المحاضرة الثالثة

المقاولاتية

المفهوم والنشأة وأهم النظريات

1/ نشأة المقاولاتية:

تُعدّ المقاولاتية من أبرز الظواهر الاقتصادية والاجتماعية التي عرفها الإنسان عبر التاريخ، إذ لم تنشأ كمفهوم حديث كما يُشاع، بل تمتد جذورها إلى العصور القديمة، حيث مارس الإنسان الأول شكلاً بدائيًا من النشاط المقاولاتي عندما كان يبادل السلع والخدمات سعيًا لتلبية حاجاته الأساسية. في تلك المراحل المبكرة، ارتبط الفعل المقاولاتي بالمغامرة والمبادرة في اقتناص الفرص، دون أن تكون هناك مفاهيم اقتصادية محدّدة أو نظريات علمية تفسّره. ومع تطور الأنشطة التجارية في الحضارات القديمة، لاسيما في اليونان وروما، ثم في العصور الإسلامية والوسطى الأوروبية، بدأ يتشكل وعيٌ أوليّ بفكرة المبادرة الاقتصادية الفردية وتنظيم العمل. ففي القرون الوسطى مثلاً كان المقاول يُعرف بالحِرَفيّ أو الصانع المستقل الذي يتولى تنظيم الإنتاج وتوزيع الأرباح بنفسه، أما في القرن السابع عشر، فقد استخدم الاقتصادي الفرنسي ريشارد كانتيلون Richard Cantillon لأول مرة مصطلح entrepreneurليصف الشخص الذي يتحمل المخاطرة في ظل عدم اليقين؛ أي الذي يشتري بأسعار معلومة ويبيع بأسعار مجهولة، مما جعله يضع أول نواة نظرية للمقاولاتية من منظور المخاطرة وتحمل المسؤولية .

ثم جاء الاقتصادي الفرنسي جان باتيست ساي Jean-Baptiste Say في القرن التاسع عشر ليضيف بعدًا جديدًا، معتبراً أن المقاول هو الشخص الذي يجمع الموارد الإنتاجية ويوجهها نحو خلق القيمة، واضعًا الأساس لدور المقاول كمنظم اقتصادي داخل السوق.

وفي القرن العشرين، بلغت المقاولاتية مرحلة جديدة مع الاقتصادي النمساوي جوزيف شومبيتر Joseph Schumpeter الذي أحدث قطيعة مع التصورات الكلاسيكية، ورأى أنّ المقاول ليس مجرد منظم أو مغامر، بل هو «مبتكر» يقوم بعملية التدمير الخلاق (destruction créative) التي تحرك الاقتصاد وتجدّد النظام الرأسمالي من خلال إدخال

ابتكارات جديدة في المنتجات والعمليات والأسواق، هذا التحول جعل من المقاولاتية ظاهرة ديناميكية تتجاوز حدود المشروع الفردي لتصبح محركًا رئيسيًا للنمو الاقتصادي.

وبعد الحرب العالمية الثانية، توسعت الدراسات حول المقاولاتية من المجال الاقتصادي إلى مجالات علم النفس والسوسيولوجيا والتنظيم، حيث حاول الباحثون تفسير دوافع المقاولين وسلوكهم. فقد قدّم ديفيد ماكليلاند David MeClelland (1961) تفسيرًا نفسيًا للمقاولاتية في كتابهThe Achieving Society ، حيث اعتبر أن الرغبة في تحقيق الذات هي القوة الدافعة وراء النشاط المقاولاتي. بينما ركّز بيتر دراكر Peter Drucker (1985) على الجانب الإداري، فعرّف المقاولاتية بأنها "البحث المنظم عن التغيير واستغلاله كفرصة"، رابطًا بينها وبين إدارة الابتكار في المؤسسات.

ومع تطور العلوم التنظيمية في العقود الأخيرة، اتسع المفهوم ليشمل ما يُعرف بـ"المقاولاتية داخل المؤسسات (entrepreneuriat) "أي المبادرات الابتكارية التي يقوم بها الأفراد داخل المنظمات القائمة، كما توسّع ليشمل "المقاولاتية الاجتماعية" التي تهدف إلى خلق قيمة اجتماعية إلى جانب القيمة الاقتصادية.

هذا التطور التاريخي والنظري أفرز مجموعة من النظريات المفسّرة للمقاولاتية، يمكن تصنيفها ضمن أربع مقاربات رئيسية.

– **النظرية الاقتصادية الكلاسيكية:** رأت **النظرية الكلاسيكية للمقاولاتية** في المقاول محور العملية الاقتصادية، فهو **الفاعل الذي يتحمل المخاطرة وينظم عوامل الإنتاج** لتحقيق التوازن داخل السوق. ويُعدّ الاقتصادي **ريتشارد كانتيلون** من أوائل من قدّم تصورًا واضحًا لهذا الدور؛ إذ اعتبر المقاول شخصًا يشتري السلع بسعر معلوم ويبيعها بسعر مجهول، أي أنه يتحمل المخاطرة الناتجة عن **عدم اليقين** في السوق. أمّا الاقتصادي **جان باتيست ساي** فقد طوّر هذا التصور، فرأى في المقاول **منسّقًا لعوامل الإنتاج** (الأرض، العمل، رأس المال) ومحرّكًا أساسًا للدورة الاقتصادية، لأنه يحوّل الموارد إلى منتجات ذات قيمة. وبذلك جسّدت النظرية الكلاسيكية فكرة أن المقاول ليس مجرد تاجر أو رب عمل، بل **عنصر فاعل يجمع بين التنظيم والمخاطرة والابتكار** في إطار السوق الحر.

– **النظرية السلوكية (النفسية):** بعد الحرب العالمية الثانية كان الشغل الشاغل للدول تحقيق التنمية من خلال تحفيز الأفراد على إنشاء مشروعات، من أجل ذلك كان لزاما أن يتم التعرف على الأفراد الذين يتمتعون بالمهارات المقاولاتية، ونظرا لفشل المقاربة الاقتصادية في تحديد والتعرف عل هذه المهارات ذهب علماء الاجتماع وعلم النفس للبحث والتحليل في الجانب السلوكي للمقاول.

وترى هذه النظرية أن تفسير السلوك المقاولاتي لا يقتصر على العوامل الاقتصادية فقط، بل يمتد إلى **السمات النفسية والشخصية** التي تميّز الفرد المقاول عن غيره. فقد ركّزت هذه المقاربة على مجموعة من الخصائص التي تشكّل الدافع الداخلي نحو المبادرة، مثل **الرغبة في الاستقلال والاعتماد على الذات، والميول إلى الابتكار والتجديد، والاستعداد لتحمّل المخاطر** في مواجهة المجهول، إضافة إلى **الثقة العالية بالنفس** التي تمنح المقاول القدرة على اتخاذ القرار وتحويل الأفكار إلى واقع. واعتبرت هذه النظرية أن المقاول يمتلك **دافعًا ذاتيًا للإنجاز** يجعله يسعى لتحقيق النجاح والتفوق، لا بدافع الربح المادي فقط، بل كتحقيق للذات وتأكيد للهوية المهنية. ومن ثمّ، فالمقاولاتية في منظورها ليست مجرد نشاط اقتصادي، بل **سلوك إنساني محفَّز نفسياً** ينبع من الحاجة إلى التميز وتحقيق الأثر في المحيط الاجتماعي والاقتصادي.

– **النظرية السوسيولوجية:** التي اعتبرت المقاولاتية ظاهرة اجتماعية تتأثر بالبنية الثقافية والعلاقات الاجتماعية، تُعدّ **النظرية السوسيولوجية للمقاولاتية** من أبرز المقاربات التي تناولت الظاهرة من زاوية اجتماعية وثقافية، حيث اعتبرت أن المقاولاتية لا تنبع من خصائص الفرد فقط، بل تتأثر بـ **البنية الاجتماعية والقيم الثقافية السائدة** في المجتمع. وقد رأى علماء الاجتماع، وعلى رأسهم **ماكس فيبر(Weber, 1905)** ، أن انتشار روح المقاولاتية في الغرب لم يكن صدفة، بل كان نتيجة **لمنظومة قيم دينية وأخلاقية** مثل الأخلاق البروتستانتية التي شجّعت على العمل الجاد، والادخار، والانضباط، وتحقيق النجاح الدنيوي كدليل على الرضا الإلهي. ومن هذا المنطلق، فإن المقاولاتية تُفهم بوصفها **نتاجًا للتفاعل بين الثقافة والدين والتعليم والعلاقات الاجتماعية**، إذ تُسهم هذه العناصر في تشكيل السلوك المقاولاتي

وتشجيع الأفراد على خوض غمار المبادرة والابتكار. وبالتالي، تُبرز هذه النظرية أن المقاول هو **نتاج بيئته الاجتماعية والثقافية** بقدر ما هو صاحب قدرات فردية.

أما **المقاربات الحديثة للمقاولاتية**، والتي بدأت تتبلور منذ ثمانينيات القرن العشرين، فقد أعادت تعريف هذا المفهوم ليصبح أكثر شمولية وعمقًا. فهي لا ترى المقاول فقط من زاوية الفرد وخصائصه الشخصية، بل تعتبره **فاعلًا ديناميكيًا ضمن بيئة متكاملة**، تتفاعل فيها الموارد البشرية والمعرفية والاجتماعية والاقتصادية. في هذا السياق، تُعرّف المقاولاتية بأنها **عملية مستمرة لاكتشاف واستغلال الفرص**، والسعي نحو تحويل هذه الفرص إلى مشاريع وأفكار قابلة للتطبيق، بما يحقق **خلق قيمة جديدة ومضافة** على الصعيدين الاقتصادي والاجتماعي.

وقد أضافت هذه المقاربات الحديثة بعدًا **شبكيًا وتنظيميًا** مهمًا، إذ أصبح نجاح المقاول مرتبطًا بقدرته على **بناء شبكات متينة من العلاقات، والمعرفة، والتمويل**، وليس فقط بمهاراته الفردية أو قدرته على الابتكار. فالمقاول اليوم يعمل ضمن **منظومة متكاملة تتفاعل فيها الموارد المختلفة**، بحيث تتعاضد الخبرات والمعارف لتحقيق أثر ملموس على المجتمع والاقتصاد، مما يجعل المقاولاتية **ظاهرة متعددة الأبعاد تجمع بين الابتكار، التنظيم، واستغلال الفرص في سياق اجتماعي معقد.**

2/ مفهوم المقاولاتية:

2-1-المفهوم اللغوي:

كلمة المقاولاتية في اللغة العربية تعدّ ترجمة حديثة للمصطلح الفرنسي Entrepreneuriat ، كما أن الأصل اللغوي في الفرنسية مأخوذ من الفعل Entreprendre الذي يعني يباشر أو يتولى أو يشرع في عمل أو مشروع. ويقابله في العربية الفعل قاول، ومصدره مقاولة.

جاء في لسان العرب : "قَاوَلَهُ في الأمرِ مقاولةً: جَادَلَه فيه ونَازَعَه".

وفي المعجم الوسيط : "المقاولة: الاتفاق على القيام بعمل محدد مقابل أجر معلوم".

ومن هنا جاءت تسمية المقاول بالشخص الذي يتكفل بإنجاز مشروع أو عمل وفق اتفاق.

2-2- المفهوم الاصطلاحي : يجدر بنا أن نعلم أن المفهوم الاصطلاحي للمقاولاتية لم يتبلور دفعة واحدة، بل هو نتاج تطوّر مسار فكري واقتصادي طويل، جعل منه مصطلحًا تتقاطع فيه دلالات المبادرة، والتنظيم، والابتكار، وتحمل المخاطرة في سبيل خلق قيمة جديدة.

ومن أهم المفاهيم الواردة في هذا المجال نذكر :

عرّفها شومبيتر بأنها «عملية الابتكار التي تؤدي إلى تغيّر في النظام الاقتصادي»، بينما عرّفها دراكر بأنها «القدرة على تحويل الأفكار إلى فرص تجارية قابلة للتطبيق»، أما كيرزنر Kirzner (1973) فعدها «قدرة الفرد على اكتشاف الفُرص في السوق واستغلالها لتحقيق التوازن الاقتصادي».

وفي السياق العربي، قدّم **الدكتور عبد الرحمن تيشوري** تعريفًا للمقاولاتية بوصفها " القدرة على تحويل الأفكار إلى أفعال عملية من خلال الإبداع والمبادرة، بهدف تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية." كما عرّفها **الدكتور محمد الطيب** بأنها نشاط إنساني يقوم على المبادرة الفردية لاستغلال الفرص المتاحة في البيئة، بهدف خلق قيمة مضافة وتحقيق المنفعة المشتركة" .في حين يرى **الدكتور عبد القادر بوطالب** أن المقاولاتية هي "عملية ديناميكية تجمع بين الإبداع، وتحمل المخاطرة، وتنظيم الموارد من أجل إنتاج سلع أو خدمات جديدة تسهم في تنمية الاقتصاد الوطني".

ورغم تنوع هذه التعريفات، إلا أنها تتفق على جملة من الشروط التي تُكوِّن جوهر الظاهرة المقاولاتية، وهي: وجود الفرصة، الابتكار، المبادرة الفردية، المخاطرة المحسوبة، وخلق القيمة سواء كانت اقتصادية أو اجتماعية.

إذن، يمكن أن نستنتج أن المقاولاتية ليست مجرد نشاط اقتصادي محدود، بل هي منهج تفكير وسلوك يقوم على المبادرة والابتكار والتنظيم، ويتجسد في عملية مستمرة لاكتشاف الفرص وتحويلها إلى مشاريع ذات قيمة. إنها في جوهرها عملية اجتماعية واقتصادية وتنظيمية في آنٍ واحد، تعكس قدرة الإنسان على الإبداع والتجديد في مواجهة التغيرات المحيطة به.

وبذلك يمكن القول إن تطور المقاولاتية يعكس تطور الفكر الاقتصادي نفسه، من الرؤية الكلاسيكية إلى النظرة المعاصرة التي ترى في المقاول فاعلاً مبدعًا يخلق القيمة عبر الابتكار والتنظيم والتعاون.