

المحاضرة 06: المقاولاتية في الفكر الاقتصادي والسوسولوجي

يتميز المقاول عن السيد في الطائفة الحرفية، وعن التاجر الوسيط في نظام الإنتاج المنزلي، كونه مالك أصيل لوسائل الإنتاج الأساسية من أرض، منشآت، أدوات الإنتاج والمواد الأولية، وحقوقه في هذه الوسائل غير محدودة، لأنه يملك حرية التصرف فيها، ولا يقتصر ذلك على سيرورة عملية الإنتاج فحسب، بل إنه أيضا يملك حرية بيع السلع المنتجة، التمتع بالأرباح المحققة، توفير قوى العمل لأجل عملية الإنتاج تطلبت من رب العمل شرائها وتأمينها وذلك وفقا لآليات السوق بمعنى أن كمية العمل المعروضة في السوق، ودرجة حاجة رب العمل إليها (العرض والطلب)، وتقتصر مسؤوليته عند حد دفع الأجور وفقا للعقد المتفق، وله حق محاسبة سلوك العامل وتصرفاته فقط خلال ساعات العمل دون سواها. كما أنه لا يتحمل وزر الظروف المعيشية خارج إطار المصنع، من هنا كان الربح المحقق دافعا لتوسيع المشاريع المربحة أو لعمليات مالية وتجارية، ومنه فرحلة البحث عن أقصى مردود كانت تمر دائما عبر استغلال فاحش ومهين لقوى العمل. لذا كانت العلاقات الاجتماعية بين رب العمل والعمال في بداية الثورة الصناعية تتسم بالتصدع وانتشار الأمراض الاجتماعية التي فرضت معالجة حسب طرق كل دولة إما بطريق الثورة الاجتماعية أو الإصلاح الاجتماعي.

1- سوسولوجية المقاول

يبين كل من فيبر وشومبيتر حول المقاول أن الذي يمارس المقاوله يخاطر بل ويتجاوز الهيمنة التقليدية (الممارسات التقليدية)، لتحقيق هدفه أيا كان. فيصبح مغامرا مبتكرا لأنه يتجاوز بعمله مناطق خطر لا تضمن له نتائج أكيدة. وإضافة إلى التعريف الكلاسيكي للمقاول يقدم اقتصاديون معاصرون تعاريف حديثة، منها أن المقاول له « صفات مميزة مثل الدافع القوي للربح، والنزوع للشك والذهن المتفتح والاستعداد لتحمل المخاطر والقدرة على الابتكار بتجميع مكونات مألوفة بطرق جديدة بدلا من اختراع المكونات بأنفسهم، واتخاذ قرارات هادفة ثم المثابرة والصمود في وجه المخن باعتبار ذلك ضروريا للمقاوله ». وهذا التعريف يبين بشكل واضح أن المقاول هو الشخصية المفتاح التي تضطلع بمهمة الإنشاء للمقاوله في مراحلها الأولى، وهو من يهتم برصد حركة الاقتصاد والمجتمع كي يستجيب لطلب المستهلكين، كما أنه يتابع إنجاز المشروع ويأخذ القرارات المناسبة لأجل استمرار المقاوله في السوق والديمومة في فضاء المنافسة. بتعبير آخر إن المقاول يتصرف بطريقة رشيدة، ويستجيب استجابة مُنفعلة لهذا الطلب من طرف المستهلك، أي أنه يعتمد إلى إنتاج ما يحقق له حدا أقصى من الربح وذلك بأقل تكلفة. أما تحديد الأسعار للسلع والخدمات في السوق، فهو منوط بالتفاعل الحر بين المستهلك الذي يتغني بتحقيق أقصى حد من المنفعة، والمنتج الذي يسعى إلى الحصول على حد أقصى من الربح في ظروف التنافس التام في السوق. كما أن تشكيلة السلع والخدمات الناشئة عن نشاط السوق والتي تعكس أذواق المستهلكين فهي الأكثر كفاءة، وهذه التشكيلة هي من تحدد أيضا الدخل الذي يجنيه كل من عناصر الإنتاج على أساس إسهامه في الناتج والإيرادات، وبالنتيجة يصبح توزيع الدخل الناجم عن ذلك عادلا. ومنه فنظام السوق «لا يحدد الاستخدام "الأكفأ" للموارد فحسب، بل يحدد أيضا "أعدل" توزيع للدخل بطريقة عقلانية وغير منحازة وبدون أحكام قيمة، كما يحقق الانسجام بين المصالح الخاصة والمصالح العامة».

أما قودولي.م. «(M) Godelier» فيرى أن المقاول هو متعامل اقتصادي، يراقب استخدامات رأس المال وعوامل الإنتاج، بل إنه أيضا يجوز على سلطة القرار في نشاط اقتصادي معين من النظام الرأسمالي، تصرفاته التي تتضمن حزمة من الأفعال القرارية والتسييرية والتي عبرها يوجه نشاط المقاوله تشكل الجانب الأساسي والعملية للمبادرة الاقتصادية. وعلى هذا الأساس تقترح نظرية السلوك العقلاني للمقاول تجزئة هذه الحزمة من الأفعال الإستراتيجية _ تحديد إمكانيات الاستثمار، توقع النتائج، طرائق التنفيذ- وتوضيح الشروط الدنيا المطلوبة لأجل تنفيذها في الميدان. وتمكن معرفة مثل هكذا شروط التي هي ليست من طبيعة اقتصادية فقط، بل قانونية، نفسية وسوسولوجية... إلخ، من تقديم المعايير والمبادئ التي سينبني عليها شكلي السلوك والتنظيم

المناسبين لتحقيق الهدف. وفي هذا الإطار أظهرت بعض الدراسات السوسولوجية حول الحوافز وكفاءة رؤساء المؤسسات أن « الرغبة في "الربح" ليست الدافع الوحيد لأفعالهم، ولكن تشترك دائما مع شهوة السلطة ». وحتى تكتمل الصورة الكاملة لعقلانية المفاوض لا بُدَّ من تحويل كل ما في المفاوضة نحو الوجهة العقلانية، حيث يصبح هدف التنظيم العقلاني عقلنة تصرفات العمال، وإخضاع العمل للإدارة العلمية من خلال الاستعانة بالنظريات الاقتصادية والإحصائية والرياضية الحديثة لحساب الأرباح، أو التغيرات الفنية التي ينبغي إدخالها في المؤسسة لتحسين الإنتاج، أو حساب مستوى الاستخدام لعوامل الإنتاج، أو ما شاكل. وهذا القرار العقلاني يعتبر استراتيجية للتعامل مع فرصة سانحة إما لتسيير المفاوضة وفق لتغيرات المحيط السوسيواقتصادي أو التأسيس الأولى للمؤسسة واختيار الشخصية الإنتاجية المناسبة للدخول للسوق (المخاطرة)، ومنه يطلق على المفاوض الذي يراهن على اقتناص فرصة مقاولانية في مناخ سوقي محدد بأنه شخص « يخاطر بمشاركته في مغامرة إنشاء مؤسسة ».

والقدرة على التسيير العقلاني المفاوضة يفترض في الواقع أخذ في الحسبان مشكلين رئيسيين:

أولاً: اختيار برنامج نشاط يحقق الربح ويمكن التنفيذ.

ثانياً: اختيار من بين مجموع البرامج المقبولة تلك التي تعظم الفائدة، أو تخفض من نفقات المفاوضة.

هذه العملية تفيد المفاوض في تشخيص التحديات التي تعترض المشروع، وتُعيّن له من جهة ثانية الخطط الواجب إتباعها لأجل

إنزال البرنامج في شكل مشروع ميداني.

كما يطلق مؤلفين آخرين تسمية المفاوضون المبدعون على هذه الفئة الاجتماعية، ووجه الإبداع يمكن تلمسه من ناحية روحية الفعل المفاوضة، فالشيء الأساسي الذي يفترض أن يتوافر في المفاوض « هو أن يُقر بقيمة فكرة ما و يستفيد منها ». وحتى تنفذ في الواقع فلا بد أن يتميز المفاوضون بالحوية والبحث عن النتائج الملموسة، كما يجوبون أخذ القرارات، ويريدون تجاوز الرتبة عبر البحث عن الجديد، وإذا أضفنا إلى الخصائص قدراتهم على مجابهة المخاطر لأجل تحقيق ملموسية فكرة المؤسسة لمشروعهم الاستثماري، فهم بحق يعتبرون ثروة بلدانهم من ناحية سيطرتهم على حركية السوق القومي، ومن ناحية عدد الوظائف التي باستطاعتهم توفيرها لصالح العاطلين عن العمل. كما يعتقد آخرون أن المفاوض ليس ذلك الذي ينشئ المفاوضة فحسب، ولكنه يسعى دائما للبحث عن الحلول الجديدة الكفيلة بتحسين سير المفاوضة، بكلام آخر، إنه « يبحث باستمرار عن الفرص التجارية، يبدع، يخلق التغيير وعدم اليقين لمنافسيه، ويداوم على إعادة تحديد قطاع نشاطه بضم منتجات جديدة و التحرر من الالتزامات » التي تمكنه من البقاء السوق.

2- مفهوم متغير للمقاولين

المفكر	السنة	التعريف
ريتشارد كانتلون Richard Cantlone	1730	المقاول هو الشخص الذي يتحمل مخاطرة أو خسارة غير صاحب رأس المال.
جون بابتست سي John Babtist	1803	المقاول يمثل حالة التفريق أو الفصل بين أرباح صاحب رأس المال والمقاول.
فرانسز وولكر Francis Walker	1876	المقاول هو من يحقق ربحا بسبب قدرته على إدارة المشاريع في مقابل من يحقق ربحا بسبب تقديمه المال.
فرانك كنايث Frank Knight	1921	المقاول هو ذلك الشخص الذي يتصرف على أساس توقعاته نحو تقلبات السوق ويتحمل الالاقين في ديناميكية عمل السوق.
فريدريك شومبيتار Friedrich Schumpeter	1934	المقاول هو ذلك الشخص الذي يستغل الفرص الناتجة عن اختلالات توازن السوق بحثا عن تكسير الروتين من أجل التغيير.
ديفيد ماكلييلاند David McIliland	1961	هو شخص ذو عزيمة ومخاطر باعتدال.
بيتر دروكر Peter Drocker	1961	هو شخص يعظم الفرص المتاحة ويوصلها إلى الحد الأقصى.
ألبرت شاييرو Shapiro Albert	1975	المقاول هو شخص مبادر ينظم بعض الآليات الاقتصادية والاجتماعية لإنجاح مشروعه ويقبل المخاطرة والفشل.
كارل فسبر Carl Vesper	1980	المقاول هو شخص ينظر إليه بطريقة مختلفة من قبل الاقتصاديين والسيكولوجيين والسياسيين ورجال الأعمال.
ميشال مارشزني Michel Marchesney	1988	المقاول هو شخص يتخيل الجديد ولديه ثقة كبيرة في النفس متحمس بحل المشاكل (القيادة) ويصارع الروتين يرفض العقبات والمصاعب يجد ويخلق معلومة هامة جديدة تحقق أهدافه.