

المتطلبات العقلانية للفعل المقاواني في ظل المتغيرات البيئية الراهنة.

العيد عمّاد .
جامعة د. يحيى فارس بالمدينة.

تمهيد:

تعتبر المقاولاتية ظاهرة اجتماعية واقتصادية حديثة نوعاً ما، إلا أنّ حدثتها هاته لم تنف من تعدد وتنوع الدراسات والأبحاث الخاصة بالفعل المقاواني، وهذا طبعا سواء من أجل المساهمة في تقديم تعريفات لها، أو من أجل اعطاء مخططات خاصة بها من أجل رسم سيرة لإنشاء المؤسسة؛ أما نحن ومن خلال هاته الورقة البحثية سنحاول تقديم بعض المفاهيم والمكونات التي هي ذات صلة مباشرة بالفعل المقاواني، محاولين من خلال هذا المقال التركيز على فعل وفاعل المقاول بالدرجة الأولى.

أولاً- الإطار المفاهيمي:

تعتبر عملية تحديد المفاهيم والمصطلحات مرحلة ضرورية في مراحل البحث العلمي، وهي لا تتم بطريقة عفوية أو عشوائية، فهي تعتمد على منطلق علمي عملي ملائم لها لخدمة البحث، فلماذا سنحاول تقديم مجموعة من المفاهيم التي رأينا بأنها أساسية في مقالنا هذا، وذلك من خلال ما يأتي:

1/ مفهوم المقاول: لقد تطور هذا المفهوم كثيرا مع مرور الزمن، حيث تناوله العديد من المفكرين والباحثين بأوجه متعددة ومختلفة، فأول استعمال لهذا المصطلح كان تقريبا سنة (1616) من طرف (Montchrétien) وكان يعني حينها: «الشخص الذي يوقع عقدا مع السلطات العمومية من أجل ضمان انجاز عمل ما، أو مجموعة أعمال مختلفة»¹، وعليه فقد كانت توكل إليه مجموعة من المهام مثل الإشراف على المسؤولية، تحمّل أعباء مجموعة من الأفراد، تشييد المباني العمومية؛ انجاز الطرق؛ ضمان تزويد الجيش بالطعام؛... الخ، ثم أصبح هذا المفهوم يخص أولئك الأفراد الذين يتوجهون إلى أنشطة المضاربة، ثم قدّم لنا كل من (Richard. Cantillon) (1775) و (Jean-Baptiste -Say- 1767-1832)، واللذين يُعتبران من أوائل المنظرين الاقتصاديين لهذا المفهوم فهما اعتبرا: «صاحب رأس المال الذي يقوم بجمع وتنظيم وسائل الإنتاج مع تحمّل المخاطر الناجمة عن لا يقين-عدم تأكد- البيئية، بهدف خلق منفعة جديدة»²، فيتبين لنا من خلال هذا التعريف بأنّ المقاول هو «ذلك الشخص الذي لديه القدرة على استغلال رأس المال وتوظيفه في العملية الإنتاجية للحصول على الأرباح»³، هذا ويواصل (say 1803) قائلا بأنّ: المقاول يمكنه أن يكون فلاحا؛ حرفيا؛ تاجرا- وسيطا بين طبقات المنتجين لمختلف عوامل الإنتاج من ملاك الأراضي؛ أصحاب رؤوس الأموال؛ من جهة وبين مختلف المستهلكين من جهة أخرى. وهو يرى أيضا بأنّ المقاول هو عنصر مهم في الديناميكية الرأسمالية فهو ينقل الموارد الاقتصادية من مستوى إنتاجية إلى مستوى أعلى، وهو يشترط في المقاول أن يكون صاحب المؤسسة والمسير في نفس الوقت وهذا ما يجعل منه شخصا فريدا له القدرة على اتخاذ القرارات الصائبة والحكيمة، بينما قد أشار (Peggy) إلى أنّ المقاول في اللغة الفرنسية هو الذي يأخذ أو يتوسط بين شيئين ولديه القدرة على أخذ

موقع ما بين المورد والزبون، وكذلك القدرة على أخذ المخاطرة والعمل على تحويل الموارد من مستوى أدنى إلى مستوى أعلى من الإنتاجية⁴.

بالرغم من مختلف هذه الدراسات والأبحاث التي اهتمت بالمقاول، إلا أن هذا الأخير لم يصبح عنصراً محورياً وفعالاً إلا مع ظهور الأبحاث التي قام بها الأب الحقيقي للمقاولاتية جوزيف شومبيتر (J.A. Schumpeter 1920-1980) سنة (1935)، فهو يعتبر المقاول بمثابة الفاعل المركزي للسيرورة والإبداع والابتكار سواء في المؤسسات الصغيرة أو الكبيرة، ففي حالة غياب هذا العامل الأساسي -المقاول- يعرف الاقتصاد دورة إنتاجية ستاتيكية-مرحلة سكوف، وإعادة إنتاج-، فالمقاول حسبه يعد المحرك الأساسي لهذه العملية، وهذا بفضل إبداع وابتكار نماذج عمل جديدة ومرنة؛ طرح منتج جديد في السوق؛ البحث عن يد عاملة فنية ومؤهلة؛ تنمية وتطوير علاقات العمل مع مختلف الفاعلين الإقتصاديين والاجتماعيين؛ تقديم مصادر تمويل وتمويل بديلة، وصف طريقة تنظيمية جديدة،... الخ، وانطلاقاً من هذه النظرة وفي كتابه «نظرية التطور الاقتصادي» الذي صدر سنة (1942) فلقد عرف المقاول بأنه: «ذلك الشخص الذي لديه الإرادة والقدرة لتحويل فكرة جديدة أو اختراع جديد إلى ابتكار، فهو لا يخضع فقط لمعايير التكلفة والفائدة، بل هو دائماً يسعى إلى توسيع نشاطاته من أجل البحث عن السلطة واكتساب الشخصية المعنوية⁵»، وقد فرّق شومبيتر بين المقاول والمسير، فالأول هو المالك وفي نفس الوقت المسير والمستغل والمبدع أما الثاني فهو أجير فقط، وبالتالي فهو لا يتحمل المخاطر، ويعتبر شومبيتر أن وظيفة المقاول ليست مستمرة حيث أنها تتوقف عند توقف المؤسسة على الإبداع وخوض المخاطر، أما حسب ماكس فيبر (Max Weber) فإن فعل المقاول يحتاج إلى شخصية فريدة من نوعها وذات كريمة عالية، وسيرورتها تتمحور وترتكز على فاعل محوري، يمتلك هذا الأخير خاصية تحمل المخاطر، ومجموعة من الخصائص الفريدة والاستثنائية التي لا نجدها عند عامة الناس⁶»، بينما يعتبر المقاول حسب كل من (Julien et Marchesney) بأنه الشخص الذي يتكفل بحمل مجموعة من الخصائص الأساسية: يتخيل الجديد ولديه ثقة كبيرة في نفسه، هو ذلك الشخص المتحمس والصلب الذي يحب حل المشاكل ويحب التسيير، الذي يصارع الروتين ويرفض المصاعب والعقبات وهو الذي يخلق معلومة هامة⁷. كما يوجد أيضاً هناك من يعرفه بأنه: «ذلك الشخص الذي يجلب الموارد، والعمالة، والمواد، ومختلف الأصول بتوافق لجعل قيمتها أكبر من ذي قبل، وهو الذي يهتم بتأمين الثروة للأخرين من خلال إيجاد طرق جديدة للانتفاع من الموارد وتقليل المفقود، وإنتاج الوظائف للأخرين⁸»، إذن فمن خلال الذي سبق يمكننا القول بأن المقاول هو الشخص الذي لديه الإرادة والقدرة، وبشكل مستقل-إذا كانت لديه الموارد الكافية- على تحويل فكرة جديدة؛ أو اختراع إلى ابتكار يجسد على أرض الواقع، بالاعتماد على معلومات هامة، من أجل تحقيق عوائد مالية عن طريق المخاطرة، وبالإضافة إلى ما سبق هو شخص يتصف بالجرأة، الثقة بالنفس، المعارف التسييرية، والقدرة على الإبداع، وأن يكون ذو رؤية وهدف وهو يسعى لتحقيق التفوق من خلال التميز، من أجل قيادة التنمية السوسيواقتصادية للبلد.

2 مفهوم المقاولاتية: كما تعددت تعريفات المقاول تعددت أيضاً معها التعاريف التي تناولت مصطلح المقاولاتية، فالتعريف الذي عرفه تحديد هذا المفهوم يعد جد مهم في الأدبيات المعرفية، فمفهوم المقاولاتية انتقل من تعريف بعد أحادي يتمثل في إنشاء المؤسسات و فقط، إلى تعريفات أخرى أعطت له أبعاداً أخرى تعتمد على مؤشرات جديدة كدوافع الإنشاء، سلوكيات واستراتيجيات الفاعلين داخل هذا النسق، المسار الشخصي للمقاول، شبكة العلاقات التي يملكها المقاول في حد ذاته،... الخ، فكل هذه التطورات كان لها الأثر البالغ في إحداث التغييرات على مستوى الحقل المفهومي للمقاول، ويبقى الشيء الوحيد المتفق عليه هو ارتباطها بشكل كبير بالمقاول باعتباره أهم عنصر فيها، فهي على حسب ما جاء به جوزيف شومبيتر تأخذ أبعاداً كثيرة -اقتصادية؛

المتطلبات العقلانية للفعل المقاولاتي في ظل المتغيرات البيئية الراهنة

اجتماعية؛ ثقافية؛ ... -، فكل مخترع أو مجدد أو منظم يمكن تسميته بالمقاول، وأبعد من ذلك فهو يرى أنّ الفعل المقاولاتي الحقيقي يتمثل في التركيز على الإبداع والقيادة حيث يكون للمقاول هنا أبعاد تكنولوجية، أو منتجات جديدة، أو طريقة جديدة في تقديم منتج أو خدمة، كما قد يكون الإبداع في مختلف المجالات؛ التسويق - التنظيم - الإنتاج - الإدارة - من خلال التنويع والتميز في إدخال طرق جديدة في المستويات المختلفة - وعليه فإنّ مفهوم المقاولاتية لم يعد مقتصرًا فقط على المخاطرة، فهو وصل إلى مهارة الإبداع وروح القيادة، من خلال امتلاك مهارات البناء المؤسساتي، فهي تعتبر «بمثابة ظاهرة معقدة تجمع بين مشروع إنشاء المقاول وحامل فكرة المشروع وذلك في مختلف البيئات، وبأشكال مختلفة، والتي يتم من خلالها إدخال مجموعة من الفرص الاقتصادية، ويكون لنتيجة هذه السيرة خلق الثروة الاقتصادية والاجتماعية للأفراد والمجتمع ككل⁹»، ويمكن تعريفها أيضًا بأنها: «عبارة عن السيرة التي تبدأ بفكرة وتنتهي بعرض منتج جديد ذو قيمة في السوق، وبين الاثنين المغامرة بالجمع والتنسيق بين مختلف الموارد المتوفرة، وخوض كافة المخاطر المترتبة عن هذه العملية، وبما أنّ السيرة هو التجديد سواء على مستوى المنتج المادي أو الفكري (الطرق، التقنيات الوسائل، المناهج...)؛ أو اكتشاف موارد جديدة، فتتطوي المقاول على مبدأ الإبداع¹⁰»، في حين يرى (برويات) المقاول بأنها: «تتكون من مفهومين أساسيين يتمثل الأول في إنشاء الثروة، بينما يتمثل الثاني في مفهوم إنشاء القيم، ويهذين المفهومين نستطيع تشكيل معالم المقاول بشكل عام، فبرويات يرى أنّ الوضعية المقاولاتية لن تتجسد إلا بعد تحديد التغييرات التي طرأت على الفرد، تحديد مستوى الخطر، كثافة وحجم قيم المنشأة¹¹»، إذن ومن خلال الذي سبق يمكننا أن نقول أن هذا المفهوم قد تطوّر مع تطور نظرة الدول المختلفة للأهداف الاقتصادية والاجتماعية التي تسعى لتحقيقها، ففي الدول المتطورة يعتبر من يأخذ روح المبادرة والتحرك، ويخاطر وينشئ عملاً جديداً، يعمل من خلاله على المساهمة في أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية بأنه مقاول -ريادياً-، لذا فإنّه هو من يملك طرقاً جديدة في التقليل من الهوة الموجودة بين المعرفة وحاجات السوق والمجتمع المختلفة والمتنوعة والتي هي في تزايد مستمر.

3/ بيئة المنظمة: يوجد اختلاف في مفهوم البيئة تبعاً لوجهة نظر كل باحث، ولكن بالرغم من عدم وجود تعريف دقيق للبيئة إلا أنّ معظم الباحثين في هذا الميدان عمدوا إلى التمييز بين مستويين للبيئة هما بيئة داخلية للمنظمة، وأخرى هي خارجية لها، وهذا ما سنقوم بتوضيحه من خلال ما يأتي:

3-1 البيئة الداخلية: ترتبط هذه الأخيرة ارتباطاً مباشراً بأنشطة الأداء داخل المؤسسة، ممّا يستدعي بتسميتها بالمجموعة التنظيمية حسب ميلز (Miles) وأحياناً بالبيئة العملية حسب بورتر (Porter) وأحياناً أخرى ببيئة العمل حسب تومبسون (Thompson)، وهي ترتبط ارتباطاً عضوياً بكيفية صياغة وتشكيل أهداف المؤسسة، وفي نفس الوقت بكيفيات تحقيقها من خلال ما تقدمه المنظمة للجمهور الخارجي¹²، ويوجد من يعرفها أيضاً بأنها: «ذلك الحيز الذي يتعلّق بالمنظمة ذاتها، من حيث الأطر الإدارية والفنية العاملة فيها، ومختلف الأنظمة -الرسمية وغير الرسمية-، والهياكل التنظيمية، وإجراءات وسياقات تنفيذها، وكذا التكنولوجيا المستخدمة، وأنماط الاتصالات السائدة فيها وهكذا...¹³»، أي أنّها هي: «التي تعبر عن القوى الموجودة داخل المنظمة والتي تؤثر على المنظمة وأدائها بشكل مباشر، إذن فهي التي تؤثر داخلياً في المنظمة¹⁴».

3-2 البيئة الخارجية: هي مختلف المتغيرات التي تحدث خارج نطاق المنظمة، وبعيداً عن سيطرتها، وتأثيرها يكون تأثيراً محدوداً، فالمؤسسة تعمل في هذه البيئة المعقدة على التكيف معها من خلال برامج وخطط ملائمة، وفي حالة فشل عملية التكيف لا تتمكن المنظمة من تحقيق أهدافها¹⁵، كما تعرف أيضاً على أنّها: «مجموع العناصر الواقعة خارج حدود المنظمة، والتي تؤثر بالمنظمة ومكوناتها وأهدافها ونشاطاتها وفعاليتها، وهي تصنف إلى بيئة خارجية عامة، وبيئة خاصة¹⁶». فهي التي تخص مجموع العناصر والمتغيرات الموجودة خارج المؤسسة ذات

المتطلبات العقلانية للفعل المقاوم للتغيير في ظل المتغيرات البيئية الزاهنة

العلاقة أو التأثير على المؤسسة، وهي طبعا التي تشترك فيها المؤسسة مع المؤسسات الأخرى الموجودة في المجتمع بصفة عامة، وفي مجالات العمل بصفة خاصة، وهي تنفرع إلى بيئة خارجية عامة وأخرى خاصة¹⁷. يتبين لنا من مختلف التعاريف المقدمة من قبل الباحثين والمفكرين لمفهوم البيئة الخارجية يتضح أنّ هذه الأخيرة تنسم بالتغير المستمر، التعقيد، الارتباط القوي بين مختلف المتغيرات الموجودة على مستواها، كما أنّ قراءة المنظمات لمعطيات هذا النوع من البيئة هي مختلفة من منظمة إلى أخرى، كما أنّه يصب الأمر في التحكم والسيطرة في هذه المتغيرات المختلفة، الأمر الذي يضع المؤسسة في مواجهة مجموعة من العناصر التي يمكن أن تشكل تهديداً أو فرصاً، فلذلك يبقى للمؤسسات مسؤولية التعامل مع هذه العناصر وذلك وفقاً للقيود الموجودة وهامش المناورة المتاح لها.

مفهوم العقلانية: تستعمل العلوم الاجتماعية مفهوم العقلانية في عدّة معانٍ، فيسمى الفعل عقلانياً في تراث العلم الاقتصادي على الأقل كما عبر عنه (باريتو (Pareto)) «عندما يكون موضوعياً، متكيفاً بشكل جيد مع الأهداف التي يسعى إليها الشخص، بمعنى أنّ العقلانية في هذه الحالة تعني تكيف الوسائل مع الغايات¹⁸»، فيباريتو يرى من خلال هذا أنّ الشخص العقلاني هو الذي يستخدم الوسائل الملائمة بالنسبة لهدف ما، الأمر الذي يجعلنا نمكّن أن نقول بأنّ العقلانية هي نتيجة تابعة ولو من خلال اقتراب الفاعل بالهدف الذي يريد تحقيقه، بينما يُعرّفها علم الاقتصاد الحديث بأنّها: «اختيار الفرد للفعل الذي يختاره من بين كل الأفعال التي تتوفر له إمكانية إنجازها، أي هي خيار متوافق مع أفضليات معينة¹⁹»، وبالتالي فهي انتقاء للأشياء التي يمكنها أن تقدم لنا أفضل العوائد وبأقل التكاليف الممكنة في ظل المعطيات البيئية الزاهنة، هذا وتعتبر العقلانية من منظور علم الاجتماع بأنّها: «ذلك التفكير والسلوك الواعي، الذي يتفق مع أحكام المنطق والمعرفة التجريبية، والذي ينتمى بأهدافه المتناسكة والمتزنة التي يمكن تحقيقها من الواسطة الموضوعية العلمية²⁰»، أي أنّ الفاعل الاجتماعي يقوم بتحديد مجموعة من الأهداف في شكل غايات ثم يتبعها بتوفير الوسائل اللازمة لذلك من خلال ما يعرف بالتخطيط لنواتج هذه الأفعال بشكل مسبق.

ثانياً - العوامل المساعدة على التوجه نحو الفعل المقاوم للتغيير:

قبل تقديمنا لهذه العوامل يمكننا أن نقدم تعريفاً للتوجه المقاوم للتغيير بأنّه: «مجموعة مراحل معرفية تتفاعل فيها إرادة الفرد مع العوامل المحيطة²¹»، وهذا الذي أكده الباحث عز الدين تونيس من خلال دراسته، حينما استنتج بأنّ التوجه المقاوم للتغيير بالرغم من أنّه إرادة فردية وشخصية قبل كل شيء، إلا أنّها تابعة للظروف الاجتماعية والثقافية والاقتصادية السائدة في بيئة حدوث هذا الفعل؛ إذ وفي هذا يعتبر النموذج الذي قدمه كل من A. Shaperoet L. Sokol والمتعلق بكيفية تكوين الحدث المقاوم للتغيير بمثابة المرجع الأساسي والرئيسي للأبحاث في مجال التوجه نحو فعل المقاومة، لأنّ الفكرة الأساسية لهذا النموذج تقول: «لكي يبادر الفرد بتغيير كبير ومهم لتوجهه في الحياة مثل قرار انشاء مؤسسته الخاصة، يجب أن يسبق هذا القرار حدث ما يقوم بإيقاف كسر الروتين المعتاد²²»، حقيقة إذا كان هذا النموذج يعتبر مصدراً أساسياً ورئيسياً في تحليل التوجه المقاوم للتغيير، فإنّ هذا لا يعني بأنّه الوحيد، بمعنى أنّه توجد هناك عديد الدراسات والأبحاث بالتوازي مع هذا النموذج التي أفرزت وجود مجموعة من العوامل أو الأسباب التي تساعد الأفراد على التوجه نحو عالم المقاوم للتغيير هذا، والتي من بينها نقدم ما يأتي:

1/ العوامل النفسية: يتفق أغلب أصحاب الاتجاه النفسي على أنّ هناك مجموعة من المميزات أو المفردات التي تخص مسار حياة الفرد وتنصره في سلوكياته حتى يصعب تغييرها، والتي بإمكانها أن تنمي دوافعه وطرائق تفكيره في التوجه نحو الفعل المقاوم للتغيير، ومن أهم هذه الخصائص نذكر ما يأتي²³:

1-1 الحاجة للإنجاز: تشير هذه الخاصية إلى الرغبة في تقديم أفضل الأعمال أو الفوز في موقف تنافسي معين،

المتطلبات العقلانية للفعل المقاولاتي في ظل المتغيرات البيئية الراهنة

وهذا من خلال تحمّل مسؤولية بلوغ الهدف بجدارة والميل إلى تحمّل الصعاب، والقدرة على تحييد الأحداث وتحمل أعباء ذلك، والذي يربط هؤلاء الأفراد التعبير عنه من خلال التوجه نحو الخيار المقاولاتي.

1-2 الرغبة في الاستقلالية: هي تعبير منهم عن دوافعهم الداخلية التي تعكس عدم اعتمادهم على الآخرين في بلوغ الأهداف، فهم لا يندفعون للعمل في المنظمات المختلفة سواء كانت عمومية أو غير ذلك، ومهما كانت ردود الأفعال الاجتماعية في نهاية المطاف.

1-3 الثقة بالنفس: إن انطلاق الأفراد في تنفيذ أعمالهم الجديدة هاته والمتعلقة بعالم المقاولاتية نابج من ثقتهم بأنفسهم أولاً، وذلك لأن الثقة تُنشط الجوانب الإدراكية والتصورية للفرد، الأمر الذي يجعله أكثر تفاؤلاً تجاه المتوقع من أعماله مستقبلاً.

1-4 النظرة المستقبلية: يطغى على معظم الأفراد سواء المتوجهين لعالم المقاولاتية أو أولئك الذين يزاولون الأعمال المقاولاتية التطلع نحو المستقبل والتفكير بالمرود المالي، بمعنى آخر يمتلك مثل هؤلاء الأفراد تفاؤلاً عالٍ بالمكتسبات والتقدم، باعتبارهما أهم مؤشرين لإنجازاتهم، وتلازم نظرتهم التفاؤلية الحالة العقلانية والاعتيادية تجاه الأعمال التي يمارسونها.

1-5 التّضحية والإيثار: يؤمن أصحاب الأعمال المقاولاتية بأنّ النّجاح ليس أمراً يسيراً بل يتطلب المثابرة والتّضحية والإيثار، فهم ينتازلون عن إشباع حاجات معينة في سبيل بلوغ النّجاح والتّقدم في هذه الأعمال، وبالتالي لتحقيق النّجاح المنشود حتّى وإن كان على حساب فرص أخرى.

وعليه تجدر بنا الإشارة ومن خلال الذي سبق إلى أنّ هذه السمات الشخصية التي يجب أن تتوافر عند المقاول كثيرة وعديدة، وقد يمكن أن تكبح معنويات الأفراد المقبلين على فعل المقاولاتية، فتجميع كل هاته السمات تصبح من الصعوبة بمكان أن تتوفر في شخص ما، لذا يمكننا القول أنّ هاته السمات تبقى دائماً نسبية من شخص لآخر، كما أنّ السمات الشخصية تنمو عبر مسيرة حياة الفرد وتنصر في سلوكياته، فتوافر كل السمات في شخص المقاول تصبح بالمهمة المستحيلة، وإنما بإمكان تطوير وتنمية السلوك المقاولاتي للفرد والذي من شأنه أن ينمّي دوافعه وطرائق تفكيره من خلال الاندماج في هذا العالم الجديد.

2/ عوامل تتعلّق بخلفية المقاول: لقد تمّ تقديم جوانب عديدة ومختلفة تتعلّق بخلفية المقاول -عوامل تاريخية خاصة به شخصياً-، إلا أنّنا سنحاول تقديم أهمها من خلال الآتي²⁴:

2-1 بيئة الطفولة والعائلة: للطريقة والكيفية التي تربي عليها ونشأ بعض الأفراد في ظل معطيات محيط أسري معين دور لا يستهان به في التأثير فيما بعد على التوجه نحو المسار المقاولاتي.

2-2 التعليم: لقد أشارت العديد من الأبحاث والدراستات الميدانية أنّ غالبية المقاولين هم أقل مزاولاً للمسار التعليمي، رغم أنّ التعليم هو عامل جدّ مهم في نشأة المقاولين لأنّه يوفر خلفية جيدة لهم تساعد على مواجهة متغيرات البيئة والصمود أمامها بكل قوة وأريحية.

2-3 السن: لقد أشارت العديد من الأبحاث والدراستات الميدانية أنّ غالبية المقاولين يبدؤون مزاولتهم المقاولاتية ابتداءً من الفترة العمرية ما بين سنّ الثامن عشر والعشرين سنة.

2-4 الخبرة المهنية السابقة: يمكن أن تزيد هذه الأخيرة من الاستعدادات المقاولاتية للفرد، وتساهم في تكوين التوجه المقاولاتي للأفراد، فعادة ما تتولد فكرة إنشاء مؤسسة من خلال محيط العمل السابق مثلاً.

2-5 العودة من المهجر: عادة ما عندما يعود بعض الأشخاص المهاجرين من ديار الغربة ويقررون الاستقرار في أوطانهم الأصلية فإنهم يقررون استثمار أموالهم التي عادوا بها -خاصة إذا كانت بالعملة الصعبة- في مشاريع استثمارية ذات طابع مقاولاتي.

3 العوامل السوسيوثقافية: بالإضافة إلى العوامل الشخصية التي قدمناها سابقاً، هناك مجموعة من العوامل

والمكتسبات التي تتدرج ضمن الأطر الاجتماعية والثقافية والتي تساعد الأفراد على ولوج عالم المقاولاتية ثم الصمود فيه، والتي سنحاول تقديمها من خلال الآتي، وهذا لاستظهار أهمية هذه العوامل في التوجه نحو الفعل المقاوم، وكذا في حياة المشروع وسيورته فيما بعد.

3-1 رأس المال الاجتماعي: يراه جيمس كوليمان بأنه مجموع العلاقات الشخصية الموجودة داخل المجتمع، والتي هي تتكون من العلاقات الداخلية والخارجية للأسرة، فرأس المال الاجتماعي داخل الأسرة هو الذي يشير إلى العلاقات التعاونية بين أفراد الأسرة، إضافة إلى الوقت والانتباه الذي يقدمه الفرد إلى الآخرين، أما خارج الأسرة فهو يشمل العلاقات الاجتماعية القائمة بين الأفراد والأسر، والمؤسسات التي تخلف فرصاً من أجل توقعات وتجارب إيجابية ثابتة، فهو إذن المصدر المتجسد في العلاقات بين الأشخاص والمواقف التي تسهل العمل». ومنه نستنتج أن كوليمان قدّم محاولة لربطه بين الظواهر الاجتماعية، والتقدم الاقتصادي.

إنه ومن خلال الذي تمّت الإشارة إليه يمكننا أن نقول فيما يخص طريقة تكوين هذا الأخير أنه: «في حين يستطيع الفرد أن يكون رصيده من رأس المال المادي أو البشري بمفرده، ودون الحاجة إلى جماعة اجتماعية، فن الصعوبة بمكان أن يتكوّن رأس المال الاجتماعي إلا من خلال الانتماء إلى جماعة ما».

3-1-2 موقع رأس المال الاجتماعي في التوجه نحو المسار المقاوم: إضافة إلى الرّساميك الأخرى والمتفق حول ضرورة توفرها لحدوث الفعل المقاوم -رأس المال البشري والاقتصادي- يعتبر رأس المال الاجتماعي هو الآخر ضروري ومهم جداً بالنسبة للتوجه المقاوم؛ فالمسار المقاوم، سواء من خلال التخطيط له أو من خلال سيرورة نشاطه الاستغلالي، وإذا اعتبرنا أنّ عملية إنشاء المقولة لم تأت من فراغ أو عدم، لأنّ الراغب في التوجه نحو المسار المقاوم، كما يقوم باستغلال مجموع الموارد المالية والمادية المتاحة له، مثل مختلف أساليب التمويل والتمويل الاقتصاديين، فإنّه أيضاً ملزم باستغلال مجموع الموارد المتاحة له ذات الطبيعة المعنوية -غير المادية-، وهذا بالنظر لما توفره هذه الأخيرة من دعم وتحفيز، لأنّ الموقع الاجتماعي الذي يشغله الفرد في بنية المجتمع هي التي تحدد خياراته وفرص المبادرة لديه²⁵، طبعاً إنّنا نقدم هذا بالأخذ بالحسابات أنّ المقول المعاصر هو ذو تنشئة اجتماعية خاصة، إن لم تكن مميزة أحياناً، بمعنى لا يمكننا إدراك فعله وفهمه إلا من خلال معرفة علاقته بالمجتمع الذي منحه هذا الدور والموقع الاجتماعيين، كما أنّ مختلف الموارد المالية والمعارف النظرية والعملية وحتى العلاقات الشخصية والمؤسسية كلها معبأة بفضل هذا التموقع الموجود ضمن النسق الاجتماعي العام.

تتمثّل أهمية رأس المال الاجتماعي في هذه المرحلة بالذات ومن خلال انتماء الفرد للجماعة، فإنّه سيتلقى مساعدة في الترشيد العقلائي لمشروعه وصموده ثم انجاحه، لأنّ الانتماء لشبكة اجتماعية *réseau social*، ينمّي روح التعاون والتضامن ويبعث بشعور الحماية والوقاية، فهذه الجماعة تمثل للفرد القوة الاجتماعية، وهذا باعتبار رأس المال الاجتماعي هو أول مصدر للفاعلين -سواء كانوا أشخاصاً أو مؤسسات- لأنّه يسهل أفعالهم في الفترة الآنية والمتواجدين فيها...²⁶.

3-2 رأس المال الثقافي: لا يخلو أيّ فعل اجتماعي أو اقتصادي كان؛ من المرجعيات الاجتماعية والثقافية، لأنّ السلوك الفردي والجماعي هو متعدّد الرّساميك، ومن جملة هذه الرّساميك لدينا الرّساميك الثقافي، فهو يعتبر من بين المصطلحات التي أخذت قسطاً كبيراً في الأدبيات السوسولوجية، وحتى الاقتصادية منها على حدّ سواء- وهذا بالنظر لاقتراب والتداخل المعرفي الموجود بين هذين العلمين في كثير من الأفعال والأنشطة-، وفي هذا الصدد فإننا نرى أفضل تقديم لهذا المفهوم من خلال ذلك الذي قدّمه عالم الاجتماع الفرنسي بيير بورديو، والذي يقر ويرى فيه بأنّه هو ذلك الرّساميك الذي يتشكّل من خلال الإلمام والاعتقاد على الثقافة السائدة في المجتمع وخاصة القدرة على فهم واستخدام لغة راقية، فهو يؤكد على أنّ امتلاك رأس المال الثقافي يختلف

باختلاف الطبقات، وهو يذهب في كتابه إعادة الإنتاج الثقافي وإعادة الإنتاج الاجتماعي (الصادر عام 1973) إلى أنَّ الآباء في أسر الطبقة الوسطى يزودون أبناءهم برأسمال ثقافي يتمثل في كفاءات لغوية وثقافية متنوعة. وتتطلب المدارس (التي يتحكم الأغنياء في محتوى المواد التي تعلم فيها) توافر تلك الكفاءات للنجاح في التحصيل الدراسي، ولكنها تفشل في تعليم تلك الكفاءات لأطفال أسر الطبقة العاملة، وهكذا نجد أنَّ عمليات التقويم الدراسي التي تبدو محايدة في الظاهر تعمل في الواقع على إضفاء المشروعية على اللامساواة الاقتصادية، من خلال ترجمة الكفاءات الاجتماعية الثقافية إلى بناء هرمي متدرج من الإنجاز الدراسي، الذي يبدو محصلة لعدم المساواة في القدرات الطبيعية.

ويوجد رأس المال الثقافي - حسب ما يرى بورديو - في أشكالٍ متنوعة، حيث يشمل الميول والنزعات الرَّاسخة والعادات المكتسبة من عمليات التنشئة الاجتماعية، كما يمثل إمبريقيا في أشكال موضوعية مثل الكتب والأعمال الفنية والأدبية، والشهادات العلمية، وفي مجموعة من الممارسات الثقافية مثل زيارة المتاحف، وإرتياد المسارح، وحضور الندوات، وغير ذلك من ممارسات مختلفة في مجال الثقافة، ومن ثمة ينتج رأس المال الثقافي ويوزع ويستهلك في مجال خاص به، وهو مجال الثقافة، وهو مجال فكري متخصص له منطقته الخاص وعملياته المميزة، وله مؤسساته الخاصة، مثل النظم التعليمية، والجمعيات العلمية، والدوريات، وله هويته وأيديولوجيته في التوعية والاستقلال عن المجالات الاجتماعية الأخرى كالإقتصاد والسياسة²⁷. هذا ويذهب بورديو إلى أنَّ رأس المال الثقافي ينقسم إلى قسمين، الأول رأس المال الثقافي المكتسب على أساس المؤهل التعليمي، وعدد سنوات الدراسة، والثاني رأس المال الموروث من وضع العائلة وعلاقتها بالمجالات الثقافية المختلفة، ويحقق الشكل الأخير أرباحاً مباشرة في المحلِّ الأول داخل النظام التعليمي، كما أنَّه يحقق تلك الأرباح في أماكن أخرى مثل سوق العمل، بالإضافة إلى أنَّه يحقق مكاسب التميز للفرد في كافة المجالات²⁸.

يتضح ممَّا سبق أنَّ رأس المال الثقافي حسب بورديو هو يعبر عن القدرات والمهارات العقلية والجسدية، وكلِّ أشكال المعرفة والخبرات التي يتحصل عليها الفرد إما نتيجة انتسابه لعائلة أو جماعة معينة، أو نتيجة لمؤهلاته الذاتية وتنميتها وتطويرها من خلال الانتماء والاحتكاك المجتمعي والمؤسساتي.

إذن وبعد تقديمنا لعامل رأس المال الثقافي هذا من خلال التعريف به، ومن خلال التطرق إلى بعض الأطراف والمؤسسات الفاعلة في صياغته وبلورته، فإننا نرى بأنَّ هذا النوع من الأوساط الاجتماعية يلعب دوراً جوهرياً في تنمية روح المقاوَلَة، ونقطة تحولٍ غاية في الأهمية لحياة الفرد، فالعديد من الدراسات أوضحت دور وأهمية هذه الأوساط بالنسبة لقرار أو الرغبة في فعل المقاوَلَة، فنشأة الأفراد في وسط عائلي واجتماعي مماثل للذي قدَّمناه آنفاً عند تقديمنا لمركبات رأس المال الثقافي يسمح لهم بالانصهار في عالم الأعمال والمؤسسات، ويجعلهم يتشبَّعون بقيم الحرية والمسؤولية والاستقلالية وسمات الثقة والإبداع والابتكار من خلال الخروج عن المألوف والمعتاد، وكذا من خلال الاتصال، ممَّا ينمي لديهم حسُّ الرغبة ويجعلهم مهيبين لفعل المقاوَلَة²⁹، فلأوساط التعليمية المختلفة دور مهم في تعبئة الفكر والروح المقاوَلاتية لدى الأفراد الذين لهم علاقة بهذه المؤسسات، لأنَّ هذه المسارات التعليمية والتكوينية تسمح للفرد باكتساب القدرات والكفاءات التي تُعدُّ مهمة وحاسمة في التوجه نحو هذا المسار المقاوَلاتي، ثمَّ في الإبداع من خلال التحكم في مجال التخصص والتكوين خلال مرحلة التجسيد لهذا الفعل؛ إذن ومن خلال الذي سبق يتبين لنا أنَّ كل هاته الخصائص المكوِّنة لرأس المال الثقافي هي بمثابة أسهم رابحة بالنسبة للفرد ابتداءً من مرحلة التفكير في المشروع مروراً بالتجسيد، وإلى غاية الخروج من السوق إن شاءت المعطيات الموجودة في بيئة هذه المقاوَلَة.

4/ العوامل الاقتصادية: تتمثل في الإمكانيات والموارد المختلفة المتاحة، والتي من دونها لا يمكن أن تتحقق المقاوَلَة على الواقع، فإنشاء المقاوَلَة يعني التنسيق والتوفيق بين المواد البشرية والمادية والفنية والتكنولوجية،

فتوفر هذه الموارد والتَّحكم فيها يعدّ دافعا قويا لفعل المقاولة، لكن الغالب عند إنشاء أو بعث مشروع جديد، هو أن تكون موارد الفرد المتوجه نحو المسار المقاوَلاتي محدودة مقارنة بالمتطلبات اللازمة، فذلك، تعدُّ عملية البحث عن المعلومات المتعلقة بالتمويل المالي مثلا وسهولة الوصول إليها بمثابة محفزا قويا لفعل المقاولة»، ونقصد بالبحث هنا السَّعي بُغية الحصول عن الموارد من مختلف الجهات الدَّاعمة لهاته المشاريع، (سواء المالية أو القانونية) سواء كان ذلك على المستوى الكلي خاصة إذا وجدت تشريعات تعطي تسهيلات مالية وإعاناتٍ جبائيةٍ للإسهام في إنشاء المؤسسات³⁰، أو على المستوى الفرعي والجزئي، مثل الحصول عليه من طرف عائلة هذا الأخير، أو حتى عن طريق الاتصال بمختلف الأصدقاء والمعارف مثلا...؛ كما يمكن أيضا أن يكون هو في حدِّ ذاته مالِك لموارد مالية قوية ومتعددة: ميراث، رصيد مالي ناتج عن عمل سابق،... الخ.

5 العوامل المتعلقة بالبيئة: إنَّ أهمَّ ما يتطلبه الفعل المقاوَلاتي من الجانب التشريعي وجود نظام اقتصاد السَّوق، والحرية السياسية، فلا يمكننا رؤية مؤسسات حرّة دون وجود حقوق تصنف حرية التبادل التجاري والمالي، حماية الأشخاص والسَّلع، حرية المقاولة وحرية التعبير هما أساس المسار المقاوَلاتي القبلي، لأنَّ الذي لاحظناه وبعد سقوط جدار برلين سنة 1989، ها هو ذا النظام الاشتراكي سقط معه وما يحمله من متطلبات ومفاهيم سواء كان ذلك على المستوى السياسي أو الاقتصادي، أو بمعنى آخر أصبحت الرأسمالية وما تتطلبه وما يتوافق معها من معطيات سياسية واقتصادية هي المهيمنة والمسيطرة عالميا من المنظور الايديولوجي، وكإضافة إلى هذا الذي سبق يمكننا أيضا أن نقدم العناصر الآتية والتي هي مرتبطة ارتباط وثيق ببيئة الفعل المقاوَلاتي:

5-1 الأساس الإقليمي: إنَّ الإقليم وبالتسهيلات التي يمكن أن يقدمها، يؤثر على المسار والعمل المقاوَلاتي. وكمثال على ذلك لدينا: قرب الجامعات ومصادر الكفاءات، مراكز التكوين والتَّهيين،... الخ، كلها عوامل هي مساعدة على التَّوجه نحو المسار المقاوَلاتي ومولدة لمقاولين جدد.

5-2 أنظمة المساندة والدَّعم لإنشاء المؤسسات: إنَّ هذه الأنظمة هي مجموعة عوامل محتملة، يمكنها أن تؤثر بشكل ملائم أو غير ملائم على القدرات المقاوَلاتية للفرد، بمعنى من ناحية التمويل، والذي بدوره يقوي التَّوجه المقاوَلاتي للأفراد، ويقود أيضا إلى إنشاء مؤسسة.

ثالثا - مسار الفعل المقاوَلاتي: يتكون المسار المقاوَلاتي من مجموعة من المراحل المتسلسلة، والتي يمكننا أن نعتبر فيها نهاية كل مرحلة هي بداية لمرحلة أخرى وهكذا دواليك، وعموما تتمثل هذه المراحل في الآتي:³¹
1/ مرحلة النزعة المقاوَلاتية: (الميل نحو المقاولة) وهي مزيج من الخصائص النفسية والخبرة في العمل ممَّا يزيد من احتمال اختيار بعض الأفراد في محاولة ولوج عالم المقاوَلاتية والمغامرة بالمشاريع، وفي هذا يرى عز الدين تونيس، بأنَّ الميل تجاه هذه المبادرة يكون تحت تأثير بيئته، بما في ذلك الأسرة والأقارب، وأو من خلال التدريب، وخبرته بالمشاريع الخاصة، والفرد هو في هذه الحالة على علم بروح المبادرة ولا يستبعد إمكانية تأسيس مقاولته.

3/ مرحلة التَّوجه المقاوَلاتي: وهي مرحلة تعبر عن قرار الفرد الأولي والذي يُعبّر عنه بالاحتمال الأكبر والخاص بالانتقال نحو عالم المقاوَلاتية، وفي هذا يفرق بعض الباحثين بين المرحلة السابقة (الميل نحو المقاولة)، وهذه المرحلة بوجود فكرة أو مشروع أعمال والشروع الشخصي للفرد في مسار إنشاء مقاولته، وهذا من خلال السَّعي على وجه الخصوص لأول مرة لإطفاء الطابع الرّسمي لهذه الفكرة أو هذا المشروع، عكس الأولى التي تكون محصورة فقط في النية.

3/ مرحلة القرار: هي تعني أنّ الفرد قد تقابل مع توجهه المقاوَلاتي، وأنهى تشكيل فكرة المشروع بتحديد أدقّ التفاصيل من خلال الانتهاء بإضفاء الطابع الرّسمي على هذه الفكرة وذلك مُورا بالحصول على الموافقة الخاصة بالتصديق عليها من قبل الجهات المسؤولة والمهتمة بدراسة الجدوى من المشاريع، إلى القيام بتعبئة أنواع

المتطلبات العقلانية للفعل المقاولة في ظل المتغيرات البيئية الراهنة

مختلفة من الموارد (المالية واللوجستية) بشك عام لهذا المشروع.

4 مرحلة الفعل المقاولة: تدل هذه المرحلة على الانطلاق الفعلي (المادي) للنشاط والذي يتجلى في تحقيق المنتجات أو الخدمات الأولى للمقاولة، من خلال المباشرة في عمية الاستغلال والتنفيذ لذلك الذي تم التخطيط له من قبل.

5 المرحلة الخامسة: تختلف هذه المرحلة حسب منطف وخصائص كل صاحب مشروع، فهي فترة حساسة و فيصلية في عمر المشروع، وذلك لأنها مرحلة تعكس الذي يمارسه الفرد من أفعال مقاولة وفقاً لأفكاره أو تجاربه الخاصة أو المستمدة من عند أشخاص آخرين في بيئة تتميز بخصوصيات ومركبات استثنائية مثل الديناميكية والمنافسة القوية، الأمر الذي يفرز لنا سلوكات مقاولة مختلفة ومتباينة - والتي طبعاً قد تكون ايجابية كما يمكنها أن تكون سلبية - بين مختلف الأفراد الفاعلين في هذا النسق المفتوح.

ومما تجدر الإشارة إليه أنه من غير الواقع بأن يتم تصميم أو عرض مراحل عملية إنشاء المقاولة بشك مفكك كالذي سبق، فطريقة عرض عمليات المنبع السالفة الذكر بهذه الخطية المتتابعة هو لغاية التبسيط من جهة، ولجعله واضحاً من جهة أخرى، وبالتأكيد فإن النية غالباً ما تسبق القرار وفعل الإنشاء. ولك مسارات الأفراد في تنظيم المشاريع هي مختلفة جداً، إن لم تكن فريدة من نوعها أحياناً، الأمر الذي يجعل من المسارات المقاولة مختلفة باختلاف الأفراد، حيث يمكن أن يتولد الفعل المقاولة نتيجة حدث مفاجئ مثلاً: عدم الرضا في العمل، أو التسريح منه... الخ، دون المرور بمرحلة النية والقرار مثلاً.

رابعا - متطلبات الفعل المقاولة:

يُعتبر الفعل المقاولة كغيره من الأفعال التي تتطور باستمرار مع تطور العلم والتكنولوجيا، فهو نشاط ذو أسس وقواعد ثابتة؛ يفرض على من يمارسه التقيد بمجموعة من المبادئ والأسس، ومن ثمة العمل بموجبها كي يضمّن لنفسه التقدم والنجاح الذي يريده، وهذا من أجل البقاء لأطول فترة ممكنة في السوق وهذا طبعاً من خلال اتباع أسلوب الإبداع والتميز في ظل المنافسة الحادة الموجودة بين مختلف الفاعلين الموجودين في بيئة الأعمال، ومن خلال هذا المدخل سنسعى جاهدين لتقديم بعض هذه الأسس أو المتطلبات التي يفرضها هذا الفعل، وإن كان هذا الأخير يتشكك من عنصرين أساسيين ورئيسيين من الصعب الفصل والتفريق بينهما من المنظور العملي؛ وهما المقول كفاعل والمقاولة في حد ذاتها كفعل يتم القيام به من قبل هذا الأخير، إلا أنّ الضرورة المنهجية وواجبات البحث العلمي في هذا المستوى تستدعي منا أن نقوم بتقديم مجموع المتطلبات لك منهن على حدى، إلا أننا من خلال هذا المقال سنقوم بتقديم المتطلبات الواجبة التوفر في فعل المقاولة بحد ذاته، وذلك كما يأتي:

1/ الروح المقاولة: لقد أصبح موضوع الروح المقاولة وتطويرها يشغل حيز اهتمام كبير لدى المهتمين بالشأن المقاولة، الأمر الذي يضعنا أمام هذا السؤال الذي يطرح نفسه هنا: ماذا نعني بالروح المقاولة كمفهوم؟ والإجابة على السؤال نختصرها في³² إظهار أوجه الاختلاف بين مصطلحين غالباً ما يتم المزج بينهما في الاستعمال، وهما روح المؤسسة (L'esprit d'entreprise) وروح المقاولة (L'esprit d'entreprendre) ففي هذا يفرق المؤلفون بين المفهومين من خلال تعريف روح المؤسسة بأنها: «مجموعة من المواقف العامة والإيجابية إزاء مفهوم المؤسسة والمقاولة³³»، أما روح المقاولة فهو أشمل من مفهوم روح المؤسسة، فهو مرتبط أكثر بالمبادرة والنشاط؛ فالأفراد الذين يملكون روح المقاولة لهم إرادة تجريب أشياء جديدة، أو القيام بالأشياء بشك مختلف، وهذا نظراً لوجود إمكانية للتغيير، وهؤلاء الأفراد ليس بالضرورة أن يكون لهم اتجاه أو رغبة لإنشاء مؤسسة، أو حتى تكوين مسار مهني مقاولة، لأن هدفهم يسعى لتطوير قدرات خاصة للتأشيش والتكيف مع التغيير، وهذا عن طريق عرض أفكارهم والتصرف بكثير من الانفتاح والمرونة، والبعض الآخر يتعمقون ويعتبرون أنّ روح المقاولة تتطلب تحديد الفرص وجمع الموارد اللازمة والمختلفة من أجل تحويلها لمؤسسة، ومن خلال هذا يتبين

المتطلبات العقلانية للفعل المقاوم التي فلي ظل المتغيرات البيئية الراهنة

لنا أنّ الروح المقاومانية هي مجموع الدوافع والبوادر، والعزائم التي تتولد -تتشكل- لدى الأفراد من أجل التوجه نحو عالم المقاومانية، فهي إذن عوامل -مسببات- تساعد الشاب على الأخذ بالمبادرة في إنشاء مؤسسته الخاصة من خلال مختلف الصيغ القانونية الموجودة في البلاد وبواسطة الاعتماد على مختلف طرق التمويل المتعارف عليها اقتصادياً، كلها عوامل ومحفزات يرى فيها المتخصصون واجبة التوفر في الفعل المقاوماني وهذا باعتبارها تمثل مصدراً أساسياً يتغذى منه هذا الأخير من الناحية المعنوية، فهي إذن انعكاس للذهنية والعقلية الموجودة لدى الأفراد المقاومين والتي تحمل في طياتها الخصائص السالبة الذكر، وهذا من خلال تجسيدها وتطبيقها في الميدان من خلال ممارسة مختلف الأنشطة والمهام المتعلقة بالفعل المقاوماني ومن خلال التعامل بكثير من الانفتاح والمرونة، وهذا الملاحظ على مستوى دول العالم المتقدم، حيث أنّ هذه المجتمعات تتمتع ببناء ونسيج مقاوماني قوي مثل ما نراه في إيطاليا، الولايات المتحدة الأمريكية، فرنسا،... الخ، ولعله من بين الأسباب الرئيسية التي أدت بهذه المجتمعات إلى تحقيق نتائج مميزة في المجال المقاوماني هو نقطة الانطلاق التي يسير منها شباب هذه المجتمعات، فهم يتوجهون نحو المشاريع المقاومانية كخيار أولي وأساسي وبكل قناعة شخصية، وذلك من خلال إنشاء مؤسساتهم المصغرة الخاصة والمستقلة كخيار أولي لا كبديل عن وضعية البطالة التي يعيشها أو قد يعيشها، وهذا عكس مجتمعات العالم الثالث التي يتوجه غالبية أفرادها نحو المسار المقاوماني كخيار بديل، وهذا إما من بعد معاناة هذا الأخير من فترة بطالة، بمعنى؛ من بعد فشله في الحصول على منصب عمل قار، ومن خلال الاعتماد على المصادر التمويلية ذات الطابع الحكومي، والتي تكون أحياناً بمبالغ مالية كبيرة ولفترات زمنية طويلة، وبامتيازات أخرى، وهذا ما نعيشه في الجزائر، وهذا الذي قلما نجده لدى دول العالم المتقدم.

2/ الثقافة المقاومانية: هو مفهوم في واقع الأمر لا يختلف عن ماهية الروح المقاومانية بالشكل الكبير، إضافة لتأثير المحيط وبعض العوامل الخارجية، فهي تعتبر من بين المحددات الرئيسية والأساسية للمبادرات الفردية، حيث عرّفها البعض على أنها³⁴: «مجموع المهارات والمعلومات المكتسبة من فرد أو مجموعة من الأفراد ومحاولة استغلالها وذلك بتطبيقها في الاستثمار في رؤوس الأموال وذلك بإيجاد أفكار مبتكرة (جديدة)، إبداع في مجمل القطاعات الموجودة - إضافة إلى وجود هيكل تسييري تنظيمي، وهي تتضمن التصرفات، التحفيز، ردود أفعال المقاومين، بالإضافة للتخطيط واتخاذ قرارات التنظيم والمراقبة، وإدخال التكنولوجيا والتزام الإدارة بإجراءات الريادية في المنظمة ورصد الأفكار وتنفيذها في إطار زمنيّ محدّد³⁵، فتقافة المقاومانية التي نراها نحن من متطلبات الفعل المقاوماني هي مجموعة القيم والمكتسبات الموجودة لدى المقاوم وفريق العمل الذي معه، ثمّ يتمّ معيشتها من خلال تجسيدها على أرض الواقع في المقاومانية من خلال مختلف الممارسات اليومية، والتي نذكر منها على سبيل المثال لا على سبيل الحصر: الاستقلالية، الإبداع، المسؤولية والرغبة في الأخذ بالمخاطر، بالإضافة إلى أنّها مجموعة من المبادئ والقيم التنظيمية التي تصبغ المسار المقاوماني من الفكرة إلى التجسيد، فهي التي تنظم الممارسة التسييرية وتوجهها لتحقيق الأهداف المسطرة مسبقاً وهي التي تعطي للمقاومانية ميزاتها التنافسية وهي التي تؤثر على سلوك أعضائها وتحدد كيفية تعامل فريق العمل مع بعضهم البعض ومع الأطراف الموجودة في بيئة أعمالها، فهي إذن ذلك التعبير عن الفكر المؤسسي والقيم الثقافية الفردية والجماعية منها على حد سواء.

3/ بُنيوية رأس المال الاجتماعي: لقد أصبح من الضروري في ظلّ المعطيات البيئية الراهنة، وبالنظر إلى ما تحمله من متغيرات ومفاهيم جديدة وكذا بالسرعة غير المتوقعة إطلاقا، على المقاومانية تعبئة رأسماله الاجتماعي كمورد فكري معنوي، من أجل انجاح سيرورة مقاومته، وكذا لضمان بقائها لأطول فترة ممكنة في السوق على الأقل، لأنّ هذه التعبئة أصبحت من بين العوامل الأساسية والتي تصنع الفارق أحياناً، خصوصاً إذا أخذنا بنظر

المتطلبات العقلانية للفعل المقاوَلاتي فلي ظل المتغيرات البيئية الراهنة

الاعتبار عنصر أو عامل التكافؤ الموجود بين أغلب المقاولين والذي هو مرتبط بالموارد البشرية والمالية والمادية (رؤوس أموال، يد عاملة، شهادات جامعية، .. الخ)، والذي هو يعتبر بمثابة قاسم مشترك بين أغلب أو جميع المقاولين، بمعنى أنها عناصر قائمة ومتوفرة لدى أغلب الناشطين في البيئة الحالية، وهذا الذي تؤكده وتدعمه تلك الفكرة التي جاء بها روبرت بوتنام روبرت «Robert» حول هذا المفهوم، فهي نظرة تحيك وتقول بأن رأس المال الاجتماعي وقوته هي ترتبط بجدّة وكثافة الروابط والعلاقات الاجتماعية داخل المجتمع، والذي يُمكننا أن نُترجمه من إطاره النظري إلى صياغته العملي من خلال الثقة في الآخرين (أفراد ومؤسسات)، ثم التواصل مع هؤلاء الفاعلين بشكل مستمر ومتواصل، في إطار التبادل والتكامل الاجتماعيين أو في إطار تبادل المصالح من المنظور السوسيو اقتصادي على الأقل، خصوصاً في الأوقات أو المراحل الصعبة والحرجة.

إنّ مختلف المشاركات والانتماءات التي يعيشها الفرد داخل مختلف مؤسسات المجتمع المدني مثل الأحزاب، الجمعيات، النقابات، .. الخ، يمكنها أن تقوي من شبكية رأس المال الاجتماعي خاصة إذا كانت هذه الأخيرة متعددة الأبعاد، ومتنوعة المداخل. فهي تمكن المقاول وتساعد من جِراء تفعيلها واستثمارها بالشكل المطلوب (الفعل) على تحقيق الأهداف المرجوة ولو على المستوى القريب -العاجل- وهذا في ظل الظروف البيئية الراهنة. إذن ومن خلال هذا الذي سبق يتبين لنا قوة رأس المال الاجتماعي لا تقاس بعدد العلاقات المباشرة أو غير المباشرة للفرد وفقاً للمنظور الخلدوني الذي يرى في الانسان بأنه اجتماعي بطبعه، بل إن آليات الضبط الاجتماعي قد تغيرت في ذلك وانتقلت بنا إلى مفهوم سوسولوجي آخر مفاده ماهية طبيعة الخصائص البنيوية لهذه العلاقات بمعنى: هل هي: قوية؟؛ ممتدة؛ متنوعة أم لا...؟؟!!

4 دراسة الجدوى من المشروع: يُعتبر الإعداد للمشاريع الاقتصادية من أهم الخطوات الأساسية لنجاحها، حيث أنّ التخطيط السليم للمشاريع يضمن مدى نجاح وفاعلية هذه المشاريع، بالإضافة إلى العائد المادي الجيد المتوقع من هذه المشاريع. لذا وقبل البدء بأي مشروع اقتصادي يجب عمل جدوى اقتصادية له، والتي تمّ تعريفها من قبل المختصين بأنها عبارة عن: «عملية جمع المعلومات والبيانات عن مشروع مقترح ومن ثمّ تحليلها من النواحي المالية والاقتصادية والفنية إضافة إلى تحليل حساسيته وذلك لمعرفة مدى نجاح هذا المشروع في ظل الوضع السائد في السوق، وبالتالي تقرير استمرار أو وقف هذا المشروع»³⁶، كما يوجد من يعرفها بأنها: «تلك الدراسة النظرية والعملية التي تبحث في مدى الفوائد التي يمكن تحقيقها من خلال تنفيذ مشروع ما، على أسس تحليلية للبدائل المتاحة، بغرض تبني القرار السليم»³⁷، إذن فمن خلال هذا الذي سبق يتبين لنا أنّ دراسة الجدوى من المشاريع هي عملية جمع المعلومات عن مشروع مقترح ومن ثمّ تحليلها لمعرفة إمكانية تنفيذه، وتقليل المخاطر وتعظيم ربحية هذا المشروع، وبالتالي يجب معرفة مدى نجاح هذا المشروع أو خسارته مقارنة بالسوق المحلي واحتياجاته.

5 الابتكار؛ والإبداع: تشغل كل من المقاولاتية؛ الابتكار والإبداع؛ مكانة أساسية في معادلة الديناميكية السوسيواقتصادية، وهذا منذ أن جعل العالم النمساوي: جوزيف شومبيتر (Joseph Schumpeter) من المقاول المبتكر عاملاً أساسياً في التنمية، فمن ثمّة ركزت أبحاث الخبراء والمهتمين بالشأن المقاولاتي على الأهمية المتزايدة للعوامل التنظيمية والمواهب الفردية كمصدر لنجاح النشاط المقاولاتي، وبالتالي عززت هذه الرؤية دعم المؤسسات المبتكرة وكذا الحث على خلق سياسات دعم للأفراد المبتكرين بصفة عامة وفي المجال المقاولاتي بصفة خاصة، ويعرف المهتمين بهذا الشأن الابتكار بأنه: «وسيلة لعمل شيء يحمل بصمتهم الخاصة»³⁸، وفيهم من يعرفه بأبسط من ذلك بأنه: «الأفكار المطبقة بنجاح»³⁹، فلماذا هم يرونه من الخصائص الواجبة التوفر في الفعل المقاولاتي.

يمكننا القول من هنا بأنّ الإبداع من المتطلبات الأساسية للفعل المقاولاتي لأنه على حدّ قول جوزيف شومبيتر

والذي عبّر عنه بصراحة بأنّ الابتكار: «يقدمّ جزرة المكافأة الرائجة أو عصا الفقر المدقع»⁴⁰. فهو يمثّل بعداً مشتركاً بين الاستراتيجية والمقاولانية، لأنّه يُعدّ مصدراً لصياغة الاستراتيجيات المقاولانية وتنفيذها في إطار استغلال الفرص ومواجهة التهديدات، وفي هذا الصدد يعدّ (Drucker'1986) من أوائل المتخصصين بعد شومبيتر الذين قاموا بتحليل ووصف علاقة الارتباط القوية بين الإبداع والمقاولانية، فالمنظمات الريادية هي كيانات مبدعة تنفذ التغيير داخل السوق من خلال إيجاد علاقات وطرق جديدة غير تلك المعتادة، وإنّ تنفيذ هذه الطرق والعلاقات الحديثة يمكن أن يتخذ أشكالاً؛ وبذلك يمكن القول بأنّ الإبداع يسهم في المحافظة على مكانة المقاولة وموقعها في مقدمة المتنافسين، وكذلك في حصولها على الميزة التنافسية التي تثمر عن المزيد من العوائد المالية في غالب الأحيان، فالإبداع إذن يمكنه أن يحدث تغييراً في أبعاد المعرفة في أيّ وقت كان لخلق القيمة من خلال تغيير نمط الموارد المخصصة فيها والتركيز على التجديد والتميز في عملياتها من خلال اعتماد أنشطة البحث والتطوير والتجديد في قراراتها الاستثمارية الخاصة بتطوير مختلف العمليات، وهذا بالاعتماد على التراكم المعرفي والموجودات الماديّة والموارد المالية، والتي يمكنها أن تسهم جميعها في خلق القدرة الاستراتيجية للمقاولة كونها تمكنها من تقديم منتجات أو خدمات جديدة مستجيبة للظروف البيئية المتغيرة.

6/ المبادرة: هي القدرة على اتخاذ المبادرة والأسبقية متى تطلب الموقف ذلك. لذلك، فالمبادرة أو المبادرة هي ليست في الدفاع فحسب، وإنّما في الهجوم كذلك، فمن الناحية الفعلية، مبادرة المنظمات الريادية هي كفاءتها في التقييم والمعالجة عبر تحليل والتنبؤ بكافة مصادر الخطر التي تهدد إلى تحقيق الأهداف الاستراتيجية لها والايجاد الفاعل للحلول اللازمة لهذه المخاطر قبل حدوثها، وهي تعدّ من المتطلبات الأساسية للفعل المقاولاني لأنها تساعد في منح المقاولة القدرة على تقديم عروض جديدة للأسواق تتفوق من خلالها على المنافسين، كما يمكن أن تظهر مبادرات الأفراد نتيجة لحافز معين (مادي وأو معنوي) أو أن يكون الحافز خارجي بتأثير الثقافة التنظيمية المقاولانية، ودائماً ما تؤكد نظريات حوافز العاملين على المصلحة الاقتصادية الخاصة للمنظمة بوصفها تمثّل الحافز الأساسي للعاملين. ويمكن أن يحصل الحافز من خلال إيجاد العلاقات الجيدة بين المقاول والعاملين وشعورهم بالانتماء التنظيمي من خلال الرضا الوظيفي، إنّ المنظمات ذات الاتجاه المقاولاني الفعّال تحفز وتطور إمكانياتها الريادية على جميع المستويات من خلال خلق وتعزيز الشعور بالملكية لدى الأفراد، وتقوية إحساسهم بالحرية والسيطرة، ومنحهم قدراً من التسامح في حالات عدم التيقن، وتنمية النزعة نحو تحمل المسؤولية والبحث عن تفاصيل الأشياء، وبناء الالتزام لديهم بمرور الوقت، وحثهم على التعلّم وتجنب الأنظمة الصارمة، وتشجيع التفكير الاستراتيجي على حساب التخطيطي الرسمي، فضلاً عن تعميق حالات التواصل بين الأفراد كأساس لبناء الثقة لديهم، وهذا الذي يتمّ ويكون من خلال مجموعة النشاطات التي تؤدّيها المقاولات من أجل تحقيق النّجاح والريادة في عملها من خلال التخصيص الأمثل للموارد والمهمات، وكذا من خلال الاعتماد على عنصر المبادرة هذا، الأمر الذي يؤدي إلى تطويرها ونموها في المدى البعيد، انطلاقاً ممّا هو موجود الآن.

7 المخاطرة: تتحمل؛ وستتحمل مقاولات اليوم المخاطرة لأنها تسعى من خلال هذا إلى استغلال الفرص، وغالباً ما يصاحب ذلك نشاطات إبداعية وخلق، إذ دائماً ما تتدخل هذه المقاولات في مواجهات مع بيئة الأعمال سواء كانت طوعية أم إجبارية، وهي تحديات في حالات عدم التأكد مرتفعة (عدم اليقين بالمستقبل) وفضلاً عن ظهور احتمالية للخسائر الاجتماعية والمالية المحتملة أثناء إدارة أعمالها. والمقاولون هم سالكو طريق المخاطرة لأنّ روح المخاطرة هذه هي التي تشجعهم على صرف اهتماماتهم ونشاطاتهم نحو اكتشاف مواطن إدراك الأرباح. وعلى أية حال، وعلى عكس المفهوم الشائع، تختار المقاولات عادة المخاطر التي تجنبها المغامرة الضخمة. فهذه المنظمات فاعلة في معايرة وتكييف مستوى المخاطرة التي تلائم العائد المحتمل، وتنسجم مع قدراتها الجوهرية لإدارة حالات عدم التيقن. وعلى المقاولين أن لا يكونوا متحملي المخاطر فحسب، وإنّما معالجين لها كذلك، من

خلال قياسها بشكك عقلائي وواقعي ومنهجي.

ومن هنا، يبرز مصطلح استباقية المخاطرة، والذي يعني القدرة على المنع أو التقليل المسبق إلى أدنى حد ممكن من حصول الخطر، فهي السيطرة المسبقة للتنظيم على بعض نواحي عدم التأكد. وتعد نشاطات معالجة المخاطرة المسبقة التصور (تحديد الخطر، تقييم الخطر، رقابة الخطر، وتقويمه) والتي يتم اتخاذها قبل حدوث الخطر إجراءات استباقية ضد المخاطر. ومن تلك الإجراءات: الفهم المسبق للبيئة التي تكمن فيها المخاطرة، تقويم المخاطر المحتملة بجميع أنواعها ومدى احتمالية حدوثها ودرجة تأثيرها، تحديد الإجراءات المطلوبة للتعامل مع هذا الخطر والأسلوب الفاعل في استخدام تلك الإجراءات، فضلا عن تعديل وتحسين النشاطات اللازمة للمعالجة، وفي هذا الصياغ نعتمد على تقديم مدخل متعلق باستغلال الفرص.

استغلال الفرصة: في هذا الإطار، يجب التفرقة بين السلوك الذي يرتبط باكتشاف الفرصة والسلوك الذي يرتبط باستغلال الفرصة. والهدف من ذلك هو الاهتمام بطبيعة وجود واستغلال الفرص المربحة الظاهرة أو التي ستظهر في بيئة السوق الحقيقية من خلال اعتماد السلوك المقاولاتي اتجاه هذه الفرصة، لأن المقاولين يفترض بهم أن يكونوا أفرادا على درجة عالية من الوعي والحذر ذوي قدرة تتجاوز النظرة الملخصة لأبعاد الفرصة وما تحتويه من تفاصيل، ويتم تحفيز الوعي المقاولاتي حينها من خلال إشارات حول الربح المحتمل من خلال استغلال تلك الفرصة مع مراعاة المخاطر المحتملة أيضا، لأن المقاولات المعاصرة هي تلك المؤسسات القادرة على تحديد واستغلال الفرص التي لم يتم استغلالها سابقا، فعندما يقوم المقاولون مثلا بتطوير فكرة ما، فإن عليهم بدء عملية تقييم لمعرفة ما إذا كانت هذه الفكرة هي فرصة عمل ملائمة في الواقع أم لا، وهنا يمكن لهذه المقاولات خلق الثروة والقيمة المضافة من خلال تحديد الفرص ومن ثم تطوير المزايا التنافسية لاستغلال هذه الفرص بالشكل الأحسن وفي الوقت المناسب.

إن قائمة العمليات المنظمة والمتصلة التي يستخدمها المقاولون لتقييم الفرص المربحة يمكن أن تشمل على مخزون من النشاطات أو القواعد التي يصنفها علماء السلوك تحت عنوان "الاستكشافات الإدراكية". وأن النتيجة الأساسية هي أن اكتشاف الفرصة مشروط بالمعرفة المسبقة الخصوصية للمقاول. فالمعرفة المسبقة، سواء تم تطويرها من خلال الخبرة أو التجربة العملية، الثقافة، أو بأية وسيلة أخرى، تؤثر على قدرة المقاول في استيعاب، استقراء، تفسير، وتطبيق المعلومات الجديدة بطرائق لا يمكن لغيره تقليدها، ويمكن تمييز الفرص المربحة التي تشكل انفراد المقاول وتميزه من خلال الآتي:

- أن يتم خلقها من خلال الظروف السوقية الموجودة؛
- لم يتم اكتشافها واستغلالها بشكك فوري من الآخرين؛
- أن لا يتم تمييزها من قبل جميع المقاولين حتى لو أنهم تعاملوا مع المعلومات السوقية ذاتها؛
- تكون أحيانا معروفة لدى مقاولين معينين وليس لغيرهم بسبب طريقة انتشار المعلومات والمعرفة بشأنها وكذلك بسبب منطوقية هذه المعلومات والمعرفة.
- لم يتم اكتشافها وذلك ببساطة لأن الحظ لعب دوره مع توافر ميزتي اليقظة والحذر لهذا المقاول؛ - ظهرت بشكك تدريجي أمام المقاول.

وعموما يمكننا القول بأن المقاول الناجح هو ذلك الذي يحسن استغلال الفرص أو يعمل على خلقها من أول فرصة تتاح له، وهذا كي تتحول أفكاره إلى حقيقة.

8/ القدرة على توليد الموارد وامتلاكها: تعتمد القدرة الاستراتيجية للمقاول على مدى قدرتها على توليد الموارد من خلال أنشطتها اليومية والحصول على الدعم الاستراتيجي من بيئتها الخارجية، فقدرتها على توليد الموارد

المتطلبات العقلانية للفعل المقاوالاتي في ظل المتغيرات البيئية الراهنة

وامتلاكها يعتمد على مركزها السوقى وطبيعة المنافسة فيها، أما قدرتها في الحصول على الدعم الاستراتيجى من بيئتها الخارجية وخصوصاً الموارد المالية، يعتمد على فئات المستثمرين وأصحاب المصالح الذين لديهم رغبة في تقديم الدعم المالى، أو الاستثمار فيها من خلال مختلف الطرق القانونية والتنظيمية المتعارف عليها، إضافة إلى العلاقات مع المستهلكين والمجهزين والاتحادات والنقابات والوكالات الحكومية التي تساهم في خلق القدرة الاستراتيجية لها.

9/ التقنيات الإدارية والفنية المستخدمة: تعتبر التقنيات والآليات المعاصرة والحديثة ومدى استخدامها بصورة منظمة وديناميكية من بين المتطلبات الأساسية للفعل المقاوالاتي اليوم، ذلك لأنها تتضمن المعرفة والخبرة والترتيبات اللازمة لتوجيه الجهود نحو تحقيق الأهداف، ويمثل هذا البعد ناحية من نواحي القدرات الاستراتيجية كونه يهدف لتحقيق حالة الموائمة بين المعرفة بالعلاقات التنافسية الأساسية ونمط متغيرات البيئة الخارجية والمرتبطة بالعوامل الاجتماعية والقانونية والتقنية والاقتصادية، إضافة إلى الترتيبات الإدارية الرسمية وغير الرسمية اللازمة لتحفيز الموارد البشرية فيها، ويساهم العاملان بصورة أساسية في خلق القيمة المضافة للمقولة، والتي تساهم بدورها في خلق القدرة الاستراتيجية فيها، فامتلاك المقولة لهذه المعارف تعتمد على مدى تفوقها في نشاط معين من أنشطتها الخاصة لخلق القيمة.

إتّ ما تجدر إليه الإشارة في الأخير هو أنه ليس من الضرورة أن تتوفر جميع هذه العوامل السابقة الذكر في فعل وفاعل المقولة، فقد تتوفر مجموعة منها دون سواها وقد تكون هذه الأخيرة كافية في ظل معطيات بيئية معينة، وقد تستلزم معطيات بيئية تحت ظروف ما تتوفر هذه المتطلبات وأكثر منها، إلا أن الذي نراه واجب التوفر في أغلب المراحل، وفي أصعب الأوقات هو ذلك التأهيل الذي يسخر لصالح مشروعه من خلاله كامل قدراته المعرفية والتقنية التي يتمتع بها بغية إنجاز المشروع، ثم إنجاز استغلاله، وبالخصوص في ظل المعطيات البيئية الراهنة.

قائمة المراجع والهوامش:

1-Boutilier(S)' Uzunidis(D):la légende de l'entrepreneur' Edition la découverte et Syros' Paris' 1999' p23.

2-Jean-Luc Guyot' Jean Vandewattyn:Les logiques d'action entrepreneuriale' édition de Boeck UniversitéBruxelles' 1^{er} édition' 2008'p16.

3- مجدي عوض مبارك: الريادة في الأعمال «المفاهيم والنماذج والمداخل العلمية»، عالم الكتب، عمان، 2010، ص19.

4- بلال خلف السكارنة: الريادة وإدارة منظمات الأعمال، دار المسيرة، عمّان، ط2، 2010، ص20.

5- Steiner (ph):La Sociologie économique' la découverte' Paris' 1999' p61.

6-Minduet(Gy):Entreprises émergentes' et entrepreneurs' quelles sociologie de l'entreprenariat ? in revue du CREAD' colloque mondialisation et modernisation des entreprises' 25-26/01/2000 à Ghardaïa' édition Casbah'

Algérie' 2001' p-p 115-116.

7 صندرة سايببي: سيرورة إنشاء المؤسسة، أساليب المرافقة، دار المقاولية، قسنطينة، الجزائر، 2009، ص05.
8 فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي: الريادة وإدارة الاعمال الصغيرة، الطبعة الثانية، دار الحامد، عمّان، 2010، ص30.

9 حمزة لفقير: تقييم البرامج التكوينية لدعم المقاول، مذكرة ماجستير غير منشورة، جامعة سطيف، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، الجزائر، 2009، ص13.

10 مراح حياة: «إشكالية المقاول الجزائري الجديد»، مجلة دراسات اجتماعية، العدد الثالث، جانفي 2010، مركز البصيرة للبحوث والاستشارات والخدمات العلمية، الجزائر، ص26.

11-Bruyal' (C):Création d'entreprise contributions' épistémologique' Université Pierre Mends- Paris' p18.

12 نقلاً عن: عبد الوهاب سويبي: أهمية المشاركة في تصميم الهيكل التنظيمي من منظور نظامي، رسالة ماجستير «غير منشورة»، جامعة الجزائر، معهد العلوم الاقتصادية، الجزائر، 1998، ص88.

13 خليل محمد حسن الشماع، خضير كاظم: نظرية المنظمة، دار المسيرة، عمّان، الطبعة الثالثة، 2007، ص18، بتصرف.

14 عمر وصفي عقيلي، قيس عبد المؤمن: المنظمة ونظرية التنظيم، دار زهران، عمّان، 1994، ص146.

15 هشام سفيان صلواتشي، يوسف بودلة: ورقة بحثية تحت عنوان: «تحليل القوى التنافسية بالمؤسسة وعلاقتها بالتقسيم الاستراتيجي وتقسيم السوق» مقدمة ضمن فعاليات الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، جامعة الجزائر، ص02.

16 عمر وصفي عقيلي، قيس عبد المؤمن: مرجع سابق، ص136.

17 مصطفى محمود أبو بكر: التفكير الاستراتيجي وإعداد الخطة الاستراتيجية، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2000، ص49.

18 ريمون بودون، (ف)بوريكو: المعجم النقدي لعلم الاجتماع، ترجمة: سليم حداد، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007، ص380.

19 المرجع السابق، ص380.

20 دينك ميتشيك: معجم علم الاجتماع، ترجمة: محمد احسان محمد الحسن، الطبعة الثانية، دار الطليعة، بيروت، 1986، ص171.

21 سلامي منيرة، قريشي يوسف: «التوجه المقاولاتي للمرأة في الجزائر»، مجلة الباحث، العدد الثامن، 2010، جامعة قاصدي مرباح، الجزائر، ص60.

22-Mohamed Bayad' Malek Bourguiba' «De l'universalisme à la contingence culturelle: Réflexion sur l'intention entrepreneuriale» d'après 8ème CIFE PME' p7.

نقلاً عن: سلامي منيرة: التوجه المقاولاتي للشباب في الجزائر - بين متطلبات الثقافة وضرورة المرافقة-، الملتقى الوطني الأول حول: استراتيجيات التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، 18/19 أفريل 2012، جامعة ورقلة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، الجزائر، ص04.

23 بلال خلف السكارنة، المشاريع الصغيرة والريادة، دار المسيرة، عمّان، 2006، ص20.

المتطلبات العقلانية للفعل المقاوم للتلويح في ظل المتغيرات البيئية الزلزالية

24 هيزريش روبرت، بيترز مايكل: تنظيم المشروعات؛ إنشاء مشروع جديد وتطويره وإدارته، ترجمة: فاروق منصور، أروين، 1991، ص 67.

نقلاً عن: نيار نعيمة: الخلفية المهنية والاجتماعية للشباب المنشىء للمؤسسات المصغرة، مذكرة ماجستير غير منشورة، جامعة الجزائر، كلية العلوم الانسانية والاجتماعية، قسم علم الاجتماع، 2008، الجزائر، ص 51.

25 انتوني غيدنر: علم الاجتماع، ترجمة: فايز الصيّاغ، المنظمة العربية للترجمة، مؤسسة ترجمان، الطبعة الرابعة، بيروت، دون سنة النشر، ص 71.

26-Lallement Michel:Capital Social et théorique Sociologique in le capital social' Performance' équité et réciprocité' Edition la découverte' Paris' p79.

نقلاً عن: رقية عدمان: المقاولون الجزائريون بين القيم الاجتماعية والروح الاقتصادية، أطروحة دكتوراه العلوم غير منشورة، جامعة الجزائر 2، كلية العلوم الاجتماعية والعلوم الانسانية، قسم العلوم الاجتماعية، شعبة علم الاجتماع، الجزائر، ص 81.

27-Boudon (R)' Chamboredon (J.C):Dictionnaire de sociologie' Larousse' Paris' 2005' p21.

28 حسني ابراهيم عبد العظيم: مقال منشور في صحيفة الحوار المتمدن الالكترونية، العدد 3961؛ الصادر بتاريخ 05/10/2012، والذي أطلع عليه بتاريخ: 11/04/2015 من الموقع الآتي: <http://www.ahewar.org/debat/show.art.asp?aid=326914>

29 كريم شويحات: «إشكالية فعل المقالة من المنظور السوسيو اقتصادي»، مجلة الآداب والعلوم الاجتماعية، جامعة البليدة -2-، العدد العاشر، جانفي 2014، ص 107 بتصرف.

30 المرجع السابق، ص 108.

31-Azzedine Tounés: l'intention entrepreneurial : une recherche comparative entre des étudiants suivant des formations en entrepreneuriat (bac5) et des étudiants en DESS CAAE' thèse de doctorat en science de gestion' France' Université de Rouen' 2003' p ; p' 47-48.

32 منيرة سلامي: التوجه المقاولاتي للشباب في الجزائر - بين متطلبات الثقافة وضرورة المرافقة-، مرجع سابق، ص 02.

33 ماضي بقاسم، بوضياف عبير، ثقافة المؤسسة والمقاولاتية، مداخلة ضمن الأيام العلمية الدولية الأولى حول المقاولاتية، التكوين وفرص الأعمال، بسكرة، 17/18 أفريل 2010، ص 07.

34 المرجع السابق، ص 07.

35 Doval (E)' Doval (O)' "Le changement de la culture entrepreneuriale vers le développement durable»' Document' Université Spiru Haret' Faculté de Management Brasov' L.C.Babes' no.1' bl.5' sc.B' ap.8' 500435' Roumanie' pp288-293.

نقلاً عن: سفيان بدرابي: ثقافة المقاول لدى الشباب الجزائري المقاول - دراسة ميدانية بولاية تلمسان-، أطروحة دكتوراه: ل. م. د. غير منشورة، جامعة تلمسان، كلية العلوم الانسانية والعلوم الاجتماعية، قسم العلوم

المتطلبات العقلانية للفعل المقاولة في ظل المتغيرات البيئية الراهنة

- الاجتماعية، شعبة علم الاجتماع، الجزائر، 2014، ص20.
- 36 موزة الحرمي: إعداد دراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع الصغيرة، رأس الخيمة، عن دائرة التنمية الاقتصادية، 2009، ص04.
- 37 محمد أمين زويك: دراسة الجدوى الاقتصادية وإدارة المشروعات الصغيرة، دار الوفاء، القاهرة، 2007، ص38.
- 38 موزة الحرمي، مرجع سابق، ص 05.
- 39 مارك دود جسون، ديفيد جان: الابتكار، ترجمة: زينب عاطف سيد، مؤسسة هنداوي للتعليم والثقافة، القاهرة، 2012، ص25.
- 40 المرجع السابق: ص25.