



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

جامعة 8 ماي 1945 قالمة

كلية العلوم الإنسانية والإجتماعية

قسم علوم الإعلام والاتصال وعلم المكتبات

مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر

شعبة: علوم الاعلام والاتصال

الموضوع:

دور الاتصال الرسمي في توجيه الطلبة الجامعيين نحو النشاط
المقاولاتي

دراسة ميدانية للوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات ANADE
-قالمة-

تحت إشراف الأستاذ:

د - بن سلامة حكيم

من إعداد الطالبتين:

● غجاتي لمياء

● البلدي رحمة

رئيسا	زيايتة يونس
ممتحنا	شطبي علي
مشرفا ومقررا	بن سلامة حكيم

السنة الجامعية: 2022 - 2023



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

جامعة 8 ماي 1945 قالمة

كلية العلوم الإنسانية والإجتماعية

قسم علوم الإعلام والاتصال وعلم المكتبات

مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر

شعبة: علوم الاعلام والاتصال

الموضوع:

دور الاتصال الرسمي في توجيه الطلبة الجامعيين نحو النشاط
المقاولاتي

دراسة ميدانية للوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات ANADE
-قالمة-

تحت إشراف الأستاذ:

أ - بن سلامة حكيم

من إعداد الطالبتين:

● غجاتي لمياء

● البلدي رحمة

رئيسا	أ.زيايطة يونس
ممتحنا	أ.شطبي علي
مشرفا ومقررا	أ.بن سلامة حكيم

السنة الجامعية: 2022 - 2023



شكروا تقدير

سلطان "ربي اوزعني ان اشكر نعمتك التي انعمت علي وعلى والدي"
أولا وقبل كل شيء فإن الشكر لله الذي أنار لنا درب العلم و
المعرفة ووقفنا لإنهاء هذا الطريق وعلى النعم التي منا علينا فهو
العلي القدير

كما نتقدم بجزيل الشكر إلى الأستاذ "بن سلامة حكيم"
الذي أشرف علينا ولم يبخل بإرشاداته ونصائحه والذي ساهم في
سلطان إنجاز هذا العمل.

كما نشكر السيد مدير الوكالة الوطنية لدعم وتنمية
المقاوالاتية على حسن استقباله لنا.

ولا يفوتنا أن نتقدم بالشكر إلى اللذين كانوا عوناً لنا في
بحثنا هذا سواء من قريب أو من بعيد ، إلى من زرعو التفاؤل في
سلطان دربنا وقدموا لنا المساعدات والتسهيلات والمعلومات .

فلهم منا كل الشكر .



الإهداء

أهدي ثمرة هذا العمل إلى من أنارت دربي وفرحت لفرحي و
لم تبخل عليا بالحنان و المحبة

أمي الغالية "حورية"

إلى تاج رأسي من علمني حب المثابرة و الصبر إلى من كان
حريصا على دراستي

أبي الغالي "كمال"

وإلى من قال فيهم الله لمسندك بأخيك { أخواتي و أخي

صبرينة و أولادها

ليندا و أولادها

وهيبة و أولادها

إلى أختي سندي في الحياة مصدر قوتي

أختي فائزة

إلى أخي العزيز هشام و إبنته

غجاتي لمياء



إهداء

لم تكن الرحلة قصيرة ولا ينبغي لها أن تكون . لم يكن الحلم قريبا ولا الطريق كان سهلا
لكني فعلتها أهدي تخرجي:

الى قدوتي الأولى الى من أحمل اسمه بكل افتخار الى الذي علمني أن النجاح لا يأتي الا بالصبر
والاصرار الى من علمني العطاء دون الأخذ (أبي عبد الوهاب البلدي) أدامه الله ذخرا لي .
الى التي راني قلبها قبل عينيها و حضنتني أحشائها قبل يديها الى تلك الانسانة
العظيمة

التي كانت معي في هذا المشوار الطويل الى من تمننت أن تقر عيناها

برؤيتي في يوم كهذا (أمي فهيمه) حفظها الله .

الى سندي وشريكي في الحياة داعمي وظلي الى راحتي حينما يصيبني التعب . رفيقي في
هذا النجاح (زوجي عبد النور) حفظه الله.

الى جدتي أطيب خلق الله رحمها الله وأسكنها فسيح جناته وجدي حفظه الله.

الى رفاق الخطوة الأولى و الخطوة الأخيرة الى من لم تربطني بهم علاقة النسب بل ربطني بهم
عطر الصداقة من جمعني بهم أجمل صدف الحياة فكانوا خير الرفقة ونعم
(الأصدقاء)

الى كل من كان لي عوناً في هذا الطريق ممتنة لكم جميعاً .

الملخص:

حاولنا من خلال دراستنا تبيان الدور الذي يلعبه الاتصال الرسمي في سبيل خلق اتجاه مقاولاتي لدى

الطلبة

الجامعيين و باعتبار أن الجامعة تملك دار للمقاولاتية تستطيع من خلالها ممارسة مختلف النشاطات للطلبة لضمان وصول افكار حول مجال المقاولات و تبنيهم لهذه الفكرة. وقد سلطنا الضوء على اهم العوامل التي ادت بظهور المقاولاتية في الجزائر ودورها في تحقيق التنمية، بالإضافة الى ذلك قمنا بتبيان اهمية و اهداف التعليم المقاولاتي وماله من برامج واستراتيجيات لرفع روح المقاولاتية. وتنمية الروح المقاولاتية بما تحمله في طياتها من روح المبادرة والمخاطرة، وثقافة العمل الحر...، والتي يتم تنميتها و تشمينها عن طريق أجهزة الجامعة كدار المقاولاتية، حيث اعتمدنا على العينة (القصدية) في الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية المتمثلة في بعض موظفيها و قمنا بد راسة ميدانية على هذه الوكالة من خلال القيام بمقابلة مع مديرها وبعض موظفيها و صياغة استمارة مقابلة من أجل الاجابة عليها و من ثم معالجة المعطيات المتحصل عليها باستعمال طريقة التحليل. وقد خلصت الدراسة إلى أن الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية من خلال ممارسة الاتصال الرسمي و التحسيس والمرافقة تساهم في تعزيز وتفعيل الروح المقاولاتية لدى الطلبة المتوجهين نحوهم وتمكينهم من الدخول إلى عالم الشغل، ومن خلال تقديم الدورات التدريبية والاستشارات و الخرجات وتوفير بيئة تنظيمية ملائمة ماديا وبشريا وبيئة أعمال متكاملة تساعدهم في تحقيق و استدامة مشاريعهم.

الكلمات المفتاحية : المقاولاتية، التعليم المقاولاتي ،اتجاه مقاولاتي

Résumé:

A travers notre étude, nous avons essayé de montrer le rôle joué par la communication officielle afin de créer une attitude entrepreneuriale chez les étudiants. Étudiants de premier cycle, et considérant que l'université dispose d'une maison de l'entrepreneuriat à travers laquelle elle peut pratiquer diverses activités pour les étudiants afin de s'assurer que les idées sur le domaine de l'entrepreneuriat leur parviennent et leur adoption de cette idée. Nous avons mis en évidence les facteurs les plus importants qui ont conduit à l'émergence de l'entrepreneuriat en Algérie et son rôle dans la réalisation du développement, en plus de cela, nous avons indiqué l'importance et les objectifs de l'éducation entrepreneuriale et ses programmes et stratégies pour élever l'esprit d'entrepreneuriat. Et le développement de l'esprit d'entreprendre, avec ce qu'il porte d'esprit d'initiative et de risque, et la culture de l'auto-emploi..., qui est développé et valorisé par les agences de l'université comme la Maison de l'Entrepreneuriat, où nous s'est appuyé sur l'échantillon (volontaire) de l'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat représenté par certains de ses salariés, et nous Une étude de terrain de cette agence doit être menée en réalisant un entretien avec son responsable et certains de ses salariés et en rédigeant un formulaire d'entretien pour y répondre puis traitement des données obtenues par la méthode d'analyse. L'étude a conclu que l'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat, à travers la pratique de la communication officielle, de la sensibilisation et de l'accompagnement, contribue à renforcer et activer l'esprit d'entreprise des étudiants qui se dirigent vers eux et leur permettre d'entrer dans le monde du travail. , et en offrant des cours de formation, des consultations et des sorties, et en fournissant un environnement organisationnel approprié financièrement et humainement, et un environnement d'affaires intégré qui les aide à réaliser et à soutenir leurs projets.

Mots clés : entrepreneuriat, éducation entrepreneuriale, direction entrepreneuriale.

Summary:

Through our study, we tried to show the role played by official communication in order to create an entrepreneurial attitude among students Undergraduates, and considering that the university has an entrepreneurship house through which it can practice various activities for students to ensure that ideas about the field of entrepreneurship reach them and their adoption of this idea. We have highlighted the most important factors that led to the emergence of entrepreneurship in Algeria and its role in achieving development, in addition to that we have indicated the importance and the goals of entrepreneurial education and its programs and strategies to raise the spirit of entrepreneurship. And the development of the entrepreneurial spirit, with what it carries with it of the spirit of initiative and risk, and the culture of self-employment..., which is developed and valued by the university's agencies such as the Entrepreneurial House, where we relied on the (intentional) sample in the National Agency for Support and Development of Entrepreneurship represented by some of its employees, and we A field study of this agency must be conducted by conducting an interview with its manager and some of its employees and drafting an interview form in order to answer it and then processing the data obtained using the analysis method. The study concluded that the National Agency for Support and Development of Entrepreneurship, through the practice of official communication, sensitization and accompaniment, contributes to strengthening and activating the entrepreneurial spirit of the students who are heading towards them and enabling them to enter the world of work, and through providing training courses, consultations and outputs, and providing an appropriate organizational environment financially and humanly. And an integrated business environment that helps them achieve and sustain their projects.

Keywords: entrepreneuriales, entrepreneurial éducation, entrepreneurial direction.

قائمة

المحتويات

الشكر والعرفان	
الاهداء	
فهرس الموضوعات	
فهرس الجداول	
فهرس الجداول	
فهرس الاشكال	
أ	مقدمة
الإجراءات المنهجية للدراسة :	
01	<u>الاشكالية</u>
02	أسباب اختيار الموضوع
02	أهداف الدراسة
02	أهمية الدراسة:
03	الدراسات السابقة:
07	الإطار الزمني و المكاني للدراسة:
07	منهج الدراسة و أدواتها:
08	المفاهيم الخاصة بالدراسة :
الفصل الأول: الاتصال الرسمي	
14	تمهيد الفصل
14	<u>المبحث الأول: مفاهيم حول الاتصال</u>
14	1. مفهوم الاتصال
15	2. مفهوم الاتصال الرسمي
15	3. مفهوم الاتصال غير الرسمي
<u>المبحث الثاني : الاتصال الرسمي أنواعه ، مهامه ، أهميته ، أهدافه</u>	
16	1. أنواع الاتصال الرسمي
18	2. مهام الاتصال الرسمي
19	3. أهمية الاتصال الرسمي

20_19	4. أهداف الاتصال الرسمي
21	ملخص الفصل
22	قائمة مراجع الفصل
الفصل الثاني : الإطار المفاهيمي للمقاولاتية	
24	تمهيد الفصل
المبحث الأول: عموميات حول المقاولاتية	
25	1. نشأة وتعريف المقاولاتية
31	2. أشكالها
36	3. خصائص و أهمية
38	4. معوقات المقاولاتية
المبحث الثاني: نماذج المقاولاتية	
40	1. نموذج صابورين قاص.
41	2. نموذج سوكلو وشابيرو.
42	3. نموذج دافيد سون.
44	خلاصة الفصل
45	قائمة مراجع الفصل
الفصل الثالث: النشاط المقاولاتي في الوسط الجامعي	
46	تمهيد الفصل
المبحث الأول: الإطار الأكاديمي	
48_47	1. نشأة التعليم المقاولاتي ومفهومه
53	2. أهدافه
61	1. أساسيات و استراتيجيات التعليم المقاولاتي في الجامعة الجزائرية
المبحث الثاني: النشاط المقاولاتي في الوسط الجامعي	
65	1. أهمية تنمية الروح المقاولاتية لدى الطلبة
67	2. المرافقة المقاولاتية
69	3. اليات المرافقة و الدعم المالي في مساعدة الطلبة على انشاء مؤسسات صغيرة

قائمة

المحتويات

74	خلاصة الفصل
76_75	قائمة مراجع الفصل
	القسم التطبيقي للدراسة
	الفصل الخامس: عرض النتائج وتحليلها
	التحليل والتفسير
	النتائج العامة
	الاقتراحات والتوصيات
112	الخاتمة
	القائمة البيبليوغرافية
	الملاحق

الصفحة	عنوان الجدول
28_27	الجدول 1 أنواع المقاولين
29	الجدول 2 خصائص و مميزات المقاول
51	الجدول 3 تطور مفهوم التعليم المقاولاتي
85	الجدول 4 : تصور المقاولاتية
86	الجدول 5: اهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
87	الجدول 6 : الاستراتيجيات الخاصة لتوجيه الطلبة
88	الجدول 7: الطرق الاتصالية الرسمية المستخدمة مع الطالب
89	الجدول 8: الطرق الاتصالية الرسمية المستخدمة مع الطالب الاجابة بنعم أم لا
90	الجدول 9: العوامل التي يمكن أن تأثر على عملية الاتصال الرسمي عند القيام بدوره
92	الجدول 7: الصعوبات و المعوقات التي ممكن أن تواجه الاتصال الرسمي
93	الجدول 10: نوع الدعم الذي تقدمه الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية.
95	الجدول 11: التسهيلات التمويلية التي تقدمها الوكالة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة
96	الجدول 13: حول وجود علاقة بين الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية و دار المقاولاتية في الجامعة الاجابة بنعم أم لا .
97	الجدول 14: من شروط التحاق الطلبة بوكالة أوناد أن يكون ذو تخصص معين الاجابة بنعم أم لا
98	الجدول 15: حول متطلبات المشروع المقاولاتي.
99	الجدول 16: من بين نشاطات ANADE في توجيه الطلبة نحو المقاولاتية.
100	الجدول 17: حول ماذا هناك استثناءات تحفيزات للطلبة الاجابة بنعم أم لا .
101	الجدول 18: حول ما اذا كانت كل المشاريع المقدمة من طرف الطلبة مقبولة الاجابة بنعم أم لا .

قائمة

المحتويات

<u>102</u>	الجدول 19: عندما يتوجه الطلبة إلى الوكالة يتم التعامل معهم كإجراءات أولية.
<u>103</u>	الجدول 20: حول على أي أساس يتم قبول المشروع أو رفضه .
<u>104</u>	الجدول 21: حول العامل الذي يتحكم في قيمة المساهمة.
<u>105</u>	الجدول 22: حول أكثر النشاطات التي تستقطب أكبر عدد من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة :
<u>106</u>	الجدول 23: على أي أساس تمنح الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية شهادة الأهلية والمطابقة للطلبة؟
<u>107</u>	الجدول 24: أهم الصعوبات التي تواجه الطلبة حاملي المشاريع.
<u>108</u>	الجدول 25: حول ما اذا كانت وكالة اوناد تتكفل بالمؤسسات المتعثرة.

فهرس الأشكال:

<u>الصفحة</u>	<u>الشكل</u>
<u>40</u>	الشكل 1 نموذج صابورين
<u>42</u>	الشكل 2 نموذج شاييرو
<u>43</u>	الشكل 3 نموذج دافيدسون
<u>64</u>	الشكل 4 استراتيجيات التعليم المقاولاتي
<u>77</u>	الشكل 5 الهيكل التنظيمي للوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية
<u>80</u>	الشكل 6 الإعانات
<u>81</u>	الشكل 7 الإعانات المالية و مدة التسديد
<u>82</u>	الشكل 8 أشكال الإستثمار في ANADE

يعتبر الاتصال نشاط اجتماعي وإداري ، يساهم في مشاركة ونقل الأفكار والمعلومات عبر القنوات الرسمية داخل المؤسسات ، وأيضا نقل الأوامر والتعليمات وإحاطة العاملين في الوكالة بالبيانات الضرورية لأداء أعمالهم وأيضا للتأثير أو التغيير والتعديل في سلوكهم ، فهو يهدف إلى التعريف بالوكالة وبطبيعة خدماتها وتوطيد علاقتها مع المتعاملين معها وذلك لجذبهم لها .

تعد المقاولاتية وإنشاء المؤسسات من أهم المواضيع شائعة الاستعمال والتداول ومجال بحث الكثيرين لما لها من أهمية في إنعاش الاقتصاد ، نظرا لسهولة تكييفها ومرونتها التي تجعلها قادرة على التنمية وتوفير مناصب شغل ، فضلا عن إمكانية قدرتها على الابتكار والإبداع وتطوير منتجات جديدة ، و لدعم وتطوير حاملي المشاريع والمؤسسات تم إنشاء وكالات كوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية التي تعمل على مواجهة خوف حاملي المشاريع ودعمهم وتوجيههم .

وفي هذا الإطار جاءت هذه الدراسة لمعرفة دور الاتصال الرسمي في توجيه الطلبة الجامعيين نحو النشاط المقاولاتي واختارت الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية كميدان للدراسة ، قسمنا موضوع دراستنا إلى أربعة فصول الأول: كان بعنوان الاتصال الرسمي وهو بدوره ينقسم إلى مبحثين المبحث الأول: مفاهيم حول الاتصال تضمن مفهوم الاتصال مفهوم الاتصال الرسمي، مفهوم الاتصال غير الرسمي، والمبحث الثاني: كان بعنوان الاتصال الرسمي أنواعه، مهامه، أهميته، وأهدافه، أما الفصل الثاني تحت عنوان: المقاولاتية وتضمن مبحثين فكان المبحث الأول عموميات حول المقاولاتية نشأة وتعريف المقاولاتية أشكالها خصائصها أهميتها ومعوقاتهما أما المبحث الثاني: كان حول نماذج المقاولاتية نموذج صابورين وجاس نموذج سوكولو و شايبورو ونموذج دافيدسون والفصل الثالث: بعنوان النشاط المقاولات في الوسط الجامعي وتضمن مبحثين المبحث الأول: الإطار الأكاديمي وفيه نشأة التعليم المقاولاتي ومفهومه، أهدافه، التعليم المقاولاتي في الجامعات الجزائرية، أما المبحث الثاني النشاط المقاولاتي في الوسط الجامعي وتضمن أهمية تنمية الروح المقاولاتية لدى الطلبة المرافقة المقاولاتية آليات المرافقة والدعم المالي في مساعدة الطلبة على إنشاء مؤسسات صغيرة والفصل الأخير الجانب التطبيقي قمنا بتحليل وتفسير البيانات وعرض النتائج الدراسة وأخيرا الاقتراحات والتوصيات ثم الخاتمة .

الاشكالية

يعتبر مفهوم الاتصال من المفاهيم الشائعة و هذا راجع إلى ديناميكية من جهة و تناول الباحثين له من زوايا عديدة ومتنوعة و في عصور مختلفة من جهة أخرى كما يعتبر عملية ضرورية في طبيعة البشر. وفي التنظيمات على اختلاف أنواعها و ذلك راجع إلى طبيعة ما يقدمه و يسهم به في مجال التفاعل البشري و الإنساني فالفرد لا يمكن له أن يستغني عنه في تواصله مع محيطه الخارجي و سعيه لتلبية مختلف احتياجاته و مصالحه إذ يعد أهم عملية للتواصل إذ يعمل على خلق الديناميكية داخل المجتمع بصفة عامة و المؤسسة بصفة خاصة، فهو يلعب دورا فعلا داخل المؤسسات لأنه أصبح عنصرا أساسيا في تخطيطها و تسييرها حيث أنه لا يمكن لأي مؤسسة أن تحقق أهدافها دون وجود شبكة اتصالية خاصة بها فعملية الإتصال تخدم مدى تقدم المؤسسات و مدى فعالية الاتصال داخلها بنوعيه الاتصال الغير رسمي و الرسمي سواء مع جمهورها الداخلي أو الخارجي و إن كانت هذه المؤسسات كبيرة أو صغيرة متوسطة . ففي الجزائر لم يبرز الاهتمام بقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الا في بداية التسعينات فقد أصبح الباحثون و الحكومات يهتمون بتطور هذه المؤسسات و يؤمنون بقدرتها على البقاء و النمو و يجسد هذا الاهتمام مفهوم المقاولاتية التي أصبحت واسعة التداول و مجال بحث الكثيرين نظرا للأهمية التي اكتسبتها حيث باشرت السلطات الجزائرية في تحرير الاقتصاد الوطني و تشجيع نشأة القطاع الخاص و تعزيز دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي عادة ما يؤسسها خريجي الجامعات عن طريق تشجيعهم باستقلال أفكارهم و ابتكاراتهم و محاولة تجسيدها على أرض الواقع بالرغم من أنها واجهت فشلا كون أغلبهم غير مثقفين في مجال المقاولاتية و التسيير و العلاقات العامة و خاصة الاتصال الرسمي الذي يعتبر عنصر أساسي في التخطيط و تسيير المؤسسات، هنا يبرز دور الجامعات في العمل على توجيه الطلبة نحو مجال المقاولاتية و لدعمهم أقيمت الوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب حاليا الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية التي تعمل على تنظيم دورات تكوينية و تعزيز الروح المقاولاتية لدى فئة الشباب عامة و الطلبة خاصة وتزودهم بالمعارف و المهارات اللازمة لإنشاء مؤسساتهم الخاصة و ضمان

استمراريتها و العمل على تطويرها ، في هذا الإطار أبرمت اتفاقية بين وزارة العمل و التشغيل ووزارة التعليم العالي و البحث العلمي لدعم المقاولاتية في الوسط الجامعي ذلك باستخدام جميع الأساليب الاتصالية باعتبار الاتصال همزة وصل بين الطلبة الجامعيين و مجال المقاولاتية و بناء على هذا التصور تمخض لدينا هذا

التساؤل: **ما هو دور الاتصال الرسمي في توجيه الطلبة الجامعيين نحو النشاط المقاولاتي ؟**

ولتحليل هذه المشكلة قمنا بطرح مجموعة من التساؤلات الفرعية أهمها:

- ✓ ماهي المقاولاتية؟
- ✓ فيما تتمثل الصعوبات والمعوقات التي تواجه الاتصال الرسمي في القيام بدوره؟
- ✓ ماهي قنوات الاتصال الرسمي المستخدمة في توجيه الطلبة؟

أ. أسباب اختيار الموضوع :

- الاهتمام المتزايد في الآونة الأخيرة بمجال المقاولاتية خلق لدينا فضول .
- نظرا للواقع المحيط الذي يعاني منه خريجي جامعاتنا مثل البطالة هذا دفعنا لتناول الموضوع.
- محاولة إثراء المكتبة الجامعية في قسم الاعلام و الاتصال للبحث في هذا الموضوع.
- الميول الشخصي لدراسة هذا الموضوع و الرغبة في التعرف و البحث في مجال المقاولاتية.

ب. أهداف الدراسة

- توسيع المعارف حول مفهومي الاتصال و النشاط المقاولاتي.
- محاولة إعطاء نظرة على مدى أهمية الاتصال في توجيه الطلبة الجامعيين نحو النشاط المقاولاتي .
- تقديم مقترحات علمية تهدف دراستنا إلى التعرف على دور الاتصال الرسمي في توجيه الطلبة نحو النشاطات المقاولاتية.

- كما يزداد بحثنا أهمية حول الفئة المستهدفة التي تمثل الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية .
- أن موضوع دور الاتصال الرسمي في توجيه الطلبة نحو النشاط المقاولاتي لم ينل حظا من العناية والاهتمام من قبل الباحثين والدارسين في العلوم الاجتماعية.

ت. أهمية الدراسة:

- يعد بحثنا إضافة معرفية من حيث مفهوم الاتصال و النشاط المقاولاتي.
- إبراز دور الاتصال في تحسين و تعزيز النشاط المقاولاتي.
- معرفة الأساليب و الاستراتيجيات المستخدمة في الاتصال الرسمي من أجل تنمية النشاط المقاولاتي.

ث. مفاهيم تعرضنا في الدراسة:

○ البطالة:

يمكن تعريف البطالة أنها عدم القدرة على تحقيق التشغيل الكامل للأفراد سواء تم ذلك لعدم توافر فرص العمل الكافية للراغبين في العمل، أم تم ذلك بمحض اختيار الأفراد الناجم عن زهدهم في العمل. (الرؤوف، 2015).

○ التعليم المقاوالاتي:

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 المقاوالاتي و تأسيس مشاريع الأعمال أو تطوير مشاريع الأعمال الصغيرة. (اخرون أ.، 2017).

○ روح المقاوالاتية:

هي مجموعة من المؤهلات و القدرات التي تزيد الشخصية المقاوالاتية، وتعكس سلوك و تصرف الشخصية المقاوالاتية. (نادية، 2012/2011، صفحة 16)

○ المرافقة المقاوالاتية:

تعرف المرافقة: هي محاولة تجنيد الهياكل و الاتصالات والوقت من أجل مواجهة المشاكل المتعددة التي تعترض المؤسسة ومحاولة تكييفها مع ثقافة وشخصية المنشئ (المقاول). (زيتوني، صفحة 03).

ج. الدراسات السابقة:

1. الدراسة الأولى:

○ دراسة واقع المقاوالاتية في الجزائر و فوقها (2000- 2009).

مذكرة تخرج ضمن متطلبات نيل شهادة ماجستير في علوم التسيير تخص إدارة أعمال 2011 \ 2012 دجاج نادية.

دارت هذه الدراسة حول معرفة هل يمكن تنشيط عملية إنشاء المؤسسات الجديدة في الجزائر من خلال تنمية روح المقاوالاتية وتثمين الخبرات المكتسبة للأفراد وذلك في ظل الإصلاحات المطبقة من طرف الدولة في مجال دعم وترقية المقاوالاتية حيث هدفت هذه الدراسة إلى محاولة تسليط الضوء على موضوع المقاوالاتية باستعراض بعض الإسهامات المعرفية المقدمة من طرف العديد من الباحثين .

محاولة اكتشاف وتحليل بعض الجوانب التي بإمكانها تشجيع المبادرة الفردية في الاستثمار قصد النهوض بالمقاوالاتية في الجزائر .

تشخيص واقع المقاولاتية في الجزائر من خلال عرض أهم الإصلاحات المطبقة في هذا المجال سواء فيما يتعلق بالإطار القانوني والتشريعي أو بالإطار المؤسسي الرامي إلى تقديم الدعم والمساندة الضروريين للمقاولين من أجل مساندتهم على إنشاء مؤسساتهم الصغيرة والمتوسطة وأيضا على ضمان بقائها واعتمدت هذه الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي حيث وصلت هذه الدراسة إلى عدة نتائج نذكر منها:

- إن الرغبة في الخروج من وضعية البطالة دفعت بالمقاول إلى الاعتماد على النفس في استحداث منصب عمل ذاتي له، ولما لا لأشخاص آخرين من خلال إنشاء مؤسسة خاصة به

- إن المقاول يرى في عملية إنشاء المؤسسة الجديدة وسيلة مناسبة لتحقيق كسب مادي يسمح له بتحسين مستواه المعيشي، الأمر الذي دفعه بدرجة عالية إلى إنشاء مؤسسته المستقلة.

تعد الرغبة الكبيرة في الاستقلالية محفزا يشجع المقاول بشكل كبير على إنشاء مؤسسته الخاصة التي يرى فيها منفذا يمكنه من تجنب السلطة المفروضة عليه من الآخرين

كما أن قدرة المقاول على تحمل المسؤولية وعلى تحمل الأخطار كذلك تشجع هي الأخرى على إنشاء مؤسسته المستقلة ولكن بدرجة متوسطة.

من بين أوجه التشابه و الاختلاف بين الدراسة الأولى و دراستنا نجد:

أوجه الشبه تركز كل من الدراستين على موضوع المقاولاتية. وكلاهما اعتمدتا على المنهج الوصفي التحليلي. أما أوجه الاختلاف تمثلت في أننا اعتمدنا في دراستنا على أداة استمارة المقابلة اما الدراسة الاولى اعتمدوا على استمارة الاستبيان.

2. الدراسة الثانية :

○ أثر الروح المقاولاتية لدى خريجي الجامعات في إنشائهم لمؤسساتهم الخاصة. دراسة حالة طلبة قسم العلوم المالية والمحاسبة، محمد العيد العفرون. مشيتي إبراهيم.

دارت هذه الدراسة حول دعم وغرس الروح المقاولاتية لدى طلبة قسم العلوم المالية والمحاسبة بالاعتماد على مقوماتها. حيث هدفت هذه الدراسة إلى تعريف الطالب بركائز المقاولاتية وتطبيقاتها، معرفة المقومات الأساسية التي تطور الروح المقاولاتية عند طلبة قسم علوم المالية والمحاسبة بجامعة البويرة ومعرفة مستوى الروح المقاولاتية لدى طلبة جامعة المسيلة قسم علوم التسيير وتوجيه سلوك الطلبة لإنشاء مؤسسات صغيرة عند التخرج .

- تنمية قدرة الطالب على اكتشاف ذاته.
- بناء وتنمية جيل من المقاولين الجامعيين.
- جعل الطالب صانع وظائف وليس باحث عنها.

حيث اعتمدت هذه الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي واعتمدوا على أداة الاستبيان وصلت هذه الدراسة إلى عدة نتائج نذكر منها:

- أن الطلبة يمتلكون المقومات التي تطور الروح المقاولاتية فيهم.
- أن الطلبة بصفة عامة يملكون طبيعة الشخصية المقاولاتية التي تدل على وجود إرادة للطلبة على إنشاء مشاريع خاصة بهم .
- أنه توجد دوافع محيطة بالطلبة تشجعهم ولكن ليست بالمستوى المطلوب وذلك راجع إلى:
- عدم كفاية التشجيع من طرف أسر الطلبة.
- تدني مستوى التحفيز من طرف الدولة للطلاب على إنشاء المشاريع الصغيرة .
- أن الطلبة لا يجذبون القيام بالمشاريع المعارضة للتعاليم الدينية.
- ضعف المبادرات الخاصة بالمقاولاتية من طرف الجامعة وخاصة قسم علوم المالية والمحاسبة بجامعة البويرة* من بين أوجه الشبه بين دراستنا و الدراسة الثانية كل من الدراستين تركز على موضوع المقاولاتية. وكلاهما اعتمدتا على المنهج الوصفي التحليلي. أما أوجه الاختلاف تمثلت في أن الدراسة الثانية تهدف إلى تعريف الطالب ببركات المقاولاتية و معرفة المقومات الأساسية التي تطور الروح المقاولاتية بينما دراستنا تهدف إلى التعرف على دور الاتصال الرسمي في توجيه الطلبة الجامعيين نحو النشاط المقاولاتي أيضا محاولة اعطاء نظرة حول مدي أهمية الاتصال الرسمي في توجيه الطلبة الجامعيين أيضا أننا اعتمدنا في دراستنا على أداة استمارة المقابلة اما الدراسة الاولى اعتمدوا على استمارة الاستبيان.

3. الدراسة الثالثة:

- دراسة راهم ليندة حول " دور المقاولاتية في مرافقة و دعم الطلبة حاملي المشاريع المصغرة " دراسة حالة دار المقاولاتية لجامعة بسكرة و ورقلة.

تهدف هذه الدراسة إلى معرفة دور المرافقة في تفعيل الروح المقاولاتية لدى طلبة الجامعة، فبعد أن كان خريجي الجامعة يبحثون عن مناصب شغل، أصبحوا هم من يوفرون مناصب الشغل، ويتحقق ذلك بدمج وربط ثقافة المقاولاتية ببرامج ونشاطات المرافقة، التي يتمكنون من خلالها باكتساب مختلف المهارات (المهنية، التقنية، الإدارية والشخصية) والمواقف والسلوكيات، وتنمية ومعرفة سلوك المرافقين عند تأديتهم لعملية المرافقة ومدى كفاءة أدائهم لها، بذلك ستهتم هذه الدراسة في سد الفراغ الذي تعاني منه المكتبة الجامعية في مجال مرافقة الشباب في إنشاء مؤسسة إنتاجية صغيرة.

وقد استخدمت في هذه الدراسة المنهج الوصفي التحليلي لملاءمته لطبيعة موضوع الدراسة و قد خلصت هذه الدراسة إلى مجموعة من النتائج قسمت إلى نتائج الدراسة النظرية و نتائج الدراسة الميدانية. أوجه الشبه تركز كل من الدراستين على موضوع المقاولاتية. وكلاهما اعتمدتا على المنهج الوصفي التحليلي. أما أوجه الاختلاف تمثلت في أننا اعتمدنا في دراستنا على أداة استمارة المقابلة اما الدراسة الاولى اعتمدوا على

استمارة الاستبيان و ان درستنا دراسة ميدنا بينما الدراسة الثالثة دراسة حالة أيضا في درستنا قمنا بها في الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية قالمه بينما في الدراسة الثالثة بدار المقاولاتية بجامعة بسكرة ورقلة.

○ من نتائج الدراسة النظرية:

وجود علاقة مهمة بين المقاولاتية والمرافق تتجلى في أن المقاوله أو المؤسسات المصغرة بصفة خاصة تعتبر أساس النسيج الاقتصادي، انطلاقا من الخصائص التي تميزها إلا أن نسب مهمة منها لا تستمر لمدة طويلة نتيجة لضعف قدرات ومهارات أصحابها، كما أن نسبة الطلبة الجامعيين منها منخفضة كثيرا، في الوقت الذي كان يفترض أن تكون هذه الفئة هي الرائدة في مجال إنشاء المؤسسات، مما يعني أن هناك أسئلة تطرح حول هذا الموضوع، وبالتالي تطلب الأمر تكثيف البحوث والدراسات سواء الجامعية أو الميدانية، التي توصلت إلى ضرورة وجود مرافقة مركزة للطلبة في الوسط الجامعي وإيجاد الآليات المناسبة الكفيلة بتحقيق الغرض، فكانت دراستهم مركزة حول دور المرافقة في تفعيل الروح المقاولاتية لدى الطلبة عن طريق دار المقاولاتية وبما أن الطالب هو المحور الذي يركز عليه نشاط المؤسسة، فإن امتلاكه لكفاءات ومهارات معينة ضروري جدا لتحقيق النجاح المقاولاتي، باعتبار أن الكفاءات هي القدرات التي يمتلكها الطالب لإنجاز مهامه التي تدخل في إطار نشاطه وتحقيق أهدافه.

■ أما بالنسبة لنتائج الدراسة الميدانية:

- إن القيام بعمليات تحسيسية وتوعية متنوعة ومكثفة م ن قبل دار المقاولاتية يؤدي إلى اكتساب الطلبة لمعرفة تمكنهم من تطوير مهاراتهم المقاولاتية وزرع الروح المقاولاتية لديهم.
- إن المرافقة الجيدة لدار المقاولاتية تسمح للطلبة بالتمكن من الكفاءة في إنشاء مؤسساتهم.
- تسمح الدورات التكوينية المختلفة للطلبة بإيجاد فكرة مشروع، إنشاء المؤسسة، إعداد مخطط أعمال أو تسيير مؤسسته حسب طبيعة التكوين، لأن تدعيم المستوى التعليمي والتدريبي للطلاب يؤدي إلى تفعيل الروح المقاولاتية لديه.
- إن توفر الموارد البشرية والمادية والهيكلية تسمح لدار المقاولاتية بالوصول إلى أكبر عدد ممكن من الطلبة ومرافقتهم في سيرورتهم المقاولاتية، إن تذليل مختلف الصعوبات التي تواجه دار المقاولاتية تسمح لها بأداء مهامها وتحقيق أهدافها.

ومن هذه الدراسات نستنتج أنه توجد اختلافات و أوجه شبه بين هذه الدراسات و درستنا الحالية أهمها :

✓ درستنا كانت حول دور الاتصال الرسمي في توجيه الطلبة الجامعيين نحو النشاط المقاولاتي .

✓ تشابحت درستنا مع الدراسة

ح. الإطار الزماني و المكاني للدراسة:

يعد تحديد هذا الإطار خطوة أساسية في الإطار المنهجي لكل دراسة علمية ميدانية كونه يساعد على مدى مطابقة ما هو نظري بما هو ميداني، ونقصد بميدان الدراسة النطاق الجغرافي و الزماني الذي أجريت فيه الدراسة ويتطلب من الباحث التحديد الدقيق له وينحصر في مستويين:

- أولاً: الإطار الزمني للدراسة:

ويتعلق الأمر بالفترة الزمنية التي استغرقتها الدراسة من البداية إلى النهاية، بحيث يضع الباحث برنامج زمني لكل الخطوات لإنجاز بحثه وقد استغرقت دراستنا ستة أشهر، في الشق النظري استغرقت تقريباً ثلاثة أشهر من نهاية جانفي إلى بداية ماي، أما الشق الميداني استغرق من أفريل إلى غاية تقديم المذكرة. وهذا كله بعد جمع البيانات كاملة في الجزء النظري أما الدراسة الميدانية فقد بدأت بعد القيام بعرض أسئلة الاستمارة و المقابلة على الأستاذ ثم قمنا بتطبيقها الفعلي وإجراء مقابلات مع مدير و موظفي الوكالة، وبعد جمع البيانات الميدانية شرعنا مباشرة في تحليلها و تفسيرها و صياغة نتائج الدراسة ل يتم في الأخير إخراج هذه المذكرة في شكلها النهائي.

- ثانياً: الإطار المكاني للدراسة:

ويتعلق هذا الجزء بالحيز المكاني الذي ستجرى فيه الدراسة وهو الوكالة الوطنية لتنمية ودعم المقاولات ولاية قلمة.

خ. منهج الدراسة و أدواتها:

- مفهوم المنهج:

يعتبر المنهج " مجموعة من الأنماط الملموسة للتنظيم من خلال خطوات البحث العلمي " كما تعتبره مادلتُ غرافينز انو " مجموعة من العمليات ذات الطابع الذهني التي يعمل من خلالها العلم على بلوغ الحقيقة (التل، 2007، صفحة 48) " وبالتالي هو ضرورة علمية متعلقة بطبيعة أي بحث ميداني، كما يشكل قيمة مضافة له ويعطي مصداقية للبحث. ولقد اخترنا في دراستنا المنهج الوصفي التحليلي.

- أدوات جمع البيانات:

إن سبب اختيارنا للمنهج الوصفي الذي يعتمد على تحليل و تفسير الظاهرة المدروسة لجمع أكبر عدد ممكن من المعلومات و تصنيفها ومعالجتها وتحليلها تحليلًا كافيًا ودقيقًا لاستخلاص دالاتها و الوصول إلى نتائج حول الظاهرة محل الدراسة حيث اعتمدنا على أداة المقابلة.

- استمارة المقابلة: هي وسيلة كتابية. شفوية، مباشرة أو هاتفية وتقنية، لجمع البيانات يتم من خلالها سؤال فرد أو خبير عن معلومات لا تتوفر عادة في الكتب أو المصادر الأخرى ويسعى من

خلالها الباحث لتحقيق أهداف الدراسة. (هشام، صفحة 125). حيث قمنا بهذه المقابلة مع بعض موظفي الوكالة الوطنية لتنمية ودعم المقاولاتية.

- مجتمع الدراسة:

في أي بحث ميداني أساس الحصول فيه على معلومات صحيحة و أكثر مصداقية يتطلب حسن الاختيار الصحيح لمجتمع حتى لا يقع الباحث في مشاكل تعرقل بحثه الميداني ،لذا يمكن تعريف لموقع الدراسة انه " المجموعة الكلية من العناصر التي يسعى الباحث إلى تعميم عليها النتائج ذات العلاقة بالمشكلة المدروسة " بمعنى آخر أنهم حجم العينة التي ستقام عليها الدراسة (الذنيبات، 2001، صفحة 41).

- مجتمع بحثنا هو: أجهزة الدعم.

د. عينة الدراسة:

- مفهوم العينة:

تعتبر العينة " جزء من المجتمع الكلي، نقوم بدراستنا ثم تعميم النتائج المتوصل إليها على المجتمع الكلي (الذنيبات، 2001) " كما تعرف أيضا: بأنها مجموعة الناس التي يتم اختيارها لتكون ممثلا أساسيا ضمن الدراسة فهي تعبر عن المجتمع الأصلي و تحقق أغراض البحث " (معيشر، 2009).

• نوع العينة:

• عينة دراستنا : الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية .

أجرينا مقابلة مع المكلف بالإعلام و الاتصال "لوكالة اوناد" الذي كلفه المدير شخصيا بمرافقتنا و توجيهنا في الوكالة و أن يقدم لنا كل المعلومات اللازمة. رئيس مصلحة الإعلام الآلي و الإحصاء. رئيس مصلحة المتابعة والتحصييل والشؤون القانونية. رئيس مصلحة المرافقة.

• لقد اعتمدنا على الأسلوب القصدي في اختيارنا للعينة .

ذ. المفاهيم الخاصة بالدراسة :

○ مفهوم الدور:

• لغويا : مصدره " دار " وهو مشتق من الفعل " دُور " ويقال دور يدور تدويرا، ودور الشيء جعله على شكل دائرة ، أما قاموس المعجم الوسيط في اللغة العربية المعاصرة فقد عرف انه مجموعة من المسؤوليات و الأنشطة والصلاحيات الممنوحة لشخص أو فريق يكون له عدة ادوار. معجم المعاني لكل رسم معنى، متوفر على الموقع التالي <https://almaany.com> اطلع عليه يوم

3ماي 2023 على الساعة 16:37.

- **اصطلاحاً:** يستخدم مصطلح الدور في علم الاجتماع و علم النفس و الأنثروبولوجيا بمعاني مختلفة ، فينطلق كمظهر للبناء الاجتماعي على وضع اجتماعي معين، يتميزا بمجموعة من الصفات الشخصية حيث عرف لينتون " انه المظهر الميكانيكي للسير على الحقوق و الواجبات. (غيث، 2016، صفحة 46).

○ مفهوم الاتصال الرسمي:

ويقصد به وجود نظام قائم على التخطيط للإجراءات وللکیفیه التي يسلكها تدفق البيانات في المؤسسات بما يتفق و التوزيع الرسمي للسلطات والاختصاصات الوظيفية. هو الاتصال الذي يتم في إطار القواعد التي تحكم المنظمة و يتبع القنوات و المسارات التي يحددها البناء التنظيمي الرسمي.

○ مفهوم الطلبة :

● لغوياً:

الطالب " هو التلميذ من مراحل التعليم الإعدادي و الثانوي و العالي (ج) طلبة و طلاب، جاء في الحديث الشريف (صنفان لا يشبعان : طالب علم و طالب مال. (اخرنوع، 1991).

● اصطلاحاً:

هو الشخص الملتقى أو المرسل إليه الذي يعمل كل من الأستاذ و المنهاج على مخاطبته و التأثير فيه باتجاه معين في زمن محدد و كيفية مرسومة ، بغية تحقيق أهداف مقصودة. (عبود، 2009، صفحة 222).

○ مفهوم المقاولاتية:

- **لغة:** "مصدرها ماقول وهو من يعتمد بالقيام بعمل معين مستكملاً لشروط خاصة كبناء بيت أو

إصلاح طريق، أو توضيح تفصيلات له في عقد يوقعه المتعاقدان".

أما المقاوله هي " اتفاق بين الطرفين يتعهد أحدهما بأن يقوم للأخر بعمل معين بأجر محدود في مدة

معينة". (زينب، 2017/2018).

- اصطلاحاً: هي الفعل الذي يقوم به المفاوض و الذي ينفذ في سياقات مختلفة و بأشكال متنوعة. فيمكن أن يكون عبارة عن انشاء مؤسسة جديدة بشكل قانوني. كما يمكن أن يكون عبارة عن تطوير مؤسسة قائمة بذاتها (صورية، 2019/2018).

قائمة المراجع:

1. اخرون, أ. ص. (2017). ملتقى حول واقع التعليم المقاولاتي في الجزائر الانجازات و الطموحات . الجزائر.
2. اخرون, ع. ب. (1991). القاموس الجديد للطالب. الجزائر: المؤسسة الوطنية للكتاب.
3. التل, و. ع. (2007). البحث العلمي في العلوم الانسانية. دار حامد للنشر.
4. الذنبيات, ع. ب. (2001). مناهج البحث العلمي وطرق اعداد البحوث. الجزائر.
5. الرؤوف, ط. ع. (2015). ظاهرة البطالة. عمان: دار البازودي العلمية للنشر و التوزيع.
6. زيتوني, ك. (s.d.). المرافقة المقاولاتية كأسلوب فعال للنهوض بالمشروعات الصغيرة في الجزائر . المسيلة .
7. زينب, ش. خ. (2017/2018). دور الجامعة في خلق اتجاه مقاولاتي لدى الطلبة الجامعيين في الجزائر. قالمة.
8. صورية, ب. ب. (2018/2019). دور المقاولاتية في التنوع الاقتصادي الجزائري 2010/2018. تيزي وزو.
9. عبود, ح. (2009). الاتصال التربوي. دار وائل للنشر.
10. غيث, م. ع. (2016). قاموس علم الاجتماع. مصر: دار المعرفة الجامعية .
11. معيرش, م. (2009). المعرفة و البحث العلمي مدخل الى المنهجية العامة. القاهرة: دار الكتاب الحديث.
12. نادية, د. (2011/2012). دراسة واقع المقاولاتية في الجزائر و افاقها. الجزائر.
13. هشام, ح. (s.d.). منهجية البحث العلمي .

الفصل الأول : الاتصال الرسمي

المبحث الأول : مفاهيم حول الاتصال

1) مطلب الأول : مفهوم الاتصال

2) مطلب الثاني : مفهوم الاتصال الرسمي

3) مطلب الثالث : مفهوم الاتصال غير الرسمي

المبحث الثاني : الاتصال الرسمي أنواعه ، مهامه ، أهميته ، أهدافه .

1) مطلب الأول : أنواع الاتصال الرسمي

2) مطلب الثاني : مهام الاتصال الرسمي

3) مطلب الثالث : أهمية الاتصال الرسمي

4) مطلب الرابع : أهداف الاتصال الرسمي

تمهيد:

يعتبر الاتصال من أهم العمليات التي يقوم بها الإنسان، فهو عملية تبادل ، مشاركة أفكار ، آراء أو معلومات بين طرفين أو أكثر، إما أفراد ، منظمات أو حتى شركات فهذه الأخيرة من بين أهم أنواع الاتصال التي تستعملها ، الاتصال الرسمي و الاتصال الغير رسمي. ومن أجل الإحاطة بالموضوع ارتأينا أن نتعرف في هذا الفصل على مبحثين ، المبحث الأول الاتصال مفهومه ، مفهوم الاتصال الرسمي و مفهوم الاتصال غير الرسمي ، والمبحث الثاني حول الاتصال الرسمي أنواعه ، مهامه ، أهميته و أهدافه .

المبحث الأول : مفاهيم حول الاتصال:

1) المطلب الأول: مفهوم الاتصال:

أ. جاء في لسان العرب لابن منظور:

- الاتصال و الوصلة: ما اتصل بالشيء، كل شيء اتصل بشيء فيما بينهما وصلة، أي اتصال و ذريعة. والوصل ضد المجران ، والوصل خلاف الفصل وفي التنزيل ولقد وصلناهم القول أي وصلنا ذكر الأنبياء من معنى بعضها ببعض لعلمهم يعتبرون، و اتصل الشيء بالشيء لم ينقطع ووصل الشيء إلى الشيء وصولاً و توصل إليه، انتهى إليه و بلغه و وصله إليه و أوصله أنهاء و أبلغه إياه .
- جاء في الصحاح: وصلت الشيء وصلاً و وصل إليه وصولاً، أي بلغ أوصه غيره، و قال: وصل بمعنى اتصل أي دعا دعوى الجاهلية و هو أن يقول لفلان .
- ذكر في المصباح المنير: وصلت إليه أصل وصولاً، و الوصل الخبر بلغ، وصلة الشيء بغيره وصلاً فاتصل به، و وصلة وصلاً وصلة ضد هجرته ."

كلمة الاتصال Communication مشتقة من الكلمة اللاتينية Comminis والتي تعني بالإنجليزية Common و بالفرنسية Commun، وهو عملية تتم بين طرفين، فهو لا يعني مجرد الإخبار من الشخص المرسل أو مجرد الاستماع من الشخص المرسل إليه، وإنما يعني المشاركة في الأفكار والمعلومات المراد نقلها بمعنى وحدة في الفكر.

ب. إصطلاحاً:

- حسب **عنبر شلاش** أنه يعني الشيء المشترك، والهدف من الاتصال هو إيجاد مفاهيم مشتركة بين عناصر الاتصال.
- عرف **مايكل ويسترون** M. Weestroun الاتصال: نقل المعاني و تبادلها بأي أسلوب يفهمه أطراف الاتصال و يتصرفون وفقه بشكل سليم.
- يؤكد **Stumly** أن الاتصال عبارة عن عملية تبادل تفاعلي بين أطراف ذات لغة مشتركة، و ليس عملاً فردياً منعزلاً، حيث يقاس واقع الاتصال في ضوء قدرة عملية التبادل على إحداث حالات تفاعل، و تناغم و انسجام و فهم مشترك للرموز المتبادلة.

- عرفه موفلاندر بأنه عملية يقوم بمقتضاها المرسل بإرسال رسالة لتعديل سلوك المستقبل أو تغييره. و يرى شانون و ويفر أنه يمثل كافة الأساليب التي يؤثر العقل بموجبها على عقل آخر باستعمال رموز الاتصال في المؤسسة.
- تراه جيهان رشتي بأنه: العملية التي يتفاعل، بمقتضاه متلقي و مرسل الرسالة - كائنات حية، أو بشر، أو آلات - في مضامين اجتماعية معينة، و في هذا التفاعل يتم نقل الأفكار و المعلومات بين الأفراد عن قضية معينة أو معنى مجرد أو واقع معين .

● الاتصال في المؤسسة

- يرى محمود عودة: أن الاتصال يشير إلى العملية أو الطريقة التي تنتقل بها الأفكار و المعلومات بين الناس داخل نسق اجتماعي معين يختلف من حيث الحجم و من حيث العلاقة المتضمنة فيه. الاتصال هو المسار بين اثنين أو مجموعة من الأشخاص يستعملون دلائل (عواج، 2020، صفحة ص8/7).

2) المطلب الثاني: الاتصال الرسمي:

يقصد به وجود نظام قائم على التخطيط للإجراءات وللکيفية التي يسلكها تدفق البيانات في المؤسسات بما يتفق مع التوزيع الرسمي للسلطات والاختصاصات الوظيفية.

الاتصال الرسمي هو الاتصال الذي يتم في إطار القواعد التي تحكم المنظمة و يتبع القنوات و المسارات التي يحددها البناء التنظيمي الرسمي.

الاتصال الرسمي هو الذي يتم من خلال شبكة الاتصالات الرسمية عبر خطوط السلطة التي تربط كافة أجزاء المنظمة بعضها البعض، و بالتالي فهو يمكن أن يتم من الأعلى إلى الأسفل وفي هذه الحالة ينقل أوامر و تعليمات و توجيهات من المستويات الإدارية الأعلى للمستويات الأدنى (عواج، 2020، صفحة 69).

3) المطلب الثالث الاتصال غير الرسمي: Informal Communication:

الاتصالات غير الرسمية هي الاتصالات التي تنشأ في أي منظمة بطريقة تلقائية لما بين العاملين من علاقات اجتماعية و صداقات شخصية فتصل هؤلاء الأفراد ببعضهم البعض على هذا الأساس الشخصي التلقائي. وقد تكون بعض هذه الاتصالات نازلة وبعضها صاعدة وبعضها على المستوى الأفقي دون قيد أو شرط، ما دامت هناك علاقات تربط بين الأطراف المتصلة. وهذا التنظيم غير الرسمي لا يعرف مستويات

السلطة أو المراكز الرئاسية وهذا النوع من الاتصال يعتبر ظاهرة عادية تحدث دائما في أي تجمع من الأفراد، بل ويعتبر حقيقة من ضرورات الحياة الاجتماعية، ومن خصائص هذا النوع السرعة الكبيرة التي تنتقل بها المعلومات إذ أن طبيعة خط سيره خلال اللقاءات والاجتماعات والاحتفالات تجعل نقل الأخبار يتم في وقت قصير جدا (النصر، 2020، صفحة 31).

المبحث الثاني : الاتصال الرسمي أنواعه ، مهامه ، أهميته ، أهدافه .

1) المطلب الأول: أنواع الاتصال الرسمي:

1 إتصال صاعد:

هي اتصالات رسمية صادرة من المستوى الأدنى إلى المستوى الأعلى أي من المرؤوسين إلى الرئيس . و من هذه الاتصالات خطابات و شكاوي و طلب العلاوات و تقارير و مقترحات و غير ذلك من خطابات يقدمها المرؤوسين إلى الرئيس و يتوقع أن يبت فيها (حسين، 2015، صفحة 29).

يتم من العاملين إلى الإدارة و يؤدي إلى إنسياب المعلومات من العاملين للإدارة عن طريق التقارير التي هي من الأساليب الشائعة في هذا النوع من الاتصال . (الشهيري، 2015، صفحة 240).

شرح المعوقات والصعوبات في التنفيذ، والملاحظات والآراء الصاعدة إلى الرئيس، وهي لا تحقق الهدف المطلوب منها إلا إذا شعر العاملون بوجود درجة معينة من الثقة بين الرئيس والمرؤوسين، وإستعداده الدائم لإستيعاب المقترحات والآراء (لويظة، 2007/2008).

■ ويتضمن الإتصال الصاعد ما يلي:

- تقديم التقارير عن الأداء و ظروف العمل.
- تقديم الشكاوي و طلب المساعدة و التعليمات.
- تقديم تقارير إيجابية أو سلبية عن الآخرين.
- محاولة الإجابة عن الأسئلة الواردة .
- طلب توضيحات و استفسارات في سياسة المنظمة (عشوي، 1992، صفحة 146).

■ ومن أساليبه:

سياسة الباب المفتوح و اشتراك الإدارة العليا في الأندية و الجمعيات المهمة و صندوق الاقتراحات .

■ من معوقاته:

- بعد المسافة بين الإدارة العليا و المستويات التنظيمية الدنيا.
- تزييف المعلومات أو تشويهها أثناء نقلها إلى الأعلى.
- اتجاهات و قيم الرؤساء و المشرفين نحو المرؤوسين و عزلة الرؤساء .
- انتشار ظاهرة الخوف لدى المرؤوسين. (عواج .، 2020، صفحة 72).

■ قنوات الاتصال المستخدمة فيه:

- إطلاعات أو مدائح.
- شكاوي.
- تقارير.
- اقتراحات.
- اجتماعات.
- حفلات.
- اتصالات تلفونية. (السعيد).

2- إتصال أفقي : Horizontal communication:

يقصد به انسياب المعلومات أي إرسالها و استيعابها بين مختلف الإدارات و الأقسام و الأفراد الذين يقعون في نفس المستوى الإداري بالمنظمة ، و يعتبر ضروريا لإحداث التنسيق المطلوب بفاعلية أكبر بين مختلف الإدارات و الأقسام (الطنوي، 2001، صفحة 24).

الإتصالات الأفقية هي الإتصالات التي تتم بين الأفراد في المنظمة يكونون في نفس المستوى الإداري، وهذا النوع من الإتصالات ضروري لزيادة درجة التنسيق بين مختلف المصالح و الدوائر الإدارية و الإنتاجية.

يتم هذا النوع بين الإدارات و المسؤولين من مستويات متشابهة و متقاربة في وظائف إدارية أو إشرافية مختلفة و يهدف هذا النوع من الإتصالات إلى التنسيق بين الإدارات و الأعمال لتحسين الإنتاجية والأداء و يوضح الكثير من المعلومات و العناصر (عدون، 2004، صفحة 33).

يكون إتجاهه من الأسفل إلى الأعلى أي من المرؤوسين إلى الرؤساء أو من مستوى إداري أدنى إلى مستوى إداري أعلى في الهيكل التنظيمي (الطوباسي، 2005).

تتم الإتصالات الأفقية بين موظفي المستوى الإداري الواحد الذين يحملون المسمى الوظيفي نفسه (محي الدين عارف حسين. الاتصال الجماهيري و تكنولوجيا المعلومات. ص29 (حسين ا.، 2015).

مزايا الإتصال الأفقي:

- يسمح بوصول المعلومات و الآراء و المقترحات من كل جانب و في كل وقت مما يعطي للمديرين فرصة للحصول على ما يلزم لاتخاذ قراراتهم بالاستناد الى المعلومات الكافية . (حسين ا.، 2015).
- يساعد على الروح المعنوية للموظفين و يبرزهم كشركاء في الادارة أكثر منهم مرؤوسين عليهم السمع و الطاعة (عساق، 1999، صفحة 225).
- عقد إجتماع شهري لرؤساء الدوائر يناقشون فيه إسهامات كل دائرة في تحقيق أهداف المؤسسة. (السعيد).

3- إتصال نازل: هابط:

الاتصالات النازلة أو التي تدعى الهابطة هي اتصالات رسمية صادرة من المستوى الأعلى في المؤسسة الى المستوى الأدنى. أي من الرئيس إلى المرؤوسين كالتعليمات و الإرشادات و القرارات و التكليف و خطابات الشكر و التقدير و ما إلى ذلك (حسين ا،، 2015).

هو اتصال يحدث من أعلى إلى أسفل التنظيم و بناءً عليه هذا الاتصال يكون من الادارة الى العاملين ، و عادة ما ينطوي على الأوامر و التعليمات . يهدف إلى توجيه العاملين نحو الأهداف الرئيسية المحددة (الشهيري، 2015).

4- الإتصالات الجانبية :

هي الإتصالات الرسمية التي تتم بين موظف و آخر يشغل كل منهما وظيفة تختلف بطبيعتها عن الآخر مثل إتصال المعلم بأمين المكتبة لغرض التنسيق معه لزيارة المكتبة مع تلاميذه .(حسين ا،، 2015)

تمثل الإتصالات القائمة بين الأفراد أو الجماعات في المستويات المتقابلة، ويعزز هذا النوع من الإتصالات العلاقات التعاونية بين المستويات الإدارية المختلفة، وتؤدي الثقة المتبادلة إلى نجاح المنظمة في تحقيق الأهداف المطلوبة وإلى تعزيز هذه الإتصالات (لويوة، 2007/2008)

2) المطلب الثاني: مهام الإتصال الرسمي :

- ✓ يهتم بكيفية إنسياب المعلومات داخل الهيكل الرسمي للمنظمة و يوضح كيف يستخدم المديرين المعلومات و هي التي تحدد بتوجيه من الإدارة و أنظمة التقارير الرسمية .
- ✓ يشمل نوعين من الأنظمة أنظمة داخلية و تتركز في كيفية أداء المديرين لأدوارهم في الاتصال مثل إتصالات العلاقات العامة و التسويق...الخ، وأنظمة خارجية و تركز على الأنشطة التي تربط المؤسسة أو المنظمة بالمنظمات الخارجية مثل العملاء و الممولين و غيرهم من القيادات المجتمعية.
- ✓ يعمل من خلال الهيكل التنظيمي و هو دائما رأسي من خلال تسلسل السلطة و محدودية الإتصال في نواحي العمل فقط.
- ✓ يحدد المستويات الإدارية و السلطات و توزيع المهام في إطار تحقيق الأهداف. (شعيب، 2014).

3) المطلب الثالث: أهمية الإتصال الرسمي :

يعتمد تكوين علاقات زملاء العمل على الشراكة الفعالة و الروابط القوية و الاهتمامات المشتركة و تزداد هذه الروابط بشكل كبير خصوصا عند حدوث الأزمات ، فان الجميع يلتفون حول بعضهم البعض مثل رجال الدفاع المدني أو المواقف المهتدة للحياة، فالإتصال الرسمي داخل المؤسسة مثل شرايين الدم التي تجري في جسم الإنسان تحمل لخلاياه و أعضائه الغذاء و الطاقة و تطرد عنه السموم .

يمكن تحديد أهمية الإتصال الرسمي في المؤسسة كما يلي:

- حاجة العاملين للمعلومات المختلفة للعمل.
- حاجة العاملين للمشاركة الفعالة في العمل.
- مزاوله العاملين لعملية الإتصال لإنجاز أهداف معينة.
- مساعدة العاملين في إنجاز الأعمال اليومية .
- المساعدة في حل مشكلات العمل و العاملين.
- توجيه و تحفيز العاملين و نصحتهم و إرشادهم.
- إستقبال الجمهور و العملاء و تقديم الخدمات لهم.(خضر، 2013).

4) المطلب الرابع: أهداف الإتصال الرسمي :

إن الهدف الرئيسي للإتصال هو تبادل المعلومات بين الأفراد، والعمل على تحريك وتعديل سلوك الأفراد، ونعني به الأداء الجيد، ومهما يكن فبواسطة الإتصال يمكن تحقيق الأهداف المختلفة للمنظمة، وفيما يلي إستعراض لأهداف الإتصال على الصعيد الوظيفي الإداري.(محمد، عمان، صفحة 218).

- الشرح للسياسات الإدارية والتعليمات والقرارات بشكل تفصيلي.
- التوجيه للموظفين لما يجب عمله وكيفية عمله.
- التوزيع للمهام على الموظفين.
- المتابعة مدى تقديم العمل.
- الحصول على البيانات والمعلومات عن العمل والموظفين.
- تصحيح أخطاء الموظفين.

- التقدير لأعمال الموظفين والإعتراف بمجهوداتهم، وكفاءتهم في العمل، وتشجيعهم على الإستمرار في زيادة مجهوداتهم.
- التفاوض مع الزملاء حول أمور العمل. (لويضة، 2007/2008).

ملخص الفصل :

يعتبر الإتصال عملية تبادل معلومات أفكار آراء توجهات بين طرفين مرسل و مستقبل إما أشخاص مؤسسات أو منظمات . من بين أنواعه الإتصال الرسمي و الغير رسمي . فالإتصال الرسمي يتم في إطار قواعد المنظمة يتبع مسارات يحددها البناء التنظيمي الرسمي للمؤسسة، وله أنواع صاعد من المرؤوسين إلى الرئيس ، نازل من الرئيس الى المرؤوسين ، أفقي بين الموظفين (المرؤوسين) . يهتم الإتصال الرسمي بانسياب المعلومات داخل المنظمة. فهو يساعد في حل مشكلات العمل و يشبع حاجات العاملين من المعلومات . أما الإتصال الغير رسمي ينشأ بطريقة تلقائية بين الموظفين كالعلاقات الإجتماعية و الصداقات الشخصية .

قائمة المراجع:

- 1) السعيد, ا. ا. (s.d.). مهارات الاتصال وفن التعامل مع الاخرين . دار البازوري العلمية.
- 2) الشهيري, ع. ا. (2015). مبادئ ادارة الأعمال الأساسية و الاتجاهات الحديثة .البيكان للنشر و التوزيع .
- 3) الطنوبي, م. م. (2001). نظريات الاتصال .الاسكندرية :مكتبة الاشعاع.
- 4) الطوباسي, ر. م. (2005). الاتصال و العلاقات العامة .
- 5) النصر, م. م. (2020). مهارات الاتصال الفعال مع الاخرين .المجموعة العربية للتدريب و النشر.
- 6) حسين, ا. م. (2015). الاتصال الجماهيري وتكنولوجيا المعلومات .الأكاديميون للنشر و التوزيع .
- 7) خضر, ا. خ. (2013). مهارات الاتصال . دار النشر المنهل .
- 8) سلمى العايب. (2010). اقتصاديات العلوم. قالمة: ناشر.
- 9) شعيب, م. ع. (2014). ادارة الأعمال و المستشفيات . دار النشر المنهل.
- 10) عدون, ن. د. (2004). الاتصال ودوره في كفاءة المؤسسة الاقتصادية .الجزائر.
- 11) عساق, ع. ا. (1999). السلوك الاداري و التنظيمي في المنظمات المعاصرة . عمان :دار زهوان للنشر.
- 12) عشوي, م. (1992). أسس علم النفس الصناعي التنظيمي .الجزائر :المؤسسة الوطنية للكتاب .
- 13) عواج, ا. ا. (2020). الاتصال في المؤسسة .مركز الكتاب الأكاديمي.
- 14) عواج, س. (2020). الاتصال في المؤسسة المفاهيم المحددات الاستراتيجية . بالعلم نرتقي مركز الكتاب الأكاديمي.

- (15) لويظة, ف. (2008/2007). الاتصال الرسمي وعلاقته بالحوافز المعنوية. باتنة.
- (16) محمد, م. ح. عمان. (الادارة المبادئ و النظريات و الوظائف : 2001. الحامد للنشر و التوزيع.

المبحث الأول: عموميات حول المقاولاتية :

- **المطلب الأول : نشأة وتعريف المقاولاتية**
- **المطلب الثاني: أشكال المقاولاتية**
- **المطلب الثالث: خصائص و أهمية المقاولاتية**
- **المطلب الرابع: معوقات المقاولاتية**

المبحث الثاني: نماذج المقاولاتية

- **المطلب الأول: نموذج صابورين قاص.**
- **المطلب الثاني: نموذج سوكلو وشابيرو.**
- **المطلب الثالث: نموذج دافيد سون.**

تمهيد:

تعتبر المقاولاتية من المفاهيم شائعة الانتشار في وقتنا الحالي، نظرا لاهتمام الحكومات بتطويرها وبالأخص الإهتمام بالمقاولين من خلال إنتهاج آليات بغية الحد من البطالة، وذلك بالتوجه للوكالات المساعدة على إنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة التي حققت نجاحا كبيرا ونظرا لأهميتها في تنمية الإقتصاد من خلال مساهمتها في توفير مناصب شغل ، ومن أجل الإحاطة بالموضوع إرتأينا أن نتعرف في هذا الفصل على المقاولاتية من خلال إدراج مبحثين:

- المبحث الأول: يتضمن نشأة المقاولاتية وأشكالها وخصائصها و معرفة معظم المعوقات التي تواجه المقاولاتية .
- المبحث الثاني: يتضمن نماذج المقاولاتية .

1) المطلب الأول: تعريف و نشأة المقاولاتية :

يعتبر Gartner أن المقاولاتية هي عملية إنشاء منظمات جديدة، وحتى يتسنى لنا فهم هذه الظاهرة يتوجب علينا دراسة العملية التي تؤدي إلى ولادة وظهور هذه المنظمات، بمعنى آخر مجموع النشاطات التي تسمح للفرد بإنشاء مؤسسة جديدة.

و يعرف كل من "بيتر و هيسريش" Peters et Hisrich "المقاولاتية كالاتي:

-على أنها نوع من السلوك يتمثل في إنشاء مؤسسة مع تحمل المخاطر وكذا نوع من السلوك يتمثل في السعي نحو الابتكار، تنظيم الآليات الاقتصادية والاجتماعية . فهي عملية ديناميكية لتأمين تراكم الثروة، وهذه الثروة تقدم عن طريق الأفراد الذين يتخذون المخاطرة في رؤوس أموالهم ومن هنا نصل إلى أربع جوانب رئيسية وهي: عملية إنشاء شيء جديد ذا قيمة -تخصيص الوقت، الجهد والمال.

(زرارة)

إن كلمة (Entrepreneurship) هي في الأصل كلمة فرنسية إشتق منها مفهوم كل من المقاول Entrepreneur و ومفهوم المؤسسة Entreprise و تعني الشخص الذي يباشر، أو يشرع في إنشاء عمل تجاري، وكان رجل الأعمال الفرنسي الشهير Jean Baptiste Say ,صاحب القانون الاقتصادي المسمى "قانون Say"، هو أول من استخدم المصطلح في نحو عام 1800م بالمعنى نفسه، وقد ظهر مفهوم المقاولاتية في الكتابات الاقتصادية منذ كتابات الاقتصادي الأيرلندي ريتشارد كانتيلون (1734-1680 Cantillon)، وعبر عنه بنوع من الشخصية على استعداد لتأسيس مشروع جديد أو مؤسسة، وتقبل المسؤولية الكاملة عن النتائج غير المؤكدة، ويرجع تعريف "رائد الأعمال" إلى العالم الاقتصادي شومبيتر (1883-1950 Schumpeter) ، إذ عرف (Schumpeter-1950) المقاول بأنه «ذلك الشخص الذي لديه الإرادة والقدرة لتحويل فكرة جديدة أو اختراع جديد إلى إبتكار ناجح». ومن ثم ، فوجود قوى الريادية في الأسواق والصناعات المختلفة، تنشئ منتجات ونماذج عمل جديدة، ومن ثم، فإن المقاولون يساعدون، ويقودون التطور الصناعي، والنمو الاقتصادي على المدى الطويل.

Definition of Entrepreneurship

كذلك أشارت أدبيات الإدارة إلى كثير من نماذج التعريف لمصطلح "المقاولاتية" "ريادة الأعمال" حتى إن تفسير هذا المصطلح لا يزال غير محسوم، ومن الترجمات التي إقترح لهذا المصطلح: ، المبادرة، وريادة الأعمال ، والمبادأة، وإنشاء المشروع، والعمل الحر. وفي المقابل يوصف الشخص بأنه المقاول ، المبادر، والرائد، والمبادئ، والمنشئ، والمخاطر، والمبدع الإنتاجي، والجريء.

تم الاتفاق على ترجمة Entrepreneurship بمعنى (ريادة الأعمال) وقد وردت تعريفات عدة لهذا المصطلح منها:

المقاولاتية و ريادة الأعمال تعريف Burch 1986 فقد عرف مصطلح المقاولاتية Entrepreneurship على أنه «مجموعة أنشطة تقدم على الاهتمام، وتوفير الفرص، وتلبية الحاجات، والرغبات من خلال الإبداع وإنشاء المنشآت».

أما Dolling 1995 فقد عرفها بأنها «عملية إيجاد منظمة اقتصادية مبدعة من أجل تحقيق الربح، أو النمو تحت ظروف المخاطرة وعدم التأكد».

وأشار Barrow 1998 إلى أن الريادة هي «عملية الانتفاع بتشكيلة واسعة من المهارات، من أجل تحقيق قيمة مضافة لمجال محدد من مجالات النشاط البشري، وتكون المحصلة لهذا الجهد إما زيادة في الدخل أو إستقلالية أعلى إضافة إلى الإحساس بالفخر نتيجة الجهد الإبداعي المبذول».

عرفه Carbonar 1998 بأنه «مرتبط بالتخطيط المحدد لمواجهة مخاطر محسوبة، بناء على معرفة السوق، والموارد المتاحة، وذلك لتحقيق النجاح المأمول». (الرحمان، صفحة 24).

من خلال هذه التعاريف نستنتج من يكون هذا المقاول؟

المقاول هو شخص يتمتع بمؤهلات ومهارات وقدرات إبداعية ونزعة إستقلالية وروح المبادرة والمسؤولية، في أن ينشأ مشروعاً أو مؤسسة ناجحة، مع قدرته على تقبل وتحمل الخسائر المحتملة.

فهو شخص قد يكون مؤهلاً أكاديمياً كخريج الجامعات ومراكز البحث (مهندس، طبيب، ...) أو شخص من أصحاب المهن الحرة (المحامي، الصيدلاني،...) أو شخص حرفي أو محدود المستوى (نحات، بناء، رسام...) يستغل مؤهلاته الفردية ويفضل إنشاء عمل خاص يستقل به، ولا يخضع إلى أي نظام إداري أو مؤسسي.

كما يطلق عليه إسم رائد الأعمال الذي يتأسس المشروع، والمنظم أو المسير الذي يكون قادراً على التحكم في تغيير طريقة النشاط ومسارته لأنشطة مقاولاتية جديدة، والذي يسهر ويعمل على تنظيم كل ما يتعلق بالمشروع والعاملين تحت إمرته، والمتعاملين معه، ويستغل في ذلك كل مهاراته القيادية والاتصالية والشخصية.

هو الشخص الذي لديه الإرادة والقدرة، ويستطيع أن يحول فكرة جديدة إلى ابتكار يجسد في أرض الواقع. وهو أيضاً "الشخص الذي يتمتع بالطاقة والحركة والمخاطرة والثقة بنفسه" (حياة).

• أنواع المقاولين:

✓ الجدول التالي يوضح أهم أنواع المقاولين:

الكاتب	التاريخ	الأنواع
Smith	1967	-مقاول الأعمال الحرفية -مقاول الأعمال
Collins & Moore	1970	-المسير أو المبتكر -المقاول الموجه نحو النمو -المقاول الموجه نحو الفعالية -مقاول الأعمال الحرفية
Miles & Snow	1978	-المستشرف أو الباحث -المبتكر -المقاول التابع -المقاول التفاعلي
Vesprée	1978	-المستقلين -فرق بناء مبتكرين مستقلين -مضاعفي النماذج الموجودة -مستغلي وفورات الحجم -جامعي رؤوس الأموال -المشترين -الفنانين الذين يبيعون ويشترون -بناء التكتلات -المضارين -متداولي القيم المكشوفة
Julien & MAR Chesnay	1988	(PIC) -الاستدامة, الاستقلالية, النمو (CAP) - النمو القوي, الحكم الذاتي 'استدامة أقل
Charland, Hoya, Charland	1988	-المقاول -مالك المؤسسة الصغيرة و

المتوسطة		
-المقاول الحربي	1988	Dussault & Lorrain
-المقال الانتهازي		
-الحربي	1989	L'affluente & Salas
-الموجه نحو الخطر		
-الموجه نحو العائلة		
-الإداري		
-العامل	1998	Fillion
-الحامل		
-المتنزل	1998	MAR Chesnay
-البدوي		
-الجدير بالذكر		
-المغامر		
-المتنرد	1999	Duchéneaut
-الناضج		
-المطلع		
-المتبندئ		

المصدر: (مرزوقي، 2021)

• خصائص و مميزات المقاول:

تم وضع هذه الخصائص والمميزات في مجموعات الخصائص الشخصية الخصائص السلوكية الخصائص الادارية وذلك كما يلي :

1. الخصائص الشخصية :

حسب باين هناك تعدد وتنوع كبير في الجوانب الواجب توفرها لدى المقاول الناجح فليس بالامكان اقتراح صفة تسمح بالقول انه لدى شخص ما مزايا المقاول الناجح ام لا ولكن هناك حد أدنى من الصفات التي ينبغي توفرها لدى الشخص صاحب الفكرة والتي يمكن حصرها فيما يلي : (سايب، 2010، صفحة 9/8).

• **الطاقة الحركية :** سلوك ضروري لا يمكن الإستغناء عنه لأن عملية إنشاء مؤسسة تتطلب بذل جهد معتبر وتهيئة الوقت الكافي والطاقة الأزمة لإنجاز الأعمال.

المقاولاتية

- **القدرة على إحتواء الوقت :** ينبغي على صاحب الفكرة القيام بتطوير مجموعة من الأنشطة في الحاضر والتي سوف لن يكون لها أي أثر إلا لاحقاً فلا يمكن تصور نجاح مؤسسة دون تفكير في المستقبل وتحديد الرؤية على المدى المتوسط والطويل .
- **القدرة على حل مختلف المشاكل** فقد تواجه المقاول عدة عقبات وهذا ما يفرض عليه محاولة حلها واللجوء في بعض الأحيان إلى أطراف أخرى ومع ذلك لا يجب نقل كل المشاكل إلى استشاري ما , لأنه ما قد يشكل له مشكلة لا يكون كذلك بالنسبة إلى استشاري او مساعد .
- **تقبل الفشل :** يشكل الفشل جزءاً من النجاح وبالنسبة للمقاول الفشل الخطأ والحلم هي مصادر لإستغلال الفرص جديدة وبالتالي تحقيق نجاحات مستقبلية .
- **قياس المخاطر :** ينبغي أن يواجه المخاطر التي تواجهه في المستقبل وأن لا يعتمد على الحظ الذي نادراً ما يتكرر , فالنجاح يأتي نتيجة لجهود طويلة وعمل دائم وتقييم مستمر للنشاط.
- **التحديد والإبداع :** فلاستمرار المؤسسة يجب أن تطور من ناحية منتجاتها أو هياكلها أو مخططها الاجتماعي لهذا تنشأ ضرورة للإفتتاح على التجديد والتطوير وهذا ما يتطلب قدرة على التحليل وإستعداد للإستماع وتوفير الطاقة اللازمة للإستجابة للتوجهات الجديدة التي ستكون مفاتيح تطوير المؤسسة .
- **الثقة بالنفس :** فيها يجعل المقاول أعماله ناجحة حيث يملك شعوراً متفوقاً وحساساً بأنواع المشاكل المختلفة بدرجات أعلى ، إذ أظهرت الدراسات أن المقاولين يملكون الثقة بالنفس و قدرة على ترتيب المشاكل المختلفة و تصنيفها و التعامل معها بطريقة أفضل من الآخرين.((فايز. جمعة صالح النجار. عبد الستار محمد علي ص12) .
- بالإضافة إلى خصائص أخرى مثل: الإندفاع للعمل، الإلتزام، التفاؤل، الرغبة في الاستقلالية... الخ. والشكل التالي يوضح أهم خصائص المقاولين:

مقاول غير رسمي	مقاول تعاوني	مقاول ليبرالي	مقاول الشبكة
-الأخذ بالمخاطرة	-الاستغلاية	-الذاتية	-التفويض
- تقبل وتحمل الفشل	-الثقة في النفس	-التفاعل	- التمهين
-إمكانية التأك	- الحاجة للتقدير	-روح المبادرة	- نظام العلاقات
	والاحترام	-قياس الفعالية	- المرونة

المصدر: (ليندة، دور دار المقاولاتية في مرافقة و دعم الطلبة)

من خلال الشكل تبين أربع خصائص للمقاولين تبعا للتطور أو التقليد وكذلك تبعا للجماعية أو الفردية، فنجد المقاول الليبرالي مقاولا متطورا ذو منطق فردي، أما المقاول الشبكي فهو مقاول متطور ذو منطق جماعي، أما المقاول التعاوني فهو مقاول تقليدي غير متطور وذو منطق فردي وعكسه المقاول غير الرسمي الذي يعتبر مقاولا تقليديا ذو منطق جماعي.

2. الخصائص السلوكية :

يتملك المقاول نوعين من المهارات وهي :

- **المهارات التفاعلية :** وتمثل مجموعة المهارات من حيث بناء وتكوين علاقات إنسانية بين العاملين والإدارة والمشرفين على الأنشطة والعملية الإنتاجية، والسعي لخلق بيئة عمل تفاعلية تستند إلى التقدير والاحترام والمشاركة في حل المشكلات ورعاية وتنمية الابتكارات، فضلا عن تحقيق العدالة في توزيع الأعمال وتقسيم الأنشطة وإقامة قنوات إتصال متفاعلة تضمن سير العمل بروح الفريق الواحد، وهذه المهارات توفر الأجواء لتحسين الإنتاجية وتطوير العمل.

- **المهارات التكاملية :** المقاولون يسعون باستمرار إلى تنمية مهاراتهم التكاملية بين العاملين، حيث تصبح المؤسسة أو المشروع وكأنه خلية عمل متكاملة وتضمن إنسانية الأعمال والفعاليات بين الوحدات والأقسام.

3. - الخصائص الإدارية :

تشتمل على تشكيلة أو توليفة متنوعة من المهارات نذكر منها ما يلي.

○ **المهارات الإنسانية:** تمثل المهارات الخاصة بالتعامل الإنساني والتركيز على إنسانية العاملين، ظروفهم الإنسانية والاجتماعية وهيئة الأجواء الخاصة بتقدير وإحترام الذات فضلا عن إحترام المشاعر الإنسانية والكيفية التي يتم فيها استثمار الطاقات خلال بناء بيئة عمل تركز على الجانب السلوكي والإنساني.

○ **المهارات الفكرية:** وتتطلب إدارة المشروعات مجموعة المهارات الفكرية وإمتلاك المعارف والجوانب العلمية والتخطيطية والرؤيا لإدارة مشروعه والقدرة على تحديد السياقات والنظم وصياغة الأهداف على أسس الرشد والعقلانية.

○ **المهارات التحليلية:** وتهتم بتفسير العلاقات بين العوامل والمتغيرات المؤثرة حاليا و مستقبليا على أداء المشروع وتحليل الأسباب وتحديد عناصر القوة والضعف الخاصة بالبيئة الداخلية للمشروع، عناصر الفرص والتهديدات المحيطة بالمشروع في بيئته الخارجية، تحديد أثر ذلك على المركز التنافسي للمؤسسة، سلوكيات المنافسين وتصوراتهم المستقبلية وكذا سلوكيات المستهلكين وأثر ذلك على الحصة السوقية للمشروع، والجوانب المالية والمحاسبية والإنتاجية والتسويقية وغير ذلك .

- **المهارات الفنية (التقنية):** وتتمثل في المهارات الأدائية ومعرفة طبيعة العلاقات بين المراحل الإنتاجية، والمهارات التصميمية للسلع ومعرفة كيفية أداء العديد من الأعمال الفنية خاصة فيما يتعلق بتصميم

المنتج وكيفية تحسين أدائه وكل ما يرتبط بالجوانب التشغيلية، ومعرفة كيفية تركيب الأجزاء و صيانة بعض المعدات والآلات، والمكونات الأساسية للآلات والمعدات . (حمزة، 2016).

2) المطلب الثاني: أشكال المقاولاتية :

.... أولا : إنشاء مؤسسة جديدة ..

تعتبر عملية إنشاء مؤسسة جديدة عملية معقدة، تختلف دوافعها من مقاول إلى آخر، فهناك من تتبلور عنده الفكرة عبر الزمن، من خلال دراسة مختلف البدائل يتخذ قرار إنشاء مؤسسته الخاصة، وهناك من ينشئها دون القيام بتلك الدراسات المسبقة، كما أن هناك من يقوم بذلك وهو مضطر أو مجبر لأنها الطريقة الوحيدة لإيجاد عمل أو الاندماج في المجتمع.

إن إنشاء مؤسسة جديدة قد يتخذ عدة أشكال كما يلي:

أ- إنشاء مؤسسة من العدم **Ex création La-Nihilo**

إن إنشاء مؤسسة من العدم ليس بالأمر السهل أو المهيمن، فإطلاق منتجها في السوق وإقناع الزبائن به يحتاج وقتا كبيرا، ويزداد هذا الأمر صعوبة بزيادة درجة الابتكار في المنتج، وللتغلب على هذا الأمر يجب على المقاول تحديد إحتياجات المؤسسة بدقة خاصة المالية منها، كما أن عملية إنشاء المؤسسة في هذه الحالة تتطلب الكثير من العمل والجهد، والكثير من الصلابة والإصرار، بالإضافة إلى ضرورة توخي الدقة والحذر في تحديد الأخطار المحتملة. (صباح).

مميزات إنشاء مؤسسة من العدم :

- يمكن للمقاول أن يعد دراسة تفصيلية متكاملة عن المشروع قبل البدء بتنفيذه.
- يمكن تحديد نسبة نجاحه مسبقا.
- يختار المقاول المشروع حسب إمكانياته المادية والفنية .
- يمكن للمقاول ان يختار المشروع حسب خبراته ومؤهلاته .
- يمكنه التحكم في الجوانب والمواقف والمستجدات المتعلقة بالمشروع .

سلبات إنشاء مؤسسة من العدم :

- يتطلب وقت وجهد.
- يتطلب مبالغ مالية ضخمة لإجراء دراسات تفصيلية مسبقة.
- المشروع الجديد يحتاج وقت طويل ليحقق أرباح مالية.
- يحتاج إلى مبالغ كبيرة لتأمين الموارد و الإمدادات الفنية والمعلوماتية و البشرية المناسبة.

ب - إنشاء مؤسسة عن طريق التفريغ Essaimage par Création La:

في هذه الحالة يقوم الاجراء عن طريق الدعم المقدم لهم من المؤسسة التي يعملون لصالحها بإنشاء مؤسساتهم الخاصة والمستقلة، إن هذه الطريقة تسمح للعامل بإنشاء مؤسسته الخاصة أو شراء مؤسسة موجودة بشكل مستقل عن المؤسسة الأصلية التي يغادرها، والتي تقدم له بالمقابل أشكالاً مختلفة من الدعم والمرافقة وذلك بهدف التقليل من مخاطر الفشل. كما تمثل هذه العملية بالنسبة للمؤسسة الأصلية طريقة للإبداع أو النمو تهدف من خلالها لاكتشاف نشاطات جديدة قريبة من نشاطها الأساسي، كما تهدف أيضا إلى إنجاز بعض أوجه نشاطها الحالي بشكل أفضل، ويمكنها أيضا من الاستفادة من هاته المؤسسات عن طريق إنشاء علاقات تعاقدية معها، كالمقاوله من الباطن والمناولة، أو شراكة تتمتع فيها بمزايا تفضيلية مقابل الدعم المقدم.

ويمكن أن يأخذ هذا الدعم عدة أدوار منها:

دور إعلامي: مسؤول المؤسسة يمكن أن يعلم هؤلاء الموظفين بمختلف الإجراءات وإطلاعهم على أفضل الحلول (إختيار وضع قانوني للمؤسسة)، وعلى طريقة تصميم أو مخطط العمل،..

دور تدريبي: حيث أن الإدارة والتسيير والمحاسبة كلها أشياء يحتاج أن يتقنها صاحب المؤسسة قبل إنطلاقها في النشاط.

دعم لوجستيكي ومالي: حيث يمكن للمؤسسة الأصلية منح قروض وأموال لهؤلاء الموظفين من أجل مساعدتهم في انطلاق المؤسسة الجديدة. (صباح)

إن هذه الطريقة تسمح للعامل بإنشاء مؤسسته الخاصة والمستقلة أو بشراء مؤسسة موجودة بشكل مستقل عن مؤسسته الأصلية التي يغادرها، والتي تقدم له بالمقابل أشكالاً مختلفة من الدعم والمرافقة وذلك بهدف التقليل من أخطاء الفشل.

إن هذه العملية تعتبر سهلة إذا ما قورنت بالسابقة، حيث تقوم المؤسسات بإنشاء أجهزة موجهة لحث ودعم موظفيها على إنشاء مؤسساتهم الخاصة، ويمكن للأجراء السابقين والذين تحولوا إلى مقاولين في النشاط في مختلف المجالات سواء كانت تجارية أو صناعية وذلك بالاعتماد على المرافقة المقدمة له من مؤسساتهم السابقة والمتمثلة في تقديم الدعم المالي الضروري للانطلاق في النشاط، أو الفني والمتمثل في مختلف الاستثمارات التقنية، وكما يمكنها أيضا استغلال شبكات التوزيع الخاصة بها، الأمر الذي

يقلل من أخطار الفشل التي تواجههم ويزيد من فرص نجاحهم (ليندة، 2020/2019).

إنشاء مؤسسة عن طريق الحصول على امتياز:

يعتبر الامتياز صيغة مهمة من أشكال إنشاء المؤسسات الجديدة، إذ عرف تطورا كبيرا في السنوات الأخيرة خاصة بعد التأكد من حقوق الملكية في الدول المختلفة، يمثل الإمتياز نظاما تسويقيا يحتوي على ; اتفاقات قانونية تعطي الحق للمرخص له والمسمى أيضا الطرف الحاصل على الامتياز بقيادة وفق شروط وفترة متفق عليها مع الجهة المانحة لترخيص الامتياز.

إن إنشاء مؤسسة وفق هذه الصيغة يسمح للمقاول بالاستفادة من دعم مهم مقدم من طرف المؤسسة المانحة للإمتياز مقابل دفع مبلغ معين، وبهذا الشكل تمثل اتفاقيات الإمتياز بأشكالها المتعددة سواء كانت الحصول على إمتياز توزيع المنتج، أو إمتياز تصنيعه، أو غيرها من الأشكال حلا للمقاولين الذين لا يملكون أفكار خاصة، أو للذين لا يملكون الإمكانيات الضرورية للإبتكار، حيث يمكنهم إنشاء مؤسسات جديدة بالاستفادة من الخبرة المتراكمة لدى الأطراف والشركات المانحة للترخيص والتي لها تجربة تنتقل إلى جميع المشاركين في نظام الامتياز. حق الإمتياز هو أحد الخيارات المهمة أمام المقاول لإنشاء مؤسسته، وحق الامتياز يعني أن تقوم من خلاله الشركة (المانحة للإمتياز) الحق في إنتاج، بيع، توزيع وتسويق منتجات أو خدمات الشركة الأصلية بما في ذلك قيام الشركة المشتريّة للإمتياز باستخدام اسم الشركة المانحة للإمتياز وعلامتها التجارية وسمعتها، فهو اتفاق تجاري بين مؤسستين مستقلتين قانونيا وماليا، ويستفيد المقاول من دعم من طرف المؤسسة المانحة للإمتياز مقابل دفع مبلغ مالي معين، وبهذا فعقود الامتياز تمثل حلا للمقاولين الذين ليس لهم أفكار خاصة بهم أو الذين ليس لهم الإمكانيات الضرورية للإبتكار.

■ إنشاء الفروع: La Création de Filial

في هذه الحالة يعمل المقاول لصالح مؤسسة قائمة توكل له مشروعاً ذو طبيعة مقاولاتية، الأخطار الشخصية التي يتحملها المقاول في هذه الحالة جد محدودة وفي المقابل يحظى هذا الأخير بامتيازات مماثلة لتلك الامتيازات الممنوحة للإطارات أو المدراء (نادية، 2012، الصفحات 29

■ تنمية وتطوير المؤسسة Développement et Croissance d'une entreprise:

في هذه الحالة تصل المقاول لمرحلة من الاستقرار كونها وصلت لنوع من النضج، وهي في هذا الشكل تعمل على التطوير الذي يبقى في حدود الاستقرار الذي تتمتع به، وإن كان من خصائص المقاول أنه يسعى للنجاح وبالتالي فهو يبحث عن فرصة جديدة و الإنطلاق من جديد.

■ شراء مؤسسة أو عمل قائم :

إن شراء مؤسسة قائمة يختلف عن إنشاء مؤسسة جديدة لأن المؤسسة موجودة في الأساس ولا حاجة لإنشائها، وفي هذه الحالة يمكن الاعتماد على ما تمتلكه المؤسسة من إمكانيات في الحاضر، وعلى تاريخها السابق، وأيضا

على هيكلها التنظيمي، مما يقلل من درجة عدم اليقين ومستوى الخطر، ومثلما هو عليه الحال في حالة إنشاء مؤسسة جديدة يمكن أن تتم عملية شراء عمل قائم من طرف فرد لحسابه الخاص أو من طرف مؤسسة قائمة. وفي هذا النوع من النشاطات نتميز حالتين إما شراء مؤسسة في وضعية جيدة أو شراء مؤسسة تواجه صعوبات، ومن خلال هذا الأسلوب في الإستثمار هناك مجموعة من العيوب والمزايا لا بد أن تأخذ بعين الاعتبار منه:

المزايا :

- توفير الوقت، التكلفة والجهد.
- تخفيض المشاكل والمخاطر المتعلقة بالمشروع.
- الإستفادة من شهرة المحل، لأن المشروع القائم مسبقا له سوقه وزبائنه، موردوه وموظفوه.
- يمكن للمالك الجديد أن يبدأ المشروع بسهولة.
- الإستفادة من الخبرات السابقة للمشروع.
- القدرة على تحديد جدواه بشكل دقيق.
- الإستفادة من الصورة الذهنية والسمعة الحسنة للمشروع إذا أحسن المقاول إختياره، وكذلك حسن توظيفها واستثمارها.

العيوب :

- إحتمال سوء الموقع المقام عليه المشروع.
- إحتمال السمعة غير الطيبة للمشروع.
- تقادم المعدات والمنتجات.
- إحتمال وجود غش في السجلات والدفاتر.
- قد تكون تكلفة الشراء مرتفعة لأن السعر الذي سيطلبه البائع سيضمن حق الملكية والشهرة.

• شراء مؤسسة في حالة جيدة:

في هذه الحالة تكمن الصعوبة في كيفية الحصول على معلومات تتعلق بوجود مؤسسة في صحة جيدة للبيع، ومن ثم يجب على المقاول إمتلاك موارد مالية معتبرة كافية لشرائها، خاصة أن سعر السوق لهذه المؤسسات قد يكون مرتفعا، ومن الضروري أيضا إمتلاك المهارات الجيدة وتجربة ناجحة في التسيير.

شراء مؤسسة تواجه صعوبات:

في هذه الحالة يجب أن يكون المقاول على دراية بالأزمات القانونية التي تقع على عاتقه نتيجة شراء مؤسسة تمر بمثل هذه الوضعية وذلك طبعاً في حالة ما إذا كانت الصعوبات التي تواجهها معلنة، كما أن إمتلاك علاقات طيبة مع المتعاملين الأساسيين في القطاع يعتبر شرطاً أساسياً للنجاح في هذه العملية، وبالرغم من إنخفاض ثمن هذا النمط من المؤسسات مقارنة مع المؤسسات ذات الوضعية الجيدة، إلا أنها تتطلب هي الأخرى ضخ أموال كبيرة فيها حتى تتمكن من معاودة نشاطها والوصول إلى حالة الاستقرار، وتتطلب أيضاً إمتلاك معرفة وخبرة جيدتين في التعامل مع حالات الأزمات، والعمل بسرعة من أجل إعادة بناء الثقة مع الموظفين، الزبائن، الموردین ومختلف الشركاء. (ليندة، 2020/2019).

المقاولة الداخلية :

لقد تزايد إهتمام المؤسسات كثيراً بهذا النوع من النشاطات خاصة في ظل التغيرات التي يشهدها محيطها والتي يصعب التحكم فيها، فمن خلال المقاولة الداخلية والتي تعني تنظيم المشاريع داخل المنظمات القائمة، تستطيع المؤسسة مواكبة هذه التطورات والتكيف معها بشكل سريع، كما يمكنها أيضاً العمل على تطوير وتنويع منتجاتها بشكل دائم ومستمر عن طريق تشجيع الإبداع والابتكار.

فالمقاولة الداخلية تعد مخرجاً للمؤسسات تمكنها من تفادي الإنعكاسات السلبية لتزايد ميول الأفراد إلى الإستقلالية والعمل الحر، حيث وجدت هاته الأخيرة في اللجوء إلى المبادرة بإنشاء مشاريع جديدة بالإضافة إلى مشاريعها السابقة، والتي لا تتطلب بالضرورة إنشاء مؤسسات جديدة، وجدت فيه حال يمكنها من تشجيع روح المبادرة لدى الموظفين اللذين يتمتعون بميول مقاولانية، وبالتالي توفير طاقاتهم واستغلال إمكانياتهم وأفكارهم البناءة لصالحهم، فهذا النوع من المواقف المقاولانية بإمكانه إخراج المؤسسة من حالة الجمود ونقص الإبداع التي تعيشها.

فالغاية من المقاولة الداخلية هي:

- الحاجة للحفاظ على قدرتها التنافسية وإلى تطوير تكنولوجيا داخلية وضمان تقديم منتجات جديدة وتطويرها.
- ضمان أشياء جديدة بواسطة العمال الموجودين داخل المؤسسة من خلال إيجاد أنشطة مختلفة يمكن أن تخلق قيمة مضافة.

ومن أجل تطوير المقاولة الداخلية يجب توفير مجموعة من الشروط أهمها:

- تشجيع التجربة والعمل على خلق جو يسمح بوقوع الخطأ والفشل داخل المؤسسة.
- يجب على المؤسسة توفير الموارد الضرورية لتحسيد المشاريع الجديدة وتسهيل عملية الحصول عليها.
- يجب تشجيع العمل الجماعي المنظم حيث يعمل الأفراد المتخصصون في مجال المنتج الجديد معا بغض النظر عن الدائرة التي يعملون بها في المؤسسة.

□ يحتاج المقاول الذي يعمل لصالح مؤسسة ما أن يكافأ بشكل جيد على كل الجهد والطاقة التي بذلها في تطوير المشروع الجديد، ويجب وضع أهداف قوية يكافأ المقاول إذا ما حققها، وأفضل المكافآت في المشروعات الجديدة هي منح المقاول حصة من الأسهم نتيجة لجهده وفعاليته في إنجاح المشروع. (صباح).

3) المطلب الثالث: خصائص و أهمية المقاولاتية :

تملك المقاولاتية أهمية في الأداء الاقتصادي ومن المفيد تحديد العلاقة الفارقة بينهما، لأن كل من الأعمال الصغيرة والمقاولاتية تخدم مختلف الوظائف الاقتصادية وتؤمن فرصا مختلفة، وعموما فإن هناك :

ثلاث خصائص:

تشكل علامة فارقة بين المقاول من جهة والأعمال الصغيرة من جهة أخرى، تتمثل في الآتي:

- الإبداع: يركز نجاح المقاولات على الإبداع مثل منتج جديد، طريقة جديدة في تقديم المنتج أو الخدمة، أو التسويق أو التوزيع. أما المنظمات الصغيرة فتؤسس وتقدم المنتج أو الخدمة وتميل إلى الإنتاج بالطريقة التي تؤسسها، وهذا لا يعني أنها لا تعمل شيئا جديدا ولكنها تميل إلى المحلية، ولا تعمل على التوجه نحو العالمية.
- إمكانية النمو: المقاولاتية تملك قدرة قوية وإمكانية النمو، أكثر من الأعمال الصغيرة، وكذلك تركز على الإبداع، بينما المشروعات الصغيرة والمتوسطة قد تكون فريدة فقط من الناحية المحلية فهي في الغالب محدودة في إمكانية النمو.
- الأهداف الاستراتيجية: إن المشروع المقاولاتي عادة يذهب إلى أبعد من الأعمال الصغيرة في الأهداف، حيث أنه يملك أهداف استراتيجية ترتبط بالنمو، تطوير السوق، الحصة السوقية، المركز السوقي، رغم أن المشروعات الصغيرة والمتوسطة تملك بعض الأهداف تكون عادة مرتبطة بالمبيعات وبعض الأهداف المالية

بالإضافة إلى ما سبق :

- تتسم المقاولاتية بأنها إنشاء مؤسسة غير نمطية فهي تتميز بالإبداع.
 - إرتفاع نسبة المخاطرة في المقاولاتية لأنها تأتي بالجديد، وبمعدلات عوائد مرتفعة في حالة قبول المنتج في السوق.
 - وأرباح احتكارية ناتجة عن حقوق الإبتكار قبل تقليدها مقارنة بالمؤسسة النمطية التي تطرح منتجات عادية.
 - مهد المبادرة الفردية التي تمنح المقاول القدرة على تحقيق أفكاره ورؤيته وتسيير مؤسسته بشكل مباشر ومستقل عن تدخل الشركاء كما يحدث في الغالب في المؤسسات النمطية الأخرى. (زريق، صفحة 8/7).
- أهمية المقاولاتية:

للمقاولاتية أهمية كبيرة تتمثل في:

- هي محرك أساسي لخلق فرص العمل والابتكار والنمو الاقتصادي .

- تساهم المقاولاتية في تحقيق ارتفاع في الدخل للمجتمعات ذات الدخل المنخفض.
 - تعتبر وسيلة للحد من البطالة.
 - تساهم في تحقيق التكامل الاجتماعي لصاحب المشروع وعائلته .
 - تحويل الأهداف المرجوة والأفكار المستقبلية إلى واقع يستفيد منه الجميع من خلال العزم والإصرار.
 - توضيح كيفية التخطيط للدخول إلى السوق وتنفيذ الأفكار فهي بذلك تسعى إلى الكشف عن حاجة العميل والسعي وراء تلبيةها.
- إن أهميتها للشباب تظهر من خلال:

تبني قدراتهم و مهاراتهم الحياتية، التخطيط والتواصل والعمل ضمن فريق، فتجعل الشباب مبادرين ومفكرين مبدعين وإيجابيين، فهي تنمي مهاراتهم القيادية، فمن خلالها ينون شبكة علاقات اجتماعية تساعدهم في محطات حياتهم من خلال اكتشاف مواهبهم وتزيد من ثقتهم بأنفسهم ، وأهميتها للمجتمع ككل تظهر من خلال : إستثمار طاقات أفراد المجتمع بشكل إيجابي وإبراز قيادات مستقبلية قادرة على تحمل المسؤولية تتصدى لمشكلات المجتمع فهي تسعى إلى صياغة حلول تنموية مبتكرة من أفكار ومبادرات الشباب، فتزيد من إنتماء الشباب لمجتمعهم، كما تعزز التغيير الإيجابي في المجتمع عبر الشباب.

كما تكمن أهمية المقاولاتية من خلال الآثار الاقتصادية، والاجتماعية، والتنموية، فهي تتميز بدعمها الكبير للتنمية الاقتصادية، وذلك من خلال الدور الذي تلعبه، ويمكن توضيح ذلك من خلال:

ا. الآثار الاقتصادية:

- تسعى المقاولاتية إلى رفع مستوى الإنتاجية في جميع الأعمال .
- تعمل على خلق فرص عمل جديدة .
- تسعى إلى تنويع الإنتاج نظر التباين مجالات الإبداع لدى المقاولين .
- تساهم في نقل التكنولوجيا والتحديد وإعادة الهيكلة في المشاريع الاقتصادية.
- تعمل على توجيه الأنشطة للمناطق التنموية المستهدفة .

ب. الآثار الاجتماعية:

- تسعى المقاولاتية لتحقيق عدالة التنمية الاجتماعية وتوزيع الثروة .
- تعمل على امتصاص البطالة وتوفير مناصب شغل .
- المساهمة في تشغيل المرأة، ودعمها في المجال المقاولاتي.
- تعمل المقاولاتية على التقليل من النزوح الريفي نحو المدن، من خلال تقديم الدعم في المجال الزراعي.

ج. الآثار التنموية:

- إنشاء أسواق جديدة .
- تحسين مستوى الإنتاجية واكتشاف مصادر جديدة للموارد الإنتاجية.
- تسعى إلى تحريك الموارد الرأسمالية .

- تعمل على زيادة متوسط دخل الفرد .
- تصور الطلبة الجامعيين للثقافة المقاولاتية (ليندة، 2020/2019).

4) المطلب الرابع: 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 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:

- عدم إستقرار الدخل :حيث لا يضمن إنشاء مشروع مقاولاتي الحصول على دخل كاف خاصة في المراحل الأولى من حياة المشروع ومع ضغوط الأزمات المالية.
- المخاطرة(خسارة الاستثمار بأكمله):ترتفع نسبة الفشل للمشروعات المقاولاتية وخاصة في السنوات الأولى، لذلك وجب على المقاول أن يقوم بمجموعة من الاعتبارات التي تساعد على التعايش مع الفشل كوضع أسوء التوقعات عند الفشل، خطة مواجهة الفشل....
- ساعات العمل الطويلة :يتطلب نجاح أي مشروع مقاولاتي في بداية تطبيقه ساعات طويلة من العمل الجاد تمنعهم من أوقات الراحة والاجازات الأسبوعية لتحقيق دخل مناسب
- مستوى معيشة اقل :يحتاج تأسيس المشروع المقاولاتي وانتعاشه بجانب قضاء ساعات طويلة في العمل إلى توفير النفقات والاستثمار في تنمية المشروع المقاولاتي، مما يعني مستوى معيشة منخفض.
- للمقاول.المسؤولية الكاملة :يواجهون ملاك المشروع المقاولاتي صعوبة في البحث عن ناصحين ومرشدين، مما يعرضهم لضغط شديد وشعور كبير بالمسؤولية .
- الإحباط :يتطلب إنشاء المشروع المقاولاتي توضيحات كبيرة وصبر طويل، ولذلك فإن المشكلات التي تواجه المشروع المقاولاتي قد تؤدي إلى شعور بالقلق والإحباط في ضوء بطء النتائج المتحققة (2018/2017، صفحة 22).

المبحث الثاني: نماذج المقاولاتية :

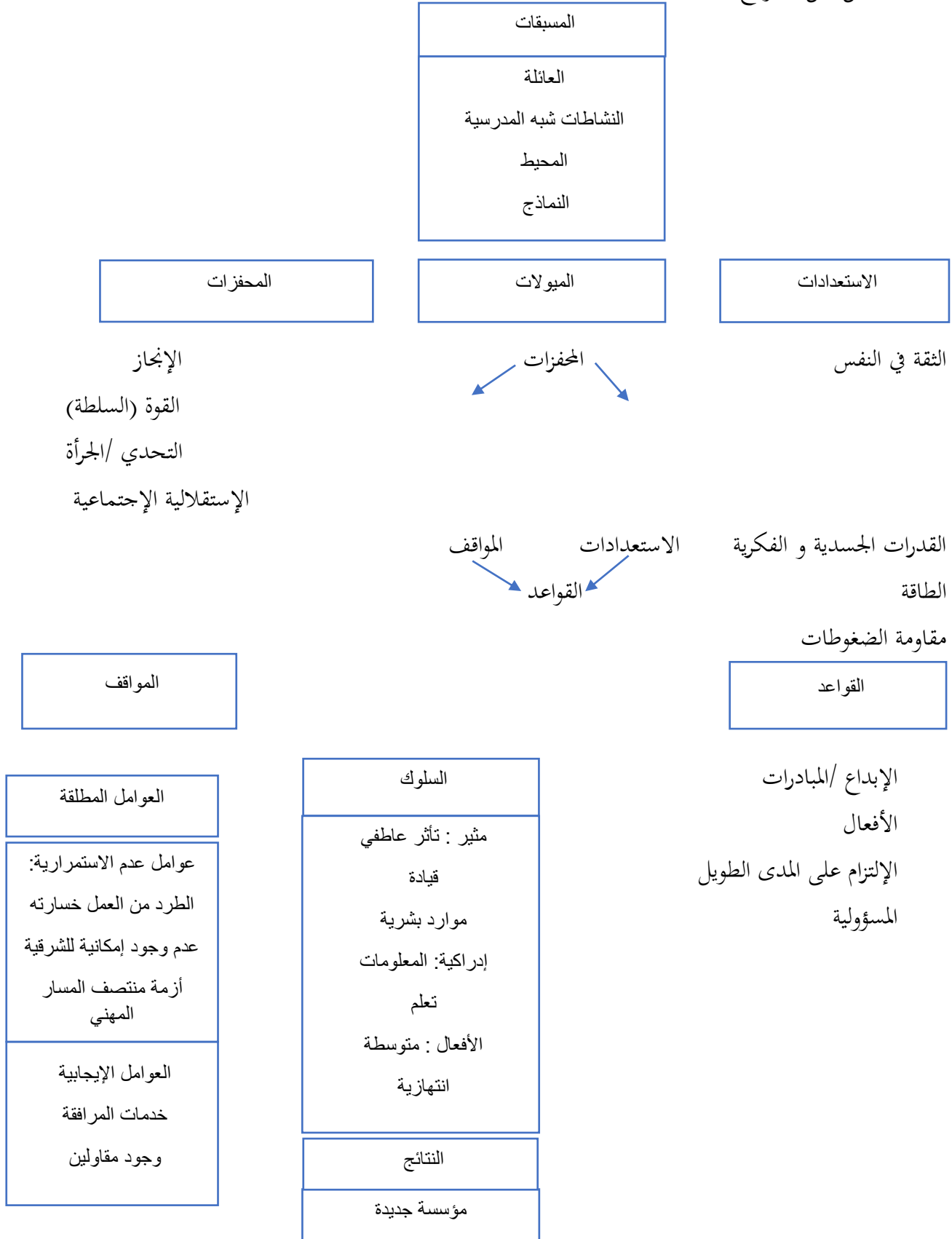
1) المطلب الأول: نموذج (1989). P SABOURIN et Y.GASSE-J.

- الذي يبرز 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 والإمكانات المقاولاتية. أما عن العوامل التي تؤثر على هذا النموذج فتنقسم إلى ثلاثة مجموعات:

المقاوالاتية

- أ. - المسبقات (Les antécédents) : وتمثل مجموع العوامل الشخصية والمحيطية التي تشجع على ظهور الاستعدادات عند الفرد. حيث لاحظ الباحثان بأن الطلبة الذين لديهم آباء يعملون لحسابهم الخاص لديهم إمكانيات مقاوالاتية أكبر بالمقارنة مع الآخرين.
 - ب. - الاستعدادات Les predisposition: وهي مجموع الخصائص النفسية التي تظهر عند المقاتل. وهي المحفزات، المواقف، الأهلية والفائدة المرجوة، والتي تتفاعل في ظل ظروف ملائمة لتتحول إلى سلوك.
 - ج. تجسيد الإمكانيات والقدرات المقاوالاتية في مشروع: وهذا يكون تحت تأثير الدوافع المحركة والتي تشمل العوامل الإيجابية وعوامل عدم الاستمرارية (انقطاع).
- فكلما زادت كثافة الدوافع المحركة فهي تشجع الأفراد أكثر على خلق مؤسسة، والأفراد الذين يملكون إمكانيات وقدرات مقاوالاتية أكبر فهم يحتاجون لدوافع محركة أخف. (منيرة، صفحة 170/171).

الشكل يمثل : نموذج SABOURIN et Y.GASSE

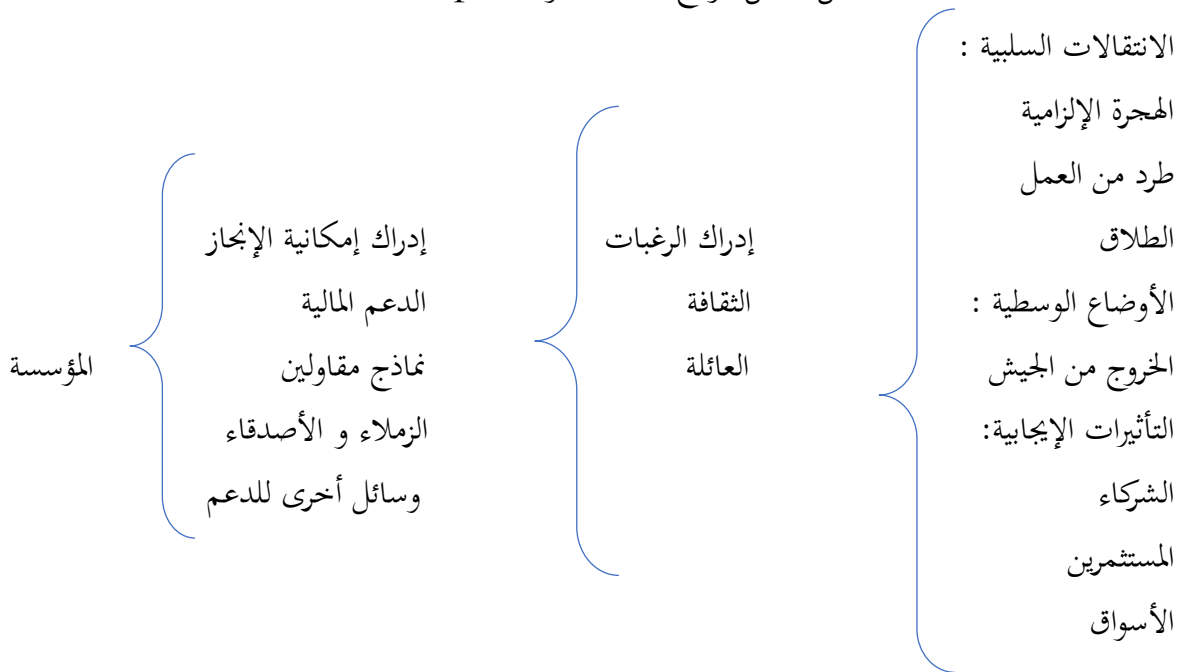


المصدر: (اخرون أ.، صفحة 171)

2) المطلب الثاني: نموذج SHAPERO1982 و SOKOL :

وهو نموذج تكوين الحدث المقاولاتي حيث قام الباحثان SOKOL.L et SHAPERO.A بتأسيس نموذج يعتبر لحد الآن المرجع الأساسي للأبحاث في مجال المقاولاتية. والفكرة الأساسية للنموذج تقول. أنه لكي يبادر الفرد بتغيير كبير ومهم لتوجهه في الحياة، مثل إتخاذ قرار إنشاء مؤسسته الخاصة فيجب أن يسبق هذا القرار حدث ما يقوم بإيقاف وكسر الروتين المعتاد. وهذا ما يشير إليه في نموذجه بثلاث مجموعات من العوامل (كما يوضحه الشكل التالي): (منيرة، صفحة 60).

الشكل : يمثل نموذج Sokol و Shapiro



المصدر: (آخرون ق.، 2020، صفحة 165)

وهناك مجموعتان تسبقان إتخاذ قرار المؤسسة:

➤ إدراك الرغبة: وهي تضم العوامل الإجتماعية و الثقافية التي تؤثر على نظام القيم للأفراد فكلما يولى المجتمع أهمية للإبداع والمخاطرة كلما زاد عدد المؤسسات المنشأة، ونقصد بنظام القيم يتشكل من تأثير العائلة خاصة الأبوين وتجارب مقاولاتية سواء كانت ناجحة أو فاشلة كلها عوامل تساعد على تقوية الرغبة لدى الأفراد.

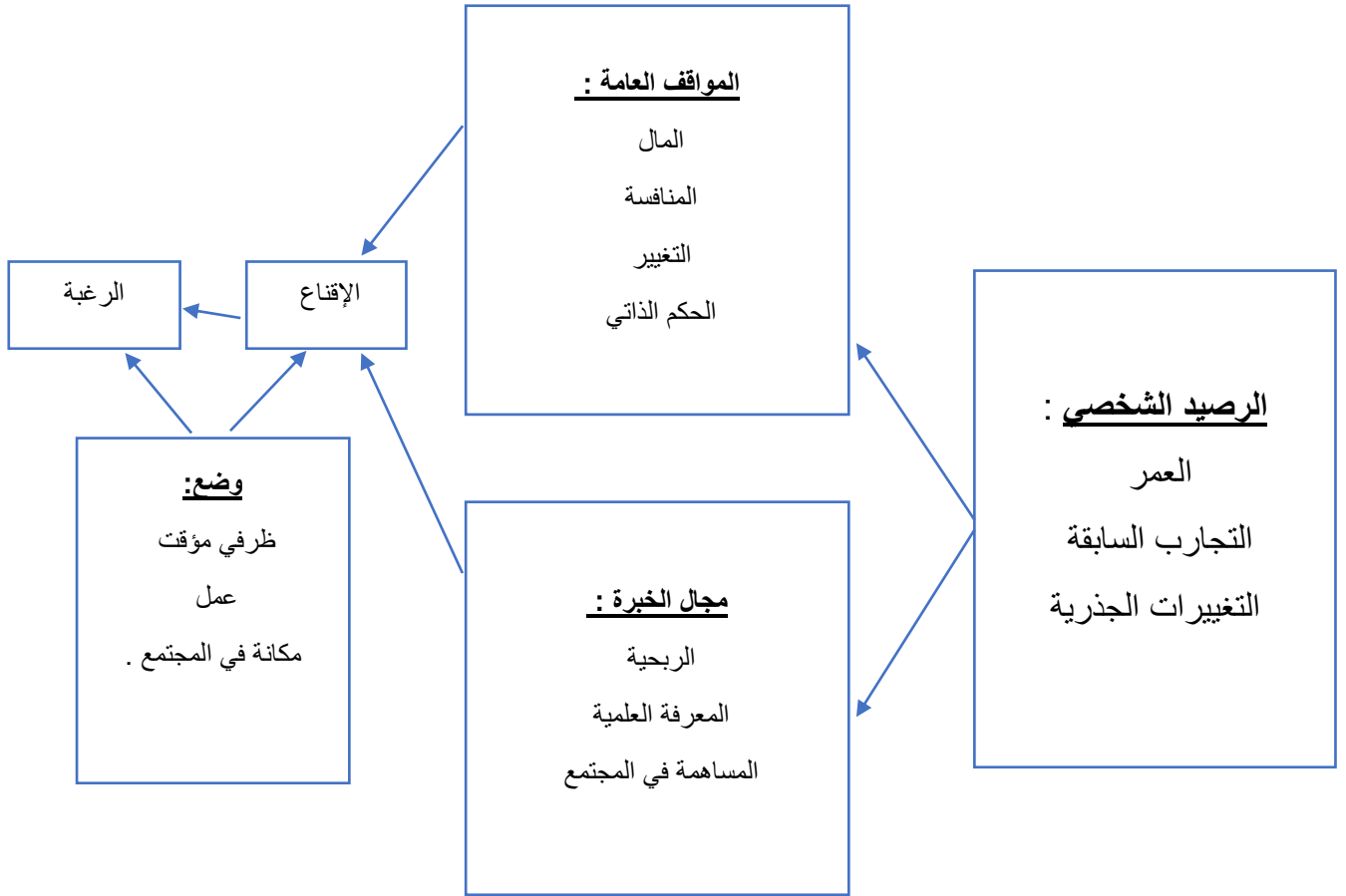
➤ إدراك إمكانية الإنجاز: بمعنى أن الفرد تنشأ لديه الرغبة (إمكانية) في الإنجاز من خلال معرفته لجميع أنواع الدعم والمساندة لتحقيق فكرته، فتوفر الموارد المالية يعتبر عامل مباشر في توجه الفرد نحو المقاول. وذلك من خلال امتلاك الفرد لمدخرات خاصة أو مساهمات العائلة.

3) المطلب الثالث: نموذج Davidson 1995:

يهدف هذا الأخير إلى تقسيم نموذج حول أصول فكرة الرغبة المقاولاتية، حيث أشار إلى أن قرار إنشاء مؤسسة جديدة راجع قبل كل شيء إلى نوع من التخطيط . تهدف هذه الدراسة إلى تطوير نموذج نفسي-اقتصادي (psycho économique) خاص بالدافع نحو المقاولاتية.

فحسب هذا النموذج تعد الإرادة العامل الأساسي المحفز لهذا الإنشاء، و يعتمد هذا النموذج على ستة متغيرات يحدد المقاول على حسب العمر والجنس والتعليم والتجارب السابقة و تغييراته الجذرية. حيث يشير أن هذه المجموعة " فرد". تؤثر على المواقف العامة والخاصة على حسب كل مجال و من أجل عمل هذا النموذج أشار إلى أن التغيير في الوجهة الوظيفية، القدرة التنافسية، المال، الإنجاز و الحكم الذاتي تعتبر مواقف عامة من ثم يتم تحديد الربحية و المعرفة العملية (الخبرات) و مساهمات الفرد في المجتمع وصلتها بمجال معين. كما تؤثر المواقف السابقة على معتقدات المقاول الذي يتأثر أيضا بالوضع الحالي. و في الأخير فإن هذا الوضع و كذا المعتقدات ستؤثر بطبيعة الحال في رغبة الفرد. (أخرون ق. ر. 2020, p. 167).

الشكل : يوضح النموذج النفسي الاقتصادي لمحددات الرغبة المقاولاتية ل Davidson (المصدر: 1995 (اخرون ق.، 2020، صفحة 168).



خلاصة الفصل :

لقد تم إظهار أهمية المقاولاتية انطلاقاً من التعرف على نشأتها ومفهومها و كذلك أهم سمات وخصائص المقاول التي تساعده في العملية المقاولاتية أو العمل المقاولاتي و إزداد الاهتمام حول معرفة المعوقات و محاولة إيجاد الطرق و الوسائل المثلى التي تساهم في تقليل المصاعب التي تواجه مقاولي المشاريع من أجل تجسيد مشاريعهم أو افكارهم الابداعية على أرض الواقع.

قائمة المراجع:

- 1) محاضرات في المقاولاتية. (2017/2018).
- 2) اخرون, ف. ج. (s.d.). مقال .
- 3) الرحمان, أ. ب. (s.d.). كتابريادة الأعمال .
- 4) حمزة, ل. (2016). روح المقاول و انشاء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة . بومرداس.
- 5) حياة, ح. (s.d.). محاضرة مقياس المقاولاتية . الشلف.
- 6) رشيدة, ق. (2020). التأصيل النظري للمقاولاتية كمشروع و النظريات و النماذج المفسرة للتوجه المقاولاتي .
- 7) زارة, أ. ب. (s.d.). محاضرات المقاولاتية .
- 8) زريق, ا. س. (s.d.). محاضرة مقياس المقاولاتية . سكيكدة.
- 9) سايبى, س. (2010). سيرورة انشاء مؤسسة و أساليب المرافقة . قسنطينة.
- 10) صباح, ت. (s.d.). محاضرة اشكال المقاولتية . جامعة بسكرة.
- 11) ليندة, ر. (2019/2020). دور دار المقاولاتية في مرافقة و دعم الطلبة حاملتي المشاريع المصغرة . بسكرة. ورقلة.
- 12) منيرة, س. (s.d.). دور مؤسسات التكوين المهني في دفع الشباب نحو المقاولاتية . الجنوب الشرقي(ورقلة. تقرت. حاسي مسعود.

الفصل الثالث: النشاط المقاولاتي في الوسط الجامعي

المبحث الأول: الإطار الأكاديمي :

- المطلب الأول: نشأة التعليم المقاولاتي ومفهومه.
- المطلب الثاني: أهدافه.
- المطلب الثالث: أساسيات و استراتيجيات التعليم المقاولاتي في الجامعة الجزائرية.

المبحث الثاني : النشاط المقاولاتي في الوسط الجامعي:

- المطلب الأول: أهمية تنمية الروح المقاولاتية لدى الطلبة.
- المطلب الثاني: المرافقة المقاولاتية.
- مطلب الثالث: اليات المرافقة و الدعم المالي في مساعدة الطلبة على انشاء مؤسسات صغيرة.

تـــــــــــــــــــــــمهيد:

أصبح تعليم المقاولاتية في الوقت الحاضر يحظى باهتمام كبير في كل الجامعات ومن بينها الجامعات الجزائرية باعتباره عاملا محفزا ومؤهلا للطلاب وتحويله الى مقال من طريق البرامج التعليمية، والتدريبية التي يمكن استخدامها للتأثير في سلوك الطلبة و تعميق روح الماولة و الدافعية نحو الانجاز لديهم، ومن اجل الاحاطة بالموضوع ارتأينا ان نتعرف في هذا الفصل على الطلبة الجامعيين و الاتجاه نحو المقاولاتية من خلال ادراج مبحثين:

- المبحث الأول: يتضمن التعرف على نشأة التعليم المقاولاتي ومدى اهميته في الوسط الجامعي.
- المبحث الثاني: يتضمن أهمية تنمية الروح المقاولاتية لدى الطلبة و مختلف اليات الدعم المالي من أجل مرافقة الطلبة و مساعدتهم على انشاء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة .

المبحث الأول: الإطار الأكاديمي:

1) نشأة التعليم المقاولاتي ومفهومه.

النشأة والتطور : يعود تاريخ تدريس المقاولاتية في العالم، وعلى مستوى الجامعات إلى عام 1974 أول مقرر دراسي في المقاولاتية في جامعة هارفارد الأمريكية، وعلى وجه التحديد في كلية MACES 1947 عندما قدم هارفارد لإدارة الأعمال، حيث جذب هذا المقرر انتباه وإعجاب 188 طالبا من طلاب الفرقة الثانية لدرجة ماجستير إدارة الأعمال والبالغ عددهم 600 طالبا. (علي، نحو تطوير المقاولاتية من خلال التعليم المقاولاتي ، 2014.2015، صفحة 134).

- وقد كان السبب الواضح لتقديم هذا المقرر هو الاستجابة لاحتياجات الطلاب الذين عادوا بعد أداء الخدمة العسكرية في الحرب العالمية الثانية لينضموا إلى اقتصاد يمر بمرحلة انتقالية نظرا للاختيار الذي حدث للصناعات الحربية بعد انتهاء الحرب. وقد حقق هذا المقرر شعبية على الرغم من أن عضو هيئة التدريس الذي بدأه كان يرى أن هذا المقرر لن يحقق النجاح الأكاديمي المنشود، وقد قام بنقل اهتمامات إلى دراسة مجالس الإدارات في المنظمات الكبيرة. إلا أن موضوع المقاولاتية لم يحقق الجاذبية المتوقعة منها بصفة عامة - خلال السنوات العشر التالية عقد الخمسينيات). وقد ظر ذلك جزئيا من خلال قياس الأنشطة الريادية في الاقتصاد الأمريكي خلال هذه الفترة، فقد حدثت حالة من الهبوط في الأنشطة التجارية والمهنية في الاقتصاد الأمريكي، قابلها نمو كبير في المنظمات الكبيرة خلال الخمسينيات والستينيات من القرن العشرين. (ولكن مع بداية عقد السبعينيات، شهدت مدارس إدارة الأعمال التي تقدم مقررات دراسية في مقاولات الأعمال تغييرا جذريا، فقد بدأت 16 جامعة في تقديم هذا المقرر. ومن الصعب تحديد السبب الرئيسي لحدوث هذا التغيير، إلا أن مقياس الأنشطة المقاولاتية أو ضحت انتهاء حالة الهبوط وبدأت هذه الأنشطة في الصعود مرة أخرى بدءا من عام 1996. وقد صاحب ذلك ظهور مجالات علمية جديدة تهتم بمقاولات الأعمال.

بدأت معاني كلمة "المقاول" تنتقل من تعبيرات مثل الجشع والاستغلال والأنانية وعدم الولاء إلى: الإبداع، وخلق الوظائف، والريحية، والابتكار، ولقد قادت الجامعات الأمريكية في هذا العقد العديد من الجامعات الأخرى في العالم نحو تعليم المقاولاتية، حيث يعود الفضل في ذلك إلى جامعة جنوب كاليفورنيا كأول جامعة تطرح أول مساق حديث ومتطور في المقاولاتية في عام 1971 وفي نهاية السبعينيات لم يكن مجال المقاولاتية يمثل سوى نشاطا هامشيا ما كان يفتقر من الناحية الأكاديمية إلى الإطار المعرفي الواضح، ويرجع ذلك إلى قلة عدد الدراسات التي تناولت هذا المجال خلال تلك الفترة ولقد نما تعليم المقاولاتية والبرامج الأكاديمية لها في منتصف وبداية الثمانينيات من القرن العشرين، حيث زاد عدد الجامعات التي تدرس المقاولاتية إلى أكثر من 250 جامعة تعرض العديد من المساقات في هذا المجال، حيث كان مجال المقاولاتية يمثل مجالا دراسيا واعداء،

إلا أنها مع بداية الثمانينات وفي ظل التطورات الضخمة في حجم المعرفة العملية المتوافرة، أصبح من الممكن الادعاء بأن مجال المقاولاتية قد أصبح مجالاً أكاديمياً شرعياً على كافة الأصعدة.

مع نهاية التسعينيات، زيادة عدد المساقات إلى أكثر من 2200 مساق في النظام التعليمي الأمريكي، وحوالي 1600 مدرسة في المقاولاتية، 44 مجلة أكاديمية و 100 مركز بحث متخصص برامج أكاديمية متميزة في المقاولاتية.

وقد أشارت بعض الإحصاءات الخاصة بالكتب المنشورة إلى أن موقع أمازون يشتمل على أكثر من 5800 عنوان مختلفاً يغطي موضوع السلوك المقاولاتي لجميع جوانبها كما أنها أصبحت مادة دراسية في كثير من الجامعات المرموقة على مستوى العالم. في سنة 2007 عن التعليم الريادي في الجامعات الأمريكية، وهي امتداد Salomon وفي الدراسة التي أجراها الدراسة بدأها منذ عام 1977 حتى عام 2000، خرج من دراستها بعدة استنتاجات منها أن التعليم المقاولاتي مستمر في نفس الاتجاه وبنفس المجالات، وأن المتغير الذي طرأ وطرح نفسه بقوة في هذا المجال هو استخدام التكنولوجيا في تعليم المقاولاتية، وتشارك المعرفة مع البيئة المحيطة بشكل أكبر والتكامل بين النظرية والممارسة الواقعية. وفي هذا العصر الحاضر نجد العديد من الجهود العلمية الهامة والحديثة والممتدة شاهدة على توالد العديد من مجالات الأبحاث العالمية والجمعيات المهنية في مجال المقاولاتي والتي يزيد عددها على 44 دورية علمية محكمة متخصصة في المقاولاتية وما يزيد على 100 مركز متخصص في مجال المقاولاتية، ونجد العديد من المؤتمرات العلمية التي تعقد باستمرار حول موضوع المقاولاتية في العالم. وللإشارة فقد عقد أول مؤتمر للمقاولاتية في عام 1980 و قد ظهر الكتاب الذي يعبر عن هذا وقد برزت أيضاً العديد (the encyclopédies of entrepreneurs chip) المؤتمر تحت عنوان دائرة معارف المقاولاتية من الأنشطة الأخرى التي أعطت أهمية كبيرة للمقاولاتية من خلال تجسيد النظرة الأكاديمية والعلمية لها. (أخرون ف..، 2018)

أ. مفهوم التعليم المقاولاتي:

يعد التعليم المقاولاتي أهم السبل التي تزود الطالب الجامعي بروح مقاولاتية، لذا وجب الاهتمام بهذا التعليم للتخلص من عوائق التوظيف لدى الطالب وكذا خلق فرص عمل للآخرين.

– تعريف التعليم المقاولاتي:

لقد تعددت التعاريف المتعلقة بالتعليم المقاولاتي فأهم هذه التعاريف:

يعرف التعليم المقاولاتي على أنه مجموعة من أساليب التعليم النظامي. الذي يقوم على إعلام وتدريب وتعليم أي فرد يرغب بالمشاركة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية من خلال مشروع يهدف إلى تعزيز الوعي المقاولاتي وتأسيس أو تطوير المشاريع الصغيرة.

التعليم المقاولاتي

ومن جهة أخرى ينظر إلى التعليم المقاولاتي ، بأنه التعليم الذي يسعى إلى تعزيز احترام الذات والثقة بالنفس بالاعتماد على مواهب الفرد وإبداعه، وبناء المهارات والقيم المناسبة التي تساعد الطلبة على توسيع أفق نظرهم إلى التعليم المقاولاتي وما بعده من فرص، وتقوم هذه المنهجيات على اعتماد نشاطات شخصية وسلوكية وتحفيزية ونشاطات تخطيط وظيفي. (علي، 2015/2014).

من هذين التعريفين نستنتج أن التعليم المقاولاتي هو :عبارة عن مجموعة من الطرق والوسائل التي تنمي القدرات والمهارات الإبداعية في الطالب لإبراز الروح المقاولاتية فيه، وصولاً إلى إنشاء المشاريع الصغيرة التي بدورها تزيد من التنمية الاقتصادية والاجتماعية الدولية . (ليندة، 2020/2019).

تعتبر برامج التعليم المقاولاتي التي تلقي الضوء على إقامة وحدات اقتصادية جديدة تقوم بإنتاج سلع / خدمات جديدة، برامج نادرة جداً، فعلى الرغم من أن هناك العديد من الباحثين الاجتماعيين الذين حاولوا تحديد الظروف الملائمة لإقامة هذه البرامج، إلا أن هذه البرامج لم تنفذ بالشكل الملائم. ولعل الاستثناء الوحيد لهذا الواقع، يتمثل في الوحدات التكنولوجية، التي يتم تأسيسها بناء على المعرفة العلمية المتخصصة مثلما هو الحال في مجال الإلكترونيات، لذلك، ونظراً لأن ريادة الأعمال تعبر عن عملية اقتصادية شديدة الإبداع والابتكارية، فقد يكون هناك شكوك حول مدى الدعم أو المساعدة التي تقدمها الأشكال المعروفة من التعليم المقاولاتي. وإذا كان هناك شيء يميز بين رائد الأعمال وغيره من فئات المجتمع، وإذا كانت الأساليب الإدارية تنصب على تحقيق النظام، والقدرة على التنبؤ، والوصول إلى الرشد الإداري، فقد يبدو من الصعب أن تتكامل كل هذه الاهتمامات في منهج واحد يفيد رواد الأعمال الحقيقيين دون أن يضر بقدراتهم الريادية المتوقعة. (زيدان، 2007).

تعرف موسوعة وكيديا الانجليزية التعليم المقاولاتي بأنها تلك العملية التي تهدف إلى تزويد الطلاب بالمعرفة والمهارات اللازمة وإثارة دوافعهم و تعزيزها وذلك من أجل تحفيزهم وتشجيعهم على النجاح المقاولاتي التعليم المقاولاتي بأنها كل الأنشطة الرامية إلى تعزيز Alain Fayolle على نطاق واسع ومستويات عديدة . "عرف التفكير، السلوك والمهارات المقاولاتية وتغطي مجموعة من الجوانب كالأفكار، النمو والإبداع .

تم تعريف التعليم المقاولاتي على أنه أسلوب نظامي 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 ويمكن القول أن التعليم المقاولاتي هو مجموع الأنشطة والأساليب التعليمية التي تهدف إلى غرس روح المقاولاتية لدى الأفراد وتزويدهم بالمهارات اللازمة لتأسيس مشاريعهم الخاصة. (اخرون ف.، 2018).

للتعليم المقاولاتي متطلبات أساسية يمكن ايجازها فيما يلي:

- 1- البنية التحتية: من خلال توفير قاعات مناسبة ومجهزة بالطاولات والكراسي والأدوات اللازمة، وأجهزة الحواسيب والأجهزة والمعدات المختلفة الأخرى مثل جهاز عرض الشرائح، والبرمجيات التي توفر التطبيقات العملية والتدريبية التي تسهل التعامل مع المحتوى المقاولاتي.
- 2- الموارد البشرية: وتعتبر تلك الأفراد المؤهبة والمدربة والقادرة على استخدام وتطبيق استراتيجيات وأساليب تدريبية متقدمة في المقاولاتية، وإستخدام تكنولوجيا المعلومات بشكل مناسب يخدم هذه العملية، نظرا لأن هذا التعليم يتطلب تغييرا جذريا في نمط التفكير لدى المتعلمين.
- 3- البيئة: وهي البيئة الممكنة التي تدعم خطوات تنفيذ برامج التعليم المقاولاتي وخططه وأهدافه، وتستمد هذه البيئة تمكنها وتفوقها من خلال الوعي الكامل لأفراد المجتمع على جميع المستويات حتى يتوفر التعامل والدعم الكامل من قبل الجميع لإنجاح مبادرة هذا التعليم في المجتمع.
- 4- الاستفادة التجارب السابقة: الاستفادة من التجارب العالمية في هذا الخصوص والبناء عليها في الممارسة والتطبيق للسياقين التربوي والتعليم في البيئة.
- 5- التكليف: الاستجابة للتحديات والضغوط الكبيرة التي تفرضها طبيعة العصر على هذا النوع من التعليم والسلوك المقاولاتي، ومحاولة التكليف معها قدر الإمكان. (اخرن ف.، 2012، صفحة 152)

○ فلسفة التعليم المقاولاتي:

تم تعريف التعليم للمقاولاتي في وثيقة مشتركة لليونسكو ومنظمة العمل الدولية في عام 2006 بعنوان "نحو ثقافة ريادية": "ينظر للتعليم المقاولاتي بشكل عام كمقاربة تربوية تهدف إلى تعزيز التقدير الذاتي والثقة بالنفس عن طريق تعزيز وتغذية المواهب والإبداعات الفردية، وفي الوقت نفسه بناء القيم والمهارات ذات العلاقة والتي ستساعد الدارسين في توسيع مداركهم في الدراسة وما يليها من فرص، وتبني الأساليب اللازمة لذلك على استخدام النشاطات الشخصية والسلوكية وتلك المتعلقة بالتخطيط لمسار المهنة. ويمكن القول نتيجة لذلك أن التعليم المقاولاتي والمجالات التي يتخللها وتخلله تتميز بالتنوع، ويمكن أن تشمل جميع المدخلات والعمليات والممارسات التطبيقية في التعليم، بما في ذلك جميع المباحث والمراحل التعليمية النظامية وغير النظامية بدرجات ومقاربات متفاوتة. ويشمل ذلك المستوى التنظيمي (المدخلات المتعلقة بالحكومية والتشريعات والتمويل والمناهج وإعداد المعلمين وادوار الجهات المختلفة المعنية في القطاعين العام والخاص. أما على مستوى المؤسسة التعليمية، فإن ذلك يشمل المدخلات المتعلقة بالأساليب التعليمية التعليمية، والفحوص ومنح الشهادات، والنشاطات اللاصفية والمدرسية، والإدارة المدرسية، وتنمية قدرات العاملين. كما تبنى الميثاق الأوروبي للمشاريع الصغيرة) الذي أقره مجلس الشؤون العامة في 13 جوان 2000، ورحب به 20 جوان 2000 الأهمية التي أولاها المجتمع / المجلس الأوروبي المنعقد في سانتا ماريا الأوربي للتعليم

حين قال " :سوف تقوم أوروبا بتنمية روح المبادرة والمهارات الجديدة منذ سن مبكرة، وينبغي أيضا تعليم المعارف العامة حول الأعمال والريادة في المراحل المدرسية. كما يجب التشديد على أهمية الوحدات الدراسية المتمحورة حول الأعمال كعنصر أساسي في مخططات التعليم في المرحلة الثانوية وفي الكلية والجامعة، وسوف نشجع ونعزز الجهود الريادية التي يبذلها الشباب ونعمل على تطوير مناهج تدريب مناسبة لمديري المشاريع الصغيرة. (ليندة، 2020/2019)

تطور مفهوم التعليم المقاولاتي:

السنة	الحدث
1911	جوزيف شامبيتر ينشر كتاب " نظرية التنمية الاقتصادية" (بألمانيا).
1921	فرانك نايت ينشر: الخطر، عدم التأكد والفائدة، يعتبر ول نموذج أمريكي للسيرورة المقاولاتية.
1946	إنشاء مركز بحث لتاريخ المقاولاتية من طرف شامبيتر وآرثور في هارفارد.
1947	إدارة أعمال المؤسسات الجديدة "أول ماستر في إدارة الأعمال في هارفارد د.
1951	إنشاء مؤسسة كولمان (أول مؤسسة متخصصة في التعليم المقاولاتي.)
1953	جامعة إلينوي تقدم محاضرة في " المؤسسات الصغيرة أو تنمية المقاولاتية"
1953	بيتر دركر يحاضر في مقياس " المقاولاتية والإبداع" في جامعة نيويورك.
1954	إدارة الأعمال للمؤسسات الصغيرة، أول مقياس ماستر إدارة الأعمال في جامعة ستانفورد د.
1958	مقياس في المقاولاتية مقدم في معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا من طرف داويت بومان.
1963	نشر "مجلة المؤسسات الصغيرة" أول مجلة مرجعية أبحاث المقاولاتية والمؤسسات الصغيرة.
1967	أولى المقاييس المعاصرة في المقاولاتية لماستر إدارة الأعمال مقدمة لجامعات ستانفورد ونيويورك
1968	أول تكوين في المقاولاتية في كلية بابسون.
1969	دفيد ماكيلاند ودفيد ونتر قاما بنشر: تحقيق التحفيز الاقتصادي.
1970	معهد كاروث ستون أول معهد معاصر في المقاولاتية، أسس في جامعة ميشوديا الجنوبية.
1971	أول ماستر في إدارة الأعمال متخصصة في المقاولاتية، جامعة كاليفورنيا الشمالية.
1972	أول تركيز على المقاولاتية في طور التدرج، جامعة كاليفورنيا الشمالية.
1973	لاو ارنس كلات ينشر كتاب: المؤسسات الصغيرة: أساسيات المقاولاتية.
1974	إنشاء مجموعة متخصصة في المقاولاتية لأكاديمية المناجمنت تحت إدارة كارل فاسبر.
	إنشاء "منظمة طلبة في مؤسسات حرة" للمساعدة في المقاولاتية وفي إنشاء المؤسسات الخاصة.

104 كلية / جامعة تقدم مقاييس في المقاولاتية.	1974
الكتاب الأول للمجلة الأمريكية للمؤسسات الصغيرة ثم صار " 1988 المقاولاتية: النظرية والتطبيق	1975
بداية نشر " مجلة المقاول ".	1975
263 مؤسسة جامعية تدرس في المقاولاتية والمؤسسات الصغيرة.	1975
أول مؤتمر بحث في المقاولاتية لبايسون وأول منشور لفيسير " حدود البحث في المقاولاتية"	1976
كتاب موسوعة المقاولاتية من طرف كانط، ساكستون وفيسير.	1979
315 مؤسسة جامعية تدرس المقاولاتية والمؤسسات الصغيرة.	1981
أول مقياس في المقاولاتية تقدم في مدرسة الهندسة في جامعة نيومكسيكو.	1982
إنشاء جمعية اربطة المقاولين.	1982
روبر هيزريش وكندي دا بروش نشار " المرأة المقاولاتية: موارث الإدارة ومشاكل الأعمال"	1983
بدء نشر مجلة " إقدام رجال الأعمال. "	1983
الإبداع والمقاولاتية" أول عمل مشروع للمقاولاتية في الكليات « . بيتر دركرنشر كتاب	1984
253 كلية وجامعة تدرس المقاولاتية.	1985
590 مدرسة عليا تدرس مقاييس حول المؤسسات الصغيرة والمقاولاتية.	1985
57 برنامج في التدرج و 22 ماجستير في إدارة الأعمال تركز على المقاولاتية	1986
1060 مدرسة في التدرج تدرس المقاولاتية	1986
إنشاء مركز في قيادة المقاولاتية من طرف مؤسسة ماريون كوفمان	1991
370 كلية وجامعة تدرس المقاولاتية.	1991
(www.slu.edu/eweb) بدأ أول موقع في التعليم المقاولاتي	1992
جيروم كاتز وروبر بروخوس ينشارن " التقدم في المقاولاتية" حول ظهور ونمو المؤسسة.	1993
حوالي 450 مدرسة تشارك في برنامج م عهد المؤسسات الصغيرة.	1993
264 مدرسة تشارك في مسابقات السنوية لبرنامج " طلبة في مؤسسات خاصة. "	1993
جامعة افتراضية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (أول برنامج للتعليم عن بعد متطور من طرف الجامعة.)	1995
	1998/1997
مقال حول "البحث الخاص في المقاولاتية الدولية" في مجلة أكاديمية المناجمنت.	1999

(2) أهداف التعليم المقاولاتي:

- يهدف التعليم المقاولاتي بشكل عام إلى إكساب الأفراد وهم في مراحل عمرية مختلفة سمات المقاول و خصائصها السلوكية مثل المبادرة، المخاطرة، السيطرة الجوهرية الداخلية والاستقلالية من أجل خلق جديد من المقاولين، ومن هنا فإن أهم أهداف التعليم المقاولاتي تتمثل فيما يلي:
- تمكين الأفراد لتحضير خطط عمل لمشاريعهم المستقبلية.
 - التركيز على القضايا والموضوعات الحرجة والمهمة قبل تنفيذ وتأسيس المشروع مثل: أبحاث ودراسات السوق، تحليل المنافسين، تمويل المشروع القضايا والإجراءات القانونية وقضايا النظام الضريبي في البلاد.
 - تمكين الطلبة من تطوير سمات وخصائص السلوك المقاولاتي لديهم مثل الاستقلالية، أخذ المخاطرة والمبادرة، قبول المسؤوليات. أي التركيز على مهارات العمل المقاولاتي والمعرفة اللازمة والمتعلقة بكيفية سيدأ المشروع وادارته بنجاح.
 - تمكين الأفراد ليصبحوا قادرين على خلق مشاريع تقنية متطورة أو منظمات مبنية على التكنولوجيا بشكل أكبر والعمل على تأسيس المشاريع والمبادرات المقاولاتية لديهم.
 - المهارات الإدارية: القدرة على حل المشاكل ، القدرة على التنظيم، القدرة على التخطيط، اتخاذ القرارات وتحمل المسؤولية.
 - المهارات الاجتماعية: التعاون، العمل الجماعي، القدرة على تعلم الأدوار الجديدة بشكل مستقل .
 - تطوير الشخصية: الثقة بالنفس، التحفيز المستمر، التفكير النقدي، القدرة على التأمل الذاتي والقدرة على التحمل والمثابرة.
 - المهارات المقاولاتية: القدرة على التعلم بشكل مستقل، الإبداع: القدرة على تحمل المخاطرة، القدرة على تجسيد الأفكار، القدرة على التسيير وتحفيز العلاقات التجارية.
 - تحسين قدرة متلقي التعليم المقاولاتي على تحقيق الانجازات الشخصية والمساهمة في تقدم مجتمعاتهم.
 - إعداد مقاولتين لتحقيق النجاح عبر مراحل مستقبلهم الوظيفي ورفع قدراتهم على التخطيط للمستقبل.
 - بناء المهارات اللازمة لإدارة المشاريع الريادية ولصياغة واعداد خطط الاعمال.
 - تحديد الدوافع واثارتها وتنمية المواهب المقاولاتية .
 - العمل على تغيير اتجاهات جميع فئات المجتمع وغرس ثقافة العمل الحر في مختلف مجالاته بينت البحوث أن الطلاب الذين يحصلون على دورات في التعليم الريادي يكون لديهم حرص شديد على أن يصبحوا أصحاب مشاريع أكثر من الطلاب الذين لم يحصلوا على هذه الدورات.

التعليم المقاولاتي

- فالأشخاص يميلون إلى تجنب المهن والبيئات التي تتناسب مع كفاءاتهم، واختيار تلك التي تتناسب معهم، حيث أن الكفاءة الذاتية للفرد الريادي تشير إلى أن قدرات الفرد تلعب دورا مهما في أداء المهارات اللازمة لتحقيق فرصة استثمارية جديدة، كما أظهرت الأبحاث أن الكفاءة الذاتية تؤثر بشكل كبير في النزعة الريادية والسلوك الريادي التي يمكن تنميتها من خلال البيئة التعليمية الجامعية الداعمة.
 - كما أثبت وجود علاقة مهمة بين التعليم والتدريب، وريادة العمال، ووضحت العديد من الدراسات أن الجامعات تعتبر راس مال بشري وخصوصا ريادة العمال.
 - فقد أكدت الدراسات الاستقصائية الدولية لريادة العمال الجامعية على أن طلاب المرحلة الجامعية والدراسات العليا لديهم إمكانيات عالية للبدء في الأعمال التجارية ونجاحها، فهناك أهمية متزايدة أن تصبح الجامعة "جامعة ريادية" من أجل:
 - تعزيز العمل كهدف تعليمي لطلابها، وللخريجين ولأعضاء هيئة التدريس .
 - تنمية الكفاءات اللازمة لبدء إنشاء العمال التجارية.
 - استمرار الدعم والتشاور مع الخريجين. (احمد، 2021/2020).
- أيضا من الأهداف التي تسعى برامج التعليم المقاولاتي إلى تحقيقها :
- توفير المعارف المتعلقة بريادة الأعمال.
 - توفير المهارات اللازمة لاستخدام أدوات وأساليب معينة لتحليل المواقف التي بها المشروعات، وصياغة وإعداد خطط الأعمال.
 - تحديد وإثارة الدوافع، المواهب، والمهارات الريادية.
 - التنبيه إلى الآثار السلبية التي تكتنف العديد من أساليب التحليل وتؤدي إلى سيطرة فكر تجنب المخاطر على مستخدمي هذه الأساليب.
 - العمل على وجود حالة من التعاطف والدعم لجميع الجوانب المميزة لمجال المقاولاتية.
 - التشجيع على إقامة المشروعات الجديدة، وغيرها من المشروعات الريادية.
 - العمل على تغيير الاتجاهات. (زيدان، 2007).
 - تمكين الأفراد لتحضير خطط عمل لمشاريعهم المستقبلية.
 - التركيز على القضايا والموضوعات الحرجة والمهمة قبل تنفيذ وتأسيس المشروع مثل: أبحاث ودراسات السوق، تحليل المنافسين، تمويل المشروع، القضايا والإجراءات القانونية، وقضايا النظام الضريبي في البلد.

التعليم المقاولاتي

- تمكين الطلبة من تطوير سمات وخصائص السلوك المقاولاتي لديهم مثل الاستقلالية، وأخذ المخاطرة، المبادرة وقبول المسؤوليات، أي التركيز على مهارات العمل لمقاولاتي والمعرفة اللازمة والمتعلقة بكيف سيبدأ المشروع وإدارته بنجاح.
- تمكين الأفراد ليصبحوا قادرين على خلق مشاريع تقنية متطورة أو منظمات مبنية على التكنولوجيا بشكل أكبر، والعمل على تأسيس المشاريع والمبادرة المقاولاتية لديهم .
- المهارات الإدارية والقدرة على حل المشاكل، القدرة على التنظيم، القدرة على التخطيط، اتخاذ القرار وتحمل المسؤولية.
- تطوير المهارات الاجتماعية: التعاون، العمل الجماعي، القدرة على تعلم أدوار جديدة بشكل مستقل.
- تطوير الشخصية: الثقة بالنفس، التحفيز المستمر، التفكير النقدي، القدرة على التأمل الذاتي، القدرة على التحمل و المثابرة.
- تطوير المهارات المقاولاتية: القدرة على التعلم بشكل مستقل، الإبداع القدرة على تحمل المخاطر، القدرة على تجسيد الأفكار، القدرة على التسيير، تحفيز العلاقات التجارية.
- تحسين قدرة متلقي التعليم المقاولاتي على تحقيق الإنجازات الشخصية والمساهمة في تقدم مجتمعاتهم.
- إعداد أفراد مقاولين لتحقيق النجاح عبر مراحل مستقبلهم الوظيفي ورفع قدراتهم على التخطيط للمستقبل (عيد، 2014، صفحة 154).
- توفير المعارف المتعلقة بمقاول الأعمال.
- بناء المهارات اللازمة لإدارة المشاريع الريادية ولصياغة وإعداد خطط الأعمال.
- تحديد الدوافع وإثارتهم وتنمية المواهب المقاولاتية.
- العمل على تغيير اتجاهات جميع فئات المجتمع وغرس ثقافة العمل الحر في مختلف مجالاتها. (مبارك، 2011، صفحة 77).

بعض التجارب العالمية في تعليم المقاولاتية:

- أولاً: التجربة الأمريكية:

يقام في الولايات المتحدة الأمريكية أسبوع من كل عام يسمى أسبوع المقاولاتية لتحفيز الشباب على ممارسة العمل المقاولاتي، حيث تقام من خلاله العديد من الأنشطة والفعاليات مثل: تمارين المحاكاة، وألعاب على الانترنت، ومسابقات خطة العمل، وبرنامج الضيف المحاضر، وورش عمل مختلفة، ومنتديات محلية لأنشطة المقاولاتية.

كما أن الحكومة الأمريكية تقوم بتصميم مواقع تعليمية على الانترنت تتيح التعرف على قدرات الطلبة، والتفاعل . كما يوجد في الولايات المتحدة العديد من المراكز الريادية المعلمين المختصين لاستكشاف قدرات الطلبة الريادية ومهاراتهم التي تقدم برامج تعليمية وتدريبية للأجيال الجديدة من الرياديين، والتي تقدم المساعدة للرجال والنساء خصوصاً في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، والذين ينوون إنشاء شركات جديدة تقنية متطورة وناجحة، والقيام بالعديد من الدراسات والأبحاث العلمية الخاصة بتطوير المشروعات الجديدة.

كما أن الحكومة الأمريكية تقوم بحملات إعلامية واسعة تستهدف الشباب من مختلف الأعمار لتشجيعهم على المقاولاتية والعمل الحر من أجل خلق الاستعداد والتوجه للعمل المقاولاتي وخلق فرصة عمل وليس البحث عن مهنة أو وظيفة في أجهزة الدولة، وتعتمد هذه الحملات الإعلامية على سرد القصص الحقيقية للرياديين ورجال الأعمال المعروفين في بيئة الأعمال.

وتقدم الجامعات الأمريكية برامج تعليمية متكاملة في تخصص المقاولاتية، كما تقوم بإعطاء مساقات علمية عديدة في هذا المجال. ولقد قادت الجامعات الأمريكية العديد من الجامعات الأخرى في العالم نحو تعليم المقاولاتية، حيث يعود الفضل في ذلك إلى جامعة جنوب كاليفورنيا كأول جامعة تطرح أول مساق علمي حديث ومنتطور في المقاولاتية في عام 1971 ثم تبعتها الجامعات الأمريكية الأخرى والجامعات الأخرى في العديد من دول العالم. يهدف إلى تشجيع روح المقاولاتية بين الطلاب، حيث يقدم معهد تقوم العديد من الجامعات الأمريكية بتنظيم مسابقات الباحثين والطلاب على حد سواء، ويشترط ماساتشوستس للتكنولوجيا جائزة قيمتها 50 ألف دولار أمريكي، ويستهدف المعهد أن يكون على الأقل أحد أعضاء الفريق الخاص بالمشروع ملتحقاً بالمعهد بصفة دوام كامل. الأمريكية بمنح جوائز تصل قيمتها إلى 50 ألف دولار أمريكي من خلال منافسات خطة Yale كما تقوم جامعة مشروع على مستوى الجامعة، وتقدم هذه المنحة مبلغاً من المال للبدء بالمشروع، بالإضافة إلى النصح والإرشاد والمتابعة لمقاولي الجامعة. (مبارك، 2011، صفحة 111/112).

- ثانيا: التجربة الفرنسية:

حسب معظم الباحثين الذين تناولوا موضوع التعليم المقاولاتي في فرنسا، يتفقون على أن هناك ثلاث عناصر جدلية تتمثل في :

1. الهدف من التعليم المقاولاتي :تم تقسيمه حسب الأهداف إلى ثلاثة أنواع من التعليم، الأول هو تثقيفي وإعلامي وتحسيبي حول المقاولاتية وأهميتها مع الإشارة إلى المدارس التي تناولت الموضوع والتحفيز الإبداع والمبادرة وتطوير الاستقلال، والهدف الثاني هو تعليم متخصص للطلاب مجالات العمل لتنظيم لتشجيع المقاولين على إنشاء المشاريع، النوع الأخير من التعليم المقاولاتي هو مرافقة ودعم الطلاب في انجاز مشاريعهم، وفي عملية التسيير، هذه الأهداف الثلاث متكاملة ويمكن تحقيقها.

2. الفئة المستهدفة :احتياجاته التعلم، ومستويات المسؤولية توقعات الأفراد تختلف حسب ما إذا كان الطلاب والمقاولين الشباب أو رجال الأعمال، بحيث أن الطلاب يفتقرون إلى الخبرة مقارنة بالآخرين وقد تكون طموحا الوظيفية محدودة، ومع ذلك، فإن تنوع خصائص الطالب يمكن أن يعوض نقص الخبرات.

3. أشكال التعليم المقاولاتي :طرق التدريس تمارس وفقا للأهداف والفئات المستهدفة، من خلال المحتوى التعليمي، والموارد المادية والتعليمية البشرية المطلوبة. استراتيجيات التدريس تحدد مسبقا حسب المعلمين (جامعي، مقال أوخبير وكذلك حسب الطلاب (قوجيل، 2010، صفحة 07).

- ثالثا: التجربة الإيطالية:

أطلق مشروع ماركو بولو من قبل غرفة التجارة في بادوفا بالاشتراك مع الهيئات الوطنية والإقليمية والمحلية، وهو يوفر مجموعة من الأدوات لتعزيز سلوكيات وموافقة المقاولاتية في المدارس الثانوية في المدينة. وفي العام 1999 استهدف البرامج أطلق مشروع ماركو بولو من قبل غرفة التجارة في بادوفا بالاشتراك مع الهيئات الوطنية والإقليمية والمحلية، وهو يوفر مجموعة من الأدوات لتعزيز سلوكيات وموافقة المقاولاتية في المدارس الثانوية في المدينة. وفي العام 1999 استهدف البرامج بشكل خاص حوالي 2,200 طالب في أكثر من نصف المدارس على مستوى المدينة ممّن كانوا على وشك دخول سوق العمل. 28 مدرسة ثانوية، وحوالي 100 معلم، و 2,200 طالب و 478 مؤسسة أعمال " شارك في مشروع" ماركو بولو2 ويقوم المشروع على دروس تعليمية معدة للترويج لثقافة المشاريع، ومباريات لمشاريع أعمال وإيجاد فرص توظيف، موجهة إلى الطلبة، وقد نجح في إشراك العديد من مشاريع الأعمال الإقليمية بعد أن جعلها تدرّك بشكل أفضل إيجابيات تشجيع هذا النوع من التدريب الفعال. وشمل المشروع أخيرا نشر ثقافة المشاريع بين معلمي المدارس من خلال التدريب والتوظيف في الشركات. (الدولية، 2010، صفحة 21).

- رابعا: التجربة الاسكتلندية:

لقد احتلت أنشطة التعليم المقاولاتية جزءا كبيرا في النظام التعليمي الاسكتلندي لسنوات عديدة وقد لافقت قبولا كبيرا أيضا ، ففي عام 2003 أكد وزير التربية والتعليم الاسكتلندي على أهمية نجاح برنامج التعليم المقاولاتي الذي تم إطلاقه، وصرّح بأن الأطفال والشباب يجب أن يعطوا الفرصة لكي:

- يطوروا مهاراتهم المقاولاتية من خلال التعليم والتعلم عبر المنهاج .
- يطوروا فهما أكبر لعالم الأعمال على اختلاف أنواعه وطبيعته.
- يشاركوا بشكل كامل في أنشطة المشروع.
- يتمتعوا ويركزوا على التعليم والتقني. .

كما أكد على أنه يجب على جميع المعلمين وفي جميع المساقات والمناهج التي يدرسونها في كلية التعليم التابعة لجامعة سترات سلايد Strathclyde وفي غلاسكو أن يحضروا جلسات ومحاضرات في تعزيز الوعي "Awareness-raising" نحو المقاولاتية ودوره تمع في المراحل المبكرة لفصولهم .وعمل عروض تقديمية حول المشاريع المقاولاتية، فهذا يعمل على نحو المقاولاتية ودوره في تشجيعهم منذ البداية إلى تبني مدخل المشاريع أو الأعمال في التعليم والتعلم .وهؤلاء الطلاب الذين يريدون أن يدرسوا هذا المجال ويرغبون به بتعمق أكبر يمكن بعدها أن يأخذوا وحدة اختيارية قبي المقاولاتية ضمن مناهجهم تقدم لاحقا أو بعد الدوام الدراسي.

إن المعلم يجب أن يقوم بتسهيل عملية تعليم المقاولاتية لتكون عملية تربوية إبداعية سلسلة وسهلة، وكمثال على ذلك على أفضل ممارسة تدريب المعلمين هو ترجمة أو نقل الخبرة أو المهارات الإبداعية والابتكارية Know-How skills للطلاب داخل الغرف الصفية في المدرسة. (مبارك، 2011، صفحة 115).

- خامسا: التجربة اليابانية:

قام كل من إ. يامانت .إيواتا بتطوير هذا البرنامج عام 2003 في إطار مبادرة" حان وقت الدراسات المتكلمة" التي شملت المدارس الثانوية الصغيرة في اليابان و قد تم تطبقه في مدرستين في محافظة في العامية 2003-2004 ووفقا للبرنامج تؤولف مجموعة من 5 إلى 10 فريقا) شركة (يخطط لتصنيع بعض السلع وإنتاجها وبيعها لأهلهم والعامه كما يقومون بإدارة الأرباح .وتتنافس الشركات في المدارس لمعرفة أي منها حصلت على أكبر نسبة من الأرباح .ولدى إطلاق البرنامج، يعطى لكل طالب 10 دولارات كتمويل لبدء العمل .وقد شارك حوالي 160 طالبا في مدرسة واحدة في هذا البرنامج الذي استمر من أكتوبر حتى ديسمبر من العام 2003 .

- سادسا: التجربة الفليبية.

شهدت السبعينيات محاولة مبكرة لإدخال التربية المقاولاتية في منهاج التعليم الثانوية لطلاب ملتحقين بمجموعة مختارة من مدارس بحريية في مقاطعة مركزية في الفليبين، شملت التجربة حلقات دراسية توجيهية لأعضاء الهيئة التعليمية والموظفين الإداريين فيها، وتدريباً لأعضاء الهيئة التعليمية وحلقات توجيهية حول المواد التدريسية والتخطيط لتأسيس الأعمال والتطبيق الفعلي والمراقبة والتقييم.

البرنامج مقسم إلى وحدات، وتشكل "مقالة الأعمال والشركات الصغيرة" جزءاً من منهاج الدراسي الذي يقسم سبع وحدات في العام الأول:

1. مقالة الأعمال وكيفية تأسيس مشروع أعمال خاص.
2. طرق بديلة لتأسيس مشروع عمل ومعلومات مهمة لنجاح المشاريع.
3. النمو والمراحل المختلفة للقيام بالأعمال.
4. منح امتيازات الشركة.
5. استيراد وتصدير وتدويل الأعمال.
6. تسويق مشروع أعمال صغير.
7. مبادئ أساسية للإدارة المالية في مشروع صغير.

- سابعا: التجربة السعودية

من خلال الرجوع إلى كليات وأقسام الجامعات الحكومية السعودية ومراجعة خططها الدراسية فقد تبين عدة حقائق حول واقع تعليم المقاولاتية فيها، ومن بينها:

1. أنه لا يوجد أي برنامج متخصص في مجال المقاولاتية على مستوى الجامعات الحكومية في المملكة سواء في مرحلة البكالوريوس أو الماجستير أو الدكتوراه، وكذلك عدم وجود أي مسار متخصص في المقاولاتية، سواء على مستوى الدراسات الجامعية أو الدراسات العليا في أي جامعة حكومية.
2. ما يتم تقديمه من مقررات في مجال المقاولاتية يقع فقط ضمن كليات وأقسام إدارة الأعمال / العلوم الإدارية أو في السنة التحضيرية. وتلك المقررات هي: ريادة الأعمال، الريادة في الأعمال، ابتكار مشروع جديد، إدارة الابتكار والمبادرة الحرة، إدارة الأعمال الصغيرة، إدارة المنشآت الصغيرة، إدارة المنشآت الصغيرة والمتوسطة، إدارة المنشآت التجارية، اتصال تجاري، تحليل جدوى المشروعات، المبادرة وإدارة المنشآت الصغيرة، إدارة المشاريع، وهي في غالبيتها مقررات إجبارية، فيما البقية هي مواد تقليدية كإدارة الأعمال - السلوك التنظيمي - الإدارة الاستراتيجية، ولا يوجد مقرر للمقاولاتية ضمن الكليات الأخرى في أي جامعة حكومية.

3- . يتواجد مقرر ريادة الأعمال في بعض الجامعات الحكومية وعددها سبعة جامعات فقط، وهناك مجموعة من الجامعات تقدم مقررات في مجال إدارة المنشآت / المشروعات الصغيرة أو الشركات العائلية أو ما شابه ذلك .

4- من خلال الاطلاع على تخصصات الأساتذة الذين يتولون تدريس مقررات ريادة الأعمال، تبين وتخصصات علمية أخرى كالتسويق، الإدارة الإستراتيجية، وإدارة الأعمال... الخ.

5- إن أساليب وطرق التدريس المستخدمة في تعليم مقررات ريادة الأعمال في الجامعات الحكومية السعودية هي في الغالب المحاضرة، وإعداد خطة المشروع ودراسة الحالة.

6- إن بعض الجامعات الحكومية يتوافر لديها بنية تحتية مساندة للتعليم والبحث في مجال المقاولاتية كمراكز البحث وحاضنات الأعمال ومركز الإبداع والابتكار.

يمكن القول أن مساحة التعليم المقاولاتي في الجامعات الحكومية لا تزال صغيرة ومتواضعة ضمن خارطة التعليم الجامعي والعالي في السعودية، حيث أن عدد الجامعات التي لديها توجه جاد نحو تبني برامج ومقررات ريادة الأعمال تمثل سبع جامعات فقط، أي تقريبا ثلث الجامعات، كما أن نسبة المتخصصين في مجال المقاولاتية ضمن هيئة التدريس في الجامعات الحكومية يكاد يكون شبه منعدم، فضلا عن ذلك يلاحظ أن الأساليب والطرق المتبعة في تدريس مقررات المقاولاتية محدودة جدا. ومع أن هناك أساليب وطرق متقدمة ومفيدة ولكن لا يتم استخدامها في تدريس مقررات المقاولاتية، وأخيرا يلاحظ أن عدد الجامعات التي تمتلك بنية مساندة لتعليم المقاولاتية لا زالت قليلة.

. (علي، 2015/2014)

- ثامنا: التجربة الأردنية

نلمس في البيئة الأردنية جهود جمعية الرواد الشباب التي تأسست عام 1998 م كمؤسسة غير ربحية ريادية شباب من خلال تبادل الآراء والبعثات الدراسية وللتعليم والتدريب والتأييد والدعم، وذلك لتعزيز مستوى مهارات الرياديين ما يسمح لهم بالتنافس في الاقتصاد العالمي.

ولنمس أيضا توجه السياسات الحالية في الأردن نحو دعم الريادة من خلال رعاية الشباب في العديد من الاهتمام بالطفل وتوفير البيئة وحياء أسرية داعمة له. وتعدد المبادرات الريادية لدعم الشباب وتوفير البيئة المحفزة للإبداع لدى الشباب للإبداع والتميز، صندوق تمويل المشاريع الريادية للشباب. وتنمية روح الريادة لديهم وفي هذا الصدد نشير إلى مركز الملكة رانيا للريادة، وهي منظمة غير حكومي، وغير ربحية، أنشئت في أكتوبر لعام 2004 وتمثل مهمة المركز في دعم النمو الاقتصادي من خلال توفير مجموعة من الخدمات في تنمية الريادة و تسويق التكنولوجيا ويستهدف المركز في عمله تحديدا طلبة الجامعات والباحثين والمخترعين وأصحاب المبادرة الشخصية من أجل تعزيز و بناء قدراتهم الشخصية وتقديم الاستشارات والنصح والإرشاد لهم، وتطوير الروح الشخصية الريادية لديهم وذلك من خلال برامج المركز والتي تتضمن كلا من :جائزة الملكة رانيا الوطنية للريادة

(QRNEC) وبرنامج استثمار التكنولوجيا (TCP) وبرنامج تواصل الاردن CONNECT JORDAN ونادي الطلابي (DART) .

ونلمس أيضا انتشار حاضنات الأعمال في الأردن والتي تعد نموذجا رياديا فاعلا لجيل الشباب، وانتشار حاضنات في العديد من الجامعات الأردنية كجامعة اليرموك، لخدمة الطلاب الرياديين. ومن أجل (Science Parkas) الأعمال التقنية تنمية وتطوير قطاع تكنولوجيا المعلومات وحوسبة التعليم، إذ أن إستراتيجية المملكة الأردنية تتجه بشكل كبير وفاعل نحو قطاع الواعد لمواكبة التقدم التكنولوجي المعلوماتي في العالم وبناء مجتمع المعرفة، ولدعم المبادرات الإبداعية من الرياديين وتفعيل دور التدريب والتطوير المهني في العديد من المحافظات الأردنية من قبل مؤسسة التدريب المهني. (مبارك، 2011، صفحة 128/127).

3) أساسيات و استراتيجيات التعليم المقاولاتي في الجامعة الجزائرية :

أساسيات التعليم المقاولاتي بالجامعة:

يمكن إنجازها فيما يلي:

1- تحويل دور الجامعة من التركيز على التوظيف إلى التركيز على مبدأ خلق فرص العمل: فيكون السعي ليس فقط لتوافق النواتج التعليمية مع متطلبات التوظيف في سوق العمل، وإنما بناء وتصميم مناهج وتخصصات لتخريج طلاب قادرين على خلق فرص العمل في السوق عبر الاستثمار في الأبحاث والأفكار والمخترعات. وبالتالي تساهم الجامعة بأن يكون للدولة موقعا في التنافسية العالمية، وتُعد خريجها إلى حياة عملية تتوافق مع طبيعة الوظيفة المتغيرة، والتنقل الدولي، والتواصل الثقافي، والاعتماد الأعظم على توظيف الذات. و بهذا المعنى تتحول الشهادة الجامعية من كونها وثيقة للتوظيف إلى بطاقة دخول إلى عالم العمل.

2- الشراكة الحقيقية مع أصحاب المصلحة من القطاعات العامة والخاصة والخريجين: وهذا يعني الشراكة المتوازنة التي تتيح للجامعة الاستفادة والتفاعل مع الشرائح المختلفة في المجتمع المحلي والتي يأتي على رأسها الخريجون، الذين يُعتبرون أصولا استثمارية ضخمة حين تُحسن الجامعة التواصل معهم هذا إضافة إلى أهمية التركيز على شراكة المنشآت الصغيرة، ورؤود الأعمال، والجمعيات غير الهادفة للربح، والتوسُّع في إنشاء المشاريع المشتركة، المعززة لبناء ثقافة ريادة الأعمال في المجتمع المحلي. (المطيري، 2021)

3- نقل التقنية والمعرفة، ويتم ذلك بالتواصل الوثيق مع الجامعات في جميع أنحاء العالم: المتقدمة في مجال ريادة الأعمال. ومن وسائل نقل التقنية إقامة المراكز العلمية، ومراكز الابتكار، وبرامج الملكية الفكرية، والحاضنات الافتراضية، التي يمتد دورها من تشجيع الأعمال الحرة الصغيرة داخل الجامعة مرورا بتقديم الخدمات الاستشارية، وصولا إلى استضافة المشاريع ورعايتها حتى التخرج من الجامعة.

4- التعليم القائم على الإبداع والابتكار: فريادة الأعمال تتطلب تعليما قائما على توليد الأفكار والتأمل والابتكار، وإطلاق العنان للإبداع المتحرر. كما يتطلب التفكير الريادي أن يتمحور الطالب على مفهوم

التعليم المقاولاتي

المنشأة ” أثناء الدراسة الجامعية. هذا المفهوم الذي يوجه التفكير والإبداع إلى مكونات وأنشطة و مهارات بناء ” المنشأة ” ويصبح التعليم التطبيقي المجال الشائع لأساليب التعليم الجامعي . وهذا التعليم يتطلب تبني النظام التعليمي متعدد التخصص الذي يتيح للطلاب فرصة تعدد التأهيل والاختيار من بين التخصصات المتنوعة.

5- القيادة القادرة على توفير الإمكانيات المادية والمعنوية لرواد الأعمال : فوجود الإدارة الواعية بأهمية التوجه نحو ريادة الأعمال والمقتنعة بآليات بناء جيل المعرفة هو أحد أهم عناصر بناء الجامعة الريادية. فنشر ثقافة ريادة الأعمال يتطلب وقتا طويلا ويتطلب وضع الخطط الاستراتيجية لذلك، ووضع البرامج التنفيذية لمراحلها. ومن ذلك استحداث البرامج الداعمة لبناء رواد الأعمال في التعليم الجامعي مثل مراكز التميز لريادة الأعمال، والأندية والشركات الطلابية، ومسابقات مشاريع ريادة الأعمال استراتيجيات التعليم المقاولاتي في الجامعة :

لكي نصل إلى تعليم مقاولاتي يعزز وينمي روح المقاولاتية لدى الطالب وجب إتباع إستراتيجية أو عدة استراتيجيات لبلوغ ذلك، وبهذا نذكر أهم الاستراتيجيات التي يمكن إتباعها وهي كالتالي (وطني، التعليم) (2018، صفحة 9/8)

1. استراتيجية العرض : يتم تحويل المعارف والمهارات التي يتمتع بها المعلم إلى المتعلم، وفي هذه الاستراتيجية يصمم التعليم على شكل توصيل للمعلومات أو حكاية قصة. وتكون أنظمة التقييم على حسب الإنصات و القراءة، وتقتصر على قياس درجة الحفظ لدى الطلبة لكل المعارف التي تم تدريسها لهم. (علي، 2015/2014، صفحة 154)

2 استراتيجية الطلب : وهو معاكس الإستراتيجية الأولى، وهو يقوم على الاحتياجات والدوافع وأهداف الطلبة، فإن التعليم في هذه الاستراتيجية يصمم على أساس خلق بيئة ملائمة لاكتساب المعارف، والمعلمين هم مسهلين في حين أن الطلبة لهم دور نشط في المساهمة في تعليمهم. تكون نظم التعليم في معظمها من أجل المتكونين، ويكون على الطلبة استعداد ارائهم وأفكارهم على ما تعلموه.

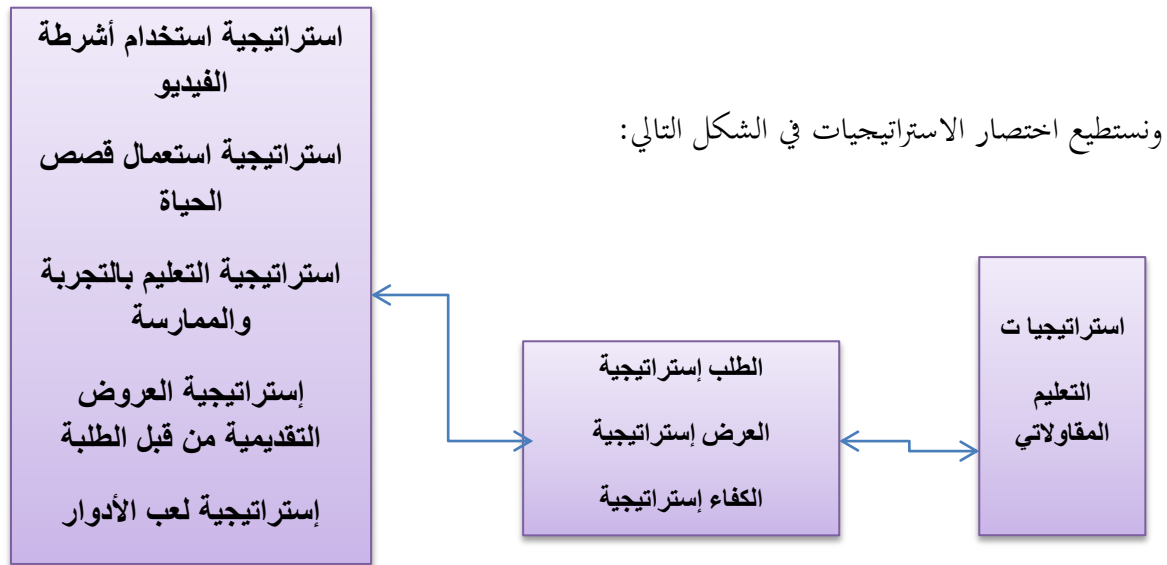
3. إستراتيجية الكفاءة : تبحث هذه الاستراتيجية في تنمية وتطوير الاستعدادات للطلبة في حل المشاكل المعقدة باستعمال المعارف والاستعدادات المفتاحية، والتعليم هنا يكون تداخلها بين المعلم والطالب وجعل التعلم ممكنا. ونظام التقييم يكون مراكز على الاستعدادات المكتسبة من طرف الطلبة لحل المشاكل المعقدة للحياة الواقعية.

4. استراتيجيات أخرى :

تبعاً للاستراتيجيات السالفة الذكر تدرج عدة استراتيجيات أخرى منها:

التعليم المقاولاتي

- إستراتيجية استخدام أشرطة الفيديو: فحسب بكري ورن ومشا لسن فإن عرض الفيلم سيكون في بيئة التسيير من خلال " michaelson Buckley, wren et " أعمال تسمح للطلبة لملاحظة الواقع تصرفات المسيرين والخبراء في قطاعات مختلفة، وفي سياق التدريب لأصحاب المشاريع المستقبلية، يمكن تزويد الفيلم المقدم قصة حقيقية من بعض المقاولين والتي يمكن أن تعطي أفكار وتأملات تكون محل نقاشات لاحقة.
- إستراتيجية استعمال قصص الحياة: فقص الحياة يمكن أن تكون أداة تعليمية ذات أهمية للطلبة في المقاولاتية، والسير الذاتية يمكن أن تكون دعم في تعلم مهنة ممكنة للمقاولين.
- إستراتيجية التعليم بالتجربة والممارسة: ذلك من تعريض المتعلمين أو الطلبة المقاولين لمواقف حقيقية في بيئة العمل المقاولاتي سواء في المصانع أو الشركات أو منظمات الأعمال على اختلاف أنواعها، وذلك بغرض تعريفهم ببيئة العمل، وممارسة العمل المقاولاتي لفترة زمنية معينة، ليكتسب خبرات ومعارف ومهارات جديدة، لينبوا تصورات أفضل عن مهنة المقاولاتية قبل الدخول في ميدان العمل المقاولاتي.
- إستراتيجية العروض التقديمية من قبل الطلبة: وذلك للشرح عن تقديم منتج أو خدمة جديدة يمكن بيعها أو عن مشروع معين أو تعريف عن الشركة التي يرغب الطالب بتأسيسها أو العمل بها.
- إستراتيجية لعب الأدوار: هي أن يقوم طالب أو ثلاثة بتمثيل أدوار عن مواقف اجتماعية افتراضية ويتعلمون من خلال هذه الإستراتيجية كيفية الاستماع بشكل جدي وكيفية التفكير وحدهم، وبهذا يمكن للطلبة أن يدعوا حوارا من تلقاء ذاتهم، ويمكن أيضا تسجيل الأدوار على شريط بهدف التقييم
- إستراتيجية الزيارات الميدانية لبعض المنظمات الرائدة: وذلك بهدف التعرف عليها وعلى إمكاناتها وقدراتها وأقسامها ومجال أنشطتها وأعمالها. (ليندة، 2020/2019)
- مناقشات المجموعة أو التعليم التعاوني: أي أن يعمل الطلبة في مجموعات أو في أزواج لتحقيق أهداف التعلم في الحوار والمناقشة وتبادل الآراء. حيث يمارس الطلبة أدوارا مختلفة مثل: المنسق، الملخص، المقوم لمسجل، الملاحظ، المشجع، قائد المجموعة، المتحدث باسم المجموعة، أو يمكن من خلال هذه الإستراتيجية تكليف أو الاعتماد على مشاريع أعمال المجموعة أو فريق العمل أو في وضع خطة عمل لمشروعهم المقترح. (اخرون ف.، 2018).



الشكل: استراتيجيات التعليم المقاولاتي (ليندة، 2020/2019)

من الشكل نستنتج أنه يستحسن اختيار الاستراتيجية التي تتناسب مع البرنامج التعليمي الذي يتوافق مع الحاجات المحلية للبلاد أو المنطقة الجغرافية التي يعيش بها الطلبة، ويمكن تشجيع مجموعات المتعلمين من الطلبة والأساتذة نحو المقاولاتية من خلال دعمهم بالحوافز المادية والمعنوية المناسبة، وتفعيل عملية التقييم والمشاركة، وإقامة الاحتفالات ومسابقات خطة المشروع أو العمل بين الطلبة . (مبارك، 2011، صفحة 93/92).

1) الروح المقاولاتية و أهميتها لدى الطلبة:

○ مفهوم الروح المقاولاتية :

أخذ موضوع المقاولاتية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيز اهتمام كبير بالمقارنة مع الماضي، حيث كان الاهتمام يخص فقط المؤسسات الكبيرة باعتبارها المولد الوحيد للوظائف والثروة، لكن سرعان ما تغيرت هذه النظرة بعد بروز الأهمية المتنامية لقطاع المقاولاتية خاصة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي غالباً ما يرتبط اسم المقاول لذا أصبح موضوع تطوير الروح المقاولاتية يشغل حيز اهتمام كبير خاصة عند شريحة الشباب، لأنه يمس مشكلة البطالة، وفي هذا العنصر سنحاول توضيح مفهوم الروح المقاولاتية من خلال إظهار أوجه الاختلاف بين مصطلحين غالباً ما يتم المزج بين: روح المؤسسة

(d'entreprendre l'esprit). وروح المقاولاتية (L'esprit d'entreprise) بينهما في الاستعمال، وهما روح المؤسسة " مجموعة من المواقف العامة والايجابية إزاء مفهوم . كما يفرق المؤلفون بين المفهومين، حيث يعرفون روح المؤسسة بأن المؤسسة والمقاول"، أما روح المقاولاتية فهو أشمل من مفهوم روح المؤسسة، فبالإضافة لذلك فهو مرتبط أكثر بالمبادرة والنشاط، فالأفراد الذين يملكون روح المقاولاتية لهم إرادة تجريب أشياء جديدة،

أو القيام بالأشياء بشكل مختلف، وهذا نظرا لوجود إمكانية للتغيير، وهؤلاء الأف راد ليس بالضرورة أن يكون لهم توجه أو رغبة لإنشاء مؤسسة، أو حتى تكوين مسار مهني مقاولاتي، لأن هدفهم يسعى لتطوير قدرات خاصة للتماشي والتكيف مع التغيير، وهذا عن طريق عرض أفكارهم والتصرف بكثير من الانفتاح والمرونة، والبعض الآخر يتعمقون ويعتبرون أن روح المقاولاتية تتطلب تحديد الفرص وجمع الموارد اللازمة والمختلفة من أجل تحويلها لمؤسسة). (منيرة، صفحة 06).

(2) أهمية تنمية الروح المقاولاتية لدى الطلبة:

لقد زاد اهتمام الباحثين بدراسة روح المقاولاتية نظرا لأهميتها في تدعيم و تشجيع المقاولاتية حيث ترتبط بالدرجة الأولى بأخذ المبادرة و العمل أو الاستقلال إلى التطبيق فالأفراد الذين يتمتعون بروح المقاولاتية لكون العزلة على تجريب الأشياء الجديدة وعلى تسيير الأعمال بطريقة جيدة وذلك بسبب بسيط يكمن في وجود إمكانية التغيير، وليس بالضرورة ان يكون هؤلاء الأفراد الرغبة في إنشاء مؤسستهم الخاصة، ولا في الدخول في مسار مقاولاتي لتجريب أفكار و التعامل بالانفتاح و المرونة. حيث قامت الكثير من الدول و الهيئات الحكومية و غير الحكومية المهتمة بدعم و تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة باعتماد التدريب كأسلوب لخلق روح المقاولاتية لدى الشباب و تزويدهم بالمهارات اللازمة لنجاح مشاريعهم واستمرارها لان امتلاك الشباب لروح المقاولاتية تمكنه من التحلي بالمهارات لإنشاء مؤسستهم و تطويرها . كما تناول العديد من الادارات و الاقتصاديات مسألة المبادرات و الاعمال الحرة و المقاولاتية و يعد بيتر دراكر من الاوائل الذين أشاروا الى ذلك في سنة 1891 م من أشاروا الى تحول الاقتصاديات الحديثة من اقتصاديات التسيير إلى اقتصاديات مقاولاتية ،سعيًا لحل مشكلة البطالة إلى دعم نسيج من المؤسسات المقاولاتية البغثة منها و المتوسطة ذلك رغم ضعف مشاركتها في الأسواق العالمية من حيث إنتاجيتها إلا أنها تعد الوسيلة الكفيلة بامتصاص ضغوطات المجتمع التي تواجه الحكومات و التقليل من مستويات الفقر. وفي هذا الإطار سعت العديد من الدول إلى دعم وإنشاء وتنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ،باستفادة المستفيدين من مجموعة من التسهيلات و إعفاءات الضريبة و إعانات الدولة من خلال إنشاء مركز للمرافقة و التسهيل و حاضنات أعمال و المشاتل ،اذ أن اغلب الدول تبث من خلال إحصائياتها وجود تراجع من قبل المبادرين بإنشاء الاعمال الحرة حيث بلغ متوسط المؤسسات الجديدة.

يتمتع ب:

- أن يكون صاحب مهنة .
- أن يتوفر على روح المبادرة .
- أن يتوفر على روح المخاطرة . (تيقاوي).

دور الاستاذ الجامعي في غرس الروح المقاولاتية :

إن أساتذة الجامعة هم القاطرة العقلية، العملية، الثقافية و الإبداعية المهمة و القوية في المجتمع، فالخريج الجامعي بحاجة ماسة لدخول سوق العمل و إعطاء نظرة عامة حول ما يدور في السوق من النشاطات و عدم تركه يصطدم بمفاجآت سوق العمل و الوقوف في شبح البطالة وهذه المهمة تقع على عاتق الأستاذ الجامعي الذي يلعب دور كبت في نشر الوعي و غرس بعض القيم و الأفكار كاعتقاد الطالب الجامعي بمجرد حصوله على الشهادة الجامعية انو بإمكانه الحصول على الوظيفة باعتبار الفئات المطلوبة أكثر في سوق العمل دائما و عوضا أن ينتظر من سوق العملاً نحصل على فرصة العمل و تجنبه معاناة مدة طويلة من البطالة أو شغل مناصب عمل لا تتماشى مع مستواه العلمي، يتم تحضيره لدخول سوق العمل بفكرة الاعتماد على النفس وذلك من خلال مشروع جديد أو إنشاء مؤسسة خاصة بفضله ما تعلموه من الجامعة من معارف علمية و مهارات و قدرات إضافة إلى توفر كل الإمكانيات اللازمة لذلك و بالتالي يكون قد حقق طموحاته التي تعود عليه بالفائدة وعلى المجتمع الذي ينتمي إليه. (لضوية، صفحة 99)

البرامج الجامعية و اثرها على الفكر المقاولاتي للطالب :

لابد و غرس الفكر المقاولاتي لدى الطلبة الجامعيين و تحسيسهم بأهمية المقاولاتية في الرقي بالاقتصاد الوطني و المساهمة في الحد من مشكلة البطالة حيث قامت الدولة بإنشاء دار المقاولاتية في اغلب الولايات بحيث تهدف إلى إعلام الطلبة بصفة عامة بالآليات التي تتيحها الدولة في إنشاء المؤسسات واستغلال الامتيازات التي توفرها الدولة من خلال الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، كما تقوم دار المقاولاتية بشرح جميع البرامج المتعلقة بدعم الشباب لإنشاء مؤسسة وكيفية الاستفادة منها و تحفيزهم على العمل لاستغلال مؤهلاتهم و صقلها في الديدان الاقتصادي. إذ تعمل دار المقاولاتية على توجيه الشباب وخاصة الحاملين للشهادات الجامعية على وجو الخصوص إلى النشاطات التي تضم التنمية المحلية بالدرجة الأولى و التي من شأنها أن تزداد حجمها بمرور الأيام و بالتالي بإمكانها أن تزيد من فرص العمل لفائدة الشباب البطال.

لذا يفضل تطوير و تشجيع المبادرة المقاولاتية في الوسط الجامعي و تحفيز الروح المقاولاتية لدى الباحث و الطلبة من خلال برامج و نشاطات تهدف إلى نشر و زرع الثقافة المقاولاتية و بناء بنك للأفكار من اجل مشاريع استثمارية في المستقبل.

ومن هذا المنطلق ليكن القول أن الأستاذ الجامعي يلعب دورا هاما جدا في غرس التوجه المقاولاتي لدى الطالب الجامعي ويقصد بذلك بروز الإرادة الفردية و الاستعداد الفكري لدى الطالب الجامعي في إنشاء مشروعه الخاص وذلك في ظروف معينة أي تطوير الاستعدادات و المؤهلات و سلوكيات المقاولاتية عند الطلبة. (الحر، 2017).

2) المرافقة المقاولاتية :

في ظل الأجواء التنافسية شديدة الصعوبة وحب البحث عن آلية تعمل على تطوير وتحديث مفهوم دعم ورعاية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحاملي المشاريع، أقيمت دار المقاولاتية بشراكة ممثلي التنمية (الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب مع الجامعة)، لمواجهة تحوّف الطالب الجامعي فهي تدعم وتوجه المبادرين وأصحاب الأفكار الإبداعية (الابتكارية) والطموحة والمشروعات التي تقدّم منتجات جديدة ومتطورة. فالجامعة بتعدد مهنيته القادرة على إنتاج الإبداعات (الابتكارات)، وتسويقها، ونشر روح المنافسة والبعد المقاولاتي، وخلق مؤسسات مصغرة تحمل قيم مضافة مادية وثقافية واجتماعية وعليه تهدف هاته الدراسة لتحدي الدور الذي تؤديه دار المقاولاتية بجامعة قلمة لتحفيز الطالب الجامعي لولوج عالم المال والأعمال وتحرير أفكاره الابتكارية في مجال المقاولاتية.

○ مفهوم عملية المرافقة:

يعتبر تعريف المرافقة، وخاصة مرافقة المؤسسة الصغيرة أمر معقد لحد ما، ويرجع سبب هذا التعقيد إلى:

- تعدد الفاعلين في هذا المجال وتشعبهم.

- تنوع أشكال المرافقة، وإجراءات تنفيذها.

يعتبر التعريف الأكثر شمولاً لمهنة المرافقة هو الذي اقترح من طرف " أندري لوتأوسكي " André " Letowski"، وهو مسؤول عن الدراسات في وكالة إنشاء المؤسسات بفرنسا " APCE " في مذكرة داخلية أعدها، إذ نجده قد عرفها على أنها " تجنيد للهيكل والاتصالات والوقت من أجل مواجهة المشاكل المتعددة التي تعترض المؤسسة، ومحاولة تكييفها مع ثقافة وشخصية المنشئ.

*أي أن مهنة المرافقة تتعلق بإتباع سيرورة تشمل ثلاث مراحل هي :

- استقبال الأفراد الذين يرغبون في إنشاء مؤسسة.

- تقديم خدمات تتناسب وشخصية كل فرد.

- متابعة المؤسسة الفتية لفترة عموماً تكون طويلة (حسب طبيعة المرافقين). (صبرينة، 2009، صفحة 13)

○ مراحل المرافقة المقاولاتية

في هذا المطلب سنتناول مختلف مراحل المرافقة و ما تنطوي عليها من خطوات و تسهيلات

التي تقدمها الهيئة المرافقة، وهذا من خلال الفروع التالية:

- قبل البداية في تنفيذ المشروع : إن هيئة المرافقة مكلفة بمجموعة من الصلاحيات والتي تقع

على عاتقها من أجل الاطلاع بمهمتها على أحسن وجه وهذه الصلاحيات يمكن تلخيصها فيما يلي:

- التوجيه والتشجيع من خلال الاستقبال الجيد للمقاول و مناقشة الفكرة معها ومحاولة إثرائها معها

وتحسينها، وتشجيع المقاول بتوجهه نحو أحسن طريقة لتنفيذ المشروع.

-دراسة المشروع من خلال جمع معلومات حول السوق و المنافسة وأذواق المستهلكين و ما مدى توفر المواد الأولية التي تدخل في عملية الإنتاج، و إذا ما كان على المقاول أن يستردها أو إذا كان بإمكانها شراؤها محليا، أيضا عليها تحديد تكلفة المشروع و كم يحتاج من تمويل.

-الإعلام والتكوين المجاني إذ على الهيئة المرافقة أن توفر دورات تكوينية و ورشات من أجل تحسين الرصيد المعلوماتي لدى المقاول وتحديدده خاصة في مجال استعمال التكنولوجيا من أجل تحسين الإنتاج، وأيضا إعطائها بعض مبادئ التسيير الاقتصادي من الناحية المالية والبشرية.

-بعد انطلاق في تنفيذ المشروع: لا تتوقف مهمة الهيئة المرافقة عند مساعدة المقاول المبتدئ في بلورة فكرتها فقط بل تتعدى ذلك، إذ لهذه الهيئات مهام أخرى عند الانطلاق الفعلي في تنفيذ المشروع، إذ عملية مرافقة المشروع تكون على مراحل عدة حتى يستطيع هذا المشروع الجديد البدء في العمل و الاستمرار، نذكر من بين هذه المهام:

- التشجيع والرقابة حيث تشجع المقاول على البدء في تنفيذ المشروع من خلال دراسة ملفها و نصحتها حول التحسينات الممكن القيام بها على مشروعها، ومراقبة مدى التزامها بشروط هيئة المرافقة حتى يحصل على التمويل.

-المتابعة والتقييم لكل مرحلة من مراحل إنشاء المؤسسة لمعرفة المشاكل التي تواجهها المقاول ومحاولة معالجتها، كما يمكن حتى التنبؤ بمشكلة و تساعد الهيئة المرافقة المقاول على تجاوزها؛ وضمن المخاطر إذ لكل هيئة صندوق خاص بالتأمين حتى يتم التحيط من مختلف المخاطر التي يمكن أن تواجهها المقاول.

تتميز هذه المرحلة بمجموعة من الخدمات التي تقدمها هيئات المرافقة تتمثل فيما يلي:

✓ إعداد وتشكيل ملف إنشاء المشروع: يتمثل في خطة عمل تتضمن: تقديم صاحب المشروع وصف المشروع، وصف السلعة أو الخدمة، السوق، رقم الأعمال، الوسائل التجارية، وسائل الإنتاج؛ الملف المالي: جدول حسابات نتائج تقديري، الاحتياج في رأس المال العامل، خطة التمويل عتبة المردودية . TVA ، مخطط الخزينة، الرسم على القيمة المضافة البحث عن الوسائل المالية) قروض، إعانات، مساعدات... الخ

✓ القيام بالخيارات الجبائية، الاجتماعية، والقانونية.

✓ المرافقة يمكن أن تصل إلى غاية المساعدة في تخطيط وإنجاز خطوات إنشاء المشروع.

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

تركيب المشروع فهناك بعض الهيئات التي تخصص من عدة ساعات إلى مدة محدودة بالنسبة للمشاريع البسيطة حيث تتراوح مدتها المتوسطة في حدود 10 ساعات، أما بالنسبة للمشاريع الأكثر تعقيدا يمكن أن تصل من 30 إلى 40 ساعة ومدة تركيب المشروع تكون خلال 15 يوم كحد أدنى ويمكن أن تصل إلى غاية سنة كاملة.

– بعد الانتهاء من تنفيذ المشروع تهتم الهيئات المتخصصة في الدعم المالي كثيرا ب هذه العملية والسبب في ذلك بدون شك هو محاولة التحقق من إمكانية استرجاع الأموال المقروضة، وعموما تتضمن المتابعة بعد الإنشاء مواعيد شهرية مع صاحب المشروع طوال السنتين الأوليتين، يتم فيها بحث العناصر التالية:

- التسيير: الخزينة، الوضعية المالية، تشكيل لوحة قيادة مالية.
- الجانب التجاري: البحث عن الزبائن، الاتصال .
- الرؤية الإستراتيجية؛ وأسئلة مختلفة: العقود، المناقصات... الخ.

وفي حالة وجود بعض المشاكل المحتملة في بعض المشاريع، يتم تنظيم مواعيد دورية مع صاحب المؤسسة لحل هذه المشاكل. وهناك بعض الهيئات تقوم بتنظيم اجتماعات إعلامية كل شهرين أو ثلاثة أشهر يقوم بتنشيطها مختصون، تتمحور حول تسيير المؤسسات الصغيرة، طرق التوظيف، تأمين الممتلكات والأشخاص، الإعفاءات... الخ.

لكن في الواقع من الصعب توفير كل هذه الكفاءات في بعض هيئات المرافقة، بالإضافة إلى ذلك من الصعب إيجاد أشخاص يمتلكون معارف عميقة في كل هذه المجالات، وبالتالي فالمطلوب توفر المرافقين على المعارف الأساسية وبعض الخبرة الميدانية إن أمكن، للوصول في النهاية إلى الإجابة على انشغالات أصحاب المشاريع.

3) أليات المرافقة و الدعم المالي في مساعدة الطلبة على انشاء مؤسسات صغيرة:

أهم هيئات المرافقة في الجزائر:

تركزت في الجزائر جهودات عملية المرافقة المقاولاتية في مجموعة من الهيئات التي تسعى بالأساس إلى توفير التمويل اللازم والتشجيع من خلال الحوافز الضريبية وشبه الضريبية لخلق المشروعات الجديدة، لذا قامت باتخاذ عدة تدابير وإجراءات من خلال إنشاء العديد من الهيئات والهياكل التي تهدف إلى ترقية المقاولات ومتابعتها ومعالجة المشاكل والمعوقات التي تواجهها وتحسين وضعيتها، نذكر أهمها فيما يلي:

حاضنات الاعمال:

إن فكرة المحاضن مستوحاة من مصطلح الحضانة الذي يعني الحماية و الرعاية الخاصة لحديثي الولادة من الأطفال اما حاضنات الأعمال فهي " مؤسسات قائمة بذاتها(لذا كيان قانوني) تعمل على توفت جملة من

الخدمات و التسهيلات للمستثمرين الصغار الذين يبادرون بإقامة مؤسسات صغيرة بهدف شحنهم بدافع اعباء مرحلة الانطلاق (سنة او سنتت") للولايات المتحدة انها حزمة متكاملة من الخدمات و التسهيلات و اليات escawa كما عرفتها منظمة الدساندة و الاستشارة التي توفرها للمرحلة لمدة من الزمن فهي بذلك مؤسسة قائمة لذا كيانها القانوني ولذا خبراتها و علاقتها للريادين الذين يرغبون في اقامة مؤسساتهم (صالح، 2013/2012، صفحة 04)

1- هيئات التمويل الكبير:

1- ANSEJ الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب:

296 المؤرخ في 8 سبتمبر 1996 مقرها أنشأت الوكالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96 بمدينة الجزائر ولها 53 فرعا على المستوى الوطني، و تستهدف الشباب العاطلين عن العمل بين 19 و 35 سنة الذين يرغبون في إنشاء مشاريعهم الصغيرة الخاصة، وهو جهاز مهم خاصة أن 70 % من العاطلين عن العمال دون سن 30 سنة، بالنسبة لشرط السن لحاملي المشاريع يمكن تمديدها إلى 40 سنة إذا كان المشروع المقترح يولد ما لا يقل عن ثلاثة وظائف دائمة، وتمثل صيغ التمويل المقدمة في التمويل الثنائي أو الثلاثي.

-التمويل الثنائي: يتعلق التمويل الثنائي بمستويين، المستوى الأول يكون مبلغ الاستثمار لا يتجاوز 5 مليون دينار جزائري، وتكون المساهمة الشخصية % 75 أما مساهمة الوكالة %25 كما يمنح للمقاول قرض بدون فائدة، أما المستوى الثاني حيث مبلغ الاستثمار يكون من 5 مليون دينار جزائري إلى 10 مليون دينار جزائري، وتكون المساهمة الشخصية بنسبة % 80 أما % الوكالة فتساهم بنسبة 20 بالمئة.

-التمويل الثلاثي: يشمل هذا النوع من التمويل المساهمة المالية للمقاول بالإضافة إلى الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب عن طريق قرض بدون فائدة طويل المدى، وأيضا قرض بنكي يقوم البنك بمنحها عن طريق معدل فائدة معين يخفض جزء منها وتأخذه الوكالة على عاتقها ويتم ضمانها من قبل صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار القروض، يندرج ضمن التمويل الثلاثي مستويان هما :

-المستوى الأول يكون مبلغ الاستثمار لا يتجاوز 5 مليون دينار جزائري، وتكون المساهمة الشخصية %5 ، مساهمة الوكالة % 25 أما الباقي % 70 فهي مساهمة القرض البنكي.

-المستوى الثاني ويكون مبلغ الاستثمار أكبر من 5 مليون دينار جزائري إلى 10 مليون دينار جزائري، وتكون المساهمة الشخصية من 8 إلى % 10 ، مساهمة الوكالة % 20 ، والباقي عبارة عن مساهمة القرض البنكي .

(PDF).

من مهامها أيضا:

- دعم و تقديم المساعدة و مرافقة الشباب ذوي المشاريع في إطار تطبيق مشاريعهم الاستثمارية .
- إقامة علاقات متواصلة مع البنوك..
- تنظيم دورات لتعليم الشباب وتكوينهم او تجديد معارفهم التي يمكن الاستفادة منها (الشريف، 2003).

-الصندوق الوطني للتأمين على البطالة: CNAC

هيئة حكومية أنشئت في سنة 1994 للتخفيف من العواقب الاجتماعية الناجمة عن التسيجات الجماعية للأجراء العاملين بالقطاع الاقتصادي والمقررة نتيجة لتطبيق مخطط 818 المؤرخ في 6 جويلية 1994 م، يعمل -التعديل الهكلين تأسس بالمرسوم التنفيذي رقم 94 الصندوق على أداء مجموعة من المهام وهي عبارة عن مساعدات مالية وأخرى مجانية من أجل تقليص خطر البطالة الاقتصادية، حيث يوفر أيضا المساعدة في إنشاء المؤسسات لكبار السن العاطلين عن العمل بين 30 و 50 عاما، بالشراكة مع وزارات ومؤسسات الدولة، على ضمان وتوفير جميع الظروف للتمكن من إنجاز المزيد من المشاريع، كما CNAC تعمل قرض ثلاثي بين ANSEJ (توفر أيضا خدمات أو مساعدات مالية تشبه إلى حد بعيد ما تقدمه والبنك) وكذلك المرافقة في جميع مراحل المشروع، وقد تطرق المرسوم CNAC إلى كل الشروط التفصيلية لذلك، حيث يمول الصندوق نشاطات إنتاج السلع والخدمات ويوجهها بصفة أكثر عند اقتناء التجهيزات ويستخدم صيغة التمويل الثلاثي على مستويين، المستوى الأول عندما تكون قيمة الاستثمار أقل أو تساوي 5 ملايين دينار جزائري، والمستوى الثاني عندما تكون قيمة الاستثمار أكثر من 5 ملايين دينار جزائري، تقل أو تساوي 10 ملايين دينار جزائري، ويقدم الصندوق قروض بدون فائدة وإعانات لكراء محل لإيواء المؤسسة الصغيرة، يقدم الصندوق إعانة بمبلغ يقدر 500.000 دينار جزائري بدون فائدة لكراء محل لإيواء النشاطات المستقرة، أو لاقتناء مقاولات متنقلة بالنسبة للأنشطة غير القارة، ويساعد الصندوق حاملي شهادة التعليم العالي على إنشاء مكاتب جماعية وفقا للصيغ السابقة كما يستفيدون من جمع حصص الحد الأقصى للاستثمار وفقا لعدد الشباب أصحاب المشاريع، وإرجاء لمدة ثلاث سنوات لتسديد القرض البنكي ولمدة سنة لدفع الفوائد البنكية، إعانة بمبلغ يصل إلى مليون دينار جزائري لكراء محل لإيواء المكتب الجماعي. كما نشير إلى أن الهيئات السابقة تقدم تحفييزات جبائية عدة مثل إعفاء كلي للرسم على النشاط المهني، الضريبة على الدخل الإجمالي، الضريبة على أرباح الشركات، والرسم على القيمة المضافة عند شراء المواد الأولية لمدة 3 إلى 6 سنوات حسب منطقة النشاط، ويتم تمديدها عند توفير 3 مناصب عمل دائمة لمدة سنتين.

○ هيئات التمويل المصغر:

1- ANGEM الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر

المؤرخ في 29 ذي القعدة - 1424 تأسست هذه الوكالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04 الموافق ل 22 جانفي 2004 ، تتمثل مهمتها في تعزيز إنشاء المشاريع في المناطق الحضرية والريفية ومحاربة البطالة والفقر، وتشجيع بروز الأنشطة الاقتصادية والثقافية التي تولد الدخل في المناطق المرغوب تنميتها وتشجيع روح المقاول، والقروض المقدمة من خلال هذه الوكالة موجهة للأشخاص الذين يمتلكون تأهيلا 2 ومعارف في مجال ونشاط معين. تشرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في إطار القرض المصغر على تسيير صيغتين للتمويل، إنطلاقا من قرض مصغر لتأمين لقمة العيش بدون فوائد تمنحها الوكالة والتي لا تتجاوز 100.000 دج، وقد تصل إلى 250.000 دج على مستوى ولايات الجنوب، لتصل إلى قروض معتبرة لا تتجاوز 1.000.000 دج و التي تستدعي تمويلا ثلاثيا مع إحدى البنوك. (PDF).

من مهامها :

● منح القروض البنكية بدون فائدة .

● المرافقة المجانية للمقاولين اثناء تنفيذ انشطتهم.

. (سمية، 2010/2009، صفحة 72)

○

○ الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار:

مؤسسة عمومية ادارية، تهدف بشكل عام الى تنظيم a.n.d.i تعتبر الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار النشاطات الاستثمارية و تقديم الدعم خصوصا في رحلة الإنشاء. وقد تم انشاؤها بموجب المادة 06 من الأمر 03 01 سنة 2001 م و الذي نص على انها عبارة عن مؤسسة عمومية ذات طابع اداري تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال" كما أن هذه الوكالة جاءت كمحاولة لإعادة بث النشاط من جديد في الوكالة الوطنية لدعم و ترقية الاستثمار سابقا كما أن إنشاء لهذه الوكالة الشباك الوحيد الذي يقوم بترتيبات تأسيسية للمؤسسات و تسهيل تنفيذ مشاريع الاستثمار. (مبارك ب،، 2017، صفحة 06).

○ صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

انشأ هذا الصندوق تطبيقا للقانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة حيث اعتبره مؤسسة عمومية برزت وصاية وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعة التقليدية يتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلالية الدالية، كما يهدف إلى:

✓ تسهيل الحصول على القروض الضرورية لاستثمارات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في

المجالات التالية:

- ✓ انشاء المؤسسات .
- ✓ تحدي تجهيزات الانتاج .
- ✓ توسيع المؤسسات الموجودة.(مبارك ب.، 2017، صفحة 08) :

○ أهمية الآليات:

تكاثفت جهود معظم الدول العربية على اختلاف درجاتها واهتماماتها و عنايتها الخاصة بالمشروعات الذاتية و خاصة الريادية منها. وذلك بتهيئة ظروف إقلاعها واستمرارها و تذليل الصعوبات و العراقيل التي من شأنها الحد من تطورها لذا فهي ملزمة بوضع سياسات فاعلة لدعم ومساندة المشروعات لذا من دور في دراسة الأوضاع الاقتصادية و الاجتماعية ويكون ذلك من خلال متطلبات لتحويل الأفكار المشاريع منتجة، وبحث في خصائص و متطلبات لصالح حاضنات الأعمال، صناديق الدعم للمشاريع الناشئة ، وكذا مراكز التسهيل. ومن جهة أخرى البحث في الدور الذي تلعب الجامعات و مؤسسات المجتمع في دعم الابتكار لدى الشباب الطموح. بدعتُ آخر توحيد بناء منظومة وطنية متكاملة تنظم جهود اكتشاف العناصر الريادية و أعباء التنمية في المستقبل ، وعلى هذه الآليات رسم استراتيجيات و هيكله خطط العمل و بوضع مشاريع و توجيه المؤسسات لضوء دمج أكبر في الاقتصاد الوطني و العالمي.

خلاصة الفصل الثالث:

تعد الروح المقاولاتية عاملاً ضرورياً للطالب الجامعي كي يصبح مقاولاً ناجحاً؛ حيث يتم غرس هذه الروح من خلال التعليم المقاولاتي الذي يقدم المبادئ والركائز التي يسير عليها الطالب كي ينشئ مشروع خاص به، انطلاقاً من ظهور الفكرة إلى البدء في المشروع وصولاً إلى الاستمرار فيه، وهنا تأتي التجارب الدولية الناجحة؛ في الظروف الاقتصادية مثل التجارب الغربية خاصة الأمريكية كونها من الدول الأولى التي طبقت دعم المقاولاتية في الجامعة. إذ انتهى الأمر بإقامة الحكومات للعديد من أجهزة الدعم و المرافقة التي تهدف إلى مساعدة و متابعة المقاولين في تجسيد أفكارهم على أرض الواقع من خلال تزويدهم بالنصح و الاستشارة اللازمة في ذلك ، و الجزائر كذلك أنشأت عدة أجهزة دعم و المرافقة لمقاولاتية لمساعدة المشاريع الصغيرة في النمو و التطور الاقتصادي و الاجتماعي للدولة.

لكن المؤسسات الصغيرة تحتاج إلى طاقات بشرية متعلمة كي تديرها بكفاءة، وهذه الطاقات هم طلبة الجامعة الذين يفضلوا العمل المقاولاتي، إذن يجب أن توجد لدي هؤلاء الطلبة روح مقاولاتية لإنشاء المشاريع فما هي آليات دعم الروح المقاولاتية في الجامعة؟ وهذا ما سنتطرق إليه في هذا الفصل.

قائمة المراجع:

- 1) التعليم المقاولاتي و الابتكار .(2018) .
- 2) (s.d.). PDF.محاضرات المقاولاتية .
- 3) احمد , ا . ح .(2020/2021) .التعليم الريادي و دوره في تعزيز التوجه المقاولاتي لدى الطلبة خريجي الجامعات .أدرار.
- 4) اخرون , ف . ا .(2012) .الجودة الى الطريق و المشروعات و زيادة التعليم .مصر :العربي للنشر .
- 5) اخرون , ف . ب .(2018) .أهمية و دور دار المقاولاتية في الجامعة الجزائرية في نشر الثقافة المقاولاتية .تبسة.معسكر .
- 6) الحر , ا . ا .(2017) .ندوة حول الجامعة و التشغيل .المسيلة.
- 7) الدولية , ا . و .(2010) .
- 8) الشريف , ب .(2003) .تحليل و تقييم تجربة المؤسسات المصغرة في الجزائر .الجزائر.
- 9) المطيري , ا . ر .(2021) .تعليم زيادة الاعمال في المملكة السعودية .
- 10) تيقاوي , م . ا .(s.d.) . دور حاضنات الاعمال في بناء القدرات التنافسية في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة .أدرار.
- 11) زيدان , ا . ع .(2007) .ريادة الاعمال القوة الدافعة للاقتصاديات الوطنية .مصر.
- 12) سمية , ق .(2009/2010) . دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الحد من ظاهرة البطالة .قسنطينة.
- 13) صالح , ط .(2012/2013) .سبل ترقية حاضنات الاعمال في الجزائر على ضوء التجارب العلمية .ورقلة و غرداية.
- 14) صبرينة , ط .(2009) .هيئات و ادوات مرافقة انشاء المؤسسة .قسنطينة.

التعليم المقاولاتي

- (15) علي, ا. م. (2014/2015). نحو تطوير المقاولاتية من خلال التعليم المقاولاتي .
بسكرة.
- (16) عيد, ا. ع. (2014). التعليم الريادي مدخل لتحقيق الاستقرار الاقتصادي و الامن
الاجتماعي. السعودية.
- (17) قوجيل, م. م. (2010). دور التعليم في ترقية روح المقاولاتية. بسكرة.
- (18) لضوية, ا. (s.d.). ملتقى حول المقاولاتية لامتصاص البطالة. الجلفة.
- (19) ليندة, ر. (2019/2020). دور دار المقاولاتية في مرافقة و دعم الطلبة حاملي
المشاريع المصغرة. بسكرة. ورقلة.
- (20) مبارك, ب. ز. (2017). الوكالة الوطنية للاستثمار و دورها في تحفيز المقاولاتية .
بشار.
- (21) مبارك, م. ع. (2011). التربية الريادية و التعليم الريادي. الاردن :عالم الكتب
الحديث.
- (22) منيرة, س. (s.d.). دور مؤسسات التكوين المهني في دفع الشباب نحو المقاولاتية .
الجنوب الشرقي(ورقلة. تقرت. حاسي مسعود).

الجانب التطبيقي

1) التعريف بالوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية:

هي هيئة عمومية ذات طابع خاص موضوعة تحت وصاية الوزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلف بالمؤسسات المصغرة.

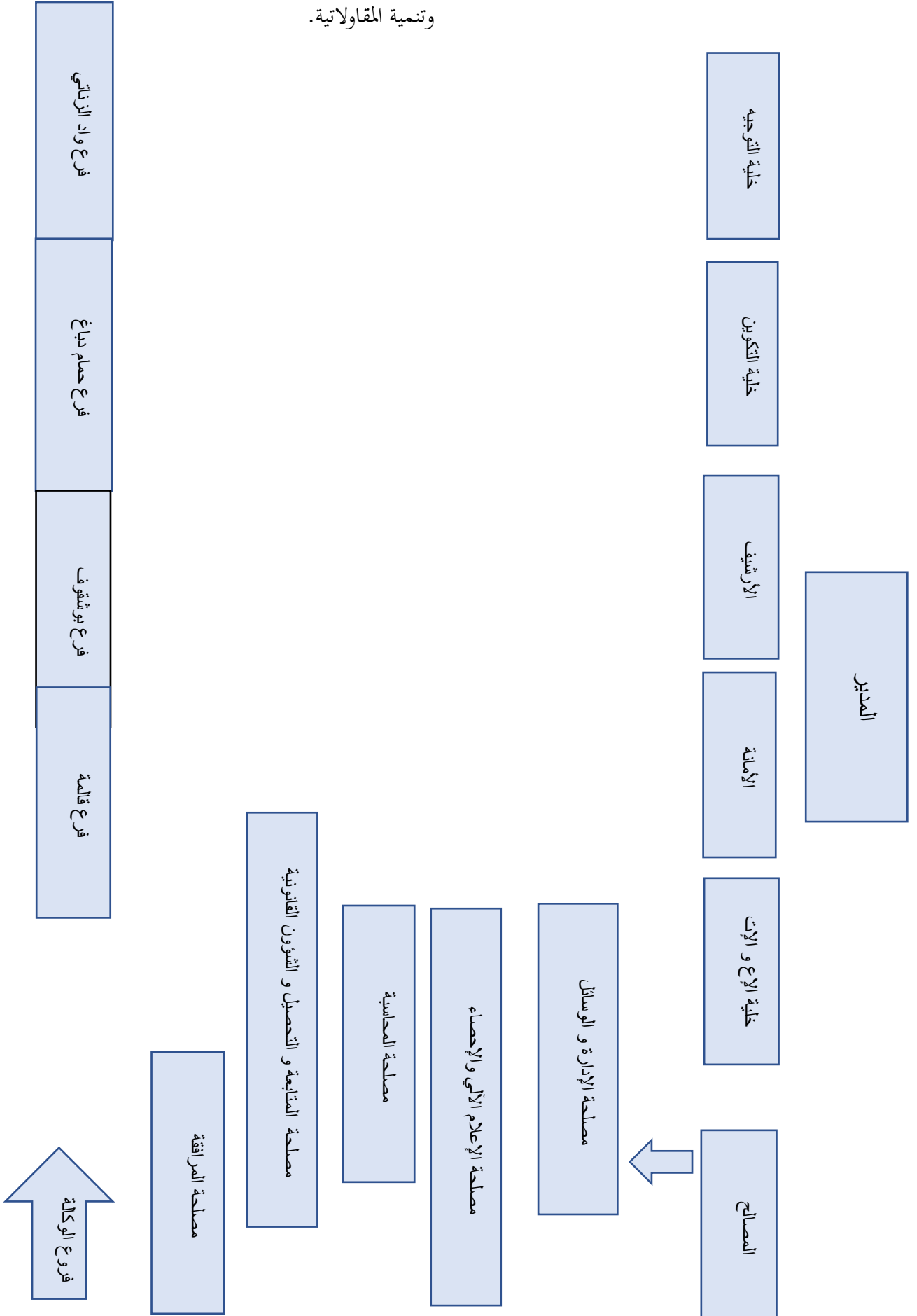
تتكفل الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية بتسيير جهاز ذو مقاربة اقتصادية بهدف مرافقة حاملي المشاريع لإنشاء وتوسيع مؤسسات مصغرة في مجال إنتاج السلع والخدمات قصد خلق الثروة ومناصب العمل.

تسعى الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية إلى ترقية ونشر الفكر المقاولاتي وتمنح إعانات مالية وامتيازات جبائية خلال كل مراحل المرافقة.

تضم الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية 61 وكالة ولائية تغطي كامل التراب الوطني وكذا العديد من الفروع موزعة عبر كامل التراب الوطني متواجدة في الدوائر الكبرى.

2) الهيكل التنظيمي للوكالة: المصدر : المكلفة بالإعلام و الاتصال للوكالة الوطنية لدعم

وتنمية المقاولاتية.



3) شروط التأهيل للاستفادة من الجهاز :

- أن يكون سن حامل المشروع يتراوح ما بين 18 و 55.
- أن يكون حامل المشروع ذوي شهادة أو تأهيل مهني و/أو له مهارات معرفية معترف بها بشهادة أو أي وثيقة مهنية أخرى .
- أن يقدم حامل المشروع مساهمة شخصية مطابقة لأحد صيغ التمويل المختارة.
- ان لا يكون حامل المشروع قد استفاد من إعانة لاستحداث نشاط ما من مختلف أجهزة الدعم .

مراحل المرافقة :

- فكرة المشروع ، التسجيل عبر الموقع الإلكتروني ، استقبال وتوجيه ، محادثات فردية إعداد المشروع ، تكوين صاحب المشروع ، المصادقة على المشروع من قبل لجنة انتقاء واعتماد وتمويل المشاريع ، موافقة البنك ، الإنشاء القانوني للمؤسسة ، تمويل المشروع ، الانطلاق في النشاط ، متابعة النشاط .

4) من مهام الوكالة:

- تحسيس ونشر ثقافة المقاولاتية.
- تقديم النصح والدعم المالي لحاملي المشاريع.
- مرافقة الشباب حاملي فكرة مؤسسة حتى تجسيدهم الفعلي لمشاريعهم.
- تطوير المهارات التقنية ومهارات التكوين لدى مسيري المؤسسات المصغرة.

- ضمان المرافقة والمتابعة الدورية للمؤسسات المصغرة من أجل ديمومتها.

بالإضافة للمهام السابقة تضطلع وكالة ANADE بمهام جديدة من بينها:

✓ إعداد خارطة النشاطات والمشاريع وتعيينها دوريا بالاشتراك مع مختلف القطاعات المعنية

بغرض إنشاء بنك المشاريع.

✓ تشجيع استحداث وتطوير الأنظمة البيئية بناء على فرص الاستثمار المتاحة من طرف مختلف

القطاعات والشركاء.

✓ عصرنه و رقمنة آليات إدارة وتسيير الوكالة وجهاز استحداث المؤسسات المصغرة وتكوين

الإطارات حسب المستجدات.

✓ تضمن تسيير مناطق نشاطات مصغرة متخصصة مجهزة لفائدة المؤسسات المصغرة.

5) الاستراتيجية الجديدة للوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتي:

طبقا لبرنامج السيد رئيس الجمهورية، لا سيما تشجيع استحداث نشاطات وتحسين أداء الوكالة الوطنية

لدعم وتنمية المقاولاتية، تم اعتماد استراتيجية جديدة تركز على رؤية اقتصادية بحتة. (مجلس الوزراء

المنعقد في 23 أوت 2020 برئاسة رئيس الجمهورية).

- وترتكز هذه المقاربة على المحاور التالية:

● بعث و عصرنه جهاز الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية.

● وضع نظام بيئية لدعم و ترقية المؤسسة المصغرة.

- بعث و عصرنه الجهاز الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية:

■ إعادة تكييف مهام الجهاز بالوكالة وفقا للاستراتيجية الجديدة.

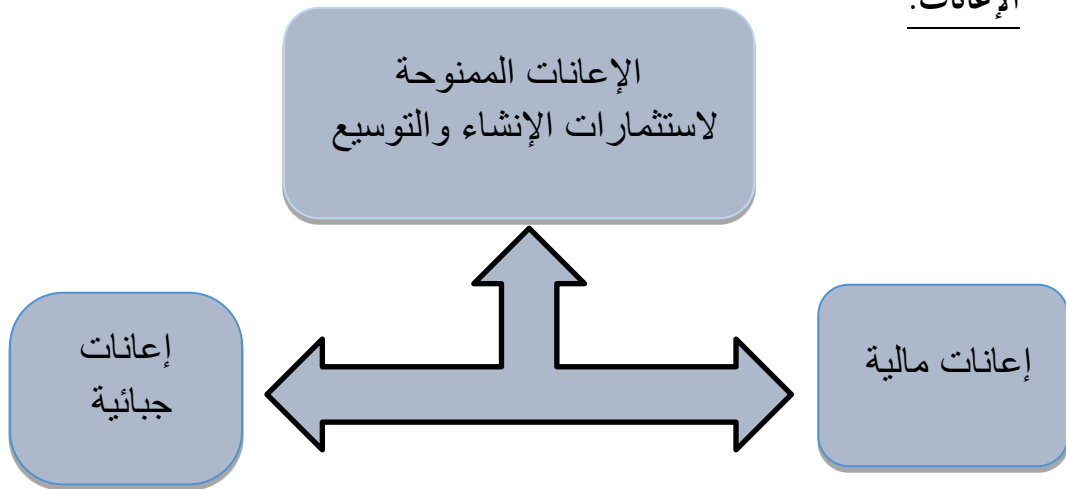
■ مراجعة الإطار التنظيمي للجهاز والوكالة.

- مراجعة تدابير الدعم والامتيازات الممنوحة لحاملي المشاريع.
- إعادة تنظيم وتكييف صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار القروض الممنوح إياها الشباب ذوي المشاريع .

- وضع النظم البيئية الملائمة لدعم وترقية المؤسسة المصغرة:

- تشجيع ظهور نظام بيئي محلي يفضي إلى إنشاء وتطوير المؤسسات المصغرة ذات القيمة المضافة لاسيما في مجال الإنتاج، الخدمات والحرف ، مع مراعاة فرص واحتياجات السوق المحلي و/أو الوطنية؛
- التكفل بالمؤسسات المصغرة التي تواجه صعوبات وذلك من خلال:
 - إعادة تمويل نشاطها أو مراجعة فترة تسديد قروضها البنكية.
 - تشجيع المناولة وتوفير مخططات الأعباء لفائدتها.
 - تكوين حاملي المشاريع في كيفية تسيير المؤسسة.

الإعانات:



قرض بدون فائدة يتغير حسب مبلغ الاستثمار
يسدد خلال الفترة :



الإعانات الجبائية :

1-مرحلة الإنجاز :

- تخفيض الرسوم الجمركية للتجهيزات المستوردة.
- الإعفاء من القيمة المضافة على العتاد بالنسبة للمؤسسات المصغرة التي اختارت النظام الحقيقي.
- الإعفاء من دفع رسوم نقل الملكية على الاكتتابات العقارية التي تتم في إطار إنشاء النشاط.
- الإعفاء من حقوق التسجيل على عقود تأسيس المؤسسات المصغرة.

2-مرحلة الاستغلال:

- الإعفاء من مبلغ الكفالة المتعلقة بحسن التنفيذ بالنسبة للنشاطات الحرفية والمؤسسات المصغرة عندما يتعلق الأمر بترميم الممتلكات الثقافية.

- الإعفاء من الرسوم العقاري على البناءات وإضافات البناءات لمدة ثلاث سنوات أو ست سنوات للمناطق الخاصة والمضاب العليا ، أو عشر سنوات لمناطق الجنوب.
- الإعفاء الكلي من الضريبة الجزافية الوحيدة ابتداء من تاريخ الاستغلال لمدة ثلاثة سنوات أو ستة سنوات للمناطق الخاصة ، أو عشر سنوات لمناطق الجنوب.
- تمديد فترة الإعفاء من الضريبة الجزافية الوحيدة لمدة عامين عندما يتعهد المستثمر بتوظيف ثلاث عمال على الأقل لمدة غير محددة.

أشكال الاستثمار وشروط الإعانة.

المرسوم التنفيذي رقم: 374/20 مؤرخ في 1 جمادى الأولى عام 1442 الموافق ل 16 ديسمبر سنة 2020، يعدل ويتمم المرسوم التنفيذي رقم: 290/03 المؤرخ في 09 رجب عام 1424 الموافق ل 06 سبتمبر سنة 2003 .
الذي يحدد شروط الإعانة المقدمة للشباب ذوي المشاريع ومستواها.

أشكال الاستثمار في

ANADE

استثمار الإنشاء

- و يتمثل في إنشاء مؤسسة مصغرة جديدة من طرف شاب أو أكثر أصحاب مشاريع مؤهلين لجهاز المؤسسة المصغرة للوكالة بصفة فردية أو جماعية أو في شكل تجمع مؤسسات

استثمار التوزيع

- ويتمثل في توسيع نشاط المؤسسة المصغرة بعد استيفاء مرحلة استثمار الإنشاء

التركيبات المالية :

التمويل الثلاثي : هذا النوع من التمويل يشمل البنوك أو المؤسسات المالية ويتكون من: المساهمة الشخصية للشباب المستثمر (05% للبطالين و الطلبة) ، (10% لغير البطالين في مناطق الجنوب ، 12% في مناطق الهضاب، 15% في مناطق الشمال) .

- قرض غير مكافئ بدون فوائد تمنحه الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية.
- قرض بنكي مخفض الفوائد بنسبة 100% يتم ضمانه من طرف صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار القروض الممنوح إياها الشاب ذوي المشاريع.

التمويل الثنائي: هذا النوع من التمويل لا يشمل البنوك أو المؤسسات المالية ويتكون من:

- المساهمة الشخصية للشباب المستثمر.
 - قرض غير مكافئ بدون فوائد تمنحه الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية.
- التمويل الذاتي:** هذا النوع من التمويل يتكون من المساهمة الشخصية للشباب المستثمر بنسبة 100%.

إجراءات خاصة بالجالية:

يمكن للجالية في المهجر الذي تتوفر فيهم شروط الاستفادة من الجهاز أن ينشئوا مؤسسات مصغرة عن طريق ANADE ويستفيدوا من تخفيف الإجراءات دون عناء التنقل إلى أرض الوطن حتى إلى غاية مرحلة فتح الحساب البنكي حيث تشترط البنوك حضور المعني شخصيا.

وذلك بإتباع الخطوات التالية :

- التسجيل عبر الموقع الإلكتروني للوكالة <http://promoteur.ansej.dz>.

- تأكيد التسجيل قبل 24 ساعة من عملية التسجيل بعد استلام رسالة نصية عبر البريد الإلكتروني.
- برمجة الملف للمرور على اللجنة المحلية لانتقاء اعتماد وتمويل المشاريع (في هذه المرحلة يمكن أن يوكل حامل المشروع أحد الأشخاص المقيمين بأرض الوطن ليمثل أمام اللجنة).
- استكمال الإجراءات البنكية لتمويل المشروع (حضور المعني ضروري حسب شروط البنك).
- استكمال بقية الإجراءات حتى بداية نشاط المؤسسة المصغرة .

تحليل البيانات و عرض النتائج :

الجواب الأول: تصوركم عن المقاولاتية:

✓ الجدول: 1

المجموع	فن تحويل فكرة إلى مشروع	فن اقتناص الفرص	نشاط تجاري	
1			×	خلية الإعلام و الاتصال
1		×		مصلحة الإعلام الآلي
1	×			مصلحة المتابعة و التحصيل
1	×			مصلحة المرافقة
4	2	1	1	التكرار
%100	%50	%25	%25	النسبة المئوية

● التحليل:

نلاحظ من خلال الجدول رقم 1 أن تصور المقاولاتية حسب مصلحتي المتابعة و المرافقة اعتبروا أن المقاولاتية هي فن تحويل فكرة إلى مشروع في المرتبة الأولى قدرت بنسبة 50% ذلك أنها مجموعة العمليات التي يقوم بها الفرد المبدع أو المقاول ليعمل على تجسيد فكرة في انشاء مشروع أو مؤسسة . (محمد, مالك و اخرون، 2021-2022) تليها في المرتبة الثانية خلية الإعلام و الاتصال التي أجابت أنها نشاط تجاري بنسبة 25% حيث أن المقاولاتية تعود إلى نظرية احتكار الغلة(التجارة) حيث لم يكن بمقدور المقاول سوى حساب الكميات والأسعار للسلع التي ينتجها (بدران، 2013) و حسب خلية الإعلام الآلي أنها فن اقتناص الفرص بنسبة 25% هذا راجع إلى أنها توفر فرص عمل للشباب البطال

الجواب الثاني: أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

✓ الجدول 2:

المجموع	التقليص من البطالة	مستوى المعيشة	رفع الكفاءة الإنتاجية	رفع الكفاءة الإنتاجية
1			×	خلية الإعلام و الاتصال
1			×	مصلحة الإعلام الآلي
3	×	×	×	مصلحة المتابعة و التحصيل
3	×	×	×	مصلحة المرافقة
8	2	2	4	التكرار
%100	%25	%25	%50	النسبة المئوية

• التحليل:

من خلال الجدول رقم:2 الذي يوضح أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة نلاحظ أن الإجابة التي جاءت في المرتبة الأولى بنسبة 50 بالمئة كانت إجابة رفع الكفاءة الإنتاجية من طرف الأربعة مصالح خلية الإعلام و الاتصال. مصلحة الإعلام الآلي. مصلحة المتابعة. مصلحة المرافقة حسب تصريح مجلة الابداع فان المؤسسات الصغيرة و المتوسطة أساس لنهضة الدول و رفع اقتصاد البلاد (الابداع، 2011) ثم في المرتبة الثانية بنسبة 25 بالمئة إجابة رفع مستوى المعيشة و القضاء على البطالة فحسب تصريح مصلحة المتابعة و المرافقة من خلال متابعتهم و مرافقتهم للطلبة وجدوا أن الطلبة يعانون من البطالة و تدني مستوى المعيشة .

الجواب الثالث: هناك استراتيجيات خاصة لتوجيه الطلبة الاجابة بنعم أم لا

✓ الجدول 3:

المجموع	لا	نعم	
1		×	مصلحة الإعلام و الاتصال
1		×	مصلحة الإعلام الآلي
1		×	مصلحة المتابعة و التحصيل
1		×	مصلحة المرافقة
4	0	4	التكرار
%100	%0	%100	النسبة المؤوية

• التحليل:

نلاحظ من خلال الجدول رقم 3 الذي يوضح إجابات حول الاستراتيجيات الخاصة لتوجيه الطلبة نحو

النشاط المقاولاتي كانت الاجابات نعم توجد بنسبة 100 بالمئة ذلك اعتمادا على تصريحات كل

مصلحة .

الجواب الرابع: الطرق الاتصالية الرسمية المستخدمة مع الطالب:

✓ الجدول:4

المجموع	أبواب مفتوحة	أيام تحسيسية	الدورات التكوينية	
3	×	×	×	خلية الإعلام و الاتصال
3	×	×	×	مصلحة الإعلام الآلي
3	×	×	×	مصلحة المتابعة و التحصيل
3	×	×	×	مصلحة المرافقة
12	4	4	4	التكرار
%100	%33.3	%33.3	%33.3	النسبة المئوية

● التحليل:

من خلال الجدول:4 الذي يوضح الطرق الاتصالية الرسمية المستخدمة مع الطالب كانت إجابات المصالح الأربعة متساوية بنسبة 33.3 بالمائة لكل مصلحة فحسب تصريح مصلحة المرافقة و المكلفة بالإعلام و الاتصال أن الدورات التكوينية .الأيام التحسيسية و الأبواب المفتوحة من بين الطرق الاتصالية الرسمية المستخدمة من اجل توجيه الطلبة نحو النشاط المقاولاتي .

الجواب الخامس: يمكن اعتبار الاتصال الرسمي من العوامل الكفيلة بتحفيز الطلبة على إنشاء مؤسساتهم.

✓ الجدول: 5

المجموع	لا	نعم	
1		×	خلية الإعلام و الاتصال
1		×	مصلحة الإعلام الآلي
1		×	مصلحة المتابعة و التحصيل
1		×	مصلحة المرافقة
4	0	4	التكرار
%100	%0	%100	النسبة المئوية

• التحليل:

نلاحظ من خلال الجدول رقم: 5 الذي يوضح إمكانية اعتبار الاتصال الرسمي من العوامل الكفيلة بتحفيز الطلبة على إنشاء المؤسسات الصغيرة نلاحظ أن النسبة المئوية للمصالح الأربعة قدرت ب 100 بالمئة هذا يدل على أن الاتصال الرسمي من أهم العوامل المساهمة في تحفيز و توجيه الطلبة نحو إنشاء مؤسسات صغيرة و متوسطة ذلك حسب تصريح المكلفة بالإعلام و الاتصال .

الجواب السادس: العوامل التي يمكن أن تؤثر على عملية الاتصال الرسمي عند القيام بدوره.

✓ الجدول 06:

المجموع	نقص الإعلام	اختلافات في الرؤى	علاقات شخصية متوترة	
1			×	خلية الإعلام و الاتصال
1		×		خلية الإعلام الآلي
1		×		خلية المتابعة و التحصيل
1	×			مصلحة المرافقة
4	1	2	1	التكرار
%100	%25	%50	%25	النسبة المئوية

• التحليل:

من خلال الجدول رقم 6 الذي يوضح أهم العوامل التي يمكن أن تؤثر على عملية الاتصال الرسمي عند القيام بدوره تأتي في المرتبة الأولى بنسبة 50 بالمئة إجابة اختلافات في الرؤى يرجع ذلك الى نموذج روجرز 1981 الذي أشار إلى موضوع الفهم المشترك بين المرسل والمستقبل والذي من شأنه ان يؤدي إما الى تحقيق الاتصال الفعال والتام والموضوعي أو عدم وجود الفهم المشترك يؤدي الى نقص وقصور الاتصال. (دليو، 2003) تليها في المرتبة الثانية إجابة العلاقات الشخصية و نقص في

الإعلام بنسبة 25 بالمئة لكل إجابة حيث أن توتر العلاقات الشخصية يعتبر من العوامل المؤثرة على عملية الاتصال الرسمي .

الجواب السابع: الصعوبات و المعوقات التي ممكن أن تواجه الاتصال الرسمي

✓ الجدول: 7

المجموع	إصدار الأحكام المسبقة	سوء التقاط الرسائل	أعطال تقنية	
1			×	خلية الإعلام و الاتصال
1		×		مصلحة الإعلام الآلي
1			×	مصلحة المتابعة و التحصيل
2	×		×	مصلحة المرافقة
5	1	1	3	التكرار
%100	%20	%20	%60	النسبة المؤوية

• التحليل:

الجدول رقم: 7 يوضح الصعوبات و المعوقات التي ممكن أن تواجه الاتصال الرسمي تأتي في المرتبة الأولى إجابة الأعطال التقنية بنسبة 60 بالمئة مثل انقطاع التيار الكهربائي ذلك حسب تصريح المكلفة بالإعلام و الاتصال تليها في المرتبة الثانية اجابة سوء التقاط الرسائل بنسبة 20 بالمئة فحسب نموذج و لبارت شرام 1954 الذي جاء بفهم رموز الاتصال بين المرسل والمستقبل أي الرئيس و المرؤوسين (الاتصال) بعدها بنسبة 20 بالمئة اصدار الأحكام المسبقة فهي من معوقات الاتصال الرسمي أي اختلاف اتجاهات و قيم الرؤساء و المرؤوسين كل حسب احكامه و فهمه للرسالة.

• الجواب الثامن : حول ماهية الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية تمت الإجابة على شكل وثائق مقدمة من طرف الوكالة .

• الجواب التاسع : حول مهام الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية تمت الإجابة على شكل وثائق مقدمة من طرف الوكالة

• الجواب العاشر: نوع الدعم الذي تقدمه الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية.

✓ الجدول: 10

المجموع	دعم في	دعم مالي	
1		×	خلية الإعلام و الاتصال
1		×	مصلحة الإعلام الآلي
1		×	خلية المتابعة و التحصيل
1		×	مصلحة المرافقة
4	0	4	التكرار
%100	%0	%100	النسبة المؤوية

• التحليل:

من خلال الجدول: 10 الذي يبين نوع الدعم الذي تقدمه الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية كانت أغلبية الإجابات أن الدعم الذي تقدمه الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية هو عبارة عن

دعم مادي بنسبة 100% حسب مصلحة المرافقة وكالة اونات تمنح اعانات مالية و امتيازات جبائية
خلال كل مراحل المرافقة .

الجواب الحادي عشر: التسهيلات التمويلية التي تقدمها الوكالة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

✓ الجدول 11:

المجموع	توفير إطار قانوني من خلال انشائها	توفير عدة أشكال تمويلية مادية	
1		×	خلية الإعلام و الاتصال
1		×	مصلحة الإعلام الآلي
1	×		مصلحة المتابعة و التحصيل
1		×	مصلحة المرافقة
4	1	3	التكرار
٪100	٪25	٪75	النسبة المؤوية

- التحليل: من خلال الجدول الذي يبين التسهيلات التمويلية التي تقدمها الوكالة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة نلاحظ أن اغلب الإجابات كانت توفير عدة أشكال تمويلية مادية بنسبة 75 بالمئة ذلك راجع الى توفير الوكالة عدة أشكال تمويلية منها تمويل ثلاثي و تمويل ثنائي بعدها تليها إجابة توفير إطار قانوني من خلال إنشائها بنسبة 25 بالمئة فمن مراحل المرافقة الانشاء القانوني للمؤسسة .

الجواب الثاني عشر: حول أهم شروط الالتحاق بالوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية

تمت الإجابة على شكل وثائق مقدمة من طرف الوكالة .

الجواب الثالث عشر: وجود علاقة بين الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية و دار المقاولاتية

في الجامعة

✓ الجدول:13

المجموع	لا	نعم	
1		×	مصلحة الإعلام و الاتصال
1		×	مصلحة الإعلام الآلي
1		×	مصلحة المتابعة و التحصيل
1		×	مصلحة المرافقة
4	0	4	التكرار
%100	%0	%100	النسبة المؤوية

- التحليل: نلاحظ من خلال الجدول رقم 13 أنه توجد علاقة بين الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية ودار المقاولاتية بالجامعة ، وذلك بنسبة 100% فحسب تصريحات المكلفة بالإعلام و الاتصال لوكالة ANADE تعتبر دار المقاولاتية بالجامعة همزة الوصل بين الطالب و الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية .

الجواب الرابع عشر: من شروط التحاق الطلبة بوكالة أوناد أن يكون ذو تخصص معين :

✓ الجدول 14:

المجموع	لا	نعم	
1	×		خلية الإعلام و الاتصال
1	×		مصلحة الإعلام الآلي
1	×		مصلحة المتابعة و التحصيل
1	×		مصلحة المرافقة
4	4	0	التكرار
%100	%100	%0	النسبة المؤوية

• التحليل:

نلاحظ من خلال الجدول رقم 14 : أنه لا يوجد شرط تخصص معين لالتحاق الطلبة بوكالة

ANADE وذلك بنسبة 100% ، فمن الشروط أن يكون ذو شهادة أو تأهيل مهني أو له مهارة

معرفية معترف بها بشهادة أو أي وثيقة مهنية أخرى .

الجواب الخامس عشر: متطلبات المشروع المقاولاتي

✓ الجدول رقم 15 :

المجموع	خبرة	تكويننا متخصصا	رأس مال كبير	
1		×		خلية الإعلام و الاتصال
2	×	×		مصلحة الإعلام الآلي
2	×			مصلحة المتابعة و التحصيل
1		×		مصلحة المرافقة
5	2	3	0	التكرار
%100	%40	%60	%0	النسبة المئوية

• التحليل :

نلاحظ من خلال الجدول رقم 15 : أن المشروع المقاولاتي يتطلب تكويننا متخصصا وذلك

بنسبة 60% ، فحسب رئيس مصلحة المرافقة لوكالة ANADE أن من مراحل المرافقة

تكوين صاحب المشروع . ويتطلب المشروع الخبرة خاصة في تسيير الأموال وذلك بنسبة

40%.

الجواب السادس عشر: من بين نشاطات ANADE في توجيه الطلبة نحو المقاولاتية

✓ الجدول رقم 16 :

المجموع	إتاحة فرص للطلبة بتقديم أفكارهم الإبداعية حول مشروع ما	دعوة الطلبة للتعرف على عالم المقاولاتية	نشر الوعي بأهمية المقاولاتية	
2	×	×	×	خلية الإعلام و الاتصال
2	×			مصلحة الإعلام الآلي
1	×			مصلحة المتابعة و التحصيل
2	×	×		مصلحة المرافقة
5	4	2	1	التكرار
%100	%57.14	%28.57	14.28	النسبة المؤوية

• التحليل:

نلاحظ من خلال الجدول رقم 16 الذي يوضح نشاطات ANADE في توجيه الطلبة نحو المقاولاتية ، إتاحة فرص للطلبة بتقديم أفكارهم الإبداعية حول مشروع ما وذلك بنسبة 57.14 % فمن مراحل المرافقة معرفة فكرة المشروع ، وتليها دعوة الطلبة للتعرف على عالم المقاولاتية بنسبة 28.57 % ذلك من خلال الدورات التكوينية و الأبواب المفتوحة و أخيرا نشر الوعي بأهمية المقاولاتية فمن مهام الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية تحسيس و نشر ثقافة المقاولاتية .

✓ الجدول رقم 17: هناك استثناءات تحفيزات للطلبة

المجموع	لا	نعم	
1	×		خلية الإعلام و الاتصال
1		×	مصلحة الإعلام الآلي
1		×	مصلحة المتابعة و التحصيل
1		×	مصلحة المرافقة
4	2	2	التكرار
٪100	٪25	٪75	النسبة المؤوية

• التحليل:

نلاحظ من خلال الجدول رقم: 17 نعم توجد استثناءات تحفيزات للطلبة بنسبة 75٪ ذلك لأن الطالب له الحق في فتح مشروعه المقاولاتي رغم مزاولته للدراسة . يساهم ب 5% فقط من مال المشروع في المقابل أن المتحقيين بالوكالة من غير الطلبة يساهمون ب 10% و 15% . وبنسبة 25٪ لا توجد استثناءات خاصة بالطلبة .

✓ الجدول: 18 كل المشاريع المقدمة من طرف الطلبة مقبولة

المجموع	لا	نعم	
1	×		خلية الإعلام و الاتصال
1	×		مصلحة الإعلام الآلي
1	×		مصلحة المتابعة و التحصيل
1	×		مصلحة المرافقة
4	4	0	التكرار
%100	%100	%0	النسبة المؤوية

● التحليل:

نلاحظ من خلال الشكل رقم 18 بأنه ليست كل المشاريع المقدمة من طرف الطلبة مقبولة فحسب مصلحة الإعلام الآلي و الإحصاء هناك مشاريع مجمدة ، و لا تقبل المشاريع التي تفوق قيمتها المالية مليار سنتيم.

✓ الجدول رقم 19: عندما يتوجه الطلبة إلى الوكالة يتم التعامل معهم كإجراءات أولية :

المجموع	القبول أو الرفض	القيام بدراسة حول المشروع هل يمكن تحقيقه	معرفة الفكرة أو المشروع المراد تجسيده من طرف الطالب	
3	×	×	×	خلية الإعلام و الاتصال
1			×	مصلحة الإعلام الآلي
2		×	×	مصلحة المتابعة و التحصيل
3	×	×	×	مصلحة المرافقة
9	2	3	4	التكرار
%100	%22.22	%33.33	%44.44	النسبة المؤوية

- التحليل: نلاحظ من خلال الجدول رقم 19 عند توجه الطلبة إلى الوكالة يتم معرفة الفكرة أو المشروع المراد تجسيده من طرف الطالب وذلك بنسبة 44.44% لأن أول مرحلة من مراحل المرافقة معرفة فكرة المشروع ، ثم تليها القيام بدراسة حول المشروع هل يمكن تحقيقه أم لا وذلك بنسبة 33,33% فحسب مصلحة المرافقة يتم دراسة المشروع بيئته قيمته المالية وذلك قبل رفض أو المصادقة عليه ، و أخيرا الرفض أو القبول بنسبة 22.22% .

✓ الجدول رقم 20: على أي أساس يتم قبول المشروع أو رفضه :

المجموع	حسب قيمة المشروع المالية	حسب حجم المشروع	
1	×		خلية الإعلام و الاتصال
1	×		مصلحة الإعلام الآلي
1	×		مصلحة المتابعة و التحصيل
1	×		مصلحة المرافقة
4	4	0	التكرار
%100	%100	%0	النسبة المؤوية

• التحليل:

نلاحظ من خلال الجدول رقم 20 بأنه يتم قبول مشروع أو رفضه حسب قيمة المشروع المالية أي أن لا

تتجاوز قيمة الاستثمار المليار سنتيم. أن معظم الملفات المرفوضة يرجع سببها الى تخطي المنخرطين الى

المبلغ المسقف من طرف الوكالة الذي يقدر ب مليار .

✓ الجدول رقم 21: العامل الذي يتحكم في قيمة المساهمة

المجموع	نشاط المؤسسة	قيمة الاستثمار	
1		×	خلية الإعلام و الاتصال
1		×	مصلحة الإعلام الآلي
1		×	مصلحة المتابعة و التحصيل
1		×	مصلحة المرافقة
4	0	4	التكرار
%100	%0	%100	النسبة المؤوية

• التحليل:

نلاحظ من خلال الجدول رقم 21 بأن قيمة الاستثمار هي التي تتحكم بقيمة المساهمة وذلك بنسبة

100% أي أن الوكالة تهتم بقيمة الاستثمار أكثر من نشاط المؤسسة.

الجدول رقم 22: أكثر النشاطات التي تستقطب أكبر عدد من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

المجموع	صناعات تحويلية	صناعات تقليدية	محروقات	فلاحة	خدمات	
3		×		×	×	خلية الإعلام و الاتصال
1		×			×	مصلحة الإعلام الآلي
2		×		×	×	مصلحة المتابعة و التحصيل
3	×	×			×	مصلحة المرافقة
9	1	4		2	4	التكرار
%100	%9.09	%36.36	%0	%18.18	%36.36	النسبة المؤوية

• التحليل:

نلاحظ من خلال الجدول رقم 22 أن أكثر النشاطات التي تستقطب أكبر عدد من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي الخدمات و الصناعات التقليدية وذلك بنسبة %36.36 لأن أغلب المؤسسات المصغرة خدماتية ثم تليها الفلاحة ب %18.18 و أخيرا الصناعات التحويلية بنسبة %9.09.

الجدول رقم 23 : على أي أساس تمنح الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية شهادة الأهلية

والمطابقة للطلبة؟

المجموع	بعد دراسة الفكرة	بعد الموافقة المبدئية من اللجنة	
1		×	خلية الإعلام و الاتصال
1		×	مصلحة الإعلام الآلي
1		×	مصلحة المتابعة و التحصيل
2	×	×	مصلحة المرافقة
5	1	4	التكرار
%100	%20	%80	النسبة المؤوية

- التحليل: نلاحظ من خلال الجدول رقم 24 بأن الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية تمنح شهادة الأهلية و المطابقة للطلبة بعد الموافقة المبدئية من اللجنة بنسبة 80% بعد اعتماد المشروع من طرف لجنة انتقاء واعتماد المشاريع ، يتم تقديم شهادة تأهيل لصاحب المشروع من طرف الفرع المختص وتوجيه لإتمام الإجراءات الخاصة بالإنشاء القانوني للمؤسسة . ونسبة 20% بعد دراسة الفكرة فهي المرحلة التي تسبق الموافقة من قبل اللجنة.

✓ الجدول رقم 24 : أهم الصعوبات التي تواجه الطلبة حاملي المشاريع:

المجموع	ضعف الثقافة المقاولاتية	الافتقار للتسيير الجيد للأمور المالية	
2	×	×	خلية الإعلام و الاتصال
1		×	مصلحة الإعلام الآلي
1		×	مصلحة المتابعة و التحصيل
2	×	×	مصلحة المرافقة
6	2	4	التكرار
%100	%33.33	%66.66	النسبة المؤوية

- التحليل: نلاحظ من خلال الجدول رقم 24 بأن من أكثر الصعوبات التي تواجه الطلبة حاملي المشاريع بنسبة 66.66% الافتقار للتسيير الجيد للأمور المالية وذلك راجع لقلّة الخبرة و ضعف التكوين . و بنسبة 33.33% لضعف الثقافة المقاولاتية أيضا من بين الصعوبات التي تواجه بعض الطلبة و ذلك راجع لقلّة التفاعل مع نشاطات الوكالة بالجامعة وعدم الانضمام للدورات التكوينية و الأيام التحسيسية.

✓ الجدول رقم 25 : هل وكالة اونات تكفل بالمؤسسات المتعثرة:

المجموع	لا تكفل	نعم تكفل	
1		×	خلية الإعلام و الاتصال
1		×	مصلحة الإعلام الآلي
1		×	مصلحة المتابعة و التحصيل
1		×	مصلحة المرافقة
4	0	4	التكرار
%100	%0	%100	النسبة المؤوية

• التحليل:

نلاحظ من خلال الجدول رقم 25 بأن الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية تكفل بالمؤسسات المتعثرة وذلك بنسبة 100% من خلال إعادة تمويل نشاطها أو مراجعة فترة تسديد قروضها الشخصية ، تشجيع المناولة وتوفير مخططات الأعباء لفائدتها ، تكوين حاملي المشاريع في كيفية تسيير المؤسسة .

ومن خلال تحليل الجداول تحصلنا على النتائج التالية :

- ✓ موظفي الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية يعتبرون المقاولاتية فن تحويل فكرة إلى مشروع بنسبة 50%.
- ✓ تكمن أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في رفع الكفاءة الإنتاجية بنسبة 50%.
- ✓ هناك استراتيجيات خاصة لتوجيه الطلبة الجامعيين نحو النشاط المقاولاتي بنسبة 100%.
- ✓ أهم الطرق الاتصالية الرسمية المستخدمة مع الطالب الدورات التكوينية الأيام التحسيسية و الأبواب المفتوحة .
- ✓ حسب موظفي الوكالة الاتصال الرسمي من العوامل الكفيلة بتحفيز الطلبة على إنشاء مؤسساتهم بنسبة 100%.
- ✓ يرى موظفي الوكالة بأن من أهم العوامل التي تؤثر على عملية الاتصال الرسمي عند القيام بدوره الاختلافات في الرؤى بنسبة 50%.
- ✓ حسب موظفي الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية الصعوبات و المعوقات التي تواجه الاتصال الرسمي قدرت بنسبة 60% هي أعطال تقنية كانقطاع الكهرباء.
- ✓ نوع الدعم الذي تقدمه الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية هو دعم مالي بنسبة 100%.
- ✓ توفر الوكالة عدة أشكال تمويلية مادية بنسبة 75%.
- ✓ توجد علاقة بين الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية ودار المقاولاتية بالجامعة بنسبة 100%.
- ✓ لا يوجد شرط التخصص المعين لالتحاق الطلبة بوكالة اوناد و ذلك بنسبة 100%.
- ✓ يتطلب المشروع المقاولاتي تكويننا متخصصا و ذلك بنسبة 60% فمن مراحل المرافقة تكوين صاحب المشروع.
- ✓ تتيح الوكالة فرص للطلبة بتقديم أفكارهم الابداعية حول مشروع ما .
- ✓ توجد استثناءات و تحفيزات خاصة بالطلبة بنسبة 75%.
- ✓ ليست كل المشاريع المقدمة من طرف الطلبة مقبولة . يتم رفض المشاريع المجمدة.
- ✓ عند توجه الطلبة الى الوكالة يتم معرفة الفكرة أو المشروع المراد تجسيده . 44.44% فأول مرحلة من مراحل المرافقة معرفة فكرة المشروع.
- ✓ يتم قبول المشروع أو رفضه على أساس قيمة المشروع المالية.
- ✓ قيمة الاستثمار هي التي تتحكم بقيمة المساهمة بنسبة 100%.

✓ الخدمات و الصناعات التقليدية من أكثر النشاطات التي تستقطب أكبر عدد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنسبة 72.72٪.

✓ تمنح الوكالة شهادة الأهلية والمطابقة بعد الموافقة المبدئية من اللجنة.

✓ الافتقار للتسيير الجيد للأمور المالية من أهم الصعوبات التي تواجه الطلبة حاملو المشاريع بنسبة 66.66٪.

✓ تتكفل الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية بالمؤسسات المتعثرة بنسبة 100٪ من خلال اعادة تمويل نشاطها أو مراجعة فترة تسديد قروضها الشخصية و تشجيع المناولة و توفير مخططات الأعباء لفائدتها أيضا تكوين حاملو المشاريع في كيفية تسيير المؤسسة.

النتائج العامة:

لقد اعتمدنا في اشكالتنا الرئيسية على أن للاتصال الرسمي دور في توجيه الطلبة الجامعيين نحو النشاط المقاولاتي. ومن خلال دراستنا القائمة على البحث العلمي و من خلال النتائج المتحصل عليها يمكن الاجابة على التساؤلات الفرعية كما يلي:

● التساؤل الفرعي الأول: المقاولاتية

المقاولاتية فن تحويل فكرة الى مشروع . و هي مجموعة العمليات التي يقوم بها الفرد المبدع أو المقاول ليعمل على تجسد فكرة في انشاء مشروع أو مؤسسة .

المقاول هو الشخص الذي يتمتع بالطاقة و الحركية و المخاطرة و الثقة بنفسه وحسب العالم الاقتصادي Schumpeter أنه ذلك الشخص الذي لديه الارادة لتحويل فكرة جديدة أو اختراع جديد الى ابتكار ناجح.

● التساؤل الفرعي الثاني: الصعوبات و المعوقات التي تواجه الاتصال الرسمي في القيام بدوره

حسب المكلفة بالإعلام و الاتصال للوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية قائمة من الصعوبات و المعوقات التي تواجه الاتصال الرسمي في القيام بدوره الأعطال التقنية .

● التساؤل الفرعي الثالث: قنوات الاتصال الرسمي المستخدمة في توجيه الطلبة نحو النشاط

المقاولاتي

الاتصال الرسمي من أهم العوامل الكفيلة بتحفيز الطلبة و توجيههم نحو النشاط المقاولاتي فالطرق الرسمية المستخدمة مع الطالب لتوجيهه الدورات التكوينية. الأيام التحسيسية و الأبواب المفتوحة.

الاقتراحات و التوصيات:

تقودنا نتائج البحث إلى تقديم بعض الاقتراحات نوجزها فيما يلي:

- ❖ الاهتمام بالفكر الإبداعي للطلاب عن طريق القيام بملتقيات وأيام دراسية يعبر من خلالها عن طموحاته وأراءه.
- ❖ إبرام اتفاقيات مع آليات الدعم والمرافقة تتضمن توفير كافة التسهيلات المادية للطلاب في حالة توجهه للوكالة.
- ❖ استحداث مصلحة خاصة بالطلبة للتعامل معهم و الإجابة عن كل استفساراتهم.
- ❖ إضافة مقياس المقاولاتية في كل التخصصات الجامعية و التوجه نحو الدراسات الميدانية في هذا الإطار و عدم الاكتفاء بالطرق الكلاسيكية .
- ❖ نشر ثقافة العمل الحر لدى خريجي الجامعيين.
- ❖ تكثيف النشاطات و الدورات التكوينية و الملتقيات و الندوات حول موضوع المقاولاتية مع دعوة طلبة و خريجين مقاولين ناجحين لتشجيع الطلبة على إنشاء مؤسسات خاصة .

خاتمة:

لقد جاءت هاته الدراسة كمحاولة بحثية للتعرف على عالم المقاولاتية الواسع ودور الاتصال الرسمي في هذا المجال الذي يمثل مستقبل الطلبة الجامعيين ، ومن ثم كيفية إنشائهم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونجاحها، وعلى هذا الأساس تم صياغة الإشكالية عن دور الاتصال الرسمي في توجيه الطلبة الجامعيين نحو النشاط المقاولاتي .

كتب:

- السعيد (d.s.)، مهارات الاتصال وفن التعامل مع الخرين. دار البازوري العلمية.
- فاطمة الزهراء و اخرون.(2012) الجودة الى الطريق و المشروعات و ريادة التعليم .مصر :العربي للنشر.
- التعليم المقاوالاتي و الابتكار .(2018).
- حسين , ا . م .(2015) الاتصال الجماهيري وتكنولوجيا المعلومات .الأكاديميون للنشر و التوزيع .
- خضر , ا . خ .(2013)مهارات الاتصال .دار النشر المنهل
- الدولية , ا . و .(2010).
- الرمحان , أ . ب . d.s . كتاب ريادة الأعمال .
- زيدان , ا . ع .(2007) .ريادة الأعمال القوة الدافعة للاقتصاديات الوطنية.مصر.
- شعيب , م . ع .(2014)ادارة الأعمال و المستشفيات . دار النشر المنهل
- الشهيري , ع . ا .(2015) .(مبادئ ادارة الأعمال الأساسية و الاتجاهات الحديثة .البيكان للنشر و التوزيع
- الطنوي , م . م .(2001)نظريات الإتصال .الإسكندرية :مكتبة الشعاع.
- الطوباسي , ر . م .(2005) ،الإتصال و العلاقات العامة
- عساق , ع . ا .(1999)السلوك الداري و التنظيمي في المنظمات المعاصرة .عمان :دار زهوان للنشر
- عشوي , م .(1992)أسس علم النفس الصناعي التنظيمي .الجزائر :المؤسسة الوطنية للكتاب .
- عواج , ا . ا .(2020)الاتصال في المؤسسة .مركز الكتاب الأكاديمي.
- عواج , س .(2020)الاتصال في المؤسسة المفاهيم المحددات الاستراتيجية .بالعلم نرتقي مركز الكتاب الأكاديمي.
- عيد , ا . ع .(2014) .التعليم الريادي مدخل لتحقيق الاستقرار الاقتصادي و الموأمن ن الاجتماعي .السعودية .
- مبارك , م . ع .(2011) التربية الريادية و التعليم الريادي .الأردن: عالم الكتب الحديث.
- محمد , م . ح .(عمان)الإدارة المبادئ و النظريات و الوظائف :2001. الحامد للنشر و التوزيع.
- المطيري , ا . ر .(2021) تعليم ريادة الأعمال في المملكة السعودية .
- النصر , م . م .(2020)مهارات الاتصال الفعال مع الخرين .المجموعة العربية للتدريب و النشر.

- النصر, م. م. (2020)، مهارات الاتصال الفعال مع الآخرين. المجموعة العربية للتدريب و النشر.

■ مذكرات علمية:

- احمد, ا. ح. (2020/2021) التعليم الريادي و دوره في تعزيز التوجه المقاوالاتي لدى الطلبة خريجي الجامعات. أدرار.
- اخرون, ف. ب. (2018) أهمية و دور دار المقاوالاتية في الجامعة الجزائرية في نشر الثقافة المقاوالاتية. تبسة. معسكر.
- تيقاوي, م. د. دور حاضنات الاعمال في بناء القدرات التنافسية في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة. أدرار.
- رشيدة, ق. (2020) التأصيل النظري للمقاوالاتية كمشروع و النظريات و النماذج المفسرة للتوجه المقاوالاتي . سايب, س. (2010) سيرورة انشاء مؤسسة و أساليب المرافقة. قسنطينة.
- سلمى العايب. (2012) اقتصاديات العلوم. قالمة: ناشر.
- سمية, ق. (2009/2010) دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الحد من ظاهرة البطالة. قسنطينة.
- الشريف, ب. (2003). تحليل و تقييم تجربة المؤسسات المصغرة في الجزائر. الجزائر.
- صالح, ط. (2012/2013) سبل ترقية حاضنات الاعمال في الجزائر على ضوء التجارب العلمية. ورقلة و غرداية.
- صباح, ت. (.). d.s. محاضرة اشكال المقاوالاتية. جامعة بسكرة.
- صبرينة, ط. (2009) هيئات و ادوات مرافقة انشاء المؤسسة. قسنطينة.
- عدون, ن. د. (2004) الاتصال ودوره في كفاءة المؤسسة الاقتصادية. الجزائر.
- علي, ا. م. (2014/2015) نحو تطوير المقاوالاتية من خلال التعليم المقاوالاتي بسكرة
- قوجيل, م. م. (2010) دور التعليم في ترقية روح المقاوالاتية. بسكرة.
- لضوية, ا. (.). d.s. ملتقى حول المقاوالاتية لامتصاص البطالة. الجلفة.
- لويزة, ف. (2008/2007) الاتصال الرسمي وعلاقته بالحوافز المعنوية. باتنة.
- ليندة, ر. (2019/2020) دور دار المقاوالاتية في مرافقة و دعم الطلبة حاملي المشاريع
- ليندة, ر. (2019/2020) دور دار المقاوالاتية في مرافقة و دعم الطلبة حاملي المشاريع المصغرة بسكرة. ورقلة.

- مبارك, ب. ز. (2017) الوكالة الوطنية للإستثمار و دورها في تحفيز المقاولاتية. بشار.
- محزة, ل. (2016) روح المقاوله و انشاء المؤسسات الصغيرة و املتوالمتوسطة .بومرداس.
- المصغرة .بسكرة. ورقلة.
- منية, س. d.s. دور مؤسسات التكوين المهني في دفع الشباب نحو المقاولاتية .الجنوب الشرقي) ورقلة.تقرت.حاسي مسعود.
- منيرة, س. (.). d.s. دور مؤسسات التكوين المهني في دفع الشباب نحو المقاولاتية .الجنوب الشرقي) ورقلة.تقرت. حاسي مسعود).

■ محاضرات

- بن زارة, أ. ب. (.). d.s. محاضرات المقاولاتية.
- حياة, ح. (.). d.s. محاضرة مقياس المقاولاتية .الشلف.
- زريق, ا. س. (.). d.s. محاضرة مقياس المقاولاتية .سكيكدة.
- محاضرات في المقاولاتية(2017/2018).
- محاضرات.(s.d.). PDF.

■ مقالات علمية:

- اخرون, ف. ج. (.). d.s.، مقال.

■ ندوات:

- الحر, ا. ا. (.). 2017). ندوة حول الجامعة و التشغيل .المسيل.

الملاحق



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة 8 ماي 1945-قائمة

كلية العلوم الانسانية والاجتماعية

قسم علوم الإعلام والاتصال

استمارة استبيان حول



دور الاتصال الرسمي في توجيه الطلبة الجامعيين نحو النشاط المقاولاتي

دراسة ميدانية للوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات ANADE
-قائمة-

مذكرة التخرج لنيل شهادة الماستر في الاتصال والعلاقات العامة

• إعداد الطلبة

إشراف الاستاذة:

غجاتي لمياء

أ. بن سلامة حكيم

البلدي رحمة

تحية طيبة وبعد:

الرجاء منكم الاجابة على هذه الأسئلة التي تدخل في إطار مذكرة لنيل شهادة الماستر تخصص اتصال وعلاقات عامة نرجو منكم ملء الاستمارة بكل عناية وموضوعية وذلك بوضع علامة X في الخانة المناسبة.

ملاحظة: هذه المعلومات في غاية السرية لا تستعمل إلا لغرض البحث العلمي فقط وشكرا مع كامل الاحترام

السنة الجامعية : 2022 _ 2023

/ ماهو تصوركم للمقاوالاتية ؟

.....

2/فيما تكمن أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

- رفع الكفاءة الإنتاجية
- رفع مستوى المعيشة
- التقليل من البطالة

3/ هل هناك استراتيجيات اتصالية خاصة لتوجيه الطلبة نحو المقاوالاتية ؟

.....

4/ من بين الطرق الاتصالية الرسمية المستخدمة مع الطالب

- الدورات التكوينية
- الأيام التحسيسية
- الأبواب المفتوحة
- أخرى تذكر.....

5/ هل يمكن اعتبار الاتصال الرسمي من أهم العوامل الكفيلة بتحفيز الطلبة على إنشاء مؤسساتهم؟

.....

6/من بين العوامل التي يمكن أن تؤثر على عملية الاتصال الرسمي عند القيام بدوره وجود :

- علاقات شخصية متوترة.
- اختلافات في الرؤى
- نقص الإعلام
- قلة خبرة المكلف بالاتصال

أخرى تذكر

7/من بين الصعوبات و المعوقات التي ممكن أن تواجه الاتصال الرسمي:

- عدم وجود تواصل بين الرئيس و المرؤوسين
- سوء النقاط الرسائل
- كثرة الشكاوي

● إصدار الأحكام المسبقة

أخرى تذكر.....

8/ ماهية الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات ANADE :

.....

9/ على ماذا تعمل :

● تجسيد مشروعات حاملي المشاريع على أرض الواقع

● تنمية الاقتصاد والدخل الوطني

● توفير مناصب شغل والحد من البطالة

أخرى تذكر.....

10/ نوع الدعم الذي تقدمه الوكالة الوطنية لتنمية ودعم المقاولات ANADE :

● دعم فني

● دعم مالي

11/ أهم التسهيلات التمويلية التي تقدمها الوكالة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

● توفير إطار قانوني من خلال إنشائها

● توفير عدة أشكال تمويلية مادية لها

12/ ماهي أهم شروط الالتحاق بالوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات ANADE :

.....

13/ هل هناك علاقة بين الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات ودار المقاولات في الجامعة ؟ وهل

تعتبر دار المقاولات في الجامعة نقطة وصل بين وكالة ANADE والطلبة ؟

.....

14/ هل من شروط التحاق الطلبة بوكالة ANADE أن يكون ذو تخصص معين ؟ أم كل التخصصات

يمكنها الالتحاق؟

.....
15/ مانوع متطلبات المشروع المقاولاتي ؟

- رأس مال كبير
- تكوين متخصص
- خبرة

أخرى تذكر.....

16/ من بين نشاطات الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية في توجيه الطلبة نحو المقاولاتية :

- نشر الوعي بأهمية المقاولاتية
 - دعوة الطلبة للتعرف على عالم المقاولاتية
 - برنامج سنوي في مختلف الكليات
 - إتاحة فرص للطلبة بتقديم أفكارهم الإبداعية حول مشروع ما
- أخرى تذكر.....

17/ هل هناك استثناءات، تحفيزات ، امتيازات للطلبة ؟

.....

18/ هل كل المشروعات المقدمة من طرف الطلبة مقبولة ؟

.....

19/ عند توجه الطلبة للمؤسسة يتم التعامل معهم كاجراءات أولية :

- معرفة الفكرة أو المشروع المراد تجسيده من طرف الطالب
- القيام بدراسة حول المشروع هل يمكن تحقيقه
- القبول أو الرفض

أخرى تذكر.....

20/ على أي أساس يتم قبول مشروع، أو يتم رفضه.

- حسب حجم المشروع
- حسب قيمة المشروع المالية
- حسب المكان

أخرى تذكر

21/ العامل الذي يتحكم في قيمة المساهمة:

● قيمة الاستثمار

● نشاط المؤسسة

22/ أكثر النشاطات التي تستقطب أكبر عدد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

● فلاحة

● المحروقات - الطاقة والمناجم

● البناء والأشغال العمومية

● الخدمات

● الصناعات التقليدية

● الصناعات التحويلية

23/ على أي أساس تمنح الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية شهادة الأهلية والمطابقة للطلبة؟

.....

24/ أهم الصعوبات التي تواجه الطلبة حاملتي المشاريع :

● تفتقر إلى التسيير الجيد في إدارة الأمور المالية

● نقص التمويل

25/ هل وكالة ANADE تتكفل بمؤسسات الطلبة الصغيرة المتعثرة

● تعويض ديونها

● إعادة

دليل آلية التوثيق المعتمدة وفقاً لجمعية علم النفس الأمريكية (APA) الإصدار السابع

دليل آلية التوثيق المعتمدة وفقاً لجمعية علم النفس الأمريكي (APA) الإصدار السابع:

* طريقة كتابة المراجع apa :

ما سيذكر من طريقة كتابة المراجع apa مأخوذ من الدليل الرسمي لنظام APA ، والذي يمكن الاطلاع عليه من خلال الضغط.

أولاً- توثيق فاتورة بنظام apa :

في متن البحث يكتب (اسم المؤلف، سنة النشر)

في قائمة المراجع يكتب كالتالي:

الاسم. عنوان المؤلف العلمي. (المحررون), عدد الصفحات عنوان الفاتورة (تاريخ الإصدار). المدينة, الدولة: الناشر. استرجع في تاريخ من الرابط لينك الموقع

ثانياً- توثيق كتاب بنظام apa :

في متن البحث يكتب (اسم المؤلف، سنة النشر)

في قائمة المراجع يكتب كالتالي:

الاسم الأخير للكاتب، الحرف الأول من الاسم الأول.. (سنة النشر). عنوان المؤلف العلمي بخط مائل. (المحررون بنفس طريقة كتابة اسم الكاتب), عنوان المقابلة (رقم الطبعة, عدد الصفحات). المدينة, الدولة: الناشر.

ثالثاً- توثيق جزء من كتاب بنظام apa :

في متن البحث يكتب (اسم المؤلف، سنة النشر)

في قائمة المراجع يكتب كالتالي:-

الاسم الأخير للكاتب، الحرف الأول من الاسم الأول.. (سنة النشر). عنوان المؤلف العلمي ليس الخظ مائلاً هذه المرة. المحررون (اسم المحررون بنفس طريقة كتابة اسم الكاتب), عنوان الفصل أو جزء الكتاب بخط مائل (رقم الطبعة, عدد الصفحات, ص رقم الصفحة). المدينة, الدولة: الناشر.

رابعاً- توثيق قضية بنظام apa :

في متن البحث يكتب (اسم المؤلف، سنة النشر)

في قائمة المراجع يكتب كالتالي :

الاسم الأخير للكاتب، الحرف الأول من الاسم الأول.. عنوان المؤلف العلمي بخط غير مائل. (المحررون بنفس طريقة كتابة اسم المؤلف), عدد الصفحات عنوان القضية بخط عادي ليس مائل رقم الصفحة (تاريخ النشر). المدينة, الدولة: الناشر.

خامساً- توثيق برنامج كمبيوتر بنظام apa :

في متن البحث يكتب (اسم المؤلف، سنة النشر)

في قائمة المراجع يكتب كالتالي :-

الاسم الأخير للكاتب، الحرف الأول من الاسم الأول.. (تاريخ النشر). عنوان المؤلف العلمي بخط غير مائل. (المحررون بنفس طريقة كتابة اسم المؤلف). المدينة, الدولة: الناشر.

سادساً- توثيق فيلم بنظام apa :

في متن البحث يكتب (اسم المؤلف، سنة النشر)

في قائمة المراجع يكتب كالتالي:

الاسم الأخير للكاتب، الحرف الأول من الاسم الأول.. (تاريخ النشر). عنوان المؤلف العلمي بخط مائل. (المحررون بنفس طريقة كتابة اسم المؤلف) (رقم الطبعة, حجم الفيلم, ص رقم الصفحة). المدينة, الدولة: الناشر.

سابعاً- توثيق مقال منشور بمجلة علمية أو بحث علمي بنظام apa :

في متن البحث يكتب (اسم المؤلف، سنة النشر)

في قائمة المراجع يكتب كالتالي :

الاسم الأخير للكاتب، الحرف الأول من الاسم الأول.. (تاريخ النشر). عنوان المؤلف العلمي بخط عادي. اسم المجلة العلمية بخط مائل, حجم العدد, رقم الصفحة.

ثامناً- توثيق مقال منشور بجريدة أخبار بنظام **apa** :

في متن البحث يكتب (اسم المؤلف، سنة النشر)

في قائمة المراجع يكتب كالتالي :

الاسم الأخير للكاتب، الحرف الأول من الاسم الأول.. (تاريخ النشر). عنوان المؤلف العلمي بخط ليس مائل. (المحررون بنفس طريقة كتابة اسم المؤلف), اسم الجريدة بخط مائل, ص رقم الصفحة.

تاسعاً- توثيق تقرير بنظام **apa** :

في متن البحث يكتب (اسم المؤلف، سنة النشر)

في قائمة المراجع يكتب كالتالي :

الاسم الأخير للكاتب، الحرف الأول من الاسم الأول.. (تاريخ النشر). عنوان المؤلف العلمي بخط مائل (رقم الطبعة). (المحررون بنفس طريقة كتابة اسم المؤلف) (حجم العدد). المدينة, الدولة: الناشر.

عاشراً- توثيق رسالة جامعية بنظام **apa** :

في متن البحث يكتب (اسم المؤلف، سنة النشر)

في قائمة المراجع يكتب كالتالي:

الاسم الأخير للكاتب، الحرف الأول من الاسم الأول.. (تاريخ النشر). عنوان المؤلف العلمي بخط مائل (رقم الطبعة). (المحررون بنفس طريقة كتابة اسم المؤلف). الناشر, المدينة, الدولة.

حادي عشر- توثيق صفحة على الإنترنت بنظام **apa** :

في متن البحث يكتب (اسم المؤلف، سنة النشر)

في قائمة المراجع يكتب كالتالي :

الاسم الأخير للكاتب، الحرف الأول من الاسم الأول.. (تاريخ النشر). عنوان المؤلف العلمي بخط ليس مائل. استرجع في تاريخ الدخول للموقع من عنوان الموقع الإلكتروني

* ملاحظات على التوثيق بنظام **apa** :

يجب عند التوثيق بنظام **apa** مراعاة الملاحظات التالية :

1- عندما يكون هناك مؤلفين اثنين يكتبان كالتالي :

في متن البحث يكتب (الاسم الأخير للمؤلف الأول و الاسم الأخير للمؤلف الثاني، تاريخ النشر)

في قائمة المراجع يكتب الاسم الأخير للمؤلف الأول ثم (،) الحرف الأول من الاسم الأول ثم (.) ثم مسافة ثم الحرف الأول من الاسم الثاني ثم (.) وهكذا ثم (و) ثم الاسم الأخير للمؤلف الثاني ثم (،) ثم الحرف الأول من الاسم الأول ثم (.) وهكذا .

2- عندما يكون هناك أكثر من مؤلفين اثنين يكتبون كالتالي :

في المتن (الاسم الأخير للمؤلف الأول، وآخ.، سنة النشر)

في قائمة المراجع يكتب الاسم الأخير للمؤلف الأول ثم (،) ثم الحرف الأول من الاسم الأول ثم (.) وهكذا ثم (وآخ.)

3- في المراجع العربية تكتب العلامة (،) وفي الإنجليزية تكتب (،)

4- في المراجع العربية يفصل بين المؤلفين (و) وفي الإنجليزية تكتب (&)

5- في المراجع العربية في حالة تعدد المؤلفين تكتب (وآخ.) وفي الإنجليزية تكتب (et al.)

ملحق رقم 1 : وثيقة مسلمة من طرف الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية قالمة .



التعريف بالوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية هي هيئة عمومية ذات طابع خاص ، موضوعة تحت وصاية الوزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلف بالمؤسسات المصغرة.

تتكفل الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية بتسيير جهاز ذو مقاربة اقتصادية، بهدف مراقبة حاملي المشاريع لإنشاء وتوسيع مؤسسات مصغرة في مجال إنتاج السلع والخدمات، قصد خلق الثروة ومناصب العمل. تسعى الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية إلى ترقية ونشر الفكر الماواوتي ، وتمنح إعانات مالية وإماتيازات جانبية خلال كل مراحل المرافقة.

تضمّ الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية 61 وكالة ولائية تغطي كامل التراب الوطني وكذا العديد من الفروع موزعة عبر كامل التراب الوطني متواجدة في الدوائر الكبرى .

شروط التأهيل للإستفادة من الجهاز:

- أن يكون سن حامل المشروع يتراوح ما بين 18 و55 سنة.
- أن يكون حامل المشروع ذوي شهادة أو تأهيل مهني وأو له مهارات معرفية معترف بها بشهادة أو أي وثيقة مهنية أخرى.
- أن يقدم حامل المشروع مساهمة شخصية مطابقة لأحد صيغ التمويل المختارة.
- أن لا يكون حامل المشروع قد إستفاد من إعانة لإستحداث نشاط ما من مختلف أجهزة الدعم

مراحل المرافقة:

فكرة المشروع - التسجيل عبر الموقع الإلكتروني - إستقبال وتوجيه - محادثات فردية - إعداد المشروع - تكوين صاحب المشروع - المصادقة على المشروع من قبل لجنة انتقاء واعتماد وتمويل المشاريع - موافقة البنك - الإنشاء القانوني للمؤسسة - تمويل المشروع - الانطلاق في النشاط - متابعة النشاط.

التركيبه المالية:

الهيكل المالي للتمويل الثلاثي

التمويل الثلاثي				
البنك	قرض بدون فائدة (وكالة اتاد)	المساهمة الشخصية	المنطقة	الفئة
7.70	7.25	7.05	كافة المناطق	البطالين والطلبة
7.70	7.20	7.10	مناطق الجنوب	الغير بطالين
7.70	7.18	7.12	مناطق الهضاب والمناطق الخاصة	
7.70	7.15	7.15	بقية المناطق	

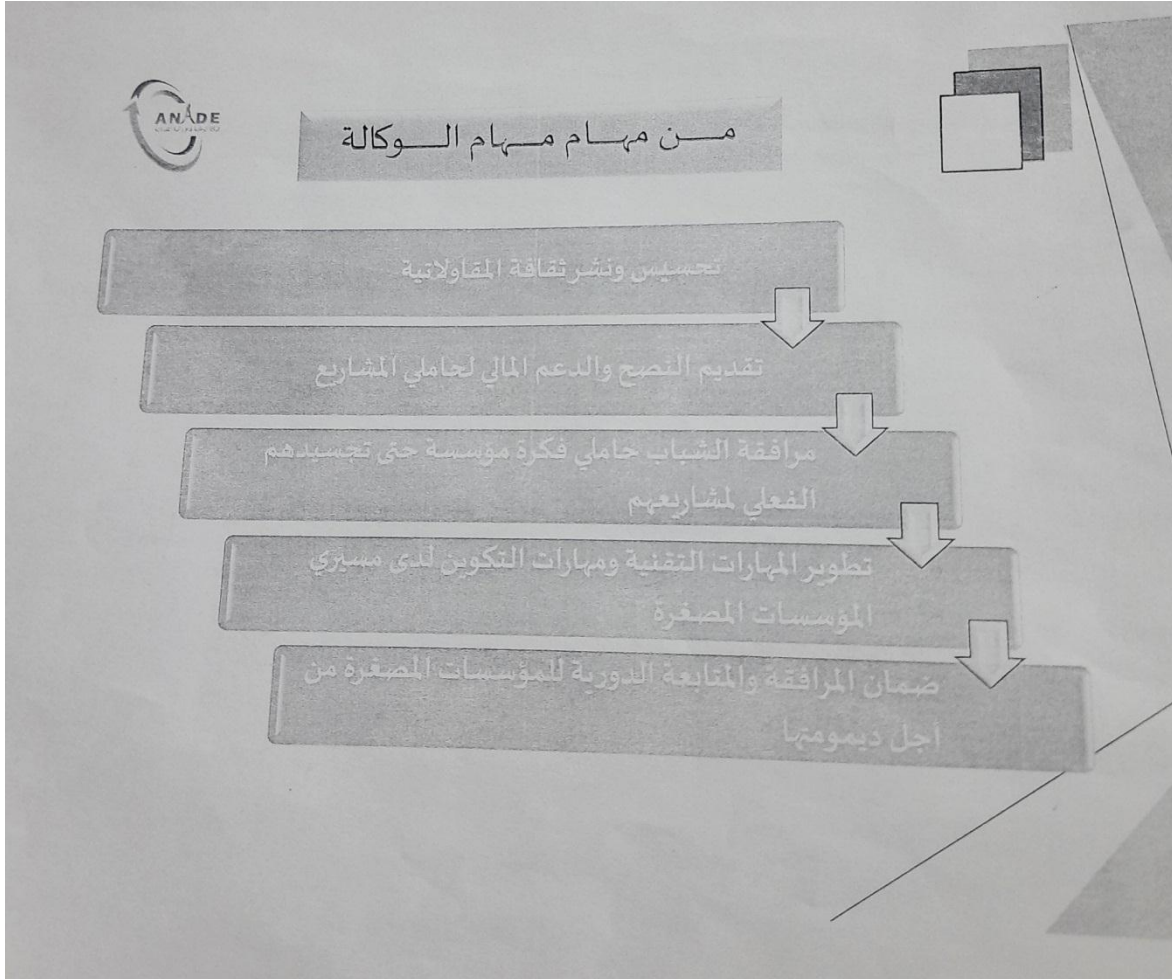
الهيكل المالي للتمويل الثنائي

التمويل الثنائي		
قرض بدون فائدة (وكالة اتاد)	المساهمة الشخصية	قيمة الإستثمار
7.50	7.50	حتى 10.000.000 دج

الهيكل المالي للتمويل الذاتي

التمويل الذاتي	
المساهمة الشخصية نقدا أو عينا	قيمة الإستثمار
7.100	حتى 10.000.000 دج

ملحق رقم 2 : وثيقة مسلمة من الطرف وكالة اوناد تمثل مهام الوكالة



ملحق رقم 3 : وثيقة مسلمة من الطرف وكالة اوناد تمثل مهام الوكالة



بالإضافة للمهام السابقة تضطلع وكالة ANADE بمهام جديدة من بينها:


إعداد خارطة النشاطات والمشاريع وتحيينها دوريا بالاشتراك مع مختلف القطاعات المعنية بغرض إنشاء بنك المشاريع

تشجيع استحداث وتطوير الأنظمة البنكية بناء على فرص الاستثمار المتاحة من طرف مختلف القطاعات والشركاء.

عصرنة ورقمنة آليات إدارة وتسيير الوكالة وجهاز استحداث المؤسسات المصغرة وتكوين الأطارات حسب المستجدات

تضمن تسيير مناطق النشاطات مصغرة متخصصة مجهزة لفائدة المؤسسات المصغرة

ملحق رقم 4 : وثيقة مسلمة من طرف الوكالة تمثل استراتيجيات الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية



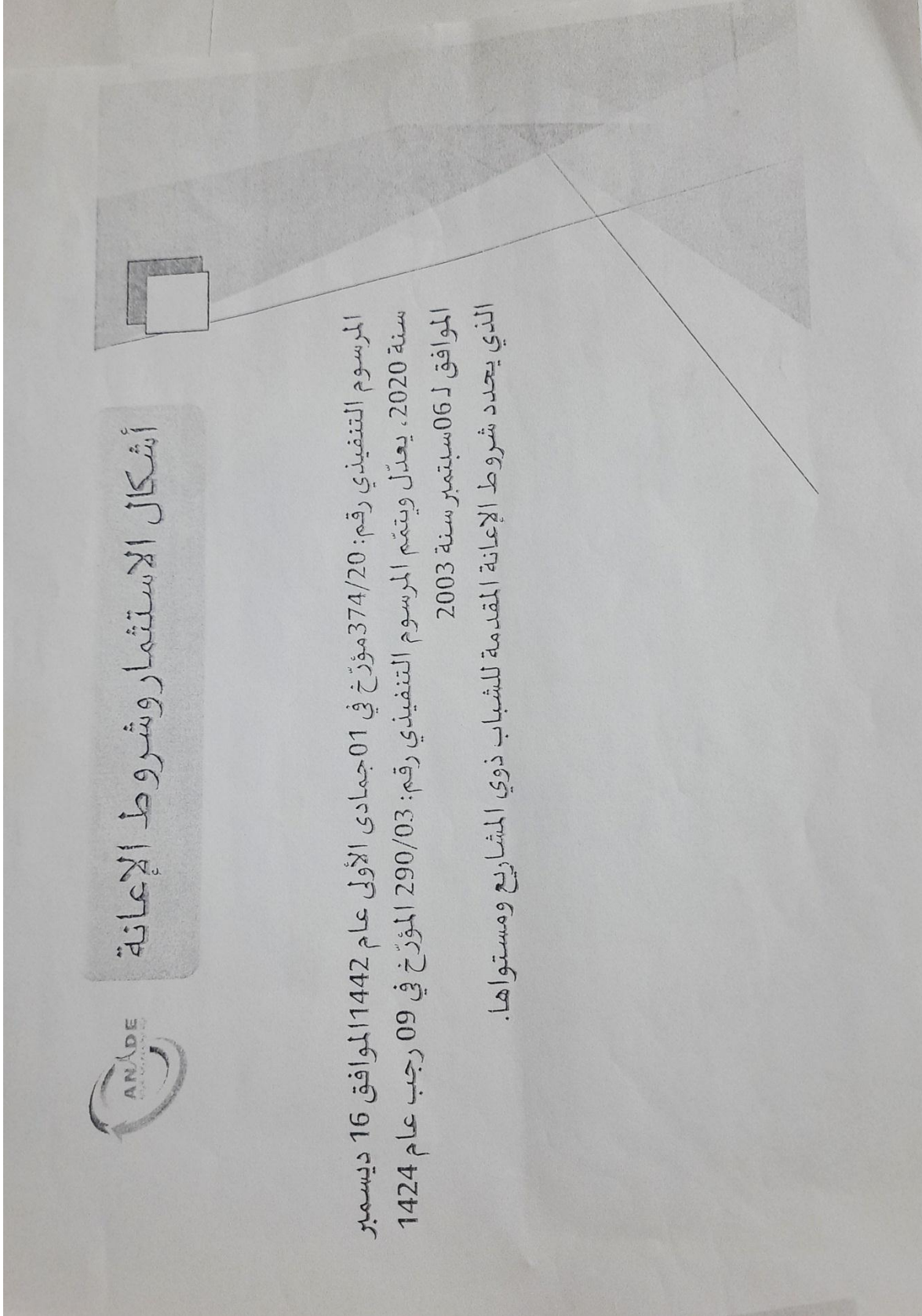
الاستراتيجية الجديدة للوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية

طبقا لبرنامج السيد رئيس الجمهورية، لا سيما تشجيع استحداث النشاطات وتحسين أداء الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية، تم اعتماد استراتيجية جديدة تركز على رؤية اقتصادية بحتة. (مجلس الوزراء المنعقد في 23 أوت 2020 برئاسة رئيس الجمهورية)

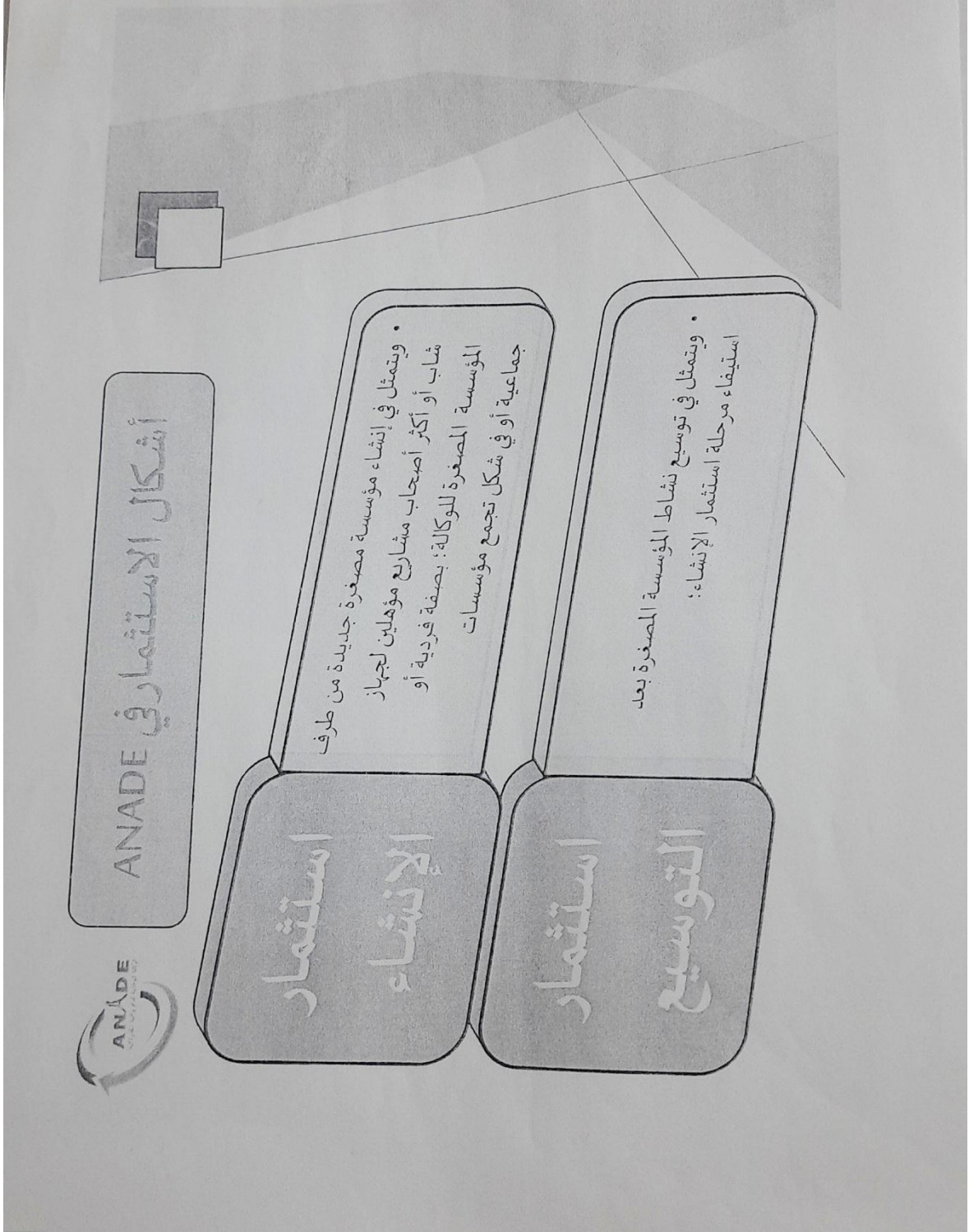
وترتكز هذه المقاربة على المحاور التالية:

- 1- بعث وعصرنة جهاز الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية.
- 2- وضع نظم بيئية لدعم وترقية المؤسسة المصغرة.

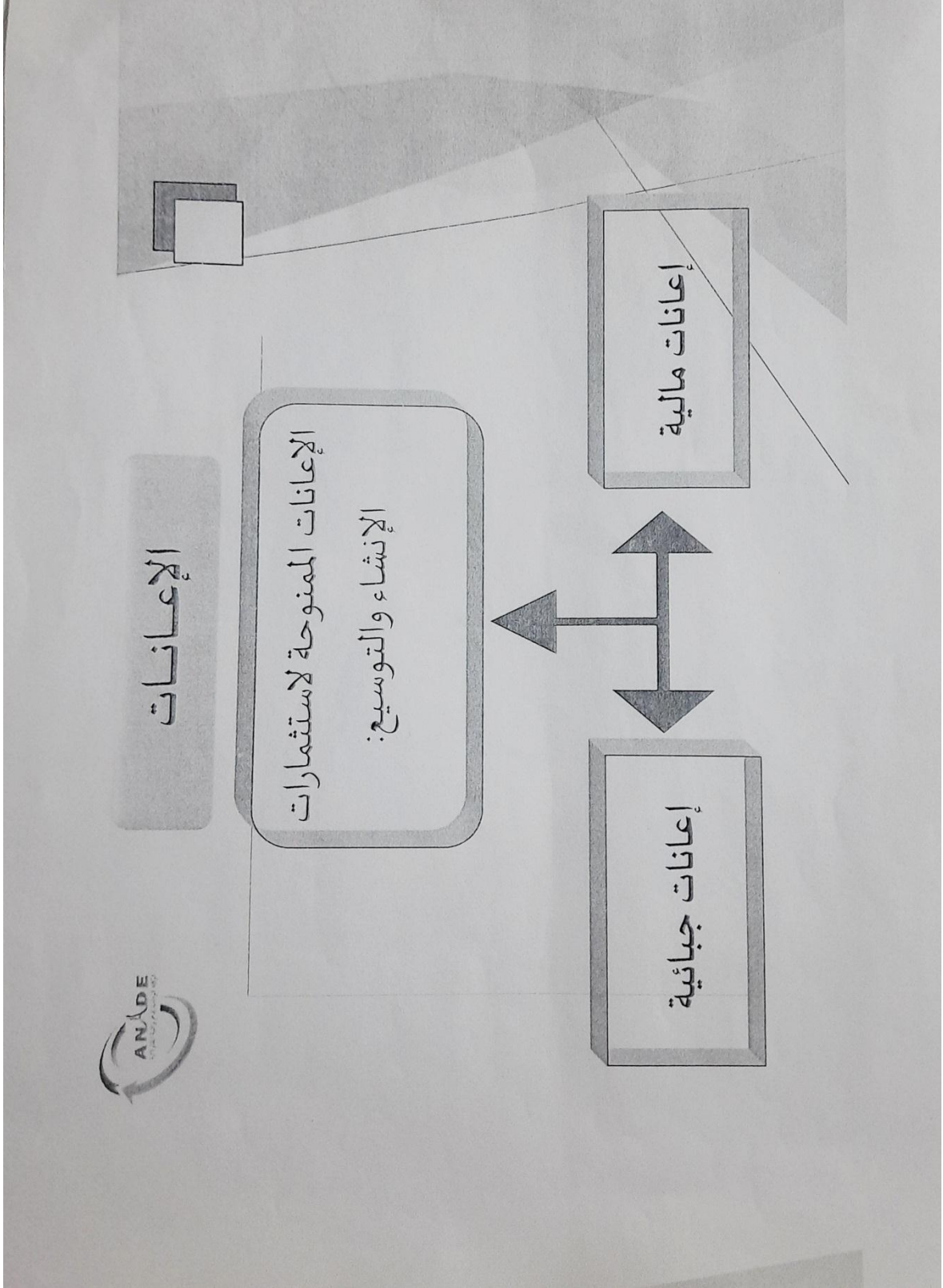
ملحق رقم 6 : يمثل أشكال الإستثمار و شروط الإعانة .



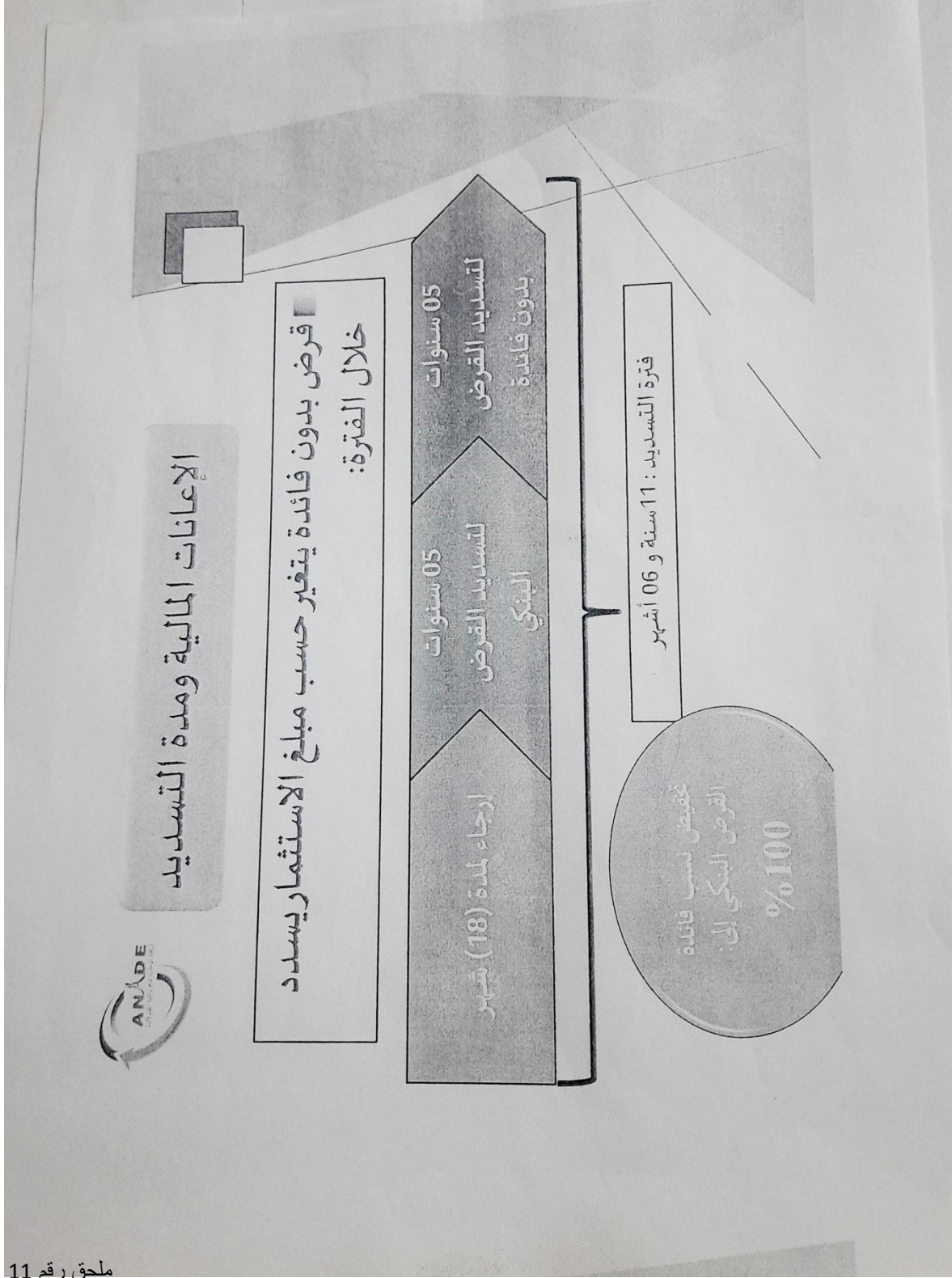
ملحق رقم 7: يمثل أشكال الإستثمار في اوناد .



ملحق رقم 9: يمثل الإعانات الممنوحة من طرف الوكالة



ملحق رقم 10 : يمثل الإعانات المالية ومدة التسديد



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire

Ministère de l'enseignement supérieur
et de la recherche scientifique
Université 8 mai 45 Guelma



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة 8 ماي 45 قالة

Faculté des sciences humaines et sociales
Département des sciences de l'information et de la
communication et de la bibliothéconomie

كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية
قسم علوم الإعلام والاتصال و علم المكتبات

Réf : D.S.I.C.B
Guelma le :

الرقم : ق.ع.ل.ع.م
قالة في :

إلى السيد: مدير الوكالة الولائية لادع
وتنمية المقاولات

الموضوع : ف / ي إجراء زيارة ميدانية

نحن رئيس قسم علوم الإعلام والاتصال و علم المكتبات نشهد بأن :

الطالب(ة):
الطالب(ة):
الطالب(ة):

مسجل(ة) بقسم علوم الإعلام والاتصال و علم المكتبات.

تخصص : في حاجة لأجراء زيارة ميدانية بمؤسستكم

موضوع الزيارة:
في الفترة الممتدة من: 2023/11/16 إلى 2023/11/07

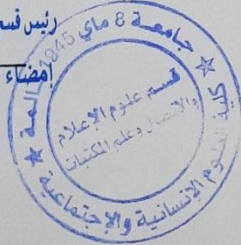
لذا نرجو من سيادتكم الموافقة لتحقيق هذه الغاية.

و لكم من فائق التقدير والاحترام.

إمضاء رئيس قسم علوم الإعلام والاتصال و علم المكتبات

اسم و لقب و إمضاء الأستاذ المشرف

رئيس قسم علوم الإعلام والاتصال و علم المكتبات
إمضاء الدكتورة: روجية منير



مدير الوكالة الولائية
بونير محند