

تمهيد:

في عالم يتسم بالتغيرات السريعة، البطالة، والمنافسة الشديدة، لم يعد يكفي أن نكون مجرد موظفين ننتظر فرصة عمل. أصبح من الضروري أن نكون مبادرين وقادرين على خلق فرص العمل لأنفسنا وللآخرين.

ريادة الأعمال ليست مجرد "فتح محل تجاري"، بل هي عقلية وطريقة تفكير تعتمد على:

- اكتشاف الفرص في المشكلات التي يعاني منها المجتمع.
- الإبداع والابتكار.
- تحمل المخاطر المحسوبة.
- تحويل الأفكار إلى مشاريع حقيقية تخلق قيمة اقتصادية واجتماعية.

ا. المقاولاتية :

ا. 1- التطور التاريخي للمقاولاتية:

أ- العصور الأولى (الجزور البدائية) تعود جذور المقاولاتية إلى بدايات الحياة الإنسانية .

ارتبطت منذ البداية ب :

- ✓ التجارة
- ✓ العمل الحر
- ✓ الابتكار
- ✓ استغلال الفرص

✓ كانت تمارس بشكل غير منظم لكنها موجودة في كل الأنشطة الاقتصادية الأولى .

ب- العصر الكلاسيكي (القرن 18): تطورت المقاولاتية مع ظهور الفكر الاقتصادي الحديث،

حيث برز دور الاقتصادي آدم سميث (Adam Smith) صاحب فكرة الاقتصاد الحر .

تم التركيز على :

✓ المبادرة الفردية

✓ مبدأ "دعه يعمل دعه يمر"

ج- القرن 19 وبداية 20: في هذه المرحلة ظهرت مفاهيم أولية للمقاول كمنظم لعوامل الإنتاج

د- النصف الثاني من القرن 20 (خاصة الثمانينات): في هذه المرحلة بدأ الاهتمام يتزايد

بالمقاولاتية عالميا. فقد ظهرت توجهات جديدة :

✓ دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

✓ التركيز على التشغيل الذاتي

هـ: بداية التسعينات: عصر المقاولاتية: اعتبر هذا العصر: بداية عصر ريادة الأعمال، ففيه برزت مظاهر تتمثل في:

✓ إدماج المقاولاتية في التعليم

✓ اهتمام الحكومات والمنظمات الدولية

✓ انتشار البحوث والدراسات

وبذلك أصبح للمقاولاتية دور محوري في :

✓ التنمية الاقتصادية

✓ خلق فرص العمل

و- أواخر القرن 20 في العالم العربي بدأ فيها الاهتمام يظهر تدريجيا من خلال :

✓ إنشاء حاضنات الأعمال

✓ دعم التمويل الأصغر

✓ تشجيع المبادرات الشبابية

✓ لا يزال في مرحلة النمو والتطور مقارنة بالدول المتقدمة

ز- العصر الحديث (القرن 21)

أصبحت المقاولاتية مجالا متعدد التخصصات (اقتصاد، إدارة، علم اجتماع...)، إضافة إلى انتشار:

✓ التعليم المقاولاتي في الجامعات

✓ ثقافة الابتكار

✓ المشاريع الناشئة (Startups)

1. 2- تعريف المقاولاتية

تم تعريفها على أنها " استكشاف الأفراد والمنظمات لفرص الأعمال المتاحة واستغلالها"

كما تعرف المقاولاتية على أنها:

القدرة على المبادرة بإنشاء مشروع أو تنفيذ عمل جديد، مع استغلال الفرص المتاحة، وتعبئة الموارد، وتحمل المخاطر المدروسة بهدف تحقيق قيمة أو عائد اقتصادي.

### 1. 3- خصائص المقاولاتية

تتمثل أهم خصائصها فيما يلي:

1. الإبداع والابتكار

2. ارتفاع درجة المخاطرة

3. تحقيق أرباح احتكارية

4. تعزيز المبادرة الفردية

### 1. 4- دور المقاولاتية:

#### 1- على المستوى الاقتصادي:

- خلق مؤسسات جديدة وتنشيط الاقتصاد
- تعزيز المنافسة وكسر الاحتكار
- دعم النمو الاقتصادي بفضل المرونة والابتكار

#### 2- على المستوى الاجتماعي:

- خلق فرص عمل وتقليل البطالة
- تحسين مستوى المعيشة
- تحقيق نوع من العدالة الاجتماعية
- الحد من النزوح الريفي

#### 3- على المستوى البيئي:

- دعم التنمية المستدامة

- مراعاة حماية البيئة والموارد
- تبني المسؤولية الاجتماعية في المشاريع
- الفرق بين إنشاء مؤسسة والمقاولاتية:

#### 1- نقاط الاتفاق:

- كلاهما عبارة عن إنشاء مؤسسة بطريقة قانونية.
- كلاهما له نسبة مخاطرة.
- كلاهما يتوقع الربح من وراء إنشائهما.
- قد تصبح المؤسسة المقاولاتية مؤسسة نمطية إذا قلدت منتجاتها بشكل أوسع في ظل عدم تطويرها.
- 2- نقاط الاختلاف:

- تتسم المقاولاتية بأنها مؤسسة غير نمطية فهي تتميز بالإبداع.
- ارتفاع نسبة المخاطرة في المقاولاتية.
- ارتفاع احتكارية الأرباح الناتجة عن حقوق الابتكار قبل تقليدها مقارنة بالمؤسسات النمطية التي تطرح منتجاتها العادية.
- تتميز المقاولاتية بالفردية مقارنة بإنشاء المؤسسات التي يمكن أن ينشئها مجموعة .

#### II. المقاول (Entrepreneur)

##### II. 1- تعريف المقاول

المقاول هو:

الشخص الذي يمتلك الإرادة والخبرة لتحويل فكرة أو ابتكار إلى مشروع واقعي، من خلال استغلال الموارد وتحمل المخاطر بهدف تحقيق عوائد مالية.

كما يعرف أيضا بأنه:

الشخص الذي يخاطر برأس ماله في ظل عدم التأكد لتحقيق أرباح مستقبلية.

##### II. 2- خصائص المقاول

✓ الخصائص الشخصية

- الطاقة والحيوية

- تنظيم الوقت
- القدرة على حل المشكلات
- التفاؤل وتقبل الفشل
- الجرأة والمخاطرة
- الإبداع والتجديد
- الثقة بالنفس
- الالتزام والعمل الجاد
- الرغبة في النجاح

#### ✓ الخصائص السلوكية

##### المهارات التفاعلية:

- بناء علاقات إنسانية داخل المؤسسة
- تعزيز التعاون والاحترام
- تطوير بيئة عمل إيجابية

##### المهارات التكاملية:

- تحقيق الانسجام بين العاملين
- خلق فريق عمل متكامل

#### ✓ الخصائص الإدارية

##### المهارات الإنسانية:

- حسن التعامل مع الأفراد
- مراعاة الجوانب النفسية والاجتماعية

**المهارات الفكرية:**

- التخطيط
- تحديد الأهداف والرؤية المستقبلية

**المهارات التحليلية:**

- تحليل البيئة الداخلية والخارجية
- تحديد نقاط القوة والضعف
- دراسة المنافسين والسوق

**المهارات الفنية:**

- معرفة الجوانب التقنية والإنتاجية
- تحسين الأداء والجودة

**III. المواقف المقاوالتية ( أشكال المقاوالتية):**

إن إقامة الأعمال من قبل الأفراد يمكن أن يحصل بثلاثة طرق:

**III. 1- إنشاء مؤسسة جديدة:**

1- إنشاء مؤسسة من العدم: وهو ليس بالأمر السهل، إنما يحتاج إلى وقت كبير حتى يتمكن المقاول من إطلاق المنتج في السوق وإقناع المستهلكين به، وتزداد الصعوبة كلما ارتفعت درجة الابتكار في المنتج.

2- إنشاء مؤسسة عن طريق التفريع: تسمح هذه العملية للعامل بإنشاء مؤسسته الخاصة والمستقلة أو شراء مؤسسة موجودة بشكل مستقل عن مؤسسته الأصلية التي يغادرها، والتي تقدم له بالمقابل أشكالاً مختلفة من الدعم والمرافقة وذلك بهدف التقليل من أخطار الفشل.

3- إنشاء مؤسسة عن طريق الحصول على امتيازات: يمثل الامتياز نظاماً تسويقياً يحتوي على اتفاقية قانونية، يعطي الحق للمرخص له أو المسمى بالطرف الحاصل على الامتياز بإدارة عمل يملكه وفق شروط وفترة متفق عليها مع الجهة المانحة للترخيص أو الامتياز.

4- إنشاء فروع: في هذه الحالة يعمل المقاول لصالح مؤسسة قائمة تمنح له أو توكل له مشروعاً ذو طبيعة مقاولاتية، والمخاطر الشخصية التي يتحملها المقاول تكون محدودة ، في المقابل حصول هذا الأخير على امتيازات مماثلة للممنوحة للإطارات والمدراء .

### III. 2- شراء مؤسسة أو عمل قائم:

1- شراء مؤسسة في حالة جيدة: في هذه الحالة تكمن الصعوبة في كيفية الحصول على معلومات تتعلق بوجود مؤسسة في صحة جيدة، ومن ثم يجب على المقاول امتلاك الموارد المالية الضرورية الكافية لشرائها، لأن سعر السوق لمثل هذا النوع من المؤسسات يكون مرتفع ومن الضروري أيضاً امتلاك مهارات جيدة وتجربة ناجحة للتسيير .

2- شراء مؤسسة تواجه صعوبات: في هذه الحالة يجب على المقاول على دراية بالالتزامات القانونية التي تقع على عاتقه نتيجة شراء مؤسسة يمثل هذه الوضعية، هذا في حالة إذا كانت الصعوبات التي تواجهها معلنة، كما أن امتلاك علاقة طيبة مع المتعاملين الأساسيين في القطاع يعتبر شرطاً لنجاح هذه العملية، وبالرغم من انخفاض ثمن هذا النوع من المؤسسات إلا أنه على المقاول ضخ أموال كبيرة لمعاودة نشاطها .

### III. 3- المقاول الداخلي:

لقد تزايد اهتمام المؤسسات بشكل كبير بهذا النوع من النشاطات في التغييرات السريعة التي يشهدها محيطها، والتي يصعب التحكم فيها.

وتعني المقاول الداخلي "إنشاء مشاريع داخل المنظمة القائمة". تستطيع المؤسسة مواكبة هذه المستجدات والتكيف معها بشكل سريع كما يمكنها تطوير وتنويع المنتجات بشكل مستمر عن طريق تشجيع الإبداع والابتكار .

### IV. مراحل تأسيس المشروع المقاولاتي:

1- مرحلة البحث عن الفكرة: الفكرة هي كل ما يتبادر إلى ذهن الشخص إما من خلال التدبير والتأمل والملاحظة أو من خلال الأحداث والوقائع.

ومن مصادر الأفكار:

- الميولات والرغبات.
- الزبائن كمصدر للأفكار .
- الأفكار الطارئة.

- الإبداعات البحثية.

2- مرحلة دراسة السوق والبحث عن المعلومات؛

3- دراسة قابلية تجسيد الفكرة: يجب إدراك أن ليس بالضرورة كل فكرة هي مشروع، فالحماس الزائد قد يترتب عنه الفشل، لذلك يجب تقييم الأفكار بشكل جيد حتى يتم اتخاذ قرارات سليمة وذلك بالاعتماد على المعايير التالية:

- المعيار الذاتي والشخصي؛

- المعيار العلمي والمعرفي؛

- المعيار الاقتصادي؛

- المعيار المالي،

- المعيار التسويقي؛

- المعيار البشري؛

- الحصول على معلومات من الموردين والمنافسين باختصار كل ما يتعلق بالزبائن والمستهلكين.

4- مرحلة البحث عن مصادر التمويل؛

5- مرحلة إعداد مخطط الأعمال:

مخطط الأعمال: هو عبارة عن وثيقة في حدود 03 صفحات تمثل مجمل العناصر الأساسية للمشروع بما يتضمن تحديد طبيعة المشروع فرصة المستندة على تحليل السوق والمنافسة وتحديد الموارد اللازمة للتنفيذ وأيضاً الرؤيا المستقبلية.

ومن خصائص مخطط الأعمال:

- الوضوح وسهولة الفهم،

- الدقة والابتعاد عن التعقيد

- الواقعية وقابلية التنفيذ.

- الإيجاز والابتعاد عن التوسع والتكليف.

- دقة الصياغة والمصادقية.





- الهيكلية الجيدة.

- التجانس والانسجام في عرض البيانات وتحليلها، الشمولية، المرونة وقابلة للتعديل.

6- تحديد الجوانب القانونية للمؤسسة؛

7- نموذج الأعمال التجاري: الدور الهام الذي يلعبه مخطط نموذج العمل التجاري هو أنّ الشركات الناشئة ليست مجرد نسخة بدائية من الشركات القائمة، بل هناك اختلاف جوهري في وظيفة كلّ منهما، حيث أنّ الشركة الناشئة دورها البحث عن نموذج عمل ناجح، بينما المشروع القائم دوره تنفيذ نموذج العمل أو النموذج الربحي. Business Model وهنا يأتي دور مخطط نموذج العمل حيث يسهّل على الشركات الناشئة عملية البحث عن النموذج الربحي المناسب لهم.

#### مخطط نموذج العمل التجاري

 الشركاء الرئيسيّة Key Partners	 الأنشطة الرئيسيّة Key Activities	 القيم المقترحة Value Proposition	 العلاقات مع العملاء Customer Relationships	 شرائح العملاء Customer Segments
	 الموارد الرئيسيّة Key Resources		 القنوات Channels	
	 هيكل التكاليف Cost Structure		 مصادر الإيرادات Revenue Streams	

8- مرحلة الانطلاق والمراقبة.

#### .V البيئية الاجتماعية والاقتصادية

تتميز البيئة المقاولاتية في الجزائر بوجود شبكة واسعة من الهياكل التي تهدف إلى مرافقة الشباب والمستثمرين، بدءاً من مرحلة الفكرة وصولاً إلى تمويل وتوسيع المشروع. تنقسم هذه البيئة إلى شقين أساسيين: هياكل المرافقة وهيئات التمويل.

#### .V 1- هياكل المرافقة والدعم (Support Structures)

هذه الهياكل لا تمنح أموالاً مباشرة في الغالب، بل تقدم "الدعم المعرفي" والتقني واللوجستي:

1- الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية ( NESDA ) : تركز على مرافقة الشباب ذوي المشاريع المصغرة وتكوينهم في كيفية إدارة المؤسسات.

2- مسرعات وحاضنات الأعمال: (Accelerators & Incubators)

- الحاضنات الجامعية: تتواجد في أغلب الجامعات الجزائرية لمرافقة الطلبة أصحاب مشاريع التخرج المبتكرة (قرار 1275: شهادة - مؤسسة ناشئة).

- مسرعات الأعمال: هي برنامج مكثف ذو مدة زمنية ثابتة وقصيرة (عادة 3-6 أشهر)، يعتمد على مجموعة (Cohort-based) من الشركات الناشئة في مراحلها المبكرة، ويهدف إلى تسريع نموها وتطويرها بشكل سريع من خلال تقديم مجموعة متكاملة من الدعم

ويمكن الفرق بين حاضنات الأعمال ومسرعات الأعمال في أن حاضنات الأعمال تركز على المراحل المبكرة جدا (الفكرة أو النموذج الأولي)، وتكون مدتها أطول (سنة أو أكثر)، وغالبا لا تأخذ أسهما.

أما مسرعات الأعمال: تستهدف شركات لديها منتج أولي (MVP) أو بعض التقدم، وتركز على التوسع السريع والاستعداد لجولات التمويل التالية.

3- الوكالة الجزائرية لترقية الاستثمار : تعمل على تسهيل الإجراءات الإدارية للمشاريع الكبرى وتمنح امتيازات ضريبية وعقارية للمستثمرين.

.V 2- هيئات تمويل المشاريع (Funding Bodies)

تتنوع مصادر التمويل في الجزائر لتشمل القروض المصغرة، القروض البنكية، وصناديق الاستثمار:

- صندوق الجزائر للاستثمار: (Algeria Start-up Fund - ASF) : هو الآلية الأهم حاليا للشركات الناشئة. لا يعتمد على "القروض" بل على الاستثمار في رأس المال (Venture Capital) يدخل كشريك مع صاحب المشروع لتقاسم المخاطر.

- الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية: (NESDA) : تعتمد نظام التمويل الثلاثي (صاحب المشروع + الوكالة + البنك). يتميز بقروض دون فوائد وتسهيلات كبيرة في السداد.

- الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر: (ANGEM) : موجهة للمشاريع البسيطة جدا (الخدمات، الصناعات التقليدية). تمويلها محدود السقف لكنه سهل الوصول ويهدف لمحاربة البطالة والفقر.

- البنوك العمومية (التمويل الكلاسيكي): مثل: (BNA, BADR, BEA) تقدم قروضا استثمارية للمشاريع التي تتجاوز سقف وكالات الدعم، وتتطلب ضمانات أكبر ودراسة جدوى معمقة.
- الصندوق الوطني لضمان القروض (FGAR): هيئة لا تمول مباشرة، بل تضمن القروض البنكية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لا تملك ضمانات كافية لدى البنوك.

### 3- الإطار القانوني والتحفيزي (Social & Economic Context) .V

- قانون الاستثمار الجديد: الذي يوفر حماية قانونية أكبر للمستثمر ويقلص البيروقراطية عبر "الشباك الوحيد".
- قانون المقاول الذاتي (Auto-entrepreneur): قفزة نوعية تسمح للشباب الذين يمارسون أنشطة حرة (مثل البرمجة، التسويق الرقمي) بالحصول على بطاقة مهنية وتغطية اجتماعية ونظام ضريبي محفز جدا (0.5% فقط).

.VI المؤسسات الناشئة:

.VI 1- مفهوم المؤسسات الناشئة

تعرف على أنها شركات حديثة تم تأسيسها بواسطة رواد الأعمال، بهدف تطوير منتج أو تقديم خدمة مميزة لتلبية احتياجات السوق بطريقة ذكية.

وتقدم المؤسسات الناشئة على أعمال تجارية قابلة للنمو السريع وفعالة بالمقارنة مع الشركات التقليدية.

### 2- الفرق بين المؤسسة الناشئة والمؤسسة النمطية: .VI

✓ الابتكار والمنتج:

المؤسسة الناشئة: تقوم على ابتكار منتج أو خدمة جديدة تماماً وغير مسبوقه في السوق.

المؤسسة النمطية: تقدم منتجات أو خدمات تقليدية، موجودة بالفعل في السوق.

✓ النمو والتوسع:

المؤسسة الناشئة: تسعى للنمو السريع جدا والوصول إلى نطاق عالمي أو إقليمي واسع.

المؤسسة النمطية: تستهدف نموا مستقرا وتدرجيا، وعادة ما تعمل على المستوى المحلي.

✓ التمويل والمخاطر:

المؤسسة الناشئة: تعتمد على رأس المال الجريء (Venture Capital) والمستثمرين الملائكيين، وتتحمل مخاطر عالية جدا (احتمالية فشل كبيرة).

المؤسسة النمطية: تعتمد على القروض البنكية، التمويل الذاتي، والأرباح التشغيلية، ومخاطرها أقل.

✓ نموذج العمل:

المؤسسة الناشئة: تبحث عن نموذج عمل قابل للتكرار والتوسع. (Scalable)

المؤسسة النمطية: نموذج عملها محدد وواضح منذ البداية.

.VII تنمية التوجه المقاولاتي في الوسط الجامعي:

تنمية التوجه المقاولاتي في الوسط الجامعي هي عملية تعزيز الروح الريادية والفكر المقاولاتي لدى الطلبة الجامعيين، من خلال بناء المهارات، الاتجاهات، والسلوكيات التي تدفعهم نحو إنشاء مشاريع خاصة بهم بدلا من البحث عن وظائف تقليدية. يشمل التوجه المقاولاتي أبعادا رئيسية مثل: الإبداع والابتكار، تحمل المخاطر، الاستباقية (القدرة على استشرف الفرص)، والتنافسية.

.VII 1- التعلم المقاولاتي:

يعود تدريس المقاولاتية إلى عام 1947 ، وأول مقرر دراسي في المقاولاتية في جامعة هارفارد لإدارة الأعمال، حيث جذب هذا المقرر إعجاب وانتباه 188 طالب من طلاب الفرقة الثانية لدرجة ماجستير إدارة أعمال والبالغ عددهم 600 طالب.

والتعلم المقاولاتي هو اكتساب المتعلم معارف وتطوير كفاءات ومهارات إنشاء وإعادة بعث المؤسسات وسلوكيات محددة ( التوجه للفرض، أخذ المبادرة، قيادة التغيير، تقييم المخاطر، تحديد وكسب الموارد النادرة).

وبشكل أدق: هو مجموع الأنشطة والأساليب التعليمية التي تهدف إلى غرس روح المقاولاتية لدى الطلبة وتزويدهم بالمهارات اللازمة لتأسيس مشاريعهم الخاصة.

وتكمن أهمية التعليم المقاولاتية في:

- توفير وظيفة للذات وللغير؛
- غرس روح المبادرة وزيادة فرص نجاح الأعمال وصناعة قادة المستقبل لتحمل أعباء النمو الاقتصادي الوطني المتواكب مع التوجهات العالمية؛
- بناء نظام اقتصادي يتسم بالإبداع والابتكار؛
- زيادة الأصول المعرفية وتعظيم ثروة الأفراد.

.VII 2- هياكل الدعم المقاولاتي داخل الجامعة:

دار المقاولاتية: تقدم استشارات متخصصة، ورش تدريبية، ومتابعة لمشاريع الطلبة، وتُعد حجر الزاوية في نشر ثقافة ريادة الأعمال داخل الجامعة؛ تهدف إلى تحسيس الطلبة بمبادئ المقاولاتية وتطوير روحهم المبادرة.

- حاضنة الأعمال: ترافق حاملي المشاريع في مراحل التطوير، توفر تكويناً في ريادة الأعمال والابتكار، وتدعم الإرشاد التقني والإداري والقانوني؛ تساعد في تحويل الأفكار إلى مؤسسات ناشئة ناجحة.

- مركز الدعم والتكنولوجيا والابتكار (CATI) يركز على دعم المشاريع التقنية والابتكارية، من خلال توفير موارد للبحث والتطوير.

- مركز الربط بين الجامعة والمؤسسة (BLUE): يعزز الشراكات بين الوسط الأكاديمي والاقتصادي، لربط الطلبة بالشركاء الخارجيين

## VIII. وسم لابل (Label):

هو علامة رسمية تمنحها وزارة اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة في الجزائر للمشاريع المبتكرة والمؤسسات الناشئة داخل الجامعات، لتأكيد جودتها وابتكارها وتسهيل تمويلها وتسجيلها. يعد خطوة أساسية للطلبة والخريجين لتحويل أفكارهم إلى مشاريع حقيقية، مع نسبة قبول تصل إلى 10-15% من الطلبات الشهرية.

### شروط الحصول عليه

- **الابتكار**: يجب أن يكون المشروع مبتكراً، قابلاً للتسويق، ويحل مشكلة حقيقية، غالباً مرتبطاً ببراءة اختراع أو فكرة جديدة .
- **التسجيل عبر الجامعة**: يتم التقديم من خلال هياكل الدعم مثل دار المقاولاتية أو حاضنة الأعمال، ثم اللجنة الوطنية للمنح.
- **القرار الوزاري 1275**: ينظم عملية تسجيل المشاريع الجامعية كـ"جامعية/مؤسسة ناشئة" أو "جامعية/براءة اختراع".

### إجراءات التقديم

- حضور ورش تكوينية حول "طريقك إلى لابل" في الحاضنات الجامعية لفهم الأخطاء الشائعة وتحسين المشروع.

• تقديم ملف يشمل دراسة جدوى، خطة أعمال، ودليل على الابتكار؛ مراجعة شهرية من اللجنة الوطنية.

لابال مؤسسة ناشئة: تمنح للشركات الجديدة (عمر أقل من 8 سنوات) التي تثبت ابتكارها بمعايير مثل: نفقات R&D بنسبة 15%، نصف المؤسسين حاملي دكتوراه، نموذج أولي، أو ملكية فكرية.

توفر إعفاءات ضريبية كاملة ضريبة الأرباح، الرسوم المهنية، TVA على المعدات.

لابال براءة اختراع: تركز على الاعتراف بالاختراع التقني، تعزز مصداقيته العلمي والتجاري، وتمنح للمشاريع الجامعية غالباً تحت القرار 1275، تستخدم كأساس لتسجيل "جامعية/براءة اختراع"، وتدعم التحول إلى مؤسسة.