

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

المدرسة العليا لإدارة الأعمال



مذكرة تخرج

مقدمة للحصول على شهادة ماستر

من المدرسة العليا لإدارة الأعمال

تخصص تسويق

من انجاز الطالبة : حفرة زهية

بحث تحت عنوان :

مشروع إنشاء مزرعة لإنتاج الدجاج و البيض العضوي دراسة حالة 'المزرعة البلدي' بشلغوم العيد ميلة

نوقشت بتاريخ 06/07/2021 أمام لجنة المناقشة المكونة من :

السيدة. د. ثابت دراز إيمان	الدرجة: أستاذ محاضر أ	جامعة تلمسان	رئيسا
السيدة. د. مطعش طهير فطيمة	الدرجة: أستاذ محاضر ب	جامعة تلمسان	مشرفا
السيدة. د. موساوي رفيقة .	الدرجة: أستاذ محاضر ج	جامعة تلمسان	ممتحنا

السنة الجامعية

2022 - 2021

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
مَنْ كَانَ فِي حَرْبٍ مَعَهُ نَسْرَةٌ مِنْ بَنِي إِسْرَائِيلَ
فَلْيُحْرِمِهَا مِنْ نَفْسِهِ وَنَفْسِ مَنْ فِي بَيْتِهِ
وَمَنْ كَانَ فِي حَرْبٍ مَعَهُ نَسْرَةٌ مِنْ بَنِي إِسْرَائِيلَ
فَلْيُحْرِمِهَا مِنْ نَفْسِهِ وَنَفْسِ مَنْ فِي بَيْتِهِ



شكر وتقدير

نتقدم بأسمى عبارات الشكر:

إلى خالقنا ومولانا وموفقنا إلى إنهاء هذا العمل المتواضع

إلى الذي لا إله إلا هو

قال الله تعالى 'وان شكرتم لأزيدنكم'

صدق الله العظيم

اللهم لك الحمد و أنتم للحمد أهل

أتقدم بالشكر إلى مؤطرتي مطيش فاطمة التي لم تبخل علينا بخبرتها في المجال

ومرافقتها لنا

إلى مدير المدرسة العليا لإدارة الأعمال سعيدي طارق

إلى كل الموظفين و العاملين في مدرستنا

و أخيرا أشكر كل من ساعدني في إنجاز هذا البحث المتواضع

من قريب أو بعيد

حفرة زهية



الإهداء

إلى من علمني حرفا في هذه الدنيا

إلى روح أبي رحمة الله عليه

إلى أمي من سمرك على تربيتي و إخوتي الخمسة
سورية ، شوقي ، صدام حسين ، عبد المالك ، صفية
إلى كل أهلي

إلى صديقاتي رفيقات دربي زهرة ، أعلام ، فيروز .

إلى جميع أسرتي التربوية في المدرسة العليا لإدارة الأعمال
أهدي عملي المتواضع و نسأل الله أن يثبت خطانا

خطة البحث :

مقدمة :

الفصل الأول :الإطار النظري و لمفاهيمي للمقاولاتية

المبحث الأول : المفاهيم الأساسية للمقاولاتية

المبحث الثاني :أساسيات العمل المقاولاتي

المبحث الثالث : إنشاء مؤسسة

الفصل الثاني :المقاولاة النسوية كمجال بحث

المبحث الأول : الإطار لمفاهيمي للمقاولاة النسوية

المبحث الثاني : حقيقة المقاولاة النسوية في العالم

المبحث الثالث :المرافقة و دعم المقاولاة النسوية

الفصل الثالث :الانتقال من الفكرة للمشروع

المبحث الأول : الإطار النظري للمشروع

المبحث الثاني :المفهوم التسويقي في المشاريع

المبحث الثالث : الموارد الخاصة بمشروعنا

خاتمة عامة

المراجع

الملاحق

الفهرس

الملخص

قائمة الأشكال

- الشكل 1 عناصر أساسية تسمح ببلورة الحدث المقاولاتي.....14
- الشكل 2 نظرية السلوك المخطط ل AJZEN 1991.....15
- الشكل 3: نموذج الموحد لنظرية السلوك المخطط و نموذج تكوين الحدث المقاولاتي16
- الشكل 4: نموذج Gartner 1985.....21
- الشكل 5: العلاقة التي تربط الجهات المرافقة المقاولاتية للمرأة.....43
- الشكل 6 نظرة مبسطة عن المشروع.....51
- الشكل 7 دورة حياة المشروع.....52
- الشكل 8: يوضح متطلبات فكرة المشروع.....53
- الشكل 9: مدخلات و مخرجات المشروع.....54
- الشكل 10 تحليل pestel لمشروعنا من إعداد الطالبة.....67
- الشكل 11 نموذج العمل التجاري من إعداد الطالبة.....68

قائمة الجداول

- الجدول 1تعريف الريادي حسب المدارس الفكرية.....09
- الجدول 2 عقلية المقاول.....10
- الجدول 3 أنواع المقاولين.....11
- الجدول 4 يوضح عناصر مهمة لتنظيم المشاريع المقاولاتية.....19
- الجدول 5 مكالجدول 5 ونوات مخطط الأعمال.....2520
- الجدول 6 أقسام الخاصة بنموذج الأعمال business modle canva.....22
- الجدول 7 مراحل إنشاء مؤسسة.....3231
- الجدول 8 الفرق بين المقاولاتية النسوية و الرجالية.....3332
- الجدول 9 عناصر تتصف بها المرأة المقاول.....33
- الجدول 10 نسبة المقاولاتية النسوية في العديد من دول العالم.....34
- الجدول 11 نسب المقاولاتية النسوية في الدول ذات الدخل الاقتصادي متوسط الانخفاض.....35
- الجدول 12 يوضح صعوبات التي تواجه المرأة المقاول.....37
- الجدول رقم (2-7) يبين نسبة المشاركة لكل من الرجال و النساء في العديد من النشاطات.....41
- الجدول 14 توزيع القروض الممنوحة حسب الجنس.....4641
- الجدول 15 حصيلة التمويل للفئات الخاصة.....42

43.....	الجدول 16 عدد المشاريع الممولة من طرف CNAC في حصة النساء منها.2018.06.30
59.....	الجدول 17 موردين خاصة بمشروعنا.....
61.....	الجدول 18 تطبيق نموذج swot على مشروعنا.....
65.....	الجدول 19 المعدات التي يحتاجها المشروع.....
65.....	الجدول 20 مخرجات المشروع.....
6965.....	الجدول 21 مواد الأولية للمشروع.....
66.....	الجدول 22 تكاليف الآلات و المعدات.....
67.....	الجدول 23 الإيرادات المتوقعة للمشروع.....
24.....	الجدول 24 الخطة التي تسمح بتنفيذ مشروعنا.....

قائمة الصور

59.....	الصورة 1 شعار المشروع.....
63.....	الصورة 2 صورة عن المنتج.....
64.....	الصورة 3 بطاقة الزائر من إعداد الطالبة.....

المقدمة العامة

المقدمة العامة

يعد موضوع المقاولاتية حاليا من المواضيع المهمة التي يثار حولها الكثير من النقاش خاصة مع التغيرات السريعة التي تعرفها بيئة الأعمال الدولية من التطور التكنولوجي، العولمة، التخصص، ومناقشة قوية على مستوى المحلي و الدولي و العالمي .

ويغزي هذا الاهتمام إلى مزايا المقاولاتية التي تطل كل مستويات إذ تساهم في النمو الاقتصادي و تطور المؤسسات القائمة و خلق مؤسسات جديدة لها القدرة على التكثيف والتلاؤم مع متطلبات المنافسة و التغيير كما تساهم في تنمية الموارد¹ البشرية التي تقود هذه المقاولات وتدريبها على تذليل الصعاب و استغلال مواهبهم و أفكارهم بكل حرية في إطار المبادرة الفردية. وما زاد من أهمية المقاولاتية ازدياد الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة احد أشكال المقاولات خصوصا تلك التي تعتمد على الإبداع و الابتكار نهجا تسير عليه من أجل ضمان الاستمرارية ووجودها في السوق المحلي و تدعيم توجهها نحو السوق الدولي ومن ثم العالمي استنادا على التطور التكنولوجي الذي يدعم عمليتي الإبداع والابتكار.¹

و يجدر هنا التنويه بأهمية النوعين الأساسيين من الابتكارات، سواء كانت 'عالية التعقيد التكنولوجي' أو قليلة التعقيد التكنولوجي، أن كلاهما يساهمان في النمو حتى وإن كان تطورها يختلف من جانب التعقيد أو التكاليف أو مجالات الاستعمال أو أنواع المعارف و المهارات التي تتطلبها فقد تكون هناك فرصة للاستغلال أو الاستثمار ومنه تحقيق الربح أو المنفعة العامة.² فالجزائر إلى جانب البلدان الإسلامية والعربية و مختلف مؤسساتها ومنظماتها في حاجة ماسة وأكثر من أي وقت مضى إلى أن تستفيد من القدرات و المواهب و السواعد التي تزخر بها، وذلك من أجل بناء اقتصادياتها و مجتمعاتها على النمط الحديث و الأنجع و يعتبر

¹سوسن زيرق، "محاضرات في مقياس المقاولاتية"، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، سكيكدة -الجزائر - السنة الجامعية 2017-2018صفحة 4

²سعيد أوكيل، "ريادة الأعمال مقارنة شاملة وعملية". ديوان المطبوعات الجامعية 3-2017 الساحة المركزية -بن عكنون - الجزائر في 2018.01.16. الصفحة 14

غير ذلك نقصا بل خطأ استراتيجي يكون سبب في إطار التخلف والتبعية ، وقد يكون سببا مباشرا لتأجيل عدم الاستقرار الاجتماعي و الأمني فان التدابير و المجهود المبذول بهدف تحقيق تنمية بمختلف أنواعها .³ ومن خلال إقائنا نظرة على المشاريع المنجزة في الفترة الأخيرة بعدما انتشر الفكر المقاولاتي في الجزائر بصفة عامة و في مدينة ميله و اهتمام شبابنا اليوم بإنشاء مؤسسات في مجالات مختلفة و كذلك اهتمام الدولة بالقطاع الفلاحي و النهوض به نظرا للمشاكل التي يعاني منها أردت أن يكون هذا المشروع مختلفا نوعا ما و المتمثل في إنشاء مؤسسة لتربية أنواع مختلفة من الدواجن لتوفير البيض البلدي بهدف تعزيز و غرس ثقافة استهلاك منتجنا الذي يعتبر مصدر غذاء صحي مفيد للجسم و يجدر التنويه إلى المغذيات الأساسية مثل البروتينات الحيوانية عالية الجودة التي يحتاجها الجسم لبنائه حيث أصبحت مثل هذه المواضيع لها توجه عالمي من طرف المختصين و المستهلكين .

أولاً: إشكالية البحث

يبقى السؤال المطروح أمامنا:

- هل يحظى مشروع إنشاء مزرعة لإنتاج الدجاج و البيض العضوي بنجاح في مدينة شلغوم العيد ولاية ميله بالرغم من التحديات و العوائق ؟

وللإجابة على هذه الإشكالية نضع تساؤلات فرعية التالية

- ما هي نسبة ثقافة المستهلك بمنتج البيض العضوي ؟
- كيف يمكن أن يستفيد المستهلك من المؤسسة و قدرة المؤسسة على جذب العملاء ؟
- كيف يمكن دراسة سلوك المستهلك للمنتج المحلي 'البيض البلدي' ؟

ثانياً: الفرضيات

ينطلق هذا البحث من الفرضيات التالية :

- الفرضية الأولى المستهلك في مدينة ميله بحاجة إلى مؤسسة توفر له البيض العضوي بسعر مناسب .

³ سعيد أوكيل المرجع نفسه الصفحة 9

- **الفرضية الثانية** دراسة السوق تعتبر أحسن وسيلة لاتخاذ قرار لخلق مؤسسة.

ثالثا: أهمية البحث

تكمن أهمية هذا البحث في محاولة توضيح أهمية النشاط الفلاحي من خلال إنشاء مؤسسة تساهم في تنمية الاقتصاد مع إبراز دور المرأة المقاتلة وبصمتها في هذا النشاط و التحديات التي تواجهها.

رابعا: أهداف البحث

تتمثل أهداف بحثنا فيما يلي :

- محاولة الإحاطة بموضوع المقاولاتية في قطاع الفلاحة وإبراز أهميتها في تثمين الجهود.
- التعرف على مدى استهلاك ورغبة المستهلك في منتج البيض البلدي و على ثقافته الصحية لمنتج العضوي بعيدا عن الأغذية المصنعة.

خامسا: أسباب اختيار البحث

تتمثل أسباب اختيارنا لهذا البحث فيما يلي :

• الأسباب الموضوعية:

- ✓ محاولة تحسس للمستهلك بضرورة الغذاء الصحي الذي يكمن في منتجات العضوية 'البيض البلدي'.
- ✓ تخصص التسويق يجعلنا نختار مثل هذه المواضيع .
- ✓ الرغبة والاهتمام بالثروة الحيوانية .
- ✓ تشجيع الدولة التي تقدمها في هذا المجال.

• الأسباب الذاتية ومنها نذكر ما يلي

- ✓ حب التطلع واكتشاف طاقات للابتكار و المبادرة في مشاريع تجعلنا نعيش ونتحرك لتجاوز العراقيل.
- ✓ سمحت لنا البيئة المحفزة من تعلم أشياء و محاولة تطبيقها في الواقع من خلال استغلال المواهب و العقول الفذة

- ✓ الاهتمام بمواضيع الفلاحة والزراعة لأنه عمل متوارث من العائلة .

سادسا: حدود الدراسة

من أجل الإحاطة بالإشكالية البحث وفهم جوانبه المختلفة حددنا مجال البحث المتمثل في:

- الحدود المكانية

تم إجراء التريص في المنطقة الصناعية بمدينة شلغوم العيد.

- الحدود الزمنية

تم إجراء الدراسة الميدانية لهذا البحث بين شهري فيفري و مارس 2021.

سابعا: منهج البحث

سوف يتم إتباع المنهج الوصفي في القسم الأول 'الجانب النظري' من الدراسة وهو المنهج الذي يعبر عن

الظاهرة المراد دراستها حيث يتم من خلاله استخلاص مختلف النتائج قصد تعميمها مستقبلا

كما يتم جمع بيانات و معلومات عن الظاهرة المدروسة ثم القيام بتحليلها و تفسيرها قصد الوصول في النهاية إلى

مجموعة النتائج و ذلك باعتماد على مختلف المصادر و المراجع.

أما القسم الثاني الجانب التطبيقي فقد مررنا من الفكرة إلى المشروع اعتمادا على المنهج الوصفي التحليلي من

خلال دراسة الجدوى منها دراسات مالية و البيئية و التسويقية الخاصة بمشروعنا لمعرفة أكثر حيث نلتمس مدى

حاجة المستهلك لمنتجاتنا و القدرة على نجاح مشروعنا أثناء تطبيقه على أرض الواقع .

ثامنا: الدراسات السابقة

و تمثلت في:

- الدراسة الأولى

محاضرات الدكتور عمارة الشريف بعنوان محاضرات في مقياس المقاولاتية ،موجهة لطلبة السنة الأولى تخصص

إدارة الموارد البشرية ،جامعة محمد الصديق يحي جيجل - جزائر -سنة 2017.2018

والتي كان هدفها تغيير ذهنية الطالب حول الوظيفة و الراتب و تعطيل قدراته و العمل على دفعه من اجل

اكتساب روح المقاولاتية بتغيير طريقة تفكيره أولا وهي الهدف الرئيسي و التدريب من خلال استغلال معارف

ووضعها حيز التنفيذ و ربط الطالب بجانب التطبيقي أي واقع ملموس و تنمية الذات و الحصول على قيمة مضافة تفيد و تفيد المجتمع .

• الدراسة الثانية

دراسة سلامي منيرة 2008 التوجه المقاولاتي للمرأة في الجزائر حيث ناقشت فيها اهتمام الطالبات الجامعيات المتخرجات بمعالجة الإشكالية التالية 'لماذا تشهد الجزائر على غرار البلدان الأخرى ضعفا في نسبة المقاولات النسوية خاصة بالنسبة للمتخرجين الجامعيات ' علما بأن هناك تزايد سنوي لهذه الفئة.

تم اختيار عينة تتكون من طالبات متخرجات في جامعة ورقلة و توصلت هذه الدراسة إلى أهمية المقاولات النسوية من خلال أن لها أهمية في مختلف البلدان وهي مختلفة عن المقاولات الرجالية

تاسعا: خطة البحث

سوف يتم تقسيم البحث إلى ثلاثة فصول فصلان نظريان و فصل تطبيقي حيث يتم التطرق في الفصل الأول إلى مختلف مفاهيم النظرية الخاصة بالمقاولاتية .

أما الفصل الثاني فسوف يتم فيه إبراز مشاركة المرأة المقاولاتية في نشاطات المقاولاتية و نحاول فيه تبيان دورها فيها.

والفصل الثالث تكون فيه دراسة ميدانية لمشروع فلاحى المتمثل في إنشاء مؤسسة لتربية الدواجن لتوفير البيض البلدي .

عاشرا: صعوبات البحث

لقد واجهتنا مجموعة من الصعوبات أثناء انجازنا لهذا البحث سواء في الجانب النظري أو في الجانب التطبيقي و يمكن ذكر أهمها فيما يلي:

- قلة المراجع خاصة الكتب باللغة العربية الخاصة بموضوع المقاولاتية .
- معاملة سيئة من طرف مدير وكالة القروض المصغرة ولاية ميله .
- عدم تقديم معلومات كافية الخاصة بتربص من طرف المختصين في المجال .

الفصل الأول

الإطار النظري ولمفاهيمي للمقاولاتية

تمهيد

فرضت التغيرات في الآونة الأخيرة على الاقتصاد الجزائري ضرورة الاهتمام بتتبع الدخل الوطني وتبني الفكر المقاولاتي كمدخل لتحقيق هذا الهدف من خلال العمل على تطوير و إنشاء مؤسسات الصغيرة و المتوسطة عبر استحداث قنوات تمويلية مرافقة للعمل الاستثماري و محفزة له ، و يعتبر تطور النشاط المقاولاتي مؤشرا هاما لقياس مدى قدرات الاقتصاد على تنويع مصادر الدخل المحقق ، فضلا عن تحديد مستوى الإبداع و التطوير المتوفرين فيمن تتوفر لديهم القدرة و الرغبة في تأسيس عمل خاص يدر المنفعة عليهم و على الاقتصاد ككل ، إلا أن نجاح المقاولاتية تعتمد على توفر مجموعة أساسية من العوامل المحفزة لانتشارها كثقافة حتى تصبح تدريجيا نمط حياة و أسلوب معيشي يرمي من خلاله الفرد إلى إثبات و تطوير ذاته و تحسين مستوى المعيشة و الخروج من دائرة الفقر و التهميش و بالتالي العمل على خلق القيمة المضافة .

كما عملت الجزائر في إطار نشر هذا الفكر على خلق دار المقاولاتية في كل الجامعات الجزائرية¹ وبمشاركة العنصر النسوي فيها . ونظرا لأهمية المقاولاتية فقد تم التطرق في هذا الفصل إلى تعريف خاصة بالمقاولاتية و المقاول وأهم مميزاتة من خلال العديد من الاتجاهات التي تناولت موضوعاته ودوره في العمل .

المبحث الأول : المفاهيم الأساسية للمقاولاتية

المطلب الأول :التطور التاريخي للفكر المقاولاتي (مراحل البحث في موضوع المقاولاتية).

العديد من الباحثين اندفعوا حول موضوع المقاولاتية خاصة تخصصات إدارة الأعمال حيث استمر الاهتمام بها داخل المجتمع حيث كثر عدد المنشورات و المجالات و المؤتمرات التي تناولت موضوع المقاولاتية حيث تم تجسيد نمو المقاولاتية كحقل للبحث خلال الثمانينات القرن العشرين من خلال ثلاث مراحل تمثلت في مرحلة الإقلاع،مرحلة النمو،مرحلة البحث عن النضج .

• الفرع الأول مرحلة الإقلاع (المساهمات الرائدة في المقاولاتية the take off phase)

تميزت هذه الفترة توقفت اهتمامات علماء النفس بموضوع المقاولاتية غير أن البعض من الباحثين ركزوا على تحليل الموضوع من عدة زوايا من خلال إجراء بحوث حول المقاولاتية فكانت مجال دخول منخفض، غير أن رغم الصعوبات نشأت في هذه الفترة بعض المبادرات لدراسة المقاولاتية من بينها الباحث ديفيد بريتيش (David) briche الذي تحدث عن عملية خلق فرص العمل من خلال المقال الذي نشره سنة 1970 the job generation process حيث أظهر بريتيش أن أغلبية الوظائف الجديدة في الولايات المتحدة الأمريكية تم إنشائها من قبل المؤسسات الجديدة الصغيرة و المتوسطة و ليس من قبل الشركات¹ الكبيرة، حيث استطاع بريتيش بواسطة مقاله التأثير على الجماهير من الباحثين في مجال موضوع المقاولاتية، كذلك صناع السياسة و السياسيين ،من أجل إدراج الأعمال المصغرة ضمن عملية تحليل التنمية الاقتصادية .

• الفرع الثاني مرحلة النمو (البنية التحتية و البحوث المتجزئة)

تميزت هذه المرحلة بتوجه العديد من الباحثين في موضوع المقاولاتية إلى القيام ببنودات و برامج تعليمية و الدورات التي تمحورت حول موضوع المقاولاتية حيث هنا تم الاعتبار لعدد كبير من الباحثين 'بناة المؤسسة ' institution builders و خلال التسعينات أصبحت هجرة من النوع الثقيل في هذا الاختصاص ،ليس فقط من قبل

¹نجاة شادلي ، بعنوان "قراءات تاريخية لتطور الفكر المقاولاتي"، مجلة العلوم الاقتصادية و التسيير و العلوم التجارية،المجلد 11_العدد 01(2018)ص300.287 جامعة فرحات عباس_ سطيف 1. ، الجزائر ، 2018.06.30 الصفحة 296_297

المتخصصين في إدارة الأعمال و إنما باحثين آخرين عملوا علة نقل الكثير من المفاهيم و النظريات من مجالات بحث آخر مثل الإدارة الإستراتيجية ،التسويق .

• الفرع الثالث مرحلة البحث عن النضج (ميدان للمناقشة وارتفاع الاهتمام النظري)

في هذه المرحلة تميز مجال البحث بعدة خصائص منها :

رسم حدود مجال البحث في موضوع المقاولاتية (أي ظهور نقاشات عميقة ،حيث تم إدراك بأن مجال المقاولاتية معقد complexe و غير متجانس hétérogène و ظاهرة متعددة المستويات phénomène multi-level حيث ظهر العديد من الجدل حول الموضوع و ظهور أحزاب متعاكسين لان موضوع مقاولاتية توسع وأصبح له انفتاح في مختلف العلوم غير أن في هذه المرحلة اتخذ العديد من الباحثين دراسات ريادية أكثر تنظيماً حيث استخدموا لغة خاصة بهم و أصبحت لهم مواقف وردات فعل ذاتية .

في هذه المرحلة ركز شتروم وبريسون landstrom and presson أن ليست هناك قاعدة معرفية مشتركة قوية في مجال البحث التي أقيمت حول المقاولاتية لان جذور النظرية أكثر أهمية القاعدة المعرفية عامة في موضوع المقاولاتية لان نظريات تسمح باكتشاف و فهم المقاولاتية كظاهرة .¹

المطلب الثاني تعريف الباحثين لمفهوم المقاولاتية بمختلف الاتجاهات

• الفرع الأول مفهوم الريادة (المقاولاتية entrepreneurs hip)

مصطلح ريادة الأعمال ظهر في الأدبيات المتعلقة بالعلوم الاقتصادية في كتابات richard Cantillon سنة 1680.1734 وهو أصله إيرلندي عاش في فرنسا وهو أول من أعطى البعد الاقتصادي لهذا المفهوم .² كما أن الباحثان joseph schumpeter et frank knight وضعوا تعريف واسع لمفهوم الريادة وهي عبارة عن عملية ابتكار و تطوير طرق و أساليب جديدة لاستغلال الفرص التجارية .

¹ نجاة شادلي المرجع نفسه الصفحة 298-299

²الدكتور عمارة شريف ،بعنوان "محاضرات في مقياس المقاولاتية موجهة لطلبة تخصص إدارة الموارد البشرية "، كلية علوم الاقتصادية و العلوم التجارية وعلوم التسيير ،جامعة محمد الصديق بن يحي-جيجل -سنة 2017.2018الصفحة 01

غير أن بعض الباحثين ينظرون إلى الريادة باعتبارها تحمل المخاطرة أما البعض الآخر يراها مرادف الابتداع و الابتكار أما باقي الباحثين ينظر إلى مفهوم الريادة على انه يحمل في طياته البحث عن المغامرة . يعرف fillis et rentsler الريادة عملية خلق القيمة المضافة للمؤسسات و المجمعات من خلال الجمع بين الموارد العامة و الخاصة لاستغلال الفرص الاقتصادية و الاجتماعية و الثقافية في بيئة متغيرة . من خلال هذه التعريفات يمكن الخروج بمجموعة من الاستنتاجات نذكر منها :

- ✓ تتضمن ريادة الأعمال إنشاء مؤسسات .
- ✓ تطبيق الإبداع و الابتكار في سياق الأعمال.
- ✓ تحديد و استغلال الفرص المتاحة ضمن النظام الاقتصادي أو السوق و تحمل المخاطرة و جمع بين عوامل الإنتاج لتحقيق أهداف المؤسسة و الموارد المتاحة

• الفرع الثاني خصائص المقاولاتية

- للمقاولاتية مجموعة من الخصائص نذكر منها مايلي ¹.
- ✓ تتميز بالإبداع في إنشاء مؤسسة لتقديم المنتجات ذات جودة عالية بطريقة تعتمد على الابتكار و التسويق بطريقة تجذب العملاء .
 - ✓ تهدف إلى تحقيق الربح نتيجة الابتكار سواء في المنتج أو الخدمة.
 - ✓ تتحلّى بمفهوم المخاطرة لأنها تواكب تطور و تقديم كل ما هو جديد أكيد يصاحبها سلبيات مثلا نفاذ المنتج الجديد في السوق .
 - ✓ تمنح للمقاول نوع من المبادرة الفردية و الاعتماد على النفس لتجسيد أفكاره على الواقع .

وعليه فان المقاول له دور كبير في نجاح وتجسيد روح المقاولاتية

المطلب الثالث المقاول (الريادي entrepreneurs)

• الفرع الأول مفهوم الريادي entrepreneur

¹ الدكتور عمارة الشريف المرجع نفسه الصفحة 3

الفصل الأول: الإطار النظري والمفاهيمي للمقاولاتية

لفهم معنى الريادة (المقاولاتية) أكثر يجب التطرق إلى دور الريادي والذي اخذ العديد من المعاني في القواميس "رائد الأعمال" أو المقاول، المخاطر، المبدع الإنتاجي أي ليس هناك تعريف واحد خاص بالريادي .

حيث نجد مصطلح entrepreneurs يرجع أصله فرنسي ظهر لأول مرة سنة 1437 في قاموس ' la langue française' حيث احتوى هذا القاموس على معاني مختلفة لهذا المصطلح .

معنى الريادي كان يدل على الشخص النشط و الذي ينشأ شيئاً ما celui qui entreprend quelque chose ، أيضا كان يعني أن المقاول entrepreneurs على أنه شخص يتحمل المخاطرة من خلال الباحث Cantillon

وهو أول من استخدم مصطلح الريادة للإشارة إلى الدور الاقتصادي لهذا الشخص و عرفه على أنه الشخص الذي يقوم بشراء عوامل الإنتاج بأسعار معينة من أجل بيع مخرجات ناتجة عنها بأسعار غير مؤكدة .¹
أما باللغة الانجليزية لم يكن مصطلح entrepreneur ضمن مفرداتها حيث المصطلح الذي استخدم فيها undertaker أي هذا المصطلح تم مقابلته entrepreneurs فخلال القرن 14 عشر و 15 عشر أصبح يعني الشخص الذي يتولى انجاز مهمة معينة .²

الجدول 1: تعريف الريادي حسب المدارس الفكرية

المدارس الفكرية	تعريف الريادي	الباحثين
المدرسة الاقتصادية	الريادي متخصص في استعمال الحدس لاتخاذ القرارات المرتبطة باستغلال الموارد النادرة	Casson 1991
المدرسة السلوكية	يعرف الريادي بأنه شخص الذي يقوم بمجموعة من الأنشطة بطريقة مناسبة من اجل إنشاء مؤسسة	Gartner 1988

¹ عمارة الشريف المرجع نفسه الصفحة 3

² عمارة الشريف المرجع نفسه الصفحة 7

الفصل الأول: الإطار النظري والمفاهيمي للمقاولاتية

Shaver et scott 1991	يعرف الريادي على أساس مجموعة من السمات النفسية كضغوطات النفسية	المدرسة النفسية (السمات)
Hofer et bugrave 1991	يعرف الريادي بأنه شخص الذي يقوم بتطوير و استغلال الفرص و إنشاء مؤسسة	المدرسة العملائية

المصدر الدكتور عمارة الشريف ، المرجع نفسه الصفحة 6

نستنتج بأن لريادي دور اقتصادي فهو محرك النمو وهذا ما أشار إليه الباحث ma slow إلى أن أفضل طريقة للأخذ بيد المجتمع غير متقدم ليس بتوفير 100 اقتصادي أو 100 مهندس ولنا بتوفر 100 مبادر أو أصحاب الأفكار الريادية التي تنسجم مع مختلف المشاريع الابتكارية التي تضمن تطور السوق بمنتجات و خدمات متميزة لان المقاوله تتطلب توافر ثلاثة عناصر أساسية حسب ما أشار إليها caruang سنة 2000 ومن بين هذه العناصر الأفراد الريادين ، البعد التنظيمي المرتبط بالثقة والإبداع كذلك البعد البيئي المرتبط بتنوع الأسواق ، كما يلاحظ أن الانسجام و التوافق بين ثلاثة عناصر يبين أهمية و دور المورد البشري في النشاط المقاولاتي .

كما اعتبر الباحث Donald et donhavry سنة 2001 المقاول بأنه ذلك الشخص الذي يستطيع التميز بين الفرص و اغتنامها على خلاف الآخرين .

• الفرع الثاني خصائص المقاول

يتميز المقاول بعدة مميزات وسمات في شخصيته منها الحاجة إلى الانجاز ، الرقابة على الأعمال ، لديه إصرار ولا يمكن إعاقته في حالة عدم تأكده ، يأخذ بالمخاطرة و لديه قدرة على تجنب المخاطر سواء العائلية أو المادية أو المهنية ،

فيمكن القول بان عقلية المقاول عبارة عن مجموعة من الصفات و الخصائص المنسجمة مع جملة من الضغوطات التي تؤثر عليه حيث قام الباحث saute سنة 2000

الضغوط	الخصائص	
سرعة التغيير	ينطلق بواسطة الفرص	الاتجاهات
قبول الخطر	على مدى قصير وضع القرارات	الالتزام
صعوبة امتلاك الحاجة إلى النجاح بسرعة أو الخسارة	استئجار و امتلاك الموارد	الموارد

من خلال هذا الجدول يمكن استخلاص بان هذه الخصائص التي تميز المقاول هي التي تقوده إلى مواجهة الضغوط التي تحدث له وتدفعه إلى تحقيق مراده نذكر منها :

- **الدافعية** و المرونة يقصد بها أن يكون للمقاول دافع قوي فهو الذي يحرك حماسه و طاقته لدخول إلى عالم المقاولاتية والتركيز على أهداف .

حيث Denis Witelo قال في كتابه سيكولوجية الدوافع "تتحكم قوة رغباتنا في دوافعنا والتالي في تصرفاتنا "فبهذه الدافعية تصبح للمقاول قدرة على تحديد الفرص و استغلالها .

- **الالتزام** والذي يعتبر من عوامل نجاح المقاول أي يساهم في تحدي العوائق و الصعاب كما انه يدفع المقاول إلى مواصلة عمله بدون تراجع.¹

- **الفعل و تحمل الضغوط** فحسب Goethe المعرفة وحدها لا تكفي لابد أن يصاحبها التطبيق و الاستعداد فلا بد من العمل.²

فالمقاول الناجح يصنع من طاقته و التزامه موضع التنفيذ ليجسد أفكاره و مهاراته و ذلك حسب مقولة walt disney "ما تستطيع أن تحلم به تستطيع أن تحققه .

¹ زيرق سوسن المرجع نفسه الصفحة 12

² الدكتور زيرق سوسن المرجع نفسه الصفحة 13

الجدول 3 : أنواع المقاولين

الأنواع	التاريخ	الكتاب
مقاول الأعمال الحرفية مقاول الأعمال	<u>1967</u>	<u>Vesper</u>
المقاول الإداري المقاول المستقل	<u>1970</u>	<u>Loufer</u>
المقاول الموجه نحو النمو المقاول الموجه نحو الفعالية المسير و المبتكر	<u>1975</u>	<u>Smith</u>
المستقلين فرق البناء جامعي رؤوس الأموال المشترين	<u>1980</u>	<u>Collins et Moore</u>
المتنرد 28% الناضج 41% المبتدئ 6%	1999	Duché Neault

المصدر الدكتور زيرق سوسن المرجع السابق الصفحة 14

المبحث الثاني: الأسس النظرية للمقاربات المقاولاتية

المطلب الأول نماذج المتعلقة تكوين الحدث المقاولاتي 1982. و السلوك المخطط 1991

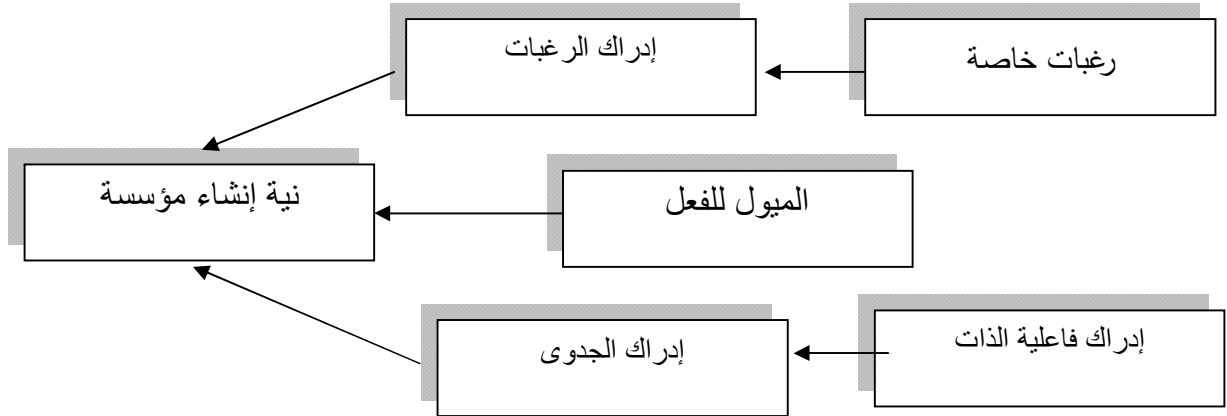
• الفرع الأول نموذج خاص بتكوين الحدث المقاولاتي 1982

في هذا النموذج يتكون من ثلاثة عوامل تؤثر على إنشاء مؤسسة و هذه العوامل تتمثل في

الفصل الأول: الإطار النظري والمفاهيمي للمقاولاتية

- ✓ إدراك الرغبات تعتبر جاذبية شخصية لبدء مشروع بما في ذلك كل التأثيرات العوامل الشخصية و الخارجية و المتمثلة في الثقافة، العائلة، الزوج و الأصدقاء و المعلمين..... الخ
- ✓ إدراك الجدوى وهو عبارة عن شعور الفرد بالقدرة على بدء مشروع و يرتفع هذا الشعور نتيجة توفر المساعدات المالية و القدرات و الشركاء.
- ✓ الميول للفعل هو أن يكون الفرد شخصيا مستعدا للعمل من خلال اتخاذه للقرارات لإنشاء شركته لان من الصعب القيام بانجازات دون الميل إلى التصرف لان الميل إلى الفعل فرصة تركز أساسا على إدراك السيطرة ومنه الرغبة في كسب التحكم في اتخاذ إجراءات¹.

الشكل 1 عناصر أساسية تسمح ببلورة الحدث المقاولاتي



Source N.FKRUEGER ET AL (2000, page 418)

• الفرع الثاني نموذج نظرية السلوك المخطط 1991 AJZEN

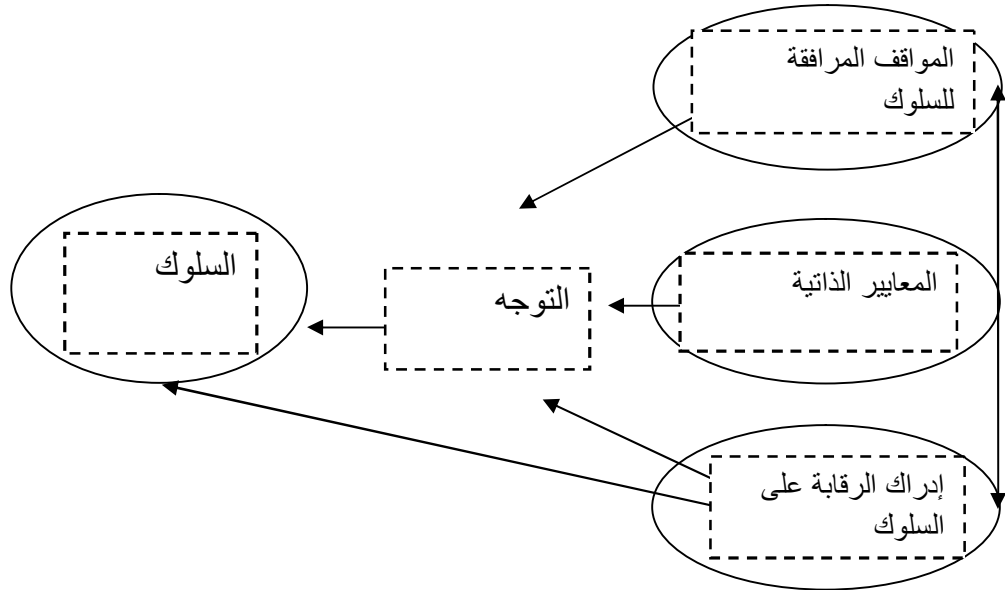
يعتبر 1975 ajzen et fishebein هما اللذان بلورا هذه النظرية والتي تعطي لتوجهات الفرد المكانة الجوهرية في تحديد السلوك، حيث تعتمد على متغيرات الخارجية كمحددات السلوك والتي نذكر منها ما يلي

¹شقران محمد، "بعنوان دور المقاولاتية في ترقية المشاريع الصغيرة المنتجة"، لنيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان الصفحة 26

الفصل الأول: الإطار النظري والمفاهيمي للمقاولاتية

- ✓ **المواقف المرافقة للسلوك** و التي يقصد بها التقييم الذي يقوم به الفرد للسلوك الواجب القيام به مثل الموقف اتجاه الخطر حيث تدفع الفرد لتقييم بطريقة ايجابية أو سلبية للأخطار
- ✓ **المعايير الذاتية** تتمثل في الضغوطات الاجتماعية التي يتعرض لها الفرد من عائلته أو أصدقاءه فيما يخص رأيهم في المشروع الذي يريدونه .
- ✓ **إدراك الرقابة على السلوك** فهي ترتبط مباشرة بالتوجه حيث إذا كان السلوك تحت الرقابة الإدارية فان إدراك الرقابة على السلوك تكون مرتبطة مباشرة بالتوجه . أما إذا كان السلوك جزئيا تحت الرقابة الإدارية للشخص أو لم يكن تحت الرقابة هنا يتم الأخذ بعين الاعتبار درجة معارف التي يمتلكها الفرد ومؤهلاته الخاصة و كذلك الموارد و الفرص الضرورية لتحقيق السلوك المطلوب¹.

الشكل 2 نظرية السلوك المخطط ل AJZEN 1991



¹ نفس المرجع السابق، الصفحة 2

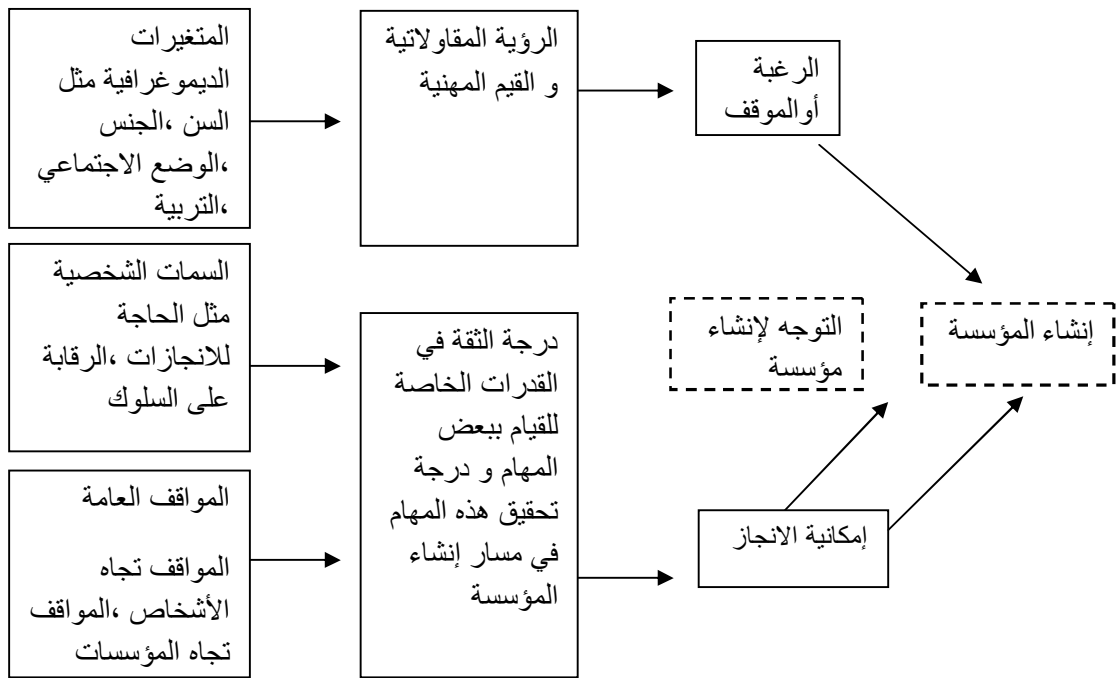
• الفرع الثالث نموذج الموحد لنظرية السلوك المخطط AJZEN ونموذج SHAPERO ET

SOKOL

العديد من الباحثين قاموا بمطابقة نموذج نظرية السلوك المخطط AJZEN مع نموذج تكوين الحدث المقاولاتي

1982 A.SHAPERO ET L.SOKOL ليصبح لدينا نموذج يعبر عن المتغيرات المستعملة في شكل واحد¹

الشكل 3: نموذج الموحد لنظرية السلوك المخطط و نموذج تكوين الحدث المقاولاتي



(المصدر: Jean-Pierre bois sin ,Sandrine EMIN ,une moindre fibre entrepreneuriale

chez les femmes des l'université ? 8ème ,congrès international ,francophone et pme

'internationalisation de

¹ شقرون محمد المرجع نفسه الصفحة 34

المطلب الثاني: أساسيات العمل المقاولاتي

• الفرع الأول المفاهيم الأساسية في العمل المقاولاتي

من خلال أعمال Michael et loue وكذلك أعمال Fayolle et Verstraet سنة 2005 يظهر لنا

أربعة أشكال لتصوير العمل المقاولاتي وهي:

✓ فرصة الأعمال **opportunité d'affaire**

Opportunité=occasion=الوقت المناسب للقيام بعمل ما =ظرف مناسب

وهي كلها معاني مرتبطة بوجود الانتهاز، الاغتنام، الفوز، الاستفادة بالشيء

الأعمال =les affaire =مجموعة النشاطات المالية و التجارية والصناعية .

وقد عرفها casson 1982 على أنها حالات سوقية أو سلع جديدة، مواد أولية، خدمات، طرق جديدة في الإنتاج يتم استغلالها و بيعها بأعلى سعر ممكن من تكلفتها الإنتاجية .

كما يمكن أن تكون هذه الفرصة معلومة جديدة يتم الاستفادة منها من قبل الأشخاص يمتلكون معارف داخلية مكملة لهذه المعلومة أو لهم ميزة خاصة من أجل تقسيمها¹

✓ الإبداع **créativité**

على حسب Hoya،boulon ، car land أن الابتكار هو ما يميز المقاول عن المسير¹ و هذا ما أكدته بحوث

schumpeter و التي تفسر أهمية المقاولاتية و دور الابتكار في تحقيق ذلك و اتفق معه العديد من الباحثين

2000 و Julien musard أن الابتكار هو محرك النمو الاقتصادي .

¹ Eric Michael Lavalette et Christophe loue , " les compétences entrepreneuriales , définition et construction d'un référentiel ", le 8^{ème} congrès international francophone (ciefpme :internationalisation des pme et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales (suisse : haute école de gestion fribourg 25.26.27 octobre 2006 pp 3.4

ولكن رغم ذلك لم يكن هناك إجماع حول مفهوم الإبداع لان البعض ينظر إليه على أنه يتعلق بكل ما هو جديد في مجال التكنولوجيا و آخرون اهتموا بمفهوم الابتكار في مجاله الواسع في كل شيء .

ومن هذا المنطق فان يرجع إلى مقدرة المقاول على اكتشاف فكرة أو أسلوب جديد للعمل أو الخدمة².

✓ علاقة الإبداع و الابتكار بالمقاولاتية

إن العديد من الأبحاث أبرزت دور المقاولين بنسبة كبيرة في التوجه إلى ابتكارات و خاصة في قطاع المشروعات الصغيرة خاصة أن هناك ارتباط و تكامل بين الإبداع كونه عملية معقدة تكون في الذهن ينتج عنها توليد الأفكار ومفاهيم جديدة تسمح لنا بوضع أفكار خيالية إلى واقع بهدف تحقيق غاية كحل المشاكل وغيرها حيث يكون للفرد قدرة على استخدام المهارات عقلية فهو سلوك ليس وراثي إلى جانب الابتكار الذي يعتبر تفكير إلى التغيير إلى الأفضل، فهناك العديد من الباحثين قاموا بتعريفه حسب وجهة نظرهم فالباحث 'شتاين' اعتبر الابتكار عملية التي ينتج عنها عمل جديد مقبول أو ذو فائدة للفرد ويرضي مجموعة من الأفراد، إلا أن حسب الباحث 'روجرز' يشير إلى أن الابتكار ظهور إنتاج جديد من خلال علاقة تفاعلية بين الفرد و المادة المنجزة، فالابتكار يعتبر إيجاد شيء جديد لم يسبق وجوده من قبل و يمكن تطويره بشكل مبدع من خلال إعادة هيكلته لان من صفات الشخص المبتكر الريادة والمبادرة .

إذن يمكن التمييز بين الابتكار و الإبداع في أن الابتكار = الإبداع و الجرأة ، حيث أن الابتكار تطبيق وجزء ملموس مرتبط بتنفيذ أو تحويل من الفكرة إلى المنتج .

¹ Thierry Verstra et et alliant Fayolle , " paradigmes et entrepreneuriat , revue de l'entrepreneuriat " , vol 4, n°1, 2005 page 41

² محمد قوجيل ، "مطبوعة دروس في مقياس المقاولاتية"، جامعة قاصدي مرباح ورقلة ، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير ، سنة 2016.2017. صفحة 6

الفصل الأول: الإطار النظري والمفاهيمي للمقاولاتية

حيث أن المختصين في الاقتصاد و الإدارة اتفقوا على أن المقاول يتمكن من الاستثمارات القابلة لتغيرات مستمرة والتي تتطلب الابتكارات والإبداع فيها فمثلا الباحث BILL GATE كانت له تغييرات في المجال التقني فهي ثورة مكنته من البدء في مايكروسوفت .

فاليوم نشهد تزايد الاهتمام بشكل نشيط في الاقتصاد من خلال إنشاء مؤسسات التي تركز أساسا على إقامة مشاريع و فان تكامل الإبداع والابتكار مع المقاولاتية من خلال التفرد في التنظيم وإدارة الموارد المتوفرة في المشروع بشكل أمثل الذي يؤدي إلى تطوير فكرة جديدة و تحويلها إلى شيء نافع يؤدي إلى طلب جديد¹.

✓ خلق القيمة la création de valeur

تسمح المقاولاتية بمنح العديد من الفرص و إعطاء قيمة إضافية لرائد الأعمال لأن لها دوافع قوية مرتبطة بالفرد مثل (الوقت ، المال ، الطاقة) و المساهمة في تنفيذ المشروع لتحقيق منافع عامة و خاصة فالقيمة تكمن في تكوين و إنشاء مؤسسة أي تحويل المشروع إلى مؤسسة².

✓ إنشاء مؤسسة création d'entreprise

يقصد بها خلق مشروع لأول مرة ولم يكن موجود مسبقا ،فهذا المفهوم متعلق بكل الإجراءات و الاضطرابات التي تسبق ظهور هذه المؤسسة في السوق و أتى بهذا المفهوم cartner سنة 1988،1990،1993³

• الفرع الثاني السلبيات المحتملة للعمل المقاولاتي

للعمل الخاص ميزة توفر العديد من الفرص لفرد الراغب في تحقيق استقلاليته بالمشاريع غير أن هذا العمل تصاحبه مساوئ والتي يمكن أن نذكر منها ما يلي :

¹ أ.فرج.ش، بعنوان " دروس في مقياس المقاولاتية" ، السنة الأولى ماستر ، جامعة البويرة ، منشورة ، ص ص 43.42
²مراد مهدي ، "المقاولاتية آلية للتنوع في الاقتصاد الجزائري في ظل تحديات الأزمة الراهنة" ، مجلة أبعاد الاقتصادية ، العدد 7 ، 2016

³Eric Michael la violette et Christophe loue , op.cit.

الفصل الأول: الإطار النظري والمفاهيمي للمقاولاتية

✓ الدخل غير مؤكد نقصد به أكيد في البداية العمل يكون المالك له أهداف كثيرة و ليس فقط تحقيق إيرادات فقد يعتمد على مدخراته الشخصية في حياته اليومية .

✓ المخاطرة بأن تخسر كل استثمارك حيث نسبة فشل المشروع تكون عالية نسبيا ففي دراسة جديدة في الو.م.أ المتحدة الأمريكية أثبتت أن 24 % من الأعمال الجديدة فشلت خلال السنتين الأولى من عملها إلا أن من اللازم أن تكون دراسة دقيقة و توقعات من خلال دراسات مكثفة مستمرة تواكب التطورات و التغيرات .

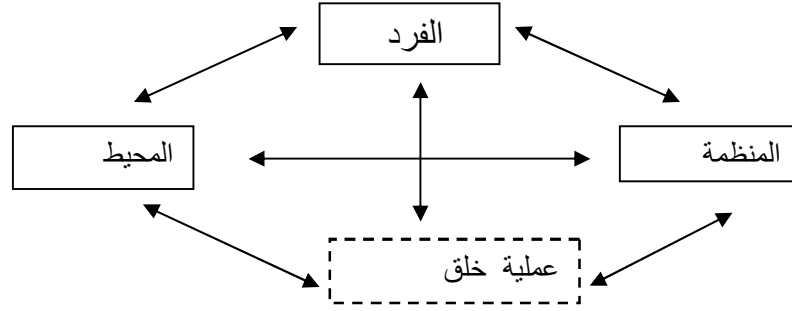
✓ العمل الشاق و ساعات العمل الطويلة فان البدء في أي عمل جديد يتطلب برامج مؤرقة فقد تصل ساعات العمل إلى 6 ساعات في الأسبوع أو أكثر بدون أجر .

✓ نوعية الحياة بمستوى أقل إلى أن يثبت العمل وجوده غالبا ما يؤدي بصاحب العمل التخلي عن جزء كبير من مسؤولياتهم الاجتماعية و العائلية .

المطلب الثالث النماذج المتعلقة بإنشاء المؤسسة

• الفرع الأول نموذج *Gartner 1985*

يقدم هذا النموذج شرحا مبسطا يتمثل عن عملية إنشاء المؤسسة في إطار مقاولاتي والذي يتمثل في أربعة أبعاد حيث تعتبر هذه الأبعاد كأداة لها تأثير على الإنشاء والشكل التالي يوضح ذلك



الشكل 4: نموذج Gartner 1985 (المصدر: Colot omivier ,comblé Karim)¹

• الفرع الثاني نموذج pleitner1987

يوضح هذا النموذج خطوات عملية إنشاء مؤسسة والتي نذكر منها ما يلي:

- ✓ أولاً تفضيل الفرد لمهنة المقاوله نظرا لتركيزه على ايجابياتها و كذلك نظرا لشخصيته و أهدافه و درجة الرضا و استعداده لذلك .
- ✓ ثانيا تتعلق بمستوى دافعية الفرد لإنشاء المؤسسة و المرتبطة بعلاقة الفرد ببيئته.
- ✓ ثالثا تتمثل في مرحلة الدخول إلى السوق وبالتالي خلق الفعلي للمؤسسة و هذا يكون بعد تقييم الجدوى للمشروع .

حيث ركز الباحث على عملية إنشاء مؤسسة من خلال عدم رضا الفرد على عمله السابق الذي لم يعد

يحقق أهدافه مما يدفعه إلى البحث عن البدائل مما يجد الفرد نفسه في اختيار التغيير والتوجه للمقاوله².

¹ بوزيدي سعاد، "بعنوان تحليل نجاح المرأة المقاوله في ظل القيود الاجتماعية والثقافية"، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية والمالية، جامعة تلمسان، سنة 2015.2016 ص ص 66.65

² بوزيدي سعاد ، المرجع السابق صفحة 65

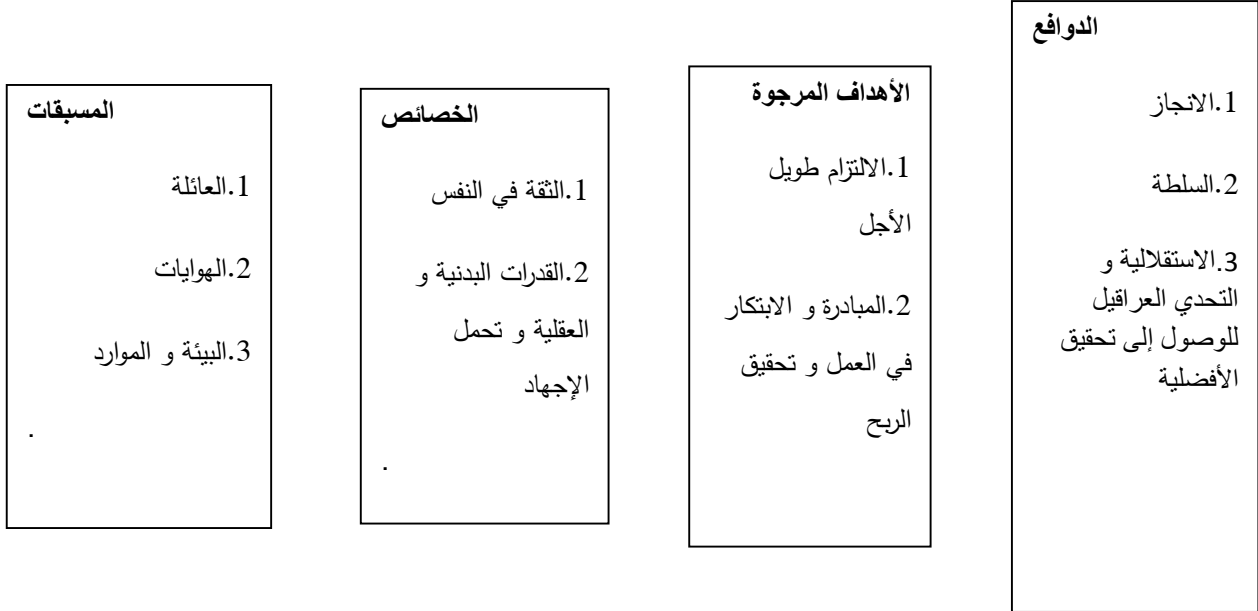
• الفرع الثالث نموذج GASSE Y ET JP SABOURINE

تميز هذا النموذج بالعديد من المراحل تقود إلى ظهور المقاولين لإنشاء المؤسسة غير أن تم تقسيمها إلى 3 مجموعات و التي نذكر منها ما يلي:

✓ المسبقات ANTECEDENTS والتي يقصد بها العوامل الشخصية و المحيطة التي تشجع الفرد على القيام بالفعل و ذلك مثل محيط العائلي خاصة أرباب العائلة الذين يعملون عمل لحسابهم الشخصي فلم دور في توفر إمكانيات مقاولاتية لدى الفرد

✓ الاستعدادات REDISPOSITION تتمثل في الخصائص النفسية التي تظهر عند المقاول وهي المحفزات و المواقف و الفائدة التي تقود إلى العمل بنجاح .

✓ تجسيد الإمكانيات و القدرات المقاولاتية في المشروع مثل المحفزات الايجابية ، القدرة على النجاح أو الفشل فكلما زاد عدد الدوافع لدى الفرد المقاول لها دور في خلق مؤسساتهم الخاصة ¹.



الشكل 5: العوامل التي تدفع المقاولين لإنشاء مؤسسة. (نفس المصدر السابق)

¹ لفقيه حمزة ، بعنوان روح المقاول و إنشاء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر ، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه ،كلية العلوم الاقتصادية والتجارية و علوم التسيير -جامعة محمد بوقرة بومرداس ، 2016.2017 ، الصفحة 62

المبحث الثالث إنشاء مؤسسة création d'entreprise d'idée au projet

المطلب الأول إنشاء مشروع مقاولاتي

إن إنشاء مشروع تجاري هو مظهر من ريادة الأعمال فهو حوصلة للأولويات الاقتصادية، التقنية، والاجتماعية في المؤسسة، لأن المشروع يتطلب مشاركة أفراد لتحديد الأهداف ضمن سيرورة تسمح بهيكله واقع مستقبلي منهجيا و بصفة تدريجية .

فالمشروع يمثل الفعل التأسيسي لريادة الأعمال التي يتم تنفيذها بفضل السلطات العامة من أجل خلق فرص عمل.¹

الجدول 4 يوضح عناصر مهمة لتنظيم المشاريع المقاولاتية:

إدارة المشروع	تحديد الموارد المطلوبة	تطوير خطة العمل	تحديد الفرص
نموذج الإدارة	تحديد قدرة المؤسسة	العنوان الرئيسي	الإبداع وتحديد مدة
عناصر النجاح الأساسية	نقص الموارد بالنسبة لموردون	جدول المكونات الأساسية	الفرص المتاحة
تحديد المشاكل الرئيسية	الموارد التي نحتاجها	الملخص التشغيلي	تحديد القيم للفرص
نظام التحكم و التنفيذ		وصف العمل	تحديد مخاطر الفرص
		خطة التسويق	تحديد العلاقة بين الفرص و القدرة على التنفيذ
		خطة المالية	
		خطة الإنتاج	تحديد فرص التنافسية

Source Robert d.hisrich ,Michael p,peter , 'entrepreneurship '5 edition ,mograw , hill higher education

¹ Boislandelle Hm « dictionnaire de gestion , vocabulaire , concept et outils » economica

• الفرع الأول تحديد الأفكار الريادية

إن البحث عن فكرة حول المنتج أو الخدمة يتمحور حول ثلاثة اتجاهات أساسية نذكر منها:

✓ الحياة اليومية فالمقاول (الريادي) أكد هنا من السهل إيجاد فكرة مشروع تتماشى مع الحياة اليومية لتحديد الاحتياج تم تلبية الاحتياج.

✓ الحياة الاقتصادية يتعلق الأمر هنا بإيجاد أفكار من المجالات الوطنية و الدولية و بالتالي يمكن نقل فكرة من بلد آخر.

✓ الحياة المهنية هنا يكمل في المراقبة البيئة المهنية تجعل من الممكن اكتشاف المنتجات أو الخدمات المكمل لتلك الموجودة في السوق.

و لذلك فان فكرة مشروع الريادي يمكن استخدامها أيضا في اتجاهات عديدة منها :

تسويق منتج جديد أو خدمة جديدة ،تنفيذ منتج جديد ،الحصول على حق الامتياز ،تولى المشاريع¹

المطلب الثاني les outils d'aide à la création d'entreprise

Le plan d'affaire (business plan) مخطط الأعمال

• الفرع الأول مخطط الأعمال

✓ تعريف مخطط الأعمال

العديد من الباحثين قاموا بتعريف مخطط الأعمال من بينهم ROBERT .D HISRIC حيث عرفه هو وزملائه بأنه وثيقة مكتوبة يعدها المقاولون تصف كل العوامل الداخلية والخارجية التي يشملها إنشاء المشروع جديد أي حسب رأيهم مخطط الأعمال هو خارطة طريق المشروع, أما MARION و آخرون فان مخطط الأعمال هو وصف لكل شيء في المشروع أي يكون وصف تفصيلي و شامل لمختلف قرارات المقاول المستقبلية فيما يتعلق بمشروعه ويتم الاعتماد على هذا المخطط لتحديد الموارد المطلوبة .والحصول عليها لتمكين من إدارة المشروع .

¹ARARIA AICHA , le processus de création d'entreprise , mémoire de master science de gestion , école supérieur de management Tlemcen , 2019-2020 .page 31

الفصل الأول: الإطار النظري والمفاهيمي للمقاولاتية

إن فمخطط الأعمال business plan عبارة عن وثيقة مكتوبة يجري تطويرها بناء على التوسع في تحديد الفرصة حيث أنها تعطي الصورة الكاملة عن طبيعة المشروع الذي سنقوم به أي يتم توضيح جميع الأمور المتعلقة بالتسويق و المالية و الإنتاج و الموارد البشرية ¹.

2. الجدول 5 مكون مخطط الأعمال:

1.صفحة المقدمة	2.الملخص
أ.اسم وعنوان المشروع ب.الاسم والعنوان الأساسي ت.طبيعة المشروع ث.الحاجات المالية	هنا يكون ثلاثة إلى أربعة صفحات ملخصة لمخطط الأعمال
3.التحليل الصناعي	4.وصف المشروع
أ.الاتجاهات المستقبلية ب.تحليل المنافسين ت.تجزئة السوق ث.التوقعات حول الصناعة و السوق	أ.المنتجات ب.الخدمات ت.حجم المشروع ث.التجهيزات ج.خلفية المقاول
5.خطة الإنتاج و العمليات	6.خطة التسويق
أ.العمليات الإنتاجية ب.معدات واليات ت.أسماء موردين المواد الأولية الأساسية	أ.السعر ب.التوزيع ت.الترويج ث.الرقابة
7.الخطة التنظيمية	8.طبيعة المخاطر
أ.شكل الملكية ب.تحديد المساهمين و شركاء الأساسيين ت.الصلاحيات	أ.تقييم نقاط الضعف ب.خطط الطوارئ ج.التكنولوجيا الحديثة

¹لفقير حمزة ،ص ص 90.91

	ث.خلية الفريق ج.قواعد العمل و المسؤوليات
10.المرفقات	9.الخطة المالية
أ.الرسائل ب.أوراق العقد ت.قائمة الأسعار من الموردين	أ.تقدير الإيرادات ب.تقدير التدفقات النقدية ت.نموذج الموازنة ث.مصادر التمويل

Source ROBERT D.HISRICH AND MICHEL P.PETER AND DEAN A.SHEPHERD ,7th edition ,mc

graw hill companies , new York ,2008 p199

• الفرع الثاني نموذج الأعمال **business model canva**

نموذج العمل أو النموذج الاقتصادي هو في الأساس عبارة عن طريقة التي ستريح بها الشركة الأموال وهي تختلف عن خطة العمل حتى ولو تم التعامل مع جوانب معينة بشكل جيد في نموذج العمل كما هو الحال في خطة العمل .

يمكن أن يكون نموذج العمل بسيطاً أو معقداً اعتماداً على قطاع الأعمال والشركة معينة حسب نشاط مثل شركة قوقل فإن نموذج العمل هنا يكون معقد مقارنة بمحل تجاري يكون أبسط .¹

إلا أن هناك العديد من نماذج الأعمال التجارية غير أن الأمر يرجع إلى كل رائد أعمال لاختيار الأفضل حسب النشاط، فالفكرة المبتكرة جيدة لكن النموذج العمل المبتكر أفضل من ذلك فهو يسمح لك بالتميز الآخرين والمضي قدماً في المنافسة و نموذج العمل أكثر صعوبة في نسخ الفكرة , حيث أن لتقديم مفهوم نموذج العمل بشكل فعال نستخدم نموذج العمل canva , ونموذج العمل التجاري canva هو عبارة عن طريقة لدراسة جودة الأفكار قبل تنفيذها و تحويلها لمشروع تجاري يعتبر أول من ابتكرها Alexander osterwelder أي هي عبارة عن

¹ KADER CAMARA , " entrepreneuriat le guide complète" , l'harmattan –Sénégal , 2016 . page 63

مخطط أو رسم بياني مكون من 9 أقسام، حيث كل جزء من هذه الأقسام ضروري وله قيمة اقتصادية في المؤسسة حيث نذكر منها ما يلي:

✓ العملاء (الجمهور المستهدف) أو الزبائن **les client**

يجب على الشركة تحديد العملاء الذين ترغب في خدمتهم من خلال تقديمها للمنتج أو الخدمة أي هنا يجب طرح تساؤل من هو العميل الذي تحتاجه الشركة، أي يجب تحديد العملاء بدقة و دراسة احتياجاتهم، لأن أفضل طريقة إليهم معرفة دقيقة لاحتياجاتهم هو تقسيم العملاء إلى شرائح حسب نوع العمل.

✓ القيمة المضافة (العرض) **l'offre**

نقصد بيه الشيء الذي تتميز به الشركة سواء في المنتج من خلال إضافة القيمة للعملاء والتي لا يمكن الحصول عليها من عند المنافسين، فهي أسلوب لجذب العملاء نظرا لخصائص المنتج أيضا **la , l'efficacité** , **le prix** , **la personnalisation** , **la nouveauté** أي يكون عرض المنتج بطريقة مبتكرة لتلبية حاجات أكثر.

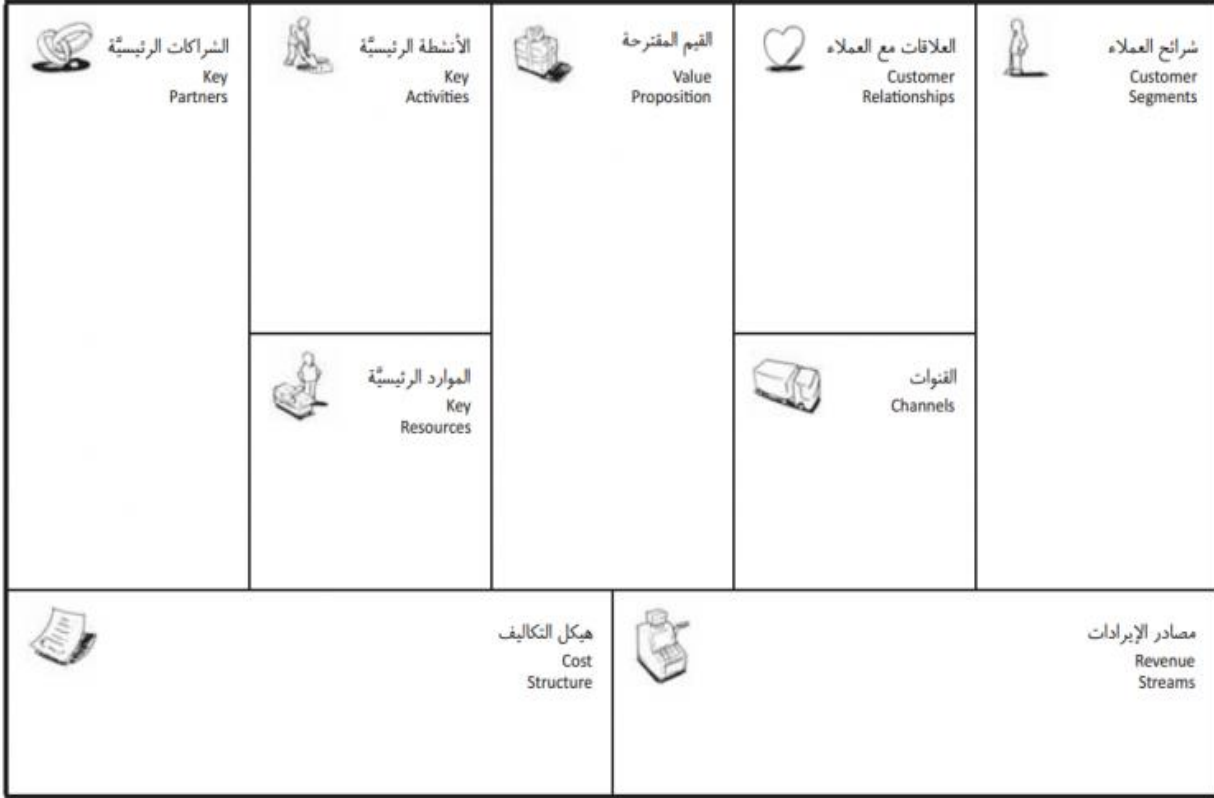
✓ قنوات التواصل **les canaux**

وهي عبارة وسائل الاتصال بين المؤسسة وعملائها التي تساعد على نقل المنتج إلى العميل حيث يتم توزيع العرض سواء كانت خدمة أو سلعة ولها عدة طريق لتوصيل سواء مباشرة من المؤسسة إلى العميل و من خلال وسطاء حسب قدرة المؤسسة، من خلال استخدام وسائل التواصل الاجتماعي (الصفحة الفايسبوك) حيث يجب أن يكون للعميل جميع المعلومات الخاصة بالمنتج و مواصفاته و استخدامه ¹.

¹ المرجع نفسه ص ص64.65 Kader camar a

الجدول 6: أقسام الخاصة بنموذج الأعمال business model canvas

مخطط نموذج العمل التجاري



المصدر academy.hsoub.com

المطلب الثالث: دراسة جدوى للمشروع

• الفرع الأول مفهوم دراسة جدوى ومراحله

إن مرحلة دراسة الجدوى تأتي بعد تحديد الفكرة التي تولدت لدى صاحب المشروع الصغير كفرصة للاستثمار إن يقصد بكلمة جدوى أي الفائدة أو العائد المتوقع حدوثه من المشروع و قد يكون العائد مادي هو الربح الذي سيعود على صاحب المشروع ،قد يكون العائد اجتماعي لصالح المجتمع مثل إشباع حاجة المجتمع أو تشغيل عدد من العمال ،فدراسة جدوى مراحل تتمثل في :

✓ دراسة السوق و التي يقصد بها التأكد من وجود حاجة أو طلب أو فجوة في السوق لفكرة المشروع كمنتج

أو خدمة ودراسة السوق تحتاج إلى جمع معلومات تغطي الأسئلة التالية

- ✓ ما هو حجم الطلب من المنتج المراد دراسته ؟
- ✓ ما هو حجم العرض من المنتج المراد دراسته ؟
- ✓ ما هي الفجوة المتوقعة من السوق و ما هي الطرق لتوزيع المنتج المراد دراسته في السوق الحالي؟
- ✓ ما هو سعر بيع المنتج في السوق ؟
- ✓ ما هي نقاط القوة و الضعف في المنتج قياسا بالمنتجات المنافسة ؟
- ✓ هل المواد الخام مطلوبة متوفرة أم لا ، و ما هو البديل ؟
- ✓ أين يوجد الموقع مجهز بالخدمات الأساسية لإقامة مشروع ؟
- ✓ هل تتوفر القوى العاملة المطلوبة للمشروع .¹

ففي دراسة الجدول هناك العديد من الدراسات الفرعية والتي نذكر منها ما يلي :

- ✓ دراسة المشتريات والمخازن يقصد بهذه الدراسة وقوف صاحب المشروع على العوامل التالية.
- ✓ مدى توافر احتياجات المشروع من الخامات و الخدمات.
- ✓ مدى الجودة المناسبة لهذه الاحتياجات و أيضا مدى مناسبة السعر و الكمية.
- ✓ التوقيت المناسب لتوريد هذه الاحتياجات و ماهي مصادر التوريد المناسبة ، لان كل ذلك بهدف المحافظة على دوران عجلة الإنتاج في المشروع بصفة مستمرة ،المحافظة على سمعة المشروع من حيث جذب العملاء وعدم انصرافهم إلى الآخرين ،وزيادة القدرة التنافسية في السوق .

• الدراسة الفنية "الهندسية للإنتاج

- تعتبر الخطوة الثانية بعد تحديد كمية المنتج للسوق ويقصد بها معرفة مدى إمكانية تصنيع المنتج (السلعة أو الخدمة) و خطوات إنتاجها و تصنيعها و المعدات والآلات المطلوبة للإنتاج وتحديد العمالة المطلوبة و مساحة المشروع و ما هي مصادر الخامات و مواصفاتها وتتضمن الدراسة الفنية المراحل الآتية:
- ✓ تحديد الكم أي حجم الطاقة الإنتاجية التي يحتاجها السوق.

¹الدكتور محمد هيكل ،"مهارات إدارة المشروعات الصغيرة" ،الطبعة الأولى ،2003،من طرف مجموعة النيل العربية الصفحة 34

✓ تحديد نوع الأسلوب الفني لتصنيع الإنتاج.

✓ تحديد المعدات والأدوات التكنولوجية تبعاً للإنتاج و تكلفتها و تحديد الطاقة المحركة (الكهرباء و غاز والمياه) و تكلفتها.

✓ تحديد موقع المشروع ومدى قربه من الأسواق ووسائل المواصلات و النقل و قربه من المرافق الرئيسية.

• الدراسة المالية

تستهدف هذه الدراسة تحديد حجم التمويل اللازم و الأمتل (ذاتي -القرض) أي تقتضي هذه الدراسة جمع المعلومات الخاصة بتقدير تكاليف إنشاء و تشغيل المشروع ،وكيفية الحصول على التمويل اللازم و حسن استخدامه وتتضمن التكاليف المالية ما يلي: ¹

✓ تكاليف الأصول الثابتة مثل الأرض ،المباني ،المعدات والآلات.

✓ رأسمال العمل يعتمد بعدد 2 أو 3 دورة تشغيل المشروع للإنتاج ويقصد بدورة التشغيل من وقت شراء مواد الخام و تصنيعها وبيع المنتج وتحصيل ثمنه لشراء مواد خام مرة أخرى لتبدأ دورة ثانية.

✓ مصاريف التأسيس مثل مصاريف ترويج و تسويق و مصاريف التدريب.

• الدراسة التجارية

تستهدف هذه الدراسة تحديد ربحية المشروع ومعدل الربح ومن مؤشرات التي تتبع لتحديد ذلك ما يلي :
فترة الاسترداد للأدوات المستثمرة =إجمالي الاستثمارات / متوسط الربح السنوي قبل الاهتلاك .

• الدراسة القانونية

تستهدف التعرف على التشريعات التي تحكم عملية الاستثمار في المشروع وأثرها على إنشاء المشروع والإنتاج و التصدير و التسعير و تتم في هذه الدراسة معرفة القوانين العامة و اللوائح الحكومية ،اختيار الشكل القانوني للمشروع .²

¹الدكتور محمد هيكال ،المرجع نفسه ص ص 35.36

²الدكتور محمد هيكال ، المرجع نفسه ص 37

• الدراسة الإدارية

يتم تحديد نوع الهيكل التنظيمي للمشروع كذلك تحديد نظم العمل (الأماكن، الإجراءات، الأساليب) كذلك جدول الأجور و العمالة المناسبة .

• الدراسة البيئية

تستهدف هذه الدراسة تحديد اثر الإنتاج في المشروع أو المنتج الجديد على البيئة كذلك كيفية معالجة مخلفات المشروع و أثرها على البيئة ، امن وسلامة الأفراد العاملين بالمشروع .¹

• الفرع الثاني الفرق بين نموذج الأعمال و دراسة الجدوى و مخطط الأعمال

يجب على المقاول بشكل واضح ما هو الفرق بين النموذج العمل التجاري *business modèle canva* ومخطط العمل *business plan* ودراسة جدوى للمشروع كما رأينا سابقا فان نموذج الأعمال يصف كيف تصنع المؤسسة القيمة و تعمل على تحقيقها و الاستفادة منها ،أما دراسة جدوى هدفها الإجابة على السؤال هل سينجح المشروع فهي تهدف لمساعدة المقاول في التحقق من جدوى بدء في هذه المغامرة (المشروع) أو لا وما هي المعوقات وكيف يمكن تجنبها أو حلها بينما مخطط الأعمال يهدف الإجابة على السؤال كيف سوف يتم تنفيذ المشروع مما يعني أن دراسة جدوى تكون قبل كتابة مخطط الأعمال .²

¹ محمد هيكال المرجع نفسه ص38

² - لفقير حمزة ،المرجع السابق ذكره الصفحة 89

خلاصة الفصل:

على ضوء ما سبق يتبين لنا هناك العديد من الأبحاث و الدراسات حاولت الوصول إلى تعريف ومصطلحات دقيقة تخص موضوع المقاولاتية و المقاول وأنواعه و مميزاته عن غيره من خلال مجال بحث مستمر ، انطلاقا من مراحل التطور هذا المفهوم ليعطي لنا تعريفا شاملا لان المقاول شخص يتميز بالإبداع في تجسيد أفكاره إلى واقع يغير به حياته ،فهو المحرك للاقتصاد وركيزة عندما نتحدث عن المقاولاتية التي تعتبر عملية إنشاء مؤسسة من خلال التعرف على الفرص و اكتشافها وتقييمها و هذا ما جعل للباحثين اتجاهات مختلفة من بينهم cartner الذي طرح تساؤل . HOW IS ENTREPRENEUR ?IS THE WRONG QUESTION غير أن الباحثين آخرون ركزوا على العمل المقاولاتي الذي يعتبر أساس في إنشاء مؤسسة بجانب فرص العمل والإبداع حيث تم ترجمة ذلك إلى نماذج أي من خلال مخططات مفسرة للمقاولاتية و إنشاء مؤسسة , كل ما تم تناوله في هذا الفصل يشكل حافز للدخول إلى العالم المقاولاتي الذي يركز أساسا على قدرة الفرد المقاول الذي يتميز بنوعية مختلفة مع بيئة متغيرة ،التي تحتاج إلى روح المبادرة لتحقيق التنمية المستدامة والذي دفع العنصر النسوي الدخول إلى هذا المجال و مشاركة الرجل في ذلك وهذا ما سوف نتطرق إليه في الفصول القادمة .

الفصل الثاني

المقاولة النسوية كمجال بحث

تمهيد

تسعى معظم الدول سواء المتقدمة أو السائدة في طريق النمو إلى تطوير اقتصادها في الوقت الراهن و ذلك باعتمادها على مواردها البشرية التي تشكل قوة للاستثمار في مختلف المجالات بارتكازها على مشاريع استثمارات والذي يستلزم تحويلها إلى إنشاء منشآت و مؤسسات صغيرة ومتوسطة ضمن التوجه المقاولاتي الذي مس كل الجنسين خاصة المرأة التي تم إدماجها في العمل المقاولاتي بمشاركتها لرجل إلا أن أصبح الاهتمام المتزايد بهذه الظاهرة حيث تناولها العديد من وسائل الإعلام بشكل كبير مما أوجب الكثير من المنظمات و الجمعيات لدعم المرأة في مجال المقاولة التي تلعب دورا هاما في تحقيق التنمية خاصة أن العنصر النسوي في الجزائر برزت كثيرا نتيجة مجموعة من التأثيرات الاقتصادية والمادية و الثقافية لأنها أصبحت واقع ملموس ولهذا يمكن القول بأن المرأة المقاولة انطلقا من دوافعها تسعى لتحقيق أهدافها من بينها الاستقرار المادي و تحسين مستواها المعيشي بالرغم من العراقيل و الصعوبات التي تواجهها في بيئة متغيرة وهذا ما سوف نتناوله في هذا الفصل بهدف تبسيط المعقد و توضيح المبهم وذلك انطلقا من دراسات و إحصائيات انطلقا مما سبق سوف نستعرض في هذا الفصل ثلاثة مباحث كما يلي: المبحث الأول فيه الإطار لمفاهيمي للمقاولة النسوية , المبحث الثاني نعرض فيه حقيقة المقاولة النسوية في العالم و الجزائر , ثم المبحث الثالث و فيه المرافقة و دعم المقاولة.

المبحث الأول: الإطار لمفاهيمي للمقاولة النسوية

المطلب الأول : التطور التاريخي للعمل النسوي في الجزائر

• **الفرع الأول العمل النسوي بين الماضي والحاضر**

عندما نتحدث عن المرأة الجزائرية والدور الذي تؤديه في تنمية اقتصاديا نظرا للتغيرات الاجتماعية والثقافية التي حصلت في المجتمع مما يستلزم حديثا عن البنية التطورية لعمل المرأة الجزائرية و التي تتمثل في :

• **المرأة والعمل في الفترة الاستعمارية**

إن الفترة الاستعمارية جعلت المجتمع الجزائري يتميز بتركيزه على نشاطات تخص الزراعة والرعي المواشي و مارست المرأة أشغال المنزلية بالإضافة إلى مزاولتها العمل الزراعي والرعي بمشاركتها للرجل ، غير أن

الاستعمار قام بسياسته القمعية والنهب للثروات و الممتلكات وغيرها و التي جعل بعض النساء أرامل دفعهم إلى إعالة أسرهم وتحمل المسؤولية والعمل فبنسبة إلى المرأة المدينة حولت منزلها إلى ورشة عمل من خلال القيام ببعض أعمال النسيج والطرز ويرجع ذلك أيضا إلى مستواها التعليمي ضعيف سمح بقيام بأعمال بسيطة لنقاضي أجر عليه لقله كفاءتها و إمكانيتها مما نفهم بأن المرأة في المجتمع التقليدي الجزائري كانت مقولة لكن بخصائص غير الخصائص المعروفة اليوم .

✓ المرأة الجزائرية والشغل بعد الاستقلال

بعد الاستقلال تميزت هذه الفترة بقضاء على العادات والتقاليد التي حرص الاستعمار على زرعها في وسط المجتمع الجزائري والتي تناقصت لان يمنح الاستقلال سمح للمرأة الدخول إلى عالم الشغل كما منح لها جميع حقوقها كاملة كونها مواطنة وعنصر فعال في المجتمع بعيدا عن التمييز العنصري مما أدى إلى تحولات جذرية سمح بالدخول المكثف للمرأة في مجال العمل وزيادة وعيها وارتفاع المستوى الثقافي و التعليمي لها، أصبحت ناشطة في جميع المجالات وتخصصات مثل الإدارة و التجارة و الصناعة و الصحة.

✓ الوضع الحالي للمرأة المقابلة في الجزائر

شهدت الجزائر مثل غيرها من البلدان إلى التوجه العنصر النسوي لإقامة مشاريع خاصة بهم في مختلف المجالات إلا أن حسب الإحصائيات نسبة تواجدهن ضعيف وحسب المرصد العالمي للمقالاتية GEM تبقى المرأة الجزائرية لها مستوى عالي من العزم و الإدراك و التوجه إلى العمل المقالاتية نظرا للفرص المتاحة لها لرفع من قدرتها و كفاءتها لتكون مبدعة بعيدة عن الفشل.¹

✓ الفرع الثاني تعريف المقابلة النسوية

بصفة عامة مفهوم المرأة المقابلة لا يختلف كثيرا عن مفهوم المقاول فالمرأة المقابلة هي المرأة التي تكون لوحدها أو برفقة شريك أو أكثر و تقوم بتأسيس أو شراء مؤسسة حيث تتحمل مسؤوليتها المالية و الإدارية و الاجتماعية وهي تساهم في التسيير الجاري إذن المرأة المقابلة تتحمل المخاطر المالية لإنشاء أو الحصول على

¹طويطي مصطفى،وزاني ليدية،"بعنوان تقييم فعالية آليات دعم المقابلة النسوية في الاقتصاد الجزائري"،مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية،المجلد 08 العدد 04سنة 2019، رقم تسلسلي 22، ص ص 621.622

مؤسسة و تديرها بصفة إبداعية.¹ أما في دراستنا فالمرأة المقابلة نرى بأنها تلك التي تسعى إلى المساهمة في الاقتصاد لأنها تمتلك الكثير من الجهود التي تسعى إلى تطبيقها على أرض الواقع ، تساهم في خلق مقاولتها و ذلك يستلزم مؤهلات و قرارات للدخول في ممارسة أنشطة اجتماعية و اقتصادية و غيرها يكون لحسابها الشخصي و بشكل قانوني، ومنه فالمقابلة النسوية هي عبارة عن عملية التي تقوم من خلالها المرأة أو مجموعة من النساء بإنشاء و استغلال الموارد الاقتصادية و الاجتماعية بما في ذلك المادية بطريقة منتظمة لتوفير السلع أو الخدمات للسوق (العملاء) لتحقيق الربح . من خلال ذلك يمكن أن نستنتج بأن المقابلة النسوية تركز على عزيمة المرأة و دافعتها للدخول إلى عالم المقاولات النسوية و قابلية تحملها للصعوبات في عالم شغل مستقل²

المطلب الثاني المرأة و مراحل إنشاء المقابلة

حسب الباحث 1992brush أن المرأة لها دور نسبي في العملية المقاولاتية و إنشاء مؤسسة غير أن مفهوم إنشاء مؤسسة متعدد الأوجه التي يمكن أن تثبت عمليا مع مرور الوقت و التي يكون محورها الفرد الذي قام بهذا الفعل (الإنشاء) ، حيث قسم 1993 brayet إلى جزئين (الإنشاء و المؤسسة) فالإنشاء يشير إلى نتيجة الشيء الذي تم عمله و الممثلة في مؤسسة جديدة وأيضا تمثل عملية لتبادل و تنظيم الشيء لم يكن موجود ،تم هذه العملية في بيئة معينة تحدد الفعل الضروري للفاعل سواء كان فردا أو فريق ،حتى تتحصل على مؤسسة جديدة .

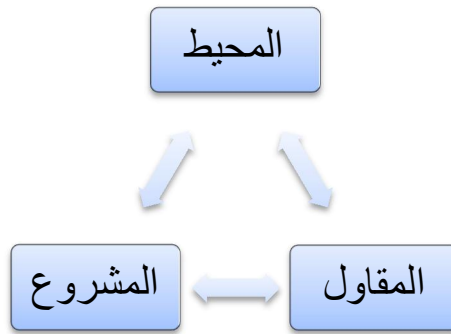
حيث أن إنشاء مؤسسة تكون نتيجة العلاقة الفاعلين ،العمليات ،المؤسسات الجديدة فان تعريف المؤسسة 1997 C.THUDEROZ عرفها بأنها مجموعة مفصلة من الأنظمة الفرعية المستقلة ،النظام الإنتاجي ، التنظيمي و المؤسساتاتي في تفاعل وثيق مع النظام الاقتصادي و البيئي . حيث أن إنشاء مؤسسة جديدة هو في الأساس قرار من جانب واحد أو أكثر المقاولين تكمن التأثيرات على هذا القرار في ثلاثة فئات رئيسية هي المقاول و المنظمة

¹الدكتور براي الهادي ،بعنوان صورة المرأة المقابلة في الجزائر ،مجلة المغاربية للاقتصاد و المناجمنت ،المجلد 07العدد 02 سبتمبر 2020،الصفحة 149

²فيروز مامي زرارقة ، دعباوي زهرة، المرأة المقابلة أصولها الاجتماعية و الثقافية و نوعية مشاريعها ، دراسة ميدانية لعينة من المشاريع النسوية المصغرة-ولاية سطيف ، صفحة 29

الحاضنة، و البيئة المحيطة . غير أن الباحث gasse بعض التقارب في الدراسات حول المقاولة مثل التأثيرات الرئيسية على عملية إنشاء المؤسسة خاصة تلك المتعلقة بالعوامل البيئية، إلى أن نجاح إنشاء مؤسسة يتطلب التفاعل ويعتبر المقاولة (خالق المؤسسة) محور تلك العلاقات يجعل هذا التفاعل ايجابي لدخوله النشاط المقاولاتي و هذه العلاقات شرحها 2002 d'Anjou في ما يلي:

✓ العلاقة الأولى تتعلق بالموارد البشرية حيث يجب توفر مهارات و الكفاءات ضرورية لإنشاء المؤسسة ، كما أن العلاقة الثانية تركز على إستراتيجية التسيير بهدف التأقلم ضمن خصائص بيئة المقاول والمؤسسة، أما العلاقة الأخيرة تتمثل في التنظيم و توفر الموارد اللازمة لإنشاء مؤسسة.



الشكل-6 العلاقة التفاعلية لإنشاء المؤسسة¹ (المصدر بوزيدي سعاد ، المرجع نفسه ص 72)

إن عملية إنشاء مؤسسة ديناميكية من نوعها حسب Delmas et Shane 2002 يميز بين خطوات في الأنشطة بين مراحل التالية²:

¹ بوزيدي سعاد ، مرجع السابق الصفحة 71

² بوزيدي سعاد ، المرجع نفسه الصفحة 74

✓ الفرع الأول: مراحل إنشاء مؤسسة

الجدول 2: مراحل لإنشاء مؤسسة

المراحل	التوجه	التحضير	الانطلاق	التقوية
الأنشطة	1. تحديد الفرص التجارية	1. وضع خطة عمل	1. الالتزام بدوام معين في المشروع	1. تحقيق أنشطة الترويج و التسويق
	2. التفكير وتطوير فكرة العمل	2. تحقيق أبحاث السوق	2. تطوير مرافق والمعدات	2. البيع
	3. قرار لإنشاء المؤسسة	3. تعبئة الموارد		3. تحقيق التعادل
		4. اختيار فريق المشاريع		4. التخطيط الرسمي
		5. تسجيل العلامة التجارية		5. إدارة والتسيير

المصدر: louis jacques filions ,candide Borges , étude du processus de création d'entreprise structuré en quatre étapes , l'internationalisation des PME et ses conséquence sur les stratégies entrepreneurial octobre 2006(HEC)

المطلب الثالث الفرق بين المقاولة النسوية و الرجالية و difference between women and

men entrepreneurs

نجد أن العديد من الدراسات أبرزت الفرق بين الرجل و المرأة في موضوع المقاولة حيث يكمل الاختلاف في الشخصية كل طرف لان المقاولة لها أهداف وطرق تسيير و لها طبيعة نشاط لا يختلف بين الرجل و المرأة أشار Shane 1997 بأن الرجل يمتلك أولوية الخبرة لفتح مشاريع تجارية ولديه توقعات ربحية عالية مقارنة بالمرأة التي تخضع لمسؤولية المرأة كما أن عامل التعليم educational background يتساوى بين الجنسين وله دور في التوجه نحو المشاريع الريادية، إلا أن المرأة لديها احتمالات أقل لشراء و اكتساب مؤسسات مقارنة

بالرجل و لديها احتمال ايجابي اتجاه مدا خيل ايجابية على المشروع لان المرأة لها قابلية تحمل المخاطر بمعدل قليل ، و أقل عائد ، فحسب الدراسات فان الرجل ينفق الكثير من الوقت على مغامرات جديدة خاصة إذا كانوا يمتلكون مشاريع ذو مدا خيل كبيرة ، فمن خلال الشكل التالي نبرز أهم أوجه الاختلافات والتي تتمثل فيما يلي¹

✓ الفرع الأول

الجدول 8 الفرق بين المقاولاتية النسوية و الرجالية

المرأة المقابلة	الرجل المقاول
التحفيز (الحاجات العائلية)	التحفيز (العوامل الاقتصادية)
المؤسسات المصغرة	المؤسسات الكبيرة الحجم
البحث عن أرباح قليلة	البحث عن الأرباح عالية
	يكون المالك والرئيس
المشاركة المتأخرة في المقاولاتية من سن 35الى 40سنة	المشاركة المبكرة في المقاولاتية من 25الى 35 سنة
الخبرة قليلة	الخبرة كبيرة

المصدر: الدكتور عمر فرحاتي، بعنوان ملتقى الوطني حول " إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والكبيرة في الجزائر "، كلية العلوم

الاقتصادية و التجارية وعلوم التسيير، جامعة الشهيد حمة لخضر الوادي -الجزائر-يوم 06.07 ديسمبر 2017 الصفحة 06

✓ الفرع الثاني خصائص ومميزات المقابلة النسوية

تتميز المرأة المقابلة بخصائص نبرزها في الجدول التالي:

¹الدكتور عمر فرحاتي ، المرجع نفسه ، الصفحة 5

الجدول 9 : العناصر التي تتصف بها المرأة المقابلة مقارنة بالرجل

صفات المرأة المقابلة مقارنة بالرجل	خصائص المؤسسات المسيرة من طرف المرأة مقارنة بالرجل	طرق التسيير المتبعة من طرف المرأة مقارنة بالرجل
1. أقل سنا	1. أقل سنا وحجما	1. تفضل الهيكل التنظيمي الأفقي
2. تلتحق بالمقابل بعد قضاء فترة طويلة من البطالة أو في عملها السابق	2. تركز النشاطات في القطاعات منخفضة النمو	2. نمط تسيير مرن
3. أقل كفاءة	3. ليس فيها شركاء	3. تشجيع المشاركة
4. أقل خبرة في التسيير المؤسسات	4. أطول بقاء	4. تقاسم السلطة والمعلومة مع الغير
5. أقل خبرة في مجال النشاط	5. أقل نجاحا	5. تهتم بتحقيق الأهداف الشخصية والاجتماعية بالدرجة الأولى
6. أقل كفاءة في المقاولاتية	6. مردودية ونمو متماثل	

المصدر ناصر بوشارب، الهام موساوي، "تمويل الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة للمشاريع النسوية الخاصة"، مجلة البحوث

الاقتصادية والمالية، العدد 03، جوان 2015، ص 96

حيث نستنتج بأن سلوك الرجال المقاولين والنساء المقاولات مختلف كثير في العديد من الاتجاهات لان الرجال لهم رغبة في الكسب المالي مهما كانت الأحوال، غير أن المرأة تسعى وراء التفاوض للحصول على علاقات تعاونية و تستعمل مدخراتها الخاصة لبدء نشاطها. لان حسب الدراسات المرصد العالمي للمقابلة تبين أن المقاولات تعمل على تقديم سلع وخدمات مبكرة مما يدل على أهمية المقابلة النسوية بالنسبة للاقتصاديات في كل

الدول التي تسعى لتحقيق تنمية و الاستثمار في كل من الجنسين مما جعل المختصين يبرزون حقيقة ذلك رغم التطور في الاقتصاد بشكل متغير في آونة الأخيرة،¹

المبحث الثاني حقيقة المقاولة النسوية في العالم و الجزائر

نجد اليوم المقاولة النسوية عامل للنهوض بالقطاع الاقتصادي و الاجتماعي و ذلك نظرا للخاصية الاجتماعية و الشخصية التي تنفرد بها المرأة .

المطلب الأول: واقع المقاولة النسوية في العالم

خلال السنوات الأخيرة تم القيام بعدة دراسات حول المقاولة النسوية في العالم وحيث أبرزت الدور المهم للمقاولة النسوية و أظهرت تأثيرها على الاقتصاديات دول العالم . تحقق زيادة الأعمال النسوية تقدا ملحوظا حيث يشير معيار MasterCard للمرأة المقاولة (MIWE) أنه يوجد 163 مليون امرأة تدير أعمال تجارية جديدة في 74 اقتصاد في جميع أنحاء العالم إذ سجلت زيادة بنسبة 10% في مجموع النساء ،و أسفرت معدلات النشاط الريادي (TEA) بين 2014 و 2016 عن انخفاض الفجوة بين الجنسين بنسبة 5%. وقد قام ماستر كارد للمرأة المقاولة لسنة 2018 بقياس عدد المشاريع التي تملكها وتديرها المرأة في عديد من دول العالم . وتشير النتائج إلى وجود مؤشر قوي لريادية الأعمال النسوية في كل من آسيا و دول المحيط الهادي و أمريكا الشمالية و اللاتينية إذ تحرز النساء التقدم كقادة أعمال في ظروف ملائمة و داعمة لريادية الأعمال . و تصدر الترتيب نيوزيلندا بنسبة 74.2% و تليها السويد ب 71.3 % ثم كندا ب 70.9 % و الولايات المتحدة ب 70.8 % و تبقى كل من الجزائر و السعودية و مصر في الأخير.²

¹ طويطي مصطفى ،وزاني ليدية،المرجع السابق ، ص ص 616.615.

² MasterCard index of women entrepreneurs (miwe) 2018

الجدول 10 نسبة المقاولاتية النسوية في العديد من دول العالم

البلد	نسبة المقابلة النسوية	البلد	نسبة المقابلة النسوية
نيوزيلندا	33.0	تايلان	20.6
أستراليا	32.1	إيرلندا	20.1
بولندا	30.3	اليابان	16.8
اسبانيا	29.4	البرتغال	28.7
اليابان	16.8	هنغاريا	28.1
الإمارات العربية	2.8	سنغافورة	27.5
العربية السعودية	1.4	كندا	27
سويسرا	25.5	أوروغواي	26.0
بلجيكا	25.5	إيطاليا	25.7
ألمانيا	25.3	الشيلي	25.1

المجموعة الثانية حيث تعتبر مثلت الدول ذات الدخل الاقتصادي المتوسط الارتفاع فاحتلت روسيا المرتبة الأولى بـ 34,6% وثلثها رومانيا بـ 28,9% وثمان لبيرو بـ 28,3% والبرازيل بـ 28,2% و سجلت نسبة معتبرة في جنوب إفريقيا للمقابلة النسوية قدرت بـ 18,8% من إجمالي المقاولات في البلد و الجزائر بنسبة 7,9% .

البلد	نسبة المقابلة النسوية	البلد	نسبة المقابلة النسوية
تركيا	8.5	إيران	6.1
الجزائر	7.9	ماليزيا	16.7

19.3	المكسيك	18.8	جنوب إفريقيا
21.9	إكوادور	21.6	كوستاريكا
24.5	بسوانا	23.1	الصين
25.7	كلومبيا	25.2	تايلنديا
27.7	الأرجنتين	27.2	البرازيل
28.9	رومانيا	28.5	البيرو

و في المجموعة الثالثة ذات الدخل الاقتصادي متوسط الانخفاض فقدرت أعلى نسبة لريادة الأعمال النسوية في غانا بنسبة 46,5% و عادت المرتبة الثانية لدولة لفييتنام بـ 31,3% و جاءت في آخر الترتيب مصر بـ 3,3%
الجدول 11 نسب المقاولات النسوية في الدول ذات الدخل الاقتصادي متوسط الانخفاض

نسبة المقاولات النسوية	البلد	نسبة المقاولات النسوية	البلد
46.4	غانا	3.3	مصر
25.9	بنغلادش	9.9	تونس
17.8	نيجيريا	11	الهند
23.9	فلبين	15.8	اندونيسيا

المطلب الثاني واقع المقاولات النسوية في الجزائر

تبدل الجزائر الكثير من الجهود من خلال خلق هيئات التي تهدف إلى دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للنهوض بالاقتصاد المحلي ورغم ذلك هناك بعض مشاريع تنتهي بالفشل.¹

¹الدكتور عمر فرحاتي، المرجع السابق الصفحة 13

في بداية الألفية الثالثة اهتمت الجزائر بمشاركة المرأة في الحياة الاقتصادية لأنها تمثل نصف المجتمع بهدف إدماجها ورفع من قدرتها للمساهمة في التنمية و مواجهة شبح البطالة والفقر حيث تمثل المرأة 49.5% من المجتمع الجزائري، حيث تطور تدريجيا مشاركة المرأة في سوق العمل وذلك من خلال ارتفاع عدد النساء الحاملات لشهادات إلا أن بالرغم من الجهود المبذولة من طرف الدولة حيث تبقى المقاولة النسوية لا تتعدى 6% مقارنة بالرجال وتشارك 14% من النشاط الاقتصادي في الجزائر ويرجع ذلك إلى واقع المرأة المقاولة في الجزائر، كذلك يرجع إلى عوائق وصعوبات تعرقل ذلك¹. إلا أن في مجال مهنة التمريض و الطب و الهندسة و التدريس حققت المرأة المقاولة في الجزائر نسب عالية أما في ما يخص مجالات التصنيع اقتحام المرأة له تبقى ضئيلة لأنها تحتاج إلى كفاءات مصحوبة بتطورات مستمرة في مجال التكنولوجيا إلا أن المقاولة النسوية تنشط في مشروعات مصغرة مثل إدارة مشاريع البيئية كالخياطة و الطرز، لأن مجتمعنا عانى و لا زال يعاني من جوانب مختلفة ولهذا ظهرت آليات تدعم و تنشط المقاولة النسوية², إذن فالجزائر لها يقظة لأهمية إنشاء المؤسسات و وترقية الجهود لأنها تسعى جاهدة لتشجيع المشاريع الاستثمارية خاصة في السنوات الأخيرة³.

المبحث الثالث: المرافقة ودعم المقاولة النسوية l'accompagner les femme

entrepreneurs une clé de la réussites

المطلب الأول العراقي التي تواجه المرأة المقاولة

✓ الفرع الأول الصعوبات تهدد رائدة الأعمال

إن عالم الشغل لا يخلو من العراقي و الصعوبات التي تواجه المرأة المقاولة سواء كانت تمويلية أو اجتماعية لان المقاولة أصلها تحدي و مغامرة وتحمل المخاطرة ومن بين هذه الصعوبات نذكر ما يلي:

¹الدكتور براي الهادي ، المرجع السابق الصفحة 158

² د عمر فرحاتي ، المرجع السابق ، ص 40

³ منيرة سلامي ، يوسف قريشي ، المقاولاتية النسوية في الجزائر "واقع إنشاء و تحديات مناخ الأعمال"،مجلة أداء المؤسسات الجزائرية ، العدد 05_2014، صفحة 93

✓ صعوبات تمويلية تتعلق خاصة عند تأسيس وتنمية المشاريع مثل صعوبة الحصول على القروض فهو مشكل رئيسي تواجهه المرأة المقاولة كما أن البنوك التجارية أحيانا لا تمنح القرض الكافي لتغطية تكاليف المشروع

✓ صعوبات التسويقية والإدارية حيث تشهد الأسواق اليوم تشهد منافسة شديدة من حيث العرض و الطلب في المنتجات والخدمات ولذلك في حالة عدم توفر معلومات عن السوق المحلية أو الخارجية و كذلك دراسة سلوك المستهلكين يؤدي إلى فشل إستراتيجية التسويقية للمنتج وبذلك يفشل المشروع الذي يعتمد على الدخل ببيع المنتجات .

✓ الصعوبات الفنية إن الخبرة لها دور فعال في نجاح المشروع والذي يستلزم توفر المعدات والأدوات التي تعتبر المحرك الأساسي لاستمرار المشروع في الوقت المناسب ،حيث نجد المرأة المقاولة تعاني من عدم حصولها على فرص تدريبية خاصة دورات المقاولاتية ، نضيف إلى ذلك ثقافة المجتمع تؤثر على المقاولة خاصة الموقف السلبي اتجاه النساء حيث يعتبرون المرأة مكانها الطبيعي في المنزل ومزاومتها للإشغال المنزلية و تربية الأبناء ¹.

✓ الفرع الثاني العوامل التي تعيق المقاولاتية النسوية

تأخذ الجزائر طابع خاص من حيث الصعوبات التي تواجه المقاولة النسوية نظرا إلى مستوى التنمية و تطور القطاع الخاص ،كذلك المعتقدات و العادات والتقاليد لها دور في ذلك وحسب الدراسات والأبحاث التي تم القيام بها والتي ركزوا فيها على تقسيم العوائق إلى أربعة مجموعات والتي تتمثل فيما يلي :

✓ العوائق العامة والتي تتمثل في نقص الخبرة و غياب الشبكات المفيدة و الوضع الاجتماعي حيث المرأة لها علاقات ضعيفة مقارنة بالرجل و كذلك غياب الموارد المالية لان المرأة تستعمل مدخراتها الخاصة لبدء في المشروع عكس الرجل الذي يستعمل سيولة في إنشاء مشاريع

✓ العوائق الخاصة بإنشاء مؤسسة نقصد به التمويل حيث تمتلك المرأة أحيانا أصول مالية قليلة

¹ شعلال وهيبة ، بوقندورة نسرين ، مساهمة المرأة المقاولة في إنشاء مشاريع مصغرة في إطار هيئات الدعم ، مذكرة لنيل شهادة الماستر في علوم التسيير ، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية - جامعة البويرة ص ص 15.14

✓ العوائق الخاصة بتسيير مؤسسة صغيرة أثبتت العديد من الدراسات أن دخل المرأة في مؤسستها الصغيرة

يبقى ضئيل يرجع إلى عوامل تتمثل في التسيير والخبرةالخ¹.

أكد نظرا لانخفاض معدل دخول المرأة إلى عالم المقاولاتية تصاحبه صعوبات و مشاكل تتعلق بالمرأة

نفسها أو بالمجتمع أو بيئة الأعمال نذكر منها :

الجدول 12 يوضح صعوبات التي تواجه المرأة المقولة

الصعوبات المتعلقة ببيئة العمل	الصعوبات المتعلقة بالمجتمع	الصعوبات الذاتية
✓ قلة الأجور المقدمة في القطاع الخاص مقارنة بالقطاع الحكومي و ذلك أن الراتب لا يتناسب مع الجهد المبذول	✓ العادات والتقاليد التي تحد من التحاق المرأة بكثير من المهن	✓ خضوع المرأة في معظم الأحيان لسلطة الذكور والقرارات التي تخص تعليمها وعملها
✓ عدم توافر المكافآت و الحوافز المادية	✓ نظرة المجتمع وعدم اقتناعه بانخراط المرأة في الأعمال	✓ الضغوط النفسية التي تواجهها المرأة للالتحاق في الأعمال
	✓ ضعف الوعي الاجتماعي بأهمية ودور المرأة	✓ ساعات العمل طويلة خاصة في القطاع الخاص الذي يحرم المرأة من الاهتمام بأسرتها

المصدر د.علمي فاطمة ،د زعفران منصورية ،د بودونات أسماء بعنوان دور المقالة النسوية في تطوير وتنويع الاقتصاد المحلي ،إشارة لتجربة بعض الدول العربية ، منشورة ،الصفحة 12

✓ العوامل الثقافية

بالنسبة للمقالة النسائية تعتبر البيئة الثقافية أكثر أو أقل مواتية لتحقيق نتائج خلق المؤسسة فالثقافة متواجدة في

جميع مراحل العملية المقاولاتية من نية التوجه إلى غاية تطوير المقالة .حيث أن الأبعاد الثقافية كالمعتقدات و

الاحتياجات الدوافع ،الإدراك ،و السلوك تلعب دورا هاما في التفاعلات بين السياق المؤسسي و النشاط المقاولاتي

حسب ما بينه hayton et al 2002 الذي ربط الثقافة بالنشاط المقاولاتي مثل تأثير الثقافة الوطنية في إنشاء

مؤسسة أو في ما يخص الابتكار و الإبداع .كذلك نمو المشاريع يرتبط مع بعض الخصائص الثقافية التي تم

قياسها من طرف HOFSTED 1980،غير أن 1988MAC MILLAN وآخرين من الباحثين يجدون أن

¹ شعلال وهبية ، بوقندورة نسرين ،المرجع نفسه ص ص 17.16

الدوافع و الأهداف المقاولين خاصة عند المرأة تختلف بشكل منهجي طبقا للخصوصيات الثقافية¹. حيث اعتبر الباحثين في الثقافة اعتبروها مجزأة بأوامر المؤسسية و قد لا تتلاءم مع الثقافة الوطنية مما يدل على أن الثقافة نمطية، حيث أن الأسرة و السوق و أوامر المؤسسية تجسد القيم التي تنظم السلوك و المعرفة بطرق مختلفة جدا.²

✓ العوامل الاجتماعية

تعتبر المقاولة ظاهرة اجتماعية ترتبط برأس المال الاجتماعي و الشبكات الاجتماعية، فرأس المال الاجتماعي يعتبر واحدة من الصادرات الأكثر نجاحا في علم الاجتماع ، حيث JACOBS1962 ET LOURY 1977 ينسب لهم مصطلح 'رأس المال الاجتماعي' لأنها يعتبر من الموارد المادية و الظاهرية التي تسهل تحقيق أهداف المتعاملين من خلال البنية الاجتماعية، حيث يعتبر المقاول جزء مكون لهذا النظام الذي يسمى بالتمثيل للعمل لان المقاول أيضا يتأثر بالدوافع الداخلية و المهارات و القدرات و المصالح ، حيث تؤثر شبكة العلاقات الاجتماعية على تطور عملية المقاولة النسائية من خلال عناصر مثل التبادل بين الجهات الفاعلة مثل الرأس المال الاجتماعي و الموارد الغير الملموسة كالدعم المعنوي، أيضا العلاقات الشبكة مثل الثقة بين المقاول و الشركاء ، وحسب SHAPERO ET SOKOL 1982 فان العوامل الاجتماعية و الثقافية تدخل في تشكيل الأحداث المقاولاتية (إنشاء مؤسسة) من خلال التأثير الكبير على تشكيل نظم القيم الفردية بمعنى آخر النظام الاجتماعي لديه مكانة مميزة لقيمة إنشاء المؤسسة و الإبداع و الابتكار إذن تعتبر المقاولة نشاط ثقافي و اجتماعي من منظوري سلوك الفرد الذي يعتبر جزء من المجتمع .

¹بوزيدي سعاد ، المرجع السابق ص ص 131.130

المطلب الثاني تعريف المرافقة المقاولة النسوية

من آليات الجديدة المبكرة لدعم وإنشاء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة نجد المرافقة المقاولة حيث تسعى إلى توفير ظروف جيدة لزيادة نسبة نجاح المشاريع التي تواجهها العديد من العراقيين حيث يوجد ثلاثة اتجاهات تطرقت إلى تعريف المرافقة والتي نذكر منها ما يلي :

✓ الاتجاه الفرانكفوني l'approche francophone حيث وضع هذا الاتجاه بأن هناك علاقة تجمع بين الرائدة الأعمال و المرافق أي بينهم علاقة شخصية .

✓ الاتجاه الانجلوساكسوني l'approche Anglos saxonne اعتبر بأن المرافقة المقاولة أداة تدعم المرأة المقاولة وتساعد على استمرار مشاريعها إلى مدة الأطول .

✓ أما الاتجاه العام فقد تطرق إلى توضيح العديد من المتغيرات التي تواجه المرافقة المقاولة للمرأة .

• الفرع الأول مفهوم المرافقة المقاولة للمرأة

إن المرافقة المقاولة عملية ديناميكية هدفها تطوير و تنمية مشروع الأعمال خاصة ذات أحجام صغيرة والتي تمر بمرحلة التأسيس والإنشاء من أجل استمرارية بقاءها والنمو في المرحلة البدائية لها، ذلك بالخضوع إلى مساعدات مالية و فنية ، أي هي عبارة عن تجنيد الهياكل والوقت لتجنب الوقوع في المشاكل التي تحد من إنشاء المؤسسة ، وذلك من خلال الدعم المكثف من أجل تكيف المؤسسة مع البيئة المتغيرة و ثقافة وشخصية المرأة المقاولة. حسب الباحث ANDRE LETOWSKI عرفها بأن توفير هياكل مختصة حسب حجم المؤسسة المنشأة من طرف المرأة المقاولة وكذلك الاستغلال الأمثل للوقت لأنه عامل أساسي في المشروع لخلق بيئة تحتوى على عناصر تفاعلية في المؤسسة . حيث تم التوصل إلى أن مهنة المرافقة المرأة المقاولة تتعلق بإتباع سيرورة من المراحل والتي نذكر منها ما يلي ¹

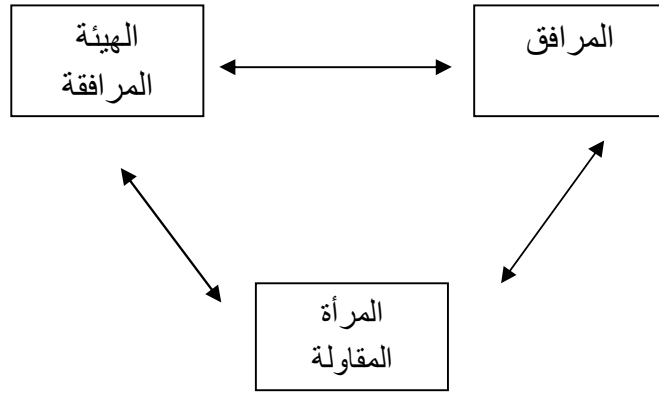
✓ استقبال العنصر النسوي الذين يتميزون بدوافع إلى إنشاء مؤسساتهم.

✓ تحديد خدمات مناسبة حسب كل شخصية التي تتميز بها المرأة.

¹ أ.فرج ش ، المرجع السابق ص ص 46.47

✓ اتخاذ عملية متابعة مستمرة مبنية على تخطيط غالبا تكون طويلة لان هذه العملية تتحدد حسب طبيعة المرافقين إذن نستنتج بأن المرافقة المقاولاتية للعنصر النسوي عبارة عن خدمة تقوم بها هيئات متخصصة والتي تبرز من خلالها هيئات دعم متخصصة من خلال نشاطاتهم المستمرة في التكوين و الإرشادات و التمويل وتعليم أصحاب المشاريع مهارات خاصة بالتسويق المنتج و التسيير إلا أن اكتساب هذه المهارات يسمح في تجاوز الصعوبات التي تواجه المؤسسة في مراحل إنشائها.

الشكل 5: العلاقة التي تربط الجهات المرافقة المقاولاتية للمرأة



المصدر أ.فرج ش، المرجع نفسه ص48

إذن مرافقة المرأة المقاول عبارة عن عملية تنظيمية تنسيقية تقوم على التخطيط لإنجاح المشروع من خلال دراسة متكاملة لمدة الزمنية و كذلك ترشيد الموارد المالية و المعلوماتية و هي تعتبر أداة فعالة لاتخاذ القرارات أيضا الخاصة بإنشاء و كل مرحله¹.

¹ أ.فرج ش ، المرجع نفسه الصفحة 48

• الفرع الثاني أنماط المرافقة

✓ **المرافقة القبلية** وهي عبارة عن جلسات أولى يتم فيها استقبال النساء المقاولات حيث أن شكل الاستقبال تختلف مدته حيث ممكن يوم يكفي لتقديم المعلومات والتوجيه أو إضافة أيام أخرى بهدف القيام بتحليل وتقويم موارد و إمكانيات المشروع (المنتج و السوق) ، إذن المرافقة القبلية يتم التعارف بين حاملات المشاريع و الهيئة المختصة بالمرافقة ،حيث تهدف هذه المرحلة إلى تحديد تقدم المشروع و احتياجاته والتوفيق بين حاجياته لتكون لديهم فكرة واضحة حول هدف المشروع مصاحبة بذلك وضعية المشروع.

✓ **المرافقة أثناء الإنشاء** في هذه المرحلة تتحصل صاحبة المشروع على مجموعة من الخدمات المقدمة من طرف هيئات المرافقة من خلال إعداد وتشكيل ملفا خاص بالمشروع وبما في ذلك خطة العمل التي تحتوى على وصف المشروع ،وصف السلعة أو الخدمة ،السوق ورقم الأعمال، وسائل الإنتاج و الملف المالي مثل مخطط الخزينة ،خطة التمويل ،عتبة المر دودية ، وقد تصل مرافقة المرأة المقابلة إلى مساعدة على التخطيط و أيضا التطرق إلى خطوات إنشاء المشروع ، تتميز المرافقة رائدات الأعمال في هذه المرحلة إلى الوصول للاستقلالية في اتخاذ القرارات من أجل الاعتماد على النفس مستقبلا في تسيير المشروع

✓ **المرافقة بعد الإنشاء** هنا تهتم بعض الهيئات المتخصصة في الدعم المالي كثيرا إلا أن هذه المرحلة تتميز بقلّة الهيئات الدعم بمتابعة المشاريع بعد إنشاءها، كذلك تحاول الهيئات التأكد من إمكانية استرجاع الأموال المقروضة لأن صاحب المشروع أكيد في السنوات الأولى و الثانية يكون في بداية نشاطه فمن الجانب التجاري يبحث عن الزبائن ومحاولة القيام بالعديد من الاتصالات و معرفة الوضعية المالية التي تسمح بالاستمرار ويمكن أن تكون هناك دورات مع رائدات الأعمال لحل بعض المشاكل التي تواجه المشروع.¹

¹ أ.فرج.ش. المرجع نفسه ص ص 54.53

المطلب الثالث آليات دعم و مساندة المشروعات الريادية للمقاولة النسوية في الجزائر

• الفرع الأول الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاوالاتية ANAD

اليوم أصبحت وكالة ANSEJ تحمل تسمية الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاوالاتية حسب ما ورد في المرسوم التنفيذي رقم 329.20 المؤرخ في 22 نوفمبر 2020 و الذي يعدل ويتم المرسوم التنفيذي رقم 296.96 المؤرخ في 8 سبتمبر 1996 و المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب و تحديد قانونها الأساسي فان الوكالة مكلفة بتطبيق كل التدابير يسمح برصد الموارد الخارجية المخصصة لتمويل إحداث نشاطات لصالح الشباب و إعداد بطاقة وطنية للنشاطات التي يمكن استحداثها من طرف أصحاب المشاريع ,كما تقوم الوكالة بتشجيع استحداث و تطوير الأنظمة البيئية بناء على فرص الاستثمار المتاحة في مختلف القطاعات التي تلبي احتياج السوق بالإضافة إلى دورها في رقمنة آليات إدارة و تسيير الوكالة و جهاز استحداث المؤسسات المصغرة و تشجيع تبادل الخبرات من خلال برنامج الهيئات الدولية و الشراكة مع الوكالات الأجنبية لدعم و ترقية المقاوالاتية و المؤسسة المصغرة.¹

الجدول 13 نسبة المشاركة لكل من الرجال والنساء في العديد من النشاطات

قطاع النشاط	المشاريع الممولة	رجال	نساء	نسبة المشاركة النسوية
زراعة	55.232	52.653	2.579	4,67
الحرف	42.772	35.452	7.320	17,11
البناء و الأشغال العامة	33.144	32.400	744	2,24
Hydraulique	545	521	24	4,40
الصناعة	25.586	21.931	3.655	14,29
الصيانة	9.699	9.534	165	1,41
الصيد	1.131	115	16	1,41
المهن الحرة	10.323	5.661	4.662	45,16

Source bulletin d'information statistique de la PME n°33 ministère de l'industrie et des mines 2018

¹ Htt://www.aps.dz

من خلال الجدول نلاحظ أن نسبة مشاركة النسوية متوسطة مقارنة بمشاركة الرجال في النشاطات.

• الفرع الثاني وكالة القرض المصغر ENGEM

يعتبر القرض المصغر عن سلفة موجهة لفئة من المواطنين بدون دخل أو ذوي المداخل الغير مستقرة يهدف إلى الإدماج الاقتصادي و الاجتماعي للفئات المستهدفة .

إذن فالوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر تضمن مرافقة المقاول مجاناً طول المدة المرتبطة بإنشاء و انجاز مشروع و نذكر من بين أهدافها النقاط التالية:

- ✓ تجعل المقاول لديه إدراك في الجوانب التجارية و المالية و التقنية المتعلقة بمشروعه.
- ✓ تساعد المقاول في توقعاته للمشروع هل المشروع ينجح تطبيقه في ارض الواقع حيث أنها تفحص سلامة الفرضيات الموضوعية من طرف المقاول المتعلقة بالمشروع.

الجدول 14 توزيع القروض الممنوحة حسب الجنس

الجنس المستفيد	العدد	النسبة
النساء	599907	63.67%
الرجال	342307	36.33%
المجموع	942214	100%

من خلال هذا الجدول نلاحظ ارتفاع في نسبة القروض الممنوحة لنساء مقارنة بالرجال و هذا يرجع لمشاركة العنصر النسوي في المشاريع .

الجدول 15 حصيلة التمويل للفئات الخاصة

الفئات	نساء	رجال	المجموع
أشخاص ذوي الإعاقات	606	1063	1669
المحبوسين المفرج عنهم	66	1837	1903
ضحايا المأساة الوطنية	174	228	402
المرشحين للهجرة الغير شرعية	9	86	95
الأشخاص المصابين بفيروس السيدا	61	2	63
المهاجرين غير شرعيين العائدين	1	769	770
المجموع	917	3985	4902

• الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة CNAC

تم إنشاء بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 11.94 المؤرخ في 26 ماي سنة 1994 يهدف إلى التامين عن البطالة بالإضافة إلى مساعدتهم من أجل إعادة الاندماج في الحياة المهنية أي يعمل على تمويل مشاريع البطالين من 35 سنة إلى 50 سنة يقدر التمويل إلى 10 ملايين دينار. أي يمكن دوره في دعم العمل الحر من خلال مرافقة المقاولين في إنشاء مؤسساتهم الخاصة فهو يسهل الحصول على القروض البنكية للاستثمارات التي تم التأكد من جدولها و أيضا مساعدة المؤسسات على تبني الوسائل الحديثة في التسيير .

الجدول 16 عدد المشاريع الممولة من طرف CNAC في حصة النساء منها. 2018.06.30

إجمالي المشاريع إلى غاية 2018/06/30		السداسي الأول 2018		قطاع النشاط
حصة النساء	عدد المشاريع الممولة	حصة النساء	عدد المشاريع الممولة	
2.332	19.698	71	637	زراعة
2.897	12.938	87	352	الحرف
198	8.295	02	62	البناء و الأشغال العامة
16	332	0	01	Hydraulique
2.441	11.203	35	120	الصناعة
19	833	00	15	الصيانة
02	451	00	19	الصيد
449	989	35	66	المهن الحرة
5.269	30.714	42	164	الخدمات
698	45.848	0	1	نقل البضائع
150	12.192	0	0	نقل المسافرين
14.471	143.493	272	1.437	المجموع

Source bulletin d'information statistique de la PME n°33, ministère de l'industrie et des mines 2018

نستنتج أن من خلال إحصائيات وكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاوالتية ANAD و الوكالة القرض المصغر ENGEM و الصندوق الوطني لتأمين عن البطالة فان نسبة المقاولة النسوية ضعيفة مقارنة بالرجال مقاولين نفسر ذلك نظرا للصعوبات التي تواجهها المرأة .

• حاضنات الأعمال

حاضنات الأعمال يمكن تعريفها على أنها منظومة عمل متكاملة توفر كل السبل من مكان مجهز مناسب به كل الإمكانيات المطلوبة لبدء المشروع و شبكة من الارتباطات و الاتصالات بمجتمع الأعمال و الصناعة ، حيث توفر جميع أنواع الدعم و المساندة اللازمين لزيادة نسب نجاح المشروعات الملتحقة بها ، و التغلب على المشاكل التي تؤدي إلى فشلها و عجزها كانت بدايتها في الولايات المتحدة الأمريكية فأهميتها تتمثل في أنها توفر برامج متخصصة لتمويل مشاريع الجديدة من خلال شركات رأس المال المخاطر ، توفر أيضا المعدات و الأدوات الخاصة بالمشاريع ، أيضا تدعم المشروع سواء من الناحية الفنية أو التسويقية .¹

إن حاضنات الأعمال تعتبر مؤسسات قائمة بذاتها لها كيان قانوني لها ميزة في تقديم خدمات للمستثمرين الصغار بهدف شحنهم في تجاوز الأعباء خاصة في بداية الانطلاق ، حيث أوضح المشرع الجزائري وفق المرسوم 03_78 الصادر في فيفري 2003 بمشائل المؤسسات و التي من أهم أشكالها المحضنة والتي عرفها على أنها هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الخدمات ، كما اهتم المشرع الجزائري بتحديد الجهات المعنية بتمويل حاضنات الأعمال في الجزائر عن طريق تقديم مساعدات من قبل وكالة ترقية و دعم الاستثمار و الوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب .²

• الجمعيات الداعمة للمقابلة النسوية

ظهرت العديد من المنظمات الغير الحكومية لدعم إنشاء المشاريع من طرف رائدات الأعمال حيث تساهم هذه الجمعيات و الاتحادات الجزائرية في دعم المقابلة في الجزائر خاصة المقابلة النسوية .

¹ - ليث عبد الله القهوي ، بلال محمود الوادي ، " المشاريع الريادية الصغيرة و المتوسطة و دورها في عملية التنمية "، الطبعة الأولى

1433.2012، عمان دار و مكتبة الحامد للنشر و التوزيع ، ص ص 91.90

² - منيرة سلامي ، بعنوان التوجه المقاولاتي للشباب في الجزائر ، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير ، أبريل 2012، منشورة ، صفحة 8

▪ جمعية الإطار النسوية الجزائرية (أفكار AFKAR)

تم تأسيسها سنة 1998 تعمل على تطوير عمل المرأة في الجزائر كما تهدف إلى تقديم العون لها من أجل إعطاء قيمة المرأة في عالم الشغل و تمكينها من تحسين مستواها المعيشي ، حيث أن شعارها جعل صوت المرأة مسموع و قولها لكلمتها ، و اتخاذها لقراراتها بمفردها .

▪ رابطة سيدات الأعمال و المسيرات الجزائر AME

تم إنشائها سنة 2005 من أبرز غاياتها تشجيع سيدات الأعمال في الغرفة التجارية و المهنية و الجمعيات التجارية ، حيث تساهم في توفير إمكانيات جديدة لسيدات الأعمال و أصحاب المهن لربطهم بالعمل و مساعدتهم في توفير دخل ، حيث تقدم هذه الجمعية دورات تدريبية للسيدات الأعمال على استخدام الأدوات الجديدة لإنشاء شبكة تبادل المعارف و الخبرات .

بالإضافة إلى جمعيات أخرى ناشطة على المستوى المحلي من بينها جمعية ترقية المرأة الريفية و التي من بين أهدافها مساعدة النساء الريفيات على الحصول على بعض القروض المصغرة التي لا تتجاوز 30 ألف دولار مثل برنامج WASP يمكن أن نستنتج بأن هذه الجمعيات لها دور و أهمية بارزة في مساعدة النساء المقاولات على الحصول على معلومات أكثر و تقديم نصائح لتحقيق الأفضل و مواجهة عقبات و العراقيل التي تواجه المشاريع¹.

المطلب الرابع: الصعوبات التي تواجه المقالة النسوية

• الفرع الأول مكانة المقاولات النسوية

رائدات الأعمال لهم ميزة مختلفة عن آخرين من حيث تحقيق أهدافهم فجعلوا أعمالهم مكانة خاصة تحتلها في شتى المجالات فمن قدرتهم على تجسيد الأفكار و الابتكارات على أرض الواقع ومن ثم توفير المخرجات بمستوى الجودة في مختلف الأسواق لصالح المستهلكين لتلبية النقائص و الآثار المترتبة عن ذلك². لأن هناك أنواع كثيرة من المنشآت و المشروعات مبنية على براءات اختراعات لها اثر جوهري من الناحية البيئية و الاقتصادية و الاجتماعية والتي منها تشغيل اليد العاملة في مختلف القطاعات و كذلك تؤثر ايجابيا على النمو .

¹ طويطي مصطفى ، وزاني ليدية ، المرجع السابق ص ص 628.629

² سعيد أوكيل ، المرجع السابق صفحة 13

خلاصة الفصل

يمكن أن نستخلص نظرا للدور الفعال الذي تحتله المقاولة النسوية في تحقيق التنمية في الاقتصاد جعل العديد من الدول تعطي اهتمام لذلك كمجال لتطوير على رأسها الجزائر حيث ظهرت قوانين و تشريعات مناسبة لترقية المقاولة النسوية بالإضافة إلى ظهور آليات الدعم و المرافقة للمقاولة النسوية نظرا للصعوبات التي واجهتهن ، مما يثبت لنا اهتمام الجزائر بنشر و تطوير الأعمال المقاولاتية لدي شباب المستقبل اليوم ، إلا أن رغم العديد من الجهود المبذولة تبقى المقاولة النسوية نسبتها ضعيفة و ذلك يرجع إلى أسباب و عوامل مختلفة (العوامل الاجتماعية و الثقافيةالخ), فبرغم من ذلك اليوم تشهد الجزائر منافسة في المشاريع الشباب خاصة الآونة الأخيرة حيث تعددت الانجازات و الممارسات بأفكار إبداعية خاصة في القطاع الفلاحي الذي يشهد نهضة تنموية مستدامة ، مما جعل هناك جمعيات و آليات تشجع المرأة الريفية و تحفزها على القيام بمشاريع فلاحية خاصة مشاريع تربية الدواجن باعتبارها أكثر المشاريع تحقق نجاحا و هذا ما سوف نتطرق إليه في الفصل الموالي .

الفصل الثالث

الانتقال من الفكرة إلى المشروع

تمهيد

تتنبؤ المشاريع الصغيرة بدور بارزا في خطط التنمية الاقتصادية و الاجتماعية في مختلف دول العالم المتقدم منها والنامي و ذلك لما يتمتع به قطاع المشاريع الصغيرة من دور استراتيجي في تحقيق الزيادة في معدلات النمو الاقتصادي و تشجيع المنافسة بتوفير السلع التي يحتاجها المستهلك المحلي ، فالمشاريع تعمل على ترسيخ مفهوم التوظيف الذاتي والذي يتحقق بإنشاء مشاريع صغيرة قائمة على مفهوم الريادة و الإبداع. المشاريع سواء كانت قائمة أم قيد الانطلاق أو قيد الانتهاء ليست سوى طموحات نجدها عند الأفراد أو عند المؤسسات و كذلك الدول حيث شكلت بعدا اقتصاديا و تمويا في كافة النشاطات و القطاعات لان في أذهاننا توجد مشاريع وفي أحداثنا نتكلم عن المشاريع وفي مستقبلنا نطمح إلى تحقيق المشاريع و لهذا السبب فمن الضروري إتباع طرق و تحديد أساليب تسمح لنا من الاستغلال الأمثل للموارد المتوفرة لان نجاح المشروع الصغير يتوقف على نوعية الدراسة والقرارات المتخذة في بداية تكوين و إنشاء المشروع وهذه القرارات تكون خلاصة الدراسة الفنية و الاقتصادية للمشروع بالإضافة إلى مخطط الأعمال و نموذج الأعمال لهما أهمية تسبق عملية الإنشاء و ذلك لتفادي الوقوع في الأخطاء التي تعرقل استمرارية المشروع وهذا ما سوف نحاول عرضه في الفصل الثالث من مذكرتنا والذي يحتوى على ثلاثة مباحث :المبحث الأول الإطار النظري للمشروع ,المبحث الثاني المفهوم التسويقي في المشاريع, المبحث الثالث الموارد الخاصة بمشروعنا les matériel.

المبحث الأول الإطار النظري للمشروع

المطلب الأول مفهوم المشروع الصغير و مراحلہ

• الفرع الأول مفهوم المشروع الصغير

يثير مفهوم المشاريع الصغيرة جدلا كبيرا بين الاقتصاديين ففي الحقيقة ليس هناك تعريفا واحدا للمشروع الصغير يمكن أن يسرى على جميع المشاريع و في كل المناطق وتحت كل الظروف وذلك لأن الحكم على المشروع بكونه صغيرا أو متوسطا أو كبيرا تحكمه عدة ضوابط و معايير و يتعين أن تؤخذ في الاعتبار الظروف التي يعمل فيها المشروع و البيئة المحيطة به و مرحلة تطور المجتمع و أعرافه و تقاليده، ففي حين يستند برنامج الأمم المتحدة للتنمية و التجارة 'الأونكتاد' في تعريفه إلى حجم العمالة حيث يعرف المشروع الصغير بأنه ذلك المشروع الذي يعمل به من 20 إلى 100 عامل أما منظمة العمل الدولية فقد حددت مجموعة من المعايير لتعريف المشاريع الصغيرة منها معيار العمال ، معيار رأس المال ، معيار المبيعات ، معيار الإنتاج ، معيار استهلاك الطاقة.¹ فلا يمكن التوصل إلى تعريف محدد و موحد للمشروعات الصغيرة فهي من التحديات التي تواجه الباحثين في مجال دعم و تطوير المشاريع المصغرة حيث ننطرق إلى مجموعة من تعريفات التي نذكر منها ما يلي:

• تعريف طبقا للمعايير الدولية

الولايات المتحدة الأمريكية حيث اعتبر كونغرس الأمريكي عام 1953 المشروع الصغير بأنه ذلك المشروع الذي يتمتع بملكية و إدارة مستقلة و يعتبر ذو تأثير محدود في القطاع الذي يعمل فيه.

• تعريف إدارة الأعمال الصغيرة Small business administration spa

أعطى الاعتبار للمعايير الكمية لتحديد حجم المشروع منها حجم المبيعات السنوية ، عدد العمال و ربطها بطبيعة القطاع الاقتصادي الذي يعمل فيه المشروع الصغير ، ففي مجال تجارة التجزئة و الخدمات فان

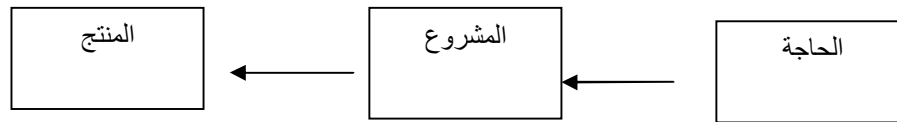
¹ ليث عبد الله ، بلال محمود ، المرجع السابق ، ص ص 15.14

المشروع الصغير الذي لا تزيد مبيعاته السنوية عن ثلاثة و نصف مليون دولار وعدد موظفيه لا يزيد عن 500موظف .

• تعريف لجنة التطوير الاقتصادي الأمريكية committee of economic development CED

فقد اعتمدت على المعايير النوعية و التنظيمية لتصنيف المشاريع من حيث الحجم مثل خصائص التمويل ، و الأسواق التي يعمل فيها المشروع حيث اعتبر المشروع الصغير هو ذلك المشروع الذي يدار بشكل مستقل و يتميز بالربط بين الإدارة و الملكية و التمويل الشخصي و تنحصر أعماله في الأسواق المحلية .¹

الشكل 6 نظرة مبسطة عن المشروع



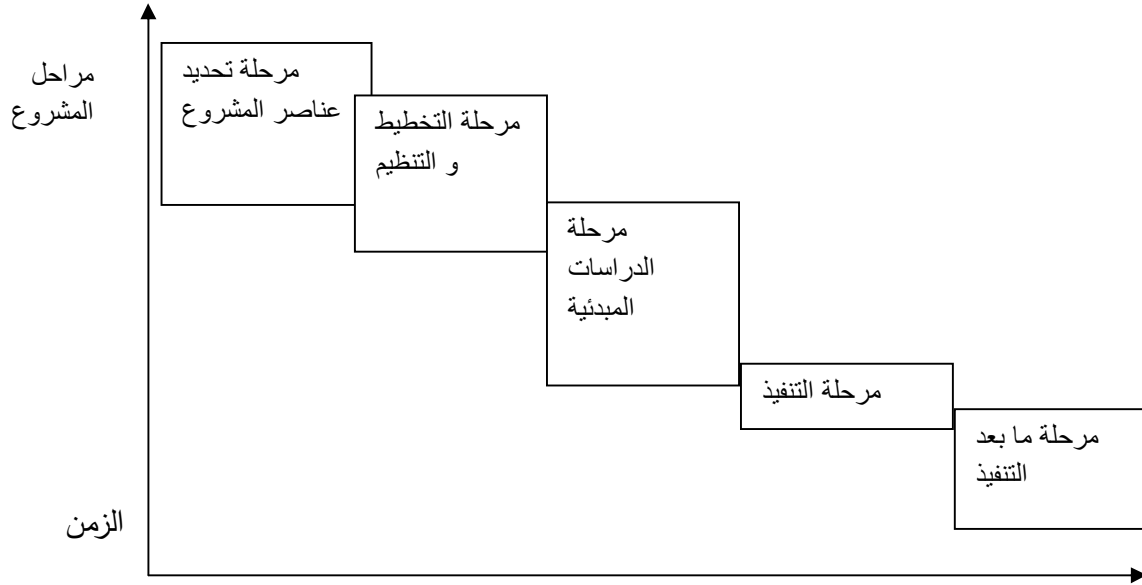
المصدر Hugues marchât , kit de conduit de projet ; Edition d'organisation paris , 2001.page 23

• الفرع الثاني مراحل المشروع الصغير

كل مشروع إنشائي له بداية و نهاية ، لهذا فان لكل مشروع دورة حياة تبدأ دورة حياة أي مشروع بمرحلة الفكرة concept وتنتهي بمرحلة التقييم لو ما يسمى فيما بعد التنفيذ post –accomplishment كما يظهر في الشكل الموالي, كما أن هناك أربعة مراحل وهي مرحلة التعريف و تحديد عناصر المشروع définition ، مرحلة التخطيط و التنظيم planning and organizing ، مرحلة الدراسات المبدئية preliminary studies و كذلك مرحلة التنفيذ post –accomplishment.²

¹ الهام فخري طمليه ، التسويق في المشاريع الصغيرة ، الطبعة 2009 ، 1429 ها، دار المناهج للنشر و التوزيع 2008، عمان الأردن ص ص 17.18

²هنري أنطوان سميث ، المرجع نفسه ص 46



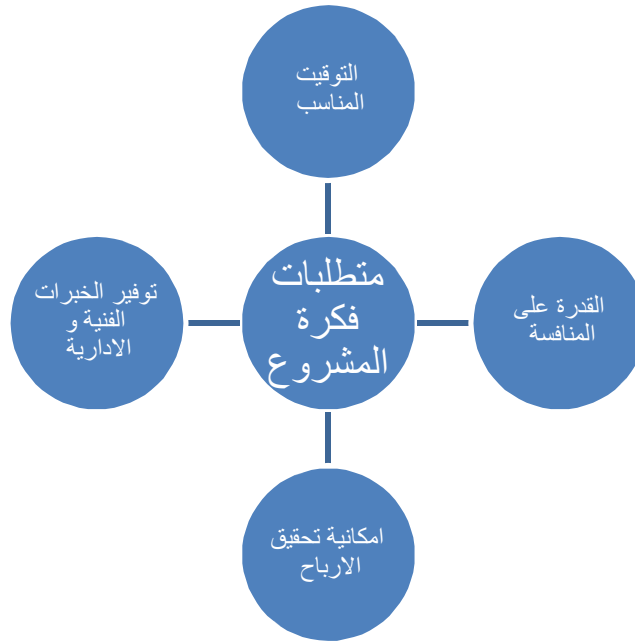
الشكل 7 دورة حياة المشروع (المصدر هنري أنطوان سميث ، 'تكنولوجيا إدارة المشاريع الهندسية و المقاولات '، الطبعة الأولى

2011، دار زهران للنشر و التوزيع 2010، المملكة الأردنية الهاشمية) ص 47

• مرحلة الأولى التفكير في المشروع

حيث ينشأ المشروع من مجموعة من الأفكار الناجمة من الفرص التي تم اكتشافها لان الفكرة تبدأ من ملاحظة الحاجة أو من خلال مشاهدة و الرغبة في تقليد تجارب سابقة نجحت أو من خلال أهمية حل مشكلة ما مثل حماية البيئة أو إشباع حاجة مطلوبة¹. يجب أن تلتزم أية فكرة لإنشاء مشروع بمجموعة من المتطلبات .

¹موسى ولد محمد ، بعنوان دور التخطيط و المتابعة في نجاح دورة المشروع ، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير ، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و العلوم التجارية ، جامعة أبو بكر بلقايد - تلمسان - سنة 2010.2011 ص 16



الشكل 8: يوضح متطلبات فكرة المشروع (المصدر محمد عبد الله أبو غزلة بعنوان إدارة المشاريع الصغيرة، دار أمجد للنشر و

التوزيع 2014، مملكة الأردننية الهاشمية، صفحة 41)

• مرحلة تحديد عناصر المشروع Project definition phase

مرحلة تعريف المشروع و تحديد عناصره تتبع مرحلة الفكرة المبدئية الأساسية للمشروع هذه المرحلة تتكون من جزأين الأول يتكون من صفات المشروع من حيث الافتراضات التي تحيط بالمشروع و البدائل تتلخص هذه المرحلة في دراسة الجدوى الاقتصادية الفاعلية التقنية و كما يتم تحديد الظروف و الشروط اللازمة لإنجاح المشروع بعد أن نكون قد حددنا هدفنا الذي نريد الوصول إليه بدقة .

• مرحلة التخطيط و التنظيم

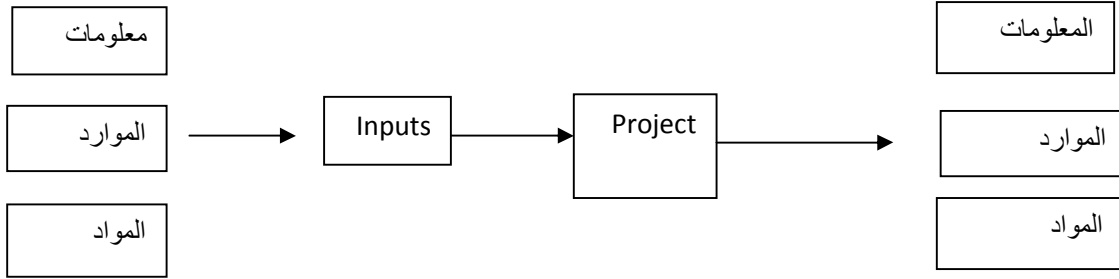
من الطبيعي في هذه المرحلة أن لا تكون جميع المتغيرات معروفة بدقة حيث أن معظم الخطوات و سبل تحقيق أهداف المشروع تكون عبارة عن خطوط عريضة يتم تحديدها بدقة مع تقدم مراحل المشروع حيث في هذه المرحلة يتم توضيح نقاط كالتالي:

✓ كيف يمكن أن يتم تنفيذ الأعمال

✓ كيف يتم تنظيم المشروع

✓ من هم الأشخاص الرئيسيون في إدارة المشروع

الجدولة الزمنية التقريبية للمشروع و الميزانية التقديرية للمشروع , حيث يتم أيضا تخطيط معرفة مدخلات و مخرجات المشروع Project inputs and outputs تسمى المعلومات و المواد و الموارد التي تدخل في تنفيذ المشروع بالمدخلات inputs أما المعلومات و المواد التي تنتج من المشروع فتسمى بالمخرجات outputs.



الشكل 9: مدخلات و مخرجات المشروع (المصدر هنري أنطوان سميث ، المرجع ص52)

• مرحلة تنفيذ المشروع

بعد أن نكون قد حددنا هدفنا بدقة إستراتيجية لدخول إلى السوق و بعد أن نكون وفرنا الوسائل اللازمة لتنفيذ المشروع حيث في هذه المرحلة يمكن القيام بتصحيحات بسيطة و كلفتها قليلة و تركيز على الجانب التسويقي لتفوق على المنافسين ، فتنفيذ المشروع لا يتم مرة واحدة بل من خلال مراحل .

• مرحلة تقييم فكرتنا للمشروع

لكي نستفيد من إبداعاتنا علينا استغلال أفكارنا ،فالتقييم يكون من خلال معرفة العائد الايجابي أو السلبي لفكرة مشروعنا فمثلا الانترنت أنشئت أساسا لتبادل المعلومات ولم يكن لأحد أنه سيكون بإمكاننا استغلالها في مشاهدة الأفلام و بيع المنتجات .فهنا علينا استغلال الفكرة و توسيعها للحفاظ على مردودية المشروع .¹

المطلب الثاني خصائص و مميزات المشروع الصغير

• الفرع الأول خصائص المشروع

إن لهذه الصناعات دور لا يستهان به في بناء الاقتصاد الوطني و تظهر أهميتها من خلال استغلال الطاقات و تطوير الخبرات و المهارات حيث لهذه المشروعات خصائص معينة

- ✓ مالك المنشأة هو مديرها إذ يتولى العمليات الإدارية و الفنية و هذه الصفة غالبية على هذه المشروعات كونها ذات طابع أسري في أغلب الأحيان.
- ✓ انخفاض الحجم المطلق لرأس المال اللازم لإنشاء المشروعات الصغيرة و ذلك في ظل تدني حجم المدخرات لهؤلاء المستثمرين في المشروعات الصغيرة.
- ✓ الاعتماد على الموارد المحلية الأولية مما يساهم في خفض الكلفة الإنتاجية
- ✓ ملائمة أنماط الملكية من حيث حجم رأس المال و وملائمته لأصحاب هذه المشروعات ، حيث أن تدني رأس المال يزيد إقبال من يتصفون بتدني مدخراتهم على هذه المشروعات .
- ✓ تدني القدرات الذاتية على التطور و التوسع نظرا لإهمال جوانب البحث و التطوير و عدم الافتتاح بأهميتها و ضرورتها.
- ✓ الارتقاء بمستويات الادخار و الاستثمار على اعتبار أنها مصدرا جيدا للادخار.

¹محمد عبد الله أبو غزلة ، المرجع السابق ، ص ص 102.103

✓ تكلفة خلق فرص العمل فيها متدنية مقارنة بتكلفتها.

فان خصائص المشروعات الصغيرة منها ما هو سلبي ومن ما هو ايجابي غير أن الجوانب السلبية في هذه المشروعات لا ترجع إليها مباشرة بقدر ما هي مرتبطة بالمشكلات التي تواجهها فيمكن أن تكون المشروعات الصغيرة مستمرة دون تحقيق الربح .¹

• الفرع الثاني المشاكل والمعوقات التي تواجه المشاريع الصغيرة

إن نمو المشاريع و تطورها يواجه العديد من العقبات المختلفة من منطقة إلى أخرى والتي نذكر منها ما يلي:

- ✓ كلفة رأس المال فهي تنعكس مباشرة على الربحية المشروع من خلال الطلب بدفع سعر الفائدة .
- ✓ التضخم من خلال تأثيره في ارتفاع أسعار المواد الأولية و كلفة العمل مما سيؤدي حتما إلى ارتفاع تكاليف التشغيل .
- ✓ التمويل تواجه المشاريع الصغيرة صعوبات في التمويل نظرا لصغر حجمها و بسبب حداتها (نقص السجل الائتماني).
- ✓ المنافسة و ندرة المواد الأولية .

• الفرع الثالث دور و مساهمة المشاريع الصغيرة في الاقتصاد

- يتم قياس دور المشروعات الصغيرة و مساهمتها في الاقتصاد من خلال ثلاثة معايير رئيسية هي المساهمة في التشغيل و الإنتاج و حصتها من العدد الكلي للمنشآت في الاقتصاد و تظهر مزاياها في ذكر منها ما يلي:
- ✓ توفر المشروعات الصغيرة مصدر منافسة محتمل و فعلي للمنشأة الكبيرة و تحد من قدرتها على التحكم في الأسعار .
 - ✓ تعتبر هذه المنشأة مصدر لتوفير الوظائف في الاقتصاديات .

¹ ليث عبد الله ، بلال محمود الوادي ، ص ص 31.32

- ✓ تمتاز هذه المشروعات بأنها توفر بيئة عمل ملائمة حيث يعمل صاحب المشروع و العاملين جنباً إلى جنب لمصلحتهم المشتركة.
- ✓ تعتبر هذه المشاريع من المجالات الخصبة لتطوير الإبداعات و الأفكار الجدية¹
- ✓ تساعد في توزيع مكاسب التنمية من خلال انتشارها الجغرافي في مختلف الأقاليم
- ✓ اعتمادها على الموارد المحلية من مواد خام و أيدي عاملة مما يعني استغلال الموارد المحلية والتوفير من استنزاف العملات الصعبة في عمليات الاستيراد للمواد الخام .
- ✓ تعتبر المشاريع الصغيرة حجر الأساس لبناء قاعدة للنمو الاقتصادي فبعض أصحاب المشاريع الصغيرة هم أصحاب المشاريع كبيرة فالمشروع الصغير إذن نواة المشروع الكبير مستقبلاً.²

المطلب الثالث وصف المشروع

• الفرع الأول بطاقة الفنية للمشروع

اسم المؤسسة	مزرعة شلغوم العيد للبيض البلدي واللحوم
مقر المؤسسة العنوان	واد الذكري شلغوم العيد -ميلة-
الهاتف	0659590822
الايمايل	mazraat -el -baladi @gmail
الفايس بوك	مزرعة البلدي للدواجن العضوية و البيض
الشكل القانوني	EURL
اسم صاحب المشروع	حفرة زهية
النشاط	خدماتي إنتاجي تجاري
عدد العمال	02

¹ليث عبد الله ، بلال محمود الوادي ، المرجع نفسه ، ص ص 33.34

²الهام فخري طلمية ، المرجع السابق ، ص 33

• الفكرة الأساسية للمشروع

هي عبارة عن تربية الدواجن البلدية لتقديم منتج صحي طبيعي متمثل في البيض البلدي لتلبية حاجات المستهلكين وهدف أيضا من ذلك نشر ثقافة استهلاك البيض البلدي و أهمية منتجنا في بناء صحتنا لان غذائنا هو صحتنا فالغذاء المتكامل الطبيعي تاج الصحة .

• نوع النشاط إنتاجي و خدماتي

ينتمي مشروعنا إلى القطاع الفلاحي و التجاري لأنه يعمل على دعم التنمية فلاحية بالنسبة للمرأة الريفية و دورها الهادف بتقديم منتج عضوي نظرا لحاجة المستهلك و في نفس الوقت يعمل مشروعنا إلى الحصول على عائد ربحي من خلال بيع أنواع عديدة للبيض اعتمادا على عملية التهجين .

✓ الشكل القانوني للمؤسسة

تم اختيار الشكل القانوني EURL الشركة ذات مسؤولية محدودة والتي تتميز بأنها تتكون من عدد محدود تتميز علاقتهم بالثقة المتبادلة ، بحيث لا تنتقل الحصص بالطرق التجارية بمعنى لا ينقسم رأس مالها إلى أسهم قابلة للتداول ،حيث يتحمل الشريك مسؤولية الخسائر التي تحدث من ممارسته لنشاط في حدود حصته ، أما في حالة حدوث وفاة أو الحجر فان ذلك لا يؤثر على الشركة و لا يؤدي إلى انحلالها حيث الحصص تنتقل إلى الورثة .¹ حسب القانون 75-59 المعدل لشركة ذات مسؤولية محدودة فإنها تعتبر شركة تجارية حسب المادة 544 فان تعدد الشركات التضامن و شركات ذات المسؤولية المحدودة لحكم شكلها و موضوعها . عدم قابلية الحصص لتداول حسب المادة 569 يجب أن تكون الحصص الشركاء اسمية أما عدد العمال فلا يتجاوز 20 شريك و بالنسبة لرأس المال حسب المادة 566 لا يقل عن 100000 دج.²

ميمي جمال ، مغني دليلة ، "أحكام الشركة ذات المسؤولية المحدودة وفق التعديل قانون 15-20" ، مجلة الدراسات و البحوث القانونية ، العدد 1¹ العاشر في سبتمبر 2018، ص ص 265-266 .
2 ميمي جمال ، مغني دليلة ، المرجع نفسه 267

✓ التسمية 'مزرعة شلغوم للبيض البلدي'

يتكون اسم المؤسسة من شقين الأول شلغوم وهو اسم المنطقة التي سوف يتم تنفيذ المشروع فيها لان هذه المنطقة تنسب إلى شهيد شلغوم العيد ، أما الشق الثاني البيض البلدي وهو منتجنا الذي له قدرة على تلبية حاجات متنوعة للمستهلكين مختلفين .

✓ الفرع الثاني رمز و شعار خاص بمزرعتنا

تم اختيار الرمز المكون من أشكال هندسية توحى لزبوننا طبيعة عملنا من خلال شعار طبيعي مصدر غذائي و أمن صحي¹

الصورة 1 شعار المشروع



¹ من إعداد الطالبة

المبحث الثاني المفهوم التسويقي في المشاريع الصغيرة

المطلب الأول الخطة التسويقية للمشاريع

✓ الفرع الأول تعريف المفهوم التسويقي

يعتبر كوتلر 2003 kotler بأنه عبارة عن فلسفة تقوم على أن الوصول إلى أهداف المنظمة يتحقق من خلال قدرة المنظمة في أن تكون الأكثر تميزاً في خلق و توصيل القيمة المميزة للعملاء في السوق المستهدف . فهو عبارة عن فلسفة تقوم على تحديد حاجات و رغبات العملاء في السوق و العمل على إشباعها بشكل أكثر كفاية و فعالية مما يحقق المنافسين حيث يتم ذلك من خلال جمع المعلومات و نشرها و تبادلها و من ثم الاستجابة لها في بناء الاستراتيجيات التسويقية هادفة اتجاه المستهلكين و حاجياتهم .¹

✓ الفرع الثاني عناصر المفهوم التسويقي

المفهوم التسويقي على ثلاثة عناصر أساسية هي:

✓ التركيز على العملاء في السوق المستهدف لفهم حاجاتهم و خصائصهم .

✓ التنسيق و التكامل بين أنشطة المنظمة المختلفة.

✓ تحقيق الربح كهدف طويل الأجل من خلال رضا العملاء .

بالإضافة إلى عناصر التي أضافها كوتلر يوجد عنصر رابع وهو التخطيط الاستراتيجي للتسويق.²

✓ الفرع الثالث دراسة السوق و تحليله

تتم دراسة السوق من خلال جمع بيانات كثيرة لأن السوق بطبيعته متغير في الطلب و العرض و كل المعلومات سواء السوق الداخلية أو الخارجية لان أغلبية المشاريع الصغيرة تكون على المستوى المحلي و يتم بعدها تحليل السوق الذي يتخذ شكلين الأول تحليل مستقل الغرض منه تحديد مدى تجاوب السوق لأفكار سلع أو مشروعات جديدة أما الشكل الثاني يتمثل في معرفة إمكانية تسويق الفكرة (السلعة) الجديدة محل الدراسة évaluation

¹الهام فخري طمليه ، ص ص 60.59

²الهام فخري طمليه ، المرجع نفسه ، ص 61

فدراسة السوق تتطلب جهدا كبيرا لان هناك العديد من المتغيرات التي تأثر في المشروع و التحليل السوق يكون أعمق والذي يتضمن تحليل الطلب السابق و الحالي أي تحديد كمية وقيمة الاستهلاك و معرفة المستهلك الرئيسي للسلعة و تقدير الطلب بالإضافة إلى تحديد القدرة الاستيعابية للسوق الحالي و المستقبلي فيظهر حجم العرض الحالي و البدائل المتوفرة¹.

✓ الفرع الرابع تجزئة السوق

✓ لقد اعتمدنا في تجزئة السوق على مجموعة من المعايير الجغرافية (أساس جغرافي ، العمر و الجنس ، العامل اجتماعي من خلال معلومات أكثر عن المستهلكين كالدخل و نسبة ثقافتهم حول السلعة إذن يمكن تقسيم السوق إلى قطاعات كالتالي:

القطاع الأول : الرياضيين.

القطاع الثاني: المستهلكين الذين يعانون من أمراض(نقص الحديد و الفيتامينات و البروتينات).

• المنافسين

نشهد اليوم العديد من التطورات في مجال الغذاء و كذلك دور الجمعيات و المنظمات الخاصة بتوعية المستهلك للغذاء الذي يتناوله حيث نجد في مدينة شلغوم العيد ولاية ميلة لديهم ثقافة استهلاك منتجنا البيض البلدي باعتبار مدينة شلغوم منطقة فلاحية و زراعية خضراء و هذا يشجع كثيرا على استهلاك سلعة محلية للولاية خاصة أن سوق مدينة شلغوم العيد يشهد حركة تبادل مهمة بالنسبة للمستهلكين يوجد العديد من المنافسين لمشروعنا يمكن التمييز بين ثلاثة منافسين وهم:

✓ المنافس المباشر و يتمثل في كل من مزرعة مراد لتربية الدواجن الحمراء و أنواع أخرى في شلغوم العيد

الباعة المتجولون في سوق مثلا في المركز التجاري بوزريدة يوجد بائعين كذلك الجزائر اللحوم البيضاء اتخذوا مهنة بيع البيض البلدي مهنة لهم .

¹ الهام فخري ، المرجع نفسه ، صفحة 62

✓ يوجد منافسين محتملين خاصة المزارع الناشئة اليوم التي تريد توسيع نشاطها.¹

• الموردون

لإنشاء مزرعة لتربية الدواجن من أجل توفير البيض البلدي بكل أنواعه يستلزم معدات ز تجهيزات حيث تم اختيار الموردين التاليين:

الجدول 17 موردين خاصة بمشروعنا (من إعداد الطالبة)

المورد	نوع التجهيز
1. دار الفلاح سعدون عماد 2. مؤسسة التسويق للعتاد الفلاحي 3. مؤسسة بوصوف EURL شلغوم العيد 4. صيدلية مرابطي شلغوم العيد 5. بيطري محمد	1. أدوات و معدات لتربية الدواجن شلغوم العيد حي حايبي مبروك . 2. خزانات مياه المنطقة الصناعية 103 شلغوم العيد . 3. توفير غذاء الدواجن طبيعي ذو نوعية جيدة 4. دواء فيتافورم فيتامينات للكتاكيث حي زيغود يوسف . 5. دواء جميع الأمراض للكتاكيث و الدواجن حي أسكورت عبد الكريم .

• المزيج التسويقي

✓ المنتج (الخدمة) Product

منتجنا منتج حيواني عضوي له مكونات غذائية صحية مفيدة للجسم ومقوية له مزيد من البروتينات لإمداد الجسم بالطاقة له أنواع مختلفة .

¹ من إعداد الطالبة



الصورة 2 صورة عن المنتج

✓ السعر Price

بالنسبة لأسعارنا في متناول الجميع تتراوح ما بين 20 دج الى 25 دج حسب الفصول يختلف السعر في فصل الصيف يكون السعر منخفض نوعا ما حيث يقدر ب 15 دج مقارنة بالفصل الشتاء الذي ترتفع فيه أسعاره يرجع إلى العديد من العوامل منها كثرة الطلب عليه باعتباره منتج لعلاج العديد من الأمراض كنزلات البرد و أمراض الصدر حيث يقدر سعره ب 25 دج أما فصل الربيع لا يكون هناك بيع نظرا لعملية التحضين و التكاثر ج الترويج promotion لترويج منتجنا نعتمد أكيد اليوم على وسائل الاتصال و الإعلام من خلال إنشاء موقع للتواصل الاجتماعي face book , twitter , viber يحمل جميع المعلومات حول مزرعتنا و الخدمات أيضا و الصور و غيرها من توضيحات أكثر لزبوننا ¹ كذلك إنشاء بطاقة الزائر التي تلعب دورا هاما بالنسبة للمؤسسة و الزبون .

¹من إعداد الطالبة .

MAZRAAT EL BALADI
CHELGHOUH LAID

عنوان واد الذكري شلفوم العيد
mazraat_el_baladi@gmail.com
0659590822



الصورة 3 بطاقة الزائر من إعداد الطالبة

✓ التوزيع place

التوزيع هنا يأخذ شكلين إما التوزيع المباشر من مكان تواجدنا في المزرعة إلى الزبون هنا حسب نوع الزبائن و يمكن أن نستخدم أشكال التوزيع بأنواعه من خلال وسطاء

✓ الأفراد personnel

نجاح المشروع في مؤسسة يعتمد بالدرجة الأولى على عنصر فعال و هو المورد البشري لأنه يساهم في العملية الإنتاجية و تقديم خدمات للمؤسسة حيث توافر الكفاءات و خبرة في مزرعتنا لان مردود المؤسسة يعتمد أيضا على مهارات الفرد العامل في المزرعة في مجال تربية الدواجن .

✓ العملية processus

تتكون عملية توفير البيض البلدي من عدة مراحل و التي نذكر منها ما يلي

- توفير أماكن مخصصة لدجاج الذي يبيض في حالة أن نكون بحاجة إلى البيض الملقح من اجل عملية لتحضين يجب خلط دواجن ذكور و إناث أما في حالة التي يكون البيض موجه للمستهلك هنا لسنا بحاجة إلى دواجن ذكور .
- يتم الحصول على البيض من خلال جمعه حيث يتم فرز أنواع البيض و ذلك لتسهيل عملية البيع يتم وضعه في سلة خاصة به ويوضع البيض في ثلاجة في حالة أن يكون موجه إلى المستهلك .

✓ موقع المؤسسة

يلعب موقع مزرعتنا دورا هاما في ترويج منتجنا بأقل التكاليف و تجنب الحوادث في السلعة و المحافظة على زبائننا .¹

المطلب الثاني التحليل الاستراتيجي و الاستراتيجيات التنافسية

• الفرع الأول التحليل بواسطة أداة swot

✓ تعريف تحليل swot

Swot هي أداة فعالة في تحليل البيئة الداخلية و الخارجية حيث تتضمن العناصر التالية

S حيث تمثل عناصر القوة، W حيث تمثل نقاط القوة، O تمثل الفرص المتاحة t تمثل التهديدات، حيث توفر هذه الأداة إطار ديناميكي للمؤسسات من خلال معرفة القدرات و المهارات و الكفاءات و الموارد سواء المادية والبشرية .²

الجدول 18 تطبيق نموذج swot على مشروعنا (من إعداد الطالبة)

نقاط القوة	نقاط الضعف
1. التكنولوجيا الحديثة توفر لنا الوقت والجهد و تساعد أكثر على الإنتاج	1. صعوبة تربية الكناكيت لأنهم يحتاجون إلى عناية مستمرة
2. استخدام التسويق الالكتروني في ترويج منتجنا لتلبية الاحتياج عن بعد	2. صعوبة إيجاد و توفير الدواء لعلاج بعض الأمراض الخاصة بكتاكيت و الدواجن خاصة الأمراض الموسمية .
3. امتلاك الخبرة و مهارات في تربية الدواجن	

¹ من إعداد الطالبة

² بوخرصة خديجة، اليقظة الإستراتيجية و دورها في تنافسية المؤسسة الاقتصادية الجزائرية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة وهران 2،

	4. المشاركة في دورات خاصة بالتسويق الفلاحي
التحديات	
الفرص	
<p>1. تشجيع الدولة للمرأة المقاولة و خاصة المرأة الريفية</p> <p>2. تسهيلات من خلال وكالة تشغيل الشباب ENGEM</p> <p>3. موقع مناسب لإقامة المشروع أي عدم وجود مزرعة منافسة لمزرعتنا</p>	<p>1. ظهور أمراض ليس لها دواء خاصة بكتاكتيت</p> <p>2. ظهور منتجات بديلة و مكملات غذائية للبيض البلدي خاصة بالرياضيين</p>

• الفرع الثاني الاستراتيجيات التنافسية

من خلال قيامنا بتحليل SWOT تم اختيارنا لإستراتيجية التنوع في المنتج و إستراتيجية التسويقية مهمة وهي التركيز على منطقة شلغوم العيد لبيع المنتج المحلي حيث أن الشخص المناسب لترويج منتجنا هو صاحب المشروع نظرا لمهارة ترويج المنتج و الاهتمام بالزبون أكثر و استمرارية تقديم خدمات لان زبون مصدر دخلنا لمقولة « se sont les client qui payent nos salaire » , jack welch, كما اتبعنا إستراتيجية تنافسية التي اقترحها porter هي إستراتيجية قيادة التكلفة ، و إستراتيجية التميز ، و إستراتيجية التركيز حيث تختلف هذه الاستراتيجيات حسب نوع الميزة التنافسية التي تبحث عنها المؤسسة و التي يمكن أن نحصل عليها من خلال المهارات التي نمتلكها و الإمكانيات و الوضعية التنافسية في السوق .

المطلب الثالث تحليل pestel لمشروعنا

• الفرع الأول تعريف pestel

يمثل تحليل pestel إحدى الأدوات الإدارية البارزة التي تتيح للمديرين إمكانية دراسة مختلف تأثيرات البيئة المحيطة بالمؤسسة ، حيث يعود أصل تسمية pestel يرجع إلى اللغة الانجليزية حيث تتضمن العديد من

التصنيفات منها العوامل السياسية political factors ، العوامل الاقتصادية economic factors ، العوامل الاجتماعية socio culturel ، العوامل التكنولوجية technological factors ، العوامل البيئية ، العوامل القانونية legal factors .

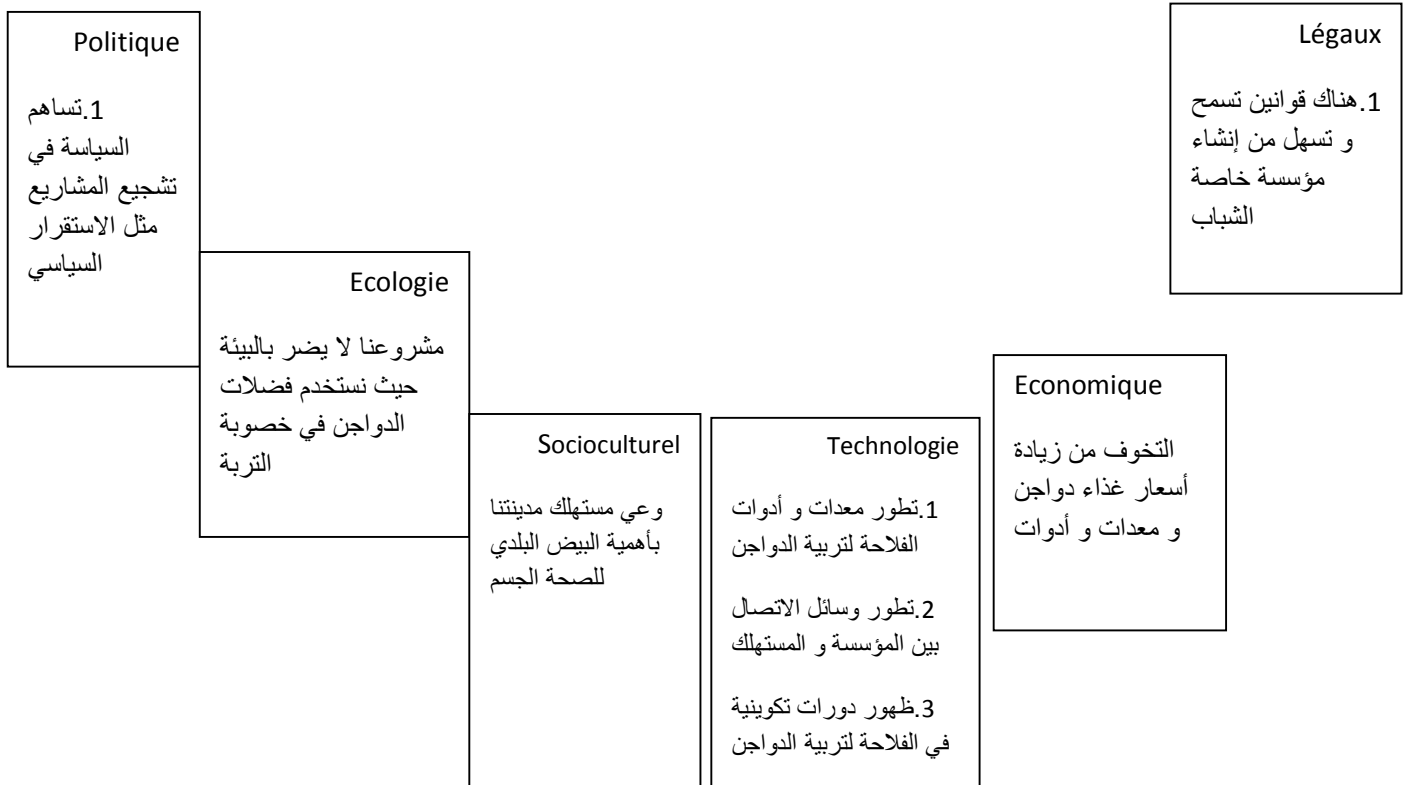
✓ العوامل السياسية تتمثل في معدلات الضرائب ، الرسوم الجمركية ، قوانين العمل ، تشريعات الخاصة بالبيئة .

✓ العوامل الاقتصادية مثل معدل التوظيف ، تفضيلات المستهلكين ، وجود أسواق متنوعة .

✓ العوامل التكنولوجية مثل الانترنت ، الهواتف الذكية ، الاتصالات .

✓ العوامل البيئية مثل إعادة التدوير و المحافظة على البيئة .

✓ العوامل الاقتصادية مثل حقوق الملكية الخاصة ¹ .



الشكل 10 تحليل pestel لمشروعنا من إعداد الطالبة

¹ هيفاء على ، مبادئ الإدارة البيئية الخارجية العامة للشركة ، أكاديمية حسوب ، منشورة ، 6 يوليو 2020 ، صفحة 3

• الفرع الثاني نموذج العمل التجاري business model CANVA لمشروعنا

<p>الشركاء الرئيسية key partner</p> <p>1. شركة بوصوف لإنتاج أغذية الدواجن .</p> <p>2. جمعيات حماية و ترشيد المستهلك .</p> <p>3. أخصائون في التغذية الصحية .</p>	<p>الأنشطة الرئيسية key activities</p> <p>1. الاعتناء بالدواجن الخاصة دواجن المبيضة .</p> <p>2. استعمال فضلات الدواجن</p> <p>الموارد الرئيسية</p> <p>1. المزرعة مساحتها كافية لتربية جميع أنواع الدواجن</p> <p>2. آلات ومعدات متطورة تسهل عملية الاعتناء بالدواجن .</p> <p>3. توفر جميع شروط لتربية دواجن .</p>	<p>القيم المقترحة value proposition</p> <p>1. القيام بتسهيلات بالنسبة للمستهلكين للحصول على منتجنا .</p> <p>2. سهولة الحصول على المختصين في تربية كناكيت و تقديم طرق تربيتها .</p>	<p>العلاقات مع العملاء Customer relation ships</p> <p>1. جودة البيض البلدي نستمر في تحسينها .</p> <p>2. توفير البيض في الوقت المناسب</p> <p>القنوات channels</p> <p>1. ترويج منتجنا عبر الانترنت</p> <p>2. استخدام قنوات التواصل الاجتماعي و إنشاء صفحة خاصة بمزرعتنا</p> <p>3. توزيع مباشر يد بيد في مزرعتنا</p>	<p>شرائح العملاء customer segment</p> <p>1. جميع المستهلكين لمنتجنا البيض البلدي الرياضيين.</p> <p>3 الأطفال الصغار .</p> <p>4. المسنين (كبار السن)</p> <p>5. جميع فئات الأمراض مثل مرض أنيميا</p>
<p>هيكل التكاليف cost structure</p>	<p>1. تكاليف معدات و أدوات ، تكاليف الضوء و الماء .</p> <p>2. تكاليف الأدوية الخاصة بالدواجن .</p>	<p>مصادر الإيرادات revenue Stream</p> <p>1. بيع كل أنواع البيض البلدي</p> <p>2. بيع لحوم الدواجن الذكور</p>		

الشكل 11 نموذج العمل التجاري من إعداد الطالبة

المبحث الثالث الموارد **matériel** خاصة بمزرعتنا لتربية الدواجن

المطلب الأول إيرادات و تكاليف مشروعنا

• الفرع الأول خصائص و مدخلات المشروع

الجدول 19المعدات التي يحتاجها المشروع

الآلات و المعدات	مثل عربة يد ، خزان مياه بلاستيكي ، فأس
الموقع	أكثر من 800 م
اليد العاملة	صاحب المشروع و أحد من العائلة
المواد الخام و السلع	أغذية جاهزة خاص بكتاكييت و الدواجن كبار
المرافق و التسهيلات	الماء و الكهرباء و الغاز

• الفرع الثاني مخرجات المشروع نلخصها في جدول التالي

الجدول 20مخرجات المشروع(إعداد الطالبة)

المنتج و الخدمة	بيع كل أنواع البيض البلدي اللحوم بيع فضلات الدواجن الخاصة بالتنقيب التربة
المنفعة الاجتماعية و الاقتصادية	مكان مناسب لتربية الدواجن ، مكان مهياً و طبيعي ، نشر ثقافة استهلاك البيض البلدي و اللحوم ، تحقيق قيمة مضافة لصاحب المشروع و المستهلكين .

• الفرع الثالث تكاليف المشروع

تكاليف المادة الأولية (المشتريات) شراء دواجن متوسطة العمر أي 5اشهر

الجدول 21مواد الأولية للمشروع

نوع الدجاج	كلفته
50 دجاجة البلدية 'دجاج الريفي'	500 دج أي مجموع = 25000
20 دجاجة براهما	1000 دج أي 20000
5 ذكور من دجاج البلدي	300 دج للواحد أي مجموع = 1500
3 ذكور من دجاج براهما	800 دج للواحد أي مجموع = 2400

مجموع تكاليفه تقدر ب 48900 دج

المنتج و الخدمة	الكمية الشهر	تكلفة الوحدة	إجمالي التكلفة شهريا	إجمالي التكلفة السنوية
غذاء خاص بكتاكييت	4 أكياس 900 كلغ	1500	6000 دج	6000 خاص ثلاثة أشهر فقط تغذية كتاكييت
خبز يابس خاص بدواجن كبار	20 كيس	200	2000 دج	10000 خاص بشتاء فقط لمدة ثلاثة أشهر .شتاء
دواء فيتافورم	2	260	520	520 دج
CMV BIO	3	500	1500	18000 دج
المجموع			7520	34520 دج

الجدول 22 تكاليف الآلات والمعدات (من إعداد الطالبة)

تكاليفها	الأدوات العامة
3000 دج	عربة اليد
10000 دج	خزان مياه
500 دج	الفأس و الرفش
13500	المجموع

الجدول 23 تكاليف المرافق و التسهيلات

3000 دج	الكهرباء
1000 دج	الهاتف
500 دج	مصاريف توصيل أغذية الدواجن للمزرعة
4500	المجموع

من إعداد الطالبة

ملاحظة هناك تكاليف متغيرة حسب الاستهلاك و إيرادات لم يتم ذكرها لان مشروع تربية دواجن له إيرادات كل سنة أغلبية تتزايد مثل إيرادات تتمثل في تكاثر دواجن لبراهما و دجاج البلدي كل فصلين الربيع و الصيف كذلك إيرادات خاصة ببيع ذكور كل من النوعين في حالة الزيادة عن ما نحتاجه

تكاليف خاصة باليد العاملة

30000 دج متغيرة حسب المدة

مساعد صاحب المشروع

الجدول 24 الإيرادات المتوقعة للمشروع

المنتج أو الخدمة	الكمية الشهرية	متوسط السعر	إجمالي إيرادات الشهرية	إجمالي الإيرادات السنوية
مبيعات الخاصة بالبيض البلدي 50 دجاجة	1500 بيضة في الشهر	15 دج في الصيف و الخريف 20 دج في الشتاء	22500 دج في الشهر الواحد 30000 دج في شهر الواحد	135000 دج في فصل الصيف و الخريف 90000 دج في الشتاء
مبيعات خاصة بالبيض البراهما البلدي 20 دجاجة . مجموع إيرادات السنوية	600 بيضة	30 دج في الصيف و الخريف أما 40 في فصل الربيع .	18000 دج في الشهر الواحد 24000 دج الشهر الواحد	108000 في الصيف و الخريف 72000 دج في الربيع .

من إعداد الطالبة

مجموع إيرادات المشروع = 405000

المطلب الثاني الخطة التنفيذية لمشروعنا

تكمن أهمية الخطة التنفيذية المبنية على التخطيط من معرفة أهدافنا إذا كانت قصيرة المدى أو طويلة المدى حيث إذا كانت أقل من سنة تصنف بأنها قصيرة المدى إذا كانت تصل إلى 3 سنوات أما 5 سنوات فهي متوسطة .

إن الخطة التنفيذية تسمح بتتبع المسار المحدد بالزمن و العمل المنفذ .

الجدول 25 الخطة التي تسمح بتنفيذ مشروعنا

الفترة	الأهداف المسيطرة
السنة الأولى	إقامة علاقات أو أكثر لتعريف بوجود مزرعتنا خاصة بمدينة شلغوم العيد و الشروع في تنفيذ المشروع و الاعتناء أكثر بالدواجن
السنة الثانية	استمرار في تنويع منتجنا البيض بلدي من خلال عملية التهجين .
السنة الثالثة	بناء بيوت بلاستيكية خاصة بالدواجن و توفير عناية أكثر للكتاكيت لتوسيع المشروع أكثر .
السنة الرابعة	التمكن من الوصول إلى إشباع مختلف حاجات المستهلكين وتوسيع العلاقة معهم حيث نرافق الزبون ونقدم خدمات ما بعد البيع .
السنة الخامسة	الوصول إلى تحقيق أكبر مشروع تربية الدواجن في منطقتنا واستمرار الدخول إلى أسواق محلية أخرى.

من إعداد الطالبة

• الفرع الأول الدراسة البيئية لمشروعنا

مشروعنا تربية الدواجن صديق البيئة أي له اثر ايجابي حيث تساهم فضلات الدواجن في تخصيب التربة لأنها تحتوي على مواد عضوية و معدنية .

خلاصة الفصل

لقد تطرقنا في هذا الفصل إلى أساسيات حول المشروع الصغير و المتوسط و كيف إنشاءه و تنفيذه و تسويقه انطلاقا من استخدام أدوات تحليل الاستراتيجي التي تساعد المقاول في اتخاذه لقراراته حيث تطرقنا إلى مخطط الأعمال الذي يسمح للمقاول بالتكيف مع متغيرات بيئة الأعمال ، و يسمح بالتنبؤ بتكاليف و كذلك تم انجازنا نموذج العمل التجاري خاص بمزرعتنا الذي يوحي بنجاح مشروعنا ، حيث تمت دراسة جدوى لمشروعنا من الناحية المالية والبيئية لمعرفة أكثر عن المشروع و كنتيجة لدراسات السابقة يمكن القول بأن مشروعنا يحتاج إلى تكلفة استثمار تقدر ب 131420 متغيرة و نتوقع أن المشروع يحقق إجمالي المبيعات والتي تقدر ب 405000 سنويا.

إلا أن يبقى ضمان استمرارية و نجاح المشروع متعلق بأداء صاحب المشروع الذي يقوم بوضع خطة العمل و تنفيذها و التحكم في التكاليف و إتباع إستراتيجية تسويقية هادفة .

الخاتمة العامة

الخاتمة العامة

في الآونة الأخيرة شهدت الجزائر نهضة و اهتمام بموضوع المقاولاتية و إدراك أهميتها حيث تم إدراك أهميتها حيث تم إدراجها ك تخصص في كل جامعات الوطن فهي تستهدف جميع أفراد خاصة ذوي المواهب و الأفكار و خاصة شبابنا اليوم فهو مستقبل لأن التغيير يكون للأفضل من باحث عن منصب شغل إلى عارض لمناصب الشغل ، فاليوم نرى التزامات و مجهودات تقوم بها هيئات و جمعيات منها وكالة تشغيل الشباب و وكالة حيث يشجعان الطالب الجامعي في مجال دعم المشاريع و الأفكار و القضاء على البطالة و استمرار في القيام بدورات تكوينية متواصلة في جامعات الجزائرية ، فمن خلال دراستنا للمشروع باستخدام الأدوات التحليلية SWOT و PESTEL يتعرض أكيد مشروعنا لمجموعة من المتغيرات خاصة بالبيئة التي تشكل ضعفا تجعله يعاني قد يصل إلى الفشل، إلا أن العزيمة و دافع النجاح وتجاوز العقبات يضمن الاستمرار و التركيز على التسويق الذي يعتبر نشاط إنساني حسب kotler موجه لتلبية حاجات والرغبات من خلال عملية المبادلة ، إذن فتسويق مشروعنا اعتمد على معرفة حاجات مستهلكين في مدينتنا و من خلال رغباتهم المختلفة لمنتجنا و تلبية طلبهم و و استمرارية في دراسة متغيرات السوق و الشروع في عملية المبادلة، حيث تبدأ العملية التسويقية بالمستهلك أي ضرورة البحث و التعرف على حاجاته و تحديدها و عليه تصميم السلع و الخدمات تقابل متطلبات المستهلك لأن ليس هناك جدوى من إنتاج السلع و بعد ذلك البحث عن كيفية تصريفها أي إنتاج ما يمكن تصريفه ولذلك تم انجازنا لنموذج العمل التجاري canva الذي سمح بالإجابة عن مشروعنا لتربية الدواجن لإنتاج البيض البلدي واللحوم والتحقق من جدوى البدء في المشروع فمشروعنا له قابلية في نجاح و ذلك باعتماد على دراسات . إذن من خلال ما تم التطرق له نجد أن:

✓ نعم المستهلك في مدينة شلغوم هو بحاجة إلى مزرعة تربية دواجن تعمل بثقة مع المستهلكين و الالتزام باستمرارية تنوع في منتجنا .

✓ نعم إن دراسة السوق تعتبر أحسن وسيلة تساعد في اتخاذ القرار خاصة باشتداد المنافسة اليوم و التغيرات التي تشهدها الأسواق بمختلف المنتجات.

• فمن بين أهم التوصيات

الجزائر بلد العزة و الهمة يزخر بالثروات فمستقبلنا في بلدنا و شبابنا هم مواردنا و استثمارنا وقوتنا في إبداعاتنا و ابتكاراتنا بمشاريع ملهمة نستند إليها بتجسيد أفكارنا و تطويرها.

لان المقاولاتية محفوفة بكثير من العواطف و الأحاسيس الجياشة تجعل الشخص المعني يتحرك ووجدانه عامر بالسعادة و هذا ملا نجده عند الآخرين الذين ينشطون و يمارسون أعمال محدودة فريادة الأعمال لم تكن حكرا على الرجل فقط بل المرأة أ ثبت اندماجها فيها و لذلك نرجو الوقوف من أجل صنع بلدنا بالاتحاد في بناء اقتصادنا و مجتمعنا فنحن بحاجة ماسة لذلك لنستفيد من قدراتنا و مواهبنا ولا ننسى أن ننوه بالجهود المبذولة من طرف بلدنا الجزائر اتجاه شباب الغد ليستغلوا مواهبهم بأنفسهم للانتقال من المجتمع تقليدي إلى مجتمع المعارف والمعلومات لنجمع بين الابتكار و ريادة الأعمال 'المقاولاتية' لذلك يجب تعزيز ثقافة أعمال نوعية تزيل الجمود و تبعد الخوف والفشل و ردود أفعال محبطة وكذلك يجب تنشيطنا لهياكل تعليمية قوية تحفز شبابنا اليوم واستثماره للغد أفضل .

قائمة المصادر والمراجع

المراجع

• الكتب باللغة العربية

1. الهام فخري طمليه ، "التسويق في المشاريع الصغيرة" الطبعة 2009-1429، دار المناهج للنشر و التوزيع عمان -الأردن .
2. سعيد أوكيل ،"ريادة الأعمال" مقارنة شاملة و عملية ديوان المطبوعات الجامعية 3-2017، الساحة المركزية -بن عكنون -الجزائر في 16-01-2018.
3. ليث عبد الله القهوي ، بلال محمود الوادي،بعنوان "المشاريع الريادية الصغيرة و المتوسطة و دورها في عملية التنمية " الطبعة الأولى 2012.1433، دار النشر و التوزيع -عمان.
4. محمد عبد الله أبو غزلة بعنوان" إدارة المشاريع الصغيرة " دار أمجد للنشر و التوزيع 2014، مملكة الأردنية.
5. د.محمد هيكل ، "مهارات إدارة المشروعات الصغيرة" الطبعة الأولى ، 2003 من طرف مجموعة النيل العربية .
6. هنري أنطوان سميث ، بعنوان "تكنولوجيا إدارة المشاريع الهندسية و المقاولات " الطبعة الأولى 2011، دار الزهروان للنشر والتوزيع 2001، المملكة الأردنية الهاشمية .

• المذكرات الماجستير و الدكتوراه باللغة العربية

1. بوزيدي سعاد ، بعنوان"تحليل نجاح المرأة المقاتلة في ظل القيود الاجتماعية و الثقافية"، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه ، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير ، جامعة أبو بكر بلقايد -تلمسان-
2. بوخريصة خديجة ، بعنوان"اليقظة الإستراتيجية و دورها في تنافسية المؤسسة الاقتصادية الجزائرية ، مذكرة لنيل شهادة الماجستير ، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية وعلوم التسيير ، جامعة وهران

3. شقرون محمد ، "دور المقاولاتية في ترقية المشاريع الصغيرة المنتجة" ، لنيل شهادة الماجستير ، كلية العلوم التجارية و الاقتصادية وعلوم التسيير ،جامعة أبو بكر بلقايد -تلمسان.
4. شعلال وهيبية ، بوقندورة نسرين ، "مساهمة المرأة المقاولاتية في إنشاء مشاريع مصغرة في إطار هيئات الدعم "مذكرة لنيل شهادة الماستر في علوم التسيير ، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية ، جامعة البويرة
5. لفقيه حمزة بعنوان "روح المقاولاتية و إنشاء مؤسسات صغيرة و متوسطة في الجزائر " أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير و العلوم التجارية ، جامعة أمحمد بوقرة بومرداس 2016-2017.

• المحاضرات و الملتقيات

1. د.سوسن زيرق "محاضرات في مقياس المقاولاتية ، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير ، سكيكدة -الجزائر -السنة الجامعية 2017-2018.
2. د. عمارة الشريف بعنوان "محاضرات في مقياس المقاولاتية" لطلبة السنة الأولى إدارة الموارد البشرية ، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير ، جامعة محمد الصديق بن يحيى -جيجل سنة 2017.2018
3. 3- د.عمر فرحاتي ، بعنوان "ملتقى الوطني حول إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة و الكبيرة في الجزائر "كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير ، جامعة الشهيد حمة لخضر -الوادي- الجزائر يوم 06.07 سبتمبر 2017.
4. 4- د.فضيلة بوطورة ، د.هوارى أحلام ، د.بوطورة فاطمة الزهراء ، ندوة بعنوان "أهمية ودور دار المقاولاتية في الجامعة الجزائرية في نشر ثقافة المقاولاتية ،ملتقى الوطني للجامعات المقاولاتية ، التعليم المقاولاتية والابتكار ، جامعة اسطنبولي -معسكر -الجزائر -في 10-11 ديسمبر 2018.
5. 5- محمد قوجيل ، بعنوان "مطبوعة دروس المقاولاتية "جامعة قاصدي مرباح -ورقلة - كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير، 2016-2017.

• المجالات

1. د.براي الهادي بعنوان "صورة المرأة المقاولة في الجزائر" مجلة المغاربية للاقتصاد و المناجمنت ، المجلد 07-العدد 02 سبتمبر 2020.
2. د.طويطي مصطفى ،د.وزاني ليدية بعنوان "تقييم فعالية آليات الدعم المقاولة النسوية في الاقتصاد الجزائري ، مجلة الاجتهاد و الدراسات القانونية و الاقتصادية ، المجلد 08-العدد 04 سنة 2019 رقم 22 .
3. فيروز مامي زرارقة ، عبوي زهرة ، "المرأة المقاولة أصولها الاجتماعية و الثقافية و النوعية ، دراسة ميدانية لعينة من المشاريع السنوية المصغرة -ولاية سطيف .
4. مراد مهدي "المقاولاتية آلية للتنويع في الاقتصاد الجزائري في ظل التحديات الأزمة الراهنة " ، مجلة أبعاد الاقتصادية ، العدد 7، 2017
5. منيرة سلامي ، يوسف قريشي ، بعنوان "المقاولاتية النسوية في الجزائر " واقع إنشاء و تحديات مناخ الأعمال "مجلة أداء المؤسسات الجزائرية - العدد 05-2014.
6. - د.ميمي جمال ،د. مغني دليلة ، أحكام الشركة ذات المسؤولية المحدودة وفق تعديل القانون 20.15 ، مجلة الدراسات و البحوث القانونية ، العدد العاشر في سبتمبر 20
7. - د .ناصر بوشارب -الهام موساوي -بعنوان "التمويل الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة للمشاريع السنوية الخاصة " مجلة البحوث الاقتصادية و المالية ، العدد 03 جوان 2015.
8. د.نجاة شادلي "قراءات تاريخية لتطور الفكر المقاولاتي "مجلة العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير ،المجلد 11-العدد 01 (2018) جامعة فرحات عباس -سطيف - 1، الجزائر في 30.06.2018

● الكتب باللغة الفرنسية

1. Eric Michael la violette et Christophe loue , les compétence entrepreneurial , définition et construction d'un référentiel , le 8^{ème} congrès international francophone (cief pme internationalisation des pme et ses conséquence sur les stratégies entrepreneuriales (suisse haute école de gestion fribourg 25.26.27.octobre 2006

2.Kader Camara, entrepreneuriat le guide complète , l'harmattan Sénégal .

3.lous jacques , candido Borges , étude du processus de création d'entreprise structuré en quatre étapes , l'internationalisation des pme et ses conséquence sur les stratégie entrepreneurial , octobre2006(HEC) .

4. jean pierre boissin , Sandrine EMIN," une moindre fibre entrepreneurial chez les femme des l'université" , 8^{ème} congrès international ,francophone et pme 'internationalisation des pme et ses conséquence sur les stratégie entrepreneurial 25.26.27.octobre 2006 , « HEC »fribourg suisse.

● المذكرات باللغة الفرنسية

1. Azzedine tounés, un l'intention entrepreneurial ,"recherche comparative entre les étudiant suivent des formation en entrepreneuriat bac +5et des étudiant en dess cae" , thèse de doctorat en science de gestion France université de rouen 2003.

2.Arabia aicha , le processus de création d'entreprise en Algérie , mémoire de master , école supérieurs de management Tlemcen

الكتب باللغة الانجليزية

1. MasterCard index of women entrepreneur 2018 .
2. robert .D his rich and Michael peter and dean A .shepherd , 7th edition , mc
graw hill companies , new York , 2008.

• المواقع الالكترونية

- 1- Academy .hsoub.com
- 2- Htt : //www.aps.dz

قائمة الملاحق

CERTIFICAT DE CONFORMITE'

Date: 17.09.2020	CMV OLIGO 0,5% NICOLA 3 UK29618P05	Batch: UK11522501
Date de production: 09.2020 Date de péremption: 12.2021		La valeur se réfère à: 1 kg - 1 lt
Vitamine E (3a700) Chlorure de choline (3a890) Fer (Sulfate de fer (II) monohydrate) (3b103) Cuivre (Sulfate de cuivre (II) pentahydraté) (3b405) Manganèse (Oxyde de manganèse (II)) (3b502) Iode (Granulés enrobés d'iodate de calcium anhydre) (3b203) Zinc (Oxyde de zinc) (3b603) Sélénium (Granulés enrobés de sélénite de sodium)(3b802) L-Threonine (3c410)		1 250 mg 80 000 mg 10 000 mg 1 000 mg 30 000 mg 200 mg 15 000 mg 40 mg 200 000 mg
NIF 099.943.032.225.851 L/C NO. 332D5387CD129097		
ORIGINAL		
SYSTEME DE QUALITE CERTIFIE: SQS n. 10780-04		

Luna Maria Palazzo



DSM Nutritional Products
 Istituto delle Vitamine S.p.A.
 Via G. Di Vittorio 1 - I-20090 Segrate (Milano)
 phone: +39 02 216411 - fax: +39 02 216477



CERTIFICAT DE CONFORMITE'

Date: 17.09.2020	CMV VIT 0.5% NICOLA 3 UK29555P05	Lot: UK11522401
Date de production: 09.2020 Date de péremption: 09.2021		La valeur se réfère à: 1 kg - 1 lt
Vitamine A (3a672a) Vitamine D3 (3a671) Vitamine E (3a700) Vitamine K3 (3a711) Vitamine B1 (3a821) Vitamin B2 (3a825il) Calcium-D-pantothénate (3a841) Vitamine B6 (3a831) Vitamine B12 (cyanocobalamine) Vitamine C (3a300) Niacine (3a314) – Vitamine B3 Acide Folique (3a316) – Vitamine B9 Biotine (3a880) – Vitamine H Fer (Sulfate de fer (II) monohydraté) (3b103) DL-Methionine (3c301) Lysine (L-Lysine HCl) (3c322) Sérine Protéase EC 3.4.21. (4a13) – Ronozyme Pro Act - DSM 6-Phytase EC 3.1.3.26 (4a18) – Ronozyme Hiphos.GT - DSM NIF 099.943.032.225.851 L/C NO. 332D5387CD129097		2 000 000 U.I. 600 000 U.I. 15 000 mg 1 000 mg 400 mg 1 400 mg 2 778 mg 1 000 mg 6 mg 10 000 mg 8 000 mg 250 mg 30 mg 2 050 mg 350 000 mg 156 000 mg 3 000 000 PRT 400 000 FYT
SYSTEME DE QUALITE CERTIFIE: SQS n. 10780-04		

ORIGINAL

Luigi Maria Palazzi



فهرس المحتويات

113	شكر وتقدير
114	الإهداء
Erreur ! Signet non défini.	ملخص الدراسة
118	المقدمة العامة
1	المقدمة العامة
2	أولاً: إشكالية البحث
2	ثانياً: الفرضيات
3	ثالثاً: أهمية البحث
3	خامساً: أسباب اختيار البحث
3	تتمثل أسباب اختيارنا لهذا البحث فيما يلي :
4	سادساً: حدود الدراسة
4	سابعاً: منهج البحث
4	ثامناً: الدراسات السابقة
5	تاسعاً: خطة البحث
5	عاشراً: صعوبات البحث
1	الفصل الأول: الإطار النظري والمفاهيمي للمقاولاتية
6	تمهيد
7	المبحث الأول : المفاهيم الأساسية للمقاولاتية
7	المطلب الأول :التطور التاريخي للفكر المقاولاتي (مراحل البحث في موضوع المقاولاتية).
7	•الفرع الأول مرحلة الإقلاع (المساهمات الرائدة في المقاولاتية (the take off phase)
7	•الفرع الثاني مرحلة النمو (البنية التحتية و البحوث المتجزئة)
8	•الفرع الثالث مرحلة البحث عن النضج (ميدان للمناقشة وارتفاع الاهتمام النظري)
8	المطلب الثاني تعريف الباحثين لمفهوم المقاولاتية بمختلف الاتجاهات
8	•الفرع الأول مفهوم الريادة (المقاولاتية entrepreneurs hip)
9	•الفرع الثاني خصائص المقاولاتية.
9	المطلب الثالث المقاول (الريادي entrepreneurs)
9	•الفرع الأول مفهوم الريادي entrepreneur
11	•الفرع الثاني خصائص المقاول

13	المبحث الثاني: الأسس النظرية للمقاربة المقاولاتية.....
13	المطلب الأول نماذج المتعلقة تكوين الحدث المقاولاتي 1982. و السلوك المخطط 1991
13	•الفرع الأول نموذج خاص بتكوين الحدث المقاولاتي 1982.....
14	•الفرع الثاني نموذج نظرية السلوك المخطط AJZEN 1991.....
16	•الفرع الثالث نموذج الموحد لنظرية السلوك المخطط AJZEN ونموذج SHAPERO ET SOKOL.....
17	المطلب الثاني: أساسيات العمل المقاولاتي.....
17	•الفرع الأول المفاهيم الأساسية في العمل المقاولاتي.....
19	•الفرع الثاني السلبيات المحتملة للعمل المقاولاتي.....
20	المطلب الثالث النماذج المتعلقة بإنشاء المؤسسة
20	•الفرع الأول نموذج Gartner 1985..
21	•الفرع الثاني نموذج pleitner 1987.....
22	•الفرع الثالث نموذج GASSE Y ET JP SABOURINE.....
23	المبحث الثالث إنشاء مؤسسة création d'entreprise d'idée au projet
23	المطلب الأول إنشاء مشروع مقاولاتي
24	•الفرع الأول تحد يد الأفكار الريادية.....
24	المطلب الثاني les outils d'aide à la création d'entreprise
24	•الفرع الأول مخطط الأعمال.....
26	•الفرع الثاني نموذج الأعمال business model canva.....
28	المطلب الثالث: دراسة جدوى للمشروع.....
28	•الفرع الأول مفهوم دراسة جدوى و مرحله.....
31	•الفرع الثاني الفرق بين نموذج الأعمال و دراسة الجدوى و مخطط الأعمال.....
32	خلاصة الفصل:.....
1	الفصل الثاني : المقابلة النسوية كمجال بحث
28	تمهيد.....
28	المبحث الأول: الإطار لمفاهيمي للمقابلة النسوية.....
28	المطلب الأول : التطور التاريخي للعمل النسوي في الجزائر
28	•الفرع الأول العمل النسوي بين الماضي والحاضر.....
29	✓الفرع الثاني تعريف المقابلة النسوية.....
30	المطلب الثاني المرأة و مراحل إنشاء المقابلة

32	✓الفرع الأول جدول رقم 7 مراحل إنشاء مؤسسة.....
	المطلب الثالث الفرق بين المساواة النسوية و الرجالية difference between women and men
32	entrepreneurs.....
33	✓الفرع الأول.....
33	✓الفرع الثاني خصائص ومميزات المساواة النسوية.....
35	المبحث الثاني حقيقة المساواة النسوية في العالم و الجزائر.....
35	المطلب الأول: واقع المساواة النسوية في العالم.....
37	المطلب الثاني واقع المساواتية النسوية في الجزائر.....
	المبحث الثالث المرافقة ودعم المساواة النسوية l'accompagner les femme entrepreneurs une clé de
38	la réussites.....
38	المطلب الأول العراقي التي تواجه المرأة المساواة.....
38	✓الفرع الأول الصعوبات تهدد رائدة الأعمال.....
39	✓الفرع الثاني العوامل التي تعيق المساواتية النسوية.....
42	المطلب الثاني تعريف المرافقة المساواة النسوية.....
42	•الفرع الأول مفهوم المرافقة المساواتية للمرأة.....
44	•الفرع الثاني أنماط المرافقة.....
45	المطلب الثالث آليات دعم و مساندة المشروعات الريادية للمساواة النسوية في الجزائر.....
45	•الفرع الأول الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المساواتية ANAD.....
46	•الفرع الثاني وكالة القرض المصغر ENGEM.....
50	المطلب الرابع الصعوبات التي تواجه المساواة النسوية.....
	•الفرع الأول الصعوبات التي تواجه المرأة المساواة.....
	•الفرع الثاني العوامل التي تعيق المساواتية النسوية.....
51	خلاصة الفصل.....
52	الفصل الثالث: الانتقال من الفكرة للمشروع.....
49	تمهيد.....
50	المبحث الأول الإطار النظري للمشروع.....
50	المطلب الأول مفهوم المشروع الصغير و مرحله.....
50	•الفرع الأول مفهوم المشروع الصغير.....
51	•الفرع الثاني مراحل المشروع الصغير.....

55	المطلب الثاني خصائص و مميزات المشروع الصغير
55	•الفرع الأول خصائص المشروع.....
56	•الفرع الثاني المشاكل والمعوقات التي تواجه المشاريع الصغيرة.....
56	•الفرع الثالث دور و مساهمة المشاريع الصغيرة في الاقتصاد.....
57	المطلب الثالث وصف المشروع
57	•الفرع الأول بطاقة الفنية للمشروع.....
59	✓الفرع الثاني رمز و شعار خاص بمزرعتنا.....
60	المبحث الثاني المفهوم التسويقي في المشاريع الصغيرة.....
60	المطلب الأول الخطة التسويقية للمشاريع
60	✓الفرع الأول تعريف المفهوم التسويقي.....
60	✓الفرع الثاني عناصر المفهوم التسويقي.....
60	✓الفرع الثالث دراسة السوق و تحليله.....
61	✓الفرع الرابع تجزئة السوق.....
65	المطلب الثاني التحليل الاستراتيجي و الاستراتيجيات التنافسية
65	•الفرع الأول التحليل بواسطة أداة swot.....
66	•الفرع الثاني الاستراتيجيات التنافسية.....
66	المطلب الثالث تحليل pestel لمشروعنا
66	•الفرع الأول تعريف pestel.....
68	•الفرع الثاني نموذج العمل التجاري business model CANVA لمشروعنا
69	المبحث الثالث الموارد matériel خاصة بمزرعتنا لتربية الدواجن
69	المطلب الأول إيرادات و تكاليف مشروعنا
69	•الفرع الأول خصائص و مدخلات المشروع.....
69	•الفرع الثاني مخرجات المشروع نلخصها في جدول التالي.....
69	الجدول 20مخرجات المشروع(إعداد الطالبة).....
69	•الفرع الثالث تكاليف المشروع.....
73	المطلب الثاني الخطة التنفيذية لمشروعنا
73	•الفرع الأول الدراسة البيئية لمشروعنا.....
74	خلاصة الفصل

71 الخاتمة العامة
67 قائمة المصادر والمراجع
113 قائمة الملاحق
116 فهرس المحتويات
Erreur ! Signet non défini. قائمة الأشكال
Erreur ! Signet non défini. قائمة الصور
Erreur ! Signet non défini. قائمة الجداول

الملخص

هدفت هذه الدراسة إلى إبراز دور العمل المقاوлаты في المشروعات الصغيرة و المتوسطة من خلال إبراز دور المرأة المقاولة والتي تميزت بإبداعها بالرغم من التحديات .

حيث ارتكزت الدراسة على كيفية إنشاء مشروع يتمثل في مزرعة الدواجن العضوية لإنتاج البيض البلدي التي تستهدف شريحة من العملاء من أجل رفع شعار التغذية الصحية لدى المستهلك والتي أصبحت توجه عالمي من أجل نمط حياة صحي . كما يبرز لنا مدى حاجة المستهلك في مدينة شلغوم العيد لمزروعاتنا ودراسة جدوى الاقتصادية أثبتت بأن مشروعنا ناجح و يحقق مردودية .

الكلمات المفتاحية : المقاوлаты ، المرأة المقاولة ، المشاريع الصغيرة ، الدواجن العضوية ، التغذية الصحية .

Résumé

Cette étude visait à mettre en évidence le rôle du travail entrepreneurial dans les petites et moyennes entreprises en mettant en évidence le rôle des femmes entrepreneurs, qui se sont caractérisées par leur créativité malgré les défis .
Où l'étude était basée sur la façon d'établir un projet représenté dans une ferme avicole biologique pour la production d'œufs municipaux qui cible un segment de clients afin de soulever le slogan d'une alimentation saine pour le consommateur, qui est devenu une tendance mondiale pour un mode de vie sain. La faisabilité économique a prouvé que notre projet est réussi et rentable

Mots-clés : entrepreneuriat, entrepreneuriat féminin, petits projets, volaille biologique, alimentation saine.

Summary :

This study aimed to highlight the role of entrepreneurial work in small and medium enterprises by highlighting the role of women entrepreneurs, which were characterized by their creativity despite the challenges

Where the study was based on how to establish a project represented in an organic poultry farm for the production of municipal eggs that targets a segment of customers in order to raise the slogan of healthy nutrition for the consumer, which has become a global trend for a healthy lifestyle. The economic feasibility proved that our project is successful and profitable

Keywords: entrepreneurship, women entrepreneurship, small projects, organic poultry, healthy nutrition