

المحور الثاني: المقاولاتية مفاهيم أساسية

المحاور الأساسية للمحاضرة:

- أولاً. المقاولاتية : التعاريف، الأهمية، الأنواع، المحفزات، المعوقات
- ثانياً. روح المقاولاتية
- ثالثاً. المقاولاتية، الأعمال التجارية الصغيرة، الشركات الناشئة

أولاً. مفهوم المقاولاتية

1. تعاريف المقاولاتية:

المقاولاتية (Entrepreneurial) أو الاعمال الريادية أو ريادة الاعمال، أو هندسة المشاريع، تنظيم المشاريع، الاعتمار، كلها مصطلحات تحمل نفس المعنى.

المقاولاتية هي مصطلح لم يتم التوصل إلى توافق في الآراء حول تعريف محدد لها ومقبول عالمياً. على الرغم من محوريتها في تحقيق النمو الاقتصادي.

تم تعريف المقاولاتية بطرق مختلفة، بدءاً من المعنى الضيق القاضي بأنها بدء عمل تجاري جديد إلى المعنى الواسع مثل موقف العمل الذي يؤكد على الاعتماد على الذات، المبادرة، الابتكار والمجازفة.

يغطي المصطلح معاني متعددة، لكن غالبية الرؤى من الأدب أظهرت خاصيتين الأكثر شيوعاً وهما: الكشف واستغلال الفرص وعملية خلق القيمة .

عرف شمبيتر المقاولاتية (1934) بأنها تغيير تنفيذ الابتكار من خلال تنفيذ تركيبات جديدة.

أشار شمبيتر إلى أن الابداع يمكن أن نلمسه في خمسة عناصر أساسية، هي:

- صنع منتج جديد، غالباً ما يأتي منتج جديد لحل مشكلة معينة في المجتمع أو جعله أكثر ملائمة.
- طريقة عمل أو أسلوب جديد، في محاولة لتحقيق النمو والأرباح، يتم تقديم طريقة إنتاجية جديدة، لأن طرق الإنتاج المحسنة تؤدي إلى خفض التكاليف الإنتاج وزيادة السلع المصنعة.
- اكتشاف أو البحث عن مصادر أولية جديدة (فتح سوق جديدة)، يحدث هذا عادة بعد تحديد فرصة النمو وإيجاد فراغ في السوق أو الاقتصاد، مثل الطاقة المتجددة.
- منافذ توزيع جديدة، مثل التسويق الشبكي.
- انشاء تنظيمات جديدة (طريقة عمل جديدة).
- ريادة الاعمال حسب هرم ماسلو هي خيار لتحقيق الذات وليس طريقة لكسب العيش.

يعرفها Y Pesqueux (2011) بأنها نشاط ينطوي على اكتشاف وتقييم استغلال الفرص، بهدف ادخال السلع والخدمات الجديدة، والهياكل التنظيمية الجديدة، وأسواق وعمليات ومواد جديدة بوسائل ربما لم تكن موجودة من قبل.

وهناك تعريفات أخرى، مفادها أن المقاولاتية لا تنطوي بالضرورة على خاصية اكتشاف واستغلال الفرص، انما تركز على الرغبة في خلق القيمة؛ بالنسبة لحكومة كيبك 2011، تشير المقاولاتية إلى قدرة الفرد أو مجموعة من الأفراد على تحويل الأفكار إلى أفعال على نطاق واسع، بمعنى أنها حالة ذهنية يمكن تطبيقها بشكل مفيد في جميع أنشطة العمل وفي الحياة، مما يجعلها مهارة رئيسية للجميع. هذا التعريف يركز على المقاولاتية كموقف يمكن أن يتبناه الفرد في حياته، يرتبط هذا الموقف بالثقافة والروح المقاولية.

تعرفها المفوضية الأوروبية 2003 على أنها عملية تعزيز النشاط الاقتصادي من خلال: المخاطرة، والابتكار، والإبداع، وقدرة نظام الإدارة في المنظمة.

2. أهمية المقاولاتية:

يمكن تلخيص أهمية المقاولاتية كما يلي:

- زيادة الناتج الداخلي الخام؛
- اتساع السوق المحلي، أي زيادة العرض والطلب وبالتالي زيادة التوظيف وارتفاع القدرة الشرائية؛
- تنمية الصادرات وجلب العملة الصعبة؛
- زيادة القيمة المضافة؛
- تنوع الهيكل الصناعي والاقتصادي؛
- تدعيم التنمية المحلية والإقليمية.
- خلق فرص العمل: مع استمرار نمو أعمالهم فهمم ينشؤون وظائف جديدة. خلق الوظائف في الولايات المتحدة لم يكن من الشركات الكبيرة، إنما من الشركات الصغيرة المملوكة بشكل مستقل.
- تمويل الخدمات العامة: من خلال دفع الضرائب، كما أن المقاولون هم أكبر المانحين للجمعيات الخيرية والمنظمات غير الربحية.
- توليد ثروة جديدة في الاقتصاد: تسمح الأفكار الجديدة والخدمات المحسنة من المقاولين بنمو أسواق جديدة وثروة جديدة للاقتصاد الوطني.

3. أنواع المقاولاتية:

تختلف أنواع المقاولاتية حسب الخلفية والبلد والقطاع، ولكل نوع قواعد معينة للنجاح، ويشترك أغلبها في صراعات التمويل والتسويق.

الأنواع المختلفة من المقاولاتية (الأعمال الحرة)، هي أحد أسباب الخلاف حول عدم الاتفاق على تعريف موحد للمقاولاتية .

أنواع المقاولات:

حسب القطاع الاقتصادي أو حسب النشاط:

- القطاع الأولي: يشمل جميع مؤسسات إنتاج المواد الأولية، المتمثلة في الفلاحة، الصناعات الغابية والمناجم، استخراج الموارد الباطنية، أنشطة الصيد البحري.
- القطاع الثانوي: يشمل المؤسسات التي تنشط في تحويل المواد الطبيعية إلى منتجات قابلة للاستغلال أو الاستهلاك النهائي أو الوسيطي.
- القطاع الثالث: ويشمل المؤسسات التي يعتمد نشاطها أساسا على تقديم الخدمات مثل النقل، السياحة، البنوك والمؤسسات المالية، التجارة، الصحة، التعليم والاتصال.

حسب الهدف:

- ربحية: تجارية واستثمارية
- غير ربحية: خيرية وعامة

حسب التشكيلة:

فردية:

جماعية: تقسم بدورها إلى مقاولات خاصة ومقاولات عامة.

حسب الحجم أو عدد العمال:

في هذا النوع هناك من يأخذ بعين الاعتبار عدد العمال ورقم الأعمال المحقق كمعيارين أساسيين للتصنيف، وهناك من يضيف إلى ذلك رقم الأعمال والقيمة المضافة المحققة، وهناك من يعتمد على الأموال الخاصة للمؤسسة.

رغم اختلاف معايير التصنيف حسب الحجم، إلا أن الأغلبية تتفق على استعمال معيار العمال كأساس للتصنيف، وعليه فإن التصنيف الشائع على أساس معيار الحجم يقسم المؤسسات إلى مقاولات صغرى وصغيرة ومتوسطة وكبيرة.

حسب الشكل القانوني:

مؤسسات التضامن: تتألف من شخصين فأكثر عادة ما تكون عائلية، على ألا يتعدى عدد الشركاء عدد معين يختلف من بلد إلى آخر، كما أنه لا يوجد حد أدنى لمتطلبات رأس المال الاجتماعي للشركة. الشركاء مسؤولون بالتضامن والتكافل عن ديون الشركة والالتزامات المترتبة عليها، وكل شخص مسؤولا مسؤولا مسؤولية غير محدودة. يتكون اسمها من أسماء جميع الشركاء ويجوز أن يقتصر اسمها على اسم شريك أو أكثر مع إضافة كلمة وشركائه، كما يمكن أن تحمل اسم تجاري خاص بشرط أن يقترن بما يدل على أنها شركة تضامن.

مؤسسات التوصية البسيطة (التوصية بالأسهم الخاصة): وهي شركة هجينة أو مزيج لمجموعتين من الشركاء تتألف من الشركاء كالتالي:

- **الشركاء المتضامنون** (مسيرون، مسؤولون مسؤولية غير محددة): لهم الحق في إدارة الشركة، ومسؤولون في أموالهم الخاصة وبالتضامن عن ديون الشركة والالتزامات المترتبة عليها. أي متضامنون بأموالهم الخاصة في حالة الخسارة.

- **الشركاء الموصون (ممثلون لرؤوس الأموال)**: يساهمون في رأس مال الشركة وليس لهم الحق في إدارة الشركة وكل شريك مسؤولاً عن ديون الشركة والتزاماتها بمقدار حصته في رأس مال الشركة فقط. هذا النوع غير منتشر في الجزائر.

شركة ذات الشخص الواحد وذات المسؤولية المحدودة: يمتلك رأس مالها شخص واحد ويديرها بنفسه. لا توجد قيود على متطلبات رأس المال هذا الشكل لأنه لا يوجد مساهمين وبالتالي حقوق المساهمين. شركة الأشخاص ذات المسؤولية المحدودة (شركة أموال): تتألف من شخصين فأكثر على ألا يتجاوز عدد الشركاء عدد معين يختلف تحديده من دولة إلى أخرى، ويمكن أن تتألف من شخص واحد، ولا يشترط فيها تساوي الحصص. وهي أكثر انتشاراً عالمياً.

الشركة المساهمة: تعرف بشركة رؤس الأموال وهي شركة كبيرة. تضم على الأقل سبعة مساهمين. الحد الأدنى لرأس مالها الاجتماعي هو 5000000 دج في حالة الاكتتاب العام، وفي حالة عدم الدعوة إلى الاكتتاب العام يبلغ 1000000 دج. في قطر عدد الأعضاء لا يقل عن خمسة أشخاص. وتتضمن نوعان المغلقة والمفتوحة. تسيير من طرف مجلس الإدارة والذي يتكون من ثلاثة أعضاء وعلى الأكثر 12 عضواً

شركات المحاصة (التجمعات): شركة مؤقتة تنتهي بانتهاء العمل الذي أسست لأجله. تؤسس بين شخصين أو أكثر لفترة محددة قصد تسخير كل الإمكانيات الملائمة لتسهيل النشاط الاقتصادي لأعضائها وتطويره.

الشركات المستثناة من نسبة المساهمة الأجنبية: يمكن أن تتجاوز نسبة مساهمة الشريك الأجنبي 49 بالمائة من رأس المال المشروع في مجالات معينة.

الشركات القابضة: تمتلك نسبة 51 بالمائة على الأقل من أسهم أو حصص الشركة أو الشركات التي تصبح تابعة لها.

بناء على المجالات:

- **مقاولات التداول**: يقومون بشراء المنتجات النهائية من الشركات المصنعة وبيعها للعملاء، هم بمثابة الوسطاء بين تجار الجملة وتجار التجزئة وبين الشركات المصنعة والعملاء.

- **مقاولات التصنيع**: يحددون احتياجات العملاء، يستكشفون الموارد والتكنولوجيا التي تلبى تلك الاحتياجات.

- مقاولات الزراعة: تغطي أنشطة واسعة في هذا المجال مثل، الإنتاج، التسويق، التوزيع، التخزين، الري، التكنولوجيا.

- ريادة الأعمال الإدارية: يتمحور نشاط هذه المجموعة حول التقنيات والوظائف الإدارية. تمثل أنظمة إدارة الجودة الشاملة، إعادة تصميم الوظائف، الإدارة بالاجتماع أو الإدارة التشاركية بعض الأمثلة تزيد من الكفاءة التنظيمية.

بناء على الملكية:

- الخاصة: مالك واحد للمنظمة ويتحمل كل المخاطر.

- العامة: تقوم الحكومة بتنفيذ مشروع تجاري أو صناع. تقوم بها الحكومات من خلال وكالات التنمية المختلفة.

- الهجين: إدارة مشتركة للمشروع بين الخاص والعام.

بناء على الحجم:

- الأعمال الصغيرة: مثل محلات البقالة، الاستشاريين، وكالات السفر، أي شخص يدير أعماله بنفسه، يعرفون النجاح بأنه توظيف الأسر وتحقيق قدر من الأرباح.

- الأعمال الكبيرة:

حسب طريقة توليد الأفكار:

- ريادة الأعمال المكتسبة: ريادة الأعمال التي تتعلم من الكفاءات الأخرى تسمى بريادة الأعمال المكتسبة.

- ريادة الأعمال المحتضنة: تولد هذه الفئة الأفكار والمشاريع الجديدة داخل المنظمة.

أنواع أخرى:

- المقاولات الاجتماعية: قد تكون غير ربحية أو ربحية أو مختلطة، هدفها هو جعل العالم في مكان أفضل.

- المقاولات المنزلية: يتم التشغيل وإدارة الشركة من المنزل وليس المكتب. في الواقع عدة شركات تم انشائها

من المنزل مثل: Apple and Disney

- المقاولات التجارية عبر الانترنت: الشركات هنا يتم تشغيلها بشكل أساسي عبر الانترنت. مثل امازون ومالكي eBay وغيرها.

- شركات ناشئة قابلة للتطوير: مهمتهم هو البحث عن نموذج أعمال متكرر قابل للتطوير، وهي تشكل نسبة قليلة من مجموع الشركات.

- شركات ريادة أعمال كبيرة: تنمو من خلال الحفاظ على الابتكار وتقديم منتجات جديدة مختلفة عن منتجاتهم الأساسية.

4. محفزات وعوامل نجاح المقاولة:

هناك عوامل تتعلق بروح المقاولة (entrepreneurial spirits) كعوامل داخلية وعوامل أخرى خارجية تتعلق بالاقتصاد، وتوافر راس المال، والمنافسين واللوائح الحكومية.

- القدرة على التخطيط الجيد
- وجود الفرصة الاستثمارية الحقيقية
- القدرة على التنظيم الجيد
- مناخ الأعمال
- الرغبة والأهداف
- توفر الإمكانيات المالية
- الدعم العائلي والأصدقاء
- الاحتكاك مع المقاولين
- اغلب رجال الاعمال يتمتعون بالرحلة بقدر ما يتمتعون بالوجهة.

ثانيا. روح المقاولة

الروح المبادرة أو الروح الريادية تعني الشخص الذي يريد بدء اعماله التجارية الخاصة، ويمكن أن تعني كذلك حسب كارل فوجيت (Carl Voigt) إيجاد فرص أعمال جديدة والتوسع في الشركات القائمة. عرفها بيتر دراكر عام 1985، بأنها: الفعل الذي يمنح الموارد بقدرة جديدة على تكوين الثروة. كما تعرف بأنها حالة ذهنية تتجاوز مجرد إنشاء الأعمال التجارية، حالة ذهنية تدفع الفرد الى إيجاد الشجاعة واستخدام موارده وامكانياته وتنفيذ جميع الوسائل لتنفيذ مشروعه. يقول جوزيف مورفي Joseph Murphy مؤلف كتاب "كيف تنجح حياتك": " إذا تمكن الفرد من تغيير حالته العقلية، ستتغير حياته كلها. الشغف، الإيجابية، التكيف، القيادة، الطموح كلها تحدد وتغذي روح المقاولة. يقول ستيف جوبز Steve Jobs: "انا مقتنع بأن حوالي نصف ما يفصل المقاول الناجح عن المقاول غير الناجح هو المثابرة الخاصة I'm convinced that about half of what separates successful entrepreneurs from the non-successful ones is pure perseverance".

مؤشرات روح المقاولة:

- روح المبادرة تبنتها عدة شركات مثل ابل وقوقل و زابوس (Zappos) وفيرجين (Virgin).
- بعض الخصائص لا يمكن تعلمها، إنما تتشكل من الداخل، وهذا ما يطلق عليه روح المقاولة، فيما يلي عدة مؤشرات تثبت وجود روح المقاولة لدى شخص ما:
- روح المبادرة تتعلق ببناء فريق من الأشخاص الذين لا يخشون أن يجلسوا في مقعد السائق ويستعدون بنفس القدر أن يركبوا في مقعد الراكب عندما يأخذون زمام المبادرة

- الايمان بأن الأفكار تندفق من كل الزوايا وبالتالي تمكين الجميع وتحفيزهم وعدم قمعها. يؤدي فقدان روح المقاوالتية إلى بيئة عمل أقل متعة وابداعا وشغفا.
- تحمل المسؤولية وعدم القائها على الآخرين، فالمسؤول عن افعاله متحكم في عمله وحياته.
- تحمل المخاطر وعدم الخوف من الفشل.
- لا يمكن أن تكون بطلا إذا قال عنك الجميع أنك صفرا، لذا تحتاج إلى تطهير كل التأثيرات السلبية التي تحيط بك، فالأشخاص الذين ينظرون عليك في اتجاه واحد ولكنك تشعر بأنك أفضل من المتصور يجب ان يذهبوا هم.
- الابتكار والتفكير خارج الصندوق: سيرحب الناس دائما بالتغيير إذا كان سيجعل الأمور أفضل من ذي قبل.

ثالثا. الثقافة المقاوالتية:

ركزت بعض التعاريف على الصفات المعرفية للمقاول، أي القيم والدوافع والتصورات والنوايا، وركزت دراسات أخرى على بالظروف البيئية التي من شأنها أن تفضل ثقافة ريادة الاعمال. ظهرت ثقافة ريادة الاعمال كمفهوم في أدبيات الإدارة، خاصة منذ نمو المشاريع التجارية القائمة على التكنولوجيا، مثل الشركات القائمة على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وهي عرضة للتغيير، حيث لوحظ أن معظم الابتكارات تتم في هذه الشركات. تعرف بأنها مواقف وقيم ومهارات وقوة مجموعة أو أفراد يعملون في منظمة لتوليد الدخل. كما يعبر عنها بأنها مجموعة من القيم (الاستقلالية والابداع والمسؤولية والرغبة والمخاطرة)، والمعتقدات والتوقعات المشتركة والتي تعد كدليل للأفراد، ينتج من خلالها معايير تؤثر بشكل كبير على سلوكيات الأفراد والمجموعات بإيجاد أفكار مبتكرة، ابداع في مجمل القطاعات ومحاولة تطبيقها في مجال الاستثمار في رؤوس الأموال.

هي تبني عقلية المقاول وتنمية الشعور بالاستثمار الشخصي والرغبة في تجربة أشياء جديدة. توسع المعنى ليصبح يشمل الأفراد والفرق والثقافات التنظيمية.

رابعا. المقاوالتية، الأعمال التجارية الصغيرة، الشركات الناشئة:

المقاوالتية والأعمال الصغير:

- تتميز المقاوالتية بأربعة خصائص تجعلها مختلفة عن المشاريع الصغيرة، هي:
- مقدار خلق الثروة: تهدف ريادة الأعمال إلى توليد ثروة مستمرة يتجاوز مداها الاحلام البسيطة إلى بناء الثراء الكبير، وذلك من خلال الإضافات المبتكرة التي تقدمها والتي تجعل من خلق الثروة ممكنا.
- سرعة بناء الثروة: خلال زمن قياسي عادة ما بين 5-10 سنوات.
- المخاطرة العالية: وهي الثمن الذي يتوقع رائد الاعمال أن يدفعه مقابل الثراء.
- الابداع والابتكار: لا تعتمد على تقليد الآخرين.

ريادة الأعمال والشركات الناشئة:

المؤسسات الناشئة هم رواد أعمال، والفرق يكمن في الأهداف. فرائد الأعمال يستغل جميع الفرص لتحقيق مكاسب مالية، أما المؤسسات الناشئة فهي أكثر ابتكاراً ويرغبون في صنع أشياء جديدة. ويعملون من أجل الشهرة العالمية. فجميع مؤسسي الشركات الناشئة هم رواد أعمال ولكن ليس جميع رواد الأعمال مؤسسات ناشئة.

مثال: ما الذي تريده خلال 5 سنوات المقبلة؟ فلإجابة تكون مختلفة لكلاهما. إذا كان التركيز على جمع 30 مليون دولار فهذا يصب في أهداف رائد الأعمال. وإذا كانت الإجابة تقديم منتجات جديدة فهذا يصب في أهداف الشركات الناشئة (هدف طويل الاجل وليس مجرد الوصول الى مبلغ من المال).