب العمل سواء كانوا وطنيين أو أجنب.
- تنسيق نشاطات بورصات المناولة والشراكة الجزائرية فيما بينها¹.

أما فيما يخص شبكة بورصات المناولة، والتي تهدف بدرجة أولى إلى ضمان توافق الطلب والعرض لخدمات الإنتاج وضبط التدفقات في المعلومات بين أصحاب الأوامر الذين يبحثون عن فائض في الطاقة الإنتاجية المتخصصة والمناولين الذين لديهم طاقة إنتاجية غير موظفة فقد بدأت بالعمل سنة 1991.

ثانيا: آليات وأجهزة دعم المقاولاتية في الجزائر.

1. الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب (ANSEJ)

أنشأت سنة 1996، وهي هيئة وطنية ذات طابع خاص تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال الذاتي، وتسعى إلى تشجيع كل الصيغ المؤدية لإنعاش التشغيل الشبابي من خلال إنشاء مؤسسات مصغرة لإنتاج السلع والخدمات، وهي وكالة تابعة لوزارة التشغيل والتضامن الوطني².

2. الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (ANGEM):

يعتبر القرض المصغر أداة فعالة في محاربة التهميش الاجتماعي الذي تعاني منه بعض فئات المجتمع، ونظرا لدوره المهم في تشجيع روح المقاولاتية وتدعيم المبادرة الفردية ونشر ثقافة الاعتماد على النفس في استحداث مناصب عمل ذاتية، سعت الدولة باستحداث هذه الوكالة الوطنية التي أنشأت في 22 جانفي 2004³.

3. الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI):

شهدت الوكالة التي أنشأت في إطار الإصلاحات الأولى التي تم مباشرتها في الجزائر خلال التسعينات والمكلفة بالاستثمار تطورت بهدف للتكيف مع تغيرات الوضعية الاقتصادية للبلاد، فحولت لهذه المؤسسة مهمة تسهيل، ترقية ومرافقة الاستثمار⁴.

4. الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة (CNAC):

أنشأ هذا الصندوق لوضع حد لتفاقم مشكلة البطالة ومواجهة الاحتلال العام في سوق العمل، وأنشأت السلطات العمومية الجزائرية هذا الصندوق، والذي دعم في سنة 2003 بالجهاز الجديد

¹. المرجع السابق، ص: 04.

². مدني بن شهرة: الإصلاح الاقتصادي وسياسة التشغيل- التجربة الجزائرية- دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2008، ص: 289.

³. عوادي مصطفى وآخرون: الامتيازات الاستثمارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مداخلة ضمن الملتقى الوطني حول: "إشكالية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، جامعة حمة لخضر، الوادي، الجزائر، 6-7 ديسمبر 2017، ص: 16.

⁴. المرجع نفسه، ص: 20.

لإنشاء نشاطات البطالين ذوي المشاريع، والذين تتراوح أعمارهم ما بين 35 و 50 سنة، إضافة إلى إنشاء صندوق الكفالات المشتركة لضمان أخطار القروض، ويعتبر هذا الصندوق من بين أساليب المرافقة المقاولاتية، الذي يعني بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، والذي أنشأ في 26 ماي 1994¹.

5. صناديق ضمان القروض:

- صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (FGAR-PME):
انشأ بموجب المرسوم التنفيذي رقم 02-373 المؤرخ في 11 نوفمبر 2002، المتعلق بتطبيق القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويعتبر هذا الصندوق مؤسسة عمومية تحت وصاية وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية ويتمتع بالشخصية والاستقلالية المالية، انطلق الصندوق في النشاط بصورة رسمية في 14 مارس 2004، بهدف تسهيل الحصول على القروض المتوسطة الآجل التي تدخل في التركيب المالي للاستثمارات المجدية، وذلك من خلال منح الضمانات للمؤسسات التي تفتقر للضمانات العينية اللازمة التي تشترطها البنوك².
- صندوق ضمان القروض الاستثمارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (CGCI-PME):
هو هيئة ضمان شكلها القانوني شركة ذات أسهم، تم إنشاؤها سنة 2004، بمبادرة من السلطات العمومية لتغطية مخاطر عدم تسديد قروض الاستثمار التي تتحملها البنوك والمؤسسات المالية من اجل تمويل مشاريع استثمارية لإنشاء أو تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث يقوم الصندوق بتقديم الضمانات الكفيلة بتسديد القروض البنكية التي يستفيد منها المقاولون، ولا يمكن أن يتجاوز مستوى القروض القابلة للضمان 500 مليون دينار جزائري³.

¹ الموقع الرسمي للصندوق الوطني للتأمين على البطالة. www.com.dz.

² علوني عمار: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية المحلية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، ع 10، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2010، ص: 184.

³ رابح خوني وحساني رقية: واقع وأفاق التمويل التجاري في الجزائر وأهميته كبديل تمويلي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية"- كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف الجزائر، 17-18 أبريل 2006، ص: 369.

ثالثا: البرامج المعتمدة في إطار التعاون الدولي لدعم المقاولاتية.

ليتماشى الاقتصاد الجزائري مع التطورات العالمية ورغبة في الاستفادة من تجارب الدول المتقدمة اتجه قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية إلى أبعد الحدود في إطار الشراكة الدولية من خلال عدة أشكال للتعاون الثنائي والإقليمي، أهمها:

1. برنامج MEDA لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

هو عبارة عن تعاون ثنائي بين الجزائر والاتحاد الأوروبي يندرج في إطار التعاون الأوروبومتوسطي EDPME، بهدف تأهيل وتحسين تنافسية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، قصد إعداده للمساهمة بجزء كبير ومهم في النمو الاقتصادي والاجتماعي ولمساندة الإصلاحات وتدعيمها ماديا وFinia، فضلا عن تطوير قدرات هذه المؤسسات للسماح لها بالتكيف مع مستلزمات اقتصاد السوق، ومنه تحفيزها على التنافسية وتمكينها من مواجهة المنافسة الدولية، فضلا عن أن هذا البرنامج يعنى بتدعيم المنتج الوطني ومساعدته في الدخول إلى الأسواق العالمية¹.

2. الهيئة التقنية الألمانية:

في إطار سعي الجزائر لدعم قطاع المؤسسات المقاولاتية، تم الاتفاق على تعاون جزائري ألماني في مجال الشراكة التقنية الجزائرية الألمانية، وتتمثل أهداف هذا البرنامج في:

- الرفع من تنافسية المؤسسات.
- تأهيل المؤسسات لاقتحام الأسواق الأجنبية.
- التكوين في مجال التسيير.

أما عن نشاطات هذا البرنامج فهو يقوم بتكوين المحاضرين لفائدة مسيري المؤسسات، وذلك عن طريق تحضير مواضيع والتكوين، إضافة إلى متابعة المكونين وأيضا دعم مراكز وهيئات الدعم من خلال تحسين كفاءات المسيرين فيما يخص الطرق التسييرية والاتصال².

3. التعاون مع البنك العالمي:

يتم التعاون مع البنك العالمي، وبالخصوص مع الشركة المالية الدولية (SFI)، حيث يتم إعداد برنامج تعاون تقني مع برنامج شمال إفريقيا لتنمية المؤسسات (NAED) عن طريق برنامج يهدف إلى ترقية

¹. صالح صالح، مرجع سابق، ص: 182.

². عروب رتيبة: تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، الجزائر، 16-17 أبريل 2006، ص: 725.

نوعية التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فضلا عن تحسين الخدمات المصرفية مثل القرض التجاري.

4. التعاون مع البنك الإسلامي للتنمية:

هو مؤسسة مالية أنشأ ترسيخا لمبدأ التضامن الإسلامي والتعاون المشترك، وإدراك لحجم التحديات التي تواجه الأمة الإسلامية في المجال الاقتصادي، ومن ثم ضرورة إيجاد آلية فاعلة للتصدي لتلك التحديات، وفي إطار التعاون مع هذا البنك تم منح المساعدة المالية بهدف ترقية المقاولاتية، ويهدف هذا المشروع إلى:

- المساهمة في تقوية وتعزيز قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- إدماج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الوطني.
- تحسين محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة¹.

¹. بن طلحة صليحة ومعوشي بوعلام: الدعم المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في القضاء على البطالة، مداخلة ضمن الملتقى الوطني حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، الجزائر، 16-17 أبريل 2006، ص:357.

المحاضرة الحادية عشر: مراحل انجاز المشروعات (الشركات) الصغيرة والمتوسطة

أولاً: تعريف المؤسسة الاقتصادية.

هي بناء اقتصادي وتقني وقانوني واجتماعي ينتظم فيها النشاط المشترك بمجموع العاملين فيها، وكذا تشغيل ادوات الإنتاج وفق أسلوب محدد من تقسيم العمل بغية إنتاج سلع أو خدمات بقصد الحصول على الربح¹.

ثانياً: تعريف المشروع:

هو مجموعة من الأنشطة المقترحة والمبرمة للوصول إلى أهداف محددة انطلاقاً من معطيات معينة، وذلك وفق مراحل متسلسلة ومتراطة مع بعضها البعض ارتباطاً وثيقاً، أو هو محاولة مؤقتة يلتزم بها لبناء منتج مميز أو خدمة مميزة².

ثالثاً: التخطيط للمشروع (مراحل إقامة المشاريع الصغيرة والمتوسطة):

وهي عملية مهمة جداً، كونها تحدد أهداف المشروع والسبل الكفيلة بتحقيقها، وقد عرفها "بيتر داركر" على أنها: "تلك العملية المستمرة التي تجعل قرارات المنظمة منتظمة مع أفضل معرفة ممكنة بالمستقبل، وتنظيم منتظم للجهود المطلوبة لتحمل مسؤولية هذه القرارات، وقياس نتائجها بالمقارنة بالتوقعات، وذلك من خلال التغذية العكسية المنتظمة والمنظمة"³، وتمثل أساس في:

1. المرحلة الأولى: تحديد الهدف: أي الغاية التي نسعى إليها من أجل إنشاء هذا المشروع، وهل تم

اختيار فكرة المشروع المناسبة، ومدى الاستعداد والرغبة لأداء هذه الفكرة |، وكذلك هل لدينا قدرة شخصية لإدارة هذا المشروع من خلال الخبرات الفنية والمعلومات والمعرفة المسبقة.

2. المرحلة الثانية: دراسة جدوى مبدئية لفكرة المشروع: وهذا يتم من خلال دراسة حاجات السوق والمشروعات المشابهة، ومراحل عمليات أنشطة المشروع، وهل يحقق المشروع فائدة لنا وللمجتمع، وهل فكرة المشروع واعدة بالنجاح.

3. المرحلة الثالثة: هل يتوفر التمويل المالي: ويتم هذا من خلال معرفة ما لدينا من قدرات للقيام بالمشروع أو الاستعانة بمصادر تمويلية أخرى تساعد على نجاح فكرة المشروع.

4. المرحلة الرابعة: إعداد دراسة جدوى تفصيلية: وتتضمن هذه المرحلة:

• دراسة بيئية: أي هل المشروع يتوافق مع البيئة.

¹ محمد هيك: مهارات وإدارة المشروعات الصغيرة، مجموعة النيل العربية، القاهرة، ط1، 2003، ص: 82.

² المرجع نفسه، ص: 85.

³ مدحت محمد أبو النصر: التخطيط للمستقبل في المنظمات الذكية، المجموعة العربية للتدريب والنشر، القاهرة، 2014، ص: 123.

- دراسة تسويقية: أي هل المشروع يسد حجم معين من الطلب على المنتج.
 - دراسة فنية: هل المشروع قادر على سد الفجوة على الطلب في السوق؟ وما هي الخدمات؟ وأية أساليب تكنولوجية وفنية نستخدم؟
 - دراسة مالية: هل ميزانية المشروع المالية قادرة على تغطية تكاليف الإنتاج؟
 - دراسة اقتصادية: هل سيحقق المشروع هامش الربح المعقول، بالإضافة إلى التكاليف.
 - دراسة اجتماعية: هل سيحقق المشروع عائدا اجتماعيا يعود بالنفع على المجتمع المحلي والمستهلك أو الفئة المستهدفة؟
5. المرحلة الخامسة: إعداد برنامج زمني للمشروع: ويتم ذلك من خلال:
- وضع خطوات وأولويات تفصيلية لأعمال وأنشطة المشروع.
 - إعداد الموقع وتجهيزه بالمواصفات المطلوبة.
 - تحديد الفترات الزمنية لانجاز الأعمال.
 - تحديد تكاليف كل عمل ونشاط.
6. المرحلة السادسة: التنفيذ والتجهيز: وهي المرحلة التي تتعلق بالكيفية التي يتم بها إنشاء المشروع وتجهيزه، وكذلك تنفيذه بالشكل المناسب للقيام بالإنتاج المطلوب، ويتم ذلك من خلال:
- شراء وتركيب الآلات والمعدات.
 - اختبارات التشغيل والإنتاج.
 - التسويق والبيع¹.
7. المرحلة السابعة: المتابعة والتقييم: وتتعلق هذه المرحلة بمتابعة ما تم انجازه من أعمال ومعرفة ما توصل إليه وفق ما خطط له، وتكون على النحو التالي:
- من حيث الأعمال.
 - من حيث الزمن.
 - من حيث الاتفاق.
 - من حيث نسبة التنفيذ ووجود المشاكل.
 - من حيث نسبة التصحيح للتأكد من تحقق أهداف هذا المشروع.

¹. صالح مهدي العامري وطاهر محسن الغالمي: الإدارة والأعمال، دار وائل للنشر، الأردن، ط4، 2014، ص: 175.

8. المرحلة الثامنة: إغلاق المشروع: أي أنه بعد اكتمال نشاطات المشروع وأعماله المطلوبة يصبح جاهز للتسليم للجهة الراغبة فيه والمستفيدة منه¹.

¹. المرجع السابق، ص-ص: 176-177.

المحاضرة الثانية عشر: المواقف المقاولاتية وعوامل نجاح، تشغيل، وتقديم المشروع:
أولاً: المواقف المقاولاتية (نقاط القوة والضعف بين مختلف المؤسسات المقاولاتية).

1. المؤسسات الجديدة:

• إنشاء مؤسسة من عدم: ويتميز هذا النوع من المؤسسات بجملة من نقاط القوة ونقاط الضعف:

• نقاط القوة:

✓ إمكانية إعداد دراسة تفصيلية عن المشروع، وتحديد جدواه ونسبة نجاحه قبل البدء في تنفيذه.

✓ اختيار المشروع الذي يتوافق مع امكانيات المقاول المادية والتقنية، ومع خبراته ومؤهلاته.

✓ اختيار الموقع الذي يتلاءم مع طبيعة النشاط المراد الاستثمار فيه.

✓ إمكانية ضبط المواقف التي يمكن أن تظهر مع بداية المشروع.

• نقاط الضعف:

✓ قلة الخبرة.

✓ خطة إعداد المشروع تتطلب المزيد من الوقت والجهد عكس المشاريع التقليدية.

✓ المزيد من التكاليف لإجراء الدراسات القبليّة عن مدى نجاعة المشروع.

✓ طول مدة العائد.

✓ المزيد من التكاليف المادية لتأمين الموارد المادية والبشرية اللازمة لنجاح المشروع.

• المؤسسات عن طريق المرافقة: حيث تقوم مؤسسة ما بمرافقة عمالها لإنشاء مؤسساتهم الخاصة والمستقلة، قصد التقليل من مخاطر الفشل، حيث تتجلى هذه المرافقة والدعم في عدة صور، يمكن توضيحها فيما يلي:

• دعم إعلامي من خلال إعلام الراغبين في إنشاء مؤسساتهم الخاصة بمختلف الإجراءات القانونية في ذلك الإطار، وإطلاعهم على أفضل الحلول.

• دور تدريبي: من خلال تدريب العمال على طريقة التسيير وآليات المحاسبة وغيرها.

- دعم لوجيستيكي ومالي: حيث يمكن للمؤسسة الأصلية منح قروض مالية لهؤلاء العمال للانطلاق في إنشاء مؤسساتهم الخاصة.
 - الحصول على امتياز: يعتبر حق الامتياز من الخيارات الهامة للمقاول من أجل إنشاء مؤسسته الخاصة، والذي يعني منح الشركة الأصلية أفراد آخرين (مشترى الامتياز) الحق في بيع، توزيع، تسويق منتجات، أو خدمات الشركة الأصلية بما في ذلك قيام الشركة المشتري للامتياز باستخدام اسم الشركة الأصلية (المانحة) علامتها التجارية، لذلك يعتبر اتفاق تجاري بين مؤسستين مستقلتين قانونا وماليا، حيث يستفيد المقاول من دعم من طرف المؤسسة المانحة للامتياز مقابل دفع مبلغ معين، وبهذا فعقود الامتياز تمثل حلا للمقاولين الذين ليس لهم أفكارا خاصة بهم، أو الذين ليس لهم الإمكانيات الضرورية للابتكار، إلا أنه وقبل حصول المقاول على امتياز من شركة أصلية معينة، يجب عليه أن يأخذ بعين الاعتبار جملة من المعايير، يمكن تلخيصها فيما يلي:
 - قوة الاسم التجاري والعلامة التجارية.
 - عمر الشركة المانحة.
 - مستوى الانتشار في السوق المحلي والخارجي.
 - عدد المقاولين الحاصلين على حق الامتياز من هذه الشركة الأصلية ومستوى نجاحهم.
 - رسوم استغلال حق الملكية.
 - أسلوب العمل في الشركة الأصلية وانظمتها الداخلية.
 - مستوى مبيعات الشركة الأصلية.
 - القوة المالية للشركة الأصلية.
 - الجهد الإعلاني والحملات الترويجية لمنتجات الشركة المانحة¹.
- وعلى الرغم من حصول المقاول على الامتياز إلا أنه لا يمكن مباشرة عمله بسهولة، بل يجب دراسة جوانب القوة والضعف في مثل هذه المشروعات، والتي يمكن إدراجها فيما يلي:

¹. صندرة سايبى: الإبداع والابتكار في المؤسسات الاقتصادية- واقع وتحديات المؤسسة الجزائرية، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة قسنطينة 2، المجلد 25، العدد 03، ديسمبر 2014. ص: 74. ص: 74.

✓ نقاط القوة:

- الاستفادة من خبرة مانح الامتياز.
- توفير الدعم والتدريب المستمر.
- إمكانية الحصول على تمويل بتقسيط مبالغ تكاليف بدء التشغيل.
- شراء المنتجات والمواد والمعدات والخدمات المستخدمة في المؤسسة بصورة مباشرة من مانح الامتياز بأسعار مخفضة.
- الاستفادة من قوة العلامة التجارية في جذب العملاء.
- مساهمة مانح الامتياز في عملية الإعلان والترويج العام للمنتج.

✓ نقاط الضعف:

- التقييد بعمليات وشروط مانح الامتياز.
- موقف مانح الامتياز أقوى عند التعاقد.
- ضرورة دفع قيمة الامتياز من المبيعات مما يقلل من قيمة الأرباح.
- محدودية التصرف بالملكية بسبب شروط مانح الامتياز وضغوطاته.
- إلزام المستفيد من الامتياز بشراء بعض المواد والمنتجات والخدمات مع مانح الامتياز حتى ولو كانت أغلى من السوق.
- أداء المستفيدين من الامتياز في مواقع أخرى يؤثر على سمعة المستفيد موضوع الدراسة.

- قد يخسر المستفيد من الامتياز إذا تم سحب الامتياز منه¹.

• إنشاء فروع: حيث تقوم المؤسسة الأصلية بإنشاء فروع لها وتوكل المقاول بمهمة المشروع المقاولاتي في ذلك لافرع، حيث تكون المخاطر أقل، كما يحظى بتلك الامتيازات الممنوحة للإطارات أو المدراء فيها.

2. شراء مشروع قائم: ونميز في هذا النوع من النشاط بين حالتين أساسيتين، وهما: شراء مؤسسة في وضعية جديدة، أو مؤسسة تواجه صعوبات وفي طريقها إلى الإفلاس، وعند تبني هذا النوع من

¹. الرجوع السابق ، ص: 75.

الاستثمار يجب على المقاول الأخذ بعين الاعتبار جملة من المعايير، يمكن تصنيفها بين العيوب والمزايا، والتي يمكن تلخيصها فيما يلي:

• المزايا:

- توفير الوقت، التكلفة، الجهد.
- تخفيض المشاكل والمخاطر المتعلقة بالمشروع.
- الاستفادة من شهرة المحل، على اعتبار أن المشروع القائم من قبل زبائن، موردون، موظفون...
- الاستفادة من الخبرات السابقة مما يسهل من بداية المشروع.
- القدرة على تحديد جدوى المشروع.

• العيوب:

- سوء سمعة المشروع، خاصة إذا كان المشروع السابق فاشل.
- ارتفاع تكلفة المشروع، خاصة وأن صاحب المشروع القدين سيطلب حق الملكية والشهرة.
- تقادم المعدات.

ومن أجل شراء هذا المشروع القديم وتقييمه يجب إتباع جملة من الخطوات، وهي:

✓ دراسة أسباب بيعه، وعادة ما لا يتم الإفصاح عن الأسباب الحقيقية وراء بيع المشروع، كما أنه قد لا تتوفر في المشروع المقومات والصفات التي يبحث عنها المقاول¹.

✓ تقدير القوة الإيرادية للمشروع.

✓ تقييم الأصول المادية وغير المادية للمشروع.

3. المقاول الداخلي: والغاية منها هي:

- الحاجة للحفاظ على قدرتها التنافسية.
- تطوير تكنولوجيا داخلية.
- ضمان تقديم منتجات جديدة والعمل على تطويرها.

¹. أحمد عبد الرحمن الشميمري، وفاء بنت ناصر المبيرك: مرجع سابق، ص: 73.

4. المقاولاتية التعاونية أو الجماعية: والتي تكون فيها المنافسة هي السمة المسيطرة على الممارسات التجارية، ولكن التحديات الاقتصادية المعاصرة فرضت نماذج واستراتيجيات جديدة للتنافسية، فالثورة المعلوماتية والتطور التكنولوجي المتسارع أتاح الفرصة للشركات التنافسية للعمل المشترك، مما دفع بالشركات إلى الحرص على الوصول إلى قاعدة البيانات المهمة، ومحاولة النفاذ للأسواق والحصول على المارد أكثر من التمسك بملكية المعلومات واحتكارها، فأبرمت الاتفاقيات التي تضمن الشراكات الإستراتيجية والمنافع المشتركة.

وعليه يمكن القول أن المقاولاتية الجماعية أو التعاونية تعنى بتجميع الموارد المختلفة من نشاط مقاولاتي اقتصادي بحت، فهي تركز بالأساس على الموارد البشرية، الاجتماعية، والعلاقاتية.

5. المقاولاتية التضامنية والاجتماعية: ويهدف هذا النوع من المقاولاتية إلى خلق وممارسة الأنشطة التطوعية، أو الابتكار والتحسين في مجالات الأنشطة التطوعية القائمة، أي أنها تعني إنشاء وتطوير منظمات غير هادفة للربح، وتختلف عن المؤسسات الاقتصادية كونها تهدف إلى خدمة الصالح العام، أي أن أهدافها إنسانية وليست ربحية، والتي تعرف بجمعيات المجتمع المدني.

ثانيا: عوامل نجاح، تشغيل، وتقديم المشروع.

1. عوامل نجاح المشروع: وتشمل جملة من العوامل، يمكن تلخيصها فيما يلي:

- التزام ودعم الإدارة العليا.
- تحديد المهتمين بالمشروع.
- معرفة وتحقيق توقعات المهتمين بالمشروع.
- غاية معلنة وخطة جديدة للقيام بالمشروع.
- ثقافة بناءة موجهة نحو الهدف.
- فريق تقني مختص فعال وملتزم.
- التواصل الجيد بين أعضاء فريق العمل.
- الثقة.¹

2. عناصر تشغيل المشروعات الصغيرة والمتوسطة: وتشمل:

- الإدارة.

¹. ليث عبد الله القهوي وبلال محمود الوادي: المشاريع الريادية الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية، دار حامد للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2012، ص: 14.

- المال.
- السوق.
- القوى العاملة.
- المواد الخام.
- الآلات والمعدات¹.

3. ورقة تقديم المشروع: حيث يجب أن تتوفر على العناصر التالية:

- اسم المشروع.
- مكان المشروع.
- المستفيدون: نساء، رجال (مباشرون وغير مباشرون).
- تاريخ بدأ النشاط.
- تاريخ انتهاء النشاط.
- مدة المشروع.
- الميزانية العامة.
- التمويل المطلوب.
- الجهة المسؤولة عن المشروع.
- المعنيون الممكن الاتصال بهم ومهامهم وعنوانهم².

¹. المرجع السابق، ص: 43.

² هيثم عبد الكريم: أسباب فشل ونجاح المنشآت الصغيرة، ص-ص: 6-8، يوم <http://faculty.mu.edu.sa/public/upload> 2020/06/04 على الساعة 15:30

المحاضرة الثالثة عشر: هيئات المرافقة المقاولاتية في الجزائر¹

أولا: ماهية هيئات المرافقة المقاولاتية.

لقد أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عاملا هاما لتحقيق التنمية الشاملة، كونها تعد قطاعا منتجا للثروة، وفضاء حيوي لخلق فرص العمل. لذلك تعتبر وسيلة اقتصادية وغاية اجتماعية لتحقيق الأهداف العامة للمجتمع، وهذا ما جعل الكثير من الدول تعمل على استحداث هيئات خاصة ترافق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عملها قصد تطويرها.

والجزائر إحدى الدول التي أولت اهتماما بالغا، خاصة في السنوات الأخيرة لمجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث عملت على وضع مخطط متوسط المدى لدفع عجلة الاستثمار باستحداث آليات وهيئات فعالة قصد تجاوز العقبات التي تحول دون تنمية هذه المؤسسات وتحقيق الغاية منها، والمتمثل أساسا في الدعم الذي تقدمه هيئات المرافقة المقاولاتية، حيث يمكن تقسيم أنواع الدعم الذي تقدمه هيئات المرافقة المقاولاتية إلى ثلاثة أقسام أساسية، تتمثل أساسا في:

1. الدعم المالي: من خلال معالجة مشكل عدم الكفاية المالية بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

2. الدعم الفني: من خلال تطوير شبكات النصح والتكوين في مجال إنشاء وتسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

3. الدعم اللوجستي: وذلك من خلال العمل على توفير مقر لنشاط المقاول في محلات متاحة، وخلال فترات زمنية محدودة مع تقديم خدمات إدارية مختلفة بأقل تكلفة.

ويمكن تحديد أهم الخدمات التي تقدمها هيئات المرافقة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة قبل وخلال وبعد إنشاء المؤسسات على النحو التالي:

• الاستقبال:

عند قدوم المقاول إلى هيئة المرافقة لأول مرة تقام معه جلسات أولى تسمى بالاستقبال، ويختلف شكل الاستقبال من هيئة لأخرى، حيث أن بعضها يكتفي بأول لقاء لتقديم بعض المعلومات وتوجيه المقاول (حامل المشروع)، في حين يقوم البعض الآخر منذ اللقاء الأول بتحليل وتقييم إمكانيات المشروع (شكل المشروع، المنتج، السوق...)

1. [file:///c:/usres/HOME/downloads/document/محاضرات المقاولاتية.pdf](file:///c:/usres/HOME/downloads/document/محاضرات%20المقاولاتية.pdf). يوم 2020/07/11 الساعة 13:00 على الساعة

إن خدمة الاستقبال تقوم على أساس التعارف بين كل من حامل المشروع والهيئة المرافقة، كما تسعى إلى حالة تقدم المشروع، احتياجات المشروع، التوفيق بين حاجيات هيئة الدعم ومتطلبات حامل المشروع، وتختلف مدة وشكل الاستقبال أيضا من هيئة إلى أخرى، حيث يمكن أن تكون عبارة عن مقابلات ومكالمات هاتفية دورية، أو تكتفي بطريقة واحدة فقط، كما يمكن أن تكون على شكل مواعيد مستمرة، وقد تكون فردية أو جماعية.

وعليه، فإن عملية الاستقبال تمثل أول اتصال بين حامل المشروع وهيئة المرافقة، والتي يطغى عليها الطابع الإعلامي، حيث يتم فيه أخذ فكرة حول هدف المشروع وأهميته، وكذلك وضعية صاحب المشروع وما هي طموحاته وما ينتظره، وفي المقابل من ذلك تسعى هيئة المرافقة في هذه المرحلة إلى تسليط الضوء على الخدمات التي يمكن ان تقدمها لحامل المشروع، وإظهار أهمية المرافقة في نجاح واستمرار المشروع، لذلك تحتاج هذه الهيئات إلى كفاءات مهنية وخبرات عالية في الميدان لاستقبال وتوجيه حاملي المشاريع، وتقديم النصح والتوجيه للمقاولين الذين يختلفون في أهدافهم وطموحاتهم وفي أشكال المشاريع المقترحة.

• تنفيذ المشروع:

تعمل هيئة المرافقة المقاولاتية على مساعدة المقاول (حامل المشروع) من التأكد من إمكانية تنفيذ المشروع من خلال:

• تحديد الاختبارات الرئيسية للمشروع من خلال دراسة السوق (العرض والطلب، إمكانية إنجاز المشروع).

• الاختبارات التقنية التي تتمثل في الموارد البشرية، الدراسة المالية (الاحتياجات، الموارد اللازمة، المردودية...).

• اختيار الصيغة القانونية، حيث يمكن ان تكون شركة أموال أو أشخاص، أو يقوم المقاول (حامل المشروع) بفتحها باسمه كشخص طبيعي.

• القيام بدراسة تقنية- اقتصادية، أو مساعدة المقاول على إعدادها.

• تقديم ملف المشروع من أجل التمويل، حيث يجب أن يكون كاملا، مختصرا، دقيقا وواضحا ومقنع، فعند موافقة الجهة المرافقة على المشروع تبدأ مرحلة إنجاز المشروع،

حيث يقوم المقاول بجمع الأموال الضرورية للتمويل، تهيئة المحلات، اقتناء التجهيزات، فضلا عن توظيف المستخدمين.

وبعد شروع المقاول في ممارسة نشاطه يقوم بما يلي:

- ✓ التسجيل في السجل التجاري، والإعلان عن الوجود لدى مصالح الضرائب.
- ✓ اكتشاف والتعود على عالم المقاول ومحيطها.
- ✓ العمل بالوسائل والاجراءات التي ستسمح للمقاول بمراقبة الفعالية التجارية والإدارية لمشروعه.
- ✓ إعداد قوائم مالية تبين وضعية نشاطاته التجارية ومشروعه.
- ✓ مراقبة تطور نشاط المقاول من خلال معاينة بعض مبادئ التسيير.

وعبر مختلف مراحل تنفيذ المشروع تقوم الهيئة المرافقة بنصح وإرشاد المقاول، كما يمكن أن تنظم دورات تدريبية وورشات في مجالات مختلفة للمقاولين حتى يتمكنوا من تنفيذ وتسيير مشروعهم بأحسن الطرق الممكنة.

ثانيا: مراحل المرافقة المقاولاتية:

تتضمن مراحل المرافقة المقاولاتية، جملة من الخطوات، يمكن توضيحها فيما يلي:

1. قبل بداية تنفيذ المشروع: يوكل لهيئة المرافقة المقاولاتية قبل تنفيذ المشروع مالي:

- التوجيه والتشجيع من خلال الاستقبال الجيد للمقاول ومناقشة الفكرة معه وإثرائها.
- دراسة المشروع من خلال جمع المعلومات اللازمة حول السوق المراد الاستثمار فيه، والمنافسين والمستهلكين، مدى توفر المواد الأولية، فضلا عن تحديد تكلفة المشروع.

- الإعلام والتكوين المجاني من خلال توفير الدورات التكوينية للمقاول.

2. بعد انطلاق المشروع:

في الحقيقة لا تتوقف مهام الهيئة المرافقة على مساعدة المقاول في بلورة فكرته في شكل مشروع حقيقي، وإنما تمتد إلى غاية الانطلاق الفعلي للمشروع، وذلك من خلال:

- التشجيع والرقابة: حيث تشجع المقاول على البدء في تنفيذ المشروع من خلال دراسة ملفه ونصحه وإرشاده وتقديم التوجيهات الضرورية له، وكذلك مراقبة مدى إلتزامه بشرط الهيئة المرافقة حتى يحصل على التمويل اللازم لانطلاق المشروع.
- ضمان المخاطر: إذ لكل هيئة صندوق خاص بالتأمين حتى يتم الاحتياط من مختلف المخاطر التي يمكن أن تواجه المقاول.

وتتميز مرحلة بعد انطلاق المشروع بمجموعة من السمات التي تشكل الخدمات التي تقدمها

الهيئات المرافقة، وتمثل أساسا في:

- إعداد وتشكيل ملف إنشاء المشروع، ويتضمن: تقديم صاحب المشروع، وصف المشروع، وصف السلعة أو الخدمة المقدمة للزبون، السوق، رقم الأعمال، وسائل الإنتاج...
- الملف المالي: والذي يشمل: الاحتياجات من رأس المال، خطة التمويل، مخطط الخزينة، الرسم على القيمة المضافة، عتبة المدودية...
- البحث عن الوسائل المالية وتشمل: قروض، إعانات، مساعدات....
- القيام بالخيارات الجبائية، الاجتماعية، القانونية...

وتختلف هذه الخدمات المذكورة من هيئة إلى أخرى، خاصة من حيث التنظيم والوقت المخصص لحامل المشروع.

3. بعد الانتهاء من المشروع:

- تتمت هيئات المرافقة خاصة المكلفة بالدعم المالي بهذه العملية، والسبب في ذلك يرجع إلى محاولة التحقق من إمكانية استرجاع الأموال المقرضة، وعلى العموم تتضمن المتابعة بعد الإنشاء مواعيد شهرية مع صاحب المشروع طوال السنتين الأولتين، واللذان يتم فيهما بحث العناصر التالية:
- التسيير: ويشمل: الخزينة، الوضعية المالية، تشكيل لوحة قيادة مالية...
 - الرؤية الاستراتيجية، وتمثل في القدرة على التنبؤ.

وفي حالة وجود بعض المشكلات في بعض المشاريع، يتم تنظيم مواعيد ولقاءات دورية مع صاحب المشروع لحل هذه المشكلات، كما أنه هناك هيئات أخرى تقوم بتنظيم دورات واجتماعات إعلامية كل شهرين أو

ثلاثة أشهر يقوم بتنشيطها مختصون، تتمحور حول تسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، طرق التوظيف، تأمين الممتلكات والأشخاص، الاعفاءات... غير أن الواقع يقر بعدم إمكانية توفير كل هذه الكفاءات في بعض الهيئات المرافقة، فضلا عن عدم إمكانية وجود أشخاص على معارف عميقة في كل هذه المجالات. وعليه تبقى أهمية هذه الهيئات تكمن أساسا في توفير المعارف الأساسية وبعض الخبرات الميدانية للمقاول المبتدأ.

ثالثا: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقدراتها التوظيفية في الجزائر

لقد تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل كبير خاصة نتيجة الإصلاحات التي طبقت على القطاع الخاص بعد سنة 2001، حيث لم يتجاوز عددها سنة 2001م 179839 مؤسسة، ليصبح في نهاية السداسي الأول من سنة 2013 نحو 747934 مؤسسة توظف أكثر من 1915495 عامل أغلبها في القطاع الخاص، أي أن ما يقارب 60% منها تعتبر قانونيا أشخاص معنويين، 18.27% مهن حرة، و22.57% صناعات تقليدية¹.

وقد سعى هذا القانون التوجيهي إلى محاولة إيجاد مناخ استثماري مناسب من خلال تسهيل عملية الحصول على التمويل بمختلف صيغته التي توفرها أجهزة الدعم، فضلا عن التسهيلات الجبائية والجمركية، وكذلك التقليل من الظواهر البيروقراطية.

أما بالنسبة لحجم المؤسسات المنشأة فنجد أن معظمها مؤسسات مصغرة لا يتجاوز عدد عمالها 09 عمال، والتي تشكل في مجملها أكثر من 97% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أما المؤسسات الصغيرة فلا يتجاوز حجمها 02% في حين نجد نحو 0.2% فقط تعتبر مؤسسات متوسطة.

وقد غلب طابع الخدمات على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 2013 بنحو 49% يليه قطاع البناء والأشغال العمومية والري بنحو 33%، وذلك نتيجة قلة خبرة القائمين على هذه المؤسسات، فالقطاعين السابقين لا يتطلبان خبرة كبيرة في المجال المقاولاتي فضلا عن قلة المخاطرة وارتفاع معدل الأرباح، بعدها نجد الصناعات التحويلية التي مثلت ما نسبته 16% من حجم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، والمتمثلة أساسا في الصناعات الغذائية، مؤسسات الخشب والأوراق، مؤسسات صناعة الصلب والمعادن والصناعات

¹ . Ministère du développement industriel et de la promotion de l'investissement , bulletin d'information statistique de la PME , données de 1^{er} semestre 2013, N23, novembre 2013, p: 10

الإلكترونية، وكذا مؤسسات صناعة مواد البناء، بعدها نجد قطاع الفلاحة الذي لا تتعدى فيه حجم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 01%، وفي الأخير نجد قطاع الطاقة والمناجم والخدمات المرتبطة بها، والتي لا تفوق حجم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيها 0.5%.

وهذا ما يدل على حجم الخلل في توزيع هذا النوع من المؤسسات على مختلف القطاعات، خاصة قطاع الفلاحة الذي يعتبر من أهم القطاعات الواجب الاستثمار فيها، وذلك من خلال تشجيع الشباب على إنشاء مؤسساتهم المقاولاتية في هذا القطاع الحيوي القادر على خلق الثروة¹.

رابعاً: أنواع هيئات المرافقة المقاولاتية في الجزائر.

1. حاضنات الأعمال ومراكز التسهيل:

• حاضنات الأعمال:

قبل الحديث عن حاضنات الأعمال وظهورها في الجزائر لا بد من التعرّيج على التطور التكنولوجي لحاضنات الأعمال على المستوى الدولي، حيث تعتبر مؤسسة Triaushepark أول حاضنة أعمال في العالم، والتي ظهرت سنة 1956 في الولايات المتحدة الأمريكية، فبعد غنتهاء الحرب العالمية الثانية وما خلفته من آثار سلبية على الاقتصاد الأمريكي، قامت إحدى العائلات الأمريكية بتحويل شركة BTAVIA بنيويورك إلى مركز للأعمال من خلال تأجير وحداته للأفراد الراغبين في إقامة مشاريع.

إلا أن التبلور الحقيقي لفكرة حاضنات الأعمال كان مع بداية الثمانينات من القرن الماضي من خلال الاهتمام البارز بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نتيجة لدورها الفعال في النمو الاقتصادي، حيث كانت البداية الفعلية لهذا المشروع مع برنامج هيئة المشروعات الصغيرة SBA سنة 1984، تلتها الجمعية الأمريكية لحاضنات الأعمال NBIA سنة 1985، وبعد نجاح هذه الفكرة عممت على باقي دول العالم بشكل تدريجي حتى وصلت الجزائر من خلال إنشائها لوزارة خاصة بذلك عرفت بوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، فوظفت الأطر القانونية والتنظيمية لإنشاء حاضنات الأعمال وكيفية تسييرها، طبقاً للمرسوم التنفيذي رقم 03-78 المؤرخ في 25 فيفري 2003، والذي يتضمن القانون الأساسي لمراكز التسهيل.

وتجدر الإشارة إلى أن المشرع الجزائري قد ضمن مفهوم المحاضن في مفهوم المشاتل، لذلك سنحاول التطرق إلى مفهوم المشاتل، وكذلك مفهوم مراكز التسهيل.

¹. Ministère du développement industriel et de la promotion de l'investissement ,op cit , p :15.

ويمكن تعريف حاضنات الأعمال بأنها عبارة عن منظومة متكاملة توفر كل سبل النجاح، من مكان يحتوي على كل الإمكانيات المطلوبة لبدء المشروع، والتي تدار عن طريق إدارة محدودة متخصصة توفر جميع أنواع الدعم والمساندة، ويمكن تحديد أهمية حاضنات الأعمال في النقاط التالية:

• توفير أماكن ومساحات متنوعة ومجهزة لإقامة مشروعات متخصصة أو غير متخصصة.

• توفير برامج متخصصة لتمويل المشروعات الجديدة.

• توفير الدعم التقني والإداري والتسويقي للمشروعات المشتركة بها.

• المركزية في التسيير.

• متابعة وتقييم المشروعات المشتركة بشكل مستمر.

• اختيار المشاريع المشتركة بطريقة علمية من خلال دراسة مدى جدوة المشروع¹.

• مشاتل المؤسسات:

عرفت مشاتل المؤسسات على أنها مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري، تتمتع بشخصية معنوية واستقلالية مالية، تكون في شكل محضنة أو ورشة ربط أو نزل المؤسسات، وتهدف إلى مساعدة ودعم إنشاء المؤسسات التي تدخل في إطار سياسة ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتتخذ الأشكال التالية:

• محضنة: incubateur: وهي هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع

الخدمات.

• ورشة ربط: وهي هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الصناعة الصغيرة

والمهن الحرفية.

• نزل المؤسسات: وهي هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع المنتمين إلى ميدان

البحث.

ومن خلال هذا التعريف نلاحظ أن أشكال المشاتل وزعت حسب نوع القطاع الذي تنتمي إليه المشاريع، فالمحاضن تختص بالمؤسسات العامة بقطاع الخدمات، بينما يتكفل نزل المؤسسات بالمؤسسات العاملة بميدان

¹. لفقيه حمزة، روح المقاولاتية وإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مرجع سابق، ص: 144.

البحث، وهو المفهوم الأقرب إلى حاضنات الأعمال التقنية، حيث نجد تسمية الحاضنات لا تقتصر فقط على قطاع الخدمات وإنما تشمل جميع القطاعات، بل وتختص أكثر في مجال التكنولوجيا.

• مراكز التسهيل:

وهي عبارة عن مؤسسات عمومية ذات طابع إداري لها شخصية معنوية، وتمتع بالاستقلالية المالية، تسعى إلى تحقيق جملة من الأهداف يمكن تحديدها فيما يلي:

- تطوير ثقافة المبادرة.
- مرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودعمها.
- تقليص آجال إنشاء المؤسسات وتوسيعها واستردادها.
- تشجيع تطوير التكنولوجيا الحديثة لدى حاملي المشاريع.
- محاولة تثمين البحث من خلال توفير المناخ الملائم للتبادل بين حاملي ومختلف مراكز البحث والشركات الاستشارية ومؤسسات التكوين، والأقطاب التكنولوجية والصناعية.

وعليه، يمكن القول أن مركز التسهيل هي عبارة عن قاطرة لتنمية روح المؤسسة، حيث تجمع بين كل من رجال الأعمال المستثمرين والمقاولين والإدارات المركزية والمحلية ومراكز البحث، وكذا مكاتب الدراسات والاستشارة ومؤسسات التكوين وكل الأقطاب الصناعية والتكنولوجية والمالية، فضلا عن تقديم الدعم لكافة المشروعات الناشئة¹.

خامسا: وسائل النهوض بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري:

حتى تتمكن المؤسسات الجزائرية الصغيرة والمتوسطة من الاستمرار وتحقيق ديمومتها وأهدافها، لا بد عليها من منافسة المؤسسات الأخرى سواء المحلية أو الأجنبية، خاصة مع إقبال الجزائر على الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة، وتوقيع عقد الشراكة مع المجموعة الأوروبية. وهذا ما يفرض عليها ضرورة ترقية المنتج المحلي عن طريق مراقبة معايير الجودة التي تعتبر الضمان الأول والوحيد لقدرة المنتج المحلي على منافسة المنتج الأجنبي².

ويمكن تحديد أهم وسائل النهوض بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يلي:

1. ترقية فكر العمل الحر:

¹ لفقيه حمزة: روح المقاولاتية وإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مرجع سابق، ص- ص: 145-146.
² نادية قويح: إنشاء وتطوير المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الدول النامية، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية، الجزائر، 2001، ص: 122.

حيث يساعد على ظهور منظمين جدد، خاصة مع انتقال الجزائر من وضع اقتصادي ذو تسيير مركزي إلى وضع اقتصادي بلا حواجز ولا قيود، مما يسمح بظهور منظمين ومسيرين جدد يطمحون إلى تجسيد أفكارهم وتحويلها إلى إنتاج ملموس يعبر عن أفكارهم الإبداعية.

وتظهر نجاعة ترقية فكر العمل الحر أكثر في الاقتصاديات التي تتجه نحو اقتصاد السوق، فهو أكثر تماشيا مع التنظيم والقرار اللامركزي في الإدارة، والذي من شأنه خلق منافسة بين مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني، خاصة في المجال الصناعي.

2. العمل على انتشار المعارف والمهارات بين أفراد المجتمع المحلي:

حيث تمكن برامج تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة من إتاحة الفرصة لعدد كبير من أصحاب المشاريع البسيطة الذين يفتقرون إلى المهارات والمواد اللازمة، مما يسمح بنشر الثقافة التجارية في الأوساط الشبابية والأوساط الإدارية.

3. ترقية الاقتصاد العائلي:

وذلك من خلال إنشاء مؤسسات مصغرة على مستوى البيوت، حيث اعترفت الكثير من الدول بهذا النوع من الإنتاج غير المنظم ووضعت له إطارا قانونيا قصد إدماجه تدريجيا ضمن القطاع المنظم بتشجيعه على المساهمة في التنمية الوطنية، من خلال المحافظة على الاستقرار الاجتماعي ويوفر موارد رزق عائلية تسد الكثير من أبواب البطالة والفقير¹.

وتظهر نجاعة ترقية الاقتصاد العائلي من خلال تمكين المنشآت الصغيرة والمتوسطة عن طريق عرض أنواع كثيرة من السلع والخدمات، وتوثيق العلاقات أكثر بين العاملين، فضلا عن التشجيع على التجديد والتحديث عكس ما توفره المؤسسات الكبيرة.

سادسا: آليات تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

من أجل تمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من تحقيق أهدافها وتنمية قدراتها على المنافسة والاستمرار، لابد من توفير ما يلي:

1. يجب على الحكومة تسهيل عملية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وليس تحديد الرقابة عليها بحجة التنظيم.

2. ترك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصناعة الأساسية القانونية التي تخصها.

¹. عبد السلام عبد الغفور: إدارة المشروعات الصغيرة، دار الصفاء، د س، 2001، ص: 32.

3. تحتاج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المناطق الريفية إلى البنى التحتية الملائمة.
4. ضرورة تحرير الأسواق.
5. اعتماد الإعلانات المالية الموجهة للطلب.
6. تهيئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بما يتلاءم مع الاستعمال الجيد للتكنولوجيات الحديثة.
7. تطوير النظام المالي حتى يكون قوي¹.

سابعاً: مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

لقد تعددت وتنوعت مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي يمكن إدراجها فيما يلي:

1. التمويل الذاتي:

• تعريف التمويل الذاتي:

ويقصد بالتمويل الذاتي تلك الأموال المتولدة من العمليات الجارية للشركة أو من مصادر عرضية دون اللجوء إلى مصادر خارجية². حيث يمكن المنشأة من تغطية الاحتياجات المالية الأزمة لسداد الديون وتنفيذ الاستثمارات وزيادة رأسمال العامل.

وفي تعريف آخر يعبر التمويل الذاتي بأنه ذلك المصدر التقليدي لتمويل المنشأة، والذي يتم تغذيته إما عن علاوات الإصدار المتعلقة بحصص المساهمين أثناء إصدار الأسهم من طرف المنشأة، والتي يمكن أن تباع بقيمة أكبر من قيمتها الاسمية، أو عن طريق تلك الموارد المالية الداخلية الناتجة عن إعادة الاستثمار الجزئي أو الكلي للأرباح المحققة، ولذا مخصصات الإهلاكات والمؤونات³.

من خلال ما سبق يمكن القول أن التمويل الذاتي للمنشأة يمثل التمويل المتولد عن مجموع النشاط الاستغلالي، حيث يمكن أن نكتب العلاقة التالية:

قدرة التمويل الذاتي: نتيجة الدورة الصافية + حصص الإهلاكات + حصص المخصصات والمؤونات ذات الطابع الاحتياطي⁴.

أما التمويل الذاتي = الإهلاكات + المؤونات + الأرباح الصافية غير الموزعة.

ويمكن تحديد نوعين من التمويل الذاتي:

¹ .abdelhak lamiri : plus de ressources au développement des PME, partenaires. Revue de la chambre de commerce et d'industrie française en Algérie, n50, février 2005 .

² حنفي علي: مدخل إلى الإدارة المالية الحديثة- التحليل المالي واقتصاديات الاستثمار والتمويل، القاهرة، دار الكتاب الحديث، 2008، ص: 313.

³ أحمد بوراس: تمويل المنشآت الاقتصادية، دار العلوم للنشر والتوزيع، 2008، ص: 27.

⁴ أحمد بوراس، المرجع نفسه، ص. 28.

• التمويل الذاتي الذي يهدف للمحافظة على الطاقة الإنتاجية والائيرادية للشركة، حيث تخصص أمواله لتحقيق هذه الغاية، ويشمل أملاك الإهلاك واحتياطي ارتفاع أسعار الأصول الرأسمالية.

• التمويل الذاتي الذي يهدف إلى التوسع وتنمية الشركة، وتخصص أمواله لتحقيق هذا الهدف، والذي يشمل الأرباح المحتجزة والاحتياجات المعلنة.

• مصادر التمويل الذاتي:

تعتبر إشكالية التمويل من الإشكاليات ذات الأهمية الكبيرة بالنسبة للمنشآت الاقتصادية، وخاصة الصغيرة والمتوسطة، والتي غالبا ما تبدأ نشاطها باعتمادها على مواردها الذاتية، حيث تحتاج إلى رأس المال التأسيسي، وكذا جزء من رأس المال العامل وإلى بعض الأموال من أجل بداية المشروع، حيث تحدد المؤسسة مصادر التمويل الداخلية قبل الخارجية.

ويعد التمويل الذاتي من أهم مصادر التمويل الداخلية، والذي يضمن زيادة الأصول الاقتصادية.

• مزايا وعيوب استخدام التمويل الذاتي في عملية التمويل:

• مزايا استخدام التمويل الذاتي في عملية التمويل:

يعتبر التمويل الذاتي الوسيلة المتاحة أمام الإدارة في الوحدات الإنتاجية الصغيرة والمتوسطة، حيث يصعب عليها الحصول على هذه الأموال من مصادر أخرى، وتتمثل أهم مزايا التمويل الذاتي فيما يلي:

✓ تمثل أموال الإهلاك الجانب الأكبر من التمويل الداخلي، والتي تمثل أموالا معفية من الضريبة، وهي ميزة خاصة بتخفيض الوعاء الضريبي للشركة بقيمة الاستهلاك المسموح خصمه ضريبيا¹.

✓ زيادة رأس المال الخاص للمنشأة وتجنبها الوقوع في أزمات السيولة الطارئة، أو الناتجة عن زيادة الأعباء الثابتة، كتسديد فوائد وأقساط القروض.

✓ الرفع من القدرة المالية والافتراضية للمنشأة، كما يكسبها حرية واسعة في التصرف في أموالها الخاصة.

¹. حنفي علي: مرجع سابق، ص: 419.

✓ تشجيع المنشأة على القيام باستثمارات جديدة، وخاصة الاستثمارات التي تكون تكاليفها مرتفعة وإمكانات إنجازها تتطلب خبرات فنية، مما يجعل درجة المخاطرة فيها مرتفعة.

✓ الاستقلالية في إدارة أعمالها واتخاذ القرارات الاستثمارية والتمويلية.

✓ تنظيم التدفقات النقدية الداخلية بشكل يمكن المنشأة من مواجهة التزاماتها اتجاه الغير.

✓ عدم تحمل الأعباء التعاقدية وفوائد وأقساط القروض¹.

• عيوب التمويل الذاتي: وتمثل أساسا في:

✓ تبديد الأرباح المجمعة، وعدم خضوع استخدامها لأي نوع من الرقابة.

✓ التوسع البطيء مما يؤدي إلى عدم الاستفادة من الفرص الاستثمارية المتاحة المرجحة

بسبب قصور التمويل الذاتي عن طريق توفير الاحتياجات المالية، مما يوجب على تلك

المؤسسات المعتمدة عليه إما باللجوء إلى القروض الخارجية أو الاستثمار بقدرة الأموال

المتاحة لها، مما يفوت عليها فرص الاستثمار.

✓ سوء استخدام الموارد المالية كون الأموال الناتجة عن التمويل الذاتي ليس لديها أي

تكلفة.

✓ اعتماده على مدخرات صغيرة جدا، لا تكفي في غالب الأحيان لمواجهة احتياجات

المؤسسة لتغطية نفقاتها.

2. التمويل عن طريق المؤسسات المالية².

• تعريف المؤسسات المالية.

يمكن تعريف المؤسسات المالية على أنها: "عبارة عن شخصية معنوية، تقوم بوظيفة اعتيادية لعمليات

البنوك، إذ يمكن للمفوضين (الوكلاء) إجراء عمليات مرتبطة بنشاطاتهم³."

كما يمكن تعريفها على أنها عبارة عن شركات أعمال، حيث تتكون أصولها بصفة أساسية من

الأصول المالية أو التزامات ومستحقات لدى الغير، سواء كانت في شكل أسهم أو سندات أو

¹. أحمد بوراس، مرجع سابق، ص: 32.

². قشيدة صورية: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رسالة ماجستير غير منشورة، 83.

³. Sadeg, le système bancaire algerien, la nouvelle reglementation, 2003, p :28.

قروض بدلا من الأصول المادية، كالمباني والأجهزة والمواد الأولية، فهي تمنح القروض للعملاء (الزبائن) أو تشتري وتستثمر في الأوراق المالية المطروحة بسوق المال.

- تصنيف المؤسسات المالية.

ويمكن تصنيف المؤسسات المالية إلى نوعين¹:

- الوسطاء الماليون: أي تلك الفئة التي تكون معاملاتها متعلقة بالأوراق المالية، التي تصدرها الشركات المصدرة لهذه الأوراق، والتي تعرف بالأوراق المالية الأولية.
- المؤسسات المالية الأخرى: والتي تتدرج ضمنه:
 - ✓ سماسة الأوراق المالية: والذين يكونون وسطاء بين مشتري وبائع الأوراق المالية.
 - ✓ تجارة الأوراق المالية: وهو الذي يشتري الأوراق المالية لحسابه ويعمل على بيعها.
 - ✓ بنوك الاستثمار وبنوك الرهن العقاري: وهي التي تتولى عرض الأوراق المالية في الأسواق.

- عمليات المؤسسات المالية:

طبقا للمادة 70 من القانون 03-11، المتعلق بالنقد والقرض، فإن البنوك هي المؤسسات الوحيدة المؤهلة قانونيا لإجراء العمليات المالية كمهنة معتادة لها.

فالمادة 71 من نفس القانون تحدد أن المؤسسات المالية لا يمكنها القيام بالأعمال التالية²:

- الحصول على الأموال من الجمهور.
- عمليات القروض.
- وضع وسائل الدفع تحت تصرف الزبائن وتسييرها.

- العمليات التابعة:

إضافة إلى العمليات السابقة تقوم البنوك بعمليات أخرى يعتبرها قانون النقد والقرض عمليات ثانوية، يمكن توضيحها فيما يلي:

- عمليات الصرف: مثل:
- ✓ عمليات على الذهب، المعادن الثمينة والقطع.
- ✓ التوظيف، الاكتتاب، الشراء، الاحتفاظ وبيع القيم المنقولة وكل إيراد مالي.

¹. حنفي عبد الغفار ورسمية قرياقص: مرجع سابق، ص: 119.

². chikhi l'hocine et autre : le financement bancaire des PME par le capital investissement, (these ESC), juin 2005.

- ✓ المشورة والمساعدة فيما يخص تسيير الأموال.
- ✓ التسيير والبرامج المالية، وكل خدمة موجهة لتسهيل إنشاء أو تطوير المؤسسة أو التجهيزات، مع احترام التدابير القانونية في هذا الشأن.
- العمليات الخاصة: وتتمثل أساسا في:
 - ✓ تصريح بفتح وغلق الحسابات.
 - ✓ دفع الاقتطاعات من المصدر (الرسم على القيمة المضافة).
 - ✓ مراقبة قوانين الصرف.

المحاضرة الرابعة عشر: التوجهات الحديثة للمقاولاتية

عرف العالم على المستوى الاقتصادي تغيرات عديدة، وهذا بفعل ظهور متغيرات حديثة ذات أثر كبيرة على مختلف مسارات النشاطات الاقتصادية. وهذا التطور يوجب على المقاولات ركوب هذه الموجة ومواكبتها، وذلك حتى تضمن استمرارها في بيئة اقتصادية معقدة.

أولاً: المقاولاتية الالكترونية: تعد من أهم التوجهات الحديثة للمقاولاتية، فمن خلال هذه الشبكة الالكترونية يمكن للمقاول فتح آفاق كبيرة لمشروعه وتحسين أداء مؤسسته، فعبء هذه الوسيلة يمكن للمقاول تسهيل تصريف المنتجات نحو الأسواق الداخلية والخارجية وكذا إدارة مختلف الأعمال عبر الشبكة الرقمية.

1. مفهوم المقاولاتية الالكترونية: يرتبط مفهوم المقاولاتية الالكترونية بالأعمال التي يقوم بها المقاول عبر الشبكة الالكترونية في إدارة مؤسسته، وقد تم تعريفها على أنها قدرة الإدارات والقطاعات المختلفة على توفير وتقديم الخدمات والمعاملات والإجراءات بوسائل الكترونية للأفراد أو مؤسسات الأعمال أو للجهات والإدارات الحكومية ذاتها في إطار من الشفافية والوضوح، وبعبارة أخرى تقديم الخدمات وإدارتها عبر شبكات المعلومات الدولية (الانترنت).

وكما تصف الأعمال الالكترونية الأسلوب الذي تستخدمه المؤسسة في مواكبة ومزاولة أعمالها باستخدام الاتصالات الالكترونية المعتمدة على الانترنت مع المستخدمين أصحاب المصالح الأساسيين من أجل تحقيق الأغراض والأهداف بكفاءة وفاعلية.

2. خصائص الأعمال الالكترونية: هناك العديد من الخصائص التي تكتسبها الأعمال الالكترونية والتي تميزها عن الأعمال التقليدية، والتي نجد منها:

- الاعتماد على ركائز الكترونية في تنفيذ المعاملات، حيث أن كافة المعاملات تتم بين طرفي المعاملة الكترونياً، أي دون أي أوراق متداولة.
- تتم الاتفاقيات التجارية عن بعد، وبالتالي انعدام التلاقي المباشر بين الطرفين لأنه يتم على مستوى شبكة الاتصالات.
- التفاعل المتوازي في آن واحد بين أطراف المعاملات، حيث يمكن أن يجتمع عدد كبير من المشاركين في آن واحد أي موقع واحد.
- إمكانية التأثير المباشر على أنظمة الحاسبات بالشركة من خلال ما يسمى التبادل الالكتروني للبيانات والوثائق، مما يحقق انسياب البيانات والمعلومات بين الجهات المشتركة في أي عملية.

– إمكانية تنفيذ كل مكونات العملية التجارية، بما فيها تسليم السلع غير المادية على الشبكة عكس وسائل الاتصال الأخرى التي تعجز عن القيام بالتسليم.

3. أنواع الأعمال الالكترونية: هناك العديد من النشاطات التي تتم داخل المؤسسة والتي يمكن من أن نظفي عليها الطابع الالكتروني. ولكن يبقى تجسيد العمل الالكتروني حسب كل مؤسسة، ما يفرز لنا تصنيفات عديدة. من بينها نجد:

– المؤسسات المدعومة بالأعمال الالكترونية: وهي وحدات أعمال الكترونية ضمن مؤسسات تقليدية، أي أنها لا تقوم بتحديث النسخ الالكترونية وتعتمد فقط على التقليدية.

– المؤسسات الممكنة بالأعمال الالكترونية: تعتمد هذه المؤسسات على تحسين أداء الأفراد بالاعتماد على شبكات اتصال داخلية، حيث تتيح لهم التواصل والحصول على كل المعلومات الخاصة بالمؤسسة. أو قد تستخدم للتواصل مع الزبائن وتزويدهم بالمعلومات عن منتجاتها دون بيعها الكترونياً.

– مؤسسات الأعمال الالكترونية الشاملة: وهنا نجد إن الشبكة موزعة على كل مفاصل المؤسسة، ما يمكنها من اكتساب دور رئيسي في جميع الأنشطة التي تقوم المؤسسة بها. بالإضافة إلى تمكنها من تحسين أداءها على المستوى الداخلي والخارجي.

4. دوافع الأعمال الالكترونية: هناك العديد من الدوافع التي تلزم المقاولات لتبني العمل الالكتروني، كوسيلة لتحسين أداء المؤسسة. ولعل من أهم هذه الدوافع نجد:

– تسهيل المعاملات التجارية: إن التجارة الالكترونية تسمح بتأدية جزء كبير من العمليات المختلفة والتي تدخل ضمن المعاملات التجارية العادية المادية وغير المادية بين البائع والمشتري، مما يقلص الآثار السلبية للزمن والمسافة على المقاول.

– تحقيق الفعالية: وهي الارتقاء بالإنتاج والتوزيع إلى أعلى المستويات، حيث أن اعتماد تكنولوجيات الإعلام والاتصال في إطار الدعم والتطوير يسمح للمؤسسات بمواجهة التحديات المنتظرة في بيئة أعمال عالمية معقدة. كما يمكن للمؤسسة من أن تنشأ بنك معلومات خاص، وهذا من خلال شبكة المعلومات التي تتوفر عليها واستخدامها في الاستشراف والتقييم.

– تطوير أسواق جديدة: هو جعل مؤسسات كثيرة تتوجه نحو استخدام العلاقات التجارية الالكترونية وإدخالها في استراتيجياتها للقيام باكتساح السوق وإنشاء أسواق جديدة وتطويرها.

وعليه فقد أصبح المقاول مجبرا على مواكبة التطورات الحاصلة في بيئة الأعمال الحالية والتي تحتل الوسائل الالكترونية مكانة هامة فيها، وذلك بالتوجه نحو استخدام مختلف الشبكات الالكترونية في مؤسسته، حتى يتمكن من تحقيق مستوى عالي من الأداء الذي يمكنه من الاستمرار والمقاومة.

ثانيا: **المقاولاتية الدولية:** تعد من بين التوجهات الحديثة للمقاولاتية، حيث من خلالها تتجاوز المقاوله الحدود في عرض أعمالها واندماجها مع مختلف الثقافات والبيئات الخارجية التي تختلف عن موطن نشأة مؤسسة المقاول.

1. مفهوم المقاولاتية الدولية: تعتبر حقلا حديثا من حقول المقاولاتية تم التطرق إليه من قبل العديد من الكتاب على رأسهم Cantillon و Schumpeter عبر قناة بحث المقاول عن قنوات توزيع جديدة وبالتالي البحث عن أسواق جديدة خارج الحدود الوطنية. ولعل أهم تعريف جاء معبرا أكثر على المقاولاتية الدولية هو ذلك الذي يعرفها على أنها الانتقال من تحقيق وتجسيد أنشطة اقتصادية جديدة ومبتكرة تهدف إلى خلق القيمة ونمو المؤسسة عبر الحدود الوطنية، إلى توليفة من السلوكيات يظهرها أفراد مبتكرون، إستباقيون، مبادرون وقادرون على تحمل المخاطر عبر حدودهم الجغرافية قصد إنشاء قيمة. وأخيرا تم اعتبارها القدرة على اكتشاف وصناعة واستغلال الفرص الموجودة في الأسواق الدولية من أجل إنشاء منتجات وخدمات.

2. دوافع توجه المقاولاتية نحو التدويل: هناك العديد من العوامل التي تدفع المقاولات لكي تنشط خارج حدودها الوطنية. ولعل من بين أهم هذه العوامل نجد:

- عامل الخبرة: إن توجه المقاوله نحو التدويل يجعلها تحتك بالعديد من المقاولات التي تنشط في السوق الدولي، ما يمكنها من كسب مهارات وتقنيات جديدة تساعدها على تطوير نشاطها والرقى نحو العالمية. وبالتالي احتلال مكانة في السوق العالمي.

- عوامل تجارية: وقد تكون عوامل داخلية تتمثل في حالة السوق بين الركود وموسمية السوق مما يضطر بالمقاول للتوجه نحو الأسواق الدولية. أو تمديد فترة حياة المنتج دوليا عبر البحث عن الأسواق التي لم تشهد بعد منتوجه. أو بحكم التخصص الإنتاجي الذي قد ينتج عنه محدودية في السوق المحلي مما يضطرها إلى التوجه نحو السوق الدولي الذي يتماشى مع مجال تخصصها.

- العوامل المالية: وهذا لتخفيض تكاليف الإنتاج والذي يكون من خلال نحو تبني إستراتيجية غلة الحجم التي تقوم على مبدأ زيادة الإنتاج ما يؤدي إلى تخفيض تكلفة الوحدة الواحدة وبالتالي تحقيق أسعار تنافسية يمكن من خلالها اقتحام الأسواق الدولية.

- العوامل البيئية: وهي تشمل العلاقات والاتفاقيات الدولية الناتجة عن التطور الذي تعرفه بيئة الأعمال الدولية والتي تمخض عنها إزالة الحواجز والقيود التي تحول دون دخول الأسواق العالمية.

3. حديات المقاولاتية الدولية: بالرغم من توسع الفكر المقاولاتي واحتلاله لمكانة مهمة لدى معظم دول

العالم، إلا أن هناك العديد من التحديات التي تتف في وجه تدويل المقاولاتية. ومن بينها نجد: البيئة القانونية والتشريعية: وتتمثل في مختلف القوانين والتشريعات دولة منشأ المقاول، من حيث التسهيلات التي توفرها للمقاول قصد تصدير منتجاته نحو الخارج، ومن جهة أخرى القوانين والتشريعات التي تفرضها الدولة المستوردة ومدى وقوفها في وجه المنتجات والخدمات التي يعرضها المقاول. ومن هنا نقف على مدى احترام الدول للاتفاقيات المبرمة فيما بينها ودور منظمة التجارة العالمية المتمثل في مرافقة العمليات التجارية التي تقوم بين الدول.

- المنافسة الدولية: إن الحجم الصغير الذي تتصف به معظم المقاولات يضعها في موقف صعب أمام المنافسة الدولية، التي تتطلب توفر عدة شروط لمقاومتها كقوة العلامة التجارية، توفر الدعاية والإشهار، التسويق الإلكتروني وغيرها من العوامل التي تضع المقاول في موقف جيد للمنافسة. إلا أن قلة الموارد المالية التي يحوز عليها المقاول بفعل صغر حجم مؤسسته تحول بينه وبين المنافسة على الصعيد الدولي.

- البيئة الثقافية: وتتمثل في تباين اللغة والعادات والتقاليد والأذواق والتي تؤثر على درجة إقبال مستهلكي الدول المستقبلية لمنتجات المقاولين الأجانب، والتوجه نحو تفضيل منتجات وخدمات الدول المتقاربة معهم جغرافيا وثقافيا.

إن التوجه نحو المقاولاتية الدولية أصبح ضروريا على المقاول، وذلك من اجل تنمية قدرات مؤسسته والرقى بها نحو العالمية، وهذا حتى في ظل الصعاب والتحديات التي قد تواجهه إلا انه مطالب بالتكيف والوقوف في هذه العراقيل. وهذا بحكم طبيعة العمل المقاولاتي الذي يتضمن المغامرة والمخاطرة.

ثالثا- المقاولاتية والعولمة: تعتبر العولمة من الأساليب الحديثة التي تعمل على تجميع العالم في قرية واحدة، وتهدف إلى تحقيق الحرية الاقتصادية والوصول إلى التكامل بين الدول. والمقاولاتية ليست بمنأى عن هذه الأحداث بل هي مطالبة بالتوجه والاندماج في هذا العالم الجديد قصد الاستفادة من إيجابياته.

1. مفهوم العولمة: يختلف مفهوم العولمة باختلاف مؤيديها ومناهضيها، حيث يرى مؤيدوها بأنها خطوة حيوية نحو عالم أكثر استقرارا ونحو حياة أفضل للشعوب، فيما يرى مناهضوها على أنها تكريس لاستغلال الدول المتقدمة للدول النامية. وعلى العموم تعرف بأنها مرحلة جديدة من مراحل الحداثة وتطورها، تتكاثف فيها العلاقات الاجتماعية على الصعيد العالمي، وحدثت تلاحم بين الداخل والخارج، وربط المحلي والعالمي بروابط اقتصادية وسياسية وثقافية وإنسانية.

وتعرف أيضا على أنها: اندماج أسواق العالم في حقول التجارة والاستثمارات المباشرة وانتقال الأموال والقوى العاملة والثقافات والتقانة ضمن إطار رأسمالية حرية الأسواق.

2. مظاهر وأبعاد العولمة: تتجلى ظاهرة العولمة في مجموعة من السلوكيات الاقتصادية التي تصدر من المؤسسة، والتي تتجاوز الحدود الوطنية لتكتسي طابع العالمية، ومن بين مظاهر العولمة نجد:

- عولمة التجارة: لا يخلو الحديث عن الأسس التي بنيت عليها ظاهرة العولمة من الكلام عن العولمة التجارية، هذه الأخيرة تشتمل على عولمة كل المبادلات السلعية والخدماتية، لذلك اعتبرت التجارة الدولية من بين أبرز سمات موجة العولمة ذلك أن التجارة هي محرك حيوي للنمو الاقتصادي.

- عولمة الاستثمار: تعتبر ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر قديمة وتتعلق أساسا بتنامي قدرات الإنتاج خارج الحدود الإقليمية للدولة، وهذا عن طريق الشركات المتعددة الجنسيات والتي تعمل على نقل قدرات التسيير وكذا تحويل التكنولوجيا والابتكار والدخول القوي للأسواق.

- العولمة المالية: وتتمثل في حرية تنقل رؤوس الأموال عبر الأسواق المالية الدولية، وهكذا أصبحت هذه الأخيرة أكثر ترابطا وتكاملا وحدثت قفزة هائلة في حجم التدفقات المالية فيما بينها. ويكفي للدلالة على المدى الذي وصلت إليه عولمة الأسواق المالية حاليا وهنا نشير إلى وجود مؤشرين، الأول هو تطور حجم المعاملات المالية عبر الحدود والثاني يتمثل في التطور الهائل في تداول النقد الأجنبي على الصعيد العالمي.

- توجه المقاولات نحو العولمة: أصبحت العولمة اليوم تشكل السمة الغالبة على جل النشاطات الاقتصادية، ما يدفع بالمؤسسات الاقتصادية إلى ضرورة تبني هذا النهج لدعم حظوظها وتنافسيتها ولضمان استمرارها وهذا بضمان حصتها في السوق العالمية.

ولا يمكن للمقاولة أن تبقى بمعزل عن هذه التطورات الحاصلة، بل يجب عليها الاندماج والتكيف مع مساهمة التوجهات الحديثة للاقتصاد العالمي وأن تكون لها نظرة ذات بعد عالمي. ومن العناصر التي ينبغي أن تركز عليها المقاولة لتحقيق ذلك ما يلي:

- التوجه نحو استخدام التكنولوجيا الحديثة والبحث والتطوير وهذا لتحسين نوعية المنتجات والخدمات وجودتها.
- السعي لتحقيق رغبات المستهلكين المتعددة والمتغيرة لكسب ثقتهم وضمان ولائهم على المدى القصير والطويل.
- الالتزام بالشرعية العالمية والتي تتمثل في مختلف المعايير والمقاييس الدولية التي تدعم شرعية الأنشطة الاقتصادية.
- السعي نحو الانضمام إلى مختلف المنظمات العالمية الخاصة بمنح الامتيازات التي تسهل تجاوز مختلف الحدود والاستفادة منها.
- النجاح على المستوى المحلي الذي يعني قدرتها وتمكنها من المنافسة على المستوى الدولي.

إن توجه المقاولاتية نحو تبني الأفكار والوسائل الاقتصادية الحديثة، سيمكنها من قيامها بنقل كمية ونوعية هامة على مستوى المشاريع المقاولاتية. إلا أن تحقيق هذا التوجه يتطلب دعم ومرافقة المقاول خاصة في ظل قوة المنافسة والاحتكار والخبرة التي تتوفر عليها الشركات الكبرى، وبالتالي لا بد من إنشاء فضاء اقتصادي خاص بالمؤسسات المقاولاتية يكفل نموها استمرارها.

المحاضرة الخامسة عشر: معوقات تحقيق المقاولاتية في الجزائر:

أولا: دور المقاولاتية في الجزائر:

إن إقامة المؤسسات المقاولاتية يهدف إلى استغلال الطاقات المعطلة وإحاقها بالأيدي المنتجة التي تساهم في البناء والتنمية والاعتماد على الذات في خلق الدخل، والذي يخرجها من دائرة العوز وانتظار الوظيفة.

1. دور المقاولاتية في الجانب الاقتصادي:

تخصى المشاريع المقاولاتية باهتمام مخططى السياسات الاقتصادية في الجزائر، وذلك انطلاقا من دورها الحيوي في تحقيق الأهداف التنموية والاقتصادية لهذه الدول، وهي لا تقل أهمية عن المنشآت الكبيرة نظرا لدورها التكاملي في التنمية الاقتصادية، فضلا عن كونها مصدرا لأكثر السلع والخدمات التي يحتاجها الناس.¹

2. دور المقاولاتية في الجانب الاجتماعي:

تلعب المشاريع المقاولاتية دورا كبيرا في احتواء مشاكل المجتمع مثل: البطالة والتهميش والفراغ، وما يترتب عليه من آفات اجتماعية، وهذا من خلال استحداث فرص عمل جديدة وهذا يتم إما بصورة مباشرة بالنسبة لمستحدثي المشاريع أو بصورة غير مباشرة عن طريق استخدام أشخاص آخرين، مما يؤمن لأفراد المجتمع الاستقرار النفسي والمادي.²

3. دور المقاولاتية في الجانب البيئي:

بعدها كان دور المشاريع المقاولاتية يقتصر على تحقيق متطلبات التنمية الاقتصادية والاجتماعية أصبح وفي ظل متطلبات تحقيق التنمية الشاملة والمتوازنة يعمل على خلق توليفة اقتصادية واجتماعية بيئية تكنولوجية تحقق من خلالها التنمية المستدامة، حيث أصبحت تحتل المشاريع المقاولاتية أهمية كبيرة وتلعب دور جد محوري في المساهمة في رفع الوعي البيئي للمجتمع الجزائري من خلال احتواء برامج تدريبية تقوم بتدريب العمال على المسؤوليات البيئية لكون الميزة التي تميز هذه المشاريع تجعل عملية جمع وتدوير القمامات والمخلفات والنفايات

¹. أحمد عارف العساف وآخرون، مرجع سابق، ص 44، 46.

². مصطفى محمود محمد عبد العال عبد السلام. دور العناقيد الصناعية في إدارة مخاطر المنشآت الصناعية الصغيرة والمتوسطة، مداخلة ضمن الملتقى العربي الخامس للصناعات الصغيرة والمتوسطة، الجزائر، 15/14 مارس 2010، ص 18.

أمر سهل مقارنة بالمؤسسات الكبيرة، ثم فإن المشاريع المقاولاتية تهدف إلى نشر المفاهيم والقيم الصناعية الحديثة مثل: إدارة الوقت، الجودة العالية، الإبداع، الكفاءة.¹

ثانيا: معوقات الممارسة المقاولاتية في الجزائر:

بالرغم من إيجابيات المقاولاتية، إلا أن هناك العديد من السلبيات والمخاطر التي تواجه الأعمال المقاولاتية والتي تجعل الكثير من الناس يخشون اقتحام هذا المجال في ضوء تفضيلهم العمل الروتيني، الذي يحقق الأمن الوظيفي والاستقرار والحصول على مزايا الوظيفة والتمتع بالإجازات الرسمية والدخل الشهري المنتظم، ومن أهم هذه المعوقات ما يلي:

1. عدم استقرار الدخل: حيث لا يضمن إنشاء مشروع مقاولاتي الحصول على دخل كافي وخاصة خلال المراحل الأولى من حياة المشروع ومع ضغوط الالتزامات المالية.
2. المخاطرة (خسارة الاستثمار بأكمله): ترتفع نسبة الفشل للمشروعات المقاولاتية وخاصة في السنوات الأولى، لذلك يجب على المقاول أن يقوم بمجموعة من الاعتبارات التي تساعد على التعايش مع الفشل كوضع أسوأ التوقعات عند الفشل، خطة مواجهة الفشل.
3. ساعات العمل الطويلة: يتطلب نجاح أي مشروع مقاولاتي في بداية تطبيقه ساعات طويلة من العمل الجاد ما يمنعهم من أوقات الراحة والإجازات الأسبوعية لتحقيق دخل مناسب.
4. مستوى معيشة اقل: يحتاج تأسيس المشروع المقاولاتي وانتعاشه على توفير النفقات واستثمار اية عوائد في تنمية المشروع، مما يعني مستوى معيشة منخفض للمقاول.
5. المسؤولية الكاملة: يواجه ملاك المشروع المقاولاتي صعوبة في البحث عن مرشدين، مما يعرضهم لضغط شديد وشعور كبير بالمسؤولية.
6. الإحباط: يتطلب إنشاء المشروع المقاولاتي تضحيات كبيرة وصبر طويل، ولذلك فإن المشكلات التي تواجهه قد تؤدي إلى الشعور بالقلق والإحباط في ضوء بطء النتائج المحققة.²

ثالثا: المعوقات التي تواجه المؤسسات (المشاريع) الصغيرة والمتوسطة (PME)

على الرغم من الأهمية البالغة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة داخل المجتمع، إلا أنها تعاني من الكثير من المعوقات التي تحد من قدرتها على الارتقاء بمستويات أدائها، ويمكن تلخيص هذه المعوقات فيما يلي:

¹. طلحي سماح. دور أجهزة المرافقة في دعم إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة في الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية عدد05، جامعة أم البواقي، الجزائر، جوان 2016، ص09.
². بدر اوي سفيان، مرجع سابق، ص75.

1. المعوقات الخاصة بالموارد البشرية: ومنها:

- عادة ما يدير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مالكةا، حيث تكون إدارته غير محترفة بسبب ضعف تكوينه في المجال سواء من ناحية التسيير أو التسويق.
- انخفاض إنتاجية العمل نتيجة لصعوبة الحصول على المهارات العمالية المطلوبة التي تجدها المؤسسات الكبيرة، بالإضافة إلى عدم قدرتها على تدريب عمالها لمحدودية إمكانياتها.
- صعوبة الحصول على اليد العاملة الدائمة، لانخفاض الرواتب المقدمة لهم.¹

2. المعوقات الخاصة بالمواد الأولية:

- تعاني هذه المؤسسات في هذا الصدد على العديد من العقبات لعل أهمها:
- ندرة وارتفاع أسعار المواد الأولية خاصة عندما لا يسمح لهذه المؤسسات بالاستيراد، والاعتماد بدلا من ذلك على التجار والوسطاء المحليين، مما يجعلها تحت رحمتهم.
 - استخدام مواد خام اقل جودة، لارتفاع تكاليف المواد الأولية ذات الجودة العالية، وهذا ما يؤثر على نوعية السلع والخدمات.
 - قلة فرص الحصول على حصص استيراد المواد الأولية اللازمة مما يجعل هذه المؤسسات تلجأ لشرائها من المؤسسات الكبيرة، والتجار بأسعار مرتفعة، مما يضعف قدرتها على المنافسة.
 - عدم وجود ضمان لمستوى جودة المواد الأولية من طرف التجار، ويعود هذا لمحدودية الكميات المشتراة مقارنة مع المؤسسات الكبيرة.²

3. المعوقات المتعلقة بالإجراءات الإدارية:

إن نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتطلب الاستجابة السريعة من حيث التنظيم والتنفيذ، ولكن إدارتنا الجزائرية، لا تزال بعيدة عن تقديم الخدمات بأسرع وقت ممكن، وبكفاءة عالية، إذ يغلب عليها الروتين، مما جعل الملفات والاعتماد أو الموافقة على المشاريع يتم ببطء، لدرجة أن الكثير منها عطل، ولم يحصل على الموافقة في أوانه.³

4. المعوقات المتعلقة بالعقار:

¹ حسين محمد سمحار. تحديات المقاولاتية في الجزائر، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول: " المشروعات الصغيرة والتحديات الذاتية فيها"، جامعة حسبية بن بو علي، الشلف، 18/17 أفريل 2006، ص 77.

² شريف غباط. محمد بوقموم. متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول: " المشروعات الصغيرة والتحديات الذاتية فيها"، جامعة حسبية بن بو علي، الشلف، 18/17 أفريل 2006، ص 111.

³ المرجع السابق، ص 113.

تحتاج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى العقار لإقامة مشروعاتها، ومن أهم المشاكل التي تعاني منها في هذا الصدد ما يلي:

- ضعف التخطيط العمراني وتخصيص المناطق اللازمة لإقامة وتشغيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- قد تحصل هذه المؤسسات على قطعة أرض بعيدة عن مناطق تتوفر على تسهيلات البنى التحتية مما يحملها من نفقات النقل الإضافية.
- قد لا تكون الأرض المتاحة مجهزة بالمستلزمات الأساسية اللازمة لتشغيل المؤسسة بشكلها الاقتصادي.¹

5. المعوقات المتعلقة بالتمويل:

إن حاجة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتعامل مع البنوك والاستفادة من خدماتها المتنوعة هي حاجة حيوية وملحة تملئها متطلبات العمل الميداني ومقتضيات المحيط الذي تتعامل فيه هذه المؤسسات. لكن يبقى تمويل هذه المؤسسات من طرف البنوك من المشاكل العويصة التي تعاني منها هذه الأخيرة، في عدم رغبة البنوك في تمويلها سواء عند نشأتها، توسعها أو خلال نشاطها، فمعظم البنوك تتجاهل أو تحمل طلبات التمويل المقدمة من طرف صغار أصحاب العمل، إذ أن نمط استخدام الموارد المالية للبنوك لا يزال مرتبطا بالمشاريع الكبيرة الأكثر ربحية.²

6. المعوقات المتعلقة بالتسويق:

- المنافسة التي تواجهها منتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستوى الداخلي من المؤسسات الكبيرة، وعلى المستوى الخارجي من المنتجات المستوردة عالميا.
- الافتقار إلى المواصفات والمعايير المعمول بها عالميا.
- انخفاض الطلب على بعض المنتجات، وانعكاساته على مردودية المؤسسة.
- عدم القيام بالبحوث التسويقية وتحديد معلومات المؤسسة عن أسواقها.
- ارتفاع تكاليف الإنتاج مما يضعف قدرة المنتجات المعروضة على المنافسة.
- صعوبة في نقل وتوزيع المنتجات لافتقارها للوسائل اللازمة لذلك.³

¹ عبد الرحمان بابنات، ناصر دادي عدون. التدقيق الإداري وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دار المحمدي العامة للنشر، الجزائر، ص136.

² المرجع نفسه، ص 63.

³ فتحي السيد عبده أبوسيد أحمد: الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية المحلية، مؤسسة شباب الجامعة، ليبيا، 2005، ص84.

قائمة المراجع:

أولاً: المعاجم:

1. جبران مسعود: معجم لغوي عصري، دار العلم للملايين، بيروت، 2001.

ثانياً: الكتب:

1. باللغة العربية:

- أحمد بوراس: تمويل المنشآت الاقتصادية، دار العلوم للنشر والتوزيع، 2008.
- أحمد بن عبد الرحمن الشميمري، وفاء بنت ناصر: ريادة الأعمال، ط1، دار العبيكان للنشر، الرياض، 2019.
- أحمد عارف العساف وآخرون: الأصول العلمية والعملية لإدارة المشاريع الصغيرة والمتوسطة، ط1، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2012.
- بلال خلف سكارنة: الريادة وإدارة الأعمال، ط1، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008.
- حنفي علي: مدخل إلى الإدارة المالية الحديثة- التحليل المالي واقتصاديات الاستثمار والتمويل، القاهرة، دار الكتاب الحديث، 2008.
- كاسر نصر المنصور وشوقي ناجي جواد: إدارة المشروعات الصغيرة والمتوسطة من الألف إلى الياء، ط1، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2001.
- ليث عبد الله القهوي وبلال محمود الوادي: المشاريع الريادية الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية، دار حامد للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2012.
- مجدي عوض مبارك: الريادة في الأعمال: المفاهيم والنماذج والمداخل العلمي، وزارة الثقافة، عمان، 2009.
- مدحت محمد أبو النصر: التخطيط للمستقبل في المنظمات الذكية، المجموعة العربية للتدريب والنشر، القاهرة، 2014.
- مدني بن شهرة: الإصلاح الاقتصادي وسياسة التشغيل- التجربة الجزائرية- دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2008.
- محمد هيكل: مهارات وإدارة المشروعات الصغيرة، مجموعة النيل العربية، القاهرة، ط1، 2003.

- عبد الكريم بوحفص: تطور الفكر التنظيمي - الرواد والنظريات، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2017.
 - عبد الملك طاهر المخلافي: واقع التعليم لريادة الأعمال في الجامعات الحكومية السعودية، دراسة تحليلية، جامعة الملك سعود
 - عبد المطلب عبد الحميد: اقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة، دار الصفاء للنشر والتوزيع، الأردن، 2009.
 - عبد السلام عبد الغفور: إدارة المشروعات الصغيرة، دار الصفاء، دس، 2001.
 - عبد الرحمان بابنات، ناصر دادي عدون: التدقيق الإداري وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دار المحمدي العامة للنشر، الجزائر.
 - عمر وعلاء الدين زيدان: ريادة الأعمال: القوة الدافعة للاقتصاديات الوطنية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، جامعة الدول العربية، 2007.
 - فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد: الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية المحلية، مؤسسة شباب الجامعة، ليبيا، 2005.
 - صالح مهدي العامري وطاهر محسن الغالمي: الإدارة والأعمال، دار وائل للنشر، الأردن، ط4، 2014.
 - خوني رابح وحساني رقية: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلة تمويلها، إتراك للطباعة والنشر، مصر، 2008.
2. باللغة الأجنبية:

- Allain fayolle, le métier de créateur d'entreprise, edition d'organisation, paris, 2003
- Allain.fayolle, introduction à l'entrepreneuriat, édition dunod, paris..
- . brahim allali , vers une theorie de l'entrepreneuriat , cahier de recherche, iskae, N17, maroc, 2007.
- I . danjou, l'entrepreneuriat : un champ fertile à la recherche de son unité, revue française de gestion, vol28, n138,2002.
- Michel coster ,entrepreneur et entrepreneuriat, actes de la journée du 06 juin 2002, organisées par E.mlyon, eclly cadres et entrepreneuriat, mythes et réalités, les cahiers de cadres 2003.
- .Thierry verstraete, entrepreneuriat : modélisation de phénomène, revue de l'entrepreneuriat, vol1, n01, 2001.
- Verstraete et A . fayolle, paradigmes et entrepreneuriat, revue de l'entrepreneuriat, vol 04, N01 ,2005.
- L.Rouleau : théories des organisations, canada : université du Québec, 2007.

- Ministère du développement industriel et de la promotion de l'investissement , bulletin d'information statistique de la PME , données de 1^{er} semestre 2013, N23, novembre 2013.
- R.scott, introduction to introductions and organisation, (usa- saga publication, 1sted,2014
- Robert Wtterwulghe, la PME une entreprise humaine, de boek université, paris, 1998.
- Sadeg, le système bancaire algerien, la nouvelle reglementation, 2003 .
- sophie boutillier et dimitriuzunidis , la legends de l'entrepreneur, édition la découverte et sayros, paris, 1999.
- W. sine and R. david, introductions and entrepreneurship, sociology of work, V21, 2010.

ثالثا: المجالات والملتقيات:

1. باللغة العربية:

• المجالات:

- أسعد حمدي محمد ماهر: الأثر التنموي للصناعات الصغيرة في اقليم كوردستان العراق، مجلة جامعة التنمية البشرية، مجلد 02، عدد 01، 2016.
- هاملي عبد القادر، حوحو مصطفى: إشكالية التعليم المقاولاتي ودوره في خلق النية المقاولاتية- دراسة ميدانية على عينة من الشباب الجامعي - مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد 05، العدد 01.
- طلحي سماح. دور أجهزة المرافقة في دعم إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة في الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية عدد 05، جامعة أم البواقي، الجزائر، جوان 2016.
- عزيز سامية: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، مجلة العلوم الإنسانية والاجتماعية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، العدد 02، جوان، 2011.
- علوي عمار: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية المحلية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، ع 10، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2010.
- صندرة سايب: الإبداع والابتكار في المؤسسات الاقتصادية- واقع وتحديات المؤسسة الجزائرية، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة قسنطينة 2، المجلد 25، العدد 03، ديسمبر 2014.

• الملتقيات:

- أحمد طرطار، سارة حليمي: حاضرات الأعمال التقنية كآلية لدعم الابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول: "المقاولاتية، التكوين وفرق العمل"، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2006.

- أيمن عادل عيد: التعليم الريادي مدخل لتحقيق الاستقرار الاقتصادي والأمن الاجتماعي، المؤتمر السعودي الدولي لجمعيات ومراكز ريادة الأعمال، جامعة القصيم، سبتمبر 2014.
- بن طلحة صليحة ومعوشي بوعلام: الدعم المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في القضاء على البطالة، مداخلة ضمن الملتقى الوطني حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، الجزائر، 16-17 أفريل 2006.
- حسين محمد سمحار، حسيبة بن بوعللي: تحديات المقاولاتية في الجزائر، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول: "المشروعات الصغيرة والتحديات الذاتية فيها"، جامعة الشلف، 17/18 أفريل 2006.
- طاهر سليم: استراتيجية وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية وتطوير المناولة الصناعية، المؤتمر والمعرض العربي الأول للمناولة الصناعية، الجزائر، 12/15 سبتمبر 2006.
- مصطفى محمود محمد عبد العال عبد السلام: دور العناقيد الصناعية في إدارة مخاطر المنشآت الصناعية الصغيرة والمتوسطة، مداخلة ضمن الملتقى العربي الخامس للصناعات الصغيرة والمتوسطة، الجزائر، 14/15 مارس 2010.
- ناصر مراد: دور مكانة المقاول في التنمية الاقتصادية في الجزائر، الندوة الدولية حول المقاول والإبداع في الدول النامية، معهد العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، خميس مليانة، الجزائر، 2007.
- عوادي مصطفى وآخرون: الامتيازات الاستثمارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مداخلة ضمن الملتقى الوطني حول: "إشكالية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، جامعة حمه لخضر، الوادي، الجزائر، 6-7 ديسمبر 2017.
- صالح صالح: أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، ندوة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي، القاهرة، 18/24 جانفي 2004.
- شريف غياط ومحمد بوقمقوم: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول: "المشروعات الصغيرة والتحديات الذاتية فيها"، جامعة حسيبة بن بوعللي، الشلف، 17/18 أفريل 2006.
- رابع خوني وحساني رقية: واقع وآفاق التمويل التأسيسي في الجزائر وأهميته كبديل تمويلي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية" - كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعللي، الشلف، الجزائر، 17-18 أفريل 2006.

- رتيبة عرب: وربحي كريمة: تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، الجزائر، 16-17 أفريل 2006.

- خذري توفيق وحسين الطاهر: المقابلة كخيار فعال لنجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المسارات والمحددات، مداخلة ضمن الملتقى الوطني حول واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة الوادي، الجزائر، 2013.

2. باللغة الأجنبية:

- Abdelhak lamiri : plus de ressources au développement des PME, partenaires. Revue de la chambre de commerce et d'industrie française en Algérie, n50, février 2005 .
- brahim allali , vers une theorie de l'entrepreneuriat , cahier de recherche, iskae, N17, maroc, 2007.
- chikhi l'hocine et autre : le financement bancaire des PME par le capital investissement, (these ESC), juin 2005.
- Michel coster ,entrepreneur et entrepreneuriat, actes de la journée du 06 juin 2002, organisées par E .mlyon,eclly cadres et entrepreneuriat, mythes et réalités, les cahiers de cadres 2003.
- Khaled bouabdalah et abdalah zouache, entrepreneuriat et développement économique, les cahiers du CREAD, alger,n73,2005.
- W. bygrave : theory building in the entrepreneurship paradigm, journal of business venturing, 1993.

رابعاً: الرسائل الجامعية:

1. باللغة العربية:

- الجودي محمد علي: نحو تطوير المقاولاتية من خلال التعليم المقاولاتي، أطروحة دكتوراه غير منشورة في علوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2015.
- الطيف عبد الكريم: واقع وآفاق تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل سياسة الإصلاحات، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2003، ص: 15.
- بدرابي سفيان: ثقافة المقابلة لدى الشباب الجزائري المقاول- دراسة ميدانية بولاية تلمسان، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، كلية العلوم الإنسانية والعلوم الاجتماعية، قسم العلوم الاجتماعية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2014-2015.

- لفقيه حمزة: تقييم البرامج التكوينية لدعم المقاولاتية، رسالة ماجستير غير منشورة، في كلية العلوم الاقتصادية، جامعة بومرداس، 2009.
- لفقيه حمزة: روح المقاولات وإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، علوم التسيير، جامعة احمد بوقرة، بومرداس، الجزائر، 2016.
- محمد علي الجودي: نحو تطوير المقاولاتية من خلال التعليم المقاولاتي، دراسة على عينة من طلبة جامعة الجلفة، رسالة دكتوراه في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2014.
- مشري محمد الناصر، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمصغرة في تحقيق التنمية المحلية المستدامة (دراسة حالة الاستراتيجية الوطنية لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حالة ولاية بسكرة)، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2011.
- نادية قويح: إنشاء وتطوير المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الدول النامية، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية، الجزائر، 2001.
- نصر الدين بن نذير: دراسة إستراتيجية للإبداع التكنولوجي في تكوين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة - حالة الجزائر - أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2011-2012.
- فنيش وسيم: المقاولاتية النسوية في الجزائر وإشكالية المجال الاجتماعي - الاقتصادي، أطروحة دكتوراه في علم الاجتماع تنظيم وعمل، كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية، جامعة محمد لمين دباغين سطيف 2، 2020 - 2021.
- شاوي صباح: أثر التنظيم الإداري على أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة فرحات عباس سطيف، 2009.
- شقرون محمد: دور المقاولاتية في ترقية المشاريع الصغيرة المنتجة، دراسة ميدانية للوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب لولاية سيدي بلعباس، شهادة ماجستير في العلوم التجارية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2014-2015.

2. باللغة الأجنبية:

- Azzedine tounés , l'entention entrepreneuriale, thèse doctorat, faculté de droit, des SC économiques et de gestion, université de rouen, France, 2003.
- Aziz bouslikhane, enseignement de l'entrepreneuriat : pour un regard paradigmatique autour du processus entrepreneurial, thèse de doctorat en sciences de gestion, université de nancy 2, 2011.
- Lolyda lily gomez sssantos, l'enseignement de l'entrepreneuriat au sein de l'université : la contribution de la méthode des cas, thèse en sciences de gestion , université de lorraine , 2014

خامسا: النصوص القانونية:

1. القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 18/01 الجريدة الرسمية، ع77،

2001/12/12.

سادسا: المواقع الإلكترونية:

1. [http:// fr.scribd.com/document 13.02.2020](http://fr.scribd.com/document/13022020) يوم 2019 - 2018 . أحمد قوجيل: مقياس المقاولاتية، على الساعة: 13:40
2. <http://jecreedansmaregion.fr,11/12/2018,21.25> Eric Michael laviolette et Christophe loue : les compétences entrepreneuriales. Définition et construction d'un référentiel., www.com.dz الموقع الرسمي للصندوق الوطني للتأمين على البطالة
3. [http:// faculty .mu.edu.sa/ public/upload](http://faculty.mu.edu.sa/public/upload)، هيثم عبد الكريم: أسباب فشل ونجاح المنشآت الصغيرة، ص-ص: 6-8، يوم 2020/06/04 على الساعة 15:30
4. [file://c:/usres/HOME/downloads/document/محاضرات المقاولاتية/ pdf.](file://c:/usres/HOME/downloads/document/محاضرات%20المقاولاتية.pdf) 13:00 على الساعة . يوم 2020/07/11
5. www.com.dz الموقع الرسمي للصندوق الوطني للتأمين على البطالة.