

## المحاضرة الرابعة: الدور الاقتصادي و الاجتماعي للمقاول و المقاولاتية

امتداد للمحاور السابقة من المدخل المفاهيمي للمقاولاتية و المقاول و تطور الفكر و النشاط المقاولاتيين و كذلك الريادي واهم خصائصه و معايير نجاح العمل المقاولاتي نبيين في هذا المحور الدور المحوري الذي يلعبه المقاول في الميدان الاقتصادي و الاجتماعي على النحو التالي.

\*خلق فرص عمل جديدة من خلال انشاء مؤسسات و مشاريع جديدة .

\*المساهمة في تنويع الخدمات و السلع من خلال الابداع و الابتكار و تنويع الانشطة المقاولاتية .

\*الرفع من مستوى التنافسية يجبر المؤسسات المشابهة في النشاط و المنتج على تحسين الاداء و الخدمة و الجودة و الاسعار.

\*تجديد و اعادة هيكلة المؤسسات و تميتها و تطويرها من خلال تغيير أساليب التسيير و الادارة و انظمة و اجراءات العمل و معايير الاداء .

\*تعزيز مستوى المسؤولية الاجتماعية من خلال ابتكار منتجات و خدمات ذات معايير عالمية تستوفي اهمها الاستدامة في استغلال الموارد الطبيعية و كذلك دعم مقومات التمكين الاجتماعي (خلق فرص الشغل، تمكين الأفراد مهاريا ووظيفيا،التعليم،الصحة،استثمار المواهب .....الخ)

\*تطوير بعض الصناعات خاصة الصناعات ذات الطابع التقليدي .

\*التشجيع على تصنيع المواد المحلية في صورة منتجات نهائية موجهة للاستهلاك المحلي او للتصدير .

\*التوظيف الذاتي بمعنى الفرد يتولى توظيف نفسه و يتحرر من انتظار مناصب الشغل من الدولة خاصة في القطاعات التي تسجل عجزا التوظيف.

\*التشجيع على استخدام التكنولوجيا الحديثة في الصناعات الصغيرة للرفع من معدلات الانتاج.

\*رواد الاعمال يحسنون استغلال الفرص الجديدة و تحويلها الى مكاسب، لذلك فهم دوما يقدمون الجديد الشيء الذي يساهم في تحديث الاقتصاد سواء من الناحية البشرية بمؤهلات جديدة او من الناحية التنظيمية طرق تسيير جديدة او من حيث المنتجات الجديدة.

\*تحقيق الاستثمار الامثل للموارد و الكفاءة في ادارة الاعمال مما يعزز من قدرات النمو الاقتصادي في شكل تراكم راس المال .

\*انشاء أسواق جديدة وفق المفاهيم الحديثة للتسويق (marketing) فالسوق هو مجموع الافراد الذين لديهم الرغبة و القدرة لاشباع احتياجاتهم وهذا ما يعرف اقتصاديا بالطلب الفعال،المقاولون او رواد الاعمال هم افراد مبدعون ومستغلون للفرص و الموارد المتاحة لذلك فهم يكتشفون عملاء و متعهدين و بائعين هذا ما يجا منهم مختلفين عن المقاوليين الكلاسيكيين الذين يمارسون مهام الادارة الكلاسيكية مثل التخطيط و التانظيم و تحديد المهام و من الامثلة على ذلك ( سوق واد كنيس التي انطلقت سنة 2006 على يد مؤسسها هشام سودة، أمين بن موفق، مهدي مونس بوزيد وجميل الدين

ديب بعد حادثة اغلاق السوق الشعبية في شارع يسمى واد كنيس، في القبة بضواحي الجزائر العاصمة، لئيتبنى الأصدقاء الخمسة فكرة اطلاق منصة بديلة عن تلك السوق الشعبية في بداياتها كانت عبارة عن مدونة بسيطة لتتحول لموقع اعلانات متكامل للمجتمع الجزائري وليس كباقي الشركات، استغرقت شركة وادكنيس سنوات لتحقيق النجاح المنتظر منها، الانطلاقة كانت متواضعة أين كانت الزيارات اليومية تقدر بالعشرات فقط وكان مصدرها أصدقاء المؤسسين وعائلاتهم، لغاية سنة 2007 العام الذي أقيم فيه أول مؤتمر للتسويق الالكتروني بالجزائر وتم دعوة الفريق للحضور، ليشهد عدد الزيارات ارتفاعا كبيرا وتكون الانطلاقة الحقيقية لهذا المشروع الناشئ)