

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي  
جامعة محمد خيضر - بسكرة -  
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

# محاضرات في مقياس المقاولاتية

موجهة لطلبة سنة أولى ماستر محاسبة

أ.دباح محمد رضا

2021/2020

## المحور الثاني: الفكرة والفرصة المقاولاتية

1- الفكرة كأول خطوة

تعتبر الفكرة الإستثمارية أساس نجاح المشروع، فجاح أي مشروع استثماري يقوم على اختيار الفكرة الجيدة، وتعتبر فكرة مشروع المؤسسة اللبنة الأولى لبنائها، إذ تعبر عن موضوع النشاط أو السبب الذي ستنشأ المؤسسة لأجله، ومتى كانت الفكرة ناجحة وقابلة للتطبيق ميدانيا، كلما زاد ذلك من احتمال نجاح المشروع والعكس صحيح، فمهما امتلك المنشئ من إمكانيات مالية وتجارية ومادية فإن ذلك لن يكون له تأثير إذا ما كانت الفكرة غير قابلة للتطبيق أو مستهلكة.

## 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 منتج 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 والاقترحات 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

➤ **الميل والرغبات:** الكثير من المقاولين يقومون باختيار النشاطات وإنشاء المؤسسات في قطاعات تشكل ميولهم السابق، مثلا الميل للإعلام الآلي يمكن أن يؤدي بصاحبه إلى فتح محل لتجميع أجهزة الحاسوب، الميل لتربية الحيوانات يمكن أن يؤدي بصاحبه إلى إنشاء مزرعة لتربية الأبقار الحلوب... إلخ، وفي الغالب يكون الميل والحاجة للإنجاز دافع قوي مقولة.

➤ **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 السفريات الخارجية:** الأشخاص الذين يسافرون للخارج يندهشون أحيانا حيال سلعة أو خدمة معينة غير متاحة في بلادهم 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 مقولة، 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 منتج معين، وذلك بالرجوع إلى الانترنت والمجلات المتخصصة.

• البراءات والإجازات: بعض المبدعين والمخترعين لا يقومون بالإستثمار التجاري لإبداعاتهم مثل مخابر البحث الجامعية، وبالتالي يمكن الإستفادة من هذه الأبحاث في الحصول على أفكار جديدة للمشاريع الإستثمارية.

كما نشير في النهاية أن الحصول على الأفكار من هذا النوع لا يكون إلا بالإطلاع الواسع والمتواصل للدوريات والمجلات المتخصصة والانترنت، كما يجب للباحث عن الفكرة الإستثمارية تخصيص جزء من ميزانيته لهذا الغرض، وزيارة المعارض الإقتصادية وغرف التجارة والسفر إلى أماكن وجود هذه الأفكار للإستفادة من الخبرات السابقة.

## 2-فرصة الأعمال :

يعتبر الكثير من الباحثين على غرار Shane و Venkatraman أن الفرصة هي محور العملية المقاولاتية وأن ظهور أي مشروع مقاولاتي مرهون بالفرصة، وأن أهم الأعمال التي يجب أن يركز عليها المقاول هي التعرف على الفرص واكتشافها ثم تقييمها، وفي الأخير استغلالها لتترجم في شكل مشروع في الواقع، وبالتالي فإن اختيار نموذج الأعمال المناسب يعتبر النقطة الفاصلة في نجاح المشاريع المقاولاتية.

### 1- مفهوم الفرصة

اعتبر Shane و Venkatraman أن وجود المقاولاتية مرهون بوجود الفرصة، حيث أن الفرصة المقاولاتية هي الوضعية التي يستطيع منتج أ و مادة أولية أ و طريقة تنظيمية جديدة أن تتخذ شك لا جديدا يوفر فرصة للربح.

الفرصة حسب Schumpeter هي عبارة عن "توليفة جديدة لعوامل الإنتاج تتجلى في إدخال منتج جديد، طريقة إنتاج جديدة، استغلال سوق جديدة، غزو مصدر جديد للإمداد، وأخيرا شكل جديد لمنظمة صناعية"

"في حين يرى Kirzne أنها «اختلال في السوق أ و عدم توازن اقتصادي يمكن استغلاله من طرف المقاول من خلال إعادة السوق إلى حالة التوازن "

كما عرفها Casson بأنها "عبارة عن حالات متوفرة والتي يمكن فيها عرض وبيع المنتجات والخدمات الجديدة، المواد الأولية الجديدة، والطرق التنظيمية الجديدة بسعر أعلى من تكلفة إنتاجها "

## 2- الفرق بين الفرصة والفكرة:

ولقد فرق عدد من الكتاب بين الفرصة والفكرة، فالبنسبة لـ Hernandez هي أكثر من مجرد فكرة بسيطة، فهي تحتاج إلى توفر إمكانية استغلالها من أجل الربح، وهي تمتلك القدرة على الجذب وإمكانية الاستمرار، وأضاف Fillion إن الفرصة متعلقة بالحاجة، فهي تطرح في السوق في وقت محدد وتمنح للمنتج قيمة إضافية بالنسبة للمستهلك، أما الأفكار فهي عبارة عن مصطلح عام ونظري غير ملموس، بينما الفرصة تمتاز بكونها ملموسة وممكنة التحقيق في أرض الواقع.

## الفرق بين "الفكرة" و"فرصة الأعمال حسب BELLEY

الفكرة	الفرصة
إنها ملك الفرد.	إنها ملك الاقتصاد
إنها نتيجة البصيرة الخلاقة للأفراد	إنها ترسيخ الفكرة في احتياجات السوق والظروف المواتية والمزايا التنافسية
إنها لمجموعة من المخترعين	إنها لمجموعة من المقاولين

## 3- العوامل المؤثرة على سيرورة الفرصة:

✓ اليقظة المقاولاتية

✓ عدم تناسق المعلومات والمعرفة المسبقة

✓ الاكتشاف التصادفي مقابل البحث المتعمد

✓ الشبكات الاجتماعية والعلاقات

✓ السمات الشخصية