الفرقة المقاولاتية- المقاولة الجماعية-

تقديم:

يعتبر المقاول هو الشخص المخاطر والمتحمس للعمل من خلال مجهوداته الفردية محاولا في ذلك إبراز قدراته المختلفة للوصول إلى مكانة إجتماعية تعكس ديناميكيته؛غير أن الفحص الدقيق لقَّصص العديد من المؤسسات عند بدايتها يبين أن الفعل المقاولاتي هو فعل جماعي؛ إذ يتم من خلاله اجتماع مجموعة من الأشخاص ضمن شبكة علاقات شخصية(إخوة...أصدقاء...جيران...) أو مهنية(شركاء..مستشارين...متعاونيين...)والأمثلة الواقعية على ذلك عديدة فالعديد من المؤسسات التي أصبحت الأن كبيرة وكانت بدايتها صغيرة بطبيعة الحال تم إنشاؤها من طرف فرقة أو مجموعة من الأشخاص MercedesBenz

أولا: مفهوم الفرقة المقاولاتية :

يطلق على مجموعة أفراد أسست مؤسسة مقاولاتية بطريقة طوعية، وأخضعت جل مواردها المالية ونشاطها المهني للمشروع، أي تقاسمت أنشطة المشروع فيما بينها، والقرار يتم اتخاذه جماعيا.

كما أن الفرقة المقاولاتية تعمل بكثافة، تنسق مصالح وأنشطة المقاولة ولها قدرات معتبرة في مجال نشاطها، وتعرف كيف تحدد وتستغل الفرص، وهي المالكة القانونية للمؤسسة وفق صيغ شراكة تحدد في بنود الاتفاق.

ثانيا: أسس الشراكة بين أفراد الفرقة المقاولاتية:

إن منطق الشراكة بين أعضاء الفرقة المقاولاتية يتضح في فكرتين:

- منطق إنساني: يعنى به أن مجموعة من الأشخاص تربطهم علاقات قوية قد تكون قديمة أو حديثة(دراسة، قرابة، صداقة...) بخلق مؤسسة سواء من فكرة تمت بلورتها جماعيا أو فقط بالبحث عن فرصة تجمعهم ضمن مؤسسة واحدة مشتركة وفي هذه الحالة يجب أن يكون التنسيق والثقة أكبر مايمكن لتجسيد مفهوم المقاولة الجماعية.

- منطق آلي: إذ يكتشف شخص فرصة سانحة لانشاء مؤسسة ويبحث عن رفقاء يدعمونه بموارد مكملة في مجال الكفاءات ورأس المال حتى تتحول هذه الفرصة لمؤسسة، ومايميز هذا المنطق هو كون الرفقاء هم أشخاص تم التعرف عليهم بسبب الحاجة ولاتربطهم أي علاقة سابقة بصاحب المشروع.

ثالثا:أسبا ب إنشاء الفرقة المقاولاتية:

إن حالات الانشاء الجماعي للمؤسسة في أغلبها تأتي من شخص واحد وهو الذي يبحث عن الشركاء، وفي حالات أخرى قد تكون نادرة تأتي فكرة المشروع من مجموعة أشخاص توصلوا للفكرة في نفس الوقت أو كانت لديهم رغبة مسبقة في إنشاء مؤسسة مشتركة وكانوا يبحثون عن فرصة تجمعهم؛ وفي كلتا الحالتين توجد أسباب ذاتها تدفع إلى الشراكة فيما يسمى المقاولة الجماعية.

- حاجة المشروع للموارد المالية: إن أي مشروع في بدايته كثيرا مايتطلب موارد مادية قد تتجاوز إمكانيات صاحب الفكرة أو المشروع ؛ ولذا يسعى إلى جذب وإستقطاب شركاء من أجل الدعم المادي للمشروع.

- الحاجة للكفاءات: هذا السبب شائع في حالة المشاريع التكنولوجية.

- الحاجة إلى الابداع: إن المشروع المقاولاتي أكثر ما يمنح له فرصة الترويج هو إمتلاكه للأفكار الابداعية،فالابداع يسهم في إتحاد أعضاء الفرقة المقاولاتية والعمل المشترك بينهم.

رابعا؛ مفهوم القيادة في الفرقة المقاولاتية :

إن الفرقة المقاولاتية لاتكون فعالة إلا إذا كانت منظمة بطريقة جيدة بحيث تتصرف كشخص واحد، وهنا تتضح أهمية القيادة داخل المجموعة. فالفكرة عندما تأتي في البداية من شخص واحد هو من يقود الفرقة بعد ذلك يؤطر الطموح والرغبة المشتركة ويكون هو الأحق في نظرهم للقيام بهذا الدور. وفي الحالة الموازية فإن العمل المشترك سيظهر حتما قائدا من بين أفراد الفرقة وهذا نظرا لأرائه وقدرته على الاقناع وغيرها من الخصائص وفي العموم توجد ثلاثة نماذج للقيادة في الفرق المقاولاتية:

- نموذج القائد: يقوم حامل المشروع بالتعاون مع عضو في إطار منطق آلي بهدف تشكيل فرقة مقاولاتية ؛وقد تستمر المؤسسة بوجود جميع الأعضاء كما قد يستحوذ صاحب المشروع بعد مدة على المؤسسة من خلال شراء حصص الأخرين.

- نموذج الفرقة البؤرية: في هذه الحالة يجتمع شخص أو أكثر ضمن منطق إنساني من أجل استغلال فكرة أو فرصة لأحدهما ثم يبحثان بعد ذلك عن شركاء منطق آلي.

- النموذج دون قائد: يتفق شخصان أو أكثر تربطهم علاقات قوية - منطق إنساني – لانشاء مؤسسة ويتقسمان المهام بينهما إلا أنه عادة مايفشل هذا النوع من المقاولات.

خامسا؛عوامل نجاح الفرقة المقاولاتية:

هناك مجموعة عوامل تسهم في نجاح الفرقة المقاولاتية ومنها:

- التكامل بين الكفاءات: ينصح بعدم الشراكة بين الأشخاص ذوي نفس الكفاءات لأنه في غالب الأحيان تقع مواجهة بين ذوي نفس الاختصاص في حين يحتاج إنشاء المؤسسة لمعارف في مجالات عديدة ومتكاملة مايتيح تبادل وتقاسم المعارف.
- التكامل بين الشبكات: إن الشراكة بين الأشخاص قد تؤدي إلى إتحاد شبكات العلاقات بينهم مايؤدي إلى نشؤء شبكة أكبر وأوسع وغالبا ماتختلف الشبكات عندما يخرج الأشخاص من مسارات وتخصصات مختلفة وهومايعزز فكرة التكامل بين الكفاءات
- التكامل بين التوجهات: إن التكامل في التوجهات يؤدي إلى التوازن ضمن الفرقة فنجد المتسرع مع المتريث، المتفائل والمتشائم وهكذا...

... بالتوفيق مع المحاضرة القادمة ...