المحور الثاني:

أشكال المقاولاتية

أولا: خلق مؤسسة جديدة:

1. إنشاء مؤسسة من العدم:

إنشاء مؤسسة جديدة مهمة صعبة تتطلب تخطيطًا دقيقًا وجهدًا كبيرًا،كما يحتاج إطلاق منتج جديد في السوق إلى وقت كبير لإقناع العملاء، خاصة مع المنتجات المبتكرة لضمان النجاح لذلك سنتطرق إلى نقاط القوة والضعف لإنشاء المؤسسة كالتالي:

نقاط قوة	نقاط ضعف
• **تقييم دقيق:** يُتيح للمقاول إعداد دراسة شاملة لتحديد جدوى المشروع ونسبة نجاحه قبل البدء. • **التو افق مع إمكانيات المقاول**: يُمكن للمقاول اختيار المشروع المناسب لقدراته المادية والفنية. • **الاستفادة من الخبرة**: يُتيح للمقاول اختيار المشروع المتوافق مع خبراته ومؤهلاته. • **السيطرة على المشروع**: يُمكن للمقاول التحكم في الجوانب والمواقف والمستجدات المتعلقة بالمشروع.	• **الوقت والجهد**: يتطلب إعداد المشروع وقتًا وجهدًا كبيرين. • **التكاليف العالية:** يتطلب تكاليف عالية لإجراء دراسات تفصيلية مسبقة. • **الإيرادات المستهدفة:** يحتاج المشروع الجديد لفترة طويلة لتحقيق الإيرادات المستهدفة. • **تأمين الموارد:** يتطلب تكلفة تأمين الموارد والإمدادات الفنية والمعلوماتية والبشرية المناسبة

2. إنشاء مؤسسة عن طريق المر افقة أو التفريغ:

يتم إنشاء المؤسسة من خلال قيام العامل بإنشاء مؤسسته الخاصة أو شراء مؤسسة موجودة بشكل مستقل عن المؤسسة الأصلية التي يغادرها، مع حصوله على أشكال مختلفة من الدعم والمرافقة من قبلها؛مثل:شركة تصنيع سيارات تدعم موظفيها في إنشاء شركات ناشئة لتطوير تقنيات جديدة للسيارات الكهربائية.

ويمكن أن يأخذ هذا الدعم عدة أدوار منها:

دور إعلامي	دور تدريبي	دعم لوجستيكي ومالي
• إطلاع الموظفين على مختلف الإجراءات القانونية والتنظيمية. • مساعدتهم في اختيار أفضل الحلول لإنشاء المؤسسة. • تقديم النصح حول تصميم خطة العمل.	• تنمية مهارات الإدارة والتسيير والمحاسبة لدى الموظفين. • تأهيلهم لقيادة المؤسسة الجديدة بنجاح.	• تقديم قروض وأموال للمساعدة في تمويل المؤسسة الجديدة. • توفير الخدمات اللوجستية اللازمة لبدء النشاط.

تكمن فوائدها في :

الفوائد للعامل:	الفوائد للمؤسسة الأصلية:	الهدف:
• **تقليل مخاطر الفشل.** • **الاستقلالية في العمل.** • **فرصة لبدء مشروع جديد**	• **اكتشاف نشاطات جديدة قريبة من نشاطها الأساسي.** • **إنجاز بعض أوجه نشاطها الحالي بشكل أفضل.** • **الاستفادة من المؤسسات الجديدة عن طريق علاقات تعاقدية (مقاولة من الباطن، المناولة، شراكة).**	• **خلق فرص عمل جديدة.** • **تحفيز روح المبادرة لدى العاملين.** • **تعزيز الإبداع والابتكار.** • **تطوير الاقتصاد.**

3. الحصول على الإمتياز:

يعتبر الامتياز نظاما تسويقيا يحتوي على اتفاقيات قانونية تعطي الحق للمرخص له والذي يسمى أيضا الطرف الحاصل على الإمتياز بقيادة عمل يملكه وفق شروط وفترة متفق عليها من الجهة المانحة لترخيص الإمتياز.

* **معايير اختيار الامتياز:** عند رغبة أي مقاول في الحصول على امتياز لإنشاء مؤسسته، يجب عليه تقييم مانح الامتياز بناءً على المعايير التالية:

- قوة الاسم التجاري والعلامة التجارية.
- عمر الشركة المانحة.
- مستوى الانتشار في السوق المحلي والخارجي.
- رسوم استغلال حق الملكية.
- الأنظمة الفنية والمالية والإدارية والتسويقية لدى الشركة المانحة.
- القوة المالية للشركة المانحة.
- الجهد الإعلاني والحملات الترويجية لمنتجات الشركة المانحة.

4. إنشاء الفرع:

يعمل مقاول لصالح المؤسسة القائمة، يوكل إليه المشروع الإستثماري إلا انه في هذه الحالة تكون المخاطر محدودة بالنسبة للحالة السابقة ويحظى بهذه االمتيازات الإطارات والمدراء العاملون بها.

ثانيا- شراء مشروع قائم:

1. شراء مؤسسة في حالة جيدة:

هذه الحالة أقل صعوبة لأن المؤسسة لا تواجه صعوبات ومخاطر وسمعتها جيدة ، فقط يكمن المشكل في الحصول على المعلومات الخاصة بوجود مؤسسة في حالة جيدة ومعروضة للبيع، وهل المقاول يمتلك الموارد المالية الكافية لشرائها خاصة وأن مؤسسات التي في حالة جيدة يكون سعرها في السوق مرتفع وهل فعلا هذه المؤسسة في حالة جيدة، لكن لابد من الحيطة والحذر والتأكد أن المؤسسة في حالة جيدة والأخذ بعين الاعتبار نقاط القوة والضعف في هذه المؤسسة و إمكانية المقاول النجاح في هذا المشروع .

2. شراء مؤسسة تواجه صعوبات :

في هذه الحالة يجب على المقاول أن يأخذ بعين الاعتبار النقاط التي ذكرناها آنفا (المزايا والعيوب ،) وأن يكون على دراية بالالتزامات القانونية التي تترتب على عاتقه من جراء شراء مؤسسة تمر في مثل هذه الوضعية والأعباء التي ستنتقل إليه، ورغم انخفاض قيمتها السوقية لكن المقاول مجبر على توفير موارد مالية معتبرة من أجل استعادة نشاطها والوصول إلى حالتها العادية والاستقرار من جديد، كما يتطلب الأمر معرفة المقاول وخبرته في التعامل مع الأزمات ومعالجة الوضعية الصعبة التي تمربها المؤسسة، من أجل العمل بسرعة لتحسين صورتها وبناء الثقة مع الموظفين، الزبائن، الموردين ومختلف الشركاء والمتعاملين.

ثالثا. أنواع أخرى للمقاولة:

1. المقاولة الداخلية:

هي تنظيم للمشاريع الداخلية المنظمة القائمة، تستطيع المؤسسة مواكبة هذه المستجدات والتكيف معها وبشكل سريع، كما يمكنها أيضا العمل على تطوير وتنويع منتجات بشكل دائم ومستمر عن طريق الإبداع والإبتكار. كما تعرف على أنها مخرج للمؤسسات بحيث يمكنها من تفادي الإنعكاسات السلبية لتزايد ميول الأفراد للعمل الحر والاستقلالية، حيث وجدت هذه الأخيرة في اللجوء إلى المبادرة بإنشاء مشاريع جديدة إلى جانب مشاريعها السابقة والتي لا تتطلب بالضرورة إنشاء مؤسسات جديدة.

2. المقاولة الخارجية:

هي المؤسسات التي تنشأ في إطار عقود المقاولة من الباطن والتي تعني منح بعض النشاطات إلى المقاولين الخارجيين عن المؤسسة الأم وهذا عندما تريد هذه الأخيرة التركيز على نشاطها الرئيسي وتفويض الأنشطة الثانوية إلى المقاولين الخارجيين من أجل التقليل من التكاليف والتحكم الجيد في الميزانية والاستخدام الأمثل لليد العاملة.