المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف – ميلة

معهد العلوم والتكنولوجيا

تخصص: سنة ثالثة ليسانس هندسة الطرائق

المحاضرة الثانية: ماهية المقاولاتية **أستاذ المقياس: د. دشه محمد علي**

تمهيد

يعد مفهوم المقاولاتية من المفاهيم الشائعة الاستعمال والمتداولة بشكل واسع وفي مجالات علمية مختلفة، فقد تناول الاقتصاديون، علماء الاجتماع، علماء النفس والمتخصصون في علم السلوك مسألة المبادرة الفردية والمقاولة وحاول كل منهم تفسير هذه الظاهرة، الأمر الذي أفرز عدة مقاربات؛ المقاربة الوصفية التي سعت لفهم دور المقاول في الاقتصاد والمجتمع مستعملة العلوم الاقتصادية في تحليلاتها؛ المقاربة السلوكية التي سعت لتفسير نشاطات المقاولاتية وسلوكيات المقاولين وفق ظروفهم الخاصة؛ المقاربة المرحلية التي حللت ضمن منظور زمني وموقفي المتغيرات الشخصية والمحيطة، التي تشجع أو تعيق الروح المقاولاتية.

المطلب الأول: مفهوم المقاولاتية وأهميتها

كلمة المقاولة (**Entrepreneurship**) هي كلمة إنجليزية الأصل تم اشتقاقها من الكلمة الفرنسية (**Entrepreneur**) والتي ترجمت إلى الكلمة الفرنسية (**Entrepreneurial**) في البداية وذلك في بداية القرن السادس عشر وقد تضمن المفهوم آنذاك معنى المخاطرة وتحمل الصعاب التي رافقت حملات الاستكشافات العسكرية، وقد بقي هذا المفهوم مستعملا في نفس السياق إلى أن تسرب خارج الحملات العسكرية كالأعمال الهندسية وبناء الجسور وغيرها، دخل مفهوم المقاولاتية إلى النشاطات الاقتصادية في مطلع القرن الثامن عشر من قبل ريتشارد كانتلون (**R. Cantilon**) في وصف التاجر الذي يشتري سلعا لبيعها في المستقبل بسعر لا يعرفه مسبقا، فأعتبر (**Cantilon**) هذا النوع من الناس بأنه مقاول، ومهما يكن من أمر فإن المخاطرة بقيت ملازمة لمفهوم المقاولاتية، وتغير المعنى خلال القرون الماضية تغيرا تدريجيا.

أولا: تعريف المقاولاتية

بالنسبة لأدبيات إدارة الأعمال فقد اعتبرت مفهوم المقاولاتية بمثابة إقامة مشروع، لكن اليوم اختلفت وجهات النظر حول مفهوم المقاولاتية وقد عرفت بأشكال مختلفة وفقا لتوجهات وأفكار الباحثين والرواد، فالمقاولاتية مفهوم يمكن أن يعرف من عدة جوانب، والتي تتراوح من المعنى الضيق محل الشروع (البدء) في أعمال خاصة، إلى المعنى الواسع مثل موقف العمل، وبشكل عام تعرف المقاولاتية بطريقتين، الأولى على أساس أنها نشاط أو مجموعة من الأنشطة تدمج لإنشاء مؤسسة أو بشكل أشمل إنشاء نشاط، أما الثانية فيمكن تعريفها من خلالها على أنها تخصص جامعي أي علم يوضح المحيط وسيرورة خلق ثروة وتكوين اجتماعي من خلال مجابهة خطر بشكل فردي، وقد أجمعت بعض التعاريف

على أن المقاولاتية هي القدرة والرغبة في تنظيم وإدارة الأعمال ذات الصلة بها، بالإضافة إلى شمول مثل هذه التعريفات على بعض المفاهيم الجديدة مثل الإبداع، والقدرة على تحميل المخاطر.

ويعرف (**Stevenson ،2000**) المقاولاتية بأنها "عبارة عن مصطلح يغطي التعرف على فرص الأعمال من طرف أفراد أو منظمات ومتابعتها وتجسيدها" في حين يعرفها (**Fayolle ،2004**) بأنها "حالة خاصة يتم من خلالها خلق ثروات اقتصادية واجتماعية لها خصائص تتصف بعدم التأكد أي تواجه الخطر والتي تدمج فيها أفراد ينبغي أن تكون سلوكاتهم ذات قاعدة تتخصص بتقبل التغيير وأخطار مشتركة والأخذ بالمبادرة والتدخل الفردي" كما يعرف (**Gartner**) المقاولاتية على أنها "ظاهرة ترتكز على إنشاء وتنظيم مؤسسات جديدة"؛

أما (**Vankataraman & shane، 2000**) فيعرفان المقاولاتية على أنها "عملية يتم فيها اكتشاف فرص لخلق سلع وخدمات مستقبلية يتم تقييمها واستغلالها"، في حين يعرفها (**Druker**) بأنها "عمل ينطوي على الابتكار ومنح الموارد الموجودة قدرات إنتاجية جديدة"، أما (**Casson**) فيعرفها بأنها "أوضاع سوقية أو منتجات جديدة، خدمات، مواد أولية أو طرق تنظيمية نقوم باستغلالها وبيعها بسعر أعلى من تكلفة إنتاجها"، أما (**Bruyat**) فيعرف المقاولة على أنها "الحوار بين الفرد وخلق قيمة جديدة والذي يتلاءم مع التغيير والتجديد" وبالتالي الموضوع العلمي المدروس في مجال المقاولة يتمثل في ثنائية الفرد وخلق القيمة.

يمكن القول أيضا بأن المقاولاتية هي التفرد، فهي تعتمد بشكل رئيسي على الاختلاف والتنويع والتوافقات الجديدة، والطرق الجديدة، وليس على النماذج والعادات المتبعة، إذ نستطيع من خلال المقاولاتية الوصول إلى تأمين منتجات وطرق فريدة لعمل الأشياء، فهي ليست النسخ المطابق أو إتباع ما يفعله الآخرون، بل هي عمل شيء فريد وجديد. (**النجار والعلي، 2006**)

وهكذا تطورت المقاولاتية من مفاهيم متباينة إلى أن أصبح المعنى المعاصر لها بأنها "مجموعة من الصفات المركبة التي تجعل صاحبها (المقاول) مستعدا للدخول في إنشاء أو تطوير مشروع معين لحسابه، يضع فيه شيئا بارزا من الإبداع والابتكار التكنولوجي أو الإداري أو المالي أو التسويقي أو الثقافي أو الاجتماعي أو العلمي .. الخ، كل ذلك من خلال المثابرة والإصرار والاستعداد لتحمل مخاطرة الخسارة بالدرجة، أو مجموعة من مشاريع أخرى مكملة له أو متكاملة معه.

هذا ويرتكز المدخل المعاصر للمقاولاتية على التفاعل بين أربعة عناصر رئيسية هي: (**العاني وآخرون، 2014**)

- **المقاول**: وهو الشخص الذي يقع في مركز إجراءات المقاولاتية، ويدير الإجراءات والأنشطة جميعها؛
- **الفرصة**: هي الفجوة الموجودة بين الواقع وبين ما هو محتمل في السوق، وتمثل احتمالية تقديم خدمة للزبائن بطريقة أفضل من الطريقة الحالية؛
- **المنظمة**: هي الإطار والوعاء الذي يتم فيه تنسيق وترتيب كل من الأنشطة والمصادر والأشخاص، ويمكن أن تأخذ المنظمة أشكالا مختلفة تعتمد على عدد من العوامل مثل: الحجم ومعدل النمو، ونوع الصناعة التي تعمل بها، ونوع المنتجات التي تقدمها، إضافة إلى عمر المنظمة والثقافة التي تتبناها؛
- **المواد**: وتشمل الموارد والإمكانات المتاحة التي يمكن للمقاول أن يستثمرها في المشروع.

ثانيا: دور وأهمية المقاولاتية

تلعب المقاولاتية دورا هاما يتجلى هذا الدور من خلال ما يلي:

❖ **رفع مستوى الإنتاجية في جميع الأنشطة والأعمال:** ويتحقق ذلك من خلال الكفاءة في استخدام الموارد من قبل المقاولين أنفسهم، وخلق التوافقات الجديدة من خلال القدرة على تحويل الموارد من مستوى أقل إنتاجية إلى مستوى أعلى؛

❖ **الإسهام في تنويع الإنتاج:** نظرا لتباين وتعدد إبداعات المقاولين من خلال تنوع نشاطاتهم من السلع أو المنتجات والخدمات الكاملة إلى العناصر والخدمات أو المنتجات الوسيطية والتي تؤدي إلى خلق قيمة جديدة للمجتمع، وقد يكون هذا الإبداع في التكنولوجيا أو في الصناعة أو الخدمات، أو في الأنشطة والوظائف المختلفة في المؤسسة مثل التسويق أو التوزيع أو الترويج أو التنظيم أو التسيير أو من خلال مدخل جديد للأعمال، أو طريقة جديدة في أداء العمل؛

❖ **خلق فرص عمل جديدة:** وذلك من خلال المشاريع والمؤسسات التي ينشئها المقاولين الذين ينتمون للقطاع الخاص في مجالات النشاط المختلفة صناعية، تجارية وخدمية ..، وهذا ما يتيح الفرصة لتوظيف ألاف العاملين وخلق فرص عمل حقيقية لهم؛

❖ **زيادة القدرة على المنافسة:** وذلك من خلال المعرفة الدقيقة الواعية للبيئة المحلية والبيئة الخارجية وتطوير أساليب العمل من خلالها والتفاعل معها بإيجابية، كما أن المبادرات الحديثة في المقاولاتية، إطلاق مؤسسات جديدة أو إعادة بعث مؤسسات قائمة تحفز الإنتاجية، كلها عوامل تنمي التنافسية من خلال أنها تجبر المؤسسات الأخرى على العمل بأحسن أداء وابتكار، رفع مستوى الأداء والابتكار في المؤسسات مهما كان مستوى التنظيم، العمليات، المنتجات، الخدمات أو الأسواق، وتدعم التنافسية الاقتصادية بشكل عام، وهذا ما يستفيد من المستهلكون من خلال تنوع الخيارات والأسعار؛

❖ **نقل التكنولوجيا:** إذ يقوم المقاولون بنقل أدوات ووسائل التكنولوجيا من الدول المتقدمة إلى الدول النامية، أو القيام بابتكارات تكنولوجية جديدة، من أجل تحقيق التنمية الاقتصادية المستدامة وخلق فرص جديدة لهم ولغيرهم من الأفراد في المجتمع تكون مطابقة لاحتياجاتهم من حيث ابتكار منتجات وخدمات جديدة، مداخيل جديدة للأعمال، مصادر توريد جديدة للمواد الخام، أساليب عمل جديدة وغيرها؛

❖ **التجديد وإعادة الهيكلة في المشاريع الاقتصادية وتنميتها وتطويرها:** أي إحداث تغييرات هامة في المؤسسات القائمة، وإعادة تعريف المشاريع الاقتصادية القائمة، ويشمل ذلك تحويل هذه المشاريع والمؤسسات بجعلها أكثر ابتكارا من خلال تغيير مجال الأداء وأنظمة الموارد والمصادر، وأنظمة الحوافز بالإضافة إلى ثقافة المؤسسة، وإعادة صياغة الإجراءات والمعايير المؤسسية فيها؛

❖ **إيجاد أسواق جديدة:** ويتحقق ذلك من خلال إجراء توافقات جديدة في الموارد والكفاءات في استخدامها لدى المقاول، واستغلال الفرص في السوق من أجل إيجاد عملاء جدد وخلق طلب وعرض جديدين على المنتج في السوق؛

❖ **روح المقاولة والقيم الاجتماعية**: المقاولون هم القوة المحركة لاقتصاد السوق وإنجازاتهم تقدم للمجتمع ثروة تشغيل وخيارات متنوعة للمستهلكين، استجابة للمطالب المزايدة للمجتمع فيما يتعلق بأثر النشاط المقاولاتي على المجتمع والبيئة، كما أن المقاولاتية تؤدي أيضا دورا فعالا على مستوى دعم فعالية الخدمات في المجال الاجتماعي، الصحة والتعليم، مؤسسات الاقتصاد الاجتماعي، تشترك مع الفاعلين الاقتصاديين في تسيير ودعم هذه الخدمات وبتمييز الابتكار والتوجه نحو الزبون.

المطلب الثاني: آليات إقامة المشاريع المقاولاتية

تتعدد الآليات المعتمدة لإقامة المشاريع المقاولاتية ويعتمد اختيار الأسلوب أو الآلية على مدى توفر فرصة مناسبة طموحة يمكن استغلالها وفق هذه الآلية وسيتم الإشارة فيما يلي لأهم الآليات المعتمدة في هذا الإطار: **(العامري والغالبي، 2008)**

❖ **البدء بعمل جديد تماما (Starting New Business)**: إن الكثير من المقاولين كانوا يعملون لدى الغير ولكنهم اقتنصوا فكرة نتيجة معاملتهم اليومية ووجود القدرة المقاولاتية لديهم فبدؤوا عملا جديدا لم يكن موجودا، كما توفر مهارات معينة ووجود فرصة سانحة يدفع لإنشاء عمل جديد؛

❖ **شراء عمل قائم (Buying Existing Business)**: يقوم بعض أصحاب الأعمال الصغيرة بشراء أعمال موجودة قد تكون فاشلة ثم يعمل على إعادة بنائها وتنظيمها وجعلها أعمالا مربحة، إن القدرة على تشخيص عوامل الفشل في العمل ومن ثم إزالتها هو بحد ذاته قدرة استثنائية لدى البعض توفر لهم مجالا للنجاح في الأماكن التي فشل فيها الآخرون؛

❖ **تغيير اختصاص العمل (Changing Business Field)**: يمكن أن يقام المشروع المقاولاتي بديلا عن مشروع سابق لم يكتب له النجاح ليس نتيجة لقصور في القدرات الإدارية والتجربة بل نتيجة تغيرات خارجة عن إرادة صاحب المشروع، أو أحيانا يكون العمل الجديد قد اكتشف نتيجة التعامل اليومي في العمل الأول وأنه يمكن أن يكون أكثر ربحا؛

❖ **الشراكة مع الآخرين (Partner Ship)**: قد يبدأ المشروع المقاولاتي بناءا على شراكة مالية مع شخص أخر أو شراكة بأفكار وممتلكات مادية مثل استغلال بناية تعود لشخص أخر بطريقة يمكن أن تكون عملا جديدا وناجحا؛

❖ **الامتياز (Franchising)**: يعتبر الامتياز من أهم صور الأعمال المقاولاتية، ويعرف الامتياز بأنه شراء حقوق تشغيل واستخدام اسم منظمة أعمال أخرى في أماكن غير دولتها الأم.

وبشكل عام فإن الأعمال المقاولاتية والمبادرات الفردية يمكن أن تكون: **(برني وفالتة، 2010)**

➢ **أعمال ابتكارية بحتة**: حيث يقوم المبادر والمقاول المبدع بنقل الفكرة الجديدة في شكل منتج جديد، ويبني عملا جديدا يسمح له بالدخول في عالم الأعمال، وهذا ما يتطلب قدرا كبيرا من الإبداع والقدرة على الرؤية الإستراتيجية بعيدة المدى، خاصة في وسط شديد المنافسة تتقلص فيه مساحة الفرص لصالح التهديدات، والأمثلة على هذا النوع من الأعمال الريادية كثيرة مثل ما قام به بيل غيتس مؤسس شركة ميكروسوفت؛

➢ **أعمال ابتكارية مطورة من أفكار ومعلومات وتكنولوجيا متوفرة:** المقصود هنا المبادرين والمبدعين الذين يقومون بتأسيس أعمال مقاولاتية بناءا على أفكار ومعلومات وتكنولوجيا متوفرة، حيث يقوم المبادر بتوظيف التكنولوجيا المطورة لأغراض تخصصية في أعمال ومجالات أخرى مختلفة، فبرامج أبحاث الفضاء الأمريكي شهد نقل وتطبيق للعديد من التكنولوجيات الفضائية في المجالات الخدمية مثل استخدام تقنيات الاستشعار عن بعد في المجالات المدنية؛

➢ **الملكية لأعمال ابتكارية:** يعتبر هذا الوضع أقل أنواع الإبداع أو المقاولاتية، حيث أن الشخص المبادر هنا يشتري أو يمتلك عملا أو مؤسسة قائمة بدون أية خطط يضعها لتغيير الوضع القائم، فالحاجة للإبداع والابتكار أقل في هذا الوضع ولكن الشخص في هذا الوضع يتحمل المخاطرة المالية والشخصية، ويعمل لكي يقتنص الفرصة قبل الآخرين رغم أن الظروف قد لا تشجعه على ذلك.

المطلب الثالث: العوامل المساعدة والمعيقة للمقاولاتية

أولا: العوامل المساعدة على المقاولاتية

توجد العديد من العوامل المكونة لبيئة المقاولاتية، والتي تؤثر على مدى نجاحها أو فشلها، وفيما يلي أهم هذه العوامل البيئية:

❖ **العوامل الاقتصادية:** العوامل الاقتصادية هي الموارد المالية، المادية، البشرية، المعرفية، التكنولوجية، الإعلامية، والتي بدونها لا يمكن فعل أي شيء أو تحقيق أي شيء، هذه العوامل حتى إذا كانت متداخلة في بداية الأمر، فلا يمكن إنشاء المؤسسة دون القدرة على البحث على الوسائل والموارد والحصول عليها وتعبئتها لمصلحة المشروع، ولقد أبرز العديد من الاقتصاديين أن نقص فرص العمل تمثل حافزا مشجعا على إنشاء مؤسسة جديدة، كما أرجعوا إنشاء المؤسسة إلى تأثير دافع الركود الاقتصادي؛

❖ **العوامل الاجتماعية والثقافية:** بالنسبة لهذا البعد يتم التركيز بشكل خاص على نظام القيم والمعايير المتبعة في مختلف المجتمعات، فالبيئة الاجتماعية والثقافية غالبا ما تعتبر عاملا محددا للتوجه والفعل المقاولاتي، ويقصد بالعوامل الاجتماعية والثقافية مختلف العوامل المرتبطة مباشرة بمختلف البيئات التي يمكن أن يكون لها تأثيرات إيجابية أو سلبية على توجه الأفراد نحو المقاولة من بينها العائلة، المدارس، الجامعات، المؤسسات، المهن، الدين والعضوية في المجتمع، بالإضافة إلى بعض العناصر التي أشار إليها بعض الباحثين تتعلق بتأثير المناخ الثقافي على المقاولاتية؛

❖ **العوامل المؤسساتية والتشريعية:** هذه العوامل ترتكز على العديد من الجوانب السياقية، ومن أهمها السياسات العمومية حيث أن كثرة التدخل الحكومي، ثقل الإجراءات الإدارية، الضرائب المفرطة وتعقد التشريعات كلها عوامل تحد من المقاولاتية، ومع ذلك فإن التأثير الحقيقي للسياسات العمومية لا يزال بعيدا عن تحقيق الإجماع بين الجمهور داخل الأوساط البحثية في مجال المقاولاتية، إضافة إلى دور المؤسسات المصرفية إذ تشكل البنوك في الواقع غالبا عنصرا هاما في الحصول على رأس المال من أجل بعث المشروع المقاولاتي، كما يساهم التعليم في تنمية التوجه نحو المقاولاتية، إذ يعتبر التعليم أيضا عاملا أساسيا لاكتساب المهارات الضرورية لإنجاز مشروع مقاولاتي، بالإضافة إلى الجامعات ومراكز البحث التي تلعب دورا محوريا في تنشيط القطاع المقاولاتية؛

❖ **البعد الإقليمي**: تسلط الجغرافيا الاقتصادية الضوء على حقيقة أن النشاط الاقتصادي لا يظهر في مكان معين صدفة، فوجود بنية اجتماعية، ثقافية واقتصادية هي التي تشجع وتدعم بروز هذا النشاط، وبالتالي فأهمية الإقليم لا يمكن إهمالها سواء بالنسبة للمقاول أو بالنسبة للمؤسسة، كما أن الاختلافات الإقليمية يمكن أن تؤثر بشكل متزايد على إنشاء وتوطين المؤسسات، وكذلك مرونتها، قدرتها التنافسية وقدرتها على الابتكار، وهنا يمكن الإشارة إلى أن الأطر المختلفة للطلب والعرض، النتائج المتباينة للاستثمارات الداخلية، الكثافة التشريعية ..الخ، ومن هذا المنظور بالنسبة للمؤسسة هناك قدرات خاصة ببعض المناطق الجغرافية تجعلها أكثر ملاءمة لإنشاء مشروع مقاولاتي خلافا لمنطقة جغرافية أخرى

إن توفر المحفزات الاقتصادية وتوفير الدعم والتشجيع يسهم في تهيئة البيئة المناسبة لإنشاء المشاريع المقاولاتية وتعزيز النشاط المقاولاتي، ويمكن خلق البيئة المناسبة لإنشاء المشاريع المقاولاتية وتطويرها في المجتمع من خلال ما يلي: (**مبارك، 2009**)

- تبسيط الإجراءات الحكومية، وإتاحة المتطلبات المتعددة الخاصة بتسجيل وانطلاق المشاريع المقاولاتية مما يحد ويقلل من العوائق التي تقف حائلا أمام إنشاء المشاريع؛
- توفير برامج تدريبية في المقاولاتية لتدريب الشباب وتعليمه من أجل تعزيز المهارات الإدارية ومهارات التسويق والمالية والمهارات الفكرية الإبداعية لدى المقاولين في المجتمع؛
- تقديم الدعم المالي اللازم للمشاريع من أجل تفادي المخاطر التي من الممكن أن تحدث مستقبلا وتؤدي إلى فشلها؛
- تقديم الدعم والمساعدة الاستشارية والفنية للمشروع مثل إجراء الدراسات عن السوق للتعرف على جدوى المشروع الجديد، وإعداد خطة المشروع الجديد؛
- مدى توفر حاضنات الأعمال والتي تلعب دورا كبيرا في دعم ومساعدة الرياديين والتسهيلات المقدمة لهم مثل: المكاتب المريحة والتسهيلات المكتبية، ووسائل الاتصال السريعة والفاعلة، وجودة الاستشارات المقدمة لهم، وتقييم فاعل للبنية التحية للمشروع؛
- بناء شبكة من العلاقات الاجتماعية مع الأفراد والمؤسسات المختلفة الموجودة من أجل إنجاح المشاريع التي ينوون القيام بها؛
- إتاحة تعليم المقاولاتية وتدريسها للأفراد في الجامعات والمعاهد، لأن ذلك يؤدي إلى إيجاد توجه مقاولاتي فاعل لدى الشباب.

ثانيا: المعيقات والعقبات التي تواجه المقاولاتية

توجد الكثير من العراقيل والمشاكل التي قد تحد من المقاولاتية وتحول دون قيامها بدورها بالشكل اللازم، وفيما يلي أهمها:

❖ **مشكل التمويل**: وهو في مقدمة المشاكل التي تواجه المقاولين ورواد الأعمال، إذ أن صغر حجم المشاريع في بدايتها يصعب من إمكانية الحصول على القروض المصرفية لأسباب عديدة منها ارتفاع احتمال المخاطرة وعد وجود ضمانات كافية لدى أصحاب تلك المؤسسات المنشأة مقابل القروض، فضلا عن انعدام الوعي المصرفي وعدم توفر السجلات المحاسبية التي تعكس الوضع المالي للمؤسسة والتنبؤ بمستقبلها؛

❖ **مشكلة العقار الصناعي**: يعتبر من بين المشاكل الأساسية التي تواجه المقاولين ورواد الأعمال الجدد، ويعود ذلك إلى انعدام سياسة واضحة المعالم لتنظيم آليات الحصول على العقار الصناعي، خاصة إذا ما لاحظنا الحالة السيئة التي آلت إليها المناطق الصناعية من حيث التنمية والتسيير والتنظيم؛

❖ **الجباية (الضرائب)**: بالرغم من الإجراءات المتخذة حيال تخفيف الأعباء الجبائية على المقاولات والمؤسسات المستحدثة، لا يزال المستثمر في هذا القطاع يعاني من ارتفاع نسبة الضرائب على الأرباح ومن مختلف الاشتراكات المفروضة على هؤلاء المستثمرين؛

❖ **البيروقراطية الإدارية**: بطء وتعقد الإجراءات الإدارية يعد من بين العناصر الأساسية المعرقلة لنمو المشاريع المقاولاتية وتطورها، كما يعاني هذا القطاع من تعدد الجهات التفتيشية والرقابية (الصحية، العمالية، الضمان الاجتماعي، الدوائر الضريبية والجمركية، الجهات المهتمة بالمواصفات ومقاييس الجودة؛

❖ **مشكل تسويق المخرجات**: تعاني المشاريع المقاولاتية من مشكلات وصعوبات تسويقية، سواء بسبب المنافسة القوية التي تتعرض لها من المؤسسات الكبيرة ومؤسسات التجارة الخارجية التي تستورد منتجات مماثلة، إضافة إلى هذه الصعوبات تفضيل الجهات الحكومية وبعض فئات المجتمع التعامل مع المؤسسات الكبيرة لاعتبارات الجودة والسعر والضمان وانتظام التوريد بالكميات المطلوبة في المواعيد المقررة، وتفاديا للمشكلات الإدارية الناتجة عن التعامل مع عدد كبير من المؤسسات الصغيرة، فضلا عن ظاهرة عدم الثقة بالمنتج الوطني مقارنة بالمنتج المستورد؛

بالإضافة إلى ما سبق توجد الكثير من العقبات والعراقيل التي تحد من قدرات رواد الأعمال وتحول دون توجه الكثير منهم نحو العمل والاستثمار في المجال المقاولاتي، وفيما يلي أهمها:

➢ **المعوقات الإدارية**: تعد المعوقات الإدارية أهم العقبات التي تواجه المقاولين، من حيث إسهامها في تبديد الجهود المبذولة لدعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة نتيجة الافتقار إلى القدرة على التخطيط، ولصياغة وتنفيذ الإستراتيجيات التي تتكيف مع البيئة الاقتصادية، وتشير الإحصائيات إلى حوالي **90%** من إخفاقات المنشآت الصغيرة سببه نقص مقومات إدارة تلك الأعمال؛

➢ **المعوقات الفنية**: ضعف الدعم الفني والتدريبي والتكنولوجي للمشروعات المقاولاتية، وضعف إلمام نسبة كبيرة من أصحاب المشروعات بالمعلومات الفنية الخاصة باستخدام الآلات والتكنولوجيا، مما يؤدي إلى انخفاض جودة الإنتاج، بالإضافة إلى صعوبة توفير الآلات والمعدات لعدم توافرها أو صعوبة استيرادها من الخارج؛

➢ **المشكلات الاستثمارية**: تتمثل أهم مشاكل الاستثمار في تعدد التشريعات، وما يترتب عليها من تضارب وتعطل في الأعمال نظرا لكثرة وطول الإجراءات المطلوبة من المنشآت الصغيرة خلال فترة التأسيس، مع ضعف الحوافز أو الامتيازات، وخصوصا الإعفاءات الجمركية أو أسعار الفائدة المدعومة على القروض أو الافتقار إلى أسعار طاقة معدومة؛

➢ **المشكلات الاجتماعية والثقافية**: هناك الكثيرة من المعوقات الثقافية والاجتماعية وخصوصا التقاليد والأعراف السائدة والتي قد تقف عائقا نحو التوجه نحو إنشاء مشاريع مقاولاتية خاصة أو الاستثمار في مجال معين؛

- **ضعف الروح والثقافة المقاولاتية:** بسبب نقص التوعية والتثقيف في مجال المقاولاتية وعدم قيام وسائل الإعلام بدورها في نشر ثقافة ريادة الأعمال في أوساط أفراد المجتمع، بالإضافة إلى ضعف الترابط والتواصل بين المقاولين فيما بينهم من جهة، والتواصل بين المقاولين والخبراء في هذا المجال من جهة ثانية، إضافة إلى عدم قيام أجهزة الدعم والمرافقة المقاولاتية بدورها بالشكل اللازم.

- **ضعف كفاءة الموارد البشرية العاملة:** تعاني الكثير من المؤسسات المستحدثة من نقص الكوادر البشرية التي تقوم بالتخطيط والتنظيم والرقابة نتيجة ضعف التأهيل العلمي وانخفاض مستوى التدريب، وعدم رغبة بعض العاملين في تطوير معارفهم ومهاراتهم وقدراتهم وخبراتهم؛

- **نقص المعلومات:** أحد أهم المشكلات التي تواجه المقاولين ورواد الأعمال هي نقص المعلومات التي تحد من دور رواد الأعمال، فقد يكون هناك نقص في المعلومات عن أسواق الموارد والسلع ومستلزمات الإنتاج، وكذلك نقص في المعومات عن الأنظمة والقرارات الحكومية، كأنظمة تسجيل المشروعات والحوافز والضرائب والتأمينات الاجتماعية وقوانين العمل، بالإضافة إلى تكرار النشاط الواحد في نفس المنطقة لعدم توفر خريطة توضح المشروعات الصغيرة.

المطلب الرابع: مفهوم المقاول، أنواعه وسماته

يمثل المقاول أول باب للدخول إلى الأبحاث المقاولاتية، فهو يعتبر المحرك الأساسي للمؤسسة، وقد اهتمت الأدبيات النظرية بالمقاول من خلال عدة نظريات أهمها مقاربة السمات التي تغذت بالأساس من خلال الأبحاث التي قام بها علماء النفس/أو علماء التسيير في هذا المجال، لكن النقائص التي ظهرت عليها أدت إلى توجيه الأنظار نحو الخصائص السوسيومهنية للمقاول.

أولا: مفهوم المقاول

استعملت كلمة المقاول (**Entrepreneur**) لأول مرة سنة **1616** وكانت تعني الشخص الذي يوقع عقدا مع السلطات العمومية من أجل ضمان انجاز عمل ما، أو مجموعة أعمال مختلفة، ومع التطور الذي عرفه الاقتصاد العالمي والمخاطر التي أصبحت تحيط به، ويعد (**Jean Baptiste Say, 1767–1832**) أول من أدخل مصطلح المقاول إلى النظرية الاقتصادية، المعروف بالقانون الذي يحمل اسمه والذي يسمى أيضا "بقانون المنافذ"، وإذا كان (**Say & Cantillon**) شجعوا على بروز المقاولاتية كمجال بحثي ووضعوا خطواته الأولى، فإن (**Schumpeter**) هو الذي يعود له الفضل في وضعه في الطريق الصحيح، وبالنسبة له المقاول هو العون الاقتصادي الرئيسي من خلال وظائفه الابتكارية وقيامه بإعداد تركيبات جديدة. (**قوجيل، 2016**)

وقد قدم (**Cantillon & Say**) تعريفا للمقاول أدخلا فيه عنصر عدم اليقين فالمقاول حسب (**Cantillon & Say**) هو شخص مخاطر يقوم بتوظيف أمواله الخاصة، ويعتبر (**Cantillon**) عدم اليقين عنصرا أساسيا في تعريفه للمقاول، حيث يعرفه وبغض النظر على نشاطه بأنه "الشخص الذي يشتري (أو يستأجر) بسعر أكيد ليبيع (أو ينتج) بسعر غير أكيد"، ويرى آدم سميث (**Adam Smith**) عالم الاقتصاد الاسكتلندي بأن المقاول هو "من يمتلك رأس المال أو المزود له، وهو في نفس الوقت يكون وسيطا بين العاملين والمستهلكين" (**مبارك، 2009**)، أما (**Say**) فيرى في

المقاول مقدرة خارقة على الإدارة، فالمقاول عند (**Say**) هو ذلك الشخص الذي يدير العملية الإنتاجية، وينظم عناصر الإنتاج فيها، ويشرف على مجمل هذه العملية بالكامل، وعليه أن يكون قادرا على الربط والتوجيه والإشراف باعتبار ذلك حجر الزاوية في العملية الإنتاجية.(**بدران والشيخ، 2013**)

كما ميز (**Say**) بين المقاول والرأسمالي فالمقاول حسبه ليس بالضرورة هو الذي يمتلك رأس المال، إنه ذلك الذي يسير الموارد ويتحمل المخاطر حيث تتطلب المقاولة بشكل أساسي تسيير الموارد، وهو بذلك يؤكد على قدرة المقاول على استغلال رأس المال وتوظيفه في العملية الإنتاجية بكفاءة للحصول الأرباح، واعتبر (**Say**) الربح كتعويض للمقاول على أتعابه، وقته، مواهبه وتحمله المخاطرة، والتي يجب اعتبارها كعوامل إنتاج في المؤسسة، (**قوجيل، 2016**)

أما (**Schumpeter**) الذي يعد أب المقاولاتية، فقد اعتبر المقاول من خلال نظريته "التطور الاقتصادي" شخصية محورية في التنمية الاقتصادية، يتحمل المخاطر من أجل الإبداع وقد عرفه بأنه ذلك الشخص الذي لديه الإرادة والقدرة لتحويل فكرة جديدة أو اختراع جديد إلى ابتكار، كما عرف المقاول أيضا بأنه "فرد يقيم عملا صغيرا ويجعل منه خلال فترة قصيرة عملا كبيرا وناجحا"، أما (**Don Harvey & Donald**) فقد عرفا المقاول بأنه "الشخص الذي يستطيع تمييز الفرص واغتنامها بينما لا يستطيع الآخرين ذلك"، أما قاموس (**1988**) **Meniam Webster** فقد عرفه بأنه "الشخص الذي يستطيع تنظيم وإدارة المخاطر في الأعمال" (**السكارنة، 2008**).

ويرى بيتر دركر (**Peter Drucker**) بأن المقاول في أحد جوانبه هو "الشخص الذي يستطيع أن ينقل المصادر الاقتصادية من إنتاجية منخفضة إلى إنتاجية عالية" وراح اقتصاديون يعرفون المقاول "بالشخص الذي يبني عملا متميزا من لا شيء"، في حين يعرف ماكليلاند (**Mc Clelland**) المقاول بأنه "الإنسان غير التقليدي الذي يقوم بأعمال بطريقة مميزة ومبتكرة، والأهم من ذلك أنه قادر على اتخاذ القرار في ظروف غامضة ترتفع فيها نسبة المخاطرة، والمقاول ذو سلوك اقتصادي ولديه دافعية قوية لبلوغ الهدف". (**رشدي، 2013**)

وبشكل عام يمكن القول بأن مصطلح المقاول يشير إلى الشخص الذي يمتلك القدرة على اكتشاف الفرصة وإدراكها، وتحمل المخاطرة والعزم على البدأ بالمشروع، وتأمين المصدر والإمكانات اللازمة وتشغيلها من أجل إضافة قيمة إلى المنتج أو الخدمة أو الطريقة والإجراءات، وإيجاد ما هو جديد ومميز وبشكل يلبي حاجات الزبائن ورغباتهم، بحيث تكون النتيجة إما الحصول على الفوائد المادية والمعنوية، أو التعرض للخسارة المادية والمعنوية، والمقاول قد يكون رجلا أو امرأة، من الطبقة العليا أو من الطبقة الدنيا، أو شخصا يمتلك المعرفة في التكنولوجيا، أو شخصا تنقصه هذه المعرفة، أو خريج كلية أو جامعة، أو شخصا غير متعلم أو مخترعا أو مديرا أو رجل مبيعات أو مهندسا أو طبيبا أو طالبا أو معلما أو شخصا مهنيا أو متقاعد. (**العاني وآخرون، 2014**)

ثانيا: أنواع المقاولين

لقد قسم هنري منتزبيرغ وزملاؤه الرياديين إلى أربعة أنواع وهي: الريادي ذو التوجه الإبداعي المحسوب، الريادي ذو التوجه نحو الإبداع الإيحائي، والريادي المروج المتفائل، والريادي المنشئ لمشروع كبير الحجم، أما مايكل فقد صنف الرياديين إلى أربع مجموعات وهي: الرياديين ذوي الإمكانية، والرياديين الذين لديهم النية لإقامة مشروع، ورياديين فعليين،

وأفراد ليست عندهم النية لبدأ وإنشاء مشروع جديد، وقسمت النظرية الاقتصادية الرياديين من حيث السلوك إلى ثلاثة أنواع رئيسية وهي: المبدع، المخاطر، المدير

ولأجل تحديد أنواع المقاولين فقد قامت جاكلين لوفر في دراسة امتدت من **1950** إلى **1970** من خلال **60** حالة لإنشاء مؤسسات، حيث توصلت إلى أن الدافع المهيمن والأهداف الأساسية للمقاولين يمكن عرضها في أربع أنواع للمقاولين هي: (**خذري وبن الطاهر، 2013**)

- **المقاول المدير أو المبدع:** حيث تكون في مدرسة أو جامعة كبيرة وحقق مسار مهني لامع في مؤسسة كبيرة، هذا النوع من المقاولين تحركه حاجات الإنشاء والتحقيق، الانجاز، السلطة، هذه الأهداف تدور في المقام الأول حول التطوير والإبداع؛
- **المقاول المالك والمتوجه نحو النمو:** هدف النمو حاضر عند هذا النوع من المقاولين، لكنها ستطرح إشكالية الاستقلالية المالية من خلال إيجاد التوازن بين النمو والملكية، هذه الدوافع تقترب من التصنيف السابق مع وجود حاجة ملحوظة إلى السلطة؛
- **المقاول الرافض للنمو الباحث عن الفعالية:** هذا المقاول يختار بوضوح هدف الاستقلالية كأولوية أولى، ويرفض النمو الذي يمكن أن يؤدي إلى عدم تحقيق الهدف الأول، فدوافعه ترتكز حول حاجات السلطة؛
- **المقاول الحرفي:** نجد في هذه المقاربة وجه المقاول المذكور سابقا، فالدافع الأساسي لديه لإنشاء مؤسسته هو الحاجة إلى الاستقلالية، أما الأهداف فهي البقاء والاستمرارية، فالاستمرارية عنده أهم من النجاعة الاقتصادية.

ومن الواجب التفريق بين المدير والمقاول والقائد وهو ما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم (01): الفرق بين المدير والمقاول والقائد

القائد	المدير	الريادي
يبتكر ويجدد	يدير ويمارس الوظائف	يبتكر ويجدد
يطور	يحافظ	يخلق
يرى المستقبل	يرى المشاكل	يرى الفرص
يسأل ماذا ولماذا ؟	يسأل كيف وأين ؟	يسأل كيف وأين ؟
يستخدم التأثير الشخصي على العاملين للقيام بسلوك معين	يقوم بالواجب على أكمل وجه	يجعل الأمور تحدث
يلهم الثقة	يعتمد على الرقابة	يبني فريق العمل

يلاحظ من الجدول السابق أن هناك صفات مشتركة بين كل من المدير، والقائد والريادي، وهذا دليل على أن هناك مديرا رياديا، أي بالرغم من أن طبيعة عملهما إدارية وقيادية نحو الآخرين في المنظمة، إلا أن هناك توجها رياديا بحكم الأعمال والأنشطة التي يقومان بها، ويلاحظ أيضا بأن الصفات المختلفة للريادي تعكس هي الأخرى أنواعا وتطبيقات مختلفة للرياديين.

ثالثا: خصائص وسمات ومهارات المقاول

يتميز المقاول بخصائص وسمات معينة تميزه عن غيره من الأفراد، وأهم ما يلي: **(رشدي، 2013)**

- **الثقة بالنفس:** يشعر المقاول بأنه يمتلك المقدرة، وشدة الاعتماد على النفس، مما يجعله ذو رغبة في اتخاذ القرارات المهمة؛
- **مستوى الطاقة العالي:** إن الريادي مثابر ويعمل بجد ويقوم بجهود استثنائية من أجل تحقيق النجاح؛
- **الرغبة في الاستقلال:** يسعى الريادي للعمل باستقلالية ويكون هو الرئيس المباشر، ولا يميل إلى العمل تحت إمرة الآخرين؛
- **القدرة الذاتية على التحكم بقراراته:** حيث يعتقد الريادي أنه يمتلك القدرة على أن يسيطر على عمله ونتائجه؛
- **موجه للنشاط:** يحاول الريادي أن يعمل على حل المشكلات، وتأدية العمل بسرعة ولا يميل لهدر الوقت الثمين؛
- **العمل في الغموض:** يتحمل الريادي المخاطرة، ويتقبل العمل في مواقف وحالات تتسم بعدم التأكد.

وقد حدد (**Bygrave**) سنة **1997** عشرة خصائص (**10 D's**) للمقاولين الناجحين حيث اعتبر هذه الخصائص والسمات ذات أهمية ومن الواجب توافرها في شخصية المقاول، وهي موضحة في الجدول التالي كما يلي:

الجدول رقم (02): خصائص المقاول حسب (Bygrave)

الخصائص	التوصيف
الحلم (Dream)	فالمقاولون يتمتعون برؤية لما يمكن أن يكون عليه المستقبل بالنسبة لهم ولشركاتهم والأكثر أهمية من ذلك أنهم يتمتعون بالقدرة على تحويل أحلامهم إلى حقيقة
الحسم (Decisiveness)	المقاولون لا يتماطلون (لا يؤجلون) ولكنهم لا يتسرعون بصناعة القرارات وتعتبر السرعة عاملا حاسما في نجاحهم
القدرة على الانجاز (Doers)	بمجرد أن يقرر المقاول القيام بتصرف ما فإنه يقوم بانجازه على أكمل وجه وبالسرعة اللازمة
التصميم / العزيمة (Determinition)	المقاولون ينفذون مشاريعهم مع الالتزام الكامل نادرا ما يستسلمون حتى عندما تواجههم العقبات التي تبدو مستعصية الحل
الإخلاص والتفاني (Dedication)	هم مخلصون ومتفائلون تماما في أعمالهم، وقد يأتي ذلك في بعض الأحيان على حساب علاقاتهم مع الأصدقاء وأسرهم، فهم يعملون بلا كلل فالعمل 12 ساعة يوميا و7 أيام في الأسبوع
الحب (الإخلاص) (Devotion)	فالمقاولون يحبون ما يعملون، فالحب هو الذي يعينهم أحيانا على مواجهة الصعوبات كما أن حبهم لما يقدمون من منتجات وخدمات هو الذي يساعدهم على النجاح، فرجل الأعمال مخلص
الدقة (Details)	يجب أن يكون صاحب المشروع على دراية بالتفاصيل الهامة وبدقة
الإيمان بالقضاء والقدر (Destiny)	فهم يرغبون في أن يكونوا في حماية أقدارهم بدلا من اعتمادهم على أصحاب الأعمال في كسب أرزاقهم فهو يحب أن يكون مسؤولا عن مصيره
معيار المال (Dollars)	الثراء ليس الدافع الرئيسي لرجل الأعمال، فالمال بالنسبة لهم أكثر من مجرد معيار للنجاح ويفترضون أن رجل الأعمال إذا كان ناجحا سيكون أكثر كفاءة

توزيع الملكية (Distribute)	رجل الأعمال يوزع ملكية أعماله مع الموظفين الرئيسيين الحاسمين لنجاح الأعمال التجارية

سلام سليمة وبوريش لحسن، **قياس التوجه المقاولاتي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، مجلة اقتصاديات المال والأعمال، العدد 2، 2017

أما بخصوص المهارات الواجب توفرها في المقاول فقد أشار (**Daniel, 2004**) إلى أن المقاول هو ذلك الشخص الذي يستطيع تنظيم وإدارة الأعمال مع المخاطرة لتحقيق الربحية، وقد يستعين الريادي بالمستشارين من أجل إنجاز أعماله، إلا أنه يجب أن يجيد بعض المهارات اللازمة لإنجاز أعماله ومهامه وأنشطته المختلفة، والتي تأتي من التدريب والتعليم والتجربة والممارسة، وهذه المهارات هي: (**مبارك، 2009**)

- القدرة على التخطيط والتنظيم من خلال وضع الأهداف، والالتزام بالوقت وحسن إدارته، ووضع برامج العمل وتنفيذها؛
- التخطيط المالي من حيث تحديد الموازنة، وضمان القروض، والاحتفاظ بالسجلات المالية وبيان الموارد المالية المختلفة؛
- إجادة مهارات بيع المنتجات والتعامل مع العملاء على اختلاف أنواعهم وأنماطهم الشخصية، والحفاظ عليهم؛
- القدرة على العمل مع فريق، حيث تحتاج هذه المهارة تطوير مهارات الاتصال مع فريق العمل، وتقبل الاختلافات الثقافية والفكرية في بيئة العمل؛
- إدارة المخاطر قبل الشروع في عملية الإنجاز وفي ظل الظروف القائمة، والقدرة على تحديد المخاطر والتنبؤ بها وحسن وإدارتها، والقدرة على مواجهتها؛
- مهارات القيادة من أجل التأثير في الآخرين وتوجيههم وإثارة دافعيتهم للعمل والإنجاز؛
- مهارات أخذ المبادرة والعمل والمثابرة وبذل الجهد، والعمل ضمن مقاييس الأداء العالي؛
- مهارات تقديم الخدمات بشكل فائق للعملاء، والالتزام بأخلاقيات العمل؛
- القدرة على الاستماع والإنصات للآخرين، وكذلك التحدث إليهم بأسلوب محترم وجذاب؛
- الثقة بالنفس والقدرات التي يمتلكها الريادي.