

محاضرة الرابعة: السيرورة المقاولاتية والإنشاء القانوني للمقاولاتية:

أولاً- السيرورة المقاولاتية:

تتعلق السيرورة المقاولاتية بالكيفية التي يتم من خلالها تحويل الفكرة إلى مقولة فعلية تنشط في محيطها بما تقدمه من سلع أو خدمات، إذ أنه من غير الممكن تجسيد فكرة كما هي ، وإنما تمر بعدة مراحل تبدأ من إيجاد الفكرة إلى صقلها وتثمينها ومن ثمة التدرج حتى الوصول إلى مزاولة المقولة لنشاطها وتحقيق النجاح، أي من الفكرة إلى الفرصة، التحضير، الانطلاق، الدعم والتقوية.

1- من الفكرة إلى الفرصة (المبادرة) :

لتحديد آليات الانتقال من الفكرة إلى الفرصة لابد أولاً من تحديد مفهوم كل منهما:

➤ الفكرة :

تعرف على أنها كل ما يتبادر إلى الذهن أو يخطر في عقل الانسان من حلول أو اقتراحات نتيجة تحليله للأحداث التي تدور حوله، وتظهر من خلال التأمل والتدبر والإلهام.

➤ الفرصة (فرصة الأعمال):

فرصة الأعمال هي فكرة أو اقتراح لاستثمار جذاب يتيح إمكانية توفير العائدات للشخص الذي يقوم به، ويخوض المخاطرة من أجله، فبوجود هذه الفرصة يمكن للمقاول تحقيق الربح والدخل من ناحية وسد ثغرة أو نقص في مجتمعه من ناحية أخرى.

1-1 توليد الأفكار:

تتعد المصادر التي يمكن منه خلالها الحصول على أفكار، فوجود فكرة لدى المقاول ليس في حد ذاته شرطاً، ولكن الشرط الضروري هو القدرة على تثمينها، إذ أنه يمكن أن يحصل على الأفكار بطرق وأساليب مختلفة.

الملاحظة، الفرص، وجود مشاكل، الحاجات والرغبات، الذكاء، المهارات، الهويات والاهتمامات، التجربة، الخبرة، الاحتكاك بالغير، التفكير بطريقة مختلفة، مراكز البحث والتطوير، التطبيقات الجديدة لمنتجات متوفرة، السوق، الزبائن، الإطارات والعمال، وسائل الإعلام والاتصال،....

1-2- الصياغة:

أي القدرة عن التعبير عنها وشرحها بشكل واضح ويحدد معالمها، ويصف مكوناتها، ويتطلب التعبير عن الفكرة مشاركة الآخرين حتى تتضح، ويمكن وضع تعريف لها والغرض منها، ويشترط أن تكون الصياغة واقعية، قابلة للقياس ومحددة.

1-3- التقييم (التثمين):

بالحصول على الفكرة ووجود الرغبة تبدأ مرحلة جزئية مهمة، وهي التثمين الذي يتم عن المبادرة فقد تكون الفكرة ملائمة كما هي أو أنها تستدعي الصقل أو البلورة التي تحدد مدى صحتها وجودتها في التنفيذ، بمعنى آخر مدى تلاؤمها مع المحيط: الاقتصادي، الاجتماعي، الثقافي، القانوني، وكذا التنافسي، لذلك فهي تخضع لجملة من الاختبارات، فقد يتم الاستعانة بقواعد البيانات وبنوك المعلومات واستشارة الخبراء والمختصين وحتى الزبائن، والبحث عن الإطار المبدئي لتنفيذ هذه الفكرة وجعلها فرصة ملائمة يمكن استغلالها والاستفادة منها. ويظهر ذلك بالإجابة عن التساؤلات التالية:

- هل هي قابلة للتجسيد؟ هل سينفذها لوحده أو بالاستعانة بأطراف أخرى، ما الإطار القانوني لذلك؟

- هل هي قابلة للتسويق؟ المنافسة، الجودة، الكم والنوع، الزبائن والأسواق.

- هل يمكن تمويلها؟ الموارد المالية، التدفقات النقدية، وتوازناتها، الربحية.

- هل يمكن التحضير للإطلاق؟ المقر، الشركاء، المنافسون، الزبائن.

وهناك من يجمع مختلف هذه الأبعاد أو معايير التقييم في الإجابة عن التساؤلات التالية:

"WHAT ? WHY ?WHEN ?WHERE ?WHO ?" ماذا؟ لماذا؟ متى؟ أين؟ من؟

1-4-اختيار الفكرة:

الإجابة عن التساؤلات السابقة تعني تحديد ما موضوع المقابلة والهدف الذي ستخدمه أو تحققه والتوقيت المناسب لقيام نشاطها والمكان المناسب أو مقر المقابلة والسوق الذي تنشط فيه ومن سيقوم بالإنجاز. بالتالي فالإجابة تمتد لتحديد: الموارد المطلوبة للإنشاء ومزاولة النشاط والمؤهلات اللازمة للاستفادة من هذه الموارد والاحتياجات والدوافع والأسعار التي تعكس التدفقات النقدية، وعليه يتم اختيار الافكار أو الفكرة التي تمثل فرصة أعمال ويمكنه اتخاذ القرار بهذا الشأن بالاعتماد على أطراف أخرى ويمكن اعتماد عليهم.

2- التحضير:

إن كانت الإجابات السابقة تعطي لمحة أو صورة عامة عن مدى صحة الفكرة وتتاسبها مع فرصة ما فإن هذه الإجابات تبقى غير كافية ولا تؤدي بالضرورة إلى التطبيق، إذ لابد من التعمق في الكيفيات التي تظهر بالدراسة والتحليل الكمي والنوعي الدقيق الذي يقرب المقاول أكثر من واقع تنفيذ مقاولته، لذلك فمرحلة التحضير تدخل ضمنها عمليات جمع المعلومات اللازمة وتحليلها لرسم المسار الذي ستتبعه المقابلة، فجانبا التحضير تركز على الدراسات الاقتصادية التقنية، من خلال:

- دراسة السوق: أي دراسة وتحليل كل من : الأسعار، الحاجات والرغبات، المنافسون، دور الحياة....
- الدراسة المالية: تركز على الدراسات المالية والمحاسبية التي تركز على :مصادر التمويل، التدفقات النقدية، دراسات المحاسبية، والتسيير الجبائي....
- اختيار الشكل القانوني: يتحدد الشكل القانوني بعدد العمال، وحجم رأس المال والطبيعة الشركاء، لذلك فتحديد الشكل القانوني مهم قبل الانطلاق في التنفيذ.

- إعداد مخطط الأعمال: هو عبار عن ملف يستعرض المشروع المقاولاتي ومسار التحليل الاستراتيجي واسقاطات ومستقبل المؤسسة وماهي الموارد الضرورية لهذه الرؤية .

3- الإنطلاق:

المراحل السابقة كلها تدخل في إطار التخطيط لانجاز المقاوله، وفي هذه المرحلة يتم التنفيذ الذي لا يمكن أن ينجح بدون نجاة وصحة المراحل السابقة، وإن كانت تسمى مرحلة الإنطلاق إلا أنها في الحقيقة تضم بعض الجزئيات أو المراحل التحتية التي يمكن إدراجها في المرحلة السابقة لأن المقاوله لم تظهر فعليا.

- التعريف بالمقاوله ومنتجاتها وخدماتها.

- الإنشاء القانوني للمقاوله وتسجيل العقود.

- التهيئة والتجهيز.

- توظيف العمال والإطارات اللازمة.

- القيام بالاتفاقات والعقود اللازمة لنشاط المقاوله.

- الإنطلاق وبداية الإنتاج.

4- الدعم والتقوية:

لضمان استمرار المقاوله لابد من الدعم والتقوية المستمرين فإن كانت للمقاوله استراتيجية انطلاق محددة فالمنطق سيفرض عليها اعتماد استراتيجيات أخرى في هذه المرحلة أو في مراحل أخرى من حياة المقاوله.

ثانيا- الإنشاء القانوني المقاوله:

لا تستطيع المقاوله أن تنشط بشكل طبيعي إلا بعد إنشائها قانونيا، ويتم ذلك من خلال إبرام عقد التأسيس، الذي يعبر عن الوجود الفعلي للمقاوله وهو يشتمل على: اسم المقاوله، مقرها، ملاكها، التمويل ..يوثق عقد التأسيس ويسجل في السجل التجاري .يقتضي هذا العقد جملة من الشروط الموضوعية والشكلية:

أ. الشروط الموضوعية: تتفرع الشروط الموضوعية إلى:

- شروط عامة تتضمن: الرضا، المحل، والسبب، بمعنى موضوع المقابلة وأسباب إنشائها

ورضا الأطراف المالكة لها، وهي شروط لا بد من توفرها مهما كان شكل المقابلة،

- شروط خاصة: تختلف الشروط الموضوعية الخاصة حسب طبيعة أو خصوصية المقابلة

وهي تنطوي على: نية الاشتراك وتعدد الشركاء، تقديم الحصص باختلاف أنواعها، توزيع

الأرباح والخسائر حسب الاتفاق بين الشركاء.

ب. الشروط الشكلية: رغم أنها شكلية إلا أنها ملزمة لإنشاء أي مقابلة، وتتمثل في: كتابة

العقد، أن تكون كتابة العقد كتابة رسمية، النشر والإشهار القانوني للعقد، والقيود في السجل

التجاري.