

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة الجيلالي بونعامة بخميس مليانة

كلية الحقوق والعلوم السياسية

محاضرات في مقياس التنمية المقاولاتية

موجهة لطلبة السنة الثانية ماستر " قانون الإدارة والجماعات المحلية "

تحت إشراف الأستاذة: بن سالم خيرة

السنة الجامعية: 2022/2021

أصبح موضوع المقاولاتية وإنشاء المؤسسات يحتل حيزا كبيرا من اهتمام الحكومات والعديد من الدول، خاصة مع تزايد المكانة التي تحتلها المقاولات في اقتصاديات مختلف هذه الدول مهما كان مستوى تطورها، والدور الذي باتت تلعبه في مختلف برامج التنمية المستقبلية الاستراتيجية.

الدخول إلى عالم الأعمال يعد خطوة مهمة جدا في حياة الفرد خاصة إذا تعلق الأمر بطرح منتج جديد مبتكر، فحتى لو كانت الفكرة جيدة وكان الفرد يمتلك مهارات وقدرات مقاولاتية إلا أن هناك بعض العراقيل التي يمكن أن توقف أو تأجل مساره نحو المقاولاتية، ويكفي أن العديد من الإحصائيات تشير إلى أن نسبة كبيرة جدا من المقاولات تزول أو تخرج من السوق خلال السنوات الأولى من بداية نشاطها وتسجل المقاولات غير المستفيدة من الدعم والمرافقة النسبة الأكبر، وبالتالي فإن عملية مرافقتها ودعمها خاصة في السنوات الأولى من إنشائها وبداية نموها يعد أمرا ضروريا.

تشكل المقاولات عنصرا أساسيا في النسيج الاقتصادي للدول، إذ تعتبر في كثير من الدول المكان المفضل للتشغيل على صعيد الاقتصاد ككل، كما تنتج في دول أخرى الحصة الكبرى من القيمة المضافة، التي تحدد في نهاية المطاف معدل النمو الاقتصادي. ونظرا لهذه الأهمية، ما فتئت مختلف الدول تبذل جهودا كبيرة لتشجيع إنشاء هذه المقاولات وجعلها رافدا لتنويع الاقتصاد من جهة وتعزيز النمو الاقتصادي والتشغيل من جهة ثانية، فهناك من الدول من نجحت في ذلك لأنها فهمت العوامل الحقيقية المساعدة على إنشاء هذه المقاولات ونجاح استمرارها وتطورها، وهناك دول أخرى كانت أقل نجاحا أو فشلت تماما بسبب إهمالها لهذه العوامل أو قصرت في الاعتناء بها.

مدخل إلى المقاولاتية

أدى التقدم التكنولوجي وما أفرزته العولمة من مظاهر مختلفة إلى خلق مناخ اقتصادي تنافسي أصبح من خلاله قرار إنشاء مقولة قرار استراتيجي صعب للغاية، لا يمكن اتخاذه إلا بتوفر ضمانات كافية لنجاح المقاولات الجديدة، وذلك بسبب تعقد مسيرة إنشاء وتنمية المقاولات نتيجة المشاكل الفنية والإدارية ومشاكل المحيط الخارجي، والعديد من الدراسات بينت اعتماد تحقيق معدلات النمو الاقتصادي على اقتصاد مكون من مؤسسات بأشكال مختلفة، فالحياة الاقتصادية عبارة عن سلسلة متتابعة من الأنشطة يكمل بعضها بعضا، ومن ثم فالمؤسسات الكبيرة في حاجة لمؤسسات صغيرة ومتوسطة الحجم باعتبار هذه الأخيرة مدخلا تكميليا لعدد كبير من المؤسسات الكبيرة.

ماهية المقاولاتية

التطور التاريخي لمفهوم المقاولاتية

من الواضح من خلال معظم الكتابات التي اهتمت بأصل مفهوم "entrepreneur" أن أصل هذا المفهوم فرنسي وهو لا يحوي أي مرادف دقيق في اللغة العربية بالرغم من محاولات الترجمة المتعددة، لكن منذ ظهورها وحدت مصطلحات) entrepreneur مقاول، (entreprise) مؤسسة) حقائق مختلفة ومعاني مختلفة من الجراة إلى تسيير حالة عدم التأكد مرورا عبر القيم النبيلة 1تغيرت الترجمة العربية لمصطلح (Entrepreneur) ثلاثة مرات منذ استعمالها عند العرب، فقد كانت «منظم»، ثم «مقاول»، ثم أصبحت في التسعينات «ريادي»، وبما أن تغير الترجمة يساعد في فهم معنى المقاولاتية، نعطي فيما يلي أسباب هذا التغير حسب سعاد نائف برنوطي: قام علماء الإدارة الأوائل بترجمة المصطلح إلى «منظم»، لكونهم ركزوا على مهارته في التنظيم، وفي إنشاء مؤسسة، في السبعينيات من القرن الماضي، وبعد تدفق النفط وتساعد نشاطات إقامة المشاريع الكبرى، غير العلماء الترجمة إلى «مقاول»، والسبب هو أن فئة المقاولين كانت هي الفئة التي أظهرت على استعدادات خاصة؛ فقد يقرر شاب مهندس حديث التخرج (أو شاب محدود التعليم، (بأنه لن يعمل كموظف لدى الآخرين بل لحسابه الخاص، فقد يبدأ المهندس بالحصول على مقاوله بناء، كما قد يبدأ الشاب محدود التعليم بالحصول على مقاوله لتجهيز مواد البناء، وبعد صفقة أو صفقتين يقرر كل منهما تأسيس شركة مقاولات أو شركة تجهيز مواد البناء، وينجحون في توفير مقومات البقاء لها، أي أنها تبقى حتى إذا قرر أي منهم تركها، فأشخاص كهؤلاء ينجحون في إقامة هذه الشركات لأنهم يتمتعون بمجموعة من المؤهلات، منها أنهم يملكون قدرات إبداعية ونزعة للاستقلالية كما يملكون الاستعداد للمخاطرة المحسوبة، ولهم أيضا اهتمامات تجارية ومهارات في إقامة منظمة ناجحة. منذ التسعينات من القرن الماضي أدرك العلماء أن هذه الاستعدادات غير محصورة في المقاولين فقط إنما هم جزء من عالم أشمل، فقد نجح الكثير من الشباب والشابات الذي أقاموا شركات لتقديم خدمات حاسوب أو تجارة الهواتف النقالة وخدمات الإنترنت، أو متاجر ملابس أو أغذية... وغيرها، أقاموا شركات صغيرة، حولوها خلال مدة قصيرة إلى شركات كبيرة، وأحيانا عملاقة، لذلك تم تغيير الترجمة مرة أخرى إلى «ريادي».

تعريف المقاولاتية

لا يوجد إجماع حول نظرية المقاولاتية، وكذلك حول تحديد مفهومها ومع ذلك، فإن أغلب التعريفات حسب (Peters 1991) et Hisrich (2) تتفق في تعريفها على أنها: "نوع من السلوك

يتمثل في السعي نحو الابتكار، تنظيم وإعادة تنظيم الآليات الاقتصادية والاجتماعية من أجل استغلال موارد وحالات معينة، تحمل المخاطرة وقبول الفشل، إنه مسار يعمل على خلق شيء ما مختلف والحصول على قيمة بتخصيص الوقت والعمل الضروري، مع تحمل الأخطار المالية، النفسية والاجتماعية المصاحبة لذلك، والحصول على نتائج في شكل رضا مالي وشخصي".

أما (2000) Damours et Gasse، اعتبروا المقاولاتية على أنها: "مسار الحصول على وتسيير الموارد البشرية والمادية بهدف إنشاء وتطوير وغرس حلول تسمح بالاستجابة لحاجيات الأفراد والجماعات". وفي بحثه حول نمذجة ظاهرة المقاولاتية، توصل (Verstratete 2001) إلى نتيجة أن ظاهرة المقاولاتية هي عبارة عن تواصل بين مقاول ومنظمة محرّكة من طرفه، وقد ميزها بثلاث أبعاد: معرفي، تنسيقي وهيكلية:

البعد الأول هو البعد المعرفي، وحسب الباحث هو نتيجة رؤية مقاولاتية عند المقاول وتتميز بفكر استراتيجي. يفسر أيضا بسرعة رد الفعل (القدرة الفرد على ترجمة الأحداث، فهم ما يجب فعله من خلال ما حدث)، والتعلم (نتيجة التجربة السابقة والحالية، معارف، استعدادات، حالات الخضوع لتأثير الميولات، الانفعالات، لكن أيضا مجموعة المعارف المكتسبة اللازمة للفرد

- البعد الثاني هو البعد التنسيقي الناتج عن الفعل المقاولاتي والذي يقود المقاول للتموقع مقابل العديد من المتعاملين من مختلف الطبقات الاجتماعية حيث يقوم معهم بالتحكم في الشكل المنظماتي.

- البعد الأخير هو البعد الهيكلية الذي يهتم بالإدماج المقاولاتي وحول خاصية الغاية (الملموس) والذاتية (غير الملموس). هذه الصورة تضع المقاول ومنظّمته في ارتباط وطيد وتحديد ما هو المدى الذي يؤثر فيه هذا الارتباط بشكل مهم على المنظمة ومنشئها.

ويمكن تعريف المقاولاتية بأنها حركة إنشاء واستغلال فرص الأعمال من طرف فرد أو عدة أفراد وذلك عن طريق إنشاء منظمات جديدة من أجل خلق القيمة والإبداع.

من خلال أعمال كل من (Fayolle et Verstraete 2005) تتضح أهم أربعة أشكال للمقاولاتية وهي:

مفهوم فرص للأعمال: يرى كل من Venkatarman et Shane اللذان يعرفان المقاولاتية على أنها مجموعة من التطورات لاكتشاف فرص لإنشاء سلع وخدمات مستقبلية يتم اكتشافها، تقييمها واستغلالها. الفرصة تم تعريفها حسب (Cassan 1982) حالات سوقية أو سلع جديدة، خدمات، مواد أولية، وطرق تنظيمية يتم استغلالها وبيعها بأثمان أعلى من تكلفتها الانتاجية. المثال الذي يقدمه هؤلاء الكتاب هو الشخص القادر على اكتشاف الموارد (تحت التقييم) بواسطة ضوابط حيث يعاد شرائها وتصنيعها (لمصلحة البائعين) بهدف إعادة بيعها كسلع أو خدمات (بعد التقييم) من قبل

المستثمرين، كذلك يمكن أن نبين أن الفرصة في انها معلومة جديدة يتم استغلالها من طرف أفراد يمتلكون خاصيتين: الأولى هي امتلاكهم معارف داخلية مكملة لهذه المعلومة والتي تسمح لهم باستغلالها، والثانية أنهم يمتلكون بعض المميزات الخاصة من أجل تقييمها، الحصول على هذه المعلومة يثير الحس أو الرؤية المقاولاتية: او مشروع لاستغلال هذه الفرصة.

- **مفهوم إنشاء منظمة:** هذا النموذج مرتبط أكثر بمفهوم بالبروز المنظماتي، ومعناه العمليات التي تقود إلى ظهور منظمة جديدة، جاء هذا المفهوم على يد: (Gartner 1993.1990.1988) ثم تطور على يد كتاب آخرين من بينهم (Sharma. Thornton و Hernandez 2001. et Chrismam (1999 (5 Aldrich 1999. 1999 من خلال هذه المقاربة فالمقاولاتية تعرف على انها مجموعة المراحل التي تقود لإنشاء منظمة،، معناه النشاطات التي يقوم من خلالها المقاول بتعبئة واستغلال الموارد (مادية، معلوماتية، بشرية...) الخ من أجل تحويل الفرصة إلى مشروع منظم ومهيكل . يعود إجمالاً كما أشار (Verstraete 1997. 2003 ،) بأن البروز المنظماتي إلى الفعل التنظيمي والإشكالات التنظيمية الناجمة عن نشاطات: المشروع، الفريق، التنظيم... الخ وعليه فحسب هذه المقاربة فالمقاول هو رجل استراتيجي قادر على إعداد رؤية مقاولاتية (Filian (1997) وقيادي قادر على قيادة التغيير الناتج عن النشاطات المقاولاتية.

- **مفهوم خلق القيمة:** هو المتعلق بالمزيج فرد / خلق القيمة حيث عرفه (Bruyat (1993) كحركة تغيير أين يكون الفرد في نفس الوقت عامل لخلق القيمة، بحيث يقوم بتحديد الطرق والاهداف ومجال وكيفية خلق القيمة.

وللتوضيح أكثر حول هذه المقاربة، يعرف (Fayolle (2004) المقاولاتية كحالة تربط بصفة متلازمة شخص يمتاز بدافع شخصي قوي (استهلاك الوقت، المال، طاقة...) الخ ومشروع أو منظمة جديدة أو منظمة (قائمة) في شكل مقاول، القيمة التي يتم خلقها تعود لأسباب تقنية، مالية، وشخصية التي تحصل عليها المنظمة المحركة والتي تمنح الرضى للمقاول والمتعاملين أو المهتمين.

- **مفهوم الابتكار:** بالنسبة لبعض الكتاب، تعتبر المقاولاتية هي الحلقة المفقودة بين الفكرة وتسييرها (al et carland 1994,martin;1984،)، إنها تسمح بالتمييز بين المقاول والمسير، نموذج الابتكار ناتج بشكل أساسي من أعمال Schumpeter وما جاء به من نظرية "التدمير الخلاق" والتي تفسر أهمية المقاولاتية ودور الابتكار تحقيق ذلك. ومنذ أعمال Schumpeter اتفق الكتاب على أن الابتكار هو محرك النمو الاقتصادي (mustar; 2000,julien(2001)، مع ذلك لم يكن هناك إجماع حول مفهومه، فهناك مفهوم ضيف ومفهوم واسع للابتكار، المفهوم الضيق يتمثل في تعريف الابتكار على انه مرتبط بالجوانب التكنولوجية، حالياً هذا المنظور الضيف يسيطر على عدد كبير من

الإجراءات العمومية في مجال المقاولاتية والابتكار، العيب في هذا المنظور هو تحديد صور ونماذج تعريف المقاولاتية، فالقليل من المقاولين يمكن ربطهم بهذا التصور الضيق. هناك كتاب آخرون (2006) (hillery et bogers; 2000, nooteboom) اهتموا بشكل واسع بالابتكار في كل شيء أو جزء من سلسلة القيمة (2004) (Smith et; 1982, porter)؛ هذا المفهوم الواسع للابتكار يعتبر فتي لدى الباحثين والميدانيين، هو يسمح بإدماج بعد مهممل في المقاربة الضيقة: يتمثل في المستفيد من الابتكار وبالتالي أصبح الابتكار بهذا المنظور ضمن مساحة واسعة للتغيير، انه يرجع إلى قدرة المقاولين "على اقتراح أفكار جديدة من اجل منح أو إنتاج سلع ا خدمات جديدة أيضا من اجل إعادة تنظيم المؤسسة، الابتكار هو إنشاء مؤسسة عن تلك التي نعرفها من قبل، إنه اكتشاف أو تحويل منتج، إنه اقتراح طريقة جديدة للعمل، التوزيع أو البيع" (Marchesnay et Julien.1996)

خصائص المقاولاتية:

تملك المقاولاتية أهمية في الأداء الإقتصادي و من المفيد تحديد العلاقة الفارقة بينهما، لأن كل من الأعمال الصغيرة و المقاولاتية تخدم مختلف الوظائف الإقتصادية و تؤمن فرصا مختلفة، وعموما فإن هناك ثلاث خصائص تشكل علامة فارقة بين المقاولاتية من جهة والأعمال الصغيرة من جهة أخرى، تتمثل في الآتي:

الإبداع: يركز نجاح المقاولات على الإبداع مثل منتج جديد، طريقة جديدة في تقديم المنتج أو الخدمة، أو التسويق أو التوزيع. أما المنظمات الصغيرة فتؤسس وتقدم المنتج أو الخدمة وتميل إلى الإنتاج بالطريقة التي تؤسسها، وهذا لا يعني أنها لا تعمل شيئا جديدا ولكنها تميل إلى المحلية، ولا تعمل إلى التوجه نحو العالمية؛

إمكانية النمو: المقاولات تملك قدرة قوية وإمكانية النمو، أكثر من الأعمال الصغيرة، وكذلك تركز على الإبداع، بينما المشروعات الصغيرة والمتوسطة قد تكون فريدة فقط من الناحية المحلية فهي في الغالب محدودة في إمكانية النمو؛

الأهداف الاستراتيجية: إن المشروع المقاولاتي عادة يذهب إلى أبعد من الأعمال الصغيرة في الأهداف، حيث نراه يملك أهداف استراتيجية ترتبط بالنمو، تطوير السوق، الحصة السوقية، المركز السوقي، رغم أن المشروعات الصغيرة والمتوسطة تملك بعض الأهداف تكون عادة مرتبطة بالمبيعات وبعض الأهداف المالية؛

بالإضافة إلى ما سبق:

تتسم المقاولاتية بأنها إنشاء مؤسسة غير نمطية فهي تتميز بالإبداع؛

ارتفاع نسبة المخاطرة في المقاولاتية لأنها تأتي بالجديد، وبمعدلات عوائد مرتفعة في حالة قبول المنتج في السوق؛

-وأرباح احتكارية ناتجة عن حقوق الابتكار قبل تقليدها-مقارنة بالمؤسسة النمطية التي تطرح منتجات عادية.

-وتتميز المقاولاتية بالفردية النسبية¹-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.

المقولة في القانون التجاري الجزائري

حدد القانون التجاري الأعمال التجارية في المواد 2، 3، و4 وقسمها إلى أعمال تجارية حسب الموضوع، حسب الشكل، وبالتبعية، وتندرج المقولة تحت أعمال تجارية حسب الموضوع.

1-تعريف القانون التجاري الجزائري للمقولة

ذكرت المادة الثانية من القانون التجاري عدة أنواع من المقاولات إذ تنص إلى جوار طائفة الأعمال التجارية المنفردة، هناك طائفة أخرى من الأعمال ولم يعتبرها تجارية إلا إذا تمت على وجه المقولة، أي أن العبرة هنا بشكل التنظيم الذي يتم به العمل فهي هيئة غرضها تحقيق هذه الأعمال، ويمتد هذا التكرار بوسائل مادية، معنوية، بشرية، فنصت المادة 549 القانون المدني الجزائري على أنها "عقد يتعهد بمقتضاه أحد المتعاقدين بأن يضع شيئاً أو أن يؤدي عملاً مقابل أجر يتعهد به المتعاقد الآخر" ونصت المادة الثانية من القانون التجاري على 11 مقولة تجارية.

نلاحظ مما سبق أن المادة 549 من القانون المدني ركزت على عنصرين:

-عنصر التكرار: يشترط القانون لكي تكسب المقاوله الصفة التجارية أن تقوم بالعمل التجاري على سبيل التكرار والاحتراف، والمعنى منه هو تكرار العمل التجاري بصور متصلة ومعتادة فمقاوله النقل مثلا تقوم بنقل الأشخاص متكررة متخذة من ذلك العمل التجاري حرفة معتادة لها؛

-عنصر التنظيم: لا بد من أن تتوافر على وسائل مادية مثل الآلات وطاقة بشرية من العمال، وأن تعمل المقاوله في إطار منظم وقانوني سعيا وراء الربح، فمقاول النقل يلجا إلى استغلال وسائل النقل وعلى استخدام العمال بشكل منظم مضاربا على عمل الإنسان وعمل الآلات بغية تحقيق الربح مخاطرا برؤوس أمواله.

2-تصنيف المقاولات في القانون التجاري الجزائري

نص القانون التجاري الجزائري على 11 نوع من المقاولات سنحاول ذكرها فيما يلي:

مقاولات صناعية: تعتبر مقالة الإنتاج، التحويل أو الإصلاح من المقاولات التجارية بنص الفقرة 4 من المادة 2 من القانون التجاري الجزائري، والمقصود منها تحويل المواد الأولية أو المنتجات إلى سلع صالحة لسد حاجات الإنسان، أيضا هي تمتد إلى عملية إصلاح السلع المصنوعة، فلا فرق في ذلك إن كان صاحب المصنع قد اشترى السلعة لصنعها أو أنها سلمت إليه ليتولى صنعها أو تحويلها أو إصلاحها ويردها للعميل، فهي إذن تتطلب امتحان الأعمال الصناعية عن طريق التكرار في إطار مهني منتظم.

مقاولات استخراجية: إن جميع المعادن الطبيعية من ذهب أو فضة أو بترول أو حديد أو ملح أو ماء أو استغلال المناجم وأي منتوجات أخرى كانت على سطح الأرض أو في باطنها كقطع الأحجار وتبيئتها للبناء أو صيد السمك وإقامة مصنع تصبير أو ما يشبه ذلك تعد عمليات صناعية استخراجية، فإذا تمت في شكل منتظم أو مستمر أي في شكل مقالة اعتبر العمل في نظر المشرع الجزائري تجاريا.

مقاولات التأمين: نصت الفقرة 10 من المادة 2 على أنه يعد عملا تجاريا فحسب الموضوع كل مقالة للتأمين، وبفهم من نص المادة أن المشرع لم يفرق بين التأمين التبادلي والتأمين ذا الأقساط الثابتة إذ أن كلاهما يكتب الصفة التجارية فالتأمين بأقساط ثابتة هو الذي تقوم به عادة شركة أموال تجارية تتعهد فيه لمؤمن له في الحدود المتفق عليها بينهما بتعويض الضرر الناتج من حوادث معينة كالخريق أو السرقة أما التأمين التبادلي هو الذي يتفق فيه مجموعة من الأشخاص معرضين لأخطار مشابهة على تعويض الضرر الذي يجل بأحدهم عند وقوع الخطر من مجموع الاشتراكات التي يدفعونها سنويا والتي تشكل فيما بينهم صندوق ضمان كموظفي وزارة التعليم التي تجمعهم مهنة التعليم .

مقالة تأجير المنقولات والعقارات: إن تأجير المنقولات والعقارات إذا تم على سبيل التكرار وأخذ شكل مقالة تخلع عليه الصفة التجارية لأنه يرمي من خلال هذه العمليات إلى المضاربة وتحقيق الربح وأعتبر المشرع كل من يقوم بمثل هذه الأنشطة تجارا ومن ثم ألقى على عاتقهم التزامات التاجر حماية لكل من يتعامل معهم.

مقالة البناء والحفر وتمهيد الأرض: نصت الفقرة 5 من المادة 2 من القانون التجاري الجزائري أن كل مقالة تقوم بأعمال البناء الحفر أو تمهيد الأرض تعد أعمالا تجارية فهي تشمل ترميم المباني، رصف الطرق، إقامة الجسور، إنشاء الأنفاق وغيرها، وعلى هذا الأساس يشترط لاعتبارها عملا تجاريا أن يكون قد تعهد بتوريد الأشياء اللازمة للبناء.

كذلك لا بد أن يتم على وجه الاحتراف فإذا قام المتعهد بعملية عارضة خاصة بإنشاء المباني فإن عمله لا يعتبر تجارياً.

مقاولات تداول المنتجات والخدمات: نجد في هذه المقاولات عدة أنواع منها:

✓ **مقاولات استغلال المخازن العمومية:** هي المقاولات التي تستلم البضائع للإيداع بمقابل سند لأمر يطلق عليه اسم سند الخزن الملحق بوصول إيداع هذه البضائع، ويجوز لهذه المخازن قبول أية بضاعة شريطة أن تكون مشروعة طبقاً للفقرة 11 من المادة 2

✓ **مقاولات استغلال النقل والانتقال:** هي المقاولات التي يقصد بها نقل البضائع والحيوانات ويقصد بالانتقال، انتقال الإنسان بوسائل النقل المختلفة، فيوجد النقل البري، النهري، الجوي، البحري ويكون داخلياً أو خارجياً (وطنياً) إذن يعد النقل عملاً تجارياً متى تم على سبيل المقاولاة بصرف النظر عن الشخص القائم به سواء كان فرداً أو شركة تابعة للقطاع العام أو الخاص.

مقاولات لتداول الإنتاج الفكري: نجد فيها:

✓ **مقاولات الملاهي العمومية:** واعتبرتها الفقرة 9 من نفس المادة السابقة على أنها من المقاولات التجارية هذا ويقصد بها المقاولات الخاصة بتسليّة الجمهور مقابل اجر كالسينما، الغناء، المسرح، ولا تكتسب صفة التجارة إلا إذا تمسكت مباشرة عملها على شكل مقاولاة مع تحقيق الربح وأن تضارب على عمل الغير.

✓ **مقاولات الإنتاج الفكري (النشر):** تتميز في كونها تختص بها دار النشر وتمثل عملها في شراء حق التأليف من المؤلف قصد بيعه وتحقيق الربح وما المقاول إلا وسيط بين المؤلف وبين الجمهور فهي تكون على أساس المضاربة سعياً لتحقيق الربح.

مقاولات بيع السلع الجديدة بالمزاد العلني بالجملة أو الأشياء المستعملة بالتجزئة: نصت المادة 2 فقرة 12 على أنه يعتبر عملاً تجارياً بحسب موضوعه كل مقاولاة لبيع السلع الجديدة بالمزاد العلني، ويقصد بمقاولاة البيع للأمكنة أو المحلات المعدة لبيع المنقولات أو البضائع المملوكة للغير بطريق المناذاة العلنية والتي تعمل على بيع الأموال المنقولة بجملة إذا كانت جديدة أو بالتجزئة إذا كانت مستعملة لمن يقدم أعلى ثمن، ويتلقى الوسيط أجر يكون في العادة نسبة مئوية من ثمن البيع على أن يكون البيع إرادياً فلا يعتبر البيع بالمزاد العلني للأموال المحجوزة عليها بناء على طلب أحد الدائنين أن يبيع دائرة الجمارك للأموال المتروكة أو المصادرة إلا ما صدر على وجه المقاولاة فضلاً عن توافر المضاربة في عمله.

يتضح من استقراء أحكام المادة 2 من القانون التجاري الجزائري أن الأعمال التجارية بحسب موضوعها تحوي طائفتين من الأعمال، وقد جاءت على سبيل المثال: أعمال تجارية منفردة والتي يعتبرها المشرع تجارية

بغض النظر عن صفة القائم بها بحيث تعد تجارية حتى ولو باشرها الشخص مرة واحدة، وأعمال تجارية على شكل المقاولاة أو منشآت تجارية فهاته تعرض خدماتها بصفة مستمرة للجمهور، ولذلك تستلزم تنظيماً معيناً بهدف ممارسة مهنة معينة.

دور المقاولاتية

عرفت السنوات الأخيرة اهتماماً متزايداً بالمقاولاة، حيث بينت دراسات عديدة مساهمة هذه الأخيرة في ارتفاع معدلات النمو الاقتصادي الوطني وتحسين المستوى المعيشي لأفراد المجتمع وذلك بتأثيره المباشر والإيجابي على الناتج المحلي الإجمالي وتوفير فرص شغل جديدة ودائمة.

فيعتبر العديد من الباحثين أن مساهمة المقاولاة أو النشاط الريادي في التنمية الاقتصادية يتبين من خلال ظهور وحدات اقتصادية (مؤسسات) تتميز بالاستدامة والنمو والابتكار، فانتشار هذه المؤسسات يساهم بشكل كبير حسب Dunkelberg & Cooper (1982) في تحقيق التنمية والرفاه العام للمجتمع وذلك من خلال إنتاج وتوزيع منتجات جديدة ومنافسة في السوق مما يزيد من ديناميكيته وتحريك العجلة الاقتصادية. كما أنّ قدرة المؤسسات على الاستدامة والنمو يساهم بشكل كبير في خلق مناصب شغل جديدة مما يكون لديه انعكاسات مباشرة وإيجابية على الجانب الاجتماعي والاقتصادي للأفراد في المجتمع. وعليه، فإنّ معرفة تطلعات النمو لدى رواد الأعمال ومعرفة توجهاتهم نحو تنمية مؤسساتهم في المستقبل يعتبر عنصر جوهري على الاقتصاد الوطني.

1- الدور الاقتصادي للمقاولاتية

يمكن اعتبار المؤسسات الصغيرة على أنها العمود الفقري لأي اقتصاد وطني، بحيث أنه على المستوى العالمي نجد أن هذا النوع من المؤسسات عرف دعماً ومساندة كبيرة حيث أنها تمثل 90% تقريباً من المؤسسات في العالم وتشغل ما بين 50% إلى 60% من القوى العاملة في العالم.

يمكن للمقاولاة أن تساهم بدور فعال في عملية الإسراع بالتنمية لأنها لا تتطلب استثمارات ضخمة في وقت واحد وهي قادرة على تعبئة المدخرات الفردية الصغيرة، ويمكن لإنتاج هذه الصناعات أن يوسع في السوق المحلي، ويضمن إنتاج بعض السلع التي يصعب الحصول عليها، كما تساعد في إعداد الكوادر الفنية، كما يمكنها من تنمية الصادرات ومنه الحصول على العملة الأجنبية وبالتالي تحسين موازين مدفوعات الدول النامية. بالإضافة إلى مساهمتها في تكوين قطاع صناعي متوازن يخدم الاقتصاد الوطني ويساهم في تحقيق الدفع الذاتي لتقدم المجتمعات ولا سيما النامية منها.

أعلى المستوى المحلي

رفع الكفاءة الإنتاجية و تعظيم الفائض الاقتصادي: تبدو المؤسسات الصناعية الكبيرة هي الأقدر على رفع الكفاءة الإنتاجية و تعظيم الفائض الاقتصادي، نظراً إلى ارتفاع إنتاجية العامل فيها بالمقارنة بالمقاولات الصغيرة

و المتوسطة، و نتيجة لما تتمتع به من وفورات الحجم، فضلا عن تطبيق الأساليب الإدارية الحديثة و تنظيم العمل، و جميع المزايا التي يحققها كبر الحجم، و هي تساهم في رفع الكفاءة الإنتاجية، و من ثم تحقيق فوائض اقتصادية كبيرة، إلا أن مثل هذا الاعتقاد غير صحيح، و ذلك لأنه يتجاهل أمرا مهما و هو العلاقة بين رأس المال المستثمر للعامل و الفائض الاقتصادي الذي يحققه، و من ثم الفائض الاقتصادي الذي يتحقق للمجتمع ككل باستثمار مبلغ معين من رأس المال، و مع التسليم بان الفائض الاقتصادي الذي يحققه العامل يتزايد مع كبر حجم المؤسسة، إلا أنه إذا تم الربط بين رأس المال المستثمر و الفائض الاقتصادي الذي يحققه بحسب أحجام المؤسسات المختلفة، و من ثم ما يتحقق للمجتمع من فائض اقتصادي على أساس استثمار مبلغ معين من رأس المال، يتضح لنا أن مؤسسات الصناعات الصغيرة و المتوسطة هي الأقدر على تعظيم الفائض الاقتصادي للمجتمع.

تنوع الهيكل الصناعي يؤدي أعمال المقاوله دورا هاما في تنوع الإنتاج و توزيعه على مختلف الفروع الصناعية، و ذلك نظرا لصغر حجم نشاطها و كذلك صغر حجم رأسالها، مما يعمل على إنشاء العديد من المقاولات التي تقوم بإنتاج تشكيلة متنوعة من السلع والخدمات، و تعمل على تلبية الحاجات الجارية للسكان خاصة بالنسبة للسلع الاستهلاكية، فضلا عن تلبية احتياجات الصناعات الكبيرة بحيث تقوم بدور الصناعات المغذية لها.

تدعيم التنمية الإقليمية: تتميز المقاولات بقدرتها على الانتشار الجغرافي في المناطق الصناعية والريفية والمدن الجديدة، و ذلك نظرا لإمكانية إقامتها و سهولة تكيفها مع محيط هذه المناطق، كما انها أعمال لا تتطلب استثمارات كبيرة و لا تشترط تكويننا عاليا في العمل الإنتاجي، أو تكاليف مرتفعة في التسيير، أو تكنولوجيا عالية، لذلك فهي تعمل على تحقيق تنمية إقليمية متوازنة، و التخفيف من مشاكل الإسكان و التلوث البيئي.

ب- حل المستوى العام

معالجة بعض الاختلالات الاقتصادية: تعاني الدول النامية من انخفاض معدلات الادخار و الاستثمار، و تعمل المقاوله 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 محليا بدلا من استيرادها، و تصدير السلع الصناعية، و نظرا لاعتمادها على كثافة العمل لذلك تستغني عن استيراد التكنولوجيات العالية ذات التكاليف الباهظة.

تنمية الصادرات: إن تنمية الصادرات تعتبر بمثابة قضية لمعظم الدول النامية التي تعاني عجز كبيرا و متزايدا في موازين مدفوعاتها و بصفة خاصة في الميزان التجاري، فقد ظل التصدير حكرا لوقت طويل على المؤسسات الكبيرة، فالاستثمارات التي كانت تستلزم شبكات تجارية معقدة و كبيرة جدا من الأسواق العالمية، لم تكن

تسمح حينها عمليا إلا بوجود مؤسسات كبيرة الحجم، إلا انه في الواقع الحجم الصغير والمتوسط للمؤسسات يمتلك مزايا نوعية تساعد على التصدير.

جذب المدخرات: إن المقاول قادرة على تعبئة المدخرات المحدودة لدى صغار المدخرين الذين لا يستخدمون النظام المصرفي، وبكونهم على استعداد لاستثمارها في مؤسساتهم الخاصة، حيث إن المعروف أن حاجة المقاول لرأس المال هو طلب محدود، و من ثم فإن المدخرات القليلة لدى أفراد الأسرة قد تكون كافية لإقامة مقاول، بدلا من ترك هذه الأموال عاطلة و عرضة للإففاق الترفي أو حتى إيداعها في البنوك، و هكذا فإن انخفاض حجم رأس المال اللازم لإنشاء و تشغيل هذه الصناعات يجعلها أكثر جاذبية لصغار المدخرين، الذين لا يميلون لأنماط التوظيف التي تحرمهم من الإشراف المباشر على استثماراتهم.

2- الدور الاجتماعي للمقاولية

رغم أن المقاول هي مشروع اقتصادي هدفه تحقيق ربح وتحسين الدخل الشخصي للمقاول ولها دور اقتصادي مهم في أي دولة، إلا أن لها دور اجتماعي كبير أيضا، إذ المقاول مؤسسة اقتصادية، اجتماعية ومالية مستقلة بذاتها، تعتمد أساسا على المبادرة الحرة، البحث على الربح السريع، المنافسة الشريفة وخصوصا على رأس المال الذي يعتبر محركها الأساسي. لقد ظهرت المقاول منذ عهود مضت ولم تثبت وجودها وتسطع في سماء العلا إلا مع التطور الحثيث والمتواصل للنظام الرأسمالي الذي أبان عن أهمية هذه المؤسسة على الصعيد الاقتصادي والجانب الاجتماعي ولا ننسى التطور التكنولوجي. فأصبحت بذلك المقاولات قطب الرحى والعمود الفقري لكل مجتمع يريد أن يسمو إلى مراتب الشرف، ويقفني أثر الدول التي تصدرت الركب الحضاري.

أ- من الناحية المعيشية

-التقدم التكنولوجي: لقد أسهمت دول كثيرة في الانفجار التكنولوجي الذي يعرفه العالم المعاصر، وكانت اللبنة الأساسية في ذلك التطور المقاول التي بفضل مسيرها، والتكوين المستمر لعمالها، وانفجار روح المبادرة مع الطموح المتواصل للكفاءات أعطى أكله في دول الزعامة التكنولوجية، وبالتالي فبالمقاول تولدت الاختراعات والابتكارات، ولا ننسى الدافع الأساسي لكل ذلك ألا وهو الربح الذي يساهم بدوره في توسيع دائرة المعرفة التكنولوجية والحث على الاستثمار وبالتالي توسيع رقعة الخلق والإبداع، هذا ولا ننسى دور فعاليات المجتمع المدني والدولة في التشجيع والمساندة المستمرة. فأصبحنا الآن نلاحظ التزايد المستمر على مراكز التأهيل المهني والتكوين التقني بفضل تحرك عجلة تشجيع المقاولات الصغرى والمتوسطة وهذا يفجر لا محالة الطاقات الخلاقة وبالتالي يساهم في التطور التكنولوجي.

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

ب- من الناحية المادية

عدالة توزيع الدخل: إن وجود مقاولات بالعدد الكبير، ومقاربة في الحجم، والتي تعمل في ظروف تنافسية بسيطة، مما يساهم في تحقيق العدالة في توزيع الدخل، بحيث أنها تتطلب إمكانيات استثمارية متواضعة و الذي يسمح لعدد كبير من الأفراد بإنشاء تلك المقاولات، و بالتالي سيساعد على توسيع حجم الطبقة المتوسطة و تقليص حجم الطبقة الفقيرة بينما تحتاج عملية الاستثمار في الصناعات الكبيرة إلى إمكانيات استثمارية ضخمة تدفع نحو زيادة حجم التفاوت الطبقي الاجتماعي.

مكافحة الفقر و الترقية الاجتماعية: منذ منتصف الثمانينات، ظهرت أهمية المقاولات الصغيرة كوسيلة لمكافحة الفقر و إدماج الفئات المقصاة اجتماعيا و اقتصاديا، بداية في الدول النامية بالتزامن مع مخططات التعديل الهيكلي) تطور المفهوم الاقتصادي للقطاع الموازي(، ثم في الدول المتقدمة نتيجة ارتفاع معدلات البطالة مدفوعة بالنجاح النسبي للتجار في الدول النامية و خاصة تجربة " بنك الفقراء " في بنغلاديش. فهي تمثل الطريقة الوحيدة الدائمة للخروج من الفقر، و عوضا عن ذلك تحسين الرفاهية و مستوى المعيشة في الأجل الطويل في بناء الأصول، سواء المادية) سكن، أرض، تجهيزات(، المالية) الحسابات البنكية مثلا (الاجتماعية) الشبكات و العلاقات الاجتماعية و البشرية.

تصنيفات المقاولات

تختلف شخصيات و ميول أفراد المجتمع وحتى المستوى المعرفي و الثقافي، مما يؤدي إلى تنوع توجههم المقاولاتي عند اتخاذهم لقرار إنشاء مشروع، وبالتالي سنجد نسيج متنوع من المقاولات و تم اعتماد عدة معايير للتصنيف.

1- التصنيف القديم للمقاولات

قبل ظهور التصنيفات الحديثة، كانت المقاولات تصنف بشكل بسيط فكانت تشمل:

*** المقاولات المنتجة**

وهي مقاولات تقدم منتجات في نهاية دورتها الإنتاجية، وهي:

المقاولات الصناعية: وهي التي تقتني مواد أولية أو نصف مصنعة وتصنعها فتننتج من خلالها منتجات تامة الصنع، جاهزة للاستهلاك أو الاستعمال في تصنيع منتجات أخرى ويتم بيعها في السوق.

مقاوله الصيد البحري: وهي التي تعمل على صيد الأسماك قبل بيعها في السوق للمستهلك.
المقاوله الفلاحيه: وهي التي تزاوّل نشاطها الاقتصادي بالميدان الفلاحي، حيث تنتج منتجات فلاحيه من خضر وفواكه وحبوب...الخ.

* المقاولات الغير منتجة

وهي مقاولات لا تقدم شيء ملموس بل غير ملموس وتشمل:
المقاوله التجاريه: هي مقاوله متخصصة في شراء وإعادة بيع سلع بشكل مباشر، أي دون اللجوء إلى أي طريقه لتحويلها إلى سلع أخرى جاهزة.

المقاوله الخدمائيه: وهي مقاوله تقوم بإنتاج وبيع سلع غير محسوسة (خدمات)
مقاوله المهن الحره: وهي التي تقوم بنشاط مدني مطابق لمهنة حرة مقننه ذات نفع عام كمكاتب الدراسات الحره ومكاتب الموثقين وعيادات الأطباء...الخ

2-التصنيف الحديث للمقاوله

التصنيف الحديث للمقاوله يعتمد على معايير متعدده أهمها:

* معايير اقتصاديه

سوف نعلم على عوامل اقتصاديه في هذا التصنيف:

التصنيف حسب القطاعات الاقتصاديه:

يعتمد هذا التصنيف على معيار القطاع الاقتصادي، وعلى هذا الأساس يمكن التمييز بين مجموعه من المقاولات حسب نوع القطاع الاقتصادي الذي تزاوّل فيه أنشطتها، وهذه القطاعات الاقتصاديه إجمالاً هي كما يلي:

* **القطاع الأولي:** ويشمل الفلاحة والصيد البحري واستخراج المعادن.

* **القطاع الثانوي:** ويضم الصناعه والبناء والأشغال العموميه.

* **القطاع الثالث:** أي قطاع الخدمات (كالنقل والتجاره).

التصنيف حسب فرع النشاط الاقتصادي:

زيادة على التصنيف حسب القطاع الاقتصادي، من المفيد الاعتماد على معيار فرع النشاط الاقتصادي المرتبط بالتصنيف القطاعي.

فالقطاع الاقتصادي يتكون من مجموعه من المقاولات التي تزاوّل نفس النشاط الاقتصادي الرئيسي، أما فرع النشاط الاقتصادي فهو يتكون من مجموعه المقاولات التي توفر نفس السلعه أو نفس الخدمه.

وعلى هذا الأساس يمكن التمييز بين أنواع متعدده داخل قطاع اقتصادي معين، ففي **القطاع الأولي** مثلاً، يمكن تصنيف المقاولات إلى مقاولات الحبوب، مقاولات مشتقات الحليب، مقاولات الحوامض، مقاولات

صيد الأسماك، مقاولات استخراج المعادن. وكذلك الحال بالنسبة للقطاع الثانوي: مقاولات صناعة الأدوية مقاولات النسيج. والقطاع الثالث: مقاولات النقل، مقاولات الفنادق، البنوك.

*معايير أخرى

يمكن الاعتماد على عوامل أخرى للتصنيف تكون غير اقتصادية مثل:

التصنيف حسب الحجم: يأخذ هذا التصنيف بعين الاعتبار حجم المقاولاة والذي يمكن قياسه بالاعتماد على معايير جزئية كبلغ الرأس المال المالي، ومستوى رقم المعاملات، وحجم اليد العاملة مع اختلاف في الحد الأدنى والحد الأقصى لقيم هذه المؤشرات من بلد إلى آخر.

* المقاولات الصغيرة جدا: وهي مقاولاة يشتغل فيها عمال يعدون على رؤوس الأصابع (4 على الأكثر) وتحقق رقم معاملات صغير جدا.

* المقاولات الصغيرة: وهي مقاولاة تشغل عددا صغيرا من العمال (بين 4 و 20) وتحقق أرقام معاملات صغيرة.

* المقاولات المتوسطة: وهي مقاولاة تشغل عددا متوسطا من العمال (بين 20 و 100) وتحقق رقم معاملات متوسط.

* المقاولات الكبرى: وهي مقاولاة تشغل أعداد غفيرة من العمال (أكثر من 100)، تحقق رقم معاملات مرتفع.

* المجموعة: وهي مجموعة شركات تشمل الشركة الأم وشركات تابعة لها، وهنا يكون دور الشركة الأم هو تسيير الشركات ومراقبتها.

التصنيف حسب الملكية:

يعتمد هذا التصنيف على نوعية الجهات التي تمتلك أصول المقاولاة، وعلى هذا الأساس تصنف المقاولات إلى:

* مقاولات خاصة: وهي مقاولات يملكها القطاع الخاص سواء كانت مقاولاة فردية أو عائلية أو شركة مساهمة.

* مقاولات عمومية: وهي مقاولات يملكها القطاع العام سواء كان إدارة مركزية أو جماعات محلية.

* مقاولات شبه عمومية: وهي مقاولات يمتلك أسهمها القطاع العام والقطاع الخاص بنسب متفاوتة.

التصنيف حسب الجنسية:

يعتمد هذا التصنيف على معيار جنسية مالكي أصول المقاولاة، وعليه فإن المقاولات تصنف إلى ما يلي:

* المقاولات الوطنية: ويملك أصولها مواطنون من البلد الذي تتواجد فيه المقاولاة إذا كانت المقاولاة خاصة أو يملك أصولها القطاع العام إذا كانت المقاولاة عمومية.

* المقاولات الأجنبية: ويملك أصولها أشخاص أجنب أو قطاع عام أجنبي، خاصة فيما يسمى بالاستثمارات الأجنبية المباشرة أو الشركات المتعددة الجنسيات.

* المقاولاة المختلطة: ويملك أصولها أشخاص أجنب ومواطنون محليون بنسب مختلفة.

التصنيف حسب الهدف:

*مقاولة التشغيل الذاتي: هدف هذه المقاولة هو أن يشغل المقاول نفسه.

*المقاولة الاجتماعية: هدفها خدمت المجتمع.

*مقاولة عمومية: هي تقدم خدمة عامة.

المؤسسات والهيئات الداعمة للمقاولانية في الجزائر: أما في الجزائر فيلجأ المقاولون إلى عدة مؤسسات وهيئات يمكنها من مرافقتهم في انشاء مؤسساتهم وتذليل الصعوبات التي قد تواجههم ويمكن تقسيمها حسب طابعها إلى: 1-حاضنات، مشاتل ومراكز التسهيل في الجزائر

أ-تعريف مشاتل المؤسسات: هي مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي دف إلى مساعدة ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وتكون في أحد الأشكال التالية:

المحضنة: هيكل دعم يتكفل بأصحاب المشاريع في قطاع الخدمات؛

ورشة: هيكل دعم يتكفل بجمالي المشاريع في قطاع الصناعة الصغيرة والمهن الحرفية؛

نزل المؤسسات: هيكل دعم يتكفل بجمالي المشاريع المنتمين إلى ميدان البحث .

ب-مراكز التسهيل: هي مؤسسات عمومية ذات طابع إداري، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، تقوم بالعديد من المهام أهمها:

- دراسة الملفات والإشراف على متابعتها وتجسيد اهتمام أصحاب المشاريع وتجاوز العراقيل أثناء مرحلة التأسيس؛

- مرافقة أصحاب المشاريع في ميداني التكوين والتسيير ونشر المعلومات المتعلقة بفرص الاستثمار؛

- دعم وتطوير القدرات التنافسية ونشر التكنولوجيا الجديدة وتقديم الاستشارات في مجال تسيير الموارد البشرية والتكنولوجيا والابتكار.

2-الليات والهيئات الحكومية الداعمة للمقاولانية في الجزائر: وتتمثل في:

أ-وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: انشأت الجزائر اعتبارا من سنة 1991 وزارة منتدبة مكلفة

بالمؤسسات، ثم تحولت إلى وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 94- 211 المؤرخ في 18 جويلية 1994، المتضمن تحديد صلاحيات وزير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والرسوم رقم

94-212 المؤرخ في 18 جويلية 1994 والمتضمن تنظيم الادارة المركزية في وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. حيث نشأت الوزارة من أجل ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوسعت صلاحياتها

بالمرسوم التنفيذي رقم 190 2000- المؤرخ في 11 جويلية 2000 المحدد لصلاحيات الوزير، بالإضافة إلى

المرسوم التنفيذي رقم 191 2000-المتضمن تنظيم الادارة المركزية في الوزارة وتم اعادة هيكلتها في التعديل

الوزاري وفقا للمرسوم الرئاسي رقم 149-10 المؤرخ في 28 ماي 2010، المتضمن تعيين أعضاء الحكومة

لتصبح وزارة الصناعة المؤسسات الصغيرة وترقية الاستثمار. تتكفل الوزارة بحماية طاقات المؤسسات الصغيرة

والمتوسطة وتطويرها وترقية الاستثمارات في مجال انشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوسيعها بالإضافة إلى ترقية الدعم لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فضلا عن العمل عن إحداه تعاون دولي وجمهوي في مجال هذا النوع من المؤسسات

ب-الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI): هي عبارة عن مؤسسة عمومية تم استحداثها عوضا عن وكالة ترقية وتدعيم الاستثمارات المنشأة في 1993 وفي 2001 تم تعديل المرسوم بالأمر رقم 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001 والمتعلق بتطوير الاستثمار. إذ تعتبر مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وهي تحت سلطة رئيس الحكومة وذلك في إطار تنسيق مجهودات الحكومة في دعم المشاريع الاستثمارية وتعزيز التشاور بين كل الادارات المعنية، حيث تقوم بتزويد المستثمرين بكل الوثائق الادارية الضرورية لإنجاز الاستثمار وتبليغهم بقرار منح المزايا المطلوبة من عدمه. دف إلى تشجيع الاستثمار العام والخاص المحلي والأجنبي دون تمييز وفي هذا الإطار تتولى على الخصوص ما يلي:

تجميع الادارات والهيئات المعنية المحول لها قانونا توفير الخدمات الضرورية لتحقيق الاستثمار في شكل شبك وحيد غير ممرز يبلغ عدده 10 شبايك موزعه عبر انحاء التراب الوطني وذلك بهدف تبسيط إجراءات تأسيس المؤسسات والمشاريع؛

- ترقية وإدارة مختلف العناصر التي من شأنها تشجيع الاستثمار وذلك عن طريق توفير الدعم والمعلومات للمستثمرين؛

- منح المزايا المرتبطة بالاستثمار في إطار الترتيب المعمول به وتسيير صندوق دعم الاستثمار؛
- الرقابة والاشراف على المشاريع الموروثة عن وكالة دعم وترقية الاستثمار والتي يقدر عددها ب 48000 مشروع. وفي 2016 سن القانون 16-09 المؤرخ في 03 أوت 2016 والمتعلق بترقية الاستثمار، حيث تكلف الوكالة بالتنسيق مع الادارات والهيئات المعنية بما يأتي:

* تسجيل الاستثمارات؛

* ترقية الاستثمارات في الجزائر والترويج لها في الخارج؛

* ترقية الفرص والامكانيات الاقليمية؛

* تسهيل ممارسة الأعمال ومتابعة تأسيس الشركات وانجاز المشاريع؛

* دعم المستثمرين ومرافقتهم ومتابعتهم؛

* الاعلام والتحسيس في مواقع الاعمال؛

* تأهيل المشاريع المذكورة في المادة 17 من نفس القانون واعداد اتفاقية الاستثمار التي تعرض على الس الوطني للاستثمار للموافقة عليها؛

* المساهمة في تسيير نفقات دعم الاستثمار طبقا للتشريع المعمول به؛

* تسيير حافظة المشاريع السابقة لهذا القانون .

وتقدم الوكالة مجموعة من التحفيزات الجمركية والجبائية في مرحلة الانجاز والاستغلال :

1- بعنوان مرحلة الانجاز

* الاعفاء من الحقوق الجمركية فيما يخص السلع المستوردة فيما يخص السلع المستوردة التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار؛

* الاعفاء من الرسم على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات المستوردة أو المقتناة محليا التي تدخل مباشرة في انجاز الاستثمار؛

* الاعفاء من دفع حق نقل الملكية بعوض والرسم على الاشهار العقاري عن كل المقتنيات العقارية التي تتم في إطار الاستثمار المعني .

* تخفيض بنسبة 90 % من مبلغ الاتاوة الايجارية السنوية المحددة من قبل مصالح أملاك الدولة خلال فترة انجاز الاستثمار؛

* الاعفاء لمدة 10 سنوات من الرسم العقاري على الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار ابتداء من تاريخ الاقتناء؛

* الاعفاء من حقوق التسجيل فيما يخص العقود التأسيسية للشركات والزيادات في رأس المال.

2- بعنوان مرحلة الاستغلال

* الاعفاء من الضريبة على أرباح الشركات؛

* الاعفاء من الرسم على النشاط المهني؛

* تخفيض بنسبة 50 % من مبلغ الاتاوة الايجارية السنوي المحدد من قبل مصالح أملاك الدولة .

بالإضافة لذلك تستفيد الاستثمارات المنجزة في المناطق المحددة قائمتها عن طريق التنظيم التابعة لمناطق الجنوب والهضاب العليا، وكذا كل منطقة أخرى من تتطلب تميمتها مساهمة خاصة من قبل الدولة مما يأتي :

بعنوان مرحلة الانجاز: زيادة على المزايا المذكورة أعلاه تستفيد المؤسسات من:

* تتكفل الدولة كليا أو جزئيا بنفقات الأشغال المتعلقة بالمنشآت الاساسية الضرورية لإنجاز الاستثمار وذلك بعد تقييمها من قبل الوكالة

* التخفيض من مبلغ الاتاوة الايجارية السنوية المحددة من قبل مصالح أملاك الدولة بعنوان منح الاراضي عن طريق الامتياز من أجل انجاز مشاريع استثمارية .

بعنوان مرحلة الاستغلال: الاستفادة من المزايا المذكورة سابقا لمدة 10 سنوات ابتداء من تاريخ الشروع في الاستغلال والمحددة في محضر المعاينة الذي تعده المصالح الجبائية بناء على طلب المستثمر . ويشترط لمنح

المزايا لفائدة الاستثمارات التي يتساوى مبلغها أو يفوق خمسة ملايين دينار للموافقة المسبقة من المجلس الوطني للاستثمار

ج-الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب ANSEJ : تعتبر أحد هياكل المرافقة التي تساهم في دعم وترقية المؤسسات المصغرة، فقد ظهرت كبديل على التعاونيات الشبانية التي نشأت في أوائل التسعينيات، حيث أنشئت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-296 في 8 سبتمبر 1996، تستهدف الفئات الشبانية التي تتراوح أعمارهم بين 19-35 سنة، وعندما يخلق الاستثمار ما لا يقل عن ثلاثة 3 وظائف دائمة يمكن زيادة سن مدير المؤسسة التي أنشئت إلى 40 سنة. والتمتع بالتأهيل المهني فيما يخص النشاط المقترح والقدرة على المساهمة الشخصية في تمويل المشروع، من مهامها :

- تقديم الاستشارة ومرافقة الشباب حاملي المشاريع عند قيامهم بتطبيق مشاريعهم؛

- تسيير تخصيصات الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب؛

- تزويد الشباب المستثمر بمختلف المعلومات حول الإعانات التي يمنحها الصندوق وبكافة الامتيازات الأخرى التي يحصلون عليها؛

بالإضافة إلى مرافقة المقاول من خلال: وضع المعلومات ذات الطابع الاقتصادي والتقني والتشريعي والتنظيمي تحت تصرف الشباب ذوي المشاريع، والتي ترتبط بنشاط المشروع؛ إحداث بنك للمشاريع المفيدة اقتصاديا؛ تقديم الاستشارة ويدا المساعدة للشباب ذوي المشاريع في مسار التركيب المالي ورصد القروض من خلال إقامة علاقات مستمرة مع البنوك في إطار التركيب المالي للمشروع بالإضافة إلى إبرام اتفاقيات مع مختلف الجهات والتي دف لإجراء برامج التكوين للشباب حامل المشاريع لحساب الوكالة.

تقديم امتيازات ضريبية وجبائية في مرحلة إنجاز واستغلال المؤسسة

لتمويل المؤسسات المقاولاتية تعتمد الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب صيغتين من التمويل:

الصيغة الأولى: التمويل الثنائي:

المستوى	قيمة الاستثمار	المساهمة الشخصية	قرض بدون فائدة
المستوى الأول	إلى 5 مليون دينار	71%	29%
المستوى الثاني	من 5 000 001 إلى 10 000 000 دينار	72%	28%

الصيغة الثانية: التمويل الثلاثي: في هذه الصيغة يكون البنك طرفا ثالثا عن طريق منح قرض بالفائدة.

المستوى	قيمة الاستثمار	المساهمة الشخصية	قرض بدون فائدة	قرض البنك بالفائدة
المستوى الاول	إلى 5 مليون دينار	1%	29%	70%
المستوى الثاني	من 5 000 001 إلى 10 000 000 دينار	2%	28%	70%

د-الصندوق الوطني للتأمين على البطالة CNAC: تم إنشاء الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 94-188 المؤرخ في 06 جويلية 1994، ويساهم الصندوق في نطاق مهامه وبالاتصال مع المؤسسات المالية والصندوق الوطني لترقية التشغيل في تطوير وإحداث أعمال لفائدة البطالين المنخرطين فيه. وذلك من خلال:

- *التكفل بالدراسات التكنو-اقتصادية لمشاريع إحداث الأعمال الجديدة لفائدة البطالين الذين يتكفل بهم؛
- *تقديم المساعدة للمؤسسات التي تواجه صعوبات في أعمالها من أجل المحافظة على مناصب الشغل. ويلاحظ أن مساهمة الصندوق في دعم المؤسسات الصغيرة كانت جزئية وليست مستهدفة، لكن ومع بداية 2004 جاءت تعديلات جديدة، عملت الجهات المعنية على ترقية أكبر لهذا الجهاز فيما يخص إنشاء المؤسسات لفائدة البطالين ذوي المشاريع البالغين من العمر ما بين 35 - 40 وذلك بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-01 المؤرخ في 03 جانفي 2004 المتمم والمعدل للمرسوم التنفيذي السابق.
- *ويستفيد الأشخاص النشطون في إطار الصندوق من نفس الامتيازات المالية الممنوحة من قبل الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب فيما يخص التمويل الثلاثي فقط؛
- *تقديم تحفيزات جبائية وضريبية سواء خلال مرحلة الانجاز أو الاستغلال للأشخاص النشطون في إطار الصندوق.

ه-الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANJEM: أنشئت بموجب المرسوم التنفيذي رقم: 14/04 المؤرخ في 22 جانفي 2004 وهي وكالة موضوعة تحت سلطة رئيس الحكومة، تقوم بدعم المؤسسات المصغرة المنشأة من طرف أصحاب المشاريع يسيرها مجلس توجيه ويديرها مدير عام، تتمتع بالشخصية المعنوية ومقرها الرئيسي الجزائر العاصمة ولديها 10 فروع و49 تنسيقية، تقوم بدراسة الملفات والبت فيها على المستوى المحلي وفق طبيعة العمل الذي تبنته منذ نشأتها وهو لا مركزية نشاطها. تشكل الوكالة إحدى الوسائل الفعالة لتجسيد

سياسة الحكومة فيما يخص التخفيف من حدة البطالة في المناطق الحضرية والريفية عن طريق تشجيع العمل الذاتي والمزلي وخاصة لدى فئة الاناث وتنمية روح المقاولة التي تساعد الافراد في اندماجهم الاجتماعي.

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

- **تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** هناك تباين واضح في تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويمكن إيجازها كما يأتي:

تعريف البنك الدولي: حيث عرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باستخدام معيار عدد العمال والذي يعتبر معيارا مبدئيا بأنها " تلك المؤسسات التي توظف أقل من 50 عاملا، ويصنف المشروعات التي يعمل بها أقل من 10 عمال بالمشروعات المتناهية الصغر، والتي بها ما بين 10-50 عاملا تعتبر مؤسسات صغيرة، وما بين 50 و100 عاملا في مصنفة كمؤسسات متوسطة".

تعريف الجزائر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: كانت محاولات إبراز دور هذا القطاع الهام والتعريف به، قد تضمنها التعريف الخاص ببرنامج تنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة الذي عرفها على أنها: " كل وحدة إنتاج مستقلة قانونيا وتستغل أقل من 500 عامل وتحقق رقم الأعمال أقل من 15 مليون دينار جزائري واستثمارها لا يتجاوز 10 مليون دينار جزائري". وكانت ثاني محاولة لتعريف هذه المؤسسات جاءت من قبل المؤسسة الوطنية للهندسة وتنمية الصناعات الخفيفة بمناسبة الملتقى الأول حول الصناعات الصغير والمتوسطة وقد عرفتها على أنها " كل مؤسسة تشغل أقل من 200 عامل وتحقق رقم أعمال أقل من 10 مليون دينار جزائري". في حين عرفته المادة 4 من القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصادر في 2001/12/12 بأنها " مؤسسة إنتاج سلع تشغل من 1 إلى 250 عاملا وألا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 1 مليار دينار جزائري ولا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 500 مليون دينار جزائري وتستوفي معايير الاستقلالية".

فبالنسبة لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر فقد جاء في القانون التوجيهي المؤرخ بتاريخ 11 يناير 2017 المتعلق بتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر كما هو مبين في الجدول الآتي:

نوع المؤسسة	عدد العمال	رقم الأعمال (مليون دج)	مجموع الحصيلة السنوية (مليون دج)
مصغرة	1-9	أقل من 40	لا تتجاوز 20
صغيرة	10-49	أقل من 400	لا تتجاوز 200
متوسطة	50-250	من 400 إلى 4 ملايين	1-200 مليار

ملاحظة: يرجى الاطلاع أكثر على القانون التوجيهي المؤرخ بتاريخ: 11 يناير 2017.

خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: للمؤسسات الصغيرة المتوسطة من الخصائص ما يؤهلها لتحقيق الأهداف سالفة الذكر، والتي يمكن تلخيصها فيما يلي:

- صغر الحجم وقلة التخصص في العمل؛
- الضآلة النسبية لرأس مال هذه المؤسسات مما يسهل عملية التمويل؛
- سرعة الاستجابة لحاجيات السوق، ذلك أن صغر الحجم عموماً وقلة التخصص وضآلة رأس المال عوامل تسمح بتغير درجة ومستوى النشاط أو طبيعته؛
- قدرة هذه المؤسسات على الاستجابة للخصوصيات المحلية والجهوية، تبعاً لدرجة وفرة عناصر الإنتاج ومستوى القاعدة الهيكلية؛
- دقة الإنتاج والتخصص مما يساعد على اكتساب الخبرة.

إنشاء المؤسسات: من الفكرة إلى خطة الأعمال.

إن عملية إنشاء مؤسسة صغيرة أو متوسطة ليست بالأمر السهل والهين كما يراها البعض، فهي تتطلب الكثير من التفكير والوقت والجهد إضافة إلى الموارد اللازمة، لكن وقبل ذلك فنجاح أي مشروع استثماري يرتبط أولاً باختيار الفكرة المناسبة التي تتناسب مع كفاءات وقدرات المقاول وإمكانياته المادية والمعرفية، ثم عملية تحليل واختبار الفكرة الاستثمارية بعد القيام بالدراسة الاستراتيجية، وأخيراً تخطيط إنجاز المشروع من خلال خطة الأعمال.

1- الفكرة كأول خطوة في طريق المشروع الصغير: تعتبر الفكرة الاستثمارية أساس نجاح المشروع، فنجاح أي مشروع استثماري يقوم على اختيار الفكرة الجيدة، وتعتبر فكرة مشروع المؤسسة اللبنة الأولى لبنائها، إذ تعبر عن موضوع النشاط أو السبب الذي ستنشأ المؤسسة لأجله، ومتى كانت الفكرة ناجحة وقابلة للتطبيق ميدانياً، كلما زاد ذلك من احتمال نجاح المشروع والعكس صحيح، فمهما امتلك المنشئ من إمكانيات مالية وتجارية ومادية فإن ذلك لن يكون له تأثير إذا ما كانت الفكرة غير قابلة للتطبيق أو مستهلكة.

2- الدراسة الاستراتيجية للفكرة الاستثمارية: يلعب التفكير والتحليل الاستراتيجي دوراً مهماً في إنشاء المؤسسات وهو عنصر أساسي في شخصية المقاول، انطلاقاً من الرؤية الاستراتيجية التي تعبر عن صورة المؤسسة في المستقبل، مروراً بتحليل عناصر البيئة الخارجية بما فيها من فرص وتهديدات، وتحليل عناصر البيئة الداخلية بما فيه من نقاط قوة ونقاط الضعف، وانتهاءً بالتحليل الاستراتيجي لنشاط المؤسسة.

3- تحليل واختبار الفكرة الاستثمارية: تشير الدراسات إلى أن فشل المشروعات الصغيرة يعود بالأساس إلى التنفيذ المباشر للمشروع دون القيام بتحليل واختبار الفكرة الاستثمارية، أو القيام باختبار سطحي للفكرة غير مبني على أسس علمية. إن تحليل واختبار الفكرة الاستثمارية يعني قياس مدي قدرة هذه

الفكرة على إرضاء وجذب اهتمام المتعاملين الاقتصاديين (الزبائن بالدرجة الأولى،) كما أنها تعتبر دراسة جدوى نظرية وعملية تبحث في مدى الفوائد التي يمكن يحققها المشروع قبل بدايته.

يرتكز تحليل واختبار الفكرة الاستثمارية على البحث عن إجابات للسؤالين التاليين:

الأول: هل تستجيب الفكرة الاستثمارية لحاجة معينة؟ وهل من المحتمل أن تثير عدد محتمل من الزبائن؟
الثاني: هل يملك المقاول القدرات الضرورية من أجل جذب هؤلاء الزبائن المحتملين؟ وإذا كان الجواب بـ"لا"، هل من الممكن الحصول على تلك القدرات بسهولة؟

4- إعداد وتصميم خطة الأعمال Plan d'affaires: بعد تحليل البيئة الداخلية والخارجية وتحليل واختبار الفكرة الاستثمارية للنشاط المرغوب، تبدأ مرحلة إعداد الاستراتيجية اللازمة لنجاح المشروع والتي تكون عادة موافقة للرؤية الاستراتيجية للمقاول، حيث يقوم هذا الأخير بالبحث عن الموارد المادية والبشرية اللازمة لبداية النشاط، وذلك بإقناع مختلف المتعاملين الاقتصاديين بالعمل مع المؤسسة الجديدة عن طريق إعطائهم المعلومات الدقيقة والمفصلة حول فكرة المشروع ومتطلباته وعوائده المتوقعة في ملف خاص يسمى خطة الأعمال.

ما هي خطة الأعمال: للإجابة عن هذا السؤال نأخذ التعريف الذي جاء به كل من T. Versatre et Saporta. اللذان يقولان: "خطة الأعمال هي الشكل المكتوب الذي يوضح الرؤية الاستراتيجية لحامل أو حاملي المشروع، ويبين أن النموذج المقترح يمكن أن يجني قيمة كافية قابلة للتقسيم (التوزيع)، من أجل الحصول على دعم المتعاملين الذين يرسل إليهم الملف، والذين لهم موارد يريد المستثمر الحصول عليها، يسجل المشروع في فترة محددة عن طريق تحديد الموارد اللازمة و تشغيلها من أجل بلوغ الأهداف وكذلك تحقيق الرؤية".

مكونات خطة الأعمال: لا توجد قاعدة مطلقة في تحديد مكونات خطة الأعمال، ولكن مهما كان الشكل المأخوذ لابد من احترام بعض المعايير التي تؤدي إلى تحقيق الأهداف من هذا الملف.

خطة الأعمال يجب أن تسمح للقارئ بالإجابة عن التساؤلات المتعددة وخاصة تلك المتعلقة بقدرة المؤسسة على أخذ موقع في السوق، طريقة الإنتاج، إمكانيات ربحية المؤسسة، إلخ.

عدد من الكتابات والأدلة المنهجية تقترح نماذج متعددة لخطة الأعمال، لكن مهما كانت تسمية وترتيب المكونات الجزئية، فإن مكونات خطة الأعمال تركز أساساً على العناصر التالية:

الملخص؛ التقديم العام للمشروع؛ الفريق؛ السوق؛ الاستراتيجية العامة؛ الاستراتيجية التسويقية والتجارية؛ الوسائل والتنظيم؛ التركيب القانوني؛ الملف المالي.