المحاضرة الثانية: ماهية المقاولاتية

تستعرض هذه المحاضرة مفهوم المقاولاتية في ضوء تسميته الأجنبية والعربية وتطوره الذي يعود في تفسيره لتباين التوجهات النظرية المهتمة بدراسته خاصة علم الاقتصاد، قادت هذه التوجهات لتقديم تعريف شامل للمقاولاتية ثم لتبيان خصائص النشاط المقاولاتي، والتفرقة بينه وبين مفهومي المؤسسة المقاولاتية وغير المقاولاتية والمسير مقابل المقاول، مع تقديم لمحة عامة حول أهم أنواع المقاولاتية.

كما وقد تم استعراض أهم المتطلبات لإنجاز النشاط المقاولاتي والمقسمة بين العوامل الشخصية والعوامل البيئية، لننهي في الأخير هذه المحاضرة بعرض لأهمية النشاط المقاولاتي على عدة مستويات انطلاقا من مخرجاته ونتائجه.

وعليه فهذه المحاضرة تقدم للطالب أُولى المفاهيم والتصورات حول موضوع المقاولاتية لتكون كنقطة بداية نهدف من ورائها تبسيط المفاهيم ليسهل التعمق لاحقا في عناصر أكثر أهمية تهتم بكيفية إنجاز النشاط المقاولاتي، لذلك فقد تضمنت هذه المحاضرة العناصر التالية:

1- نشأة المقاولاتية.
2- المقاربات الفكرية للمقاولاتية.
3- تعريف المقاولاتية.
4- خصائص النشاط المقاولاتي.
5- أنواع المقاولاتية.
6- المتطلبات الشخصية والبيئية للنشاط المقاولاتي.
7- مخرجات النشاط المقاولاتي وأهميته.

1- نشأة المقاولاتية:

يشير ماسلو (Maslow,1968) إلى أن أفضل طريقة للأخذ بيد المجتمع غير المتقدم ليس بتوفير 100 اقتصادي أو 100 مهندس وإنما بتوفير 100 مقاول (بن خديجة و عبيد، 2019، ص 108) ، وإن الباحث عن معنى هذا المصطلح ضمن القاموس العالمي للتجارة (1723) يجد أن المقاول هو الذي يشرع أو يباشر عملا ما والذي يمكن أن يعني تجارة، مصنعا، مبنى، أو غيرها.

والصورة الأولى للمقاول قد انبثقت من فضاء المصانع والمباني أو ما يعرف بقطاع الأشغال العمومية في الوقت الراهن، لذلك شاع في كثير من المجتمعات والجزائر واحدة منها أن ينحصر استخدام المقاول على صاحب المباني والمصانع دون أن تتسع دائرة هذا المفهوم إلى مهن أخرى. (بن صويلح، 2017، ص 460)

أما المقاول كمصطلح علمي فهو يعود في الأصل للكلمة الفرنسية (Entrepreneur) حيث استخدم لأول مرة عام 1916 من قبل (A De Montchrestien) في كتابه (Traité l'économie politique) وفقا للمفهوم التالي: الفرد الذي يبرم صفقة أو عقدا مع السلطات العامة من أجل انجاز مختلف الأشغال أو مهمة ما (طلبة، 2017، ص 756). وذات المصطلح هو مستخدم في اللغة الإنجليزية توحيدا للمعنى. وقبل ظهور هذه الكلمة استخدمت في الكتابات الإنجليزية ثلاث مصطلحات هي:

1. **المغامر (adventurer):** استُخدم في القرن السادس عشر للإشارة إلى التجار الذين يعملون في مشاريع محفوفة بالمخاطر.
2. **المُنظِّم (projector):** كان هذا المصطلح معادلًا للمصطلحين الآخرين، ولكنه غالبًا ما كان يحمل دلالة سلبية تشير إلى الاحتيال والخداع.
3. **المتعهد (undertaker):** أصبح هذا المصطلح تدريجيًا هو الأكثر شيوعًا لوصف رجل الأعمال العادي الذي يخاطر برأس ماله. تطور مفهومه من مجرد شخص يبدأ بمشروع، إلى مقاول حكومي، ثم توسع ليشمل الأفراد الذين يحصلون على امتيازات حصرية من السلطات للقيام بمشاريع معينة (مثل تجفيف المستنقعات).

أما آدم سميث في تحليله لأنواع الفاعلين الاقتصاديين ميز بين ثلاث أنواع؛ المغامر، المنظم، والرجل الحكيم، وفي كتابه ثروة الأمم استخدم مصطلحات كالمغامر والمنظم و المتعهد؛ والمغامر وفقًا لوصف آدم سميث هم أولئك الذين يخاطرون برأس مالهم على أصعب المنظمات، مدفوعين بالثقة غير المحدودة في نجاحهم على الرغم من المخاطر غير العادية، وسلوكهم يوصف بأنه لاعقلاني لأن معدل الربح العادي لا يرتفع دائمًا ليعوض حجم المخاطرة التي يقدمون عليها. أما المنظم فقد ميّز آدم سميث بين نوعين من المنظمين:

- **النوع الأول (السلبي):** هو شخصية ماكرة وخارجة عن القانون، تستخدم التخطيط والغش لابتكار مشاريع باهظة الثمن وغير مؤكدة، والتي غالبًا ما تؤدي إلى إفلاس المشاركين فيها، مثل مشاريع البحث الوهمية عن مناجم الذهب والفضة.
- **النوع الثاني (الإيجابي):** على عكس الأول، هذا النوع يتمتع بالبراعة والنزاهة وينخرط في اختراع صادق ومشاريع حقيقية ومنتجة.

في حين الرجل الحكيم هو النموذج المثالي في فكر سميث، ويُعرَف أيضًا بـ"المتعهد". صفاته كالتالي:

- **منظم وحذر:** لا يدخل في أي مشروع إلا إذا كان منسقًا بشكل جيد ومستعدًا جيدًا، ويتصرف بهدوء وتأنٍ.
- **مقتصد:** هو شخص يجمع رأس المال ويعمل على تنميته بثبات.
- **محرك للنمو المستقر:** يعتبره سميث عاملا بطيئًا للتقدم ولكن ثابت، وهو بذلك يمثل عامل مهم للاقتصاد، على عكس الشخص المشوش والمتهور.

وبحلول القرن التاسع عشر، تم استبدال مصطلح "المتعهد" بشكل كبير بمصطلح "الرأسمالي" في الكتابات الإنجليزية مثل ريكاردو الذي ركز في البداية على الرأسمالي كمعظِّم للربح، ثم تطور فكره لاحقًا ليفصل بين وظيفة رأس المال ووظيفة الريادة، مما كان له أثر في الفكر الاقتصادي اللاحق.

أما من وضع الأسس النظرية لريادة الأعمال كان من إسهامات المدرسة الفرنسية، على يد ريتشارد كانتيلون (Richard Cantillon) و جان باتيست ساي (Jean-Baptiste Say)، ويُعتبر كانتيلون من أوائل من قدموا مفهومًا واضحًا للريادي. حيث يرى بأنه متحمل للمخاطرة لأنه مثل التاجر أو المزارع يشتري بسعر معين وثابت (يدفع تكاليف ثابتة مثل الإيجار والمواد)، ولكنه يبيع منتجه بسعر مستقبلي غير مؤكد، وبالتالي يتحمل مخاطرة الفرق بين الربح والخسارة. فهو شخص يشارك في التبادل من أجل الربح ويواجه عدم اليقين. كما أنه محرك اقتصادي: لأنه قوة دافعة في الاقتصاد،

يقوم بكل عمليات الإنتاج والتداول والتبادل في السوق، مما يجعله محوري في العملية الاقتصادية. وقد ميّز بين ثلاث فئات رئيسية من الفاعلين الاقتصاديين:

1. **ملاك الأراضي:** الذين يعيشون على دخل ثابت ومستقل.
2. **المأجورين (أصحاب الدخل الثابت):** الذين يتلقون أجورًا ثابتة.
3. **رواد الأعمال:** الذين يعملون بدخل غير مؤكد ويقومون بأنشطة المخاطرة.

ليأتي جان باتيست ساي (Jean-Baptiste Say) بعد كانتيلون وأضاف بُعدًا جديدًا للتعريف، حيث لم يركز فقط على تحمل المخاطرة، بل على دور الريادي كمشرف ومدير ومنسق للموارد الاقتصادية، يعمل على خلق المشاريع وتلبية الحاجات، ويجمع بين عوامل الإنتاج؛ حيث يقوم بشراء أو طلب المواد الخام، وجمع العمال، والعثور على المستهلكين، ودمج كل هذه العناصر لخلق منتج. لذا يرى أنه يمتلك فنون الرقابة والإدارة والاقتصاد في تنظيم العمل. وحسب ساي، يتميز الريادي بصفات فريدة مثل الاجتهاد، والمثابرة، والمعرفة الدقيقة بعمله، والقدرة على النبوءة (توقع الطلب)، والقدرة على خلق فرص عمل للآخرين.

وفي نهاية القرن التاسع عشر أضاف الاقتصاديون الكلاسيكيون الجدد وجهات نظر جديدة للريادة. إذ دعم (Marshall 1890-1893) وجهة نظر الرياديين المبدعين واعتبر أن الربح هو مردود لخدمات الرياديين مثل تطوير العمل واتخاذ المخاطر، وهنا ارتبطت معطيات القيادة والمعرفة مع الريادة. وجاءت آراء (Schumpeter) في النصف الأول من القرن العشرين وتحديداً في عام 1934 لتعطي بعداً جديداً لمفهوم الريادي، حيث رفض الافتراضين السائدين، بأن التغيير الاقتصادي يحدث بشكل خارجي و أن نشاط ريادة الأعمال هو استجابة للقوى الخارجية. وعلى النقيض من ذلك قام ببناء نظرية "نمو" داخلية يكون فيها رائد الأعمال مصدر كل التغيير الديناميكي في الاقتصاد، والريادي وفق منظور Schumpeter هو المتمرد المبدع يخلق حالة من عدم التوازن ويلعب دورا رئيسيا في التنمية الاقتصادية من خلال الابتعاد عن المسار الروتيني وتنفيذ الابتكارات، فقد يكون مبتكراً لسلعة جديدة تطرح للتداول في السوق، أو تقديم خدمة جديدة، أو قد يكون مبدعاً في التسويق أو التوزيع، أو في إعادة هيكلة التنظيم أو إدارته. (سلطان و عثمان، 2021).

ولكن التمييز بين المقاول والإداري لم يكن واضحا حتى أواخر القرن 19 بحكم كون المقاول له مهام إدارية في مشروعه. وخلال القرن 20 اقترن مصطلح المقاولاتية بالإبداع في مشروع يلاقي طلبا ورواجا ثم في منتصف القرن 20 حيث ارتبط بالإبداع في مشروع بطريقة المقاول الخاصة (استثمار الفرص). (مقري و عبد الصمد، 2021، ص 4–5)

وعموما فقد ترجم للغة العربية على ثلاث مراحل؛ التسمية الأولى كانت مُنَظِّم والتي تشير لمهارة التنظيم في إنشاء أو إدارة المشروع المقاولاتي، ثم استبدلت بتسمية مقاول لارتباطها بتأسيس شركات تجهيز مواد البناء، ومع نجاح شركات أخرى تُقدم خدمات غير البناء في فترة التسعينيات تغيرت التسمية للمرة الثالثة إلى مصطلح الريادي. (بن خديجة و عبيد، 2019، ص 104)

وإن هذا الاختلاف والتباين يفسر في اطار التوجهات النظرية التي اهتمت بموضوع المقاولاتية بين علوم مختلفة؛ يمكن توضيحها كما يلي:

2- **<u>المقاربات الفكرية للمقاولاتية</u>**: ذكر كل من الباحثين (سلطان و عثمان، 2021؛ طلبة، 2017، ص 758؛ مقري و عبد الصمد، 2021، ص 13–17)، أنواعا من المقاربات نلخصها كما يلي:

2-1- المقاربة الوظيفية:

تستند هذه المقاربة إلى العلوم الاقتصادية والاجتماعية في دراسة المقاولاتية، وهي تحاول الإجابة على تساؤلين رئيسيين هما:

- ماهو أثر الأنشطة المقاولاتية على الاقتصاد؟
- ماهي الظروف الاقتصادية، الاجتماعي، الثقافية التي تحفز المقاولاتية؟

لذلك فهي تتضمن المقاربة الاقتصادية والمقاربة الثقافية، نوضحها كما يلي:

2-1-1- المقاربة الاقتصادية:

إن أول اقتصادي اهتم بالمعالجة النظرية للمقاول من حيث خصائصه وأهميته الاقتصادية في نشاط الدول هو ريتشارد كانتيلو (1680-1734) Richard Cantillon المصرفي الايرلاندي الأصل ورجل الأعمال الذي عاش في باريس، حيث لخص في كتابه (Essai sur la nature du coerce en general,1755) المبادئ التي تقوم عليها الأسواق الاقتصادية الناشئة. ووفقا لكانتيلو فالمقاول بغض النظر عن مجاله (زراعي، حرفي، تجاري) هو الشخص الذي يشتري أو يستأجر بسعر أكيد ليبيع أو ينتج بسعر غير أكيد. ما يشير إلى تحمل المخاطر لإجراء التبادلات ولتحقيق الربح غير أن كونتيون لا يفرق بين المقاول وصاحب الأموال. وقد تم تعزيز مفهوم المخاطرة من قبل جون ستيوارت ميل في كتابه مبادئ الاقتصاد السياسي حيث يرى ضرورة وجود الاستعداد لدى المقاول لتحمل الغموض والخسائر المحتملة سعيا لتحقيق الربح.

وفي عام 1997 أضاف Beaucleau على خاصية المخاطرة لدى المقاول خاصية أخرى متمثلة في التخطيط والإشراف وتنظيم المشروع الذي يملكه في إشارة منه إلى الأبعاد الإدارية في ملكية المؤسسة لتصبح المقاولاتية ليست فقط عملية إنشاء مؤسسة. فيما اعتبر Say سنة 1803 أن هدف النشاط المقاولاتي هو تحقيق الأرباح، التي تختلف عن أرباح رأس المال في النظرية الاقتصادية.

أما جوزيف تشومبيتر(1883-1950,Joseph Schumpeter) فقد أدخل بعدا جديدا لتعريف المقاولاتية والمتمثل في الابتكار وفق نظريته المعروفة بالتدمير الخلاق حيث يعتبر المقاول الشخص الذي لديه القدرة على التغيير بتحمله للمخاطر بهدف الإبداع لتطوير توليفات إنتاجية جديدة (إنتاج منتج جديد، إيجاد مصادر جديدة للمواد الخام، استعمال طريقة إنتاج أو تحويل جديدة، دخول سوق جديدة، إنشاء منظمات جديدة) تحفز النمو الاقتصادي من خلال التغيير المستمر. أما كيرزنر (Kirzner,1930) فالصفة الأساسية للمقاول هي أنه شخص حساس للفرص المربحة الناتجة عن الفرق بين أسعار المدخلات والمخرجات، كما يعتبر أن المقاول له القدرة على التحكم في السوق من خلال دوره في تعديل الأسعار واليقظة في ادراك الخلل أو حالة عدم التوازن، وهذا ما يجعله مميزا عن الآخرين.

جوزيف شومبيتر من أوائل من وضع تعريف لرواد الأعمال

2-1-2- المقاربة الثقافية:

تهتم بدراسة العوامل التي تشجع المقاولاتية، فالثقافة السائدة في أي مجتمع تؤدي إلى إفراز العديد من الأنشطة المقاولاتية وبروز السلوك المقاول لدى أفراد ذلك المجتمع.

2-2- المقاربة المبنية على الأفراد:

وتركز هذه المقاربة على دراسة المقاول وخصائصه، وهي تتضمن كلا من المقاربة النفسية والديمغرافية.

2-2-1- المقاربة النفسية:

تعرف بمقاربة السمات وهي تسعى للتعرف على الخصائص النفسية للمقاول (من هو المقاول، ما الذي يميزه عن الآخرين)، فلقد سعت العديد من الدراسات إلى إيجاد بروفيل ريادي متكامل لوصف الشخصية المقاولاتية، فمثلا يرى ماكدينالد McClleland أن سلوك المقاول يتحدد ببعدين: الحاجة إلى الإنجاز التي تدفعه لإيجاد حلول للمشاكل التي تواجهه، والحاجة إلى السلطة أي رغبته لبلوغ مناصب مهمة. إضافة إلى أنه شخص غير تقليدي لقيامه بأعمال بطريقة مميزة ومبتكرة، مع قدرته على اتخاذ القرار في ظروف غامضة ترتفع فيها نسبة المخاطرة. في حين بيجريف (Bygrave,2004) أكد على عدم وجود خصائص وصفات سلوكية معينة تفصل بين شخصية المقاول وغير المقاول، وإنما اعتبر أن المقاول له القدرة على التحكم في تحديد مستقبله أكثر من غيره، وحدد مميزات شخصية المقاول الناجح في: القدرة على الإنجاز، الحسم، الحلم، العزيمة، الإخلاص والتفاني، الإيمان بالقضاء والقدر...).

2-2-2- المقاربة الديمغر افية:

تهتم بالمتغيرات الديمغرافية وعلاقتها بالسلوك المقاول، فحسب (Mason & Hambrik, 1984) الذي يعتبر سن الفرد له علاقة قوية بنجاح المنظمة، أما الجنس فقد يكون الرجل أكثر رغبة مقارنة بالمرأة في تحقيق طموحات وأهداف متعلقة بإنشاء منظمة خاصة. وبخصوص تأثير المحيط العائلي فيتمثل في مدى وجود أحد الأقارب يمارس عملا مقاولاتيا. كما أن المستوى التعليمي قد يلعب دورا في اغتنام الفرد للفرص وحساسيته لها وتعامله الأفضل في حل المشكلات التي تساعده في إنشاء وإدارة منظمته الخاصة.

2-3- المقاربة العملياتية:

اتجهت هذه المقاربة للبحث في ما يحدث فعلا في المقاولاتية ومحاولة فهم وتفسير مختلف المراحل المعقدة بدءا من ولادة فكرة إلى غاية إنشاء المنظمة، فيقر مثلا (Gartner,1989) بمحدودية مقاربة السمات ويؤكد على دراسة ما يفعله المقاول لا على ماهو عليه المقاول، أي دراسة الأنشطة التي تسمح للفرد بإنشاء أي كيان أو وحدة جديدة مثل: البحث عن الفرصة المناسبة، جمع الموارد، تصميم المنتج، إنتاج المنتج، تحمل المسؤولية أمام الدولة والمجتمع.

3- <u>تعريف المقاولاتية:</u>

إذن من خلال هذه النظرة الأولية لأوائل الباحثين في المجال نلاحظ تباينها في التركيز على زاوية معينة مع التأكيد على أهمية ودور المقاولاتية في الجانب الاقتصادي، ولتقديم مفهوم أكثر وضوح عن ماهية المقاولاتية لابد من استعراض عدد من التعريفات على خلاف ما تطرقنا إليه من نظرة مبدئية، ويمكن أن نضيف هذه التعريفات التي تطرقت لها قواسمي (2020، ص 161) و عوض (2011، ص 9) و حياة (2010، ص 26) و مزيودي (2003، ص 14) من خلال الجدول التالي:

جدول 2:يوضح بعض تعاريف المقاولاتية

الباحث	التعريف
آلان فايل Alain Fayolle	مجموع **النشاطات والعمليات** التي تؤدي **الى إنشاء وتطوير مؤسسة**، أي خلق ثروة اقتصادية
Bateman	المقاولة هي ذلك المصطلح الذي يهتم بشكل كبير بمفهوم الإبداع وإيجاد منتجات جديدة لم تكن موجودة سابقا أو تحسين منتجات موجودة.
مراح حياة	العملية التي تبدأ **بفكرة** وتنتهي بعرض **منتوج جديد ذو قيمة** في السوق، وبين الاثنين المغامرة والتنسيق بين مختلف الموارد المتوفرة
يحي مزيودي	هي **علم وفن وإدارة** وليست عملية **مغامرة أو مجازفة** غير محسوبة النتائج، فهي تتطلب جهدا متواصلا وتطورا مستمرا والتزاما تاما بالمبادئ العلمية تؤتي ثمارها **بالربح المادي والمعنوي** يضاف لرصيده المهني
Alfred Marshall	المقاول هو **مسير المؤسسة** حيث أنه **يتحمل مخاطر** الإنتاج
STEVENSON Howard	المقاولاتية عبارة عن مصطلح يغطي التعرف على **فرص الأعمال** من طرف أفراد أو منظمات ومتابعتها وتجسيدها"
Shane & Venkataraman (2000)	يشمل مجال ريادة الأعمال دراسة مصادر الفرص، وعمليات اكتشاف وتقييم واستغلال الفرص، ومجموعة الأفراد الذين يكتشفونها ويقيمونها ويستغلونها.
Acs& Audretsch (2003)	ريادة الأعمال تشمل جميع الأعمال الجديدة والديناميكية ، بغض النظر عن حجمها أو خطها التجاري، بينما تستثني الشركات التي ليست جديدة ولا ديناميكية وكذلك جميع المنظمات غير التجارية. وهذا يترك عملية ريادة الأعمال والفرصة وطبيعة التفاعل التنظيمي كموضوعات أساسية ".
مفوضية الجماعات الأوروبية (2003)	ريادة الأعمال هي عقلية وعملية إنشاء النشاط الاقتصادي وتطويره من خلال مزج المخاطرة و / أو الإبداع و / أو الابتكار مع الإدارة السليمة ، داخل منظمة جديدة أو قائمة.
Bo Carlsson's Pontus Braunerhjelm Maureen McKelvey, Christer Olofsson Lars Persson and Håkan Ylinenpää (2013)	ريادة الأعمال تشير في المقام الأول إلى الوظيفة الاقتصادية التي يقوم بها الأفراد والرياديين الذين يعملون بشكل مستقل أو داخل المنظمات، لإدراك وخلق فرص جديدة وتقديم أفكارهم في السوق، في ظل حالة من عدم اليقين، من خلال اتخاذ قرارات بشأن الموقع وتصميم المنتج والموارد الاستخدام والمؤسسات وأنظمة المكافآت. يتأثر النشاط الريادي والمشاريع الريادية بالبيئة الاجتماعية والاقتصادية ويؤدي في النهاية إلى النمو الاقتصادي ورفاهية الإنسان.

إذن نستنتج من خلال هذه التعريفات المختلفة فكرة أساسية تدور حول:

1. **طبيعة النشاط** : الذي تقوم عليه المقاولة الفردية وقد لخصها Davidsson نقلا عن (طلبة, 2017, ص 770–771) في المخطط التالي:

.

شكل 2: يوضح طبيعة النشاط المقاولاتي

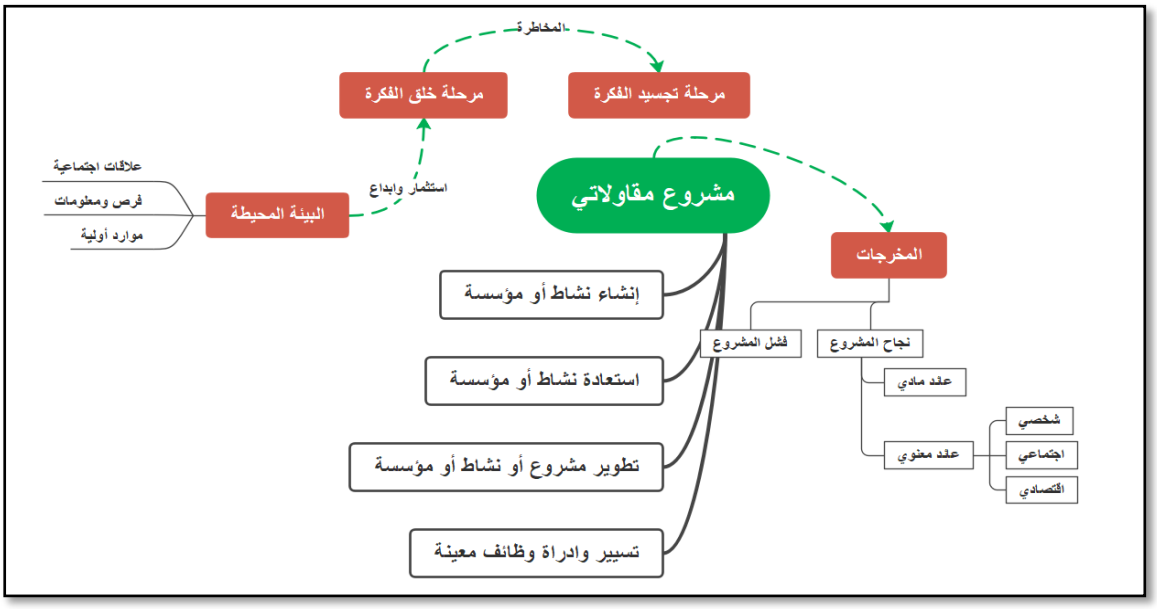
بحيث تتضمن الحالات التالية:

- إنشاء مؤسسة جديدة مع منتج موجود في السوق، ثم يتطور فيما بعد المنتج باكتساب الخبرة.
- إعادة بعث مؤسسة قائمة باعتماد الإبداع والابتكار.
- مؤسسة جديدة في سوق جديدة، وهذه هي المقاولاتية في شكلها المثالي.
- سوق جديد ومنتوج جديد لمؤسسة قائمة (توسيع نشاط).

2. **متطلبات هذا النشاط**: مثل التعاقد، المغامرة والالتزام، تحمل المخاطر، اغتنام الفرص، القدرة على التموقع والإبداع.
3. **نتاج هذه العملية أو النشاط**: من خلق ثروة اقتصادية، عرض منتوج جديد في السوق، الربح المادي والمعنوي، خدمات في مختلف القطاعات تجارية، صناعية، حرفية وغيرها.

وعليه يمكن أن نقوم بصياغة مفهوم حول المقاولاتية كما يلي: المقاولاتية هي نشاط أو مشروع يتضمن إنشاء (مؤسسة/مشروع) أو تنظيم وإدارة وتنسيق (مؤسسة/مشروع) أو تطوير (مؤسسة/مشروع)، ويتطلب هذا النشاط إجراءات قانونية (كعقد العمل) وسمات شخصية (كالمخاطرة والمغامرة...)، قد ينتج في الأخير عن هذا النشاط عائد مادي ومعنوي.

ويمكن أن تتوضح الفكرة أكثر حول المقاولاتية من خلال المخطط التالي:



شكل 3: يوضح مفهوم المقاولاتية وعناصرها

إذن هذا المخطط يوضح لنا ثلاث عناصر أساسية هي طبيعة المشروع المقاولاتي، ونتائج أو مخرجات المشروع، ومتطلبات المشروع المتعلقة بشخص المقاول أو بيئته المحيطة، وسنوضح بشيء من التفصيل هذه النقاط الثلاث في العناصر التالية.

4- خصائص النشاط المقاولاتي:

كما نلاحظ من خلال المخطط أن النشاط المقاولاتي يتضمن أربع حالات (إنشاء مؤسسة، استعادة مؤسسة، تطوير مؤسسة، تسيير وظائف مؤسسة)، تدور كلها حول فكرة خلق أو وجود مؤسسة، وفي إطار العديد من أشكال المؤسسات الموجودة في واقع الفرد سواء كانت الخاصة أو العمومية سنصطدم بمسألة الحكم على كون هذه المؤسسة هي نشاط مقاولاتي أو غير مقاولاتي. والفصل بينها يتطلب توضيح خصائص النشاط المقاولاتي التي وضحتها (زيرق، 2017، ص 55–60) تتمثل في:

- **الإبداع والاستباقية:** يجب أن يتضمن فكرة غير مسبوقة يستغل من خلالها الفرص (اجتماعية، اقتصادية، ثقافية) والموارد المتاحة أو الغير مثمنة (مادية، معلوماتية، بشرية ...) مثال: إنتاج سلع أو خدمات جديدة – فتح أسواق جديدة – وصف طريقة تنظيمية جديدة – إدخال طرق إنتاج جديدة – إيجاد مصادر تموين جديدة – طريقة جديدة في عرض منتج أو خدمة – طريقة جديدة في التسويق أو التوزيع – أساليب إدارية جديدة للأفراد كالتسويق الإلكتروني. إذن الخاصية الأساسية في السلوك المقاولاتي هي الابتكار، وليس بالضرورة أن يكون ابتكار تام، فقد ينحصر في تغييرات هامشية من شانها إعطاء نوع من التنافسية.
- **التميز:** أي الاختلاف عن بقية المنافسين بالإنتاج الأصيل (غير متواجد في السوق ويحقق اشباعات معينة)
- **المخاطرة:** بالرغم من أنه يجب على المقاول احتساب المخاطر الممكنة تجنبا للفشل إلا أنه هناك إمكانية الفشل في اطار بيئة متغيرة تتميز بحالة من عدم اليقين أي الغموض المرتبط بحداثة الفكرة أو المنتوج. والمخاطرة ترتبط

بشكل وثيق مع المشروع المقاولاتي حيث يشير(Bostjan,2003) إلى أنه **كلما كانت المخاطرة أقل كان الفرد مجرد عامل وليس مقاولا.**

- **الأرباح:** يجب أن يحقق المشروع المقاولاتي فوائد مادية (مالية، إمكانية توسع المشروع ونموه) ومعنوية (تحقيق الذات، الاستقلالية، رضى الزبائن).

إذن من خلال هذه الخصائص يمكن أن نستنتج فروقا واضحة بين المؤسسة المقاولاتية وغير المقاولاتية، والمقاول والمسير تتمثل في:

جدول 3:يوضح الفرق بين المؤسسة المقاولاتية وغير المقاولاتية نقلا عن (جامعة العلوم والتكنولوجيا، 2018)

المؤسسة المقاولاتية	المؤسسة غير المقاولاتية
- التوسع: تبحث عن مشروعات جديدة ولا تكتفي بحصتها التقليدية. - الإبداع ضروري ويجب تدعيمه وتطويره. - المخاطرة ضرورية ووسيلة للنمو والتكيف والبقاء. -التغيير فرصة للتطوير. - سيطرة الهيكل غير الرسمي والعلاقات الأفقية. - تشجيع مشاركة العاملين في اتخاذ القرار. - الفرد أحد الموارد الرئيسية يجب الحفاظ عليه واستخدامه بفعالية. - هدفها تحقيق الربح المادي حتى وان كانت تقدم خدمات اجتماعية، ومصالح القائمين عليها هي أولويتها. - أرباح احتكارية ناتجة عن حقوق الابتكار قبل تقليدها.	- تكتفي بحصتها في السوق وتحاول الحفاظ عليها. - الإبداع غير مهم والأحسن تجنبه لأن فيه مغامرة. - المخاطرة يجب تجنبها. - التغيير هو تهديد. - سيطرة الهيكل الرسمي وقنوات الاتصال الرسمية. - اتخاذ القرار من أعلى سلطة في الهيكل التنظيمي. - الفرد مورد وفير يمكن الحصول عليه وتغييره بسهولة. - الربح المادي ليس ثابتا خاصة بالنسبة للحكومية منها، وفي أحيان كثيرة تتقدم مصلحة المجتمع على المصالح الشخصية. - أرباح غير احتكارية لعرضها منتجات عادية.
المقاول	**المسير**
يبحث عن فرص جديدة	يقتصر على مراقبة الموارد
قد لا يملك الموارد الكافية	الموارد موجودة وقد لا يحسن استخدامها
استجابته للفرص سريعة لأنه يميل للتطبيق والإبداع	استجابته للفرص بطيئة جدا لأنه يميل لتجنب المخاطر
يعتمد على هياكل أفقية[1]مع شبكات غير رسمية كثيرة	يعتمد على هياكل هرمية [2]وأكثر بيروقراطية
الحرية وله خصائص نفسية مميزة	مقيد ومُسَيَر مع محدودية بروز خصائصه النفسية المميزة

5- أنواع المقاولاتية:

تتعدد المقاولاتية حسب (بن خديجة و عبيد، 2019، ص 107؛ طلبة، 2017، ص 771؛ نصر علي و عبد السلام بدوي، 2021، ص 5–6) إلى العديد من الأنواع والمتمثلة في:

[1] يمكن الاطلاع على المقال التالي: https://kenanaonline.com/users/ahmedkordy/posts/852061

[2] يمكن الاطلاع على المقال التالي: https://hrdiscussion.com/hr132625.htm

- **المقاولاتية الاجتماعية:** وهي نوع من المقاولاتية التي تهتم بالتأثير الاجتماعي الإيجابي، حيث لا تكتفي بتحقيق الربح بقدر ما تهتم بمعالجة المشكلات الاجتماعية مثل الفقر والتعليم والرعاية الصحية.
- **المقاولاتية التجارية:** على عكس المقاولاتية الاجتماعية يركز هذا النوع على إنشاء وتنمية مشاريع مربحة، كتطوير منتجات أو خدمات أو نماذج أعمال جديدة تلبي متطلبات السوق، والدافع الأساسي هو الربح والحصة السوقية وتكوين الثروة.
- **المقاولاتية البيئية:** تهتم بتوفير منتجات نظيفة صديقة للبيئة ومتوافقة مع التنمية المستدامة (منتجات خضراء)، نتجنب من خلالها حدوث تلوث للبيئة أو تدهور ونضوب في مواردها.
- **المقاولاتية المؤسسية:** ويهتم هذا النوع من المقاولاتية بالابتكار داخل المؤسسة القائمة حيث يشجع الموظفين على تطوير أفكار أو منتجات أو خدمات جديدة تساهم في نمو الشركة وقدرتها التنافسية.
- **المقاولاتية الفردية:** هي ذلك الحدث المرتبط بقيام فرد أو مجموعة من الأفراد بإنشاء مؤسسة والعمل على ضمان استمرارها ونموها.
- **المقاولاتية الرقمية:** تهتم بتطوير وتسويق التقنيات الجديدة وإنشاء منتجات وخدمات مبتكرة بالاعتماد على التكنولوجيا، كالبرمجيات، والتطبيقات وغيرها.

6- المتطلبات الشخصية والبيئية للنشاط المقاولاتي:

أشرنا سلفا إلى التوجه النظري الذي يهتم بدراسة **سمات شخصية المقاول** وتأثير العوامل الاجتماعية في اختيار الفرد لمسار المقاولاتية وهذا ما يوضحه الشكل رقم(3) سواء ما تعلق **بالبيئة المحيطة** أو ما تتطلبه الفكرة وتجسيدها في الواقع من شخص المقاول (الاستثمار، الإبداع، المخاطرة)، وبالرغم من أن هذه العناصر الثلاث جوهرية لمباشرة الفعل المقاولاتي إلا أنه توجد **خصائص شخصية** أخرى لا تقل أهمية عنها وضحها (حجازي وآخرون، 2020، ص 52–58) نلخصها في الجدول التالي:

جدول 4: يوضح خصائص شخصية المقاول

الخصائص الشخصية	المهارات والقدرات
الحاجة للإنجاز وبلوغ الأهداف	القدرة على التخطيط والتنظيم وإدارة الوقت
الإبداع والابتكار	القدرة على تحديد وتقييم وإدارة المخاطر
صفات قيادية وتحمل المسؤولية	القدرة على التفاوض والتأثير
المبادرة والثقة بالنفس	القدرة على العمل الجماعي وإقامة قنوات اتصال فعالة
تقبل الفشل والالتزام والتفاؤل	القدرة على التنبؤ بالمخاطر مع إدارتها وتحملها
الاستعداد والميل نحو المخاطرة	المهارات الفنية كمهارات تصميم السلع، التركيب، الصيانة أو غيرها
السعي لحل المشكلات	**ملاحظة:** استحالة توفر كل هذه الخصائص في جميع الأفراد وهذا ما يؤكده **غيلدر** الذي يرى أن المقاول لا يمتلك بالضرورة المعارف العلمية والنفسية الضرورية لخلق مؤسسة، ويمكن أن يجهل حتى أساسيات التكنولوجيا أو الأنترنت. ولكن كلما توفر
الاستمرارية والمثابرة في العمل	
الدقة والوضوح والانفتاح والأفق الواسع	
الدافعية القوية والمرونة وتقبل التغيير	

وضع طاقاته وأفعاله موضع الفعل والتنفيذ	أكبر عدد ممكن من هذه الخصائص كلما كان مساعدا أكثر لنجاح المقاول في مشروعه.

أما بالنسبة لعلاقة المقاول **بالبيئة المحيطة** فهي تفاعلية متبادلة حيث أن التوجه لمسار المقاولاتية مرتبط بالمحفزات البيئية سواء كانت على شكل قوانين أو علاقات اجتماعية أو وجود إشكالات معينة تستثير المقاول لفكرة إبداعية معينة تغطي ذلك العجز في محيطه، والمقاول بدوره يستثمر الفرص والمعلومات والموارد الأولية لخلق وإنجاز فكرته الإبداعية (قواسمي، 2020، ص 171). ولقد وضع (Gnyawai) و (Fogel) إطارا عاما للبيئة المقاولاتية المشجعة والمتمثلة في:

- **السياسات والإجراءات الحكومية**: تسهيل الإجراءات الحكومية المتعلقة بتسجيل وبدء المشاريع، وتقليل الروتين والعوائق التي تواجه رواد الأعمال.
- **الظروف الاقتصادية والاجتماعية**: توفير القروض والتسهيلات المالية، وتقديم الدعم الفني والمعلومات اللازمة للمشاريع.
- **المهارات الإدارية والمقاولاتية**: إتقان المهارات الإدارية والتسويقية والمالية والإبداعية، أهمية برامج التدريب التي تساعد رواد الأعمال على التعامل مع المستجدات والظروف المختلفة.
- **الدعم المالي**: الحاجة إلى الدعم المالي لتفادي المخاطر، جمع رأس المال اللازم لبدء وتطوير المشاريع.
- **الدعم والمساعدة الاستشارية والفنية**: تقديم خدمات استشارية وفنية مثل دراسات السوق، إعداد خطط الأعمال، وإجراءات تسجيل النشاط. (طلبة، 2017، ص 774–775)

7- مخرجات النشاط المقاولاتي وأهميته:

إن أهمية المشروع المقاولاتي تأتي من خلال مخرجاته فمن بين أهم النقاط التي تعرفنا عليها سابقا في خصائص المقاولاتية هو خاصية المخاطرة التي تتجسد من خلال إمكانية النجاح أو الفشل كنتاج نهائي لمشروع مقاولاتي معين، وبالرغم من أن الفشل قد يمثل خطوة هامة لتحسين المشروع وإعادة بعثه في شكل جديد، فالنجاح بدوره يقدم إضافة شخصية واجتماعية واقتصادية وبيئية هامة جدا نوضحها من خلال النقاط التالية:

- **على المستوى الشخصي:**
  - تحقيق الربح المادي
  - تحقيق الذات والرضا عن الذات
  - تنمية المهارات والقدرات من خلال تجربة فريدة ومميزة
  - تحسين الوضع الاجتماعي والمعيشي للفرد المقاول
- **على مستوى المشروع:**
  - مواجهة تحديات السوق خاصة المنافسة الشديدة
  - نمو واستمرارية البقاء للمؤسسة أو المشروع على المدى البعيد
  - تحسين جودة المنتجات والخدمات

- التحسين المستمر في أداء المؤسسة
- إظهار الطاقات الإبداعية للعمال وتشجيع روح المبادرة فيهم
- تحقيق الأرباح

- **على المستوى الاجتماعي:**

- خلق فرص عمل جديدة وإيجاد الحلول المبتكرة لعديد الإشكالات والنقائص الاجتماعية
- تحسين المستوى المعيشي للأفراد الآخرين وتحقيق العدالة الاجتماعية بإعادة توزيع الثروة بين أفراد المجتمع

- **على المستوى الاقتصادي:**

- خلق مؤسسات جديدة يساعد على إعادة هيكلة وتجديد النسيج الاقتصادي للبلد والإسهام في تنويع الإنتاج
- الرفع من مستوى المنافسة في الأسواق والرفع من مستوى الإنتاجية في جميع الأنشطة
- المساهمة في نمو الاقتصاد من خلال خلق فرص عمل والزيادة في جانبي العرض والطلب وخلق أسواق جديدة
- تخفيف تكلفة الإنتاج من خلال تزويد الشركات الكبرى بالأجزاء التكوينية
- تحقيق ترابط المشروعات من خلال وساطة بعض المقاولات في توزيع الإنتاج
- نقل التكنولوجيا من الدول المتقدمة الى الدول النامية

- **على المستوى البيئي:**

- المحافظة على البيئة من خلال المشاريع المقاولاتية المستدامة التي تجمع بين حماية البيئة والإبداع مثل إعادة الرسكلة.(قواسمي، 2020، ص 170)