المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف - ميلة

مقياس المقاولاتية

السنة الأولى ماستر – كل التخصصات

إعداد وتقديم الأستاذ:

بوالريحان فاروق

2018

الوقت المخصص للمقياس: 08 محاضرات

بمعدل 2 | ساعة

مقرر المقياس

المحور الأول: المقاولاتية في الاتجاهات الفكرية

المحور الثاني: هيئات دعم ومرافقة المشاريع في الجزائر

المحور الثالث: اختيار فكرة المشروع

المحور الرابع: إعداد خطة العمل

المحور الخامس: هيكلة المشروع

المحور السادس: تشغيل المقاولة

المحور السابع: تجارب دولية في مجال المقاولاتية

المحور الأول

الاتجاهات الفكرية المفسرة للمقاولاتية

إعداد الأستاذ: بوالريحان فاروق
المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف - ميلة 2018

أساسيات ومصطلحات:

أولا- مصطلح المقاول:

- **مُقاوِل:** (اسم)
اسم فاعل من قاولَ
- **المُقاوِلُ** : مَن يتعهد بالقيام بعملٍ معين مستكمل لشروط خاصة نظير مال معلوم ، كبناء بيت أو إصلاح طريق.
- **مُقاول** من الباطن: يعمل من خلال **مُقاوِل** آخر، **مقاول** يأخذ بشكلٍ تبعيّ قسمًا من أعمال **مقاول** أصْليّ أو هو **مقاول** يحلُّ محلّ **مقاول** تعهَّد عملاً.
- **مقاول:** شخص يُنشئ نشاطا تجاريا جديدا ويجمع الأموال اللازمة لانطلاقه، ثم يقوم بتنظيم الإنتاج وتعيين إدارته. ويتحمل المقاول كل المخاطر في سبيل نجاح النشاط الذي يقوم به وتحقيق الفوائد.

- **مقاول** : شخص يؤسس ويدير مشروع.

أساسيات ومصطلحات:

- أولا- مصطلح المقاول ومقاولة المؤسسة:

مفهوم الريادي (Entrepreneur) استخدم لأول مرة في اللغة الفرنسية في بداية القرن السادس عشر وكان مفهوم الريادة يستخدم للدلالة على المخاطرة التي ترافق الحملات الاستكشافية (Hisrich et al,2005:6)

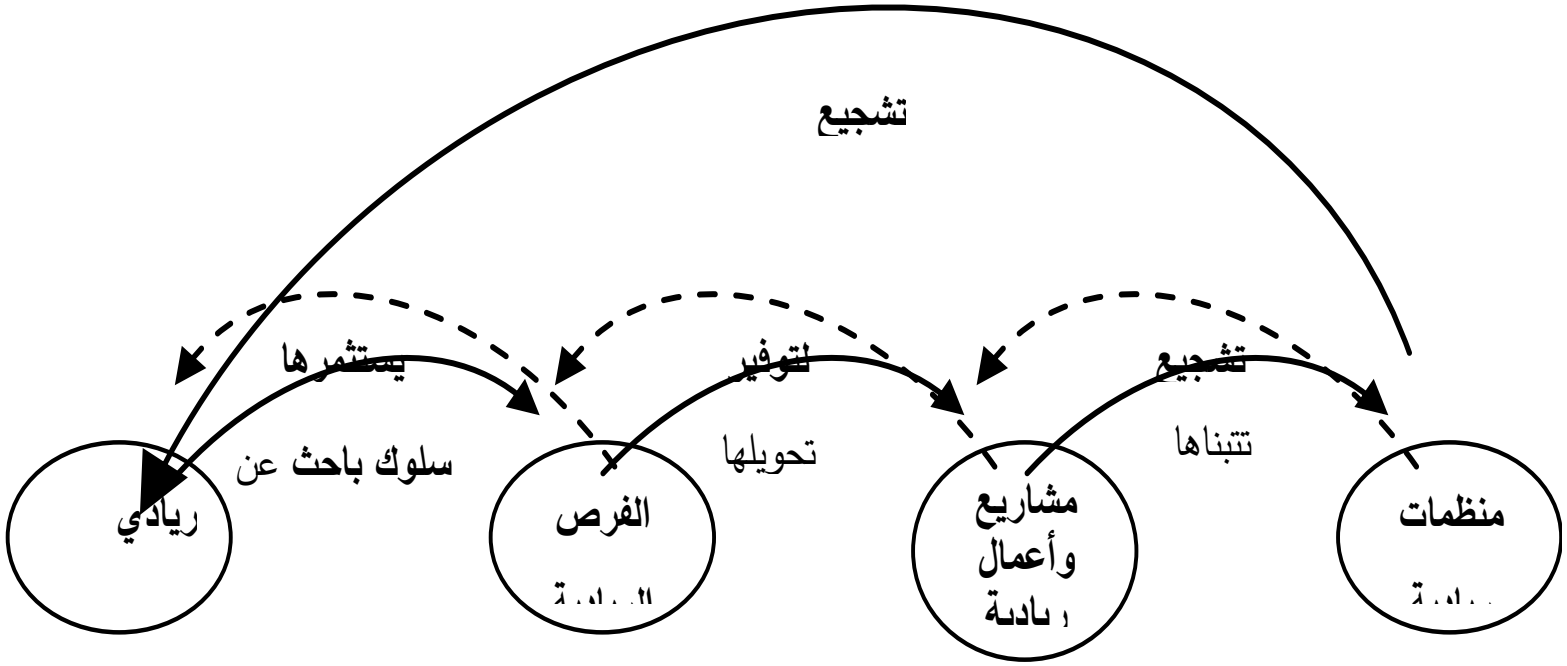
وتُعد الريادية ظاهرة معقدة ومتعددة الأبعاد ويعتمد التعريف الحديث لمفهومها على الإطار والمنظور الذي يتم من خلاله تناول معناها، فقد ينبثق المفهوم عن منظور اجتماعي، أو اقتصادي، أو إداري، ولا يخضع لتعريف موحد فهي غير مرتبطة بوظيفة أو مهنة أو علم معين .(Hisrich,et,al 2005:8)

وبدأ ظهور مفهوم ريادية المؤسسة (Corporate Entreprenurship) في (1985) نتيجة لتعرض المنظمات لموجة من التغيرات السريعة في مختلف المجالات التكنولوجية والاجتماعية والاقتصادية التي دفعتها إلى ضرورة إيقاظ الروح الريادية داخل تنظيماتها.

أساسيات ومصطلحات:

- الريادي (Entrepreneur): أنه الشخص الذي يستطيع إدارة الأعمال مع تبني المخاطرة لتحقيق الربحية، وعُرّف على انه الشخص الذي تكون لديه مقدرة عالية على الانجازكما أن الريادي هو إنسان غير تقليدي، والذي يقوم بالأعمال بطريقة مميزة ومبتكرة فالريادي الناجح يظهر قدرة عالية على فهم محيطه ويتعامل مع الآخرين بإيجابية، واستثمار أفضل ما لديهم من قدرات لتحقيق مفهوم ريادية الشركة (Corporate entrepreneurship).
- المنظمات الريادية (Entrepreneurial Organizations): كيانات مساهمة بقوة في التنمية الاقتصادية وزيادة الدخل القومي، عن طريق توليد الابتكارات وتنمية الأسواق وإيجاد فرص العمل وإدخال التكنولوجيا المتطورة لتحسين السلع والخدمات، سواء أكان ذلك ضمن نطاق محلي ام دولي.
(Histrich *et al.*, 2005: 2).
- الفرص الريادية (Entrepreneurial Opportunities): وهي الظروف التي تجعل من منتج أو خدمة جديدة تلبي حاجة السوق، وعادةً ما توجد في بيئة ديناميكية (متغيرة) وغير مستقرة ويكون مستوى اللاتأكد فيها عالياً

ويوضح الشكل (01) مظلة مفاهيم المقاولاتية



أساسيات ومصطلحات:

ويوضح الشكل (02) الصفات الأربعة للمقاول

الاتجاهات المفسرة للمقاولاتية:

الفرع الأول: المقاولاتية كظاهرة تنظيمية

هذا الاتجاه والذي يتزعمه Gartner يعتبر أن المقاولاتية هي عملية إنشاء منظمات جديدة، وحتى يتسنى لنا فهم هذه الظاهرة يتوجب علينا دراسة العملية التي تؤدي إلى ولادة وظهور هذه المنظمات، بمعنى آخر مجموع النشاطات التي تسمح للفرد بإنشاء مؤسسة جديدة.[19]

فحسب هذا الاتجاه تشمل المقاولاتية مجموع الأعمال التي يقوم من خلالها المقاول بتجنيد وتنسيق الموارد المختلفة من معلومات، موارد مالية، بشرية. ...، وذلك من أجل تجسيد فكرة في شكل مشروع مهيكل وأن يكون قادراً على التحكم في التغيير ومسايرته من خلال أنشطة مقاولاتية جديدة.[20]

الاتجاهات المفسرة للمقاولاتية:

الفرع الثاني: المقاولاتية استغلال للفرص

حسب هذا الاتجاه يعرف Shane و Venkatarman المقاولاتية بأنها العملية التي يتم من خلالها اكتشاف وتثمين واستغلال الفرص التي تسمح بخلق منتجات وخدمات مستقبلية. والفرصة حسب Casson تعني الحالات التي تسمح بتقديم منتجات، خدمات ومواد أولية جديدة، بالاضافة أيضا إلى إدخال طرق جديدة في التنظيم، وبيعها بسعر أعلى من تكلفة إنتاجها، ويتم ذلك عن طريق المقاول الذي يعتبر شخصا قادرا على اكتشاف موارد غير مثمنة والتي قوم بشرائها وتنظيمها من أجل إعادة بيعها في شكل سلع ومنتجات مثمنة بشكل أفضل من طرف المستهلكين، وتفطن المقاول لمثل هذه الفرص يولد لديه رؤية مقاولاتية تدفعه لإنشاء مؤسسة بهدف استغلالها.[23] كما يوجد أيضا حسب Drucker مصادر أخرى للفرصة والتي تتمثل في:[24]

☑ الفرص المتواجدة في الأسواق كثمرة لعدم الكفاءة الناتجة عن تناظر المعلومة، أو عن عدم امتلاك التكنولوجيا اللازمة لتلبية الحاجات غير المشبعة.

☑ الفرصة الناتجة عن التغيرات الخارجية في المجالات الاجتماعية، السياسية، الديموغرافية والاقتصادية.

☑ الفرص الناتجة عن الابتكارات والاكتشافات والتي تولد أيضا معارف جديدة.

الاتجاهات المفسرة للمقاولاتية:

الفرع الثالث: المقاولاتية ازدواجية بين الثنائية (الفرد – خلق القيمة)

حسب هذا الاتجاه تتمحور المقاولاتية حول دراسة العلاقة التي تربط بين الفرد والقيمة التي أنشأها ويتزعمه"Bruyat" فبالنسبة إليه يتمثل الموضوع العلمي المدروس في مجال المقاولة في الثنائية الفرد وخلق القيمة[26]، والثنائية هنا عبارة عن مبدأ اقترح من طرف Morin وهو يندرج ضمن ديناميكية للتغيير ويعرف من منظورين، الأول ينطلق من الفرد ويعتبره الشرط الأساسي في خلق القيمة فهو العامل الرئيسي في الثنائية إذ يقوم بتحديد طرق الإنتاج، سعته وكل التفاصيل المتعلقة بالقيمة المقدمة، وبالتالي المقاول هو ذلك الشخص أو المجموعة في صدد خلق قيمة كإنشاء مؤسسة جديدة مثلا، والذي بدونه لم يكن لهذه القيمة أن تقدم.

أما المنظور الثاني فهو يعتبر أن خلق القيمة من خلال المؤسسة التي أنشأها هذا الفرد، تؤدي إلى جعل هذا الأخير مرتبطا بالمشروع الذي أنشأه إلى درجة أنه يصبح معرفا به، وتحتل القيمة التي قدمها مكانة كبيرة في حياته، كما أنها تؤثر بشكل كبير عليه، إذ تدفعه لتعلم أشياء جديدة، لتعديل شبكة علاقاته بما يتماشى مع متطلباته، وهي قادرة حتى على تغيير صفاته وقيمه، وعندما يقوم الفرد بإنشاء مؤسسة أو تقديم ابتكار ما فاته بالمقابل يصبح مقيدا بالمشروع الذي أقامه. أما عن القيمة المقدمة فهي تتمثل في مجموع النتائج التقنية، المالية والشخصية التي تقدمها المنظمة والتي تولد رضا المقاول والأطراف الفاعلة أو المهتمة.[27]

شكرا على حسن
الإنتباه والتركيز