

المقاولاتية الاجتماعية والمقاولاتية: دراسة تحليلية مقارنة

Social Entrepreneurship and Entrepreneurship : An Analitical Comparative study

صباح براهيم*

جامعة باتنة 1 (الجزائر)، sabah.brahmi@univ-batna.dz

تاريخ الاستقبال: 2021/04/27؛ تاريخ القبول: 2021/05/22؛ تاريخ النشر: 2021/06/30

ملخص: تهدف هذه الورقة البحثية إلى إلقاء الضوء على مفهوم حديث التناول في الأوساط الرسمية والأكاديمية والميدانية وهو المقاولاتية الاجتماعية والوقوف على الحدود المعرفية والتقنية للمفهوم كظاهرة اجتماعية برزت إلى الوجود مع بداية التسعينيات، بالمقارنة مع مفهوم المقاولاتية من جهة والمنظمات الخيرية من الجهة المعاكسة، إضافة إلى تحديد مجالات التقاطع والتباين بين مفهومي المقاولاتية والمقاولاتية الاجتماعية بالاعتماد على معايير محددة، من بينها: المفهوم والأهداف، المحددات والعوامل المساعدة، المقاول وخصائصه والموارد البشرية والميدانية. توصلت الدراسة إلى أن المقاولاتية الاجتماعية هي تركيبة هجينة بين المقاولاتية والمنظمات الخيرية، تستمد خصائصها الأساسية من المقاولاتية وتشارك فيها معها، وتستمد الصبغة المميزة من المنظمات الخيرية وهي المهمة الاجتماعية، وبذلك تختلف عن المقاولاتية في الهدف من الإنشاء طبيعة القيمة التي تحدثها، تميز المقاول الاجتماعي، تنوع مصادر التمويل.

الكلمات المفتاح: المقاولاتية الاجتماعية؛ المقاولاتية؛ المنظمات الخيرية.

Abstract: This scientific paper aims to shed light on a concept that has recently been addressed in official and academic fields, which is social entrepreneurship, and to stand on the knowledge and technical boundries of the concept as a social phenomenon emerged in the beginning of the 1990s, in comparison with the concept of entrepreneurship on the one hand and philanthropic organizations on the other hand, in addition to identifying overlaps and distinctions between the two concepts, based on some criteria as: meaning and goals, determinants and causing factors, entrepreneur's characteristics and human and material ressources.

The research paper concluded that social entrepreneurship is a hybrid combination between entrepreneurship and philanthropic organizations, which derives its basic characteristics from entrepreneurship and shares it with it, namely: profit, opportunities, innovation and risk, and it derives the distinctive character from philanthropic organizations :the social mission. Thus it differs from the entrepreneurship in the : purpose of creation, value creation, uniqueness'social entrepreneur, diversity of funding sources.

Keywords: Entrepreneurship; Social Entrepreneurship; Philanthropic Organization.

I- تمهيد :

إن المقاولاتية الاجتماعية كظاهرة اجتماعية أو حركة اجتماعية من المفاهيم الحديثة النشأة من حيث الاهتمام الأكاديمي رغم وجودها الفعلي في المجتمعات الإنسانية منذ القدم على الرغم من اختلاف الأشكال التي اتخذتها عبر مر الزمان، إلا أنها تبقى حديثة جدا بالمقارنة مع المقاولاتية بشكل عام، حادثة النشأة هذه أثرت على بناء وصياغة مفهوم موحد وشامل لمفهوم المقاولاتية الاجتماعية إن كان ذلك على مستوى الهيئات الرسمية المحلية والدولية أو على مستوى الأوساط الأكاديمية أو على المستوى الميداني (المقاولين الاجتماعيين الرواد)، فقد تباينت المسميات التي أطلقت على المفهوم في حد ذاته وتباينت درجات البعد الاجتماعي لتلك الأشكال التنظيمية التي تحمل مسمى المقاولاتية الاجتماعية وتحددت وفقا لذلك تصنيفات للمقاولاتية الاجتماعية.

وعلى هذا الأساس تمحورت إشكالية هذه الدراسة حول التساؤلات التالية:

- ما المقصود بمفهوم المقاولاتية الاجتماعية في الأوساط العلمية والرسمية؟

- ما هي مجالات التقاطع والتباين التي تربط المفهوم بكل من مفهومي المقاولاتية والمنظمات الخيرية؟

من هذا المنطلق تهدف هذه الدراسة إلى الوقوف على الحدود المعرفية والتقنية للمفهوم بالدرجة الأولى في ضوء توسطه مفهومين متناقضين من حيث الطبيعة: المقاولاتية الربحية والمنظمات الخيرية غير الربحية والقيام بقراءة تحليلية مقارنة لأبعاد مفهومي المقاولاتية الاجتماعية والمقاولاتية بالاستناد إلى مجموعة من المعايير التي تساعد في جعل موضوع المقاولاتية الاجتماعية أكثر وضوحا.

اعتمدت الدراسة على الطريقة التكاملية في مراجعة التراث النظري الأكاديمي واستقراء الشواهد الميدانية للمقاولين الاجتماعيين الرواد في العالم لتفكيك وتحليل المفاهيم إلى جزئياتها ثم الاستعانة بالأسلوب المقارن لتحديد مجالات التقاطع والتباين بين مفهومين المقاولاتية الاجتماعية والمقاولاتية، إضافة إلى المنظمات الخيرية عند الضرورة.

II - قراءة في المفهوم والأهداف بين المقاولاتية الاجتماعية والمقاولاتية :

إن استقراء الأدبيات النظرية والتقارير الرسمية وشهادات المقاولين الاجتماعيين الرواد في العالم أجمع أسفرت عن استخدام مسميين للإشارة إلى النشاط المقاولاتي الاجتماعي المنبثق أساسا عن مفهوم الاقتصاد الاجتماعي، المسمى الأول هو المقاولاتية الاجتماعية والذي يعد الأشهر والأكثر انتشارا في الأوساط الأكاديمية أما المسمى الثاني فهو المؤسسات الاجتماعية فهي أكثر استخداما في الأوساط الرسمية ومن قبل المقاولين الاجتماعيين الرواد. قد يرجع ذلك إلى إنبثاق النشاط المقاولاتي الاجتماعي عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ميدانيا وتمييزها عن المقاولاتية كما يتفادى الأكاديميون استخدام المؤسسات الاجتماعية لكون المفهوم يشير أيضا إلى نمط المؤسسات التي يقوم نشاطها على البعد الاجتماعي بشكل عام كالمؤسسات الصحية والتعليمية...، كما يستخدم المسمى الأول من قبل الفكر الأمريكي والمسمى الثاني من قبل الفكر الأوروبي بما فيها المملكة المتحدة.

إن الاختلاف في المسمى ينعكس بشكل مباشر على المعنى، فهناك اختلاف واضح بين الرؤية الأنجلوساكسونية (الولايات المتحدة الأمريكية على وجه الخصوص) والرؤية الأوروبية بما فيها المملكة المتحدة ففي الأولى، يشير مفهوم المقاولاتية الاجتماعية إلى مجموعة واسعة من الخبرات في كل من القطاعات الربحية وغير الربحية وحتى القطاع العام حيث يتم استخدام استراتيجيات السوق لتوليد مداخيل مميزة (اجتماعية)، أما الرؤية الأوروبية تنظر إلى المقاولاتية (المؤسسات) الاجتماعية على أنها طريقة مختلفة لممارسة الأعمال الاقتصادية

التجارية (Braunerhjelm & Hamilton, 2012)، فهي بهذا المعنى لا تختلف عن المقاولاتية التجارية بالمفهوم العام، فكلاهما يهدف إلى الربح وخدمة الاقتصاد بالدرجة الأولى، فالمقاولاتية الاجتماعية هي مجرد وسيلة مختلفة ومتميزة لخدمة الاقتصادات الوطنية وينظر إليها على أنها استراتيجية غير تقليدية لتطوير الاقتصادات على المستويات المحلية.

ويمكن التأكيد على الرؤية الأوروبية من خلال العبارة التي استهلكت بها المفوضية الأوروبية تعريفها للمقاولاتية (المؤسسات) الاجتماعية بأنها: "مُشغل في الاقتصاد الاجتماعي هدفه الرئيسي هو التأثير الاجتماعي" (OECD, 2013, p. 3)، إضافة إلى تعريف مكتب القطاع الثالث في المملكة المتحدة الذي ينظر إلى المقاولاتية (المؤسسات) الاجتماعية على أنها: "شركات تجارية ذات أهداف اجتماعية في المقام الأول" (Office of the Third Sector, 2007, p. 1)، ويعود ذلك في الأساس إلى الفلسفة الحكومية في تبني ودعم النشاط المقاولاتي الاجتماعي، ففي أوروبا، تدعم سياسة الاتحاد الأوروبي والحكومات الوطنية مبادرات إنشاء المؤسسات الاجتماعية ضمن القطاع التجاري الصناعي البحث، أما في الولايات المتحدة فيتم تدعيم مبادرات المقاولاتية الاجتماعية ضمن القطاع الخيري بالتعاون مع أجنحة المؤسسات الناشئة بالتركيز على القطاع غير الحكومي بالتعاون مع القطاع الخاص، وفي المجتمعات النامية كأمریکا اللاتينية تحظى النماذج التعاونية للمشاريع الاجتماعية ضمن قطاع المجتمع المدني بدلا من الحكومة أو القطاع الخاص بشعبية كبيرة على عكس المجتمعات الأوروبية (Nicholls, 2006, p. 4)، ويبدو جليا أن قطاع المقاولاتية الاجتماعية متأثر بدرجة كبيرة بالفلسفة والإيديولوجيا السياسية السائدة في المجتمعات البشرية ما بين قطاع حكومي، قطاع خاص وقطاع خيري، وتباين درجاته بمستويات ودوافع انخراط الأفراد والجماعات في ذلك النمط من الأنشطة المقاولاتية.

وباختلاف المسميات التي تطلق على النشاط المقاولاتي الاجتماعي إلا أنها تحمل نفس الدلالة والمؤشرات رغم تباين درجاتها من حيث البعد الاجتماعي التي يصطبغ به هذا النمط من المقاولاتية، فالمقاولاتية الاجتماعية تتوسط قطاعين هما القطاع الخاص من جهة في مقابل القطاع الخيري في الجهة الثانية بدعم حكومي بتوفير أرضية خصبة لإنجاح مثل هذه المبادرات كتوفير التشريعات القانونية لإضفاء الصبغة الرسمية والدعم المالي في بعض المجتمعات.

ورغم حداثة المفهوم من حيث النشأة والاهتمام سواء في الأوساط الرسمية أو في الأوساط الأكاديمية إلا أنه حظي بعدد معتبر من المحاولات لتقديم تعريف شامل ومحدد ويميز له عن باقي الأشكال التنظيمية التي يمكن اعتبارها مقاولاتية من حيث المرتكزات المعرفية والتقنية، ففي الأوساط الأكاديمية، كان للباحث يونغ Dennis. R. Young في عام 1986 سبق في استخدام مفهوم المقاول في المجال غير التقليدي بمعنى المجال خارج المفهوم العام، حيث ميز بين مفهوم المقاول غير الربحي والمدير العادي بالتركيز على القطاع غير الربحي (William, 2006, p. 5)، بعد خمس سنوات، أثرت ساندرا وادوك وجيمس بوست Sandra Waddock, James Post المجال بمفهوم أكثر تحديدا بوصف المقاول باعتباره قائد يلعب دورا حرجا وحاسما في إحداث التغييرات المحفزة في المجتمعات، أما ديز Dees (1998) فكان له الفضل في إضافة البعد الاجتماعي لمجال المقاولاتية بالتركيز على دور المقاول الاجتماعي باعتباره محرك التغيير المجتمعي (Dees, Haas, & Haas, 1998, p. 4)، إضافة إلى أوستن وفريقه Austin والذين ركزوا على الابتكار الاجتماعي في خلق القيمة المجتمعية بالدرجة الأولى (Austin, Stevenson, & Wei-Skillern, 2012, p. 371)، ثم إضافة مورت وفريقها Mort بالتركيز على البنية متعددة الأبعاد، مع إشارة واضحة إلى أهمية السلوك الاجتماعي للمقاولاتية من خلال عنصرين أولهما السلوك الفاضل في مواجهة التعقيد الأخلاقي وثانيهما القدرة على التعرف على الفرص الاجتماعية وهو سمة مركزية لسلوك المقاولات الاجتماعية. (Mort, Carnegie, & Weerawardena, 2003, pp. 82-84).

من هذا المنطلق، حاول الأكاديميون إثراء مفهوم المقاولاتية الاجتماعية من خلال تحديد العوامل الأساسية التي تضفي الصبغة الاجتماعية على مفهوم المقاولاتية، ابتداء من المقاول الاجتماعي بالتركيز على الخصائص المميزة له عن المقاول النمطي إضافة إلى دوره الحاسم في المجتمع، مروراً بالابتكار الاجتماعي الذي يسهم في خلق قيمة مجتمعية مبتكرة خدمة للصالح العام بالمقارنة بالصالح الشخصي وصولاً إلى السلوك الاجتماعي للمقاولاتية المبني على الأخلاق الفضيلة واكتشاف الفرص الاجتماعية.

أما في الأوساط الرسمية فقد كانت المحاولات تهدف إلى الوقوف على الحدود التقنية للمقاولاتية الاجتماعية بالمقارنة بالأنواع الأخرى للمقاولاتية والأشكال التنظيمية الأخرى بالارتكاز إلى معايير قانونية واقتصادية كالرسمية والربحية بالدرجة الأولى، فقد أضافت التعريفات الرسمية إلى جانب الهدف الاجتماعي؛ الابتكار الاجتماعي؛ واقتناص الفرص الاجتماعية؛ أبعاد قانونية توضح وضع المقاولاتية الاجتماعية القانوني ما بين رسمي وغير رسمي، واعتمادها على هياكل قانونية خاصة بما تتناسب مع الهدف من إنشائها، بحيث "تضمن أن جميع الأصول والثروات المتراكمة ليست ملكية خاصة ولكن يتم الاحتفاظ بها في أمانة خاصة لفائدة تنفيذ أهدافها الاجتماعية" (CONSCISE Project, 2007, p. 15). كما تقوم على هياكل تنظيمية مرنة تتناسب مع طبيعتها من حيث أسلوب الإدارة المعتمد الذي يديرها "بطريقة جماعية منفتحة ومسؤولة تشمل الموظفين والمستهلكين وأصحاب المصلحة المتأثرين بأنشطتها التجارية" (OECD, 2013, p. 3)، إضافة إلى معيار الربحية والذي يعد الفيصل ما بين المقاولاتية الاجتماعية والمنظمات الخيرية بالدرجة الأولى فهذه الأخيرة لا تهدف إلى الربح أبداً وتعتمد في تمويلها على الهبات والمنح فقط، أما المقاولاتية الاجتماعية فهي ربحية بالدرجة الأولى مهما قل أو كثر حجم الأرباح التي تجنيها، "مع تغليب الأهداف الاجتماعية على الأهداف المالية لكن في الوقت نفسه يعتبر تحقيق الربح مقبول تماماً" (Kovacujasinovic, Lipeenkoa, & Orlando, p. 7) وفي النهاية تحوله إلى تحقيق أهدافها الاجتماعية وإعادة استثمارها لفائدة نفس الهدف وهو تقديم خدمات اجتماعية للمحتاجين إليها.

ويعتبر تعريف البنك الدولي من أكثر التعريفات وضوحاً وتحديدًا كونه مستقى من التعريفات الوطنية للمقاولاتية الاجتماعية، فهو ينظر إلى المقاولاتية (المؤسسات) الاجتماعية على أنها مؤسسات خاصة تستخدم مقاربات الأعمال التجارية لتحقيق نتائج اجتماعية وبيئية واقتصادية، ولخص المعايير المشتركة التي تستخدمها الحكومات الوطنية لمختلف الدول لتعريف المؤسسات الاجتماعية في النقاط الأربعة التالية: (World Bank Group & Agapitova, 2017, p. 1)

الهدف الاجتماعي: السمة الأكثر تحديداً للبرامج الخاصة التي تميزها عن غيرها من المؤسسات المدفوعة بالربح هي سعيها لتحقيق مهمة اجتماعية أو بيئية.

مبادئ العمل: تعمل المؤسسات الاجتماعية بنفس مبادئ الأعمال التجارية، باستخدام أنشطة تنظيم المشاريع و/أو الأعمال كوسيلة لتوليد الإيرادات و/أو تعزيز أهدافها الاجتماعية.

الاستدامة المالية: العامل الرئيسي الذي يميز المؤسسات الخاصة عن الجمعيات الخيرية، والمنظمات غير الحكومية التقليدية، وغيرها من المنظمات المعتمدة على الدعم، هو سعيهم إلى نموذج أعمال مستدام مالياً. غالباً ما يتم تمييز المؤسسات الاجتماعية أيضاً بميلها إلى إعادة استثمار أي أرباح يتم توليدها مرة أخرى في نموذج أعمالها.

الوضعية المرنة للمنظمة: يمكن أن تشمل المؤسسات الاجتماعية كيانات ربحية وغير ربحية، ولا تقتصر على هيكل قانوني معين، في كثير من الحالات، يتم تصنيف المؤسسات الاجتماعية على أنها هياكل مختلطة بين الربحية وغير الربحية.

إن مفهوم المقاولاتية الاجتماعية بهذا المعنى يتقاطع مع مفهوم المقاولاتية أو ما يطلق عليها في الأوساط الأكاديمية الاقتصادية بالمقاولاتية التجارية في العديد من العناصر: أولها أن كليهما عبارة عن نشاط اقتصادي أو مشروع أعمال جديد أو تحديث مؤسسات قائمة بذاتها، ثانيها قيامها على أساس مبادئ: المخاطرة والإبداع واقتناص الفرص، إضافة إلى توفر المهارات الإدارية اللازمة لإدارة المشروع، ويتفق في ذلك تعريف كل من الأمم المتحدة لعام 1999 (UNDP, 1999, p. 2) والمفوضية الأوروبية في عام 2012 (Commission, 2012, p. 8)، أما البنك الدولي فقد أضاف معيار الشكل الرسمي والقانوني ومعيار الملكية من حيث الفردية أو الجماعية (Klapper & et al, 2007, p. 3)، فالشكل الرسمي والقانوني، طبيعة الملكية النشاط الاقتصادي الربحي، الابتكار والمخاطرة واقتناص الفرص هي خصائص مشتركة بين المقاولاتية الاجتماعية والمقاولاتية بشكل عام من منطلق أن المقاولاتية الاجتماعية هي نوع من أنواع المقاولاتية، وتفردها مستقى فقط من مصطلح "الاجتماعية" والذي يشير إلى طبيعة الأهداف التي تنشأ من أجلها، وكذلك طبيعة المهمة التي يقودها المقاول لتحقيق تلك الأهداف.

فتبني مهمة اجتماعية لخلق القيمة الاجتماعية والحفاظ عليها هو جوهر ما يميز المقاولاتية الاجتماعية عن المقاولاتية، والتي تتجاوز مجرد المسؤولية الاجتماعية للمؤسسات فالمهمة الاجتماعية أساسية في المقاولاتية الاجتماعية، فهي مهمة إحداث أثر اجتماعي لا يمكن اختزالها في خلق منافع خاصة للأفراد فتحقيق الربح وخلق الثروة وخدمة رغبات العملاء هو أساس المقاولاتية ذات الأهداف التجارية البحتة لكن تعتبر في المقابل مجرد وسائل لتحقيق غايات اجتماعية وليست غايات في حد ذاتها بالنسبة للمقاولاتية الاجتماعية. لا الربح ولا رضا العملاء هما مقياس خلق القيمة الاجتماعية، وإنما التأثير الاجتماعي هو المقياس (Dees, Haas, & Haas, 1998, p. 5)، حتى وإن كان قياسه صعب من الناحية العملية نظرا لتعدد الأثر الاجتماعي ومرورته، فخلق القيمة الاجتماعية مهمة صعبة ومعقدة بالمقارنة مع تحمل المسؤولية الاجتماعية بالنسبة للمؤسسات المجتمعية مهما كانت نشاطاتها: اقتصادية، اجتماعية، خدمية...

بل إن البعض يذهب إلى أن المقاولاتية الاجتماعية هي أكثر من مجرد حل مشكلة اجتماعية وإحداث أثر اجتماعي معين في المجتمعات الإنسانية، وإنما تعداها إلى كونها وسيلة لتحفيز التحول الاجتماعي والذي يعد بؤرة الاهتمام الأولية، فمؤسسة أشوكا Ashoka Foundation إحدى المؤسسات الاجتماعية الرائدة في العالم، تشير إلى أن المقاولاتية الاجتماعية تسعى إلى إنتاج حلول جديدة جذرية للمشكلات الاجتماعية، هذه الحلول تحمل في طياتها إمكانية إحداث ثورة في النظام الاجتماعي بأكمله (Schoen, 2012, p. 5). بذلك لا يحتاج المقاول الاجتماعي إلى فهم المشكلات الاجتماعية المباشرة فقط، ولكن أيضا فهم النظام الاجتماعي الأكبر وترابطاته، فيسمح هذا الفهم بإدخال نماذج جديدة في نقاط التأثير الحرجة التي يمكن أن تؤدي إلى سلسلة من التعزيزات المتبادلة التي تنشئ الترتيبات الاجتماعية الجديدة وتدعمها (Alvord, Brown, & Letts, 2002, p. 2)، ويرتبط بذلك التحول الاجتماعي بالخصائص المميزة للمجتمعات المحلية وطبيعة ومنشأ المشكلات المتجذرة فيها، لذلك يعتمد نجاح المقاولاتية الاجتماعية في إحداث التحول الاجتماعي في مجتمع ما على مدى انتماء المقاول الاجتماعي إلى نفس المجتمع ومدى إدراكه واستيعابه لتلك المشكلات الاجتماعية، أو انتمائه إلى مجتمعات أخرى تحمل نفس الخصائص والمشكلات المجتمعية.

أما النقطة الثانية التي تختلف فيها المقاولاتية الاجتماعية عن المقاولاتية ولكن ليس بدرجة كبيرة فهي طبيعة المقاولاتية الاجتماعية من حيث هي مبادرة فردية أو جماعية، فهذه النقطة تعد محل جدل بين الأوساط الرسمية والمقاولين الاجتماعيين من جهة وبين الأوساط الأكاديمية من جهة ثانية، فهذه الأخيرة تنظر إلى المقاولاتية الاجتماعية على أنها إنتاج شخص واحد وهو المقاول الاجتماعي، وحتى أغلب الرؤى المقدمة للمقاولاتية الاجتماعية قائمة على تعريف المقاول الاجتماعي، وتعد مدرستي الابتكار الاجتماعي والسمات الشخصية للمقاول أكثر المدارس الفكرية التي تتبنى مركزية المنظور الفردي للمقاولاتية الاجتماعية خاصة في الولايات المتحدة الأمريكية،

ويرجع ذلك في الأساس إلى التجارب الميدانية الحية لأشهر المؤسسات الاجتماعية الحية على أرض الواقع، فمؤسسة أشوكا هي إنتاج فردي في الأساس، هي فكرة وتنفيذ المقاول الاجتماعي بيل درايتون Bill Drayton، وبنك غريم Green Bank للمقاول الاجتماعي مُجد يونس، وعلى نقيضها تأتي مدرسة المؤسسة الاجتماعية التي تقوم رؤيتها للمقاولاتية الاجتماعية على مركزية المنظور الجماعي بحيث ترى أن المبادرة "يجب أن تأتي من منظمة غير ربحية أو من السلطات الحكومية ويلعب المقاول الاجتماعي دورا ثانويا باعتباره الشخص الذي ينظم ويدير أنشطة الأغراض الاجتماعي" (Bacq & Janssen, 2011, p. 382)، وتتفق الأوساط الرسمية مع هذا المنظور كتعريف المفوضية الأوروبية وكذلك تعريف شبكة البحوث الدولية EMES التي أشارت إلى أنها منظمات خاصة ومستقلة يديرها مجموعة من المواطنين (Borgaza, Galera, & Nogales, 2008, p. 18)، لكن ذلك لا يمنع من وجود مقاولات اجتماعية بمبادرات فردية لكن إدارتها جماعية، حيث يلجأ بعض رجال الأعمال إلى إحداث مقاولات اجتماعية للصالح العام لكنهم لا يملكون لا الرغبة ولا الوقت ولا الجهد للاندماج في مثل هذا النشاط، لذلك يولون إدارة هذه المقاولات إلى مجموعة من الأشخاص الذين تتوفر لديهم الرغبة في العمل الاجتماعي وإحداث التغيير المجتمعي المرغوب فيه.

إن معيار مركزية المبادرة الفردية أو مركزية المبادرة الجماعية في إنشاء المقاولاتية يعد معيار ضعيف نوعا ما للتفريق بين المقاولاتية الاجتماعية والمقاولاتية، فكليهما يتأرجح بين الفردية والجماعية وإن كانت المقاولاتية الاجتماعية بسبب أهدافها تميل إلى مركزية المبادرة الجماعية لما تحتاجه من دعم من المانحين والمتطوعين والخبراء وأصحاب المصلحة المتأثرين بمخرجاتها لاستدامتها، أما المقاولاتية فتتميل أكثر إلى مركزية المبادرة الفردية كون الاستقلالية الفردية هي من أهم دوافع إنشائها من قبل المقاولين حتى وإن أنشئت بدعم من مستثمرين وليست بجهود فردية.

III- المحددات والعوامل المسببة بين المقاولاتية الاجتماعية والمقاولاتية :

تذهب إحدى النظريات المعرفية إلى أن فشل السوق وراء وجود المقاولاتية الاجتماعية، فهذه الأخيرة تبرز إلى الوجود عندما يكون هناك فشل اجتماعي في السوق، أي قوى السوق التجارية لا تلي الحاجات الاجتماعية، وغالبا ما يكون هذا بسبب عدم قدرة أولئك الذين يحتاجون إلى الخدمات على دفع ثمنها وينطبق هذا بشكل خاص على نظم الرعاية الاجتماعية، وبذلك فإن مشكلة المقاول هي فرصة للمقاول الاجتماعي (Austin, Stevenson, & Wei-Skillern, 2012, p. 371)، فالمشكلات الاجتماعية التي تواجه المقاول والتي يتسبب فيها نشاطه الاقتصادي في بعض الأحيان خاصة ما يتعلق بأبعاد البيئة ونظم الرعاية الاجتماعية ومستويات العرض والطلب وما ينتج عنها من اختلالات وثرغات تحتاج إلى السد، تعتبر مجالا خصبا للفرص التي تتناسب مع مهمة المقاول الاجتماعي.

نظريا قد تبدو الفرص متشابهة عبر المقاولاتية والمقاولاتية الاجتماعية على حد سواء، لكن عمليا يعتبر بعد الفرصة هو الأكثر تميزا بسبب الاختلافات الجوهرية في المهام والاستجابات لفشل السوق حيث تميل المقاولاتية إلى التركيز على الاختراقات والاحتياجات الجديدة، في حين تركز المقاولاتية الاجتماعية غالبا على خدمة أساسية وطويلة- فهم الاحتياجات بشكل أكثر فعالية من خلال الأساليب المبتكرة، فعند مقارنة طبيعة الفرص في القطاعين التجاري والاجتماعي يتضح أن نطاق الفرص المتاحة لأصحاب المقاولاتية الاجتماعية واسع نسبيا لأنهم قادرين على متابعة المشاريع التي تتمتع بالاكتماء الذاتي من الناحية المالية وكذلك تلك التي تتطلب دعما من المانحين على عكس القطاع المقاولاتي الذي يصعب فيه نسبيا الحصول على فرص غير مستغلة ومرتبحة ومرتبعة النمو (Austin, Stevenson, & Wei-Skillern, 2012, p. 374)، كما ترتفع حدة المنافسة بين المقاولين حول اقتناص الفرص، وكلما زاد حجم الاستثمار في الفرص الاستثمارية في مجال معين تنقص فرص نجاح تلك الاستثمارات المقاولاتية، على نقيض الفرص في المجال الاجتماعي، حيث تنعدم المنافسة

في مجال اقتناص الفرص المتوافرة في المجتمعات المحلية والدولية وحتى العالمية، حيث يسعى المقاولين إلى التعبئة لتحقيق التأثير الاجتماعي المرغوب من قيم التعاون والتآزر عبر هيكل الشبكات الاجتماعية.

على الرغم من أن الأدبيات النظرية والدراسات الكثيرة التي تناولت تحديد مفهوم المقاولاتية الاجتماعية كلها أجمعت على أن المشكلة الاجتماعية هي السبب وراء تأسيسها في أي مجتمع، إلا أن هناك دراسة للباحث الأكاديمي سانتوس Santos وآخرون حدد فيها طبيعة وخصائص المشكلات الاجتماعية التي تعالجها المقاولاتية الاجتماعية، فليس كل مشكلة اجتماعية هي فرصة لمشروع مقاولاتي اجتماعي من منطلق أن المقاولاتية الاجتماعية هي مشروع طويل الأمد هدفه إحداث التحولات المجتمعية في المدى البعيد قبل القريب.

من هذا المنطلق، تعتبر المشكلات الاجتماعية عند سانتوس مشكلات ذات تداعيات وتأثيرات غير مباشرة مهمة ومهملة في نفس الوقت، فالمشكلات التي لها تداعيات وآثار غير مباشرة هي المجالات المفضلة للمقاولين الاجتماعيين، وهي المجالات التي تفشل فيها الأسواق في توليد قيمة مجتمعية وغالبا ما تتجاهلها الحكومات، لا سيما عندما تؤثر بشكل أساسي على السكان المحرومين وعندما يتم حل المشكلات المجتمعية ذات التداعيات غير المباشرة تحدث تأثيرات اجتماعية مضاعفة، أما فيما يتعلق بكون المشكلات مهمة، فذلك يعتمد أولا على نطاقها المرتبط بالعلاقة الجغرافية للمشكلة، وكلما زادت التغطية الإقليمية ونسبة السكان المتأثرين سلبا بالمشكلة، زادت فرصة المقاول الاجتماعي لخلق قيمة للمجتمع وثانيا على شدة النتائج السلبية للمشكلة وعدم تراجع آثارها، فكلما زادت العواقب السلبية على السكان المستهدفين وزاد عدم تراجع آثارها زادت فرصة المقاول الاجتماعي في خلق قيمة مجتمعية، بتعبير آخر كل زادت اشتراك شريحة كبيرة أو قاعدة شعبية كبيرة في المشكلات الاجتماعية كلما زادت فرص المقاول الاجتماعي (Santos & et al, pp. 11-12).

فمشكلة البطالة مثلا هي مشكلة ذات تداعيات غير مباشرة كثيرة، وهي مهمة ومهملة إلى حد ما، ربما ليس بشكل مقصود وإنما لعجز السلطات الحكومية على توفير وظائف لكل البطالين خاصة في المجتمعات ذات نسبة شباب مرتفعة، بالنسبة لأرباب وربات الأسر فالبطالة تعني الفقر، انعدام المأكل والمشرب والسكن اللائق، التفكك الأسري، انعدام التعليم للأطفال، انعدام الرعاية الصحية، ارتفاع نسبة العنوسة بالنسبة للجنسين، تفشي الأوبئة جنوح الأحداث والانحرافات الأخلاقية للكبار، الهجرة الشرعية وغير الشرعية... والقائمة طويلة للتداعيات غير المباشرة.

كما أدى التوجه المتزايد داخل القطاع غير الربحي إلى تحقيق التبرعات والمنح إلى الحاجة إلى إضفاء الطابع المهني على الأنشطة التي يتم الاضطلاع بها بهدف تقليل التبعية المالية، وبالتالي ضمان استقرارها الاقتصادي من أجل تطوير مهمتها الاجتماعية فالحركات الاجتماعية التي بدأت على مدى العقدين الماضيين في تعزيز المقاولاتية الاجتماعية تشمل على سبيل المثال مؤسسة أشوكا (بيل درايتون) ومؤسسة سكول (جيف سكول)، ومؤسسة شواب (هيلد وكلاوس شواب) (Braunerhjelm & Hamilton, 2012, p. 5)، فهذه المؤسسات الرائدة في مجال المقاولاتية الاجتماعية تعتبر نماذج يحتذى بها إن كان ذلك على المستوى الوطني أو الدولي في تدعيم وتمكين المؤسسات الصغيرة والدفع بها قدما لتنمية المجتمعات التي تنشط فيها.

إضافة إلى العوامل المتعلقة بالسياق المجتمعي، هناك عوامل متعلقة بالدوافع الكامنة وراء اتجاه الأفراد نحو العمل الاجتماعي بشكل عام وتأسيس المقاولات الاجتماعية بشكل خاص، لماذا يكون شخص معين مقاولا اجتماعيا يسعى لخدمة المجتمع بشكل مباشر وليس عن طريق تحمل المسؤولية الاجتماعية لمنظمتها التجارية البحتة كما هو الوضع بالنسبة للمقاول التقليدي؟ لماذا يفضل المصلحة العامة

عن المصلحة الشخصية؟ في هذا الصدد يرى الكثير من الباحثين الأكاديميين أن هذا النوع بالذات من المقاولين لديه الرغبة في مساعدة الناس وتطوير المجتمع، تعزيز القيم الجماعية وتنفيذ الإجراءات التي تضمن الدعم المستمر وتحسين رفاهية المجتمع.

يتعلق النوع الأول من الدوافع الكامنة وراء تأسيس المقاولانية الاجتماعية بمجموعة القيم والمعتقدات حيث يمتلك المقاولون الاجتماعيون خلفيات ومعتقدات مختلفة، وخلصت دراسة أجراها الباحثان باراندسن وغاردنار Barendsen and Gardner إلى أن الأحداث غير النمطية ساعدت في تكوين هذا النوع من المقاولين، فأحيانا ما تكون قناعاتهم مستوحاة إما من الصدمات كحالات الطلاق وهجران أحد الوالدين، إنتحار الأقارب كأحد الوالدين أو الإخوة، الحوادث والتعرض لمختلف أشكال العنف، لذلك غالبا ما يكون الاندماج في النشاط المقاولاني الاجتماعي ناتج عن ألم أو حالة مأساوية، أو من خلال عيش تجارب تحويلية عميقة كالعيش خارج المجتمع الأصلي واكتساب منظور جديد عن تغيير المجتمع، محاربة الاكتئاب أو تعاطي الكحوليات أو المخدرات أو العمل مع الشباب المضطرب، أو من خلال الانخراط في العمل الاجتماعي منذ الصغر سواء من خلال أحد أفراد الأسرة وخاصة الأب أو الأم أو المشاركة في الخدمة الاجتماعية من خلال المدارس أو أي شكل آخر (Barendsen & Howard, 2004, pp. 44-45)، وفي المجتمعات الإسلامية والعربية بشكل عام يعد الوازع الديني من أهم دوافع العمل التطوعي على وجه العموم بشكليه الفردي والجماعي لدى مختلف فئات وشرائح المجتمع، ومن المرجح أن يكون نفسه الدافع نحو الانخراط في المقاولانية الاجتماعية من أجل ضمان استدامة النشاط التطوعي خدمة للمجتمع.

أما المقاول فتختلف الدوافع الكامنة وراء توجهه نحو المقاولانية، ففي أغلب الأحيان تكون معتقداته وقيمه مرتبطة بالبحث عن الثروة والرفاهية، وحب الاستقلالية في اتخاذ القرار والنفور من الوظائف التي يعتبرها البعض أنها شكل من أشكال العبودية المعاصرة، إلا أن ذلك لا ينفي تحمل المقاولين بعضا من المسؤولية الاجتماعية اتجاهاً لمجتمعاتهم المحلية خصوصا، حيث يميل المقاولين إلى تقديم بعض الخدمات الخاصة لمجتمعاتهم المحلية خصوصا مساقط رأسهم.

IV- خصائص المقاول بين المقاولانية الاجتماعية والمقاولانية:

يعتبر المقاول العصب الحيوي في أي مجال من مجالات المقاولانية بشكل عام وبالنسبة للمقاولانية الاجتماعية بشكل خاص، فإحداث مثل هذا النوع من المقاولات يحتاج إلى شخص متميز خاصة من حيث الخصائص الشخصية، فالاندماج في قضايا المجتمع ومشكلاته وجعلها الشغل الشاغل في الحياة هي ميزة لا يتحلى بها الكثيرون من أفراد المجتمع، وقد خلصت الدراسات والأبحاث التي تناولت المقاولين من حيث الخصائص والمميزات إلى ضرورة وجود الحد الأدنى من الخصائص لضمان إنشاء مقاولات، إضافة إلى خصائص تكميلية لضمان الاستمرارية والازدهار، ويتشارك المقاول الاجتماعي مع المقاول في مجموعة مشتركة من تلك الخصائص وعلى رأسها: الحاجة إلى الإنجاز، المخاطرة الابتكار، اقتناص الفرص والمهارات الإدارية التنظيمية.

ورغم تشارك المقاول الاجتماعي مع المقاول في هذه الخصائص إلا أن درجة أو مستوى هذه الخصائص يختلف بينهما نظرا لطبيعة المشاريع التي يندمجون في تنفيذها فبعضها يكون أعلى مستوى منها عند المقاول الاجتماعي والعكس صحيح وبعضها متساو إلى حد ما إضافة إلى خصائص إضافية تميزه عن المقاول وحتى المقاولين في مجالات معينة كالمقاول الرقمي والمقاول الأخضر...، ويؤكد ليدباتر Leadbetter أن المقاولين الاجتماعيين هم أكثر ابتكارا وابداعا من نظرائهم التجاريين، لا سيما فيما يتعلق بإدارة مشاريعهم، فمستوى الابتكار والابداع العالي عندهم متولد من الضرورة والحاجة إلى إنجاز مشاريعهم بسبب قلة الموارد إن لم نقل محدودية الموارد التي يواجهونها

(Smith, Bell, & Watts, 2013, p. 5)، إضافة إلى التفكير الجماعي بالاستعانة بالخبراء العلميين في مختلف التخصصات من المتطوعين سواء بمبادرات فردية أو مؤسسية، والأفكار المستقاة من التجارب الميدانية للمقاولين الاجتماعيين في المجتمعات المحلية والدولية كل ذلك وأكثر يساهم في تلاحق الأفكار ونضجها لدى المقاولين الاجتماعيين، وهو الأمر المفقود لدى المقاولين، فبسبب المنافسة الاقتصادية والسعي نحو تحقيق أكبر قدر ممكن من المنافع من مشاريعهم فإنهم لا يتشاركون الأفكار ولا المعلومات مما يحد من مستوى الابتكار لديهم.

وغالبا ما يتفرد المقاول الاجتماعي بخاصية القدرة على تطوير شبكات اجتماعية والتي ينظر إليها على أنها علاقات إيجابية رسمية وغير رسمية مع الأشخاص في دائرة تأثير الفرد، تولد هذه العلاقات رأس مال اجتماعي في شكل منافع تآزرية محتملة في مجالات تبادل المعلومات والتأثير والسمعة وكذلك التعزيزات النفسية والموارد (Nga & et al, 2018, p. 125)، فهياكل العلاقات في رأس المال الاجتماعي تقوم على التزامات وتوقعات وموثوقية المشاركين، وتعتبر الثقة العنصر الأساسي فيها، حيث أن قدرة الناس على العمل معا بنجاح لتحقيق الأهداف الاجتماعية المشتركة تعتمد على درجة الثقة التي تتطور بينهم (Nieman, 2006, p. 164) فالمقاول الاجتماعي لا يحتاج إلى الثقة في علاقاته مع الذين يعملون معه فقط في مشروعه الاجتماعي، وإنما يحتاج في الأساس إلى تطور الثقة ضمن شبكة العلاقات الأفقية والعمودية مع المانحين والمتطوعين والمستهلكين لمنتجاته وخدماته والمستفيدين من المداخل والسلطات المحلية والدولية التي ينشط المقاول الاجتماعي تحت مظلتها.

وتشكل قنوات المعلومات التي يتم مشاركتها في هيكل العلاقات الاجتماعية لرأس المال الاجتماعي بالنسبة للمقاول الاجتماعي زاده المعرفي والمادي الذي يعتمد عليه لتحقيق الغايات الاجتماعية التي يسعى إليها، فتوفر المعلومات المتعلقة بإحصاء المشكلات الاجتماعية المنتشرة في مجتمع ما، وتوافر قواعد بيانات حول الحلول الممكنة لمثل هذه المشاكل سواء المستقاة من التجارب الميدانية، أو التصورات المقترحة من قبل المقاولين الاجتماعيين أنفسهم أو الخبراء في المجال أو حتى من طرف الأشخاص الذين يعانون من تلك المشكلات المجتمعية والذين يفتقدون إلى الإمكانيات المادية والبشرية لتنفيذها، إضافة إلى توفر المعلومات عن الأفراد والمؤسسات التي يمكن أن تساهم بشكل أو بآخر في إيجاد حلول لتلك المشكلات، كل هذه القنوات من شأنها أن تعزز من نجاح المشاريع المقاولاتية الاجتماعية ليس فقط على المستويات المحلية وإنما على المستوى العالمي.

وأضاف باحثون آخرون أهمية القيادة عالية الجودة بالنسبة للمقاول الاجتماعي فالمقاول الاجتماعي هو بالضرورة قائد تحويلي يعتمد في اتخاذ القرارات على الحكمة الجماعية وخبرة المجتمع والموظفين والشركاء انطلاقا من مبدأ التعاون ذي القيمة المضافة على عكس المقاول الذي قد ينفرد باتخاذ القرار وحده أو صحبة مجلس الإدارة فقط، كما يقوم المقاول الاجتماعي بتحفيز التابعين له والناس على تحقيق قيم نهائية مثل الحرية والعدالة الاجتماعية بمعنى تغليب الغايات على الوسائل، فيما يكون المقاول قائد معاملات حيث يحفز أتباعه على تحقيق قيم نمطية مثل الصدق والمسؤولية والإنصاف بمعنى تغليب الوسائل على الغايات (Trived & Stokols, 2011, p. 11)، وفي كثير من الحالات لا يتمتع المقاول بصفة القيادة أصلا، بل مجرد مدير أو رئيس عمل يلتزم بإعطاء الأوامر والتفرد باتخاذ القرار والإلزامية الطاعة والانصياع وممارسة القيم المفروضة ضمن ثقافة المؤسسة، وهو الأمر الذي لا يمكن للمقاول الاجتماعي ممارسته لتعارضه مع تحقيق مهمته الاجتماعية.

كما يتميز المقاولين الاجتماعيين بأنهم أصحاب رؤى والتزام اجتماعي قوي، حيث يمثل مُجدُّ يونس مؤسس بنك غرامين المقاول الاجتماعي الروحي، صاحب الرؤية العميقة بالقضايا المجتمعية وذو الالتزام الأخلاقي القوي خاصة في معاملة الآخرين، فتأسس هذا النوع

من المقاولاتية هو تحول نموذجي بعيد عن المقاولاتية المعبر عنها في شكل تحد شخصي: "كيف يمكنني أن أشجع كل شخص مرتبط بهذا المشروع للعمل من أعلى مستوى ممكن من الوعي" (Roper & Cheney, 2005, p. 100)، وبهذه الرؤية استطاع أن يُلهم المستفيدات في بنقلاداش من القروض الصغيرة التي قدمها لهن، فغرس ذلك فيهن الشعور بارتباطهن بالبنك بحيث ربط البنك بتحقيق ذواتهن، وكانت نتيجة ذلك أن كل القروض سددت من قبل المدينات في الأوقات المحددة.

V- الموارد البشرية والمادية بين المقاولاتية الاجتماعية والمقاولاتية:

إن الالتزام الاجتماعي والأخلاقي للمقاولين الاجتماعيين ينعكس إيجاباً على كيفية تعاملهم مع التحديات التي يواجهونها، فهم لا يستسلمون أبداً، فلديهم القدرة على تحديد أفضل الطرق للتغلب على الإخفاقات من خلال الابتكار والتكيف والبحث بعمق وجد، فلا يسمحون للموارد الشحيحة بأن تمثل حاجزاً في السعي وراء رؤيتهم الخاصة، إذ لديهم القدرة على فعل المزيد بموارد أقل من فكرة تعزيز الكفاءة والفعالية، فيستخدمون الموارد المتاحة لتحقيق أقصى قدر من النتائج من خلال الاعتماد على رأس المال الاجتماعي وما يتيح من خبرات ومعارف. (Mitra & et al, 2011, p. 6)

تتأثر سوق المقاولات الاجتماعية مثلها مثل المقاولات بشدة بالنشاط الاقتصادي فبعضها يتحصل على رأسمالها من الشركات التجارية، كما يتم استثمار العديد من صناديق المنظمات غير الربحية المانحة في سوق الأوراق المالية مباشرة، كما ترتبط المساهمات الفردية بمستويات الدخل التقديري للأفراد، وعلى الرغم من العوامل السياقية الحرجة متشابهة إلى حد ما إلا أن المقاولات الاجتماعية تتأثر بشكل مختلف بسبب الطريقة التي يؤثر بها تفاعل رسالة المشروع الاجتماعي وأنظمة قياس الأداء على سلوك المقاولاتية الاجتماعية فآليات اختيار السوق في القطاع الاجتماعي أقل كثافة نسبياً لأنها تميل إلى تحقيق الاستقرار والتوازن لفترات زمنية طويلة، كما قد تستجيب بطرق مختلفة جذرياً للظروف السياقية المعاكسة بالمقارنة مع المقاولاتية، فقد يتم إنشاء العديد من المقاولات الاجتماعية وقت الأزمات رغم الظروف الاقتصادية المتأزمة والتي قد تفلس وتختفي فيها المقاولات، فالسياق المعاكس في كثير من الأحيان يدفع المقاول الاجتماعي إلى السعي إلى تغيير السياق نفسه (Austin, Stevenson, & Wei-Skillern, 2012, p. 376)

وعلى الرغم من العديد من أوجه التشابه في الموارد البشرية والمالية، فإنه تختلف طبيعة الموارد البشرية والمالية للمقاولاتية الاجتماعية في بعض الجوانب الرئيسية، ويرجع ذلك في الأساس إلى صعوبات تعبئة الموارد على عكس المقاولاتية التي غالباً ما يكون لديها الموارد المالية أو الحوافز لتوظيف المواهب والكفاءات والاحتفاظ بها على النقيض من المقاولاتية الاجتماعية التي غالباً ما تقوم على التطوع في خدمة الوظائف الرئيسية مثل أعضاء مجلس الإدارة، جمع التبرعات، الخدمات المهنية أو كموظفين لتقديم خدماتهم مباشرة على أرض الواقع. (Austin, Stevenson, & Wei-Skillern, 2012, p. 377) لذلك يعد توظيف الكفاءات اللازمة للقيام بالمهام الأساسية للمقاولاتية الاجتماعية من شأنه أن يضمن نجاحها واستمراريتها وبالتالي استدامتها باستدامة الوظائف الأساسية التي لا يمكن التعامل معها مناسباتياً بالاعتماد على ظروف وإمكانيات المتطوعين.

أما فيما يتعلق بالتمويل، فإن الطبيعة المتميزة للمقاولاتية الاجتماعية والتي تتبع من هيكلها الهجين ما بين المقاولاتية التجارية والمنظمات الخيرية، ينعكس إيجاباً على مصادر تمويلها، حيث تستفيد من نمط التمويل الخاص بالمنظمات الخيرية القائم أساساً على التبرعات والإعانات والهبات أو المنح لدعم عملياتها ونشاطاتها من جهة، وعلى آليات السوق لتحقيق الاستدامة المالية الذاتية والاستفادة من أنماط التمويل الخاصة بالمقاولاتية التجارية كالقروض رأس المال السهمي وأشكال التمويل المختلطة، هذا التنوع في مصادر الدخل من

شأنه أن يوسع من مساحة حرية المقاولاتية الاجتماعية في قرارات الاستثمار الاقتصادي الموجهة نحو تحقيق الأهداف والمهام الاجتماعية (UNIDO, 2020, p. 16)، إضافة إلى إعادة التمويل في حالة الفشل الأول في تنفيذ المشاريع الاجتماعية خاصة من جانب المنظمات الخيرية المانحة، خصوصا المشاريع ذات التأثير الاجتماعي الواسع، حيث يكون الهدف الأسمى تحقيق المهمة الاجتماعية مهما كلف الثمن.

وفي مجال الاستثمار، غالبا ما تتمتع المقاولاتية الاجتماعية ببعض المزايا على المقاولاتية فهذه الأخيرة تضطر إلى توليد أرباح أو أشكال أخرى من الإيرادات لأصحابها، في حين أن المقاولاتية الاجتماعية عادة ما تعيد استثمار معظم أرباحها في إدارة عملياتها وخلق قيمة اجتماعية (UNIDO, 2020, p. 17)، كما أنها لاتضع سقفا أو حدود لتحقيق أهدافها الاجتماعية، لذلك يعد الاستثمار الاجتماعي أكثر انفتاحا ومغامرة من الاستثمار المقاولاتي الذي يتميز بالمخاطرة لا المغامرة، فالمقاول الاجتماعي أكثر مرونة وانفتاحا عند اختيار المشاريع المقاولاتية الاجتماعية بما يتناسب مع تنفيذ المهمة الاجتماعية لتحقيق الأثر الاجتماعي، على عكس المقاول الذي لديه حدود في إمكانيات الاستثمار سواء تعلق الأمر بمستوى المخاطرة أو بمستوى الأرباح ورضا العملاء، فلا يمكنه تحمل مستوى مرتفع من الفشل دفعة واحدة.

VI - الخلاصة:

على الرغم من أن المقاولاتية الاجتماعية هي نوع من أنواع المقاولاتية بشكل عام، وتستمد منها خصائصها القاعدية كغيرها من الأنواع الأخرى إلا أنها تتميز عن باقي الأنواع من حيث طبيعة الهدف المتمثل في خلق القيمة الاجتماعية والمهمة المتمثلة في احداث التحول الاجتماعي الطويل المدى، وبتعكس ذلك بالضرورة على بعض العوامل التي تدخل في تحديد المفهوم كالتخصص المميزة للمقاول الاجتماعي وخاصة امتلاك رأس مال اجتماعي، ابتكار اجتماعي ومهارات قيادية كاريزمية، إضافة إلى المحددات والظروف المسببة لهذا النوع من المقاولاتية كالمشكلات الاجتماعية والدوافع الكامنة للمقاولين الاجتماعيين، تنوع مصادر التمويل في مقابل محدوديتها في المقاولاتية، مع سهولة تعبئة المورد البشري وصعوبة الحفاظ عليه في مقابل صعوبة تعبئة المورد البشري وسهولة الحفاظ عليه في المقاولاتية.

فكما تأخذ المقاولاتية الاجتماعية الخصائص القاعدية من المقاولاتية، تستمد من المنظمات الخيرية خصائصها القاعدية أيضا وخاصة المهمة الاجتماعية والاستفادة من الهبات والمنح من المنظمات الاجتماعية المانحة وتطوع المورد البشري بمختلف أشكاله وتخصصاته بشكل يسير لكن غالبا ما يكون ذلك بشكل مؤقت بناء على الوقت المتوفر للمتطوعين مما ينعكس سلبا على المحافظة على الكفاءات في المقاولاتية الاجتماعية، لكن ذلك لا ينفي اعتماد الكثير من المؤسسات الاجتماعية على التوظيف بمقابل للاستفادة من الكفاءات والخبرات التي لا يمكن تعويضها مستقبلا.

لذلك يعتبر تبني الفكر المقاولاتي الاجتماعي ضمن المنظمات الخيرية مكسب قصير وطويل الأمد في آن واحد، فالأمر منوط بتحفيز المهارات المقاولاتية لدى أفراد المجتمع ممن تتوفر لديهم الرغبة أولا والقدرة على التعلم والتكيف مع متغيرات الأسواق المحلية والوطنية وحتى الدولية.

- الإحالات والمراجع :

- Nga , J. K., & et al (2018). **Personality Traits and Social Entrepreneurship Dimensions in Peru and Argentina**. COMPENDIUM, 5(11).

- Alvord, S. H., Brown, L. D., & Letts, C. W (2002). **Social Entrepreneurship, Leadership that Facilitates Societal Transformation- an Exploratory study**. Dans Social Entrepreneurship, Working Paper. Center for Public Leadership. Available at: <https://core.ac.uk/download/pdf/4420258.pdf>. Visited in: 18/08/2020.
- Austin, J, Stevenson , H, & Wei-Skillern, J (2012). **Social and Commercial Entrepreneurship: same, different or both? Entrepreneurship**, Theory and Practice Journal, 47(3), 370-384. Available at: <https://www.scielo.br/pdf/rausp/v47n3/03.pdf>. Visited in: 18/08/2020.
- Bacq, S., & Janssen, F (2011). **The Multiple Faces of Social Entrepreneurship: A review of Definitional Issues Based on Geographical and Thematic Criteria**. Entrepreneurship &Regional Development Journal, 23(5-6), 373-403. Available at: <https://bit.ly/3fGjWGG> . Visited in: 08 15, 2020.
- Barendsen , L., & Howard, G (2004). **Is the Social Entrepreneur a new type of Leader?**. Leader to Leader Fall 2004(34), 43-50. Available at: <https://bit.ly/3sPCyrA>. Visited in: 13/07/2020.
- Borgaza, C, Galera, G, & Nogales, R (2008). **Social Enterprise: A new model for poverty reduction and employment generation, An examination of the concept and practice in Europe and the Commonwealth of independent States**. UNDP, EMES- European Research Network. Available at: <https://bit.ly/3miTMLs>. Visited in: 26/06/2020.
- Braunerhjelm, P, & Hamilton, U. S (2012). **Social Entrepreneurship a survey of current research**. Swedish Entrepreneurship Forum: Research Network Debate.
- Commission, E (2012). **Entrepreneurship Determinants: Culture and Capabilities**. EUROSTAT Statistical Books. Available at: <https://bit.ly/31LfdeA>. Visited in: 06/08/2020.
- CONSCISE Project (2007). **The Contribution of Social Capital in the Social Economy to Local Economic Development in Western Europe**. EU Research on Social Sciences and Humanities. European Commission. Available at: <https://bit.ly/3sNLBJD>. Visited in: 23/07/2020.
- Dees, K. G., Haas, M., & Haas, P (1998). **The Meaning of Social Entrepreneurship**. Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership. Available at: <https://bit.ly/3sQqTZI>. Visited in: 14/07/2020.
- Klapper, L, & et al (2007). **Entrepreneurship and Firm Formation Across Countries**. World Bank Documents. Available at: <https://bit.ly/39F5H0R>. Visited in: 29/07/2020.
- Kovacujasinovic, P., Lipeenka, S, & Orlando, E (n.d). **The Role of Social Entrepreneurship as a Key Driver of the Agenda 2030**. Available at: <https://bit.ly/31GWO2y>. Visited in: 13/07/2020.
- Mitra , C. C., & et al (2011). **Social Entrepreneurs versus Commercial Entrepreneurs**. Available at: <https://bit.ly/3fEhfpd>. Visited in: 12/07/2020.
- Mort, G. M., Carnegie, K., & Weerawardena, J. (2003). **Social Entrepreneurship: towards Conceptualisation**. International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing, 8(1), 76-88. Available at: <https://bit.ly/3ulqDCg>. Visited in: 13/07/2020.
- Nicholls, A (2006). **Social Entrepreneurship, New Models of Sustainable Social Change**. Oxford: Oxford University Press.
- Nieman, A (2006). **Social Capital and Social Development**. Social work Journal, 42(2), 163-172. Available at: <https://core.ac.uk/download/pdf/37330661.pdf>. Visited in: 13/08/2020.
- OECD (2013). **Policy Brief on Social Entrepreneurship, Entrepreneurial Activities in Europe**. European Union. Available at: <https://bit.ly/3mjGuOA>. Visited in: 02/08/2020.
- Office of the Third Sector (2007). **Social Enterprise action plan One year on, Social Enterprise Day**. Available at: <https://bit.ly/3uqDiUx>. Accessed in: 26/07/2020.
- Roper, J., & Cheney, G (2005). **Leadership, Learning and Human resource management, The meaning of Social Entrepreneurship today**. CORPORATE GOVERNANCE, 5(3), 95-104. Available at: <https://bit.ly/3cOufH2>. Visited in: 21/08/2020.
- Santos , F., & et al(n.d). **The Social Entrepreneur's Guide to Changing the World, From Inspirational Vision to Successful Impact Venture**. Social Business School. Available at: <https://bit.ly/2PVpwKB>. Visited in: 16/07/2020.
- Schoen , G. (2012). **Ashoka Innovators of the Public**. Available at: Ashoka Foundation: <https://bit.ly/3cNnBkf>. Visited in: 12/07/2020.
- Smith, R., Bell, R., & Watts, H (2013). **Personality Trait Differences between Traditional and Social Entrepreneurs**. Social Enterprise Journal, 10(3). Available at: <https://bit.ly/3dBEbmp>. Visited in:28/07/2020.
- Trived, C., & Stokols, D (2011). **Social Enterprises and Corporate Enterprises: Fundamental Differences and Defining Features**. The Journal of Entrepreneurship, 20(1), SAGE Publication. 1- 32. Available at: <https://bit.ly/39BEJHy>. Visited in: 16/08/2020.
- United Nations Development Programme- UNDP (1999). **Entrepreneurship Development**. Available at: <https://bit.ly/3woPc2W>. Visited in: 06/08/2020.
- UNIDO (2020). **World Youth Report : Youth social entrepreneurship and the 2030 Agenda**. New York: UNIDO. Available at: <https://bit.ly/3meEh7i>. Visited in: 17/07/2020.

- William, R. M (2006). **research on Social Entrepreneurship: Understanding and Contributing to an Emerging Field**, (Vol. 01). Washington D.C: ARNOVA - Association for Research on Nonprofit Organizations and Voluntary Action. Available at: <https://bit.ly/3sN8WuM>. Visited in: 16/08/2020.
- World Bank Group, & Agapitova, N (2017). **Creating Competitive Marketd for Service Delivery, Policy Options and Country Experianges**. World Bank Documents. Available at: <https://bit.ly/31JowM3>. Visited in: 23/07/2020.