

المستوى: الثانية ثانوي إعدادي	درس	المادة: التكنولوجيا الصناعية
الجداذة التربوية رقم 1 إعداد: الأستاذ محمد بنعيسى	<b>المقاولة</b>	المؤسسة: ثانوية الإمام مالك الرشيدية-المغرب <a href="http://assil.salifa.com">http://assil.salifa.com</a>

## تقديم :

يتطلب صنع (أي إنتاج) الأشياء التقنية، وكل **المنافع** التي يحتاجها الناس، توفير مجموعة من العوامل، تسمى **عوامل الإنتاج**، أهمها:

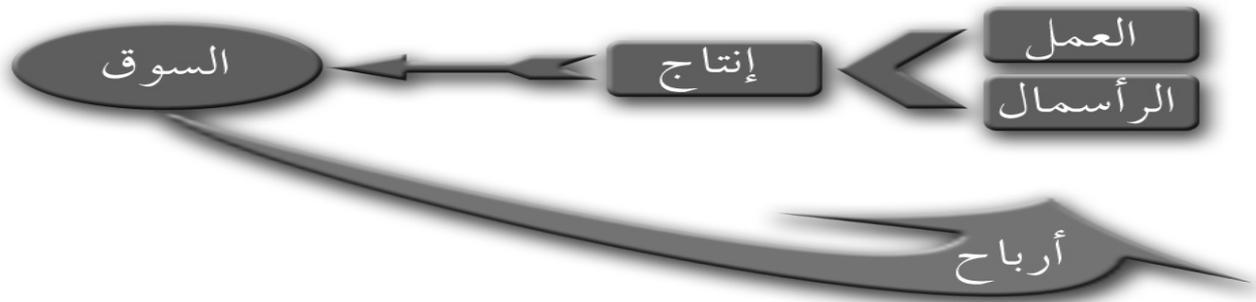
المواد الأولية: هي كل المواد التي تستخرج من الطبيعة و تستعمل في الصناعة.  
الآلات : تحول المواد الأولية إلى مواد مصنعة  
اليد العاملة :تنجز العمل وتراقب الآلات  
الرسمال :تغطية المصاريف  
بنايات :مكان العمل  
والأشياء التقنية هي **منتجات** مادية تلبى حاجة عند المستهلك.

## استنتاج:

كل هذه العوامل تشكل مركزا (أي وحدة) للإنتاج يسمى **المقاولة**.

## 1- تعريف المقاولة :

المقاولة هي تنظيم يضم **عوامل الإنتاج** و **العمل** من أجل **إنتاج منافع** أو تقديم **خدمات** قصد تحقيق **أرباح**.



## ملاحظة :

- المقاولة جهاز منظم يعتمد على رؤساء ومروسين وكل شخص في المقاولة يختص بمهام معينة ( إدارة، إنتاج، تخطيط، توزيع، تسويق... )
- المقاولة جهاز منفتح على عدة شركاء (زبناء، ممولون، ممولون... )

## 2- أشكال المنتوجات :

تنتج المقاولات بصفة عامة نوعين من المنتوجات هما :

### 1.2- المنافع Les biens:

المنافع هي منتوجات مادية ملموسة قابلة للإدراك والملاحظة.  
أمثلة : ثلاجة - حاسوب - أدوات مدرسية - دراجة - أثاث منزلي - حليب، زيت...

### 2.2- الخدمات Les services:

الخدمات هي منتوجات غير مادية يمكن إدراكها من خلال تأثيرها على المستهلك.  
أمثلة: الخدمات الصحية - الخدمات الفندقية و السياحية - النقل - خدمة التواصل بالهاتف - الإنترنت...  
ملاحظة :

- إذا كانت المقاولات تنتج منافع فهي مقاولات صناعية
- إذا كانت المقاولات تقدم خدمات فهي مقاولات خدمية
- إذا كانت المقاولات تشتري المنافع لتبيعها دون أن تحدث عليها أي تغيير فهي مقاولات تجارية

## 3. تصنيف المقاولات:

تختلف المقاولات من واحدة لأخرى، و يمكن تصنيفها حسب المعايير التالية:

- ملكية الرسمال
- حجم المقاولات
- نشاط المقاولات

### 1-3 حسب نشاط المقاولات:

تتوزع أنشطة المقاولات إلى ثلاث قطاعات هي:

✓ **القطاع الأولي :** يضم المقاولات التي تعتمد على النشاط الفلاحي و تربية المواشي والصيد و المناجم و الغابات...

✓ **القطاع الثانوي :** يضم المقاولات التي تقوم بأنشطة الصناعات التركيبية و التحويلية و الكيميائية

✓ **القطاع الثالثي :** يضم المقاولات التي تقوم بأنشطة تجارية، صناعية، أو خدمات

### 2-3 حسب ملكية الرأسمال:

✓ إذا كان الرأسمال في ملكية الدولة بصفة كاملة فالمقاولات تسمى **مقاولات عمومية**  
أمثلة: مصرف المغرب.

✓ إذا كان الرأسمال في ملكية الخواص فالمقاولات **خصوصية**

أمثلة: متجر، صيدلية، مدرسة خصوصية، فندق، ميديتيل قناة الجزيرة الرياضية،....  
☑ إذا كان الرسمال مشتركا بين الدولة و الخواص فالمقاوله شبه عمومية او شبه خصوصية  
أمثلة : اتصالات المغرب.

### 3-3 حسب الحجم:

يمكن قياس حجم المقاوله انطلاقا من عدة وحدات للقياس منها :

- عدد العاملين بالمقاوله
- قيمة الرسمال
- قيمة المبيعات
- حجم الإنتاج

ويمكن تصنيف المقاولات من حيث الحجم إلى مقاولات صغيرة و متوسطة وكبيرة.

### 4- طور اشتغال المقاوله:

مههما كان نوع المقاوله فان اشتغالها يكون على مراحل تسمى طور اشتغال المقاوله.  
تتكون هذه المراحل من :

التموين - التخزين - التحويل (تحويل المواد الأولية إلى منتج) - تخزين المنتوجات - التسويق

ملاحظة : يختلف طور اشتغال المقاوله الصناعيه عن المقاوله التجاريه بمرحلة التحويل.



## 5. محيط المقاوله:

إن المقاوله لا يمكنها أن تشتغل بمفردها دون الحاجة إلى عناصر خارجية.تسمى هذه العناصر محيط المقاوله .تبرز الوثيقة التالية محيط المقاوله :



## 6. مفهوم المستهلك و السوق:

### 1.6 - المستهلك:

المستهلك هو كل فرد يقتني سلع أو خدمات بهدف الاستهلاك أو الإنتاج.  
**ملاحظة :** تسعى المقاولات إلى تلبية حاجات المستهلكين عن طريق تحديد رغباتهم من أجل توفير منتجات مرضي المستهلك و بالتالي ضمان بيعها و تحقيق أرباح مهمة. ويتم التأثير على المستهلك عن طريق الإشهار بوسائل الإعلام المختلفة (الفضائيات ، الإنترنت،.....).

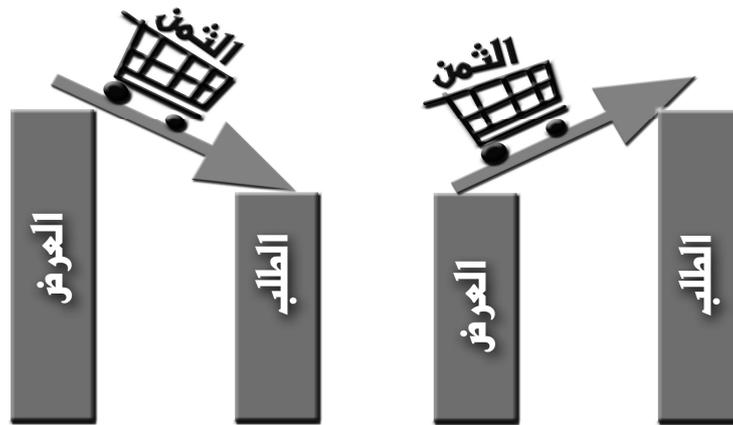
### 2.6 - السوق:

السوق مكان التقاء المنتج ( العارض ) الذي يعرض منافع أو خدمات و المستهلك الذي يلبي حاجياته مقابل ثمن معين.

### ملاحظة:

ليس من الضروري أن يكون السوق مكانا محددًا كالسوق الأسبوعي أو السوق الممتاز، قد يكون أيضا مكانا مجردا مثل الإنترنت و سوق المال بحيث لا يلتقي المنتج و المستهلك مباشرة في نفس المكان بل يستعملون طرق أخرى للاتصال فيما بينهم عبر الصحف و الإذاعة و الإنترنت...

### 3.6- قانون العرض و الطلب:



### **قانون العرض و الطلب**

- إذا كان العرض يفوق الطلب يؤول الثمن إلى الانخفاض.
- إذا كان الطلب يفوق العرض يؤول الثمن إلى الارتفاع.

