

الإجابة النموذجية لمقياس المقاولاتية

الجواب الأول: تعريف المصطلحات التالية 1.5 ن عن كل مصطلح/

العملية المقاولاتية: يمكن تعريف العملية المقاولاتية بأنها القدرة على تعريف وتقييم الفرص، ثم تطوير خطة المشروع المناسبة، ومن ثم تحديد الموارد اللازمة أو المطلوبة لبناء وإدارة المشروع المنبثق، فهذه الأنشطة والإجراءات لا بد وأن تتولد مع انطلاقة أي مشروع مقاولاتي

روح المقاولاتية: ترتبط روح المقاولاتية بالدرجة الأولى بأخذ المبادرة والعمل أو الانتقال للتطبيق، فالأفراد الذين يتمتعون بروح المقاولاتية يمتلكون العزيمة على الخوض في أشياء جديدة أو إنجاز أعمال بطريقة مغايرة، فروح المقاولاتية هي عبارة واسعة الدلالات والمعاني تتعدى في مفهومها عملية إنشاء المؤسسات الفردية، لتشمل تطوير الكفاءات والقدرات لتقبل إمكانية التغيير بروح منفتحة، واكتساب مهارات ومعارف ناتجة عن الانتقال للميدان العلمي وتجريب الأفكار الجديدة، وبالتالي كسر حاجز الخوف من التغيير واكتساب مرونة في التعامل مع المستجدات.

الثقافة المقاولاتية: تعرف الثقافة المقاولاتية بأنها مجمل المهارات والمعلومات المكتسبة من فرد أو مجموعة من الأفراد ومحاولة استغلالها وذلك بتطبيقها في الاستثمار في رؤوس الأموال وذلك بإيجاد أفكار مبتكرة، وإبداع في مجمل القطاعات الموجودة إضافة إلى وجود هيكل تنظيمي تسيري، وهي تتضمن التصرفات، التحفيز، ردود أفعال المقاولين بالإضافة للتخطيط واتخاذ القرار والتنظيم والمراقبة، كما أن هناك أربع أماكن يمكن أن ترسخ فيها هذه الثقافة وهي: العائلة، المدرسة، المؤسسة والمجتمع.

المقولة من الباطن: ذلك العقد الذي يبرمه متعاقد أو مؤسسة مع مؤسسة أخرى أو شخص أجنبي يدعى المقاول من الباطن بغية تنفيذ العمل الأصلي أو الحصول على منفعة ناشئة عن العقد الأصلي والذي يستند في وجوده ونطاقه ومدته إلى العقد الأصلي باعتباره سبب وجوده. وتضم العديد من الأطراف المتمثلة في:

- المؤسسة الأمرة: هي المؤسسة التي تقوم بالتكليف أو طلب العمل أو تنفيذ المهام لصالحها.
- المقاول من الباطن: هي المؤسسة التي تقوم بتنفيذ الأعمال أو الخدمات لصالح المؤسسة الأمرة وفق الشروط المتعاقد عليها.
- موضوع المقولة من الباطن: هو العقد الذي يبرم بين المقاول من الباطن والمؤسسة الأمرة والذي يتضمن جميع عمليات الإنجاز أو الخدمات الصناعية التي تنجز وفق معايير وخصائص فنية محددة من طرف المؤسسة الأمرة بالأعمال.

الجواب الثاني: 7 ن (4 للمصادر و 3 للمعايير)

مصادر الأفكار الإستثمارية

في الغالب تكون الفكرة من أحد المصادر التالية:

الخبرة الذاتية: إن الخبرة المستمدة من العمل السابق قد تكون أحد أهم مصادر الأفكار للفرد المقاول، حيث أن التعامل مع الأسواق، الزبائن، الموردين، المنافسين...، يؤدي إلى ابتكار أفكار استثمارية جديدة، تأتي من خلال تغيير نوع المنتج إلى الأحسن، أو إستغلال من توج جديد، أو تطوير خدمة مكملة للنشاط الأصلي للمؤسسة، هذه الأخيرة يجب عليها أن تستغل أفكار عمالها للمحافظة عليهم والإستفادة من خبراتهم

- الزبائن كمصدر للأفكار الجديدة: هذا النوع من الأفكار يكون غالبا في القطاع الصناعي، حيث أن المنطق الإقتصادي يفرض وجود تغذية عكسية تتمثل في ردة الفعل والاقتراحات التي يقدمها الزبائن حيال منتج معين، فالزبون هو المستعمل للمنتج وهو الذي يعرف نقائص وإيجابيات هذا المنتج، ويمكن أن يكون لديه تصور أحسن في تقديم أو تعديل هذا المنتج، فاستعانة المقاول بزبائن منتج معين أو تحول الزبون إلى مقاول يمكن أن يكون مصدر للأفكار الجديدة.

- الميول والرغبات: الكثير من المقاولين يقومون باختيار النشاطات وإنشاء المؤسسات في قطاعات تشكل ميولهم السابق.

- الأفكار الطارئة: الحياة تضعنا كل يوم في حالات ومواقف معينة، يمكن من خلالها رؤية الأشياء بشكل مختلف، فالساعي إلى إنشاء مؤسسة يجب أن يتأهب نفسيا وعقليا لاقتناص الفرص من خلال الإنتقاد والتصور والملاحظة، والحكم على الوضعيات التجارية ومراقبة النقائص والأخطاء الموجود في بعض المشاريع، هذه النظرة الإنتقادية للأشياء تعتبر مصدر جيد للأفكار الإستثمارية.

- الأفكار المأخوذة من السفر يات الخارجية: الأشخاص الذين يسافرون للخارج يندهشون أحيانا حيال سلعة أو خدمة معينة غير متاحة في بلدهم أو منطقتهم الأصلية، وهذا يعتبر مصدر جاهز للأفكار الإستثمارية، بشرط أن تكون هذه الأفكار متوافقة مع طبيعة المنطقة التي ينتمي إليها المقاول

- الإبداعات البحثية: أي إنشاء مشروع جديد بفكرة جديدة، لكن هذا النوع من الأفكار يجب تجربته بشكل مكثف والتفكير جيدا في قبل التطبيق بحيث يتطلب هذا النوع من الأفكار إمكانيات كبيرة، إضافة إلى أنه لا يقبل الأخطاء.

-البحث عن الأفكار: المقبلين على إنشاء مقالة، لا يمتلكون دوما أفكار جاهزة، وبالتالي لا يمكن العودة إلى المكاتب الإستشارية المتخصصة في هذا المجال أو الإعتماد على بعض المصادر الأخرى منها:

* **ترميم مؤسسة جديدة:** إعادة شراء مؤسسة موجودة، هو توجه مهم يعطي للمقاول أفكار ناتجة من النشاطات السابقة لهذه المؤسسة؛

* **التراخيص:** يمكن للمقاول أيضا إنشاء مؤسسة صغيرة بالحصول على رخصة إنتاج من تجميعين، وذلك بالرجوع إلى الانترنت والمجلات المتخصصة؛

* **البراءات والإجازات:** بعض المبدعين والمخترعين لا يقومون بالإستثمار التجاري لإبداعاتهم مثلما خابر البحث الجامعية، وبالتالي يمكن الاستفادة من هذه الأبحاث في الحصول على أفكار جديدة للمشاريع الإستثمارية.

* **الإطلاع الواسع والمتواصل للدوريات والمجلات المتخصصة والانترنت،** زيارة المعارض الإقتصادية وغرف التجارة والسفر إلى أماكن وجود هذه الأفكار للإستفادة من الخبرات السابقة

- معايير تقييم الأفكار

يجب إدراك أنه ليس بالضرورة كل فكرة يجب أن تكون مشروع ناجح لهذا عادة الحماس الزائد يتولد عن الفشل، لهذا يجب تقييم الأفكار بشكل جيد لنتمكن من إتخاذ قرار سليم بالنسبة للفكر الإستثمارية المقترحة، ووفقا لتحقيق ذلك القرار المناسب يجب أن تحتكم الفكرة إلى المعايير التالية

- المعيار الذاتي والشخصي والمرتکز على أهم المهارات المقاولاتية الشخصية

- المعيار المعرفي والعلمي كالمستوى العلمي، التجربة والخبرة المهنية العملية

- المعيار المالي

- المعيار السوقي

- المعيار البشري

- المعيار الإقتصادية

- الحصول على المعلومات من الموردين، المنافسين، الموزعي، وبشكل عام كل من له علاقة بالزبون

المستقبلي؛

- تقدير نقاط قوة ونقاط ضعف المشروع؛

الجواب الثالث:

(7ن) ارتكزت عمليات دعم ومرافقة المؤسسات الصغيرة على ثلاثة محاور أساسية:

- الدعم المالي: لمعالجة مشكل عدم كفاية الأموال اللازمة عند انطلاق المشاريع.
- تطوير شبكات النصح والتكوين خاصة في مجال إنشاء وتسيير المؤسسات الصغيرة.
- الدعم اللوجستيكي: توفير مقر لنشاط المؤسسات الصغيرة في محلات متاحة وخلال فترات زمنية محدودة وخدمات إدارية مختلفة وذلك بشروط تحفيزية أقل تكلفة، بالإضافة إلى تقديم بعض

النصائح البسيطة أو المعقدة حسب المشروع وتقوم بهذه العمليات من خلال الانفتاح على جميع شبكات الأعمال والهيئات الحكومية المختلفة لتدعيم هذه الهيئات.

وكذلك من الخدمات المنتظر تقديمها من طرف هذه الإستراتيجية والتي تأكدها الدراسات مايلي:

- الخدمات الإدارية (إقامة المؤسسات، الخدمات المحاسبية، إعداد الفواتير، تأجير المعدات... الخ)؛
- خدمات السكرتارية (معالجة النصوص، تصوير المستندات، الاستقبال، حفظ الملفات، الفاكس، الإنترنت، استقبال وتنظيم المراسلات والمكالمات الهاتفية... الخ)؛
- الخدمات المتخصصة (استشارات تطوير المنتجات، التعبئة والتغليف، التسعير وإدارة المنتج، خدمات تسويقية... الخ)؛

- الخدمات التمويلية (المساعدة في الحصول على التمويل من خلال شركات تمويل أو البرامج الحكومية لتمويل المشروعات الصغيرة... الخ)؛

- الخدمات العامة (الأمن، أماكن تدريب، أجهزة الإعلام الآلي، المكتبة... الخ)؛

- المتابعة والخدمات الشخصية (تقديم النصح والمعونة السريعة والمباشرة... الخ).

وعموما أظهرت الدراسات العلمية مجموعة من الخدمات التي يمكن أن تقدمها هيئات المرافقة للمؤسسات الصغيرة، قبل، خلال وبعد إنشاء المؤسسة، تتمثل هذه الخدمات خلال كل مرحلة فيما يلي:

مرحلة الاستقبال: فعملية الاستقبال هي أول اتصال بين حامل المشروع وهيئة المرافقة، والتي يطمح عليها الطابع الإعلامي، حيث يتم فيه أخذ فكرة حول هدف المشروع وأهميته وكذلك وضعية صاحب المشروع وما هي طموحاته وما ينتظره، في المقابل تسعى هيئة المرافقة في هذه المرحلة إلى تسليط الضوء على الخدمات التي يمكن أن تقدمها لحامل المشروع، وإظهار أهمية المرافقة في نجاح واستمرار المشروع، ولذلك تحتاج هذه الهيئات إلى كفاءات مهنية وخبرات عالية في الميدان لاستقبال وتوجيه حاملي المشاريع، والإجابة على الأسئلة المختلفة للمقاولين الذين يختلفون في أهدافهم وطموحاتهم وفي أشكال المشاريع المقترحة.

2- المرافقة خلال الإنشاء: تتميز هذه المرحلة بمجموعة من الخدمات تتمثل فيما يلي:

- إعداد وتشكيل ملف إنشاء المشروع: يتمثل في خطة عمل تتضمن: تقديم صاحب المشروع؛ وصف المشروع؛ وصف السلعة أو الخدمة؛ السوق؛ رقم الأعمال؛ الوسائل التجارية؛ وسائل الإنتاج؛ الملف المالي: جدول حسابات نتائج تقديري، الاحتياج في رأس المال العامل.

- البحث عن الوسائل المالية: (قروض، إعانات، مساعدات،...).

- القيام بالخيارات الجبائية، الاجتماعية، والقانونية.

- المرافقة يمكن أن تصل إلى غاية المساعدة في تخطيط وإنجاز خطوات إنشاء المشروع.

3- المرافقة بعد الإنشاء (المتابعة): القليل من هيئات الدعم تقوم بمتابعة المؤسسات الصغيرة بعد إنشائها، ومع ذلك تهتم الهيئات المتخصصة في الدعم المالي كثيرا بهذه العملية، والسبب في ذلك بدون شك هو محاولة التحقق من إمكانية إسترجاع الأموال المقرضة، وعموما تتضمن المتابعة بعد الإنشاء مواعيد شهرية مع صاحب المشروع طوال السنتين الأوليتين، يتم فيها بحث الكثير من العناصر كتسيير الخزينة، الوضعية المالية، تشكيل لوحة قيادة مالية، الجانب التجاري بالبحث عن الزبائن، الإتصال، الرؤية الإستراتيجية، أسئلة مختلفة: العقود، المناقصات... إلخ، وفي حالة وجود بعض المشاكل المحتملة في بعض المشاريع، يتم تنظيم مواعيد دورية مع صاحب المؤسسة لحل هذه المشاكل.

وفي النهاية لقد لعبت إستراتيجيات المرافقة الدور البارز في دعم وتطوير نجاحات الدول في تأهيل وتطوير القدرات التنافسية لمؤسساتها الصغيرة والمتوسطة من جهة وتحقيق التقدم والنمو الإقتصادي المنشود من جهة أخرى، وهذا ما دفع الدول النامية أو الأقل تقدماً على اعتماد هذه الإستراتيجيات في مساندة برامجها التنموية، ومما تقدم نقول أن اعتماد هذه الإستراتيجيات أصبح حتمية في الإقتصاد الجزائري لأنه السبيل الأفضل لمرافقة تأهيل مؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير قدراتها التنافسية