



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي  
جامعة محمد الشريف مساعديّة – سوق أهراس  
حاضنة الأعمال الجامعية



مذكرة تخرج للحصول على شهادة جامعية – مشروع مؤسسة اقتصادية  
(القرار رقم 008 المؤرخ في 23 فيفري 2025 / القرار رقم 1275 المؤرخ في 27 سبتمبر 2022)

في شكل:

مؤسسة ناشئة / مؤسسة مصغرة / براءة اختراع قابلة للتحويل لمؤسسة اقتصادية

عنوان المشروع باللغة العربية:

.....  
.....

عنوان المشروع باللغة الانجليزية:

.....  
.....

صورة العلامة التجارية

الاسم التجاري:



.....  
.....

..... السنة الجامعية:

## بطاقة معلومات حول فريق الاشراف وفريق العمل

### 1. فريق الاشراف:

الصفة	الاسم واللقب	التخصص
المشرف الرئيسي (01)	.....	.....
المشرف الرئيسي (02)	.....	.....
المشرف الرئيسي (03)	.....	.....

### 1. فريق العمل:

اسم ولقب الطالب (ة)	التخصص	الكلية
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....

# فهرس المحتويات

## الجانب النظري (اختياري)

10-1 يتم تحديد عناصره ومنهجية اعداده من قبل المشرف على المشروع.....

## الجانب التطبيقي (اجباري)

11 المحور الأول: تقديم المشروع.....

12 1. فكرة المشروع (المشكلة والحل المقترح).....

13 2. القيم المقترحة.....

14 3. فريق العمل.....

15 4. أهداف المشروع.....

16 5. الجدول الزمني لتحقيق المشروع.....

17 المحور الثاني: الاجوانب الابتكارية.....

18 1. طبيعة الابتكارات.....

19 2. مجالات الابتكارات.....

20 المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق.....

21 1. عرض القطاع السوقي.....

22 2. قياس شدة المنافسة.....

23 3. الاستراتيجية التسويقية المتبعة.....

24 المحور الرابع: خطة الانتاج والتنظيم.....

25 1. عملية الانتاج.....

26 2. التموين والمواد الاولية.....

27 3. اليد العاملة.....

28 4. الشراكات الرئيسية.....

29 المحور الخامس: الخطة المالية.....

30 1. التكاليف والأعباء.....

31 2. رقم الأعمال.....

32 3. جدول حسابات النتائج المتوقع.....

33 4. خطة الخزينة.....

34 المحور السادس: النموذج الأولي التجريبي.....

# الجانب النظري

يتم انجازه في حدود 10 صفحات

يكون اختياريا وذلك وفق ما تنص عليه المادة 03 من القرار رقم 008 المؤرخ في 23 فيفري 2025

وفي حالة اختيار انجازه يكون:

تحت مسؤولية الاستاذ المشرف من حيث منهجية الإعداد

ومسؤولية الطلبة من حيث الأمانة العلمية

## الجانب التطبيقي

## المحور الأول: تقديم المشروع

## 1. فكرة المشروع (المشكلة والحل المقترح):

هنا أكتب مشروعك في بعض الأسطر من خلال الاجابة على الأسئلة التالية:  
ما هو مجال نشاط مشروعك (خدمات، صناعي، تطبيقات حديثة، فلاحى، تجاري.....)؟

كيف بدأت الفكرة وكيف تطورت؟

ما الذي سوف تقوم به؟

كيف سيكون ذلك؟

ما الذي سينجز ذلك؟

أين سيتم انجازه؟

## 2. القيم المقترحة:

يمكن أن تنشأ القيم المقترحة أو المقدمة للزبائن من خلال العناصر التالية:  
الحدثة: تلبية احتياجات جديدة كلياً لم تكن هناك عرلاوض مماثلة لها في السابق.  
الأداء: أن يكون أداء المنتج أو الخدمة المقدمة أعلى أو مساوي لتوقعات العميل أو الزبون.  
التكييف: المرونة في التعديل أو التغيير لتكييف المنتجات والخدمات تبعاً للاحتياجات المحددة للعملاء أو الزبائن.

انجاز المهمة: مساعدة العميل على انجاز مهام محددة.  
التصميم: جعل التصميم يتوافق مع رغبات وظروف العميل.  
السعر: تقديم منتج أو خدمة بسعر أقل، أمر شائع لتلبية متطلبات شرائح العملاء.  
خفض التكاليف: مساعدة العملاء على خفض تكاليفهم.  
الحد من المخاطر: تقليص احتمال تعرض العملاء للمخاطر لدى شرائهم المنتجات أو الخدمات بتقديم ضمانات.  
سهولة الوصول: جعل المنتجات متاحة للعملاء الذين لم يكن بإمكانهم من قبل الوصول إليها.  
الملاءمة وسهولة الاستخدام: جعل الأشياء سهلة وبسيطة الاستخدام.

### 3. فريق العمل:

هنا نتحدث عن فريق العمل من خلال:

المهارات والمؤهلات العلمية والدورات التدريبية المتحصل عليها من قبل أعضاء الفريق في حالة العمل

الجماعي أو الطالب في حالة العمل الفردي.

كيفية تنظيم العمل من قبل أعضاء الفريق وتقاسم الأدوار.

طرق التفاعل والتواصل بين أعضاء الفريق.

#### 4. أهداف المشروع:

من خلال هذه النقطة يجب تحديد الأهداف التجارية للمشروع مع تقدير الحصة السوقية المستهدفة على المدى القريب، المتوسط والبعيد.

## 5. الجدول الزمني لتحقيق المشروع:

هنا يجب أن توضح مراحل انجاز المشروع من خلال تقسيمه إلى مراحل، مع ذكر أهداف كل مرحلة والزمن اللازم لتحقيقها

## المحور الثاني: الجوانب الابتكارية

## 1. طبيعة الابتكارات:

هنا ينبغي أن يحدد أعضاء الفريق طبيعة الابتكارات المعتمدة في المشروع من خلال تحليل حالات عدم التأكد التكنولوجي وحالات عدم التأكد في السوق مع توضيح طبيعة الابتكارات على أنها:

ابتكارات جذرية.

ابتكارات متزايدة.

ابتكارات تكنولوجية

ابتكارات السوق.

## 2. مجالات الابتكارات:

من خلال طبيعة الابتكارات السابقة يمكن أن يشمل الابتكار المجالات التالية:

- عمليات جديدة: زيادة الربحية من خلال زيادة كفاءة العمليات.
- تجارب جديدة: بيع المزيد لشرائح العملاء الحاليين عن طريق تغيير السياق.
- الميزات الجديدة: تقديم منتجات أو خدمات محسنة.
- العملاء الجدد: عرض النطاق المعتاد من المنتجات أو الخدمات لشرائح عملاء جدد.
- عروض جديدة: من خلال انشاء أو على الأقل إدخال منتجات مبتكرة.
- نماذج جديدة: من خلال تغيير نموذج العمل أو اعتماد نظام آخر لتوليد القيمة.

## المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق

## 1. عرض القطاع السوقى:

تحديد السوق المحتمل: بحيث أن السوق المحتمل هو مجموعة الأفراد أو المؤسسات التي تطلب أو يحتمل أن تطلب منتجاتك أو خدماتك لاشباع حاجاتهم ورغباتهم، بمعنى من يشتري منتجاتك؟ وما الذي سيحفزه لذلك؟ أين يتواجدون؟ وكم هي أعدادهم؟

تحديد السوق المستهدف او الشريحة السوقية: بحيث أن السوق المستهدف يمثل مجموعة الأفراد أو المؤسسات التي تقدم لهم او تعرض عليهم منتجاتك أو خدماتك.

لابد هنا ان يقدم الطالب مبررات اختيار هذا السوق المستهدف، مع تحديد امكانية ابرام عقود شراء مع بعض العملاء والزبائن المهمين.

## 2. قياس شدة المنافسة:

قياس شدة المنافسة من خلال من هم المنافسين المباشرين لمشروعك ومن هم المنافسين غير المباشرين، وأيضا حدد أعدادهم وحصصهم السوقية محليا ووطنيا، إضافة إلى نقاط قوتهم ونقاط ضعفهم.

### 3. الاستراتيجيات التسويقية:

الاستراتيجيات التسويقية هي مجموعة التقنيات والأساليب المستعملة لفهم منتجاتك وخدماتك المقدمة للزبائن المحتملين من أجل دذبهم وحثهم على الاقبال على الشراء. ويجب أن تخطط لاستراتيجية فعالة تأخذ بعين الاعتبار قدراتك المالية واحرص على توازن المزيج التسويقي لانجاح الاستراتيجية التسويقية.

## المحور الرابع: خطة الانتاج والتنظيم

## 1. عملية الانتاج:

تمر عملية الانتاج بعدة مراحل يجب أن تكتب بطريقة تمكن القارئ من فهم أكثر لطريقة الانتاج

وإدراك الجودة، بحيث يمكن أن تتضمن هذه المراحل:

اقتناء المواد الأولية.

عملية التصنيع.

تكييف المنتج.

التعبئة والتغليف.

ويمكن الاستعانة بمخطط يشرح مراحل عملية الانتاج يتطور وفق بعد الزمن.

## 2. التموين وشراء المواد الاولية:

من خلال تحديد سياسة الشراء هل هي شراء مواد اولية أم مواد وولوازم أم تجهيزات مع تحديد الموردين الذين يمكن من خلالهم الحصول على هذه المواد والتجهيزات وكذا الأسعار التقديرية، إضافة إلى تحديد كيفية الدفع ووقت الاستلام.

### 3. اليد العاملة:

هنا يجب تحديد عدد المناصب التي يمكن أن يخلقها المشروع، مع تحديد طبيعة ونوعية اليد العاملة التي تحتاجها وأماكن تواجدها، إضافة إلى تحديد إمكانية اللجوء إلى عقود المناولة.

#### 4. الشراكات الرئيسية:

هنا يذكر صاحب المشروع الأطراف التي يمكن أن تساعد في انجاز هذا المشروع، مع تقديم الاضافة التي سوف يتحصل عليها من خلال تقديمهم للدعم والتكامل، سواء كان هؤلاء الأطراف موردون، هيئات عمومية، مخابر تحاليل، بنوك او مؤسسات تأمين، حاضنات أعمال، مسرعات أعمال .... إلخ.

## المحور الخامس: الخطة المالية

## 1. التكاليف والأعباء:

هنا يتم التحديد الدقيق لكافة تكاليف المشروع والاستثمارات المطلوبة (يمكن الاستعانة بعناصر الميزانية في جانب الأصول)، مع تحديد مصادر التمويل وكيفية الحصول على التمويل، وأيضا كيفية استرداد الأموال من خلال جدول العوائد.

## 2. رقم الأعمال:

رقم الأعمال هو إجمالي المبيعات من المنتجات والخدمات والنتائج عن الأنشطة المحققة، كما يجب أن يقدم صاحب المشروع هنا وجهتي نظر حول رقم الأعمال المتوقع الأولى تفاؤلية والأخرى تشاؤمية. بحيث يتضمن جدول الأعمال التقديري لخمس سنوات العناصر التالية:  
الكميات / السعر الوحدوي / رقم الأعمال خارج الرسم / رقم الأعمال بكل الرسوم

### 3. جدول حسابات النتائج المتوقع:

جدول حسابات النتائج المتوقع هو جدول مالي يلخص إجمالي المبيعات والأعباء خلال مدة زمنية تسمى السنة المالية، وينتهي برصيد موجب في حالة الربح وبرصيد سالب في حالة الخسارة على أن يتضمن العناصر الأساسية لجدول حسابات النتائج وفق النظام المحاسبي المالي (SCF)

#### 4. خطة الخزينة:

خطة الخزينة هي وثيقة تسمح بتحديد كل الإيرادات او التدفقات النقدية الموجبة، وكل النفقات أو التدفقات النقدية السالبة وذلك خلال السنة الأولى من النشاط، على أن يتم حساب الإيرادات والنفقات كل شهر على حدى خلال كامل السنة

## المحور السادس: النموذج التجريبي الاولي

النموذج الأولي التجريبي هو نسخة أولية يتم تصنيعها توضح المنتج أو الخدمة التي سوف تستخدم كأساس للتطوير والوصول إلى المنتج النهائي الذي سيطبق فعليا وي طرح رسميا في السوق. وهنا تجدر الاشارة إلى ما يلي:

بالنسبة لأصحاب المشاريع التي تقدم منتج ملموس يمكن أن يعرض النموذج الأولي التجريبي أمام اللجنة المناقشة، كما يمكن أيضا في حال تعذر أتمام انجازه تقديم مقطع فيديو أو مجموعة من الصور تثبت وصوله إلى تمام النموذج الأولي التجريبي أو تقديم شرح للمراحل الأساسية المتبعة والمنجزة بغرض الوصول إلى النموذج الأولي التجريبي، على ان يلتزم أعضاء المشروع بتمام النموذج الأولي التجريبي قبل حصولهم على شهادة مشروع مؤسسة اقتصادية

أما بالنسبة لأصحاب مشاريع التطبيقات والمنصات الرقمية والمواقع الالكترونية يمكن أن يعرض النموذج الأولي التجريبي للتطبيق أو الموقع الالكتروني مباشرة أمام اللجنة في حال كان في الشكل النهائي للتجسيد (Fini)، كما يمكن أن يعرض أو في شكل (Maquette) مرفقا بطلب استضافة الموقع في خادم حاضنة الاعمال مؤشرا عليه من قبل مدير حاضنة الأعمال، على ان يلتزم أعضاء المشروع بتمام النموذج الأولي التجريبي قبل حصولهم على شهادة مشروع مؤسسة اقتصادية.

الملحق رقم (01): الميزانية المالية

## الملحق رقم (02): جدول حسابات النتائج

## الملحق رقم (03): جدول الخزينة

**الملحق رقم (04): نموذج العمل التجاري  
(BMC)**