

I- مقدمة:

بالرغم من الاهتمام الكبير بالشركات الناشئة من طرف الجهات الوصية وحرصهم الى نجاحها عن طريق تقديم مختلف التسهيلات الممكنة الى رواد الأعمال، يبقى اقبال الشباب المبدع على هذا الخيار الإستراتيجي متفاوت نظرا لعدة أسباب. فنادرا ما تكون مشاريع ناجحة أسسها فرد واحد دون أي مساعدة من الآخرين (Shane, Khurana, & Change, 2003). ومن جهة أخرى، حتى تنمو وتنجح هذه الشركات الناشئة يجب ان تتموقع في السوق المتواجدة فيه، عن طريق مختلف الوسائل المتاحة لها، معتمدة في ذلك نقاط قوتها والتحلي باليقظة المقاولانية من اجل اقتناص الفرص المتاحة.

تعول السلطات الجزائرية على خلق نموذج اقتصادي جديد بعيدا عن الربيع الذي اعتمد عليه اقتصاد البلاد منذ عقود، وبالتالي أصبح الاستثمار ودعم الشركات الناشئة من أولويات صانع القرار الاقتصادي الجزائري، من أجل المساهمة في دفع عجلة التنمية وتعزيز الآلة الإنتاجية المحلية.

وقد أبدت الحكومة الجزائرية في الآونة الأخيرة، اهتماما كبيرا بدعم الشباب الباحث على خلق مؤسساته الصغيرة والمتوسطة، أو ما يعرف بـ "الشركات الناشئة" وحسب أرقام الوزير المنتدب المكلف بالشركات الناشئة واقتصاد المعرفة، ياسين وليد، يتوقع هذا الأخير ارتفاع عدد الشركات لأزيد من 5000 شركة مع بداية 2021.

وكانت الندوة الوطنية للمؤسسات الناشئة "ألجيريا ديسرابت 2020" المنعقدة بشهر أكتوبر 2020، التي حضرها رئيس الجمهورية والوزير الأول بمشاركة أكثر من ألف مشارك من مؤسسات ناشئة وحاضنات وممثلي هيئات حكومية ومالية ومتعاملين اقتصاديين وخبراء وممثلي جمعيات وجامعات ومراكز البحث. أين كان من أهم ما خرج به هذا اللقاء الأول من نوعه في الجزائر، قرار الإطلاق الرسمي للصندوق الوطني لتمويل الشركات الناشئة، الذي يهدف إلى تمكين الشباب أصحاب المشاريع من تفادي البنوك والإجراءات البيروقراطية.

مما سبق، أمام كل هذه التسهيلات المالية والإدارية المتاحة، يبقى دائما التساؤل مطروح، هل هي كافية لنجاح الشركات الناشئة؟ هنا تأتي إشكالية هذا البحث لطرح التساؤل الرئيس: كيف للمؤسسة الناشئة ان تعتمد على المناولة لتصبح مقاوله؟

من أجل الإجابة على هذا التساؤل تم اعتماد المحاور التالية:

- مفهوم المؤسسة الناشئة

- مفهوم المناولة والمقاوله

- المؤسسة الناشئة والمناولة

-تصميم نموذج مفاهيمي

* أهداف الدراسة:

- ابراز دور الشركات الناشئة في بعث التنمية الاقتصادية

- الإعتماد على استراتيجيات المناولة يلعب دورا أساسيا في التموقع في السوق بالنسبة للمؤسسات الناشئة، لا سيما في

بداية نموها.

- ابراز أهمية المناولة في تسهيل عملية البحث عن السوق أولاً، والإنتشار ثانياً

- التنبؤ بمصير الشركات الناشئة التي تصبح فيما بعد مقاوله بكل المقاييس تساهم في خدمة الجيل الحالي والأجيال القادمة.

- تحديث مفهوم المناولة وفقاً لمتطلبات للفاعلين ومجال الصناعة

II- الدراسات السابقة :

قامت دراسة خلاف نزهة (2009) ، و هي دراسة تقييمية في قطاع نسيج الألبسة دف إلى تقييم علاقة المناولة انطلاقاً من أنها جزء من علاقة التآزر ما بين المتعاملين الاقتصاديين، وقد تمت هذه الدراسة بصورة تحليلية على عينة مكونة من 48 مؤسسة في المغرب خلال الفترة (2005- 2009) ، وقد استهدفت الباحثة في جزئها الأول من الأطروحة بدراسة مختلف العلاقات الاقتصادية ومختلف الأشكال التنظيمية ما بين الشركات، أما الجزء الثاني فقد خصصته لتقييم سلوك المتعاملين الاقتصاديين ومختلف أشكال التقارب في قطاع النسيج بالمغرب، فيما خصصت الجزء الثالث والأخير لإجراء دراسة تطبيقية مباشرة من خلال تقييم العلاقة ما بين المناولين والشركات الأمرة، والتي لم تتلق استجابة سوى أقل من 50% من مجموع العينة والتي توصلت في النهاية إلى تحديد نموذج شكلي لعلاقة المناولة في قطاع النسيج بالمغرب.

لتأتي دراسة : (2009) XAYphone Kand and youhi- T حاول الباحثان في هذه الورقة البحثية الإجابة على سؤال رئيسي وهو معرفة محددات سلوك المناولة بالفيتنام، وذلك من خلال دراسة لعينة مكونة من 42 مؤسسة وتوصل الباحثان إلى أن حجم المؤسسة و كثافة رأس المال هي من العوامل الهامة في تحديد سلوك المناولة في المقابل وجد أن التكنولوجيا وأجور العمال و نمو المبيعات ليسوا من المحددات الهامة في تفسير سلوك وحجم و عدد المناولين في هذه الدراسة، كما وجدوا أن الشركات العالية الأجور تميل إلى توظيف العمال الذكور على عكس الشركات ذات الأجور المنخفضة التي تميل إلى توظيف العاملات، و في الأخير حاول الباحثان تقديم نموذج في شكل معادلة لتنبأ بتعداد المناولين في قطاع النسيج بالفيتنام. (Review, 2016)

جاءت دراسة (2006) Trime- Lise and Al : أين قام فريق البحث في هذه الدراسة بإجراء دراسة مقارنة لعقود المناولة في قطاع بناءات و تشييد السفن في كلا من الصين و منافستها النرويج و إنجلترا، حيث عالج الباحثين في قسمها الأول واقع صناعة السفن في الصين بدءاً من القرون الوسطى وصولاً إلى القرن الواحد والعشرين، أما في الجزء الثاني قاما بتقديم عرض لأهم شركة صينية CSSC و التي استحوذت على حصة الأسد حيث فاق إنتاجها 60% من الإنتاج الإجمالي للسفن بالصين أما في الجزء الأخير من الدراسة فقد خصص إلى شرح مفصل لعلاقات المناولة بصفة عامة و قطاع السفن بصفة خاصة، وركز الباحثين في هذا القسم في البحث على مختلف المفاهيم و التشريعات التي في كلا من البلدان الثلاث، و قد تطرق في هذا الجزء إلى مختلف أنواع النزاعات التي قد تطرأ ما بين الشركات الأمرة و المناولين نتيجة العيوب التي تظهر في أجزاء و قطع المناولة و التي غالباً ما يتبرأ منها هذه الأخيرة صانعي السفن (المؤسسة الأمرة) و يحملون (Lise & Al, 2006). جب أن تحتوي مقدمة المقال على تمهيد مناسب للموضوع، ثم طرح لإشكالية البحث و وضع الفرضيات المناسبة، بالإضافة إلى تحديد أهداف البحث و منهجيته.

III- مفهوم المؤسسة الناشئة:

يعبر مصطلح "بدء التشغيل" عن ((start up باللغة الإنجليزية، أين يجمع بين "البدء" التي تعني البدء أو التحفيز (strart)، و (up) "الصعود" التي تترجم فكرة الارتفاع أو النمو أو التطور السريع. إن معرفة ما تعنيه الشركة الناشئة يعني تعريفها على أنها شركة ناشئة وتشارك بشكل كبير في البحث والتطوير لعرض ثوري، مع طموح تحقيق تنمية اقتصادية طويلة الأجل.

الشركة الناشئة هي شركة في المرحلة الأولى من عملياتها، وخاصة في مجالات تكنولوجيا المعلومات. تهدف المنتجات أو الأنظمة أو الخدمات المتضمنة في تلك العمليات إلى تلبية الاحتياجات في الاستهلاك وكذلك في قطاعات السلع الإنتاجية (Wielezynski, 2020). في أواخر السبعينيات، كان أكثر أنواع الشركات الناشئة شيوعاً هو إنتاج الأجهزة الإلكترونية مثل المعالجات الدقيقة والدوائر الرقمية (الأجهزة). ثم، في أواخر الثمانينيات، ظهرت شركات ناشئة تنتج برامج وأنظمة تشغيل معيارية (برمجيات). في أواخر التسعينيات، تتقارب الأجهزة والبرامج عبر الإنترنت لتشكل نمطاً محدداً من الشركات المعروفة باسم شركات "الدوت كوم". منذ ذلك الحين، أصبح مفهوم الشركة الناشئة مستخدماً على نطاق واسع لتسمية تلك الهياكل المحددة.

من جهة أخرى، الشركة الناشئة أو **startup** هو مصطلح يُستخدم لتحديد الشركات حديثة النشأة، والتي نشأت من فكرة ريادية إبداعية وأمامها احتمالات كبيرة للنمو والازدهار بسرعة. بحسب التعريف الذي يقدمه الموقع **Investopedia** للشركة الناشئة: إن الشركة الناشئة هي شركة حديثة العهد يتم تأسيسها بواسطة رائد أعمال أو مجموعة، بهدف تطوير منتج أو خدمة مميزة لإطلاقها في السوق. بحسب طبيعتها، تميل الشركات الناشئة التقليدية إلى التمتع بأعمالها المحدودة عند التأسيس وانطلاقها من مبلغ استثماري أولي يضعه المؤسسون أو أحد من أقاربهم. (GRANT, 2021)

من خلال ما سبق، تقوم الشركة الناشئة **Startup** على أعمال تجارية قابلة للنمو، وتنمو بطريقة سريعة جداً وفعالة بالمقارنة مع شركة تقليدية صغيرة أو متوسطة الحجم. حيث تحتاج الشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم لاستثمار كمية معينة من المال للدخول إلى السوق، وتتطلب بعض الوقت لتظهر عائداً. بينما الشركات الناشئة **Startups**، فهي تدخل السوق للبحث عن رأس المال، تستخدم التقنيات التكنولوجية للنمو والعثور على التمويل.

إن الشركة الناشئة هي شركة حديثة العهد يتم تأسيسها بواسطة رائد أعمال أو مجموعة، بهدف تطوير منتج أو خدمة مميزة لإطلاقها في السوق. بحسب طبيعتها، تميل الشركات الناشئة التقليدية إلى التمتع بأعمالها المحدودة عند التأسيس وانطلاقها من مبلغ استثماري أولي يضعه المؤسسون أو أحد من أقاربهم.

تقوم الشركة الناشئة **Startup** على أعمال تجارية قابلة للنمو، وتنمو بطريقة سريعة جداً وفعالة بالمقارنة مع شركة تقليدية صغيرة أو متوسطة الحجم. حيث تحتاج الشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم لاستثمار كمية معينة من المال للدخول إلى السوق، وتتطلب بعض الوقت لتظهر عائداً.

1. مميزات الشركات الناشئة Startups:

1.1. شركات حديثة العهد:

يرتكب الكثير من الناس أخطاء في تصنيف الشركات الصغيرة وقولبتها على أنها شركات ناشئة، لكن ليس عن هذا النوع ما نتحدث اليوم. تتميز الشركات الناشئة بكونها شركات شابة يافعة وأمامها خياران: إما التطور والتحول إلى شركات ناجحة، أو إغلاق أبوابها والخسارة.

2.1. شركات أمامها فرصة للنمو التدريجي والمتزايد:

من إحدى السمات التي تحدد معنى الشركة الناشئة **Startup** هي إمكانية نموها السريع وتوليد إيرادات أسرع بكثير من التكاليف التي تتطلبها للعمل. حيث الشركة الناشئة هي الشركة التي تتمتع بإمكانية الارتقاء بعملها التجاري بسرعة أي زيادة الإنتاج والمبيعات من دون زيادة التكاليف، كنتيجة على ذلك، ينمو هامش الأرباح لديها بشكل يبعث على الدهشة. وهذا يعني أن الشركات الناشئة لا تقتصر بالضرورة على أرباح أقل لأنها صغيرة، بل على العكس، هي شركات قادرة على توليد أرباح كبيرة جداً.

3.1. شركات تتعلق بالتكنولوجيا وتعتمد بشكل رئيسي عليها:

تتميز الـ **Startup** بأنها شركة تقوم أعمالها التجارية على أفكار رائدة **Innovative**، وإشباع لحاجات السوق بطريقة ذكية وعصرية. يعتمد مؤسسو الشركات الناشئة **startups** على التكنولوجيا للنمو والتقدم، والعثور على التمويل من خلال المنصات على الإنترنت ومن خلال الفوز بمساعدة ودعم من قبل حاضنات الأعمال.

4.1. شركات تتطلب تكاليف منخفضة:

يشمل معنى الشركة الناشئة **Startup** على أنها شركة تتطلب تكاليف صغيرة جداً بالمقارنة مع الأرباح التي تحصل عليها، وعادة ما تأتي هذه الأرباح بشكل سريع وفجائي بعض الشيء.

2. عوامل نجاح الشركات الناشئة أم فشلها:

هناك اختلاف كبير في الواقع، لما يتعلق الأمر بالنجاح أو الفشل، وهل هناك بالفعل معايير أو مؤشرات قد تنذر بنجاح أو فشل الشركات الناشئة؟

على الرغم من أن الأمر نسبي جداً ويختلف كثيراً اعتماداً على العوامل والظروف، إلا أن هناك مجموعة من الأمور التي يجب الانتباه لها لتزيد من فرصة النجاح بالشركة الناشئة. قام السيد (بيل غروس - Bill Gross) الخبير في مجال الشركات الناشئة والذي احتضن العديد منها، بإجراء دراسة واسعة وعميقة على الكثير من الـ **Startups** محاولاً أن يفهم العوامل التي تكمن وراء نجاح الشركات الناشئة أو فشلها. حين قام بمتابعة مئات الشركات وتوصل إلى حقيقة مفادها أن هناك بعض الأمور التي تتحكم بذلك، مرتباً إياها تبعاً للأهمية كما يلي:

- عامل الوقت أو العامل الزمني 42%

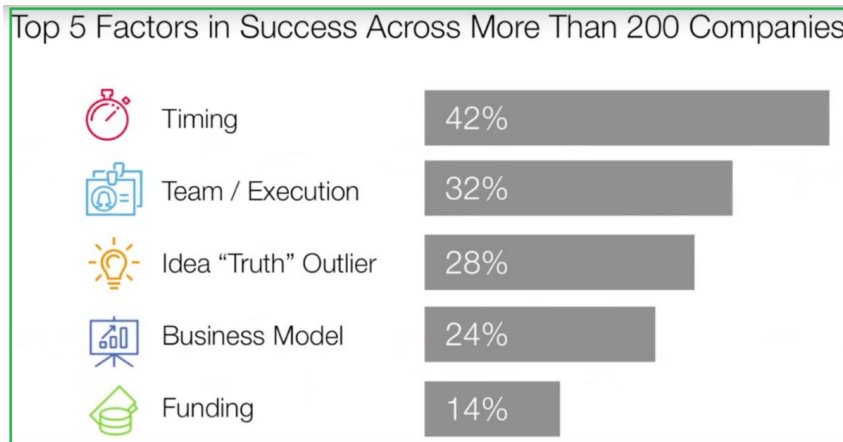
- الفريق القائم على التنفيذ 32%

- الفكرة في جوهرها 28%

- نموذج العمل التجاري 24%

- التمويل 14%

الشكل (01): عوامل نجاح الشركات الناشئة



المصدر: (Fernandes, 2018)

IV- مفهوم المناولة:

كانت الحرب العالمية الأولى (1914-1918) دافعا لبداية الصناعات المكثفة تحت ضغط المتطلبات الاقتصادية العالمية لسد الاحتياجات، وعليه تم إنجاز أول سلسلة لتكريب السيارات وهو أعظم اكتشاف غير مجرى الاقتصاد، من الصناعات التقليدية إلى الصناعات المكثفة و شيئا فشيئا وجد الصناعون أنفسهم أمام مواجهة الظروف التنافسية التي أجبرتهم للبحث عن سبل الإنتاج والجودة مما أدا إلى ظهور المناولة الصناعية.

1. تعريف المناولة الصناعية:

رغم زيادة الاهتمام بالمناولة كأحد الأساليب المهمة في تنفيذ عقود المقاولة وإثبات أهميتها كمحرك لعلاقات التعاون والاستخدام الأمثل للطاقت الإنتاجية ورفع القدر التنافسية للمنشأة من قبل الاقتصاديين فإنهم لم يتوصلوا إلى إجماع حول تعريف موحد لعبارة "المناولة".

مصطلح المناولة الصناعية هو مصطلح متعارف عليه في دول المغرب العربي ودول شمال أفريقيا، أما بالنسبة للدول العربية في المشرق العربي فالمصطلح المتعارف عليه هو التعاقد من الباطن أو المقاولة من الباطن وتسمى بالفرنسية (La Soutraitance) أما بالإنجليزية (Outsourcing).

فحسب قاموس التسيير تسمى إطار العلاقات بين معطي الأوامر والشركات التي تعمل لصالح معطي هذا الأوامر وفق توجيهات خاصة ومحددة بالمناولة، فالمناولة هي عبارة عن شراكة أو تعاون بين الشركات مبني على قرار تنفيذ الأمر، حيث أن مصدر أو معطي الأوامر هو الذي ينص على طريقة العمل والتوجيهات اللازمة، أما المناول فهو الذي يقوم بالتنفيذ والانجاز (de Boislandelle, 1998, p. 416).

من جهة أخرى، ينطوي تعريف المناولة على اختيار من قبل الشركات حول ما إذا كان سيتم أداء الأنشطة في الداخل أو خارج حدودها عند إنتاج بضائع أوخدمات معينة داخليًا (Corbett, 2004). كما عرف بدقة بعض المحللين المناولة على أنها نقل الأنشطة من داخل إلى خارج حدود الشركة (Aubert et al., 2005) حيث يسمح بإمكانية أن تختار الشركات للاستعانة بمصادر خارجية للأنشطة التي لم يتم إجراؤها داخليًا مطلقًا على الرغم من أن لديهم القدرة على القيام بها داخل حدودهم.

وحسب المنظمة الفرنسية AFNOR فإن " المناولة هي عملية أو عدة عمليات لخلق، إعداد، إنتاج والقيام بخدمات أو الصيانة مفتوحة لصالح مؤسسة يقال لها منفذة للعمل وهي ملزمة بتطبيق التوجيهات حسب الخصوصيات التقنية المعطاة من طرف المؤسسة الأمرة بالعمل (AFNOR, 2007).

وحسب الدكتور محمد طه إبراهيم فإن المناولة أو ما يسمى أحيانا المقاولة من الباطن هي "ذلك العقد الذي يبرمه متعاقد أو مؤسسة مشتركة مع مؤسسة أخرى أو شخص أجنبي يدعى المقاول من الباطن بغية تنفيذ العمل الأصلي أو الحصول على منفعة ناشئة عن العقد الأصلي والذي يستند في وجوده ونطاقه ومدته إلى العقد الأصلي باعتباره سبب وجوده ومن خلال التعريف الأخير: (ابراهيم, 2008, p. 37) فالتعاقد من الباطن هو عبارة عن عقد باطني (عقد فرعي) يعطي لشركة ما حاصلة على عقد رئيسي تم إبرامه مع جهة ما تسمى "صاحبة الشغل" بتكليف شركة أو جهة أخرى تسمى "المتعاقد من الباطن"، بتنفيذ جزء من هذا العقد أو كله (كمال, 2006). ويتضمن هذا التعريف ثلاثة عناصر:

- صاحب الأشغال (مالك المشروع)

- صاحب العقد الرئيسي

- المتعاقد من الباطن (المتعاقد الفرعي)

إضافة إلى وجود عقدين: عقد رئيسي يربط بين صاحب المشروع بالشخص الحاصل على العقد الرئيسي من جهة، وعقد من الباطن يربط هذا الأخير مع المتعاقد من الباطن من جهة أخرى، وينطبق هذا المفهوم على عدة قطاعات منها: البناء والأشغال العمومية أي الممتلكات غير المنقولة، كما يشمل مجال القطاع الصناعي في حالات استثنائية، وذلك لصعوبة توافر العناصر الأساسية لهذا التعريف في التعاقد الصناعي.

نلاحظ أن المقاوله من الباطن هي أن يلجأ شخص معين "المقاول (Entrepreneur) إلى شخص آخر المقاول من الباطن" (traitant-Sous) ، بإنجاز المشروع أو جزء منه ما لم ينص عقد المقاوله على خلاف ذلك ونجده يكون إما تعاون مباشر أو غير مباشر، وبذلك يمثل مفهوم التعاقد من الباطن أحد أشكال العلاقات بين المنشآت بما يمثل شبكات من الصناعات، والتي تمثل نمط العلاقات الأفقية بين المنشآت، ويشير مفهوم التعاقد من الباطن إلى أحد أشكال الاعتماد المتبادل بين الوحدات الإنتاجية، حيث تقوم أحد الوحدات بإنتاج المنتج النهائي لصالح وحدة أخرى، وذلك وفقا للمواصفات والجدول الزمني الذي تحددها الوحدة التي يتم الإنتاج لصالحها.

2. أنواع المناولة:

1.1.2. أنواع المناولة حسب طبيعتها:

لأن المجال الصناعي عادة ما يكون مبني على معيارين: القدرة على الإنتاج والتخصص التقني للمؤسسة، فإن هذا التصنيف يندرج ضمنه نوعان: (الزهران، 2010)

1.1.2.1. مناولة على أساس القدرة على الإنتاج (أو طاقة الإنتاج):

في حالة ما إذا كانت القدرة الإنتاجية للمؤسسة التي تعطي الأوامر ليست كافية لتنفيذ وتحضير طلبية ما، وفي حالة ما إذا لم ترغب أو لم تستطع رفع طاقتها الإنتاجية فإنها تلجأ إلى المقاوله من الباطن، هذا النوع يستعمل خاصة إذا كان حجم الطلبيات التي تحصل عليها المؤسسة التي تعطي الأوامر متغير باستمرار.

2.1.2.2. مناولة على أساس التخصص:

في هذه الحالة المؤسسة التي تعطي الأوامر تلجأ إلى المقاول من الباطن الذي يتوفر على المعدات والتجهيزات والآلات المتخصصة وكذلك على مستخدمين مؤهلين متمكنين من تنفيذ مهام إنتاجية دقيقة ومعقدة. هؤلاء المقاولين من الباطن لهم كفاءات ومهارات تقنية جد متخصصة تتعلق بمكونات الإنتاج، والعلاقة التي تربط المؤسسة التي تعطي الأوامر والمقاول من الباطن لا تعود إلى تغيرات في حجم الطلبيات لأنها تتميز بالمدى الطويل ونظرا لتخصص المقاول من الباطن فإنه عادة ما يكون في مركز قوة، وللإشارة فإن هذا النوع هو الذي بدأ يعرف انتشارا كبيرا في الأوساط الصناعية.

2.2. أنواع المناولة حسب المدة:

في هذا النوع يتم التصنيف على أساس مدة المناولة وتنقسم إلى:

1.2.2.1. مناولة ظرفية (سببية): المؤسسة التي تعطي الأوامر تنتج بإمكانها الداخلية ولكن لأسباب عابرة وظرفية تلجأ إلى المناولة في تنفيذ جزء من العملية الإنتاجية.

2.2.2.2. مناولة هيكلية (دائمة): هذا النوع يتم اللجوء إليه خاصة إذا تعلق الأمر بالمنتجات المعقدة، لذا تكون العلاقة بين المؤسسة التي تعطي الأوامر والمناول طويلة المدى وأحيانا دائمة.

3.2. أنواع المناولة حسب تفويض العمل:

إن تفويض عمل أو مهمة المناولة يمكن أن يبدأ من مجرد عمل حسب الطريقة التي تحددها المؤسسة التي تعطي الأوامر لجزء بسيط من العملية الإنتاجية، في هذه الحالة المؤسسة التي تعطي الأوامر تقدم المادة الأولية وكذلك المعدات للمؤسسة المناولة، كما يمكن أن يكون تفويض كلي لإنتاج منتج معقد. كما يمكن إدراج أنواع أخرى لإستراتيجية المقاوله من الباطن، ولكن الأساس الذي تصنف على أساسه في هذه الحالة هو الصفة التي يمكن أن تتصف ا هذه الإستراتيجية.

4.2. المناولة حسب محل التطبيق:

هنالك ثلاثة أنواع كالتالي:

1.4.2. مناولة جهوية: المؤسسة التي تعطي الأوامر والمؤسسة المناولة يتواجدان في منطقة واحدة لدولة واحدة، مثلا: الشركات المحاذية للمؤسسات الكبرى.

2.4.2. مناولة وطنية: المؤسسات تنتميان إلى دولة واحدة.

3.4.2. مناولة دولية: المؤسسات تنتميان إلى دولتين مختلفتين، والمناول عادة ما يكون فرع تابع للمؤسسة الأم وهي التي تعطي له الأوامر.

5.2. مناولة حسب درجة تعقد العلاقات:

هنالك نوعين كالتالي:

1.5.2. مناولة بسيطة: هناك علاقة مباشرة بين المؤسسة التي تعطي الأوامر والمؤسسة المناولة.

2.5.2. مناولة متدرجة: في هذه الحالة يوجد تدرج في المناولين، ويكون ذلك حسب أهميتهم مثلا في اليابان المناولة تأخذ شكل هرمي على رأسه الشركات التي تعطي الأوامر، وتكون عادة مؤسسات كبيرة تتبعها الشركات المناولة ذات المستوى الأول، وتكون عادة مؤسسات متوسطة بدورها تتبعها مؤسسات مناولة بمستويات أقل. (الزهراء, 2010, p. 56)

6.2. مناولة حسب الموضوع:

هنالك ثلاثة أنواع كالتالي:

1.6.2. مناولة صناعية: تتعلق المناولة بسلع مادية، مثلا مناولة قطع خاصة بالصناعة الميكانيكية

2.6.2. مناولة الخدمات: تتعلق المناولة بأشياء غير مادية، مثلا: الصيانة

7- مراكز المناولة وحتمية وجودها في الجزائر:

إن نجاح المناولة الصناعية والاستفادة منها بشكل فعال يظل مرهونا بمجموعة من العوامل، منها على سبيل المثال وجود السياسات والتشريعات اللازمة واستحداث الهياكل التنظيمية المتخصصة كمراكز المناولة والشراكة والجمعيات المهنية والوحدات الإدارية.

1. مفهوم مراكز المناولة:

مراكز المناولة، هي عبارة عن " أجهزة فنية معلوماتية تقوم بتقديم خدمة من الخدمات المتكاملة يتم اختيارها بأقصى كفاءة لتناسب مع حاجيات التعاقد وتنمية المناولة بين المنشآت الصناعية على الصعيدين المحلي والإقليمي ومن مهامها:

- القيام بجمع وتحليل وتخزين وتحديث مستمر للمعلومات الخاصة بفرص المناولة والمتاحة التي تعرضها الشركات الطالبة للأعمال وتعميمها على المنشآت المنفذة وتقديم الاستشارات الفنية اللازمة في مجال إبرام العقود للجهات التي تحتاجها.

- تنظيم المعارض المهنية في مجالات المناولة والشراكة والتكنولوجيا

- تنظيم دورات تدريبية وندوات وورش عمل متخصصة في المناولة الصناعية لصالح أطراف المؤسسة المقدمة والمنفذة للأعمال.

- إعداد الدراسات والإحصائيات اللازمة لتنمية قطاع المناولة.

2. بورصة المناولة:

هي عبارة عن مركز معلومات تقنية، للترقية وربط العلاقات حول القدرات والأساليب والاختصاصات الإنتاجية أو الخدمات الصناعية، على شكل هيكل مستقل، الهدف منه تسهيل التقارب بين العرض والطلب في أشغال المناولة الصناعية. ويعود منشأ هذه الفكرة إلى سنة 1960 بفرنسا، وهذا في إطار مجموعة مصالح اقتصادية جمعت حوالي عشرة مؤسسات، مختصة في تحويل الحديد، بحيث كانوا متجاورين ويملكون تجهيزات غير مستعملة يفترقون لآلات الإنتاج، ومما لوحظ عليهم لا يعرفون بعضهم البعض ويقومون بتدبير إمكانياتهم وكان من مصلحتهم أن يضعوا إمكانياتهم للاستفادة الجماعية فيما بينهم، كما أن بعض الصناعيين الآخرين في البلاد كانوا مهتمين بفكرة تأسيس جمعيات مهنية وحرفية. ولقد تجسدت الفكرة ابتداء من 1961 في لوران بفرنسا بحيث قامت السلطات العمومية بتأييد انطلاق المبادرة وقاموا حينها بتأسيس حوالي 20 بورصة للمناولة الصناعية والشراكة، بعد ذلك عدة بلدان بدأت تم بالفكرة وتكونت عدة بورصات تم إنشاؤها في ألمانيا، بلجيكا، أسبانيا، إيطاليا، وبعد ذلك وبفضل المساعدة التي قدمتها منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية ظهرت بورصات المناولة في الدول النامية منها الهند، ماليزيا، الفلبين، تركيا، تونس، المغرب، الجزائر، لبنان ... الخ. اليوم توجد أكثر من 60 بورصة على مستوى العالم، تعمل بالمشاركة مع منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية على شكل جمعيات الصناعيين من أجل الصناعيين وبدعم السلطات العمومية والتنظيمات المهنية، وتمويلها يرتكز على المساهمات الثلاثية، العمومية، المنظمات والهيئات المهنية والشركات المنخرطة. 3 / ظهور نظام وبورصات المناولة في الجزائر: لم تلق المناولة الصناعية اهتماما كبيرا ممن السلطات العمومية طوال الفترة الممتدة من الاستقلال إلى غاية اية الثمانينيات من القرن الماضي، بعدها أدركت الجزائر أهمية هذا الأسلوب فشرعت في إعادة هيكلة الشركات الوطنية والقيام بإصلاحات اقتصادية، أعادت الاعتبار للاستثمارات الخاصة وتقليص دور الدولة في النشاط الاقتصادي من خلال قانون رقم 88-25 المؤرخ في 19/07/1988 والمتعلق بالاستثمار، ليتعزز مع بداية التسعينيات بصور قانون الصفقات العمومية في 09/11/1991 المعدل والمتمم بموجب المرسوم رقم 03-301 الصادر في 11/08/2003 والذي خصص قسم منه للمقاوله الفرعية باعتبارها وسيلة من وسائل تنفيذ المشاريع الكبرى. وإدراكا منها بضرورة تفعيل هذا الأسلوب وترقيته فقد تم الاتفاق على إنشاء شبكة لبورصات المناولة والشراكة بمساعدة من برنامج الأمم المتحدة للتنمية (PNUD) (في إطار مشروعين هما:

- مشروع DP-PNUD/ALG/90/001 الموقع في سبتمبر 1990 والمخصص لإنشاء بورصة المناولة والشراكة الجزائرية.

-القياس: اجمع ردود فعل العملاء عليه، وقس مدى جودة التحويل (عدد المبيعات مقسومًا على عدد المشاهدات وهذا هو معدل التحويل)، واسأل أصدقائك وعائلتك عن رأيهم في ذلك.

-التعلم: استنادًا إلى البيانات والرؤى التي جمعتها، توصل إلى افتراضات جديدة قائمة على البيانات، على سبيل المثال: "يسأل العديد من العملاء عما إذا كان لديّ نظام تحديد المواقع العالمي (GPS) مع خريطة الجزائر، لذا ينبغي عليّ على الأرجح اختبار إضافة صورة كبيرة خريطة الجزائر لمعرفة ما إذا كانت ستوقف الأسئلة وتزيد مبيعاتي"

-إعادة البناء (التغذية العكسية): بناءً على الأفكار، عد إلى مرحلة "الإثناء" وقم بإجراء التغييرات على العرض، ثم قم بقياس تأثيرها وتعلم منها، مرارًا وتكرارًا.

من أهم أنواع أو أشكال المناولة التي يمكن للمؤسسات الناشئة اعتمادها، وذلك بالنظر إلى سهولة تطبيقها على ارض الواقع، حيث لا تتطلب تكاليف كبيرة، نقترح استراتيجيتين كالتالي:

1. استراتيجيه المناولة حسب التخصص:

إن اختيار تخصص من ضمن تخصصات العمل لتبني هذا النوع من المناولة، هو في الواقع مهارة تخص صاحبها أولاً، يستطيع من خلالها يكتسب ميزة تنافسية تجعل تخصصه مطلوب عند المؤسسة المانحة، وفي نفس الوقت، بعمله هذا سيحاول زيادة الخبرة فيه. بالإضافة الى ان استخدام المناولة حسب التخصص، أي العمل ضمن التخصص، فهذا يزيد المؤسسة الناشئة قيمة مضافة، كما سيساعد على:

- زيادة جودة خدماتك المقدمة في تخصصك.
- بناء علامة تجارية شخصية لك تعرف الناس بالتخصص الذي تعمل فيه.
- تركيز اهتمامك على تطوير خبرتك في مجال تخصص معين دون غيره.

2. استراتيجيه المناولة حسب الموضوع:

المناولة حسب الموضوع هو خيار يرجع بالأساس الى مجال عمل المؤسسة الناشئة، ومن المجالات الأكثر ولوجا بالنسبة للمؤسسات الناشئة هو المجال التكنولوجي، بحكم أنه مرتبط بجل القطاعات (الخدمات – الصناعة -الزراعة - الإدارة ...). من ثم على الشركات الناشئة في اختيارها للمناولة حسب الموضوع ستضمن عدة نقاط: - تعزيز الخبرة في مجال العمل – القدرة على الابتكار والإبداع – تخفيض التكاليف.

مهما كان نوع المناولة المتخذ في البداية، يجب ان يكون بشكل بسيط، أي الأعمال التي يجب إنجازها يجب ان تكون واضحة ومحددة بجدول زمني قصير المدى، حتى يتسنى للمؤسسة الناشئة إنجازها بشكل تام وجيد، ثم لتستمر في اعمال اكثر تعقيدا فيما بعد.

مما سبق، وبحضور المناولة يتغير سلوك المؤسسة الناشئة في مرحلة البناء، حيث تتحصل هذه الأخيرة على طلبية جاهزة تمكثها في المرور مباشرة الى الإنتاج والتسليم، الشيء الذي يمنح المؤسسة الناشئة أرباحا كبيرة من خلال خفض التكاليف (البناء-القياس-التعلم)، بالإضافة الى ربح الوقت الذي يعتبر من أهم مميزات الشركات الناشئة، حيث نموها يكون أسرع بكثير، وبتكرار العملية مع مؤسسات مانحة أخرى أو حتى نفس المؤسسة تصبح هذه المؤسسة الناشئة كمقاوله بكل المعايير، لتساهم بدورها في منح أعمالها على شكل مناوله للمؤسسات ناشئة أخرى بشكل مستدام. ومن جهة أخرى تستفيد المؤسسة المانحة من خدمات الشركات الناشئة التي تعتبر كمناولة في بدايتها أقل تكلفة وأسرع من حيث تحقيق النتائج.

II-IV مساهمة المناولة في دعم الشركات الناشئة في الجزائر:

لقد بلغ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر 900 ألف مؤسسة تعمل لصالح القطاع الصناعي، تمثل منها واحد في المائة الشركات الناشطة في قطاع المناولة، مقابل استيواد الجزائر الجزائر 220 مليار من المعدات الصناعية التي تنتجها مؤسسات المناولة، في ظرف 15 سنة فيما حققت نسبة تصديرها بـ 14 مليار فقط. (حمادي، 2017)

فالجزائر لازالت متأخرة عن دول الجوار في مجال المناولة، حيث توجد حاليا من 250 إلى 300 مؤسسة مناوولانية سنة 2017 تتوزع على عدة مجالات إلكترونيك، الحديد والكهرباء، في حين بلغ عدد البورصات الجهوية بحوالي 150 في الشرق و250 في الغرب، وحوالي 600 مؤسسة مصغرة في كل ولايات الوطن من ضمنها خاصة بالاسمنت، سوناطرك، سونلغاز، في حين توجد حوالي 500 مؤسسة صغيرة ومتوسطة داخل البورصات، وهي أرقام اعتبرها اقسوس مشجعة ولكنها تبقى غير كافية خصوصا إذا ما تمت مقارنتها دول أوروبية وحتى بدول الجوار، كاشفا أن المغرب توجد به 7000 مؤسسة مصغرة ما يمثل 1400 تنشط في قطاع المناولة، في حين تملك تونس 500 مؤسسة في قطاع المناولة وبنسبة 20 في المائة، اما في فرنسا بلغ فيها عدد الشركات الناشطة في قطاع المناولة توظف 500 الف شخصا، بحوالي 68 مليار اورو وهو رقم يمثل دخل الجزائر من المحروقات.

أمام تزايد المناوولانية اليوم مقارنة بما سبق، ما لا يقل عن 1410 مؤسسات على المستوى الوطني (APS, 2021)، بالمقابل نجد بان قطاع الصناعة يسهم بحوالي 4.7% في الناتج الداخلي الخام، الأمر الذي يبرز الدور "الاستراتيجي" للمناولة في تطوير القطاع مما يستدعي تشجيع هذا المجال، سيما من خلال تحفيز المجمعات الكبرى على توقيع عقود شراكة مع تلك الشركات لاسيما الشركات الناشئة من اجل الاستفادة من خبراتها وتمويلها.

فالمناولة الصناعية هي الركيزة الأساسية لتعزيز الشراكة بين مختلف المتعاملين الاقتصاديين والقطاعات التي تلعب دورا كبيرا في سوق المناولة. حيث نجد ان مساهمة صناعة الصلب والميكانيك والكهرباء بلغت نسبة 34.40 بالمائة خلال الثلاثي الأول لسنة 2021 بينما بلغت نسبة مساهمة الصناعة الكيماوية البلاستيك والمطاط 23.10 بالمائة، أما بالنسبة للصناعات الغذائية فقدرت بـ 128.70 بالمائة وهي نسبة معتبرة مقارنة بالسنة الماضية أين بلغت نسبة 111.80 بالمائة وبلغت صناعة النسيج 20 بالمائة، بالإضافة الى المناولة الرقمية التي أصبحت اليوم تجلب اهتمام أصحاب الشركات الناشئة، خاصة في ظل جائحة كورونا.

أفاد مسؤولو شركات متخصصة في الأنظمة التقنية والخدمات اللوجستية، أن جائحة «كورونا» زادت الطلب بشكل ملحوظ على حلول المناولة الرقمية في الشركات خلال العامين الجاري والماضي بنسب وصلت إلى 50% مقارنة بفترة ما قبل «الجائحة».

صرح، المدير التنفيذي في شركة «أي كيو روبيكس» المتخصصة بالأنظمة التقنية إن جائحة «كورونا» أدت إلى إدخال تغييرات كبيرة على قطاع المناولة ونقل البضائع والمنتجات داخل المصانع والمستودعات، إذ أسهمت في زيادة الطلب على حلول المناولة الرقمية واستخدام «الروبوتات» بنسب وصلت إلى 50% خلال العامين الماضي والجاري، مقارنة بأعوام ما قبل «الجائحة». وأضاف، أنه وفقاً للمؤشرات الحالية، فإن «الجائحة» رسخت مفهوم التحول إلى الحلول الرقمية في أنظمة مناولة البضائع ضمن الشركات والمصانع، متوقفاً أن تشهد الفترة المقبلة توسعاً بنسب أكبر في اللجوء إلى استخدام «الروبوتات» في الشركات بالدولة.

سواء، المناولة الصناعية أو المناولة الرقمية، تمثلان فرصة تسويقية سانحة للمؤسسات الناشئة خاصة في المراحل الأولى من نموها، حتى تتمكن من التمتع في السوق من خلال الخبرة والمعرفة المكتسبة جراء المناولة. من جهة أخرى، على الشركات الناشئة التحلي بالإبداع والإبتكار في مجال الصناعة السائدة حتى تكون سوقا جذابا للمؤسسات المانحة من خلال الظفر بفرصة المناولة.

III-IV- المؤسسة الوطنية للصناعات الكهرومنزلية تفتح باب المناولة للمؤسسات الناشئة (مثال):

دعت المؤسسة الوطنية للصناعات الكهرومنزلية الشركات الناشئة إلى إبداء رغبتها في المناولة الوطنية لتكثيف النسيج الصناعي. دعت أيضا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتوقيع عقود مناولة مع المؤسسة الوطنية للصناعات الكهرومنزلية وذلك في إطار تنوع نشاطاتنا وتبني استراتيجية جديدة تركز على صناعة وطنية مندمجة".

تتوزع المؤسسة المذكورة عبر ولايات الوطن، على غرار سعيدة والمحمدية (معسكر) وغليزان والجزائر العاصمة وتيزي وزو وبرج بوعرييج. كما وضعت تحت تصرفهم فضاءات ومباني وقطع أرضية مع عقد مناولة لتدعيم هذا الفرع الصناعي"، مبرزا أن مؤسسته "تتوفر على أصول إضافية يمكن استخدامها من أجل التنوع".

بالإضافة إلى أن المؤسسة الوطنية للصناعات الكهرومنزلية تربطها عقود مع متعاملين وطنيين ودوليين بهدف خلق أيضا نشاطات جديدة خارج الصناعات الكهرومنزلية. كما أشارت إلى تدعيم الشراكة مع المورد القديم، لاسيما في مجال عصنة الجهاز الإنتاجي، مبرزا أنه سيتم قريبا إنتاج منتجات جديدة لا تستهلك الكثير من الطاقة، منها آلات الطبخ وأفران بتصميم جديد ونسبة اندماج تقني قدرها 70 بالمائة على الأقل.

وبخصوص التصدير إلى دول القارة الإفريقية، أبرز الرئيس المدير العام للمؤسسة الوطنية للصناعات الكهرومنزلية "أن منطقة التبادل الحر للقارة الإفريقية سيكون لها إسهام كبير"، مضيفاً في ذات السياق أن "استراتيجيتنا في التصدير تركز على خلق فروع تسمح للمؤسسة بتسويق منتجاتها بنفسها"، لافتاً إلى أن "الدولة ترخص بخلق فروع في الدول الإفريقية".

وتحظى منتجات المؤسسة الوطنية للصناعات الكهرومنزلية التي يقع مقرها بتيزي وزو بالتقدير بتونس وليبيا والمالي والنيجر وموريتانيا، وتجرى حالياً مفاوضات متقدمة مع شركاء أجانب لتصنيع منتجات أخرى.

XI- خاتمة:

يعتبر تنشيط المناولة خيارا استراتيجيا في الجزائر من اجل ترقية وضعية الشركات الناشئة، والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ونظرا للدور الذي تؤديه هذه الشركات المناولة في خلق القيمة المضافة والرفع من نسبة الإدماج الوطني في المنتجات والخدمات المحلية وترقية التجارة الخارجية بالإضافة الى الحد من البطالة، جاءت المناسبة لربط العلاقات بين كبريات المجمعات الصناعية العمومية، وبين الشركات الناشئة والصغيرة والمتوسطة بغية توسيع النسيج الصناعي الوطني، من خلال اشراك الشركات الناشئة عن طريق المناولة.

كما ذكر وزير الصناعة بالأهمية البالغة التي توليها الدولة للمناولة الصناعية والدعم المتواصل لها، وقد ترجمت في قرارات هامة اتخذتها الحكومة -يضيف الوزير- تتمحور حول وضع تسهيلات وإعفاءات جبائية وضريبية لدعم الشركات المناولة وتوسيع نشاطها من أجل تشجيع الإنتاج المحلي وتقليص فواتير الاستيراد، تفعيل دور بورصات المناولة والشراكة في الجزائر لدعم وتقوية النسيج الصناعي.

في الأخير سنحاول رفع التوصيات التالية من أجل المساهمة في تفعيل دور المناولة في تنشيط عمل الشركات الناشئة:

- العمل على تشجيع المناولة عموما والصناعية خصوصا في أوساط الأعمال.
- استغلال استراتيجية المناولة من الطرف الشركات الناشئة كضمان للبدئ في مشاريعهم.
- تدعيم المناولات بالقوانين التي تخدم النسيج الصناعي، ومنح الفرص العادلة لكل الشركاء الإقتصاديين.
- على الشركات الناشئة أن تستغل المناولة الرقمية كمدخل لإقناع الشركات المانحة.

XII-المراجع:

1.المراجع باللغة العربية:

ابراهيم، أ. م. ط. (2008). النظرية العامة لعقود الباطن مصر: دار النهضة العربية.

الزهران، ع. ف. (2010). المناولة كخيار إستراتيجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، مع دراسة تطبيقية في قطاع المحروقات (ماجستير)، جامعة الجزائر،

حمادي، ع. (2017). 900 ألف مؤسسة تشتغل في القطاع الصناعي:

الجزائر تستورد في ما قيمته 220 مليار من مؤسسات المناولة/%<http://eldjazaironline.dz/Accueil/>

كمال، آ. ز. (2006). المناولة الصناعية كعامل إستراتيجي لتفعيل التنمية الصناعية في المنطقة العربية Paper presented at the المؤتمر العربي الأول للمناولة الصناعية، الجزائر.

2.المراجع باللغة الأجنبية:

AFNOR. (2007). Group de travail transversal-maitrise de sous-traitance et mode de Collaboration Colloque de prosective ingerieurs et techniciens. . La londe des Maures

APS. (2021). مناولة: ما لا يقل عن 1410 مؤسسات على المستوى الوطني Retrieved from <https://www.aps.dz/ar/economie/116570-1410>

Aubert, B., Barate, R., Boutigny, D., Couderc, F., Karyotakis, Y., Lees, J., . . . Grauges, E. J. P. r. l. (2005). Observation of a broad structure in the $\pi^+ \pi^- J/\psi$ mass spectrum around 4.26 GeV/c 2. 95(14), 142001.

Corbett, M. (2004). The outsourcing revolution: Why it makes sense and how to do it right: Dearborn Trade Publishing.

de Boislandelle, H. M. (1998). Dictionnaire de gestion: vocabulaire, concepts et outils: Economica.

Fernandes, B. (2018). Top 5 Factors in Success Across more than 200 Companies. Nope, Funding is NOT #1 neither is your 'idea.'. Retrieved from https://twitter.com/benji_fernandes/status/1036853321183715328

GRANT, M. (2021). Startup. Retrieved from <https://www.investopedia.com/terms/s/startup.asp>

Lise, T., & Al. (2006). Subcontracting in Chinese Shipbuilding Contract.

Review, م. J. A. B. P. (2016). Subcontracting and Outsourcing Activities in the Hydrocarbon Sector. 9(1).

Shane, S., Khurana, R. J. I., & Change, c. (2003). Bringing individuals back in: the effects of career experience on new firm founding. 12(3), 519-543.

Wielezynski, M. (2020). Startup. In E. G. Carayannis (Ed.), Encyclopedia of Creativity, Invention, Innovation and Entrepreneurship (pp. 2220-2227). Cham: Springer International Publishing.

كيفية الاستشهاد بهذا المقال حسب أسلوب APA :

محفوظ هنداوي (2022)، الشركات الناشئة من المناولة الى المقابلة (نموذج مقترح)، مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والإدارية المجلد 04(العدد 01) : المركز الجامعي الشريف
بوشوشة أفلو، الجزائر.ص.ص 80-96