الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة العَرْبي التبَسِّي – تبَسَّة –
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

مطبوعة بعنوان:

دروس وأعمال موجهة في المقاولاتية

لطلبة السنة أولى ماستر اقتصاد (اقتصاد نقدي وبنكي، اقتصاد كمي)

من اعداد: د/ توفيق خذري أستاذ محاضر قسم أ –جامعة العربي التبسي تبسة

toufik.khedri@univ-tebessa.dz

السنة الجامعية: 2022/2021

قائمة المحتويات:

- المقدمة
- المحاضرة الأولى: مدخل الى اقتصاد المقاولاتية.....ص3
- المحاضرة الثانية: هوية المنشئ الخصوصية والتنوع.....ص2
- المحاضرة الثالثة: المقاولاتية وجهة نظر أوروبية.....ص21
- المحاضرة الرابعة: التحليل المكاني لإنشاء المؤسسة.....ص32
- المحاضرة الخامسة: الإطار الزمني لإنشاء المؤسسة.....ص25
- المحاضرة السادسة: التحليل الاقتصادي لإنشاء المؤسسة.....ص21
- المحاضرة السابعة: انشاء المؤسسة عملية استراتيجية.....ص25
- خاتمة

مقدمة

في العقود الأخيرة، أصبحت المقاولاتية حجر الزاوية في ديناميكيات الاقتصاد العالمي. لم تعد مجرد نشاط اقتصادي محدود، بل تحوّلت إلى رؤية شاملة ومقاربة استراتيجية تعزز النمو، وتُسهم في توفير فرص العمل، ودفع عجلة الابتكار والتجديد. ومع تزايد التحديات الاقتصادية، بات من الضروري تبني الفكر المقاولاتي كأساس لتأهيل الكفاءات الشابة وتمكينها من بناء مشاريع ذات قيمة مضافة.

من هذا المنطلق، تأتي هذه السلسلة من المحاضرات لتسلّط الضوء على **اقتصاد المقاولاتية** باعتباره ميدانًا متجدّدًا يجمع بين المفاهيم الاقتصادية والقدرات الفردية، ويعتمد على استثمار الفرص، وتوظيف الموارد، وتحقيق التوازن بين المخاطرة والربح. تهدف هذه المحاضرات إلى تقديم رؤية شاملة ومتدرجة حول كيفية إنشاء المؤسسات، من لحظة تبلور الفكرة إلى مرحلة التأسيس والتخطيط الاستراتيجي.

سيتم خلال هذه السلسلة تناول مجموعة من المحاور المهمة، بدايةً بـ**مدخل إلى اقتصاد المقاولاتية**، لفهم الأسس النظرية لهذا الحقل الحيوي، مرورًا بموضوع **هوية المنشئ** التي تبرز الخصوصية النفسية والاجتماعية لرائد الأعمال، ودور التنوع في تشكيل أفكار مبتكرة وناجحة. كما سنقف على **التجربة الأوروبية في المقاولاتية** كنموذج رائد في احتضان المبادرات وتوفير بيئات محفّزة للنمو.

وسنتناول كذلك الجوانب **المكانية والزمانية** في إنشاء المؤسسات، من خلال دراسة أثر الموقع الجغرافي على فرص النجاح، وتحليل الإطار الزمني المناسب لكل مرحلة من مراحل التأسيس. ثم ننتقل إلى **التحليل الاقتصادي لإنشاء المؤسسة**، عبر أدوات دراسة الجدوى وتقدير الموارد والتكاليف، لنختم بـ**إنشاء المؤسسة كعملية استراتيجية** تتطلب رؤية بعيدة المدى وتخطيطاً دقيقاً ومرونة في التكيف مع المتغيرات.

إن هذه المحاضرات لا تهدف فقط إلى إثراء المعرفة الأكاديمية، بل تسعى أيضًا إلى تحفيز الطالب على التفكير النقدي والإبداعي، والانخراط الفعّال في محيطه الاقتصادي والاجتماعي. فالمقاولاتية، في جوهرها، ليست مجرد تأسيس مشروع، بل هي أسلوب تفكير، وثقافة، ومسار نحو الاستقلالية الاقتصادية والإبداع المجتمعي.

نأمل أن تفتح هذه السلسلة آفاقًا جديدة أمام طلبتنا، وتلهمهم لاقتحام عالم المقاولاتية بجرأة ومسؤولية، وأن تكون خطوة أولى نحو بناء مستقبل مهني مزدهر، قائم على المبادرة والابتكار والاستدامة.

المحاضرة الأولى: مدخل الى اقتصاد المقاولاتية

تمهيد

يُعتبر الاستثمار والمقاولاتية من الركائز الأساسية التي تقوم عليها التنمية الاقتصادية والاجتماعية في المجتمعات الحديثة. فالاستثمار، بمعناه الواسع، لا يقتصر فقط على تخصيص الأموال والموارد بهدف تحقيق الأرباح، بل هو محرك رئيسي للنمو الاقتصادي، ووسيلة فعالة لتعزيز القدرات الإنتاجية وخلق فرص العمل، مما ينعكس إيجابيًا على مستوى الأفراد والمؤسسات والاقتصاد الوطني ككل. أما المقاولاتية، فهي تتجاوز مفهوم إدارة الأعمال إلى روح المبادرة والابتكار، حيث يبرز دور المقاول كفاعل اجتماعي واقتصادي يتمتع بالجرأة والقدرة على تحويل الأفكار إلى مشاريع ملموسة تساهم في التجديد المستمر للسوق والاقتصاد.

تكمن أهمية هذه المفاهيم في تكاملها معًا: فالمقاول هو من يقود الاستثمار بإرادته وابتكاره، ويتحمل المخاطر سعياً وراء خلق قيمة اقتصادية واجتماعية جديدة. وبتحليل خصائص الاستثمار وأشكال المقاولاتية، يمكننا فهم كيف تتحول الأفكار إلى مشروعات ناجحة، وكيف تساهم هذه المشروعات في تحقيق التنمية الاقتصادية المحلية والإقليمية، والتغلب على التحديات الاقتصادية والاجتماعية مثل البطالة والفقر.

في هذه المحاضرة، سنستعرض أولًا المفاهيم الأساسية للاستثمار، تعاريفه وأنواعه، وخصائصه التي تجعله أداة فعالة للنمو الاقتصادي. ثم سننتقل إلى تحليل مفهوم المقاول والمقاولاتية من خلال عدسات متعددة، تشمل الجوانب النفسية، الوظيفية، والعملية، مع استعراض أشكال المقاولاتية المختلفة من إنشاء المشاريع الجديدة إلى المقاولة الداخلية وشراء المؤسسات القائمة. وأخيرًا، سنتناول الدور الحيوي الذي تلعبه المقاولاتية في دفع التنمية الاقتصادية والاجتماعية، من تعزيز الكفاءة الإنتاجية وتنمية الصادرات إلى خلق فرص العمل وتحقيق العدالة الاجتماعية.

أولا: مفاهيم عامة حول الاستثمار

1-مفاهيم عامة حول الاستثمار:

يمثل الاستثمار أحد المكونات الرئيسية التي تدفع بوتيرة التنمية الاقتصادية وإحدى الوسائل الهامة لتحسين الوضعية الاقتصادية على مستوى المؤسسات والأفراد على المستوى الوطني والدولي، هذا كله من أجل خلق ثروات جديدة أو الزيادة في الثروات الموجودة لذلك سيتم عرض مجموعة من التعاريف الخاصة به، خصائصه ثم أنواعه كما يلي:

أ- تعريف الاستثمار:

لغة: كلمة مشتقة من الثمر ويطلق الثمر عدة معادن كحمل الشجر أي ما ينتجه الشجر، أنواع المال والبحث عن النماء والزيادة.

اصطلاحا: أما في الاصطلاح الاقتصادي توجد عدة تعاريف واختلفت وذلك حسب الزاوية التي ينظر إليها كل واحد ونذكر منها:

الاستثمار هو تخصيص رأس مال للحصول على وسائل إنتاجية جديدة أو لتطوير الوسائل الموجودة لغاية زيادة الطاقة الإنتاجية.[1]

الاستثمار هو كل تضحية بالموارد حاليا يهدف الحصول منها في المستقبل على مداخيل خلال فترة زمنية ممتدة يكون مبلغها الإجمالي أكبر من الإنفاق الدولي.[2]

زياد رمضان: ويقول بأن الاستثمار "هو التخلي عن أموال يمتلكها الفرد في لحظة معينة ولفترة معينة من الزمن قد تطول أو تقصر وربطها بأصل أو أكثر من الأصول التي يحتفظ بها لتلك الفترة الزمنية بقصد الحصول على تدفقات مالية مستقبلية تعوضه عن:[3]

---

[1] _ محمد بتير علية، "القاموس الاقتصادي"، بيروت المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بدون سنة نشر، ص32.

[2] _ سعيد توفيق عبيد،"الاستثمار في الأوراق المالية «، مكتبة عين الشمس، الأردن،2003، ص23_24.

[3] - زياد رمضان، مبادئ الاستثمار المالي والحقيقي، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة الثالثة، الأردن، 2005، ص 18.

القيمة الحالية لتلك الأموال التي تخلى عنها في سبيل الحصول على ذلك الأصل.

النقص المتوقع في قوة تلك الأموال الشرائية بفعل التضخم.

لمخاطرة الناشئة عن احتمال حصول التدفقات المالية المرغوب فيها كما هو متوقع لها.

أحمد زكرياء الصيام: يعرف الإستثمار على أنه "مجموع التوظيفات التي من شأنها زيادة الدخل وتحقيق الإضافة الفعلية في رأس المال الأصلي، من خلال إمتلاك الأصول التي تولد العوائد نتيجة تضحية الفرد بمنفعة حالية للحصول على تدفقات مالية مستقبلية، آخذا بعين الإعتبار العناصر التالية: العائد، المخاطرة، والزمن لذلك"[1]

الأستاذ قيتن guitton: فعرفه على أساس: هو تزايد مكونات الطاقة المتاحة أي هو تقبل تضحية الحاضر لتحسين المستقبل.[2]

ومن خلال التعريفات السابقة الذكر يمكن القول إن الإستثمار هو إنفاق مالي أو فكري أو طاقة بشرية ينتظر من ورائه اكتساب ومضاعفة الموجودات سواء كانت مالية أو مادية أو طاقة بشرية وهي موارد ذات صفة دائمة يحصل عليها المشروع الإستثماري بهدف تحقيق الأرباح من خلال استخدامه لهذه الموارد.

ب- خصائص الإستثمار:

يتميز الإستثمار الجيد بالخصائص التالية:[3]

- الحفاظ على درجة سيولة دائمة.
- تحقيق تراكم المال أي تحقيق أرباح وعوائد.
- تقوية المنافسة في ظل مراعاة القوانين السائدة.

[1] _أحمد زكرياء صيام،مبادئ الإستثمار ،دار المناهج،الأردن،1997،ص17

[2] _Miloudi Boubaker،inivertissement et stratégies de développement،OPU،Alger،1998،P03

[3] _أحمد زكرياء صيام،مرجع سابق،ص25

ثانيا: مفهوم المقاولاتية والمقاول

1-مفهوم المقاول

قبل التطرق إلى التعريف بالمقاولية لابد من توضيح مفهوم المقاول، إذ تطور هذا المفهوم مع مرور الزمن، ففي فرنسا وخلال العصور الوسطى كانت كلمة المقاول تعني الشخص الذي يشرف على مسؤولية ويتحمل أعباء مجموعة من الأفراد، ثم أصبح يعني الفرد الجريء الذي يسعى من أجل تحمل مخاطر اقتصادية. أما خلال القرنين السادس عشر والسابع عشر فقد كان يعد الفرد الذي يتجه إلى أنشطة المضاربة. ويعتبر (J.B. Say.1803) من أوائل المنظرين لهذا المفهوم إذ اعتبره المبدع الذي يقوم بجمع وتنظيم وسائل الإنتاج، بهدف خلق منفعة جديدة [1]. كما عرف "شومبيتر" المقاول (1950) بأنه ذلك الشخص الذي لديه الإرادة والقدرة لتحويل فكرة جديدة أو اختراع جديد إلى ابتكار وبالتالي فوجود قوى الريادة "التدمير الخلاق"(2) في الأسواق والصناعات المختلفة تنشأ منتجات ونماذج عمل جديدة، وبالتالي فإن الرياديين يساعدون ويقودون التطور الصناعي والنمو الاقتصادي على المدى الطويل.

وحسب كل من (Julien et Marchesney) فهو الذي يتكفل بحمل مجموعة من الخصائص الأساسية: يتخيل الجديد ولديه ثقة كبيرة في نفسه، المتحمس والصلب الذي يحب حل المشاكل ويحب التسيير، الذي يصارع الروتين ويرفض المصاعب والعقبات وهو الذي يخلق معلومة هامة [3]

---

[1] - Jean-Luc Guyot, Jean Vandewattyne, **les logiques d'action entrepreneuriale**, éditions de Boeck université Bruxelles ,1er édition, 2008, p16.

[2]- عندما يكون النظام الاقتصادي في حالة توازن بين العرض والطلب، فان رائد الأعمال (المقاول) هو الذي يكسر حالة التوازن المسيطرة وذلك من خلال ما يقدمه من ابتكارات جديدة وأساليب إنتاج حديثة وأسواق ناشئة، حيث يتمكن رواد الأعمال من كسر القيود والحوافز والجمود والركود السائد في الأنظمة الاقتصادية بما يطرحونه من ابتكارات وأساليب جديدة فيتبعهم الآخرون فتحدث النقلة الاقتصادية الايجابية.

[3]- صندرة صايبي، **سيرورة إنشاء المؤسسة، أساليب المرافقة**، دار المقاولية، قسنطينة، 2008-2009، ص 5,4.

وقد أشار (Peggy, 2000) إلى أن المقاول في اللغة الفرنسية هو الذي يأخذ أو يتوسط بين شيئين ولديه القدرة على أخذ موقع ما بين المورد والزبون، وكذلك القدرة على أخذ المخاطرة والعمل على تحويل الموارد من مستوى أدنى إلى مستوى أعلى من الإنتاجية [1]

وعرف (Don Harvey et Donald) المقاول بأنه الشخص الذي يستطيع تمييز الفرص واغتنامها بينما الآخرين لا يستطيعون ذلك.

ويرى (بلال خلف السكارنة) أن المقاول هو الذي ينمي ويبتكر شيئا ذا قيمة من لا شيء، والاستمرار في أخذ الفرص المتعلقة بالموارد والالتزام بالرؤيا وكذلك أخذ عنصر المخاطرة.

غير أن المقاول ليس بالشخص الخيالي، وإنما هو عبارة عن شخصية تتصرف بمفردها وبشكل مستقل "مقاوم، متمرد، ومبدع"[2]

وعليه فالمقاول هو الشخص الذي لديه الإرادة والقدرة، وبشكل مستقل– إذا كان لديه الموارد الكافية – على تحويل فكرة جديدة أو اختراع إلى ابتكار يجسد على أرض الواقع، بالاعتماد على معلومة هامة، من أجل تحقيق عوائد مالية، عن طريق المخاطرة، ويتصف بالإضافة إلى ما سبق بالجرأة، الثقة بالنفس، المعارف التسييرية، والقدرة على الإبداع. وبهذا يقود التطور الاقتصادي للبلد.

لقد تعددت المقاربات التي تناولت المقاول من عدة جوانب [3]، وهي:

- ✓ المقاربة الوظيفية: هذه المقاربة التي يمثلها (Shumpeter) وهو الأب الحقيقي للحقل المقاولاتي من خلال نظريته" التطور الاقتصادي"، هذا الأخير اعتبر المقاول شخصية

[1]- بلال خلف السكارنة، **الريادة وإدارة منظمات الأعمال**، دار المسيرة،عمان، 2007، ص 18

[2]- E-mail –Michel Hernandez, **L'entrepreneuriat : approche théorique** Edition l'Harmattan, Paris, 2001, P:13

[3]- Lionel Gastine, **L'entrepreneuriat en France et dans le Grand Lyon**, le centre ressources prospectives du grand Lyon , http://www.millenaire3.com/uploads/tx_ressm3/Gastine_entrepreneuriat.pdf (2011/06/14)

محورية في التنمية الاقتصادية، يتحمل مخاطر من أجل الإبداع، وخاصة خلق طرق إنتاج جديدة.

- ✓ المقاربة التي ترتكز على الفرد الهادف إلى إنتاج المعرفة: ترتكز هذه المقاربة على الخصائص البسيكولوجية للمقاول؛ مثل الصفات الشخصية والدوافع والسلوك بالإضافة إلى أصولهم ومساراتهم الاجتماعية وقد سلط (Weber) الضوء على أهمية نظام القيم ودورها في إضفاء الشرعية، وتشجيع أنشطة المقاولاتية كشرط لا غنى عنه للتطور الرأسمالي.
- ✓ المقاربة العملياتية أو التشغيلية:

لقد أظهرت القيود المفروضة على المقاربة السابقة، واقترحت على الباحثين الاهتمام بما يفعل المقاول وليس شخصه.

يوفر لهم إنشاء المؤسسات الخاصة الدخل الكافي للمعيشة وتحقيق الثراء، إلى جانب التحكم في شؤون العاملين لديهم مما يعطيهم استقلالية في العمل وهذا ما سماه (Schumpeter) بالمملكة الصغيرة"[1] إضافة إلى ذلك لا يوجد حدود معينة لسلوك أخذ المخاطرة (Bostjan2003) –سواء للأفراد أو المؤسسات– فكلما كانت المخاطرة أقل يكون الفرد عبارة عن عامل، وكلما زادت درجتها يصبح مقاولا [2].

إن تمتع المقاول بالصفات السابقة شيء نسبي، فهو يسعى إلى الرفع من مستواها عن طريق التكوين في هذا المجال، فوجود مستوى مقبول من التكوين خاصة في المجال المحاسبي والجبائي أمر ضروري من أجل السير الحسن للمشاريع.

---

[1] -Michel Adam, Réinventer **l'entrepreneuriat: pour soi, pour nous, pour eux**, édition l'Harmattan, Paris 2009, p: 21,22

[2]- بلال خلف السكارنة، مرجع سابق، 2007، ص66.

2-مفهوم المقاولاتية

كما تعددت تعاريف المقاول تعددت أيضا التعاريف التي تناولت المقاولاتية، إذ تعرف على أنها "الفعل الذي يقوم به المقاول والذي ينفذ في سياقات مختلفة وبأشكال متنوعة، فيمكن أن يكون عبارة عن إنشاء مؤسسة جديدة بشكل قانوني، كما يمكن أن يكون عبارة عن تطوير مؤسسة قائمة بذاتها. إذ أنه عمل اجتماعي بحت "(1)على حد قول (Marcel Mauss1924-1923).

يعرف (Beranger) وآخرون المقاولية "Entrepreneuriat" المشتقة من "Entrepreneurship" والمرتكزة على إنشاء وتنمية أنشطة، فالمقاولية يمكن أن تعرف بطرقتين:

- ✓ على أساس أنها نشاط: أو مجموعة من الأنشطة والسيرورات تدمج إنشاء وتنمية مؤسسة أو بشكل أشمل إنشاء نشاط.
- ✓ على أساس أنها تخصص جامعي: أي علم يوضح المحيط وسيرورة خلق ثروة وتكوين اجتماعي من خلال مجابهة خطر بشكل فردي.

أما (Alain Fayol) فقد حددها على أنها "حالة خاصة، يتم من خلالها خلق ثروات اقتصادية واجتماعية لها خصائص تتصف بعدم الأكادة أي تواجد الخطر، والتي تدمج فيها أفراد ينبغي أن تكون لهم سلوكات ذات قاعدة تتخصص بتقبل التغيير وأخطار مشتركة والأخذ بالمبادرة والتدخل الفردي. أما بالنسبة للإنجلوساكسون وخاصة الأمريكيون فقد استعملوا المصطلح منذ سنوات التسعينات، إذ نجد أن البروفيسور (Howard Stevenson) بجامعة "Harvard" يوضح بأن: "المقاولية عبارة عن مصطلح يغطي التعرف على فرص الأعمال من طرف أفراد أو منظمات ومتابعتها وتجسيدها"(2). إذن فالمقاولاتية هي الأفعال والعمليات الاجتماعية التي

[1] - E-mail –Michel Hernandez, op.cit, P: 13.

[2]- صندرة صيابي، مرجع سابق، ص 6-7.

يقوم بها المقاول، لإنشاء مؤسسة جديدة، أو تطوير مؤسسة قائمة في إطار القانون السائد، من أجل إنشاء ثروة، من خلال الأخذ بالمبادرة، وتحمل المخاطر، والتعرف على فرص الأعمال، ومتابعتها وتجسيدها على أرض الواقع.

إن كلا من الأعمال الصغيرة والمقاولاتية تملك أهمية معيارية للأداء الاقتصادي ومن المفيد رسم العلاقة الفارقة بينهما، لأن كل من الأعمال الصغيرة والمقاولاتية تخدم مختلف الوظائف الاقتصادية وتؤمن فرصا مختلفة. وعموما فان هناك ثلاث خصائص تشكل علامة فارقة بين المقاولة من جهة والأعمال الصغيرة من جهة أخرى، تتمثل في الأتي:

- ✓ الإبداع: يرتكز نجاح المقاولات على الإبداع، فقد يكون إبداع تكنولوجي مثل منتج جديد، طريقة جديدة في تقديم المنتج أو الخدمة، أو التسويق أو التوزيع، أو سلسلة القيمة بين المنظمات المختلفة. 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 إلى التوجه نحو العالمية.
- ✓ إمكانية النمو: إن الاعتماد على حجم الأعمال دليل ضعيف على ريادة الأعمال أم لا؟ فالتعريف الحقيقي هو التوجه الذي يأخذه المشروع، فالمقاولات تملك علاقة قوية من إمكانية النمو، أكثر من الأعمال الصغيرة، وكذلك ترتكز على الإبداع، بينما المشروعات الصغيرة والمتوسطة قد تكون فريدة فقط من الناحية المحلية فهي في الغالب محدودة في إمكانية النمو.
- ✓ الأهداف الإستراتيجية: إن المشروع المقاولي عادة يذهب إلى أبعد من الأعمال الصغيرة في الأهداف، حيث نراه يملك أهداف إستراتيجية 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.
- ✓ ارتفاع نسبة المخاطرة في المقاولاتية لأنها تأتي بالجديد، وبمعدلات عوائد مرتفعة في حالة قبول المنتج في السوق.
- ✓ أرباح احتكارية ناتجة عن حقوق الابتكار قبل تقليدها – مقارنة بالمؤسسة النمطية التي تطرح منتجات عادية.
- ✓ تتميز المقاولاتية بالفردية النسبية –المبادرة– مقارنة بإنشاء المؤسسات هذه الأخيرة التي يمكن إنشاؤها مع مجموعة الشركاء. هذا ما يمكن المقاول من ممارسة التسيير بشكل مباشر ومستقل بدل الاعتماد على مجلس للإدارة، وهو ما يسمح له بتجسيد أفكاره على أرض الواقع.

ثالثا: أشكال للمقاولاتية

إن إقامة الأعمال من قبل الأفراد تتم بثلاث طرق، الأولى تتمثل في إنشاء مؤسسة جديدة وإدارتها وتطويرها، أما الطريقة الثانية فهي شراء مؤسسة قائمة من أصحابها، وأخيرا هناك إمكانية اللجوء إلى المقاولة الداخلية، وعلى المقاول المفاضلة بين مختلف هذه البدائل.

1-إنشاء مؤسسة جديدة:

تعتبر عملية إنشاء مؤسسة جديدة عملية معقدة وغير متجانسة، تختلف دوافعها من مقاول لآخر، فهناك من تتبلور لديه الفكرة عبر الزمن، وبعد دراسة مختلف الاحتمالات والبدائل يقوم باتخاذ قرار إنشاء مؤسسته الخاصة، وهناك من ينشئ بالصدفة وبدون القيام بدراسات مسبقة.

وتتم عملية إنشاء مؤسسة جديدة وفق عدة طرق أهمها ما يلي:

أ-إنشاء مؤسسة من العدم (La Création ex-nihilo):

إن عملية إنشاء مؤسسة انطلاقا من العدم ليست بالأمر السهل، حيث تتطلب الكثير من العمل والجهد، والكثير أيضا من الصلابة والإصرار، حيث يجب على المقاول تحديد وبدقة احتياجات مؤسسته خاصة المالية منها وتقدير الأخطار المحتملة.

ب-إنشاء مؤسسة عن طريق التفريع (La Création par essaimage):

ويقصد بالتفريع قيام المؤسسة بتشجيع ودعم مجموعة من عمالها في فترة تتميز بالنمو أو الاستقرار في عدد العمال على إنشاء مؤسساتهم الخاصة[1]، وتعتبر هذه العملية سهلة إذا ما قورنت بالسابقة، حيث يحض المقاول بالدعم والمرافقة من قبل مؤسسته الأصلية، كما تمثل هذه العملية بالنسبة للمؤسسة الأصلية للمقاول طريقة للإبداع أو للنمو تهدف من خلالها إلى اكتشاف نشاطات جديدة قريبة من نشاطها الرئيسي وطريقة كذلك لإنجاز النشاطات الحالية بشكل أفضل.[2]

ت-الحصول على إمتياز تجاري (La Création en franchise):

وهو أن تقوم مؤسسة صاحبة علامة تجارية بمنح ترخيص لمؤسسة أخرى مستقلة وذلك وفق شروط وأحكام متفق عليها مسبقا لإنشاء وتطوير نشاط تجاري أو صناعي يحمل نفس العلامة التجارية وذلك بالاستفادة من معارف وخبرات المؤسسة مانحة الترخيص.[3]

---

[1]- Marcel Descamps, « L'essaimage stratégique », Editions d'organisation, paris, France, 2000, p 09.

[2]- E.M Laviolette et C.Everaera-Roussel, « L'essaimage en PME : une forme originale de développement par excroissance », Entrepreneuriat & Accompagnement, Harmattan, Paris, France, 2008, p 100.

[3]- Chantal Zimmer, « Devenir Franchisé ou lancer une franchise », Vuibert, 3e édition, Paris, France, 2011, p 07.

ث- إنشاء الفروع (La Création de filiales):

في هذه الحالة يعمل المقاول لصالح مؤسسة قائمة توكل له مشروعا ذو طبيعة مقاولاتية، الأخطار الشخصية التي يتحملها المقاول في هذه الحالة جد محدودة وفي المقابل يحظى هذا الأخير بامتيازات مماثلة لتلك الإمتيازات الممنوحة للإطارات والمدراء.[1]

2-شراء مؤسسة قائمة (La reprise d'entreprise):

إن استعادة نشاط مؤسسة قائمة هي فترة حاسمة في حياة المقاول، فهي عملية محفوفة بالمخاطر وغير أكيدة خاصة إذا ما أعدت بطريقة سيئة[2]، ويمكن أن تتم عملية شراء عمل قائم من طرف فرد لحسابه الخاص أو من طرف مؤسسة قائمة، وتنقسم هذه العملية إلى حالتين:[3]

- ✓ شراء مؤسسة في حالة جيدة: في هذه الحالة يجب على المقاول إمتلاك موارد مالية معتبرة كافية لشرائها، خاصة أن سعر السوق لهذه المؤسسات قد يكون مرتفعا.
- ✓ شراء مؤسسات تواجه صعوبات: في هذه الحالة يجب على المقاول أن يكون على دراية بالإلتزامات القانونية التي تقع على عاتقه نتيجة شراء مؤسسة تمر في مثل هذه الوضعية، وبالرغم من انخفاض ثمن هذه المؤسسات مقارنة مع سابقتها، إلا أنها تتطلب هي الأخرى ضخ أموال كثيرة فيها حتى تتمكن من استئناف نشاطها والوصول إلى حالة الاستقرار.

3-المقاولة الداخلية (L'intrapreneuriat):

لقد تزايد إهتمام المؤسسات بشكل كبير بهذا النوع من النشاطات خاصة في ظل التغيرات السريعة التي يشهدها محيطها والتي يصعب التحكم فيها، فمن خلال المقاولة الداخلية والتي تعني تنظيم المشاريع داخل المؤسسات القائمة، تستطيع المؤسسة مسايرة هذه المستجدات

---

[1] - دباح نادية، دراسة واقع المقاولاتية في الجزائر وآفاقها، مذكرة ماجستير، تخصص إدارة أعمال، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 03، 2012/2011، ص 30.

[2]- Sylvie Guidici et Alain Coulaud, « Transmision et reprise d'entreprise », éditios ellipses, Paris, France, 2008, p 08.

[3] - دباح نادية، مرجع سبق ذكره، ص 31.

والتكيف معها بشكل سريع، كما يمكنها أيضا العمل على تطوير وتنويع منتجاتها بشكل دائم ومستمر عن طريق تشجيع الإبداع والإبتكار.

كما تعتبر المقاولة الداخلية مخرجا للمؤسسات يمكنها من تفادي الإنعكاسات السلبية لتزايد ميول الأفراد إلى العمل الحر والاستقلالية، حيث وجدت هذه الأخيرة في اللجوء إلى المبادرة بإنشاء مشاريع جديدة إلى جانب مشاريعها السابقة والتي لا تتطلب بالضرورة إنشاء مشاريع جديدة، حلا يمكنها من تشجيع روح المبادرة لدى الموظفين، ومنه توظيف طاقاتهم واستغلال إمكانياتهم وأفكارهم البناءة لصالحها، هذا ما يساهم في إخراج المؤسسة من حالة الجمود ونقص الإبداع التي تعيشها.[1]

[1] - دباح نادية، مرجع سبق ذكره، ص ص 31-32.

ثالثا: دور المقاولاتية

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

1-الدور الاقتصادي للمقاولاتية:

يمكن اعتبار المؤسسات الصغيرة على أنها العمود الفقري لأي اقتصادي وطني يمكن للصناعات الصغيرة أو المتوسطة أن تساهم بدور فعال في عملية الإسراع بالتنمية لأنها لا تتطلب استثمارات ضخمة في وقت واحد، وهي قادرة على تعبئة المدخرات الفردية الصغيرة ويمكن إنتاج هذه الصناعات أن يوسع في السوق المحلي، ومنه يمكن استعراض الدور الذي يمكن أن تقوم به الصناعات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية والذي يتمثل في: [1]

رفع الكفاءة الإنتاجية وتعظيم الفائض الاقتصادي:

تبدو المؤسسات الصناعية الكبيرة هي الأقدر على رفع الكفاءة الإنتاجية وتعظيم الفائض الاقتصادي، نظرا إلى ارتفاع إنتاجية العامل فيها بالمقارنة بالمقاولات الصغيرة والمتوسطة، ونتيجة لما تتمتع به من وفورات الحجم، فضلا عن تطبيق الأساليب الإدارية الحديثة وتنظيم العمل وجميع المزايا التي يحققها كبر الحجم، وهي تساهم في رفع الكفاءة الإنتاجية ومن ثم تحقيق فوائض اقتصادية كبيرة إلا أن مثل هذا الاعتقاد غير صحيح وذلك لأنه يتجاهل أمرا مهما وهو العلاقة بين أرس المال المستثمر للعامل والفائض الاقتصادي الذي تحققه، ومن ثم الفائض الاقتصادي الذي يتحقق للمجتمع ككل باستثمار مبلغ معين من أرس المال مع التسليم بأن الفائض الذي يحققه العامل يتزايد مع كبر حجم المؤسسة.

[1] - الجودي محمد علي، مرجع سبق ذكره، ص ص 41-42.

إلا أنه تم الربط بين رأس المال المستثمر والفائض الاقتصادي الذي تحققه بحسب أحجام المؤسسات المختلفة ومن ثم ما يتحقق للمجتمع من فائض اقتصادي على أساس استثمار مبلغ معين من أرس المال، ومن هنا يتضح لنا أن المؤسسات الصناعات الصغيرة والمتوسطة هي الأقدر على تعظيم الفائض الاقتصادي للمجتمع.

تنويع الهيكل الصناعي:

تؤدي أعمال المقاولة دوار هامًا في تنويع الإنتاج وتوزعه على مختلف الفروع الصناعية، وذلك نظرا لصغر حجم نشاطها وكذلك صغر حجم أرس مالها، مما يعمل على إنشاء العديد من المقاولات التي تقوم بإنتاج تشكيلة متنوعة من السلع الاستهلاكية فضلا عن تلبية احتياجات الصناعات الكبيرة بحيث تقوم بدور الصناعات المغذية لها.

تدعيم التنمية الإقليمية:

تتميز هذه المقاولات بقدرتها على الانتشار الجغرافي في المناطق الصناعية والريفية والمدن الجديدة وذلك نظرا لإمكانية إقامتها وسهولة تكيفها مع محيط هذه المناطق، كما أنها أعمال لا تتطلب استثمارات كبيرة ولا تشترط تكوينا عاليا في العمل الإنتاجي أو تكاليف مرتفعة في التسيير.

معالجة بعض الإختلالات الاقتصادية:

تعاني بعض الدول النامية من انخفاض معدلات الادخار والاستثمار وتعمل أعمال المقاولة على علاج ذلك الاختلال نظرا لانخفاض تكلفة إنشائها مقارنة مع المؤسسات الكبيرة، بالإضافة إلى ذلك تساهم في علاج اختلال ميزان المدفوعات من خلال تصنيع السلع المحلية بدلا من استيرادها وتصدير السلع الصناعية ونظرا لاعتمادها على كثافة العمل تستغني عن استيراد التكنولوجيا العالية ذات التكاليف الباهظة.

تنمية الصادرات:

إن الصادرات تعتبر بمثابة قضية لمعظم الدول النامية التي تعاني عجزا كبيرا في موازين مدفوعاتها وبصفة خاصة في الميزان التجاري فقد ظل التصدير حكرا لوقت طويل على المؤسسات الكبيرة فالاستثمارات التي كانت تقضي بإنشاء شبكات تجارية معقدة مرتبطة بحجوم كبيرة جدا من الأسواق العالمية، لم تكن تسمح حينها عمليا إلا بوجود مؤسسات كبيرة الحجم إلا أنه في الواقع الحجم الصغير والمتوسط للمؤسسات يمتلك مزايا نوعية تساعد على التصدير.

زيادة الناتج المحلي:

تتضح أهمية الدور الاستراتيجي الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التطور الاقتصادي للدول المتقدمة من خلال المساهمة في تكوين الناتج المحلي من خلال عملها على توفير السلع والخدمات سواء للمستهلك النهائي أو الوسيط مما يزيد من الدخل الوطني للدولة.

جذب المدخرات:

إن الصناعات الصغيرة المتوسطة قادرة على تعبئة المدخرات المحدودة لدى صغار المدخرين الذين لا يستخدمون النظام المصرفي وبكونهم على استعداد لاستثمارها في مؤسساتهم الخاصة، حيث من المعروف أن طلب الصناعات الصغيرة والمتوسطة على أرس المال هو طلب محدود ومن ثم فإن المدخرات القليلة لدى أفراد الأسرة قد تكون كافية لإقامة مشروع ممن المشروعات الصغيرة أو المتوسطة، بدلا من ترك هذه الأموال عاطلة عرضة للإنفاق الترفيهي أو حتى إيداعها في البنوك.

2- الدور الاجتماعي للمقاولاتية:

بالإضافة للأدوار الاقتصادية يمكن أن نحصي الأدوار الاجتماعية من خلال ما يلي: [1]

زيادة التشغيل:

إن الاهتمام الدولي المتزايد بالمقاولات راجع إلى الدور الذي تؤديه على مستوى التشغيل وبالتالي المساهمة في حل مشكلة البطالة كونها تستخدم الأساليب الإنتاجية كثيفة العمل، مما يجعلها أداة هامة لاستيعاب العرض المتزايد للقوة العاملة خاصة في الدول النامية التي تتميز بالتوفر النسبي لليد العاملة على حساب أرس المال لذلك فهي تساهم في تحريك سوق العمل وضمان توازنه.

عدالة توزيع الأرباح:

إن وجود مقاولات بالعدد الكبير والمتقاربة في حجم والتي تعمل في ظروف تنافسية بسيطة مما يساهم في تحقيق العدالة في توزيع الدخول، بحيث أنها تتطلب إمكانية استثمارية متواضعة والذي يسمح لعدد كبير من أفراد المجتمع بإنشاء تلك المقاولات وبالتالي يساعد على توسيع حجم الطبقية وتقليص الطبقة الفقيرة بينما تحتاج عملية الاستثمار في الصناعات الكبرى إلى إمكانيات استثمارية ضخمة تدفع نحو زيادة حجم التفاوت الطبقي الاجتماعي.

مكافحة الفقر والترقية الاجتماعية:

منذ منتصف الثمانينات ظهرت أهمية المقاولة المصغرة كوسيلة لمكافحة الفقر وادماج الفئات المقصاة اجتماعيا واقتصاديا، بداية في الدول النامية بالتزامن مع مخططات التعديل الهيكلي، ثم في الدول المتقدمة نتيجة لارتفاع معدلات البطالة مدفوعة بالنجاح النسبي لتجارب في الدول النامية وخاصة تجربة "بنك الفقراء" في بنغلاديش فهي تمثل الطريقة الوحيدة الدائمة للخروج من الفقر.

[1] - الجودي محمد علي، مرجع سبق ذكره، ص ص 46-47.

ترقية روح المبادرة:

تؤكد مختلف الدراسات المهتمة بالتنمية الصناعية أن أعمال المقاولة هي منبع المبادرة، بفضلها شهدت مختلف الاقتصاديات بروز منظمين تعمل على تشجيع إنشاء طبقة من المقاولين الصغار المستغلين وهذا ما أكده الرئيس الأمريكي ريغان سنة 1985 بقوله " تأتي معظم الابتكارات والأعمال الجديدة والتقنيات والقوة الاقتصادية في الوقت الراهن من دائرة صغيرة، ولكنها آخذة في النمو و دلك من قبل الأبطال الذين هم رجال الأعمال الصغيرة والمنظمون الأمريكيون ذوو الكفاءة و الجرأة، الذين يتحملون مخاطر كبيرة في سبيل الاستثمار وابتكار المستقبل".

على هذا الأساس يبرز دور أعمال المقاولة في ترقية روح المقاولة الذاتية والمهارة وبعكس المؤسسات الكبيرة التي لا توفر هذه الفرص.

محاربة الآفات الاجتماعية:

في أغلب الأحيان يؤدي النفاذ المحدود إلى التعليم وعدم الثبات في العمل وعدم وجود تحفيزات والمهارات اللازمة، إلى دفع الشباب إلى هامش المجتمع فيتحكم بهم الضعف ويصبحون عرضة لمخاطر عديدة منها الجرائم والأمراض والإدمان على المخدرات.

3- **الآثار الاقتصادية والاجتماعية للمقاولة:** لا شك أن للمقاول دور يتعدى شخصه إلى التأثير على ميكانيزمات الاقتصاد الكلي، والتوازنات المرتبطة به، مرورا بالبيئة الاجتماعية التي لها علاقة قوية بالحالة الاقتصادية. ويتمثل تأثير المقاول على هذه الأخير بـ: [1]

- ✓ زيادة متوسط دخل الفرد والتغيير في هياكل الأعمال والمجتمع: تعمل المقاولة على زيادة متوسط الدخل الفردي، والتغيير في هياكل الأعمال والمجتمع حيث تكون الريادة في مواقع متعددة، وهذا التغيير يكون مصحوب بنمو وزيادة في المخرجات، وهذه تسمح بتشكل

[1]- فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، **الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة**، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2006، ص 24 25.

الثروة للأفراد عن طريق زيادة عدد المشاركين في مكاسب التنمية، مما يحقق العدالة في توزيع مكاسب التنمية.

- ✓ الزيادة في جانبي العرض والطلب: إن تأمين رأسمال جديد يوسع جانب النمو في العرض، كما الانتفاع من المخرجات والطاقات الجديدة في المشروع تؤدي إلى نمو في جانب الطلب حيث تعمل على زيادة كلا من جانبي العرض والطلب.
- ✓ توجيه الأنشطة للمناطق التنموية المستهدفة: تستطيع الدولة أن تشجع الاتجاه المقاولي في أعمال معينة مثل: الأعمال التكنولوجية، أو تشجيع التوجه نحو مناطق معينة وذلك عن طريق بعض الحوافز التشجيعية للرياديين لإقامة مشاريعهم في تلك التخصصات أو تلك المناطق.
- ✓ تنمية الصادرات والمحافظة على استمرارية المنافسة: تستطيع هذه المنظمات المساهمة في تنمية الصادرات سواء من خلال النتاج المباشر أو الغير مباشر، من خلال تغذيتها للمنظمات الكبيرة المختلفة بالمواد الوسيطة التي تحتاج إليها حيث يمكن أن تعتمد عليها المنظمات الكبيرة في إنتاج جزء من إنتاجها، مما يؤدي إلى خفض التكاليف الإنتاج في المنظمات الكبيرة وإعطائها القدرة على استمرارية المنافسة في الأسواق العالمية.
- ✓ المساهمة في النمو السليم للاقتصاد: تحتل الأعمال الصغيرة مكانة مهمة جدا في الاقتصاد المعاصر كما أنها ضرورية لنموه بشكل سليم فهي مصدر مهما لاستمرار المنافسة وتمكين الشركات الكبيرة من التركيز على النشاطات التي تستدعي الحجم الكبير، وهي ضرورية لإيصال الخدمات الأساسية للسكان في المناطق النائية، كما أنها ضرورية للإبداع ولتطوير سلع أو خدمات جديدة يصعب التنبؤ حولها، أو يصعب التنبؤ حولها إذ تسمح بالمغامرة، وبتكاليف محدودة، بالإضافة فهي ضرورية لتطوير القدرات الإدارية الفردية ولتوفير الفرص للأفراد الذين يتمتعون بنزعة للاستقلالية والعمل الخاص الحر لتلبية حاجاتهم هذه[1].

[1]- سعاد نائف البر نوطي، **إدارة الأعمال الصغيرة أبعاد للريادة**، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان،2005، ص 63.

كما تتمثل الآثار الاجتماعية فيما يلي:

- ✓ عدالة التنمية الاجتماعية وتوزيع الثروة: تعمل المقاولة على تحقيق التوازن الإقليمي في ربوع المجتمع لعملية التنمية الاقتصادية (صناعة، تجارة، خدمات، مقاولات) وفي الانتشار الجغرافي وتحقيق النمط المتوازن لجميع أقاليم الدولة، وزيادة فرص العمل وإزالة الفوارق الإقليمية الناتجة عن تركيز الأنشطة الاقتصادية في إقليم معين [1].
- ✓ المساهمة في تشغيل المرأة: تلعب المقاولة والأعمال الصغيرة دورا كبيرا في الاهتمام بالمرأة العاملة من خلال دورها الفاعل في إدخال العديد من الأشغال التي تتناسب مع عمل المرأة كالعمل على الحاسب، الخياطة...الخ كما تساعد الريادة على تشجيع المرأة على البدء بأعمال ريادية تقودها بنفسها لتسهم بذلك مساهمة فاعلة في بناء الاقتصاد الوطني.
- ✓ الحد من هجرة السكان من الريف إلى المدن: يعد وجود المقاولين والمنظمات الصغيرة في الاقتصاد الوطني إحدى الدعائم الأساسية في تثبيت السكان، وعدم الهجرة من الأرياف إلى المدن والتي تتركز فيها عادة المنظمات الكبيرة، لذا لابد من وجود برامج تنموية تساعد التخفيف من الفقر والبطالة، وتعمل على بناء طبقة متوسطة في الأرياف بدلا من الهجرة إلى المدن حيث التلوث والضغط على خدمات البنية التحتية.

[1]- بلال خلف السكارنة، مرجع سابق، ص93

المحاضرة الثانية: هوية المنشئ الخصوصية والتنوع

تمهيد

تعتبر المقاولاتية من أبرز العوامل التي تؤثر في التنمية الاقتصادية والاجتماعية لأي دولة، فهي ليست فقط وسيلة لإنشاء شركات وأعمال تجارية، بل هي محرك رئيسي للابتكار وتوفير فرص العمل وتنشيط الاقتصاد الوطني. وتزداد أهمية المقاولاتية في البلدان النامية، مثل الجزائر، حيث تلعب دورًا جوهريًا في مواجهة تحديات البطالة وتحقيق التنمية المستدامة.

يُعرف المقاول عادة بأنه الشخص الذي يخطط وينفذ ويقود مشروعًا اقتصاديًا بهدف تحقيق الربح، لكنه في الواقع يحمل أبعادًا متعددة تتجاوز الجانب الاقتصادي لتشمل الاجتماعي والثقافي وحتى السياسي. فالمقاول ليس مجرد مدير لمشروع، بل هو قائد يواجه تحديات السوق، ويتعامل مع المخاطر، ويبحث عن فرص جديدة للنمو والتطور.

في الجزائر، يواجه المقاولون بيئة خاصة تتسم بتعقيدات اقتصادية وتشريعية، إضافة إلى عوامل اجتماعية وثقافية تؤثر في قراراتهم وسلوكهم. فالبيئة الجزائرية تتطلب من المقاول مرونة عالية وقدرة على التكيف مع متغيرات السوق والأنظمة المختلفة، كما يجب أن يمتلك رؤية واضحة لمسار تطور مؤسسته.

ستركز هذه المحاضرة على دراسة مقاربات المقاول ومساراته في الجزائر، مع تحليل عناصر القوة والسلطة داخل المؤسسة وكيف تؤثر في سير العمل ونجاح المشاريع. سنتناول كذلك أهمية رأس المال الاقتصادي والاجتماعي في دعم المقاولين، ونناقش العوامل التي تساهم في تشكيل شخصية المقاول ومسار نموه.

كما سنسلط الضوء على مختلف المسارات التي يمكن أن يسلكها المقاول في الجزائر، سواء كانت ناجحة أو تواجه عراقيل.

أولا: مقاربات المقاول

1-المقاول والمقاربات التصنيفية

المقاربات التصنيفية أو النوعية تقدم لنا فائدتين؛ فهي تمدنا بنظرة عن المقاول ومعاييره وأبعاده من جهة، والعوامل المهمة التي تعبر عن المقاول وتصرفاته. إذن يمكن أن نجد روابط بين أنواع المقاولين والمحددات الإجرائية للأعمال و/أو الأفعال المقاولاتية، فالتصنيفات تعرض أدبيات واسعة وشاملة من أجل تطوير مقاربات كما يلي:

1-1-المقاول الحرفي مقابل المقاول الانتهازي:

وضعت سنة 1967 وتشمل وجهين للمقاول [1]:

المقاول الحرفي: الذي يملك قليل من التعليم لكن يتمتع بكفاءات تقنية ومركزة، فهذا النشاط نابع من قلبه إذ يتقبل إمكانية توارث الحرفة من الآباء كما له قابلية لتوريثها للأبناء، فهو يخشى السيطرة على مؤسسته وخروج المهنة من العائلة، ويرفض بصفة عامة نمو مؤسسته.

المقاول الانتهازي: يعرض وجه متناقض لسابقه، فهو يمتلك مستوى تعليمي مرتفع بالمقارنة مع الأول، أما خبرته في الأعمال فهي متنوع ومتعددة، هذا المقاول يعرف الإدارة والعمليات المتعلقة بها، يرفض أن يستمد نشاطه من الآباء فهو ليس نمطيا، يحب المخاطرة، ويمنح لنفسه مكان في النمو والتطور حتى وان كان ذلك على حساب الاستقلالية.

ففي كثير من الأحيان توجد تصنيفات أخرى تتناول في جوهرها هذين النوعين من المقاولين فاستخدام معايير لمعرفة هذين المقاولين تتقاطع مع سماتهم الشخصية والبسيكولوجية كالحاجة للاستقلالية أو في تاريخ العائلة والمهنة معا، مع الأهداف المتواصلة والأفعال المتطورة كالرغبة في نمو الأعمال واحتراف الإدارة.

[1] - Alain fayolle, op.cit, P:60.

1-2-تصنيفات (Laufer):

قامت "جاكلين لوفر" سنة 1975 بدراسة امتدت من 1950 إلى 1970 من خلال 60 حالة لإنشاء مؤسسات، حيث توصلت إلى أن الدافع المهيمن والأهداف الأساسية للمقاولين يمكن عرضها في أربع أنواع هي [1]:

المقاول المدير أو المبدع: حيث تكون في مدرسة أو جامعة كبيرة وحقق مسار مهني لامع في مؤسسة كبيرة، هذا النوع من المقاولين تحركه حاجات الإنشاء والتحقيق، الانجاز، السلطة، هذه الأهداف تدور في المقام الأول حول التطوير والإبداع.

المقاول المالك والمتوجه نحو النمو: هدف النمو حاضر عند هذا النوع من المقاولين، لكنها ستطرح إشكالية الاستقلالية المالية من خلال إيجاد التوازن بين النمو والملكية، هذه الدوافع تقترب من التصنيف السابق مع وجود حاجة ملحوظة إلى السلطة.

المقاول الرافض للنمو لكنه يبحث عن الفعالية: هذا المقاول يختار بوضوح هدف الاستقلالية كأولوية أولى، ويرفض النمو الذي يمكن أن يؤدي إلى عدم تحقيق الهدف الأول، فدوافعه ترتكز حول حاجات السلطة.

المقاول الحرفي: نجد في هذه المقاربة وجه المقاول المذكور سابقا، فالدافع الأساسي لديه لإنشاء مؤسسته هو الحاجة إلى الاستقلالية، أما الأهداف فهي البقاء والاستمرارية، فالاستقلالية عنده أهم من النجاعة الاقتصادية.

إن المعطيات السابقة تؤكد ما تحدثت عنه "لوفر" فالعلاقة بين نمو المؤسسة وشخصية المقاول أعيدت من طرف كتاب آخرين.

1-3- مقاربة "شومبيتر":

لقد قام شومبيتر ببلورة مقاربة سنة 1935 تتعلق بوظائفه الاقتصادية وتأخذ بعين الاعتبار موقعه الاجتماعي، وأرسى أربع معالم للمقاول [2]:

---

1 - ibid, P:61.

2 - Alain fayolle, op.cit, p:62-63.

المنتج المسوق الذي يقدم مشروع رأسمالي، حيث يمارس هذا النوع من المقاولين وظائف متعددة.

قبطان الصناعة: سواء من خلال التأثير الشخصي، أو من خلال اكتساب الملكية أو مراقبة أغلب الإجراءات.

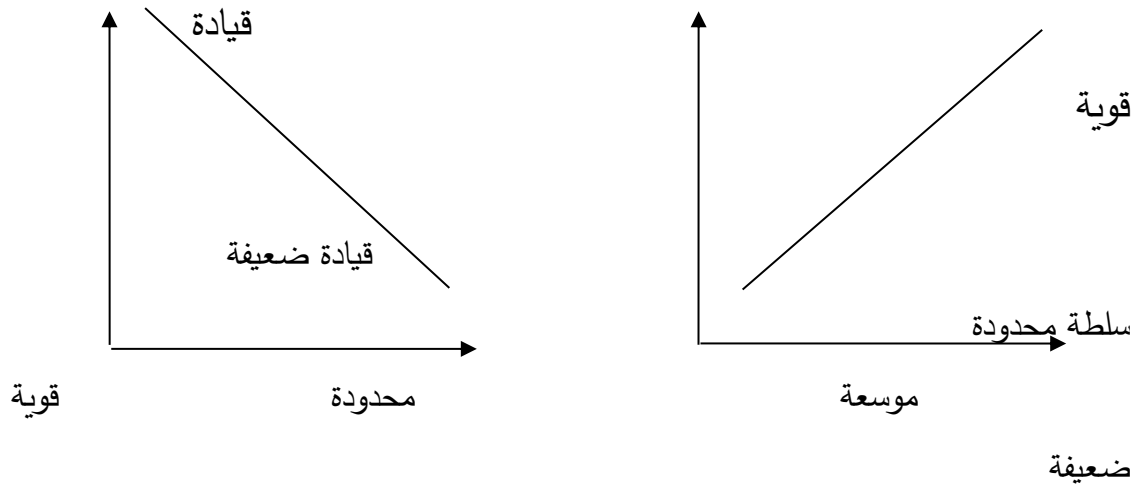
المدير الموظف: يمتلك قانون أساسي خاص به، وقد يهتم أو لا يهتم لنتائج المؤسسة، وأفعاله ليست رأسمالية.

المؤسس المشارك بقوة في بداية نشاط المؤسسة، فهو يبعث نشاط وينسحب بعدها بسرعة.

2- المقاول بين رأس المال والسلطة

مما لا شك فيه أن الهدف من إنشاء مؤسسة خاصة تتباين من مقاول إلى آخر فقد تبدأ بتحقيق الأرباح والسلطة على المشروع، وقد تتعدى إلى التوسع والاستمرارية هذه الأهداف قد تكون متضاربة، وترتبط بنوعية السلطة، ومن هنا نستطيع التفريق بين نوعين من نظم السلطة في المشاريع المقاولاتية" الأول مرتبط بالقيادة الإبداعية"leadership system" ومبني على مقدرات وكفاءات المقاول الذي يقتنص الفرص ويتجه نحو تحقيق النمو والمردود وتحقيق الذات. أما الثاني فمستمد من نظام الملكية ويعطي أهمية للمساهمين أصحاب القرار والموجهين الاستراتيجيين للمؤسسة، هذين الشكلين للسلطة قد يحملانهما نفس المقاول فإذا كان المشروع طموح، رأس المال المخاطر يجب أن يفتح للشراكة الخارجية، لكن هذا ما يؤدي إلى فقدان المقاول لمزيد من السلطة التنفيذية، وضعف في السلطة الموسعة، وتقل ممارسة قيادة المقاولاتية"[1]، كما هو مبين في الشكل الموالي:

[1] - Michel Coster, **entrepreneuriat**, Person Education, France, 2009, P:17.



Source: Michel Coster, entrpreneuriat, Person Education, France, 2009, P:1

3- مسارات المقاول الجزائري

لقد شهدت مؤسسات القطاع الخاص الجزائري تطورا في السنوات الأخيرة موازاة مع التطور الاقتصادي، وكذا ارتفاع الإنفاق الحكومي، وزيادة نفقات التسيير، هذه التطورات جاءت في سياق انفتاح الاقتصاد الوطني، دخول المستثمر الأجنبي. "هذا ما يحتم تقييم القطاع الخاص ودراسة تطور مؤسساته من خلال تحليل عقلاني لا يقبل مسلمات ويبرز الأصوات المنادية بتقوية هذا القطاع لضمان تنوعه. هذا ويلعب المقاول الجزائري دورا محوريا في دعم عجلة التنمية كممثل لهذا القطاع، فالسلوكات والقرارات التي يتخذها ستعود عليه أولا ثم على القطاع والاقتصاد الوطني بالسلب أو الإيجاب، ولتحليل أفعال وسلوكات المقاول الجزائري لابد من الرجوع إلى أهم الأحداث والمراحل السياسية والاقتصادية والقانونية التي مرت بها الجزائر"[1]. لقد مرت الجزائر بعد الاستقلال والى غاية بداية التسعينات من القرن الماضي باحتكار الدولة للتجارة والنشاط الاقتصادي فيما سمي بالدولة المنتجة، و اقتصر القطاع الخاص على بعض الصناعات التحويلية التقليدية ذات الطابع العائلي المحدودة و تجارة التجزئة، لكون القوانين لا تسمح بالإضافة إلى أن البنوك مكرسة لتمويل المؤسسات العمومية، فرغم وضع بعض

[1] - Abdellatif Benachenehou, **les entrepreneurs algériens**, édition Alpha Design, 2007, P:18.

الميكانيزمات لتمويل المؤسسات الخاصة –خاصة بعد قانون النقد والقرض والقوانين التي تلته– إلا أنها اصطدمت بالأزمة المالية الخارجية أو ما يصطلح على تسميته بالمديونية الخارجية، التي كانت عائق أمام استيراد معدات الإنتاج، هذا كله حد من فاعلية المقاول الجزائري في هذه الفترة.

بعد صدور قانون المالية سنة 2001 والقوانين التي تلته وإنشاء أجهزة المرافقة كان لذلك الأثر الايجابي وتقلصت مشاكل التمويل، وبرزت إلى السطح مشاكل أخرى تمثلت في الأساس بعدم الثقة في منتجات القطاع الخاص، حيث اعتبر المقاول شخص انتهازي غرضه الربح ولو على حساب الغير نتيجة مجموعة من السلوكات من جهة، وترسخ العقلية الاشتراكية عند المواطنين– نبذ البورجوازية– من جهة أخرى، وكذا المنافسة من طرف المؤسسات العمومية التي تحقق خسارة ورغم ذلك استمرت في العملية الإنتاجية ما عمق من جراح المقاول الجزائري وجعل المنافسة غير تامة، لعدم توفر شرط حرية الخروج من السوق لأسباب غير اقتصادية. فاتجه الاستثمار إلى ما يسمى اقتصاد البازار على حساب الأنشطة الخالقة للقيمة المضافة، فغزت المنتجات الصينية السوق وأصبحت تهدد بوأد أي مؤسسة في المهد.

إن التحليل السابق سيمكننا من فهم أكثر للدلائل التي بلورت صفات وأفعال واتجاهات المقاول الجزائري، وسننتقل الآن إلى واقع تعقيد المؤسسات الجزائرية من خلال الفاعلين أنفسهم وتصرفاتهم وكذا تخوفاتهم وسلوكياتهم واستراتيجياتهم وآفقهم، من خلال المسارات التي اتخذها المقاول الجزائري وهي كما يلي [1]:

1–المسار العائلي: رئيس المؤسسة يفوض للإشراف عليها من العائلة، ويقوم بتطويرها، كما قد ينشأ مؤسسة في إطار العائلة من خلال تعبئة مدخراتها، مستعملا علاقاته، ومستعينا بالتكنولوجيا.

2–المسار السياسي: رئيس المؤسس شارك شخصيا في حرب التحرير الوطني قبل أن ينشىء مؤسسته.

[1] - ibid, P:20-21.

3-المسار الجامعي: رئيس المؤسسة حامل لشهادة جامعية، وبمساعد عائلته أو بدونها ينشىء أو يطور مؤسسة، ويعتبر منفتح ويحاول تطبيق معارفه المكتسبة في الجامعة.

4-مسار المهاجر: رئيس المؤسسة مهاجر سابق أو ابن له، يحول إلى الجزائر نشاط أنشأه في الخارج أو ينشئه في الجزائر كامتداد لنشاطه الخارجي.

5-مسار القطاع العام: رئيس المؤسسة هو موظف سابق، إطار سامي أو متوسط في القطاع العام الإداري أو الاقتصادي، اكتسب خلال حياته المهنية كفاءات مكنته من إنشاء شبك علاقات مفيدة في أعماله.

6-مسار الانفتاح: رئيس المؤسسة في الغالب تاجر سابق، استغل الانفتاح على التجارة الخارجية فانفتح على المنافسة ليبحث إنتاج سلع أو خدمات.

7-مسار المخاطر والمغامر: بالنسبة لهذا المقاول فالمؤسس ذريعة لتكوين الثروة، فيمارس الغش مع الجميع البنوك، الضرائب الإدارة، أملاك الدولة، القوانين.....إلخ، وقد غذى هذا الاتجاه الممارسات غير الأخلاقية الممارسة أثناء المسار الجامعي، فقد أظهرت دراسة "فريد القواسمة ومحمد المومني"[1] أن هناك علاقة متفاوت في نظرة الطالب إلى الممارسات غير الأخلاقية في الجامعة كبديل لبيئة الأعمال.

لكل مسار ايجابياته التي تميزه وتخدم استراتيجيات المقاول التطويرية وأهدافه، وقد تتداخل هذه المسارات وتتفاعل فيما بينها. فقد تطرق (Abderrehmane Abdou, Kamel Boucherf) إلى تقسيم آخر تمثل في المقاول: الإطار، التقليدي، الوريث، المنفتح. فالمقاول التقليدي قد يتقاطع مع مسار أو أكثر من المسارات السابقة فهو محدود الشهادات (مستوى ابتدائي أو متوسط) قام بإنشاء مؤسسته في مرحلة شبابه والمؤسسة التي يقودها ليست بالضرورة هي نفسها التي امتلكها عند بداية نشاطه، اكتسب خبرة طويلة وينحدر من عائلات تجارية، دوافعه هي تحقيق مؤسسة موجهة نحو الأسرة أو الأبناء، كي لا يحتاجوا إلى العمل لدى

[1]- فريد القواسمة، محمد المومني، **الممارسات الأخلاقية في بيئة الأعمال الأكاديمية وعلاقتها ببيئة الأعمال-دراسة تطبيقية على طلبة الجامعات الأردنية**، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، جامعة باتنة، العدد 21، ديسمبر2009.

الغير، يقوم في بعض الأحيان باستثمارات اجتماعية في مدينته أو قريته (ينفق الأموال، يبني....) هذا ما يبرز بوضوح دوره الاجتماعي [1].

يمكن تقسيم المقاول الجزائري إلى أربعة أقسام مستمدة من مساراته السابقة، حيث أخذت عينة من المقاولين وكانت النتائج كما في الجدول الموالي:

نوع المقاول	المقاول الإطار	المقاول الوريث	المقاول التقليدي	المقاول المنفتح
نسبته من المقاولين	42	23	11	6

Source: Abderrehmane Abdou, Kamel Boucherf, op.cit, P:130-132.

يظهر الجدول السابق أن المقاولين الجزائريين عبارة عن مزيج غير متجانس لاعتبارات مختلفة تتباين من حيث دوافع المقاول ومساراته وشخصيته، وكذا البيئة المحيطة به. فقد تبين أن 42 من المقاولين ينتمون إلى الإطارات السابقة، ونرد هذا إلى ممارستهم للمهام الإدارية وتراكم المعارف التسييرية لديهم خاصة إذا كانوا ينشطون في مؤسسات ذات طابع اقتصادي، فيلمون جيدا بظروف السوق وميكانيزماته كما الأمور الإدارية واستحقاقاتها، اتجهوا إلى إنشاء مؤسساتهم الخاصة لان لهم نظرة ثاقبة في اقتناص فرص الأعمال. في حين جاء المقاول الوريث في المرتبة الثانية بـ 23 هذا الأخير ورث مؤسسة العائلة وأصبح يديرها آليا، فهو ليس غريب عنها، حيث أنه ليس أمام خيار مقاولاتي وإنما وجد نفسه في خضم مجال الأعمال، المرتبة الثانية كانت نتيجة أنه كان وريث لجميع الأنواع الأخرى. أما المقاول التقليدي فجاء في المرتبة الثالثة بـ 11 تلاه المقاول المنفتح في المرتبة الأخيرة بـ 6 هذا كونه يمثل المقاول الحديث بدأ نشاطه بعد عشرة سنوات من التحول إلى اقتصاد السوق وأفرزته فرص الأعمال ومغريات أجهزة دعم الشباب مثل "ANSEJ-ANGEM-ANDI" إلى آخره، ويرجع ترتيبه

[1] - Abderrehmane Abdou, Kamel Boucherf, **entrepreneurs et PME : approches algéro-françaises**, édition l'Aarmattan, France, 2004, P:132.

الأخير إلى فترة الدراسة حيث كانت مؤسسات الدعم في بداية نشاطها ولم تفعل بالشكل الحالي، حيث نتوقع أن تتغير النسب السابقة لصالحه بسبب نفس الاعتبارات المذكورة.

ثالثا: محددات المقاولة في الجزائر

إن السوق الجزائرية باعتبارها سوقا نامية، تعتبر مجالا خصبا للاستثمار، إلا أنها وكغيرها من الدول الحديثة النشأة والتوجه نحو اقتصاد السوق، قد تواجه مجموعة من التحديات التي يجب على المقاول الإلمام بها ومحاولة تكييف مؤسسته لتصبح قادرة على اقتناص فرص الأعمال، وتتمحور هذه المحددات حول ما يلي:

1- المقاول والسلع الصينية

الحمى الصينية رافقت انفتاح السوق الجزائرية، التجار غير الشرعيون ذهبوا بعيدا وبشكل سريع، فقد لعبوا دور الرواد وعرفونا بالمنتجات، مصادر التموين، المفاوضات المتعلق بها. حصة الصين من الواردات الجزائرية لم تتوقف عن النمو، السوق الجزائرية أصبحت مشبعة بالبضاعة الرديئة والمغشوشة، ففي فترة سابقة تمكن التجار من من تضليل المستهلك، وهذا لا يعني بالضرورة أن الصين تنتج سلع رديئة فقط، والدليل على ذلك هو أن 50 من منتجاتهم تصدر إلى فرنسا وإسبانيا والى وجهات أخرى، ومن هنا يجب التفكير في منافسة المنتجات النهائية الصينية من النوع الرديء، اعتمادا على صناعة منتجات جديدة انطلاقا من مواد صينية جيدة[1].

2- السوق الموازي: ظهر هذا المفهوم أول مرة بشكل رسمي من خلال تقرير "BIT" في كينيا سنة 1972 حيث تحدث التقرير عن أن المشكل الاجتماعي في البلدان النامية ليس البطالة، ولكن توسع قطاع شعبي ينشط في إنتاج السلع والخدمات بشكل غير رسمي، هذا التوسع غذاه النزوح الريفي إلى مدن العالم الثالث[2] ويقصد به كافة الأنشطة المولدة للدخل التي لا تسجل ضمن حسابات الناتج الداخلي الخام، إما لتعمد إخفائه تهربا من الالتزامات القانونية المرتبطة

[1] -Abdellatif Benachenehou, op.cit , P: 31.

[2] -Nacer-Eddine hammouda, **secteur et emploi informel en Algerie: définitions, mesures et méthodes d'estimation**, informalisation des economies maghrébines, volume1, CREAD,Alger,2006, P: 80.

بالكشف عن هذه الأنشطة، وإما أن هذه الأنشطة المولدة للدخل تعد مخالفة للنظام القانوني السائد في الدولة[1].

ويتجلى الأثر السلبي للسوق الموازي على تطور القطاع الخاص في كونه يعد منافسا غير شرعي في النشاط الاقتصادي لا يتحمل أية تكاليف مما يساعد على تصريف منتجاته وخدماته بأسعار أقل، عكس مؤسسات القطاع الخاص التي تشتغل بطريقة رسمية وقانونية، ينجر عنها تحمل عدة تكاليف أهمها دفع الضرائب مما يساهم في ارتفاع أسعار منتجاتها وخدماتها بشكل يجعلها في حالة عدم القدرة على المنافسة، زيادة على ما ينجر من خرق لحقوق الملكية من طرف السوق الموازي، مما يحد من رغبة المستثمرين في دخول السوق وتحمل المخاطرة لعلمهم المسبق بعدم توافر مناخ نزيه للمنافسة بشكل يحد من اتساع تواجد القطاع الخاص الرسمي في النشاط الاقتصادي[2].

3- المؤسسة العائلية في الجزائر

إن المؤسسة العائلية هي النواة الأبرز للنسيج الاقتصادي، لاسيما في الدول النامية، هذا ما يؤثر بشكل مباشر على هيكلها التنظيمي، ونظام التوظيف واتخاذ القرار، فالمؤسسة العائلية لا يمكن ضبطها من خلال الأنماط القانونية أو حجم المؤسسة، وإنما من خلال تفاعل الثنائية المؤسسة/العائلة فهي في أغلب الأحيان تمرر الملكية إلى الجيل الثاني. فروح المؤسسة تتغذى من روح العائلة، إضافة إلى أن العائلة هي مجال للتعاون، تحل الثقة مكان المصلحة أو المنفعة. "فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفرنسية تأسست على الشكل المتعارف عليه، حول ديناميكية زوجية (زوج وزوجة وأحيانا الأولاد)، أما الجزائرية فيدور هيكلها حول روابط الدم (الأب والأبناء، وأحيانا الأعمام والأخوال)، أما الزوجات وزوجات الأبناء وبقية الأقارب فهم

[1]- بودلال علي، **مشكلة الاقتصاد الخفي في الجزائر: الأسباب والحلول**، مجلة بحوث إنسانية، العدد 37، 2008، ص2.

[2]- بودخدخ كريم، بودخدخ مسعود، رؤية نظرية حول استراتيجية تطوير القطاع الخاص في النشاط الاقتصادي، مداخلة ضمن الملتقى الوطني الأول حول: دور القطاع الخاص في رفع تنافسية الاقتصاد الجزائري والتحضير لمرحلة ما بعد البترول، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة جيجل، 20-21 نوفمبر 2011، ص8.

في الغالب على هامش عمليات الإنتاج واتخاذ القرار"[1]. إن الأسرة الجزائرية تتبع النمط الأبوي منذ قدم التاريخ، فالسمة الأبوية هي السمة الأساسية لمجتمعنا، ويشير النظام الأبوي إلى نمط وتوزيع السلطة داخل الأسرة الجزائرية على أساس هيمنة الرجل على المرأة، وهيمنة الكبار على الصغار، مما يعني توزيعا هرميا على محوري السن والجنس [2].

1-القطاع الخاص

يتميز القطاع الخاص الجزائري، بأنه عبارة عن تشكيلة من المؤسسات الفردية العائلية الصغيرة الحجم، تعاني من ضعف رأس المال المستثمر، قلة المؤهلات الفنية لليد العاملة، وتستخدم تكنولوجيا أقل تطورا. حيث تتجه إلى المجالات التي تتميز بارتفاع الأرباح، ولا تخضع لأي رقابة سعرية أو تنظيمية من جانب الدولة [3]. فالمتتبع للقطاعات الأكثر استثمارا في الجزائر-خلال السنوات العشرة الأخيرة- يراها تتجه نحو قطاعات التجارة والخدمات والأشغال العمومية، على حساب القطاع الإنتاجي ما يؤكد عدم فعالية المقاول الجزائري من جهة؛ وتخوفه من العملية الإنتاجية من جهة أخرى، هذه الأخيرة تتسم بارتفاع المخاطرة، من أجل الالتفاف على المنافسة المباشرة مع المنتج الأجنبي -خاصة الصيني- ويكتفي بدور الموزع والمسوق لها.

أما المقاول في مجال الإنتاج -خاصة التحويلية منها- فان الإجراءات الليبرالية المصاحبة لبرامج الإصلاح الاقتصادي، وبالذات حرية الاستيراد وتخفيض قيمة العملة، وعدم فرض القيود على المدفوعات الخارجية، أثرت سلبا على نشاط القطاع وكرست للمنافسة الشديدة غير المتكافئة بين المنتجات الوطنية والمنتجات المماثلة الواردة من الخارج [4] هذا ما جعل المستثمر الجزائري يفضل استيراد السلع من الخارج وإعادة بيعها في الجزائر من أجل تحقيق هوامش ربح في إطار ما يصطلح على تسميته اقتصاد البازار.

---

[1] - Mouhamed Madoui, **entreprises et entrepreneurs en Algérie et dans l'imunigration**, édition KARTHALA, France, p:78.

[2]- ثريا التركي، هدى زريق، **تغير القيم في العائلة العربية**، سلسلة دراسات عن دور المرأة في التنمية، عمان، 1995، ص03.

[3]- عبد الله علي، **دور الحكومة في تدعيم القدرة التنافسية للمؤسسة الوطنية**، مجلة الباحث، العدد06، جامعة ورقلة، 2008، ص89.

[4]- المرجع نفسه، ص89.

2- العناقيد الصناعية

انطلاقا من واقع أنه لا يمكن أن يعزل المقاول نفسه ومؤسسته عن متغيرات بيئة الأعمال التي توفر له مجموعة من الفرص، كما قد تحمل له مجموعة أخرى من التهديدات. فالنظرة القطاعية التي تبتي نظرتها انطلاقا من جميع الصناعات ذات المنتوج النهائي المتشابه تعد قاصرة، عكس تلك المبنية على العنقود الصناعي، الذي يعتبر سلسلة مترابطة من الصناعات ذات العلاقة، سواء في إطار التكامل (الأمامي أو الخلفي أو الأفقي) من حيث مدخلات الإنتاج أو التكنولوجيا أو حتى المستهلكين وقنوات التوزيع...الخ.

فالعناقيد الصناعية تعد داعما حقيقيا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة –بشكل خاص– من خلال وجود نوع من الارتباط والتكامل في إطار التعاون والمصالح المشتركة.

ففي صناعة الأحذية الايطالية –التي تعد رائدة في المجال– هناك العديد من الصناعات الداعمة والمرتبطة بها بشكل مباشر، مما ساعد على خلق عنقود صناعي قادر على المنافسة والتميز العالمي من خلال الفاعلين في البيئة الواسعة، تبدأ بمعاهد التصميم المختصة، مصانع الجلود، ولا تنتهي بصناعة الآلات الإنتاجية. إن الاقتصاد الجزائري قادر على تطبيق هذه الصيغة في كثير من الصناعات، كالنسيج والجلود والميكانيك، عن طريق إنشاء معاهد مختصة وإيجاد روابط منطقية بين مختلف المتعاملين الاقتصاديين في ظل طلب محلي، وبالتالي دفع هذه الصناعات لتتشكل على هيئة عنقودية تعمل على تعزيز قدرتها التنافسية[1] فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعمل على خدمة الأسواق المتخصصة والمحدودة التي لا تغري المؤسسات الكبيرة بدخولها، كما أن حجمها صغير ومتقارب وعددها كبير، مما يصعب احتكارها للسوق إلا في ظروف استثنائية[2] وهنا يبرز دور المقاول القادر على الإبداع سواء من خلال إنتاج منتج جديد أو تجديد منتج سابق، أو اختراق أسواق جديدة من جهة، أو إنشاء شبكة علاقات

1- قطاف ليلى، **أهمية الجودة في تعزيز التنافسية في المؤسسة الصناعية الجزائرية**، مجلة الاقتصاد الصناعي، مخبر الدراسات الاقتصادية للصناعة المحلية، جامعة باتنة، العدد الأول، 2009، ص138.

2- الطيب داودي، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية، الواقع والمعوقات-حالة الجزائر**، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، العدد11، 2011، ص69.

مع مؤسسات أخرى تمكنه من إيجاد موقع لنفسه في إطار العنقود الصناعي والاستفادة من سلاسل القيمة للمؤسسات الأخرى، رغم هذا فان واقع المقاول الجزائري لا يزال مرهونا بالتبعية للأسواق الخارجية في عدة مجالات، فهو يضطر في كثير من الأحيان إلى الرفع الفجائي في الأسعار نتيجة ارتباطه بمادة أولية مصدرها الأسواق الخارجية، وقد يوقف نشاطه الإنتاجي لعدم توفر قطع الغيار، إضافة إلى هذا قد يتذبذب إنتاجه–خاصة الصناعات الفلاحية– نتيجة تذبذب الموسم الفلاحي، فقد تتوفر الطماطم الصناعية، والمشمش والتمور بأسعار مغرية وتنافسية، إلى درجة قد تغري المقاول لدخول هذه الصناعة، إلا أنه قد يصطدم في الأعوام اللاحقة بتحقيقها لأسعار قياسية.

المحاضرة الثالثة: المقاولاتية وجهة نظر أوروبية

تمهيد

تُعد المقاولاتية من أهم المحركات التي تساهم في تعزيز التنمية الاقتصادية والاجتماعية في أوروبا، فهي ليست مجرد وسيلة لإنشاء الشركات والأعمال التجارية، بل تمثل ركيزة أساسية للابتكار وخلق فرص العمل وتحفيز النمو الاقتصادي المستدام. وفي ظل التغيرات الاقتصادية المتسارعة التي تشهدها القارة الأوروبية، يزداد التركيز على دعم المقاولاتية باعتبارها قوة فعالة لمواجهة تحديات سوق العمل والعولمة.

المقاول في السياق الأوروبي هو شخصية متعددة الأبعاد، تتجاوز مهامه الإدارة التقليدية لتشمل الابتكار والاستجابة السريعة لمتطلبات الأسواق المتغيرة. فهو ليس فقط منظمًا للمشاريع، بل هو قائد ريادي يسعى لتطوير أعماله من خلال الاستفادة من التقنيات الحديثة والمعرفة العلمية، مع مراعاة المسؤولية الاجتماعية والبيئية.

تتميز بيئة الأعمال في أوروبا بدعم مؤسسي متطور يشمل الإطار القانوني والسياسات الحكومية التي تشجع ريادة الأعمال، بالإضافة إلى توفر برامج تمويل متنوعة تساعد المقاولين على بدء مشاريعهم وتوسيعها. كما تلعب الشراكات بين القطاعين العام والخاص، فضلاً عن مؤسسات التعليم والبحث، دورًا كبيرًا في تطوير المهارات وتعزيز القدرات الابتكارية لدى رواد الأعمال.

تركز هذه المحاضرة على دراسة مفهوم المقاولاتية من وجهة نظر أوروبية، مع تحليل السياسات والتشريعات التي تؤثر في نشاط المقاولين، ودور البيئة الاجتماعية والاقتصادية في تشكيل تجربتهم. سنستعرض كذلك دور رأس المال الاجتماعي والمؤسسي في دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وسنبحث في التحديات التي تواجه المقاولين الأوروبيين، لا سيما في ظل الثورة الرقمية والتنافس العالمي.

أولا: تعاريف دولية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

اختلف تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من دولة إلى أخرى، وذلك نتيجة العديد من الأسباب والتي من بينها اختلاف درجة النمو الاقتصادي للدول، اختلاف طبيعة الأنشطة الاقتصادية، اختلاف فروع النشا الاقتصادي، وقد تم اختيار تعريف بعض الدول يتم ذكر أهمها كما يلي:

1.1 التعريف الألماني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

جاءت في الدراسة التي قام بها "GS Hull"، أن التعريف يأخذ بعين الاعتبار الأبعاد الكمية للمؤسسة كما يلي[1]:

- ❖ تعريف رأس مالي: يركز على اعتبار المؤسسات الصغيرة هي تلك التي لا تعتمد في تحولها على السوق المالية، يتم إدارتها من قبل عدد من المستثمرين، يعملون بشكل مستقل أو بصفة فردية ويتحملون كل الأخطار.
- ❖ تعريف مهني: يأخذ بعين الاعتبار عدد العمال وحجم رقم الأعمال كأساس لتمييز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن غيرها.

2.1 تعريف الولايات المتحدة الأمريكية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: قدمت إدارة الأعمال الصغيرة للمشاريع الصغيرة في الولايات المتحدة الأمريكية تعريفا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعتمد على: "عدد العمال بغض النظر عن القطاع الاقتصادي الذي يعمل فيه حيث صنفت المشاريع وفقا إلى حجمها إلى أربعة أنواع رئيسية وهي[2]:

- ✓ المشاريع المتناهية في الصغر، وهي التي توظف أقل من عشرين عاملا؛

---

[1] عبد الرزاق بن الزاوي، عقبة نصيرة، ***متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر***، مداخلة تندرج تحت المحور الثاني: تشخيص واقع الأنظمة وطرق تأهيلها في المؤسسة الاقتصادية الجزائرية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم علوم التسيير، جامعة 08 ماي 45 قالمة، ص: 03.

[2] إلهام فخري طملية، **التسويق في المشاريع الصغيرة**، دار المناهج، الأردن، 2009، ص: 18.

- ✓ المشاريع الصغيرة، والتي توظف من عشرين إلى تسعة وتسعين عاملا؛
- ✓ المشاريع المتوسطة، والتي توظف من مئة إلى أربع مئة وتسع وتسعون عاملا؛
- ✓ المشاريع الكبيرة، والتي توظف أكثر من خمسمائة عاملا.

3.1 تعريف بريطانيا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

عرف قانون الشركات البريطاني الصادر سنة 1985 المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأنها: "ذلك المشروع الذي يستوفي شرطين أو أكثر من الشروط التالية [1]:

- ✓ حجم تداول سنوي لا يزيد عن 14 مليون دولار أمريكي؛
- ✓ حجم رأس المال المستثمر لا يزيد عن 65.6 دولار أمريكي؛
- ✓ عدد العمال والموظفين لا يزيد عن250 مواطن".

فالملاحظ أن هذا التعريف يستند إلى عدد العمال وحجم المبيعات ورأس المال المستثمر.

1. تعريف بعض المنظمات الدولية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

بسبب صعوبة إعطاء تعريف محدد وتعميمه على كل الدول التي يتوافر فيها هذا النوع من المؤسسات حاولت المنظمات الدولية إيجاد تعريف تدرج فيه عدة معايير، وأهم ما قدّم من تعاريف يتم إدراجه فيما يلي[2]:

[1] نبيل جواد، **إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، دار الجزائرية الكتاب، الطبعة الأولى، الجزائر، 2006، ص: 25.

[2] فاطمة الزهرة عايب، **حاضنات الاعمال كآلية لتعزيز قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الابتكار-دراسة حالة مجموعة من حاضنات الاعمال في الجزائر-**، مذكرة دكتوراه في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس 1، سطيف، 2019/2018، ص ص: 11-12.

1.2 تعريف منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية

المشروعات الصغيرة هي تلك المنشآت الإنتاجية صغيرة الحجم، التي تضم الصناعات الريفية واليدوية والحرفية، إضافة إلى المصانع الصغيرة الحديثة سواء التي تتخذ شكل المصانع أو تلك التي لا تتخذ هذا الشكل".

2.2 تعريف البنك الدولي

هي تلك المنشآت التي تستخدم أقل من 50 عاملا في الدول النامية، وأقل من 500 عاملا في حالة الدول المتقدمة.

3.2 تعريف منظمة العمل الدولية

حيث تعرفها على ان "المشروعات الصغيرة هي التي توظف أقل من 50 عاملا وتوصي بألا يقل رأس المال المستثمر عن 1000 دولار لكل عامل وألا يزيد عن50000 دولار للعامل، أي لا يتجاوز استثمار المنشاة عن 100000 دولار".

4.3 تعريف الاتحاد الأوربي

حدّد التعريف المعتمد بالنسبة للمؤسسات ص و م سنة 1996 من طرف الاتحاد، ويرتكز هذا التعريف على ثلاثة مقاييس: المستخدمون ورقم الأعمال، الحصيلة السنوية واستقلالية المؤسسة.

- ✓ المؤسسة المصغّرة هي مؤسسة تشغّل أقل من 10 أجراء؛
- ✓ المؤسسة الصغيرة هي تلك التي توافق معايير الاستقلالية وتشغّل أقل من 50 أجيرا، وتنجز رقم أعمال سنوي لا يتجاوز 7 ملايين أورو، أو لا يتعدى ميزانيتها السنوية 5 ملايين أورو؛

- ✓ المؤسسة المتوسطة هي تلك التي توافق معايير الاستقلالية، وتشغّل أقل من 250 عامل ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 40 مليون أورو، أو لا تتعدى ميزانيتها السنوية 27 مليون أورو[1]

ثانيا: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تمتاز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعدة خصائص ومميزات يمكن إبرازها فيما يلي[2]:

- ✓ سهولة الإنشاء والتأسيس: فهي تمتاز بصغر رأس مالها وسهولة إنشائها، إلى جانب قصر الوقت اللازم لإعداد دراسات الجدوى، وانخفاض المصاريف الإدارية للإنشاء، وسهولة تصميم هياكلها التنظيمية.
- ✓ سهولة الإدارة: تتميز الإدارة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بقدر عال من المرونة وسرعة مواكبة التغيرات في العمل وظروفه والتكيف معها بسرعة، ويعود ذلك إلى الطابع غير الرسمي للتعامل بين العملاء والعاملين وصاحب المؤسسة، وتميزها ببساطة الهيكل التنظيمي ومركزية اتخاذ القرارات وعدم وجود لوائح جامدة تعرقل اتخاذ هذه القرارات فالأمر كله متروك بصورة أساسية لصاحب المؤسسة وخبرته في تقدير المواقف ومعالجتها.
- ✓ اختلاف أنماط الملكية: يغلب على هذه المؤسسات نمط الملكية الفردية أو العائلية أو شركات الأشخاص، وهو النمط الذي يناسب المدخرات الصغيرة، والتي تتوافر لدى أصحابها قدرات تنظيمية وإدارية متميزة.
- ✓ القدرة والمرونة العالية: على تكييف نظامها الهيكلي والإنتاجي مع الأوضاع الاقتصادية المحلية والخارجية وبالتالي إمكانية الاستجابة لتغيرات السوق.

---

[1] زوستة محمد الصالح، **أثر التغيرات الاقتصادية على ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، مذكرة ماجستير قسم علوم التسيير، تخصص نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2007/2006، ص ص: 6-7.

[2] جبار محفوظ، المؤسسات المصغرة، الصغيرة والمتوسطة ومشاكل تمويلها: دراسة حالة المؤسسات المصغرة في ولاية سطيف خلال الفترة 1999-2001، مجلة العلوم الإنسانية، فيفري 2004، ص: 03.

- ✓ التخصـــص ودقة الإنتاج: مما يجعلها فضـــاء تجاريا ناجحا لكل ما توصـــل إليه البحث العلمي والتطور التكنولوجي، مما يزيد من قدرتها على الاســـتفادة من هذه النتائج المتوصل إليها أكثر من المؤسسات كبيرة.
- ✓ انخفاض تكلفة العمالة: فهي تســـتخدم تقنية إنتاجية أقل تعقيدا وأقل كثافة رأس مالية، بالتالي القدرة على اســتيعاب العمالة لاســيما أن انخفاض التعقيد في التقنية يؤدي إلى اســـتخدام برامج تدريبية أكثر يســـرا وســـهولة، ويعتبر هذا النمط أكثر ملائمة لظروف الدول النامية.
- ✓ الاعتماد على الموارد الطبيعية المحلية المتاحة: كما تســـاهم في تلبية جزء من احتياجات الســـوق المحلي وهذا ما يعطيها خبرة كبيرة في التعرف على أذواق المستهلكين ودراسة سلوكهم وسبل إشباع حاجاتهم المستقبلية.

تجارب عالمية في المقاولاتية:

إنشاء المؤسسات مفهوم متعدد الأوجه وصعب التحديد، لكونها ظاهرة غير متجانسة وتحكمها محددات متناقضة ومتداخلة، تشكل في تفاعلها مع بعضها توليفة تنتج الدافع لإنشائها والهدف من وراء ذلك.

هذا كله يتلاءم مع احتياجات التنمية والمنافسة، فالمؤسسات الجديدة كما القائمة قد تكون معرضة إلى الخسارة والخروج من السوق في إطار ما يسمى بتجديد النسيج الاقتصادي الوطني. فقد بلغت المؤسسات المنشأة حديثا في فرنسا حوالي 250000 الى300000 مؤسسة حسب إحصائياتAPCEحيث تعتبر هذه الأخيرة إنشاء مؤسسة تدخل في إحدى الأوجه التالية [1]:

[1] - Alain fayolle, **entrepreneuriat : apprendre a entreprendre**, Dunod, Paris, 2004, P:08.

3-إنشاء مؤسسة جديدة

4-إعادة مؤسسة إلى النشاط: انطلاقا من مؤسسة سابقة عبر تفعيل أصولها-مؤسسة في حاة نشاط-

5-إعادة تنشيط مؤسسة: عن طريق إعادة بعث مؤسسة راكدة إلى السوق

إن تجديد النسيج الاقتصادي انطلاقا مما سبق لا يعني فقط إنشاء مؤسسة من الصفر ولكن يمكن إعادة تنشيط أو استخدام أصول مؤسسة سابقة -خرجت من السوق- في الانطلاق مجددا نحو النجاح، على الرغم من تباين مزايا ومساوئ كل من الأوجه المذكورة.

إن إعادة بعث مؤسسة لا يمكن اعتباره تجديدا كليا للنسيج الاقتصادي-فهو نسبي- فالفكرة أو الإستراتيجية، أو حتى المنتج قد يكون مستوحى أو مطور من خلال النشاط السابق. ومن هنا يمكن قياس تجديد النسيج الاقتصادي بنسبة المؤسسات الجديدة كليا-مع استبعاد النوعين الآخرين- إلى نسبة المؤسسات المنسحبة من السوق، والجدول الموالي يبين ذلك:

قطاع النشاط	عدد المؤسسات	2001_2000
التجارة	43211	-1
الخدمات المقدمة للمؤسسات	43194	-1
البناء	28477	+1
خدمات التهيئة	21649	+2
التعليم والصحة	16244	+4
الصناعة (hord IAA)	10099	-2
العقارات	7499	0
النقل	4940	-3
الصناعة الغذائية	1702	-2

Source: Alain Fayolle, entrepreneuriat: apprendre a entreprendre, Dunod, Paris, 2004 P:09.

المحاضرة الرابعة: التحليل المكاني لإنشاء المؤسسة

تمهيد

تُعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الركائز الأساسية للاقتصاد الوطني في الجزائر، إذ تلعب دورًا حيويًا في تعزيز التنمية الاقتصادية والاجتماعية وتوفير فرص الشغل، خاصة في ظل التحديات الاقتصادية التي تواجه البلاد. هذا القطاع يضم مجموعة واسعة من المؤسسات التي تختلف في طبيعتها بين القطاع الخاص والقطاع العام، حيث يشكل القطاع الخاص الغالبية العظمى من هذه المؤسسات، بينما يشكل القطاع العام نسبة ضئيلة تعكس توجه الدولة نحو تعزيز دور المبادرة الخاصة في الاقتصاد.

شهدت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تطورًا ملحوظًا خلال العقود الماضية، خاصة بعد فتح المجال أمام الاستثمارات الخاصة وإدماج هذا القطاع في السياسات الاقتصادية الوطنية، من خلال إنشاء وزارة مخصصة ودعم برامج الترقية والتطوير. هذا التطور انعكس بزيادة ملحوظة في أعداد هذه المؤسسات، وتوسعها في مختلف القطاعات الاقتصادية مثل الصناعة، التجارة، الخدمات، والزراعة.

كما يتسم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بتوزيع جغرافي متفاوت، حيث تتركز في الولايات الكبرى والمناطق الحضرية، إلا أن هناك جهودًا لتمكين المؤسسات في مختلف أنحاء التراب الوطني. هذا التوزيع يعكس عوامل اقتصادية واجتماعية مختلفة، ويبرز أهمية السياسات التنموية المتكاملة التي تهدف إلى تحقيق تنمية متوازنة ومستدامة.

سنتناول في هذه المحاضرة هيكلة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ونوضح مكوناته الأساسية بين القطاعين العام والخاص، مع تحليل تطور عدد هذه المؤسسات وتوزيعها حسب الأنشطة الاقتصادية والمناطق الجغرافية. كما سنبحث في العوامل التي ساهمت في نمو هذا القطاع والتحديات التي تواجهه، في محاولة لفهم دوره الحقيقي في الاقتصاد الجزائري وسبل دعمه وتطويره.

أولا: هيكلة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

يتكون قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من 03 فئات رئيسية هي: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة، والجدول التالي يوضح ذاك:

الجدول رقم (01): مكونات قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة		عدد المؤسسات	النسبة %
1-المؤسسات الخاصة النشاطات الحرفية	أشخاص معنوية	577386	59.94
	أشخاص طبيعية	436251	43.02
	النشاطات الحرفية	202953	20.01
	الصناعات التقليدية	233298	23.01
المجموع الجزئي 1		1013637	100
2-المؤسسات العمومية		438	0.04
المجموع		438	100

المصدر: عايب فاطمة الزهرة، بوعزيز براهيم، **مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في توفير مناصب الشغل وتقليص البطالة خلال الفترة 2008-2018**، الملتقى الوطني الثاني حول آليات التشغيل في الجزائر، الواقع والمأمول، معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، المركز الجامعي تسمسيلت يوم 27 جوان 2019، ص: 9.

من خلال الجدول السابق يتضح أن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتكون من قطاع عام وقطاع خاص حيث ان:

- **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة:** بلغ عدد المؤسسات الخاصة المصرح به **1013637** مؤسسة صغيرة ومتوسطة، حسب الإحصائيات سنة 2015.
- **المؤسسات العامة:** فهي تمثل نسبة ضئيلة من هذا القطاع، يتراجع عددها من سنة إلى أخرى ليستقر عند 438 مؤسسة خلال نفس السنة، ويعد السبب في ذلك إلى تخلي الدولة عن القطاع العام والاعتماد أكثر على المؤسسات الخاصة التي تعول عليها لتحقيق التنمية الاقتصادية وتوفير مناصب شغل وتخفيف الضغط عليها أملا في تحسن الأوضاع الاقتصادية.

ثانيا: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوزيعها

مع فتح المجال أمام القطاع الخاص للاستثمار الذي تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القاعدة الأساسية له باعتبارها سهلة التأسيس وقلة احتياجها لرأس المال، وازدياد اهتمام الدولة بهذا النوع من المؤسسات من خلال تخصيص وزارة للصناعات الصغيرة والمتوسطة سنة 1994، إضافة إلى إعطائها حيزا في السياسة الاقتصادية بإنشاء عدد من المؤسسات الرسمية التي تهتم ببرامج أعدت خصيصا لترقية ودعم م، ص، م، في قطاعات اقتصادية متعددة، مما أدى إلى حدوث زيادة ملحوظة في عدد هذه المؤسسات.

1. تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يوضح الجدول التالي تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين سنتي 2004 و2005.

الجدول (02): تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

نوعية المؤسسات ص و م	عدد المؤسسات ص و م عام 2004	عدد المؤسسات ص و م عام 2005	الزيادة	%
المؤسسات الخاصة*	225449	245842	20393	9.04
المؤسسات العامة**	778	874	96	12.33
المجموع	226227	246716	20489	9.05

المصدر: * الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي.

* * وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

2.تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب النشاط

يسمح لنا الجدول التالي من متابعة التطور الحاصل في عدد المؤسسات حسب انتشارها العمودي ومدى تركزها بين فروع النشاط الاقتصادي.

الجدول (03): تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب النشاط.

قطاع النشاط	م.ص.م للقطاع الخاص عام 2004	عام 2005			م.ص.م للقطاع الخاص عام 2005
		إنشاء	شطب	زيادة	

الفلاحة والصيد البحري	2748	241	42	199	2947
المياه والطاقة	60	4	0	4	64
المحروقات	505	19	2	17	522
خدمات الأشغال البترولية	148	21	5	16	164
المناجم والمحاجر	549	52	1	51	600
الحديد والصلب	7126	477	87	390	7516
مواد البناء	5949	268	79	189	6138
البناء والأشغال العمومية	72869	9151	1304	7847	80716
كيمياء-مطاط-بلاستيك	1727	150	27	123	1850
الصناعة الغذائية	13673	1013	212	801	14474
صناعة النسيج	3734	198	51	147	3881
صناعة الجلود	1459	92	28	64	1523
صناعة الخشب والفلين	9000	703	91	612	9612
صناعة مختلفة	3061	161	31	130	3191
النقل والمواصلات	20294	2147	322	1825	22119

التجارة	27954	4826	597	4229	42183
الفندقة والإطعام	14103	1211	215	996	15099
خدمات للمؤسسات	10843	1457	157	1300	12.143
خدمات للعائلات	16933	1427	212	1215	18.148
مؤسسات مالية	718	67	6	61	779
أعمال عقارية	591	72	6	66	657
خدمات للمرافق الجماعية	1405	124	13	111	1516
المجموع	**22544**	**23881**	**3488**	**20393**	**245842**

المصدر: الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي.

3.التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الجدول التالي يبين التو زيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر كامل التراب الوطني:

الجدول (04): التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الولاية		م.ص.م للقطاع الخاص عام 2004	م.ص.م للقطاع الخاص عام 2005	عدد السكان حسب الولايات ب RGPH 1998	عدد المؤسسات لكل 1000 شخص
1	أدرار	1886	2076	311615	66.6
2	الشلف	6432	6882	858696	80.1
3	الأغواط	2067	2294	317125	72.3
4	أم الواقي	2125	2321	519170	44.7
5	باتنة	4443	5033	962623	52.3
6	بجاية	8979	10167	856840	118.7
7	بسكرة	2718	2937	575858	51
8	بشار	3405	4362	225546	153.5
9	البليدة	7243	7838	784283	99.9
10	البويرة	3616	4076	629560	64.7
11	تمنراست	1173	1281	137175	93.4
12	تبسة	3725	3911	549066	71.2
13	تلمسان	4078	4509	842054	53.5
14	تيارت	3778	3978	725853	54.8
15	تيزي وزو	12003	13170	1108708	118.8
16	الجزائر	27640	30257	2562428	118.1

17	الجلفة	3329	3715	797706	46.6
18	جيجل	4357	4694	573208	81.9
19	سطيف	8914	9968	1311413	76
20	سعيدة	2540	2648	279256	94.8
21	سكيكدة	4843	5217	786154	66.4
22	سيدي بلعباس	3697	3988	525632	75.9
23	عنابة	6218	6660	557818	119.4
24	قالمة	2356	2651	430000	61.7
25	قسنطينة	6859	7499	810913	92.5
26	المدية	2938	3354	802078	41.8
27	مستغانم	3853	3769	631058	59.7
28	المسيلة	4646	5065	805719	62.9
29	معسكر	4700	4933	676192	73
30	ورقلة	3002	3433	445619	77
31	وهران	15223	16227	1213839	133.7
32	البيض	1213	1307	168789	77.4
33	إليزي	589	697	34108	204.4
34	برج بوعريريج	4038	4494	555403	80.9
35	بومرداس	7479	8258	647389	127.6

36	الطارف	2236	2433	352588	69
37	تندوف	748	791	27061	292.3
38	تسمسيلت	1673	1826	264240	69.1
39	الواد	2342	2602	504401	51.6
40	خنشلة	2925	3200	327918	97.6
41	سوق أهراس	2693	2897	367454	78.8
42	تيبازة	7143	8111	506053	160.3
43	ميلة	3580	3994	674480	59.2
44	عين الدفلى	4124	4372	660342	66.2
45	النعامة	1603	1792	127314	140.8
46	عين تيموشنت	2606	2861	327331	87.4
47	غرداية	3921	4229	300516	140.7
48	غليزان	3741	3965	642206	61.7
المجموع		**225449**	**245842**	**291001068**	**84.5**

المصدر: الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي.

من خلال معطيات الجدول السابق، يمكن تسجيل عدد من الملاحظات والتحليلات الاقتصادية الهامة:

أولًا: التباين الجغرافي في تركيز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تُظهر البيانات تفاوتًا ملحوظًا في توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر ولايات الوطن، حيث تسجل ولايات مثل **تندوف (292.3 مؤسسة لكل 1000 نسمة)، إليزي(204.4)** ، و**تيبازة (160.3)** أعلى معدلات التركيز، وهي معدلات تفوق المعدل الوطني (84.5). هذا الارتفاع قد يُعزى إلى قلة الكثافة السكانية في هذه الولايات مما يؤدي إلى تضخيم عدد المؤسسات لكل 1000 نسمة، وليس بالضرورة نتيجة نشاط اقتصادي متميز.

ثانيًا: التمركز في الولايات الحضرية الكبرى

الولايات الكبرى مثل **الجزائر العاصمة، وهران، عنابة، وبجاية** سجّلت عددًا إجماليًا مرتفعًا من المؤسسات، ما يعكس طبيعة هذه المدن كمراكز اقتصادية وإدارية وخدمية تجذب الاستثمار الخاص وتوفر بنية تحتية ومناخ أعمال أكثر ملاءمة لنشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ثالثًا: ضعف الانتشار في بعض الولايات الداخلية

بعض الولايات مثل **أم البواقي، الجلفة، المدية، المسيلة** تُظهر معدلات أقل من المتوسط الوطني، وهو ما يشير إلى محدودية في البيئة الداعمة للمؤسسات أو ضعف الجاذبية الاستثمارية أو تعقيدات إدارية وتمويلية تحول دون انتشار هذا النمط من المؤسسات.

رابعًا: ارتفاع عدد المؤسسات لا يعكس دائمًا حيوية اقتصادية

ينبغي الحذر في تفسير عدد المؤسسات لكل 1000 نسمة كمؤشر على النشاط الاقتصادي الحقيقي، إذ إن بعض الولايات ذات التعداد السكاني المنخفض (مثل تندوف وإليزي) تظهر

أرقامًا مرتفعة بسبب قلة عدد السكان وليس بالضرورة بسبب قوة النشاط الاقتصادي أو فاعلية المؤسسات.

خامسًا: محدودية النمو بين 2004 و2005

تشير البيانات إلى نمو إجمالي في عدد المؤسسات من 225,449 إلى 245,842، أي بنسبة تقارب 9% خلال سنة واحدة. ورغم أن هذه النسبة تعدّ إيجابية، إلا أنها تكشف تفاوتًا بين الولايات من حيث قدرة الاقتصاد المحلي على استيعاب أو خلق مؤسسات جديدة، ما يبرز الحاجة لسياسات محلية موجهة لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب خصوصية كل منطقة.

سادسًا: دلالات اقتصادية وتنموية

تكشف هذه المعطيات عن ضرورة تطوير **سياسات إقليمية موجهة** تهدف إلى تقليص الفوارق الجهوية، عبر دعم التمويل، توفير العقار الصناعي، تبسيط الإجراءات الإدارية، وتحسين مناخ الاستثمار المحلي. كما توضح أهمية ربط دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسياسات التشغيل المحلية وخطط التنمية الجهوية.

في المجمل، يشكل تحليل التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مدخلًا مهمًا لفهم الاختلالات الاقتصادية الإقليمية واقتراح حلول تنموية متوازنة على المستوى الوطني.

المحاضرة الخامسة: التطور الزمني لإنشاء المؤسسة

تمهيد

تُعدّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عنصرًا أساسيًا في البنية الاقتصادية لأي دولة، لما لها من دور فعّال في خلق فرص العمل، وتحقيق التوازن الجهوي، والمساهمة في التنمية المستدامة. وفي الجزائر، اكتسب هذا النوع من المؤسسات أهمية خاصة ضمن سياسات الدولة الاقتصادية منذ الاستقلال إلى يومنا هذا، حيث شهد تطوره تفاعلًا مباشرًا مع التوجهات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية.

لقد مرّ قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بمراحل متعددة، اتسمت كل مرحلة بسمات خاصة، سواء من حيث الإطار القانوني أو من حيث طبيعة الدعم والمؤسسات المرافقة. وتجلت أهمية هذه المؤسسات خصوصًا بعد تحوّل الاقتصاد الجزائري نحو الانفتاح وتحرير السوق في التسعينيات، ما فرض ضرورة إعادة هيكلة هذه المؤسسات وتأهيلها لتواكب التحديات الداخلية والخارجية.

إلا أن هذا التطور لم يكن خاليًا من التحديات، بل شهد فترات من الركود والتعثر، خصوصًا في ظل غياب تعريف موحد للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة، وغياب أدوات دعم فعّالة في بعض المراحل.

هذا المحور يُقدّم قراءة تحليلية لمسار تطور هذه المؤسسات في الجزائر، عبر استعراض الإطار القانوني الذي نظمها، ومختلف المراحل التي مرت بها، وكذا التوجهات والسياسات التي تبنّتها الدولة لتعزيز هذا القطاع.

أولا: التطور التاريخي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

تطورت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية وفق أطر قانونية عديدة، وقد حاولت الحكومات الجزائرية إحداث قوانين ووضع تشريعات لتسهيل عمل هذه المؤسسات ودفعها إلى النمو والتطور حيث ظهرت هياكل وآليات هدفها تطوير وتدعيم هذا النوع من المؤسسات، ويمكن تقسيم مراحل تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية إلى عدة مراحل ولكن قبل ذلك لابد من معرفة تعريف هذه المؤسسات في الجزائر.

1. تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

لقد كانت للجزائر عدّة محاولات في تحديد تعريف للمؤسسات ص و م، ولكنّها تعاريف غير رسمية، فقد عرفت في عدة محاولات كما يلي[1]:

المحاولة الأولى: حيث تجسدت هذه المحاولة في التقرير الخاص ببرنامج التنمية للمؤسسات ص و م (1974- 1977)، الذي وضعته وزارة الصناعة والطاقة معطيا التعريف الآتي: نسمّي مؤسسة صغيرة ومتوسطة كل وحدة إنتاجية:

مستقلّة قانونا؛

تشغّل أقل من 500 شخص؛

تحقّق رقم أعمال سنوي أقل من 15 مليون دينار جزائري، ويتطلّب الإنشاء استثمارات بها أقل من 10 مليون دينار جزائري.

المحاولة الثانية: قامت بها المؤسسة الوطنية لتنمية الصناعات الخفيفة بمناسبة الملتقى الأول حول الصناعات الصغيرة والمتوسطة سنة 1983، حيث ركّز الملتقى في تعريفه على معياري اليد العاملة ورقم الأعمال، فعرّف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة على أنّها المنشأة التي:

---

[1] شهرزاد زغيب، ليلى عيساوي، **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: واقع و آفاق**، ورقة بحثية مقدمة في الدورة التدريبية الموسوم بتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس- سطيف، يومي 25-28 ماي 2003.174-173 ص ص: .،

تشغّل أقل من 200 عامل.

تحقّق رقم أعمال يقل عن 10 ملايين دينار جزائري.

المحاولة الثالثة: بمناسبة الملتقى الوطني حول تنمية المناطق الجبلية سنة 1988، حيث ارتكز هذا التعريف على المعايير النوعية، والذي يعرّف المؤسسات ص و م بأنّها: " كل وحدة إنتاج أو وحدة خدمات أو الاثنين معا، ذات حجم صغير أو متوسط، تتمتّع بالتسيير المستقل، والتي تأخذ إمّا شكل مؤسسة خاصة أو مؤسسة عمومية".

المحاولة الرابعة: والتي كانت الأخيرة لوضع تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة قام بها المشرع الجزائري وهذا من خلال القانون رقم 18-01 المؤرخ في 27 رمضان 1422هـ والموافق لـ 12 ديسمبر سنة 2001 المتضمن للقانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهو التعريف الرسمي والمعتمد في الجزائر منذ ذلك الوقت.[1] ففي المادة الخامسة من هذا القانون تم تعريف المؤسسات المتوسطة على أنها:" تلك المؤسسات التي تشغل ما بين 50 و 250 عاملا، ويكون رقم أعمالها السنوي محصورا بين 200 مليون دج و2 مليار دج، في حين أن إيراداتها السنوية محصورة ما بين 100 و500 مليون دج. أما في المادة السادسة من نفس القانون تم تعريف المؤسسات الصغيرة على أنها:" تلك المؤسسات التي تشغل ما بين 10 و49 عاملا، ويكون رقم أعمالها السنوي أقل من 20 مليون دج وإيراداتها السنوية أقل من 100 مليون دج".

ومن الملاحظ أن هذه التعاريف لا تراعي خصوصيات القطاعات الاقتصادية على المستوى الوطني، وكذا لا تراعي خصوصيات ومكونات الاقتصاد الجزائري ككل.

[1] قانون رقم 01-12 المؤرخ في 27 رمضان 1422هـ المواق لـ 12 ديسمبر 2001 المتضمن للقانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 77، ص: 05.

2. مراحل تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

لقد مرت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منذ نشأتها وحتى اليوم بمجموعة من المراحل، تخللتها مجموعة من الإصـــلاحات والقرارات والتغييرات التي طرأت على المجال من اجل السعي نحو تحقيق الأفضل في هذا المجال، حيث يمكن تجسدت هذه المراحل فيما يلي:

1.2 المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال المرحلة (1962-1979)

قد ورثت الجزائر بعد الاستقلال مؤسسات صغيرة ومتوسطة متوقفة عن الحركة الاقتصادية وهذا بعد أن هجرها ملاكها المعمرين وبقيت بعض المؤسسات التي تعود ملكيتها للجزائريين تساهم بشكل محدود في العمالة والقيمة المضافة، مما جعل الدولة الجزائرية تصدر عدة قوانين مثل قانون التسيير الذاتي، ثم التسيير الاشتراكي في محاولة لرد الاعتبار لهذه المؤسسات وأصبحت هذه المؤسسات عمومية تابعة للدولة وتحت الإشراف المباشر للجماعات المحلية والتي كانت تقوم بمهمة تسيير وتنظيم هذه المؤسسات ونظرا للتوجه الإيديولوجي الاشتراكي للجزائر آنذاك، فقد كانت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع الخاص قليلة، كما أنها لم تكن تستفيد من سياسات الدعم التي كانت تستفيد منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية العمومية، وتجسدت مظاهر الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذه المرحلة بتبني ثلاث برامج تنموية، والتي واكبت الأهداف العامة للسياسة التنموية الصناعية التي اعتمدتها الجزائر آنذاك[1]، وكانت هذه البرامج كما يلي[2]:

البرنامج الأول (1967-1969): وترتكز الخطوط العريضة لهذا البرنامج حول استعمال الوحدات القديمة الموروثة عن الاستعمار وتحويلها إلى برامج التجهيز المحلي،

---

[1] عبد الرحمان بن عنتر، **واقع الإبداع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر-دراسة ميدانية –**، مجلة جامعة دمشق، المجلد 24، العدد01، جامعة أمحمد بوقرة –بومرداس-، الجزائر، 2008، ص: 153.

[2] لخلف عثمان، **واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها – دراسة حالة الجزائر-**، مذكرة دكتوراه دولة غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، قسم علوم اقتصادية، جامعة الجزائر، السنة الدراسية: (2003-2004)، ص ص: 169-171.

ووجهت لتطوير الصـــناعات الحرفية والتقليدية في إطار البرامج الخاصـــة المدفوعة من وزارة الصناعة.

البرنامج الثاني (1970-1973): حيث عرفت هذه المرحلة تنمية الصـــناعات المحلية ضمن برنامج التجهيز المحلي، انطلاقا من المخطط الرباعي الأول، الذي سمح بتسجيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمن المخطط الوطني للتنمية، من أجل المشاركة في توسيع الطاقات الاقتصادية لتنفيذ هذا المخطط.

البرنامج الثالث (1974- 1977): ويشـــمل هذا البرنامج تطبيق لبرنامج الصـــناعات المحلية، الذي اعتبر الانطلاقة الفعلية لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية.

لم تكن هذه البرامج كافية للدفع بهذه المؤسسات نحو البقاء والنمو خصوصا مع تراكم المشاكل، مما أدى إلى إفلاس معظم هذه المؤسسات ودفع السلطات العمومية إلى البحث عن سبل جديدة لتنمية هذا القطاع الحساس.

2.2 المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال المرحلة (1980-1993)

أحدثت الجزائر خلال هذه المرحلة إصـــلاحات هيكلية في الاقتصـــاد الوطني بغية التخفيف من الأزمات المتنامية التي لم تستطع البرامج السابقة معالجتها، وهذا من خلال المخططين الخماسيين الأول والثاني (1980-1989) و(1985-1989) على التوالي، والذي نص على إعادة الاعتبار للقطاع الخاص والتراجع عن سياسة الصناعات المصنعة لحساب الصناعات الخفيفة والمتوسطة[1].

ولحاجة الجزائر للمساعدات الائتمانية دخلت الجزائر في مفاوضات مع المؤسسات النقدية والمالية الدولية ابتداء من سنة 1989، طبقت إصلاحات اقتصادية بغرض التوجه نحو اقتصاد أكثر انفتاحا يلعب فيه القطاع الخاص دورا حيويا، ولقد تجسد ذلك من خلال

[1] كمال رزيق، **خصوصية قطاع التأمين وأهميته لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، ورقة بحثية مقدمة في الملتقى الدولي السابع الموسوم بالصناعة التأمينية: الواقع العملي وآفاق التطوير، جامعة حسيبة بن بوعلي –الشلف-، يومي 3-4 ديسمبر 2012، ص: 13.

قوانين خصخصة المؤسسات العمومية، كما عرفت هذه الفترة صدور قانون النقد والقرض 10/90 سنة 1990، والذي دعى إلى تحرير التجارة الخارجية واستقلالية المصارف التجارية، وكذا تحرير الأسعار، وكذا عرفت هذه الفترة ارتفاع عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة[1].

3.2 المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مرحلة (1993-2001)

تبدأ هذه المرحلة بصدور قانون الاستثمار في 1993/10/05 والمتعلق بترقية الاستثمار، وإتاحة المزيد من الحرية والمساواة بين المتعاملين الوطنيين والأجانب، كما نص القانون على إلغاء كل القوانين الصادرة في نفس الموضوع وكذا القوانين المخالفة وذلك بنص المادة 49 منه[2].

كما تم إنشاء وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي حددت لها العديد من المهام الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وفي 26 أوت 1995 بموجب الأمر رقم 95-22، تم تحديد القواعد العامة لخصخصة المؤسسات العمومية، ويهم هنا المؤسسات التابعة للقطاعات التنافسية التي تمارس أنشطتها في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية[3]، وفي سنة 2001 كان صدور القانون التوجيهي رقم 18-01 المؤرخ في 2001/12/12، والذي يحدد الإطار القانوني والتنظيمي الذي تنشط فيه هذه المؤسسات، كما يحدد الآليات والأدوات الكفيلة بترقيتها ودعمها، كما يحدد معالم الرؤى المستقبلية لتطوير هذا القطاع من أجل تجسيد الدور المرجو منه على أكمل وجه وقد تضمن هذا القانون عدة بنود نذكر منها[4]:

---

[1] - سعيد بريش، (**المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية الخاصة في الجزائر: دورها ومكانتها في الاقتصاد الوطني**)، مجلة آفاق، العدد 05، جامعة عنابة، 2001، ص: 28.

[2] - قانون الاستثمار رقم 93، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية.

[3] - المادتين 1 و2 من القانون 95-22 المتعلق بخوصصة المؤسسات العمومية الصادرة في 2 ربيع الثاني 1416هـ الموافق لـ4 سبتمبر1995، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 48، ص: 04.

[4] - القانون التوجيهي رقم 01-18، المادة 11، ص ص: 6-8.

- ✓ وضع برامج لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتطوير تنافسيتها؛
- ✓ تطوير المنظومة الإعلامية الاقتصادية حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- ✓ إنشاء صناديق ضمان القروض البنكية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

شـهدت الفترة بعد 2001 إلى غاية 2004 صـدور العديد من المراسـيم والتشـريعات الهادفة إلى دعم وترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

4.2 مرحلة ما بعد 2001

عرفت هذه المرحلة تطورات هامة أدت إلى تشـكل قطاع المؤسـسـات الصـغيرة والمتوسطة كقطاع مستقل في الجزائر وأهم هذه التطورات[1]:

برنامج دعم الإنعاش الاقتصـادي والنمو للفترة 2000– 2004: هذا البرنامج يشـكل منعرجا حاسما في مجال تأطير وهيكلة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أين تم تكريس ما يلي:

- ✓ صـدور القانون التوجيهي لترقية المؤسـسـات الصـغيرة والمتوسـطة في سنة2001، والذي كرس نهائيا دور ومكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المجال الاقتصادي وحدد تدابير الدعم الرامية لترقية تنافسيتها؛
- ✓ إنشـاء صـندوق ضـمان قروض المؤسـسـات الصـغيرة والمتوسـطة في سـنة 2002؛
- ✓ وفي سنة 2003 تم إنشاء كل من المشاتل، مراكز التسهيل، المجلس الوطني الاستشاري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المجلس المكلف بترقية المناولة،

[1] عايب فاطمة الزهرة، بوعزيز براهيم، **مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في توفير مناصب الشغل وتقليص البطالة خلال الفترة 2008-2018**، الملتقى الوطني الثاني حول آليات التشغيل في الجزائر، الواقع والمأمول، معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، المركز الجامعي تسمسيلت يوم 27 جوان 2019، ص ص: 8-9.

إحداث المديريات الولائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية على مستوى كل ولاية من ولايات الوطن.

- ✓ **البرنامج الإضافي لدعم النمو الاقتصادي للفترة 2004-2009:** تم التركيز في هذه المرحلة على تصميم ووضع حيز التنفيذ للبرامج الترقوية لتحسين تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذا إعطاء القطاع دوره الحقيقي كمنشط اقتصادي جواري خاصة على مستوى الولايات الداخلية للوطن، وقد تم خلال هذه المرحلة انعقاد الجلسات الوطنية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحت الرعاية السامية لفخامة رئيس الجمهورية، والتي انبثق عنها القرارات التالية:
  - ✓ إنشاء صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سنة 2004؛
  - ✓ إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سنة 2005.؛
  - ✓ إعطاء إشارة انطلاق البرنامج الوطني لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سنة 2007؛
  - ✓ تنظيم أول طبعة للجائزة الوطنية للابتكار لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سنة 2009؛
  - ✓ كل المراحل التي مرت بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تعكس اهتمام وتوجه الجزائر نحو ها القطاع؛
  - ✓ تعزيز المعلومة الاقتصادية الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير جسور الترابط مع المنظومات الإعلامية للقطاعات الوزارية الأخرى تحسبا

للتعاون والتكامل والانســـجام في البرامج المحلية التنموية المندمجة في ســـنة 2008.[1]

[1] عبد الكريم بوغدو، **و اقع و آفاق تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجز ائر**، الملتقى العربي الخامس للصناعات الصغيرة والمتوسطة تحت شعار: نحو تعزيز قدرة الصناعات الصغيرة والمتوسطة على الابداع والابتكار، الجزائر، يومي 14- 15 مارس 2010، ص ص: 3- 5.

المحاضرة السادسة: التحليل الاقتصادي لإنشاء المؤسسة

تمهيد

تُعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الركائز الأساسية للاقتصاد الجزائري، حيث تلعب دورًا جوهريًا في تحفيز النمو الاقتصادي وتوفير فرص العمل ومكافحة البطالة. فقد أدركت الحكومات الجزائرية منذ الاستقلال أهمية هذا القطاع، وحرصت على تطويره ودعمه من خلال سنّ العديد من التشريعات والقوانين التي تهدف إلى تعزيز مساهمة هذه المؤسسات في التنمية الوطنية. يتسم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بتنوعه بين مؤسسات عمومية وخاصة، وهو ما يعكس تطورات اقتصادية واجتماعية مختلفة مرت بها البلاد عبر مراحل متعددة.

شهد هذا القطاع تغيرات قانونية وتنظيمية كبيرة عبر العقود الماضية، حيث تركزت الجهود على توفير بيئة ملائمة لتأسيس هذه المؤسسات، وتسهيل وصولها إلى التمويل، بالإضافة إلى تطوير آليات دعم خاصة تساعدها على المنافسة والبقاء. تنقسم مراحل تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر إلى فترات تاريخية محددة، كل منها تعكس توجهات اقتصادية وسياسية مختلفة، من اعتماد التسيير الاشتراكي في بداية الاستقلال، مرورًا بفترات الإصلاح والخصخصة، إلى التوجه الحديث نحو انفتاح اقتصادي وتعزيز دور القطاع الخاص. كما تمثلت هذه التطورات في صدور قوانين رئيسية وتنظيم مؤسسات حكومية متخصصة، تهدف إلى وضع إطار قانوني واضح يحكم عمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويحدد معايير التعريف والدعم. من خلال هذه الإجراءات، سعت الجزائر إلى تعزيز دور هذه المؤسسات في بناء اقتصاد وطني متنوع وقادر على مواجهة تحديات العولمة.

بالإضافة إلى ذلك، تركزت الجهود على تطوير برامج إرشادية وتدريبية ودعم مالي يساهم في رفع تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لا سيما في القطاعات الحيوية مثل الصناعة التقليدية، التجارة، والخدمات. تعكس هذه السياسات حرص الدولة على جعل هذا القطاع شريكًا فعّالًا في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

أولا: الابداع والابتكار

1-الإبداع

مفهومه: هو مجموعة من العمليات والخصائص العقلية والسلوكية التي يستخدمها الفرد لتقديم حلول متميزة للمشكلات وللتوصل إلى فكرة جديدة يمكن أن تتحول إلى منتج أو أسلوب جديد، يتصف بالقبول والأصالة ويحقق منافع للفرد والمنظمة أو المجتمع.[1]

خصائص الإبداع [2]

- هو شيء ملموس أو محسوس ونقطة إنطلاقه توليد الأفكار الجديدة؛
- ناتج عن العمل البشري المتفوق؛
- القدرة على تكوين وإنشاء الأراء الجديدة أو دمجها؛
- عملية تثمر ناتجا جديدا وغيرعادي يتقبله لفائدته؛
- الإتيان بالجديد.

أنواع الإبداع

- الإبداع التقني: يتمثل في عملية إحداث وتطوير منتجات أو خدمات جديدة وإجراء تغييرات في التقنيات التي تستخدمها المنظمة؛
- الإبداع التنظيمي: هو إحداث تغييرات في الهيكل التنظيمي، وتصميم الأعمال والوظائف وعمليات المنظمة، وسياساتها واستراتجياتها ونظمها الرقابية ونشاطاتها الرئيسية؛
- الإبداع الإداري: ويظم البناء التنظيمي والقواعد والأدوات والإجراءات وإعادة تصميم العمل إلى جانب النشاطات الإبداعية التي تهدف إلى تحسين العلاقات بين الأفراد والتفاعل فيما بينهم للوصول إلى الأهداف المنشودة؛

[1] أحمد طرطار، سارة حليمي، **أثر تطبيق إدارة المعرفة على وظيفة الإبداع في منظمات الأعمال**، ملتقى دولي حول رأس المال الفكري.
[2] نفس المرجع السابق

- الإبداع الفني: يشمل تطوير منتجات أو خدمات جديدة أو تغيير التقنيات التي تستخدمها المنظمة.[1]

أهمية الإبداع والابتكار[2]

أهمية الإبداع:

- يساعد الإبداع على تنمية الاقتصاد بشكل فعال؛
- يوفر فرص عمل للشباب، وبالتالي يمنع من تعرض المجتمع للبطالة؛
- يزيد الإنتاج، كما أن التفكير الإبداعي يساعد على خفض تكاليف الإنتاج الكبيرة؛
- يساعد على تحسين الأداء، ويزيد من الثقة بالنفس؛
- يُحقق مكاسب مادية ومعنوية كثيرة، ويعطي الإحساس بالرضا عن الذات وحب الغير؛
- يساعد على التجديد والتغيير، وخاصةً أثناء حل المشكلات التي تحمل طابع المنافسة؛
- ينمي القدرة على خلق أفكار إبداعية جديدة، وحلول مثالية.

أهمية الابتكار:

- الإبتكار يساعد بصورة كبيرة في حل جميع المشاكل التي تواجه الفرد بصورة فعالة؛
- رفع كفاءة المستوى التعليمي لدى الأفراد؛
- ساهم الفكر الإبتكاري بصورة كبيرة في النهضة الصناعية والتكنولوجية؛
- يساعد الإبتكار في رفع حدة التنافس بين المؤسسات الإقتصادية المختلفة، ومن ثَم المساهمة بصورة فعالة في التنمية الإقتصادية؛
- إيجاد حلول جديدة لرفع معدل حجم المبيعات في المؤسسات والشركات.

---

[1] بوغمبوز إبراهيم خليل، بن جدة أيمن، **دور مهارات الإبداع والإبتكار في تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة المستر، ميدان علوم التسيير، تخصص إدارة أعمال، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الشيخ العربي التبسي، تبسة، دفعة 2020، ص:14.

[2] بوغمبوز إبراهيم خليل، بن جدة أيمن، مرجع سبق ذكره، ص: 18.

العلاقة بين الإبداع والابتكار[1]

العمليات أو طرق التشغيل. هذه الأفكار المفيدة هي نتيجة للإبداع، وهو شرط أساسي للابتكار. الإبداع في القدرة على الجمع بين الأفكار بطريقة فريدة أو لتحقيق ارتباط مفيد بين الأفكار. يوفر الإبداع أفكارًا جديدة لتحسين الجودة في المؤسسات والابتكار يضع هذه الأفكار موضع التنفيذ.، يرتبط الابتكار والإبداع ارتباطًا [2]وثيقًا، على الرغم من أنهما ليسا متشابهين. غالبًا ما يتضمن الابتكار أفكارًا جديدة وأفضل. قد تكون الفكرة الجديدة هي إنشاء منتج أو عملية جديدة أو قد تكون فكرة حول كيفية تغيير طريقة تنفيذ الأعمال تمامًا. تدرك المنظمات الناجحة أن كل من الابتكار والإبداع مطلوبان لإرضاء أصحابها.

مصادر تطوير الإبداع والابتكار [3]

1. المصادر الخارجية:

- مراكز البحث: ونميز بين نوعين مراكز عامة وتتمثل في كل مؤسسات البحث والتطوير، ومراكز خاصة تشمل مقاولات القطاع الخاص، والمبدعين الأحرار الذين يقومون بأبحاث علمية؛
- الدعم الحكومي: يتمثل دور الحكومات في دعم الابتكار من خلال الإنفاق المباشر والمساعدات...

2. المصادر الداخلية: وتشمل الاهتمام بالتسيير والتنظيم وكذلك الإهتمام بالعنصر البشري و بنظام المعلومات؛

[1] عاكف لطفي خصوانة، مرجع سبق ذكره، ص: 35- 40.

[3] حنان جودي، **تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كخيار لتدارك الفجوة الإستراتجية والإندماج في الاقتصاد التنافسي/** أطروحة دكتوراه، علوم التسيير، جامعة خيضر محمد خيضر، بسكرة، 2017، ص: 30- 37.

مهارات الإبداع والابتكار في تطوير المشاريع المقاولاتية [1]

- مهارة الأصالة:هي تلك المهارة التي تجعل الأفكار تناسب بحرية من اجل الحصول على افكار كثيرة وفي أسرع وقت ممكن؛
- مهارة الطلاقة:عملية ذهنية يتم من خلالها الوصول إلى أفكار جديدة؛
- مهارة المرونة:هي تلك المهارة التي يتم فيها فعل الأشياء أو فهمها بطرق مختلفة؛
- مهارة التوضيح أو التوسع: عبارة عن إضافة تفصيلات جديدة للفكرة المطروحة؛
- مهارة الوصف:القيام بعملية الوصف الدقيق من خصائص أو صفات داخلية للأمور جميعا التي تخص المشروع؛
- مهارة تحمل المسؤولية:القيام بعمل ما ينبغي القيام به؛
- مهارة الوصول إلى المعلومات:هي المهارة التي تستخدم من اجل الوصول بفعالية إلى المعلومات ذات صلة بالمشكلة المطروحة؛
- مهارة تدوين الملاحظات:هي المهارة التي تستخدم من أجل تسجيل الملاحظات و المعلومات المهمة بشكل مختصر ؛
- مهارة إصدار الأحكام:عبارة عن عملية ذهنية يتم من خلالها الوصول إلى أحكام بعد الأخذ في الحسبان جميع المعلومات المتوفرة؛
- مهارة التذكر: عبارة عن عملية تخزين المعلومات في الدماغ من أجل استخدامها لاحقا؛
- مهارة تحديد العلاقة بين السبب والنتيجة: عملية ذهنية تبين كيف أن شيئا ما يكون سببا للآخر
- مهارة إدارة الوقت: عملية ذهنية تهدف إلى استخدام الوقت بحكمة تامة؛

[1] أسامة خيري، **إدارة الإبداع والابتكار**، دار الراية للنشر والتوزيع، ط1، 2012، ص: 120.113.

- مهارة التصنيف: هي تلك المهارة التي تستخدم لتجميع الأشياء على أساس خصائصها ضمن فئات أو مجموعات؛
- مهارة تنمية المفاهيم: هي تلك المهارة التي تستخدم لتحديد الفكرة عن طريق تحليل الأمثلة الخاصة بها؛
- مهارة طرح الفرضيات واختبارها: عبارة عن القيام باقتراح تخمينات جيدة لحل قضية ما، ثم العمل على فحص أو اختبار هذه التخمينات؛
- مهارة الاستنتاج: هي استخدام ما يملكه الفرد من معارف أو معلومات للوصول إلى نتيجة ما؛
- مهارة تقييم الدليل: هي عبارة عن الاعتراف أو الإقرار بأن المعلومات مهمة؛
- مهارة المقارنة والتباين أو التعارض: هي تلك المهارة التي تبحث عن الطريق التي تكون فيها الأشياء متشابهة تارة ومختلفة تارة أخرى؛
- مهارة شد الانتباه: هي تلك المهرة التي تستخدم من أجل التحكم أو ضبط المستويات المختلفة للانتباه؛
- مهارة التنبؤ: هي عملية التفكير فيما سيجرى في المستقبل؛
- مهارة حل المشكلات: البحث عن حل لمشكلة تواجه الفرد أو الجماعة؛
- مهارة تحديد الأولويات: هي المهارة التي عن طريقها يتم تركيب الأشياء أو الأمور حسب أهميتها؛
- مهارة تطبيق الإجراءات: هي المهارة التي تستخدم لفهم وتطبيق خطوات معقدة في ضوء عناصرها وأجزائها المعقدة؛
- مهارة وضع المعايير: هي عبارة عن عملية وضع حدود للخيارات الممكنة؛
- مهارة التفكير بانتظام: هي تلك المهارة التي تستخدم للموائمة بين جميع العوامل التي تؤثر بشكل مباشر أو غير مباشر والتي تنجم عن نتائج التفكير؛
- مهارة التتابع: وضع الأشياء بتنظيم محدد يتم اختياره بعناية فائقة؛

- مهارة الملاحظة النشطة: هي تلك المهارة التي تستخدم من أجل اكتساب المعلومات عن الأشياء أو القضايا أو الأحداث؛
- مهارة التنظيم المتقدم: النظرة السريعة إلى الأمر كله من أجل فهمه جيدا؛
- مهارة عمل الأنماط المعرفية واستخدامها: هي المهارة التي تستخدم من أجل تكرار عملية الترتيبات المنظمة؛
- مهارة الإصغاء النشط: عبارة عن الإنصات بعناية من أجل الحصول على المعلومات؛
- مهارة عمل الخيارات الشخصية: هي عبارة عن عملية التفكير الجيد قبل عملية الاختيار؛
- مهارة التعميم: هي عبارة عن بناء جمل أو عبارات واسعة يمكن تطبيقها في معظم الظروف أو الأحوال.

المطلب03: معوقات الإبداع والابتكار[1]

- ✓ التمويل غير الملائم؛
- ✓ تجنب المخاطرة؛
- ✓ الالتزام بالواقع؛
- ✓ المقاييس غير السليمة؛
- ✓ عدم ملائمة أسلوب القيادة؛
- ✓ الاستخدام الخاطئ لأدوات الوظيفة؛
- ✓ العجز على الحصول على التمويل اللازم؛
- ✓ قلة المعرفة وضعف المهارات القيادية؛
- ✓ التمسك بالمعلوم والخوف من المجهول؛

[1] نيجل كينج ونيل اندريسون، **إدارة أنشطة الابتكار والتغيير**، ط1، دار المريخ، الرياض، 2004، ص: 94- 102.

- ✓ انعدام روح العمل الجماعي؛
- ✓ عدم الإحساس بالأمان؛
- ✓ الخوف من الوقوع في الخطأ؛
- ✓ الرغبة في تجنب الفشل؛
- ✓ الاعتماد على الآخرين؛
- ✓ المركزية الشديدة؛
- ✓ التمسك بالتقاليد؛
- ✓ ضعف الإتصال بالمناخ الخارجي؛
- ✓ الإسقاط في السلوك،
- ✓ أحلام اليقظة،
- ✓ القوانين والأنظمة الإدارية؛
- ✓ إيديولوجية المجتمع؛
- ✓ سياسة التعليم؛
- ✓ الفقر والبطالة؛
- ✓ النشاط الاقتصادي العام؛
- ✓ قلة رؤوس الأموال؛
- ✓ ضعف ميزانية البحث والتطوير؛
- ✓ انعدام المؤسسات الداعمة لنشاط البحث والتطوير.

ثانيا: أسباب فشل المشاريع المقاولاتية

لقد بينت الدراسات أن المشروعات الصغيرة تعاني من معدلات وفاة عالية، خاصة في السنوات الأولى من التأسيس، وهذا راجع إلى خصوصية المرحلة من جهة، وكذا إلى الاقتصاد نفسه، كما قد ترجع إلى المقاول، ونورد أهم هذه الأسباب فيما يلي:

- ✓ أسباب فشل من وجهة نظر المقاول: إن أبرز الأسباب التي يوردها المقاولون الذين تعرضوا للفشل والمشاكل هي [1]:
  - ✓ الكساد الاقتصادي: حيث أن المقاولين يرجعون سبب فشلهم إلى الكساد الاقتصادي كسبب أول وعدم قدرة المشروع على امتصاص آثار الكساد، فالمشروع الكبير يوفر للشركة احتياطات تساعدها على التحمل لعدة سنوات.
  - ✓ المنافسة: وهذا سبب آخر يورده أصحاب المؤسسات الفاشلة، وهو قيام المنافسين بعرض منتجات مغايرة، أو القيام بحملات ترويج شرسة، أو تخفيض للأسعار، أو دخول منافسين جدد. وعلى الرغم من امتلاك المشاريع الصغيرة للمرونة الكافية للخروج من السوق إلى سوق آخر قد يكون أكثر جاذبية، إلا أن هذا الشرط مرتبط بقدرة المالك على متابعة التغيرات والتكيف معها. ' فسبب سقوط أي طائرة هي نفسها الأسباب التي تؤدي إلى فشل المشروع؛ انه الطيار نفسه أو القائد أو المدير، ومعنى هذا أن المقاول أو الإدارة مسؤولة عن 90 بالمئة من أسباب الفشل، والنسبة الباقية تعود إلى الظروف الاقتصادية والكوارث...الخ'[2]. وذهبت دراسة (علي عوض الوقفي وفريد القواسمة) [3] في نفس السياق، حيث بينت أن أهم المشكلات التي واجهت المؤسسات الصغيرة من وجهة نظر القائمين عليها هي المنافسة بالدرجة الأولى.
  - ✓ موقف الدائنين: إن إصرار الدائنين على سداد مستحقاتهم، مع عدم امتلاك المشروع للنقد الكافي لذلك يؤدي إلى تصفية المشروع رسميا أو اختياريا.

---

[1] - سعاد نائف برنوطي، مرجع سابق، ص92،93.

[2] - عبد الحميد مصطفى أبو نعوم، دار الفجر، ط1، القاهرة، 2002، ص63.

[3] - لمزيد من المعلومات أنظر:علي عوض الوقفي ، فريد القواسمة، **واقع المشروعات الصغيرة من وجهة نظر القائمين عليها 'دراسة ميدانية على عدد من المشروعات الصغيرة في محافظة اربد'**، الأردن، مقال منشور في مجلة العلوم الاجتماعية و الإنسانية، جامعة باتنة، العدد24، جوان 2011.

- ✓ هبوط قيمة الموجودات، وهذا راجع إلى الكساد الاقتصادي، ويساهم في ذلك صاحب المشروع باعتقاده أن جميع الإيرادات هي عبارة عن أرباح متناسيا اهتلاك المعدات.
- ✓ أسباب تتعلق بإدارة الموارد المالية والمادية، وهي كما يلي [1]:
  - ✓ الإفراط في المصاريف الاستثمارية والتشغيلية
  - ✓ الإفراط في التخزين
  - ✓ سوء الائتمان
  - ✓ انعدام السيولة
- ✓ أسباب تتعلق بالتسويق [2]:
  - ✓ سوء اختيار الموقع
- ✓ إهمال المنافسة: قد يهمل المقاول نشاط المنافسين الترويجي، أو التسعيري أو الخدماتي أو قد يهمل التغير في أعدادهم، أو حجومهم، أو قد يهمل التهديد الفعلي الذي يمكن أن يسببه دخول منافسين جدد.

- ✓ إهمال التغيرات البيئية: فضغط المحيط يؤدي إلى التأثير على المؤسسة، خاصة من النواحي التي تتعلق بمخرجاتها [3].

أدت الوضعية الاقتصادية والاجتماعية التي مرت بها الجزائر إلى نمو إجمالي ضعيف ومشاكل اجتماعية عميقة أسفرت عن عرقلة وتراجع تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتراجع مؤسسات القطاع العام التي تعتبر السند الموجه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومن بين أهم الضغوط التي أدت إلى ظهور هذه الوضعية والتي يعتبر التعرف عليه أمرا ضروريا يساعد بالبحث على أفضل السبل والوسائل لمعالجتها وتفاديها ومن أهمها:

---

[1] - سعاد نائف برنوطي، مرجع سابق، ص94.

[2] - سعاد نائف برنوطي، مرجع سابق ، ص95، 96.

[3] - حسن إبراهيم بلوط، **إدارة المشاريع و دراسة جدواها الاقتصادية**، دار النهضة، بيروت، ط1، 2002، ص59.

- ✓ صعوبة الحصول على العقار في المناطق الصناعية والتوزيع اللاعقلاني غير المدروس مما يصعب من عملية توسيع النشاط.
- ✓ غياب سياسة تكوين المسيرين والعاملين في المؤسسة المصغرة مما يضطرها إلى التوظيف يد عاملة أقل مهارة وكفاءة مما يخفض الإنتاجية ونوعية السلع المنتجة ويرفع التكاليف.
- ✓ عدم اهتمام بالبحوث التسويقية لنقص المعلومات عن حاجات الأسواق في ظل المنافسة.
- ✓ هروب اليد العاملة من المؤسسات الصغيرة إلى المؤسسات الكبيرة لأفضلية شروط العمل وحجم الأجور إلى جانب الفرص الكبرى للترقية، والاستقرار الوظيفي.
- ✓ البيروقراطية الإدارية التي مازالت حتى الآن تؤثر بثقلها على الجهاز الإنتاجي وتعدد مراكز اتخاذ القرار والمدة الطويلة التي تأخذها الإجراءات الإدارية، انتشار ظاهرة الرشوة والمحسوبية إضافة إلى تعدد النصوص القانونية وفي بعض الأحيان تضاربها.
- ✓ أغلبية المؤسسات الصغيرة تعاني من نمط تسيير وتنظيم لا يوفر لها حتى الشروط الدنيا التي يتطلبها اقتصاد تنافسي.
- ✓ الضغط الضريبي والأعباء الاجتماعية الذي كان وراء توقف العديد من المؤسسات الإنتاجية لإضافة إلى الإجراءات المتخذة من طرف الإدارة الجمركية التي لم تتكيف بعد مع التطبيقات والأعراف الدولية.
- ✓ الإغراق المتمثل في استيراد سلع وبيعها محليا بأسعار أقل من سعر مثيلتها المحلية.
- ✓ غياب الرقابة على السلع المستوردة، خاصة الصينية منها، والتي تشكل التهديد الرئيسي للسلع الوطنية.

- ✓ غيـــاب جهـــاز معلومـــات فعـــال يحـــدد أنـــواع المنتجـــات المحليـــة الشـــيء الـــذي مـــن شـــأنه وضـــع سياســـة اقتصـــادية ناجعـــة مـــن أجـــل حمايـــة المنتـــوج الـــوطني وتطـــويره، وإنشـــاء البنـــا التحتيـــة التـــي تســـاهم بشـــكل مباشر في تدعيمه.
- ✓ عـــدم قـــدرة المنتـــوج الـــوطني علـــى المنافســـة فـــي الأســـواق العالميـــة، ممـــا يجعل تسويقه محصورا على تسويق سلعه على السوق الوطني.
- ✓ عـــدم ربـــط السياســـات الصـــناعية مـــع الزراعيـــة، ففـــي بعـــض المنـــاطق توجـــد فـــوائض فـــي الإنتـــاج الزراعـــي لا يســـتوعبها الســـوق، ممـــا يخلـــف خســـائر للفلاحـــين كـــان يمكـــن تلافيهـــا لـــو أنشـــأت وحـــدات للتعليـــب والتصبير، كالتمور والمشمش والطماطم الصناعية.

المحاضرة السابعة: انشاء المؤسسة عملية استراتيجية

تمهيد

في ظل التغيرات الاقتصادية المتسارعة والتنافس الشديد الذي يشهده سوق الأعمال العالمي، أصبح الفكر المقاولاتي من الركائز الأساسية التي ترتكز عليها المؤسسات لتحقيق النجاح والاستدامة. يشير الفكر المقاولاتي إلى مجموعة من الاستراتيجيات والممارسات التي تهدف إلى تطوير قدرات المؤسسات على الابتكار والتجديد، مع التركيز على استغلال الفرص وتحمل المخاطر بطريقة مدروسة وفعالة. ويُعد هذا الفكر محركًا رئيسيًا للنمو الاقتصادي، إذ يسهم في خلق فرص عمل جديدة وتحفيز التنمية المستدامة عبر تعزيز روح المبادرة والإبداع لدى الأفراد والمنظمات. إن المؤسسات التي تتبنى هذا النهج المقاولاتي تمتلك القدرة على التكيف مع التحديات المتنوعة التي تواجهها، بفضل اعتمادها على استراتيجيات متكاملة تشمل الابتكار، الإبداع، أخذ المخاطر، التميز والمبادرة. وفي ظل بيئة أعمال معقدة ومتحركة، يصبح من الضروري تعزيز هذه المقومات لضمان التفوق وتحقيق ميزة تنافسية مستدامة. كما أن الفكر المقاولاتي لا يقتصر فقط على تطوير المنتجات أو الخدمات، بل يتعداه ليشمل تحديث طرق الإنتاج وأساليب الإدارة، وهو ما يجعل المؤسسات أكثر مرونة وقدرة على مواجهة المتغيرات. ولهذا، تبرز أهمية دراسة هذه الاستراتيجيات والمقومات التي تكمن وراء نجاح المؤسسات المقاولاتية، والتي تمثل العمود الفقري لتأسيس بيئة عمل محفزة وداعمة للابتكار والنمو.

أولا: إستراتيجيات ومقومات الفكر المقاولاتي

تعتبر استراتيجيات المقاولاتية من أبرز الاستراتيجيات الدافعة بالمؤسسات إلى الميل نحو تحقيق حاجيات ورغبات الزبائن والعملاء، إضافة إلى الوصول بهذه المؤسسات إلى تحقيق الميزة التنافسية والتميز والتفرد، وذلك لما تتميز به هذه الاستراتيجيات من أهمية بالغة في ظل المنافسة الشديدة في الأسواق ما بين منشآت العمال، وتتمثل أهم هذه الاستراتيجيات أو الأبعاد فيما يلي: [1]

1.الإبتكار:

أشار **(Van de Ven)** بأن عملية الإبتكار في المؤسسات تعبر عن تطوير وتطبيق الأفكار الحديثة من طرف الموظفين الذين يضمنون على مدار الوقت الإجراءات مع الآخرين داخل ترتيب تنظيمي.

هذا ويصف **(Zhuang)** الإبتكار على أنه عملية عقلية ديناميكية تستوجب أن يكون التفكير الإبداعي ضمن مدخلاتها، وذلك بغرض تطوير أفكار جديدة أو خلق استعمالات حديثة لمنتجات قائمة أصلا، مع التأكيد على إلزامية أن يكون التجديد نحو الأحسن[2].

ويعرف الإقتصادي النمساوي **(J.Schumpeter)** الإبتكار على أنه: "النتيجة الناجمة عن إنشاء طريقة أو أسلوب جديد في الإنتاج، وكذا التغيير في جميع مكونات المنتوج أو كيفية تصميمه".[3]

حيث أطلق على السيرورة المتحكمة في تحريك المجتمع بما سماه التدمير الابتكاري أو الهدم الخلاق (Creative Destruction)، بمعنى أن الإبتكار يقوم على أنقاض وتدمير ما هو قديم فهو عامل تغيير في الحالة السابقة للمؤسسة من خلال إدخال التحسينات والتحديثات على القائم من قبل أو الإتيان بالجديد، سواء كان ذلك في المنتجات أو الخدمات أو حتى في

[1] - بلال خلف السكارنة، الريادة وإدارة منظمات الأعمال، دار المسيرة، الأردن، 2008، ص 46.

[2] - ممدوح عبد العزيز رفاعي، استراتيجيات الإبتكار، المؤتمر العلمي الأول بعنوان دعم وتنمية المشروعات الصغيرة، جامعة عين شمس، مصر، 11-12 مارس 2012، ص 03.

[3] - شريف غياط، محمد بوقموم، حاضنات الأعمال التكنلوجية ودورها في تطوير الإبداع والابتكار بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد السادس، جامعة قالمة، الجزائر، 2009، ص55.

طرق الإنتاج. فالتدمير الخلاق هو عبارة عن كسر للقيود والجهود والركود السائد للأنظمة الإقتصادية من خلال ما يقدمه المقاول من ابتكارات وأساليب تنظيم حديثة ومنتجات جديدة وخروج عن المألوف، فيلحقه الآخرون ومن ثم تحدث النقلة الاقتصادية الإيجابي.

إن تعزيز روح المبادرة والمثابرة والابتكار تستوجب إضافة إلى بناء السمات المقاولاتية الفردية إلى بيئة نظامية تفاعلية تحوي البنية التحتية اللازمة لمنظومة المقاولاتية.[1]

حيث أن هناك جملة من الميادين ذات الصلة بالفكرة الابتكارية المقاولاتية منذ ظهورها وحتى تجسيدها في شكل منتج، الأمر الذي يستوجب ويلزم الإهتمام بشتى العناصر المرتبطة إضافة إلى الإهتمام بالمقاول.

وعليه فإن الابتكار كإحدى استراتيجيات المقاولاتية ببساطة يمثل عملية الإتيان بأفكار جديدة من قبل المقاول سواء أكان ذلك توليفا جديدا لما هو موجود أو كشفا جديدا لم يسبق اختياره، حيث أن الفكرة الجديدة قد تكون منتجا جديدا، تكنولوجيا جديدة، أسلوبا جديدا في الإنتاج، عملية تنظيمية أو تسييرية جديدة. والهدف من كل هذا هو خلق القيمة المضافة إلى ما هو موجود سابقا، كما يعد الابتكار مصدرا للميزة التنافسية وهو الأمر الذي يكسب المنظمة المقاولاتية صفة الاستمرارية.

2.الإبداع:

يعرف **(J.Schumpeter)** الإبداع على أنه: "الحصيلة الناتجة عن ابتكار طريقة أو نظام جديد في الإنتاج يؤدي إلى تغيير مكونات المنتج وكيفية تصميمه".[2]

[1] - مصطفى محمود أبو بكر، منظومة ريادة الأعمال والبيئة المحفزة لها، المؤتمر السعودي الدولي لجمعيات ومراكز ريادة الأعمال، السعودية، 2014، ص 61.

[2] - زايد مراد، الريادة والإبداع في المشروعات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول المقاولاتية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2010، غير مرقم.

ويعرفه **(Myers & Marquis)** على أنه: "نشاط مركب ومعقد يبدأ من فكرة جديدة وينتهي بإيجاد حل للمشكلة. وعليه تكون النتيجة الحصول على عناصر جديدة ذات قيمة اقتصادية واجتماعية".[1]

ومن أهم العناصر المكونة لعملية الإبداع نذكر الآتي:[2]

- ✓ **الطلاقة:** وذلك من خلال إنتاج أكبر كم ممكن من الأفكار الجديدة خلال فترة معينة.
- ✓ **المرونة:** بمعنى القدرة على التكييف حسب الموقف.
- ✓ **المخاطرة:** بمعنى الميل نحو المخاطرة الإستعداد لها في تبني الأفكار الأساليب الجديدة.
- ✓ **التحليل:** وذلك من خالل تفكيك العمل الإنتاجي الإبتكاري إلى وحدات بسيطة ليعاد ترتيبها.
- ✓ **الخروج عن المألوف:** من خلال الإتيان بالجديد وهدم القديم والخروج عن النزعة التقليدية، وذلك بما يتوافق والحاجات والرغبات الحالية.

وعليه وكما نلاحظ فإن الإبداع Innovation)) والابتكار (Créativité) تربطهما عالقة تكاملية، حيث أنهما وجهان لعملة واحدة، حيث أن الإبتكار فكري أكاديمي بينما الإبداع تنفيذي، فالابتكار هو القسم المتعلق بالأفكار الجديدة بينما الإبداع هو ذلك القسم الملموس المتعلق بتجسيد وتحويل هذه الأفكار إلى منتجات جديدة.

ومن خلال ما سبق يمكن أن نعرف الإبداع كإحدى استراتيجيات المقاولاتية على أنه الجزء التطبيقي والمحصلة النهائية للفكرة الإبتكارية للمقاول والتي تتجسد في شيء جديد ذو قيمة يتجلى إما في منتج جديد، أو سوق جديد، أو أسلوب إداري جديد، أو طرق إنتاج جديدة، أو مصدر جديد للمواد أولية.

---

[1] - الداوي الشيخ، إقتصاد وتسيير المؤسسة، دار هومة، الجزائر، 2011، ص 35.

[2] - عاطف عوض، أثر تطبيق عناصر الإبداع الإداري في التطوير التنظيمي، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 29، العدد الثالث، سوريا، 2013، ص 209.

3.الميل نحو أخذ المخاطرة:

تتعرض المشاريع المقاولاتية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للعديد من الأخطار التي تستوجب على المقاول التعامل معها وإدارتها بطريقة علمية ومنهجية بغية تجاوزها وتحقيق الاستمرارية والديمومة لها.

كما وتعتبر أخذ المخاطرة ميزة بالغة الأهمية في المقاولاتية، حيث تنشأ المخاطر عند عدم معرفة المحصلة النهائية واحتمال تعدد النتائج.

وهنا يشير "**Robert & Meier**" إلى أن الأخذ بالمخاطرة هو احتمال تحقيق عوائد والحصول على مكافآت في حالة نجاح المشروع المقاولاتي أكثر من فشله.[1]

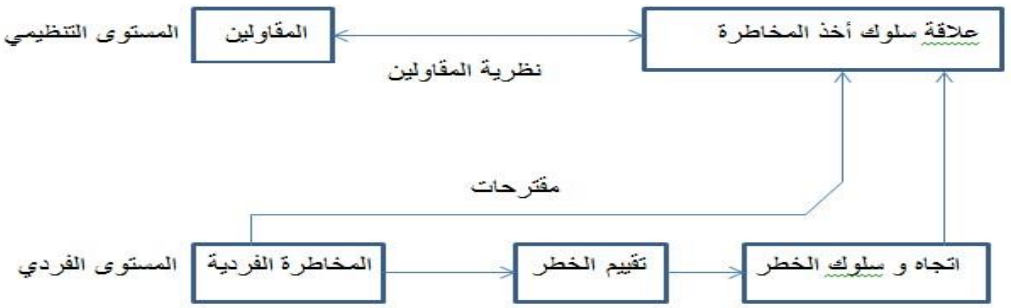
كما ينوه "**Antoncic Bostjan**" بأن سلوك أخذ المخاطرة غير محدود بين الأفراد والمؤسسات بالنسبة للمشاريع المقاولاتية الجديدة، حيث أن مستوى المخاطرة هو الذي يحدد صفة الشخص، فكلما كانت هذه النسبة منخفضة كان عاملا وكلما أخذت في الارتفاع اتجه نحو المقاول (**Entrepreneur**). حيث تقوم عملية الأخذ بالمخاطرة أساسا على مبدأ المقامرة والمغامرة وكذا المخرجات المحصل عليها من هذه المخاطرة (الفوائد والعوائد المتوقعة)، كما أنها متصلة بصفة قوية بعملية اتخاذ القرارات.[2]

والشكل الموالي يوضح الإطار المفاهيمي للمقاولين في المؤسسة عن طريق نظريات سلوك المخاطرة:

[1] - بلال خلف السكارنة، مرجع سبق ذكره، ص 66.

[2]- Botjan Antonic, Risk taking in Intrapreneurship : translating the individual level risk aversion into the organizational risk taking, journal of enterprising culture, Vol 11, N° 01, March 2003, p03.

الشكل رقم (1-1): نموذج الخطر المقاولاتي.

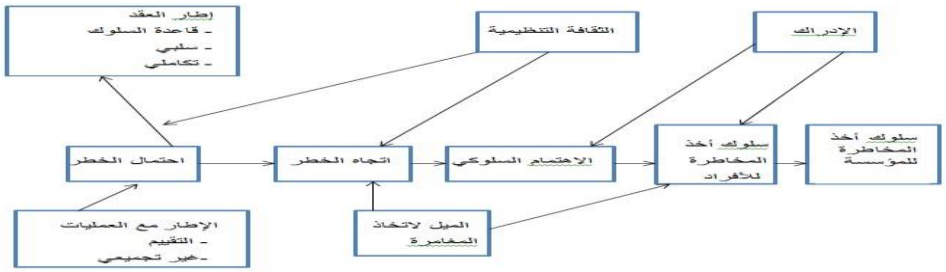


المصدر:

Botjan Antonic, Risk taking in Intrapreneurship : translating the individual level risk aversion into the organizational risk taking, journal of enterprising culture, Vol 11, N° 01, March 2003, p 07.

ويمكن إبراز مسار سلوك المخاطرة ما بين الأفراد والمؤسسة بشكل أحسن وأوضح من خلال الشكل:

الشكل رقم (1-2): بناء سلوك أخذ المخاطرة للمنظمة والمقاولين.



المصدر:

Botjan Antonic, Risk taking in Intrapreneurship : translating the individual level risk aversion into the organizational risk taking, journal of enterprising culture, Vol 11, N° 01, March 2003, p 08.

حيث أن الميل نحو أخذ الخطر يتعلق أساسا بطبيعة الأشخاص والمؤسسات وكذا بمقدار الفائدة المتوقع تحقيقها من هذا الخطر، وهو الأمر الذي يلزم على إدراك المخاطر خصوصا وأن الأشخاص والمنظمات جزء لا يتجزأ من بيئة الأعمال المضطربة والمعقدة.

وعليه ومن خلال ما سبق فإن أخذ المخاطرة كإحدى استراتيجيات المقاولاتية تمثل حجم اتباع المؤسسات المقاولاتية للميل والاستعداد لتحمل المخاطر في ظل البيئة المضطربة والمعقدة، من خلال طرح منتجات جديدة للسوق.

4.التميز والتفرد:

والذي يقصد به تميز المؤسسة عن غيرها من المنافسين سواء في طبيعة المنتج أو الخدمة المطروحة في السوق أو نوعية الموارد المتوفرة للمنظمة أو فيما يتعلق بمدى قدرة منظمة الأعمال على الإتيان بالجديد من حيث أساليب الإنتاج الحديثة أو الطرق التسييرية الجديدة، والذي يكسبها موقعا تنافسيا قويا يمكنها من اكتساب مزايا تنافسية تحقق لها البقاء والاستمرارية على المدى البعيد.[1]

إضافة إلى أنها تمثل عملية تقديم منتجات وخدمات جديدة فريدة من نوعها يصعب محاكاتها من قبل الوسط المنافس، وذلك من خلال استراتيجيتي الإبداع والابتكار.

5.المبادأة:

والتي تعد العنصر الرئيسي والمشجع للإتيان بالجديد وتبني المخاطرة والقيام بالعمليات الإبداعية. فالاستباقية أو المبادأة تمثل مختلف جهود المؤسسة لتحديد حجم الفرص المستقبلية، ومن ثم تولي زمام المبادرة بملاحقتها واقتناصها من خلال المشاركة الفعالة في مشاكل المستقبل والتغييرات والحاجات، إضافة إلى توقع الاحتياجات المستقبلية للسوق بغية تقديم الجديد المناسب وطرحه في السوق سواء تعلق الأمر بالمنتجات أو الخدمات أو طرق الإنتاج أو

[1] - ياسر سالم المري، ريادة الأعمال الصغيرة والمتوسطة ودورها في الحد من البطالة في المملكة العربية السعودية، أطروحة دكتوراه، جامعة نايف العربية للعلوم الأمنية، الرياض، 2013، ص 26.

أساليب الإدارة، وهذا كله بهدف تحقيق التميز وكسب الميزة التنافسية بما يضمن لها الديمومة ويبلغها الأهداف المنشودة.[1]

وفي هذا الصدد يشير"**Caruana**" بأن المبادأة هي قدرة المقاول على أخذ درجة عالية من المخاطرة تفوق الظروف البيئية المحيطة والتي يكون فيها مسؤولا عن النتائج في حال عدم بلوغ النجاح المرجوا.

ويتضمن بعد المبادأة ثلاث نقاط رئيسة نذكرها فيما يلي:[2]

- ✓إقرار ملاحقة المؤسسات المنافسة من عدمها عن طريق الابتكار والإبداع.
- ✓الاختيار بين المحاولات الفعلية فيما يخص الإبداع، النمو، والتطوير.
- ✓محاولة التعاون مع المنافسين من أجل احتوائهم.

ويمكن تعريف المبادأة على أنها عملية متابعة الظروف البيئية المحيطة بهدف اقتناص واستغلال الفرص المتاحة في السوق من خلال طرح منتجات أو خدمات أو طرق إنتاج أو أساليب تسيير حديثة تتسم أساسا بالإبداع والتجديد، الأمر الذي يكسبها موقعا تنافسيا جيدا يحقق لها النمو والاستمرارية في ظل بيئة الأعمال الكثيرة الاضطراب والتعقيد.

[1]- Thomas Zellweger, Philipp Sieger, Entrepreneurial orientation in long-lived family firms, Small business economics, Volume 38, Issue 01, january 2012, p 70.
[2]- caruana A, The effect of centralization and formalization on enterpreneurship in export firm, journal of small business management, vol 36, Issue 01, 2000, p 16.

ثانيا: استراتيجية التمويل البنكي لأنشطة المقاولاتية:

تعد البنوك التجارية ممول رئيسي للنشاط المقاولاتي من خلال تقديم القروض لتلبية احتياجاتها، ويمكن تصنيف القروض التي يمنحها البنك وفق معايير عدة ومقاييس متعددة، ومن خلال ذلك يمكن تصنيف القروض حسب نشاط تمويلها إلى ثلاث أنواع: قروض الاستغلال، قروض الإستثمار وقروض التجارة الخارجية.

قروض الإستغلال:

هي كل العمليات التي تقوم بها المؤسسة في الفترة القصيرة، والتي لا تتعدى في الغالب 12 شهرا، وبعبارة أخرى هي النشاطات التي تقوم بها المؤسسة خلال دورة الإستغلال، ومن مميزات هذه النشاطات أنها تكون متكررة باستمرار أثناء عملية الإنتاج (النشاط)، وتنقسم إلى ثلاثة أقسام رئيسية هي: القروض العامة، القروض الخاصة وقروض الإلتزام.

1.القروض العامة:

سميت بالقروض العامة لكونها موجهة لتمويل الأصول المتداولة بصفة إجمالية، وليست موجهة لتمويل أصل بعينه، وتسمى بالقروض عن طريق الصندوق أو الخزينة، وتلجا المؤسسات عادة إلى مثل هذه القروض لمواجهة صعوبات مالية مؤقتة، ويمكن إجمال هذه القروض فيما يلي:[1]

أ. **تسهيلات الصندوق:** هي عبارة عن قروض معطاة لتخفيف صعوبات السيولة المؤقتة أو القصيرة جدا والتي يواجهها الزبون، او الناجمة عن تأخر الإيرادات عن النفقات أو المدفوعات، يتم اللجوء إلى مثل هذا النوع من القروض في فترات معينة كنهاية الشهر مثلا، حيث تدفع رواتب العمال فيقوم البنك حينها بتقديم هذا النوع من القروض، وذلك في حدود مبلغ معين ومدة زمنية لا تتجاوز عدة أيام من الشهر.

[1] - الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، الجزائر، 2003، ص ص 57-58.

ب. **السحب على المكشوف:** وهو عبارة عن قرض بنكي لفائدة الزبون الذي يسجل في الخزينة ناجم عن عدم كفاية راس المال، ويتجسد ماديا في إمكانية ترك حساب الزبون لكي يكون مدينا في حدود مبلغ معين ولفترة أطول نسبيا قد تصل إلى سنة كاملة.

ت. **القروض الموسمية:** هي نوع خاص من القروض البنكية، وتنشا عندما يقوم البنك بتمويل نشاط موسمي لأحد زبائنه، فالكثير من المؤسسات نشاطاتها غير منتظمة وغير ممتدة على طول دورة الاستغلال.

ث. **قروض الربط:** تمنح بصفة استثنائية للزبون لمواجهة الحاجة إلى السيولة المطلوبة لتمويل عملية مالية في الغالب وتحققها شبه مؤكد.

2.القروض الخاصة:

هذه القروض غير موجهة لتمويل الأصول المتداولة بصفة عامة، إنما توجه لتمويل أصل معين من بين هذه الأصول، وتتضمن ثلاثة أنوع رئيسية هي:[1]

أ. **التسبيقات على البضائع:** هي عبارة عن قرض يقدم إلى الزبون لتمويل مخزون معين، والحصول مقابل ذلك على بضائع كضمان للمقرض.

ب. **التسبيقات على الصفقات العمومية:** تتمثل الصفقات العمومية في اتفاقيات للشراء أو تنفيذ أشغال لفائدة السلطات العمومية من طرف مقاولين أو موردين، ونظرا للتأخيرات الحاصلة في السداد يتدخل البنك ويقوم بتمويل الصفقات عن طريق منح تسبيقات للمقاولين أو الموردين على أن يتم السداد فور استلام المبالغ من الخزينة العمومية في حسابات المقترضين.

ت. **الخصم التجاري:** هو شكل من أشكال القروض، وتتمثل هذه العملية في قيام البنك بشراء الورقة التجارية من حاملها قبل موعد استحقاقها ويحل محل هذا الشخص في الدائنية

[1] - أحلام محمدي، مرجع سبق ذكره، ص 73.

على غاية تاريخ الإستحقاق، فالبنك يقوم إذن بإعطاء سيولة لصاحب الورقة قبل أن يحين اجل تسديدها، ويستفيد البنك مقابل هذه العملية من ثمن ويسمى سعر الخصم.

3.قروض الإلتزام:

إن القرض بالإلتزام أو بالتوقيع لا يتجسد في إعطاء أموال حقيقية من طرف البنك إلى الزبون، وإنما يتمثل في الضمان الذي يقدمه له لتمكينه من الحصول على أموال من جهة أخرى، أي أن البنك هنا لا يعطي نقودا ولكن يعطي ثقة فقط ويكون مظطرا إلى إعطاء النقود إذا عجز الزبون على الوفاء بالتزماته، وفي مثل هذا النوع من القروض، يمكن أن نميز بين ثلاثة أشكال رئيسية هي: الضمان الإحتياطي، الكفالة والقبول.[1]

أ. **الضمان الإحتياطي:** هو التزام يتعهد من خلاله البنك بتنفيذ الالتزامات التي قبل بها أحد مديني الأوراق التجارية، وفي حالة ما أعلن هذا الأخير إفلاسه، وقد يكون الضمان الإحتياطي مرتبطا بشروط معينة يحددها البنك لتنفيذ الالتزام كأن يضع حدود المبلغ الذي سيضمنه، كما قد لا يضع أية شروط.

ب. **الكفالة:** هي عبارة عن التزام كتابي يتعهد من خلاله البنك بتسديد الدين الموجود على عاتق المدين (المؤسسات) في حالة عدم قدرته على الوفاء بالتزاماته، يحدد في الالتزام مبلغ الكفالة ومدتها وتستفيد المؤسسات الزبونة في تعاملها من خلال هذه الكفالة، والتي يمكن أن تحرر في أطر عديدة، مصلحة الضرائب، إدارة الجمارك، الصفقات العمومية، الصفقات في الخارج...إلخ.

ت. **القبول:** وهو تعهد البنك بقبوله إمضاء كمبيالة لصالح زبونه، وبالتالي يحل محله في الوفاء بالتزاماته إتجاه الشخص الدائن في تاريخ الإستحقاق، وهذا ما يجعل هذا الأخير في وضعية مريحة لاطمئنانه بإمكانية استيفاء حقه بكل سهولة.[2]

[1] - الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 67.

[2] - أحلام مخبي، تقييم المؤسسة من وجهة نظر البنك، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري، قسنطينة، 2007/2006، ص ص 57-58.

قروض الإستثمار:

تختلف عمليات الإستثمار جوهريا عن عمليات الإستغلال من حيث موضوعها وطبيعتها ومدتها، حيث أن نشاطات الإستثمار هي تلك العمليات التي تقوم بها المؤسسات لفترات طويلة، وهي تهدف للحصول إما على وسائل الإنتاج ومعداته، وإما على عقارات مثل الأراضي والمباني الصناعية، وعليه فالإستثمار هو عبارة عن إنفاق حالي ينتظر من وراءه عائد أكبر في المستقبل.

1.عمليات القروض الكلاسيكية لتمويل الإستثمارات:

يتم التمييز في هذا الصدد بين نوعين من القروض الكلاسيكية في التمويل الخارجي للإستثمارات: القروض متوسطة الأجل والقروض طويلة الأجل.[1]

أ. **القروض متوسطة الأجل:** توجه القروض متوسطة الأجل لتمويل الإستثمارات التي لا يتجاوز عمر استعمالها سبع سنوات، مثل الآلات والمعدات ووسائل النقل وتجهيزات الإنتاج بصفة عامة، ونظرا لطول هذه المدة فإن البنك يكون معرضا لخطر تجميد الأموال، ناهيك عن المخاطر الأخرى المتعلقة باحتمالات عدم السداد.

ويمكن في الواقع التمييز بين نوعين من القروض متوسطة الأجل:[2]

- ✓ **القروض القابلة للتعبئة:** في هذه الحالة يكون للبنك المقرض إمكانية إعادة خصم هذه القروض لدى مؤسسة مالية أخرى أو لدى البنك المركزي، ويسمح له ذلك بالحصول على السيولة في حالة الحاجة إليها دون انتظار آجال إستحقاق القرض.
- ✓ **القروض غير قابلة للتعبئة:** وهنا لا يتوفر البنك على إمكانية إعادة خصم هذه القروض لدى مؤسسة مالية أخرى أو لدى البنك المركزي، وبالتالي فإنه يكون مجبرا على انتظار سداد المقترض لهذا القرض، وهنا تظهر كل المخاطر المرتبطة بتجميد الأموال بشكل أكبر وليس للبنك أي طريقة لتفاديها.

[1] - الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 74.
[2] - الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 74.

ب. **القروض طويلة الأجل:** تلجأ المؤسسات التي تقوم باستثمارات طويلة إلى البنوك لتمويل هذه العمليات، نظرا للمبالغ الكبيرة التي لا يمكن للمؤسسات تعبئتها لوحدها، وكذلك نظرا لمدة الإستثمار وفترات الإنتظار الطويلة قبل البدء في الحصول على عوائد، وتفوق مدة القروض طويلة الأجل سبع سنوات، ويمكن أن تمتد أحيانا إلى غاية عشرين سنة، وهي توجه لتمويل نوع خاص من الإستثمارات مثل الحصول على عقارات كالأراضي والمباني بمختلف استعمالاتها.[1]

2.القرض الإيجاري:

هو عبارة عن عملية يقوم بموجبها بنك او مؤسسة مالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونا لذلك، بوضع آلات أو معدات أو أية أصول مالية أخرى بحوزة مؤسسة مستعملة على سبيل الإيجار مع إمكانية التنازل عنها في نهاية الفترة المتعاقد عليها، ويتم التسديد على أقساط يتفق بشأنها تسمى ثمن الإيجار. وينقسم إلى نوعين:[2]

أ. حسب طبيعة العقد:

- ✓ **الإئتمان الإيجاري المالي:** حسب المادة الثانية من الأمر رقم 96-09 المتعلق بالإئتمان الإيجاري، يعتبر إئتمانا إيجاريا ماليا إذا تم تحويل كل الحقوق والالتزامات والمنافع والمخاطر المرتبطة بملكية الأصل المعني إلى المستأجر.
- ✓ **الإئتمان الإيجاري العملي:** حسب المادة الثانية دائما من نفس الأمر يعتبر إئتمانا إيجاريا عمليا إذا لم يتم تحويل كل الحقوق والالتزامات والمخاطر المرتبطة بملكية الأصل المعني، أو تقريبا كلها إلى المستأجر، وهذا يسمح بالقول أن جزءا من كل ذلك يبقى على عاتق المؤجر.

[1] - إبراهيم أوراغ، محمد السعيد مزياني، أنواع العمليات المصرفية التقليدية والإلكترونية، مجلة الباحث للدراسات الأكاديمية، العدد 03، جامعة الحاج لخضر باتنة 01، 2018، ص 398.

[2] - الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص ص 76-77.

ب.حسب طبيعة موضوع التمويل:

- ✓ **الإئتمان الإيجاري للأصول المنقولة:** يستعمل هذا النوع من الإئتمان الإيجاري من طرف المؤسسة المالية لتمويل الحصول على أصول منقولة تتشكل من تجهيزات وأدوات ضرورية لنشاط المؤسسة.
- ✓ **الإئتمان الإيجاري للأصول غير المنقولة:** تهدف هذه العملية إلى تمويل الإستثمارات غير المنقولة والتي تتشكل غالبا من بنايات أو عقارات تحصل عليها المؤسسة المؤجرة من جهة ثالثة، او قامت ببناءها وتسلمها على سبيل الإيجار إلى المؤسسة المستأجرة لاستعمالها في نشاطاتها المهنية مقابل ثمن الإيجار.[1]

قروض التجارة الخارجية:

يتطلب تمويل التجارة الخارجية تقنيات مختلفة، إذ أن أهمية المعاملات التجارية الخارجية حتمت على النظام البنكي وضع تقنيات تمويل خاصة بها، تتوفر فيها شروط مختلفة وتتمثل في:

1.التمويل قصير الأجل:

أ. التحصيل المستندي: هو آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالة وإعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثله، حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثله مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة.[2]

ب. الإعتماد المستندي: تلك العملية التي يقبل بموجبها بنك المستورد أن يحل محل المستورد في الالتزام بتسديد وارداته لصالح المصدر الأجنبي عن طريق البنك الذي يمثله، مقابل استلام الوثائق أو المستندات التي تدل على أن المصدر قد قام فعلا بإرسال البضاعة المتعاقد عليها.[3]

---

[1] - الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص ص 79-80.

[2] - المرجع نفس، ص 119.

[3] - حسين بني هاني، إقتصاديات النقود والبنوك: المبادئ والأساسيات، دار ومكتبة الكندي للنشر والتوزيع، الأردن، 2014، ص 214.

2.القروض متوسطة وطويلة الأجل:

أ. **قرض المشتري:** هو عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين او مجموعة من بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد، بحيث يقوم هذا الأخير بتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر، ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز ثمانية عشرة شهرا، ويلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية، بغرض إتمام عملية القرض.[1]

ب. **قرض المورد:** هو قرض يمنحه مورد لمستورد يتواجد في الخارج، ويكون هذا النوع من القروض مضمون من طرف هيئات متخصصة، حيث تحرر هذه الهيئات وثائق لتأمين القروض للبنوك والمؤسسات المالية المقرضة.

تتراوح مدة هذا القرض بين سبعة سنوات، إذا تعلق الأمر بالمدى المتوسط، وعشرة سنوات إذا كان بالمدى طويل الأجل، ويكون موجها لتمويل التجهيزات الضخمة.[2]

ت. **التمويل الجزافي:** يمكن تعريف التمويل الجزافي على أنه العملية التي بموجبها يتم خصم أوراق تجارية بدون طعن، وعملية التمويل الجزافي حسب هذا التعريف هي إذا آلية تتضمن إمكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصادرات لفترات متوسطة، يمكن القول أن التمويل الجزافي هو شراء ديون ناشئة عن صادرات السلع و الخدمات.[3]

ث. **القرض الإيجاري الدولي:** هو عبارة عن آلية للتمويل متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية، ويتمثل مضمون هذه العملية في قيام المصدر ببيع سلعة إلى مؤسسة متخصصة اجنبية والتي تقوم بالتفاوض مع المستورد حول إجراءات إبرام عقد إيجاري وتنفيذي.[4]

---

[1] - الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 123.
[2] - أحلام خبي، مرجع سبق ذكره، ص 65.
[3] - أحلام محمدي، مرجع سبق ذكره، ص 85.
[4] - الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 126.

الخاتمة

في نهاية هذه المطبوعة، يمكن التأكيد على أن المحتوى المقدم يشكل أساسًا علميًا متينًا لفهم الموضوع الذي تمت معالجته. لقد تم تناول المفاهيم الأساسية والتفاصيل المرتبطة بها بشكل منهجي، مما يساعد القارئ على بناء معرفة متكاملة ومتسلسلة. تهدف هذه المطبوعة إلى تزويد الطالب بالأدوات النظرية والعملية التي تمكنه من التعامل مع الموضوع بوعي واحترافية.

تم التركيز على تبسيط المفاهيم دون الإخلال بالدقة العلمية، مع الحرص على تنظيم الأفكار بشكل يسمح بالتدرج في التعلم. كما تم استعراض المداخل المختلفة التي تعزز فهم الظاهرة من جوانب متعددة، بما يثري الخلفية المعرفية للقارئ ويدعمه في التطبيق العملي لاحقًا.

ينبغي التأكيد على أن هذه المطبوعة لا تشكل نهايةً للبحث أو المعرفة، بل هي نقطة انطلاق للدراسة المتعمقة في الموضوع. فالتطور المستمر في المجالات العلمية يتطلب متابعة مستمرة للمعلومات الحديثة والبحوث الجديدة، الأمر الذي يجب أن يكون محور اهتمام الطالب الباحث.

الهيكل التنظيمي للمطبوعة يتيح للقارئ استيعاب المفاهيم الرئيسية أولًا، قبل الانتقال إلى المواضيع الفرعية والتخصصية، وهو ما يساعد على ترسيخ المعرفة وتجنب الارتباك. كما تم تضمين أمثلة تطبيقية وتمارين عملية لتعزيز الفهم وتحفيز التفكير النقدي.

من المهم أن يولي القارئ اهتمامًا بالمفاهيم الأساسية التي تم استعراضها، لأن استيعابها يعد شرطًا أساسيًا لفهم المستويات الأعلى من المحتوى العلمي في المستقبل. علاوة على ذلك، فإن التفاعل المستمر مع المادة العلمية، من خلال القراءة والمناقشة والتطبيق، هو السبيل الأفضل لترسيخ المعلومات.

بما أن هذه المطبوعة موجهة للطلبة الجامعيين، فقد تم الأخذ في الاعتبار احتياجاتهم الدراسية، ومستوى معرفتهم، ومتطلبات المناهج التعليمية الحديثة. لذلك، تشتمل المطبوعة على مراجع حديثة ومصادر علمية موثوقة تدعم كل نقطة من النقاط المطروحة.

في ضوء ما سبق، يمكن اعتبار هذه المطبوعة مرجعًا مهمًا لكل طالب يسعى لفهم الموضوع بشكل عميق ومنهجي. كما تشكل قاعدة معرفية صلبة يمكن البناء عليها في الدراسات المستقبلية والأبحاث العلمية المرتبطة بالمجال.

وأخيرًا، يظل التعلم عملية مستمرة تتطلب من الطالب الاجتهاد والبحث المستمر، والاستفادة من مصادر متنوعة. وتعد هذه المطبوعة أداة من أدوات التعلم التي تساعد في الوصول إلى فهم متكامل وشامل، وهو ما يعزز قدرة الطالب على النجاح الأكاديمي والمهني.

قائمة المراجع

المراجع بالعربية

أولا: الكتب

1. أحمد زكرياء صيام، مبادئ الإستثمار، دار المناهج، الأردن،1997.
2. أسامة خيري، إدارة الإبداع والابتكار، دار الراية للنشر والتوزيع، ط1، 2012.
3. إلهام فخري طملية، التسويق في المشاريع الصغيرة، دار المناهج، الأردن، 2009.
4. بلال خلف السكارنة، الريادة وإدارة منظمات الأعمال، دار المسيرة، عمان، 2007.
5. حسين بني هاني، إقتصاديات النقود والبنوك: المبادئ والأساسيات، دار ومكتبة الكندي للنشر والتوزيع، الأردن.
6. الداوي الشيخ، إقتصاد وتسيير المؤسسة، دار هومة، الجزائر، 2011.
7. زياد رمضان، مبادئ الاستثمار المالي والحقيقي، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة الثالثة، الأردن، 2005.
8. سعاد نائف البر نوطي، إدارة الأعمال الصغيرة أبعاد للريادة، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان،2005.
9. سعيد توفيق عبيد،"الإستثمار في الأوراق المالية «، مكتبة عين الشمس، الأردن.
10. صندرة صايبي، سيرورة إنشاء المؤسسة، أساليب المرافقة، دار المقاولية، قسنطينة، 2008-2009.
11. الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، الجزائر، 2003.
12. عبد الحميد مصصطفى أبو نعوم، دار الفجر، ط1، القاهرة، 2002.
13. فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2006.
14. محمد بتير علية، "القاموس الاقتصادي"، بيروت المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بدون سنة نشر.

15. نبيل جواد، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دار الجزائرية الكتاب، الطبعة الأولى، الجزائر، 2006.

ثانيا:المقالات

1. إبراهيم أوراغ، محمد السعيد مزياني، أنواع العمليات المصرفية التقليدية والإلكترونية، مجلة الباحث للدراسات الأكاديمية، العدد 03، جامعة الحاج لخضر باتنة 01، 2018.
2. بودلال علي، مشكلة الاقتصاد الخفي في الجزائر: الأسباب والحلول، مجلة بحوث إنسانية، العدد 37، 2008.
3. ثريا التركي، هدى زريق، تغير القيم في العائلة العربية، سلسلة دراسات عن دور المرأة في التنمية، عمان، 1995.عبد الله علي، دور الحكومة في تدعيم القدرة التنافسية للمؤسسة الوطنية، مجلة الباحث، العدد06، جامعة ورقلة، 2008.
4. جبار محفوظ، المؤسسات المصغرة، الصغيرة والمتوسطة ومشاكل تمويلها: دراسة حالة المؤسسات المصغرة في ولاية سطيف خلال الفترة 1999-2001، مجلة العلوم الإنسانية، فيفري 2004.
5. سعيد بريش، (المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية الخاصة في الجزائر: دورها ومكانتها في الاقتصاد الوطني)، مجلة آفاق، العدد 05، جامعة عنابة، 2001.
6. شريف غياط، محمد بوقموم، حاضنات الأعمال التكنلوجية ودورها في تطوير الإبداع والابتكار بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد السادس، جامعة قالمة، الجزائر، 2009.
7. الطيب داودي، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية، الواقع والمعوقات- حالة الجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، العدد11، 2011.
8. عاطف عوض، أثر تطبيق عناصر الإبداع الإداري في التطوير التنظيمي، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 29، العدد الثالث، سوريا، 2013.

9. عبد الرحمان بن عنتر، واقع الإبداع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر – دراسة ميدانية –مجلة جامعة دمشق، المجلد 24، العدد01، جامعة أمحمد بوقرة – بومرداس–، الجزائر، 2008.
10. علي عوض الوقفي، فريد القواسمة، واقع المشروعات الصغيرة من وجهة نظر القائمين عليها 'دراسة ميدانية على عدد من المشروعات الصغيرة في محافظة اربد'، الأردن، مقال منشور في مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، جامعة باتنة، العدد24، جوان 2011.
11. فريد القواسمة، محمد المومني، الممارسات الأخلاقية في بيئة الأعمال الأكاديمية وعلاقتها ببيئة الأعمال–دراسة تطبيقية على طلبة الجامعات الأردنية، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، جامعة باتنة، العدد 21، ديسمبر 2009.
12. قطاف ليلى، أهمية الجودة في تعزيز التنافسية في المؤسسة الصناعية الجزائرية، مجلة الاقتصاد الصناعي، مخبر الدراسات الاقتصادية للصناعة المحلية، جامعة باتنة، العدد الأول، 2009.

ثانيا: الأطروحات

1. أحلام مخبي، تقييم المؤسسة من وجهة نظر البنك، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري، قسنطينة، 2007/2006.
2. حنان جودي، تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كخيار لتدارك الفجوة الإستراتجية والإندماج في الاقتصاد التنافسي/ أطروحة دكتوراه، علوم التسيير، جامعة خيضر محمد خيضر، بسكرة، 2017.
3. دباح نادية، دراسة واقع المقاولاتية في الجزائر وآفاقها، مذكرة ماجستير، تخصص إدارة أعمال، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 03، 2012/2011.

4. زوستة محمد الصالح، أثر التغيرات الاقتصادية على ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة ماجستير قسم علوم التسيير، تخصص نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2007/2006.
5. عبد الرزاق بن الزاوي، عقبة نصيرة، *متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر*، مداخلة تندرج تحت المحور الثاني: تشخيص واقع الأنظمة وطرق تأهيلها في المؤسسة الاقتصادية الجزائرية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم علوم التسيير، جامعة 08 ماي 45 قالمة.
6. فاطمة الزهرة عايب، حاضنات الاعمال كآلية لتعزيز قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الابتكار –دراسة حالة مجموعة من حاضنات الاعمال في الجزائر–، مذكرة دكتوراه في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس 1، سطيف، 2019/2018.
7. لخلف عثمان، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها – دراسة حالة الجزائر– مذكرة دكتوراه دولة غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، قسم علوم اقتصادية، جامعة الجزائر، السنة الدراسية: (2003–2004).
8. ياسر سالم المري، ريادة الأعمال الصغيرة والمتوسطة ودورها في الحد من البطالة في المملكة العربية السعودية، أطروحة دكتوراه، جامعة نايف العربية للعلوم الأمنية، الرياض، 2013.

رابعا: الملتقيات العلمية

1. أحمد طرطار، سارة حليمي، أثر تطبيق إدارة المعرفة على وظيفة الإبداع في منظمات الأعمال، ملتقى دولي حول رأس المال الفكري.
2. بودخدخ كريم، بودخدخ مسعود، رؤية نظرية حول استراتيجية تطوير القطاع الخاص في النشاط الاقتصادي، مداخلة ضمن الملتقى الوطني الأول حول: دور القطاع الخاص في رفع تنافسية الاقتصاد الجزائري والتحضير لمرحلة ما بعد البترول، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة جيجل، 20-21 نوفمبر 2011.
3. زايد مراد، الريادة والإبداع في المشروعات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول المقاولاتية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2010.
4. شهرزاد زغيب، ليلى عيساوي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: واقع وآفاق، ورقة بحثية مقدمة في الدورة التدريبية الموسوم بتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس- سطيف، يومي 25-28 ماي 2003.
5. عايب فاطمة الزهرة، بوعزيز براهيم، مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في توفير مناصب الشغل وتقليص البطالة خلال الفترة 2008-2018، الملتقى الوطني الثاني حول آليات التشغيل في الجزائر، الواقع والمأمول، معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، المركز الجامعي تسمسيلت يوم 27 جوان 2019.
6. عايب فاطمة الزهرة، بوعزيز براهيم، مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في توفير مناصب الشغل وتقليص البطالة خلال الفترة 2008-2018، الملتقى الوطني الثاني حول آليات التشغيل في الجزائر، الواقع والمأمول، معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، المركز الجامعي تسمسيلت يوم 27 جوان 2019.
7. عبد الكريم بوغدو، واقع وآفاق تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الملتقى العربي الخامس للصناعات الصغيرة والمتوسطة تحت شعار: نحو تعزيز قدرة

الصناعات الصغيرة والمتوسطة على الابداع والابتكار، الجزائر، يومي 14- 15 مارس 2010.

8. كمال رزيق، خصوصية قطاع التأمين وأهميته لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ورقة بحثية مقدمة في الملتقى الدولي السابع الموسوم بالصناعة التأمينية: الواقع العملي وآفاق التطوير، جامعة حسبية بن بوعلي –الشلف–، يومي 3–4 ديسمبر 2012.

9. مصطفى محمود أبو بكر، منظومة ريادة الأعمال والبيئة المحفزة لها، المؤتمر السعودي الدولي لجمعيات ومراكز ريادة الأعمال، السعودية، 2014.

10. ممدوح عبد العزيز رفاعي، استراتيجيات الإبتكار، المؤتمر العلمي الأول بعنوان دعم وتنمية المشروعات الصغيرة، جامعة عين شمس، مصر، 11–12 مارس 2012.

خامسا: المواقع الرسمية

الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي.

وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي.

سادسا: القوانين

1. قانون رقم 01-12 المؤرخ في 27 رمضان 1422هـ المواق لـ 12 ديسمبر 2001 المتضمن للقانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 77.
2. قانون الاستثمار رقم 93، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية.
3. المادتين 1 و2 من القانون 95-22 المتعلق بخوصصة المؤسسات العمومية الصادرة في 2 ربيع الثاني 1416هـ الموافق لـ 4 سبتمبر 1995، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 48.
4. القانون التوجيهي رقم 01-18، المادة 11.

المراجع بالأجنبية

الكتب

1. Abdellatif Benachenehou, les entrepreneurs algériens, édition Alpha Design, 2007.
2. Abderrehmane Abdou, Kamel Boucherf, entrepreneurs et PME : approches algéro-françaises, édition l'Aarmattan, France, 2004.
3. Alain fayolle, entrepreneuriat : apprendre à entreprendre, Dunod, Paris, 2004.

4. Chantal Zimmer, « Devenir Franchisé ou lancer une franchise », Vuibert, 3e édition, Paris, France, 2011.
5. E.M Laviolette et C.Everaera-Roussel, « L'essaimage en PME : une forme originale de développement par excroissance », Entrepreneuriat & Accompagnement, Harmattan, Paris, France, 2008.
6. E-mail –Michel Hernandez, L'entrepreneuriat : approche théorique Edition l'Harmattan, Paris, 2001.
7. Jean-Luc Guyot, Jean Vandewattyne, les logiques d'action entrepreneuriale, éditions de Boeck université Bruxelles ,1ère édition, 2008.
8. Marcel Descamps, « L'essaimage stratégique », Editions d'organisation, paris, France, 2000.
9. Michel Adam, Réinventer l'entrepreneuriat : pour soi, pour nous, pour eux, édition l'Harmattan, Paris 2009.
10. Miloudi Boubaker, investissement et stratégies de développement, OPU, Alger, 1998.
11. Mouhamed Madoui, entreprises et entrepreneurs en Algérie et dans l'imunigration, édition KARTHALA, France.
12. Nacer-Eddine hammouda, secteur et emploi informel en Algerie: définitions, mesures et méthodes d'estimation, informalisation des economies maghrébines, volume1, CREAD,Alger,2006.

13. Sylvie Guidici et Alain Coulaud, « Transmision et reprise d'entreprise », éditios ellipses, Paris, France, 2008.

المقالات

1. Botjan Antonic, Risk taking in Intrapreneurship : translating the individual level risk aversion into the organizational risk taking, journal of enterprising culture, Vol 11, N° 01, March 2003.
2. Botjan Antonic, Risk taking in Intrapreneurship : translating the individual level risk aversion into the organizational risk taking, journal of enterprising culture, Vol 11, N° 01, March 2003.
3. caruana A, The effect of centralization and formalization on enterpreneurship in export firm, journal of small business management, vol 36, Issue 01, 2000.
4. Thomas Zellweger, Philipp Sieger, Entrepreneurial orientation in long-lived family firms, Small business economics, Volume 38, Issue 01, january 2012.

مواقع الكترونية

Lionel Gastine, L'entrepreneuriat en France et dans le Grand Lyon, le centre ressources prospectives du grand Lyon ,
http://www.millenaire3.com/uploads/tx_ressm3/Gastine_entrepreneuriat.pdf(2019/06/14)