

المؤسسة الاقتصادية و المقاول

مقاربة مفاهيمية حول العلاقة – مرافقة/ نجاح-

The economic firm and the entrepreneur A conceptual approach on the relationship -Accompaniment- Success-

د. قاسمي شاكر د. بوقهورم محمد

جامعة الطارف جامعة قالمة

الملخص:

منذ سنوات قليلة اتجهت جميع الاهتمامات إلى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، هذه الأخيرة أصبحت تمثل اليوم المحرك الأساسي للنمو الاقتصادي و آلية مهمة في مواجهة البطالة في الكثير من دول العالم المتقدم، وهو ما يستدعي التعمق في محاولة فهم خصائص هذا النوع من المؤسسات الاقتصادية، في الوقت نفسه يمثل المقاول الحلقة الأساسية و مرتكز محوريا في عملية خلق الثروة و تحقيق النمو و التنمية، إلا أن هذا الأخير يعاني من العديد من القيود و المعوقات و التي يرجع بعضها إلى المحيط الذي نشأ فيه و البعض الآخر ذاتي لصيق بشخصيته و قدراته الذاتية، مما سبق تتبثق الفرضية الأساسية لبحثنا هذا و المتمثلة في كون أن توفير مرافقة قوية و ملائمة من شأنه أن يساهم و يعزز فرص نجاح المقاول و يضمن بالتالي استمرارية مؤسسته الاقتصادية.

الكلمات المفتاحية: صغيرة، متوسطة، مؤسسة، مقاول، مرافقة.

Abstract:

Since a few years all of interests are focalized on small and medium company, this type of firms is become these days the motor of the economic growth and the main tool of the struggle against the chonmage phenomena in the majority of developed countries, that's why a deep study of this kind of firms is strongly recommended. In the Same time the entrepreneur is considered as the pillar of all kinds of the entrepreneurial initiative, which make of him the strongest elements of the economic growth process. However, the entrepreneur suffers of a lot of difficulties and constraints, some of those are attached to his environment the rest are intrinsically attached to the entrepreneur capacities, so we suggest a multidimensional accompaniment, which can make the entrepreneur experience more successful and his firm more resistant to the economic volatility.

Key-words: Small, Medium, Company, Entrepreneur, Accompaniment.

مقدمة:

لطالما استحوذت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على اهتمام الاقتصاديين، السياسيين و صناع القرار لما لهذا النوع من المؤسسات من الخصائص التي تمكنها من بعث طفرة تنموية من جهة و لما توفره من مناصب عمل من جهة ثانية، و حيث أن عالم اليوم مليء بالصراعات و التقلبات كان لزاما التفكير في كيفية توفير مناخ اعمال ملائم لبعث هذا النوع من المؤسسات، و المتنبع للساحة الدولية وحتى المحلية لا يجد صعوبة في إدراك أن تنامي النسيج المؤسساتي لا يرتبط بمدى ملائمة المناخ بقدر ما يرتبط بالرغبة الموجودة لدى الأفراد لخوض تجربة مقاولاتية، فتحمل المخاطر و مواجهة الصعاب في سبيل تحقيق مشروع خاص ليس بالشيء المتوفر لدى جميع الناس، و من هنا يأتي التساؤل حول باعث المشروع أو "المقاول"، هل أن هذا الأخير صنيعة نفسه أم أنه صنيعة محيطه؟.

إن التعرض للنشاط المقاولاتي كظاهرة مستشرية و ناجحة في بعض البلدان دون غيرها يتطلب تسليط الضوء على الجانب المفاهيمي للمؤسسة الاقتصادية خصوصا تنامي الجوانب الإنسانية و التي جعلت من المؤسسة كيانا معقدا يجمع عددا من الفئات ذات المصالح المختلفة، و حيث أن الجانب الإنساني أصبح مسيطرا على المؤسسات الاقتصادية عموما، كان لابد من التساؤل حول باعث هذه المؤسسة و السبب في نشأتها، إنه المقاول أو حامل المشروع، الذي ينطلق من فكرة متحديا جميع الصعاب نحو تجسيدها. و انطلاقا مما سبق، ارتأينا طرح الإشكالية التالي:

كيف السبيل إلى ضمان استمرارية المؤسسة الاقتصادية من خلال دعم باعثها ؟

- تساؤلات البحث:

للإحاطة بالإشكالية السابقة ارتأينا تقديم جملة من التساؤلات:

- التساؤل الاول: ما هي مكانة البعد الإنساني على المستوى المفاهيمي للمؤسسة الاقتصادية؟.
- التساؤل الثاني: ما هي خصائص النشاط المقاولاتي و ما الذي يميز حامل مشروع ما أو المقاول؟
- التساؤل الثالث: ماهي نقاط ضعف المقاول و كيف السبيل إلى ضمان نجاح المؤسسة الاقتصادية من خلال ضمان نجاح باعثها ارتكازا على آلية المرافقة؟
- أهمية الموضوع:

إن البحث في أغوار النشاط المقاولاتي و ما يتطلبه مشروع ما من تحديات و مواجهة للصعوبات يتحملها حامل المشروع، يعتبر أمرا بالغ الأهمية، إذ أن البحث عن نجاح المؤسسة الاقتصادية يبدأ أولا بإدراك ماهيتها و أبعادها و خاصة البعد الإنساني داخلها، كما أن جزءا كبيرا من نجاح و استمرار مؤسسة ما مرده إلى حامل المشروع و باعث المؤسسة، و حيث أن هذا الأخير في مواجهة دائمة مع الصعاب و القيود المفروضة عليه، سواء أكانت وليدة المحيط أو ذاتية لصيقة به، كان من الضروري التفتن إلى محاولة دعم هذا المقاول و مرافقته لكي ينجح و ينجح مؤسسته من بعد.

- أهداف البحث:

دور نظم المعلومات الإدارية في اتخاذ القرار الإداري

يهدف هذا البحث إلى تسليط الضوء على أربع نقاط أساسية مفادها:

- تقديم حصر مفاهيمي للمؤسسة الاقتصادية و محاولة تبيان أهمية البعد الإنساني.
- معالجة مفهوم المقاول و النشاط المقاوالاتي.
- حصر جملة العقبات التي من شأنها التسبب في فشل المقاول.
- تقديم طرح مفاده إمكانية تقديم مرافقة متعددة الأبعاد للمقاول حتى يتمكن من النجاح و يكرس استمرار تواجد مؤسسته.
- منهج البحث:
- اعتمدنا على المنهج الوصفي التحليلي مرتكزين على جملة من الأبحاث والدراسات التي من شأنها خدمة تساؤلات البحث بشكل عميق ومباشر.
- الدراسات السابقة:

لقد أجريت العديد من الدراسات حول موضوع النشاط المقاوالاتي و المقاوالاتية إلا أن ما يميز دراستنا هذه هو محاولة تبيان إمكانية النجاح و الاستمرار للمؤسسة الاقتصادية نتيجة توفير دعم متعدد و ملائم لصاحب المشروع بدل التركيز على المؤسسة و محاولة معالجة جملة النقائص الوظيفية التي كثيرا ما اعتاد الاقتصاديون التركيز عليها لتفادي إفلاسها و اندثارها.

1 - المؤسسة الاقتصادية، مسح مفاهيمي:

في مجال العلوم الاقتصادية تعرف المؤسسة الاقتصادية عادة بأنها "كيان اقتصادي ذو شكل قانوني محدد، يجمع موارد مادية، بشرية و غير مادية بهدف إنتاج سلع و خدمات موجهة للبيع داخل الأسواق بحثا عن تحقيق أرباح"¹، انطلاقا من هذا التعريف يتبين أن تحقيق الربح يعتبر الهدف الأساسي للمؤسسة الاقتصادية، و هو بالتالي يشكل سبب تواجدها و تطورها.

لقد تطور مفهوم المؤسسة الاقتصادية بشكل كبير على مدار سنوات تطور الفكر الاقتصادي، و فيما يلي عرض لمختلف المراحل و المفاهيم.

1-1- المقاربة النيوكلاسيكية للمؤسسة الاقتصادية "المؤسسة كآلة عملاقة" "L'approche néoclassique":

من وجهة نظر النيوكلاسيك تعتبر المؤسسة الاقتصادية وحدة لتحويل المواد الأولية إلى مواد مصنعة و نصف مصنعة، وعليه فالمؤسسة عبارة عن مكان لتحويل تلك المواد الأولية بشكل ميكانيكي، ولم يتعرض النيوكلاسيك بذلك إلى البنية الخاصة بالمؤسسة سواء أكانت هيكلية أو تنظيمية، كما أن المؤسسة الاقتصادية في نظرهم تسير من طرف شخص أو مجموعة من الأشخاص الذين لديهم توجه عام نحو تحقيق أهدافهم الربحية، حيث أن لكل مشكل حسب النيوكلاسيك سواء أكان ماليا، تنظيميا، تسييريا أو إنتاجيا حلا واحدا يتصف بالأمثلية.

و بما أن من يسير هو من يملك في الفكر النيوكلاسيكي فإن المؤسسة الاقتصادية تعتبر خالية من أية إرادة أو أية أهداف غير تلك التي ترجع إلى صاحب المؤسسة، فلا ذكر للعمال أو الشركاء أو الدائنين أو

دور نظم المعلومات الإدارية في اتخاذ القرار الإداري

المساهمين، فالمؤسسة الاقتصادية أداة في يدي المسير المالك يسعى من خلالها إلى تحقيق هدف أساسي هو الربح المتزايد²، إذ يبدو جليا المكانة الكبيرة التي يتصدرها المداول و القوة التي يتمتع بها باعتباره باعنا للمؤسسة الاقتصادية، و هو ما يمنحه حق اتخاذ القرار بشكل مطلق و إن كانت قراراته غير صائبة.

1-2- المؤسسة الاقتصادية كعلبة سوداء "L'entreprise comme une boîte noire":

جاءت هذه المقاربة كامتداد للفكر النيوكلاسيكي المهمل للمؤسسة الاقتصادية في أطروحاته، حيث ركزت هذه المقاربة على الجانب الاقتصادي للمؤسسة دون الأخذ بعين الاعتبار الجانب الاجتماعي، الإنساني، الديناميكي، حيث صورت المؤسسة على أنها علبة سوداء خالية من أي شيء قد يجلب الانتباه ماعدا إمكانية تحقيقها للأرباح، حيث أعتبر المداول المسير للمؤسسة الاقتصادية عوناً ذو عقلانية "تامة"، أي أنه على علم بكل ما يحيط به و بمؤسسته و هو ما يجعله قادراً على تتبع أهدافه بشكل أمثل.

وحددت المقاربة أربعة حقوق أساسية للمداول "المالك"، وهي:

* حق الحصول على العائد الذي تحققه المؤسسة.

* حق رفع أو تخفيض قوة العمل أو طاقة الإنتاج داخل المؤسسة، و هو ما يعكس انفراد المسير بالقرارات المتعلقة بحقوق العمال، إذ أن هؤلاء لا يملكون أدنى الحقوق بما في ذلك الحق في المطالبة بظروف عمل ملائمة و مستقرة.....

* حق توجيه المؤسسة كيف ما يشاء وذلك باعتباره مالكا لها.

* حق التنازل عن الحقوق السابقة متى و لمن شاء.

وعليه نلاحظ أن المؤسسة أصبحت شبيهة بالعلبة السوداء الخالية من كل شيء إلا من مسير يهدف بكل ما أوتي من قوة إلى تحقيق الربح، إذ يبدو جليا تركيز جملة القرارات بين يدي المداول و استبعاد الطرح الذي قد يفيد بنقص عقلانيته و إمكانية مجانبته للصواب في القرارات التي يتخذها.

1-3- المقاربة النظامية للمؤسسة الاقتصادية "L'approche systémique":

سعت هذه المقاربة إلى تجاوز النقص الفادح الملاحظ على المقاربتين السابقتين و المتمثل في غياب التركيز على فحوى المؤسسة و على جانبها الديناميكي، وتبيانها على أساس كونها "علبة سوداء" بين يدي مداول مسيطر على كل شيء و محيط بكل ما يدور به و بمؤسسته، حيث جاءت هذه المقاربة بطرح متميز مناد بأن كل المؤسسات على اختلاف أنواعها يمكن أن تشبه بنظام "Système"، حيوي و محتوي على جملة من العناصر المتفاعلة فيما بينها و التي تثير حدا أدنى من الانتباه.

1-4- المؤسسة الاقتصادية كنظام:

انطلاقاً مما سبق يمكن اعتبار المؤسسة الاقتصادية كنظام ديناميكي مليء بالتفاعلات و التحركات الداخلية و الخارجية، حيث خرجت المؤسسة من المفهوم "الميكانيكي" الضيق "العلبة السوداء" إلى مفهوم ديناميكي أوسع وأصبحت تشبه بالنظام، ولها الخصائص التالية:

دور نظم المعلومات الإدارية في اتخاذ القرار الاداري

- خاصية الوجود المادي و المعنوي: فالمؤسسة لها وجود مادي متمثل في كل ما هو مادي، و آخر معنوي متعلق بتاريخها و ثقافتها.
- خاصية التنظيم: فالمؤسسة تتمتع بتنظيم معين هيكليا وتنظيميا يمكنها من التنسيق بين مختلف وحداتها ومكوناتها.
- خاصية الانفتاح: فالمؤسسة لها حدود تسمح بالتفاعل و تبادل التدفقات مع محيطها الخارجي.
- خاصية الهدف: فالمؤسسة لها هدف أو أهداف معينة تتفاعل كل وحداتها لتحقيقها.
- خاصية الديناميكية: فالمؤسسة تتطور بما يتلاءم و التطورات الحاصلة في محيطها و أيضا بالشكل الذي ينسجم مع أهدافها.
- خاصية التعديل: فالمؤسسة تعدل بشكل متواصل من القرارات المتخذة بداخلها بما يضمن تحقيقا أمثل للأهداف المسطرة.

مما سبق يتضح أن المقاربة النظامية أضفت نوعا من الديناميكية و الحيوية على مفهوم المؤسسة الاقتصادية، إذ أثارت انتباه الباحثين إلى وجود عناصر داخل المؤسسة تتفاعل فيما بينها لتحقيق أهداف معينة، و بالتالي أصبح لزاما على المقاول المالك أن يهتم بما يسهل من عملية التفاعل و التواصل داخل المؤسسة في إطار بحثه عن مصلحته الشخصية³.

1-5- المقاربة التسييرية للمؤسسة الاقتصادية "L'approche managériale":

جاءت هذه المقاربة نتيجة تطور النظام الرأسمالي و الذي أفضى إلى أشكال متطورة من المؤسسات الاقتصادية، حيث أن من يملك لم يعد هو المسير فالملكية اليوم ترجع في أغلب الأحيان إلى المساهمين في حين أن التسيير يوكل إلى شخص هو المسير "Le Manager".

ولهذا السبب أصبحت معاملات المؤسسة مغايرة لما كانت عليه في السابق من كونها تابعة لملكية المقاول الذي يبحث بشتى الأشكال عن الربح الأقصى، بل أصبحت معاملات المؤسسة تحلل على أنها ناتج تقاطع مجموعة من المصالح المتباينة التابعة لمجموعات مختلفة من الفاعلين بداخلها حيث نجد

(BAUMOL.W.J,(1968, 1993, 2008)⁴

* المساهمون في رحلة البحث عن الأرباح.

* المسيريون الذين يبحثون عن أهداف كثيرة ومتباينة منها: الأجر المرتفع، السلطة، الهيبة و المكانة، الأمن و الاستقرار الوظيفي الخ.

الاقتصادي (WILLIAMSON.O.E,(1985,1991) يشير إلى الصراع المتواصل الموجود بين المساهمين و المسيرين، حيث أن الأوائل يبحثون عن الربح المرتفع مما يستدعي التقليل من جميع التكاليف، في حين أن المسيرين يسعون إلى الرفع من سلطتهم وهيبتهم وجملة المزايا الأخرى ذات الطابع المادي و التي ترفع بشكل واضح من التكاليف و بالتالي تقلل من الأرباح مما يثير حفيظة المساهمين.

دور نظم المعلومات الإدارية في اتخاذ القرار الإداري

مما سبق يتضح أن المؤسسة الاقتصادية بدت في فكر اقتصادي هذه المقاربة كمركز لمصالح متباينة، حيث ظهر الجانب الإنساني الحيوي و الديناميكي الذي عقد من عملية تسيير المؤسسة الاقتصادية، إذ أنها لم تعد تلك الآلة العملاقة التي تخضع لجملة من القواعد الفيزيائية الصرفة و التي من خلالها يتوصل المقاول "المسير" إلى تحقيق هدفه الأساسي المتمثل في الربح، بل أصبح لزاما على هذا الأخير التفاعل و التناغم مع بقية الفئات بما يحقق مصلحته و مصلحتهم في آن واحد.

1- 6- المقاربة السلوكية للمؤسسة الاقتصادية "L'approche behavioriste":

يركز أصحاب هذه المقاربة على الجانب السلوكي داخل المؤسسة الاقتصادية ويوسعون دائرة أصحاب المصالح إضافة إلى المساهمين و المسيرين إلى العمال و الشركاء وحتى الدائنين، لتصبح المؤسسة الاقتصادية خليطا من أصحاب المصالح المتباينة وعليه فإن هدفها يتغير من البحث عن الربح الأعلى إلى تحقيق المصالح الخاصة بكل فئة، وهو ما يعقد بشكل واضح من مهمة المقاول.

الاقتصادي D.Alfred Chandler تمكن من وضع مقاربة أشمل للمؤسسة الاقتصادية، فهي حسبته تمثل عونا اقتصاديا له ثلاثة خصائص هي:

- * لها هوية قانونية تمكنها من التعاقد مع مختلف الأطراف عمال، مسيرين، مساهمين.
- * لها إدارة تمكنها من التنسيق بين الفاعلين بداخلها وأيضا مع الفاعلين المتواجدين في محيطها.
- * تجمع موارد مادية، مالية و بشرية تمكنها من تحقيق أهدافها.

مما سبق يمكن القول بأن النظرة للمؤسسة الاقتصادية تطورت بتطور الحياة الاقتصادية، حيث تم إقحام الجانب الإنساني في محاولة لفهم أعمق لمكونات المؤسسة و بحثا عن تحديد كل ما من شأنه أن يعرقل تحقيق الأهداف المسطرة، إذ أن المؤسسات الاقتصادية اليوم أصبحت تحوي جملة من الجماعات المختلفة المصالح و المتباينة التوجهات، و هو ما يرفع من درجة صعوبة تسيير تلك المؤسسات، بالنظر لما تتطلبه عملية تلبية تلك المتطلبات و المصالح من جهد و موارد.

ثم إن تطور الحياة الاقتصادية اليوم و ما صاحبها من تقدم رهيب على المستوى التكنولوجي، أوجب إعادة النظر في مفهوم المؤسسة الاقتصادية، فأصبح الاهتمام بالإنسان و بما يحيط به من الأولويات لما يمكن أن يوفره ذلك من فرص للتقدم و التميز، حيث أن النظرة القاصرة المركزة على الجانب الربحي لم تعد قادرة على مواكبة صراع المصالح لمختلف الشرائح المكونة للمؤسسة الاقتصادية، و هو ما يوجب على المقاول تبني فكر تسييري حديث كفيل بالجمع بين مصالح جميع الفئات التي يتعامل معها، فلم يعد من الممكن الاستفراد بالقرارات كما كان الأمر في السابق.

بعد هذا المسح للأدبيات الاقتصادية نلمس شيئا أساسيا و هو التنامي المتواصل للجانب الإنساني والعلاقات داخل الأطروحات المتتوالفة للمؤسسة الاقتصادية، و هو ما يعكس وعيا متزايدا بأهمية الجانب الإنساني و إمكانية اعتباره المدخل الوحيد لضمان بقاء المؤسسة الاقتصادية بعيد عن الهدف الكلاسيكي الذي أنشأت من أجله ألا و هو تحقيق الربح من خلال انتاج و بيع السلع و الخدمات.

2- المقال كباعث للمؤسسة الاقتصادية:

إن التكلم عن المؤسسة الاقتصادية يستدعي بالضرورة التعرّيج على العنصر الأساسي المتسبب في تواجدها ألا وهو "المقال" أو حامل المشروع.

بالنسبة لكل من ⁵(CANTILLON.R,(1755)) و ⁶(SAY.J.B,(1803)) يعتبر "المقال" شخصا مخاطرا و متقبلا للخطر، حيث أنه يستثمر مبالغ مالية مختلفة من أجل الحصول على مواد أولية بأسعار أكيدة و ثابتة ليحولها إلى منتجات تباع بأسعار غير أكيدة في المستقبل، و هو بذلك يقتنص فرصا متاحة داخل الأسواق في إطار من المخاطر التي تحيط بتلك الفرصة⁷، الاقتصادي SAY يفرق بشكل واضح بين "المقال" و "الرأسمالي" حيث يرى أن الأول يعتبر عامل تغيير و تطوير داخل المحيط الاقتصادي بينما الثاني يعتبر مالكا لرؤوس الأموال دونما طموح نحو التغيير أو التطوير أو تحمل المخاطر. في هذا السياق لا يمكننا أن نهمل أعمال أحد أكبر المنظرين في هذا المجال ألا وهو الاقتصادي Schumpeter (1883-1950) ، بالنسبة لهذا الأخير يمثل المقال المحرك الأساسي للابتكار والتجديد حيث كان ذلك هو الطرح المطور من طرفه في كتابه الصادر في سنة 1935⁸ تحت عنوان " Théorie de l'évolution économique "، حيث لا ينبغي الخلط بين المقال "باعث المشاريع" و بين مسير المؤسسة، مديرها أو حتى صاحب رأس المال المكتفي بملكية تلك الأموال دون البحث عن استثمارها أو تثمينها، بالنسبة لـ Schumpeter يعتبر المقال بمثابة المغامر الحقيقي الذي يغير من طبيعة الأشياء و من المحيط الذي ينشط فيه بتبني أنشطة ابتكارية و تطويرية لجملة المنتجات المتوفرة داخل الأسواق، و تركز الأنشطة الابتكارية على خمسة مبادئ أساسية هي:

- تطوير منتجات جديدة غير معروفة و غير مستخدمة بشكل واسع داخل الأسواق.
- تطوير طرق و أنماط إنتاجية جديدة.
- فتح مساحات سوقية جديدة من خلال تطوير منتجات تلبي حاجات لم تكم مغطاة من قبل.
- تطوير موارد أولية و مصادر طاقة جديدة أو منتجات نصف مصنعة لم تكن مستخدمة من قبل.
- تطوير بنى و هياكل تنظيمية حديثة⁹

و يكتب Schumpeter بهذا الصدد في سنة 1934:

«dans une situation stratégique donnée il faut agir, même si manquent en vue de l'action les données que l'on pourrait se procurer de même dans la vie économique, il faut agir sans que l'on ait élaboré dans tous ces détails ce qui doit arriverpour le succès tout dépend du..... de la capacité de voir les choses d'une manière que l'expérience confirme ensuite même si sur le moment on ne peut pas la justifier..... »¹⁰.

و عليه فـ Schumpeter يعتقد جازما بأن مهمة المقال المقدسة و المعتمدة أساسا على الابتكار والتجديد تركز على الحدس النابع عن الخبرة و التمرس و إن كان هناك صعوبة مؤقتة في تقديم مبررات التحرك الاستراتيجي نحو استثمار معين أو فرصة بعينها، كما يرى أن الابتكار يعتبر هدفا ساميا مبررا لكل التعثرات، الأخطاء أو حتى التضحيات التي يمكن أن يقدمها هذا الأخير. فيما يتعلق بتركيبة القيم و الدوافع

التي تميز المقاول يقدم (McCLELLAND.D.C,(1961,1965))¹¹ جملة من الاعمال التي سعى من خلالها إلى تسليط الضوء على ما يمكن أن يدفع شخصا ما إلى التحول إلى مقاول ذو نفسية أعمال قوية و مندفعة، في سنة 1969¹² قدم هذا الاقتصادي عملا بين فيه بعدين أساسيين يحددان سلوك المقاول المتحدي:

- يتعلق البعد الأول بالحاجة إلى "الاكتمال"، و هي حاجة تدفع الشخص إلى تحمل مسؤولية تقديم الحلول إلى مشاكله و من ثم يصبح محددا لجملة الاهداف التي من شأنها أن ترفع من رضاه عن نفسه.
- البعد الثاني يتعلق بالحاجة إلى "القوة"، و هو ما يدفع الشخص إلى بذل مجهودات متنوعة و تحمل مخاطر مختلفة بحثا عن موقع استراتيجي داخل نظام معين.

في نفس السياق نجد الاقتصادي¹³ (PALMER.M,(1971)) ، و الذي يركز على البعد الاول يفيد بأن الأشخاص الذي يتميزون بقوة الحاجة إلى الاكتمال، ينزعون نحو الأعمال ذات المخاطر و التي تتطلب جهدا مضاعفا و قوة ذهنية و نفسية معتبرة، إضافة إلى الفئتين السابقتين المرتكزتين على البعدين السابقين نضيف فئة ثالثة تركز على الحاجة إلى عمل، و هو بعد قليل التأثير فيما يتعلق بتبيان و صقل شخصية المقاول بالمعنى الذي يلوح به Schumpeter ، الاقتصاديين (BYGRAVE.W.D,(1989)) و 14 (BYGRAVE .W.D) و¹⁵ (HOFFER.C.W,(1991))، قدموا مميزات أساسية لتفسير الفعل المقاولاتي، هي:

- يؤدي الفعل المقاولاتي إلى خلق مؤسسة اقتصادية تؤطر الأنشطة المندرجة تحت ذلك الفعل.
- يشمل الفعل المقاولاتي جملة الأنشطة، الوظائف و المهام التي من شأنها أن تسهل استغلال فرصة معينة.
- المقاول هو ذلك الشخص الذي يدرك وجود فرصة و يحاول استغلالها من خلال خلق مؤسسة اقتصادية.

أخيرا نعرض على أعمال الاقتصادي (FILLION.L.J, (1997))¹⁶، هذا الأخير يفيد بأن المقاول ليس إلا منتوجا لمحيطه، حيث بينت أعماله أن المقاول يحمل جملة القيم، المبادئ و الخصائص التي تم تكريسها داخل منظومة اجتماعية معينة، بهذا الصد يفيد كل من (ELLIS.R.J. & TAYLOR.N, (1987)) بأن جملة العادات، التقاليد، الاعراف، الدين، و تؤثر بشكل عميق في نفسية الأشخاص، و تعتبر تلك المحددات من المسهلات أو المعوقات لانطلاق شخصية المقاول.

3- عوامل إخفاق "المقاول":

على ضوء ما قدمناه سابقا نتساءل في هذا العنصر حول أسباب إخفاق المقاول، سنحاول بهذا الصدد الاعتماد على دراسة متميزة لـ (Edmundo Escrivão Filho et AL, 2017) تبين مختلف العوامل التي يمكن أن تؤثر على نجاح هذا الأخير، حيث قدم هذا الباحث مصفوفة متعددة الأبعاد تجمع ستة محاور أساسية يتعلق بها تعثر المغامرة المقاولاتية، و التي ينبغي لكل حامل مشروع أن ينتبه إليها، كما يجب

دور نظم المعلومات الإدارية في اتخاذ القرار الإداري

على الدولة أخذها بعين الاعتبار أثناء تصميم أجهزة الدعم و المرافقة، حيث تمكن هذه المصفوفة من تفادي كل مسوغات الفشل و التلاشي.

تضم المصفوفة المقدمة من طرف (Edmundo Escrivão Filho et AL, 2017) ستة محاور أساسية تتعلق أساسا بالمقاول مالك المؤسسة، المحور الأول يتعلق بالخصائص الشخصية للمالك، و يضم بدوره خمس مميزات رئيسية لابد من توفرها في مالك المؤسسة و هذه المميزات هي الرؤية و في غيابها يكون حامل المشروع بمثابة من يلقي بنفسه في هوة سحيقة لا مجال للخروج منها من دون خسائر، ثانيا التفاني و يقصد به مدى بذل الجهد و تكريس جميع القدرات و المدارك و الموارد لبلوغ هدف معين من خلال بعث المؤسسة الصغيرة و المتوسطة، ثالثا المثابرة و يقصد بها تكرار المحاولة و التركيز على هدف معين، رابعا قبول الخطر فحامل المشروع الذي لا يغامر و لا يقبل مستويات معينة من الخطر لا مجال لأن ينجح مستقبلا، خامسا الانضباط في تنفيذ الخطة و في احترام حدود الموارد المتاحة. إن المتمتع في جملة الخصائص الخمسة المذكورة من طرف الباحث ضمن المحور الأول يدرك تمام الإدراك أهمية الخصائص الشخصية و التي يفترض أن تتوفر في المقاول "حامل المشروع" فطرة أو تدريباً.

المحور الثاني يتعلق بالخبرة و فيها عاملين أساسيين أولهما يتعلق بوضعية القطاع و مدى شدة المنافسة بداخله و هل الطلب الموجود ظرفي أم هيكلي، هل حواجز الدخول مرتفعة أم منخفضة و ما طبيعتها،.....، أما العامل الثاني فيتعلق بخبرة صاحب المؤسسة و مدى تراكم معارفه التسييرية، فكلما قلت هذه الأخيرة أدى ذلك إلى ارتفاع خطر تعثره و تلاشي مؤسسته مستقبلاً.

المحور الثالث يتعلق بالمهارات التسييرية للمقاول، و تنقسم إلى ثلاثة أقسام، مهارات مالية، مهارات تسويقية، مهارات تتعلق بتحديد البنية الهيكلية للمؤسسة و التي يفترض أن تمنحه مرونة و قدرة على التأقلم إزاء تقلبات السوق و تذبذبات الطلب.

المحور الرابع يتعلق بجملة المواهب و الكفاءات التي يتميز بها صاحب المؤسسة و التي من شأنها أن تساعد في كسب المزيد من العلاقات و الفرص و تنمي حظوظ مؤسسته في البقاء، و يمكن أن نذكر من تلك الخصائص تقنيات التفاوض، تقنيات البحث، تقنيات الإقناع، تقنيات تطوير العلاقات العامة.... الخ.

المحور الخامس يرتبط ارتباطاً وثيقاً بجملة التصرفات المنبثقة عن تفاعل مجموعة من القيم العامة و الدعم العائلي، أما المحور السادس و الأخير فيتعلق أساساً بمختلف أنواع الدعم التي يمكن أن يتلقاها صاحب المؤسسة، حيث ركز (Edmundo) على أربعة أنواع من الدعم و هي: الدعم المالي، الدعم التسييري، الدعم الذهني و المعنوي و أخيراً الدعم التقني، و هي أنواع متعددة من المساندة لابد من أخذها بعين الاعتبار عند الإقدام على أي مشروع فبغياب الدعم ستكون الأمور أصعب و أكثر تعقيداً، كما أن الدولة مطالبة بتنويع و تكريس مختلف آليات الدعم لمرافقة حاملي المشاريع الجدد و مساعدة أصحاب المؤسسات الفاعلة على أرض الميدان.

دور نظم المعلومات الإدارية في اتخاذ القرار الإداري

إن المصفوفة السابقة تبين وجود عدد كبير من الخصائص الواجب توفرها في المقاول حتى يتمكن من الإحاطة بكل شؤون مؤسسته، إلا أن هذا العدد الكبير من المميزات من الصعب أن يجتمع لدى شخص واحد و هو ما يؤدي إلى وجود فجوات و مساحات نقص قد تؤثر سلباً على نجاح المقاول بل قد تعصف بمؤسسته بشكل نهائي، و هو ما يستدعي توفير منظومة متكاملة تعنى بتغطية كل الثغرات في قدرات أي مقاول كان وذلك في محاولة واضحة لتعزيز قدراته و رفع حظوظه في النجاح.

4- المرافقة متعددة الأبعاد كمدخل دعم للمقاولين الجدد:

مما سبق يمكن القول بأن هناك جملة من عوامل الضعف التي يحملها المقاول معه حيث نجد أن لهذا الأخير الكثير من نقاط الضعف الشخصية مضافاً إليها مجموعة من العراقيل و المعوقات التي يتسبب محيطه بوجودها، من أعراف، تقاليد، معتقدات ، أنماط تفكير.... الخ، و هو ما يرفع من إمكانية إخفاق هذا الأخير في مغامرته المقاولاتية، هذا إن وفق إلى إطلاق مشروع ما، و عليه كان لزاماً التفكير في آلية تمكن هذا الأخير من تجاوز نقاط الضعف المحيطة أو اللصيقة به، حيث نقترح ما يسمى "بالمرافقة متعددة الأبعاد".

4-1- المرافقة، المفهوم، الأبعاد و المبادئ¹⁷:

ظهرت المرافقة كوظيفة في تسعينيات القرن الماضي في فرنسا وانتشرت في مجالات مختلفة، حيث كان الهدف الأساسي منها هو توفير الإحاطة و الرعاية لبعض الفئات الهشة من جهة و تقليل مدة إعانة هاته الفئات من خلال مساعدتهم على تجاوز المراحل الحرجة من جهة ثانية.

و بالرغم من أن مفهوم المرافقة يبدو بسيطاً إلا أنه يبقى مشكلاً لسببين إثنين هما:

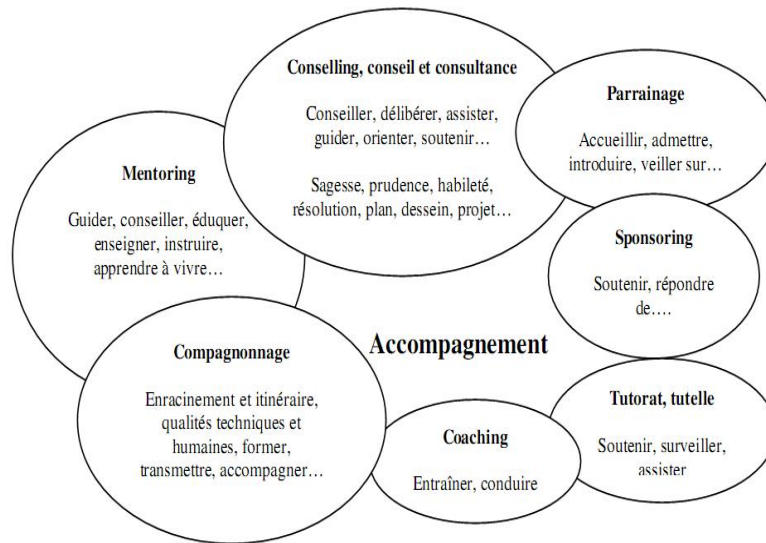
- لا ترتبط المرافقة بعلم معين أو نظرية واضحة.
- تدخل مجموعة من المحترفين في عملية المرافقة بوجهات نظر مختلفة و بقدرات متفاوتة.
- و تركز المرافقة كمهمة على ثلاث أبعاد أساسية هي:
- البعد الإنساني: إذ يتعلق الأمر بإبداء الاهتمام بإنسان معين في وضعية حرجية.
- البعد المكاني: من أجل مرافقة هذا الشخص و تسهيل تقدمه نحو مكان ما.
- البعد الزمني: يتمثل في التحرك جنباً إلى جنب مع الشخص الذي يحتاج تلك المساعدة.
- و عليه فيمكن القول أن المرافقة هي مهمة مركزة على ثلاث مبادئ أساسية هي:
- مبدأ القيادة: و يندرج تحت هذا المبدأ مفهوم السلطة و ما يرافقه من مسؤولية تجاه الشخص المتعثر.
- مبدأ التوجيه: و ما يتضمنه من استخدام المرافق لخبرته و مهاراته لتصحيح مسار الشخص المتعثر.
- مبدأ الحماية: و ينضوي تحته كل ما تعلق بتوفير الحماية اللازمة و الدعم الملائم و الدفاع المتواصل عن الشخص المرافق.

و هي مبادئ تعكس نبل مهمة المرافقة و صعوبتها في آن واحد، كما أن المرافقة كمهمة واحدة في نهاية الأمر تظهر كمزيج متفاوت التراكيز من جملة من المهام الثانوية التي ينبغي على المرافق القيام بها في

دور نظم المعلومات الإدارية في اتخاذ القرار الإداري

أن واحد مجتمعة أو بشكل متتابع، و الشكل التالي يبين ذلك:

شكل رقم:2- المرافقة كمزيج من المهام.



المصدر: (PAUL.M, (2002), P :56)

2-4 - شروط نجاح عملية المرافقة:

عند التكلم عن نجاح عملية المرافقة لابد من حصر جملة العوامل التي من شأنها أن تؤثر إيجاباً على عملية مرافقة "المقاول الجديد"، في هذا السياق أجرى JOSEE Audet¹⁸ دراسة على درجة عالية من الأهمية حيث خلص إلى وجود ثلاث عوامل من شأنها أن تؤثر بشكل واضح على نتائج عملية المرافقة:

- العامل الأول: يتمثل في الهيئة التي توطر و توفر عملية المرافقة، حيث يتوجب على هذه الأخيرة أن تكون في حالة استماع متواصل للمقاول، لانشغالاته و للمشاكل و المصاعب التي يواجهها.

- العامل الثاني: يتمثل في العلاقة التي يتم تكريسها وإرساؤها بين المرافق والمقاول (FELICULIS, (2003))¹⁹، إذ ينبغي أن يكون هناك جسر من الثقة و الموضوعية و أن تبتعد العلاقة عن المحددات الشكلية و التي لا علاقة لها بعملية المرافقة في إطار تكوين أو تطوير مشروع مقاولاتي ما.

- العامل الثالث: يتمثل في محاولة تقبل المقاول لعملية المرافقة، حيث ينبغي أن يكون مختاراً لها لا مستقبلاً فقط، حيث أن دراسة قام بها مكتب 'Experts et Décideurs' في سنة 2002 بينت وجود حاجزين بيسيولوجيين لدى المقاولين الجدد، و يتمثل الأول في اعتقاد المقاول بأنه قادر لوحده على تجاوز جميع العقبات من دون مساعدة، حيث أنه كقائد لا ينبغي أن يتلقى مساعدة من أحد، فهو يساعد و لا يساعد، أما الحاجز الثاني فيتمثل في التخوف الدائم من عدم احترام شرط السرية في علاقة المرافقة التي يتلقاها، مما يجعله في حالة شك دائم تجاه مرافقه أو مرافقيه (SAMMUT (1998))²⁰

مما سبق يتضح أن النشاط المقاولاتي يبقى متاحاً لجميع المتعاملين داخل اقتصاد ما إلا أن من يتوجهون نحو هذا النشاط ليسوا جميعهم بالضرورة مقاولون حقيقيون، و لعل ما تم سوقه سابقاً من تفصيل

لخصائص المقال و من نقاط ضعف قد تميزه و من عقبات قد تعرقل مسيرته يبين أن هناك حاجة ماسة لتطوير آليات مرافقة قوية من شأنها أن تقدم الدعم اللازم لهذا الأخير حتى يتمكن من الاستمرار في مغامرته المقال لاتيية.

- الخاتمة:

هدف هذا البحث إلى تبيان الدور المحوري للمقال في بحث و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كما سلط الضوء على جملة العقبات و نقاط الضعف التي يمكن أن تحد من فرص نجاح المغامرة المقال لاتيية فبين معوقات المحيط المتمثلة في العادات، الثقافة و التنشئة و بين نقاط الضعف الشخصية للمقال تتنامي فرص اندثار و إفلاس المؤسسة الاقتصادية، و عندها تبرز الأهمية البالغة التي تكتسبها المرافقة كآلية لتعزيز فرص نجاح المقال و مؤسسته من بعده.

- الهوامش:

¹ - TOPDICO, Hachette Education.

² - DIANI.A.(2012). « Economie de l'entreprise », PUM.P :13.

³ - DIANI.A.(2012). OP-cit, P :15.

⁴ - BAUMOL.W.J.(1968). « Entrepreneurship in Economic Theory », American Economic Review, n :58, P : 64-71.

⁵ - CANTILLON.R.(1755). « Essai sur la nature du commerce en général », Traduis de l'Anglois, As repr, in HIGGS.H.(1931). Edited with an English translation, London: Frank Cass.

⁶ - SAY.J.B. (1803). « Treatise and the coordination of Economic Activity », BREG working paper series on government and growth, n : 47.

⁷ - COSTER.M.(2003). « Cadres et entrepreneuriat : Mythes et réalités », Les Cahiers du groupement de recherches, CADRES.

⁸ - SCHUMPETER.J.A.(1935). « Théorie de l'évolution économique », DALLOZ.

⁹ - COSTER.M.(2003). Op-cit.

¹⁰ - SCHUMPETER.J.A.(1935). Op-cit.

¹¹ - McCLELLAND.D.C.(1961). « The achieving society », Princeton, NJ :D.Van Nostrand Company, INC.

¹² - McCLELLAND.D.C.&WINTER.D.G.(1969). « Motivating economic achievement», New-York, The Free Press.

¹³ PALMER.M. (1971). « The application of psychological testing to entrepreneurial potential », California Manageme-nt review, 13(3), P :32-39.

¹⁴ -BYGRAVE.W.D.(1989). « The entrepreneurship paradigm : a philosophical look at its research methodologies », Entrepreneurship :Theory and Practice, Fall, 14(1), P :7-26.

¹⁵ - BYGRAVE .W.D et HOFER.C.W.(1991). « Theorizing about entrepreneurship », Entrepreneurship :Theory and Practice, Fall, 16(2), P :13-22.

¹⁶ - FILLION.L.J.(1997). « Le champ de l'entrepreneuriat : historique évolution, tendances », cahier de recherche n :97, 01, HEC Montréal, P :36.

¹⁷ - DOKOU.G.A.K.(2001). « Accompagnement entrepreneurial et construction des facteurs clés de succès », Actes de la Xe conférence de l'AIMS, Université Laval, Québec.

¹⁸ - JOSEE.A. & CONTERET.P.(2003). « Le coaching entrepreneurial : spécificités et facteurs de succès », Faculté des sciences de l'Administration, Université Laval, P :2.

¹⁹ - FELICULIS.S.(2003). « Qu'est-ce qui fait que le coaching ç marche ? », Coach et vous, Accessible au : www.Coachingavenue.com/2/view-news.php.id-new=164.

²⁰ - SAMMUT.S.(1996).OP-cit.