

المقاولاتية: قراءة في بعض النظريات الاقتصادية والمقاربات الفكرية**Entrepreneurship: a reading of some economic theories and intellectual approaches**مقري زكية¹، نجوى عبد الصمد²Zakia megri¹, Nadjoua abdessemed²¹ جامعة باتنة 1 (الجزائر)² جامعة باتنة 1 (الجزائر)

تاريخ الاستلام: 2021/05/14 تاريخ القبول: 2021/09/10 تاريخ النشر: 2021/12/09

ملخص:

تناولت الدراسة قراءة في بعض النظريات الاقتصادية والمقاربات الفكرية لمفهوم المقاولاتية، لتحديد موقع موضوع المقاولاتية من نظريات المؤسسة. وقد توصلت الدراسة إلى أن هناك ثلاث مراحل لمفهوم المقاولاتية. تصف المرحلة الأولى حالة عدم وجود فروقات بين المؤسسات، أما المرحلة الثانية، فتصف ظروف عدم التأكد واختلاف تكلفة وإتاحة المعلومات من مؤسسة إلى أخرى. وبالنسبة للمرحلة الثالثة، فالمفهوم لا يقارن بالنموذجين السابقين من حيث وجود فروقات بين المؤسسات أم لا، ولكن يقارن من حيث حركية البيئة التنافسية. وقد كان لهذه المراحل الثلاثة انعكاسات مباشرة على المقاربات التي عرفها مفهوم المقاولاتية من حيث تباين وجهات النظر من بين الوظيفية إلى الفردية وصولاً إلى العملية، وهي مقاربات تتكامل مع بعضها البعض.

كلمات مفتاحية: مقاولاتية، ريادة الأعمال، مقال، نظريات المؤسسة، نظريات اقتصادية.

تصنيفات JEL: L26، L29، L24.

Abstract:

The study dealt with a reading of some economic theories and intellectual approaches to the concept of entrepreneurship, the study found that there are three stages to the Entrepreneurship concept. The first stage describes the absence of differences between enterprises, while the second stage describes the conditions of uncertainty and the cost and availability of information that differ from one enterprise to another. As for the third stage, the concept compares the competitive environment dynamism. These three stages had direct repercussions on the approaches defined by the concept of entrepreneurship in terms of the viewpoints divergence from functional to individual to operational, which are approaches that complement each other.

Keywords: entrepreneurship; leadership; entrepreneur; enterprise theories; economic theories.

JEL Classification Codes: L26, L29, L24.

1. مقدمة:

¹ المؤلف المرسل: زكية مقري، الإيميل: megrizakia@yahoo.fr

يعد موضوع المقاولاتية Entrepreneuriat أحد أهم المواضيع التي حظيت باهتمام العديد من العلماء والباحثين في الآونة الأخيرة. ولعل أبرز ما يميز المقاولاتية، هو وفرة الإسهامات العلمية المتعددة والمختلفة التي مرت بها على مر الزمن. فلم تكن هذه الإسهامات تنتهي لحقل أو تخصص علمي واحد، بل نتجت عن العديد من التخصصات العلمية كعلم الاقتصاد، علم الاجتماع، علم النفس، ... ونتج عن ذلك صعوبة الاتفاق في وصف أو الخروج بنظرية موحدة للمقاولاتية، مما جعل الريادية ظاهرة معقدة، غير متجانسة ومتعددة الأبعاد.

في سبيل تحقيق هدف هذه الدراسة، سيتم تتبع التطور التاريخي لمفهوم المقاولاتية من خلال تطور وتشكل مفهوم المقاول عبر مختلف الحقب التاريخية. ومن أجل ربط مفهوم المقاولاتية بالنظريات الاقتصادية للمؤسسة الواسعة الاستخدام في التحليل الاقتصادي لفهم سلوك المؤسسات في ظل التغيرات البيئية المحيطة بها، فضلا عن قراءة في بعض النظريات ذات الصلة لتكون بمثابة خطوة يجرى الاستناد إليها لتحديد موقع موضوع المقاولاتية من نظريات المؤسسة. وكحوصلة للمفاهيم النظرية والتطبيقية المتداولة عن المقاولاتية، ستحاول الدراسة التقرب من تصنيف أهم المقاربات الفكرية المتداولة في الموضوع.

مشكلة الدراسة:

من خلال الطرح السابق ستحاول هذه الدراسة الإجابة على الأسئلة التالية:

- ما هي أهم التحولات التي عرفها مفهوم المقاولاتية؟
- أي مفهوم للمقاولاتية في ظل بعض نظريات المؤسسة؟
- هل هناك تناسق وتناغم بين تطور مفهوم المقاولاتية والنظريات الاقتصادية للمؤسسة؟
- هل تغطي المقاربات الفكرية للمقاولاتية أهم التحولات الحادثة في المفهوم تنظيرا وممارسة؟

أهداف الدراسة وأهميتها:

تستمد الدراسة أهميتها من واقع الاهتمام المتزايد بموضوع المقاولاتية في ظل اقتصاد المعرفة، ومن إشكالية الاستغلال الأمثل للموارد في ظل تغير وإعادة تعريف الموارد في النظريات الاقتصادية والإدارية على حد سواء. ومن أجل مواكبة الدراسة لهذه المستجدات ارتأينا تحديد هدفا للدراسة متمثلا في تتبع أصل هذه المتغيرات في النظريات الاقتصادية وتحديد نظرتها للمقاولاتية بشكل غير مباشر، ومن ثم تحديد مفهوم المقاولاتية من خلال المقاربات المتعارف عليها التي اهتمت بالمقاولاتية بشكل مباشر.

بالنظر إلى طبيعة الدراسة واتسامها بالطابع النظري، سيتم اعتماد المنهج الوصفي بالإضافة إلى المنهج المقارن، لا سيما أن الهدف هو التحقق من التطورات الحادثة على المستوى النظري لمفهوم المقاولاتية عبر المراحل التاريخية لنظريات المنظمة من خلال المقارنة بينها.

الدراسات السابقة:

تعددت الدراسات والإسهامات التي تقاربت أهدافها مع هدف هذه الدراسة، وارتأينا اختيار ثلاثا منها، على سبيل المثال لا الحصر، للتعرف على مختلف الطروحات المسجلة على المستوى النظري. وبموجب ذلك سيتم عرض ملخص لمحتوى هذه الدراسات ثم تحديد الفجوة المعرفية بينها وبين دراستنا.

- دراسة **J-P. Brechet, N. Schieb-Bienfait, 2011**، بعنوان:

L'entrepreneuriat confronté au pluralisme théorique : la nécessité d'une Project-Based View

تعتبر هذه الدراسة أكثر الدراسات التي تناولت التنوع النظري في معالجة موضوع المقاولاتية، حيث أثارت الانتباه إلى مسألة وجود مشاكل منهجية وأخرى معرفية، خاصة أنها تزامنت مع صعود تنظيري جماعي من قبل جهات فاعلة متعددة ومستويات متعددة من التحليل. وتساءلت الدراسة عن إمكانية حشد وجهات نظر نظرية متعددة تتوافق بشكل أو بآخر مع المستويات المعرفية والنظرية والمنهجية. وتتبع الدراسة تنوع الإسهامات النظرية في الاتجاهين الفرנקوفوني والانجلو سكسوني. وفي الواقع، فإن هذان الاتجاهان ليسا منفصلان تماما، حيث يرى الباحثان أن هناك تقارب بين مسألة اللجوء إلى التعددية النظرية ومسألة البحث عن نظرية للمنظمة والمقاولاتية على أساس المشروع التي لا تزال بحاجة إلى توضيح، وهو محتوى مساهمة الباحثان.

- دراسة صندرة سايمي، **2013** : بعنوان: مقارنة نظرية حول تطور الفكر المقاولاتي، حاولت الباحثة

من خلال هذه الدراسة عرض وتحليل مختلف النظريات التي تناولت المقاولاتية والمقاول أو رائد الأعمال من خلال الرجوع إلى الجذور التاريخية لمصطلح المقاولاتية، انطلاقا من دراسة الأقدم منها وصولا إلى الأحدث. وجاءت في إطار تناول وجهات نظر لعدة باحثين بارزين. والملاحظ أن هذه الدراسة حاولت فك الالتباس بين المفاهيم خاصة أنها كانت من الإسهامات الأولى في البحوث العربية وخاصة في المكتبة الجزائرية، وأغلب مسعاها هو وضع حدود بين المقاربات المختلفة للمقاولاتية والمقاول.

- دراسة قواسمي رشيدة، **2020**: بعنوان: التأصيل النظري للمقاولاتية كمشروع والنظريات والنماذج

المفسرة للتوجه المقاولاتي. استهدفت هذه الدراسة تسليط الضوء على مصطلح المقاولاتية في الأدب

الإداري مع ادراج مختلف النماذج والنظريات المفسرة التي تدفع لإنشاء مقاولة، فضلا عن تحديد دورها في المجتمع. ويمكن القول إن هذه الدراسة لم تبعد في جزء منها عن الدراسة السابقة عدا أنها أضافت لكيفية انشاء مشروع جديد التوجه المقاولاتي الذي يدمج الروح المقاولاتية والثقافة المقاولاتية في المؤسسات القائمة.

أما بالنسبة للفجوة المعرفية للدراسة الحالية نسبة للدراسات السابقة، فإنها حاولت جمع المتاح من النظريات الادارية والاقتصادية وتوضيح مكانة المقاولاتية في نظريات المؤسسة التي وضعها اقتصاديون لتفسير وجود المؤسسة ومتابعة مشكلة الاستغلال الأمثل للموارد الذي يعتبر حجر الزاوية في النظرية الاقتصادية. واعتبر تناول المقاولاتية والمقاول في هذه النظريات هو تناول غير مباشر، بمعنى أن انتقال مستوى التحليل من الاقتصاد الكلي إلى الاقتصاد الجزئي جعل التطرق إلى المقاولاتية والمقاول مسألة لا مفر منها. في حين أن الإسهامات الإدارية التي عكفت على تطوير أداء المؤسسة، كان تناول موضوع المقاولاتية والمقاول كان تناولا مباشرا. وعليه، فإن تقريب الرؤى بين الإسهامات المباشرة وغير المباشرة جعلنا نتساءل عن مدى الاختلاف والتكامل بين مختلف الإسهامات.

وعليه، فإن الفجوة لا تسعى للخوض في ايجاد نظرية جديدة موحدة كما في الدراسة الأولى، ولا في استجلاء الالتباس بين المفاهيم المختلفة للمقاولاتية والمقاول بين الدراستين الأخيرتين، بينما تعتبر هذه الدراسة أن مسألة الالتباس في المفاهيم تم تجاوزها على مستوى النظريات والمقاربات والنماذج الموضوعية لتفسير السلوك المقاولاتي، بينما تبدأ هذه الدراسة من واقع وجود تعدد تنظيري أيا كان سببه، وأنه علينا محاولة ربط المقاربات التي وضعت حديثا، وإسنادها إلى نظريات اقتصادية مؤسسة وذات دلالة بحثية دقيقة وعميقة، ولا تبقى مجرد إسهامات لا تعبر سوى على آراء أصحابها.

2. التطور التاريخي لمفهوم المقاولاتية والمقاول:

لقد تطور مفهوم المقاولاتية من خلال تطور الدور الذي كان يُرى على أنه يمثل دور المقاول في كل فترة زمنية. فيما يلي تطور الصورة التي كان يأخذها مصطلح المقاول¹ عبر الزمن:

في القرن السادس عشر (16) استُعملت كلمة المقاول entrepreneur لأول مرة في اللغة الفرنسية، وكانت تطلق آنذاك على الشخص الذي يقوم بتزويد الجيوش (Tounés (a), 2003, p. 4)، أين تَضَمَّن معنى المخاطرة وتحمل الصعاب التي رافقت حملات الاستكشافات العسكرية (بدران و الشيخ، 2013، صفحة 262). وبقي مفهوم المقاول مستعملا في نفس السياق، إلى أن تسرَّب خارج الحملات العسكرية كالأعمال الهندسية، فأطلق على كل من يبرم عقودا مع الحكومة الملكية من أجل انجاز الطرق وبناء الجسور والحصون (Tounés (a), 2003, p. p4). ومع مرور الوقت أصبحت كلمة المقاولاتية تعني

المقولة والتوسط، ورائد الأعمال هو الشخص المقاول² أو الشخص الذي يعمل وسيطا بين طرفين (المخلافي، 2014، صفحة 5).

وفي القرن السابع عشر (17) اعتُبر المقاول على أنه الشخص الذي يتحمل مخاطرة الربح أو الخسارة في العقود الحكومية رغم كونها ثابتة الأسعار، نظرا لأن الأسعار كانت محددة في هذه العقود، فقد كان من المتوقع أن يحقق المقاول ربحا أو خسارة طبقا لمساهمته في تنفيذ هذه العقود (زيدان، 2007، صفحة 98).

إن القرن الثامن عشر (18)، عرف فيه موضوع المقاولاتية/ الريادة³ نقلة نوعية بدخول مفهوم رائد الأعمال/ المقاول إلى النظرية الاقتصادية، حيث يدين هذا المصطلح بالفضل لكل من Cantillon، Turgot، Say و Schumpeter الذين وضعوا الأسس التي يركز عليها مفهوم رائد الأعمال في الوقت الراهن (زيدان، 2007، صفحة 98). في هذه المرحلة وبانتقال المصطلح إلى اللغة الانجليزية لكن وصف هذا الانتقال بالبطيء واستعملت كلمة Adventurer، عبرت كلمة رائد الأعمال/ المقاول في إنجلترا عن رجل الأعمال مهما كانت طبيعة نشاطه، ثم استبدل تدريجيا بالرأسمالي، وهذا ما قاد أغلبية الاقتصاديين إلى الخلط بين المقاول والرأسمالي إلى غاية القرن التاسع عشر (سايبي، 2014/2013، صفحة 53).

وفي القرن التاسع عشر (19) تم الفصل بين المقاول ومالك رأس المال، إذ أن المخترعين لم يكونوا مالكيين للمال لتمويل اختراعاتهم وحصلوا عليه من مصادر مختلفة، ولكنهم قاموا بابتكار سلع جديدة، فهم إذن ليسوا أصحاب أموال وإنما هم رواد أعمال/ مقاولون، غير أن الفصل بين المقاول والإداري لم يكن من السهل، ذلك أن من مهام المقاول إدارة المشروع أيضا. فلم يكن التمييز بين المقاول والإداري واضحا حتى أواخر القرن التاسع عشر.

خلال القرن العشرين (20) اكتسبت المقاولاتية صفة الإبداعية، واقتُرن مصطلح المقاولاتية من بدايات القرن العشرين بمفهوم الاستحداث والسبق في مشروع ما أو مجال ما يلاقي طلبا ورواجا، ويحتاج إلى أفكار جديدة وأساليب مبتكرة ورؤية ثاقبة تكشف لصاحبها مستقبل المشروع (بدران و الشيخ، 2013، صفحة 260). ليتم تكريس مصطلح المقاول في منتصف القرن ليعني الإنسان المبتكر والمبدع في إطار العمل أو المنتجات أو الفرص وبطريقته الخاصة (بدران و الشيخ، 2013، صفحة 261).

3. المقاولاتية في ظل نظريات المؤسسة:

1.3. المقاولاتية من منظور الكلاسيك:

إذا كانت النظرية الكلاسيكية تعتبر أن النمو يحدث من خلال العمل ورأس المال والتكنولوجيا، فإن السوق كقيل بتوجيه هذه العناصر إلى استخداماتها المثلى (عطية، 2000، الصفحات 148-149). ولم تول النظرية الاقتصادية اهتماما للمؤسسة كوحدة فاعلة في الاقتصاد، وكان الاقتصاديون يركزون على السوق فقط، أما نظرتهم إلى المؤسسة فلم تتجاوز اعتبارها "وحدة أو خلية"، وظل السوق جوهر الاقتصاد وهو المكان الذي تحدد فيه الأسعار. إن المحافظة على التوازن لدى الكلاسيك (بين العرض

والطلب) يتم بواسطة آلية السوق، لأن سعر السوق هو العامل الوحيد الذي يحقق التوازن في المدى القصير عندما يتساوى العرض مع الطلب، وفي المدى الطويل عندما يكون سعر السوق مساوي السعر التكلفة أين تكون القوى الاقتصادية في حالة سكون(دواسي، 2005-2006، صفحة 107).

إن النظرية الاقتصادية بنت أفكارها على الوحدات الصغيرة، واعتبرت أن المؤسسة هي دالة إنتاج تتغير حسب تغير الأسعار في السوق. فإذا كانت الأسعار منخفضة، فإن الما قول سيبحث عن كيفية تخفيض الإنتاج. بينما حصرت دور المؤسسة في زاوية معينة، وهي زاوية تكنولوجية تعنى بتحول المدخلات إلى مخرجات، تهدف إلى تحقيق التوازن من خلال تقاطع العرض والطلب. كما ترى بأن المؤسسة كوحدة تتميز بنفس خصائص الفرد العقلانية وهذه العقلانية تتوقف على توفر المعلومة(خليل، 1982، صفحة 1). وكل متعامل مع السوق يعرف خصائص المنتجات، وتسمح له هذه المعلومات بأن يكون رشيدا في سلوكه (باعتباره مستهلك رشيد).

في بداية القرن العشرين ظهرت بعض الظواهر وازدادت حدة مع الحرب العالمية الأولى، حيث كانت البطالة كبيرة والفقر منتشرًا وأفلست مؤسسات كبيرة. وذروة هذه المشاكل كانت سنة 1929، فحدثت أزمة الكساد العظيم. ولم تستطع هذه النظرية توقع حدوثها ولا حتى تفسير الظواهر المصاحبة لها. مع أن أصحاب النظرية يصفون الاقتصاد بأنه علم، ومن وظائف العلم القدرة على التوقع (التنبؤ)⁴. وقد فسر الاقتصاديين هذه الأزمة باختلاف قرارات الادخار عن قرارات الاستثمار، مما أدى إلى اختلال في التوازن، وأشار إلى عدم وجود نظام أو آلية تستند إلى اليد الخفية التي يؤمن بها الكلاسيك، كما أقر بواقعية البطالة الإجبارية ومن ثم الخطأ بافتراض التشغيل الكامل الذي وضعه الكلاسيك كأساس للتحليل، وأن الأسعار والأجور لا تتسم بالمرونة التي افترضها الكلاسيك وأرجع ذلك إلى نمو نقابات العمال(دواسي، 2005-2006، صفحة 145).

إن دراسة وتحليل هذه المشاكل بينت مجموعة من الأمور:(Bienaymé, 1998, pp. 12-28)

- أن اعتبار المؤسسة وحدة بسيطة في شكل دالة إنتاج أدى إلى تجاهل ما يدور داخل المؤسسة، ويقصد بذلك العلاقات التي تربط بين الأفراد الذين يمكنون دالة الإنتاج من القيام بدورها، وهذا يقود بالضرورة إلى الحديث عن النزاعات التي تحدث بين هؤلاء العمال لأن أهدافهم تختلف وتتعارض فيما بينهم.
- أن جعل المؤسسة وحدة تكتفي برد الفعل لتقلبات الأسعار في السوق يعني عدم الاعتراف بقدرة الما قول على الإبداع والتفكير (المسير ليس له القدرة على الإبداع).
- أن وجود المؤسسة في السوق يجعلها في مواجهة مع مؤسسات تمتلك منتجات ولها أسرار إنتاج ومعلومات سرية، خاصة فيما يتعلق بالتكاليف. وعليه، فإن المعلومات غير متوفرة بالدقة والحجم

والتوقيت المناسبين. وواقع المؤسسات يحتاج، في معظم الحالات، إلى اتخاذ قرارات مستعجلة وفي غياب المعلومة أو ندرتها يكون القرار مشوها ومكلفا.

- أن تجانس المنتجات أمر يصعب تجسيده، كما أن شرط قابلية المنتجات للتقاسم ينتفي لوجود منتجات قابلة للتقاسم (مثلا مشاهدة فيلم في التلفاز أو السينما).

- أن مبدأ الذرية تم إثبات عجزه، طالما أن هناك مؤسسات صغيرة وأخرى كبيرة، ومؤسسات ذات رؤوس أموال ضخمة وأخرى ذات رؤوس أموال ضئيلة، ومؤسسات توصف بأنها استراتيجية لأنها تنتمي إلى قطاعات استراتيجية حساسة. فالمؤسسات القوية والكبيرة والمتواجدة في القطاعات الاستراتيجية الحساسة تفرض سياستها وأسعارها على السوق مما يلغي شرط الذرية في ظل هذه الظروف.

إن المظاهر التي سادت منذ القرن التاسع عشر إلى غاية 1929، أدت إلى المطالبة بإعادة النظر في النظرية الاقتصادية التقليدية (الكلاسيكية القديمة). كما لوحظ أن بعض المؤسسات كانت تكبر وتنمو وأخرى تصغر وتتضاءل، وأخرى تظهر وأخرى تختفي، وهذا يتجاوز النظرية الاقتصادية التقليدية التي لم تأخذ ذلك بعين الاعتبار. وتعالق الأصوات المطالبة بإعادة النظر في النظرية التقليدية من طرف مفكرين اقتصاديين بعدما لاحظوا النقص فيها، فطالبوا بتغيير بعض الأمور فيها على الأقل. غير أن مساعهم لم تلق القبول، لأن أغلب روادها كانوا في مراكز قوية. ومن بين المطالبين بالتغيير David Shumpeter Jean Robinson, P. Sraffa, Joseph الذي حرك ثوابت المدرسة الكلاسيكية.

لقد كانت القفزة الشومبترية هي مجال اهتمام شومبتر بالمقاول، ويعد مؤسس النظرية الاقتصادية التطورية l'évolutionnisme économique. وركز شومبتر في انتقاده للنظرية الكلاسيكية أنها لا تعترف بقدرة المقاول على الابتكار. وبين شومبتر بأن المقاول قادر على الابتكار وهو الأساس في التطور التكنولوجي والتقني. ويرى بأن المؤسسة لن تبق في حركة محدودة وسوف تحدث قفزة وتخرج من الحلقة المفرغة حتى يبدع المقاول ويخرج منها. فالمقاول في تفكير مستمر بابتكار جديد أو تقنية جديدة أو تحسين وإنتاج منتج جديد، مما يعني أن المؤسسة تتطور (تطور التقنية) فتكسر الحلقة وتنقل إلى مستوى أعلى في التقنية والتكنولوجيا والتنظيم. واشتهر شومبتر بكتابه Théorie de l'évolution économique سنة 1912.

أما P. Sraffa فقد بين أن هناك تناقض في داخل المؤسسة من خلال تناقص الغلة. وبالنسبة ل Jean Robinson فقد رفضت تماما المنافسة الكاملة (الحررة) في أعمال كثيرة، أهمها كتاب المنافسة الاحتكارية 1933 حيث انتقدت أسس وقواعد النظرية الاقتصادية التقليدية. وفي نفس هذه المرحلة، أي ما بعد 1929 وتحديدا سنة 1936 ظهرت نظرية كينز (النظرية العامة) حيث فصل الاقتصاد إلى جزئين: اقتصاد جزئي واقتصاد كلي (Cayla, 2003, pp. 5-7).

وقوبلت أراء هؤلاء المطالبين بالتغيير برفض من أصحاب النظرية. وبدلا من ذلك وجه هؤلاء اهتمامهم إلى داخل المؤسسة التي لطالما اعتبرت علبة سوداء في النظرية الاقتصادية.

2.3. المقاولاتية من منظور التعاقدات:

حسب المدرسة الكلاسيكية والنيوكلاسيكية، كان يعتقد أن مبادئها هي من أجل منع عمل المنافسة وزيادة الأسعار. وأصبح مهم أن يتم تبرير مسألة وجود المؤسسة في اقتصاد السوق الذي لا يعترف بوجودها. وبالأخص المؤسسة الكبيرة. وبذلك إيجاد أساس نظري لنشاطها. وإلى غاية ذلك الوقت تأثر القانون أيضا، خاصة في الولايات المتحدة، بالاقتصاديين النيوكلاسيك في تشريع قواعد المنافسة.

إن أكثر التطبيقات لبيئة الأعمال حسب النظرية النيوكلاسيكية هو ضمان حقوق المنافسة le droit de la concurrence. ولأن المؤسسة هي وحدة إنتاجية، فأى اتفاق أو تعاقد بين المؤسسات يعتبر لاغ أو غير شرعي illégal. أما عقود التوزيع الحصري، اتفاقات التراخيص أو الامتياز، بالإضافة إلى الشراء والاستحواذ للموردين أو للزبائن اعتبرت في البداية كتصرف للمؤسسة من أجل ضمان سلطتها في السوق (Bienaymé, 1998, pp. 292-294).

كان Ronald Coase الأول (1937) من أسس لمشروعية المؤسسة عن طريق قدرتها على إجراء معاملات داخل المؤسسة أقل من تكلفة السوق. وكان ذلك التفسير أساس هذه الشرعية. وأخذت بذلك المؤسسة تؤخذ كموضوع للنظرية. فسابقا كان الاقتصاديون يهتمون بالإنتاج فقط. ومنذ Coase أصبحت المعاملات جزء من موضوع التحليل الاقتصادي. هذا التغيير لمجال التطبيق في الاقتصاد مهم لسببين: (Arregele, Rousseau, Ghertman, Cauvin, & Grand, 2000, pp. 85-87)

- الأول؛ زيادة حجم المبادلات في الناتج الوطني الخام PIB في USA، حيث أصبح حجم المعاملات 45% من PIB في 1970 بعد أن كانت لا تتجاوز 25% سنة 1870. وفي الاقتصاديات الحديثة أصبح الإنتاج أقل من نصف القيمة المضافة، وهذه النتيجة تزداد تدريجيا.

- الثاني؛ هو انشغالات المسيرين، ففي القرن التاسع عشر، عند نشأة الاقتصاد الصناعي كان كل ما ينتج يباع، فالمسирون يركزون اهتمامهم على مسألة الإنتاج. حاليا المهمة تغيرت كليا، فهم لا يسيرون وحدات إنتاج وبائعين. فهم يهتمون بالتسيير الاستراتيجي.

واقترن تطبيق الاستراتيجية بثلاث أبعاد: على رؤساء المؤسسات تحديد مجال عملهم (DAS)، أي تحديد القطاعات التي يمكنهم صنع منتجات وخدمات يمكن بيعها. ثم عليهم تكوين تنظيمات تسمح لهم بالعيش في محيط تنافسي وعالي، وثالثا عليهم أن يقرروا بشأن العمليات التي تؤدي داخل حدود المؤسسة وتلك التي تخرج للموردين أو الموزعين، أو تنجز بفروع موحدة أو عن طريق التحالف مع مؤسسات يمكن أيضا أن تكون منافسة.

وإذا كانت نظرية تكاليف التعاقد لا تغطي المجالات الثلاثة للإدارة الاستراتيجية، فهي الوحيدة التي عالجت حدود المؤسسة في إطار اقتصادي.

إن الاقتصاديين هم الذين طوروا النظرية الاقتصادية الكلاسيكية والنيوكلاسيكية، ولتبيان نقصهما كان يجب أيضا الرجوع للاقتصاديين الذين يتحكمون في النظرية القديمة للتعرف على حدودها ثم إعداد أخرى لتكتملها. إن الباحثين في الإدارة كانوا منشغلين بالتسيير الداخلي للمؤسسات، ولم يهتموا بإنشاء نظريات جديدة. فكان اهتمامهم منصب بإعداد أطر مفاهيمية ومبادئ للتسيير (تايلور 1911، بارنار 1938، منتزبارغ 1986). وحاليا قلة من الإداريين الذين فهموا أهمية نظرية تكاليف التعاقد. غير أنه تكون تيار تحالف بين الاقتصاديين والإداريين، وكذلك مع رجال القانون وذلك من أجل إثراء نظرية لها تطبيقات واسعة في مجال الإدارة.

إن نظرية تكاليف التعاقد التي ولدت مع Coase (1937) والتي أعيدت من طرف O.E. Williamson (1975) ثم عرفت تغييرات كثيفة سنة 1985، تزامنت مع مرحلة إعادة النظر في مبادئ قديمة للإدارة الموروثة عن تايلور وفايول مثل التنظيم العلمي للعمل والمراقبة المفصل للمهام وبرنامج لكل العمليات Planning التي بدأت تدخل في متحف تقنيات الإدارة. وما نموذج إعادة الهندسة Reengineering إلا دليل قاطع على ذلك.

إن أهمية المؤسسة في ظل هذه النظرية، تركز على ثلاث أمور أعيد النظر فيها (3 remises en cause) (Arregele, Rousseau, Ghertman, Cauvin, & Grand, 2000, pp. 87-88):

- الأول: هي التكامل العمودي *l'intégration verticale*، والتي اعتبرت دائما الحل الأمثل للمؤسسات. إذ يترتب عنها أن المؤسسة تستطيع أن تتحكم في التنظيم والمراقبة داخل حدودها. والمثال الأكثر شهرة هو IBM. إن إعادة النظر في التكامل برزت مع نمو التعاقد الباطني *la sous-traitance* وتطور التحالفات *les alliances*، فأصبحت حدود المؤسسة أقل كما أصبحت أكثر ضبابية *floues*. ففي 1996 أصبحت IBM تضم 200000 عامل أي ما يمثل أقل من مرتين عدد عمالها في 1989. كما أصبحت متعاقدة مع عدد كبير من المقاولين من الباطن ومتعاونة مع مؤسسات أخرى.

- الثاني: هو إعادة النظر في مبادئ التسيير التي أدرجت الانشغالات الجديدة للعمليات الدولية للمؤسسات. فالمؤسسات متعددة الجنسيات موجودة منذ زمن أي منذ 1945. لكن الحديث في ذلك هو كيفية تنظيم وجودها في الخارج، خاصة في ظل محيط غير يقيني كالمحيط الآسيوي. فما هو النمط الأنسب للتواجد في هذا المحيط. فهناك انشغالات أساسية مثل الحاجة للتكامل أم لا؟ وهو ما تعالجه نظرية تكاليف التعاقد.

- الثالث: المجال الثالث الذي أعيد النظر فيه هو المبادئ التايلورية، أي التقسيم العلمي للعمل، الذي أدى إلى زيادة البيروقراطية. وقد تم إعادة النظر فيها من طرف المؤسسات الآسيوية والتي لا تطبق التايلورية والفايولوية وخاصة اليابان. إحدى الإجراءات التي قامت بها المؤسسات الأمريكية على أثر ذلك هي إعادة الهندسة التي أُلقت تقسيم العمل جانبا (1980)، وتم تدنية عدد الرؤساء مع إنزال التكاليف الثابتة وتحفيز العمال بالعمليات التشغيلية. وقد قامت نظرية تكاليف التعاقد بمعالجة ذلك بتطبيقها داخل المؤسسة عبر أنماط إدارة العقود وتخفيض تكاليف البيروقراطية.

في السبعينيات طرح مشكلا لحجم المناسب للمؤسسة، فضلا عن تحديد تعريف موحد للمؤسسة حيث اهتم بها وليامسون الذي رجع إلى أفكار Coase (1937) والتي كانت محاولة للإجابة عن أسئلة الآخرين من قبله. وكان Coase أول من تكلم عن التكاليف التعاقدية *coûts de transaction* ومنها نجد النظرية التعاقدية. بالنسبة لـ Coase طرح السؤال التالي: لماذا توجد المؤسسة في ظل نظام السوق الذي لا يعترف بوجودها؟ وخلص تحليله إلى نتيجة أساسية مفادها أن المؤسسة موجودة نتيجة لإخفاق السوق، أي أن السوق لم يقم بدوره كما يجب، فهو لم يقدم ما يحتاجه الإنسان والقضية كلها تدور حول التكاليف (Joffre, 1999, pp. 144-145). ومن جهة أخرى تحتاج المؤسسة إلى آلات تستعملها في إنتاجها إضافة إلى المهندسين والعمال مكونين أن هذه العملية تجعلها تصل إلى: معرفة الأسعار والتي تعتبر عملية مكلفة، ثم تقوم بدراسة تكاليف نقلها، وهذه الأسعار ليست بالضرورة مقبولة من طرف المؤسسة؛

ويترب عما سبق الحاجة إلى إجراء مفاوضات (التفاوض) والذي يحملها تكاليف كبيرة؛ ونتيجة لذلك يتم تجسيد التفاوض أي إبرام العقود، وهو الآخر يحمل المؤسسة تكلفة، وتتم هذه الخطوات بصفة دورية وهذا هو نظام السوق.

وفي المقابل هناك طريقة أخرى تتمثل في الإدخال *internalisé*. وبالتالي تقوم المؤسسة بإدخال العارضين للمواد الأولية (العمال، الآلات...) داخل المؤسسة من خلال التعاقد لمدة طويلة. وبالتالي تعتبر كتنظيم أكبر من السوق لأن فيها السلطة ويسمها Coase بـ *pouvoir hiérarchie* لأن المؤسسة منظمة وممركزة للسلطات والتي تجعل المؤسسة أفضل من السوق نتيجة لهذا يرى Coase أن تكاليف التعاقد ثلاثة أنواع: (Coase, 2005, p. 23)

- تكاليف اكتشاف الأسعار: اكتشف Coase أن المعلومة مكلفة ومكلفة جدا، وبالتالي تنازل عن فرضية مهمة في النظرية الكلاسيكية الجديدة، رغم أن Coase مازال لحد اليوم ينتهي إلى هذه المدرسة.
- تكاليف التفاوض: سعر العرض يختلف عن سعر الطلب والتفاوض يوصلنا إلى سعر التوازن والذي يتطلب تكاليف، والمفاوضات تعني أن كل شخص يريد بيع أو شراء ما يريد بالسعر الذي يريده.

- تكاليف إبرام العقود (التعاقد): إبرام العقود ضروري لن المشتري للموارد يريد أن يضمن إمكانية استعمال هذه الموارد، في نفس الوقت أصحاب الموارد يحتاجون للعقود لأنها تضمن لهم استغلال هذه الموارد.

تسمى هذه التكاليف بتكاليف إخفاق السوق، نظرا لعدم وجود ما نحتاج إليه بالإضافة إلى تحمل تكاليف لاكتشاف السوق، إي إخفاق لآليات السوق. إن تكاليف التفاوض هي كذلك نتيجة لإخفاق السوق.

من خلال ما سبق ما هو موقع المقاول في هذه النظرية؟

تعمل هذه النظرية بمنطق الرأسمالي الذي يسعى إلى تخفيض التكاليف لزيادة الأرباح. فالمقاول هو صاحب رأس المال وصاحب معرفة، صاحب رأس المال لأنه يسعى إلى تخفيض التكلفة (من خلال المفاضلة بين الإدخال والإخراج على أساس تكاليف الصفقة)، وصاحب معرفة لأنه يستعملها ليعرف كيف يخفض هذه التكاليف. إن ما يضيفه هذا المفهوم أنه يؤكد على مفهوم شومبتر للمقاول من حيث امتلاكه للمعرفة التي يترجمها شومبتر في الابتكار، ويتجاوز المفهوم الكلاسيكي للرأسمالي مالك المؤسسة الذي يعتمد على ملكية رأس المال فقط.

3.3. المقاولاتية في نظرية الموارد:

في الاقتصاد المعاصر أصبحت المعرفة تمثل مصدرا للقيمة مثلها مثل المنتجات، لا سيما أن المنتجات المادية أصبحت نمطية بشكل عالمي والتطبيقات والممارسات الجدية تنقل (تقلد، تسرق) بسرعة. وبذلك أصبح الطريق أمام الشركات للحصول على ميزة تنافسية هو الابتكارات، والتعامل الأفضل مع العملاء وأخيرا الخدمات الإضافية. فالابتكارات والخدمات تجعل العميل جزءا من معادلة الأداء، وتصبح حينئذ العلاقات مع العملاء وبشكل ثابت أصلا مهما يجب أن يراقب مثلما تراقب الأصول المادية. إذا كانت هذه المعالجة التقليدية للمؤسسة قد ركزت ولفترة طويلة على منتجاتها وعلى أسواقها، فإن هذه النظرة كانت صالحة عندما كان المحيط التنافسي مستقرا، فقد بيعت سيارات فورد نموذج T ذات النمط الواحد لمدة خمسة عشر عاما. لكن سمات المحيط التنافسي الآن قد تغيرت وأصبحت تتميز بسرعة تطور المعارف والتكنولوجيات الحديثة مرفوقة بقدرة المستهلكين غير المعقولة للتبديل المستمر لما كان يعتبر ذا قيمة بالنسبة لهم. ويشهد العالم حاليا تغيرات جذرية سمتها الأساسية عولمة الإنتاج وعولمة الأسواق. ولهذا الاتجاه تداعيات مهمة بالنسبة للمنافسة داخل صناعة ما. ويتضح ذلك جليا من خلال أن حدود الصناعة لا تتوقف عند الحدود الوطنية، وأن زيادة حدة المنافسة أثرت سلبا على الصناعات المحلية، وكلما ازدادت المنافسة ازداد معها معدل التجديد والابتكار، خلاف ما ورد في نموذج بورتر الستاتيكي (Porter, 1986, p. 15).

وعلى الرغم من أن العولمة قد أدت إلى زيادة حدة التهديدات المرتبطة بدخول شركات جديدة وزيادة حدة المنافسة داخل أسواق وطنية، فقد ساهمت العولمة أيضا في خلق فرص ضخمة للشركات العاملة في تلك الأسواق. وقد أصبحت كثير من الصناعات ذات صفة تنافسية، لذا يتعين على الشركات تبني استراتيجيات تتخطى الحدود الوطنية. وقد برزت التحالفات كطريقة لدخول الأسواق الأجنبية وأيضا كوسيلة للتعامل مع منافسين في مجالات نشاط مختلفة. ويرى James Moore (1996)، صاحب المؤلف الذي أكسبه شهرة كبيرة المعنون بـ *Leadership & Strategy in the Age of Business*، أنه يجب تغيير كلمة التنافس بمصطلحات مثل *Ecosystems & Co-opetition*، ويعطي Moore مثلا عن Microsoft التي اقتحمت *Co-évolution* (Brilman, 2001, p. 138). وأربع صناعات وهي: الحاسبات، الأجهزة الإلكترونية، الإعلام والاتصال. والمنافسة بتعريفها التقليدي لم يعد معمولا بها، والواقع أنها ظهرت بقواعد جديدة (Brilman, 2001, p. 138). وقد أصبحت المؤسسات، في وقت واحد، زبائن وموردين ومنافسين وشركاء لبعضها البعض، ويجب أن تتطور بالاشتراك في نفس الوقت مما يعني تعاون بدل تنافس.

إن نظرية الموارد هي خلاصة أعمال Penrose, 1959 والمطورة لاحقا بأعمال كل من Collis, 1991 ; Barney, 1991 ; Rumelt, 1984 ; Wernerfelt, 1984. يدل على أن نجاح المؤسسة يكمن في الموارد المتوفرة لديها، والتي تعرف كيف توظفها خدمة لزيائتها. وهذا المعنى، يعتبر نظرية الموارد كبدل لنموذج بورتر (1980) الذي يقوم على فكرة تموقع المؤسسة في مواجهة المنافسة. يؤكد Durand (2006) أن فكرة الكفاءات الأساسية والمقاربة المبنية على الموارد RBV لم تعرف انتشارا سوى بعد مقال Hamel et Prahalad (1990)، لأن الفضل يعود لهذين الباحثين في التمييز بين المؤسسات، إذ يشير إلى أن هذا التمييز مرده امتلاك المؤسسة للموارد النادرة *ressources rares*. ثم أصبح مصطلح الكفاءات *compétence* يقصد بها مختلف المعارف والممارسات التي تتحكم فيها المؤسسة.

واحتمال وجود إطار الكفاءات يتكيف مع المماول يقوم على مراعاة البعد الاستراتيجي للكفاءات والتمييز الدقيق بين النظرية القائمة على الموارد من جهة، وتلك القائمة على أساس الكفاءة من جهة ثانية. ثلاث أطر نظرية متتالية ومتداخلة تشمل ذلك وهي: أولا المقاربة الأصلية على أساس الموارد، ثانيا امتدادها الطبيعي المبني على المعرفة، وثالثا نظرية لا تزال ناشئة تسمى الكفاءة. من خلال ما سبق نستنتج أن الكفاءات المماولاتية هي:

- الكفاءات صعبة التقليد *compétences difficiles à imiter*.
- الكفاءات التي تضيف قيمة فعلية للزبون.
- الكفاءات التي تنتج عروض متنوعة في اسواق مختلفة.

إذن هذه النظرية تساند فكرة أن المقاول هو ذلك الشخص المبتكر، أكثر منه صاحب أموال. ومجمل القول؛ إن تتبع أثر المقاولاتية في النظريات المفسرة لسلوك المؤسسات تضع ثلاث مراحل متتابعة، تتمحور حول ملكية المال والمعرفة. ففي النظرية الكلاسيكية يأخذ المقاول موقع الرأسمالي، وفي نظرية تكاليف التعاقدات تضاف للرأسمالي ملكية المعرفة، أما نظرية الموارد فتتجاوز ملكية رأس المال وتكتفي بالمعرفة، إذ يمكن الاستغناء عن ملكية رأس المال لكن لا يمكن أن تكون مقاولا دون ملكية المعرفة.

4. المقاربات الفكرية للمقاولاتية:

بالنظر إلى مختلف الإسهامات التي قدمت من طرف النظرية الاقتصادية في موضوع المقاولاتية والمقاول، فإن الإسهامات الإدارية يمكن تصنيفها وفقا لمجموعة من المقاربات التي عكفت على دراسة وتحليل ظاهرة المقاولاتية، التي استشرت في مختلف المؤلفات الإدارية الحديثة، بغية إيجاد مفهوم موحد للمقاولاتية والمقاول يتفق مع الاستخدامات المختلفة لهما. وإذا أردنا الوقوف على أهم المقاربات الفكرية للمقاولاتية، فإن ذلك يستوجب الاطلاع على مختلف التوجهات تنظيرا وممارسة. وتجدر الإشارة إلى أن هذه المقاربات هي اختلافات نسبة إلى مستوى التحليل والهدف من المقاولاتية. وفيما يلي أبرز مساهمات الباحثين في مختلف الاتجاهات الفكرية:

1.1.4. المقاربة الوظيفية 'L'approche fonctionnelle:

تستند هذه المقاربة إلى العلوم الاقتصادية والاجتماعية في دراسة وتحليل ظاهرة المقاولاتية، وترتكز أساسا على الإجابة على تساؤلين رئيسيين هما:

- ما هو أثر الأنشطة المقاولاتية على الاقتصاد؟
- وما هي الظروف الاقتصادية، الاجتماعية، الثقافية التي تحفز المقاولاتية؟

1.1.4.1. المقاربة الاقتصادية:

تأتي مساهمات المقاربة الاقتصادية في كونها تركز على دور ووظائف المقاول في التطور الاقتصادي. يعتبر Richard⁵ Cantillon (1755) أول من ادخل مصطلح المقاولاتية إلى النظرية الاقتصادية، ويعتبر أن هناك صنفين من الأشخاص في المجتمع فئة تتحمل المخاطر وأخرى لا. فالمقاول هو شخص يتحمل المخاطر (l'entrepreneur est preneur de risque) ويعمل في ظل اللابيقين، وهو العامل الأساسي للنشاط الاقتصادي باعتباره اليد المرئية التي تسمح بعمل السوق (مبارك، 2009، صفحة 19). فهو يعرفه بغض النظر عن نشاطه سواء كان في المجال الزراعي، الحرفي، التجاري، بأنه الشخص الذي يشتري (أو يستأجر) بسعر أكيد ليبيع (أو ينتج) بسعر غير أكيد (دباح، 2011-2012، صفحة 16). ويعود لكونتيون الفضل في إبراز دور المقاول في النشاط الاقتصادي، كما يعود له الفضل في وجود مصطلح entrepreneur، غير أن كونتيون لا يفرق بين صاحب الأموال والمقاول.

ويعتبر J.B.Say⁶ (1832-1767) من أبرز الاقتصاديين المهتمين بالمقاولاتية (1803)، فهو يرى بأن المقاول شخص له القدرة على تحمل المخاطرة ويقوم باستثمار أمواله الخاصة وينسق مختلف الموارد بهدف إنتاج السلع (Mouloungui, 2012, p. 11). ويميز Say بين ثلاثة أدوار في عملية الصناعة، العالم الذي يدرس قوانين الطبيعة، المقاول، والعامل الذي يعمل تحت تصرفهما (Tounés (b), 2003, p. 70). فالمقاول يقوم باستغلال المعارف التي يمتلكها العالم من أجل إنتاج سلع ذات منفعة، ويمكن أن يكون رائد الأعمال/المقاول حسب Say فلاحا، حرفيا، أو تاجرا (Tounés (b), 2003, p. 70).

ونظرا لخبرته الكبيرة في المجال الصناعي ومجال البنوك يدرك ساي أن المقاول هو قبل كل شيء منظم، فهو ينظر إليه على أنه وسيط يقوم بالحصول على وسائل الإنتاج من أجل إنتاج السلع وبيعها، وأنه الفرد الذي يقوم بهذه الأنشطة لحسابه الخاص، من أجل ذلك ركز على مفهوم المخاطرة في نظريته للمقاول (زيدان، 2007، الصفحات 49-50). ويميز Say الأرباح التي يحصل عليها المقاول عن تلك التي يحققها رأس المال، وهو بذلك يؤكد قدرة المقاول على استغلال رأس المال وتوظيفه في العملية الإنتاجية بكفاءة للحصول على الأرباح (مبارك، 2009، صفحة 20).

ونجد أبرز رواد المدرسة النمساوية Schumpeter (1883-1950) قد ساهم بنقلة نوعية في مجال المقاولاتية فهو أول من اعتبر المقاول كعنصر رئيسي وفعال وهو محرك التطور الاقتصادي في كتابه «Théorie de l'évolution économique»، حيث يعتبره على أنه الشخص الذي لديه القدرة على التغيير بتحملة للمخاطر بهدف الإبداع لتطوير توليفات إنتاجية جديدة (Mouloungui, 2012, p. 12). وعرف بمصطلح المقاول الشومبترى l'entrepreneur schumpetérien. ويعتقد Schumpeter (1934) أن المقاول هو المبدع الذي يقدم ابتكارا تكنولوجيا غير مسبوق (مبارك، 2009، صفحة 22).

وقد تبني شومبتر المدخل القائم على أن النظام الاقتصادي المتكون من جانب العرض والطلب يكون في حالة توازن أو سكون، ويميل المقاول إلى كسر حالة التوازن المسيطرة على النظام الاقتصادي من خلال ما يقدمه من ابتكارات في النظام في صورة توليفات جديدة، وعبر عن ذلك بعملية "التدمير الخلاق"⁷ (Creative Destruction) (زيدان، 2007، صفحة 50). فالمقاولاتية حسب Schumpeter هي التفكيك الخلاق المحرك والدافع الذي يحفظ رأس المال، ويساعد المقاول على التقدم من خلال الأفكار الخلاقة والمبدعة.

لقد مثل Schumpeter التوليفات الجديدة الناجمة عن عمل المقاول باعتباره شخصا مبدعا في: (Verstraete & Fayolle, 2005, p. 42)

- إنتاج منتج جديد؛
- إيجاد مصادر جديدة للمواد الخام أو المواد الصناعية؛
- استعمال طريقة إنتاج أو تحويل جديدة؛
- دخول سوق جديدة؛

وبالنسبة ل KirznerI (ولد 1930) فإن الصفة الأساسية للمقاول هي أنه شخص حساس للفرص، فبينما يعتبر Schumpeter وظيفة المقاول في كسر حالة التوازن والروتين بهدف إحداث التغيير، يرى Kirzner أن وظيفة المقاول هي استغلال الفرص الناجمة عن اختلال التوازن لإعادة حالة التوازن، فالخاصية الأساسية للريادي بالنسبة له تتمثل في إدراكه لوجود فرص مربحة ناتجة عن الفرق بين أسعار المدخلات والمخرجات (Bouabdellah & Zouache, 2005, p. 6). كما يعتبر أن المقاول له القدرة على الاتصال والتحكم في السوق وبالتالي له دور حاسم في تعديل الأسعار من خلال امتلاكه اليقظة في إدراكه الخلل أو حالة عدم التوازن، وهذا ما يجعله مميزا عن الآخرين (Tounés (b), 2003, p. 79). ونجد أن Kirzner لا يرى أن المقاول مسير كما يفترض Schumpeter، فهو يركز على ضرورة التفرقة بين المقاول والتسيير، فإذا كانت المقاول ناتجة عن استغلال الشخص لفرص غير مستغلة فالمسير يسعى للرفع من فعالية طرق الإنتاج إلى أقصى حد ممكن بتعظيم كمية المخرجات انطلاقا من مستوى معين من المدخلات (Bouabdellah & Zouache, 2005, p. 7).

2.1.4. المقاربة الثقافية:

إلى جانب المقاربة الاقتصادية التي اهتمت بدراسة أثر المقاولاتية على النشاط الاقتصادي، برزت النظريات الثقافية التي تهتم بدراسة العوامل التي تشجع المقاولاتية، وترتكز على افتراض أن الثقافة السائدة التي تشجع على المقاولاتية في أي مجتمع تؤدي إلى إفراز العديد من الأنشطة المقاولاتية و بروز السلوك المقاول لدى العديد من الأفراد الذين يعيشون في ذلك المجتمع (مبارك، 2009، صفحة 76). ولعل أبرز من ساهم في هذه النظرية M. Weber، حيث يرى أن المقاولاتية هي خصوصية غربية، أي أنها ترتبط بأخلاقيات معينة وهي الأخلاقيات البروتستانتية⁸، واعتبر أن تبني هذه الأخلاقيات تقود إلى تأسيس نظام اقتصادي خاص، وهو الرأسمالية الصناعية التي هي أصل التطور الاقتصادي (Bouabdellah & Zouache, 2005, p. 2). ولا يقتصر Weber على أهمية البعد الديني في المقاولاتية وإنما يعطي أهمية كبيرة للبعد الثقافي من خلال المحددات الثقافية في المجتمع التي تشجع المقاولاتية. ويضع فيبر نظامين للرأسمالية، الأول تقليدي ساكن مبني على المذهب الكاثوليكي، والثاني حديث ديناميكي مبني على المذهب البروتستانت. ويلاحظ وجود تشابه بين فيبر وشومبيتر من حيث المقارنة بين حالة السكون والديناميكية.

2.4. المقاربة المبنية على الأفراد L'approche centrée sur les individus:

لقد برزت العديد من الدراسات التي حاولت تجاوز الجوانب المهمشة من قبل الاقتصاديين في نظرتهم لظاهرة المقاولاتية من خلال التركيز على دراسة المقاول وخصائصه، وقد تبلور ذلك في إطار المقاربة النفسية والديموغرافية.

1.2.4. المقاربة النفسية:

تركز المقاربة النفسية أو ما يطلق عليها بمقاربة السمات على دراسة الخصائص النفسية للمقاول، فهي تسعى للإجابة على التساؤلات التالية: من هو المقاول؟ ما الذي يميزه عن الآخرين؟ وما الذي يجعله شخصا مقاولا؟

يعتبر McClelland أبرز من اعتبر أن المقاول يتمتع بخصائص تميزه عن غيره، حيث يرى أن سلوك المقاول يتحدد ببعدين أساسيين: الحاجة إلى الانجاز والحاجة إلى السلطة، فالحاجة إلى الانجاز تدفع الفرد ليكون مسؤولا في سعيه لإيجاد حلول للمشاكل التي تواجهه، وبالتالي يضع لنفسه هدفا يسعى لتحقيقه، أما الحاجة للسلطة فتتمثل في رغبته لبلوغ مناصب مهمة في النظام (Coster, 2003, p. 7)، ويرى McClelland بأن المقاول شخص غير تقليدي يقوم بأعمال بطريقة مميزة ومبتكرة، والأهم من ذلك قدرته على اتخاذ القرار في ظروف غامضة ترتفع فيها نسبة المخاطرة (رشدي، 2013، صفحة 29). وحسب J. G. Longenecker & C.W. Moore يواجه المقاول أربعة أنواع من المخاطر: المخاطر المالية، المخاطر الوظيفية، المخاطرة العائلية والمخاطر النفسية (Coster, 2003, p. 8).

لقد سعت العديد من الدراسات إلى إيجاد "بروفيل ريادي متكامل" يمكن أن يستند إليه في وصف لشخصية المقاولاتية، لكن تباين خلفيات وخبرات الباحثين أدى إلى وجود اختلاف في تحديد الخصائص المرتبطة بشخصية المقاول (Nassif & others, 2010, p. 217). حيث أكد Bygrave (2004) على عدم وجود خصائص وصفات سلوكية معينة يمكن أن تفصل بين شخصية المقاول وغير المقاول وإنما اعتبر أن المقاول له القدرة على التحكم والرغبة في تحديد مستقبله أكثر من شخص غير المقاول. وحدد Bygrave (1997) عشر خصائص مميزة للمقاول أطلق عليها (10D's)، واعتبرها كأهم الخصائص التي تميز شخصية المقاول الناجح (الحلم Dream، الحسم Decisiveness، القدرة على الإنجاز Doers، التصميم/العزيمة Determination، الإخلاص والتفاني Dedication، الحب Devotion، الاهتمام بالتفاصيل Details، الإيمان بالقضاء والقدر Destiny، معيار المال Dollars، توزيع الملكية Distribut) (زيدان، 2007، صفحة 107).

2.2.4. المقاربة الديمغرافية:

تهتم المقاربة الديمغرافية بدراسة الخصائص الشخصية للفرد الريادي كالوسط العائلي، المستوى التعليمي، السن، الخبرة المهنية،... الخ، وحسب هذه المقاربة فإن الخصائص الشخصية يمكن أن تلعب دورا هاما في دفع الفرد لتبني السلوك المقاولاتي.

فحسب Hambrick & Mason (1984) فإن السن يعتبر أحد أهم الخصائص التي تساهم في توجه الفرد للعمل المقاولاتي، وأن سن الفرد له علاقة قوية بنجاح المنظمة (Hamidi & autres, 2012, p. 4). وبالنسبة للجنس فمعظم الدراسات تؤكد على أن المرأة عادة ما تكون أكثر اهتماما بالأسرة أو بوظيفتها، ما يجعلها أقل رغبة في تحقيق طموحات وأهداف متعلقة بإنشاء منظمة خاصة (Hamidi & autres, 2012, p. 4).

Djaider, 2013, p. 13). أما بالنسبة لتأثير المحيط العائلي فيرى العديد من الباحثين أن الرياديين غالبا ما ينتمون إلى عائلات يكون فيها الوالدين أو أحد الأقارب يمارس عملا خاصا ما يجعلهم قدوة لهؤلاء الأفراد (Nasroun & Belttaf, 2012, p. 6). وتؤكد العديد من الدراسات على وجود علاقة بين التعليم والقدرة على اكتساب المعارف والمهارات والثقة بالنفس والقدرة على حل المشاكل، وأن بلوغ الفرد لمستويات عليا في دراسته تمكنه من التعامل بشكل أفضل مع المشاكل التي تواجهه واغتنام الفرص التي تساعده في إنشاء وإدارة منظمته الخاصة.

3.4. المقاربة العملية L'approche processuelle:

ظهرت المقاربة العملية كنتيجة لتغيير مستوى الدراسة والتحليل لظاهرة الريادية، حيث تجاوزت نقاط الضعف التي ميزت سواء المقاربة الاقتصادية أو المقاربة التي ركزت على خصائص الأفراد، واتجهت هذه المقاربة في البحث عن الذي يحدث فعلا في المقاولاتية؟

في هذا الإطار يقر Gartner (1989) بمحدودية مقاربة السمات ويقترح دراسة ما الذي يفعله المقاول كما يركز على دراسة عملية إنشاء المنظمة الجديدة، أي الاهتمام بما يفعله المقاول وليس بما هو عليه (Coster, 2003, p. 9). ومنه يركز Gartner على دراسة عملية ظهور المنظمات الجديدة، أي دراسة الأنشطة التي تسمح للفرد بإنشاء أي كيان أو وحدة جديدة (Bourguiba, 2007, p. 43). وتتمثل هذه الأنشطة فيما يلي:

- البحث عن الفرصة المناسبة؛
- جمع الموارد؛
- تصميم المنتج؛
- إنتاج المنتج؛
- تحمل المسؤولية أمام الدولة والمجتمع.

لقد سعت المقاربة العملية إلى تحليل، فهم وتفسير مختلف المراحل المعقدة والديناميكية بدء من ولادة الفكرة إلى غاية إنشاء المنظمة وتطورها عبر الزمن. وهو ما يميزها باعتبارها أخذت بعين الاعتبار بعد الزمن على عكس المقاربات السابقة. كما ساهمت في توسيع فهم ظاهرة المقاولاتية بتركيزها على دراسة العملية الريادية باعتبارها الجانب الأكثر تعقيدا.

5. الخاتمة:

ومن أجل تلخيص نتائج هذه الدراسة نقف أمام ثلاث مراحل لمفهوم المقاولاتية. تصف المرحلة الأولى حالة عدم وجود فروقات بين المؤسسات، كما تفترضه النظرية الاقتصادية التقليدية، من حيث الموارد المتاحة لديها ومن حيث تصريفها للمنتجات، فكل ما ينتج يباع. والسلوك العقلاني الذي تنتهجه

هذه المؤسسات يضمن لها تعظيم الأرباح بما لا يتعارض مع توازن السوق، وفي ظل هذه الظروف آلية السوق كافية لتحقيق الاستغلال الأمثل للموارد، والمقاول لا يتجاوز مفهوم المالك لرأس المال والذي ينتظر نتائج ايجابية من خلال آلية السوق.

أما المرحلة الثانية، والتي تصف ظروف عدم التأكد والمعلومات غير متاحة بشكل مجاني بل تختلف تكلفتها وإتاحيتها من مؤسسة إلى أخرى. فعندما أصبح المستهلك بإمكانه أن يختار بين عدة بدائل من المنتجات نتيجة وجود فروقات نسبية بين المؤسسات من حيث تحكمها في التكاليف ومن ثم قدرتها على الاستغلال الأمثل للموارد، أصبحت المؤسسات تتنافس على أساس المزايا التنافسية المتحققة من خلال استغلال الفرص المتاحة في بيئتها الخارجية وتحكمها في المتاح لديها من الموارد مع ما يتناسب وحجم تكاليف التعاقد. إن ذلك غير من موقع المؤسسة في التحليل الاقتصادي، فبعد أن كانت هامشية أصبح توازن السوق يعتمد على توازن المؤسسة. وهذا التوازن يعبر عن أكبر أرباح ممكنة وهي فرص لا تتاح لكل المؤسسات بالتساوي فهناك مؤسسات تمتلك مزايا تنافسية تنمو وتكبر وأخرى لا تملك مزايا تختفي. وكلها تتعامل بموجب تكاليف التعاقد، فإذا كانت هذه التكاليف كبيرة تقوم المؤسسة بإدخال النشاط وفي الحالة العكسية تقوم بإخراجه، مما يشترط على المقاول فضلا عن كونه مالكا لرأس مال المال يجب أن تكون لديه معرفة لإدارة التكاليف وتحديد الخيارات الملائمة للمؤسسة بما يحسن نتائجها لصالح المالك (المقاولين).

وبالنسبة للمرحلة الثالثة، فهو لا يقارن بالنموذجين السابقين من حيث وجود فروقات بين المؤسسات أم لا، ولكن يقارن من حيث حركية البيئة التنافسية. فالنمطين السابقين كانا سائدين في ظروف البيئة الساكنة، أما هذا النمط فهو نموذج البيئة التنافسية الديناميكية. إن هذا النموذج هو وليد ظروف تحول جذرية في الاقتصاد على المستوى الدولي ويرتبط بظاهرتين أساسيتين مرتبطين ببعضهما البعض. الأولى هي تكنولوجيات الاتصالات والمعلومات والثانية هي العولة.

لقد عملت التكنولوجيات الحديثة على إبراز قيمة المعلومة والتي وان كانت متوفرة فهي ليست متساوية القيمة بين المؤسسات. فاقصاد المعارف كإطار للتحليل غير عدة مفاهيم إدارية. فقد غير من مفهوم الموارد النادرة. فلا يزال تميز المؤسسات من خلال امتلاكها الموارد النادرة، لكن الموارد المعنية هنا هي موارد معرفية مبنية على قيمة التوليفات من الموارد وليست في امتلاك الموارد في حد ذاتها، وهو ما ينتج مزايا غير قابلة للتحويل والنقل والتقليد. فإذا وجدت فروقات بين المؤسسات فهي فروقات حقيقية تبنى من خلال تطبيق مناهج إدارة المعرفة التي تعمل على تنمية الابتكار. ويعتبر هذا الأخير أسلوب تنافسي لمسايرة بيئة الأعمال التنافسية الموصوفة بالديناميكية العالية.

أما العولة ومبادرات التحرير الاقتصادي من جهة، وتدويل قوانين المنافسة بدعم من التكتلات الإقليمية والعالمية من جهة أخرى، أوجدت توجهات جديدة في الاقتصاد، وعرفت أشكال جديدة للمنافسة غير الندية المباشرة. فهناك أشكال النمو المشترك مثل التحالفات أو الشراكات سواء بين

مجالات نشاط متشابهة أو غير متشابهة، وهدفها تحقيق توليفات مثلى للموارد تتيح لها الابتكار من أجل التميز. وقد تخلى بذلك المقاول عن المفهوم الرأسمالي لينتقل إلى المفهوم المعرفي. ولا شك أن هذه المراحل كان لها انعكاسات مباشرة على المقاربات التي عرفها مفهوم المقاولاتية من حيث تباين وجهات النظر من بين الوظيفية إلى الفردية وصولاً إلى العملية، وهي مقاربات تتكامل مع بعضها البعض.

6. قائمة المراجع:

- بدران، إبراهيم، الشيخ، مصطفى، (2013)، الريادية: الإبداع في إنشاء المشاريع، دار الشروق، عمان، الأردن.
- خليل، سام، (1982)، اقتصاديات النقود والبنوك، شركة كاظمة للنشر والترجمة، الكويت.
- دباح، نادية، (2012/2011)، دراسة واقع المقاولاتية في الجزائر وأفاقها (2000-2009)، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر3، الجزائر.
- دراوسي، مسعود، (2006/2005)، السياسة المالية ودورها في تحقيق التوازن الاقتصادي، حالة الجزائر 1990-2004، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر3، الجزائر.
- رشدي، عثمان فريد، (2013)، الريادة والعمل التطوعي، دار الراية، عمان، الأردن.
- زيدان، عمرو علاء الدين، (2007)، ريادة الأعمال: القوة الدافعة للاقتصاديات الوطنية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر.
- سايب، صندرة، (2014/2013)، المقاولاتية واستراتيجية تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: دراسة مقارنة بين ولايات قسنطينة وميلة وجيجل، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة قسنطينة، الجزائر.
- سايب، صندرة (2013)، مقارنة نظرية حول تطور الفكر المقاولاتي، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 40.
- عطية، عبد القادر، (2000)، اتجاهات حديثة في التنمية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر.
- قواسمي، رشيدة (2020)، التأصيل النظري للمقاولاتية كمشروع والنظريات والنماذج المفسرة للتوجه المقاولاتي، مجلة المنتدى للدراسات والأبحاث الاقتصادية، المجلد 4، العدد 2.
- مبارك، مجدي عوض، (2009)، الريادة في الأعمال: المفاهيم والنماذج والمداخل العلمية، عالم الكتب الحديث، إربد، الأردن.
- المخلافي، عبد الملك طاهر، (16-17 فيفري 2014)، واقع التعليم لريادة الأعمال في الجامعات الحكومية السعودية: دراسة تحليلية، المؤتمر الأول لكليات إدارة الأعمال بجامعات دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية، جامعة الملك سعود، المملكة العربية السعودية.
- Arregle, J-L. Cauvin, E. Ghertman, M. Grand, B. Rousseau, P., (2000), Les nouvelles Approches de la gestion des organisations, Economica, Paris, France.
- Bienaymé, Alain, (1998), Principe de concurrence, Economica, Paris, France.
- Bouabdallah, K. et Zouache, A., (2005), Entrepreneuriat et développement économique, Les cahiers du CREAD, N°73, Alger, Algérie.
- Bourguiba, M., (2007), De L'intention à L'action Entrepreneuriale : Approche Comparative Auprès De TPE Françaises et Tunisiennes, Thèse de doctorat, Université de Nancy 2, France.
- Brillman, J., (2001), Les meilleurs pratiques de management- au cœur de la performance, 3ème édition, Editions d'organisation, Paris, France.

- Bréchet, J-P. & Schieb-Bienfait, N. (2011), L'entrepreneuriat confronté au pluralisme théorique : la nécessité d'une Project-Based View, revue de l'entrepreneuriat, Vol. 10.
- Cayla, David, (2003), La théorie de la concurrence monopolistique : Une perspective pour un approfondissement des théories de la firme, Centre Atom-Université, Paris 1 Panthéon-Sorbonne, France.
- Coase, R., (2005), L'entreprise, le marché et le droit, Ed. D'Organisation, Paris, France.
- Coster, M, (2003), Entrepreneur et entrepreneuriat, Les cahiers du gdr CADRES, N°3, France.
- Hamidi, H., et autres, (18-19 avril 2012), Modélisation économétrique des caractéristiques des jeunes promoteurs qui ont réussi dans le cadre du dispositif ANSEJ, Colloque international : organisation et accompagnement des PME en Algérie, Université de Ouargla, Algérie.
- Hamidi, Y. et Djaidar, H., (2013), L'impact des caractéristiques individuelles sur la réussite d'un jeune entrepreneur, el-bahith review, N°13, Université de Ouargla, Algérie.
- Joffre, P., (1999), L'économie des couts de transaction ou le marché et l'entreprise a la fin du XXe, in Koenig, G. De nouvelles théories pour gérer l'entreprise du XXIé siècle, Economica, Paris, France.
- M. Porter, (1985), Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance, translated by De lavergne, Ph., (1986), L'Avantage concurrentiel, Inter Editions, Paris, France.
- Mouloungui, A. M., (2012) Processus de transformation des intentions en actions entrepreneuriales, Thèse de doctorat, Université de Lille 3 et Université de Vérone, Italie.
- N. Nasroun et M. Belattaf, (18-19 avril 2012), Les déterminants de la création des PME : cas de la wilaya de Bejaïa, colloque international : organisation et accompagnement des PME en Algérie, Université de Ouargla, Algérie.
- Nassif, V.M.J.& others (2010), Understanding the entrepreneurial process: a dynamic approach, Brazilian Administration Review, Vol. 7(N°2), Curitiba, Brazil.
- Tounés, A., (2003), l'entrepreneur, l'odyssée d'un concept, Agence universitaire de la Francophonie, Paris, France.
- Tounés, A., (2003), L'intention Entrepreneurial, Thèse de doctorat, Université de Rouen, France.
- Verstraete, T. et Fayolle, A., (2005), paradigmes et entrepreneuriat, Revue de L'Entrepreneuriat, Vol. 4(N°1), France.

¹ تغيرت الترجمة العربية لمصطلح Entrepreneur ثلاث مرات خلال العقود الأخيرة. فقد كانت (منظم) لكون علماء الاقتصاد الأوائل ركزوا على مهارة رائد الأعمال في التنظيم وفي إقامة عمل أو شركة. وفي السبعينيات، بعد العوائد النفطية التي ساعدت في إقامة مشاريع كبرى، غير علماء العرب الترجمة إلى (المقاول)، والسبب في ذلك هو أن فئة المقاولين كانت الفئة التي أظهرت أعلى استعدادات ريادية. منذ التسعينيات، أدرك العلماء أن

الاستعدادات الريادية غير محصورة بالمقاولين فقط، بل إن الكثير من الشباب والشابات الذين أقاموا شركات لتقديم خدمات الحاسوب أو تجارة الهواتف النقالة وخدمات الانترنت أو متاجر الملابس والأغذية وغيرها أقاموا شركات صغيرة حولها خلال مدة قصيرة إلى شركات كبيرة وأحياناً عملاقة، لذلك تم تغيير الترجمة العربية مرة أخرى إلى الريادة أو الريادية.

² يمكن القول إن مصطلح المقاول ارتبط في سنوات الثمانينات في اللهجة العامة الفرنسية بالمتعهد بالبناء أو بالأشغال العمومية.

³ الريادة أو الريادية في اللغة العربية كما ورد في لسان العرب: رود: الرَّؤْدُ مصدر فعل الرَّأْدُ، والرَّأْدُ: الذي يرسل في التماس النَّجْعَةِ وطلب الكلاء، والجمع رُؤَادٌ، مثل زائر وزوار. وأصل الرائد الذي يتقدم القوم يبصر لهم الكلاء ومساقط الغيث، وراد الكلاء يَرُودُهُ رُؤْدًا وريادًا وارتادَهُ ارْتِيادًا، أي طلبه.

⁴ العلم هو نشاط عقلي وتجريبي وهو عملية منهجية تسعى إلى ربط الحقائق الجزئية وتوسيع نطاقها وظيفته الاستطلاع، الوصف، التفسير، التنبؤ والسيطرة، لمزيد من المعلومات انظر: أحمد عبد العزيز الشرفاوي، محاضرات في المدخل لدراسة الاقتصاد (إطار معرفي)، ص. ص. 12-35. متوفر على الموقع:

<http://commerce.menofia.edu.eg/ar/opennew/newbooks/economice%20principles.pdf>

⁵ Richard Cantillon ولد في أيرلندا سنة 1680 وتوفي سنة 1734، وهو خبير مالي اقتصادي. يعتبر أول من أدخل مفهوم الريادي في الفكر الاقتصادي من خلال كتابه «Essai sur la nature du commerce en général»، والذي لم ينشر إلا بعد وفاته سنة 1755.

⁶ Jean-Baptiste Say ولد في ليون سنة 1767 وتوفي سنة 1832، وهو مؤسس المدرسة الكلاسيكية الفرنسية في الاقتصاد، ويعود له الفضل بعد Cantillon في إدخال مفهوم المقاول إلى النظرية الاقتصادية، فهو يعتبر أبرز الباحثين الذين كان لهم اهتمام كبير بنشاط المقاول. من أشهر مؤلفاته «Le Traité d'économie politique» نشرت الطبعة الأولى له سنة 1803.

⁷ ارتبط مصطلح التدمير الخلاق بالخبير الاقتصادي Joseph Schumpeter في كتابه «Capitalisme, Socialisme et Démocratie»، والذي صدر لأول مرة باللغة الانجليزية في الولايات المتحدة سنة 1942 وتُرجم للغة الفرنسية في سنة 1951. يشير هذا المصطلح إلى عملية ديناميكية مستمرة ينتج عنها اختفاء أنشطة اقتصادية، مع إنشاء وخلق أنشطة اقتصادية جديدة أخرى في نفس الوقت. في الاقتصاديات الرأسمالية، كل إبداع تكنولوجي مهم ينتج عنه عملية التدمير الخلاق.

⁸ في كتابه «الأخلاق البروتستانتية وروح الرأسمالية» الذي صدر عام 1922 عالج M. Weber دوافع السلوك الديني في عدد من الأديان الكبرى، كالهندوسية والبوذية والكونفوشيوشية والتاوية، إلى جانب الديانات السماوية الأخرى، كالإسلام والمسيحية واليهودية، وطرح فيه نظريته التي مؤداها: أن النظام الرأسمالي الحديث الذي تطور خلال القرنين السادس عشر والسابع عشر في أوروبا يعود في روحه إلى الذهنية البروتستانتية التي أنتجت قيما ومعايير عقلانية جديدة شجعت على العمل الحر والتنسك والادخار وخلق مناخا فكريا ساعد بدوره على تطور النظام الاقتصادي الحر وبالتالي على تطور ونمو الرأسمالية في أوروبا.