



ENTREPRENEURSHIP

A wooden directional signpost with three arrows pointing right, mounted on a weathered wooden post. The central arrow is large and points towards the viewer, with the word "ENTREPRENEURSHIP" written in large, dark blue, sans-serif capital letters. The background shows a scenic landscape with mountains and a lake.



الوكالة الوطنية لدعم
وتنمية المقاولاتية



البحث العلمي في خدمة المواطن



مجلس التجديد الاقتصادي الجزائري
٠٥٤٥٠٤٦٣٢٠٩١ :٠٨٠٩٣٠٦٣٠٥٤
CONSEIL DU RENOUVEAU ÉCONOMIQUE ALGÉRIEN



GLOBAL
ENTREPRENEURSHIP
WEEK

الأسبوع العالمي للمقاولاتية

بمناسبة الأسبوع العالمي لريادة الأعمال، تحت رعاية وزارة التعليم العالي والبحث العلمي، وكذلك وزارة اقتصاد المعرفة والشركات الناشئة والمؤسسات المصغرة قامت شركة أجريا فنتور بإعداد هذا الدليل المختصر لدعم أي شخص يرغب في إطلاق مشروع تجاري وينجح. تتضمن هذه الحملة التوعوية المختطفة بدقة ورش عمل تفاعلية ومحادثات تحفيزية وجلسات تواصل، يستضيفها جميعاً رواد أعمال مشهورون ومتخصصون في الصناعة. الهدف هو تزويد المشاركين بالأدوات والمعرفة والإلهام لتحويل أفكارهم المبتكرة إلى أعمال مزدهرة.

تم تصميم هذا الحدث لجذب الأفراد من جميع الخلفيات - من طلاب الجامعات إلى المهنيين المتمرسين - الذين يتوقعون لاستكشاف عالم ريادة الأعمال. تم تصميم كل نشاط لتشجيع التعلم التعاوني والإبداع، مع التأكيد على أهمية الابتكار والمثابرة في رحلة ريادة الأعمال.



ما هي المقاولية ؟

المقاولية او رياضة الاعمال تشير إلى فكرة تطوير وإدارة مشاريع تجارية بهدف تحقيق الأرباح، وذلك من خلال تحمل المخاطر والمجازفة.

إن روح رياضة الاعمال تجمع بين الإبداع والجرأة والقدرة على التحمل والتكيف. يعتبر رواد الاعمال الأشخاص الذين يتحدون التحديات ويبحثون عن فرص جديدة لتحقيق النجاح في عالم الاعمال .

ريادة الاعمال ليست مهمة فقط للشركة نفسها، بل إنها تلعب دوراً رئيسياً في اقتصاد البلد لأنها تخلق فرص عمل جديدة، كما أنها تساعد على تقديم منتجات وأفكار جديدة إلى السوق.

المقاولاتية الالكترونية

تتمثل في انشاء و ادارة المشاريع الصغيرة و الكبيرة التي تدور حول أفكار بسيطة او متواجدة في السوق.



PURPOSE



BAKERY



CAFE



RESTAURANT



FASTFOOD

المقاولاتية المبتكرة

ريادة الأعمال المبتكرة تشير إلى إنشاء الشركات التي تميز بنوعها المبتكر وروحها الابداعية وقدرتها على إدخال أفكار جديدة في السوق.



Fintech



E-Services



EdTech



HealthTech



Cloud/Ai

الفرق بين المؤسسات الناشئة والشركات المصغرة

الشركات الناشئة والشركات المصغرة نوعان من الأعمال ، لكنهما يختلفان في جوانب عدّة. فيما يلي شرح مفصل للاختلافات بين الاثنين:

المؤسسة الناشئة: هي شركة تم تأسيسها حديثاً تهدف إلى تطوير منتج أو خدمة فريدة وتقديمها إلى السوق. غالباً ما تركز الشركات الناشئة على نماذج الأعمال المبتكرة والقابلة للتغيير مع إمكانية النمو السريع.

المشاريع المصغرة: هي شركات صغيرة تعمل عادة على المستوى المحلي أو الإقليمي. تتميز بوجود عدد صغير من الموظفين و إيرادات منخفضة نسبياً.

إمكانيات النمو

المؤسسة الناشئة: تُعرف الشركات الناشئة بإمكانياتها العالية للنمو. بما أنها تهدف إلى توسيع نطاق عملياتها بسرعة والحصول على حصة أكبر في السوق. غالباً ما تسعى الشركات الناشئة للحصول على تمويل من أصحاب رأس المال الاستثماري أو المستثمرين الملاك لتمويل خطط النمو الخاصة بهم.

المشاريع المصغرة: عادةً ما تكون المشاريع الصغيرة ذات إمكانات نمو محدودة. وقد تركز على خدمة سوق متخصصة أو مجتمع محلي معين. في حين أنها يمكن أن تنمو وتوسيع إلى حد ما ، فإن نموها عادةً ما يكون أكثر تدريجياً ومهدداً مقارنة بالشركات الناشئة.

الابتكار

المؤسسة الناشئة: تتميز الشركات الناشئة بتركيزها على الابتكار، وتسعى جاهدةً لتطوير منتجات أو خدمات أو نماذج أعمال جديدة تقدم عروض قيمة فريدة للعملاء.

المشاريع المصغرة: قد لا تتمحور المشاريع المصغرة حول الابتكار، لأنها غالباً ما تقدم سلعاً أو خدمات أثبتت نجاحها في السوق.

المخاطر

المؤسسة الناشئة: تربط الشركات الناشئة بمخاطر أعلى بسبب طبيعتها المبتكرة وعدم اليقين في النجاح في السوق والمنافسة المحتدلة. تفشل غالبية الشركات الناشئة، ولكن تلك التي تنجح يمكن أن تحقق عوائد كبيرة.

المشاريع المصغرة: تميل المشاريع الصغيرة إلى أن تكون لديها مخاطر أقل لأنها غالباً ما تلي سوقاً محلياً معيناً وتتوفر السلع أو الخدمات مع طلب ثابت. كما أن لديها قاعدة عملاء مستقرة، ولكن إمكانيات نموها محدودة أكثر.

قابلية التوسيع

المؤسسة الناشئة: تهدف الشركات الناشئة إلى تحقيق قابلية التوسيع السريع ، مما يعني أن لديها القدرة على تنمية قاعدة عملائها وإيراداتها وجودتها في السوق بشكل كبير خلال فترة قصيرة.

المشاريع المصغرة: عادةً ما تكون المشاريع الصغيرة أقل قابلية للتطوير مقارنة بالشركات الناشئة. قد يسعون عملياتهم إلى حد ما ، ولكن نموها يكون بصفة أكثر تدريجية ويقيده عوامل مثل حجم السوق والطلب المحلي.



لديك فكرة و تريد تأسيس شركتك؟

الخطوات الإدارية الـلـازمة لـإنشاء شـركـتك

التـصـرـيـحـ بـالـوـجـودـ

رـقـمـ اـسـتـخـرـاجـ رـقـمـ
الـتـعـرـيفـ الـجـبـائـيـ

اسـتـخـرـاجـ رـقـمـ
الـتـعـرـيفـ الـإـحـصـائـيـ

فـتـحـ حـسـابـ بنـكـيـ

التـسـمـيـةـ

الـتـوـثـيقـ

اسـتـخـرـاجـ
الـسـجـلـ الـتـجـارـيـ

www.sidjilcom.cnrc.dz

الـانتـسـابـ إـلـىـ
صـنـدـوقـ الضـمانـ

www.damancom.casnos.dz

علامة الخاتمة بالمؤسسات الناشئة: Label

يُتم منح العلامة من قبل اللجنة الوطنية عبر
المدiate الرقمية

www.startup.dz

الشروط الضرورية:

علامة "مشروع مبتكر"

يمكن لأي شخص طبيعي أو مجموعة من الأشخاص الطبيعيين المطالبة بعلامة "المشاريع المبتكرة" لأي مشروع يتعلق بالابتكار، يتبعين على الشخص الراغب في الحصول على علامة "مشروع مبتكر" تقديم طلب عبر البوابة الإلكترونية للشركات الناشئة مصحوبًا بالمستندات التالية:



- عرض تقديمي للمشروع وجوانب الابتكار فيه.
- عناصر تثبت الإمكانات القوية للنمو الاقتصادي (نموذج الأعمال، خطة العمل، إلخ).
- المؤهلات العلمية و / أو الفنية والخبرة للفريق المسؤول عن المشروع.
- أي ملكية فكرية وأي جوائز أو جوائز تم الحصول عليها في :

الشروط الضرورية:

علامة "مؤسسة ناشئة"

تعتبر "مؤسسة ناشئة" بموجب القانون الجزائري المؤسسة التي تستوفي المعايير التالية:

- يجب ألا تكون الشركة موجودة منذ أكثر من ثمانية (8) سنوات.
- يجب أن يعتمد نموذج عمل الشركة على المنتجات أو الخدمات أو نموذج الأعمال أو أي مفهوم مبتكر آخر.
- يجب ألا يتجاوز حجم المبيعات السنوي المبلغ الذي حددهه اللجنة الوطنية (تم تحديده لعام 2021 بمبلغ 500.000.000 دينار جزائري أو 50 مليار سنتيم) :
- يجب أن يحتفظ رأس المال بنسبة 50٪ على الأقل من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار معتمدة أو شركات أخرى تحمل علامة "مؤسسة ناشئة" :
- يجب أن تكون إمكانات تسارع نمو الشركة كبيرة بما يكفي :
- يجب ألا يزيد عدد موظفي الشركة عن 250 موظفًا.

مزايا علامة :Label

الحصول على العلامتين "مشروع متكرر" و "مؤسسة ناشئة" يكون بإمكانهم الحصول على التمويل من طرف الصندوق الجزائري للمؤسسات الناشئة. ويبلغ دعم صندوق الاستثمار لهذا 1.2 مليار دينار أي ما يعادل 120 مليون سنتيم. علما أن مستويات التمويل تعتمد جزئيا على مدى الاستحقاق الاقتصادي للمشروع ويمكن أن تراوح بين 2.5 مليون دينار (250 مليون سنتيم) إلى 20 مليون دينار.

الحصول على العلامة يمكنهم من الولوج الى **برامج الدعم لتطوير الشركات الناشئة**



المزايا الضريبية

تعفى الشركات التي تحمل علامة "مؤسسة ناشئة" من الضريبة على النشاط المهني (TAP) أو ضريبة الدخل العامة (IRG) أو ضريبة دخل الشركات (IBS) لمدة أربع (4) سنوات، من تاريخ الحصول على "علامة مؤسسة ناشئة" مع سنة إضافية واحدة (1) في حالة التجديد. كما أنهم معفون من ضريبة القيمة المضافة TVA ويذبعون لرسوم جمركية بنسبة 5% للمعدات المقتناة التي تدخل مباشرة في تحسيد مشاريعهم الاستثمارية

كيف تحمي العلامة التجارية لمؤسستك:



تحظى الملكية الفكرية بأهمية بالغة في الكثير من المجالات، فهي تشجع الابتكار وتعزز التقدم الاقتصادي والصناعي، وتساعد على تحسين جودة الحياة في المجتمع بأكمله.

تهدف إلى تحفيز الإبداع والحفاظ على الابتكارات الفكرية للأفراد والشركات وتعزيز قيمتها من خلال ضمان حق المبتكرین والمبدعين في استغلال إبداعاتهم بشكل حصري لفترة زمنية محددة، وتوفير الحماية القانونية التي يحتاجونها.

كيف تحمي العلامة التجارية لمؤسستك:

الخطوات الرئيسية:

قبل أن تبدأ في إجراءات تسجيل علامتك التجارية من المستحسن التأكد من توفر الاسم أو العلامة التي اخترتها.

البحث عن الأسبقية تأكّد من البحث عن العلامات التجارية الموجودة أو طلبات تسجيلها التي قدّمت بالفعل، حيث أنّ هذه العملية ستمكنك من اكتشاف العلامات التجارية المشابهة أو المتطابقة مع العلامة التجارية الخاصة بك، واتخاذ القرار المناسب.



كيف تدمي العلامة التجارية لمؤسستك:

الخطوات الرئيسية:



- 1- ملء وتوقيع ثلاثة نسخ من استمارة الطلب الرسمية وتاريخها، يمكن العثور على الاستمارة على الموقع الرسمي **INAPI**.
- 2- إيداع دفع الرسوم إلى حساب INAPI وفقاً لجدول الرسوم المعمول بها، وفي حالة وجود عندهك LABEL تدفع لك كل المصارييف من طرف

Algeria Venture

<https://e-services.inapi.org/>

براءة الاختراع

براءة الاختراع هي وثيقة قانونية تمنح للمخترع حقوق الملكية الصناعية، وتصدر رسمياً من قبل الجهة المختصة (وهي **المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية INAPI**).

تحمي براءة الاختراع الابتكارات والاختراعات، وتمتنح حامليها حقوق حصريّة لمدة عشرين عاماً من تاريخ تقديم طلب الحماية، شريطة سداد الأقساط السنوية، وعلى أراضي محددة

كيف تحصل على براءة اختراع في الجزائر؟

الخطوات الرئيسية:

يمكنك تقديم طلب براءة الاختراع عبر اتباع الخطوات التالية:

- افتح حساباً على موقع الويب الخاص بـ INAPI، أو سجل الدخول إلى حسابك إذا كان لديك حساب بالفعل.
- انقر فوق قسم البراءات في لوحة التحكم، ثم انقر فوق "تقديم جديد".
- أدخل الوثائق المطلوبة لتقديم طلب البراءة، مثل: وصف مفصل باللغة الوطنية مترجم إلى نسختين باللغة الفرنسية، ملخص الوصف المفصل، والرسومات إذا كانت مطلوبة.
- اطبع نموذج تقديم الطلب في أربع نسخ.
- ادفع حقوق التسجيل في فرع البنك الوطني الجزائري (CNEP) على الأراضي الوطنية وقم بإيداعه في حساب INAPI رقم 100 00 13733 مع المفتاح 7، كما يمكنك إجراء الدفع بواسطة صك بريدي مباشر في INAPI.
- وقّع النسخ الأربع المطبوعة من الطلب، وأحضر المستندات المطلوبة.

و في حالة وجود عندهك LABEL تدفع لك كل المصارييف من طرف Algeria Venture



التمويل

القرض البنكي

صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة CNAC

الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية NESDA

المندوب الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة ASF

التمويل التشاركي Crowdfunding

الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة ANGEM



الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة
caisse nationale d'assurance chomage





التمويل:

أو التمويل الجماعي، وهو تمويل المشاريع عن طريق جمع الأموال من عدّة ناس أو شركات متبرعة أو من خلال منصات رقمية مرصّدة.

قانون جديد : <https://www.joradp.dz/FTP/jo-arabe/2023/A2023068.pdf>



المراقبة

الحاضنات تلعب دوراً حيوياً في دعم رواد الأعمال، خاصة في المراحل الأولية لتطوير مشاريعهم التجارية. يوجد فالجزائر أكثر من **70 حاضنة أعمال ناشطة**. باختصار، تُعتبر الحاضنات عوامل تحفيز للنمو تقدم دعماً مختصاً لرواد الأعمال، مما يسمح لهم بتجاوز المراحل الحاسمة في تطوير أعمالهم بأساس أقوى واحتتمالية أكبر للنجاح.





نمایج و ارشادات لكم

نصائح و إرشادات لكم

التسويق والترويج: استخدم استراتيجيات تسويق مبتكرة للترويج لمنتجك أو خدمتك



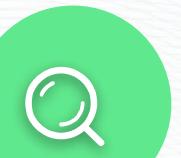
الصبر والثابرة: الصبر والثابرة مفتاحان للتغلب على التحديات وتحقيق النجاح على المدى الطويل



الابتكار: لا تخشى من الابتكار وتجربة أفكار جديدة لتميز مشروعك عن الآخرين



فهم السوق: ابدأ بإجراء بحث شامل عن السوق لفهم احتياجات العملاء، الفرص المتاحة، والمنافسين



وضع خطة عمل: اكتب خطة عمل تحدد رؤيتك، أهدافك، استراتيجيات التسويق، التحليل المالي وخطوة النمو



بناء فريق عمل قوي: اختر فريق عملك بعناية، فالأشخاص المناسبون يمكن أن يكونوا أحد أكبر مواردك



بعض الروابط المفيدة لكم

www.angem.dz/

صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة

www.promoteur.anade.dz/

الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية

www.asf.dz

الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة

www.cnac.dz

الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة

www.startup.dz

المنصة الرقمية المؤسسات الناشئة

www.mokawil.dz

دليل المقاول

www.sidjilcom.cnrc.dz

السجل التجاري

www.damancom.casnos.dz

صندوق الضمان الاجتماعي

<https://e-services.inapi.org/>

المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية



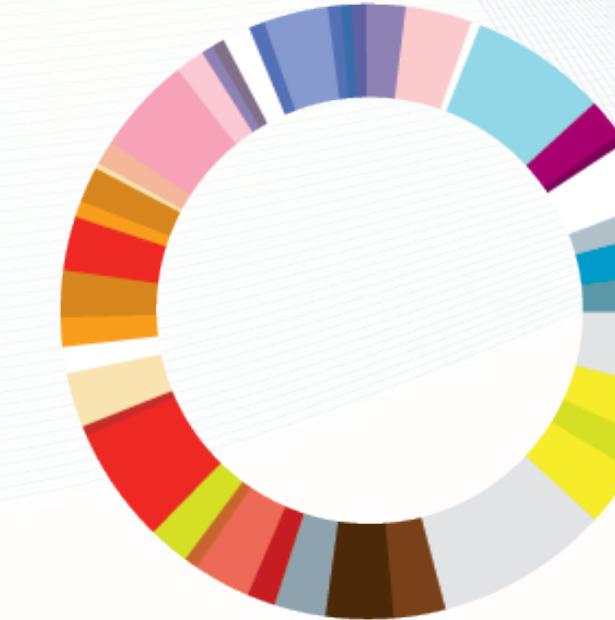


الوكالة الوطنية لدعم
وتنمية المقاولاتية



مجلس التجديد الاقتصادي الجزائري
٠٥٤٥٠٤٨٠١٣٠٢٠٢٠٠٩٠٦٠٢٠٠٧٠٥٠٤
CONSEIL DU RENOUVEAU ÉCONOMIQUE ALGÉRIEN

باتجاهك



GLOBAL
ENTREPRENEURSHIP
WEEK