الجمهورية الجزائرية الديموقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة جيلالي بونعامة

كلية العلوم الاجتماعية والانسانية
قسم العلوم الاجتماعية
شعبة علم الاجتماع
ماستر علم اجتماع الانحراف والجريمة

محاضرات في مقياس المقاولاتية

من اعداد: د. لعماري ليندة

2023-2022

محاضرات في مقياس المقاولاتية

المحاضرة 1و2: مدخل مفاهيمي

- المقاولاتية
- المقاول
- العملية المقاولاتية (المشروع)
- روح المقاولاتية

تمهيد:

سنحاول من خلال هذه المحاضرة الالمام بالجانب المفاهيمي والإجابة عن بعض التساؤلات التي تدور حول فحوى مقياس المقاولاتية والذي يظهر للوهلة الأولى أنه لا علاقة له بالمسار التعليمي للطالب في تخصص علم الاجتماع الجريمة والانحراف، ولكنه في الواقع يكتسي أهمية بالغة تتمثل في تحضير الطالب المقبل على التخرج مهما كان تخصصه العلمي خوض تجربة المقاولاتية والاستثمار في مشروع ما وذلك بالتعرف على أهم الخطوات التي لا بد من تتبعها لتجسيد فكرة ما الى مشروع حقيقي و أيضا تجاوز المخاوف التي قد تعرقل الطالب و تكبح طموحاته في خوض مجال الاستثمار و خلق مشاريع قد تساهم في امتصاص البطالة و تعود بالفائدة على الاقتصاد و المجتمع على حد سواء، و لا يمكن الانكار على وجود إرادة سياسية لإعطاء فرصة للشباب المتخرج حديثا خوض تجربة المقاولاتية بتوفير دعم مالي عبر مختلف مؤسساتها المالية.

وبما أننا اليوم نعيش في بيئة رقمية لا يمكننا تصور انشاء مشروع مهما كانت طبيعته (مؤسسة مصغرة، متوسطة...) من دون ادماج أنظمة معلومات فعالة، هذه الأخيرة لها دور حيوي لا يمكن الاستهانة به سواء في نمو المشروع أو في تحسين أداء العمل فيه، فهي تساعد على التواصل الفعال مع المحيط الاجتماعي (العملاء، الإدارات، المستهلكين....) وأيضا اتخاذ قرارات أكثر نجاعة من دون أن ننسى الترويج للمنتجات.

اذن من خلال هذه المحاضرة سنحاول الإجابة على بعض من الأسئلة بدءا بالى ماذا يشير مفهوم المقاولاتية؟ كيف تطور عبر الزمن؟ ومن هو المقاول؟ وماذا نقصد بأنظمة المعلومات أو نظم المعلومات؟

المحاضرة الأولى: قراءة في مفهومي المقاولاتية والمقاول

1. المقاولاتية:

المقاولاتية أو ما يعرف أيضا بالعمل الحر أو العمل الريادي أضحت في السنوات الأخيرة حلا للشباب الذي يعاني البطالة أو كبديل عن العمل المأجور وما القرار الأخير المتخذ من وزارة التعليم العالي الا دليل على ذلك (قرار يقضي بإعطاء أولوية للطبة الذين ناقشوا مشاريع في مذكرات التخرج لتجسيدها ميدانيا)، ويعد أيضا من أبرز المواضيع العلمية التي تناولها العلوم الاجتماعية باختلافها من زوايا تنظيرية وتحليلية مختلفة أهمها العلوم الاقتصادية، عوم التسيير، علم النفس، العلوم القانونية وعلم الاجتماع. كل اختصاص تناوله من زاوية تختلف عن غيره ولكنها تعتبر مكملة لبعضها البعض.

أصل كلمة المقاولاتية فرنسية Entreprenariat، استخدمت لأول مرة في بداية القرن السادس عشر، واشتق منه مفهوم المقاول Entrepreneur وأيضا مفهوم المؤسسة Entreprise. يقابلها في اللغة العربية مصطلحات كالمقاول، المنظم والريادي.

تعني ريادة الاعمال في بعض من المصادر والمراجع، كما ترتكز على انشاء أو تنمية نشاط معين، أي انشاء مؤسسة جديدة غير نمطية (تتميز بالريادة) بهدف استغلال الفرص والموارد غير المثمنة خاصيتها الأساسية الابداع والبحث عن التغيير والعمل على تقديم منتج او خدمة مختلفة -أي جديدة ومبتكرة- بالاعتماد على المبادرة الفردية للمقاول ورغبته في تجسيد أفكاره على أرض الواقع. اذن المقاولاتية تشير الى الابداع والريادة في آن واحد.

صحيح ان المقاولاتية تشير الى السعي نحو الابتكار وخلق مشاريع جديدة تساير التطورات والتغيرات المتسارعة في زمن العولمة الذي نعيشه والعمل على استغلال الموارد المتاحة والابتكار من خلال تنظيم وإعادة تنظيم الآليات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية...ولا يمكن الاغفال أن كل ما هو مبتكر وجديد لا يخلو من المخاطرة والفشل لذلك يجب ان يكون المقاول قادر على تحمل الأخطار التي قد تواجه وتصاحب مشروعه ويعرف جيدا كيف يتعامل معها ويتجاوزها ليتمكن من الحصول على نتائج في شكل رضى مالي وشخصي. فالمقاولاتية تعتبر عملية تواصل بين المقاول ومؤسسة مسيرة من طرفه.

*عرفها **فانكترمان Venkatarman** " أنها حقل أكاديمي يسعى لفهم كيف تنبثق وتظهر الفرص التي تؤدي الى خلق مؤسسة أو مشروع جديد، او سلع وخدمات يتم اكتشافها وابتكارها بواسطة مجموعة من الأشخاص المقاولين".*

كما عرفها كل من Hisrich و Peters عام 1991 *"على انها نوع من السلوك يتمثل في السعي نحو الابتكار، تنظيم وإعادة تنظيم الآليات الاقتصادية والاجتماعية من اجل استغلال موارد وحالات معينة تتحمل المخاطرة وقبول الفشل"*

أما Howard Stevenson فعرفها على انها مصطلح يغطي التعرف على فرص الأعمال من طرف أفراد أو منظمات ومتابعتها وتجسيدها.

وكخلاصة لما تم عرضه من التعاريف يمكن القول أن المقاولاتية تعكس مجموع الأنشطة التي تسمح بإنشاء مؤسسة جديدة من خلال: اكتشاف، تثمين و استغلال الفرص المتاحة في السوق و ذلك بتوفير الوقت، العمل، رأس المال و مختلف الموارد الأخرى الضرورية و توظيف خاصة عامل الابتكار و الريادة لإضافة قيمة جديدة للمجتمع.

فالمقاولاتية يمكن اختزالها في النقاط التالية:

- خلق مؤسسات جديدة أو عمل خاص .
- خلق منتجات جديدة وأساليب الانتاج بأسواق ومصادر توريد (مصادر أولية جديدة) .
- تحمل المخاطر المختلفة من قبل المقاول .
- ابتكار سواء جدري أو تحسين تدريجي .
- خلق قيمة.
- قدرة المؤسسة على تحقيق الربح والنمو.
- اكتشاف واستغلال الفرص وتعبئة الموارد.

2- المقاول:

المقاول يطلق عليه عدة مرادفات في الأدبيات العلمية للعلوم الاجتماعية، نذكر منها ما يلي:
العصامي المبادر، رائد الاعمال، الريادي، المخاطر، المبدع الإنتاجي، صاحب العمل.... وغيرها من المسميات لأشخاص ذوي شخصية متميزة في المجتمع حسب النشاط المهني الذي يمارسونه وتختلف هذه التسميات من مجتمع الى آخر حسب العوامل التاريخية الاقتصادية والثقافية لكل مجتمع.
من خلال تطرقنا لمفهوم المقاولاتية نستنتج أن المقاول شخص يتمتع بمؤهلات ومهارات وقدرات إبداعية ولديه روح المبادرة والمسؤولية ما يعكس امتلاكه نزعة الاستقلالية، وذلك في انشاء مشروع مع قدرته تحمل الخسائر المحتملة. **ونجاح المقاول مرهون بقدرته على الابداع والتغيير**
مصطلح المقاول ظهر في الأدبيات الفرنسية خلال العصور الوسطى وذلك عام 1437 في قاموس اللغة الفرنسية، وقد أشار الى تعريف المقاول بأنه " الشخص النشيط والذي ينجز شيء ما"، فكلمة المقاول تعني

الشخص الذي يشرف على مسؤولية ما ويتحمل أعباء مجموعة من الافراد ثم أصبح يعني الفرد الجريء والذي يسعى من اجل تحمل المخاطر.

عرفه الباحث الفرنسي Cantillonعام 1730على أنه" *صاحب رأس مال يتحمل المخاطر الناجمة عن لا يقين بالبيئة*. أي أن المقاول يقوم بإنشاء مؤسسة في بيئة عامة لا يعرفها وخاصة تقلبات الأسواق بصفة خاصة ولكن رغم ذلك يتحمل المخاطر الناجمة عن ذلك.

أما الباحث Schumpeter عرف المقاول عام 1950 على أنه الشخص المبتكر الذي يأتي بشيء جديد في المجال التكنولوجي، فهو اعتبر أن المقاولين يقودون التطور الصناعي والنمو الاقتصادي على المدى الطويل، واستعمل مصطلح التفكيك الخلاق في ظل النظام الرأسمالي واعتبر أن المقاول المبدع هو الذي أدى الى انتقال الاقتصاد الرأسمالي من حالة الثبات الى حالة ديناميكية. أي أن المقاول هو كل شخص له الإرادة والقدرة على ابتكار وتحويل فكرة جديدة من أجل الحصول على ارادات مع أخذ المخاطرة.

ولقد لخص المفكر Papin خصائص المقاول الناجح في النقاط التالية:

- الطاقة والحركُة (بذل جهد وحركة)
- القدرة على التحكم في الوقت: تحدُّد رؤية مستقبلُة
- القدرة على حل مختلف المشاكل.
- تقبل الفشل
- قياس المخاطر: عدم الاعتماد على الحظ
- التجديد والابداع: الانفتاح والبحث عن مفاتيح التطوير
- الثقة بالنفس: المقاول الناجح يرتب مشاكله ويحاول تخطيها
- القدرة على تقلد منصب القائد: يجب التحلي بمجموعة من المهارات ومحاولة تطويرها.

فالمقاول له شخصية تميزه عن الآخرين تجعله دائما سباقا للتفكير فيما هو جديد وأخذ المبادرة دائما باعتبار أن الابداع، الشعور بالمسؤولية، البحث عن الاستقلالية المادية، روح التضامن، والطموح كلها خصائص تجعله ذو شخصية متميزة تبحث دائما عما هو جديد في مجال العلوم والتكنولوجيا، وأيضا آخر ما توصلت اليه نظم التسيير والمعارف الإدارية والمستجدات التقنية ومواكبتها في عالم الأعمال.

المحاضرة الثانية: العملية المقاولاتية (المشروع) وروح المقاولاتية

1- العملية المقاولاتية (المشروع):

هي عملية تهدف الى تجسيد فكرة مشروع بدءا بتعريف وتقديم فكرة المشروع ثم تطوير الخريطة المناسبة لتجسيدها من تحديد الموارد اللازمة والمطلوبة لبناء وإدارة المشروع، هي عملية متكونة من مجموعة من الأنشطة والإجراءات التي لا بد منها مع انطلاقة أي مشروع مقاولاتي.

المشروع المقاولاتي يمثل مخرجات المقاولاتية والمقاول في إطار فرصة ريادية يبحث عنها ويستثمرها المشروع، حيث تدعى العملية التي تكون المشروع بالمقاولاتية؛ كما تنجم المقاولاتية كعملية عن فعل المقاول. وهناك من يرى أن المشاريع المقاولاتية تتمثل في العمليات والأفعال التي تؤدي إلى خلق مشاريع جديدة، والمساهمة في تنمية وتطوير الابتكارات وتحمل مخاطر الدخول إلى السوق.(طاهر محسن الغالبي ووائل محمد إدريس، 2007 ،ص561)

اذن فالعملية المقاولاتية هي مجموع الأفعال والعمليات والإجراءات المختلفة التي يقوم بها المقاول لإنشاء مؤسسة جديدة في إطار القانون السائد، بهدف انشاء ثروة ومن خلال أخذ المبادرة وتحمل المخاطر والتعرف على فرص الاعمال ومتابعتها وتجسيدها على ارض الواقع في المجتمع المحلي أي الذي ينتمي اليه المقاول.

أهمية العملية المقاولاتيـة :

إن الاهتمـام الكبـير بالمقاولاتيـة يعكـس الأهميـة البالغـة الـتي يمكـن الـتي تتميـز بـها هـذه الظـاهرة وذلـك مـن خلال الآثار الاقتصادية والاجتماعية، فالمقاولاتية تتسم بدعمها للتنمية الاقتصادية، ويمكن تلخيص دور وأهمية المقاولاتية في التنمية الاقتصادية والاجتماعية بشكل عام فيما يلي :

1 .رفع مستوى الإنتاجية في جميع الأعمال والأنشطة : ويتحقق ذلك من خلال الكفاءة في استخدام الموارد من قبل المقاولين أنفسهم في المجتمع وخلق التوافقات الجديدة من خلال القدرة على تحويل الموارد من مستوى أقل إنتاجية إلى مستوى أعلى.

2 .خلق فرص عمل جديدة : يعمل المقاولون الذين ينتمون للقطاع الخاص في مجالات نشاط مختلفة صناعية ، تجارية وخدمية وغيرها وبأحجام مؤسسات كبيرة ومتوسطة وصغيرة في المجتمع الذي يعيشون فيه، بحيث يتيحون الفرصة لتوظيف آلاف العاملين وخلق فرص عمل حقيقية لهم.

3 .الإسهام في تنويع الإنتاج : ظنًرا لتباين وتعدد إبداعات المقاولين من خلال تنوع نشاطاتهم من السلع أو المنتجات والخدمات الكاملة إلى العناصر والخدمات أو المنتجات الوسطية والتي تؤدي إلى إضافة قيمة جديدة للمجتمع، وقد يكون هذا الإبداع في التكنولوجيا أو في الصناعة أو في الخدمات، أو في الأنشطة

والوظائف المختلفة في المؤسسة مثل التسويق أو التوزيع أو الترويج أو التنظيم أو التسيير أو من خلال مدخل جديد للأعمال، أو طريقة جديدة في أداء العمل.

4 .زيادة القدرة على المنافسة: وذلك من خلال المعرفة الدقيقة الواعية للبيئة المحلية والبيئة الخارجية وتطوير أساليب العمل من خلالها والتفاعل معها بإيجابية، كما أن المبادرات الحديثة في المقاولاتية، إطلاق مؤسسات جديدة أو إعادة بعث مؤسسات قائمة، تحفز الإنتاجية، كلها عوامل تنمي التنافسية من خلال أ ـ/ا تجبر المؤسسات الأخرى على العمل بأحسن أداء وابتكار، مجد رفع مستوى الأداء والابتكار في المؤسسات مهما كان مستوى التنظيم، العمليات، المنتجات، الخدمات أو الأسواق، وتدعم التنافسية الاقتصادية بشكل عام، وهذا ما يستفيد منه المستهلكون من خلال تنوع الخيارات والأسعار.

5 .نقل التكنولوجيا : إذ يقوم المقاولون بنقل أدوات ووسائل التكنولوجيا من الدول المتقدمة إلى الدول النامية، أو القيام بابتكارات تكنولوجية جديدة، من أجل تحقيق التنمية الاقتصادية المستدامة وخلق فرص جديدة لهم ولغيرهم من الأفراد في المجتمع تكون مطابقة لاحتياجاتهم من حيث ابتكار منتجات وخدمات جديدة، مداخيل جديدة للأعمال، مصادر توريد جديدة للمواد الخام، أساليب عمل جديدة وغيرها.

6 .التجديد وإعادة الهيكلة في المشاريع الاقتصادية وتنميتها وتطويرها : أي إحداث تغييرات هامة في المؤسسات الاقتصادية القائمة، وإعادة تعريف المشاريع الاقتصادية القائمة، ويشمل ذلك تحويل هذه المشاريع والمنظمات بجعلها أكثر ابتكارا من خلال التغيير في مجال الأداء وأنظمة الموارد والمصادر، وأنظمة الحوافز والمكافآت بالإضافة إلى ثقافة المنظمة، وإعادة صياغة الإجراءات والمعايير المؤسسية فيها.

7 .إيجاد أسواق جديدة : ويتحقق ذلك من خلال إجراء توافقات جديدة في الموارد والكفاءة في استخدامها لدى المقاول، واستغلال الفرص في السوق من أجل إيجاد عملاء جدد وخلق طلب وعرض جديدين على المنتج في السوق.

8 .روح المقاولة والقيم الاجتماعية : يمكن اعتبار المقاولون أو رواد المشاريع بالقوة المحركة للاقتصاد الوطني، فإنجازاتهم لا تقتصر فقط في خلق ثروة تشغيل ولكن أيضا خلق خيارات متنوعة للمستهلكين من منتجات وخدمات جديدة تعمل على تسهيل حياتهم اليومية، وذلك كاستجابة للمطالب المتزايدة للمجتمع فيما يتعلق بأثر النشاط المقاولاتي على المجتمع والبيئة. كما أن المقاول يؤدي أيضا دورا فعالا على مستوى دعم فعالية الخدمات في المجال الاجتماعي، الصحة والتعليم. فالمشاريع المقاولاتية تشترك مع الفاعلين الاقتصاديين في تسيير ودعم هذه الخدمات وبتمييز الابتكار والتوجه نحو الزبون أحد المقاربات تسمح بإكمال الموارد العمومية وترقية مجموعة الخدمات الممنوحة للمستهلك هذه الأدوار الهامة التي يقوم بها المقاول غالبا ما تكون ذات تكاليف محدودة، لأنّها ناتجة عن مجهود وشخصية ومثابرة المقاولين والأهم من ذلك أنّ المقاول الذي يفهم محيطة ومتجمعة يساعد دائما في نقل التكنولوجيا وعمليات التحديث الملائمة

والمطابقة لحاجات مجتمعة. هذه الادوار الهامة التي يقوم بها المقاول غالبا ما تكون ذات تكاليف محدودة، لأنها ناتجة عن مجهود وشخصية ومثابرة المقاولين، والأهم من ذلك هو ان المقاول الذي يفهم محيطه ومجتمعه يساعد دائما في نقل التكنولوجيا وعمليات التحديث الملائمة والمطابقة لحاجات مجتمعه، وهذا ما لا يستطيع المستوردون القيام به.

2- روح المقاولاتية:

قبل الشروع في تحديد ما يشير اليه مفهوم روح المقاولاتية (l'esprit d'entreprendre)، لا بد التمييز بينه و بين ما يعرف بروح المؤسسة (l'esprit de l'entreprise) لأنه غالبا ما يحدث خلط بين الاثنين. فكما يفرق المؤلفون بين المفهومين، حيث يعرفون روح المؤسسة بأنها "مجموعة من المواقف العامة والايجابية إزاء مفهوم المؤسسة والمقاول"، أما روح المقاولة فهو أشمل من مفهوم روح المؤسسة، فبالإضافة لذلك فهو مرتبط أكثر بالمبادرة والنشاط، فالأفراد الذين يملكون روح المقاولة لهم إرادة تجريب أشياء جديدة، أو القيام بالأشياء بشكل مختلف، وهذا نظرا لوجود إمكانية للتغيير...، **لأن هدفهم يسعى لتطوير قدرات خاصة للتماشي والتكيف مع التغيير**، وهذا عن طريق عرض أفكارهم والتصرف بكثير من الانفتاح والمرونة، والبعض الآخر يتعمقون ويعتبرون أن روح المقاولة تتطلب تحديد الفرص وجمع الموارد اللازمة والمختلفة من أجل تحويلها لمؤسسة. (سلامي منيرة،2006-2007).

أما فيما يخص تحديد المفهوم فانه لا يوجد هناك اجماع حول تحديد مفهوم روح المقاولاتية رغم وجود اهتمام متزايد لدراسته كموضوع للبحث لدى الكثير من الباحثين، كونه يلعب دور كبير في تشجيع ودعم المقاولاتية. على العموم يمكن تعريف روح المقاولاتية أو روح المبادرة على أنها حالة ذهنية تتجاوز مجرد إنشاء شركة. إنها حالة ذهنية تدفع الفرد لإيجاد الشجاعة، واستخدام موارده وإمكاناته الكاملة، وتنفيذ جميع الوسائل اللازمة لتنفيذ المشروع الذي يريده (مشروع عمل أو مشروع حياة في حالة رواد الأعمال في حياتهم. الحياة). إنها حالة ذهنية ستؤثر على الطريقة التي سيتصرف بها ونوعية النتائج التي ستنتج، روح المقاولاتية أو روح المبادرة تتميز قبل كل شيء بنهج ديناميكي. فالمقاول أو رائد الأعمال هو شخص في مواجهة حاجة (un besoin) اكتشفها سيتخذ الإجراءات اللازمة لتحويل هذه الحاجة الملحة الى **مشروع** مباشرة. اذن روح المقاولاتية هي ان يكون المقاول في حالة حركة. يأخذ المبادرة. يتجرأ رغم المخاطر ومخاوفه. إنه في ديناميكية الخلق والعمل. أن تصبح رائد أعمال يتطلب الانتقال من حالة "سلبية" إلى نهج "نشط" أو حتى استباقي. هناك بالفعل فكرة للحركة التي بدأت نحو شيء جديد أو أفضل، عن الزخم الذي بدأ في إنشاء مشروع.

روح المبادرة او الروح المقاولاتية هي حالة ذهنية غير ثابتة وجامدة. إنها "عقلية النمو": "تستند عقلية النمو إلى الاعتقاد بأن صفاتك الأساسية هي أشياء يمكنك تنميتها من خلال جهودك. على الرغم من أن

الأشخاص قد يختلفون عنهم في نواح كثيرة - من مواهبهم وقدراتهم الأولية، أو اهتماماتهم، أو مزاجهم - يمكن للجميع التغيير والنمو من خلال العمل والخبرة "(كارول دويك). العالم يتغير، رجل الأعمال أيضًا. إنه يتحسن باستمرار، ولديه هذه القدرة على التعلم، والتحسين المستمر، وتحديث معرفته ومهاراته ومعتقداته بانتظام، واستجواب نفسه بشكل متكرر والتشكيك في واقعه.

في الوقت نفسه، يعمل على تنمية خفة الحركة والمرونة لديه ليكون قادرًا على التكيف مع التغيير ومواجهة تقلبات الحياة والاستمرار في المضي قدمًا نحو رؤيته.

- **تعليم المقاولاتية: (التكوين في مجال المقاولاتية بهدف تنمية المهارات)**

صحيح أن المقاولاتية مرتبطة بإبداع الأشخاص في ابتكار أفكار يمكن تحويلها الى مشاريع مختلفة ومتنوعة، لامتلاكهم بعض من السمات التي ينفردون بها على مستوى الشخصي، و لكن هذا لا يمنع من لا يملك تلك السمات الخوض في مجال المقاولاتية من خلال تعلم اهم مبادئها او السعي لتنميتها و تطويرها، لذلك كان من الطبيعي أن تدرج كفرع علمي و أكاديمي، فأول مقرر دراسي في تعليم المقاولاتية أدرج في كلية ادارة الأعمال على مستوى جامعة هارفارد الأمريكية وكان ذلك عام 1947 على يد الأستاذ (Mayls MAGES) واستطاع جذب أكثر من 188 طالب من درجة الماجستير ما يدل عن الاهتمام الكبير الذي حظيت به المقاولاتية في بداياتها الأولى.

تم تعريف التعليم للمقاولاتية على أنّه: "مجموعة من أساليب التعليم النظامي الذي يقوم على إعلام وتدريب أي فرد يرغب بالمشاركة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية من خلال مشروع يهدف إلى تعزيز الوعي المقاولاتي وتأسيس مشاريع الأعمال أو تطوير مشاريع الأعمال الصغيرة". وعرفه (Alain fayolle)بأنّه كل الأنشطة الهدافة إلى تعزز التفكير، السلوك والمهارات المقاولاتية وتغطي مجموعة من الجوانب كالأفكار، النمو والإبداع.

فروح المقاولاتية ا ليست فقط حالة ذهنية فطرية، لكن يمكن أيضا اكتسابها من خلال التعلم ومحاولة معرفة كل خباياها. حيث يهدف التعليم المقاولاتي الموجه للطلبة طبع نسمات المقاولة وخصائصها السلوكية فإن من أهم أهداف والمقاربة بالكفاءة حسب (Stumph Black1992): كشف وهيكلة قيادة المقاولاتية، تحديد وتخفيض الحواجز أمام المبادرة المقاولاتية، تنمية معرفة الغير وتطور الدراسات والمواقف الخاصة بالتغير في مجال المقاولاتية. أما (HILLS 1998) عرف تعليم المقاولاتية أنها تخص: معرفة الخصائص المقاولاتية ومعرفة الروابط بين مختلف علوم التسيير، كما عرفها أيضا (Fayolle 1999) بأنها تعمل على تحسين الطلبة واكتساب وتنمية حسهم المقاولاتي، وتشجيع اكتساب الأدوات، والتقنيات والمؤهلات الخاصة بالمقاولاتية، واقتراح نقطة ارتكاز وتكوين خاص بالطلبة.

في الأخير يمكن القول أن التعليم المقاولاتي له دور كبير في غرس الثقافة والمهارات وروح الإبداع

بين مختلف الفئات داخل المجتمع والدفع بعجلة التنمية، وذلك بالعمل على تنمية توجه الأفراد نحو المقاولة، وتطوير فكرهم المقاولاتي، من خلال الاستثمار في قدراتهم وتطويرها بأقصى كفاءة ممكنة وكذلك إمدادهم بالمهارات المقاولاتية وإكساب نظرة إستراتيجية وقرار رشيدا.

المحاضرة 3: أهم العوامل المحفزة على الفعل المقاولاتي

(العوامل النفسية والعوامل السوسيوثقافية)

هناك مساهمة لا يستهان بها من طرف العديد من الباحثين في دراسة العوامل المحفزة **"الفعل المقاولاتية"** وان تعددت آراؤهم ونتائجهم فانهم اتفقوا على وصف **المقاول** بالمحرك الرئيسي للعملية المقاولاتية.

فهو دائما يبحث عن التغيير والتجديد، يمتلك طاقة عالية يعمل على استثمارها في العمل دون انقطاع حتى يتجنب احتمالات الفشل واخفاق مشروعه خاصة عندما يكون في بداية الطريق، وما يجعله دائما دؤوب في عمله وجود بعض من العوامل التي تدفعه دائما نحو الامام ومحاولة الخروج من منطقة الأمان، هذه العوامل يمكن تصنيفها الى: عوامل النفسية، عوامل سوسيوثقافية، العوامل الاقتصادية وأخيرا العوامل الذاتية والظروف الاجتماعية الطارئة.

ماذا نعني بالعوامل المحفزة؟

الحافز بشكل عام يشير الى مجموعة من الرغبات والإرادات التي تدفع الشخص لإنجاز مهمة أو تهدف إلى هدف يتوافق مع حاجة معينة، أما في القاموس النفسي الفرنسي LAROUSSE 1989 يشير الحافز الى أنه: "مجموعة العوامل الديناميكيات التي تحدد سلوك الفرد".

الحافز كمصطلح في إطار ريادة الأعمال أو ما يعرف بالمقاولاتية يترجم الروابط بين تنشيط الطاقة الداخلية (الكامنة) وتوجيهها نحو إنشاء الأعمال التجارية. هي نتيجة لمحددات شخصية (أي متعلقة بالمقاول) أو بالمحيط. تلك الطاقة الداخلية تأخذ منبعها في وجود حاجة غير مشبعة.

1- العوامل النفسية:

على العموم، هي متعددة تلك العوامل المحفزة على الفعل المقاولاتي والعملية المقاولاتية ذات الأبعاد النفسية ويمكن اجمالها في عاملين رئيسيين، الأول يتمثل في الدوافع الخاصة بالمقاول شخصيا، أما الثاني فيتمثل في السمات الشخصية للمقاول.

أ- الدوافع الخاصة بالمقاول شخصيا:

هناك العديد من الدوافع الشخصية لدى الفرد تكون سببا في خلق ذلك الحافز الذي يكون بمثابة محرك الفعل المقاولاتي ولكن يوجد دائما دافع يكون هو **المهيمن والمهم** مقارنة بالدوافع الأخرى، ما يجعلها تختلف من مقاول الى آخر. هذه الحوافز يمكن اجمالها في الأسباب الشخصية الدافعة التالية:

- **اثبات الذات**: بحيث يضع الفرد نفسه دائما أمام تحديات جديدة ليثبت ذاته ويبلغ مكانة اجتماعية أكثر أهمية ويكون النجاح بمثابة الوقود والطاقة للتسلق في سلم اجتماعي مرموق.
- **الرغبة في الاستقلالية**: هنا الاستقلالية قد تكون من ناحية العائد المادي عند مقاول ما، وقد تكون الرغبة في السيطرة والتحكم لدى الآخر وغير ذلك.

فالمقاول حسب الباحث قودان، دائم البحث عن الواقعية، اما شيبرو فهو يرى أن الرغبة في الحرية والاستقلالية يمثلان الدوافع القوية الرئيسية لدى المقاول، فهو يبحث دائما أن يكون سيد نفسه ومتحرر من القيود والعلاقات التنظيمية التي يسير عليها تنظيم العمل الرسمي والتي يراها كقيود تكبح طموحاته.

من جهة أخرى يمكن الإشارة الى وجود دوافع خاصة بالمقاول شخصيا لها علاقة بعوامل اجتماعية وثقافية واقتصادية بحيث يختلف مصدرها ومنبعها. هذه الأخيرة يمكن ان تكون سلبية كالمعانات من البطالة أو سوء الظروف المرتبطة بالعمل في المجال الوظيفي (خاصة علاقات العمل المتوترة)، أو تكون إيجابية من توفر رأسمال أو تبلور فكرة مشروع.

ب- السمات الشخصية للمقاول:

تعتبر السمات الشخصية للمقاول من بين المواضيع الأكثر اهتمام وسط الباحثين، حيث تعددت وتعددت معها نتائج البحوث التي جاءت في مجملها مشتركة في تحديد السمات التي تتمتع بها شخصية المقاول، فنجد أن **ماكس فيبر** يراها الشخصية "الفريدة والكاريزماتية" يتميز صاحبها بسمات سلوكية تدفع بصاحبها للإبداع في الأعمال وانشاء المشاريع في مجال معين ويسعى دائما لإنجاحه وتطويره.

أما الباحث **أرنداي** يقترح مجموعة من السمات الشخصية التي يتمتع بها المقاول وهي: الثقة بالنفس، تحمل المخاطر، حب رفع التحدي، الابداع وروح المبادرة، قدرة التكيف مع الأوضاع والأوضاع المستجدة، الاتصال. فحسبه هذه السمات إذا وجدت فهي كافية للقيام بنشاط مقاولاتي. وفي نفس السياق يرى الباحث **جيب** في سمات الشخصية للمقاول: روح المبادرة، التكيف، الابداع، القدرة على القيادة، تحمل المخاطرة، القدرة على حل المشاكل، التمتع بالخيال السوسيولوجي، العمل الجماعي.

مما سبق ذكره حول السمات الشخصية التي يجب أن تتوفر لدى المقاول الناجح يجب التنويه الى أن هذه السمات الإيجابية من الصعب أن تتوفر في شخص واحد الا في حالات نادرة، لذلك فهي سمات تبقى نسبية من شخص الى آخر، و هناك عامل الخبرة و الممارسة اللذان لا يمكن الاستهانة بهما حيث يساهمان بشكل كبير في تنمية هذه السمات الشخصية طوال مسار المقاول و تنصهر في سلوكياته طيلة فترة تنشئته الاجتماعية الثانوية، حيث أن العمل الدؤوب في تطوير و تنمية السلوك المقاولاتي للمقاول و الذي من شأنه أن ينمي دوافعه و طرق تفكيره و يجعل منه مقاول ناجح في مجتمعه.

2. العوامل السوسيو-ثقافية:

هي عوامل مرتبطة بالوسط الاجتماعي أو المحيط الذي يعيش فيه **المقاول**، فالأسرة، المدرسة، الجامعة، المجتمع، المؤسسة، المهنة وغيرها من مؤسسات المجتمع الرسمية وغير الرسمية تلعب دورا جوهريا في **تنمية روح المقاولاتية**، بالتالي تكون بمثابة حافز أو نقطة تحول في غاية الأهمية بالنسبة لاتخاذ القرار أو الرغبة في الفعل المقاولاتي.

من بين العوامل السوسيو-ثقافية الأكثر دراسة من طرف الباحثين الوسط **الأسري** لما له من تأثير في هذا القرار الحاسم المتمثل في الدخول مجال المقاولاتية على المبتدئين، فان الدراسات أظهرت أن هؤلاء المقاولين ينتمون في كثير من الأحيان لعائلات مقاولة بحيث أن إعادة انتاج المؤسسة تفوق نسبة 50% في أوساط العائلات ذات الإرث المقاولاتي، ما يبين أن تنشئة الأبناء وسط عائلي مماثل يسمح لهم الانصهار في عالم الأعمال و المؤسسة و يجعلهم يتشبعون بقيم الحرية و المسؤولية و الاستقلالية و تنمو لديهم سمات الثقة و من ثم الابداع و التواصل و ينمي حس الرغبة لديهم و يجعلهم مهيئين اجتماعيا للفعل المقاولاتي.

بالإضافة الى الوسط العائلي، نجد الأوساط التعليمية الأخرى كالمدرسة والجامعة، مراكز التكوين والمعاهد التي تمثل مؤسسات التنشئة الاجتماعية بامتياز التي تلعب دورا مهما في تشكل التفكير المقاولاتي وتنمية الروح المقاولاتية لدى الافراد.

وهنا يجب الإشارة الى أن المسارات التعليمية والتكوينية لا تلعب فقط دور في اكتساب القدرات والكفاءات التنظيمية من أجل تجسيد المشروع ولكن أيضا تلعب دور في طبع سمات وخصائص شخصية المقاول من خلال التركيز على تنمية هذه الشخصية كأخذ المبادرة وعدم الخوف من الإخفاق وأيضا تنمية الثقة بالنفس منذ السنوات الأولى من مساره التعليمي. فالرأسمال البشري ثروة لا يمكن الاستهانة بها خاصة تلك المتحصلة على شهادات وخبرات وكفاءات في تجسيد مشروع مهما كانت طبيعته وتكون في أغلب الأحيان دافع رئيس لفعل المقاولاتي أين يبحث المقاول الابداع في مجال تخصصه وتكوينه مدعمة بتلك السمات الشخصية التي طبعت فيه عبر مؤسسات التنشئة الاجتماعي.

الى جانب الوسط العائلي والأوساط التعليمية والتكوينية هناك عوامل سوسيوثقافية هي الأخرى يمكنها أن تؤثر في توجهات الأفراد للمقاولة، **كالتجربة المهنية**، التي تكسبه كفاءة مهنية من خلال العمل في مناصب متعددة، أيضا الاحتكاك مع الآخرين والعمل جماعيا استخدام تكنولوجيات مختلفة ومتطورة كلها تعد مكاسب وحوافز للدخول في مجال المقاولاتية.

المحاضرة الرابعة: العوامل الاقتصادية والعوامل الذاتية المرتبطة بالظروف الاجتماعية الطارئة

1. العوامل الاقتصادية:

الشروع في تجسيد فكرة مشروع تتطلب توفر إمكانيات وموارد مختلفة والتي من دونها لا يمكن أن تتجسد فكرة المشروع المقاولاتي على أرض الواقع. فإنشاء مشروع ناجح يعني التنسيق بين مختلف الموارد المتمثلة في الموارد البشرية، المادية، الفنية والتكنولوجية وتوفرها مع التحكم فيها يعد دافعا قويا وحافز لفعل المقاولاتي.

لا يمكن تصور تنفيذ مشروع مقاولاتي من دون توفر الموارد المادية والبشرية، أو من دون التفكير في طرق الحصول عليها. ففي أغلب الأحيان يتطلب انشاء أو إرساء دعائم مشروع جديد توفر هذه الموارد، غير أن موارد المقاول عادة ما تكون محدودة مقارنة بما يتطلبه مشروعه لذلك لا بد أن يعمل على توفيرها و لا يكون ذلك الا من خلال تمكنه من المعلومات المتداولة حول ما يمكن الاستفادة منه من قوانين الدولة في التسهيلات المقدمة لأصحاب المشاريع الجديدة، أو الإعانات التي يمكنه الحصول عيها كما أشار اليه الباحث فايول "الى أن عملية البحث عن المعلومات و سهولة الوصول اليها يعد في حد ذاته محفز لفعل المقاولاتية"، و يقصد الباحث هنا البحث عن الموارد من الجهات الداعمة لهذا النوع من المشاريع (سواء مالية أو خدماتية أو قانونية...)، و من جهة أخرى الاستعانة بشبكة العلاقات الشخصية، أو المهنية و التي تمثل رأسمال اجتماعي لا يستهان به في عملية انشاء مشروعه. فهو يمثل وسيلة مثلى للولوج للمعلومات التي قد تساعده لتخطي الصعوبات التي ستواجهه في مراحل انطلاق مشروعه.

وهنا نعطي مثال عن القرار الوزاري الأخير الذي تبنته الدولة في تشجيع الفعل المقاولاتي وسط الطلاب المقبلين على التخرج، فهنا الطالب يكون من دون أية رأسمال مادي أو حتى بشري، غير ان الاطلاع على حيثيات هذا القرار ومضمونه يكون بمثابة المعلومة التي ستفتح للطالب المجال لمعرفة كل التسهيلات التي قد يحصل عليها سواء على المستوى المادي أو القانوني.

2. العوامل الذاتية المرتبطة بالظروف الاجتماعية الطارئة:

قد يتعرض الفرد في مرحلة من مراحل حياته الى بعض من الظروف او المواقف الطارئة على مستوى حياته الشخصية أو المهنية والتي من شأنها أن تغير مسار حياته ليصبح مقاولا، لا نقول بالصدفة ولكن الظروف القاهرة هي التي جعلته أو كانت كحافر لاختيار الفعل المقاولاتي ولقد عبر عنها الباحث شيبرو **بمصطلح "التغيير".**

فهذا التغيير المفاجئ يمكن أن يحدث لأسباب سلبية كمثل التسريح عن العمل، بطالة، حادث مهني أجبره عن التخلي عن العمل، مشاكل على مستوى حياته الشخصية كالطلاق، أو توفي شريك حياته.. و لكن يمكن

للتغيير أن يحدث لأسباب إيجابية كالتعرف على شخص سيكون كشريك مستقبلي مهم يكون له تأثير إيجابي على الفعل المقاولاتي....هؤلاء الافراد يعتبرون كمقاولين بالصدفة أي لم تكن لديهم في الأصل ميولات مقاولاتية، و لم يبحثوا و يستعدوا لها، لكن الوضعية الراهنة و الظروف القهرية حتمت عليهم أو شكلت لديهم حافز للدخول في عالم المقاولاتية، وهو ما أشار اليه الباحث أونري فايول بقوله: ان ميكانزيم انشاء مشروع، يأخذ بنا الى تحليل ظاهرة جد مهمة، بدأت تتفاقم في السنوات الأخيرة مفادها أن الأفراد المقبلين لإنشاء مشاريع هم من فئة طالبي العمل (أي البطالين)، فطالبي العمل أصبحوا يمثلون فئة جديدة من المقاولين اذ نجد أن من بين كل أربعة مؤسسات جديدة واحدة منها تعود لطالب العمل. اذن حسب الباحث المقاولة أصبحت اليوم كأحد الحلول للحد من البطالة وعامل مهم في الاندماج المهني والاجتماعي للبطالين.
يمكن القول أن الأحداث الطارئة التي يتعرض لها الفرد في مرحلة من مراحل حياته الشخصية و التي تحدث تغيير فيها كما عبر عنه شيبرو "تجعل الفرد في عملية بحث دائم عن الأفكار التي يمكن ترجمتها لمشروع و تكون بمثابة النواة و اللبنة الأولى في انشاء مشروع مقاولاتي، فتعد احتمالات النجاح لحداثة الفكرة و الحاجة اليها و أحيانا غرابتها، بقدر زيادة المخاطرة بقدر زيادة احتمالات نجاح المشروع".
لذلك كما يقال في ثقافتنا ربما يكون هناك دائما خير فيما قد اعتقدنا أنه شر لنا. فالإنسان غالبا ما يبدع في أصعب فترات حياته لأنها تكون بمثابة المحفز والوقود للخروج من الازمة.

المحاضرة 05: **نظم المعلومات الجزء الأول (في تعريف المعلومات و البيانات):**

مدخل:

تعتبر نظم المعلومات من بين الأدوات الأساسية التي تمتلك أهمية بالغة في أي مشروع اقتصادي بحيث لا يمكن أن نتوقع استمرار أي نشاط اقتصادي بدون توفر المعلومات اللازمة حول نشاطها ومحيطها ولا يمكن اتخاذ القرارات من دون توفر المعلومات المختلفة سوآءا داخلية (أي من المؤسسة) أو خارجية (من المحيط) وهنا تظهر أهمية نظم المعلومات في تسيير المشروع.
ولقد شهد نظم المعلومات تطورا كبيرا في السنوات الأخيرة نتيجة للتطور الكبير الذي يشهده العالم في مجال تكنولوجيا المعلومات، لذلك لزم أن يكون هناك إدراك واسع ومتنامي لأهمية هذه الأنظمة ودورها في نجاح أي مشروع. من خلال هذه المحاضرة سنحاول التعرف عن قرب على نظام المعلومات بدءا من تعريف المعلومات التي تشتغل عليها الأنظمة، ثم البيانات التي هي أساس تشكل المعلومات وأخيرا أهمية النظام المعتمد في معالجتها.

1. **نظم المعلومات**

تعد المعلومات من اهم العناصر الأساسية التي يقوم عليها عمل أي نشاط داخل المؤسسة أو المشروع المقاولاتي، خاصة في شقه الإداري وذلك لأهميتها الكبيرة التي تلعبها في عملية **الاتصال**، فهي تؤثر مباشرة

على فاعلية المقاول وأدائه في تسيير مشروعه، فهي تستخدم في العديد من الأغراض مثل اعداد وتجهيز المعلومات الخاصة بالعمليات المشروع، وعادة ما يطلق على هذه العملية اسم **نظم المعلومات** فهو مصطلح يتكون من كلمتين فماذا يقصد بالنظام والمعلومات؟ وما هي مكونات كل واحد منهما؟

1.1 المعلومات:

في الوقت الذي تحول فيه عالم اليوم الى قرية صغيرة بفعل الثورة المعلوماتية والعولمة، أضحت المعلومات تحتل مكانة لا يستهان بها في حياتنا المعاصرة، فهي تشكل عنصر تحدي لكل فرد في المجتمع لارتباطها بمجالات عدة وأنشطة بشرية مختلفة، ونخص هنا المقاول على وجه الخصوص لأنها ستلعب دور كبير في اتخاذ القرارات المناسبة وفي الوقت المناسب. لذلك لقيت هذه الأخيرة اهتماما واسعا من قبل الباحثين باختلاف اختصاصاتهم حيث عرفت على أنها:

" البيانات التي يمكن ان تغير تقديرات متخذ القرار"، كما عرفها Kenneth أنها البيانات التي تم اعدادها لتصبح في شكل أكثر نفعا للفرد مستقبلا، والتي لها قيمة مدركة في الاستخدام الحالي أو المتوقع أو في القرارات التي تم اتخاذها".

من خلال التعريفين نلاحظ أن المعلومات في الأصل هي مجموعة من **البيانات** أو **الحقائق الخام** التي تم الحصول عليها بخصوص موضوع معين فقد تكون مجموعة من الحقائق أو المشاهدات أو التقديرات غير منظمة، أو تكون على شكل أرقام أو كلمات او رموز وتتواجد في مختلف المجالات لكنها تفيد الفرد والمؤسسة او المقاول في اتخاذ القرار أو اختبار الأشياء. لذلك عرفها البعض بأنها: عبارة عن بيانات تم تصنيفها وتنظيمها بشكل يسمح باستخدامها والاستفادة منها وبالتالي فالمعلومات لها معنى وتؤثر في ردود الأفعال وسلوك من يستقبلها" أي أن تلك البيانات لا بد من معالجتها قبل أن تصبح معلومة في شكلها النهائي.

ولا بد الإشارة الى عامل مهم فيما يخص المعلومات حتى تؤدي دورها يجب أن تتميز بالدقة والسرعة وتوفير الجهود...الخ. أما مصادر الحصول عليها فهي متنوعة ومختلفة: فنجد مثلا المدونات والتقارير، الكتب والمجلات، الاستفسارات والمقابلات الشخصية، التجارب العلمية، الملاحظات وغيرها.

فكيف تتحول البيانات الى المعلومات؟

1.1.1 البيانات:

البيانات كما أشرنا اليه سابقا يمكن تعريفها على أنها مجموعة من عناصر الحقيقة مازالت تفتقر الى **المعنى** العام لذا يتوجب تحويلها الى معلومات. أي تشير الى مجموعة من الحقائق غير المنظمة قد تكون أرقاما أو كلمات أو رموز لا علاقة بين بعضها البعض ولا تشير الى أية معنى قد تؤثر في سلوك من يستقبلها لذلك تستلزم مجموعة من الخطوات لمعالجتها وتحويلها الى معلومات يمكن استغلالها بشكل فعال.

أ/ خطوات معالجة البيانات:

- جمع البيانات وتسجيلها: أول خطوة نقوم بها لمعالجة البيانات هو جمعها من مصادر تكون داخلية أو خارجية وبمجرد الحصول عليها تبدأ عملية تسجيلها سواء يدويا أو آليا ثم يتم تخزين تلك البيانات.
- مراجعة البيانات: نقوم هنا بعملية التأكد من مطابقة البيانات التي تم تسجيلها مع المصادر التي أخذت منه لاكتشاف الأخطاء وتصحيحها ان وجدت.
- التصنيف: بعد مراجعة البيانات تتم عملية تجميعها في مجموعات أو فئات متجانسة وفقا لمعيار معين وهناك العديد من المعايير التي يمكن استخدامها مثل: تصنيف المستهلكين حسب المنطقة الجغرافية، أو فئة العمر ويكون ذلك باستخدام الترميز
- الفرز: ويقصد بها ترتيب البيانات بطريقة معينة تتفق مع الكيفية التي تستخدم بها تلك البيانات مثل: ترتيب الزبائن بحسب الحروف الأبجدية أو بحسب حجم تعاملاتهم.
- التلخيص: تهدف الى دمج مجموعة من عناصر البيانات وجمعها للتوافق مع احتياجات مستخدميها ويتم استخدام البيانات الملخصة عادة في المستويات العليا مثل القوائم المالية.
- العملية الحسابية والمنطقية: يمكن أن تكون عمليات حسابية منطقية وبسيطة أو معقدة والهدف منها هو تقديم بيانات جديدة للمستخدم.
- التخزين: تهدف الى الاحتفاظ بالبيانات الى وقت الحاجة وهناك عدة طرق لتخزينها مثلا على شكل مستندات ورقية.
- الاسترجاع: ويقصد بها البحث عن البيانات المخزنة لاستعمالها عند الحاجة اليها.
- إعادة الإنتاج: تهدف هذه العملية الى تقديم البيانات في شكل يفهمها ويستخدمها من يطلبها ويتم تقديمها في أشكال مختلفة: تقرير مكتوب، رسومات بيانية أو هندسية.
- التوزيع والاتصال: ويقصد بهذه الخطوة إيصال **المعلومات في شكلها النهائي** الى مستخدميها في الوقت والشكل والمكان المناسب.

هذه الخطوات التي تم ذكرها ولتقوم بوظائفها بشكل جيد لا بد لها من نظام يحول المدخلات الى مخرجات.

المحاضرة 06: نظم المعلومات الجزء الثاني

2.1 مفهوم نظام المعلومات:

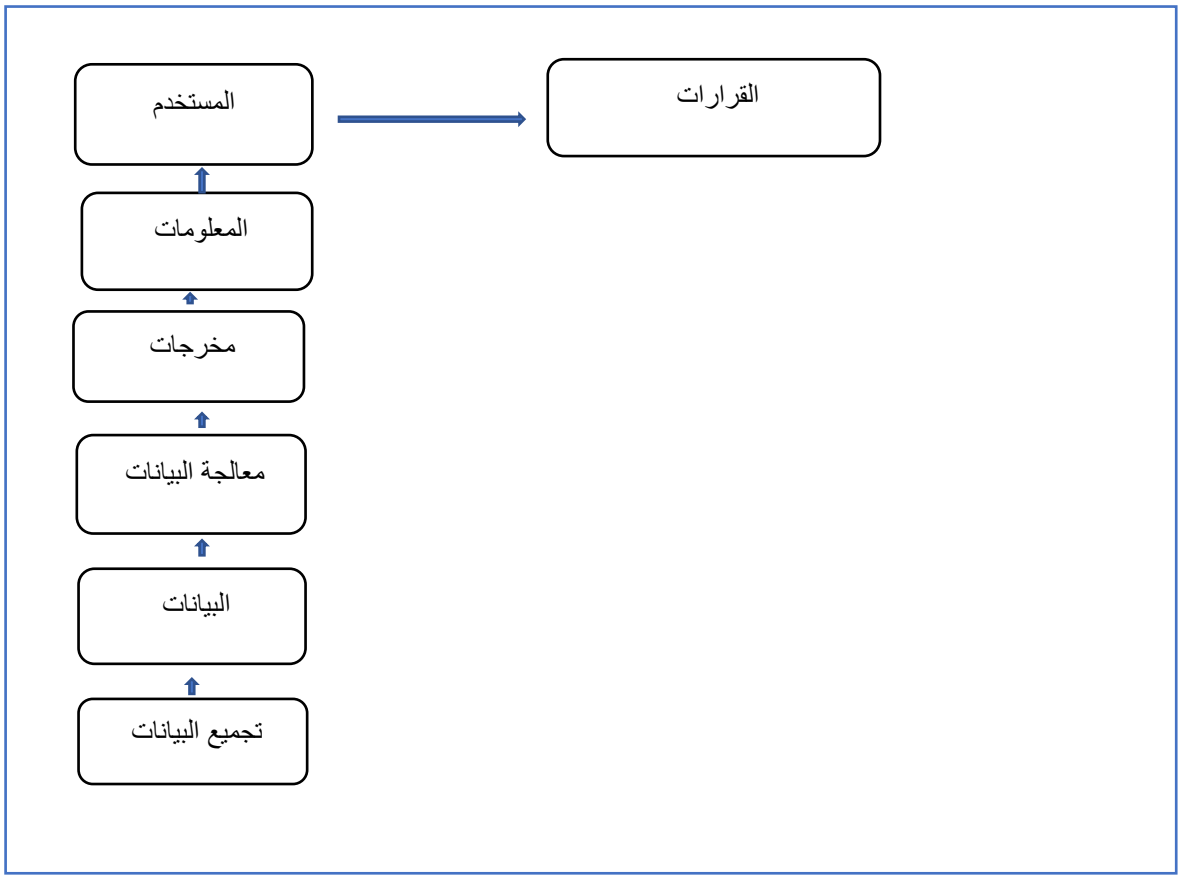
تعددت هي الاخرى التعاريف حول نظم المعلومات وتجتمع كلها في اعتباره أداة لتحويل البيانات الى معلومات أو نظام يستخدم تكنولوجيا المعلومات في عمليات توفير، معالجة و تخزين و ارسال المعلومات اللازمة بهدف دعم الأنشطة الإدارية المختلفة و المتعلقة بالمشروع: فعلى سبيل المثال: يعرف نظام

المعلومات بأنه نظام من الأنظمة الأخرى الموجودة بالمشروع يقوم بمهمة تجميع البيانات وتحويلها الى معلومات حسب إجراءات وقواعد محددة تساعد الإدارة و الفئات الأخرى في اتخاذ القرارات التي تتعلق بالتخطيط و الرقابة و العناصر الرئيسية لنظام المعلومات هي: تجميع البيانات و تشغيلها و تخزينها و استرجاعها و تحويلها.

يمكن تعريفه أيضا على أنه عبارة: عن مجموعة من العناصر المتداخلة والمتفاعلة مع بعضها البعض التي تعمل على جمع مختلف البيانات والمعلومات وتعمل على معالجتها وتخزينها وتوزيعها على المستفيدين بغرض دعم قرار أو الرجوع اليها الى حين الحاجة اليها.

اذن نظم المعلومات ما هو الا مجموعة من البرامج التي تساعد على تحليل البيانات وتنظيمها ثم تنفيذها وفقا لمجموعة من القواعد التكنولوجية بشكل يسهل اتخاذ القرار المناسب في الوقت المناسب بالإضافة الى تأديته لمجموعة من الوظائف الأخرى: كتزويد الإدارة بمختلف المعلومات و البيانات الدقيقة و الموثوقة حول البيئة الداخلية و الخارجية، المساهمة في تخفيض مشاكل و بعض المعوقات التي يعاني منها المشروع، تنظيم نشاط المؤسسة و تحديد مختلف المهام و المسؤوليات، تنظيم مختلف الإجراءات المتعلقة بسير نشاط المؤسسة و أخيرا ضمان انسياب العمل و المعلومات بين مختلف أعضاء المؤسسة.

نموذج مبسط لنظام المعلومات



3.1 لماذا نستخدم نظام المعلومات:

يمكن حصر أسباب استخدام نظام المعلومات الى:

- **تسهيل العمل الإداري**: جوهر العمل الإداري يتمثل في اتخاذ القرارات التي تحدد كيفية توزيع الموارد المحدودة على الاستخدامات غير المحدودة، فالإدارة غير السليمة لا تملك القدرة السيطرة على العوامل الخارجية التي تتأثر بها والتمكن من تخفيف أثرها السلبي، باعتبار أن القرارات اتخذت في ظروف تتصف بنقص المعلومات ووضعها موضع عدم التأكد وصعوبة رؤية مستقبلية، لذلك لا بد من وضع نظام معلومات فعال يساعد الإدارة على تقدير الاحتمالات المستقبلية بصورة صحيحة واتخاذ القرار المناسب.
- **تقسيم العمل**: تقسيم العمل والمهام يتطلب تبادل المعلومات بين مختلف المصالح والأقسام حتى يتم الأداء بشكل فعال سواء كان بشكل أفقي أي على مستوى واحد أو عمودي في مستويات مختلفة، فكلما زاد التقسيم الوظيفي للعمل زادت أهمية تبادل المعلومات وزادت الحاجة الى نظم المعلومات.
- **التقدم العملي والفني**: التقدم العلمي لتقنيات الإنتاج وفنيات العمل تجعل من العملية الإنتاجية أكثر تعقيدا وبالتالي جعلت من عملية اتخاذ القرار عملية أكثر صعوبة وتعقيد، لذلك نجد أن المؤسسة تحتاج الى كم هائل من المعلومات الصحيحة والمفيدة والمؤكدة والتي يجب أن تتدفق بشكل منتظم بين مختلف مصالح المؤسسة.
- **المنافسة المحلية والدولية**: باعتبارنا اليوم نعش في عالم رقمي يتطلب الانفتاح على العالم وعلى اقتصاد السوق فذلك يضع المقاول أمام منافسة ليس فقط على المستوى المحلي ولكن أيضا العالمي.
- العرض: ونقصد به أن يقدم المقاول عرض يضمن بقاء مؤسسته في السوق وتستمر في العمل من خلال تقديم عرض يتلاءم ومتطلبات السوق لذلك عليه جمع البيانات الهامة لمتابعة كل التغيرات التي من شأنها التأثير على عملية العرض.

4.1 مكونات نظم المعلومات:

نظم المعلومات يتكون من:

- المدخلات: تتعلق بجمع وتوفير البيانات أو الحقائق الخام من داخل او خارج المؤسسة وتنقسم الى:

- المدخلات المتسلسلة: في حالة ما إذا كانت مدخلات نظام معين هي مخرجات نظام آخر أو أنظمة سابقة للنظام المعني وتربطها علاقة تتابعية مباشرة فانه يطلق عليها بالمدخلات المتتابعة او المتسلسلة.
- المدخلات عن طريق التغذية العكسية: هي تأثير البيئة الخارجية على النظام والتي تحدد مدى ملاءمة وصلابته في تحقيق الأهداف المطلوبة وتلبية الحاجات من خلال تمرير الملاحظات عن أي قصور أو عيب في تطبيقه لإصلاحه تفاديا لحدوثه مرة أخرى في المستقبل.

- العمليات: تنجز تلك العمليات بواسطة آلة أو انسان وتعمل على تحويل البيانات التي سبق جمعها لتصبح ذات معنى ودلالة.
- المخرجات: وتتمثل في المعلومات ونقلها الى الافراد الذين يحتاجون اليها والى الإدارة والأقسام والفروع عند ممارسة أعمالهم ووظائفهم.
- التغذية العكسية: وتتمثل في ردود أفعال الأطراف المختلفة التي حصلت على المعلومات ومن ثم تقييم مخرجات نظام المعلومات ووجود احتمالات لتعديل أو تغيير المدخلات أو عمليات التشغيل في هذا النظام.

المحاضرة07: خطوات انشاء مؤسسة مصغرة في إطار المقاولاتية

فكرة المشروع

ان تجسيد مشروع مقولاتي ليس بالأمر السهل كما يراه البعض، فهو يتطلب الكثير من التفكير والوقت والجهد بالإضافة الى الموارد اللازمة باختلافها (المادية، البشرية...). حيث تبدأ هذه العملية المتمثلة في انشاء مشروع مقاولاتي أو ما يعرف أيضا بمقاولة، اختيار الفكرة المناسبة والتي تتناسب مع كفاءات وقدرات المقاول بالإضافة الى امكانياته المادية والمعرفية، ثم بعد ذلك تأتي عملية تحليل واختبار الفكرة الاستثمارية بعد القيام بالدراسة الاستراتيجية، وأخيرا انجاز المشروع المقاولاتي وفق خطة أعمال محكمة.

1. <u>فكرة المشروع (الفكرة كأول خطوة للمشروع):</u>

المقاول كما سبق تعريفه في المحاضرات السابقة، هو شخص يمتلك بعض من القدرات المرتبطة بشخصيته وأيضا بنفسيته تجعل منه شخص مبدع يحب المبادرة والمخاطرة في نفس الوقت، فهو دائم البحث عن أفكار يمكن ترجمتها لتكون فكرة لمشروع مقاولاتي، ونجاح أي مشروع يقوم على اختيار **الفكرة الجيدة** والتي تكون حجر الأساس لبنائه، لأن الفكرة تعبر عن موضوع النشاط الذي ستنشأ المؤسسة لأجله، وكلما كانت الفكرة ناجحة و قابلة للتطبيق على أرض الواقع كلما زاد احتمال نجاح المشروع و العكس صحيح، فمهما توفر المقاول على الإمكانيات المادية و البشرية فان ذلك لن يكون له أية قيمة اذا ما كانت الفكرة مبتذلة و مستهلكة أو غير قابلة للتطبيق.

1.1 مراحل إيجاد الفكرة:

في البداية تتولد في ذهن المقاول فكرة معينة او مجموعة من الأفكار قد تكون متداخلة في بعضها البعض وتفتقر للوضوح، ولكي يتمكن من ترجمتها في الواقع كمشروع صغير لا بد التفكير في أهم العوامل التي

ستساهم في نجاحه، وعندما ينتهي المطاف بالمقاول في اعتماد فكرة معينة لا بد دراسة جدوى هذه الأخيرة بدءا بتحديد المصادر التي يمكن الاعتماد عليها كتوفير البيانات والمعلومات اللازمة لها حتى تأخذ القرارات السليمة بشأنها وتتحول من فكرة الى مشروع حقيقي على أرض الواقع.

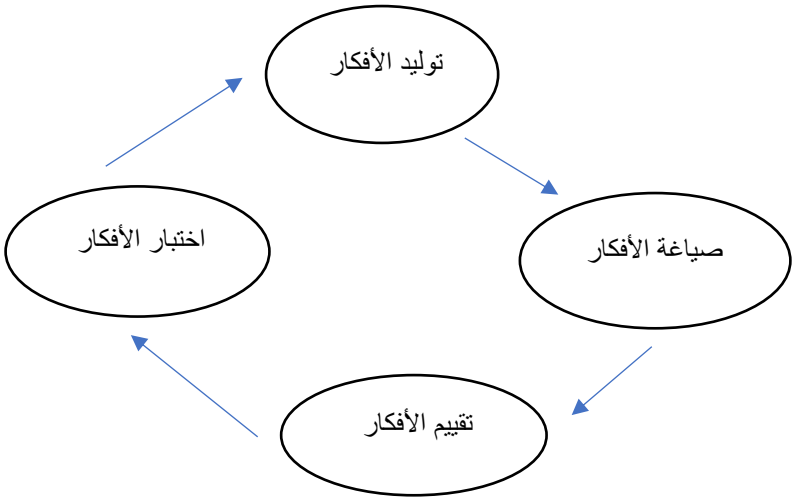
1.1.1 توليد الفكرة: التوصل الى فكرة مشروع صغير يعد بمثابة نقطة بداية وأساس لنجاح المشروع، فعندما تتبلور الفكرة في ذهن المقاول ويقتنع بأنها فكرة قابلة للتطبيق ويوجد إمكانية لتحويلها لمشروع واقعي وناجح، فالأفكار الجيدة هي تكون نابعة من شخص المقاول نفسه وتتناسب مع البيئة التي يعيش فيها المقاول بالتالي سيعمل جاهدا على تطويرها (أي سيعتبر هذه الفكرة كجزء لا يتجزأ من ذاته) على عكس إذا ما كانت الفكرة مقلدة غير آخذ بالاعتبار الفوارق والمعطيات السائدة في البيئة.

1.1.2 صياغة الفكرة: في هذه المرحلة يكون المقاول قادر على شرح الفكرة أو بالأحرى التعبير عنها بشكل واضح، بحيث يستطيع أن يصف مكوناتها ويحدد معالمها، وحتى يتمكن من ذلك لا بد من مشاركة الفكرة مع الآخرين حتى تنضج بشكل نهائي ويتمكن من وضع تعريف لها ثم في مرحلة أخرى تصنيفها وفقا لمجال النشاط (مشروع خدماتي، تكنولوجي، صناعي.....)، وفي هذه المرحلة يمكن أن يعرض المقاول عدة أفكار متشابهة تصب في جهة واحدة و لكن بوجود اختلافات ومن أجل صياغة و اختيار الفكرة الأنسب و الأحسن يشترط أن تكون الفكرة: **واقعية، قابلة للتنفيذ، و محددة المعالم.**

1.1.3 تقييم الفكرة: كل فكرة مهما كانت مستجدة و مهمة لا بد ان تخضع للتقييم، لأنه ليس من الضروري أن كل فكرة ترد الى الذهن ممكن أن تتطور لكي تصبح فرصة استثمارية لمشروع ناجح، فمهما تحمس صاحب الفكرة لها لا بد ان تخضع للتقييم حتى لا يؤدي هذا الحماس الى الفشل، لذا وجب خضوع الفكرة للتقييم وفق بعض من المعايير المحددة لها أثر في الاختيار السليم للفكرة المناسبة، هذه المعايير هي: المعيار المالي (قدراته المادية لتحويل الفكرة لمشروع)، المعيار البشري (توفر الكفاءات البشرية للمشروع)، المعيار التسويقي(جاذبية الفكرة و وجود طلب كافي في السوق للمنتج)، المعيار الشخصي(مدى حماس المقاول و رغبته في قيام المشروع)، المعيار المعرفي (خبرة و معرفة المقاول في مجال المشروع).

1.1.4 اختبار الفكرة: يكون ذلك من خلال تحديد الخيار الذي يراه المقاول الأنسب، ويمكن له في هذه المرحلة القيام باستشارات وزيارات لأشخاص لهم تجربة سابقة في المجال حتى تتوضح الصورة أكثر في ذهن المقاول ومن المهم ان يعمل على ترتيب أفكاره من خلال اعداد جدول زمني محدد للأهداف والإجراءات بالإضافة لتحديد الأمور الواجب إنجازها في كل مرحلة من مراحل المشروع. واختيار الفكرة يتضمن: البحث عن العوامل الأساسية للنجاح، دراسة

التطوير المتوقع لهذه العوامل، تقدير نقاط القوة والضعف للمشروع، تصور مشروع مستقبلي في حالة توقع انخفاض نقاط الضعف وزيادة نقاط القوة والعكس صحيح.



مما سبق ذكره نلاحظ أن إيجاد فكرة مشروع ليس بالأمر الهين، فلا يتوقف نجاح الفكرة على son originalitéولكن أيضا الاخذ بعين الاعتبار لعوامل عدة قد تعرقل نجاحها وأن نجاح الفكرة لا يعتمد على الموارد المادية والبشرية ولكن يعتمد أيضا على التخطيط والاستخدام الجيد للمعلومات.

1.2 مصادر الأفكار الاستثمارية:

مصادر الأفكار الاستثمارية تتولد لدى الفرد نتيجة لعدة عوامل لا يمكن احصاؤها كلها لأنها تختلف باختلاف البيئة التي ينتمي اليها المقاول لذلك سنحاول ذكر أهم هذه المصادر:

- الخبرة الذاتية
- الزبائن والمستهلكون كمصدر للأفكار الجديدة
- التطورات والابتكارات التكنولوجية
- الميول والرغبات
- الأفكار الطارئة جراء بروز أوضاع طارئة مثلما حدث مع ظهور جائحة كورونا
- الأفكار التي تولدت من السفريات الخارجية
- البراءة والإنجازات العلمية
- النشرات والتقارير (مثل المرسوم الوزاري الذي طرحته الدولة كبديل للخريجي الجامعة للتشغيل)

- المؤسسات المتواجدة على مستوى السوق مثلا تلك: التي تعرف بعض من مشاكل التسويق أو التخزين أو التعبئة، هذه المشاكل يمكن أن تولد أفكار لمشاريع استثمارية عند البعض. أو توفر موارد لكن غير مستغلة بشكل جيد يولد أفكار لاستغلال هذه الموارد العاطلة.
- البحث المستمر في وسائل الاعلام والشبكة العنكبوتية
- فهم متطلبات الحياة العصرية واستغلالها كأفكار لمشروع.

المحاضرة 08 الجزء الثاني: الدراسة الاقتصادية للمشروع والإجراءات القانونية

2. <u>الدراسة الاقتصادية والمالية للمشروع:</u>

يتطلب الخوض في تجربة مقاولاتية، سواء تعلق الأمر بأنشاء مشروع جديد مبتكر أو شراء مشروع قائم بهدف تجديده وتطويره فان الدراسة الاقتصادية والمالية للمشروع مهمة جدا بحيث تفرض نفسها كعامل جوهري يساعد على التعرف على مختلف السيناريوهات التي بإمكانها أن تواجهه أثناء نشاطه. ومن بين الدراسات الاقتصادية الضرورية نجد دراسة السوق، الدراسة الفنية والهندسية.

أ/ دراسة السوق:

لا يمكن أن نتصور انشاء مشروع من دون اعداد دراسة للسوق الذي سينمو فيه فهي تعد عملية في غاية الأهمية وتتضمن هذه الدراسة:

- <u>الدراسة التسويقية</u>: من بين أهم عناصر الدراسة التسويقية نجد **دراسة الطلب على منتجات المشروع**، فهي بمثابة حجر الأساس لاختبار الفكرة الاستثمارية وهي عملية تشمل على:

- دراسة العوامل المحددة للطلب والعرض الخاصة بالمنتوج الذي سيقدمه المشروع الجديد.
- التعرف على خريطة السوق وحجمه وخصائصه وكذا الإجراءات المنظمة للتعامل فيه.
- تحليل العرض السابق والحالي من حيث مصدره (هل هو مستورد او انتاج محلي)، حجم المبيعات، مدى استقرار الأسعار، سياسات التسويقية للمنافسين...
- تقدير نصيب المشروع في السوق على ضوء الطلب والعروض وظروف المشروع أمام المنافسين له وتحديد معالم السياسة التسويقية المقرر اتباعها.

فعملية تحليل السوق هي بمثابة تحليل مجموعة من العناصر المهمة للعملاء المحتملين سواء كانت لها علاقة **بالبيئة الاقتصادية** لهم (كالقدرة الشرائية لهم، إمكانية التوصل إليهم، أساليب الانفاق المعتمدة من طرفهم) **أو البيئة الاجتماعية** (أعمارهم، ثقافتهم الاستهلاكية، أماكن تمركزهم.....) ونجد أيضا عنصر آخر معروف **بالتحليل الرباعي (س و ا ت)** SWOT والمتعلق بالمقاول نفسه و هو تحليل يقصد التعرف على أربعة اعتبارات أساسية و هي: نقاط قوة المقاول، نقاط الضعف، الفرص المتاحة عن انطلاق المشروع، التهديدات التي قد تواجه المشروع، و لقد سميت بـــSWOT اختصار الحروف الأولى للكلمات الإنجليزية (Strenght-Weakness-Opportunities-Threat).

- مصادر ومحتوى الدراسة التسويقية: تتضمن كل المعلومات التي تم تجميعها سواء كانت من مصادر ثانوية أو مصادر أولية:

- **المعلومات الثانوية:** هي بيانات سبق جمعها وتحليلها وتفسيرها ونشرها عن طريق جهات أخرى لأغراض قد تختلف عن أغراض الدراسة التسويقية، يكون مصدرها من هيئات حكومية، جهات داعمة لأنشاء المؤسسات، الهيئات الخاصة، وسائل الاعلام، المنافسين، المقابلات الشخصية أثناء البحث عن الخبرات
- **المعلومات الأولية:** وهي معلومات مستقات من دراسات استخدمت في التقنيات الكمية التي تهدف الى قياس السلوكيات والآراء باستخدام الاستبيان (إعطاء مثال عن تجربة شخصية مع شركة دولية في مدينة وهران)، أو دراسات استخدمت فيها تقنيات كيفية والتي تبحث إجابات للسؤال لماذا؟

على أساس المعلومات يتم تحديد الإستراتيجية التسويقية والتي يهدف المقاول من خلالها الى اختيار الزبائن (استهداف فئة معينة دون أخرى) وتقدير الإمكانيات المالية والبشرية والتقنية للبحث عن كيفية **للتموقع في السوق** بشكل مميز مقارنة بالمشاريع المنافسة وكذلك تحديد كيفيات التسويق الملائم للمشروع.

ب/ الدراسة الفنية والهندسية(المالية) للمشروع: تضم دراسة فنية وكذا دراسة الجوانب المالية وتحديد مصادر التمويل:

- الدراسة الفنية: تشمل عمليات **تقدير لحجم المشروع وطاقته الإنتاجية** (عدد وحدات المنتوج الممكن انتاجها خلال فترة زمنية محددة، **اختيار موقع المشروع** وهو قرار يكتسي أهمية بالغة لما يترتب عنه من نتائج يمتد تأثيرها لفترة زمنية طويلة، لذلك لا بد أن تكون تكاليفه متدنية مع اخذ الاعتبار مسألة القرب من المشاريع الأخرى، توفر اليد العاملة، وتواجد وسائل النقل وسوق لصرف المنتج...، **تحديد نوع المنتج والعمليات الإنتاجية**: أي اختيار نوع نظام النتاج المتبع (منتظم، متقطع، موسمي، انتاج حسب الطلب..) بالإضافة تحديد الأنشطة والمراحل الإنتاجية. **التخطيط الداخلي للمشروع** والذي يقضي بوضع تصاميم هندسية تحدد مواقع الوحدات الإنتاجية وكذلك طبيعية الأبنية الخاصة بالإدارة الورشات والمخازن بشكل مدروس وعملي لضمان قنوات اتصال سهلة وسريعة بين مختلف الوحدات. **اختيار الآلات والمعدات.**

- دراسة الجوانب المالية للمشروع:

تضم دراسة كل التكاليف التي تغطي جميع المصاريف التي يتطلبها المشروع: فهناك **تكاليف الرأسمالية** (تكاليف تغطي الموقع، الأبنية، الخدمات، الآلات والمعدات، التأثيث....) وهناك **تكاليف التأسيس** التي تتضمن تكوين المشروع، تكاليف براءة الاختراع والعلامة التجارية، تكاليف التأمين....، **رأسمال العامل الابتدائي** الذي يخصص لسد فجوة الإيرادات والمصاريف النقدية التي تنشأ بسبب عدم قدرة المشروع في

بدايته تحقيق ارادات كافية، **تكاليف التشغيل** التي تغطي المستلزمات السلعية، الأجور والرواتب، المكافآت والحوافز، الصيانة، الضرائب، الفواتير....، **تكاليف تغطي احتياجات المشروع من قوى عاملة**.

- تحديد مصادر التمويل: يعتبر مصدر تمويل أي مشروع من الخيارات المهمة التي يجب حست اختيارها، لأن مصدر التمويل مرتبط بشكل كبير في مدى استقلالية صاحب المشروع في تسيير مشروعه، لذلك وجب على المقاول الاطلاع على مختلف مصادر التمويل المتاحة وكيف سيكون لها التأثير على سير المشروع فهذه المصادر يمكن ان تكون خاصة وتسمى موارد داخلية، أو تكون خارجية وتكون على شكل مساعدات، قروض بمختلف أنواعها.

3. الإجراءات القانونية:

غالبا ما يتم اختيار الاسم التجاري للمؤسسة بالموازاة مع اختيار الشكل القانوني لها، فمن المهم أن يكون للمؤسسة اسم لا يلتبس مع اسم مؤسسة أخرى، يجذب العملاء بشكل يلفت نظرهم ويحفزهم للتعرف على صاحب المشروع، ويكون بذلك الاسم التجاري كنوع من الدعاية يصل لشريحة واسعة من العملاء، يتم استخراج شهادة رسمية من السجلات التجارية باسم المؤسسة مع تحديد عنوان مقرها الاجتماعي.

أ/ اختيار الشكل القانوني للمؤسسة:

هناك مجموعة من العوامل التي تحدد الشكل القانوني للمؤسسة تتمثل في هدف المؤسسة ومدى تفضيل المقاول لحقه في التصرف في أمواله، مدى قدرته أيضا على توفير الأموال اللازمة لأنشاء مؤسسته، القدرة على تحمل المسؤولية ومواجهة المخاطر، المزايا الضريبية السائدة في الاقتصاد على كل شكل من الاشكال القانونية للمؤسسات، مدى حاجته للكفاءات والخبرات الإدارية، وأخيرا حجم المؤسسة والنشاط الذي سيزاوله المقاول.

ب/ اعداد القانون الأساسي للمؤسسة:

ويكون بتسجيل **الموثق** العقد التأسيسي الذي يتطلب مجموعة من الوثائق المتمثلة في نسخة من بطاقة التعريف الوطنية، نسخة من شهادة الميلاد، شهادة التسمية، شهادة السوابق العدلية. ثم يقوم الموثق بنشر ملخص منه بجريدة يومية وينشر ملخص منه في النشرة الرسمية للإعلانات القانونية الرسمية.

ج/ اعداد ملف الانشاء:

هذا الملف متوفر لدى الهيئات المتخصصة في انشاء المؤسسات الاقتصادية مثل السجل التجاري، الغرفة التجارية والصناعية، مصالح الضرائب وغيرها من المصالح.

د/الدراية بالرسوم والحقوق التي ستخضع لها المؤسسة:

يتميز عقد الشركة عن غيره من العقود بأنه يتولد عنه كيان له ذمة مالية مستقلة، ويخضع هذا الكيان (الشخص المعنوي) لالتزامات ضريبية عديدة على مراحل مختلفة تتمثل في: الضرائب والرسوم الناتجة عن مرحلة الانشاء، الضرائب والرسوم الناتجة عن احداث تعديلات في عقد الشراكة

4. مرحلة الانطلاق والمراقبة:

بعد انتهاء المقاول من جميع العمليات التي ذكرناها بدءا من دراسة فكرته و تحليلها و الاختيار بين البدائل الممكنة، ثم القيام بدراسة السوق و الدراسة الفنية و الهندسية بالإضافة الى الدراسة المالية و تحديد مصادر التمويل و أخيرا اتباع الإجراءات القانونية التي ينتج عنها اختيار الشكل القانوني للمؤسسة و بناءا على خطة العمل التي قام بإعدادها يمكن القول أنه مستعد الآن للانطلاق في المغامرة المقاولاتية و البدء في النشاط، و ان كانت تظهر للوهلة الأولى أن مراحل انشاء مشروع تتسم بالتعقيد فان المهمة الصعبة و الأكبر تكون في متابعة المشروع و تنفيذه، فهناك الكثير من التحديات التي سيواجهها المقاول لذلك عليه أن يقوم ببعض من التدابير من أجل النجاح كتدوين كل البيانات و تجميعها من خلال اختيار نظم المعلومات الذي يراه ملائم له، و كذلك رصد و مراقبة كل خطوات المشروع من خلال المقارنة المستمرة بين البيانات الخاصة بالنتائج المخطط لها و البيانات الفعلية الحاصلة اثناء التنفيذ و التأكد من ان المشروع يسير على خطى ثابتة و يتجه نحو تحقيق الأهداف التي تأسس المشروع من اجلها في الآجال المحددة