

S. Chand's
A TEXTBOOK ON

ENTREPRENEURSHIP

For Class XI (I & II Terms)

Dr. S. S. Khanka



جامعة محمد خيضر بسكرة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم علوم التسيير

السنة: الثانية ليسانس

تخصص: علوم التسيير

مقياس: ريادة الأعمال

الأستاذة: سلاف رحال

2024/2023

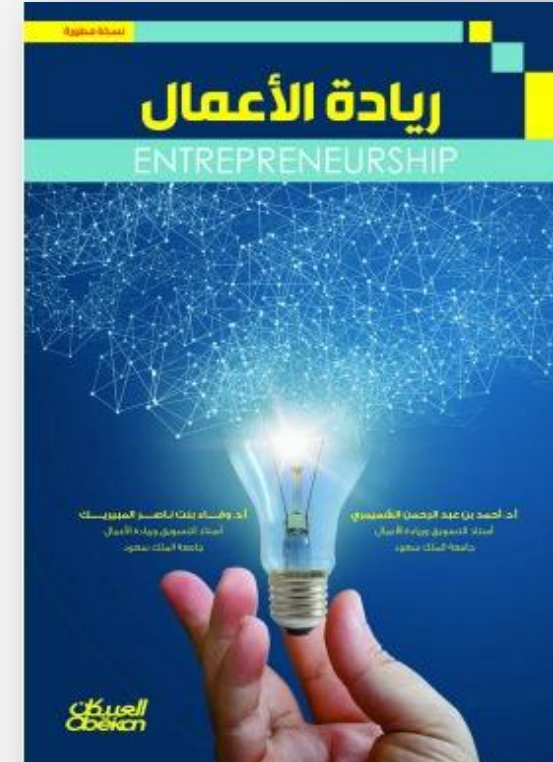
الأول

المحور

01

رائد الأعمال Entrepreneur

د. سلاف رحال



محاضرة : رائد الأعمال .. عامل محرك للسيروة المقاولاتية .. أم ماذا ؟

01 مقدمة

02 الأسس التاريخية لرائد الأعمال

03 مفهوم المقاول وفقا للمقاربات
المقاولاتية

04 الكفاءات المقاولاتية

05 تعاريف مختلفة لرائد الأعمال

06 خصائص رائد الأعمال ومميزاته

07 أنواع رائد الأعمال وتصنيفاته

في نهاية الثمانينيات ، تم إجراء الكثير من البحوث لتحديد الخصائص النموذجية للمقاول والتي كانت تعتبر العوامل المحددة الوحيدة لنجاح أو فشل مؤسسة منشأة حديثاً

في التسعينات ، اتخذت البحوث اتجاهاً جديداً للحكم على فعالية المقاولين ، ويتميزون بأفعالهم وسلوكهم بدلاً من خصائصهم الشخصية ،

بعد ذلك ، لم تعد الظاهرة المقاولاتية تتمحور حول الخصائص النفسية والميزات الشخصية للمقاول (المقاربة الوصفية) أو السلوكيات (المقاربة السلوكية) ولكنها غيرت توجهها للتركيز على مقارنة السيرة المقاولاتية. وهي مقارنة ديناميكية تهتم بالظواهر المتطورة.

الخطوات الأولى للمفاوض في اقتصاد ما قبل الصناعة

**Richard
Cantillon**
(1697-
1735)

- اعتمد Richard Cantillon (1697-1735) على المفاوض للتخلص من قيود الاقطاع واستغلال التجارة الحرة. إذ يميز بين الأشخاص: "ذوي الأجور المحددة" و "بأجور غير مؤكدة" ، حيث يضع المفاوض في الفئة الثانية، فهو يتحمل المخاطر من خلال الالتزام القوي

Adam Smith
(1723-1790)

- يجسد المفاوض ل Smith ما أصبح فيما بعد "يد غير مرئية" أو "كمحفز للإنتاج والتبادل"

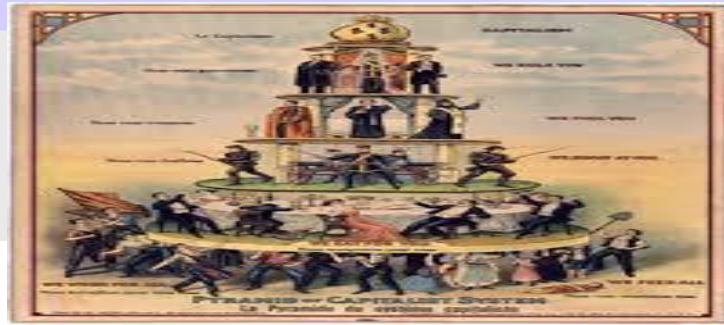
الانتقال بين العلم والصناعة أو التأكيد على الرأسمالية الصناعية

Jean-Baptiste Say
(1767-1823)

- بالنسبة لـ J-B Say الما قول هو الفرد الذي يملك ويسير مؤسسته "، وهو عنصر مهم في الديناميكية الرأسمالية، فهو ينقل الموارد الاقتصادية من مستوى إنتاجية إلى مستوى أعلى. وهو يعمل أين لا يستطيع الآخرون فعل ذلك" وبالتالي فإن الما قول (ساي) هو مسير ومنظم ومتحمل للمخاطر

Karl Marx
(1818-1883)

- يفضل مصطلح "الرأسمالي" ، حتى "الرأسمالي-الما قول". يمكن وصف هذا الأخير بأنه "عامل متعصب للتراكم" والذي "يجبر الأفراد على الإنتاج من أجل إنتاج (...)"



الخطوات الخاطئة للحديين

Léon Walras
(1834-1910)

• المداول هو نوع من الوسطاء بين الأسواق (عوامل الإنتاج، والسلع، وما إلى ذلك)، حيث يتواجد المداول حسب Walras في جميع قطاعات النشاط



Carl Menger
(1840-1921)

• على عكس Walras ركز Menger على الفاعل (المداول)، وعلى التفاوت في درجة عدم اليقين، لذلك يركز المداول على عدم التوازن. مؤكداً على أهمية عملية التعلم التي يكتسب فيها المداول المعرفة التي تسمح له بإنشاء مؤسسة.



توليفات جديدة لعوامل الإنتاج لدى المقاول

Joseph A.
Schumpeter
(1883-1950)

- عرف المقاول بأنه الوكيل الاقتصادي الذي يبتكر، وهو محرك "التدمير الخلاق"، حيث يكمن دافع المقاول الشومبييتيري في التحدي والتغيير واللعب، وهدفه هو أن يتعارض مع النظام الاقتصادي القائم، الذي يشرح ديناميكيات الرأسمالية أو "التنمية الاقتصادية"
- من خلال الابتكار، يحدد المقاول سوقه الخاصة، ويضع قواعده الخاصة، من أجل التحكم في عدم اليقين المتأصل في عمل السوق

Joseph A.
Schumpeter
(1883-1950)

- المقاول Schumpeterian هو الوكيل الاقتصادي الذي يدرك "مجموعات جديدة من عوامل الإنتاج" التي تشكل فرص الاستثمار: تصنيع سلع جديدة؛ إدخال طريقة إنتاج جديدة من صناعة إلى أخرى؛ فتح منافذ جديدة. غزو مصدر جديد للمواد الخام؛ إنشاء منظمة جديدة (مثل احتكار)

الإمتدادات المعاصرة لنظرية المفاوض



يعرف Franck Knight (1885-1962) المفاوض بقدرته على المخاطرة. وأن الربح الذي يحصل عليه هو تعويض عادل لأنه نتاج عدم اليقين والمجازفة



يعرف Ludwig von Mises (1881-1973) أن المفاوضين هم القوة المحركة للسوق، كنوع من وسيط السوق، مما يدفعه إلى التركيز على العلاقات التنافسية. فالمفاوض هو وكيل اقتصادي يسعى إلى الربح من خلال الاستفادة من الاختلافات في الأسعار



يعتبر Friedrich von Hayek (1889-1992) أيضاً جزءاً من تقليد Menger، فالمفاوض لا يتخذ قرارات في بيئة اقتصادية شفافة. على العكس، بل إن مجموع المعارف لدى الأفراد لا يمكن أن يوجد في أي مكان.

الإمتدادات المعاصرة لنظرية المفاوض

عرف Kirzner (1930-) نشاط المفاوضية بأنه اكتشاف فرص الربح غير المرئية لأشخاص آخرين. وهذا يؤدي إلى مفهوم "اليقظة الريادية" والذي يعرف بأنه نوع من القدرة الخاصة للمفاوض على الحصول على المعلومات بشكل تلقائي، تتجلى هذه القدرة في القدرة على إدراك الفرص التي يوفرها السوق، رجل الأعمال Kirzner، على عكس نظيره Schumpeterian، لا يخلق أي شيء جديد، ولكنه يكتشف الفرص الموجودة. تنشأ فرص الربح من عدم التوازن، وليس التوازن

دور الدوافع والسياق المؤسسي

بالنسبة (1922-...) William Baumol يعتمد سلوك المقاول على قواعد اللعبة الاقتصادية وطبيعة مكافأة المقاول. بالنسبة إلى بومول ، يعد الإبداع البشري وزيادة الأعمال ضروريين للجمع بين عوامل الإنتاج بطريقة مربحة ومنتجة. ونتيجة لذلك ، تصبح البيئة المؤسسية التي تشجع روح المبادرة الإنتاجية والتجربة البشرية المحدد النهائي للنمو الاقتصادي. أيضا ، من أجل تشجيع المقاولاتية الإبداعية، من الضروري تهيئة الظروف المؤسسية المناسبة التي تؤدي إلى خلق الثروة الاجتماعية.



عدم تجانس الظاهرة المفاوضية

يعرّف Mark Casson (1945-) المفاوض بأنه شخص متخصص في اتخاذ قرارات مدروسة حول تنسيق الموارد النادرة، مهما كان الإطار المؤسسي المعتبر. المفاوض ليس سمة من سمات الاقتصاد الرأسمالي. وهذا يعتمد على عنصرين أساسيين للتحليل لشرح النجاح المتداخل للمفاوضية: الأسرة (إنشاء شبكة علاقات للعثور على التمويل والأسواق) والسيطرة المعلومات (من أجل البحث عن الأموال والأسواق).



يسرد Casson الصفات المطلوبة ليكون مفاوضاً، والتي تشبه إلى حد كبير تلك المدرجة في قائمة Say: القدرة على التفاوض والتنظيم والإدارة والمبيعات والابتكار. لكن السبب الرئيسي هو البحث عن الاستقلالية اللازمة لاستغلال مواهبه.

عدم تجانس الظاهرة المقاولانية

يشير (Howard E. Aldrich (2011) ، بما في ذلك ما وراء التصنيف الموجزين المقاول الثوري و المقاول المقلد. يمكن قيادة العديد من الفئات الإجتماعية (العمال والموظفون والمديرون والباحثون عن عمل) لإنشاء المؤسسات، وبالتالي يصبحوا مقاولين.

يُميز (Aldrich et Martinez (2003 بين المقاولين والمنتجين المبتكرين وفقاً للطريقة التي تناسمهم في مسار تكنولوجيا معين ، مثل Schumpeter و Baumol. فسلوك التقليد ، من المفترض أن يولد حلولاً فعالة بتكاليف أقل. في حين يبدو من الأسهل تقليد الممارسات المعروفة بدلاً من إنشاء ممارسات جديدة ، ولكن التقليد لا يزيل المخاطر، لأن المقاولين ليس لديهم جميع المعلومات الموضوعية عن حالات الإخفاق الأخرى. فالابتكار يمكن من التكيف والبقاء من خلال الإبداع والتجريب.



| السؤال الرئيسي ؟ | ماذا؟ | من؟ لماذا؟ | كيف؟ |
|-------------------------------|---|--|--|
| نوع المقاربة | مقاربة وظيفية | مقاربة تركز على الأفراد | مقاربة عملياتية |
| الفترة الزمنية | القرنين الماضيين | منذ خمسينات القرن الماضي | منذ سبعينات القرن الماضي |
| المجال العلمي الرئيسي | الاقتصاد | علم النفس وعلم الاجتماع، علم النفس المعرفي، الانثروبولوجيا | علوم التسيير ونظريات المنظمة |
| هدف الدراسة | وظائف المقاول | الخصائص الشخصية للمقاول سماته الضرورية، المقاولون والمقاولون المحتملون | عملية إنشاء منظمة جديدة ونشاط جديد |
| النموذج الأساسي | الواقعي (الوصفي) | الواقعي وعلم الاجتماع الإداري | البنائي |
| الفرضيات الأساسية | المقاول يشكل/ لا يشكل دور أساسي في التنمية الاقتصادية | الأفراد المقاولين يختلفون عن الأفراد غير المقاولين | تختلف المسارات المقاولاتية عن بعضها البعض |
| العلاقة مع الحاجات الإجتماعية | الدولة والجماعات المحلية هم المسؤولون الإقتصاديين | المقاولين، المقاولين المحتملين النظام التعليمي، المكونين | المؤسسات، المقاولين المحتملين رجال التربية المكونين، هياكل دعم ومرافقة المقاولين |

نشاط تفاعلي



من هو رائد الأعمال؟



نشاط تفاعلي بين الطلبة لتحديد خصائص رائد الأعمال وفق مدرسة السمات

أهم صفات رائد الأعمال



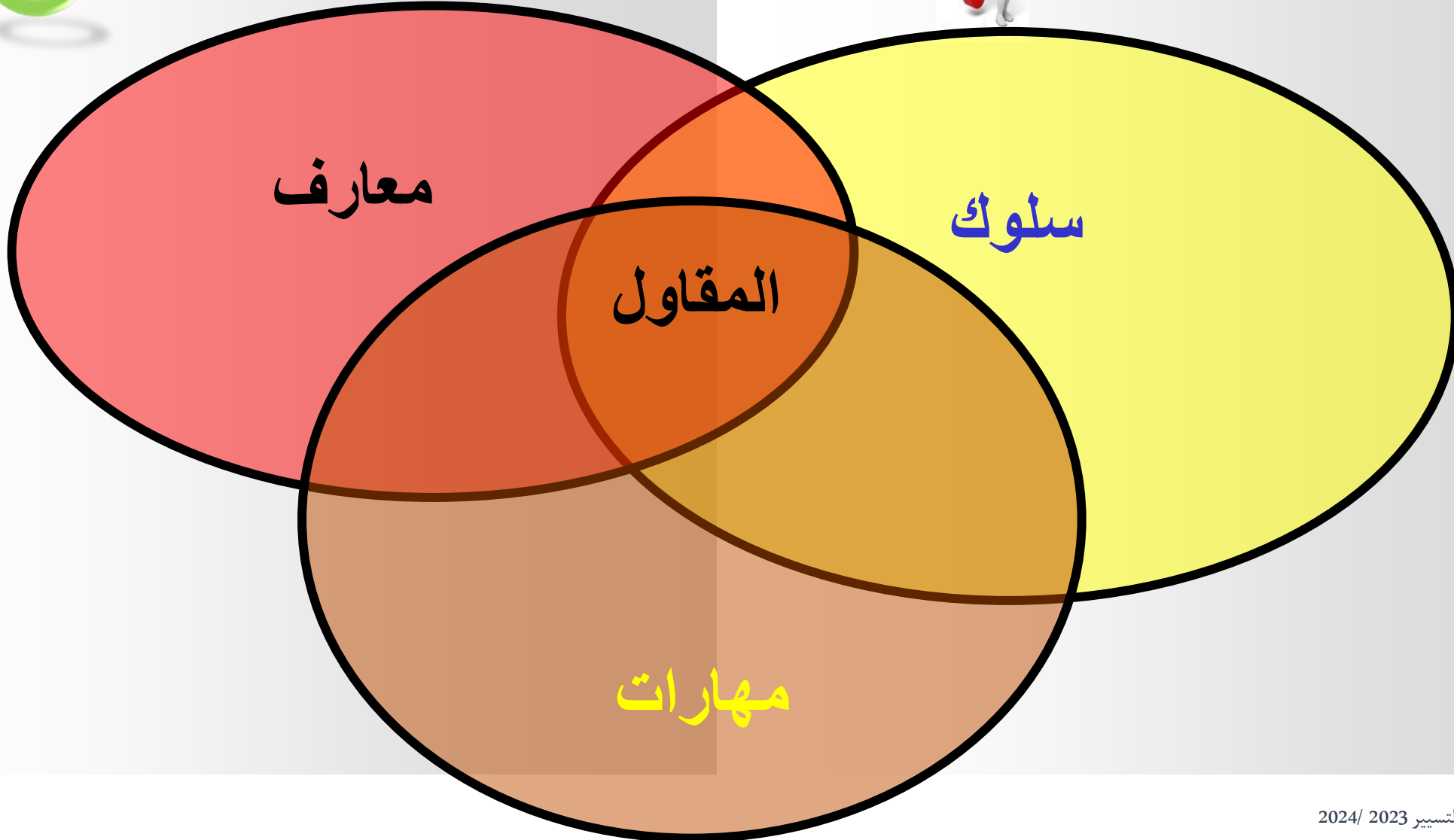


-الكفاءات الشخصية.

-الكفاءات التقنية

-الكفاءات التسييرية







3S

savoir

Savoir
faireSavoir
Être

Connaissances

معارف

Competences

مهارات

Comportements

سلوكات

3C

من هو المقاول؟

من الصعب إعطاء تعريف للمقاول لأن مواصفاته الشخصية متنوعة، حسب Alain FAYOLLE من خلال فهم ما يفعله ومساراته ودوافعه وأنماط تفكيره وقراراته وأفعاله، يمكننا رسم صورة للمقاول.



إن التحولات العميقة (رقمنة الاقتصاد، عولمة الأنشطة، طفرة العلاقات بين صاحب العمل والموظف) التي نمر بها، بشكل فردي وجماعي، تنطوي على آثار كبيرة: اقتصاداتنا ومؤسساتنا بحاجة متزايدة إلى الحماس، والدافع على استعداد لمواجهة تحديات عالم متزايد التعقيد وعدم اليقين. ويصاحب هذه التغييرات المستمرة تغير في العقلية ووصول أجيال من الشباب في الاقتصاد إلى مواقف تحملها المواقف والتطلعات والقيم التي توجههم نحو المقاولاتية، أيا كان الشكل.



المقاول هو الفرد الذي يكلف بتنفيذ عمل ما مقابل بدل نقدي



هو ذلك الشخص المبدع الذي يقوم بجمع وتنظيم وسائل الإنتاج بهدف خلق منفعة جديدة



هو الشخص الذي لديه الإرادة والقدرة لتحويل فكرة جديدة أو اختراع جديد إلى ابتكار يجسد على أرض الواقع بالاعتماد على معلومة هامة من أجل تحقيق عوائد مالية، عن طريق المخاطرة



المقاول ليس بالشخص الخيالي وإنما تتصرف بمفردها وبشكل مستقل ، مقاوم، متمرد ومبدع



مدرسة السمات

إهتمت بدراسة شخصية المقاول وسلوكه
وتفكيره وميولاته حيث حدد كل باحث
مجموعة من الصفات التي لا بد ان تتوفر
في كل مقاول منها ميزات سلوكية
وشخصية وميزات مادية مثل:

الحاجة للإنجاز- المثابرة- الإتصال- الثقة بالنفس- الإستراتيجية- الضبط
الذاتي- تحمل المخاطرة- الميل الى الإستقلالية-روح المبادرة- القدرة
على التحكم في الوقت- تقبل الفشل- الابتكار والابداع- التفاعل- القدرة
على تحمل المسؤولية- المهارات التفاعلية- الخصائص الذهنية-
الإلتزام- الإندفاع للعمل.....

المدرسة البيئية: وترى بأن شخصية المقاول تتشكل انطلاقاً من بيئته وبالتالي تلعب العوامل الاجتماعية والديمغرافية دوراً هاماً في بناء شخصيته

نظرية الجذب والدفع

دور الثقافة

التعلم
والخبرة

الخلفية
الأسرية

منهج الحراك
الإجتماعي

المدرسة السلوكية: ترى بأن سلوك المقاول لا يعتمد على مجرد سمات شخصية لدى الفرد وإنما يكون مرتبطاً أيضاً بأداء الوظائف الإدارية بشكل فعال

المقاول: هو الشخص الذي يوجه موارده بكفاءة ويضع الإستراتيجية الملائمة، ونظم الرقابة والمتابعة بما يمكن من إستغلال الفرص المتاحة

هذه المدرسة تركز على اختلاف أداء المقاول في مؤسسته

نشاط تفاعلي



نشاط تفاعلي



المدرسة المعاصرة: وهي تفسر سلوك المقاول باعتباره محصلة عاملين رئيسيين هما:

الإحساس بالفرصة: وهو نتيجة تفاعل بين السمات الشخصية للمقاول والقوى البيئية

اغتنام الفرصة: وهو يتطلب القدرة على إدارة واستثمار الموارد وتعظيم المنافع في إطار التفاعل مع الإمكانيات الاستثمارية المتاحة



المقاول الحرفي والمقاول الإنتهازي: وضع هذا التصنيف عام 1967 ويشمل وجهين للمقاول



المقاول الحرفي: هو الذي يملك قليل من التعليم لكن يتمتع بكفاءات تقنية كبيرة، فهو يخشى السيطرة على مؤسسته وخروج المهنة من العائلة ويرفض بصفة عامة نمو مؤسسته



الحرفي الإنتهازي: حيث يملك مستوى تعليمي مرتفع بالمقارنة مع الأول أما خبرته في الأعمال فهي متنوعة ومتعددة، يرفض أن يستمد نشاطه من الآباء فهو ليس نمطيا، يحب المخاطرة، ويعمل من اجل نمو مؤسسته حتى وان كان على حساب استقلاليته



المقاول الرفض للنمو لكنه يبحث عن الفعالية: هذا المقاول يختار بوضوح هدف الإستقلالية كأولوية أولى، ويرفض النمو الذي يؤدي الي عدم تحقيق الهدف الأول، فدوافعه تركز حول السلطة

قامت J.Laufer سنة 1975 بدراسة امتدت من 1950 الى 1970 على 60 حالة لإنشاء المؤسسات حيث توصلت لأربعة أنواع من المقاولين هم:

المقاول الحرفي: الدافع الأساسي لديه لإنشاء مؤسسته هو الحاجة للإستقلالية أما الأهداف فهي البقاء والإستمرارية (فالإستقلالية عنده أهم من النجاعة الاقتصادية)

المقاول المالك والمتوجه نحو النمو: هدف النمو حاضر عند هذا النوع من المقاولين لكنها ستطرح إشكالية الإستقلالية المالية من خلال إيجاد التوازن بين النمو والملكية، هذه الدوافع تقترب من التصنيف السابق مع وجود ملحوظة الي السلطة

المقاول المدير المبدع: هذا النوع من المقاولين تحركه حاجات الإنشاء، التحقيق، الإنجاز والسلطة وهذه الأهداف تدور في المقام الأول حول التطوير والإبتكار

قبطان الصناعة: سواء من خلال التأثير الشخصي، أو من خلال اكتساب الملكية أو مراقبة أغلب الإجراءات

قام شومبيتر ببلورة مقاربة ببلورة مقاربة سنة 1935 تتعلق بوظائفه الاقتصادية وتأخذ بعين الاعتبار موقعه الاجتماعي فحدد أربعة أنواع للمقاول وهم:

المنتج المسوق: والذي يقدم مشروع رأس مالي حيث يمارس هذا النوع من المقاولين وظائف متعددة

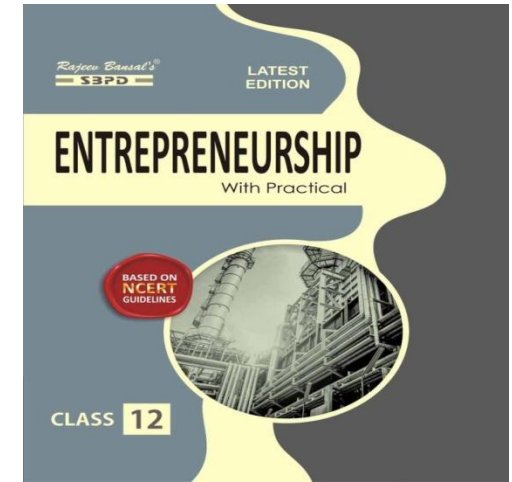
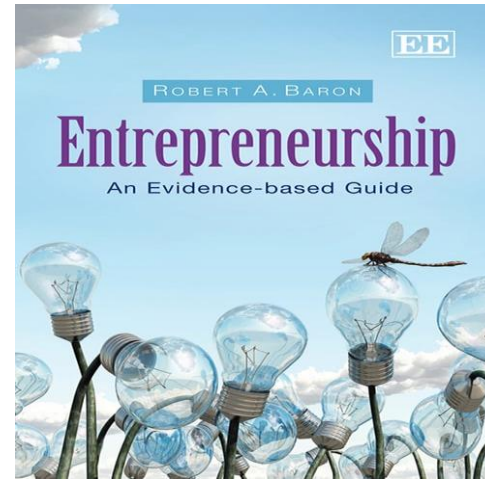
المدير الموظف: يمتلك قانون أساسي خاص به، وقد يهتم أو لا يهتم لنتائج المؤسسة وأفعاله ليست رأسمالية.

المؤسس المشارك بقوة في بداية النشاط: فهو يبعث النشاط وينسحب بعدها بسرعة.

نشاط تفاعلي



Contact Info



soulef.rahal@univ-biskra.dz



0776457125



[soulef.rahal](https://www.facebook.com/soulef.rahal)



[soulef.rahal](https://www.instagram.com/soulef.rahal)