

محاضرات مقياس المقاولاتية

السداسي الأول للسنة الجامعية 2023-2024

موجهة لطلبة ماستر 2 علوم الاعلام والاتصال – جامعة الجيلالي بونعامة خميس مليانة.

المحاضرة 1 مدخل مفاهيمي

ماهو أصل مفهوم المقاولاتية؟ وماذا نقصد من المقاولاتية؟ معاييرها، من هو المقاول؟ الخصائص النفسية والاجتماعية للمقاول؟ ودوافع المقاول، المقاربة التصورية لمفهوم المقاولاتية والمقاول، خصائص المقاولاتية

المحاضرة 2: التطور التاريخي للمقاولاتية (النشأة)

المقاربة الاقتصادية، والمقاربة السلوكية، ومقاربة حسب النشاط

المحاضرة 3: أهمية المقاولاتية

الشخصية، الاقتصادية، الاجتماعية والبيئية.

المحاضرة 4: مراحل إنشاء مؤسسة مصغرة ومتوسطة

المؤسسة من حيث معيار النوعية ومعيار الكمية، مقارنة بين المقاولاتية والمؤسسة المصغرة والمتوسطة، مراحل إنشاء المؤسسة (فكرة وفرصة عمل+ دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع+ دراسة الجدوى المالية للمشروع)

المحاضرة 5: المؤسسات المصغرة في الجزائر

من منظور المشرع، نماذج عن جهود الدولة في ترقية قطاع الاستثمار والمؤسسات في الجزائر

مقدمة:

قد تستغرب وتعبّر في قرارة نفسك ما علاقة علوم الاعلام والاتصال بالمقياس؟ إن الاجابة على هذا التساؤل هو نفسه أهمية المقياس ودوره في تحضير الطالب لخوض تجربة المقاولاتية والاستثمار بعد التخرج، فمن خلال هذا المقياس يتعرف على أهم الخطوات التي يسير عليها كمستثمر، إذ غالبا ما يكون عند كل طالب علم شغوف طموحات وأحلام، قد يراها مستحيلة أو يمنعه الخوف حتى من التفكير بها – خصوصا طلبة العلوم الانسانية والاجتماعية عامة- الذين أخذوا صورة ذهنية محدودة حول مجالات تخصصهم، وفرص العمل والابتكار والاستثمار.

إن اقتصاد اليوم وما أفرزته مخلفات العولمة والتطورات المستجدة في كل الأصعدة تقتضي علينا دولة ومؤسسة وفردا تطوير التفكير ومسايرة الأوضاع والبحث عن حل يقضي بامتصاص البطالة، واستغلال

الكفاءات والأفكار في مشاريع استثمارية تدعمها الدولة عبر مختلف مؤسساتها المالية، أو يؤسسها الفرد بناء على موارده المالية المستقلة.

نسعى من خلال هذا المقياس ربط الطالب بالجانب المهني العملي، وتحضيره لمرحلة الاندماج ولتهيؤ لريادة المشاريع الاستثمارية، والتعرف على أهم الخطوات اللازمة لإعداد مشروع استثماري، وأهم النماذج الوطنية في الاستثمار والمؤسسات المصغرة والمتوسطة.

المحاضرة 1: مدخل مفاهيمي

إن أصل مفهوم المقاولاتية هو مفهوم فرنسي "entrepreneur" اشتق منه مفهوم كل من المقاول entrepreneur ومفهوم المؤسسة entreprise، التي تقابلها في اللغة العربية مصطلحات ك"المقاول" و"المنظم" و"الريادي"

ويقصد بها إنشاء مؤسسة جديدة غير نمطية تبحث عن استغلال الفرص والموارد غير المستغلة أو غير المثمنة، تتميز بالإبداع والبحث عن التغيير والعمل على تقديم منتج أو خدمة مختلفة مبتكرة وجديدة، بالاعتماد على المبادرة الفردية للمقاول ورغبته في تجسيد أفكاره وتجسيدها على أرض الواقع.

وهي السعي نحو الابتكار من خلال تنظيم وإعادة تنظيم الآليات الاقتصادية والاجتماعية واستغلال موارد وحالات معينة، تقبل تحمل المخاطرة وال فشل، وهي أيضا الطريق أو المسار الذي يتخذه المقاول لابتكار شيء مختلف والحصول على قيمة جديدة، وذلك بتخصيص الوقت والاجتهاد في العمل، مع تحمل الأخطار المالية النفسية والاجتماعية المصاحبة لذلك، والحصول على نتائج في شكل رضا مالي وشخصي". وهي أيضا تواصل بين المقاول ومنظمة مسيرة محرك من طرفه".

وقد عرفها "فونكتارمان Venkatarman أنها حقل أكاديمي يسعى لفهم كيف تنبثق وتظهر الفرص التي تؤدي إلى خلق مؤسسة أو مشروع جديد أو سلع وخدمات يتم اكتشافها وابتكارها بواسطة مجموعة من الأشخاص المقاولين.

من خلال هذه التعاريف نستنتج من يكون هذا المقاول؟

المقاول هو شخص يتمتع بمؤهلات ومهارات وقدرات ابداعية ونزعة استقلالية وروح المبادرة والمسؤولية، في أن ينشأ مشروعا أو مؤسسة ناجحة، مع قدرته على تقبل وتحمل الخسائر المحتملة.

وهو شخص قد يكون مؤهلا أكاديميا كخريج الجامعات ومراكز البحث (مهندس، طبيب، ...) أو شخص من أصحاب المهن الحرة (المحامي، الصيدلاني،...) أو شخص حرفي أو محدود المستوى (نحات، بناء، رسام...) يستغل مؤهلاته الفردية ويفضل إنشاء عمل خاص يستقل به، ولا يخضع إلى أي نظام إداري أو مؤسستي.

كما يطلق عليه اسم رائد الأعمال الذي يترأس المشروع، والمنظم أو المسير الذي يكون قادرا على التحكم في تغيير طريقة النشاط ومسايرته لأنشطة مقاولاتية جديدة، والذي يسهر ويعمل على تنظيم كل ما يتعلق بالمشروع والعاملين تحت إمرته، والمتعاملين معه، ويستغل في ذلك كل مهاراته القيادية والاتصالية والشخصية.

وهو الشخص الذي لديه الإرادة والقدرة، ويستطيع أن يحول فكرة جديدة إلى ابتكار يجسد في أرض الواقع.

وهو أيضا "الشخص الذي يتمتع بالطاقة والحركية والمخاطرة والثقة بنفسه"

خصائص المقاول: يمكن جمع اهم الخصائص التي تجعل من المقاول مقاولا ناجحا ومتماسكا فيما يأتي:

- الدافعية القوية والمرونة: فالدافع الداخلي (النفسي أو الشخصي) يجعل المقاول متحفز ومركز حول الحاجات التي يريد تحقيقها من هذا النشاط (الدافع ~ الحاجات ~ توجيه التركيز = زيادة الاهتمام)
- الالتزام: يندرج ضمن مسؤولية المقاول فالمبادرة الفردية وقيادة المشروع وتأسيس مؤسسة لا يعني عدم التزامه وجديته، بل عليه بالالتزام الذي يمنحه القدرة على التحمل والمواصلة وتجاوز العراقيل والعقبات التي تعترضه، والذي يساعده على اتخاذ القرارات بأقل جهد وتركيز.
- الفعل أأأ أو الإنجاز: فلا تكفي الفكرة وحدها ولا القدرات والمهارات والمؤهلات دون تجسيدها وتطبيقها وتفعيلها على أرض الواقع.
- التصور والانضباط: وهو الفكرة التصورية للمشروع أو النظرة التخيلية للمشروع، الذي يرقع معدل الابداع، ويفرض على المقاول بناء استراتيجية يعمل عليها لتحقيق أهدافه وتجسيد مشروعه.
- التحكم الذاتي: فالمقاولاتية مبادرة فردية يكون المقاول هو الرائد والقائد والمقرر والمسؤول، وبالتالي يجب أن يكون قادرا على التحكم في الظروف المحيطة به وبمشروعه، والتي تؤثر وتنعكس على قراراته.
- تحمل الضغوط: إن العمل فرديا أو جماعيا يعرض الفرد إلى ضغوطات نفسية مادية معنوية، وبالتالي يجب على الفرد (المقاول) تحمل كافة أنواع الضغوطات من بينها المخاطر التي قد تواجهه (طبيعية، بشرية، إدارية، مادية ومعنوية)
- الثقة بالنفس: وهي شرط أساسي لنجاح أي فكرة يؤمن بها الفرد، فالثقة بالنفس تزيد قوة الدافعية وتحفز المقاول وتوجه اهتمامه وتركيزه، والاسراع في ايجاد الحلول للمشاكل ومسايرة الظروف والأوضاع.
- الاستعداد والميل إلى المخاطرة: فالمقاول يستعد نفسيا ومعنويا وماديا لهيئة أرضية مشروعه وتفعيل فكرته على أرض الواقع، فالمخاطرة هي خاصية النشاط المقاولاتي، إذ يزعم المقاول في اختيار مشروع وفكرة جديدة مبتكرة، هذا العنصر يحمل من المخاطرة ما يستوجب على المقاول التكهن به والاستعداد له.

- الحاجة إلى الانجاز: فالحاجة كما تم شرحه تأتي من الدافع وتؤدي إلى القيام وتوجيه السلوك والاهتمام، فكلما شعر المقاوم بحاجته في إنجاز مشروعه زاد وارتفع الدافع والحافز، وهذه الحاجة تجعله في تركيز واهتمام مستمرين.

دوافع المقاوم:

ماهي الدوافع التي تدفع المقاوم لتبني مشروع أو انشاء مؤسسة؟

يمكن حصر الدوافع الأساسية التي تدفع المقاوم للقيام بنشاط مقاوالاتي في:

1 - الإرادة في الذهاب دائما إلى البعيد والرغبة في الحرية في أداء العمل تجاوز المصاعب خاصة في إنشاء مؤسسة.

2 - الرغبة امتلاك السلطة.

3 - الحرية في توجيه وتسطير الأهداف.

4 - اختيار إطار عمله ومساعدته.

5 - إثبات الذات والاندماج الاجتماعي والتخلص من البطالة.

6 - توسيع المشروع من مؤسسة مصغرة إلى استثمار محلي ودولي.

7 - الدخول في المنافسة الاقتصادية.

8 - ابتكار أو تغيير نمط المنتج، ومحاولة إخراجه إلى العالمية.

المقاربة التصورية لمفهوم المقاوالاتية والمقاوم

تعود المقاوالاتية إلى حالات مختلفة -غير متجانسة- لا يمكننا وضعها في إطار مفهوم واحد، ولذلك نجد مقاربات تصورية مختلفة تعرفها وتفسرها:

أ- المقاوالاتية ظاهرة تنظيمية: يرى كل من غارتنر Gartner William وزملاؤه أن المقاوالاتية هي عملية

إنشاء منظمة جديدة، وبالتالي فهي تشمل كل الأعمال التي يقوم من خلالها المقاوم بتجنيد وتنسيق الموارد المختلفة من معلومات موارد مالية وبشرية من أجل تجسيد فكرة في شكل مشروع مهيكل، على أن يكون قادرا على التحكم في تغيير طريقة النشاط ومسايرته لأنشطة مقاوالاتية جديدة"،

ويرى آلان فايول أن المقاوالاتية هي "مجموعة الأنشطة التي تسمح بإنشاء مؤسسة جديدة" والتي تتطلب العناصر الآتية:

- البحث عن الفرص .

- تجميع الموارد

- تصميم المنتج موضوع الفكرة.

- إنتاج المنتج.

- تحمل المسؤولية اتجاه الاقتصاد والأفراد .

أما دولنق Dolling فقد عرفها بأنها "عملية خلق منظمة اقتصادية مبدعة من أجل تحقيق الربح أو النمو تحت ظروف المخاطرة وعدم التأكد والاستفادة من فرص جديدة عامة".

ب- المقاولاتية استغلال للفرص :

يرى أنصار هذا المذهب أن المقاولاتية هي "سيرورة تحويل الفرص إلى انطلاق الأعمال" وقد عرفها كل من شان Shane و Venkatarman فونكاترمان بأنها " العملية التي يتم من خلالها اكتشاف وتثمين لفرص التي تسمح بخلق منتجات وخدمات مستقبلية".

ونقصد بالفرصة الحالات التي تسمح بتقديم منتجات، خدمات ومواد أولية جديدة، بالإضافة أيضا إلى إدخال طرق جديدة في التنظيم، وبيعها بسعر أعلى من تكلفة الإنتاج، عن كطريق المقاول الذي يتصف بالقدرة على اكتشاف الموارد غير المثمرة والتي يقوّم بشرائها ويعمل على تنظيمها لبيعها على شكل سلع ثمينة، ويرى أن إدراك المقاول لهذه الفرص يولد لديه تصور مقاولاتي لإنشاء مؤسسة بغرض استغلال الفرصة.

ج- المقاولاتية خلق للقيمة :

يعتبر "موران" Morin أن الفرد الشرط الأساسي في خلق القيم، فهو من يقوم بتحديد طرق الإنتاج، وبالتالي المقاول هو ذلك الشخص الذي يستطيع ويسعى إلى خلق قيمة جديدة لإنشاء مؤسسة جديدة، هذه الأخيرة تجعله مرتبطا بالمشروع المقاولاتي لدرجة أنه يصبح معرّفا به، وتحتل القيمة مكانة كبير في حياته، إذ تدفع المقاول لتعلم أشياء جديدة، وهي قادرة على تغيير صفاته وقيمه، فعند قيام الفرد بإنشاء مؤسسة أو تقديم ابتكار فإنه يصبح ملزما بالمشروع الذي أقامه، أما عن القيمة المقدمة فهي تتمثل في مجموع النتائج التقنية، المالية والشخصية التي تقدمها المؤسسة والتي تولد رضا المقاول والأطراف التي تتعامل معه والفاعلة.

ح- المقاولاتية ابتكار: ركز شومبيتر Chombtyr على دور الابتكار في العملية المقاولاتية، رغم أنه لا يوجد إجماع حول مفهومه، إلا أن هناك مفهوم ضيق ومفهوم واسع للابتكار ، فالمفهوم الضيق يعرف الابتكار على أنه مرتبط بالجوانب التكنولوجية، والعيب في هذا المنظور هو تضيق صور ونماذج المقاولاتية، لأن القليل من المقاولين يمكنهم ربطهم هذا التعريف الضيق للابتكار.

خصائص المقاولاتية

- هي فكرة تتحول إلى مشروع أو مؤسسة على أرض الواقع.

- يقوم بها المقاول (الفلاحي، الصناعي، الخدماتي، الحرفي) يتميز بالريادة والقيادة والقدرة على الابداع والتغيير وتحمل المخاطر بأنواعها.
- هدفها الأساسي هو الربح المادي الناتج عن المنتج (بيع، ايجار، شراء، تسويق...)
- المنتج يكون غير نمطي ومختلف عن ما هو موجود ومتوفر في السوق.
- هي نموذج للريادة والمبادرة الفردية يبرهن من خلالها المقاول قدراته وابداعاته وقوة شخصيته ومسؤولية في تقبل الأرباح وتحمل الأضرار.

* المحاضرة 2

التطور التاريخي للمقاولاتية (النشأة)

أ- المقاربة الاقتصادية:

يستند رواد هذا الاتجاه في تعريف المقاولاتية من حيث وظائفها الاقتصادية مما أدى إلى تطور مفهوم المقاول عبر الزمن تماشياً مع التحولات التي عرفها النظام الاقتصادي العالمي، حيث استعملت كلمت المقاول سنة 1616 وكانت تعني الشخص الذي يوقع عقداً مع السلطات العمومية من أجل ضمان عمل ما أو مجموعة أعمال مختلفة، ومن أبرزهم الاقتصادي مونتشرتيان 1616 Montchrétien و J.B.SAY و R.CANTILLON 1755 و 1803 الذين توصلوا إلى تعريف المقاول أنه شخص يوظف أمواله الخاصة - يشتري ويستأجر ويبيع وينتج بأسعار غير أكيدة، وعليه تحمل كل المخاطر المتعلقة بنشاطه والسوق والأسعار وحتى الظروف الطبيعية.

وفي هذه الفترة انحصرت المقاولاتية في الفلاحة والتجارة.

عام 1852 أضاف الباحث "صاي" Say مفهوم المقاول الصناعي وعرفه الشخص الذي يملك القدرة على تطبيق العلم والمعرفة واستغلالهما من أجل منفعة عامة، وهو الذي يحدد الاحتياجات ويسعى إلى تغطيتها من خلال استغلال كل عوامل الإنتاج واستخدام مؤهلاته ومواهبه وتقبله للمخاطر.

عام 1967 قام "شومبتر" SCHUMPETER بدراسات عرف من خلالها المقاول أنه شخص مبدع يسعى إلى تغيير واقتناص الفرص واستخدام الموارد المتاحة بشتى الطرق تساعد على إبراز قدراته الابداعية والابتكارية"

ب- المقاربة السلوكية - خصائص الأفراد-

يرتكز رواد هذا الاتجاه على المقاول في حد ذاته، وذلك بدراسة خصائصه باعتبارها وسيلة يمكن من خلالها فهم النشاط المقاولاتي، وفي هذا الإطار ظهرت مجموعة من الدراسات قامت بدراسة المقاول انطلاقاً من الخصائص النفسية والشخصية كالحاجة للإنجاز والتفوق وتحقيق الهدف، الوسط العائلي الذي ينتمي إليه، المستوى التعليمي، الخبرة المهنية، السن،....

ففي بداية الستينيات من القرن الماضي قام D.McCLELLAND بدراسات تبحث عن ايجاد الخصائص السلوكية والنفسية التي تميز المقاول عن غيره وتتمثل في:

- 1- الحاجات والدوافع التي تدفعه إلى البحث عن المواقف التي تسمح له برفع التحدي وتحمل المسؤولية والعمل على ايجاد حلول لمختلف المشاكل والعوائق.
 - 2- الخصائص الشخصية والعائلية وتشمل جنسه وسنه، محيطه العائلي، وحالته العائلية، مستواه التعليمي، الخبرة المكتسبة، التي تؤثر بالضرورة على سلوكياته واختياراته وتوجيه مهاراته.
- ت- لمقاربة حسب النشاط المقاولاتي:

لا تكفي الخصائص النفسية والشخصية للمقاول لإنجاح المقاولاتية، بل يلعب طبيعة النشاط المقاولاتي دورا أساسيا أيضا، من أهم راود هذه المقاربة نجد "غارتنر" Gartner الذي يعتبر أن الابتكار والإبداع هم أساسا نجاح المؤسسة، بواسطة استعمال المقاول الموارد المتاحة بطريقة جديدة وبشكل مختلف عما سبق.

كما ارتكز DRUCKER في تفسيره على مبدأين أساسيين:

- 1- الابداع: وهو البحث المستمر والمتجدد للمهارات والابتكارات التي تنعكس على تحقيق الزيادة في الثروات.
- 2- التغيير: ويقصد به حرية المقاول في استغلال كل الموارد والمهارات بطرق مختلفة ومتعددة ومستحدثة، ما يجعل المنتج متجدد وبشكل متغير.

المحاضرة 3: أهمية للمقاولاتية

تكتسي المقاولاتية أهمية بالغة ليس فقط على المستوى الاقتصادي أو الشخصي، وإنما تمتد إلى الأثر الاجتماعي والتنمية المستدامة، نعرضها بالتفصيل:

على المستوى الشخصي:

إن التفكير في إنجاز أو تطوير فكرة وتجسيد مشروع مصغر هو بحد ذاته إنجازا معنويا في نفسية المقاول، فمن خلاله يثبت توفر صفات ومهارات القائد، وأنه عضو فعال في المجتمع، يسعى إلى تقديم إضافة وابتكار جديد في المنتج، وأنه مسؤول وملتزم اتجاه العاملين والمتعاملين، ومجازف ومتقبل للمخاطرة ويعمل بجد على ايجاد الحلول لمختلف المشاكل، كل هذا يحرره معنويا ونفسيا من مشكلة البطالة، ومشكلة الخضوع أو الانتماء إلى مؤسسة حكومية أو خاصة، ويشعره بحرية وأريحية في تنظيم العمل واختيار العاملين...

على المستوى الاقتصادي: المقاولاتية في حد ذاتها نشاط اقتصادي، ولذلك فإن أهميتها الاقتصادية تكمن في عدة نقاط نذكرها على سبيل المثال لا الحصر وهي:

زيادة الناتج المحلي والمساهمة في نمو الاقتصاد وهذا يرجع إلى مرونتها وتكيفها مع كل التطورات والتغيرات السريعة في الاقتصاد، والتي لا تستطيع المؤسسة الجامدة على مسايرتها.

إعادة هيكلة وتجديد النسيج الاقتصادي من خلال خلق مؤسسات جديدة تعتمد على أفكار ابداعية تستجيب لاحتياجات السوق.

المحافظة على استمرارية المنافسة في الأسواق وكسر النمط الاحتكاري الذي تمارسه المؤسسات بفضل الابداع والابتكار الظاهر على جودة ونوعية المنتج.

إضافة إلى تشجيع الصادرات وتحقيق التوازن في ميزان المدفوعات.

على المستوى الاجتماعي:

توفير فرص العمل والانقاص من البطالة، وذلك بتشغيل الكفاءات والمهارات التي يختارها المقاول بكل حرية.

المساهمة في تحقيق العدالة الاجتماعية وإعادة توزيع الثروة بين الأفراد، وتدعيم الشبكة الاجتماعية. الحد من النزوح الريفي وذلك من خلال إنشاء أنشطة مقاولانية فلاحية وحرفية، وتدعيم عجلة التنمية بالمنطقة الريفية.

المساهمة في ترقية المرأة المقاوله تطبيقاً لمبدأ المساواة بين الجنسين، وإعطاء فرصة للمرأة لإثبات مهاراتها وكفاءتها، وبالتالي ظهور بعض الأنشطة والحرف غير شائعة كالنسيج والزخرفة.

على المستوى التنموية المستدامة:

إن خاصية الابتكار والتغيير ألزمت اليوم المقاولين بابتكار وتجسيد مشاريع تراعي البيئة (الايكولوجية) التي تراعي وتحافظ على الموارد الطبيعية الحالية والمستقبلية، كالمناخ الأخضر، التنقل الايكولوجي، الرسكلة، وتعود بالفائدة الاجتماعية إذ تحد من بعض المشاكل البيئية والاجتماعية كالتلوث والنفائات...

محاضرة 4 مراحل إنشاء مؤسسة مصغرة ومتوسطة

قبل التعريف بمراحل إنشاء المؤسسة المصغرة والمتوسطة ينبغي تحديد تعريف لها، هذا الأخير يختلف حسب المعايير النوعية والكمية للمؤسسة، فأما النوعية فيقصد بها العناصر والمقومات القانونية والتنظيمية والتكنولوجية (التقنية) للمؤسسة، أما الكمية فهي تشمل كل من: عدد العاملين، قيمة المال المستثمر، حجم رأسمال، حجم الانتاج أو المبيعات.

أ- المؤسسة المصغرة والمتوسطة من معيار النوعية:

المعيار القانوني: وهي الصيغة القانونية التي تأسست عليها المؤسسة والتي حددها القانون التجاري في (شركة الأشخاص وشركة الأموال = شركة الأسهم، شركة تضامن، شركة عائلية، شركة ذات مسؤولية محدودة...)

المعيار التقني (التكنولوجي): يستلزم إنشاء أي مؤسسة وسائل وتقنيات تكنولوجية تساهم في الانتاجية، وتتميز المؤسسة المصغرة والمتوسطة بقلّة الكثافة التقنية او الوسائل التكنولوجية الثقيلة.

المعيار التنظيمي: الجانب التنظيمي في المؤسسة المصغرة والمتوسطة غالبا ما تكون في يد المفاوض، إذ يكون هو صاحب المؤسسة والمسؤول عن إدارة وتنظيم كل المعاملات والتعاملات للمؤسسة، ولذلك يطلق عليه اسم المنظم والمسير والمدير وصاحب المشروع والريادي أو الرائد.

ب- من حيث المعيار الكمي، فنميز المؤسسة المصغرة والمتوسطة من خلال المعايير الآتية:

معيار عدد العمال: إذ يتم تمييزها عن المؤسسات الكبرى من خلال عدد العمال المنتسبين إليها، وفي هذا جدل بين الدول والمؤسسات، فالقانون الأمريكي يعرف المؤسسة المصغرة صناعيا التي يقل عدد عمالها عن 250 عامل، وبالتالي يتفاوت العدد حسب النشاط المقاولاتي (حرفي، فلاحي، صناعي) وهو معيار لا يكفي وحده في تمييز المؤسسة المصغرة والمتوسطة، ولذلك كان لزاما الاعتماد على معيار آخر.

معيار رأس مال المستثمر: إذ تقاس المؤسسة من حيث الحجم (مصغرة أو متوسطة أو كبرى) من حيث رأسمالها المستثمر، فكلما كان حجمه صغيرا اعتبرت مصغرة والعكس صحيح، ولكن نظرا لوجود عوامل تؤثر على القيمة المالية لهذا المال كالتضخم والافلاس و... استلزم معيار كمي آخر.

معيار حجم رأس المال: وهو معيار يسير جنباً بجنب مع معيار حجم العمال، فارتفاع حجم العمال هو مؤشر لكبر حجم رأس المال، وبالتالي كلما كان عدد العمال كبيرا وحجم رأس المال ضخما اعتبرت مؤسسة كبرى والعكس صحيح.

معيار حجم الانتاج والمبيعات: وهو مؤشر نقيس به حجم المؤسسة فكلما ارتفعت المبيعات كلما زادت الحصة السوقية للمؤسسة وتموّعت في السوق، لكن هذا لا يعني وجود مؤسسة مصغرة ذات مكانة اقتصادية وحصة سوقية مرتفعة، ما يعاب على هذا المؤشر، هو تذبذب السوق في حد ذاته وعدم الاستقرار، ولذلك لا يمكن الاعتماد عليه دون المعايير الأخرى لتصنيف المؤسسات.

ما هو الفرق بين المقاولاتية والمؤسسات الصغيرة؟

يمكن تدارك الفرق بإبراز أوجه التشابه والاختلاف وباختصار:

أوجه التشابه:

- كلاهما مبني على معايير نوعية (قانونية، تقنية وتنظيمية)

- لكل من المشاريع المقاولاتية والمشاريع الصغيرة مزايا تخدم وتحقق مختلف الوظائف الاقتصادية وتؤمن فرصا للعمل والنمو الاقتصادي والاجتماعي.
- كل منهما تسعى إلى تحقيق ربح السوق المحلية والدولية حسب الطلب.

أوجه الاختلاف:

- المشاريع المقاولاتية تنفرد عن بقية المشاريع باعتمادها على الإبداع والابتكار، في حين لا تعتمد المؤسسة الصغيرة على الإبداع في نشاطها.
- المقاولاتية سريعة النمو، عكس المؤسسة المصغرة.
- كلاهما له نسبة مخاطرة لكن بنسبة أكبر في المقاولاتية.
- المؤسسة المصغرة نمطية من حيث العمل والانتاج، في حين المقاولاتية غير نمطية وتعتمد على التغيير.
- أهداف المقاولاتية استيراجية أكبر من أهداف المؤسسة المصغرة.
- من حيث التسيير يكون فردي وشخصي في المقاولاتية وهو "المقاول نفسه" بينما يكون في غالب الأحيان عند المؤسسة المصغرة مجلس الإدارة.

مراحل إنشاء مؤسسة:

يمكن ترتيب مراحل إنشاء مؤسسة جديدة من خلال 3 مراحل وخطوات أساسية:

المرحلة 1 وجود فكرة وتحويل الفكرة إلى فرصة عمل:

الفكرة هي أساسا وموضوع النشاط، فلا يمكن تأسيس مشروع دون قاعدة أو محور يستطيع أن يتحول إلى مشروع، وقد تتعدد مصادر الفكرة كأن تكون الفكرة مبنية على فكرة قديمة أو منتج قديم كادخال تقنية حديثة في نشاطات تقليدية، أو اكتشاف قنوات توزيع جديدة في السوق أو طلبات جديدة غير مشبعة، أو يستوحها المقاول من حياته اليومية أو الأنشطة الاقتصادية المتجددة والمختلفة.

ثم تصبح الفكرة فرصة للعمل حيث تدخل هنا شخصية المقاول ودوافعه وحده في تطوير الفكرة والعمل على تجسيدها على أرض الواقع، فيبدأ بملاحظة الأجواء والظروف المحيطة بالسوق، أنواع الأنشطة الاقتصادية الموجودة والعناصر الناقصة، ومعرفة المؤسسات المتواجدة والمنافسة لهذا النوع من الأفكار أو المنتج، وتتبع توجهات الزبون والمستهلك... الخ

في هذه المرحلة تلعب شخصية المفاوض وخصائصه النفسية والشخصية دورا كبيرا في اختيار الفكرة والتركيز عليها والسعي لتطويرها وتجسيدها، إذ ترتفع معنوياته وتزيد عزمته وإصراره في تقبل الآخرين لأفكاره، ويصبح مندفعاً أكثر لإنجاح مشروعه، وتتحوّل الفكرة من العقل إلى التفعيل والتجسيد.

المرحلة 2 دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع:

بعد مرحلة تصميم الفكرة وتصور أبعادها، يدخل المفاوض في مرحلة الدراسة التمهيديّة والتفصيلية للمشروع، ومدى نجاعة الفكرة واستثمارها إلى غاية الوصول إلى قرار يؤيد الفكرة ويمهد لها لتصبح مشروعاً وفقاً للمعايير الاقتصادية أو رفضها.

وتعرف جدوى المشاريع الاقتصادية أنها مجموعة الدراسات المترابطة والمتكاملة والتي توفر المعلومات والبيانات الضرورية لتحديد صلاحية المشروع الاستثماري من كل جوانبه (القانونية، المالية، الاقتصادية...) التي تساعد تؤدي إما بقبول المشروع أو رفضه.

وهنا يطرح المفاوض سؤالاً على نفسه ما الجدوى من هذه الفكرة؟ وماهي الفرص الاستثمارية المتاحة لتحقيقها وإنجاحها؟ وماذا تفيدني شخصياً مادياً ومعنوياً واقتصادياً واجتماعياً؟

أما الجدوى الاقتصادية فهي تشمل كل المعلومات والبيانات المتعلقة بالجوانب الفنية التمويلية الاقتصادية التسويقية، التي تسعى إلى تحديد مدى ملائمة المشروع الاستثماري، والأرباح والمنفعة الممكنة، فإذا ما توصلت الدراسة إلى ما يدعم نجاح المشروع فإنه سيكلل بقرار القبول وإلا فالعكس.

هذه المرحلة تتسم بالنظرة المستقبلية أي أنها تدرس الفكرة الاستثمارية على المدى البعيد، آخذة بعين الاعتبار كل الظروف والتطورات المستمرة في البيئة الاستثمارية، وتكون على شكل مراحل مترابطة، أي لا يمكن دراستها دفعة واحدة، بل تتم عنصر بعنصر ومرحلة بمرحلة، فكلما اتخذ قرار في مرحلة أو عنصر معين يتم الانتقال إلى العنصر أو المرحلة المقبلة، وأن قرار الرفض في أي مرحلة يوقف المراحل المتبقية ويجمد المشروع.

كما أنها تستوجب مجموعة خبراء من أجل إعدادها وإنجازها كل وتخصصه، خبراء فنيين تقنيين ماليين مسوقين اقتصاديين قانونيين...

حيث يتم دراسة كل عنصر من قبل خبراء يقيمونه ويقدون أثره وانعكاسه على المشروع، فالقانوني ينظر إلى شرعية المشروع ويعمل على إيجاد كل التنظيمات القانونية التي يتأسس عليها، والصفة القانونية له، والصيغة القانونية لنشاطه ومنتوجه، في حين ينظر خبراء التسويق في كل ما يتعلق بالتسويق وأخبار السوق العرض والطلب، نوع وجودة المنتج، القيمة المضافة التي يسعى المشروع إلى تحقيقها... وهكذا، وكل تخصص يقدم تقريراً يحمل قراراً بالقبول والتقدم للخطوة الثانية، أو بالرفض وإعادة طرح الموضوع بطريقة أخرى.

المرحلة 3 دراسة الجدوى المالية للمشروع:

بعد الانتهاء من دراسة الجدوى الاقتصادية والتسويقية وتحديد حجم وقيمة المبيعات المتوقعة، والدراسة الفنية والتقنية التي تحدد حجم التكاليف الاستثمارية، تبدأ مرحلة دراسة الجدوى المالية، هذه الأخيرة تركز على قياس ربحية المشروع من الناحية التجارية ومن وجهة نظر المستثمر، إلى جانب تحديد مصادر التمويل والهيكل التمويلي المقترح للمشروع (رأس مال + قروض)

إذ يتم وضع كل التكاليف والإيرادات المالية التي حددتها الخبرات التسويقية والفنية والتقنية في جداول، تبدأ مرحلة تحليل الجداول وتصميم جدول التدفقات النقدية الذي يمثل كل المعلومات المتعلقة بالأموال المدفوعة والأموال المستلمة خلال فترة المشروع، بحيث يتم حساب الأموال المستلمة - الأموال المدفوعة = صافي التدفقات المالية

إذا كانت + فهنا نقول أن الجدولة المالية للمشروع ايجابية وقابل للناجح، وإما العكس.

ويتم دراسة هذه الجدولة عبر مراحل متتالية وهي:

أ- إعداد القائمة التقديرية للدخل وحساب التدفقات النقدية: والتي تشمل كل من الإيرادات الناتجة من بيع المنتجات أو الخدمات المقدمة، تكاليف الإنتاج، التسويق، والإدارة، نتائج طرح التكاليف (الإنتاج، التسويق، الإدارة) من الإيرادات الناتجة من بيع المنتجات. وهل هو ربح أم خسارة؟

ب- قياس مدى ربحية المشروع: من خلال البحث عن إجابة للتساؤلات الآتية:

- هل التحليلات ونتائج الأرقام السابقة تدل على أن المشروع لديه قدرة عالية على الربح؟
- هل تظهر هذه التحليلات أن المشروع يستطيع تغطية نفقاته ومصروفاته - على المدى القصير وعلى المدى الطويل؟

- هل توضح التحليلات السابقة أن المشروع قادر على سداد أقساط القروض؟

- ما هو مقدار الربح المناسب من وجهة نظرك؟ وهل تم تحقيقه في هذا المشروع؟

ت- حساب التكاليف الاستثمارية: ويتم فيها تحديد ما يلي:

- ماهي قيمة التكاليف الرأسمالية (أي كافة ما تم صرفه قبل بدء الإنتاج، مثل مصاريف التسجيل والتدريب والإنشاءات للمشروع).

- حساب قيمة الأصول الثابتة أرصدة ومباني ومعدات وآلات وغيرها .

- حساب قيمة الأصول المتداولة (أو العاملة) مثل الخامات والأجور اللازمة.

المحاضرة 5

المؤسسات المصغرة في الجزائر

من منظور المشرع:

نظم المشرع الجزائري المؤسسة المصغرة في القانون 01-18 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فحسب المادة 04 فالمؤسسة الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية فهي مؤسسة إنتاج السلع والخدمات، تشغل من 01 إلى 250 شخصا، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 2مليار دينار أو لا يتجاوز حصيلتها السنوية 500 مليون دينار، وتستوفي معايير الاستقلالية.

وتضيف المادة 05 من نفس القانون أن المؤسسة المتوسطة تشغل ما بين 50 إلى 250 شخصا ويكون رقم أعمالها ما بين 200 مليون و 2مليار دينار، أو يكون مجموع حصيلتها السنوية ما بين 100 مليون و500 مليون دينار.

أما المؤسسة الصغيرة فحسب المادة 06 منه فهي مؤسسة تشغل من 01 إلى 49 شخصا، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 200 مليون دينار أو لا يتجاوز حصيلتها السنوية 100 مليون دينار، لتضيف المادة 07 أن المؤسسة المصغرة مؤسسة تشغل من عامل واحد إلى تسعة أفراد وتحقق رقم أعمال أقل من 20 مليون دينار أو لا يتجاوز حصيلتها السنوية 10 مليون دينار.

من خلال هذه المواد نستنتج أن هناك 3 تصنيفات للمؤسسة من منظور المشرع الجزائري:

المؤسسة المصغرة عدد عمالها من 1-9، رقم أعمالها أقل من 20 مليون دج، ومجموع ميزانيتها السنوية أقل من 10 مليون دج.

المؤسسة الصغيرة عدد عمالها من 10-49 عامل، رقم أعمالها أقل من 200 مليون دج، ومجموع ميزانيتها أقل من 100 مليون دج.

المؤسسة المتوسطة فيكون عدد عمالها من 50-250 عامل، ويتراوح رقم أعمالها من 200 مليون دج – 2 مليار دج، وأن تكون مجموع ميزانيتها من 100 مليون دج إلى 500 مليون دج.

مجودات الدولة في دعم المشاريع المقاولاتية والمؤسسات المتوسطة والمصغرة:

عملت الدولة الجزائرية إلى تبني عدة مشاريع اقتصادية تهدف إلى امتصاص البطالة من جهة، وتفتح المجال للابتكار والتجديد عبر مشاريع مقاولاتية، وتشجيع المبادرات الفردية بإنشاء مؤسسات مصغرة أو متوسطة، نعرض أهم النماذج في ما يلي:

الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب [ANSEJ]

وهي هيئة وطنية ذات طابع خاص تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي وهي تسعى لتشجيع كل الصيغ المؤدية لإنعاش قطاع التشغيل الشباني من خلال إنشاء مؤسسات مصغرة لإنتاج

السلع، أنشئت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-962 المؤرخ في 8 سبتمبر 1996، وهي تخضع لسلطة الوزير الأول، ويتولى وزير التشغيل والضمان الاجتماعي المتابعة العملية لجميع نشاطاتها، تتخذ من الجزائر العاصمة مقرا لها، ولها فروع جهوية ومحلية عبر التراب الوطني، وهي تعمل على تبليغ الشباب ذوي المشاريع بمختلف الإعانات التي يمنحها الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب وبالامتيازات الأخرى التي يحصلون عليها، وتتابع الاستثمارات التي ينجزها الشباب أصحاب المشاريع في إطار احترامهم لبنود دفاتر الشروط التي تربطهم بالوكالة وتساعدهم عند الحاجة لدى المؤسسات والهيئات المعنية بإنجاز الاستثمارات، وتشجع كل الأعمال والتدابير الرامية إلى ترقية إحداث الأنشطة وتوسيعها.

كما توجه الشباب إلى البنوك والمؤسسات المالية في إطار التركيب المالي للمشاريع وتطبيق خطة التمويل ومتابعة إنجازها واستغلالها، إلى جانب تكلف جهات متخصصة بإعداد دراسات الجدوى وقوائم نموذجية خاصة بالتجهيزات، وتنظيم دورات تدريبية لأصحاب المشاريع لتكوينهم وتجديد معارفهم في مجال التسيير والتنظيم.

الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI

وهي مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، موضوعة تحت وصاية رئيس الحكومة جاءت لتنوب عن وكالة ترقية ودعم الاستثمار، أنشئت بموجب الأمر 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار، من مهامها:

تسهيل الإجراءات المتعلقة بإقامة المشاريع، من خدمات الشباك الموحد الذي يضم جميع المصالح الإدارية ذات العلاقة بالاستثمار.

تسيير صندوق دعم الاستثمارات.

ضمان وترقية وتطوير ومتابعة الاستثمارات.

التأكد من احترام الالتزامات التي تعهد بها المستثمرون.

الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM

فلاستحداث منظومة جديدة للقرض المصغر تم إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر بموجب المرسوم التنفيذي 04-14، وهي وكالة وطنية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي تم والمكلفة بتسيير القرض المصغر، تدعيم المستفيدين وتقديم لهم الاستشارة وترافقهم في تنفيذ أنشطتهم، ومنحهم قروض دون مكافآت، وتحرض احترام بنود دفاتر الشروط التي تربطهم بالوكالة ومساعدتهم عند الحاجة لدى المؤسسات والهيئات المعنية بتنفيذ مشاريعهم.

الوكالة الوطنية أو الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة CNAC

الذي تم انشاؤه بموجب المرسوم التنفيذي 188-94 عام 1994 سعياً لترقية التشغيل في تطوير وإحداث أعمال لفائدة البطالين المنخرطين فيه، وقد أنيطت له المهام الآتية:

التكفل بالدراسات التقنية الاقتصادية لمشاريع إحداث الأعمال الجديدة لفائدة البطالين الذين يتكفل

بهم.

التمويل الجزئي للدراسات المتعلقة بالأشكال النموذجية للعمل والأجور وتشخيص مجالات التشغيل ومكانه.

تقديم المساعدة للمؤسسات التي تواجه صعوبات في أعمالها من أجل المحافظة على مناصب الشغل