

المحور الأول

مفاهيم أساسية حول المقاول

محاضرة مقدمة من طرف: د. فاطمة بكدي
موجهة لطلبة السنة الأولى ماستر: تخصص تأمينات - جامعة خميس مليانة-الجزائر

محاور المحاضرة:

- نشأة وتطور المقاول والمقاولاتية
- تعريف المقاول
- أنواع المقاولين
- الفرق بين رجل الأعمال ورائد الأعمال
- خصائص المقاول الناجح
- الدوافع الريادية (دوافع رائد الأعمال)

1. نشأة وتطور المقاول والمقاولاتية

المقاول كمصطلح استخدم لأول مرة بمختلف اللغات عام 1253. وهو مستعار من اللغة الفرنسية من كلمة "entrependre". أول استخدام أكاديمي للكلمة كان من قبل الاقتصادي ريشارد كانتيلو (Richard Cantillon) عام 17، والذي حدد الرغبة في تحمل المخاطر المالية الشخصية لمشروع تجاري باعتباره السمة المميزة للمقاول؛ وكان يعني الشخص الذي يقوم بمشروع تجاري.

في أوائل القرن التاسع عشر، قام جون باتيت ساي وميل بتعميم الاستخدام الأكاديمي لكلمة "مقاول". شدد ميل على خلق القيمة عن طريق نقل الموارد من المناطق الأقل إنتاجية إلى المناطق الأكثر إنتاجية. استخدم ميل مصطلح رجل الأعمال في كتابه الشهير لعام 1848 حول "مبادئ الاقتصاد السياسي" للإشارة إلى الشخص الذي يتحمل المخاطر ويدير الأعمال. وبذلك فرق بين رجل الأعمال وأصحاب الأعمال الآخرين كالمساهمين والذين يتحملون المخاطر المالية ولكنهم لا يديرون الشركة.

كان كارل ماركس يفضل كلمة الراسمالي بدلا عن مصطلح رجل الأعمال، على الرغم من أنه وصف الراسمالية بأنها ثورية على المستوى التكنولوجي، إلا أنه فشل في إقامة علاقة بين الابتكار ورائد الأعمال.

في القرن العشرين قام كل من شومبيتر (Joseph Schumpeter) وكيرزner (Israel Kirzner) بتحسين الفهم الأكاديمي لريادة الأعمال، فشدّد شومبيتر على دور المقاول كمبتكر يقوم بتنفيذ التغيير في الاقتصاد من خلال ادخال سلع جديدة أو طرق إنتاج جديد. بينما ركز كيرزner على ريادة الأعمال كعملية اكتشاف، فرائد الأعمال حسبه هو شخص يكتشف فرص الربح والتي لم يلاحظها أحد من قبل.

- 1940-1950: مرحلة البحث حول ريادة الأعمال، معظمها في كلية هارفرد.
- 1970-1980: أفكار خلق القيمة والابتكار والربحية.
- 1980-1990: التحول من سياسة الشركات الكبرى إلى ريادة الأعمال كمحرك للنمو (التوسع العالمي)

2. تعريف المقاول:

هناك عدة تعريفات مختلفة، يعرفه هيسريش (Hisrich. 1990) كما يلي: يتميز المقاول بأنه شخص يظهر المبادرة والتفكير الإبداعي، قادر على تنظيم الآليات الاجتماعية والاقتصادية، لتحويل الموارد إلى حساب عملي، يقبل المخاطرة والفشل.

المقاول هو الشخص الذي ينظم ويدير مشروعاً تجارياً، مع تحمل المخاطر من أجل تحقيق الربح؛ رجل الأعمال يرى الفرصة. يضع خطة. يبدأ العمل. يدير الأعمال. يستلم الأرباح.

3. أنواع المقاولين

1.3. بناء على استخدام التكنولوجيا:

- **مقاولين فنيين:** يؤسسون ويديرون الصناعات القائمة على العلوم والتكنولوجيا، ومن المتوقع أن يستخدموا طرق إنتاج جديدة ومبتكرة في شركاتهم.

- **مقاولين غير فنيين:** مهتمون باستخدام طرق مقلدة لضمان استمرار أعمالهم في السوق التنافسية.

2.3. بناء على النوع الاجتماعي: رواد أعمال ورائدات أعمال

3.3. حسب تقسيم كلارنس (Clarence Danhof):

- **المبتكرون: Innovators:** هم أكثر اهتماماً بإدخال بعض الأفكار الجديدة في السوق أو المنظمة أو في الاقتصاد الوطني والعالمي، يعيدون تنظيم المؤسسة. تنجذب نحو الابتكارات وتستثمر الكثير من الوقت والمال في البحث والتطوير. هؤلاء هم من يبتكرون الأفكار الجديدة والمنتجات الجديدة وأساليب أو عمليات الإنتاج الجديدة ويكتشفون الأسواق المحتملة ويعيدون تنظيم هيكل الشركة. على استعداد دائم للمخاطرة لأنهم يستمتعون بإثارة التحدي.
- **المقلدون:** مبدعون جزئيون وهم مزاحمون. فهم يقلدون التكنولوجيا ولا يصنعونها ويقلدون العمليات والأساليب التي ابتكرها الآخرون. هي مناسبة للمناطق المتخلفة.

المحافظون: هم حذرون جدا، ولديهم شك كبير في تجربة أي تغيير في مشاريعهم، لذا فهم يقلدون أكثر. هم راضون عن طريقة عملهم ولا يرغبون في اجراء تغييرات في مؤسستهم.

- **بدون طيار:** يرفضون اعتماد التغييرات في صيغ الإنتاج حتى على حساب انخفاض العوائد، هم متخلفون لأنهم يواصلون العمل بطريقتهم التقليدية.

4.3 حسب درجات التجديد وتقبل التغيير:

- **تقليديون:** هذا النوع يشمل المطاعم والمحلات التجارية ومصنفي الشعر والميكانيكا وغيرها. هذا النوع قد يحصل على تعليم مثل النجار أو الطباخ، وهو لا يحتاج تعليما عاليا إنما يكتسب تعلمه ومهارته بمرور الوقت في صناعته.

- **المقاول المجدد:** يبحث عن التجديد ويقوم بالاستثمار بنفسه، يمتلك القدرة المالية لتجسيد أفكاره.

- **المقاول المتتبع للتجديد:** لديه القدرة على الابداع التحسيني، يقوم بتحسين المنتج الذي ابتكره غيره، أي تحسين النوعية أو تقليل التكاليف أو طريقة البيع..

- **المقاول الباحث عن التجديد:** منهم من يبيعون أفكارهم للمنظمات القادرة على تجسيد أفكارهم.

- **مقاول نمط الحياة:** يعملون على شيء يعتقدون أنه يجب أن يستمتع به الآخرون، مثل بيع منتجات التجميل والتخصيص، بيع التدريب وتفسير الهالة. عادة تكون امرة هي رائدة اعمال نمط الحياة.

- **المشترون:** لديهم المال ويتخصصون في الاعمال الواعدة. فهم يحددون نشاطا تجاريا وقيمون قابليته للبقاء، ويشرعون في تملكه والعثور على الشخص الأنسب لتشغيله وتنميته. يشترون شركة قائمة لأنهم لا يخطرون في مشاريع جديدة.

- **الاستراتيجي:** أحد أهم الاستراتيجيين المشهورين (Elon Musk)، الذي سمح له فهمه لصناعة السيارات بإنشاء واحدة من أكثر المنتجات المطلوبة في السوق اليوم.

4. الفرق بين رجل الأعمال ورائد الأعمال

كلاهما يسعىان إلى تحقيق الربح وكلاهما يقصد بمهما صاحب المشروع، ويختلفان في طريقة التفكير والنظرة إلى الربح.

رجل الأعمال:

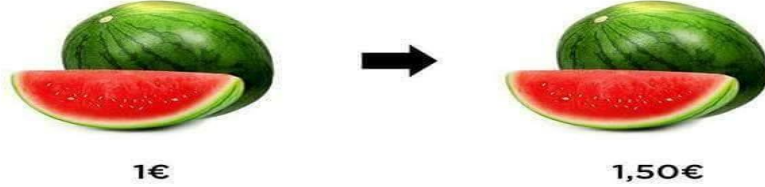
أول من صاغ مصطلح رجل الاعمال هو ساي، ويقصد به القيام بشيء مختلف بدلا من القيام بما هو أفضل. ولا يهتمه تقديم حلول لمشكلات المجتمع بقدر اهتمامه بجني الأرباح وزيادتها. يسعى لتوسيع تشكيلة السلع والخدمات وبالتالي زيادة العمالة وغيرها من الموارد.

هو شخص لديه رأس المال ويستثمر هذا المال بالطرق التقليدية سواء بالتجارة أو بتقديم الخدمات ضمن سوق مستقر إلى حد ما.

رائد الاعمال:

راس ماله الأساسي المهارة والإمكانيات الإبداعية التي تسمح له باقتناص الفرص وتحويلها إلى مشاريع مربحة. وله مجموعة من الصفات، أهمها: مخاطر، متفائل، له رؤية مستقبلية.

BUSINESSMAN



ENTREPRENEUR



5. خصائص المقاول الناجح

قد يمتلك البعض المال وقد يمتلك البعض الآخر الفكرة وقد يمتلك البعض الآخر كلاهما، لكن قد يتحقق النجاح وقد لا يتحقق. الأبحاث التي أجريت في هذا الشأن، تؤكد أنه لم يتم العثور على رواد أعمال ناجحين يمتلكون جميع الخصائص الخاصة التي حددها الخبراء ليصبحوا رواد أعمال، فقد يقتصر النجاح على بعض هذه الصفات أو عدد من السمات المشتركة بين هؤلاء المقاولين.

من أهم هذه السمات الأكثر شيوعاً، نذكر:

- الدافع الذاتي، الطاقة، الحركية والاستعداد لتحقيق الإنجاز؛
- تحمل المخاطرة: فاستخدام طرق غير تقليدية يعتبر مخاطرة، الاستثمار في الأفكار مخاطرة. فهم يجازفون بعدم معرفة ما يمكن توقعه.
- مبدع ومبادر: يولد شيئاً جديداً لأنه بدون ابداع لا يوجد ابتكار، فيساعد الابداع في التفكير في الحلول الذكية التي هي خارج الصندوق غير العادية والقابلة .
- المقدرة على ابتكار منتجات جديدة لأسواق مماثلة لتلك التي يلعب فيها حالياً؛
- التخطيط: إذا فشلت في التخطيط، فإنك تخطط للفشل If you fail to plan, you plan to fail". هو أحد أهم خصائص رواد الأعمال؛
- الذكاء، ليس كل رائد أعمال له درجة ذكاء 160، لكن البعض يتمتع بدرجة ذكاء فوق المتوسط، ومعظمهم لديه تعليم عال، والعديد منهم حاصل على درجات متقدمة؛

- القيادة والكريزما: قدمت عدة تعريفات للقيادة، لكن أفضل تعريف هو الشخص الذي قدرة عالية على الاتصال وله أتباع يقنعهم بأفكاره وتوجهاته ويؤثر فيهم؛
- العناد والثقة بالنفس: عندما تصبح الأمور صعبة، فإن الصعوبة تستمر، وأن العناد لأجل تجاوزها يزيد الثقة بالنفس؛
- تقبل الفشل بكل روح معنوية، والمثابرة وعدم اظهار الإحباط مطلقا.

5. الدوافع الريادية (دوافع رائد الأعمال)

أجرى العديد من العلماء العديد من الأبحاث حول دوافع ريادة الأعمال، وخرجوا بعدة عوامل تحفز الأفراد على أن يصبحوا رواد أعمال، اهم هذه المحفزات نذكر:

- خلق الثروة: قصص رواد الأعمال الملهمه مثل ريشارد برانسون ومارك زركيرخ تجعل من أي شخص متحمس وله مجموعة من الصفات الشخصية ولديه فكرة جيدة أن يصبح رجل اعمال.
- تحقيق طموحه من خلال تجسيد أفكاره:
- الاستقلالية: الرغبة في الحرية والعمل المستقل
- السلطة والشهرة:

- الرغبة في تحقيق الإنجاز: الأشخاص الذين هم في حاجة ماسة إلى الإنجاز هم على استعداد دائما لتتحمل مخاطر معتدلة، لأن الأنشطة ذات المخاطر المعتدلة صعبة ولكن يمكن تحقيقها، وهو ما يجعل الربحية محتملة، وبالتالي تكون حافزا لتحمل المخاطر المحسوبة.
- عدم الحصول على شغل: هذا النقص يدفعه لإنجاز عمل لحسابه الخاص، كما أنه قد يكون لديه شغل ويرغب في الحرية والشهرة وغيرها.

وفقا لبحث أجرته شركة (Cox Business)، فإن الأسباب الرئيسية لتفضيل المقاولاتية والخروج من الوظائف أو العمل، هي:

- السيطرة: أن يكون الرئيس؛
 - الطموح: بدء شيء ما من الصفر؛
 - المالية: فرصة لكسب المزيد من المال.
- إلى جانب هذه الدوافع، هناك دوافع أخرى تتعلق بالتعليم، الأسرة، مرحلة الطفولة، الاحتكاك، طبيعة العمل، كلها عوامل كامنة وراء ريادة الأعمال.

يقول ([Martin Zwilling](#))، "في تجربتي الخاصة في توجيه رواد الأعمال الجدد وقادة الأعمال

الطموحين، أرى أن الكثير من الأشخاص مدفوعين بجميع الأسباب الخاطئة، ويتبنون الدوافع الخارجية مثل الحصول على السلطة والثراء، وتحقيق أحلام الوالدين، في حين أن أغلب القادة ورجال الأعمال يتبعون دوافعهم الجوهرية". فقد تحقق حلم بيل قيتس والممثل في جهاز كمبيوتر في كل منزل وفي كل مكتب، على الرغم من

أنه لم يكن له أية فكرة عن الثروة التي يجلبها، لأنه أراد فقط إحداث فرق في الحياة، لأنه كان مدفوعا بدافع داخلي وليس خارجي.