

تعريف المقاوله

المقاوله هي سيرورة تحويل الفرص إلى إطلاق أعمال من خلال البحث كيف يتم اكتشاف الفرص لإنتاج مواد وخدمات لا توجد حاليا ويتم تحقيقها واستغلالها.

عرفها Howerd stavenson أننا التعرف على فرص الأعمال ومتابعتها وتجسيدها.

حسب Daflt هي بدئ عمل تجاري وتنظيم الموارد الضرورية بافتراض المخاطر والمنافع المرتبطة به

تعريف Toulouse هي استجابة ابتكارية والقدرة على إدراك مفاهيم جديدة والقيام بأشياء جديدة أو استخدام الأشياء الموجودة بشكل مختلف.

وعليه المقابلة هي استجابة ابتكارية مميزة لاقتناص فرص على مستوى عالي من المخاطرة لحل حيوي لمشكلة ما تتجسد في مشروع.

السمات الشخصية للمقاول

حسب marchesney وJulien يتميز المقاول بمجموعة من الخصائص الأساسية: يتخيل الجديد، لديه ثقة كبيرة في نفسه، التحمس لحل المشاكل ويحب التسيير، الذي يصارع الروتين ويفرض المصاعب والعقبات وهو الذي يخلق المعلومة الهامة.

حسب Dalft أن سمات المقاول تفوق أربعون سمة عند العلماء المختصين ولقد لخصها فيما يلي:

- التحكم الذاتي: تتطلب أن يكون لديه إيمان بالمستقبل والتحكم بالعوامل الخارجية المؤثرة فيه.
- مستوى مرتفع من الطاقة: الإصرار على العمل لساعات طويلة، يتطلب مستوى عال من الطاقة.
- الحاجة للإنجاز: لديه الدافعية للإشباع الحاجة للإنجاز بدرجة عالية لأنه بارع ومتفوق ويختار الظروف التي توفر له النجاح ويتحدى لتحقيق أهدافه بدرجة عالية من الرضا.
- تحمل الغموض: يتحمل عدم التأكد والمخاطرة لان عالم الأعمال يتميز بالمخاطرة والغموض.
- الوعي بمرور الوقت: هو شخص غير صبور يتمتع بالإحساس بالاستعجال وينتهاز اللحظة من الوقت.
- الثقة بالنفس: لديه ثقة بنفسه والحماسة للإنجاز.

حسب Schumpeter مخاطر، يأخذ مبادرة الانشاء، مبتكر، حيوي، منفرد واستثنائي، متخذ قرار والقدرة على التنبؤ، امتلاكه لرؤية وهدف استراتيجي، والقدرة على اختلاق الرؤية الدائمة لاستغلال الفرص، لاعب جيد للأعمال، حدة النظر، حذر، حب النجاح.

وعليه نستنتج أن المقاول هو كل شخص قادر على اقتناص فرص وتحويلها من فكرة الى مشروع ويتحمل كل مخاطره.

وعليه نستنتج المقاول يتميز بصفات أهمها: المخاطرة، المبادرة، الابتكار، اقتناص الفرص والاستقلالية.

الدوافع نحو المقاومة

دوافع سلبية

دوافع ايجابية

غياب فرص مهنية
وصراعات العمل

البطالة

الفقر

الابتكار وتجسيد
الافكار

الرغبة في الإنجاز
الشخصي

الاستقلالية

فرصة اعمال





دافع النمو: المقاول المدفوع بالنمو له خصائص نفسية وتسييريه النفسي يرتبط بالتحدي الذي ترفعه المؤسسة قوية النمو، حيث المقاول أكثر أو أقل نمو حسب إرادته للتوسع والتي ترتبط بمدى تمسكه باتخاذ القرار والتي تفسر توجه المقاول للنمو أكثر من الاستقرار.



دوافع فتح رأس المال: رغبة المقاول في فتح رأس المال أو عدمه يعود لميلهم لتفضيل الرقابة الذاتية، حيث يقوم بخيارات مالية تسمح له بالمحافظة على الاستقلالية سواء بتبني التمويل الذاتي ثم التمويل الخارجي بالديون St-pierre1996.

كفاءات المقاول

كفاءات مرحلة الانطلاق

مهارات عاطفية (دوافع، إرادة،
مخطر، استقلالية)

إدراك الفرص

كفاءات التحكم في المعلومة

كفاءات مرحلة الشروع

كفاءات البحث عن
الموارد المطلوبة وتوزيعها

كفاءات تسير الجديد
والغموض

كفاءات قيادة المشروع

كفاءات مقاولاتية
للإنشاء

كفاءات مرحلة التطور

كفاءات التضامن لمشروع
المؤسسة الجديدة

كفاءات تطوير المؤسسة
الجديدة

كفاءات إستراتيجية

كفاءات اجتماعية
وعلاقات

كما اقترح jusen et chandel 1992 في قاعدة البحث تصنيف من ثلاثة أنواع:

كفاءات مقاولاتية، كفاءات تسييرية، كفاءات تقنية ووظيفية وهي موضحة في الآتي:

- قدرة المقاول على تحديد فرص الأعمال
- -وضع رؤية للمؤسسة
- خلق وتسيير شبكة الأعمال
- القدرة على تسيير عمله

كفاءات مقاولاتية



- قدرة المقاول على تصميم استراتيجية للمؤسسة
- تنظيم نشاطات عمله
- توجيه الأفراد
- حل المشاكل
- مراقبة نشاطاته
- القدرة على التفاوض

كفاءات تسييرية



- قدرة المقاول على تسيير العمليات
- التسيير المالي
- تسيير المورد البشري
- القدرة على التسويق والمبيعات

كفاءات تقنية ووظيفية



أشكال المقاولاتية

الحصول على إمتياز

- هو شراء ترخيص لاستخدام العلامات التجارية للشركة الأم وأنظمتها وطريقة ممارسة الأعمال التجارية، كما يسمح الامتياز بتلقى التدريب والدعم المستمر، في المقابل، تدفع رسوم الامتياز لإطلاق الموقع، بالإضافة إلى الرسوم والإتاوات المستمرة. مانح الامتياز يساعد في اختيار الموقع إلى شراء المخزون وتدريب الموظفين، هذا مفيد إذا كان حامل المشروع يفتقر إلى الخبرة في مجال واحد أو أكثر من مجالات إدارة الأعمال التجارية.

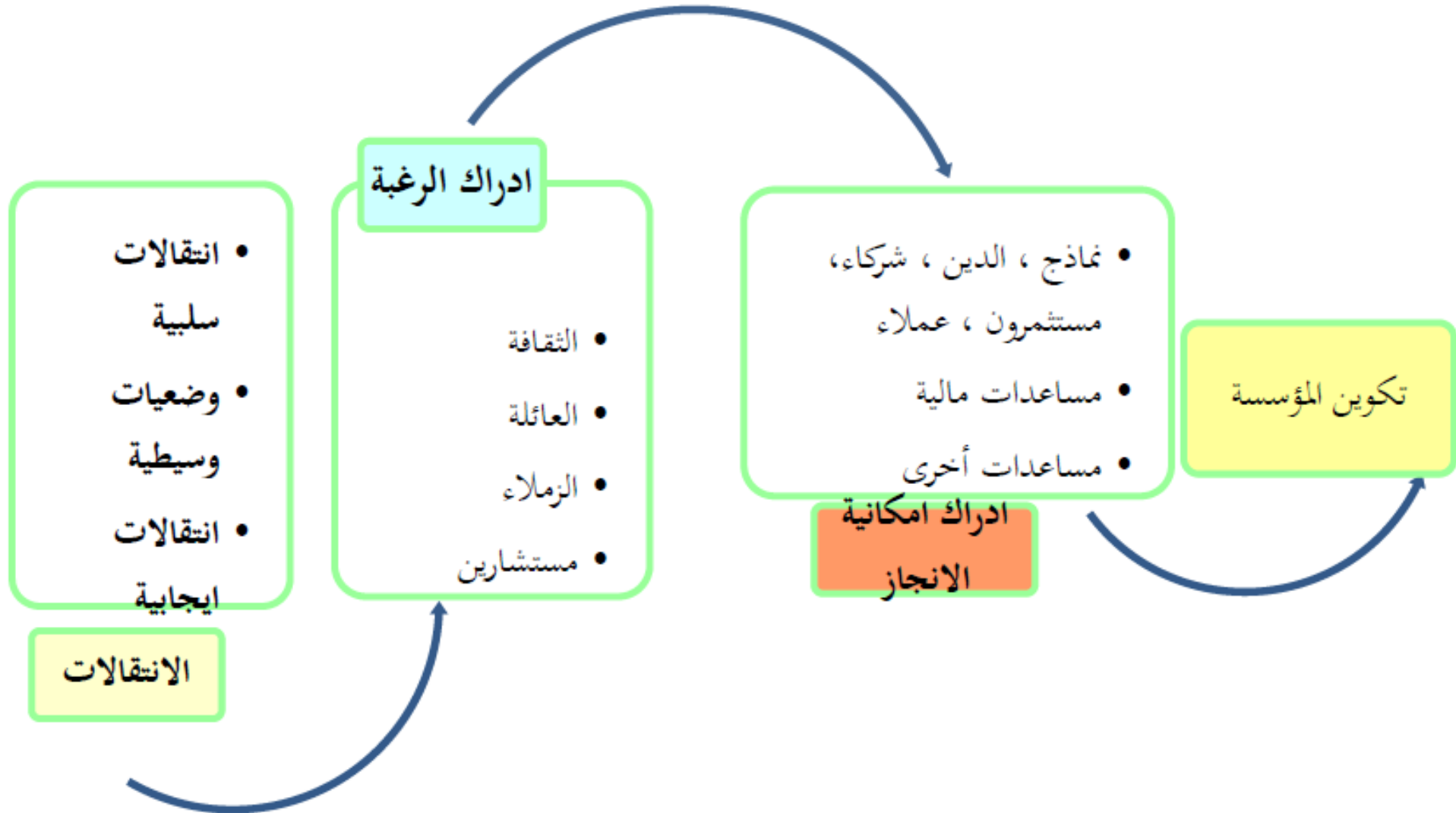
شراء مشروع موجود

- بدء عمل من خلال شراء شركة موجودة هو إعادة شراء شركة أو أسهم في في شركة لها سجل حافل، فهي تتمتع بعلامة تجارية معروفة والاستقرار، من الأسرع والأسهل عموماً أن تكون المسار الصحيح مع مشروع قائم، اعتماداً على مدى جودة إدارة العمل، فهو استثمار جاهز.
- يمكن أن يؤدي شراء شركة إلى تخفيف الكثير من التوتر وعدم اليقين بشأن إنشاء شركة جديدة، ولكن هذا المسار يأتي مع صعوباته الخاصة، مثل التوافق مع الأنظمة القديمة والمحاسبة والموظفين والأساليب أمرًا صعبًا أو محبطًا أو مليئًا بالمخاطر مثل الإطلاق من الصفر.

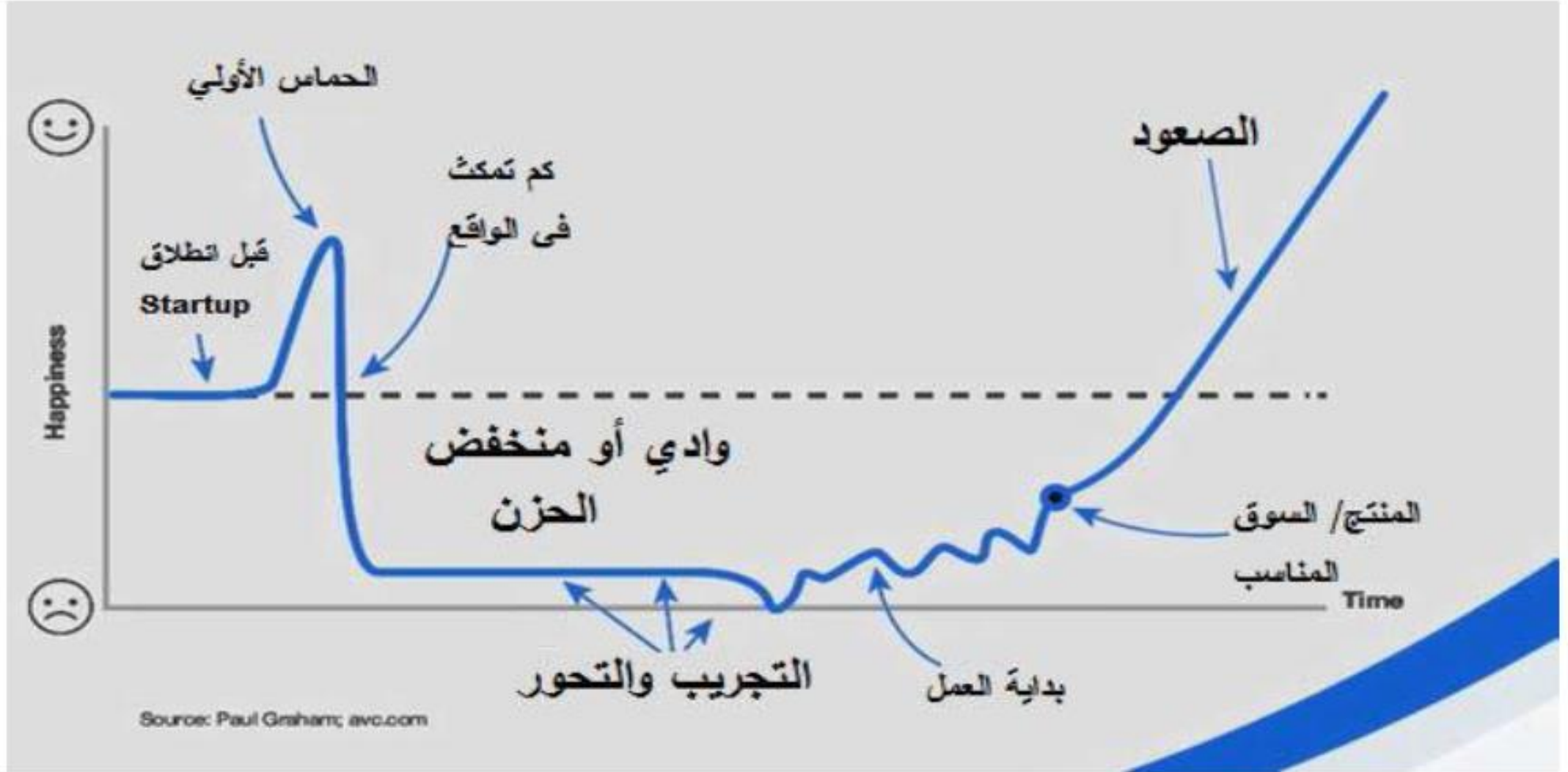
بدء مشروع جديد (الانطلاق من الصفر)

- إن إطلاق مشروع جديد يتطلب البراعة والعاطفة والمثابرة والثقة الكافية، يجب أن يكون حامل الفكرة مستعدًا لبناء مجتمع كاملاً من العملاء، المجتمع الذي تنشئه أكثر أهمية من المنتج نفسه.
- إن المقاولون المبتدئين بحاجة إلى المرونة في الالتزام بساعات طويلة واختيار العمل قبل الالتزامات الأخرى، مهارات العمل الأساسية والمعرفة، الرؤية والمعرفة حول الأعمال المختارة، رأس مال شخصي مناسب، حيث يصعب في كثير من الأحيان الحصول على تمويل، كما يمنح المشروع الخاص حرية أن تكون رئيسًا، فإن هذا الأمر يتطلب أيضًا الكثير من العمل على بناء علامة تجارية.

تكوين الحدث المقاولاتي



شكل: منحني المؤسسة الناشئة



مرافقة الشركات الناشئة

أولا-تعريف عملية المرافقة: يعرفها André Letowski تجنيد الهياكل والاتصالات والوقت من أجل مواجهة المشاكل المتعددة التي تعترض المؤسسة ومحاولة تكيفها مع ثقافة وشخصية المنشئ.

هي عملية مستمر تساعد حاملي الأفكار على تحويل أفكارهم الى مشاريع فعلية.

المرافقة تتعلق باتباع سيرورة تشمل ثلاث مراحل:

-استقبال الافراد الذين يرغبون في انشاء مؤسسة (حاملي المشاريع)

-تقديم خدمات تتناسب مع شخصية كل فرد

أجهزة المرافقة



الفرق بين نموذج العمل، مخطط الأعمال ودراسة الجدوى

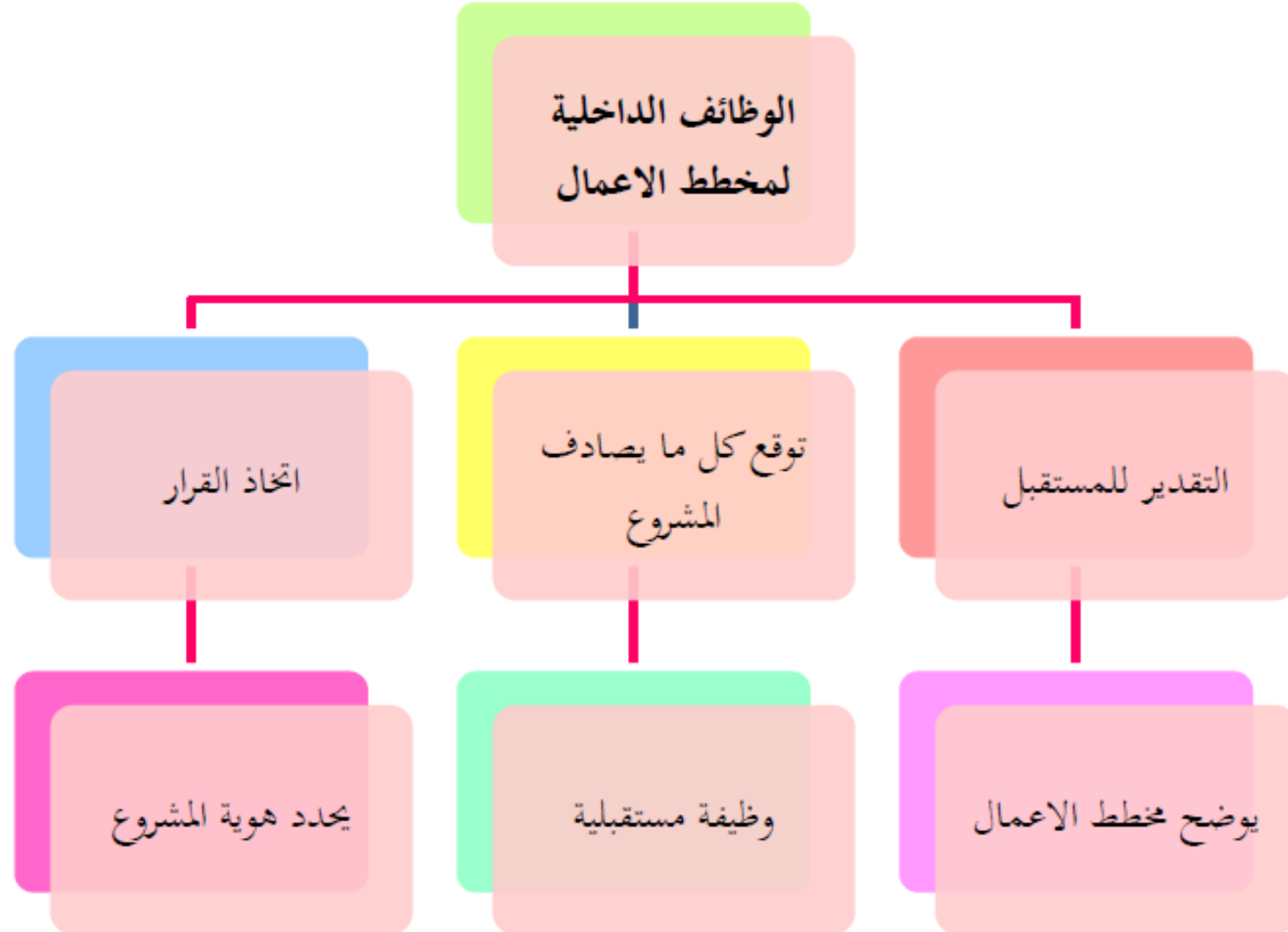
نموذج العمل (Business Model): يصف كيف يصنع مشروع شركة ناشئة قيمة ويعمل على تحقيقها والاستفادة منها ويُنصح دوماً باستخدام Business Model Canvas لعمل نموذج العمل.

دراسة جدوى المشاريع (Feasibility Study): هدفها الإجابة على السؤال هل سينجح المشروع؟ فهي تهدف لمساعدة المقاول في التحقق من جدوى البدء في هذا المشروع، ماهي المعوقات وكيف ممكن تجنبها أو حلها؟

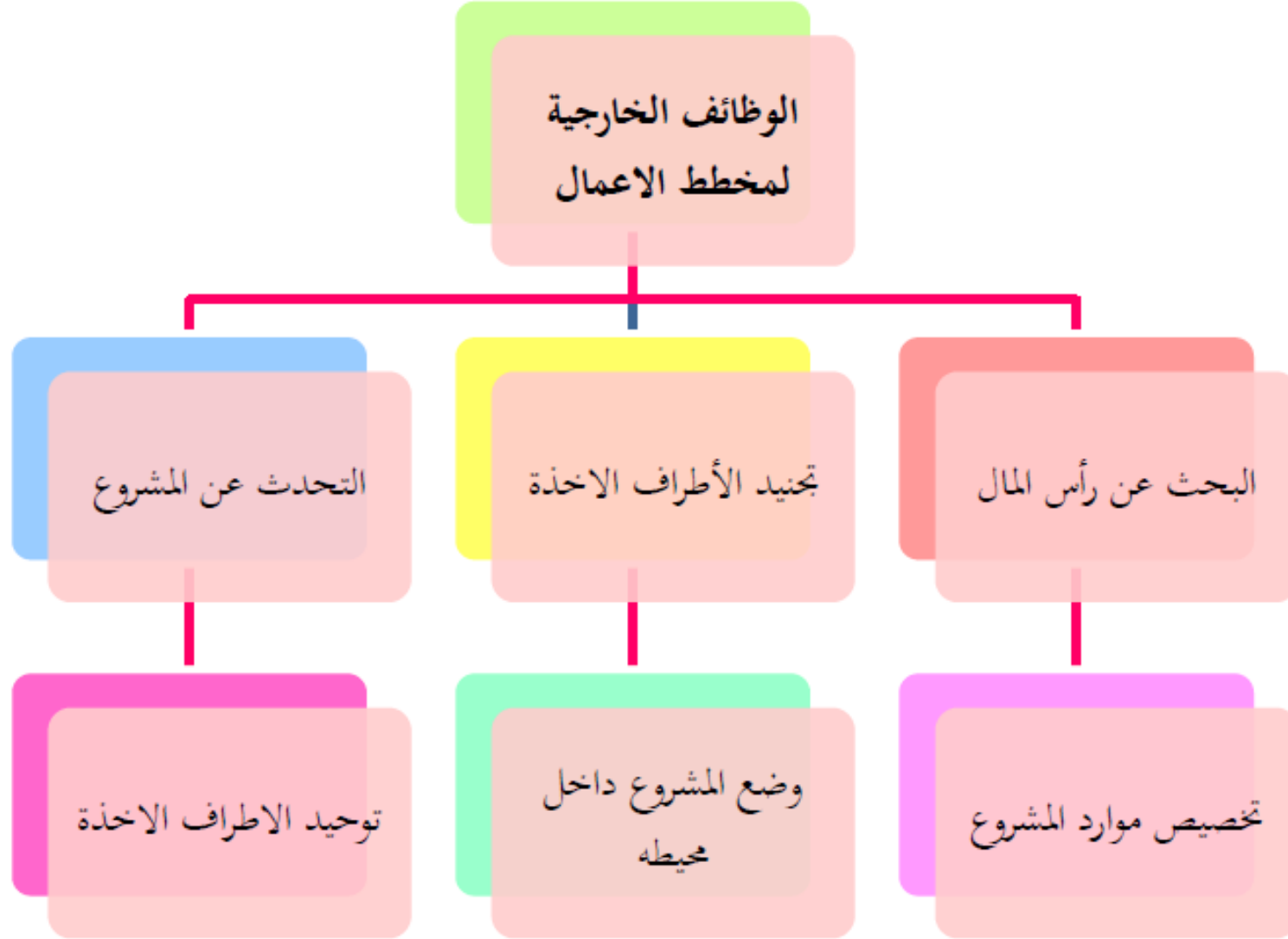
بينما **مخطط الأعمال** تهدف للإجابة على السؤال كيف سوف أنفذ المشروع؟

مخطط الأعمال (Business Plan): يشمل على سرد خطوات تنفيذ المشروع من خلال تقديم تفاصيل عن الفريق، مراحل المشروع وتوقعاتك المالية المستقبلية للمشروع... الخ.

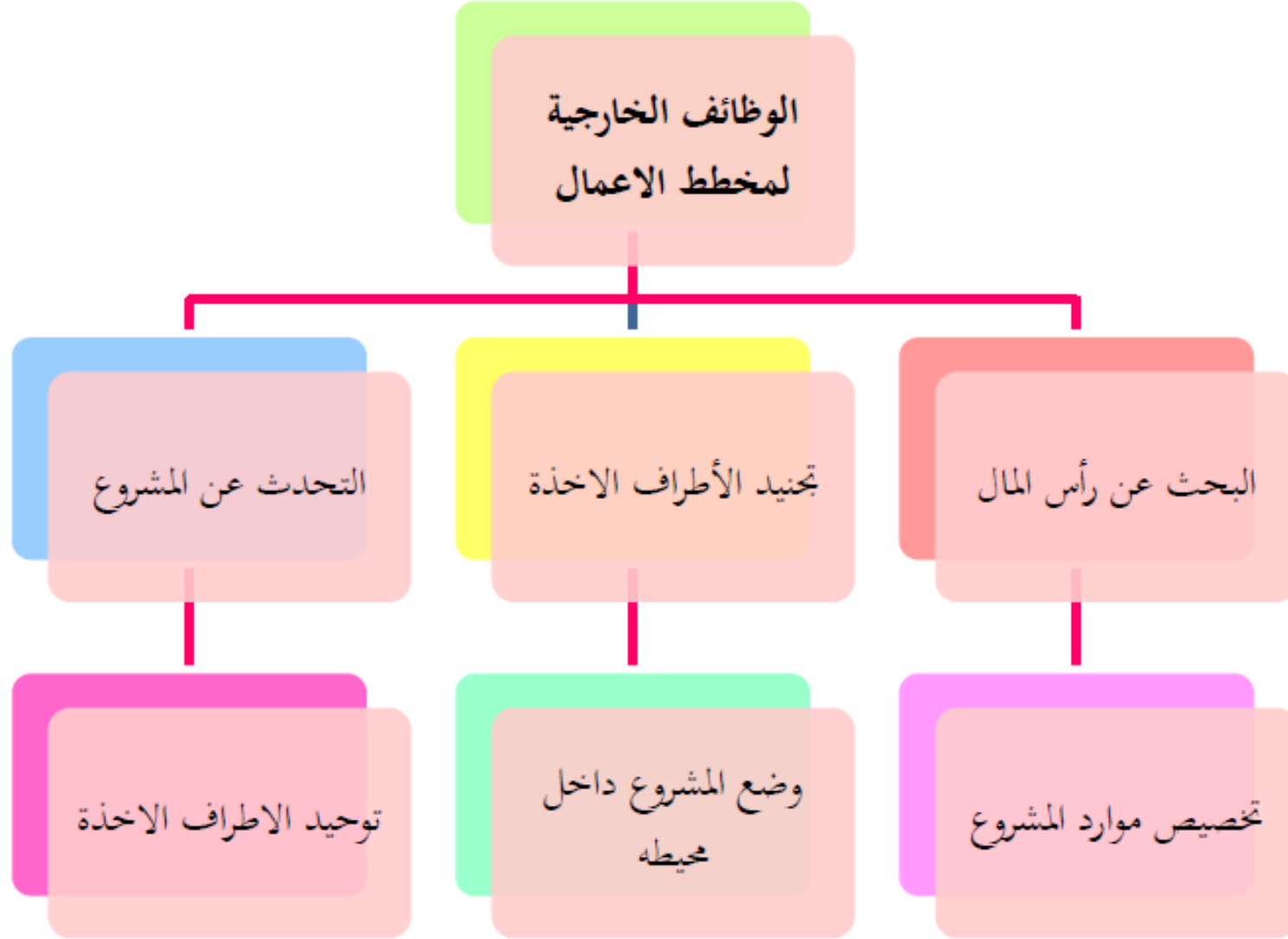
مخطط الأعمال



مخطط الأعمال



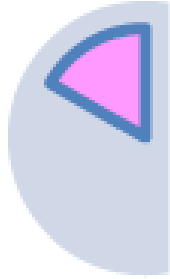
مخطط الأعمال



اختيار فكرة المشروع



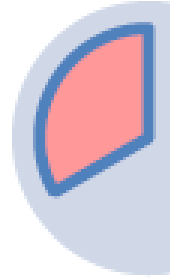
هياكل دعم المقاولاتية



تمويل إنشاء المؤسسات

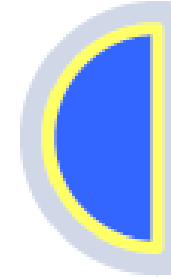
الوكالة الوطنية لتسيير
القروض الصغيرة
ANGEM

الوكالة الوطنية لدعم
تشغيل الشباب ANSEJ
الصندوق الوطني لتأمين
البطالة CNAC



دعم إنشاء المؤسسات

صندوق ضمان القروض
صندوق ضمان القروض
إستثمار م ص م
CGCIPME



ترقية المؤسسات

والوكالة الوطنية لتطوير
الاستثمار ANDI
- مجلس الوطني للاستثمار
استثمار م ص م
CGCIPME
المجلس الوطني لترقية المناولة

وعليه نستنتج أن المحيط الاقتصادي في الجزائر تبرز فيه إشكالية التمويل حيث تقتصر مصادر التمويل على البنوك العمومية والهيئات العمومية لتمويل المؤسسات الصغيرة، حيث لا نجد المؤسسات والهيئات المالية الكافية من بنوك متخصصة، سوق مالي، بنوك إسلامية،... الخ في إشارة إلى غياب محيط مالي متنوع ومتعدد الخدمات المالية بما يتلاءم مع احتياجات الإنشاء الذي يتطلب هياكل مالية خاصة نظرا لخصوصية هذه المؤسسات، بالإضافة الى صعوبة الحصول على التمويل من البنوك التقليدية إضافة الى الضمانات الكبيرة، حيث تعتبر المصدر المالي الوحيد المتاح والتي تعتبر غير مرنة في منح القرض حيث الإجراءات طويلة وقاسية وتضيع الفرص الاستثمارية وهذا يعود لخوف البنوك من المخاطر العالية المتعلقة بمنح القروض لشباب مبتدئين، أو منحها لنشاطات مبتكرة تكون المخاطرة عالية جدا.