

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
جامعة أمحمد بوقرة - بومرداس -



كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في:

شعبة: علوم التسيير

تخصص: تسيير المنظمات

روح المقاولة وإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

دراسة حالة: مقاولي ولاية برج بوعريريج-

إشراف الأستاذ الدكتور :

أوسرير منور

إعداد الطالب:

لفقير حمزة

لجنة المناقشة:

| | | | |
|--------|-----------------|----------------------|-----------------|
| رئيسا | جامعة بومرداس | أستاذ التعليم العالي | - بوزيدة حميد |
| مشرفا | جامعة بومرداس | أستاذ التعليم العالي | - أوسرير منور |
| ممتحنا | جامعة الجزائر 3 | أستاذ التعليم العالي | - يحة عيسى |
| ممتحنا | جامعة بومرداس | أستاذ محاضر قسم أ | - شيخي بلال |
| ممتحنا | جامعة سطيف | أستاذ محاضر قسم أ | - بودرامه مصطفى |
| ممتحنا | جامعة البليدة | أستاذ محاضر قسم أ | - مداحي عثمان |

السنة الجامعية: 2016/2017

الإهداء

✧ إلى أمي و أبي

✧ إلى زوجتي وابنتاي الحبيبتين ايمان وآلاء

✧ إلى إخوتي و أخواتي و أزواجهم و أبنائهم

✧ إلى كل الأهل و الأقارب

✧ إلى كل الأحباب و الأصحاب

✧ إلى كل من علمني حرفا

✧ إلى كل من يريد الخير لوطننا وأمتنا

إليكم جميعا ... أهدي ثمره هذا الجهد العلمي



شكر و تقدير

لا يسعني و قد تم إنجاز هذا العمل إلا أن أتوجه ابتداءً بالحمد و الشكر لله عز وجل على توفيقه و معونه لي في مختلف مراحل هذا العمل البحثي.

كما أنتهز الفرصة لأتقدم بأسمى معاني الشكر و التقدير و العرفان للدكتور منور أوسري على جهوده المتميزة في الإشراف على هذه الرسالة.

و كذلك أتقدم بالشكر و التقدير إلى كل الأساتذة الذين ساهموا في توجيهنا وإثراء معلوماتنا خلال مرحلة إنجاز هذه الرسالة كل باسمه ولقبه ومرتبته.

كما أتقدم بالشكر و التقدير لكل عمال عمال مديرية الصناعات الصغيرة والمتوسطة لبرج بوعريرج، وكذا كل اللذين تفاعلوا معنا بشكل ايجابي من المقاولين اللذين أجابوا على الاستبيان.

كما أتوجه بالشكر المسبق لكل أعضاء لجنة المناقشة.

و إلى كل من أسهم بشيء من جهده أو فكره أو وقته في إخراج هذه الرسالة .

الملخص.

تحاول هذه الدراسة التعرف على أهم السمات الشخصية المكونة للروح المقاولانية لدى المقاولين الجزائريين، ومن ثم البحث في أثرها على إنشائهم لمؤسساتهم ونجاحها، حيث بعد التطرق لأهم الجوانب النظرية للموضوع وكذا الدراسات السابقة، وباعتماد على المقاربة السلوكية لدراسة المقاولانية، تم تحديد أهم السمات المكونة للروح المقاولانية كما يلي: (الحاجة للإنجاز، الثقة بالنفس، الإبداع، الاستقلالية وتحمل المسؤولية، الميل للمخاطرة، روح المبادرة).

وفي الجانب التطبيقي من هذه الدراسة قمنا بتوزيع عدد من الاستبيانات على عينة عشوائية من مقاولي ولاية برج بوعرييج، حيث تم استرجاع 61 استبيانا قابلا للدراسة، وبعد تفريغ وتحليل نتائج هذا الاستبيان معتمدين على أدوات إحصائية مختلفة، توصلنا إلى أن هناك أثرا واضحا للسمات المقاولانية على إنشاء ال(م ص م) ونجاحها في الجزائر.

الكلمات المفتاحية: الروح المقاولانية، السمات المقاولانية، المقاول، الإبداع، المخاطرة، ال(م ص م)، إنشاء ال(م ص م)، نجاح ال(م ص م).

Résumé.

La présente étude représente une tentative de connaître les principales Traits de l'esprit entrepreneurial chez les entrepreneurs algériens, puis chercher son impact sur la création des entreprises et le facteur clé de leurs succès. Après avoir abordé les points théoriques de la recherche, ainsi que les études antérieures, et basant sur l'approche comportementale pour étudier l'entrepreneurial, les Traits les plus importantes de l'esprit entrepreneurial ont été déterminées comme suit : le besoin de d'accomplissement, la confiance en soi, l'innovation, l'indépendance et la responsabilité, la tendance à prendre des risques, l'esprit de l'initiative).

Sur le plan pratique de cette recherche, on a distribué aléatoirement un ensemble de questionnaires sur quelques entrepreneurs dans la wilaya de Bordj Bou Arréridj, et on a pu récupérer 61 questionnaires qui peuvent être étudiés, et après saisie et analyse des résultats des dits questionnaires en se basant sur différents outils statistiques, on a constaté l'existence d'un impact des traits entrepreneurial sur la création des PME et leurs succès en Algérie.

Mots clés: Création des PME, Esprit d'entrepreneuriat, Entrepreneur, Innovation, Prise de risque, petites et moyennes entreprises, Succès des PME, Traits entrepreneurial.

Abstract.

This study aims to reveal the main traits of entrepreneurial spirit among Algerian entrepreneurs such as need for achievement, self-confidence, and the innovation, independency (Autonomy) and responsibility as well as risk taking propensity and initiativeness, and its effects on the creation and success of small and medium business in Algeria.

The study surveyed 61 entrepreneurs in Bordj Bou Arreridj -Algeria, data collected by developed questionnaire. Statistical techniques such as descriptive statistics, t-test, correlation, multiple regressions employed to test the hypotheses. The results shows that there is an impact of the entrepreneurship traits on the creation and success of small and medium business in Algeria.

Keywords: creation of SME, entrepreneur, Entrepreneurship spirit, entrepreneurship traits, innovation, risk taking propensity, success of SME.

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

| الصفحة | العنوان |
|------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| III | الإهداء |
| IV | الشكر والتقدير |
| V | الملخص |
| VIII | فهرس المحتويات |
| XII | قائمة الجداول |
| XIV | قائمة الأشكال |
| XV | قائمة الملاحق |
| XVII | قائمة المختصرات. |
| المقدمة العامة | |
| 02 | تمهيد. |
| 03 | الإشكالية والتساؤلات الفرعية. |
| 04 | فرضيات الدراسة. |
| 05 | متغيرات الدراسة. |
| 06 | أهمية الدراسة. |
| 06 | أهداف الدراسة. |
| 07 | المفاهيم الأساسية للدراسة. |
| 09 | حدود الدراسة. |
| 09 | منهجية الدراسة. |
| 09 | المقاربة البحثية المعتمدة في الدراسة. |
| 10 | الدراسات السابقة. |
| 17 | إضافة الباحث. |
| 17 | تقسيمات الدراسة. |
| الفصل الأول: المقاولاتية، إطار نظري ومفاهيمي. | |
| 21 | تمهيد. |
| 23 | المبحث الأول: تطور البحث في المقاولاتية بين إشكاليتي توحيد التعريف وتعدد التوجهات الفكرية. |
| 23 | المطلب الأول: التعريفات الأساسية والمنهجيات المختلفة في دراسة المقاولاتية. |
| 29 | المطلب الثاني: المقاربة الوظيفية أو الوصفية. |
| 35 | المطلب الثالث: المقاربة السلوكية. |

| | |
|-----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| 38 | المطلب الرابع: مقارنة السيرورة المقاولاتية. |
| 41 | المبحث الثاني: المقاول كمحرك للسيرورة المقاولاتية. |
| 41 | المطلب الأول: تعريف المقاول. |
| 45 | المطلب الثاني: العوامل المحددة للتوجه المقاولاتي. |
| 51 | المطلب الثاني: سمات وخصائص المقاول. |
| 56 | المطلب الثالث: بعض نماذج السيرورة المقاولاتية. |
| 64 | خلاصة الفصل. |
| الفصل الثاني: مراحل الانتقال من الفكرة للمؤسسة. | |
| 66 | تمهيد. |
| 67 | المبحث الأول: فكرة المشروع وفرصة الأعمال. |
| 67 | المطلب الأول: طبيعة ومفهوم الفرصة. |
| 70 | المطلب الثاني: مصادر الفرص المقاولاتية وكيفية اكتشافها. |
| 76 | المطلب الثالث: اكتشاف تقييم وتطوير الفرص المقاولاتية. |
| 82 | المطلب الرابع: نموذج الأعمال. |
| 90 | المبحث الثاني: مخطط الأعمال تطبيقه ومؤشرات قياس نجاح المشروع. |
| 90 | المطلب الأول: ماهية مخطط الأعمال. |
| 93 | المطلب الثاني: المحاور الأساسية لمخطط الأعمال. |
| 101 | المطلب الثالث: الأشكال المختلفة للمشاريع المقاولاتية. |
| 104 | المطلب الرابع: مؤشرات نجاح المشروع المقاولاتي. |
| 109 | خلاصة الفصل. |
| الفصل الثالث: المقاولاتية وإنشاء الـ (م ص م) في الجزائر. | |
| 111 | تمهيد. |
| 112 | المبحث الأول: تطور المقاولاتية في الجزائر وأهميتها. |
| 112 | المطلب الأول: مفهوم الـ (م ص م) في الجزائر. |
| 115 | المطلب الثاني: مراحل التطور القانوني للـ (م ص م) في الجزائر. |
| 120 | المطلب الثالث: إحصاءات وأرقام مهمة حول الـ (م ص م) والمقاولاتية في الجزائر. |
| 126 | المطلب الرابع: الدور الاقتصادي والاجتماعي للـ (م ص م) في الجزائر. |
| 131 | المبحث الثاني: المقاول والبيئة المقاولاتية الجزائرية. |
| 131 | المطلب الأول: صورة المقاول الجزائري وأنواعه. |
| 136 | المطلب الثالث: هيئات الدعم المقاولاتي في الجزائر. |
| 143 | المطلب الرابع: حاضنات الأعمال ومراكز التسهيل في الجزائر. |

| | |
|-----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| 146 | المطلب الرابع: معوقات المقاولاتية وإنشاء الـ(م ص م) في الجزائر. |
| 148 | خلاصة الفصل. |
| الفصل الرابع: دراسة حالة مقاولي ولاية برج بوعرييج. | |
| 153 | تمهيد. |
| 154 | المبحث الأول: منهجية الدراسة التطبيقية. |
| 154 | المطلب الأول: طبيعة ونموذج الدراسة التطبيقية. |
| 157 | المطلب الثاني: مجتمع وعينة الدراسة. |
| 160 | المطلب الثالث: أداة الدراسة. |
| 165 | المطلب الرابع: الخصائص الديموغرافية لعينة الدراسة. |
| 168 | المبحث الثاني: عرض وتحليل إجابات أفراد العينة وتفسيرها. |
| 168 | المطلب الأول: اختبار التوزيع، وكيفية تحديد الاتجاه لبيانات العينة. |
| 170 | المطلب الثاني: عرض وتحليل إجابات أفراد العينة على عبارات المتغيرات المستقلة للدراسة. |
| 176 | المطلب الثالث: عرض وتحليل إجابات أفراد العينة على عبارات المتغيرات التابعة للدراسة. |
| 179 | المبحث الثالث: اختبار فرضيات الدراسة. |
| 179 | المطلب الأول: اختبار الفرضيات الرئيسية والفرعية الأولى. |
| 190 | المطلب الثاني: اختبار الفرضيات الرئيسية والفرعية الثانية. |
| 200 | خلاصة الفصل. |
| الخاتمة العامة. | |
| 202 | نتائج الدراسة. |
| 207 | المقترحات. |
| 209 | آفاق الدراسة. |
| 212 | المراجع. |
| 224 | الملاحق. |

قوائم الجداول والأشكال والملاحق

قائمة الجداول

| الصفحة | عنوان الجدول | الرقم |
|--------|--------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| 26 | المقاربات المختلفة للبحث في المقاولاتية. | 01 |
| 27 | المساهمات الرئيسية في تعريف المقاولاتية. | 02 |
| 40 | خطوات ومراحل العملية المقاولاتية. | 03 |
| 53 | أنواع الشخصية المقاولاتية لـ Miner. | 04 |
| 54 | الحاجات الدافعة لـ McClelland. | 05 |
| 69 | أهم الدراسات حول فرص الفرص المقاولاتية. | 06 |
| 80 | مبادئ تحليل الأفكار. | 07 |
| 84 | أهم تعاريف نموذج الأعمال. | 08 |
| 92 | الخطوط الرئيسية لمخطط الأعمال. | 09 |
| 114 | تطور الـ (م ص م) الخاصة في الجزائر خلال الفترة 1967 - 1978. | 10 |
| 115 | حجم الاستثمارات الموجهة للصناعة المحلية مابين سنتي 1980-1989. | 11 |
| 119 | تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين سنتي 2002 و 2013. | 12 |
| 121 | توزيع الـ(م ص م) حسب قطاع النشاط (السداسي الأول سنة 2013). | 13 |
| 122 | مؤشرات المقاولاتية في الجزائر. | 14 |
| 125 | مساهمة الـ(م ص م) في تحقيق القيمة المضافة حسب قطاع النشاط في الجزائر بين سنتي 2007 و 2011. | 15 |
| 154 | تطور تعداد الـ(م ص م) الخاصة في ولاية برج بوعريريج بين سنتي 2010 و 2015. | 16 |
| 155 | توزيع الـ(م ص م) في ولاية برج بوعريريج على مختلف فروع النشاط. | 17 |
| 155 | توزيع الـ(م ص م) الخاصة في ولاية برج بوعريريج حسب عدد العمال. | 18 |
| 158 | تصميم أداة الدراسة. | 19 |
| 159 | صدق الاتساق البنائي لأداة الدراسة. | 20 |
| 160 | قيمة معامل Cronbach's Alpha لمحاور أداة الدراسة. | 21 |
| 162 | توزيع أفراد العينة حسب المتغيرات الديموغرافية. | 22 |
| 163 | مدى توافق الخبرة المهنية السابقة للمقاول ومجال عمل مؤسسته. | 23 |
| 164 | المقاولاتية عند الوالدين. | 24 |
| 164 | عمر المؤسسة. | 25 |
| 165 | مصدر تمويل المشروع. | 26 |
| 165 | عدد العمال في المؤسسة. | 27 |

| | | |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------|----|
| 167 | اختبار التوزيع الطبيعي (Kolmogorov-Smirnov) لبيانات العينة. | 28 |
| 168 | حدود مجال كل خيار من خيارات مقياس ليكرت الخماسي. | 29 |
| 168 | مستوى توفر المتغير بعينة الدراسة. | 30 |
| 168 | إجابات أفراد العينة على العبارات المتعلقة بالحاجة للإنجاز. | 31 |
| 169 | إجابات أفراد العينة على العبارات المتعلقة بالثقة بالنفس. | 32 |
| 170 | إجابات أفراد العينة على العبارات المتعلقة بالإبداع. | 33 |
| 171 | إجابات أفراد العينة على العبارات ذات العلاقة بالاستقلالية وتحمل المسؤولية. | 34 |
| 172 | إجابات أفراد العينة على العبارات المتعلقة بالمخاطرة. | 35 |
| 173 | إجابات أفراد العينة على العبارات المتعلقة بالمبادرة. | 36 |
| 174 | إجابات أفراد العينة على العبارات المتعلقة بإنشاء المؤسسة. | 37 |
| 175 | إجابات أفراد العينة على العبارات المتعلقة بنجاح المؤسسة. | 38 |
| 176 | مستوى توفر وترتيب أهمية متغيرات الدراسة. | 39 |
| 177 | نتائج تحليل الانحدار المتعدد لأثر الخصائص المقاولاتية على إنشاء الـ(م ص م). | 40 |
| 178 | معاملات الانحدار المتعدد لأثر الخصائص المقاولاتية على إنشاء الـ(م ص م). | 41 |
| 180 | قيم معامل (VIF) والتباين المسموح به لمتغيرات الدراسة المستقلة. | 42 |
| 182 | تحليل التباين والانحدار البسيط لنتائج اختبار الفرضية الفرعية الأولى. | 43 |
| 183 | تحليل التباين والانحدار البسيط لنتائج اختبار الفرضية الفرعية الثانية. | 44 |
| 184 | تحليل التباين والانحدار البسيط لنتائج اختبار الفرضية الفرعية الثالثة. | 45 |
| 185 | تحليل التباين والانحدار البسيط لنتائج اختبار الفرضية الفرعية الرابعة. | 46 |
| 185 | تحليل التباين والانحدار البسيط لنتائج اختبار الفرضية الفرعية الخامسة. | 47 |
| 186 | تحليل التباين والانحدار البسيط لنتائج اختبار الفرضية الفرعية السادسة. | 48 |
| 187 | ملخص نتائج دراسة الفرضيات الرئيسية والفرعية الأولى. | 49 |
| 188 | نتائج تحليل الانحدار المتعدد لأثر الخصائص المقاولاتية على نجاح الـ(م ص م). | 50 |
| 193 | تحليل التباين والانحدار البسيط لنتائج اختبار الفرضية الفرعية الأولى. | 51 |
| 193 | تحليل التباين والانحدار البسيط لنتائج اختبار الفرضية الفرعية الثانية. | 52 |
| 194 | تحليل التباين والانحدار البسيط لنتائج اختبار الفرضية الفرعية الثالثة. | 53 |
| 195 | تحليل التباين والانحدار البسيط لنتائج اختبار الفرضية الفرعية الرابعة. | 54 |
| 196 | تحليل التباين والانحدار البسيط لنتائج اختبار الفرضية الفرعية الخامسة. | 55 |
| 196 | تحليل التباين والانحدار البسيط لنتائج اختبار الفرضية الفرعية السادسة. | 56 |
| 197 | ملخص نتائج دراسة الفرضيات الرئيسية والفرعية الثانية. | 57 |

قائمة الأشكال

| الرقم | عنوان الشكل | الصفحة |
|-------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|
| 01 | المقاولاتية بمفهومها الواسع. | 25 |
| 02 | أفراد العائلة المقاولون. | 48 |
| 03 | المستوى التعليمي لمنشئي المؤسسات. | 49 |
| 04 | نموذج Shapiro و Sokol للحدث المقاولاتي. | 51 |
| 05 | نموذج E-M HERNANDEZ للسيرورة المقاولاتية سنة 1999. | 58 |
| 06 | نموذج Bruyat للسيرورة المقاولاتية. | 59 |
| 07 | نموذج BYGRAVE للسيرورة المقاولاتية. | 61 |
| 08 | نموذج J-P SABOURIN et Y GASSE 1989 للسيرورة المقاولاتية. | 63 |
| 09 | نموذج Ardichvili وزملائه لاكتشاف وتطوير الفرصة. | 80 |
| 10 | تطور دراسة نموذج الأعمال في العلوم الإدارية. | 83 |
| 11 | مخطط نموذج الأعمال لـ Alexander Osterwalder و Yves Pigneur. | 87 |
| 12 | خطوات إنشاء مشروع. | 90 |
| 13 | عدد البحوث التي استخدمت التقنيات المختلفة (التقنيات الموضوعية، تقنية تقييم البيانات الموضوعية من قبل منشئ المشروع، التقنيات الذاتية) لقياس النجاح في مجال المقاولاتية (1995 - 2007). | 105 |
| 14 | مشكلات تعريف المؤسسات لصغيرة والمتوسطة وأسبابها. | 110 |
| 15 | تطور تعداد الـ(م ص م) انطلاقاً من سنة 2001. | 118 |
| 16 | الزيادة السنوية للفئات الثلاث من الـ(م ص م) بين سنتي 2007 و 2013. | 120 |
| 17 | معدل الـ(م ص م) لكل 1000 نسمة في مختلف ولايات الوطن. | 120 |
| 18 | مفهوم GEM للعمليات المقاولاتية. | 122 |
| 19 | الـ(م ص م) كمحرك للنمو والابتكار. | 124 |
| 20 | مساهمة الـ(م ص م) في الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات بين سنتي 2001 و 2011. | 125 |
| 21 | تطور مساهمة الـ(م ص م) في التشغيل بين سنتي 2002 و 2013. | 127 |
| 22 | نموذج الدراسة. | 152 |
| 23 | توزيع الـ(م ص م) الخاصة في ولاية برج بوعريريج حسب عدد العمال. | 156 |
| 24 | يبين شكل الانتشار -العلاقة الخطية- بين المتغيرات المستقلة (الخصائص المقاولاتية) والمتغير التابع (انشاء الـ(م ص م)). | 179 |

| | | |
|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 190 | يبين شكل الانتشار -العلاقة الخطية- بين المتغيرات المستقلة (الخصائص المقاولة) والمتغير التابع (نجاح الـم ص م)). | 25 |
| 198 | نموذج الدراسة الميداني. | 26 |

قائمة الملاحق

| الرقم | عنوان الملحق | الصفحة |
|-------|---------------------------------------------------------------------------------------|--------|
| 01 | توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب مجموعات فروع النشاط في ولاية برج بوعرييج. | 220 |
| 02 | توزيع المؤسسات والأجراء حسب بلديات ولاية برج بوعرييج (ترتيب تنازلي). | 221 |
| 03 | الاستبيان الموجه للمقاولين. | 222 |
| 04 | نتائج التحليل الإحصائي باستخدام برنامج SPSS | 225 |

قائمة المختصرات

قائمة المختصرات

| الرقم | الاختصار | العبارة | الدلالة |
|-------|------------|-----------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| 01 | الـ(م ص م) | Small and Medium Enterprises. | المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. |
| 02 | ANSEJ | Agence Nationale de Soutien a l'Emploi des Jeunes. | الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب. |
| 03 | SPSS | Statistical Package for the Social Sciences. | الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية. |
| 04 | GEM | Global Entrepreneurship Monitor. | المرصد العالمي للمقاولاتية. |
| 05 | TEA | Total Early-Stage Entrepreneurial Activity. | معدل المشاريع في المراحل المبكرة للإنشاء |
| 06 | BM | Business Model. | نموذج الأعمال. |
| 07 | BP | Business Plan. | مخطط الأعمال. |
| 08 | BST | Balanced Scorecards Technique. | بطاقات الأداء التقني المتوازنة |
| 09 | PIB | Produit Intérieur Brut. | النتائج الداخلي الخام. |
| 10 | APSI | Agence pour la Promotion, le Soutien et le Suivi des Investissements. | الوكالة الوطنية لترقية ومتابعة الاستثمار. |
| 11 | CNAC | La Caisse Nationale d'Assurance Chômage. | الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة. |
| 12 | ANDI | L'Agence Nationale de Développement de l'Investissement. | الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار. |
| 13 | TPE | Très Petit Entreprise. | المؤسسات المصغرة. |
| 14 | PE | Petit Entreprise. | المؤسسات الصغيرة. |
| 15 | ME | Moyennes Entreprises. | المؤسسات المتوسطة. |
| 16 | ANGEM | Agence Nationale de Gestion du Micro-crédit. | الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر. |
| 17 | FGAR | Fonds de GARantie des crédits | صندوق ضمان القروض. |
| 18 | ANDPME | l'Agence National de Développement de la PME. | الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. |
| 19 | CGCI-PME | Caisse de Garantie des Crédits d'Investissement PME | صندوق ضمان قروض الـ(م ص م). |
| 20 | SBA | The U.S. Small Business Administration. | الهيئة الأمريكية للمشروعات الصغيرة. |
| 21 | NBIA | The US National Business Incubation Association. | الجمعية الأمريكية لحاضنات الأعمال. |
| 22 | VIF | Inflation Factor Variance | معامل تضخم التباين. |
| 23 | CNAS | la Caisse Nationale d'Assurances Sociales des travailleurs salariés. | الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي للأجراء. |

المقدمة العامة

تمهيد.

قامت وزارة الـ(م ص م) الجزائرية بوضع مخطط للوصول إلى مليوني (م ص م)، وسخرت الوزارة في سبيل ذلك إمكانات كبيرة ووضعت آليات للتمويل وتسهيلات على المستوى القانوني والضريبي، وأنشأت هياكل للمرافقة والاحتضان بهدف إيجاد بيئة مساعدة تمكن أصحاب المشاريع من اكتساب مختلف المهارات التي تمكنهم من النجاح في إنشاء مؤسساتهم، وكذا مرافقتهم إلى غاية تخطي مرحلة الخطر، كل هذه الإجراءات وغيرها لم تسهم بشكل فعال في الرفع من معدل الزيادة في عدد الـ(م ص م) والذي لم يتعدى الـ10% سنويا، دون احتساب المؤسسات المنسحبة من السوق، فلحد الساعة تبين الإحصاءات الرسمية أن عدد تلك المؤسسات لم يتجاوز الـ700 ألف مؤسسة، وبالتالي استحالة الوصول في الأجل القريب على الأقل إلى مستوى مليوني مؤسسة، وهو العدد الذي من شأنه تلبية احتياجات الجزائر في مجالات التشغيل والمناولة وتقليص واردات الجزائر التي بلغت في سنة 2015 ما يقارب الـ60 مليار دولار.

إن المنتبغ لواقع الـ(م ص م) في الجزائر من حيث عددها ومجالات نشاطها يدرك انه بالرغم ما للجانب التمويلي من أثر كبير في إنشاء هذا النوع من المؤسسات، إلا أنه ليس السبب الوحيد في تباطؤ نمو هذا القطاع، إذ لو كان الأمر كذلك لاستطاعت آليات التمويل المعتمدة أن تعطي الدفع المطلوب لهذا القطاع، كما أن نوعية المؤسسات المنشأة وطبيعة نشاطها والأفكار التي قامت عليها تجرنا إذا ما أردنا إيجاد تفسير واضح لواقع إنشاء الـ(م ص م) إلى البحث في كل العوامل والمتغيرات التي لها تأثير على إنشاء هذا النوع من المؤسسات ونجاحها.

وفي هذا الإطار تشكل الروح المقاولاتية لدى الشباب عاملا مهما في إنشاء المشاريع الجديدة، حيث ركزت الكثير من الدراسات والأبحاث المهمة بالظاهرة المقاولاتية وخلق المؤسسات الجديدة على شخص المقاول، كونه حجر الزاوية في الديناميكية الاقتصادية، فهو يمتلك من الاستعدادات ما يجعله مؤهلا لتحمل المخاطر والمبادرة لإنشاء مؤسسته الخاصة، ومع بداية ستينيات القرن الماضي تزايد الاهتمام لدى الباحثين بدراسة شخصية المقاول وسماته الأساسية انطلاقا من فرضية تميز المقاول عن غيره من الناس وتأسيس تيار فكري مستقل يعنى بدراسة الظاهرة المقاولاتية من خلال البحث في شخص المقاول وسماته، عرف هذا التيار الفكري بالمقاربة السلوكية بقيادة McClelland، واستمرت البحوث في هذا المجال حتى يومنا هذا، على الرغم من تناقص الزخم الذي حظيت به إلى غاية الثمانينيات من القرن الماضي.

ولا يزال موضوع الروح المقاولاتية لدى الشباب الجزائريين موضوعا لم يحض بالكثير من الدراسة والتحليل، فلحد الآن ليس واضحا من هو المقاول الجزائري ولا ما هي أهم السمات والخصائص التي يتميز بها أو التي يجب أن يتسم بها، مما أنعكس بشكل سلبي على متخذي القرار في الهيئات المكلفة بتطوير قطاع (الم ص م)، وأدى في كثير من الحالات إلى توجيه الكثير من الجهود والإمكانات المادية والفنية في غير محلها.

وسنحاول من خلال هذه الدراسة رصد الدور الذي تلعبه السمات المقاولاتية لدى الأفراد في إنشاء مؤسساتهم الخاصة وتجسيد أفكارهم في شكل مشاريع على أرض الواقع، منطلقين من بحوث ودراسات سابقة أسست للجانب النظري من هته الدراسة، وسنحاول إسقاط تلك الجوانب النظرية على منشئي (الم ص م) في الجزائر، بهدف الوصول إلى تشكيل صورة أكثر وضوحا للمقاولين الجزائريين خاصة الشباب منهم، ومعرفة أهم السمات المقاولاتية التي يجب أن يتميزوا بها، وأكثرها تأثيرا عليهم أثناء تعاملهم مع الفرص وإنشائهم لمؤسساتهم الخاصة، وكذا دورها في نجاح مشاريعهم المقاولاتية، ومنه يمكننا صياغة إشكالية الدراسة في السؤال الرئيسي التالي:

ما أثر السمات المقاولاتية لدى المقاولين الجزائريين على إنشائهم لمؤسساتهم الصغيرة والمتوسطة ونجاحها؟.

ويهدف التعمق في البحث في إشكالية الدراسة ومحاولة الإجابة السؤال الرئيسي فإننا نطرح جملة من التساؤلات الفرعية كما يلي:

1. ما هي أهم المقاربات النظرية للظاهرة المقاولاتية وما موقع المقاول منها؟ هل المقاول هو شخص مختلف عن غيره؟ وما هي أهم السمات التي جعلته كذلك؟
2. ماذا نعني بالفرص المقاولاتية؟ وما هي ظروف وسيرورة اكتشافها واستغلالها في شكل مشاريع جديدة؟
3. ما واقع المقاولاتية في الجزائر، وما طبيعة المقاولين الجزائريين؟
4. ما هي السمات المقاولاتية الأكثر توفرا لدى المقاول الجزائري؟، وما تأثيرها إنشاء ونجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؟

فرضيات الدراسة.

✓ الفرضية الرئيسية الأولى H_{01} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للسمات المقاولاتية (الحاجة للإنجاز، الثقة بالنفس، القدرة على الإبداع، الاستقلالية وتحمل المسؤولية، الميل للمخاطرة، روح المبادرة) على إنشاء ال(م ص م) في الجزائر. ويندرج تحتها الفرضيات الفرعية التالية:

– H_{01a} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للحاجة للإنجاز لدى المقاولين الجزائريين على إنشائهم لمؤسساتهم الخاصة؛

– H_{01b} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للثقة بالنفس لدى المقاولين الجزائريين على إنشائهم لمؤسساتهم الخاصة؛

– H_{01c} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للقدرة على الإبداع لدى المقاولين الجزائريين على إنشائهم لمؤسساتهم الخاصة؛

– H_{01d} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للاستقلالية وتحمل المسؤولية لدى المقاولين الجزائريين على إنشائهم لمؤسساتهم الخاصة؛

– H_{01e} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للميل للمخاطرة لدى المقاولين الجزائريين على إنشائهم لمؤسساتهم الخاصة؛

– H_{01f} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) لروح المبادرة لدى المقاولين الجزائريين على إنشائهم لمؤسساتهم الخاصة؛

✓ الفرضية الرئيسية الثانية H_{02} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للسمات المقاولاتية (الحاجة للإنجاز، الثقة بالنفس، القدرة على الإبداع، الاستقلالية وتحمل المسؤولية، الميل للمخاطرة، روح المبادرة) على نجاح ال(م ص م) في الجزائر. ويندرج تحتها الفرضيات الفرعية التالية:

– H_{02a} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للحاجة للإنجاز لدى المقاولين الجزائريين على نجاح مؤسساتهم الخاصة؛

– H_{02b} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للثقة بالنفس لدى المقاولين الجزائريين على نجاح مؤسساتهم الخاصة؛

– H_{02c} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للقدرة على الإبداع لدى المقاولين الجزائريين على نجاح مؤسساتهم الخاصة؛

– H_{02d} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للاستقلالية وتحمل المسؤولية لدى المقاولين الجزائريين على نجاح مؤسساتهم الخاصة؛

– H_{02e} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للميل للمخاطرة لدى المقاولين الجزائريين على نجاح مؤسساتهم الخاصة؛

– H_{02f} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) لروح المبادرة لدى المقاولين الجزائريين على نجاح مؤسساتهم الخاصة؛

متغيرات الدراسة.

تهدف الدراسة لإيجاد العلاقة بين متغيرين أساسيين هما السمات المقاولاتية والتي تعبر عن الروح المقاولاتية لدى الشباب تعتبر في هذه الدراسة متغيرا مستقلا، أما المتغير التابع فينقسم لمحورين أساسيين هما إنشاء الـ(م ص م) ونجاح الـ(م ص م)، بالإضافة للمتغيرات الديموغرافية والتي تتمثل في السن، الجنس والمستوى التعليمي، حيث سندرس تأثيرها على كل من المتغيرات التابعة والمستقلة.

– السمات المكونة للروح المقاولاتية (المتغير المستقل) – إنشاء الـ(م ص م) ونجاحها (المتغير التابع)

- الحاجة للإنجاز، الثقة بالنفس
- الإبداع، الاستقلالية وتحمل المسؤولية، الميل للمخاطرة، روح المبادرة.
- إنشاء المؤسسة: اكتشاف الفرص، تطوير الفرص
- استغلال الفرص التمويل.
- نجاح المؤسسة: الربحية، العائد على الاستثمار
- التوسع، الاستمرارية، أهداف المنشئ.

أهمية الدراسة.

تتبع أهمية هذه الدراسة أولا في تناولها لموضوع ال(م ص م)، تلك التي يعول عليها كثيرا في الجزائر لمعالجة الكثير من المشاكل التي يعاني منها الاقتصاد، سواء من ناحية إيجاد مصدر للثروة يكون بديلا عن الربيع أو من ناحية الحد من مستويات البطالة والقضاء على الكثير من المشاكل الاجتماعية والتنمية.

كما أن هته الدراسة انطلقت من مشكل حقيقي يعاني منه قطاع ال(م ص م) ألا وهو عجز السياسات التي سطرته الدولة في دفع القطاع ورفع عدد المؤسسات الناشطة إلى مليوني مؤسسة، حيث ابتعدنا في هذه الدراسة عن الطرح التقليدي والذي ينطلق من أن السبب الأهم لهذا المشكل هو التمويل، وذهبنا استنادا إلى دراسات سابقة للتركيز على شخص المقاول أو منشئ المؤسسة، والبحث في دور سماته وخصائصه على إنشاء مؤسسته الخاصة ونجاحها بهدف التعرف على أهم السمات التي تشجع الشباب على التوجه لإنشاء مؤسساتهم الخاصة وتمكنهم من النجاح في ذلك وبالتالي وضع صورة واضحة للمقاول الجزائري تمكن متخذي القرار من الاستعانة بها عند توجيه آليات الدعم المادية، أو عند أعداد البرامج التكوينية والتدريبية، بحيث تركز على الجوانب التي لها تأثير حقيقي على إنشاء ال(م ص م) ونجاحها.

كما أن هته الدراسة يمكن أن تشكل مدخلا للكثير من الباحثين في هذا المجال للبحث في الإشكالات التي يعاني منها المقاولون الجزائريون، ومحاولة إيجاد حلول لها.

أهداف الدراسة.

تحاول هذه الدراسة تحقيق مجموعة من الأهداف نذكر أهمها كما يلي:

1. التطرق لأهم الأبحاث والدراسات المعالجة لمفهوم المقاولاتية وذلك من أجل توفير خلفية نظرية ملائمة للدراسة، والإسهام في سد النقص الموجود في هذه الدراسات خاصة باللغة العربية.
2. التعرف على مدى إدراك منشئي ال(م ص م) في الجزائر والقائمين على مرافقتهم ودعمهم لماهية الروح المقاولاتية وعناصرها.
3. معرفة الأنشطة التي يقوم بها المقاولون لبدئ مشاريعهم الخاصة، ودور السمات المقاولاتية في تنفيذ أفكارهم على أرض الواقع وإنشاء مؤسساتهم الخاصة.

4. وضع صورة واضحة للمقاول الجزائري تساعد الباحثين والعاملين في مجال المقاولاتية في الجزائر في فهم الظاهرة المقاولاتية في البيئة الجزائرية ومن ثمة التعامل معها.

5. حصر أهم السمات المقاولاتية تأثيرا على إنشاء الـ(م ص م) في الجزائر ونجاحها، بهدف مساعدة متخذي القرار عند وضع السياسات والخطط المتعلقة بهذا القطاع في الجزائر.

المفاهيم الأساسية للدراسة.

– **المقاول Entrepreneur**: بالرغم من الاختلاف الكبير في مفهوم المقاول وتعدد تعريفاته، فقد اعتمدنا في هذه الدراسة على تعريف Gartner للمقاول على أنه " ذلك الشخص الذي أنشأ مشروعاً أو مؤسسة جديدة أو يسعى لذلك معتمداً على أفكار إبداعية، كما أنه يتميز عن الآخرين بصفات واستعدادات خاصة"، وذلك لان هذا التعريف يتماشى وأهداف الدراسة كما أنه يشير صراحة إلى الدور المنوط بالمقاول والمتمثل في إنشاء المؤسسات الجديدة، كما أن هذا التعريف أشار إلى أهمية الاستعدادات والخصائص الشخصية التي يتمتع بها المقاول.

– **المقاولاتية Entrepreneurship**: هي سيرورة خلق نشاط جديد، تتضمن عمليات اكتشاف الفرص المقاولاتية وتقييمها ثم استغلالها، ويمكن أن نعتبر أن مفهوم خلق النشاط هنا هو إنشاء مؤسسة جديدة، وبالتالي فان مفهوم إنشاء المؤسسة ومختلف عملياته ومراحله تتضح من خلال التعريف السابق.

– **الفرصة المقاولاتية The Entrepreneurship Opportunity**: هي وضع مرغوب وقابل للتحقيق على أرض الواقع، ينشأ نتيجة لظروف يصنعها الفرد أو توفرها تفاعلات البيئة الخارجية يتطلب الاكتشاف والتقييم ثم الاستغلال بشكل يحقق أرباحاً مادية.

– **الروح المقاولاتية The Entrepreneurship Spirit**: هي مجموعة من المواقف العامة والإيجابية اتجاه المؤسسة والمقاول، والرغبة في تجريب الأشياء الجديدة أو القيام بالأعمال بطريقة مختلفة، مما ينعكس في شكل النشاط والمبادرة للتكيف مع التغيرات، عن طريق عرض الأفكار والتصرف بكثير من الانفتاح والمرونة، وسنقيسها في هذه الدراسة عن طريق مجموعة من السمات المقاولاتية **Entrepreneurship Characteristics** التي يتمتع بها الأفراد والتي توجههم لإنشاء مؤسساتهم، وتم تحديدها من خلال الدراسات السابقة ووفقاً لما يتلاءم والمقاولين الجزائريين كما يلي:

- **الحاجة للإنجاز Need for Achievement:** هي استعداد ثابت نسبياً في الشخصية يحدد مدى سعي الفرد ومثابرتة في سبيل تحقيق نجاح أو بلوغ هدف، يترتب عليه درجة معينة من الإثباع.
- **الثقة بالنفس Self-Confidence:** هي إدراك الفرد لكفائته ومهارته وقدرته على التعامل بفاعلية مع المواقف المختلفة.
- **الإبداع Innovation:** اعتمدنا تعريف Shumpeter للإبداع حيث عرفه بأنه النتيجة الناجمة عن إنشاء طريقة أو أسلوب جديد في الإنتاج، وكذا التغيير في جميع مكونات المنتج أو كيفية تصميمه، وقد حدد خمس أشكال للإبداع هي: إنتاج منتجات جديدة استجابة لطلبات مستقبلية الكشف عن طرائق جديدة في الإنتاج لم تكن معروفة من قبل تسهم في تخفيض التكاليف إيجاد منفذ جديد لتصريف المنتجات، اكتشاف مصدر جديد للمواد الأولية، إيجاد تنظيم جديد.
- **الاستقلالية وتحمل المسؤولية Independency (Autonomy) and Responsibility:** الاستقلالية هي الرغبة في أن تكون المتحكم في نفسك أما تحمل المسؤولية فهو القدرة على تحمل الأعباء والتكاليف دون أن يعزو النجاح أو الفشل للآخرين أو الظروف أو الحظ. وقد عرف الباحث الاستقلالية وتحمل المسؤولية على أنها: الرغبة في التحكم في العمل الذي تقوم به وأن تتحمل مسؤولية أعمالك من نجاح أو فشل، والرغبة في التحدي وامتلاك عمك الخاص، وأن تصبح مدير نفسك.
- **الميل للمخاطرة Risk Taking Propensity:** هو نزوع المفاوض إلى اتخاذ قرارات في ضل بيئة تتسم باللايقين، وبالتالي فإن النتائج لا تكون مضمونة.
- **روح المبادرة Initiativeness:** هي المعرفة والدراية حول العمل وحل المشكلات واتخاذ القرارات، وتعكس تجربته والمعارف والمهارات المكتسبة على مر السنين.
- **إنشاء المؤسسة Enterprise Creation:** هي السيورة التي تضم عمليات تعريف وتقييم الفرص، ثم تطوير خطة المشروع المناسبة، ومن ثم تحديد الموارد اللازمة لبناء وتسيير المشروع المنبثق.
- **نجاح المؤسسة Enterprise Success:** المفهوم العام للنجاح هو تحقيق الأهداف المسطرة، ونظراً للتداخل الكبير بين الأهداف الشخصية للمفاوض وأهداف المشروع فإن هناك نوعين من المؤشرات

اعتمدها الباحثون لقياس نجاح المشاريع وهي، المؤشرات الموضوعية (الكفاءة، الفعالية، مالية) والمؤشرات الذاتية (التصور الشخصي).

حدود الدراسة.

فضلنا من الناحية الموضوعية التقيد بأهداف الدراسة والتركيز فقط على المتغيرات المقترحة، وهو ما انعكس على الجانب النظري، الذي لم يخرج عن النظرية المقاولاتية بشتى مدارسها، بالإضافة لدراسة واقع للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

كما اقتصرنا الدراسة جغرافيا على ولاية برج بوعرييج، حيث وزعت الاستمارة ضمن هذا الحيز الجغرافي فقط ولقد تمت الدراسة التطبيقية خلال السنة الجامعية 2016/2017.

منهجية الدراسة.

في ضوء طبيعة الدراسة والأهداف التي تسعى إلى تحقيقها، والمتمثلة في معرفة أثر السمات الشخصية المشكلة للروح المقاولاتية في إنشاء (م ص م) في الجزائر، وفي ضوء الأسئلة التي تسعى الدراسة للإجابة عليها، فقد عمدنا لاستخدام المنهج الوصفي والتاريخي في مختلف الجوانب النظرية للدراسة، وذلك لوصف مختلف عناصر الدراسة وسرد تطورها التاريخي، ثم المنهج التحليلي لتحديد العلاقة النظرية بين متغيرات الدراسة، وتحديد أثر السمات المقاولاتية على إنشاء ونجاح (م ص م) في الجزائر، أما الجانب التطبيقي فقد كان في شكل دراسة حالة (دراسة حالة مقاولي ولاية برج بوعرييج)، واستخدمنا فيه مزيج من أدوات الإحصاء الرياضي والتطبيقي لتحليل الاستبانة التي تم توزيعها على أفراد العينة.

المقاربة البحثية المعتمدة في الدراسة.

انطلقنا في دراستنا هذه من فرضية أساسية مفادها أن المقاولين يختلفون عن غيرهم، وبالتالي ركزنا في هذه الدراسة على البحث في الخصائص السيكولوجية والسمات الشخصية للمقاولين، وكذا دوافعهم ومحفزاتهم وسلوكياتهم، إضافة إلى أصولهم ومساراتهم الاجتماعية (البيانات الشخصية)، في محاولة منا لوضع صورة نمطية للمقاول الجزائري من خلال صفاته وخصائصه، حتى نتمكن من التعرف على أهم السمات الشخصية التي يتمتع بها المقاولون الجزائريون، وأكثرها تأثيرا على إنشائهم لمؤسساتهم ونجاحها.

وبالتالي فان دراستنا اعتمدت المقاربة السلوكية **The behavioral approach** ، وهي المقاربة التي تبحث في الأسئلة الأساسية التالية: من هو المقاول؟، ما هي صفاته وسماته الشخصية؟، هل المقاولاتية غريزة تظهر في شكل مجموعة من الصفات والخصائص الفطرية التي تولد مع المقاول؟، وهي الأسئلة والافتراضات التي تتلاءم وأهداف الدراسة.

الدراسات السابقة.

خلال القيام بهذا البحث تبين أن أغلب الدراسات الجزائرية في مجال إنشاء الد(م ص م) تركز على الجانب المالي، وآثار مصادر التمويل على إنشاء ونمو مثل هذا النوع من المؤسسات، وهناك القليل من الدراسات التي ركزت على جانب المقاول ودوره في إنشاء المؤسسة، وأغلبها يتكلم عن العوامل البيئية والظروف المحيطة التي قد تدفع الفرد لإنشاء مؤسسته الخاصة، وسنحاول أن نتطرق إلى الدراسات الجزائرية والأجنبية التي لها أوجه تماس وتشابه كبيرة مع موضوع دراستنا.

1. دراسة **Monaughan Sheryl Elaine (2000)** ، بعنوان:

Capturing the entrepreneurial spirit: A study to identify the personality characteristics of entrepreneurs.

حاولت الباحثة من خلال هته الدراسة أن تقيس العلاقة بين الروح المقاولاتية و نجاح المشاريع الجديدة حيث عرف الروح المقاولاتية من خلال الأنواع الخمس للشخصية المعروفة باسم (NEO-FFI) والتي تعبر عن السمات النفسية الأساسية للفرد، وهي: العصبية Neuroticism، الانبساط Extraversion الانفتاح Openness، اللطف Agreeableness، الاجتهاد Conscientiousness.

وطرحت الباحثة ثلاث أسئلة رئيسة للبحث بهدف تقييم العلاقة بين الروح المقاولاتية والعوامل الديموغرافية وعوامل نجاح المشروع، وكانت الأسئلة كالتالي:

- ما العلاقة بين نجاح المشروع (عمر المشروع، عدد العمال، الوضعية المالية) والروح المقاولاتية؟
- ما هو أثر العوامل الديموغرافية (السن، العرق، الجنس، المستوى التعليمي) على الروح المقاولاتية؟
- ما هو أثر العوامل الديموغرافية على نجاح المشروع؟

بالإضافة إلى سؤالين آخرين هما: ما هي أهم الخصائص بالنسبة للمقاولين؟، وكيف يعرف النجاح.

وانطلاقاً من هته الأسئلة تم وضع 11 فرضية للدراسة، وبهدف اختبارها تم تصميم استبانة وتوزيعها على عينة من المقاولين، حيث بلغ عدد أفراد العينة 51، وبعد تحليل البيانات الكمية والنوعية توصلت الدراسة إلى أن هناك علاقة ايجابية بين متغيرات الدراسة.

وأوجه التشابه بين الدراسة المزمع القيام بها وهته الدراسة هي أن كلا الدراستين انطلقتا من نفس التعريف للروح المقاولاتية، ومحاولة البحث في أهميتها وأثرها على المشاريع الجديدة، غير أن الفرق بينهما هو أولاً في البيئة التي تم انجاز البحث فيها، حيث أن هناك فرق كبير بين ال (م و أ) والجزائر، مما أدى بالباحث إلى اعتماد تعريف الروح المقاولاتية اعتماداً على سمات مختلفة عن السمات التي اعتمدها هته الدراسة، والاختلاف الثاني في كون هته الدراسة ركزت على قياس نجاح المؤسسات المنشأة بينما دراستنا تركز فقط على إنشاء المؤسسات الجديدة، بالرغم من وجود تشابه إلى حد ما إذا أخذنا بالاعتبار أن عينة الدراسة التي اعتمدها هي لمؤسسات حققت الاستمرارية لفترات زمنية قد تصل إلى خمس سنوات، وهو معيار اعتمده بعض الباحثين لقياس نجاح المؤسسة المنشأة.

2. دراسة دباح نادية، بعنوان: دراسة واقع المقاولاتية في الجزائر وآفاقها (2000 - 2009).

انطلقت هته الدراسة من التساؤل الجوهرى التالي: هل يمكن تنشيط عملية إنشاء ال(م ص م) في الجزائر من خلال تنمية الروح المقاولاتية، وتثمين الخبرات المكتسبة للأفراد وذلك في ضل الإصلاحات المطبقة من طرف الدولة في مجال دعم وترقية المقاولاتية؟.

وفي سبيل حل هته الإشكالية فقط وضعت الباحثة الفرضيات التالية:

- تعتبر الروح المقاولاتية من بين العوامل التي تدفع المقاول لإنشاء مؤسسته المستقلة؟
- تلعب الخبرة المكتسبة من التجارب السابقة للمقاول دوراً كبيراً في تحفيزه لإنشاء مؤسسة خاصة به.
- إن الإصلاحات المطبقة من طرف الدولة في مجال ترقية المقاولاتية تشجع عملية إنشاء المؤسسات الجديدة في الجزائر.

وبهدف قبول أو رفض هته الفرضيات قامت الباحثة بصياغة استبيان تم توزيعه على عينة يقدر عددها بـ 30 مقاولا بالجزائر العاصمة، وامتدت الدراسة إلى غاية شهر ماي 2011، وباستخدام أدوات التحليل الإحصائية باستخدام برنامج SPSS، تم الوصول للنتائج التالية:

- هناك تأثير كبير للعوامل الشخصية للمقاول مثل الرغبة في الخروج من حالة البطالة، تحقيق الكسب المادي، الاستقلالية، الرغبة في تحقيق انجاز شخصي، تحمل المسؤولية، المخاطرة على إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.
- لم تتوصل الدراسة إلى أثر ملموس للخصائص المقاولاتية المتمثلة في الإبداع والابتكار والمبادرة على إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

وتعتبر هته الدراسة مهمة كثيرا لشبهها الكبير مع دراستنا، غير أن هناك اختلافا بينهما فيما يخص تعريف الروح المقاولاتية التي لم أجد لها واضحة في دراسة الباحثة، رغم أنها في دراسة الحالة استخدمت الخصائص المقاولاتية لقياس الروح المقاولاتية، والشيء الذي قد تضيفه دراستنا هو أنها حددت المجال النظري للدراسة أكثر، وأعطت تعريفا واضحا للروح المقاولاتية، كما وضحت مراحل إنشاء مؤسسة جديدة وبالتالي إمكانية قياس أثر متغيرات الروح المقاولاتية على كل مرحلة من مراحل إنشاء المؤسسة.

3. دراسة محمد فيرلاس Filras Mouhammed، بعنوان

Impact des politique d'aide a l'entrepreneuriat sur l'émergence d'esprit d'entreprises chez les jeunes.

اهتمت هته الدراسة بقياس مدى فعالية أجهزة الدعم والمتابعة المهتمة بالمقاولاتية، والمعتمدة من قبل وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم الروح المقاولاتية لدى الشباب وإنشاء مؤسساتهم الخاصة.

حيث عالج الباحث مراحل نمو الروح المقاولاتية لدى الشباب الجزائري، وحاول دراسة تأثير سياسة ترقية المقاولاتية المعتمدة من طرف أجهزة الدعم والمرافقة خلق وتشجيع وتنمية روح المقاولاتية لدى الشباب والتأثير على سلوكياتهم واتجاهاتهم، بغض النظر عن السياق الاجتماعي للمقاول، وبالتالي فقد طرح الباحث السؤال الأساسي التالي: إلى أي مدى بإمكان الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب ANSEJ تشجيع ظهور وتنمية روح المقاولاتية لديهم؟.

ولقد توصل الباحث إلى أنه:

- لا يوجد أي تأثير ذو دلالة لجهاز دعم وتشغيل الشباب ANSEJ على الدافعية المقاولاتية لدى الشباب.

- وتوصل إلى أنه يمكن ظهور ونمو الروح المقاولاتية ضمن أي سياق أو وسط وأن الشباب لا يولد مقاولا وإنما يمكن أن يصبح كذلك.

وهي دراسة مهمة من ناحية حداتها وموضوع معالجتها لتأثير أجهزة الدعم وخاصة المالية منها على إنشاء ونمو الروح المقاولاتية لدى الشباب وتشجيعهم على إنشاء مؤسساتهم الخاصة، ويمكن اعتباره الدراسة منطلقا للدراسة التي نحن بصدد القيام بها، ذلك أن النتائج التي توصل إليها الباحث تثبت أن السياسات المنتهجة من قبل هيئات دعم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تركز على الدعم والمرافقة المالية غير قادرة على خلق الروح المقاولاتية لدى الأفراد، وبالتالي فهي عاجزة عن تحقيق الأهداف الموضوعية لأجل تنمية القطاع، ومنه وجب التركيز على شخص المقاول والصفات التي يجب أن يتميز بها والتي تمكنه من تحمل المخاطر والمبادرة بإنشاء مؤسسته الخاصة، سواء لتسطير برامج الدعم التي يجب أن توجه للأشخاص القادرين على النجاح أو عند إعداد برامج تدريب ومرافقة، وفي هذا الإطار تأتي الدراسة التي نقوم بها بهدف الوصول لوضع صورة واضحة للمقاول الجزائري وأهم الخصائص التي يجب أن يتميز بها، وأثرها على كل مرحلة من مراحل إنشاء مؤسسته الخاصة.

4. دراسة Belgin Aydıntan و Aykut Göksel، بعنوان:

Gender, Business Education, Family Background and Personal Traits; a Multi Dimensional Analysis of Their Affects on Entrepreneurial Propensity: Findings from Turkey.

سعت هذه الدراسة لكشف أثر السمات الشخصية والمتمثلة في: روح المبادرة، الحاجة للإنجاز، حس التحكم في الذات، والعوامل الديموغرافية الجنس، الخلفية العائلية، المستوى التعليمي، على الميول المقاولاتية للفرد، ومدى قوة هذا التأثير، وقد وضع الباحث الفرضيات التالية كمحاولة لمعالجة الموضوع:

- هناك ارتباط إيجابي بين روح المبادرة والتوجه المقاولاتي للأفراد.
- عند زيادة الحاجة للإنجاز لدى الفرد فإن التوجه المقاولاتي لديه يرتفع.
- زيادة حس التحكم في الذات لدى الفرد فإن التوجه المقاولاتي لديه يرتفع.
- الذكور يظهرون ميول مقاولاتية أكثر من الإناث.
- الأفراد اللذين أحد أوليائهم مقاول لديهم ميول مقاولاتية أكبر.

– المستوى الدراسي لديه تأثير ايجابي على التوجه المقاولاتي للأفراد.

وتم إجراء الدراسة على عينة مكونة من 175 طالب إدارة أعمال في العاصمة التركية أنقرة وتوصلت الدراسة إلى أن الخصائص الشخصية لها علاقة ايجابية بالتوجه المقاولاتي، وأن أكثر عوامل الخصائص الشخصية تأثيرا هو حس التحكم في الذات أكثر من العوامل الأخرى، لكن الجنس والمستوى التعليمي والخلفية العائلية المقاولاتية هي من تصنع الفرق في الميول المقاولاتية بين الأفراد في تركيا.

هته الدراسة مهمة جدا لسببين أساسيين، أولهما أنها استعملت أهم الخصائص المقاولاتية روح المبادرة الحاجة للإنجاز، حس التحكم في الذات، وكل هته الخصائص متضمنة في دراستنا والسبب الثاني هو المجال المكاني للدراسة والذي يتشابه إلى حد ما مع البيئة الجزائرية وبالتالي يمكن الاعتماد على النتائج المتوصل إليها في هته الدراسة في بناء نموذج الدراسة الخاص بنا.

أما وجه الاختلاف فهو أن هته الدراسة أكتفت بدراسة الميول المقاولاتية فقط، بينما دراستنا تهدف إلى دراسة أثر السمات المقاولاتية والديموغرافية على إنشاء (م ص م) وهي مرحلة تجسيد الميول المقاولاتية في شكل أفعال، وليس كل من لهم ميول مقاولاتية قد ينجحون في إنشاء مؤسساتهم الخاصة لسبب أو لأخر.

5. دراسة حميدي يوسف و جعيدر حسان HAMIDI Youcef, DJAIDER Hassane، بعنوان:

L'impact des caractéristiques individuelles sur la réussite d'un jeune entrepreneur.

حاولت هته الدراسة إظهار الصفات والسمات الشخصية لأصحاب المشاريع الناجحة، وعليه كانت الإشكالية التي حاولت هته الدراسة حلها تتلخص في السؤال التالي:

– ما هي السمات الشخصية التي تؤثر على نجاح المقاولين الشباب في تجسيد مشاريعهم في إطار الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب ANSEJ؟

وركزت الدراسة في هذا الإطار في البحث على تأثير كل من السن، الجنس، البيئة العائلية، الحالة العائلية، المستوى التعليمي، التكوين المهني، المعرفة العملية، البطالة، المستوى التعليمي للأبوين الخبرة المهنية للأبوين، على تجسيد الشباب لمشاريعهم الخاصة.

وشملت الدراسة عينة تتكون من 809 من المقاولين اللذين نجحوا في إنشاء مؤسساتهم في إطار الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب ANSEJ، وتم الحصول على البيانات من وكالة ANSEJ حيث تم اختيار عينة عشوائية من مجتمع الدراسة الذي يشمل 57197 مقاولا يتوزعون على أكثر من 28 مجال نشاط، استطاعوا أن ينشئوا مؤسساتهم في إطار الوكالة وذلك سنة 2007.

ويمكن القول أن الدراسة تمكنت من حصر الصفات والمميزات الأساسية للمقاولين، وبطريقة علمية مبنية على أساس التحليل الإحصائي والقياسي، مبرزة أهميتها في نجاح الشباب اللذين قاموا بإنشاء مؤسساتهم في إطار الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب ANSEJ.

وهته الدراسة مهمة جدا لعدة أسباب منها حجم العينة الكبير والذي يمكننا من الوصول لنتائج أكثر دقة بالإضافة للأساليب الإحصائية المعتمدة في الدراسة، وهناك تقاطع كبير بين هته الدراسة والدراسة المزمع القيام بها، خاصة اختبار أثر الخصائص الديموغرافية في تجسيد المشاريع الجديد.

لكن الدراسة أهملت باقي السمات الشخصية والخصائص المقاولاتية وركزت فقط على العوامل الديموغرافية، ربما لان الدراسة لم تستخدم أدوات لجمع البيانات تمكنها من الاحتكاك المباشر مع أفراد العينة، بعكس دراستنا التي ستركز بالإضافة لتأثير الخصائص الديموغرافية على تأثير باقي الخصائص والسمات المقاولاتية.

6. دراسة Murad Husni Abdulwahab و Rula Ali Al-Damen¹، بعنوان:

The Impact of Entrepreneurs' Characteristics on Small Business Success at Medical Instruments Supplies Organizations in Jordan.

هدفت هته الدراسة للكشف عن أثر السمات المقاولاتية في نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العاملة في مجال المعدات واللوازم الطبية في الأردن، وانطلقت الدراسة من الفرضية الأساسية التالية:

– السمات المقاولاتية ليس لها أثر على نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العاملة في مجال المعدات واللوازم الطبية بالأردن، عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0,05$).

¹Murad Husni Abdulwahab, Rula Ali Al-Damen, **The Impact of Entrepreneurs' Characteristics on Small Business Success at Medical Instruments Supplies Organizations in Jordan**, International Journal of Business and Social Science Vol 6, No 8, August 2015.

وحددت الدراسة السمات المقاولاتية في المتغيرات التالية: الحاجة للإنجاز، الثقة بالنفس، الإبداع الاستقلالية وتحمل المسؤولية، الميل للمخاطرة، الخبرة، أما نجاح المؤسسة فقد تم قياسه بناء على مؤشرات الأداء المالي للمؤسسة بالإضافة إلى مؤشرات أخرى تعبر عن نمو المؤسسة كحجم المبيعات وعدد العمال.

وقد تكونت العينة من 66 مؤسسة صغيرة ومتوسطة عاملة في قطاع المعدات واللوازم الطبية بالعاصمة الأردنية عمان، حيث استطلعت الدراسة من خلال استبانته آراء أصحاب هته الشركات ومدرائها فيما يخص موضوع الدراسة، وبعد تحليل البيانات المجمعته من الاستبانته عن طريق أدوات التحليل الوصفي واستخدام T-test والارتباط والانحدار المتعدد لاختبار فرضية الدراسة، خلصت الدراسة إلى أن هناك أثر للسمات المقاولاتية على نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العاملة في مجال المعدات واللوازم الطبية بالأردن.

تتشابه هته الدراسة إلى حد كبير مع دراستنا، غير أنها تدرس أثر السمات المقاولاتية على نجاح الـ(م ص م) في الأردن، بينما ندرس أثرها على إنشاء الـ(م ص م) ونجاحها في الجزائر، وبالرغم من أن بيئتي الدراسة في الأردن والجزائر متشابهتان إلى حد كبير إلا أن طبيعة هته الدراسة التي ركزت على مجال اللوازم والمعدات الطبية يحدث فرقا من ناحية أن هته الصناعة تتطلب مستوى تعليمي مرتفع ومتخصص قد يكون له أثر على السمات المقاولاتية للأفراد، بعكس دراستنا الموجهة إلى عموم منشئي الـ(م ص م) في الجزائر.

إضافة الباحث.

ما قد تضيفه دراستنا للدراسات السابقة هو أنها حددت المجال النظري للدراسة أكثر، وأعطت تعريفا واضحا للروح المقاولاتية معتمدة على السمات المقاولاتية، كما أنها وضحت بدقة مراحل إنشاء مؤسسة جديدة وبالتالي إمكانية قياس أثر متغيرات الروح المقاولاتية على كل مرحلة من مراحل إنشاء المؤسسة، بالإضافة لعدم اقتصرها على المؤشرات التقليدية لقياس النجاح، بل تعدتها لمؤشرات تتلاءم وطبيعة الـ(م ص م) والمراحل المبكرة لنشاطها وما يكتنفها من تداخل بين أهداف المشروع وأهداف منشئيه.

كما أن هته الدراسة تهدف إلى الوصول لوضع صورة واضحة للمقاول الجزائري وأهم سماته، ثم قياس أثرها ميدانيا على كل مرحلة من مراحل إنشاء المقاولين الجزائريين لمؤسساتهم الخاصة، كذا أثرها على نجاحهم، من خلال دراسة تطبيقية على المقاولين.

تقسيمات الدراسة.

سعيًا منا لإتمام هذا البحث بمنهجية علمية تمكنا من الوصول إلى نتائج صحيحة، تمكن المقاولين والمهتمين بمجال المقاولاتية (الم ص م) في الجزائر من البناء عليها لاتخاذ قراراتهم، فقد قمنا بتقسيم هته الدراسة إلى أربعة فصول، منها ثلاث فصول نظرية وفصل تطبيقي، يسبقهم مقدمة عامة تتضمن مختلف الأبعاد الأساسية للموضوع وتطرح الإشكالية بالإضافة للدراسات السابقة، وتنتهي بخاتمة تتضمن النتائج النظرية والتطبيقية للدراسة، إضافة إلى جملة من التوصيات وآفاق الدراسة، وتتمثل فصول هته الدراسة فيما يلي:

- **الفصل الأول: المقاولاتية، إطار نظري ومفاهيمي:** حاولنا في هذا الفصل بهدف تبسيط المعقد وتوضيح المبهم أن نسوق مفهوم ظاهرة المقاولاتية بناء على مختلف الاتجاهات الفكرية أو المداخل العلمية التي أولت اهتماما لدراسة الظاهرة، دون إهمال للترتيب الزمني، إذ تطرقنا إلى ثلاث اتجاهات فكرية رئيسية هي: التوجه الوظيفي، التوجه السلوكي، توجه السيرورة أو العملية المقاولاتية. وفي النهاية استعرضنا مجموعة من نماذج السيرورة المقاولاتية، تشمل مختلف العناصر المذكورة سابقا انطلاقا من المقاربات الوظيفية والسلوكية إلى العوامل المحددة للتوجه المقاولاتي، حيث تدمجها في سيرورة مرحلية وزمنية على شكل مخطط توضيحي للسيرورة المقاولاتية بمختلف عملياتها والعوامل المتدخلة فيها.
- **الفصل الثاني: المقاولاتية، من الفكرة للمؤسسة:** تكلمنا في بداية هذا الفصل عن فرص الأعمال وفكرة المشروع وفصلنا أكثر في مفهوم الفرصة والفرق بينها وبين فكرة المشروع، ثم تطرقنا لمصادر الفرص المقاولاتية وكيفية اكتشافها وتطويرها إلى غاية بناء نموذج الأعمال، والذي يمثل الشكل التجاري لأفكارنا وبعدها انتقلنا إلى كيفية عمل مخطط الأعمال الخاص بالمشروع، وتطبيقه العملي، ثم الأشكال التي قد يتخذها المشروع المقاولاتي، وفي الأخير سنتطرق إلى مؤشرات قياس نجاح المشاريع المقاولاتية الجديدة وخاصة الصغيرة منها.

– **الفصل الثالث: المقاولاتية وإنشاء الـ (م ص م) في الجزائر:** انطلقنا في المبحث الأول من مفهوم الـ (م ص م) في الجزائر وتطور الأطر القانونية المنظمة لعمل القطاع الخاص، ثم عرض أرقام وإحصاءات مدللة على واقع القطاع في الجزائر، والدور الاقتصادي والاجتماعي الذي يلعبه في الجزائر أما المبحث الثاني فاستهللناه بعرض تاريخي تحليلي لصورة المقاول الجزائري وأصوله ومختلف أشكاله، بالإضافة لأهم السمات التي تميزه، وهو جانب مهم جدا في فهم واقع المقاولاتية وكيفية تنشيطها في الجزائر، ويعتبر تمهيدا للمطلبين الموالين الذين يركزان على برامج الدعم والمرافقة التي وضعتها الدولة لدعم المقاولين وتنشيط عملية إنشاء الـ (م ص م)، ثم في الأخير أشرنا إلى المشاكل والمعوقات الرئيسية التي تعترض قطاع الـ (م ص م) في الجزائر.

– **الفصل الرابع: دراسة حالة مقاولي ولاية برج بوعرييج:** يعتبر هذا الفصل بمثابة الدراسة التطبيقية لما تناولناه في الفصول النظرية السابقة، حيث يحاول أن يدرس أثر السمات المقاولاتية لدى مقاولي ولاية برج بوعرييج على إنشائهم لمؤسساتهم الـ (م ص م) ومن ثم نجاحها، وذلك من خلال استهلال الفصل بمبحث منهجي يوضح طبيعة الدراسة التطبيقية ومنهجيتها، كما يصف مجتمع وعينة الدراسة، ثم ينتقل إلى مبحث ثاني يعنى فيه بعرض وتحليل إجابات أفراد العينة حول محاور الاستبيان، ثم في النهاية قمنا باختبار الفرضيات.

الفصل الأول:

المقاولاتية، إطار نظري
ومفاهيمي.

تمهيد .

لم يحدث أن اتفق الباحثون على مفهوم واحد لمصطلح المقاولاتية Entrepreneurship، وذلك منذ أول استخدام له في الأدبيات الاقتصادية على يد الاقتصادي الايرلندي الأصل RICHARD CANTILLON في كتابه المعنون بـ *Essai sur la nature du commerce en général*، الذي أصدره في بدايات القرن الـ 18 (سنة 1725) وترجم للغة الانجليزية سنة 1755، ومنذ ذلك الحين والاهتمام بالظاهرة بين مد وجزر حيث فقد المصطلح بعض بريقه في القرن الـ 19 وبدايات القرن الـ 20 بسبب تحول الاهتمام للمؤسسات الكبيرة، ثم ما لبث أن عاد الجدل حوله ثانية في سنوات ما بعد الحرب العالمية ليتخذ في السبعينات من القرن الماضي بعدا آخر.

لقد انكب الاقتصاديون على هذه الظاهرة بالدراسة والتحليل، تبعهم في ذلك باحثون من تخصصات ومجالات مختلفة كعلم النفس وعلم الاجتماع والعلوم الإدارية نظرا للتشعب والاختلاف الكبير الذي ميز الظاهرة، حيث أن جدلا كبيرا ثار ولم يهدأ لحد الساعة بين الباحثين حول تعريف واضح يمكننا من فهم دقيق لمدلولات المصطلح أو الوصول إلى صياغة الظاهرة في نظرية واضحة المعالم.

وسنحاول في هذا الفصل بهدف تبسيط المعقد وتوضيح المبهم أن نسوق مفهوم ظاهرة المقاولاتية بناء على مختلف الاتجاهات الفكرية أو المداخل العلمية التي أولت الاهتمام لدراسة الظاهرة، دون إهمال للترتيب الزمني، إذ سنتطرق إلى ثلاث اتجاهات فكرية رئيسية هي:

- التوجه الوظيفي The descriptive approach والذي يركز على الأبحاث التي قام بها الاقتصاديون والتي تسعى لمعرفة ما هي المقاولاتية وما أثرها ودورها في الاقتصاد؟.
- التوجه السلوكي The behavioral approach الذي يسوق وجهة نظر علماء النفس وعلماء الاجتماع الذين لم يهتموا كثيرا بما يفعله المقاولون بل ركزوا على سؤال لماذا يفعلون ذلك؟ من هو المقاول وما هي خصائصه؟
- توجه السيرورة أو العملية المقاولاتية The entrepreneurship process approach والذي يتزعمه علماء الإدارة والتسيير حيث ركزوا على العملية المقاولاتية ككل بمختلف مراحلها.

وانطلاقا من تطور الفكر المقاولاتي في مختلف المقاربات، سنحاول أن نتطرق بتفصيل أكثر إلى مفهوم المقاول والتطور في النظرة إليه من مجرد وسيط يتحمل المخاطر إلى مبدع ومسير يشغل حجر الأساس

في النشاط الاقتصادي، وسنعرج على تعاريف لأهم المفكرين في هذا المجال مثل: Richard Cantillon 1725, J B Say 1803 Schumpeter 1934, McClelland 1961, Gartner 1985 وغيرهم، كما سنتطرق إلى العوامل المؤثرة في توجه المقاولين والمحددة لسلوكهم المقاولاتي، الخصائص النفسية والسمات الشخصية والعائلة والبيئة بمختلف جوانبها.

وفي النهاية سنستعرض مجموعة من النماذج للسيرورة المقاولاتية، يشمل مختلف العناصر المذكورة سابقا انطلاقا من المقاربات الوظيفية والسلوكية إلى العوامل المحددة للتوجه المقاولاتي، حيث تدمجها في سيرورة مرحلية وزمنية في شكل مخطط توضيحي للسيرورة المقاولاتية بمختلف عملياتها والعوامل المتدخلة فيها.

المبحث الأول: تطور البحث في المقاولاتية بين إشكاليتي توحيد التعريف وتعدد التوجهات الفكرية.

تطور مفهوم المقاولاتية خلال مرحلة زمنية طويلة تعدت الـ 250 سنة، لكن هذه الفترة الزمنية الطويلة وقفت عاجزة عن إيجاد مفهوم موحد للمقاولاتية خاصة مع الاختلافات الكبيرة التي اكتتفت تطور الدراسات والأبحاث المتعلقة بالموضوع، حيث تعددت التوجهات الفكرية بين الاقتصاديين وعلماء النفس والاجتماع وعلماء الإدارة، إذ اتخذ كل فريق منهم منهجا فكريا مختلفا، وهذا ما أنتج لنا مع الزمن مقاربات مختلفة لدراسة الظاهرة يمكن حصرها في ثلاث مقاربات أساسية هي: المقاربة الوصفية الوظيفية والمقاربة السلوكية، ومقاربة العملية أو السيرورة المقاولاتية، وسنحاول في هذا المبحث التطرق لهذه المقاربات بالسرود والتحليل.

المطلب الأول: التعاريف والمقاربات الأساسية للمقاولاتية.

1. تعريف المقاولاتية.

تعددت المفاهيم والتعاريف ذات العلاقة بمصطلح المقاولاتية، وتزايد اهتمام الباحثين بهذا المصطلح وبإيجاد تعريف دقيق له، أما الاهتمام الحقيقي بالمقولة فقد بدأ في سنوات ما بعد الحرب من طرف الاقتصاديين وخاصة المهتمين بمجال تاريخ المؤسسة، حيث أنشئ سنة 1948 مركز البحوث في تاريخ المقاولاتية " the research centre in Entrepreneurial history " بجامعة هارفارد.

وعرف الباحثون المقاولاتية كل من خلال وجهة نظر تناولت الظاهرة من زاوية تختلف عن الزاوية التي قام غيره بمعالجة الموضوع من خلالها، وهذا ما أحدث تباينا كبيرا في التعاريف، حيث لم يظهر أي اتفاق أو إجماع عالمي على مفهوم محدد للمقاولاتية¹، فبالنسبة لـ P.A. JULIEN و M MAECHESNA (1996) تمحورت الدراسات حول ثلاث مفاهيم أساسية هي: المقاول، روح المقاولاتية وإنشاء المؤسسة، وفي دراسة أخرى في نفس السياق قام بها رجل السياسة والاقتصادي ومدير المؤسسة الشهير W.B.GARTNER(1990)، استطاع حصر أربعة وأربعين تعريفا مختلفا للمقاولاتية، صنفها ضمن ثمانية

¹ Robert D Hisrich and Michel P. Peters and Dean A. Shepherd, **ENTREPRENEURSHIP**, 7th edition, McGraw Hill companies, New York, 2008, p 06.

محاور أساسية كل منها يعالج جزئية في الظاهرة المقاولاتية¹، أما (1997) L.J.FILION فقد حدد خمسة وعشرين موضوعا أساسيا للبحث في هذا المجال².

والسؤال الذي يتبادر إلى ذهن كل دارس للموضوع هو لماذا كل هذا الاختلاف والتباين حول مفهوم المقاولاتية، قد يكون الجواب هو أن الباحثين في دراستهم للظاهرة ينطلقون من تساؤلات وفرضيات مختلفة محاولين فهم الظواهر والسلوكيات المقاولاتية كل حسب مجال دراسته، إن هذا الجواب على بساطته يوضح حجم الارتباك والتعقيد الكامن وراء محاولة إيجاد تعريف متفق عليه للمقاولاتية، ولهذا فقد ركز الكثير من الباحثين مجهوداتهم ليس على إيجاد مفهوم محدد للظاهرة بل في البحث عن الأسئلة الصحيحة التي يجب أن نطرحها ونحن بصدد البحث في الظاهرة³، ولأجل توضيح الاختلاف الكبير في تحديد مفهوم المقاولاتية نسوق جملة من التعاريف الأساسية للمقاولاتية كالتالي:

كان التعريف السائد عند الأمريكيين للمقاولاتية في بداية التسعينات هو تعريف الأستاذ في جامعة هارفارد البروفيسور (1990) HAWARD STEVENSON، والذي عرف المقاولاتية على أنها: "اكتشاف الأفراد أو المنظمات لفرص الأعمال المتاحة و استغلالها"⁴.

وفي هذا التعريف يشير "STEVENSON" إلى أن المقاولاتية تعتمد على استغلال الفرص المتاحة.

وفي نفس سياق التعريف السابق الذي يركز على الفرص فإن هناك وجهة نظر أخرى ترى أن المقاولاتية هي التي تصنع الفرص وذلك من خلال الإبداع حيث تعرف المقاولاتية على أنها: "سيرورة يمكن أن نجدها في مختلف البيئات وبأشكال مختلفة، تقوم بإدخال تغييرات في النظام الاقتصادي عن طريق إبداعات قام بها أفراد أو منظمات، هذه الإبداعات تخلق مجموعة من الفرص الاقتصادية، وتكون نتيجة هذه السيرورة خلق الثروة الاقتصادية والاجتماعية للأفراد والمجتمع ككل"⁵.

وهذا التعريف يشير إلى أن المقاولاتية هي عبارة عن سيرورة، أي أنها مجموعة من المراحل المنظمة والمخطط لها، فهي لا تكون بشكل عشوائي أو قائمة على الصدفة، وتتعلق من الإبداع الذي يمكنها

¹ Azzedine Tounès, *l'intention entrepreneuriale : Une recherche comparative entre des étudiants suivant des formations en entrepreneuriat (bac+5) et des étudiants en DESS*, thèse de doctorat en science de gestion ; université de Rouen, France, 2003, page 27.

² Metaiche Fatima, *le profile des femme entrepreneurs en Algérie – étude exploratoire-*, mémoire de magistère en science de Gestion, universite de telemcen, 2010, P20.

³ Saras D. Sarasvathy and R.H. Smith, *The questions we ask and the questions we care about: reformulating some problems in entrepreneurship research*, Journal of Business Venturing 19, 2004, P-P 707-717.

⁴ Alain FAYOLLE, *le métier de créateur d'entreprise*, les éditions d'organisation, paris, 2003, p 17.

⁵ ibid, p 18.

من خلق فرص اقتصادية تسمح بتحقيق أهداف المقاول الاقتصادية والاجتماعية وغيرها، كما أن التعريف اعتبر أن الإبداع هو محور السيرورة المقاولاتية.

أما ROBERT HISRIH فيعرف المقاولاتية على أنها: " السيرورة التي تهدف إلى إنتاج منتج جديد ذو قيمة وذلك بإعطاء الوقت والجهد اللازمين، مع تحمل المخاطر الناجمة عن ذلك بمختلف أنواعها (مالية، نفسية، اجتماعية)، وبمقابل ذلك يتم الحصول على إشباع مادي ومعنوي".¹

هذا بالإضافة لكونه يؤكد على مفهوم السيرورة فهو يشير صراحة إلى فكرة تحمل المخاطر التي تنجم عن المغامرة باقتراح منتج جديد على المستهلك قد يلقي القبول كما قد يلقي الرفض.

ويعرفها بيتر دراكر (1985) DRUKER فيقول: "المقاولاتية هي فعل الإبداع الذي يتضمن النظر للتغيير على أنه فرصة لإعطاء الموارد المتاحة حاليا القدرة على خلق قيمة جديدة".²

ويعرف L-J FILION (1997) المقاولاتية كالتالي: "المقاولاتية هي الحقل الذي يعنى بدراسة واقع المقاول وتطبيقاته من حيث نشاطاته وخصائصه والآثار الاقتصادية والاجتماعية لسلوكياته، وكذلك يدرس أساليب دفع ودعم وحماية النشاط المقاولاتي".³

وتعرف المقاولاتية كذلك من طرف بعض الباحثين عن طريق وصف ما يقوم به المقاول بحيث: "يقوم المقاولون بإبداع شخصي ويخوضون المخاطر بخلق مؤسسات جديدة، وذلك بالبحث عن الموارد بهدف تنفيذ أفكار جديدة مبدعة تسمح بحل المشاكل ورفع التحديات، أو تلبية احتياجات سوق محددة بوضوح".⁴

أما M.G. Scott (1998) فيرى أن المقاولاتية تركز على استغلال الموارد المحيطة بطريقة إبداعية وخالقة.⁵

¹ Robert D Hisrich et Michel P. Peters, **ENTREPRENEURSHIP : lancer, élaborer et gérer une entreprise**, édition de nouveaux horizons, France, 1989, p 07.

² SARIMAH HANIM AMAN SHAH, ABDUL RACHID MOHD ALI, **ENTREPRENEURSHIP**, second edition, OXFORD Fajar, Kuala Lumpur, Malaysia, 2010, p09.

³ Azzedine TOUNES , **évolution de la recherche dans le champ de l'entrepreneuriat** , REVUE ALGERIENNE DE MANAGEMENT, RAM n 01 , p 79 .

⁴ حياة مراح، **المقاول الجزائري الجديد بين المعاناة و الإبداع**، رسالة ماجستير في العلوم الاجتماعية، تخصص تنظيم وعمل، جامعة الجزائر 2003، ص 36.

⁵ Azzedine Tounes, **l'intention entrepreneurial : Une recherche comparative entre des étudiants suivant des formations en entrepreneuriat (bac+5) et des étudiants en DESS**, op cite, p 28.

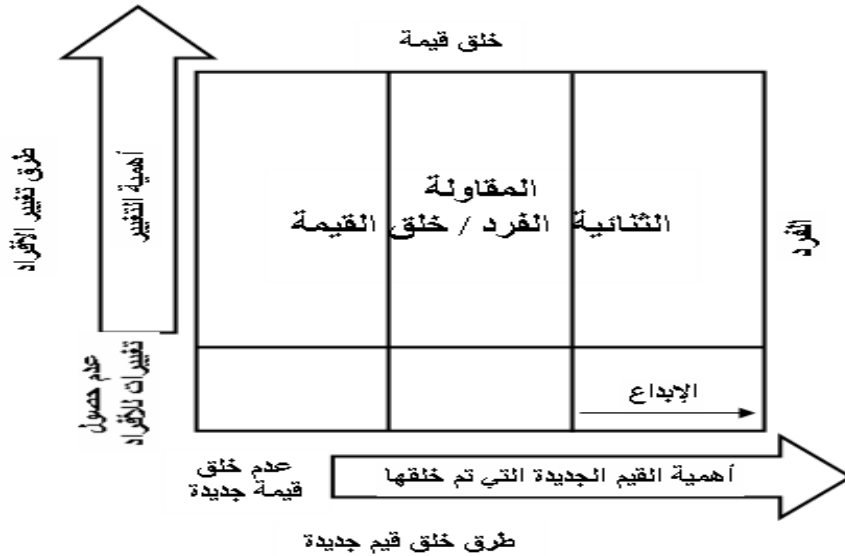
وحصر (1996) P. A. Julien et M. Marchesnay الأبحاث حول المقاولاتية ضمن ثلاث مفاهيم

أساسية هي: المقاتول، والروح المقاولاتية وإنشاء المؤسسات.¹

أما (1993) BRUYAT فقد عرف المقاولاتية على أساس أنها العلاقة بين الفرد وخلق القيمة وقد قام

بتمثيل مجال المقاولاتية بالمصفوفة التالية:²

الشكل رقم 01: المقاولاتية بمفهومها الواسع.



Source: Thierry VERSRAETE, *entrepreneuriat*, édition de l'harmattan, 1999, p19

و يوضح "BRUYAT" في الشكل أعلاه العلاقة بين الفرد وخلق القيمة على أنها علاقة تبادلية، حيث

أن الفرد هو الذي يقوم بخلق القيمة وذلك تبعا لأهدافه وإمكاناته والخصائص التي يتميز بها، بالمقابل فإن خلق القيمة كذلك تؤثر في سلوك الفرد وقناعاته واهتماماته.

2. المقاربات الأساسية لدراسة المقاولاتية.

لو استمرينا في سرد مختلف التعاريف قديمها وحديثها فإنه سيستمر هذا التباين بل قد يزداد وضوحا، وذلك بسبب التشعب الكبير في المجالات البحثية المهمة بدراسة الظاهرة، ولأجل وضع هيكلية شاملة ومبسطة لتطور البحث في المقاولاتية يمكننا حصر ثلاث مقاربات فكرية مسيطرة هي المقاربة الوصفية الوظيفية والمقاربة السلوكية بالإضافة إلى مقاربة السيرورة المقاولاتية.

¹ Azzedine Tounes, *l'intention entrepreneuriale : Une recherche comparative entre des étudiants suivant des formations en entrepreneuriat (bac+5) et des étudiants en DESS*, op cite, p 28.

² Christien BRUYAT, *création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation*, thèse de doctorat de sciences de gestion, université pierre mendés France (Grenoble II) école supérieure des affaires, 1993, p 46.

وتطرح كل مقارنة أسئلة مغايرة للأسئلة التي تطرحها المقاربة الأخرى، حيث أن الأسئلة التي ظلت سائدة حتى نهاية الثمانينات من القرن الماضي هي ماذا يفعل المقاول (What ?)؛ والمتعلق بالمقاربة الوصفية الوظيفية أما المقاربة السلوكية فلم تركز على سؤال ماذا يفعل المقاولون بل حاولت الإجابة على سؤال، من هم المقاولون ولماذا يفعلون ذلك؟ (Who- Why ?)، وفي بداية التسعينات استطاع الباحثون تخطي السؤالين السابقين لطرح السؤال التالي: كيف؟ (how ?) وهو سؤال متعلق بمقاربة السيرورة المقاولاتية حيث يركز على العملية المقاولاتية بمختلف مراحلها، والجدول الموالي يبين الفرق بين المقاربات الثلاث:

الجدول رقم 01: المقاربات المختلفة للبحث في المقاولاتية.

| الأسئلة الرئيسية | ماذا؟ What ? | من و لماذا؟ Who Why ? | كيف؟ How ? |
|-------------------|------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| المقاربة الوظيفية | المقاربة السلوكية | مقاربة السيرورة المقاولاتية | |
| المجال الزمني | 250 سنة الأخيرة. | بداية الخمسينات من القرن الماضي. | بداية التسعينات من القرن الماضي. |
| الحقل العلمي | الاقتصاد. | علم النفس؛ علم الاجتماع؛ علم النفس المعرفي؛ الأنثروبولوجيا. | علوم التسيير؛ علم العمل؛ نظريات المنظمات. |
| هدف الدراسة | وظائف المقاول. | الخصائص الشخصية؛ سمات الأفراد؛ المقاولون والمقاولون المحتملون. | مراحل إنشاء نشاط جديد أو مؤسسة جديدة. |
| المنهجية | كمية. | كمية؛ كيفية، | كمية؛ كيفية. |
| الفرضيات الأساسية | المقاول يلعب أو لا يلعب دور مهم في النمو الاقتصادي. | المقاولون مختلفون عن غيرهم. | العمليات المقاولاتية تختلف عن غيرها. |
| المهتمون بالدراسة | الدولة المجتمعات والهيئات المحلية المسؤولون الاقتصاديون | المقاولون المقاولون المحتملون النظام التعليمي والتكويني. | المؤسسات المقاولون المقاولون المحتملون المربون والمكونون الهيئات المقاولاتية. |

Source : A. Fayolle, *Introduction à l'Entrepreneuriat*, édition Dunod, 2005, p 17.

وبهدف التأكيد على الارتباك الكبير والاختلاف الذي يصل حد التناقض بين الباحثين، سنحاول في الجدول الموالي حصر المقاربات التي انطلق منها أبرز الباحثين في مجال المقاولاتية في شتى المجالات العلمية وفي مختلف المراحل الزمنية لتعريف الظاهرة.

الجدول رقم 02: المساهمات الرئيسية في تعريف المقاولاتية.

| الباحث | المساهمة الرئيسية | جوانب التركيز |
|-----------------------------------------|-------------------------------------------|---------------------------|
| Richard Cantillon 1725 | تحمل المخاطر | جانب وظيفي |
| J B Say 1803 | استغلال رأس المال | جانب وظيفي |
| Francis Walker 1867 | القدرات الإدارية | جانب وظيفي |
| Adam Smith 1900 | أحد عناصر الإنتاج | جانب وظيفي |
| Kirzner 1921 | الحماس واقتناص الفرص | جانب وظيفي سلوكي |
| Schumpeter 1934 | الإبداع، الابتكار، التفكير الخلاق | جانب وظيفي |
| Harvard Business School 1948 | خلق الأرباح والمنظمات | جانب سلوكي |
| McClelland 1961 | تحمل المخاطر بدرجة معقولة والحاجة للإنجاز | جانب نفسي |
| Drucker 1964 | الإبداع، تعظيم الفرص | جانب سلوكي |
| Libenstein 1968 | المخاطرة | جانب نفسي |
| Gartner 1985 | خلق وإيجاد المنظمة | جانب سلوكي |
| Mintzberg et al 1998 | إنشاء المنظمات وادارتها والإبداع فيها | جانب سلوكي |
| W.D. Bygrave and C.W. Hofer 1991 | طبيعة وخصائص العمليات المقاولاتية | جانب السيرورة المقاولاتية |
| C. Bruyat 1993 | إنشاء المؤسسة | جانب السيرورة المقاولاتية |
| E-M. Hernandez 1999 | المقاوم واستغلال فرص الأعمال | جانب السيرورة المقاولاتية |
| Venkataraman 2000 | استغلال الفرص | جانب السيرورة المقاولاتية |
| Bolton and Thompson 2000 | المسؤولية الاجتماعية | جانب نفسي سلوكي |
| Michael and Ireland 2001 | خلق الثروة | جانب السيرورة المقاولاتية |
| Commission of the European Communities, | تطوير النشاط الاقتصادي | جانب السيرورة المقاولاتية |

المصدر: مجدي عوض مبارك، الريادة في إدارة الأعمال: المفاهيم والنماذج والمداخل العلمية، عالم الكتاب الحديث، الأردن، 2010، ص، ص 18، 19، بتصرف.

بعد هذا العرض لمختلف التعاريف نجد أن مصطلح المقاولاتية يحمل في طياته معاني مختلفة لأفراد مختلفين من خلفيات متعددة وأصول علمية مختلفة (علم الاقتصاد، علم النفس، علم الاجتماع، علم الإدارة

الإدارة الإستراتيجية، التسويق)، وبضيف¹ Low and Macmillan 1988 أن هناك حقولا علمية أخرى أسهمت في تطوير مصطلح المقاولاتية مثل: علم الإنسان (Anthropology) وعلم التاريخ، ولا يمكن أن يعرض المصطلح من خلال وجهة نظر واحدة بل يجب دراسته من خلال وجهات نظر عديدة ومختلفة².

ونستطيع القول كذلك أن مفهوم المقاولاتية قد تطور مع تطور الأهداف الاقتصادية والاجتماعية التي تسعى الدول لتحقيقها، وتجدر الإشارة كذلك إلى أن علماء المقاولاتية قد انقلوا من البحث في شخص المقاول إلى البحث في السيرورة المقاولاتية نفسها، والتركيز على جوانب واعتبارات أخرى لم تؤخذ في الحسبان من قبل، مثل المحيط الاجتماعي أو البيئة التي ينشأ فيها الفرد والسلوك الموروث أو المكتسب، وثقافة المجتمع، ودور التعليم والتدريب في دعم المقاولاتية، وكذا الأبعاد السياسية والاجتماعية والثقافية والنفسية السائدة، وهو ما سيتم توضيحه في المطالب اللاحقة من هذا المبحث.

المطلب الثاني: المقاربة الوظيفية أو الوصفية.

ليس محددًا لدى الباحثين أي تاريخ لظهور المقاولاتية كممارسة عملية، إذ قد يكون أول سلوك مقاولاتي قد ظهر في المجتمعات البدائية، لكن بعض الباحثين يؤرخ لسلوك المغامرين في المجتمعات الإقطاعية على أنه مثال متقدم للسلوك المقاولاتي، وقد ضرب³ (Hisrich and Others 2008) مثالا عن المقاولين الأوائل التاجر الايطالي ماركو بولو⁴ Marco Polo الذي شق طريق الحرير والذي هو طريق التجارة بين الشرق والغرب، حيث كان كوسيط (go- between) يغامر ويتحمل كل المخاطر الجسدية والنفسية والمادية ليحصل على نسبة من الإرباح لا تصل إلى الربع في أغلب الأحيان، فيما يأخذ أصحاب رأس المال النسبة الأكبر من الأرباح.

¹ مجدي عوض مبارك، مرجع سابق، ص 33.

² ROBERT D HISRICH and MICHEL P. PETERS and Dean A . Shepherd, **ENTREPRENEURSHIP** , op cite, p 07.

³ Op cite, p6.

⁴ **ماركو بولو Marco Polo** : تاجر ورحالة ومستكشف ايطالي من البندقية، ولد سنة 1254 ومات سنة 1324، كان من أوائل اللذين وصل والى الصين هو وأبوه نيكولو وعمه مافيو عن طريق الحرير، وقد قابل الإمبراطور قوبلاي خان حفيد جنكيز خان، وبقي في الصين 20 سنة، وفي طريق الرجوع ألف كتابا عن الثروات التي في الصين وعن الطرق والأماكن التي مر بها في رحلته إلى الصين، حيث مر بسبعة بلدان، ويكيبيديا الموسوعة الحرة https://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D8%A7%D8%B1%D9%83%D9%88_%D8%A8%D9%88%D9%84%D9%8 اطلع عليه يوم: 2016/01/02.

ويرجع البحث في تطور النظرية المقاولاتية إلى أصل الكلمة¹، حيث تم اشتقاق الكلمة Entrepreneur من الكلمتين الفرنسييتين Entre و Prendre والتي يقابلها باللغة الانجليزية Take Between أي يأخذ بين أو Undertake أي يتحمل أخذ، وكان أول ظهور لكلمة Entrepreneur في المعجم الفرنسي Dictionnaire de la Langue Française سنة 1437²، وفي القرون الوسطى كانت كلمة Entrepreneur تعني الوسيط، أو ذلك الشخص الذي يملك أو يدير مشروعاً إنتاجياً، وعلى العموم كل من ينفذ مشاريع أو أعمال لصالح الدولة³.

في المقابل قام الاقتصاديون بعدة أعمال أكاديمية لتطوير نظرية حول المقاولاتية، وتقسّم الأعمال التي قام بها الاقتصاديون إلى: الكلاسيك والتي دامت حتى سنة 1880، والنيوكلاسيك إلى غاية 1950، والنظرية الحديثة منذ بداية الثمانينات من القرن الماضي، حيث اهتمت معظم الدراسات بتحليل الدور الذي يلعبه المقاول في التنمية الاقتصادية، إذ يتم تعريف المقاولاتية من خلال الأنشطة الاقتصادية والاجتماعية للمقاول، ويعرف المقاول من خلال خصائصه ومميزاته، ولقد ركز الاقتصاديون على الخصائص والوظائف المقاولاتية، معتبرين النظرية المقاولاتية مجرد بناء مفاهيمي يهدف لفهم أحسن للتطور الاقتصادي، ولقد حاولوا في أبحاثهم الإجابة عن التساؤلات التالية: من هو المقاول؟، وما هي النشاطات التي يقوم بها؟، وما أثرها على الاقتصاد؟.

وبسبب الكم الكبير للبحوث في هذا المجال، سننظر فقط لأولئك الذين كانت مساهماتهم البحثية الأكثر تأثيراً على تطور النظرية المقاولاتية.

1. الكلاسيك.

تشير المدرسة الكلاسيكية للمقاول من حيث سلوك المخاطرة لديه، والتعامل مع الظروف والحالات الغير واضحة أي العمل في ظل اللّايقين، وكذلك ركز الكلاسيك على مدى توظيف المقاول لقدراته الإدارية في تسيير المشروع للحصول على الأرباح، واستغلال رأس المال وتوظيفه بكفاءة في العملية الإنتاجية.

¹ تترجم كلمة Entrepreneur للغة العربية بكلمة مقاول أو رائد (يستخدمها المشاركة)، وقد ورد في لسان العرب: رود، الرود أي مصدر الفعل راند والرائد: الذي يرسل في التماس النجعة وطلب الكلاً، والجمع رواد مثل زائر زوار، وأصل الرائد الذي يتقدم القوم يبصر لهم الكلاً ومساقط الغيث، وقد قالت العرب: بعثنا راندا يرود لنا الكلاً والمنزل ويرتاد، والمعنى واحد، أي بنظر ويطلب ويختار أفضله والرائد لا يكذب أهله.

² Jack Zimmerman, op cite, p 19.

³ Sophie BOUTILLIER et Dimitri UZUNIDIS, *L'entrepreneur : une analyse socio-économique*, édition d'économica, Paris, 1995, p 08.

ويعود الفضل لـ R.Cantillon 1725 في إدخال مصطلح المقاولاتية للنظرية الاقتصادية، حيث حدد الدور الذي يلعبه المقاول باعتباره وسيطا يتحمل مخاطر تدفق السلع والبضائع¹، إذ يشتري بأسعار محددة ويبيع في المستقبل بأسعار غير معروفة، أي أنه يتحمل مخاطر الانخفاض في الأسعار والمخاطرة أو المغامرة في التعامل مع الظروف غير الواضحة.

آدم سميث Adam Smith 1776 طور نظريته الشهيرة التي لم تصبح فقط أساسا للنظرية الاقتصادية بل يمكن اعتبارها أول اتصال حقيقي بين النظرية الاقتصادية والنظرية المقاولاتية، حيث وضع سميث فكرة عناصر الإنتاج الثلاث (الأرض، العمل، رأس المال)، وكذا مفهوم اليد الخفية التي توازن السوق ومفهوم تقسيم العمل، وفي نفس الوقت أشار آدم سميث للمقاولين بشكل غير مباشر حيث أطلق عليهم اسم (Projectors) وهم الأشخاص الذين يهتمون بالمشاريع لأجل تحقيق الأرباح، وفي كتابه "نظرية الشعور الأخلاقي" 1759 " طرح الكثير من الأسئلة حولهم، وقد حاول الإجابة عن هذه الأسئلة في كتابه " ثروة الأمم" حيث علل سلوكهم بالبحث عن رفاهية الفرد، وبالرغم من كل إسهاماته في علم الاقتصاد غير أنه لم يعطي جوابا شافيا حول توجه الأفراد نحو الأشكال الجديدة من الإنتاج، والاستثمار في المنتجات الجديدة والإبداع في المنتجات وطرق الإنتاج².

وسنة 1797 قدم بيوكليو Beaucleau مفهوما للمقاول على أنه الشخص الذي يتحمل المخاطر ويخطط ويشرف وينظم المشروع الذي يملكه، وهو بذلك يعطي أهمية للمقاولاتية من خلال الأبعاد الإدارية لمملكية المشروع³.

أما 1803 Jean-Baptiste Say وهو أستاذ اقتصاد فرنسي وسياسي ومالك لمصنع منسوجات، فقد بنى على أعمال آدم سميث، حيث أسس نظريته حول العرض والطلب، ووضع قانون (ساي) المشهور للعرض والطلب، ولقد وضح قانون (ساي) كيف أن النشاط المقاولاتي من خلال إنتاج سلع جديدة يستطيع رفع ثروة ورفاهية كل أفراد المجتمع، حيث وصف وظيفة المقاول بأنه من يربط بين مختلف عوامل الإنتاج لأجل تحويل المنتج من الفكرة للواقع، وأكد، أن المقاول يعمل لحسابه الخاص، فوظيفته تقع بين وظيفة العمال التنفيذيين ووظيفة الباحثين⁴، وهو في النهاية ركز على الوظيفة التي يقوم بها المقاولون.

¹ Charles A. Fail, THE PHENOMENOLOGY OF THE ENTREPRENEUR AT THE NEXUS OF INDIVIDUAL AND OPPORTUNITY: A STUDY OF ENTREPRENEURIAL DECISION-MAKING, PhD theses, Capella University, USA, December 2010, p30.

² Jack Zimmerman, op cite, p 21.

³ مجدي عوض مبارك، مرجع سابق، ص 20.

⁴ Sophie BOUTILLIER et Dimitri UZUNIDIS , op cite, p 15.

أما فرانسيس ووكر Francis Walker 1867 فقد ميز بين أرباح التي يحصل عليها الرأسماليون نتيجة ملكية وسائل الإنتاج وبين الأرباح التي يحصل عليها المقاولون نتيجة للمهارات الإدارية لديهم، وهو بذلك يشير إلى أن المقاولاتية ترتكز على القدرات الإدارية التي تمكن المقاول من الحصول على الأرباح.¹

اقتصاديون كلاسيك آخرون أولوا النظرية المقاولاتية اهتماما كبيرا، مثل François Quesnay 1759 حيث طور Quesnay المفهوم الشهير للسلوك المقاولاتي «laissez-faire, laissez-passer» دعه يعمل اتركه يمر .

2. النيوكلاسيك.

نحلل فيما يلي وجهة نظر المدرسة النيوكلاسيكية من خلال التطرق إلى أفكار رئيسية لعدد من المفكرين، فلقد تطرق النموذج الحدي لمفهوم المقاول خاصة من خلال أعمال L. Walras (1910-1834) الذي يرى أن المجتمع يساوي مجموع الأفراد المكونين له ولا يحتوي على تناقضات، ومن هنا يرى Walras أن المقاول لا يتميز عن باقي الفاعلين الاقتصاديين، بحيث أن المقاول يجمع و ينسق مختلف عوامل الإنتاج والرأس المال والعمل، سواء كان ذلك في الصناعة أو في التجارة، وذلك حسب الأسعار النسبية لهذه العوامل في السوق، فإذا كانت قيمة المبيعات أكبر من تكلفة المواد الأولية فذلك يعني أن المقاول سيحصل على الربح والعكس صحيح، أما الاختلاف بين مقاول Walras ومقاول كل من Say و Cantillon فهو أن الأول يفترض أن المقاول يعمل في ظل وسط يسوده اليقين وفق نموذج شفافية السوق أي المنافسة الكاملة والحرّة.

وتتحدد هوية المقاول على انه العون الاقتصادي المازج لعوامل الإنتاج (رأس المال، العمل، الأرض والتنظيم) فالعامل يتلقى اجرا مقابل عمله في حين يستفيد الرأسمالي من الأرباح لقاء رأسماله، وبينهما يختار المقاول التكنولوجيا الملائمة وفقا لأسعار الإنتاج، و لكن Walras لا يعطي أي مكان للعالم الذي يقوم بإنتاج المعارف العلمية التي تتضمن التكنولوجيا التي يستخدمها المقاول وهذا يعني أن المعارف العلمية والتكنولوجية هي عمليات خارجة عن الإنتاج، ولقد فرق بين سوق الخدمات المنتجة وسوق السلع، ففي السوق الأولى عارضوا الخدمات هم أصحابها أما المقاول فهو طالب للخدمات أما في سوق السلع فنجد العكس تماما حيث أن العارضين هم المقاولون والطلب يكون من أصحاب الخدمات، إذن هذين السوقين مرتبطين ببعضهما البعض بواسطة المقاول، فهذا الأخير يلعب دور الوسيط، و لقد انتقد Walras النظرة الانجليزية التي لم تميز بين الرأسمالي والمقاول، ونفس النظرة نجدها عند V.Pareto حيث أكد أنه من الضروري التفريق بين وظائف المقاول والرأسمالي، فما يحصل عليه الرأسمالي من جراء امتلاكه لرأس المال يختلف تماما عما يحصل عليه

¹ مجدي عوض مبارك، مرجع سابق، ص 20.

المقاول من تحويل رأس المال إلى منتج، أما مارشال (1842-1924) A. Marshall فاعتبر أن المقاول هو مسير المؤسسة حيث أنه يتحمل مخاطر الإنتاج كما أنه يطلب الخدمات الإنتاجية ويحاول تحقيق المساواة بين المنفعة الحدية لهاته الخدمات ومساهمتها في الإنتاج، والمقاول يجب أن يكون على دراية تامة بتغيرات الإنتاج والاستهلاك كي يتمكن من معرفة متى يجب أن ينتج سلعة جديدة أو متى عليه تطوير منتج قديم، كما يجب أن يكون على علم تام بالمواد الأولية، أي أنه يجب أن يكون يقظ لتغيرات الأسواق والبيئة.¹

وفي الفترة الممتدة بين (1920-1980) ظهرت في المدرسة النيوكلاسيكية رؤى أخرى جديدة لمفهوم المقاول، حيث اعتبر شومبيتر J. Schumpeter (1883-1950) المقاولاتية على أنها التفكير الخلاق (Creative Destriction) واعتبر المقاول كمبدع والمؤسسة كوحدة إبداع، حيث يعتبر شومبيتر أول من ركز على عنصر الإبداع في الميدان الاقتصادي وذلك من خلال كتابه "نظرية التطور الاقتصادي" المنشور سنة 1912 إذ بين أهمية الإبداع في زيادة أرباح المؤسسة، فالمقاول حسبه يقوم بوظيفة الإبداع الذي يعرفه على أنه أي تغيير يسمح بتحقيق أرباح جديدة، ولهذا فإن الربح هو المكافئة العادلة للمقاول الذي أخذ على عاتقه المخاطرة، وهو بهذا يعتبر الإبداع محرك النمو الاقتصادي والتطور التكنولوجي، ويقر أنه دون مقاولين لن تكون هناك منافسة، كما فرق بين المقاول والمسير فالأول هو المالك وفي نفس الوقت المسير والمستغل والمبدع أما الثاني فهو أجير فقط و بالتالي فلا يتحمل المخاطر، ويعتبر هذا المفكر أن وظيفة المقاول ليست مستمرة حيث أنها تتوقف عند توقف المؤسسة على الإبداع وخوض المخاطر.²

ولقد ظلت أفكار واستنتاجات Schumpeter مرجعا رئيسا للعديد من الباحثين اللذين جاؤوا من بعده واعتمادا على دراساته قامت مدرستان مستقلتان في المقاولاتية هما: مدرسة جامعة هارفرد ومدرسة السلوك الإنساني في المقاولاتية، وسنتطرق إليهما بتفصيل أكثر في المطالب اللاحقة.

3. المدرسة الحديثة

لقيت آراء ومساهمات شومبيتر دعما وتأييدا من قبل الكثير من الباحثين، مثل Kirchoff الذي أكد على أن التفكير الخلاق هو القوة الدافع للاقتصاد، حيث يشير هذا المفهوم إلى كسر حالة التوازن الموجود في السوق (الطلب والعرض على السلع) من خلال قيام المقاولين بابتكار منتج أو خدمة جديدة، مما يؤدي إلى

¹ - Alain FAYOLL et Azzedine TOUNES, *L'odyssée d'un concept et les multiples figures de l'entrepreneur*, Problèmes économiques, N° 2.918, février 2007, p p 19-22.

² - Marie - Claude ESPOSITO et Christine ZUMELLO, *L'entrepreneur et la dynamique économique*, éditions ECONOMICA, Paris 2003, p p 20-28.

خلق عرض وطلب جديدين على هذا المنتج أو الخدمة، ويحقق المقاولون أرباحا وثروات طائلة من وراء هذا الابتكار ويحتكرون السوق لفترة زمنية طويلة.

ولقد قسم Landstrom 1999 الدراسات التي جاءت بعد Schumpeter إلى مجموعتين أساسيتين هما مدرسة جامعة هارفرد ومدرسة السلوك الإنساني في المقاولاتية، حيث أن مدرسة جامعة هارفرد تأسست على بعض التغييرات التي قام بها Arthur H. Cole على نظرية Schumpeter، حيث قام Cole بتأسيس "مركز البحوث في التاريخ المقاولاتي"¹ بجامعة هارفرد سنة 1948، وقد وضعت هته المدرسة ثلاث أبعاد أساسية للمقاولاتية هي²:

- التغييرات في النظام الاقتصادي.
- خلق المنظمات كأحد تجليات الاستخدام التجاري للإبداعات.
- وظيفة المقاول هي الحصول على الأرباح.

وأضاف Arthur H. Cole أن أي نظرية مقاولاتية لكي تكون واقعية يجب أن تنتظر للمقاول على أنه العامل المحفز للمشروع، وأكد على أن الدراسات المقاولاتية يجب أن تتفتح على منهجيات الدراسة الموجودة في العلوم الأخرى، وقسم مجالات الدراسة في المقاولاتية إلى: دراسة بنية المقاولاتية، دراسة المحفزات المقاولاتية ودراسة سيرورة التغيير المقاولاتي، وبسبب إغلاق "مركز بحوث التاريخ المقاولاتي" بقيت هته الآراء طي النسيان والضياع فترة من الزمن.

وقد أكد الاقتصاديين النمساويين Hayek و Von Mises على تأثير قوة الفرد في الاقتصاد، حيث قدم Hayek 1945 فكرة التعليم المتبادل ووعي المشاركة السوقية، وأكد على الدور المتفرد للمقاول في اقتناص الفرص، وقدم Mises 1944 فكرة النشاط الإنساني والمقاولاتي، ورفض فكرة تجانس المعلومات في السوق وأن أي فرد يستطيع الحصول على المعلومة من خلال شبكة علاقاته الاجتماعية، وطرح فكرة مدى القدرة على استغلال المعلومات المتوفرة لصالحه³.

وبناء على هذه الأعمال أكد Kirzner 1973 على أهمية العامل الإنساني، من خلال دور المقاول في الحصول على الأفكار والمعلومات واستخدامها، وأكد على أهمية الحماس والنشاط لدى المقاول في اكتشاف

¹ هو المركز الذي عمل به Schumpeter نفسه حتى وفاته سنة 1950 وتم إغلاقه سنة 1959.

² Jack Zimmerman, op cite, p 28.

³ ibid.

الفرص المربحة واستغلالها، وأطلق على ذلك تعبير الشغف المقاولاتي Entrepreneurial Alertness، ووجه الاختلاف بينه وبين Schumpeter هو أن هذا الأخير يرى أنه يجب على المقاول أن يأتي بإبداع جديد مهما كان شكله، بينما يرى Kirzner أن دوره ينحصر في استغلال المعلومات المتاحة واقتناص الفرص المتاحة.

وقد تبنى Kirzner وجهة النظر القائلة أن المقاول يتمتع بالقدرة على جمع البيانات بطريقة تؤدي إلى خلق الفرص وتحقيق الربح، كما أضاف دورا جديدا للمقاول وهو التنسيق والربط بين مختلف الموارد المحدودة.

ولقد وضع هؤلاء المفكرون قاعدة لمفكرين آخرين من جامعة هارفرد مثل Howard Stevenson 1983 والذي عرف المقاولاتية على أنها " السعي وراء الفرصة دون النظر إلى ما نملك من موارد".

وكما ذكرنا سابقا فان الاقتصاديين ركزوا على البحث عن إجابة للأسئلة التالية: من هو المقاول؟، وماذا يحدث عندما ينشط المقاول؟ أو ما هي آثار النشاط المقاولاتي على الاقتصاد؟، ولقد حددوا خمسة أدوار أساسية للمقاول هي¹:

- متحمل للمخاطر أو مدير للمخاطر risk-taker/risk manager.
- رأسمالي capitalist.
- مبدع innovator.
- مقتنص للفرص an alert seeker of opportunities.
- منسق لمختلف الموارد النادرة coordinator of limited resources.

وكان هدف البحث في المقاولاتية بالنسبة لهم هو من الوصول لفهم أكبر للتطور الاقتصادي، ولقد توصل W. R Sandberg 1992 إلى أن ضعف المنهج الوصفي الذي أعتمد لفترة طويلة لتفسير ظاهرة المقاولاتية هو السبب في تأخر فهمنا لها، وكذلك ذهب W.B. Gartner 1998 إلى نفس الطرح²، وهو ما قاد الباحثين إلى حركة علمية كبيرة نقلت المقاولاتية بعيدا عن النظرية الاقتصادية نحو العلوم السلوكية، وصارت الأبحاث أكثر تركيزا على المهارات والصفات والقدرات التي يمتلكها المقاول.

¹ Jack Zimmerman, op cite, p 29.

² Azzedine Tounes, *l'intention entrepreneuriale : Une recherche comparative entre des étudiants suivant des formations en entrepreneuriat (bac+5) et des étudiants en DESS*, op cite, p 30.

المطلب الثالث: المقاربة السلوكية.

منذ بداية الستينات من القرن الماضي طرأ تحول كبير في طبيعة الأسئلة التي يطرحها الباحثون في سياق بحثهم في مجال المقاولاتية، ويرجع ذلك لأسباب بينها فيما سبق، يتمثل أهمها في عجز المقاربة الوصفية عن إيجاد تفسير متكامل للظاهرة محل الدراسة، وهو ما نقل مجال الدراسة من العلوم الاقتصادية إلى العلوم السلوكية، حيث تهتم المقاربة السلوكية بدراسة سلوك المقاول في ظل التأثير ببيئته الثقافية والاجتماعية والاقتصادية والسياسية... الخ، ولقد سيطرت هذه المقاربة من بداية الستينات من القرن الماضي حتى نهاية الثمانينيات، واهتم عدد كبير من الباحثين بدراسة خصائص وسمات المقاول مثل (O. Collins , D Moore and D Unwalla 1964 , McClelland and Winter 1969 , Brockhaus 1980, Hisrich and O'Brien 1981, Hisrich and Brush 1984, Marchensay 1994, Fillion 1997) وأصبح البحث في الظاهرة المقاولاتية ينطلق من أسئلة أساسية منها: من هو المقاول؟، ما هي صفاته وسماته الشخصية؟، هل المقاولاتية غريزة تظهر في شكل مجموعة من الصفات والخصائص الفطرية التي تولد مع المقاول؟¹

وانطلق معظم الباحثين من فرضية أساسية مفادها أن المقاولين يختلفون عن غيرهم، وبالتالي ركزت هذه المقاربة على البحث في الخصائص السيكولوجية والسمات الشخصية للمقاولين، وكذا دوافعهم ومحفزاتهم وسلوكياتهم، إضافة إلى أصولهم ومساراتهم الاجتماعية، بحثوا أيضا في السيرة الذاتية (البيانات الشخصية) كل ذلك كان في محاولة منهم لوضع صورة نمطية للمقاول من خلال صفاته وخصائصه، حتى تتمكن من معرفة المقاولين المحتملين ومن منهم يمكن أن ينجح.²

وأشار Nicolaou, Shane, Cherkas, Hunkin et al 2008 إلى العلاقة الكبيرة بين الصفات الوراثية والسلوك المقاولاتي، حيث أكدوا في دراستهما أن ما نسبته 37% إلى 42% من التباين في السلوك المقاولاتي يرجع إلى الصفات الوراثية وليس إلى بيئة التنشئة.³

Arnold McClelland 1961 عالم نفس في جامعة هارفرد، هو أول من قام بدراسة في مجال المقاولاتية انطلاقا من العلوم السلوكية، وذلك في عمله الرائد بعنوان (The Achieving Society)، حيث بنى McClelland على أعمال Max Weber الذي درس التفاعل ما بين الثقافة والتطور الاقتصادي للمجتمع وتوصل إلى أن تعاليم وقيم المسيحية البروتستانتية كانت السبب في ظهور بعض الصفات والخصائص في

¹ METAICHE Fatima, op cite, p 28.

² David Deakins and Mark Freel, **Entrepreneurship and small firms**, 4th edition, McGraw-hill Education, london, 2006, p 09.

³ Zhen Zhang and Others, **The genetic basis of entrepreneurship: Effects of gender and personality**, Organizational Behavior and Human Decision Processes journal, 110 (2009) pp 93-107.

المجتمعات الغربية، مما سمح بتطور الرأسمالية في تلك المجتمعات، وأضاف McClelland على أفكار Weber أن القيم والقواعد البروتستانتية السائدة في المجتمع الغربي آنذاك أدت إلى تشجيع الفرد على الاعتماد على الذات، وهو ما ولد سلوكا مكتسبا هو الحاجة للإنجاز the need for achievement، وبعد العديد من الدراسات التجريبية ربط McClelland بين حاجة المجتمع للإنجاز وتطوره الاقتصادي، وقام بعدها بوضع نظرية الخصائص السيكولوجية للمقاولين، والتي بين من خلالها عددا من خصائص المقاول، والتي تتمثل برأيه في: الحاجة المرتفعة للإنجاز، الثقة الكبيرة بالنفس، يمتلك مهارات حل المشكلات، الاستقلالية، يتحمل المخاطر، يتحمل المسؤولية¹.

دحض Gartner 1989 نظرية McClelland، وقال أن تطبيقها على أرض الواقع معيب، وبدوره اشترط في أي فرد كي يصبح مقاولا أن ينشئ مؤسسته الخاصة، مستندا في منطقه على قاعدة أن المقاول لا يعني بالضرورة المقاولاتية ولكن العكس صحيح، وُدعَّت أعمال Gartner خلال النقاشات التي دارت حول مصداقية نظرية الخصائص السيكولوجية، ومن بين الانتقادات قال Carsrud and Krueger 1995 أن النظرية اعتمدت على افتراضات مبسطة حول الشخصية والسلوك المقاولاتي، وأن الارتباط بين السمات الشخصية وأداء المشروع يصعب تحديده بسبب تدخل عدة متغيرات وسيطة في الظاهرة.

ميز Landstrom 1999 في دراساته السلوكية للمقاولاتية بين توجهين أساسيين هما: التوجه التحليلي analytically oriented research، وتوجه التحليل النفسي psychoanalytically oriented research حيث تركز المنهجية الأولى على الخصائص والصفات المقاولاتية، بينما المنهجية الثانية تؤكد أن السلوك المقاولاتي ناتج عن تراكم خبرات وتجارب سابقة متعلقة بالبيئة المعاشة.

وبناء على أعمال الباحثين يمكن أن نحدد مجموعة من الخصائص المفتاحية التي يجب أن يتميز بها المقاولون وهي:²

- الحاجة للإنجاز
- رؤية واضحة
- تحمل مخاطر محسوبة
- الكفاءة الذاتية
- حس مرتفع للتحكم في الذات
- الحاجة للاستقلالية

¹ Jack Zimmerman, op cite, p 30.

² David Deakins and Mark Freel, op cite, p 10.

– خلاق – مبدع

– متسامح

وعلى الرغم من الجهود الملحوظة لأولئك الباحثين، غالباً ما توصلت هذه البحوث إلى نتائج متناقضة، إذ لحد الساعة لم تستطع هذه المقاربة وضع إطار واضح للشخصية المقاولاتية من خلال اعتماد مجموعة من الصفات المنطق عليها، وبالتالي العجز عن تحديد المقاولين المستقبليين والتنبؤ بمدى نجاحهم، كما تم انتقاد افتراضها أن الخصائص والسمات المقاولاتية هي فطرية ولا يمكن اكتسابها عن طريق التدريب¹، ومع ذلك فقد أنتجت هذه المقاربة فائدتين مهمتين، الأولى هي مساعدتها للمقاولين من فهم أكثر لذواتهم وخصائصهم، والثانية أنها فتحت مجال البحث في الظاهرة المقاولاتية على موضوعات ومستويات أخرى تتداخل فيها مجالات بحث وعلوم مختلفة.

المطلب الرابع: مقارنة السيرورة المقاولاتية The Entrepreneurial Process.

من أبرز الانتقادات التي وجهت لمناهج البحث في المقاولاتية عدم قدرتها على توحيد التعارف الخاصة بكل من مصطلحي المقاول والمقاولاتية، ففي محاولة من Gartner 1990 لحصر مختلف التعاريف المتعلقة بالمقاول، وجد أنها لا تقل عن 90 وصفا لهذا المصطلح، وقام Marris 1998 بتحليل أكثر دقة للمنشورات العلمية المتعلقة بالمقاولاتية حيث وجد 77 تعريفاً مختلفاً²، وقبل ذلك طرح Gartner 1988 سؤالاً كبيراً كان عنواناً لمقاله الشهير³ «Who is an entrepreneur? is the wrong question?» (من هو المقاول؟، هل هو السؤال الخطأ؟) حيث تساءل عن مدى فعالية المقاربة السلوكية في الوصول لنتائج ذات قيمة في مجال البحث في المقاولاتية، وسنة 1990 نشر مقالاً آخر بعنوان «What are we talking about when we talk about Entrepreneurship» (عن ماذا نتكلم عندما نتكلم عن المقاولاتية؟) ودعم كل من Stevenson and Jarillo 1990 أعمال Gartner.

¹ J.P. Ulhøi, **The social dimensions of entrepreneurship**, Technovation, 25 (2005), pp 939–946.

² Zineb AOUNI, Bernard Surlemont, **Le processus d'acquisition des compétences entrepreneuriales : une approche cognitive**, le 5^{ème} congrès international de l'entrepreneuriat, l'académie de l'entrepreneuriat et de l'innovation, France, 2007.

³ William B Gartner, **Who is an entrepreneur? is the wrong question?**, American Journal of Small Business, 1989, Vol. 12, N° 4, P. 11-32.

1. الخلق أو الإنشاء محور العملية المقاولاتية.

وذهب Davidson 2004 إلى البحث في الجوانب المشتركة بين مختلف الأعمال المهمة بالمقاولاتية، متجنباً محاولة تعريف المقلول أو المقاولاتية، حيث وجد أن النقطة المشتركة بين جميع الأعمال في هذا المجال والتي يمكن تسميتها مركز الثقل في البحوث المقاولاتية هي فكرة الخلق أو الإنشاء، واتفق مع Brush 2003 وآخرين في أن مفهوم الخلق أو الإنشاء هو من الخصائص الأساسية في أغلب الأبحاث التي اهتمت بالموضوع¹، وقد قادت كل هته النقاشات الباحثين المعاصرين إلى النظر للمقاولاتية على أساس أنها سيرورة، تحتوي عددا من العمليات المنطوية على مفهوم الخلق أو الإنشاء.

لكن فكرة الخلق أو الإنشاء لم تفهم على نفس الوجه من طرف الباحثين، فهي لم تعني بالضرورة خلق أو إنشاء مؤسسة أو منظمة بل تعدتها إلى معاني أخرى مثل: خلق القيمة، خلق سوق جديد أو خلق منتج أو خدمة جديدة، ويشير Shane and Venkatarman أن كل هذه الأشكال من الخلق أو الإنشاء مرتبطة بكل أشكال المقاولاتية، واقترح مفهوما أكثر شمولية تنضوي تحته كل الأشكال الأخرى، وهو مفهوم خلق النشاط حيث اعتبر أن خلق مؤسسة مثلا هو أحد أشكال خلق النشاط، وبالتالي فدراسة هذا الموضوع يقع في نطاق البحث في المقاولاتية، لكن لا يمكن اعتباره وحده أساس البحث في المقاولاتية، وطرحا مقولة "البحث في إنشاء المؤسسات ليس هو المقاولاتية، لكن البحث في المقاولاتية يشمل البحث في إنشاء المؤسسات"، وفي نفس السياق وضحا أن خلق نشاط هو نتيجة لسيرورة تتضمن عددا من العمليات هي: التعرف، استكشاف استغلال الفرص المقاولاتية (the existence, Discovery, Exploitation of the Entrepreneurial Opportunities)، حيث ركزا على السيرورة (العمليات) بدلا من التركيز على النتائج، وجعلا مفهوم الفرص في لب البحث في المقاولاتية²، وشرحا أن البحث في هذا المجال يكون على ثلاث مستويات هي: دراسة مصادر الفرص، سيرورة اكتشاف وتقييم واستغلال الفرص، ودراسة الأفراد الذين يقومون باكتشاف وتقييم واستغلال الفرص³.

¹ Zineb AOUNI, Bernard Surlemont, op cite.

² Shane, & Venkatarman, **The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research**, The Academy of Management Review, 2000 Vol. 25, N° 1, P-P 217-226.

³ Cassandra Denise Crute, **Leading entrepreneurially: Understanding how community college leaders identify with and relate to entrepreneurial leadership**, PhD theses, College of Education at Mercer University, Atlanta, 2010, p 31.

وانطلق Brush وآخرون من أن سيرورة الفرصة وخلق النشاط هما المفهومين الأساسيين في مجال البحث في المقاولاتية، حيث اقترح تعريفاً جامعاً للمقاولاتية على أنها سيرورة تسعى لمعرفة واستكشاف (تقييم) واستغلال الفرص بهدف خلق نشاط معين.

ومما سبق يمكن تعريف العملية المقاولاتية على أنها السيرورة التي تضم عمليات تعريف وتقييم الفرص، ثم تطوير خطة المشروع المناسبة، ومن ثم تحديد الموارد اللازمة لبناء وتسيير المشروع المنبثق، وقد حدد Baygrave and Hofer 1991 خصائص العملية المقاولاتية على النحو التالي:¹

1. عملية تنشأ بمحض واختيار وإرادة الإنسان.
2. عملية ديناميكية.
3. تحدث على مستوى المؤسسات الفردية في أغلب الأحيان.
4. تتمتع بالذاتية إلى حد كبير.
5. تتضمن نوعاً من التغيير.
6. عملية شاملة.
7. تتضمن نوعاً من عدم الاستمرارية.
8. تتضمن العديد من المتغيرات السابقة لحدوثها.
9. نتائجها حساسة جداً للأوضاع المبدئية التي تتخذها هذه المتغيرات.

Antecedent Variables

2. خطوات ومراحل العملية المقاولاتية

تتمثل الخطوات والمراحل الرئيسية التي تعكس جوهر العملية المقاولاتية كما وردت في دراسة Hisrich

:and Peters1989

¹ مجدي عوض مبارك، مرجع سابق، ص 13.

الجدول رقم 03: خطوات ومراحل العملية المقاولاتية.

| تعريف وتقييم الفرصة | وضع خطة للمشروع | تحديد الموارد اللازمة | بناء وإدارة المؤسسة |
|----------------------------------------------------------|--------------------------------------------|-----------------------------------------|-------------------------------------|
| معرفة أصل ومدة الفرصة. | خصائص وأبعاد القطاع السوقي. | التعرف على الموارد المتوفرة للمقاول. | نمط الإدارة |
| إدراك قيمة الفرصة وأهميتها. | إستراتيجية الدخول للسوق الخطة التجارية. | مدى العجز في الموارد وتوفرها. | العناصر الرئيسية للنجاح. |
| حساب المخاطر والعوائد المتوقعة من الفرصة. | قيود الإنتاج. | كيفية الحصول على الموارد المطلوبة. | تحديد المشاكل الحالية والمحتملة. |
| معرفة مدى ملائمة الفرصة للمهارات والأهداف الشخصية. | الخطة التسويقية | | وضع نظم للرقابة. |
| معرفة الوضع التنافسي. | شكل المؤسسة | | |

Source : ROBERT D HISRICH et MICHEL P. PETERS, **ENTREPRENEURSHIP : lancer, élaborer et gérer une entreprise**, édition de nouveaux horizons, France, 1989, p 33.

لقد أشار مختلف الباحثين والعاملين في حقل المقاولاتية إلى أن مراحل العملية المقاولاتية يجب أن تكون محددة بدقة وبشكل تسلسلي ومتتابع، حيث أنه من الصعب فصل المراحل عن بعضها البعض في الحدث المقاولاتي، فقد وضع الباحثان Swayne and Tucker 57 خطوة للعملية المقاولاتية تتطوي على ثلاث مراحل هي: تعريف المشروع، التخطيط، التنفيذ، وقد عرض Gartner لأعمال ثمانية باحثين آخرين، وعرف من خلالها ستة تصرفات أو سلوكيات شائعة وتمارس في العملية المقاولاتية وهي: تعريف وتقييم الفرصة، تجميع الموارد، إنتاج المنتج، بناء المنظمة، الاستجابة لمتطلبات المجتمع والتشريعات والقوانين الحكومية المختلفة فيه، تسويق المنتجات والخدمات، أما Stevenson فقد حدد خمس خطوات لابتداء المشروع المقاولاتي وهي: تقييم وتحديد الفرص، تطوير خطة المشروع، تقييم الموارد اللازمة، الحصول على الموارد اللازمة بكفاءة وإدارة المشروع المنبثق.

المبحث الثاني: المقاول كمحرك للسيرورة المقاولاتية.

يعتبر المقاول حجر الزاوية في الظاهرة المقاولاتية بل في الديناميكية الاقتصادية ككل، ذلك أنه هو المحرك والمنسق بين مختلف عوامل الإنتاج الأخرى، وبالتالي فإن الفهم السليم للمقاولاتية يجب أن ينطلق من فهم المقاول والظروف والعوامل المحددة لسلوكاته، وتحديد أهم الخصائص والصفات التي يتمتع بها ثم دراسة مختلف النماذج المفسرة للظاهرة المقاولاتية والتي يعتبر المقاول عنصرا مهما في بنائها وهو ما سنتناوله من خلال هذا المبحث.

المطلب الأول: تعريف المقاول.

إن محاولة تعريف المقاول ليس بالشأن الهين، حيث أن هناك عددا كبيرا جدا من التعاريف، وفي محاولة من Gartner 1990 لخصر تعاريف المقاول وجد ما لا يقل عن 90 تعريفا مختلفا، ويرجع ذلك لأسباب مختلفة منها تشعب مجال الدراسة إلى علوم مختلفة (الاقتصاد، علم النفس، علم الاجتماع، الأنتروبولوجيا، علم الإدارة، التاريخ... الخ)، ولقد اعتمدت أغلب الدراسات التي تطرقت إلى موضوع المقاول على أسلوبين أساسيين لتعريف المقاول هما:¹

– الأسلوب الوظيفي: وهو يركز على أعمال المقاول وسلوكاته ووظائفه، وهذه الطريقة تعرف المقاول على حسب سلوكاته وأفعاله، حيث أنها تصف وظائف المقاول التي على أساسها يتم تحديد المقاول من غيره.

– الأسلوب الوصفي: هو الذي يصف المقاول في حد ذاته أي صفاته وخصائصه.

والفرق بينهما أن النظرة الوظيفية هي أكثر واقعية من النظرة الوصفية التي تميل إلى التجريد و المثالية.

وسوف نحاول أن نتناول فقط أهم التعاريف التي تطرقت لمفهوم المقاول حسب التسلسل التاريخي لها، والتي ركزت عموما على المفاهيم التالية: تحمل المخاطر والعمل في ضل اللايقين، المنظم ومالك ومسير المؤسسة، المبدع، مكتشف ومقتنص الفرص، منشئ المؤسسة.

المقاول "Entrepreneur": وكان أول ظهور لكلمة Entrepreneur في المعجم الفرنسي Dictionnaire de la Langue Française سنة 1437²، وهي كلمة مشتقة من الفعل "entreprendre" والذي معناه: باشر، التزم

¹MARK CASSON, L'entrepreneur, édition d'economica, paris, 1991, p 21.

² Jack Zimmerman, op cite, p 19.

تعهد، و بالنسبة للغة الانجليزية فانه تستعمل نفس الكلمة " Entrepreneur " للدلالة على نفس المعنى في اللغة الفرنسية.

عرف القاموس العام للتجارة الذي تم نشره سنة 1723 بباريس كلا من المصطلحين "entreprendre" و " Entrepreneur " بالشكل التالي:¹

▪ Entrepreneur: تحمل مسؤولية عمل ما أو مشروع أو صناعة ... الخ.

▪ Entrepreneur: الشخص الذي يباشر عملا أو مشروعا ما، حيث مثلا بدل أن نقول صاحب مصنع نقول مقاول صناعي.

– أما في انجلترا في القرنين 16 و 17 فقد كان المصطلح الذي يقابل مصطلح المقاول "Entrepreneur" هو مصطلح " Undertaker " أو " Adventurer " ، و لقد عرف الـ Johnson's Dictionary كلمة " Undertaker " كالتالي: " الشخص الذي يحاول استغلال الفرص التي تتميز بالمخاطرة ".²

هناك إجماع على أن مصطلح المقاول ظهر في فرنسا، حيث اعتبر مقاولا الشخص الذي يمضي عقدا مع السلطات العمومية لأجل القيام ببعض المشاريع العمومية مثل بناء عمارات أو جسور أو شق الطرق أو تزويد الجيش بالمواد الغذائية الضرورية، فالمقاول هو ذلك الشخص الذي تربطه علاقات تعاقدية مع الحكومة، وهنا يبرز عنصر المخاطرة في أن المقاول يملك نظرة تقريبية عن التكاليف الحقيقية للمشروع الواجب تحملها وكذا مدة الانجاز، وبالتالي لا يمكنه أن يحسب مسبقا ما يمكن أن يجنيه من أرباح أو يتكبده من خسائر في هذا المشروع.

في الواقع هناك الكثير من الباحثين الذين أولوا اهتماما بالغا للمقاول في تاريخ الأدبيات الاقتصادية لكن أول من وضع إطارا نظريا واضحا للمقاول هو الاقتصادي الايرلندي الأصل R CANTILLON (1725) ثم جاء بعده عدد من الباحثين من المدرسة التقليدية الفرنسية أمثال Condillac (1776) و Turgot (1776) وبعدها J-B Say (1829-1803) و Tarde (1890)، و كذلك كان الموضوع محل اهتمام المدرسة النمساوية وتمثل ذلك في أعمال كل من Knight (1921)، Mises (1949-1985) و Schumpeter (1934) وكذلك أعمال كل من Kirzner (1973)، Baumol (1968)، CASSON (1982)، وسوف نحاول فيما يلي تلخيص أهم ما قدموه من تعاريف.

¹ Sophie BOUTILLIER et Dimitri UZUNIDIS, op cite, p 08.

² ibid.

لقد اعتبر Cantillon أن المقاول يتموقع في مركز النشاط الصناعي والتجاري¹، كما استطاع Cantillon أن يخرج مفهوم المقاول من مجاله الضيق وأعطاه مجالا أكثر اتساعا وشمولية، أما الإسهام الأكثر أهمية لهذا المفكر فهو أنه أول من اوجد العلاقة بين المخاطرة والمقاول، وسمح لمفهوم المقاول أن يتحرك في حيز أكثر اتساعا من السابق، وعرف المقاول على أنه الشخص الذي يتحمل المخاطر الناجمة عن لا يقين (عدم التأكد) البيئية²، فأصبح المقاول هو العون الاقتصادي الذي يتحمل المخاطر في وسط تسوده حالة عدم التأكد، لكن Cantillon لم يتطرق أبدا إلى ملكية رأس المال والتسيير كما فعل من جاء بعده.

وبالنسبة لـ Knight المقاول هو الذي يتصرف على أساس توقعاته لتقلبات السوق، و يتحمل اللايقين في ديناميكية عمل السوق".

في هذين التعريفين يتفق كل من Cantillon و Knight على أن المقاول يعمل في ظل لا يقين البيئية بصفة عامة و تقلبات الأسواق بصفة خاصة، وهو يتحمل المخاطر الناجمة عن ذلك والتي قد تكون مخاطر مالية، جسدية (حوادث في العمل)، عائلية (قضاء وقت اقل مع العائلة)، نفسية (عند فشل المشروع).

وبالنسبة لـ J-B Say " المقاول هو الفرد الذي يملك و يسير مؤسسته"³، وهو عنصر مهم في الديناميكية الرأسمالية، فهو ينقل الموارد الاقتصادية من مستوى إنتاجية إلى مستوى أعلى، وهو لا يختلف مع التعريفين السابقين في أن المقاول يتحمل المخاطر ويعمل في محيط لا يقيني، وإنما يشترط في المقاول أن يكون هو صاحب المؤسسة والمسير في نفس الوقت وهذا ما يجعله شخصا فريدا له القدرة على اتخاذ القرارات الصائبة والحكيمة، لقد ذكر أن "المقاول هو وسيط بين مختلف مستويات المنتجين وكذلك هو وسيط بين المنتجين والمستهلكين، حيث انه يدير العوامل الإنتاجية، وهو يعمل أين لا يستطيع الآخرون فعل ذلك" والمقاول قبل ذلك كله منظم فهو يقوم بتجميع وسائل الإنتاج لإنشاء مؤسسته الخاصة، وبطبيعة الحال عليه تحمل المخاطر المصاحبة لذلك، وبالتالي فان المقاول بالنسبة لـ(ساي) هو مسير ومنظم ومتحمل للمخاطر.⁴

أما Schumpeter فيرى أن المقاول هو الشخص المبدع الذي يقوم بإيجاد توليفات جديدة لوسائل الإنتاج تأخذ الأشكال التالية: إنتاج سلع أو خدمات جديدة، إدخال طرق إنتاج جديدة، فتح أسواق جديدة، إيجاد مصادر تمويل بديلة، وصف طريقة تنظيمية جديدة".

¹ Marie - Claude ESPOSITO et Christine ZUMELLO, op cite, p 14.

² ROBERT D HISRICH et MICHEL P. PETERS, **ENTREPRENEURSHIP : lancer, élaborer et gérer une entreprise** op cite, p07.

³ Drucker Peter , **Les entrepreneur** , traduit de l'américain par hoffman Patrice , éditions Jean – Claude Lattes , 1985, p 53 .

⁴ François FCCAHINI, **L'entrepreneur comme un homme prudent**, La Revue des Sciences de Gestion, N° 226-227 juillet-octobre 2007, p 29.

لقد نظر Schumpeter إلى دور المقاول كوظيفة، فهو الذي يقوم بالإبداع والابتكار اللذان يعملان على تحديث جميع عوامل الإنتاج، ويرفع من مستويات الأنشطة والحياة الاقتصادية، كما يرى أن المقاول هو فاعل التغيير (تنفيذ تركيبات جديدة).

لكن عموماً يقول Schumpeter "إن دور المقاول يتمثل في الإصلاح أو الثورة على روتين الإنتاج باستغلال اختراع ما، أو عموماً لإمكانية تنفيذ تقنية غير منشورة، إنتاج سلعة جديدة، أو طريقة إنتاج جديدة لإنتاج سلعة قديمة أو استغلال مصدر جديد للمواد الأولية أو إعادة تنظيم فرع صناعي ما، وهكذا".¹

و يرى I Kirzner أن المقاول عليه مواجهة مخاطر التجارة، لأنه يعمل في سوق لا يقينية لا بد على المقاول أن يطور فيها المميزات التي تسمح له بمواجهة مخاطر السوق، ويتمثل فعله في استغلال الفرص التجارية التي لم تستغل من طرف الآخرين، وسلاحه في ذلك اليقظة في محاولة توقع المستقبل.²

لم يعط مفهوم المقاول حقه من الدراسة والاهتمام خلال فترة النمو الاقتصادي، وغاب تحديد دقيق لدوره في الحياة الاقتصادية إلى غاية 1980 حيث عاد مرة أخرى ليحتل الصدارة في اهتمامات المختصين، ولقد تطرق إليه المفكران الأمريكيان الشهيران جيلدر Gilder و دراكر P. Drucker المتخصصين في العلوم الإدارية وذلك في بداية الثمانينيات وفق تصور مختلف لكل منهما، أما Gilder فقد أشار إلى أن المقاول يعرف القوانين الخافية للسوق ويمارس صراعاً ضد الفقر بخلقه لمناصب الشغل والثروة وربط هذا المفكر بين المقاول والـ(م ص م)، ويقول كذلك أن المسير هو المالك لرأس المال والمسير والمنظم وفي بعض الأحيان مهندس، ويظهره على أنه الوسيط بين عوامل الإنتاج والعالم المنتج للمعرفة.

أما بالنسبة لـ Drucker فإن المقاول لا يوجد فقط في الـ(م ص م)، بل كذلك في المؤسسات الكبيرة ويكمن جوهره في انه يجعل من التغيير شعاراً له، فهو ليس بالمضارب ولا الرأسمالي ولا الأجير.³

المطلب الثاني: العوامل المحددة للتوجه المقاولاتي.

إن المقاول من حيث أنها ظاهرة اجتماعية مرتبطة بالنشاط الاقتصادي، وترتكز في الأساس على شخص المقاول، فلا بد من أنها تتأثر بمجموعة من العوامل النفسية والاجتماعية والثقافية والاقتصادية التي تشكل عوامل محددة لهذه الظاهرة، وكذلك فإن لها هي الأخرى تأثيرات على البيئة الاجتماعية والمؤشرات الاقتصادية والنمو الاقتصادي بصفة عامة، ويمكن أن نجمل محددات المقاول ودوره الاقتصادي فيما يلي:

¹ Schumpeter J, *capitalisme , sociolisme et démocratie* , petite bibliothèque Payot , paris , 1967 , p 186 .

² حياة مراح، مرجع سابق، ص 42

³ Sophie BOUTILLIER et Dimitri UZUNIDIS, op cite, p 26-28.

1. العوامل النفسية.

لماذا يسعى بعض الأفراد إلى خوض المخاطر وإنشاء مؤسساتهم الخاصة بينما لا يفكر آخرون مطلقاً في ذلك؟ لماذا قد ينجح البعض في عالم الأعمال بينما يفشل آخرون؟، قد يرجع كثيرون أسباب ذلك إلى مجموعة من العوامل الخارجية كتوفر الفرص أو التمويل مثلاً، لكن لو أمعنا النظر في أولئك الذين توجهوا للمقاولة فسندج أن بعضاً منهم يعيشون نفس الظروف وفي نفس البيئة، وبالتالي فليست العوامل الخارجية وحدها هي العنصر الحاسم، وفي هذا الصدد قام الكثير من علماء النفس بدراسة الظاهرة المقاولاتية مركزين فيها على المقاول حيث طرحوا عدة أسئلة متعلقة بصفاته والسمات الشخصية التي يتمتع بها، وانطلق معظم الباحثين من فرضية أساسية مفادها أن المقاولين يختلفون عن غيرهم، وبالتالي ركزت هذه المقاربة على البحث في الخصائص السيكولوجية والسمات الشخصية للمقاولين، وكذا دوافع سلوكهم، وعلى رأس هؤلاء الباحثين عالم النفس الأمريكي Arnold McClelland، وإذا ما أردنا أن نحدد العوامل النفسية التي تلعب دوراً مهماً في الفعل المقاولاتي، فإنه يمكن تقسيمها إلى صنفين أساسيين هما: دوافع المقاول والخصائص والسمات الشخصية للمقاولين¹.

وكلمة دوافع هي باللغة الانجليزية Motivation وأصلها الكلمة اللاتينية Matere ومعناها يتحرك ويعرف قاموس Webster كلمة الدافع بأنها الشيء الذي يدفع الإنسان للتصرف أو الحركة، ولو قمنا بتحليل كلمة Motivation نجد أنها مركبة من كلمتين Motive + Action ويعني التصرف الناتج عن دافع.²

وقد يكون أهم دافع للمقاولة بالنسبة لـ Shapero هو دافع الاستقلالية أو أن يكون الفرد رئيس نفسه أو يدير أملاكه الخاصة، فالانجذاب إلى الاستقلالية هو من أهم دوافع المقاول ويلعب دور مهم في اتخاذ قرار المقاولة من عدمه، بالرغم من أن المقاول عند إنشاء مؤسسته الخاصة لن يحقق الاستقلالية التامة حيث انه سيبقى مرتبطاً بالموردين من جهة والزبائن من جهة أخرى وكذلك هناك ارتباط بمختلف المؤسسات الأخرى وبالمجتمع ككل.³

¹ Alain FAYOLLE, *le métier de créateur d'entreprise*, op cite, p60.

² إبراهيم الفقي، *المفاتيح العشرة للنجاح*، المركز الكندي للتنمية البشرية، كندا، 1999، ص 32.

³ Alain FAYLLE, op cite, p p 60, 61.

أما بالنسبة لـ McClelland فإن الإنسان لديه ثلاث حاجات هي الدوافع الأساسية للمقولة، والتي هي الحاجة للإنجاز، الحاجة للانتماء، والحاجة للسلطة¹.

ويمكن أن يكون هناك عدد كبير من الدوافع للمقولة أو إنشاء مؤسسة، لكن هناك دائما دافع مهيمن يكون هو الأكثر أهمية من الدوافع الأخرى، قد يكون هذا الدافع هو الحصول على الأموال أو حب السلطة أو غيرها من العوامل، لكن وبالإسقاط على هرم Maslow² لتدرج الحاجات فإن الدافع للمقاولاتية يكون استجابة للحاجات في قمة الهرم أي الحاجة إلى التقدير من طرف الآخرين أو الحاجة لتحقيق الذات والوصول إلى نجاح شخصي واجتماعي.

إن المقاول حسب المقاربة السلوكية هو شخص متميز ويختلف عن الآخرين، حيث أنه يمتلك مجموعة من الصفات التي تمكنه من النجاح أين يخفق الآخرون، فتتبع وجهات النظر في هذا المجال يقودنا إلى وجهات نظر مختلفة لا تستطيع أن ترسم صورة متفقا عليها للمقاول، إذ أن كل باحث وضع قائمة لأهم الصفات التي يراها ضرورية للمقاول.

فعلى سبيل المثال لا الحصر اعتبر Gardner 1997 أن الصفات التي يجب أن يتميز بها المقاولون الناجحون هي: العناد، الصبر، القابلية لتحمل المسؤولية، الرؤية الواضحة، التركيز، البراعة، سعة الحيلة قوة الإرادة³.

أما Harnaday فقد وضع قائمة أطول للخصائص التي يجب أن تتوفر في المقاولين الناجحين وهي: الثقة بالنفس، المثابرة والعزم، سعة الحيلة، القدرة على تحمل المخاطر المحسوبة، الإبداع، روح المبادرة المرونة، حب المغامرة، الاستقلالية، البصيرة النافذة، الديناميكية والقدرة على القيادة، متعدد المعارف والخبرات، القابلية للتعايش مع الآخرين، يتفاعل مع النصائح والانتقادات، الفطنة والتفاوض⁴.

¹ Robert Kemepade Moruku, **Entrepreneurship and Performance: An Antithetical View Of McClelland's Ideological "Need for Achievement"**, DBA Africa Management Review 2012, Vol 2 No 3, pp 1-24.

² نظرية تدرج الحاجات لـ Abraham Maslow، و يستند في هذه النظرية على أن هناك مجموعة من الحاجات التي يشعر بها الفرد وتعمل كمحرك للسلوك حيث أن هذه الحاجات تأتي بشكل تدرجي، ويتم ترتيبها بشكل هرمي يبدأ بالحاجات الأساسية والفسولوجية وينتقل إلى أعلى عبر حاجات الأمان والحاجات الاجتماعية وحاجات التقدير وحاجات تحقيق الذات، ويقوم الفرد بإشباع حاجاته بشكل تدريجي حيث يبدأ بإشباع الحاجات في قاعدة الهرم، وكلما اشبع حاجة انتقل إلى الحاجة التي تليها إلى أن يصل إلى قمة الهرم، كما أن الحاجات الغير مشبعة لمدة طويلة، أو التي يعاني الفرد من صعوبة في إشباعها قد تؤدي إلى إحباط و توتر حاد قد يسبب آلاما نفسية. أحمد ماهر، السلوك التنظيمي: مدخل بناء المهارات، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص 142.

³ Alain FAYLLE, op cite, p 63.

⁴ Monaghan, Sheryl Elaine, **Capturing the entrepreneurial spirit: A study to identify the personality characteristics of entrepreneurs**, PhD theses, California School of Professional Psychology Los Angeles, USA, 2000, p 29.

أما 2005 Nicholson, Fenton-O’Creevy Soane, and William فاقترحوا أن السمات الخمس الأساسية للمقاول هي كما يلي: الروح الانبساطية العالية (High Ex-traversion)، الانفتاح (Openness)، عدم العصبية (low Neuroticism)، اللطف والقبول (Agreeableness)، الاجتهاد (Conscientiousness).¹

2. العوامل الاجتماعية والثقافية.

نقصد بالعوامل الاجتماعية والثقافية تلك العوامل المرتبطة مباشرة بالأوساط المختلفة التي يتعامل معها الفرد والتي يتعلم فيها ويأخذ الكثير من الأفكار والقيم التي تؤثر في سلوكاته وبالتالي توجهاته بما فيها التوجهات المقاولاتية، وهي الفكرة التي يؤكد عليها مالك بن نبي وهو ما يصطلح عليه بالمعادلة الاجتماعية في كتابه المسلم في عالم الاقتصاد²، وقد تختلف هته العوامل في تأثيراتها حسب خصوصيات كل مجتمع، ويمكن أن نجل هته المتغيرات فيما يلي: (العائلة، المدرسة والجامعة، المجتمع والثقافة السائدة فيه، المؤسسات، الخبرة المهنية أو العمل، المنطقة الجغرافية... الخ)، ويرى Coiranen 2000 أن نمو وتطور المقاولاتية ينبع من جملة من العوامل المتداخلة ويعطي الأهمية الكبرى للعوامل التالية: (العائلة، المدرسة أو النظام التعليمي، والبيئة المحيطة).

وبناء على دراسة Kirkwood 2007 من المنصف أن نقول أن الآباء اللذين يمتلكون أعمالهم الخاصة يلعبون دورا مهما في قرار أبنائهم أن يصبحوا مقاولين³، وأشار باحثون آخرون إلى صحة ما يسمى بطاهرة الاستنساخ المقاولاتي، حيث لاحظوا أن نسبة كبيرة من المقاولين نشؤوا في عائلات مقاول، وأنه دائما ما يكون للآباء دور كبير في التأثير على الأبناء ليتخذوا قرار المقاول⁴، هذا إضافة إلى التربية الاجتماعية ومجموع القيم المكتسبة من الأسرة مثل الاستقلالية، الجدية، روح المبادرة، والكثير من الصفات الشخصية التي تلعب الأسرة دورا كبيرا في ظهورها، ونشير أيضا إلى أن الأسرة مثلما لها دور ايجابي فانه يمكن أن يكون لها دور سلبي كذلك.

وفي دراسة استقصائية قامت بها مؤسسة كوفمان للمقاولاتية حول خصائص المقاولين العاملين في القطاعات عالية التكنولوجيا في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث شملت العينة 549 منشئ مؤسسة، وكانت

¹ Hao Zhao, Scott E. Seibert, The **Big Five Personality Dimensions and Entrepreneurial Status: A Meta-Analytical Review**, Journal of Applied Psychology, Vol. 91, No. 2, 2006, p-p 259-271.

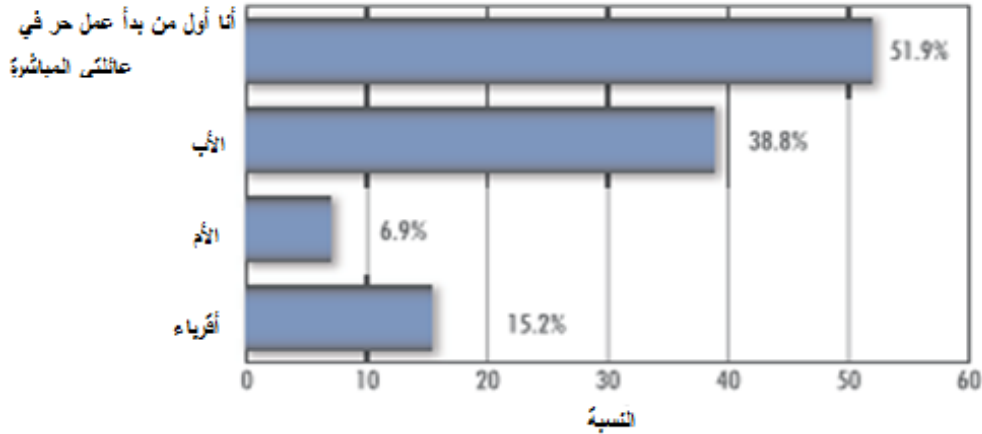
² مالك بن نبي، المسلم في عالم الاقتصاد، دار الفكر، بيروت، 1990، ص35.

³ Tarja Römer-Paakkanen, **THE ROLE OF FAMILY BACKGROUND, EDUCATION AND HOBBIES IN STUDENT PROCESSES OF BECOMING ENTREPRENEURS**, HAAGA-HELIA University of Applied Sciences, HAAGA-HELIA Publication Series, 2009, p13.

⁴ Michel Coster, **Entrepreneuriat**, Pearson Education, France, 2009, p02.

الإجابة على سؤال من من أفراد عائلتك أنشئ مؤسسة قبلك كما يوضح الشكل الموالي، والذي يبين أن ما يقارب الـ 50% من المستقصيين لديهم أقارب من المقاولين، وهم في الغالب الآباء الذين شكلت نسبتهم الـ 40% تقريبا.

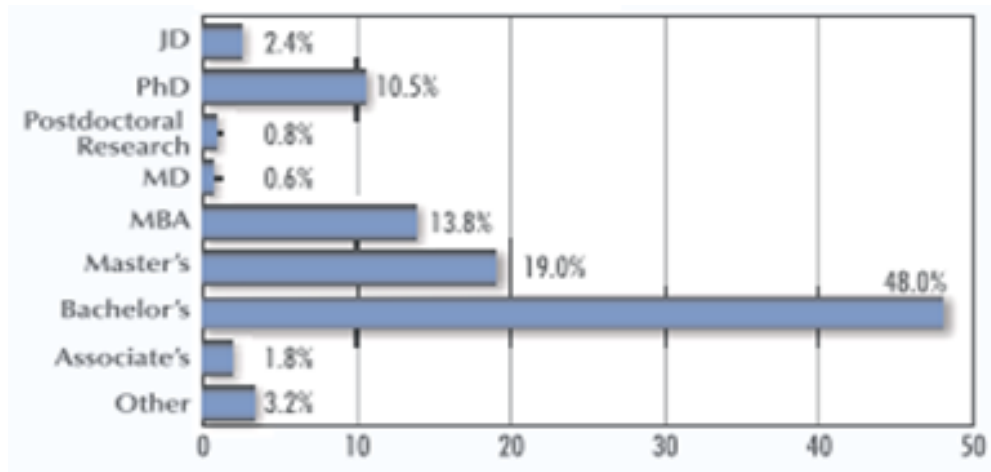
الشكل رقم 02: أفراد العائلة المقاولون.



Source : Vivek Wadhwa and Others, **The Anatomy of an Entrepreneur : Family, Background and Motivation**, Kauffman Foundation of Entrepreneurship, USA, 2009, p09.

المسار التعليمي: ونقصد بذلك المدرسة بمختلف أطوارها وكذا الجامعة ومختلف أنواع التكوين كمصادر أساسية للمعلومات والمهارات ذات الصلة بالمقاولاتية، إذ أن المؤسسات التي تعتمد على التكنولوجيات العالية تتطلب مستويات علمية مرتفعة لمنشئها، فالمجالات الدقيقة تتطلب مقاولين واسع المعرفة فيها، وفي الدراسة سابقة الذكر لمؤسسة كوفمان Kauffman للمقاولاتية، كانت إجابة أفراد العينة حول مستواهم التعليمي كما يوضح الشكل الموالي:

شكل رقم 03: المستوى التعليمي لمنشئي المؤسسات.



Source : Vivek Wadhwa and Others, op cite, p09.

تبين النتائج أن ما يقارب الـ 95% من أفراد العينة مستواهم جامعي فما أكثر، وهو دليل على الأهمية الكبيرة للتعليم في التوجه المقاولاتي خاصة في المجالات العالية التقنية.

وكمكمل لدور العائلة والتعليم هناك بعض العوامل الاجتماعية والثقافية الأخرى التي يمكنها التأثير في توجهات الأفراد للمقاولاتية، حيث تلعب البيئة التي يعيش فيها الفرد بمختلف أبعادها الثقافية والاجتماعية دورا لا يمكن إهماله إذ يمكنها أن تكون عامل جذب مقاولاتي حيث توفر شبكة علاقات اجتماعية تسمح له بأخذ التجارب والاحتكاك بالمقاولين، كما أنها قد توفر ثقافة داعمة وأجواء محفزة تتكامل مع التعليم النظامي لتكسب الفرد مهارات وسلوكات تسهم في دفعه لإنشاء مؤسسته الخاصة.

بالإضافة إلى كل هذه العوامل لا يمكننا أن نهمل دور الخبرة المهنية في توجيه الفرد نحو المقولة حيث أن الخبرة المكتسبة في مجال العمل تعطي أفضلية في القدرة على تحليل البيئة الخارجية وبالتالي اكتشاف الفرص، كما أن الخبرة الوظيفية بحد ذاتها مصدر للأفكار، وتسهل على منشئ المؤسسة تحويل أفكاره إلى مشروع على أرض الواقع بسبب الخبرة المكتسبة في المجال وشبكة العلاقات بناءة، وبالمقابل فان عدم الرضا الوظيفي أو الضغوط والمشاكل التي يواجهها الفرد في العمل بالإضافة للأجر الزهيد قد تكون حوافز تدفع العامل إلى التفكير في إنشاء مؤسسته الخاصة والاستقلالية.¹

3. العوامل الاقتصادية.

نقصد بالعوامل الاقتصادية مختلف الموارد من مواد أولية ويد عاملة مؤهلة وذات خبرة وكذلك وسائل الإنتاج ومصادر التمويل والحصول على المعلومات والمعارف المختلفة، فالعوامل الاقتصادية لا تأتي في المقام الأول حيث إذا توفرت الإرادة ووجدت الإمكانيات الشخصية والدوافع القوية يمكن فعل المستحيل، لكن هذا لا يعني أن العوامل الاقتصادية غير مؤثرة، إذ أنها قد تكون عوامل مفتاحية في التوجه نحو المقولة لدى الأفراد وإنشاء مؤسساتهم الخاصة، حيث أن الوسائل والموارد الاقتصادية المتاحة والقدرة على البحث والحصول عليها واستغلالها، تعتبر ميزة للمشروع والمؤسسة ذاتها²، ويمكن أن نجل أهم العوامل الاقتصادية فيما يلي:

¹ Michel Coster, op cite, p03.

² Alain FAYLLE, op cite, p 67.

- التمويل.
- مدى انفتاح الأسواق.
- توفر فرص المقاولاتية.
- السياسات الاقتصادية الحكومية.

4. العوامل السياقية.

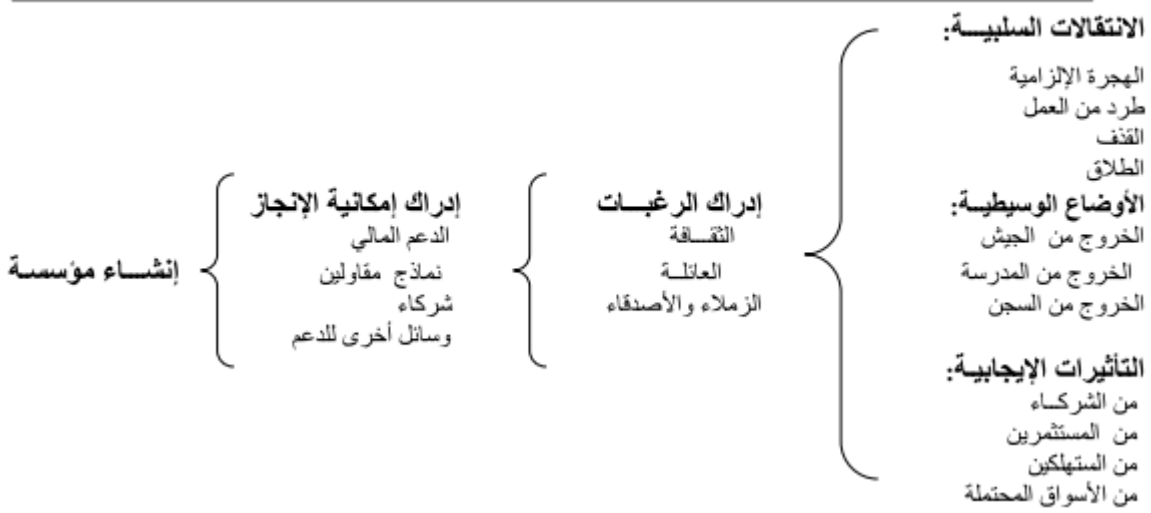
لا يمكن عزل الحدث المقاولاتي عن سياق حدوثه، وهذا السياق يرافقه مجموعة من العوامل ذات العلاقة بالحياة الشخصية والعملية للفرد، حيث تعمل العوامل السياقية على استثارة (استفزاز) مؤثرات نفسية أو حسية من شأنها أن تساهم في اتخاذ قرار المقاولاتية أو إنشاء مؤسسة خاصة.

لاحظ Shapiro أن معظم منشئي المؤسسات في سياق اتخاذهم هذا القرار حدث لهم تغيير ما أو انتقال من وضع إلى آخر، أو حادثة معينة في حياتهم الشخصية أو العملية تكسر الروتين المعتاد، ويعتبر Shapiro هو أول من أدخل مفهوم الانتقال (Déplacement) وتكلم أيضا عن عوامل الدفع (Push) أي العوامل الايجابية، وعوامل السحب (pull) أي العوامل السلبية، وتتمثل العوامل السلبية مثلا فصل عن العمل أو فشل مهني، أو حادثة في الحياة العائلية كالطلاق مثلا أو انفصال مكلف، ويمكن أن يكون عامل ايجابي مثل التعرف بشخص يصبح شريكك مستقبلا في اكتشاف الفرصة وتجسيدها، حيث أن الانتقال Déplacement هو حدث في حياة الفرد يأتي ضمن سياق معين يسمح له بأن يكون محفزا لإطلاق الحدث المقاولاتي¹، والنموذج الموالي الذي وضعه Shapiro و Sokol يوضح هته الفكرة.

¹ Alain FAYLLE, op cite, p 68.

الشكل رقم 04: نموذج Shapiro وSoko للحدث المقاولاتي.

مسار التغيير في الحياة



Source : Azzedine Tounes, *l'intention entrepreneurial : Une recherche comparative entre des étudiants suivant des formations en entrepreneuriat (bac+5) et des étudiants en DESS*, op cite, p 163.

المطلب الثالث: سمات وخصائص المقاول.

إن بحثنا في سمات المقاول ينطلق من المقاربة السلوكية التي اعتبرت المقاول فردا متميزا عن الآخرين، إذ أنه يمتلك سمات ومميزات ومهارات تختلف عن غيره مما يؤهله لتحمل مخاطر إنشاء مؤسسة جديدة، حيث يرى Yvon Gasse البروفيسور في جامعة Laval الكندية أنه فقط واحد من بين كل 10 أفراد يمكن أن تتوفر فيه هذه السمات، أما David McClelland فقد اعتبر فقط واحد من بين كل 1000 يمتلك هذه السمات¹، وفي الواقع هناك الكثير من الدراسات والباحثين اللذين اهتموا بالموضوع، إذ سنحاول من خلال هذا المطلب التطرق لأهم الدراسات في هذا الموضوع.

1. سمات المقاول لـ Gardner: حدد Gardner سنة 1997 مجموعة من السمات المشتركة التي يتمتع بها المقاولون الناجحون كما يلي: العناد، الشغف، الثقة بالنفس، القدرة على تحمل المسؤولية، كما يجب أن يتوفر فيهم: التركيز، البراعة، سعة الحيلة، قوة الإرادة، هذه السمات تجعل من المقاول قادرا على بناء وإدارة فريق عمل وتنفيذ رؤية للمؤسسة ومخطط أعماله.²

¹ Sheryl Elaine Monaughan, Op cite, p 23.

² Sheryl Elaine Monaughan, Op cite, p 24.

2. السمات المقاولاتية لـ Bedi 1997¹: بناء على بيانات مبنية على الملاحظة وفي الملتقى الدولي حول

المقاولاتية المقام في بانكوك سنة 1997 حدد Bedi أربع سمات مشتركة لكل المقاولين هي كالتالي:

– المقاول يمتلك الشجاعة لتخطي الماضي مواجهة ما هو غير مألوف، ويثبت هته الروح عن طريق شق طريقه بنفسه.

– المقاولون لديهم دوافع ومحفزات ذاتية، ويؤمنون أن قدرهم ومصيرهم يمكن أن يصنعوه من خلال جهودهم الخاصة.

– المقاولون قادرين على تنفيذ الأفكار، وليس فقط توليدها.

– المقاولون لديهم إيمان كبير بأفكارهم الخاصة، على الرغم من الأفكار وحدها غير قادرة على جعلهم مقاولين.

3. Kets de Vries والجوانب المشرقة والمظلمة للمقاول²: أجرى Kets de Vries دراسة سنة 1985 حول

38 مقاولا يعملون في مجالات مختلفة، لمحاولة فهم كيف يتعامل المقاولون مع الآخرين وكيف

يتعاملون مع النجاح وال فشل، وقد استطاع تحديد عدة سمات مختلفة للمقاولين، وقسمها إلى قسمين

أطلق عليهما "الجوانب المظلمة" و"الجوانب المشرقة" للمقاولين.

بالنسبة للجوانب المظلمة فقد لاحظ السمات التالية: الحاجة للسيطرة والتحكم، الشعور العام بعدم

الثقة، الحاجة للإطراء أو التبجيل، الاستخدام المفرط لآليات الدفاع.

أما الجوانب المشرقة فتمثلت فيما يلي: الحس والواقعي المرتفع، معدل مشاكل شخصية متوسط، الجمع

بين الأفكار الإبداعية واللاعقلانية، القدرة الكبيرة على الحركة والقيادة، الطاقة الكبيرة، الهوس الشخصي.

ويرى Kets de Vries أن كلا من الجوانب المشرقة والمظلمة تساعد على دفع الاقتصاد من خلال إنشاء

المؤسسات وخلق مناصب العمل.

4. أنواع الشخصية المقاولاتية لـ Miner: حدد Miner سنة 1996 أربعة أنواع للشخصية المقاولاتية الناجحة

تتمثل فيما يلي: شخصية منجزة ، رجل مبيعات جيد، مدير حقيقي، خبير في توليد الأفكار، وكل نوع

من هته الأنواع يتصف بسمات مقاولاتية معينة، حيث أن المقاول الناجح يتصف على الأقل بسمات

إحدى هته الشخصيات المقاولاتية، وقد نجد بعض المقاولين لديهم سمات لأكثر من نوع واحد من هته

¹ Sheryl Elaine Monaghan, Op cite, p 24..

²Kats de Vries, Manfred F R, **The dark side of Entrepreneurship**, Hrvard Business Review, Vol 63, N 06, 1985, p-p 160-168.

الأنواع، ومفتاح نجاح المقاول بالنسبة لـ Miner هو أولاً تحديد نقاط القوة في شخصية المقاول ثم بعدها تحديد الوضعية التي تمكن من استخدام نقاط قوتها في استغلال الفرص المتاحة. والجدول الموالي يوضح السمات المقاولاتية التي يتمتع بها كل نوع من الأنواع السابقة الذكر. الجدول رقم 04: أنواع الشخصية المقاولاتية لـ Miner.

الأنماط الشخصية الأربعة للمقاولين الناجحين

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>1. شخصية منجزة</p> <p>الحاجة للإنجاز. الرضا في التغذية الراجعة. قوة المبادرة الشخصية. الإيمان أن شخصاً واحداً يمكنه صناعة الفرق.</p> | <p>2. رجل مبيعات جيد</p> <p>القدرة على فهم أحاسيس الآخرين. الرضا في مساعدة الآخرين. الرضا في صناعة علاقات إيجابية قوية مع الآخرين. الإيمان بأن قوة المبيعات عامل حاسم في تنفيذ استراتيجية المؤسسة.</p> |
| <p>3. مدير حقيقي</p> <p>الحزم. لديه موقف إيجابي من السلطة. الرضا في التنافس. الرضا في القوة. الرضا في البروز والتميز عن الجمهور.</p> | <p>4. خبير في توليد الأفكار</p> <p>الرضا في الإبداع. حب الأفكار. الإيمان أن تطوير الأفكار الجديدة عامل حاسم في تنفيذ استراتيجية المؤسسة.</p> |

Source: Monaughan, Sheryl Elaine, Op Cite, p 28.

5. نظرية الحاجات الدافعة لـ McClelland¹: دوافع المقاولين تعطي قوة دفع تؤثر على سلوكهم من خلال إثارته وتغذيتها وتوجيهها نحو تحقيق الأهداف، سنة 1953 قام McClelland بتطوير نموذج من ثلاث مستويات بسيطة من الأنماط لترتيب الدوافع الموجهة للمقول، وهي كما يلي:

¹جمال عبد الرسول الدباغ، بشرى هاشم محمد، العلاقة بين حاجات الأفراد وقواهم الدافعة، مجلة الإدارة والاقتصاد، العدد 89، 2011 صص 102-123.

جدول رقم 05: الحاجات الدافعة لـ McClelland.

| الحاجة | الوصف |
|--------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. الحاجة للإنجاز | التركيز على الأهداف، تطوير الأداء، المهام، النتائج المقاسة والمعرفية والمعنوية، الانضباط الشخصي، حفظ المواعيد، المسؤولية، يعرف ما يريد، الانفتاح للتوجه الجماعي. |
| 2. الحاجة للانتماء | التركيز على الرفقة الإنسانية، والعلاقات، والتركيز على الآخرين. |
| 3. الحاجة للقوة. | الرغبة في التحكم في الموارد، والآخرين، والبيئة. |

Source: Monaughan, Sheryl Elaine, Op Cite, p 36.

6. التوجهات الشخصية لـ Utsch: تم مناقشتها في دراسة من اعداد Utsch, Rouch, frese سنة 1999 حيث أن التوجهات الشخصية تلعب دورا كبيرا في ظهور المقاولين، التوجهات الشخصية الخمس التي تم مناقشتها في الدراسة كانت: الاستقلالية، الإبداع، روح المبادرة، التنافسية العالية، التوجه للإنجاز.

7. القواسم المشتركة لدى لأشخاص الناجحين لـ Crissman: قام ببحث حول 60 من الأشخاص الناجحين ووجد أن هناك الكثير من الأشياء المشتركة بينهم والتي أجملها في ما يلي: يحبون عملهم، كفاءة عالية في تخصصاتهم، الالتزام في أعمالهم واعطاء وقتهم وحياتهم لعملهم، يشبعون كل احتياجاتهم من خلال عملهم، يركز على عمله لدرجة أن ينسى نفسه فيه، يرى ويستغل بسرعة الأفكار الجديدة في عمله. الأشخاص الناجحون غالبا ما يدفعون ثمنا لنجاحهم مثل العدد القليل من الأصدقاء، مناسبات اجتماعية قليلة، سفر قليل، والعزلة عن العائلة.

المخاطرة: قد تكون المخاطرة توجهها فرديا نحو أخذ الفرصة في وضعيات اتخاذ القرار، فالمقاولون يجب عليهم تحمل معدلات متوسطة من المخاطر سعيا للحصول على تغذية راجعة بخصوص النتائج وتحقيق الأهداف، وبالتالي يجب أن يكونوا مبدعين ويخططوا للمستقبل.

وفي ضوء ما تقدم يمكن عرض بعض سمات المقاول على النحو التالي:

- المبادرة في عالم الأعمال واقتناص للفرص، وينبغي أن يكون قادرا على الشروع في العمل والاستفادة من الفرص.
- الاستعداد لتحمل المخاطر: في أي عمل هناك عنصر مخاطرة ولا توجد ضمانه تامة بأن العمل ناجح دوماً.
- القدرة على التعلم من التجربة: يجوز لصاحب المشروع ارتكاب الأخطاء، ولكن لا ينبغي أن تتكرر الأخطاء وبالتالي يجب امتلاك القدرة على التعلم من التجربة.

- الدافع الذاتي المستمر: الدافع الذاتي هو مفتاح النجاح، وهذا أمر ضروري للنجاح في كل مناحي الحياة. وبمجرد البدء يدفعك لإكمال العمل.
- الثقة بالنفس: الثقة لازمة لتحقيق النجاح في الحياة، وينبغي للمرء أن يمتلك الثقة في النفس لأنها أساس دال على الشجاعة والحماس والقدرة على القيادة.
- التوجه نحو العمل الجاد: ليس هناك بديل عن العمل الجاد في الحياة، لأنك في إدارتك لأعمالك كل يوم تواجه مشكلات متعددة تستوجب العمل الجاد والدائم في ظل اليقظة.
- القدرة على إتخاذ القرار: تكون القدرة على اتخاذ القرار المناسب في الوقت مطلب أساس في ظل بيئة معقدة متغيراتها كثيرة وتتحرك بسرعة بالغة، كما أن غياب القدرة على اتخاذ القرار المناسب في الوقت المناسب تهدر العديد من الفرص وتكبد الخسائر. الرائد لديه هدف طموح، وهي القوة التي تدفعه لبناء الشركة.
- الجدة في الأفكار: عادة ما يكون الهدف (Vision) مدعوم بالعديد من الأفكار الجديدة والقوية والمحددة التي ليس لها مثيل في السوق.
- يمتلك المقاول الإصرار والتصميم (يضع المقاول إستراتيجيته لتحويل حلمه إلى واقع ملموس).
- التفكير الايجابي، فهو دائما يسعى لتحقيق شيء دون النظر للمعوقات.
- تحمل الغموض: يتسم المقاولون بأنهم قادرون على العيش في ظل معلومات أقل عن حياتهم وعملهم وربما في ظل معلومات تتغير كل يوم بشكل يصعب التأكد منها.
- حب الاستقلال في العمل: يتسم المقاولون بنزعة إلى الاستقلال والفردية في العمل، فهم يحبون أن يسيطروا على مقدرات الأمور في أعمالهم، ولا يحبون سيطرة الآخرين عليهم حتى إن عمل المقاولون في ظل شراكة الآخرين لهم، فهم يعملون لأنفسهم أساسا وللنجاح الفردي أو لإعلاء اسم عملهم وشركتهم.
- الإيمان بالقدرات الذاتية: يتسم المقاولون بأنهم يؤمنون بقدراتهم الذاتية، وهم واثقون من أنفسهم وأن قدراتهم ومهاراتهم وشخصياتهم قادرة تماما على تحقيق أحلامهم وتحويلها إلى واقع عملي حقيقي فهم لا يؤمنون بالحظ والتواكل وإنما يؤمنون بقدراتهم وعملهم وكفاءتهم.
- الحاجة للإنجاز: هي استعداد ثابت نسبياً في الشخصية يحدد مدى سعي الفرد ومثابرتة في سبيل تحقيق نجاح أو بلوغ هدف، يترتب عليه درجة معينة من الإشباع.
- الإبداع: عرف Shumpeter الإبداع حيث عرفه بأنه النتيجة الناجمة عن إنشاء طريقة أو أسلوب جديد في الإنتاج، وكذا التغيير في جميع مكونات المنتج أو كيفية تصميمه، وقد حدد خمس أشكال للإبداع

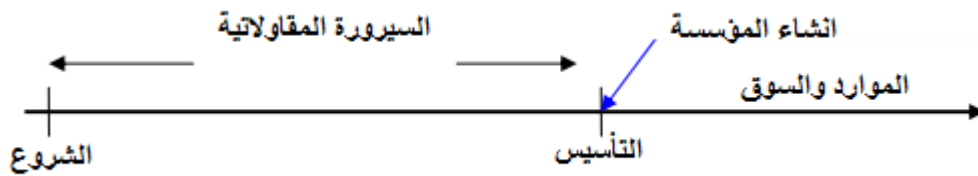
هي: إنتاج منتجات جديدة استجابة لطلبات مستقبلية، الكشف عن طرائق جديدة في الإنتاج لم تكن معروفة من قبل تسهم في تخفيض التكاليف، إيجاد منفذ جديد لتصريف المنتجات، اكتشاف مصدر جديد للمواد الأولية، إيجاد تنظيم جديد.

– الميل للمخاطرة: هو نزوع المقاول إلى اتخاذ قرارات في ظل بيئة تتسم باللايقين، وبالتالي فإن النتائج لا تكون مضمونة.

– الخبرة: هي المعرفة والدراية حول أداء العمل وحل المشكلات واتخاذ القرارات، وتعكس تجربته والمعارف والمهارات المكتسبة على مر السنين.

المطلب الرابع: بعض نماذج السيرورة المقاولاتية.

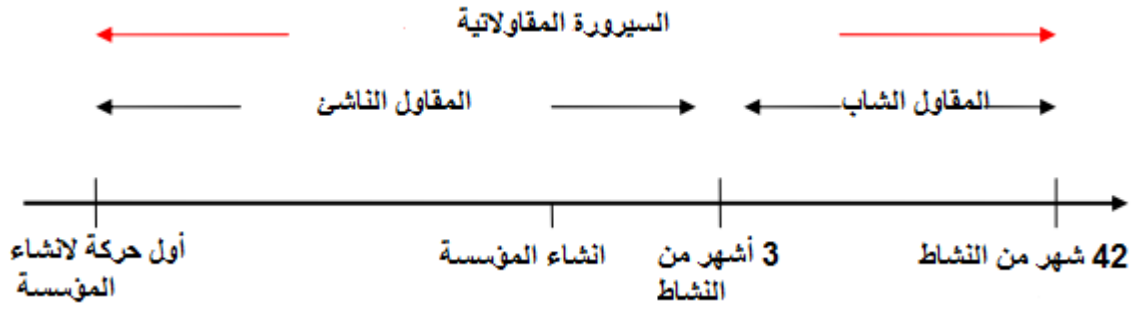
ظهرت خلال العقود الثلاثة الماضية عدة نماذج نظرية تم وضعها لمحاولة تفسير وتوضيح الظاهرة المقاولاتية على العموم، وإنشاء المؤسسات على الخصوص، حيث تأخذ هته النماذج شكل مخططات بيانية أو معادلات رياضية تلخص العمليات والمراحل المكونة للسيرورة المقاولاتية التي تنتهي حسب Gartner 1990 غالبا بإنشاء المؤسسة.



أما Paul Reynolds و فريق¹ Global Entrepreneurship Monitor GEM فيرى أن السيرورة المقاولاتية لا تنتهي عند إنشاء المؤسسة بل تتعداها إلى فترة قد تصل إلى 42 شهرا²، والشكل الموالي يوضح ذلك:

¹ مؤشر المقاولاتية العالمي، تم إنشاؤه سنة 1999 في عدد من الدول يهدف لقياس معدل النشاط المقاولاتي (TEA) لتلك الدول اعتمادا على عدد الأفراد المنشئين لمؤسسات جديدة، اطلع على الموقع الرسمي <http://www.gemconsortium.com>.

² Zineb Aouni, **Le processus d'apprentissage des entrepreneurs naissants**, CAHIER DE RECHERCHE, HEC-Ecole de gestion de l'Université de Liège, Août 2006, p09.

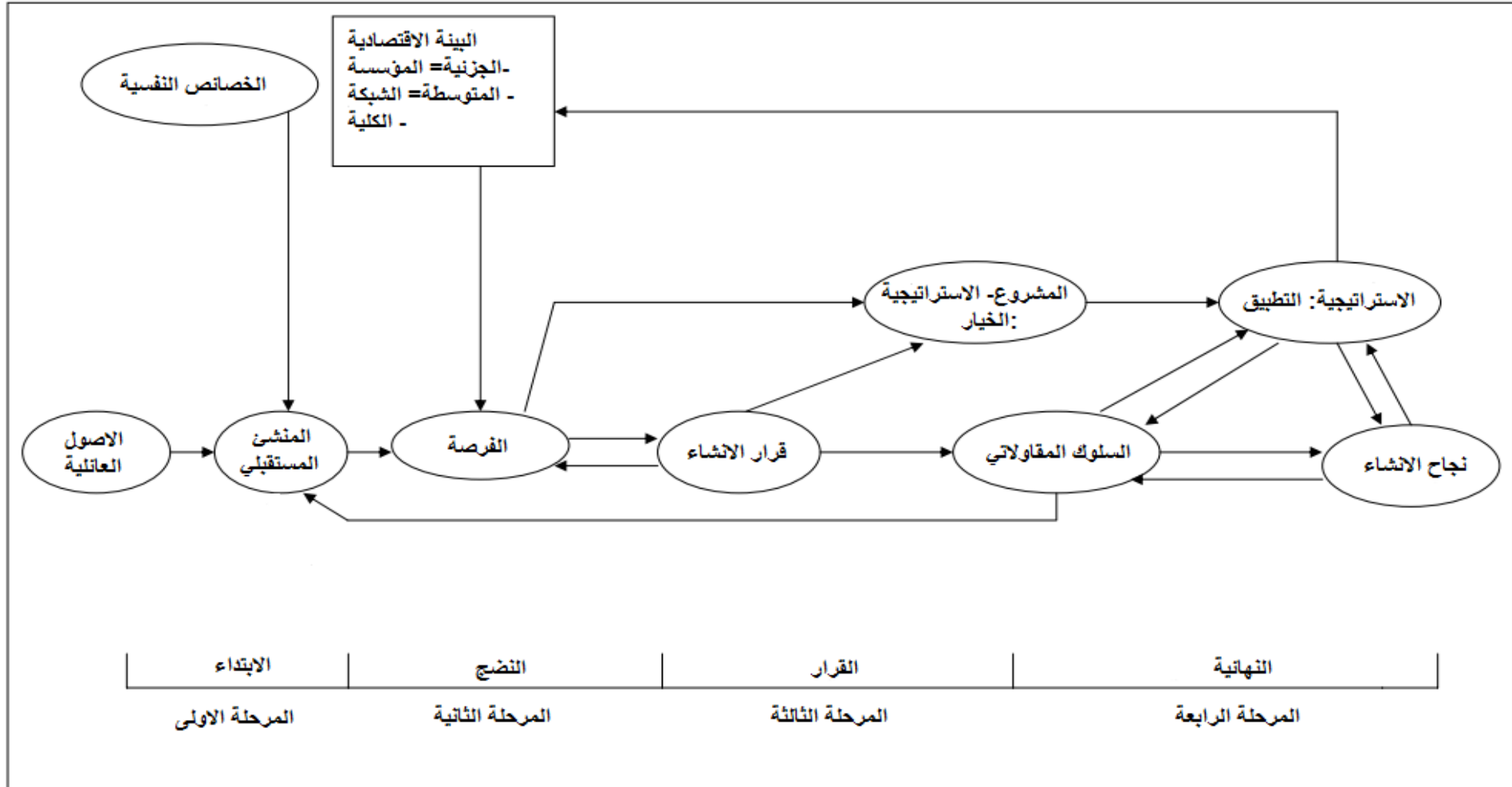


ولسنا هنا بصدد سرد كل تلك النماذج، بل استعراض أكثرها نجاحا وقدرة على تفسير الظاهرة محل الدراسة، وبالطبع فإن كل تلك النماذج تنطلق مقارنة السيرورة المقاولاتية وتوظف المقاربتين الوصفية والسلوكية، توظف فيها العوامل الشخصية والبيئية التي قد تؤثر في كل مرحلة، تنطلق من وضع الفرد ك(أجير، طالب، بطال... الخ) لتنتهي بعد جملة من المراحل إلى الفرد منشئ المؤسسة.

1. نموذج 1999 HERNANDEZ.

وضع HERNANDEZ نموذج استراتيجي يعطي أهمية كبيرة لكل من الفرد وفرصة الأعمال، حيث قسم السيرورة المقاولاتية إلى أربع مراحل أساسية (الابتدائية، النضج، القرار النهائية)، ويتأثر المقاول في هته المراحل بأصوله العائلية و خصائصه النفسية وسماته الشخصية والبيئة المحيطة.

1. المرحلة الابتدائية: هي في الأساس مرحلة البحث عن الفرصة انطلاقا من المراقبة والرصد الدائم للبيئة الخارجية والتطورات الديموغرافية والتكنولوجية وأساليب الحياة.
2. مرحلة النضج: يجب أن يتحقق فيها التناسق بين منشئ المؤسسة والفرصة المتاحة، وفي حالة عدم حدوث ذلك فإنه يكون من الحكمة التخلي عن المشروع.
3. مرحلة القرار: وفيها يتخذ الفرد قرار إنشاء المؤسسة ويتجلى السلوك المقاولاتي للفرد.
4. المرحلة النهائية: الانتهاء من وضع اللمسات الأخيرة لمشروع المؤسسة والبدء في التنفيذ.

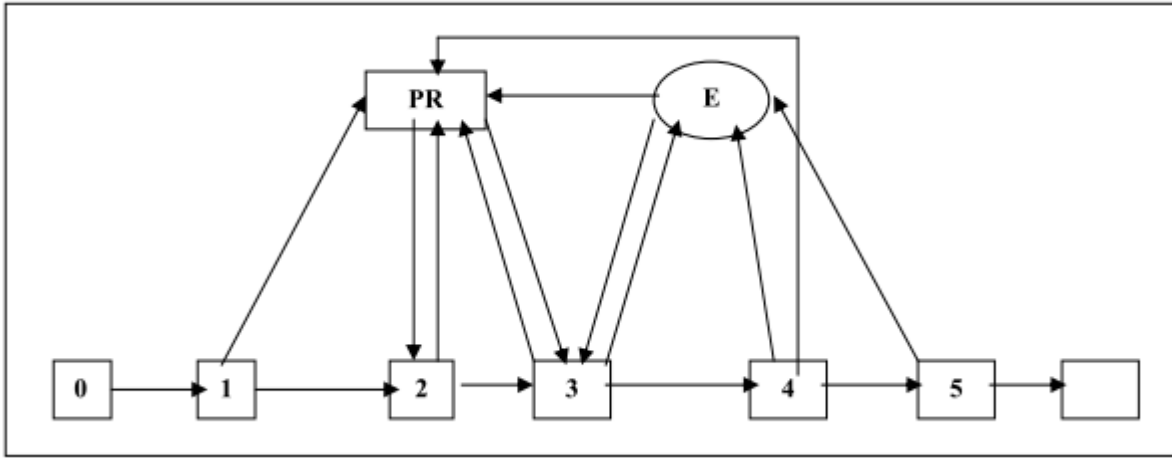


Source : A. Tounes, **l'intention entrepreneurial : Une recherche comparative entre des étudiants suivant des formations en entrepreneuriat (bac+5) et des étudiants en DESS**, op cite, p 44.

2. نموذج Bruyat 1993¹.

يرى Bruyat أن البيئة والفرد هما العنصران الأساسيان في العملية المقاولاتية، وأن أي نموذج بحثي في المقاولاتية يجب أن يشتمل على العناصر التالية: المؤسسة المنشأة، المنشئ، البيئة، سيرورة العمليات، حيث وضع مخططا لعمليات إنشاء مؤسسة جديدة كما يلي:

الشكل رقم 06: نموذج Bruyat للسيرورة المقاولاتية.



Source : MEZIANE Amina, **Etude des facteurs motivants les Entrepreneurs à réaliser leurs Projets en Algérie**, Mémoire de Fin d'Etudes pour l'Obtention du diplôme de Magistère en Sciences de Gestion, Option : Management, Ecole Supérieure de Commerce d'Alger, 2009, p21.

1. المرحلة 0: وفيها يكون الفرد غير مدرك إطلاقا لمفهوم الإنشاء، وقد يرجع ذلك إلى البيئة والتعليم والشخصية، حيث أن إنشاء مؤسسة ليس مدمجا ضمن المخططات المعرفية للفرد.
2. المرحلة 1: إدراك مفهوم إنشاء مؤسسة خاصة، حيث أن الفرد أصبح يمتلك المعلومات الأساسية حول إنشاء مؤسسة، دون أدنى تفكير في إنشاء مؤسسته الخاصة.
3. المرحلة 2: الاقتناع بالعمل لإنشاء مؤسسة، وبداية البحث عن فكرة واضحة لمشروع مستقبلي، وتخصيص بعض الوقت لذلك.
4. المرحلة 3: بدأ الاستثمار في الفكرة ومحاولة تقييمها، وتختلف هذه المرحلة عن سابقتها من حيث الالتزام الحقيقي للفرد والتضحية بوقته وماله في سبيل القيام بدراسة حقيقية للسوق ووضوح خطة عمل واضحة، وفي هذه المرحلة يستمر الفرد في عمله إذا كان موظفا أو يستمر بالبحث عن عمل إذا كان بطالا بالتزامن مع عمله على تطوير فكرة مشروع.

¹ MEZIANE Amina, op cite, p,p 21,22.

5. المرحلة 4: بدأ التنفيذ، وانطلاق المفاوضات مع العملاء والموردين، والقيام بالإجراءات القانونية وطلب وسائل الإنتاج الأساسية،... الخ.

6. المرحلة 5: تم إنشاء المؤسسة وأصبحت كيانا معترفا به من قبل المتعاملين.

7. TR: التخلي عن المشروع بشكل مؤقت أو دائم، حيث فضل الفرد ذلك بعد الحصول على المعلومات وتقييم المشروع، وقد يكون ذلك لأسباب نفسي أو موضوعية أو أي أسباب أخرى.

3. نموذج W.D. BYGRAVE 1989.

اقترح BYGRAVE نموذج يجعل فيه إنشاء المؤسسة جزءا من السيرورة المقاولاتية حيث تتداخل عدة متغيرات كما يلي:¹

1. عوامل متعلقة بالفرد: وتنقسم إلى مجموعتان حيث أن المجموعة الأولى والتي تتكون من (الحاجة للانجاز، الرقابة الداخلية، الغموض، القيم، التعليم، الخبرة) تؤثر على الفرد في مرحلة الإبداع أو ولادة الفكرة، أما المجموعة الثانية والتي تتكون من (المخاطرة، عدم الرضا الوظيفي، فقدان العمل التعليم، العمر، الجنس، الالتزام) فتؤثر عند بداية الانطلاق.

2. عوامل النمط الاجتماعي: حيث أن العلاقات الشخصية والزملاء والعائلة ونماذج المقاولين تؤثر في مرحلة بداية الانطلاق والراحل التي تليها.

3. العوامل البيئية: وتؤثر في كل المراحل انطلاقا من ولادة الفكرة إلى إطلاق المشروع والتنفيذ والنمو.

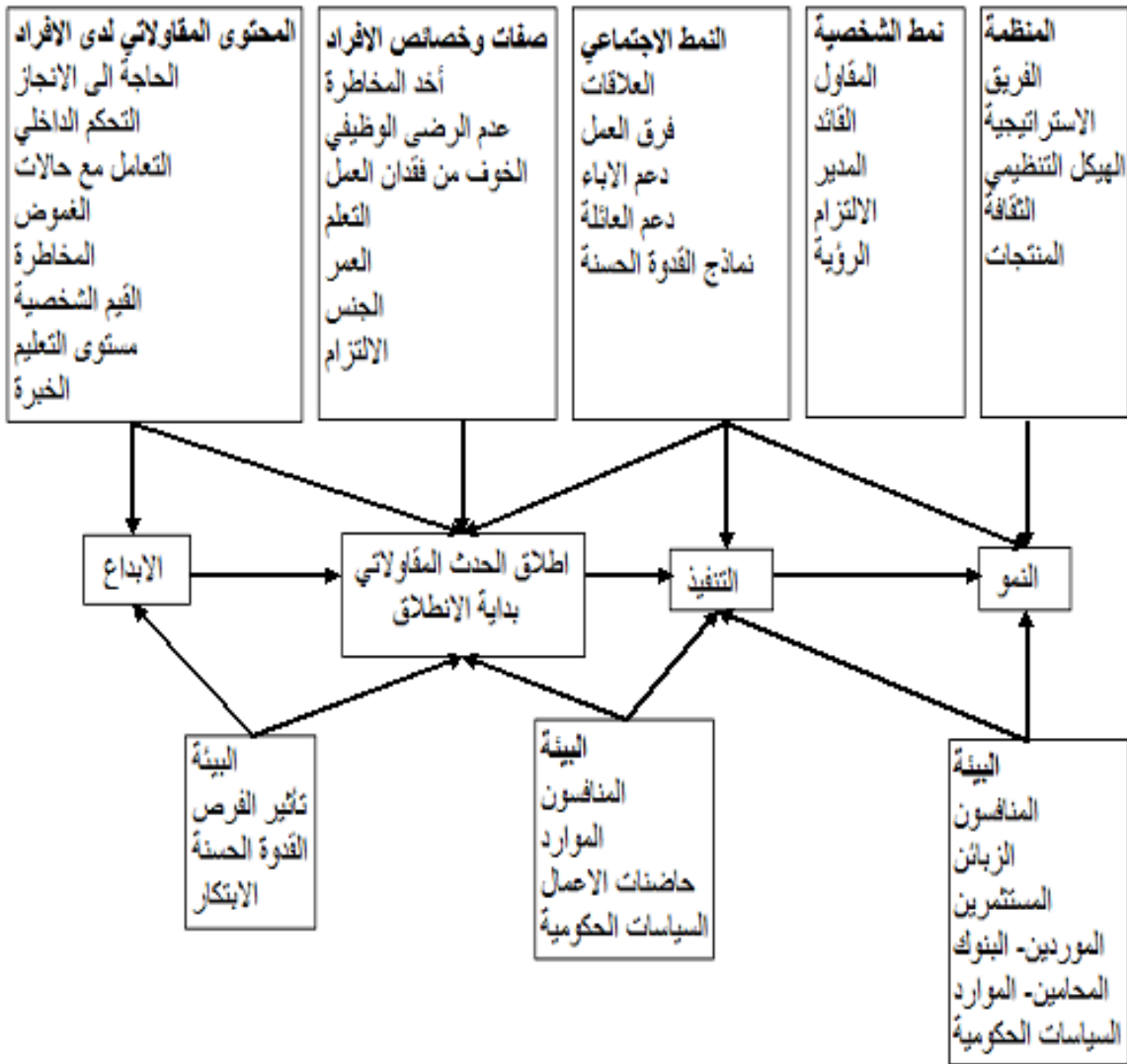
وكما سنلاحظ من الشكل الموالي فإن السيرورة المقاولاتية تبدأ بمرحلة الإبداع عند الأفراد انطلاقا من قدراتهم وحاجتهم للانجاز، يساعدهم مستوى تعليمهم وخبراتهم السابقة، ثم تأتي بداية إطلاق الحدث المقاولاتي حيث يأخذ الأفراد المخاطرة لإطلاق المشروع، ثم تأتي مرحلة تنفيذ فكرة المشروع وترجمتها على أرض الواقع يسهم في ذلك العلاقات التي يتمتع بها المقاول مع أطراف مختلفة في المحيط الاجتماعي الذي يعيش فيه مثل الجهات الحكومية والعائلة، ثم تأتي مرحلة نمو المشروع المقاولاتي من خلال بناء الهيكل التنظيمي له وتعزيد ثقافته التنظيمية، وبناء فريق العمل والإستراتيجية المناسبة له، والقيام برصد وتحليل البيئة الخارجية لأجل استدامة أنشطة المشروع واستمراريته ونموه وتطوره.²

والشكل الموالي يوضح نموذج BYGRAVE:

¹ A. Tounes, l'intention entrepreneurial : Une recherche comparative entre des étudiants suivant des formations en entrepreneuriat (bac+5) et des étudiants en DESS, op cite, p 40.

² مجدي عوض مبارك، الريادة في إدارة الأعمال: المفاهيم والنماذج والمداخل العلمية، مرجع سابق، ص 135.

الشكل رقم: نموذج BYGRAVE للسيرورة المقاولاتية.



المصدر: بلال خلف السكارنة، الريادة وإدارة منظمات الأعمال، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، ط2، 2010، ص 30.

4. نموذج J-P SABOURIN et Y GASSE 1989.

يبرز هذا النموذج المراحل التي تقود لظهور المقاولين، حيث قسما العوامل المؤثرة في هذا النموذج إلى ثلاث مجموعات هي:¹

1. المسبقات ANTECEDENTS : وتمثل مجموع العوامل الشخصية والمحيطية التي تشجع على ظهور الاستعدادات عند الفرد، حيث لاحظ الباحثان أن الطلبة اللذين لديهم آباء يعملون لحسابهم الخاص لديهم إمكانات مقاولاتية أكبر من غيرهم.

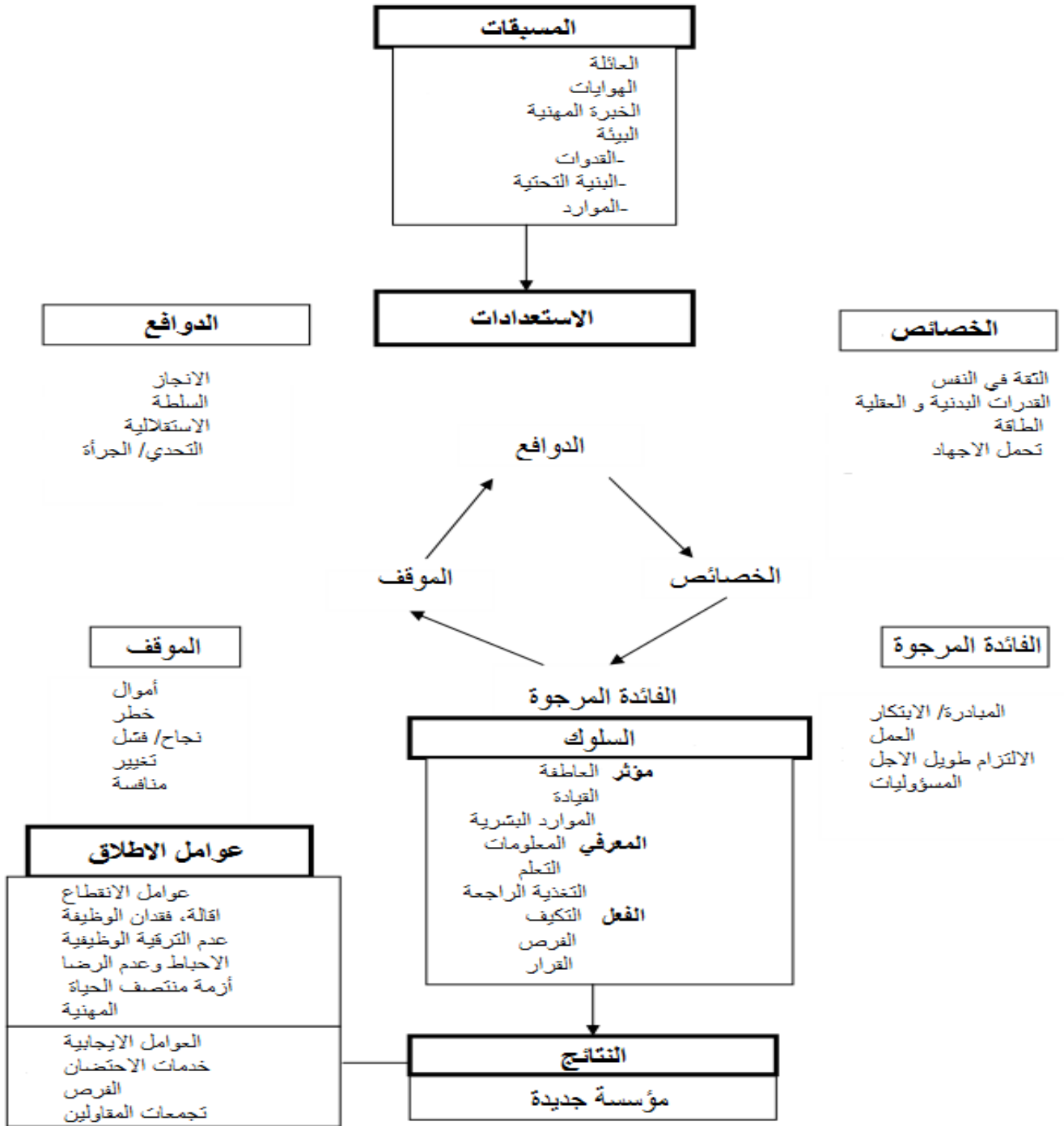
2. الاستعدادات PREDISPOSITIONS : وهي مجموع الخصائص النفسية التي تظهر عند المقاول، وهي المحفزات والمواقف، الأهلية والفائدة المرجوة والتي تتفاعل مع الظروف الملائمة لتتحول إلى سلوك.

3. تجسيد الإمكانيات والقدرات المقاولاتية في مشروع، وهذا يكون تحت تأثير دوافع محرّكة والتي تشمل العوامل الايجابية وعوامل عدم الاستمرارية أو الانقطاع.

فكلما زادت كثافة الدوافع المحركة فهي تشجع الأفراد أكثر على خلق مؤسساتهم، والأفراد الذين يملكون إمكانيات وقدرات مقاولاتية أكبر يحتاجون لدوافع محرّكة أخف، انظر للشكل الموالي:

¹سلامي منيرة، التوجه المقاولاتي للمرأة في الجزائر، دراسة ميدانية تناولت طالبات على أبواب التخرج من جامعة ورقلة للموسم الجامعي 2007/2006، مذكرة ماجستير، جامعة ورقلة، 2006، ص 25.

الشكل رقم 08: نموذج J-P SABOURIN et Y GASSE 1989 للسيرورة المقاولاتية.



Source : Azzedine Tounes, l'intention entrepreneurial : Une recherche comparative entre des étudiants suivant des formations en entrepreneuriat (bac+5) et des étudiants en DESS, op cite, p 46.

خلاصة الفصل.

إن تتبعنا لمختلف الدراسات والأبحاث في إطار الوصول إلى تعريف واضح لكل من المقاول والمقاولاتية، قادنا ذلك إلى كم هائل من التعاريف التي تقع ضمن مجالات بحث وتخصصات مختلفة، فحيز البحث في المقاولاتية اتسع ليشمل تخصصات أخرى بعد أن كان حكرًا على العلوم الاقتصادية في القرن السادس عشر، ويرجع ذلك إلى عجز المقاربة الوظيفية على إنجاز تقدم يذكر في تفسير الظاهرة، إذ انتقل الباحثون من البحث في الدور الذي يلعبه المقاول في الاقتصاد إلى السؤال عن ماهية المقاول في حد ذاته والصفات والخصائص التي تميزه عن غيره، وتزعمت المقاربة السلوكية هذا الطرح انطلاقًا من أعمال علماء النفس مثل weber و McClelland، ليمتد مجال البحث إلى علم الاجتماع والتاريخ والانتروبولوجيا والإدارة وغيرها، غير أن هته المقاربة هي الأخرى لم تتجز الكثير في سبيل إيجاد نموذج تفسيري واضح للظاهرة على الرغم من إسهاماتها القيمة في حصر بعض صفات المقاولين وفهم سلوكياتهم والمتغيرات البيئية المؤثرة فيها، وبالتالي ذهب بعض الباحثين للنظر في مدى نجاعة الأسئلة المطروحة في إطار دراسة الظاهرة فكتب Gartner مثلًا مقاله الشهير «Who is Entrepreneur? Is the wrong question?»، وحاول آخرون مثل Davidson و Brush وغيرهم أن يتفادوا أوجه التناقض والاختلاف ولم يحاولوا البحث في مفهوم المقاول أو خصائصه بل ذهبوا إلى التركيز على عملية الخلق والتي تعني في الغالب إنشاء مؤسسة، وكذا مفهومي الفرصة والفرد ومختلف العوامل المؤثرة في السيرورة الزمنية والمرحلية التي ينتقل الفرد فيها إلى إنشاء مؤسسته الخاصة.

وفي النهاية يمكن القول أنه لا يمكن تجاوز الطبيعة المتعددة التخصصات في مجال البحث في المقاولاتية، هته الطبيعة التي هي مبعث التعقيد ومكمن الصعوبة في دراسة الظاهرة هي نفسها مصدر الثراء الذي مكن الباحثين من الوصول إلى مفاهيم شاملة ضمن مقاربة السيرورة المقاولاتية التي تعتبر المقاول هو الشخص الذي استغل الفرصة لإنشاء مؤسسته الخاصة، والمقاولاتية هي السيرورة التي تشمل جميع العمليات والمراحل انطلاقًا من التعرف على الفرصة واستكشافها وتقييمها إلى استغلالها وإنشاء المؤسسة.

الفصل الثاني:

**مراحل الانتقال من الفكرة
للمؤسسة.**

تمهيد .

لا يكفي ونحن بصدد دراسة الظاهرة المقاولاتية الاكتفاء بالتعاريف العامة لكل من المقاولاتية والمقاول وسرد صفات المقاول والظروف التي قد تسهم في تكوينه أو الآثار الاقتصادية لنشاطه، بل يجب أن نتعدى ذلك للبحث في تلك الجوانب الدقيقة، التي نستطيع عند تتبعها أن نكتشف كيف تتحول تلك السمات الشخصية والمؤهلات والخبرات المكتسبة لدى الفرد، ضمن ظروف بيئة معينة وشبكة اجتماعية مساعدة إلى مشروع مقاولاتي على أرض الواقع.

ويعتبر الكثير من الباحثين على غرار Shane و Venkataraman أن الفرصة هي محور العملية المقاولاتية وأن ظهور أي مشروع مقاولاتي مرهون بالفرصة، وأن أهم الأعمال التي يجب أن يركز عليها المقاول هي التعرف على الفرص أو اكتشافها ثم تقييمها، وفي الأخير استغلالها لتترجم في شكل مشروع على أرض الواقع، وهنا يجب أن نطرح عدة تساؤلات بخصوص هذا الموضوع، حول ماهية الفرص ومصادرها وطرق اكتشافها وكيفية تطويرها وبناء أفكار واضحة لمشاريع تستطيع استغلال تلك الفرص استغلالاً أمثلاً، وعند الحديث عن تطوير الفرص فإننا نفتح باباً واسعاً للنقاش، إذ أن الفكرة التي يفشل البعض في تحويلها إلى مشروع مربح قد يصنع منها آخرون ثروة طائلة، وهذا ما حصل مع كثير من الإبداعات والابتكارات التكنولوجية، وبالتالي فإن اختيار نموذج الأعمال المناسب (والذي هو الترجمة الفعلية لطريقة استغلال الفرصة وبناء تصور واضح للمشروع والمنتجات والعملاء ومصادر الدخل والتكاليف) يعتبر النقطة الفارقة بين النجاح والفشل.

وسوف نحاول من خلال هذا الفصل التطرق إلى كل هته المواضيع، إضافة إلى كيفية عمل مخطط الأعمال الخاص بالمشروع، وتطبيقه العملي، ثم الإشكال التي قد يتخذها المشروع المقاولاتي، وفي الأخير سنتطرق إلى مؤشرات قياس نجاح المشاريع المقاولاتية الجديدة وخاصة الصغيرة منها.

وقد قسمنا هذا الفصل إلى محورين أساسيين هما على التوالي:

- فكرة المشروع وفرصة الأعمال.
- مخطط الأعمال تطبيقه ومؤشرات قياس نجاح المشروع.

المبحث الأول: فكرة المشروع وفرصة الأعمال.

لقد ركز الكثير من الباحثين على مفهوم الفرصة كحجر الزاوية في النظرية المقاولاتية، ومن أبرزهم Shane و Venkataraman اللذان اعتبرا البحث في المقاولاتية هو "التساؤل عن الفرصة من حيث: كيف تعمل؟ ومن طرف؟ من وما هو أثرها في خلق السلع والخدمات؟، وكيف يتم اكتشافها وتقييمها واستغلالها؟"¹ وأضافا أن نتائج هذا التعريف تتضمن معرفة: مصدر الفرصة، اكتشافها، تقييمها، استغلالها، إضافة إلى مجموع الأفراد اللذين يقومون بهذا العمل والسيرورة المتبعة في ذلك، وهو ما سنتطرق إليه في هذا المبحث.

المطلب الأول: طبيعة ومفهوم الفرصة.

اعتبر Shane و Venkataraman أن وجود المقاولاتية مرهون بوجود الفرصة، حيث أن الفرصة المقاولاتية هي الوضعية التي يستطيع منتج أو مادة أولية أو آلية تنظيمية جديدة أن تتخذ شكلا جديدا يوفر فرصة للربح، وبشكل واضح ترتبط الفرصة بالربح، ويحب النظر إليها على أنها نقطة الانطلاق في النقاش حول المقاولاتية².

1. التفريق بين مفهومي الفرصة والفكرة.

ولقد فرق عدد من الكتاب بين الفرصة والفكرة، فبالنسبة لـ Hernandez الفرصة هي أكثر من مجرد فكرة بسيطة، فهي تحتاج إلى توفر إمكانية استغلالها من أجل تحقيق الربح، وهي تمتلك القدرة على الجذب وإمكانية الاستمرار، وأضاف Fillion " إن الفرصة متعلقة بالحاجة، فهي تطرح في السوق في وقت محدد وتمنح للمنتج قيمة إضافية بالنسبة للمستهلك، أما الأفكار فهي عبارة عن مصطلح عام ونظري غير ملموس، بينما الفرصة تمتاز بكونها ملموسة وممكنة التحقيق في أرض الواقع"³.

واستعمل بعض الباحثين مصطلح (الفرصة الجيدة) وهي التي تتصف بأنها قابلة للتحقيق وتمثل حالة مرغوبة في المستقبل، أما Bygrave 1994 فقد أكد أنه ليست كل الأفكار فرصا بالضرورة، وإن الفرصة قد لا تكون مناسبة للجميع⁴.

¹Shane, S. A. & Venkataraman, op cite.

² Ibid.

³VAPO MAGLOIRE N'GUESSAN, L'ENTREPRENEURIAT ET LA RECHERCHE D'OPPORTUNITÉ: LE PROCESSUS DE DÉVELOPPEMENT D'UNE IDÉE D'AFFAIRES, Mémoire de magistère QUÉBEC, 2006, p21.

⁴ Ibid.

وبالنسبة لآخرين تعرف الفرصة على أنها تابعة للظروف، تنشأ بسبب الاختلال أو عدم التوازن أو عجز أو نقص في المعلومات أو التطورات في السوق، وتعتبر فرصة للمقاولين الذين يمكنهم العمل في مثل هذه الظروف وإيجاد الحلول ومعالجة العيوب الموجودة.

أما Gartner و Hill فقد أبرزتا شكلين للفرصة، حيث أن كلاهما تعتبر الفرصة على أنها أحداث مرجوة تقع في إطار تفاعلات البيئة، كما يلي:

– النظرة الموضوعية (اكتشاف الفرصة the opportunity discovery): وفقاً لهذه النظرة فإن الفرص موجودة في البيئة، وما على الأفراد إلا محاولة إسقاط معلوماتهم ومعارفهم على البيئة لاكتشاف الفرص المتاحة.

– النظرة الذاتية (صناعة الفرصة the opportunity enactment): فتعتبر أن ظروف الفرد وأفكاره هي من تصنع الفرصة، فالبيئة تتأثر بسلوك وأفكار الأفراد والمؤسسات، وبالتالي يجب على الفرد صنع الفرصة بدل البحث عنها في البيئة.¹

ويعرفها Tat kech 2002 وآخرون بأنها وضع مستقبلي مرتبط بشخصية متخذ القرار، وتكون من وجهة نظره مرغوباً بها وذات جدوى اقتصادية، أي في حدود إمكانياته وكفاءته.²

وقد ربط McMillan and Shapired 2003 وكذلك Ward 2004 بين المعرفة والإبداع وبين الفرصة، حيث اعتبر أن الأفكار الجديدة هي نتاج للمعارف المكتسبة والتي تتحول عن طريق سيرورة معرفية تعتمد على الإبداع إلى فرص مقاولاتية.³

2. أهم الأعمال البحثية المتعلقة بالفرصة المقاولاتية.

وفي الحقيقة هناك الكثير من التعاريف والأفكار حول مفهوم الفرصة وعلاقتها بالمقاولاتية، والجدول الموالي يلخص أهم تلك الدراسات.

¹ VAPO MAGLOIRE N'GUESSAN, op cite, p22.

² مجدي عوض مبارك، مرجع سابق، ص 137.

³ Matthäus Urwyler, **Opportunity Identification and Exploitation: A Case Study of Three Swiss-Based Software Companies**, PhD theses, University of St. Gallen, Graduate School of Business Administration, Economics, Law and Social Sciences (HSG), 2006, p21.

جدول رقم 06: أهم الدراسات حول الفرص المقاولاتية.

| السنة | الباحث | المساهمة |
|-----------|--------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1996 | Lumpkin and Dess | أهمية التوجه المقاولاتي في متابعة الفرص المقاولاتية. |
| 1997-2000 | Shane and Venkatarama | يجب أن يشمل أي بحث مقاولاتي عمليات التعرف على الفرصة وتقييمها واستغلالها. |
| 1999 | Timmons | أثر الخبرة المهنية في اكتشاف الفرصة المقاولاتية. |
| 2000 | McGrath and MacMillan | دور العقلية المقاولاتية في التعرف على الفرصة وتقييمها واستغلالها. |
| 2001 | Gaglio and Katz | اليقظة المقاولاتية هي مصدر الفرصة. |
| 2002 | Kang and Uhlenbruck | إطار نظري متعدد يركز على اكتشاف واستغلال الفرصة، ودور المقال في ذلك. |
| 2003 | Ardichvili, Cardozo and Ray | إطار نظري يفسر اثر التوجه المقاولاتي والخبرة السابقة والشبكة الاجتماعية و الصفات الشخصية على اكتشاف الفرص. |
| 2003 | Eckhardt and Shane | أهمية دراسة المقاولاتية ضمن إطار وجود فرص الأعمال وخصائصها. |
| 2003 | West III | عرض إطار متعدد المستويات، يركز على العمليات المعلوماتية والمعرفة غير المتماثلة والشبكات كشرط أساسي لاقتناص الفرص. |
| 2004 | Dew, Velamuri and Venkataraman | نظرية للمقاولاتية تركز على أن تشتت المعرفة وعدم اليقين والتوقعات اللامتجانسة تقود على خلق فرص مقاولاتية تستغلها المؤسسات الجديدة. |
| 2004 | Ward | الأفكار الجديدة حول فرص الأعمال تتبع من المعرفة القائمة التي يتم نقلها عن طريق سيرورة معرفية تعتمد الإبداع. |

Source : Matthäus Urwyler, op cite, p22.

وكخلاصة لكل هته التعاريف والمفاهيم يمكن أن نقدم تعريفا عاما للفرصة على أنها "وضع مرغوب وقابل للتحقيق على أرض الواقع، ينشأ نتيجة لظروف يصنعها الفرد أو توفرها تفاعلات البيئة الخارجية، يتطلب الاكتشاف والتقييم ثم الاستغلال بشكل يحقق أرباحا مادية".

ومن منطق الفرصة فان المقاول هو ذلك الشخص الذي يستطيع تمييز الفرص واغتنامها، بينما لا يستطيع الآخرون ذلك، ويمتلك الخصائص النادرة وغير المتوفرة لدى الآخرين في المجتمع، مثل الحاجة

للانجاز، الرقابة على الأعمال، أخذ المخاطرة، القدرة على العمل في حالات عدم التأكد، ورؤية الفرص التي لا يراها الآخرون، ولديه التصورات الواضحة لما يمكن عمله، ويقوم بجمع وتنظيم المصادر أو الموارد والتي تجعل هدفه واضحا، وبما يتناسب مع المشروع الجديد.

وتتميز الفرص المقاولاتية بالتنوع والتعدد، كما تتميز بصعوبة تكرارها مرة أخرى، فحينما تذهب الفرصة ولا تستغل، فإنها لا تأتي مرة أخرى، ولا يجب على المقاول أن يندب حظه، فستأتي أفكار وفرص أخرى غيرها، لكن المهم أن تكون لديه القدرة على اكتشافها.

المطلب الثاني: مصادر الفرص المقاولاتية وكيفية اكتشافها.

يمكن أن تتخذ فرص الأعمال أشكالا مختلفة حسب اختلاف مصادرها، حيث يمكن أن تكون نتيجة للعوامل السوقية، كإكتشاف مواد أولية جديدة، أو إبداع في أسلوب الإنتاج أو مختلف العمليات الأخرى أو شكل جديد من العائد السوقي، أو استغلال مصدر طاقة جديد، أو في إعادة هيكلة السوق، كما أنها يمكن أن تنتج عن التباين في المعلومات أو الإبداع بمختلف أشكاله، فهي تكون نتيجة لتغيرات معقدة والتكنولوجيا والبيئة الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والديموغرافية، فهي توجد بسبب توفر ظروف لم تكن موجودة من قبل¹.

1. آراء بعض المفكرين في موضوع مصادر فرص الاعمال.

وفي هذا السياق تأتي أعمال Peter Druker 1985 الذي ركز على الإبداع كمصدر أساسي للفرص المقاولاتية، لكنه ذلك الإبداع الذي يحدث تغييرا أو يكون استجابة لتغيير ما، حيث وضع سبع مصادر أساسية للفرص الإبداعية كلها تنطلق من التغيرات، إذ أن أربع منها مرتبطة بالتغيرات في السوق أو الصناعة وهي: الأحداث غير المتوقعة (نجاح، فشل، حدث خارجي...)، التعارض بين الواقع وبين ما يجب أن يكون كالاختلال في توازن العرض والطلب مثلا، إبداعات ناتجة عن الحاجة العملية، التغيرات في السوق أو الصناعة، والمصادر الثلاث الأخرى تأتي من التغيرات خارج السوق أو الصناعة وهي: التغيرات الديموغرافية، التغيرات في الإدراك والأذواق والمزاج، والمعارف الجديدة (علمية أو غير علمية).

¹ Robert A. Baron, **Opportunity Recognition as Pattern Recognition: How Entrepreneurs "Connect the Dots" to Identify New Business Opportunities**, Academy of Management Perspectives, Vol. 20 Issue 1, February 2006, p 104-119.

وانطلق Shane and Venkataraman 2003 من أعمال Druker حيث أكد أن الفرص السوقية يمكن أن تكون ناتجة خلق معلومات جديدة مثل اختراع تكنولوجيا جديدة مثلا، أو استغلال أوجه القصور في السوق والتي تنتج عن التباين في المعلومات، بسبب الاختلاف الزمني والمكاني، ردود الفعل للتغيرات في تكاليف استخدام اليد العاملة والموارد المختلفة، أو التغيرات في البيئة كما يحدث في التغيرات السياسية والتنظيمية والديموغرافية.¹

ووضع Shane and Eckhardt 2003 إطارا يمكن من خلاله تصنيف الفرص المقاولاتية حسب ثلاث مجموعات أساسية كالتالي:²

1. موضع التغيرات « locus of changes » التي تولد الفرص: الفرص المقاولاتية تستطيع أن تكون نتاجا لتغيرات في مختلف أجزاء سلسلة القيمة، بمعنى أنها يمكن أن تكون نتيجة خلق منتج أو خدمة جديدة أو اكتشاف سوق جديد، اكتشاف أو ظهور مادة أولية جديدة أو طريقة إنتاج جديدة أو أسلوب أو سيرورة إدارية مختلفة، فكل هته العناصر قد تمثل موضع التغيرات « locus of changes » التي قد تكون سببا لظهور فرصة مقاولاتية.

2. مصادر الفرص نفسها: هناك أربع طرق مهمة لتصنيف الفرص حسب مصدرها، فهناك الناتجة عن التغير في المعلومات، حيث أن هناك فرقا بين تلك الفرص الناتجة عن التباين في المعلومات عند الفاعلين في السوق وتلك الناتجة عن صدمة خارجية بسبب معلومات جديدة، وكذا يمكن أن نصنفها حسب التغير في العرض والطلب، فبالنسبة للعرض قد تنتج الفرصة عن طريق تغييرات في طريقة الإنتاج أو طرق التسيير أو تغييرات في المنتج نفسه، وبالنسبة للطلب قد تنتج الفرصة عن تفضيلات المستهلكين وثقافتهم أو تأثيرات الموضة.

3. المبادرون للتغيير اللذين يولدون الفرص: وهم الكيانات الغير التجارية مثل الحكومات والجامعات والمقاولين والمشرعين... الخ، اللذين لهم تأثير على سيرورة اكتشاف الفرصة وتحديد قيمتها.

علاوة على ذلك أكد Shane and Venkataraman أن اختلاف معتقدات الأفراد وطريقة تفكيرهم هي من بين مصادر فرص الأعمال، فبالنسبة للباحثين فان الأفراد لديهم تفسيرات وأفهام وتقديرات مختلفة للأسعار وقيمة الموارد والسلع والخدمات التي قد تباع بسعر أعلى أو أقل من تكلفة إنتاجها، ومدى إمكانية

¹ Matthäus Urwyler, op cite, p 19.

² VAPO MAGLOIRE N'GUESSAN, op cite, p25.

نمو الأسواق أو استحداث أسواق جديدة، وبالتالي فإن قدرة الفرد على التنبؤ والتحليل الجيد لظروف السوق وسلوكه المستقبلي هو نقطة مهمة جدا في اكتشاف الفرص وتقييمها.¹

يقول Holcombe أن المقاولاتية هي ظاهرة تنشأ فقط في ظروف السوق، ومن هنا اقترح تصنيف مصادر الفرص المتاحة في السوق كما يلي:²

1. عوامل تمثل العناصر التي تخل توازن السوق، فبالنسبة له عوامل مثل التفضيلات الجديدة للسوق تتطلب إعادة تخصيص للموارد للتكيف مع هذا السلوك الجديد، وهذا التغيير في السلوك قد يكون ناتجا للتغيرات في البيئة، كالفرضيات التي قد تشكل صعوبات للمزارعين مثلا، أو النقص في الموارد الطبيعية فهي عوامل تخل بتوازن السوق.

2. عوامل تعزز إمكانيات الإنتاج، وهي عوامل يمكنها أن تخل بتوازن السوق إذا كانت غير متوقعة، فمثلا في قطاع البرمجيات التطور في القطاع متوقع ومتوافق مع توازن السوق، لكن في حالة ما إذا لم يحدث ما كان متوقعا فان ذلك يؤدي إلى اختلالات في توازن السوق.

3. نشاطات المقاولين أنفسهم، وهي من أهم مصادر الفرص السوقية، فبالنسبة للكاتب المقاول بمؤهلاته النفسية والسلوكية وخبرته العملية هو الذي يزيل اللثام عن فرص لم يلاحظها احد من قبل، وهو ما يخلق فرص ربح للمقاولين الآخرين، حيث أن الظروف الاقتصادية تصنع من خلال هذه العملية فرص مقاولاتية أخرى.

4. بيئة المقاولين ودور البحث والتطوير فيها، وهناك أكثر من بيئة يمكن أن توفر فرص الربح للمقاولين، إذا كان هناك مقاولون متأهبون لإيجاد هته الفرص، وأوضح الكاتب أن البحث والتطوير ليس هو بنفسه مصدرا للفرص، لكنه يخلق البيئة أين يمكن للفرص الاقتصادية أن توجد، حيث افترض أن الفرص المقاولاتية مرتبطة بالمعرفة وأن خلق معرفة جديدة يمكن أن تؤدي إلى اكتشاف فرص جديدة.

وقد أشار Hill و Scott وآخرون إلى أن الشبكات الاجتماعية قد تكون مصدرا مهما للفرص، فالروابط العائلية أو المعارف والصدقات بمختلف أنواعها أو العلاقات المهنية يمكن أن تشكل إمكانية للوصول إلى معلومات قد تؤدي لاكتشاف فرصة مقاولاتية.¹

¹ Shane, S. A. & Venkataraman, op cite.

² Holcombe Randall, **The origins of the entrepreneurial opportunities**, The Review of Austrian Economic, 16:1, 2003 P 25-43.

ومن وجهة نظر Hernandez فان مصادر الفرص متعددة ومتناقضة، فبالنسبة إليه المصدر الأكثر أهمية مرتبط بالخبرة المكتسبة من قبل المقاول، والمصدر الثاني يمكن أن يكون ظروفًا مختلفة مثل اللقاء بالشريك المستقبلي، أو استغلال براءة اختراع أو الحصول على رخصة استغلال منتج ما، والمصدر الثالث هو البحث المنهجي عن الفرصة.

توجهات البيئة كذلك تعتبر من مصادر الفرص بالنسبة لـ Fillion، فقد قدم مفهومًا للتوجهات العامة والخاصة للبيئة وأورد تفصيلات لمصادر الفرص من خلال قائمة التوجهات البيئية التالية: شيخوخة المجتمع، اتجاه الأفراد لتحسين لياقتهم البدنية، ديمومة الحاجة الكبيرة للمعرفة، زيادة دخل العائلة، ترابط الاقتصاديات، ارتفاع الإنتاجية، ارتفاع عدد العائلات بأحد الوالدين، السياحة، مراكز الملتقيات والمؤتمرات المنتجة القديمة.²

Block et MacMillan 1993 افترضوا أن الفرص يمكن أن تنشأ من داخل المؤسسة نفسها، في الصناعة والأسواق التي تعمل فيها، فبالنسبة لهما الحاجة أم الاختراع وأكثر الفرص قابلية للحياة هي تلك التي كانت استجابة لحاجة ما أو حلا لمشكل معين، فالمصادر الثلاث للفرص بالنسبة لهما هي:³

1. المصادر الداخلية: يمكن أن تتواجد في مختلف نواحي العملية الإنتاجية، كالحاجات المختلفة أو نسبة المنتجات المعيبة أو غيرها من نواحي العملية الإنتاجية التي تتطلب تحسين الجودة وتوريد أحسن المنتجات والخدمات للزبائن، أو إبدال مواد أولية محل أخرى.
2. التغيرات في السوق أو الصناعة: هته التغيرات هي مصادر أساسية للفرص الجديدة، وهي الفرص الأكثر إثارة واحتمالات نجاحها كبيرة جدا، هته التغيرات المتعلقة بالأفكار والاحتياجات والزبائن، عمليات الدمج الصناعية، مشاكل ارتفاع تكاليف التوزيع، تضخم الأقسام... الخ.
3. التهديدات والفرص التي يمكن أن تشكلها البيئة الخارجية، فهي يمكن أن تكون مصدرا ممتازا لأفكار يمكن استغلالها، كالتغيرات الديموغرافية، طريقة وأسلوب الحياة، اللوائح الحكومية، المشاكل الاجتماعية (الجرائم، المخدرات...)، الضرائب، القوانين، كل هته العوامل تخلق مشاكل واحتياجات لحلها.

¹ VAPO MAGLOIRE N'GUESSAN, op cite, p28.

² Ibid.

³ Ibid.

وفي دراسة قام بها Hills et Shrader 2001 على مجموعتين مختلفتين من المقاولين بهدف معرفة المصدر الأكثر أهمية للأفكار الجديدة للأعمال، وكانت أغلبية الأجوبة في كلا العينتين 91% و 95% أن الفرص المقاولانية مرتبطة بإيجاد حلول للمشاكل، ومن هنا اقترح الكاتبان انه يمكن زيادة احتمال نجاح المقاولين عن طريق تحويل حلول المشاكل إلى أفكار تجارية، بالإضافة لهذا استنتج الكاتبان أن الفرص تأتي من التغيرات والزبائن والسوق، حيث أن 68% و 73% من أفراد العينتين أكدوا أن أعمالهم استندت إلى أفكار من السوق، و 84% و 91% من أفراد العينتين أفكارهم نتجت عن الاستماع الدائم لما يقوله الزبائن، وفي النهاية يشير الكاتبان إلى أهمية التغيرات التكنولوجية، لكن بالنسبة للمقاولين فقد أكدوا أهميتها لكن بدرجة أقل من التغيرات السوقية.

وانطلاقاً من أعمال الباحثين الواردة أعلاه، يمكننا أن نلخص أهم مصادر الفرص المقاولانية فيما يلي:

- التغيرات البيئية سواء فيما تعلق ببيئة الأعمال أو البيئة الاقتصادية أو مختلف البيئات الأخرى سياسية أو اجتماعية أو قانونية... الخ.
- التباين في المعلومات، والتي قد تكون نتاجاً للإبداع أو ابتكار أو معرفة جديدة، أو بسبب الاختلافات الزمانية والمكانية بين الأسواق.
- الحاجات والمشاكل: فهي مادة خام للأفكار، والفرص المبنية على إيجاد حلول لمشاكل أو سد حاجات معينة هي أكثر الفرص إثماراً ونجاحاً.
- الإبداع والابتكار بمختلف أشكاله، فهو يمكن أن يحدث تغييرات في مختلف البيئات أو تباين في المعلومات أو إيجاد حلول لمشاكل أو سد حاجات معينة، وبالتالي يمكن اعتباره من أهم مصادر الفرص المقاولانية.
- المقاولون أنفسهم من خلال بحثهم المنهجي على الفرص، واستغلالهم لقدراتهم وصفاتهم التي تمكنهم من المخاطرة والإبداع، وكذا شبكة علاقاتهم الواسعة التي تمكنهم من رصد البيئة والوصول للمعلومة واكتشاف التغيرات التي يمكن أن تكون مصدراً للفرص.

2. طرق اختيار وتطوير الأفكار الجيدة.

إن اكتشاف فرصة مقاولاتية هي خطوة كبيرة إلا أنه لابد للمقاول أن تكون لديه أفكار واضحة لاستثمار هذه الفرصة واستغلالها بفعالية¹، لأنه بالنهاية سيبدل مجهودا كبيرا ويستغرق وقتا طويلا في تجسيدها، وكما ذكرنا سابقا فإن أهم مصدر للأفكار يمكن أن يكون الزبائن والاستماع الدائم لهم والمعرفة بحاجاتهم ومشاكلهم، فالمعرفة الجيدة بالسوق ومتغيراته عامل حاسم في تطوير أفكار مجدية، كما قد تسهم الحكومات من خلال هيئات الدعم و قواعد البيانات في توفير المعلومات التي تساعد في تطوير الأفكار، بالإضافة لهذا فإن مراكز البحث والتطوير من خلال الدراسات التي تقوم بها أو ابتكاراتها في مختلف المجالات تعد أحد مصادر الأفكار.

وعلى الرغم من تعدد مصادر تطوير الأفكار المقاولاتية الجديدة، فإن جميع طرق تطوير هذه الأفكار يلزمها اختيار الفكرة الأفضل، وهي من الأمور البالغة الأهمية، ويمكن للمقاول استخدام عدة طرق في تطوير واختيار الأفكار الجديدة مثل حلقات النقاش والعصف الذهني بالإضافة إلى الطرق المختلفة المستخدمة في حل المشاكل.

1. حلقات النقاش: وتتم مناقشة الأفكار من خلالها بين عدد من الأفراد بكل حرية وانفتاح، بهدف الوصول إلى القرارات التي تتعلق بالمنتجات والخدمات الجديدة، أو المفاهيم الجديدة من خلال تحليل النتائج باستخدام الأساليب والطرق الكمية وغير الكمية.
2. العصف الذهني Brainstorming : يساعد على تقديم الأفكار الجديدة في صورة جماعية، للوصول إلى حلول جديدة أو أنماط جديدة من المنتجات أو الخدمات، ويتم هذا من خلال جلسة مفتوحة يشارك فيها مجموعة من الأفراد في طرح الأفكار بكل حرية وتجرد من أجل تطوير أفكار جديدة.
3. أسلوب تحليل المشاكل Problems Analysis: يعتبر من الأساليب الناجحة للحصول على الأفكار والحلول الجديدة من خلال التركيز على المشاكل القائمة، خاصة عندما تحلل المشاكل التي تتعلق بمنتج أو خدمة معروفين مما يسهل محاولة الوصول إلى الأفكار الجديدة التي تقود إلى تطوير المنتج.

¹ يكمن الفرق بين الفكرة والفرصة في أن الأولى هي الشكل الأولي والمبدئي للمشروع، وهل يمكن أن تتجح أم لا، بينما تتعلق الفرصة بمدى مناسبة السوق لمثل هذه الفكرة المقترحة، سواء تعلقت بإنشاء مشروع جديد أو ابتكار منتجات وخدمات جديدة يتم تقديمها للسوق.

4. أسلوب الحل الإبداعي للمشاكل Creative Problem Solving: يركز على تطوير المعايير المعتمدة

من أجل الوصول إلى الأفكار الجديدة، إذ أن الإبداع والابتكار من أهم صفات المقاول الناجح.¹

وعندما تنشأ الفكرة من أحد المصادر السابقة أو غيرها فلا بد لها أن تمر بمرحلة من التطوير والتنقيح

قبل تطبيقها على أرض الواقع، وتسمى هذه العملية بعملية تصفية وتنقيح الفكرة (Refining Process).

المطلب الثالث: اكتشاف، تقييم وتطوير الفرص المقاولاتية.

بالنسبة للعديد من الباحثين إنشاء مؤسسة جديدة هو نتيجة لاكتشاف وتطوير الفرص، فهم يفترضون

أن سيرورة اكتشاف (خلق) وتطوير الفرص متكاملة مع سيرورة إنشاء مؤسسة جديدة، فإذا نظرنا للمقاولاتية

على أنها إنشاء مؤسسة بشكل نهائي فإن اكتشاف وتطوير الفرص تتموقع في بداية هذه السيرورة، مما

يقتضي من المقاولين المحتملين أو المستقبليين اهتماما خاصا بها.

البحث الدقيق عن فرصة واستشعار احتياجات السوق، وكذا القدرة على تحديد المصادر المثلى

للموارد، يمكن أن تقود لاكتشاف أو خلق فرصة، وخلق الفرص يتطلب السلوك الخلاق والمبدع للمقاول، فمن

المهم التركيز على تطوير الفرص لتكون قادرة على التحول إلى شكل قابل لتحقيق الأرباح عوضا

عن التركيز فقط على اكتشافها أو خلقها، فإدراك احتياجات السوق المشاكل التي تواجهه وكذا مصادر

الموارد المناسبة ليست كافية وحدها لخلق فرصة مستدامة، بل يجب تطويرها في إطار النشاطات

اليومية للمقاول.²

بالإضافة إلى ما سبق فإن اكتشاف وتطوير الفرص عملية دورية ومتكررة، حيث على المقاول إجراء

تقييمات دورية في مختلف المراحل، مما قد يؤدي إلى تعديلات إضافية أو تغيير في النظرة

الأصلية للفرصة.

1. أهم العوامل المؤثرة في خلق أو اكتشاف فرصة مقاولاتية.

إن من الضروري اقتراح العوامل الرئيسية التي من المحتمل أن تؤثر على خلق أو اكتشاف وتطوير

الفرصة، وتحويلها إلى حالة دائمة في شكل مؤسسة (انظر الشكل رقم 09)، وهي كالتالي:

¹فايز النجار، عبد الستار محمد العلي، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، ط1، 2006، ص 17، 18.

² Franck BARES, Amine CHELLY, Thierry LEVY-TADJINE, *La création et le développement d'opportunités: vers une relecture du rôle de l'accompagnement en entrepreneuriat*, 4^{ème} colloque « Métamorphose des Organisations » : Logiques de création, Nancy - 21-22 Octobre 2004.

– اليقظة (المعرفة) المقاولاتية.

ترتكز سيرورة اكتشاف الفرص واستغلالها على ما يسمى باليقظة المقاولاتية¹، ويعتبر Kirzner 1973 أول من استخدم مصطلح اليقظة (vigilance) ليعبر بها عن إدراك الفرصة، حيث عرفها على أنها " القدرة على التعرف على الفرص المهمة من الآخرين"، وأضاف Ray et Cardozo 1996 أن إدراك الفرص من قبل المقاولين هي حالة من حالات اليقظة للمعلومات، وأطلق على هته الحالة اسم الوعي المقاولاتية (entrepreneurial awarness)، وعرفه على أنه الميل لمعرفة المعلومات حول المنتج وسلوك السوق، والتركيز بشكل خاص على المشاكل التي تواجه المنتجين والمستهلكين، والحاجات المتجددة للسوق، بالإضافة إلى الإمكانيات الجديدة لدمج الموارد، كما أضاف باحثون آخرون أن السمات الشخصية والبيئة قد يتفاعلان لخلق ظروف من شأنها تحفيز الوعي المقاولاتي وبالتالي اكتشاف الفرص، وبالنسبة للكثير من الباحثين فان المقاولين أكثر يقظة للفرص الجديدة ويستعملون المعلومات بشكل يختلف عن الآخرين (المدرء مثلا).²

مفهوم اليقظة المقاولاتية لـ Kirzner يتفق مع المنهج المتبع في دراسة الفرصة، Kirzner يفترض أن الفرصة توجد في البيئة، وأن المقاولين انطلاقا من يقظتهم للبيئة هم من يستطيع اكتشاف الفرص دون غيرهم، فهذا المنهج يفصل بين المقاولين والفرص، ويفترض وجود مخزون من الفرص في البيئة يتطلب أفرادا (يقظين مقاولاتيا) لاكتشافها، حيث أن الأفراد الغير اليقظين عميان عن رؤية تلك الفرص.

– التباين في المعلومات والمعارف السابقة.

بالنسبة لـ Shane وانطلاقا من النظرة النمساوية التي تعتبر أن وجود المقاولاتية هو بسبب التباين في المعلومات المتوفرة لدى الفاعلين الاقتصاديين، فقد افترض أن الأفراد يكتشفون الفرص المقاولاتية لان معارفهم السابقة تمكنهم من تحديد قيمة المعلومات الجديدة.

وأكد الكاتب أنه مهما كانت طبيعة المقاول فانه يكتشف الفرص انطلاقا من معارفه السابقة، التي تمكنه من استيعاب المعلومات المتوفرة، وأكد عددا من الفرضيات نلخصها كما يلي:

– ليست هناك فرصة مقاولاتية يمكن أن تكون واضحة لكل المقاولين المحتملين، حيث أنه من المستحيل تقريبا أن يمتلك الجميع نفس المعلومات وفي نفس الوقت.

¹ DAVAL Hervé, *Analyse du processus de création par essaimage à partir des opportunités entrepreneuriales*, VIII^{ème} Conférence Internationale de Management Stratégique, Ecole Centrale Paris, 26-27-28 Mai 1999.

² Franck BARES, Amine CHELLY, Thierry LEVY-TADJINE, Op Cite.

– المعارف السابقة لكل فرد تخلق ما يسمى بمجال المعرفة (Knowledge corridor) الذي يمكن من إدراك بعض الفرص فقط وليس الكل، وهناك ثلاث أبعاد رئيسية للمعارف الداخلية المهمة لسيرورة اكتشاف الفرصة المقاولاتية وهي: المعرفة السابقة للسوق، المعرفة السابقة لمختلف طرق العمل في السوق، المعرفة السابقة لمشاكل الزبائن.¹

– شبكة العلاقات الاجتماعية.

Hills و زملاؤه وجهوا اهتمامهم نحو دراسة أهمية شبكة العلاقات في اكتشاف الفرص، حيث أشاروا إلى أن العلاقات الضعيفة (المعارف العارضة وغير الوطيدة) هي "جسور" توصلنا لمصادر المعلومات، تلك المصادر التي لا نصل إليها بالضرورة من خلال العلاقات القوية (العائلة، الأصدقاء...)، وأكد Granovetter أن احتمال حصولنا على المعلومات المهمة من العلاقات الضعيفة أكبر من احتمال حصولنا عليها من العلاقات القوية، لأنه في الغالب علاقاتنا الضعيفة أكثر تشعبا بكثير من علاقاتنا القوية، وسمح اختبار هته الفرضية لـ Hills وزملائه من التأكيد على أن " المقاولين اللذين لهم شبكة علاقات واسعة لديهم احتمال اكتشاف فرص أكبر من غيرهم".²

واستنتج هؤلاء الباحثون أيضا أن نوعية العلاقات وحجمها يمكن أن تؤثر كذلك على جوانب أخرى مثل اليقظة والإبداع، وبالتالي يمكن اعتبار شبكة العلاقات عاملا يخلق عدم التكافؤ في المعلومات حول السوق بين المقاولين المحتملين، وبالتالي فانه يؤثر على اكتشاف وتطوير الفرص.³

– السمات الشخصية.

يركز الكثير من الكتاب على السمات الشخصية ودورها في نجاح المؤسسات المقاولاتية، حيث أشار Shaver et Scott⁴ إلى أن الاختبارات النفسية توصلت إلى تحديد سمتين رئيسيتين لهما علاقة بتحديد الفرص الناجحة، وهما:

¹ Shane Scott, **Prior knowledge and the discovery of entrepreneurial opportunities**, Organization Science, Vol 11, N 4, 2000 P 448-469.

² BARES Franck, CHELLY Amine, LEVY-TADJINE Thierry, Op Cite.

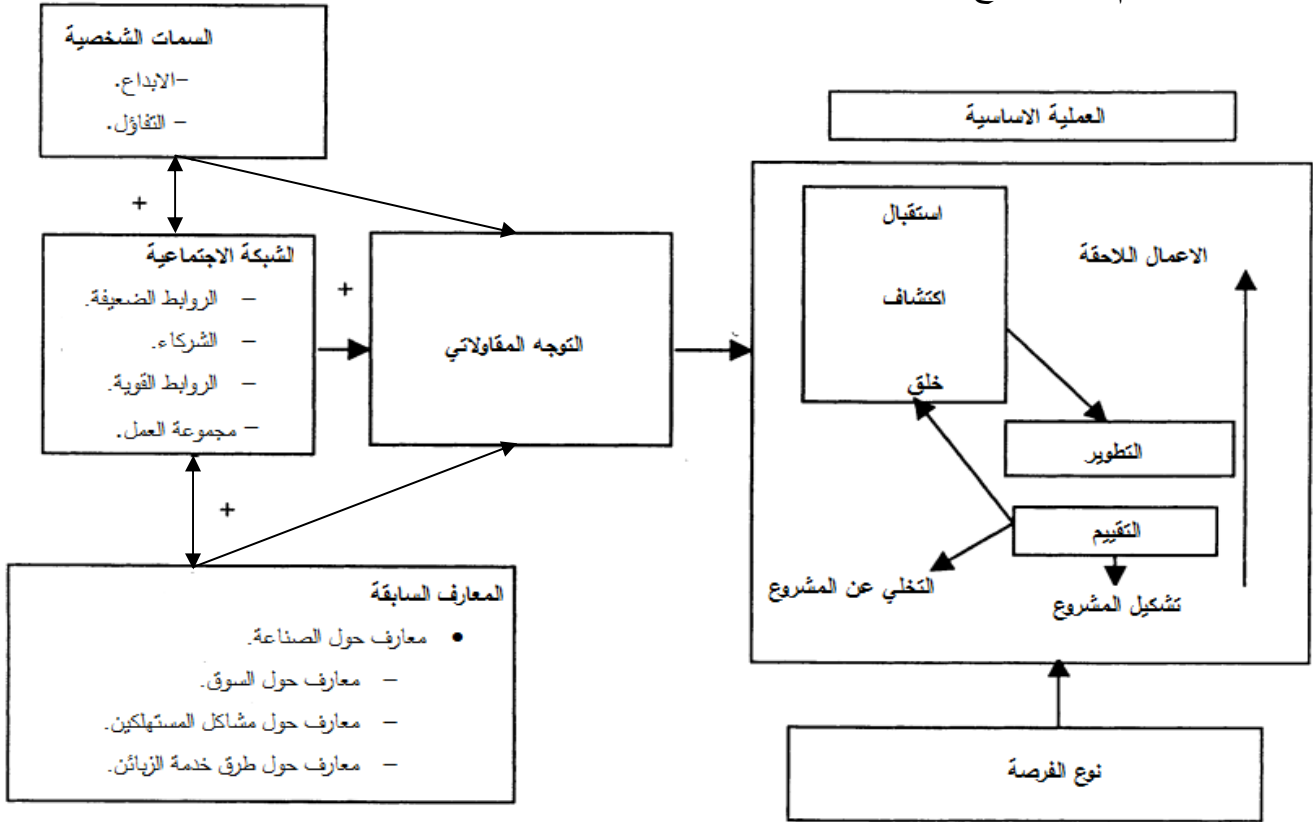
³ CHOLLET Barthélemy, **L'analyse des réseaux sociaux : quelles implications pour le champ de l'entrepreneuriat ?**, 6^{ème} Congrès international francophone sur la PME, HEC – Montréal, Octobre 2002.

⁴ Shaver G and Scott R, **Person, process, choice: the psychology of new venture creation**, Entrepreneurship Theory and Practice Vol 16, N 2, 1991, p 23-45.

- أولاً لاحظ الكثير من الباحثين الارتباط بين التفاؤل والاكتشاف المرتفع للفرص، فالدراسات التي قام بها Krueger et Brazeal و Krueger et Dickson أكدت أن التفاؤل المقاولاتي يرتبط بالإيمان بالكفاءة الذاتية (ثقة بالنفس)، وعلينا أن نلاحظ أن التفاؤل هنا مرتبط بالقدرة على تحقيق أهداف صعبة ومختلفة (الكفاءة) وليس مرتبطاً بتحمل مخاطر أكبر.
- أما Guth وزملاؤه فقد وضحو أن التفاؤل المقاولاتي هو رؤية داخلية لاحتمال نجاح المؤسسة، تركز في الجانب الأكبر منها على تقييم المقاولين لإمكاناتهم ومعارفهم، مع نزعة واقعية في الحكم على النتائج المحتملة.
- الخاصية الثانية هي الإبداع، وهي التي اعتمدها Schumpeter في القول أن المقاولين ينجحون في اكتشاف الفرص أين يفشل غيرهم.
- حيث وجد Hills و زملاؤه أن 90% من عينتهم يعتقدون أن الإبداع مهم جداً لاكتشاف الفرص، لكن المقاولين يعتقدون أن الأكثر أهمية بالنسبة لهم هو الاندماج ضمن شبكة توفر لهم المعلومات حول السوق، واستنتجوا أن المقاولين المرتبطين بشبكة معلومات مع الفرص المقاولاتية هم بحاجة أقل لأن يكون مبدعين مثل أولئك الذين لا تتوفر لهم مثل تلك الشبكة.¹
- والشكل الموالي هو عبارة عن نموذج يبين كيف تتداخل وتتفاعل كل هذه العوامل في اكتشاف وتطوير الفرصة.

¹ Franck BARES, Amine CHELLY, Thierry LEVY-TADJINE, Op Cite.

شكل رقم 09: نموذج Ardichvili وزملائه لاكتشاف وتطوير الفرصة.



Source : Alexander Ardichvili, Richard Cardozo, Sourav Ray, **A theory of entrepreneurial opportunity identification and development**, Journal of Business Venturing 18 (2003), p 105–123.

2. مبادئ اختيار الأفكار المناسبة.

ولكي يتم استثمار الفرص وانتقاؤها بفعالية، نتذكر هنا مبادئ Drucker العامة في فرز الأفكار المناسبة عن تلك التي لا تناسب الفرصة المكتشفة، وذلك من خلال تحليلها وتقييمها كما هو واضح في الجدول الموالي:

الجدول رقم 07: مبادئ تحليل الأفكار.

| | |
|------------------------------------------------------------------------|-----------|
| هل الفكرة بسيطة ومركزة؟ | حلل الفرص |
| هل هي مفهومة في حقيقة الأمر؟ | |
| هل تم تحليلها بشكل كامل؟ | |
| هل أستطيع البدء بمشروع صغير ومحدد؟ | |
| إذا سرت قدما فهل تبقى المشاريع المدرجة في اللائحة ذات حجم يمكن إدارته؟ | |

المصدر: هالر روبرت، ترجمة مروان حبيب، الرواد اللذين غيروا عالم الإدارة: بيتر دراكر، سلسلة عمالقة الأعمال،

مكتبة العبيكان، ط1، 2004، ص129.

وحتى تعتبر الفكرة صالحة لتكون مشروعاً ينجح في استغلال الفرصة المكتشفة، ولحصر بعض التصرفات المناسبة لتحقيق وتحويل الفرص إلى حقيقة واقعة، نورد بعض التصرفات والسلوكيات التي يجب على المقاولين الانتباه لها وتطبيقها في واقعهم العملي وهي:¹

1. الوعي بوجود الفرص من خلال التساؤل والقراءة والبحث والمقارنة والمناقشة وغيرها من التصرفات المناسبة في هذا المجال.

2. الاتصال بذوي الخبرة ومناقشة الفرصة لتحديد جدواها مبدئياً.

3. دراسة الفكرة من المنظور التسويقي كالزبائن المستهدفين، والمنافسين والأسعار وطرق التوزيع والترويج والسوق المحتمل للمنتج.

4. دراسة الفكرة من الناحية الإنتاجية كشكل السلعة أو الخدمة، وطريقة إنتاجها، وطاقاتها، والآلات المطلوبة والجودة.

5. دراسة الفكرة من الناحية المالية كتحديد مصادر التمويل، وتكلفة الفرصة، والمبيعات، والخسائر والأرباح.

6. دراسة الفكرة من الناحية الإدارية، كتحديد الهيكل التنظيمي، وعدد العاملين، وأنظمة الإدارة، وللإشارة فإن العديد من المقاولين الشاب يفترقون لمعرفة القوانين والأنظمة والتشريعات اللازمة لابتداء المشروع المقاولاتي.

7. السعي المستمر لتحويل الأفكار إلى مشاريع، والاهم تحويل الأحلام إلى حقيقة، فالمقاولون قادرون على اتخاذ التصرفات التي تترجم هته الأحلام والطموحات بالتدرج إلى واقع عملي في شكل مشاريع وأعمال حقيقية وناجحة، ويعتبر هذا هو الفرق الحقيقي بين المقاولين وغيرهم من الناس.

إن هته التصرفات والسلوكيات يجب أن تتضمنها خطة المشروع، والتي سيتم الحديث عنها في المبحث الموالي.

3. خطوات تقييم الفرص والأسئلة الواجب الإجابة عنها.

وتمر مرحلة تحديد وتقييم الفرص من خلال العديد من الأنشطة التي يمكن انجازها وتحليلها كالأتي كما وردت في دراسة Hisrich and Peters.

¹ مجدي عوض مبارك، مرجع سابق، ص ص 138، 139.

1. ابتكار ومدة الفرصة.
2. إدراك قيمة الفرصة.
3. المخاطر والعائد المتوقع من الفرصة.
4. علاقة الفرصة مع مهارات الأفراد والأهداف.
5. الوضع التنافسي في السوق.

ويمكن تحليل هذه الأنشطة من خلال الإجابة على العديد من الأسئلة والتي تعكس جوهر ومحتوى هذه الأنشطة لدى المفاوض في السوق، ومن أهمها ما يلي:¹

1. ما حاجة السوق الأساسية؟
2. ما الملاحظات الشخصية للأفراد والخبرات المتوافرة عن حاجات السوق؟
3. ما الظروف الاجتماعية السائدة؟
4. ما نوع بحث السوق المطلوب للتعرف من خلاله على كل حاجات السوق؟
5. ما الرخص أو التراخيص المطلوبة لإمكانية تحقيق الحاجات؟
6. ما وضع المنافسين في السوق؟
7. ما السوق الدولي المشابه لهذا السوق؟
8. ما المنافس الدولي لنا؟
9. ما هي مصادر الأموال لتنفيذ الأنشطة؟

المطلب الرابع: نموذج الأعمال Business Model.

إن إبداع فكرة ما، أو الوصول إلى تطوير تكنولوجيا جديدة لا يؤدي بالضرورة إلى الاستغلال الجيد للفرص المتاحة في السوق، فكم من الأفكار الرائعة والتكنولوجيا الخلاقة لم تر النور أبداً، ولم تستطع أن تنتقل من مستوى كونها ابتكارات لتتحول إلى منتجات تجارية تحقق الأرباح لأصحابها، وهنا يبرز الدور الذي يلعبه نموذج الأعمال في بناء الهيكل التجاري لأي فكرة أو ابتكار تكنولوجي جديد، ويرى

¹ مجدي عوض مبارك، مرجع سابق، ص 140.

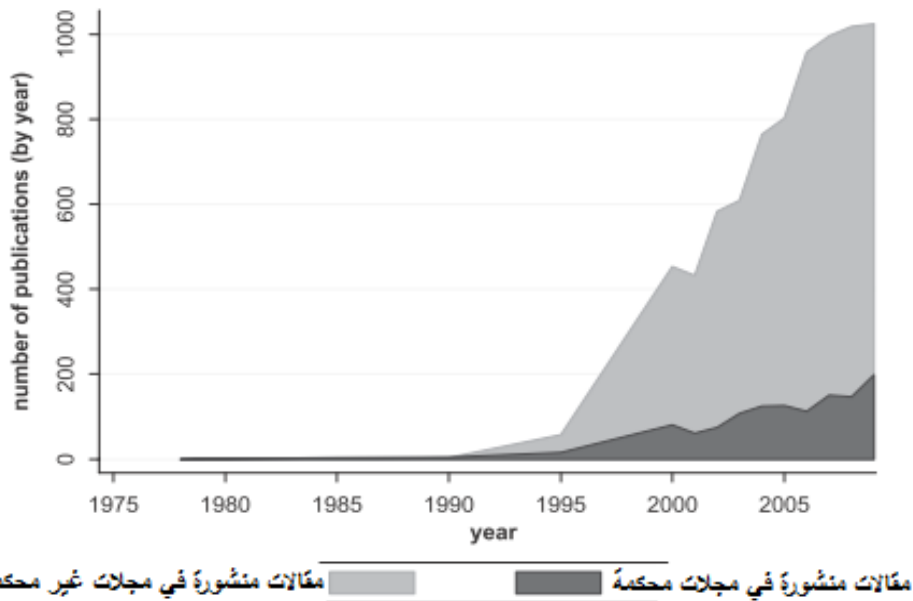
¹ Henry Chesbrough أن نموذج الأعمال الجيد قد يخلق من الفكرة أو التكنولوجيا البسيطة قيمة كبيرة جدا ويحولها إلى مشاريع ناجحة.

1. ظهور نموذج الأعمال BM.

دخل مصطلح نموذج الأعمال في علم الإدارة مع بداية التسعينات، ويرجع الكثيرون ذلك إلى الانتشار الواسع للإنترنت وظهور التجارة الإلكترونية² E-Commerce.

ومنذ ذلك الحين هناك اطراد كبير في زيادة الاهتمام بالموضوع، ويظهر ذلك الكم الكبير من المقالات والبحوث والوثائق العلمية وغير العلمية المهمة بالموضوع، ففي دراسة قام بها³ Christoph Zott وآخرون بهدف حصر الدراسات المهمة بنموذج الأعمال والواردة في مجلات علمية أو غير علمية بين سنتي 1975 و2010، حيث توصلوا إلى أن هناك أكثر من 1203 بحثاً علمياً محكماً حول الموضوع وأكثر من 8062 وثيقة أخرى تهتم بالموضوع، والشكل الموالي يوضح ذلك.

الشكل رقم 10: تطور دراسة نموذج الأعمال في العلوم الإدارية.



Source: Business Source Complete, EBSCO host database, January 1975–December 2009 in Christoph Zott, Raphael Amit, Lorenzo Massa, Op Cite.

¹ Henry Chesbrough, **Business Model Innovation: Opportunities and Barriers**, Long Range Planning, N 43, 2010, P-P 354-363.

² Benoît Demil and Xavier Lecocq, **Business Model Evolution: In Search of Dynamic Consistency**, Long Range Planning, N 43, 2010, P-P 227-246.

³ Christoph Zott, Raphael Amit, Lorenzo Massa, **THE BUSINESS MODEL: THEORETICAL ROOTS, RECENT DEVELOPMENTS, AND FUTURE RESEARCH**, Journal of Management, Vol 37, No 4, July 2011, P-P 1019-1042.

2. تعريف نموذج الأعمال BM.

من المفاجئ أنه في أغلب الأحيان يدرس نموذج الأعمال دون التطرق لتعريفه، فمن بين 130 نموذج أعمال تم دراستها من طرف Christoph Zott¹ وآخرين وجدوا أن أكثر من الثلث (37%) لم يتطرقوا لتعريف المصطلح نهائياً، وأقل من النصف (44%) لم يعرفوا نموذج الأعمال بشكل واضح بل عرفوه بذكر احد لوازمه كمكوناته مثلاً، فقط أقل من الخمس (19%) هم من أعطوا تعريفاً واضحاً لنموذج الأعمال.

والجدول الموالي يعطي أهم تعاريف نموذج الأعمال في العلوم الإدارية.

¹ Christoph Zott, Raphael Amit, Lorenzo Massa, Op Cite.

الجدول رقم 08: أهم تعاريف نموذج الأعمال.

| الكاتب والسنة | التعريف |
|-----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Timmers, 1998 | نموذج الأعمال هو بنية لتدفق المنتجات والخدمات والمعلومات، تتضمن وصفا لمختلف الفاعلين وأدوارهم والفوائد المحتمل أن يحصلوا عليها، ومصادر الدخل. |
| Amit & Zott, 2001 Zott & Amit, 2010 | نموذج الأعمال يوضح " المكونات، البنية، إدارة التعاملات، مصمم لأجل خلق القيمة من خلال استغلال فرص الأعمال". واستنادا لحقيقة أن المعاملات مرتبطة بالأنشطة فقد طورا التعريف التالي "نموذج الأعمال هو نظام من الأنشطة المترابطة التي تتجاوز حدود المنظمة وتتخطى حدودها". |
| Chesbrough & Rosenbloom, 2002 | نموذج الأعمال هو منطق الكشف الذي يساعد على الربط بين الإمكانيات التقنية وتحقيق القيمة الاقتصادية. |
| Magretta, 2002 | هو القصة التي توضح كيف تعمل المؤسسة، فنموذج الأعمال الجيد يجيبنا عن الأسئلة التقليدية التي طرحها Peter Drucker: من هم عملاؤنا؟، ما هي القيمة التي نحققها للعميل؟، وكذلك يجيبنا عن الأسئلة الأساسية التي يطرحها المدراء: كيف نجني الأموال من هته الأعمال؟، ما هو المنطق الاقتصادي الذي يمكننا من تقديم قيمة إضافية للعملاء بتكلفة مناسبة؟. |
| Morris et al., 2005 | هو مختصر يعرض كيف أن مجموعة من متغيرات القرار في المجالات الإستراتيجية والاقتصادية، والبنى الهيكلية، تجتمع لخلق ميزة تنافسية مستدامة في أسواق محددة، ويحتوي على ستة مكونات أساسية هي: القيمة المضافة، العملاء، العمليات الداخلية/ الكفاءة، الموقع السوقي، النموذج الاقتصادي، عوامل الشخصية/ المستثمر. |
| Johnson, Christensen, & Kagermann, 2008 | تتكون من أربع عناصر متشابكة تستطيع مجتمعة خلق وتقديم القيمة، وهي: القيمة المقترحة للعميل، صيغة الربح، الموارد الرئيسية، العمليات الرئيسية. |
| Casadesus-Masanell & Ricart, 2010 | نموذج الأعمال يعكس إدراك استراتيجية المؤسسة. |
| Teece, 2010 | نموذج الأعمال يبني المنطق والبيانات وغيرها من الأدوات التي تدعم اقتراح قيمة للعملاء، ويجاد بنية من الإيرادات والتكاليف قابلة للحياة تمكن المؤسسة من تقديم تلك القيمة. |

Source : Christoph Zott, Raphael Amit, Lorenzo Massa, Op Cite.

وتوصل Michael Morris وزملائه (2005)¹ بعد دراسة 30 تعريفا لنموذج الأعمال إلى ثلاث مجموعات من التعاريف يمكن تسميتها كما يلي: اقتصادية، عملياتية، استراتيجية، حيث تضم كل واحدة منها مجموعة مختلفة من متغيرات القرار، وهي تمثل تسلسلا هرميا يصبح أكثر شمولاً عند الانتقال تدريجياً من المستوى الاقتصادي للمستوى العملي ثم للمستوى الاستراتيجي.

ففي المستوى الأكثر بساطة يعتبر نموذج الأعمال هو نفسه النموذج الاقتصادي، والذي يهتم بمنطق تحقيق الأرباح، كما يعرفه Stewart and Zhao (2000) بأنه " تبيان كيف يمكن للمؤسسة كسب المال والحفاظ على تدفق الأرباح عبر الزمن".

أما على المستوى العملي يركز نموذج الأعمال على العمليات الداخلية وتصميم البنية التحتية التي تمكن المؤسسة من خلق القيمة، ويعرفه على هذا الأساس Mayo and Brown (1999) بأنه " تصميم نظم أساسية مترابطة تخلق قيمة تنافسية وتحافظ عليها".

على المستوى الاستراتيجي يركز نموذج الأعمال على الوضع السوقي للمؤسسة، والتفاعلات خارج الحدود التنظيمية، وفرص النمو، والميزة التنافسية والاستدامة، وتشمل تحديد أصحاب المصلحة، وخلق القيمة والتحالفات الخ...، ويعرف Slywotzky 1996 نموذج الأعمال على أنه " كيف تختار المؤسسة عملائها وتحدد عروضها وتميز المهام التي سوف تؤديها بنفسها عن تلك التي سيتم فيها الاستعانة بمصادر خارجية، وكيف تحصل على مواردها، وطريقة توجيهها للسوق وخلق منفعة لهم، والحصول على الأرباح".

3. وظائف نموذج الأعمال.

قام Henry Chesbrough بتحديد الوظائف التالية لنموذج الأعمال:²

- يوضح آليات خلق القيمة وابتناها.
- تحديد الشريحة السوقية المستهدفة وآليات توليد الدخل.
- تحديد هيكل سلسلة القيمة والموارد اللازمة للإنتاج والتوزيع.
- وضع تفاصيل آليات الدخل (مقابل ماذا سيدفع لنا العملاء).
- تقدير هيكل التكاليف والإيرادات.

¹ Michael Morris, Minet Schindehutte, Jeffrey Allen, *The entrepreneur's business model: toward a unified perspective*, Journal of Business Research, N 58, 2005, p-p 726– 735.

² Henry Chesbrough, Op Cite.

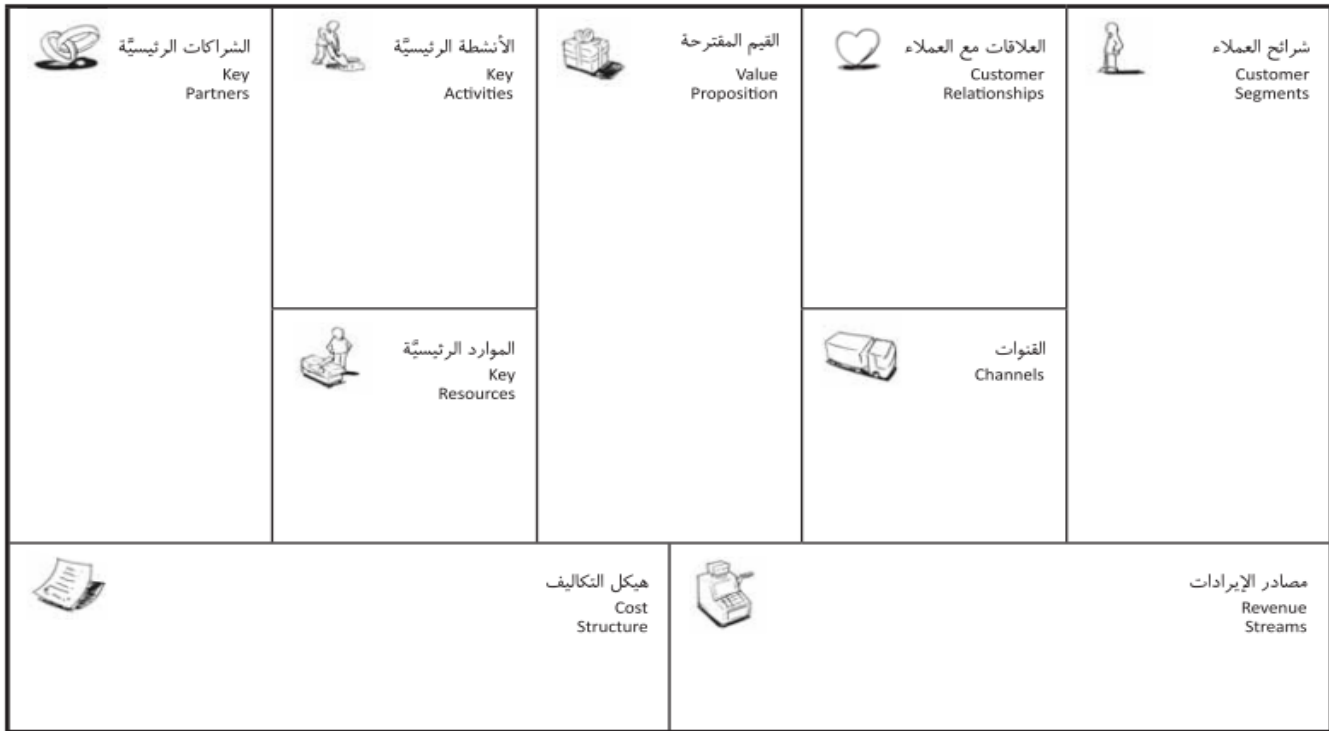
• وصف موقع المؤسسة ضمن شبكة الموردين والعملاء (بما في ذلك المنافسين المحتملين والداخليين الجدد للسوق).

• صياغة استراتيجية تنافسية للمؤسسة.

4. أجزاء نموذج الأعمال.

وهناك العديد من نماذج الأعمال المعتمدة، حيث تختلف باختلاف نوع الصناعة وطبيعة التكنولوجيا المبتكرة، ولقد اخترنا في هذه الدراسة نمودجا مبسطا أعده Alexander Osterwalder و Yves Pigneur وذلك لملائمته لمجال بحثنا وبالخصوص في استغلال الفرص وتحويل الأفكار إلى مشاريع تتجسد في إنشاء مؤسسات جديدة، حيث ينقسم نموذج الأعمال الذي صمماه إلى تسعة أجزاء تتمايز ضمن أربع مجموعات رئيسية، يوضحها المخطط التالي:

الشكل رقم 11: مخطط نموذج الأعمال لـ Alexander Osterwalder و Yves Pigneur.



المصدر: ألكسندر أوسترفالدر، ليف بينور، ترجمة إسماعيل صالح، ابتكار نموذج العمل التجاري، جبل عمان ناشرون، ط1 2013، ص 44.

وكما ذكرنا سابقا فقد قسمت إلى أربع مجموعات رئيسية هي : المشروع، العملاء، الإمكانيات، المال، حيث يمثل الجزء الأيمن من نموذج الأعمال عناصر القيمة أما الجزء الأيسر فيمثل الكفاءة، تتكون كل مجموعة من:¹

المشروع - القيم المقترحة: هي حزمة المنتجات التي تخلق القيمة لشريحة محددة من العملاء.

ما القيمة التي نقدمها للعميل؟، أي المشكلات نساعد على الحل، وأي متطلبات العميل نلبي؟، ما حزم المنتجات (سلع، خدمات) التي نقدمها لكل من شرائح العملاء؟

- الأنشطة الرئيسية: هي أهم الأعمال التي ينبغي للنشأة القيام بها لإنجاح نموذج الأعمال.

ما الأنشطة الرئيسية التي تتطلبها القيم المقترحة والتي تتعلق بـ المنشأة؟، قنوات التوزيع؟، العلاقة مع العملاء؟، مصادر الإيرادات؟.

الجمهور - شرائح العملاء: هي المجموعات المختلفة من الناس والمنشآت التي تستهدف المنشأة الوصول إليها بمنتجاتها (قد يكون التقسيم على أساس جغرافي، أو على أساس السن أو الجنس أو المستوى التعليمي ... الخ).

كيف تتواصل المنشأة مع عملائها وتصل إليهم لتحقيق القيمة المقترحة. - القنوات:

عبر أي القنوات يفضل عملاؤنا أن نتواصل معهم؟، كيف نتواصل معهم؟، وهل قنواتنا متكاملة؟، أي القنوات أكثر فعالية بالنسبة لتكلفتها؟ كيف نقوم بإدخالها في عادات العملاء؟

هي أنواع العلاقة التي تؤسسها المنشأة مع شرائح محددة من العملاء.

-العلاقة مع العملاء: ما نوع العلاقة التي نتوقع أن ننشئها مع كل شريحة من العملاء وكيف ننوي أن نحافظ عليها؟، ما العلاقات التي أسسناها بالفعل؟ كم كلفتنا؟ كيف يمكن دمجها مع بقية أجزاء نموذج الأعمال الذي تبنيناه؟

الإمكانيات - الموارد الرئيسية: هي أهم الأصول اللازمة لنجاح نموذج الأعمال.

ما هي الموارد الرئيسية التي تتطلبها القيم المقترحة الخاصة بمنشأتنا؟، بقنوات التوزيع؟، بعلاقاتنا مع العملاء؟، بمصادر الإيرادات؟.

هي شبكة الموردين والشركاء التي تساعد على نجاح نموذج الأعمال.

¹ ألكسندر أوسترفالدر، ليف بينور، ترجمة إسماعيل صالح، ابتكار نموذج العمل التجاري، جبل عمان ناشرون، ط1، 2013، ص ص 19-41.

–الشراكات الرئيسية: من شركاؤنا الرئيسيون؟ من موردونا الرئيسيون؟، ما الموارد الرئيسية التي نحصل عليها من شركائنا؟، ما الأنشطة الرئيسية التي يقوم بها شركاؤنا؟

المال –مصادر الإيرادات: هي المبالغ المالية التي تحصل عليها المنشأة من عملائها مقابل القيمة المقدمة.

ما لقيمة التي يكون العملاء مستعدين للدفع مقابلها؟، ما الذي يدفعونه حاليا مقابلها؟ وكيف يدفعون؟، ما طريقة الدفع التي سيفضلون؟، ما مدى مساهمة كل مصدر من الإيرادات في إجمالي الإيرادات.

هي جميع التكاليف الناتجة عن تشغيل نموذج الأعمال الخاص بنا.

– هيكل التكاليف: كلفة؟، ما الأنشطة الأكثر كلفة؟ ما أهم التكاليف الكامنة في نموذج العمل الخاص بنا؟، ما الموارد الأعلى

5. الفرق بين نموذج الأعمال، دراسة الجدوى ومخطط الأعمال.

يجب أن يعرف المقاول بشكل واضح ما هو الفرق بين نموذج الأعمال (Business Model)، ومخطط العمل (Business Plan) و دراسة الجدوى (Feasibility Study) ؟ هل أحدهم يُغني عن الآخر؟ من أين أبدأ؟.

كما رأينا سابقا فان نموذج الأعمال يصف كيف تصنع المؤسسة القيمة وتعمل على تحقيقها والاستفادة منها، أما دراسة جدوى المشروع هدفها الإجابة على السؤال "هل سينجح المشروع؟" فهي تهدف لمساعدة المقاول في التحقق من جدوى البدء في هذه المغامرة (المشروع) أو لا؟ ما هي المعوقات وكيف يمكن تجنبها أو حلها؟ بينما مخطط الأعمال يهدف للإجابة على السؤال "كيف سوف تنفذ المشروع؟" مما يعني أن دراسة الجدوى تكون قبل كتابة مخطط الأعمال.

ويشتمل مخطط الأعمال على نموذج الأعمال، حيث من خلاله يتبين كيف سوف ينفذ نموذج العمل بالإضافة لتفصيل أكثر عن فريق العمل، مراحل المشروع والتوقعات المالية المستقبلية للمشروع، أي أن نموذج الأعمال هو النسخة المختصرة لمشروعك، وباستخدام أحد النماذج (نموذج ألكسندر أوسترفالدر المذكور سابقا مثلا) ستتمكن من الوصول لأهم عناصر المشروع وكتابتها بصفحة عامة، بينما يحتوي

مخطط الأعمال على تفصيل أكثر لكيفية تنفيذ المشروع قد تصل لخمسين صفحة، بينما دراسة جدوى المشروع هو اختبار جدوى فكرة المشروع وهل يمكن تحقيقه أم لا؟

وبالتالي على المقاول في بداية بلورة أفكاره أن يبحث عن صياغة نموذج أعمال قابل للنمو والاستمرارية، وبعد أن تصل لنموذج أعمال مناسب (مناسب - يعني أنك كتبت وتحققت من جدوى كل عناصر النموذج المختار)، بعدها من الممكن أن تتوسع وتبدأ بكتابة مخطط الأعمال الذي ينطلق من نموذج العمل الذي كتبت كأساس للخطة، وكيف سوف تعمل على تحقيقه وما الذي تحتاج له، وهذه تشمل الحديث عن الفريق، مراحل انجاز المشروع، التوقعات المالية المستقبلية وغيرها.

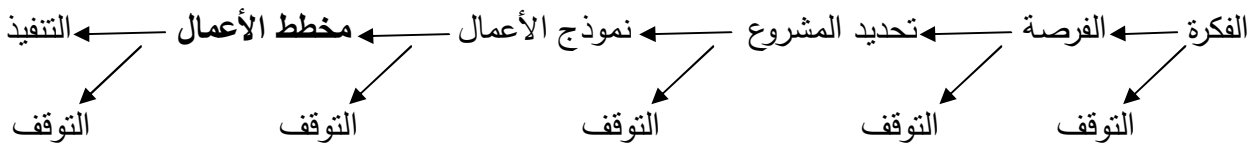
وكما ذكرنا سابقاً، دراسة جدوى المشروع هدفها الإجابة على السؤال "هل سينجح المشروع؟ فالتحقق من جدوى فكرة المشروع متضمن في نموذج العمل ومن ثم فإن نموذج الأعمال يشتمل على دراسة جدوى كل عناصر المشروع.

مما يعني، أن الكتابة والتحقق من عناصر نموذج الأعمال ساعدتنا في التأكد من جدوى الفكرة ووضع حجر الأساس لخطة العمل.

المبحث الثاني: مخطط الأعمال، تطبيقه ومؤشرات قياس نجاح المشروع.

إن مخطط الأعمال BP هو وثيقة مكتوبة يجري تطويرها بناء على التوسع في تحديد الفرصة، حيث أنها تعطي الصورة الكاملة عن طبيعة المشروع الذي سنقوم به، ويتم توضيح كافة الأمور المتعلقة بالتسويق والمالية والإنتاج والموارد البشرية... الخ، وإذا أردنا أن نتلمس موقع مخطط الأعمال ضمن مراحل إنشاء المشروع فسوف يكون كما يوضحه الشكل الموالي:

الشكل رقم 12: خطوات إنشاء مشروع.



Source : MARK CASSON, L'entrepreneur, édition d'economica, paris, 1991, p 134.

حيث أن مخطط الأعمال هي المرحلة الأخيرة قبل أن ينطلق التمويل لتنفيذ المشروع، وسنتناول فيما يلي تفاصيل مخطط الأعمال وكيفية إعداده.

المطلب الأول: ماهية مخطط الأعمال.

1. تعريف مخطط الأعمال:

عرف Robert D Hisrich وزملاؤه مخطط الأعمال بأنه "وثيقة مكتوبة يعدها المقاولون تصف كل العوامل الداخلية والخارجية التي يشملها إنشاء مشروع جديد"¹، فحسب رأيهم مخطط الأعمال هو خارطة طريق للمشروع، تبين تصور المقاولين لما سيؤول إليه مشروعهم في النهاية.

أما Marion وآخرون فيرون أن مخطط الأعمال BP هو "وصف لكل شيء عن المشروع، انطلاقاً من أصل وطبيعة الفرصة المستغلة إلى الأهداف التطويرية على مدى 3 إلى 5 سنوات، والإستراتيجية والوسائل المستخدمة والنتائج المتوقعة من المشروع"².

ويعرف كذلك على أنه "وثيقة تصف المشروع، وتستخدم لفحص جدوى فكرة المشروع، والحصول على رأس المال، وكذا هو خارطة طريق للعمليات المستقبلية"³.

فمخطط الأعمال هو وصف تفصيلي وشامل لمختلف قرارات المقاول المستقبلية فيما يتعلق بمشروعه، ويتم الاعتماد على هذا المخطط لتحديد الموارد المطلوبة والحصول عليها، ولتمكينه من إدارة مشروعه، وينظر البعض لمخطط الأعمال على أنه مجرد أداة اتصال وإقناع بين المؤسسة ومختلف شركائها بهدف الحصول على الموارد خاصة المالية منها، بينما يرى أغلب الكتاب أن دوره يتعدى ذلك ليكون خارطة طريق يمكن من خلالها رصد مدى قدرة المشروع على النجاح، فهو وسيلة للتسيير الداخلي يوضح تفاصيل حول كل الجوانب المتعلقة بحياة المؤسسة.

وبالتالي فإن لمخطط الأعمال نوعين من الوظائف الأساسية إحداهما داخلية والأخرى خارجية:⁴

- الوظائف الداخلية: يساعد المقاول على بناء مشروعه وتشغيله، من خلال المخططات التفصيلية لكل وظائف المشروع، فهو أداة للقيادة الإستراتيجية للمشروع.

- الوظائف الخارجية: يساعد على الحصول على الموارد الخارجية (بالخصوص الموارد المالية) فهو أداة للحصول على الموارد الخارجية.

فمخطط الأعمال يطمئن منشئ المشروع ومختلف الأطراف الفاعلة الأخرى (شركاء، موردين...) حول فرص المشروع في النجاح، وكل العناصر التي يمكن أن تسهم في الوصول لهذا الهدف لها علاقة بالأبعاد

¹ ROBERT D HISRICH and MICHEL P. PETERS and Dean A . Shepherd, Op Cite, p 199.

² Marion S, Noel X, Sénicourt P, *Réflexions sur le outils et les méthodes a l'usage du créateur d'entreprises*, les édition de l'adreg 2003.

³ طاهر محسن منصور الغالبي، إدارة وإستراتيجية منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009 ص210.

⁴ MARK CASSON, Op Cite, p 137.

الأساسية لهوية المشروع، هته العناصر يمكن تصنيفها في 5 مجالات أساسية يجب أن يسعى المقاول لتحقيق التماسك والانسجام بينها وهي:¹

- تعريف المشروع: المنتجات وخصائصها والقيمة المقترحة.
- البناء: العناصر الأساسية للتنفيذ.
- الإيجاد: المصادر الإستراتيجية التي تسمح بتجسيد المشروع.
- الضمان: العوامل الداعمة للمشروع.

2. مكونات مخطط الأعمال:

يجري تطوير خطة العمل بناء على التوسع في تحديد الفرص التي تعتبر من أصعب المراحل حيث تعطي الصورة الكاملة عن طبيعة الأعمال التي سوف تقوم بها و المبينة في الجدول الموالي:
الجدول رقم 09: الخطوط الرئيسية لمخطط الأعمال.

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>2. الملخص. ثلاث إلى أربع صفحات ملخصة لمخطط الأعمال.</p> | <p>1. صفحة المقدمة. أ. اسم وعنوان المشروع. ب. الاسم والعنوان الأساسي. ت. طبيعة المشروع. ث. الحاجات المالية.</p> |
| <p>4. وصف المشروع. أ. المنتجات. ب. الخدمات. ت. حجم المشروع. ث. التجهيزات والأفراد. ج. خلفية المقاول.</p> | <p>3. التحليل الصناعي. أ. الاتجاهات المستقبلية. ب. تحليل المنافسين. ت. تجزئة السوق. ث. التوقعات حول الصناعة والسوق.</p> |
| <p>6. خطة التسويق. أ. السعر. ب. التوزيع. ت. الترويج.</p> | <p>5. خطة الإنتاج والعمليات. أ. العمليات الإنتاجية. ب. معدات وآليات. ت. أسماء موردي المواد الأولية</p> |

¹ Ibid, p 145.

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>ث. التنبؤ للإنتاج. ج. الرقابة.</p> | <p>الأساسية.</p> |
| <p>8. طبيعة المخاطر. أ. تقييم نقاط الضعف. ب. التكنولوجيا الحديثة. ت. خطط الطوارئ.</p> | <p>7. الخطة التنظيمية. أ. شكل الملكية. ب. تحديد المساهمين والشركاء الأساسيين. ت. الصلاحيات. ث. خلفية فريق العمل. ج. المسؤوليات وقواعد العمل.</p> |
| <p>10. المرفقات. أ. الرسائل. ب. بيانات بحث السوق. ت. أوراق العقد. ث. قائمة الأسعار من الموردين.</p> | <p>9. الخطة المالية. أ. تقدير الإيرادات. ب. تقديرات التدفقات النقدية. ت. نموذج الموازنة. ث. تحليل نقاط التعادل. ج. مصادر التمويل.</p> |

Source : ROBERT D HISRICH and MICHEL P. PETERS and Dean A . Shepherd, Op Cite, p 199.

3. أسباب فشل مخطط الأعمال.¹

أن مخطط الأعمال بالرغم من التحضير المسبق لها، وإعدادها بالشكل المناسب، لكن في بعض الأحيان قد يحصل فشل في تنفيذها، وهذا يتأتى من خلال الأسباب الآتية، كما وردت في دراسة السكارنة:

- وجود أهداف للمخطط ليس لها سبب أو مبرر.
- عدم وجود أهداف محددة.
- عدم الالتزام بمخطط الأعمال من قبل منشئي المشروع.
- عدم وجود خبرة في تطبيق خطة العمل من قبل منشئي المشروع.
- عدم الأخذ بعين الاعتبار نقاط القوة والضعف والتهديدات المتعلقة بالأعمال.

¹بلال خلف السكارنة، الريادة وإدارة منظمات الأعمال، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، ط2، 2010، ص ص 130، 131.

– عدم الأخذ بعين الاعتبار رغبات العملاء واحتياجاتهم.

ولهذا فإن على المقاولين أن يحددوا أهداف واضحة من تأسيس مشاريعهم، يجب أن تكون واقعية يمكن تحقيقها وانجازها في فترة زمنية محددة، ويمكن قياسها أيضاً، بالإضافة إلى أن المخطط يجب أن يكون مرناً يمكن تطويره مع مختلف مراحل التنفيذ.

المطلب الثاني: المحاور الأساسية لمخطط الأعمال.

من الواضح مما سبق أن مخطط التسويق يحوي على أجزاء وتفاصيل كثيرة ومتشعبة، لكن الأعمدة الأساسية التي ينبني عليها مخطط الأعمال هي ثلاث: الخطة التسويقية، خطة الإنتاج والعمليات، والخطة المالية، وهي المحاور التي سنناقشها من خلال هذا المطلب.

1. الخطة التسويقية.

يعرفها جورج تيري بأنها الاختيار المرتبط بحقائق السوق، ووضع واستخدام الفروض المتعلقة بالمستقبل عند تصور الأنشطة التسويقية المقترحة، التي يعتقد بضرورتها لتحقيق النتائج المنشودة.¹

فالمفهوم التسويقي الحديث هو دراسة وتحليل السوق المستهدف وصولاً إلى تحديد الفرصة التسويقية المناسبة وذلك قبل البدء بالإنتاج وتحديد موصفاته النوعية، فإذا كان بعض ما يتم إنتاجه لا يمكن بيعه فإن في ذلك المبرر الكافي الذي يملي على المؤسسة أن تحدد ما يجب أن تنتجه من السلع والخدمات وتعرف الفرصة التسويقية بأنها وضع سوقي معين توجه إليه كافة الجهود التسويقية ويرتبط بظروف بيئية مفضلة كما ينطوي على احتمال نجاح مقبول.

ويمكن أن نلخص أهم الأسباب التي تدفع لوضع خطة تسويقية في ما يلي:²

- توضح مسار المؤسسة والى أين تريد أن تصل وما هي الوسائل اللازمة لذلك.
- تحديد الموارد أفضل الطرق لتخصيصها.
- التخفيف من مخاطر البيئة، فهي تنتبأ بمشاكل السوق وتهديداته.
- هي أداة للقياس وأسلوب لتحسين وتطوير الأنشطة التسويقية، فتكون الحصاة التسويقية مرنة وقادرة على التأقلم مع المتغيرات البيئية.

وعند وضع خطة التسويق يجب أن نميز بين مرحلتين أساسيتين وهما مرحلة التحليل ومرحلة التصميم حيث أن مرحلة التحليل تشتمل على تقييم الوضع الحالي للمؤسسة والسوق والمنافسين، بينما مرحلة التصميم

¹مراد اسماعيل، شلغاف عمر، أهمية مخطط الأعمال التسويقي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الأيام العلمية الثالثة حول المقاولاتية وفرص الأعمال: مخطط الأعمال، الفكرة الإعداد والتنفيذ، جامعة بسكرة، 16، 17، 18 أبريل 2012.

²المكان نفسه.

فهي توصيف تفصيلي للخطط الخاصة بالمنشأة لتطوير وضعها في السوق، وإعطاء تفاصيل كاملة لسياسات ونشاطات وميزانيات التسويق في المؤسسة.

– **مرحلة التحليل:** وتعتبر من أهم المراحل في الخطة التسويقية حيث أنها تضع الأرضية المناسبة لخطة التسويق، حيث يجب تحليل البيئة الكلية والبيئة الخاصة، والتي يمكن تقسيمها لعدة أجزاء (تحليل السوق، تحليل المنافسين، وتحليل العوائق)، ويمكن استخدام عدة أساليب في التحليل مثل: SWot, Benchmarking, strategies, G E Matrix... الخ.

• تحليل السوق: ويتضمن تحليل الحجم الإجمالي للسوق من خلال عدد الوحدات التي يتطلبها وحجم المبيعات بالقيمة النقدية ونمو السوق، الحدود الجغرافية للسوق وتقسيماته، ربحية السوق، الطلب، العرض، بنية السوق، الأسعار وأسعار المنتجات البديلة، العوامل المؤثرة على السعر، حجم الواردات... الخ.

• تحليل المنافسة: حيث يجب العمل على الحصول على المعلومات التالية: كمية وقيمة مبيعات المنافسين أو تقديرها إن تعذر الحصول على معلومات دقيقة، الحصة التي يستحوذ عليها المنافسين في السوق وتغيراتها عبر الزمن، التكلفة والربحية لكل منافس، ويهدف الحصول على هذه المعلومات لتقييم نقاط قوة وضعف المنافسين مقارنة بالمؤسسة، ومحاولة التعرف على توجهاتهم المستقبلية،

• تقييم العوائق: ينبغي ان تستعمل على العوائق الخارجية كالتقلبات في سعر الصرف، والسياسات الحكومية كالضرائب وغيرها.. الخ، وكذا العوائق الداخلية والمتمثلة في الطاقة الإنتاجية، العجز في التدفقات النقدية، الحاجة لمضيفين أكفاء... الخ، وذلك لمعرفة تبعات هذه المعوقات وإيجاد البدائل لها.

– مرحلة تصميم الخطة.

وهي المرحلة الثانية من عملية التخطيط حيث تستفيد من المعلومات المتحصل عليها من مرحلة التحليل وتتضمن:

• تحديد استراتيجية التسويق: وقد وضع مايكل بورتر ثلاث استراتيجيات أساسية للتنافس هي¹: قيادة التكلفة، التمييز، التركيز.

• تحديد علاقة المنتج بالسوق: وهي كيفية تعامل المنتج مع السوق ودخوله إليها، وهناك ثلاث استراتيجيات أساسية هي: استراتيجية الاختراق، استراتيجية تطوير السوق، استراتيجية تطوير المنتج.

• الموقع التنافسي للمشروع: وفيها يتم تحديد أهم المنافسين في السوق وحصتهم السوقية وكيفية التعامل معهم، وهناك إستراتيجيتين أساسيتين هما: استراتيجية المنافسة، وإستراتيجية توسيع السوق.

¹ أنبيل مرسي خليل، الإدارة الإستراتيجية: تكوين وتنفيذ استراتيجية التنافس، دار المعارف، ط1، مصر 1995، ص 184.

- المزيج التسويقي.
- ✓ المنتج: يتم تحديد كل مواصفات المنتجات بالتفصيل الممكن عن النوعية والجودة، والمحتويات والمقاسات والتغليف... الخ، توصيف خط الإنتاج، تحديد حجم المبيعات حسب النوعية الصناعية ودرجة التعقيد في خطوط الإنتاج.
- ✓ السعر: تحديد سعر المنتج بالتفاصيل الممكنة، شرح سياسة التسعير وعلى أي أساس تم وضعها (بناءً على الكلفة والجودة المواد الأولية، التكنولوجيا... الخ)، تحديد سياسة التخفيضات ودراسة أثرها على حجم المبيعات.
- ✓ المكان: تحديد وسائل التوزيع المختارة وكيفية الوصول إليها ومبررات اختيارها، تحديد أسلوب البيع (مباشر، وكالات، وسطاء.. الخ) وتحديد المناطق التي سيتم توزيع المنتج فيها ورجال البيع وعددهم في كل نقطة، وتوضيح كيفية الاتصال بالعملاء.
- ✓ الترويج: تحديد أسلوب الترويج (الإعلانات، المعارض، الاتصال الشخصي)، تحديد ميزانية الترويج وكيفية توزيعها على مختلف النشاطات التسويقية، تحديد نقاط التشابه والاختلاف مع خطط ترويج المنافسين.
- هيكل إدارة التسويق: ينبغي وصف الهيكل المقترح لإدارة التسويق يشتمل على عدد الموظفين ومهام كل منهم، وتحديد الخبرات المطلوبة من كل منهم، وكذا الوسائل المطلوبة.

2. خطة العمليات والإنتاج.

تعد وظيفة تخطيط الإنتاج من أبرز وظائف إدارة الإنتاج والعمليات ، فوظيفة التخطيط تعنى بتحديد الأهداف النهائية وكذلك الأهداف الجزئية التي تسعى المنظمة إلى تحقيقها ، ثم تحديد الإمكانيات والموارد وخطة العمل اللازمة و أخيراً تحديد الفترة الزمنية اللازمة لتتابع العمليات وانتهاء الأعمال وبالتالي بلوغ الأهداف المحددة .

إن القرار المتضمن خطة الإنتاج يعد من أهم القرارات الاستراتيجية لإدارة أية منظمة فلا تستطيع أن تتصور نجاح أية منظمة بدون إتباعها الأساليب العلمية والموضوعية في التخطيط لإنتاجها ، فالتخطيط هو نشاط يعني بتحديد :

- الأهداف الاستراتيجية والنهائية للمنظمة ، فأهداف تخطيط الإنتاج في الظروف الراهنة تتبثق من الأهداف التسويقية ، وتستلزم خطط داعمة من قبل الأنشطة الأخرى للمنظمة مثل خطط : المشتريات والمخازن ، النقل ، الطاقة ، التمويل ، ومن المؤكد بأن بلوغ خطة الإنتاج لهذه الأهداف

الاستراتيجية لا يتم دفعة واحدة ، بمعنى أن بلوغ هذه الأهداف يمر عبر تحقيق أهداف جزئية أو مرحلية (تكتيكية) للخطة وعلى مدار فترة التخطيط .

- الإمكانيات والموارد سواء المادية أم المالية أم البشرية اللازمة لإنجاح هذه الخطة وبلوغ أهدافها .
- السبل أو الطرق والإجراءات والسياسات اللازمة لتطبيق هذه الخطة.
- الفترة الزمنية اللازمة لانتهاج الأعمال والعمليات لإنجاز أو تنفيذ الخطة ، فالتخطيط بدون فترة زمنية محددة ليس تخطيطاً وإنما هو جري وراء سراب من غير الممكن بلوغه ، فإذا لم تحقق الخطة أهدافها خلال فترة محددة من المفترض تغيير بعض بنود هذه الخطة أو تغييرها كاملة بما يسمح ببلوغ أهدافها خلال الفترة المحددة .
- التتابع الأمثل للعمليات وبما يحقق إنجاز بنود الخط في المواعيد المحددة .

وهكذا نجد أن تخطيط الإنتاج أو خطة الإنتاج إنما تمثل نشاطاً محورياً يتكامل ويتقاطع مع مختلف نواحي النشاط الأخرى في المنظمة ، و إذا كانت خطة التسويق أو المبيعات أشبه ما تكون بالدورة الدموية لجسم الإنسان في المنظمة ، فإن خطة الإنتاج أشبه ما تكون بالهيكل العظمي للإنسان في المنظمة .

على أساس فترة التخطيط للإنتاجية يمكن التمييز بين ثلاث أنواع من الخطط هي :

– الخطط الإنتاجية طويلة الأجل

– الخطط الإنتاجية متوسطة الأجل

– الخطط الإنتاجية قصيرة الأجل

والجدول الموالي يقدم شرح مختصر لكل من هذه الأنواع :

جدول رقم 10: أنواع خطط الإنتاج والعلاقة بينها.

| المتغيرات القرارية | | | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| مخرجات التخطيط | <ul style="list-style-type: none"> - حجم قوة العمل. - معدل الإنتاج. - تتابع أوامر الإنتاج. | مستويات الاستخدام لبدائل الإنتاج المتاحة: <ul style="list-style-type: none"> - حجم القوى العاملة. - معدل الإنتاج. - للخزون. - التعاقد مع الباطن. | <ul style="list-style-type: none"> - الطاقة طويلة المدى. - تخصيص الموارد على: • المنتجات. • المراحل. • الأسواق. | مدخلات التخطيط |
| <ul style="list-style-type: none"> - خطط الطاقة. - خطط خاصة ب: * منتجات جديدة. * تكنولوجيا جديدة. * أسواق جديدة. * إنشاءات جديدة و مواقعها. | | | <div style="text-align: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;">تخطيط الإنتاج طويل المدى</div> </div> | <ul style="list-style-type: none"> - الأهداف الرئيسية. - الأهداف العامة. - التنبؤات العامة: • الاقتصادية. • التكنولوجية. - رأس المال المتاح. - المنافسة. |
| خطط الإنتاج الإجمالي و التي تحدد كيف سيتم مقابلة الطلب من الموارد الإنتاجية الداخلة. | | | <div style="text-align: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;">التخطيط الإجمالي، متوسط المدى</div> </div> | <ul style="list-style-type: none"> - الخطط طويلة الأجل. - حدود الطاقات الحالية. - الطلب المتوقع فترة بفترة. - بدائل الإنتاج الممكنة و التكاليف. |
| جدولة الإنتاج: تخصيص الأوامر التي تسلمتها الإدارة على : <ul style="list-style-type: none"> - الإدارات. - الأفراد. - الورديات. - المعدلات. | | | <div style="text-align: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;">تخطيط الإنتاج القصير المدى</div> </div> | <ul style="list-style-type: none"> - خطة الإنتاج الإجمالي. - الأوامر التي تم تسلمها. - المواعيد المقررة للتسليم. |

Source : Larry Ritzman & Lee Krajewski & Jim Mitchel & Christopher Townley, **Management des opérations, principes et applications**, Pearson Education France, 2004, P 179.

3. الخطة المالية.

يعرف الدكتور كراجه التخطيط المالي بأنه « نوع من أنواع التخطيط الذي يهتم بكيفية الحصول على الأموال اللازمة للمشروع من مصادرها المختلفة بأقل التكاليف وأفضل الشروط، كما يهتم بكيفية استثمار هذه الأموال بحيث تحقق أفضل وأعلى العوائد للمشروع وبأقل الأخطار، وهو علم له قواعد وأصول ويحتاج إلى خبرة في التطبيق والقدرة على التنبؤ وتحليل الماضي والإعداد للمستقبل¹».

و تؤثر الخطط المالية التي تعدها الإدارة عن فترة مقبلة على النواحي المالية للمنشأة من ناحيتين:

¹ عبد الحليم كراجه ، الإدارة المالية بين النظرية و التطبيق ، أربد ، 1991، ص 170.

- تؤثر هذه الخطط على الإيرادات والمدفوعات النقدية المتوقعة ومن خلالها يتخذ القرار حول كيفية الحصول على الأموال التي تحتاجها المنشأة أو التخطيط لاستثمار الفائض منها.
- تؤثر الخطط على ربحية العمليات المختلفة للمنشأة فالتخطيط المالي يتضمن التخطيط لاستغلال الأموال المتاحة من داخل المنشأة أو خارجها في استثمارات ومشروعات تدر عائداً على المنشأة مما يزيد من فعاليتها.

– أهداف التخطيط المالي:¹

- تجنب التبذير المالي في عمليات تعطيل النقد الذي يمتلكه المشروع عن الاستثمار المريح أو اضطرار المشروع للاقتراض بفائدة تقلل من أرباح المشروع.
- التنسيق المتكامل بين الوظيفة المالية والوظائف الأخرى في المشروع مثل وظيفة الشراء والتسويق والإنتاج، لينتج التعاون والتكامل في أداء كل إدارة لمهمتها المرسومة في مخططات المشروع.
- تحقيق السيولة النقدية الملائمة بالكميات اللازمة، وفي الأوقات المناسبة بحسب ظروف المشروع حتى لا يتوقف عن الدفع أو يلجأ للاقتراض لسداد المستحقات.
- إمكانية مواجهة الظروف الطارئة والتي يضع المخططون الماليون احتمالاتهم التي يمكن أن تؤثر على المركز المالي للمشروع في المستقبل ورسم خطة لمواجهة الظروف غير المتوقعة حتى يستمر المشروع في تحقيق أهدافه المرسومة.
- تجنب الاعتماد على التقديرات الخاصة والآراء الشخصية في معالجة المسائل المالية والتي قد ينتج عنها أخطار تكون عواقبها غير سليمة على نتائج أعمال المشروع.
- استغلال أموال المشروع في أوجه نشاطه بدرجة تحقق أفضل ربحية ممكنة وتوجيه استثمار النقد الفائض في مجالات قصيرة أو متوسطة أو طويلة بحسب ظروف المشروع .
- تدعيم المركز المالي للمشروع بما يحقق لجميع المتعاملين معه التوقيت المناسب للتدفقات النقدية فلا يؤجل دفع المستحقات مثلاً كما يتيح الفرصة للمشروع بان يعطي العملاء فرصاً من الائتمان تشجعهم على التعامل معه و زيادة ثقتهم بمركزه المالي.

– مجالات التخطيط المالي:²

يدخل التخطيط في عدة مجالات :

- التخطيط للحصول على الأموال من مصادرها بأفضل الشروط وبأقل التكاليف.
- التخطيط لاستثمار الأموال بشكل يضمن تحقيق أكبر العوائد في وقت قصير.
- التخطيط لزيادة حجم المبيعات.
- التخطيط لزيادة الأرباح.

¹كنجو كنجو، إبراهيم وهي فهد، الإدارة المالية، عمان، 1997، ص 124.

²عبد الغفار حنفي، الإدارة المالية: مدخل اتخاذ القرارات، الإسكندرية، 2006، ص 173.

- التخطيط لسداد الالتزامات في مواعيدها المحددة.

– مراحل التخطيط المالي:¹

- تحديد الأهداف الرئيسية والفرعية: تشتمل هذه المرحلة على تحديد الهدف المالي الرئيسي، والذي يدور في إطار التوظيف الأمثل لرأس المال من أجل زيادة كفاءة عوامل الإنتاج والموارد المتاحة في المنشأة، ويتم تجزئة هذا الهدف إلى أهداف متوسطة الأمد وقصيرة الأمد، ويمكن وضع أهداف فرعية أخرى لكن من الضروري أن تكون هذه الأخيرة منسجمة مع الهدف الرئيسي.
- رسم السياسات المالية التي تعتبر بمثابة الدليل والمرشد للعاملين في مجال الإدارة المالية عند اتخاذهم قراراتهم ويراعى عند وضع هذه السياسات أن تحقق مصالح المنشأة وأن لا تكون متعارضة مع السياسات الأخرى الموضوعية في أقسام المنشأة المختلفة ومن أمثلة هذه السياسات: سياسة اختيار مصادر التمويل، سياسات استخدام الأموال، سياسة تحديد الأموال اللازمة لتحقيق الأهداف المالية، سياسة منح الائتمان والتحصيل، سياسة توزيع الإرباح، سياسة الرقابة على استخدام الأموال. ومن الضروري أن تتسجم السياسات المالية مع السياسة العامة للمنشأة ومع الأهداف الموضوعية لأن السياسات المالية توضع من أجل المساهمة في تحقيق الأهداف وليس من أجل تأخير أو عرقلة الوصول لهذه الأهداف.
- ترجمة السياسات المالية إلى إجراءات مفصلة حتى يمكن تنفيذها بدقة وتساعد هذه التفاصيل والإجراءات على تبسيط العملية الإدارية.
- توفير المرونة اللازمة لتنفيذ الإجراءات المالية حيث يجب أن تكون الإدارة مستعدة دائماً لتعديل أو حتى التغيير الكامل للأهداف المالية قصيرة الأجل وكذلك السياسات والإجراءات المالية حتى يمكن الاستفادة من تغير الأحوال والظروف.

– أدوات التخطيط المالي:

- الميزانية النقدية التقديرية: تعتبر الميزانية النقدية التقديرية إحدى أدوات التنبؤ المالي المستقبلي والتي تساعد المدير المالي على الموائمة مابين التدفقات النقدية الداخلة والتدفقات النقدية الخارجة التي تحدث خلال فترات زمنية قليلة جداً قد تصل إلى شهر أو أقل لكن لا تتجاوز السنة، والغرض الأساسي منها معرفة الاحتياجات النقدية في تواريخ مختلفة حتى تتمكن الإدارة من مواجهة هذه الاحتياجات في الوقت المناسب من المصادر المناسبة.
- قائمة الدخل التقديرية: تمثل قائمة الدخل التقديرية أداة للتنبؤ بالأرباح والخسائر المتوقعة خلال فترة زمنية مقبلة، وتعتبر المبيعات العنصر الأساسي التي تقوم عليه تقديرات قائمة الدخل، وبالوصول

¹ علي محمد ربابعة، الإدارة المالية: أسس وتطبيق، عمان، 1989، ص 16.

إلى تقديرات المبيعات يمكننا تقدير حجم الإنتاج والتكاليف المتعلقة به، أما تكلفة المبيعات فيتم تقديرها بواسطة النسبة السابقة لنسبة تكلفة المبيعات إلى المبيعات.

- الميزانية المالية التقديرية: تتميز الميزانية العمومية التقديرية عن الميزانية العمومية العادية بأن الأولى تعتبر خطة مالية وأداة للرقابة في حين تعتبر الثانية معلومات تاريخية لفترة سابقة.

المطلب الثالث: الأشكال المختلفة للمشاريع المقاولاتية.

إن إقامة مشروع مقاولاتي يمكن أن يتخذ عدة أشكال، يمثل إنشاء مؤسسة جديدة أحد تلك الأشكال، غير أن هناك أشكالاً أخرى قد يلجأ المقاول لاعتمادها رغبة منه في استغلال الفرصة المتاحة، وفيما يلي سنتطرق إلى كل تلك الأشكال:

1. إنشاء مؤسسة جديدة.

تعتبر عملية إنشاء مؤسسة جديدة عملية معقدة، تختلف دوافعها من مقاول لآخر، فهناك من تتبلور عنده الفكرة عبر الزمن، وخلال دراسة مختلف البدائل والاحتمالات يتخذ قرار إنشاء مؤسسته الخاصة، وهناك من ينشئها دون القيام بتلك الدراسات المسبقة، كما أن هناك من يقوم بذلك وهو مضطر أو مجبر لأنها الطريقة الوحيدة لإيجاد عمل أو الاندماج في المجتمع.

إن القيام بإنشاء مؤسسة جديدة قد يتخذ عدة أشكال كما يلي:¹

أ. إنشاء مؤسسة من العدم *La Création Ex-Nihilo*: إن إنشاء مؤسسة من العدم ليس بالأمر الهين، فإطلاق منتجها في السوق وإقناع المستهلكين به يحتاج وقتاً كبيراً، ويزداد هذا الأمر صعوبة من ازدياد درجة الابتكار في المنتج، وللتغلب على هذا الأمر يجب على المقاول تحديد احتياجات المؤسسة بدقة خاصة المالية منها، كما أن عملية إنشاء المؤسسة في هته الحالة تتطلب الكثير من العمل والجهد، والكثير من الصلابة والإصرار، بالإضافة إلى ضرورة توخي الدقة والحذر في تحديد الإخطار المحتملة.

ب. إنشاء المؤسسة عن طريق التفريغ *La Création par Essaimage*: في هته الحالة يقوم الأجراء عن طريق الدعم المقدم لهم من المؤسسة التي يعملون لصالحها بإنشاء مؤسساتهم الخاصة والمستقلة، إن هته الطريقة تسمح للعامل بإنشاء مؤسسته الخاصة أو شراء مؤسسة موجودة بشكل

¹دباح نادية، دراسة واقع المقاولاتية في الجزائر وآفاقها (2000 - 2009)، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 03، 2012، ص 29،30.

مستقل عن المؤسسة الأصلية التي يغادرها، والتي تقدم له بالمقابل أشكالاً مختلفة من الدعم والمرافقة وذلك بهدف التقليل من مخاطر الفشل.

إن هذا الشكل يعتبر أسهل إذا ما قورن بالشكل السابق، حيث تقوم المؤسسات بإنشاء أجهزة موجهة لبحث ودعم موظفيها على إنشاء مؤسساتهم الخاصة، ويمكن للأجراء السابقين واللذين تحولوا إلى مقاولين النشاط في مختلف المجالات سواء كانت تجارية أو صناعية، معتمدين على المرافقة المقدمة لهم من قبل مؤسساتهم السابقة، والمتمثل في تقديم الدعم المالي الضروري في الانطلاق أو الدعم الفني والمتمثل في الاستشارات التقنية، كما يمكنهم أيضا استعمال شبكات التوزيع الخاصة بالمؤسسة الأم، وهو الأمر الذي يقلل من مخاطر فشلهم ويعزز فرص نجاحهم.

كما تمثل هذه العملية بالنسبة للمؤسسة الأصلية طريقة للإبداع أو النمو تهدف من خلالها لاكتشاف نشاطات جديدة قريبة من نشاطها الأساسي، كما تهدف أيضا إلى انجاز بعض أوجه نشاطها الحالي بشكل أفضل، ويمكنها أيضا من الاستفادة من هذه المؤسسات عن طريق إنشاء علاقات تعاقدية معها، كالمقاول من الباطن والمناولة، أو شراكة تتمتع فيها بمزايا تفضيلية مقابل الدعم المقدم.

ت. الحصول على امتياز La Création En Franchise: يعتبر الامتياز صيغة مهمة ضمن أشكال إنشاء المؤسسات، إذ عرف تطورا كبيرا في السنوات الأخيرة خاصة بعد التأكيد على حقوق الملكية في الدول المختلفة، ويعتبر الامتياز نظاما تسويقيا يحتوي على اتفاقات قانونية تعطي الحق للمرخص له والذي يسمى أيضا الطرف الحاصل على الامتياز بقيادة عمل يملكه وفق شروط وفترة متفق عليها من الجهة المانحة لترخيص الامتياز.

إن إنشاء مؤسسة وفق هذه الصيغة يسمح للمقاول بالاستفادة من دعم مهم مقدم من طرف المؤسسة المانحة للامتياز مقابل دفع مبلغ معين، وبهذا الشكل تمثل اتفاقيات الامتياز بأشكالها المتعددة سواء كانت الحصول على الامتياز توزيع المنتج، أو تصنيعه، أو غيرها من الأشكال حلا للمقاولين اللذين لا يملكون أفكارا خاصة بهم، أو اللذين لا يملكون الإمكانيات الضرورية للابتكار، حيث يمكنهم إنشاء مؤسسة جديدة بالاستفادة من الخبرة المتراكمة لدى الأطراف والشركات المانحة للترخيص والتي لها تجربة تنتقل إلى جميع المشاركين في نظام الامتياز.

ث. إنشاء فروع La Création de Filial: في هذه الحالة يعمل المقاول لصالح مؤسسة قائمة توكل له مشروعا ذو طبيعة مقاولاتية، والأخطار الشخصية التي يتحملها المقاول في مثل هذه الحالة جد

محدودة، وفي المقابل يحظى هذا الأخير بامتيازات مثل تلك الامتيازات الممنوحة للإطارات والمدراء.

2. شراء عمل قائم La reprise d'entreprise.¹

إن شراء مؤسسة قائمة يختلف عن إنشاء مؤسسة جديدة، ذلك أنها موجودة في الأساس ولا حاجة لإنشائها، وفي هته الحالة يمكن الاعتماد على ما تملكه المؤسسة من إمكانيات في الحاضر، وعلى تاريخها السابق، وهيكلها التنظيمي، مما يقلل من مستوى عدم اليقين ودرجة الخطر، ومثلما هو الحال عند إنشاء مؤسسة جديدة يمكن أن تتم عملية شراء عمل قائم من طرف فرد لحسابه الخاص أو من طرف مؤسسة قائمة، ونميز حالتين هما:

أ. شراء مؤسسة في حالة جيدة: في هته الحالة تكمن الصعوبة في كيفية الحصول على معلومات تتعلق بوجود مؤسسة في حالة جيدة للبيع، ومن ثمة يجب على المقاول امتلاك موارد مالية معتبرة كافية لشرائها، خاصة أن السعر السوقي لمثل هذا النوع من المؤسسات قد يكون مرتفعاً، ومن الضرورة أيضاً امتلاك المهارات الملائمة والخبرة في التسيير.

ب. شراء مؤسسة تواجه صعوبات: في هته الحالة على المقاول أن يكون على دراية بالالتزامات القانونية التي تقع على عاتقه نتيجة شراء مؤسسة من هذا النوع، وذلك طبعا إذا كانت تلك الصعوبات التي تواجهها معلنة، كما أن امتلاك علاقات طيبة مع المتعاملين الأساسيين في القطاع يعتبر شرطا أساسيا للنجاح في هته العملية، وبالرغم من انخفاض ثمنها مقارنة مع مثيلاتها من المؤسسات التي لا تعاني صعوبات إلا أنها هي الأخرى تتطلب ضخ أموال كثيرة حتى تتمكن من معاودة نشاطها والوصول لحالة الاستقرار وتتطلب أيضا امتلاك معرفة وخبرة جيدتين في التعامل مع الأزمات والعمل بسرعة لأجل إعادة بناء الثقة مع الموظفين، الزبائن، الموردين ومختلف المتعاملين.

3. المقاول الداخلية L'intrapreneuriat.²

لقد تزايد اهتمام المؤسسات كثيرا بهذا النوع من النشاطات خاصة في ظل التغيرات الكبيرة التي يشهدها محيطها والتي يصعب التحكم فيها، فمن خلال المقاول الداخلية والتي تعني تنظيم المشاريع داخل المنظمات القائمة، تستطيع المؤسسة مواكبة هته التطورات والتكيف معها بشكل سريع، كما يمكنها أيضا العمل على تطوير وتنويع منتجاتها بشكل دائم ومستمر عن طريق تشجيع الإبداع والابتكار.

¹نادية دباح، مرجع سابق، ص 31.

²نادية دباح مرجع سابق، ص 31، 32.

وتعتبر المقابلة الداخلية مخرجا للمؤسسات يمكنها من تفادي الانعكاسات السلبية لتزايد ميول الأفراد إلى الاستقلالية والعمل الحر، حيث وجدت هته الأخيرة في اللجوء إلى المبادرة بإنشاء مشاريع جديدة بالإضافة إلى مشاريعها السابقة، والتي لا تتطلب بالضرورة إنشاء مؤسسات جديدة، وجدت فيه حلا يمكنها من تشجيع روح المبادرة لدى الموظفين الذين يتمتعون بميول مقاولاتية، وبالتالي توظيف طاقاتهم واستغلال إمكانياتهم وأفكارهم البناءة لصالحهم، هذا النوع من المواقف المقاولاتية بإمكانه إخراج المؤسسة من حالة الجمود ونقص الإبداع التي تعيشها.

ومن أجل تطوير المقابلة الداخلية يجب توفير مجموعة من الشروط أهمها:

- تشجيع التجربة والعمل على خلق جو يسمح بوقوع الخطأ والفشل داخل المؤسسة.
- يجب على المؤسسة توفير الموارد الضرورية لتجسيد المشاريع الجديدة وتسهيل عملية الحصول عليها.
- يجب تشجيع العمل الجماعي المنظم حيث يعمل الأفراد المتخصصون في مجال المنتج الجديد معا بغض النظر عن الدائرة التي يعملون بها في المؤسسة.
- يحتاج المقاول الذي يعمل لصالح مؤسسة ما أن يكافأ بشكل جيد على كل الجهد والطاقة التي بذلها في تطوير المشروع الجديد، ويجب وضع أهداف أداء عريضة يكافأ المقاول إذا ما حققها، وأفضل المكافآت في لمشروعات الجديدة هي منح المقاول حصة من الأسهم نتيجة لجهده وفعاليته في إنجاح المشروع.

و بدون دعم الإدارة العليا للمشروع القائم ماديا ومعنويا لا يمكن توفر بيئة مناسبة للمقابلة الداخلية.

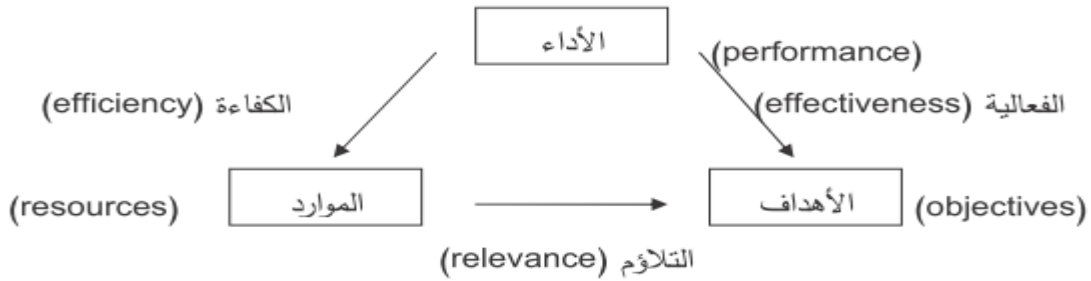
المطلب الرابع: مؤشرات نجاح المشروع المقاولاتي.

إن دراسة نجاح المشاريع المقاولاتية الجديدة هي من المواضيع الرائجة في دراسة المقاولاتية، حيث انتقل البحث فيها من الاقتصاد إلى علم النفس وتضمن كذلك علم الاجتماع، والجدير بالذكر هو أن هناك اختلافا كبيرا ينطلق من المصطلح في حد ذاته، إذ يطلق عليه أداء المشروع أو نجاح أهداف الملاك أو النجاح المقاولاتي، ولذلك فإننا نرى من الضروري فهم المعنى الدقيق لكل من مصطلحي النجاح والأداء اللذين يستعملان في بعض الأحيان كمترادفين، وكذا يجب تحديد المؤشرات التي من خلالها نقيس نجاح المشاريع الجديدة.

لقد عرف Simon الأداء على انه قدرة المنظمة على استخدام مواردها بالصورة التي تجعلها قادرة على تحقيق أهدافها بطريقة كفوة، وبالتالي يتم قياس الأداء من خلال تحليل العلاقة بين المدخلات والمخرجات

بمختلف أنواعها حيث يزداد كلما ارتفعت المخرجات باستخدام نفس الموارد¹، ويعتمد علم الإدارة بعدين أساسيين لقياس الأداء هما الكفاءة والفعالية، حيث ترتبط الكفاءة بمدى تحقيق الأهداف المسطرة (فعل الأشياء الصحيحة)، بينما الفعالية ترتبط بالرشادة في استخدام الموارد المتاحة (فعل الأشياء بالطريقة الصحيحة)، ويمكن أن نعتبر مشروعاً ما ناجحاً في المدى القصير باستخدام معيار الفعالية فقط، بينما يتحقق النجاح عند تحقيق مستويات مرتفعة من الكفاءة والفعالية، وعلى هذا الأساس يعرف عدد من الباحثين النجاح على أنه حالة خاصة من الأداء، أو هو المستويات المرتفعة من الأداء، والبعض الآخر يركز على جوانب النمو والربحية كمؤشرات للنجاح.²

الشكل رقم 13: هرم الأداء.



المصدر: عرقوب وعلي، دور لوحات القيادة المستقبلية (BSC) في تحسين أداء المؤسسة وتحقيق رضا الزبون في ظل التوجه نحو حوكمة المؤسسات - دراسة حالة مجمع صيدال (Groupe SAIDAL) -، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، تخصص تسيير المنظمات، جامعة بومرداس، السنة الجامعية 2015/2014، ص 08.

وإذا رجعنا للمفهوم العام للنجاح على أنه تحقيق الأهداف المسطرة، فإن إشكال قياس النجاح سيزول مع تحديد الأهداف المرجو تحقيقها عند تأسيس مشروع مقاولاتي جديد، ولكن بالرغم من ذلك فتعريف النجاح وتحديد مؤشرات قياسه بالنسبة للمشاريع الجديدة وخاصة الصغيرة منها يبقى صعباً للغاية³، نظراً للتداخل الكبير بين الأهداف الشخصية للمقاول وأهداف المشروع، إذ في كثير من الحالات فإن أهداف المقاول تختلف عن الأهداف التقليدية لأي مؤسسة في تحقيق الربح والنمو والاستمرارية، وإذا ما أردنا التعمق أكثر فإن هناك نوعين من المؤشرات اعتمدها الباحثون لقياس نجاح المشاريع وهي، المؤشرات الموضوعية (تقليدية، مالية)، والمؤشرات الذاتية (التصور الشخصي).

¹ بلال خلف السكارنة، استراتيجيات الريادة ودورها في تحقيق الميزة التنافسية وتحسين الأداء لشركات الاتصالات في الأردن (2004-2005)، أطروحة دكتوراه في إدارة الأعمال، جامعة عمان العربية للدراسات العليا، عمان، 2005، ص 79.

² Božidar Leković, Slobodan Marić, Measures of small business success/performance – importance, reliability and usability Industrija, Vol.43, No.2, Serbia, 2015, p 07-26.

³ Esther Hormiga PÉREZ, Rosa M. Batista CANINO, The Importance of the Entrepreneur's Perception of "Success", Review of International Comparative Management, Volume 10, Issue 5, December 2009, P 990-1010.

وتتمثل المؤشرات الموضوعية في مؤشرات الأداء المالي مثل ربحية المؤسسة ووضعها المالي وتطور الأرباح والعائد على الاستثمارات، وكذا مؤشرات تعبر عن مدى نموها واستمراريتها، مثل وعدد العمال وحجم المبيعات ونمو أصول المؤسسة.. الخ، كما يعتبر بشير أحمد ومحمود عثمان¹ عمر المؤسسة مؤشرا على فعاليتها وبالتالي هو أحد مؤشرات نجاحها، وغالبا ما تستخدم هته المؤشرات لقياس أداء المؤسسات الكبيرة والمتوسطة، نظرا لسهولة الحصول على البيانات، أما بالنسبة للمشاريع الجديدة وخاصة الصغيرة الحجم منها فيمكن أن تواجهنا صعوبات كثيرة منها:

- المؤسسات الجديدة تفتقر إلى المعلومات، وليس لديها مؤشرات أداء محددة أو بيانات قديمة يمكن استخدامها للمقارنة.
- قد لا تظهر الأرباح في السنة الأولى من العمل بالرغم من أن المبيعات في تزايد.
- من الصعب الوصول لبيانات واضحة، كما أن موثوقيتها مشكوك فيها، ويصعب ترجمتها لمعلومات مهمة يمكن استخدامها.

علينا أن نعترف أن المرحلة الابتدائية من حياة المشروع خاصة السنة الأولى هي مرحلة غير مستقرة وحرجة، وبالتالي فانه حتى وان كانت المؤشرات المالية توحى بفشل المؤسسة، والتكاليف والمصاريف أكبر من الإيرادات بكثير، لكننا لا نستطيع أن نحكم على المشروع بالفشل، ويمكن أن يكون تقييم المقاول للمشروع ايجابيا جدا حيث أنه استطاع أن يخلق صورة جيدة للمشروع وطور موقعه في السوق.

كل هته الأسباب أدت بعدد من الباحثين للتشكيك في قدرة المؤشرات المالية على قياس نجاح المشروع الجديد، وبعض الباحثين مثل Man² وزملائه فظلوا استخدام مفهوم القدرة التنافسية لقياس نجاح المشروع في السنوات الأولى من إنشائه، ولقد بين عدد من الباحثين عدم نجاعة استخدام المؤشرات المالية وحدها، إذ أنها يمكن أن تؤدي إلى استنتاجات خاطئة بشأن أداء المؤسسة ونجاحها، خاصة في المراحل الأولى من حياة المشروع، وبالرغم من هذا يرى Marlow و Strange أن الجوانب المالية مهمة لأي مؤسسة لتضمن استمراريتها حتى في المراحل الأولى من إنشائها، وبالتالي فانه لا يمكن إهمالها.

وأشار السكارنة إلى مقياس Kaplan and Norton وهو ما يسمى بمقياس بطاقات الأداء التقني المتوازنة Balanced Scorecards Technique BST، والتي تساعد المنظمة لتحقيق مستويات أداء مرتفعة

¹ Bashir Ahmed Bhuiyan and Mahmood Osman Imam, **Entrepreneurs' Economic Success Index and Its Influencing Factors: An Empirical Analysis**, International Review of Business Research Papers, Vol 04, No 02, March 2008, P 26-50.

² Man T W, Lau T and Chan K F, **The competitiveness of small and medium enterprises: a conceptualization with focus on entrepreneurial competencies**, Journal of Business Venturing, Vol 17, N° 2, 2002, pp 123-142.

في المستقبل ويشمل هذا المقياس كل جوانب الأداء المختلفة من الجانب المالي وجانب العملاء ومن جانب تحسين أداء الأعمال الداخلي ومن جانب النمو والإبداع.¹

بالنسبة للمقاولين أو أصحاب المشاريع الجديدة خاصة الصغيرة منها، فإن لهم أهدافهم الخاصة من إنشاء مؤسساتهم مرتبطة بسماتهم كمقاولين مثل الاستقلالية ونمط الحياة والحاجة للإنجاز وحب المخاطرة... الخ، وبالتالي في المؤسسات الصغيرة التي ترتبط فيها أهداف المؤسسة ارتباطاً هيكلياً بأهداف منشئها فإنه لا يمكن بأي حال من الأحوال إغفال أهداف منشئها عند قياس مدى نجاحها، ويرى Handler و Dyer 1994 أن هناك بعض المشاريع التي لا يشكل النمو أحد أهدافها وبالتالي فإن العوائد المالية ليست هي الدافع الأول أو الوحيد لإنشائها، ومنه يجب إيجاد مؤشرات أخرى غير مالية لقياس نجاح هذه المشاريع، وهي المؤشرات المستخدمة من قبل المقاولين أو أصحاب المشاريع لتقييم مدى نجاح أعمالهم مثل الاستقلالية والرضا الوظيفي والقدرة على تحقيق التوازن بين مسؤوليات العمل والأسرة، فهي معايير ذاتية وشخصية وبالتالي فهي صعبة القياس، وتفترض دائماً وجود مستوى مرضي من الأداء المالي والذي يضمن استقرار المشروع.²

يرى عدد من الباحثين أنه من الضروري المزاجية بين استخدام المعايير الموضوعية والذاتية في قياس نجاح المشاريع خاصة الجديدة منها، ذلك أن المعايير الموضوعية غير كافية وحدها، كما أن المعايير الذاتية غير دقيقة لكنها مرتبطة بالمعايير الموضوعية وتعتبر عن رضا منشئ المشروع، حيث أنها توفر نوعاً من المعلومات التي لا تستطيع المعايير الموضوعية رصدها.³

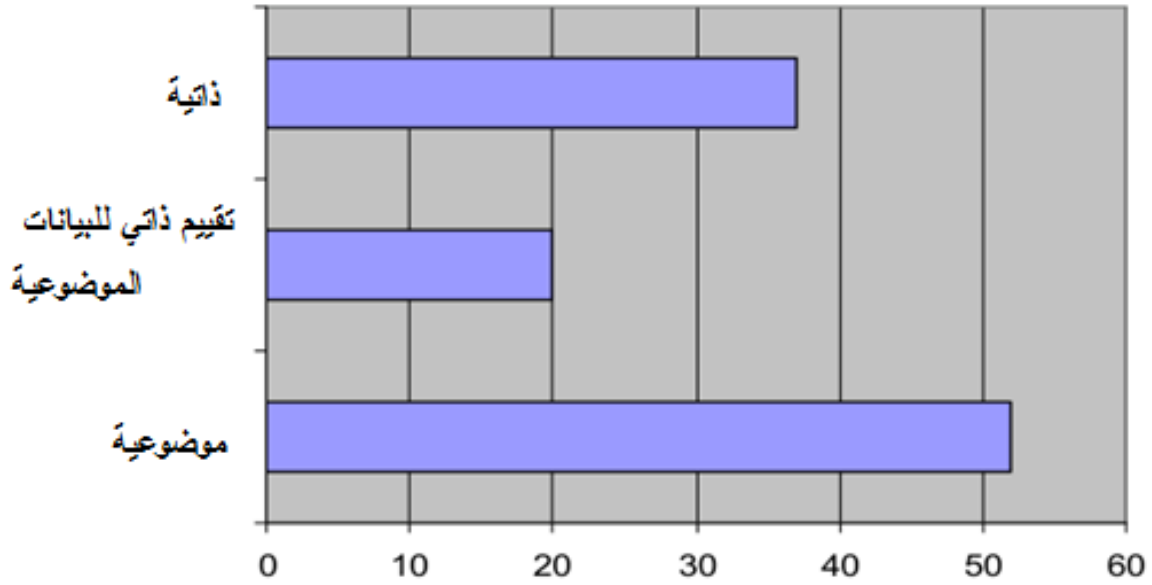
وفي نفس السياق، عند استعراض الأدبيات المهتمة بالموضوع نجد أنه استخدمت ثلاث تقنيات من قبل الباحثين هي: التقنيات الموضوعية Objective، تقنية تقييم البيانات الموضوعية من قبل منشئ المشروع Self-assessment، التقنيات الذاتية Subjective، والشكل الموالي يبين أن التقنية الأكثر استخداماً هي التقنية الموضوعية.

¹ بلال خلف السكارنة، مرجع سابق، ص 80.

² Elizabeth Walker and Alan Brown, **What Success Factors are Important to Small Business Owners?**, International Small Business Journal, Vol 22 (06), 2004, PP 577-594.

³ Esther Hormiga PÉREZ, Rosa M. Batista CANINO, Op Cite.

الشكل رقم 14: عدد البحوث التي استخدمت التقنيات المختلفة (التقنيات الموضوعية، تقنية تقييم البيانات الموضوعية من قبل منشئ المشروع، التقنيات الذاتية) لقياس النجاح في مجال المقالاتية (1995-2007).



Source : Esther Hormiga PÉREZ, Rosa M. Batista CANINO, Op Cite.

خلاصة الفصل.

يبدو أن اختلاف الباحثين حول مفهوم المقاولاتية لم يمتد إلى مفهوم الفرصة وأهميتها في السيرورة المقاولاتية فجميع الباحثين يتفقون على مركزيتها في العملية المقاولاتية، ويعتبر المقاولون أهم مولد للفرص من خلال بحثهم المنهجي على الفرص، واستغلالهم لقدراتهم وصفاتهم التي تكنهم من المخاطرة والإبداع وكذا شبكة علاقاتهم الواسعة التي تمكنهم من رصد البيئة والوصول للمعلومة واكتشاف التغيرات التي يمكن أن تكون مصدرا للفرص، كما أن التغيرات البيئية، والتباين في المعلومات، والحاجات والمشاكل التي يعاني منها العملاء، والإبداع والابتكار بمختلف أشكاله، هي مصادر مهمة للفرص، كما أن كل من السمات الشخصية وشبكة العلاقات الاجتماعية والمعارف والخبرات السابقة لها أهمية كبيرة في التعرف على الفرص وتطويرها.

ولقد ارتبطت عملية تحويل الأفكار إلى مشاريع مريحة بمفهوم نموذج الأعمال، وهو المصطلح الذي تزايد الاهتمام به مع بداية التسعينات من القرن الماضي، وبالرغم من النماذج المتعددة التي وضعها الباحثون والممارسون إلا أن جميعها يلتقي عند هدف وضع مخطط واضح يضع المعالم الأساسية للاستغلال الفرصة، من حيث المنتجات الأساسية والعملاء المستهدفين وطرق التواصل معهم، بالإضافة إلى الشركاء، وحجم التكاليف، ومصادر الأرباح وتأتي بعدها مرحلة التخطيط بكل مستوياته لتكتمل التصور الذي وضعه نموذج الأعمال.

وفي الأخير وبعد تجسيد المشروع وبداية العمل تبرز إشكالية قياس مدى نجاح المشروع، إذ أن خصوصية مرحلة الانطلاق وكذا حجم المشروع يجعلان الطرق التقليدية لقياس النجاح والأداء غير قادرة على إعطاء صورة دقيقة للمشروع، وبالتالي تظهر المعايير الذاتية التي تعبر عن وجهة نظر المقاول أو منشئ المشروع كمؤشر عام يجب عدم إغفاله عند إجراء تقييم لمدى نجاح المشاريع الجديدة.

الفصل الثالث:

المقاوالاتية وإنشاء الـ (م ص م) ففي الجزائر.

تمهيد .

إن ديناميكية إنشاء ونمو الر (م ص م) في أي بلد هي من أهم مؤشرات المقاولاتية، إذ أنها انعكاس لمدى نمو الروح المقاولاتية لدى الأفراد وانتشار الثقافة المقاولاتية في المجتمع، إضافة لتوافر البيئة الموفرة للفرص والداعمة لاستغلالها، فحجم هذا النوع من المؤسسات وخصائصها تجعلها قادرة على التأقلم مع مختلف البيئات، وتمكنها من التعايش مع المؤسسات الكبيرة وتبني معها علاقات تعاقدية في شكل مناقلة أو مناقلة من الباطن مثلما هو حاصل في الدول المتطورة، أو تشكل نسيجاً من المؤسسات تكون هي نفسها نواة لبناء قاعدة اقتصادية تحقق النمو المتوازن في الدول النامية بالخصوص، هته الميزات أهلت الر (م ص م) لتحتل مكانة هامة في اقتصاديات الدول وتلعب دوراً رائداً في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية من خلال المساهمة الفعالة في الناتج الداخلي الخام PIB للدول وامتصاص البطالة، وكذا فك العزلة عن المناطق النائية وتحقيق التنمية المحلية وتجويد الخدمات.

وبالتكرز على الجزائر نجد أنها وبالرغم من كل الإمكانيات المادية والبشرية التي تحضى بها إلا أنها ولحد الساعة لا تزال متخلفة في هذا المجال حتى على جيرانها الذين لا تجوز المقارنة معهم إذا بنيت على منطق الإمكانيات خاصة المادية منها، حيث نجد أن تقارير ممارسة أنشطة الأعمال بين سنتي 2010 و2015 يضع الجزائر في المرتبة رقم 154 في مؤشر إنشاء المؤسسات مقارنة بالمغرب وتونس اللتان احتلتا المرتبتين 69 و60 على التوالي¹، وأمام هذا الواقع الذي ينم عن تناقض كبير بين المخططات والسياسات المسطرة من طرف الدولة والواقع الفعلي لهذا القطاع في ظل الإنفاق الكبير والغير مجدي سنحاول في هذا الفصل البحث في الأسباب الحقيقية التي أدت إلى هذا الواقع، منطلقين في المبحث الأول من مفهوم الر (م ص م) في الجزائر وتطور الأطر القانونية المنظمة لعمل القطاع الخاص، ثم عرض أرقام وإحصاءات مدللة على واقع القطاع في الجزائر، والدور الاقتصادي والاجتماعي الذي يلعبه في الجزائر، أما المبحث الثاني فسنستهله بعرض تاريخي تحليلي لصورة المقاول الجزائري وأصوله ومختلف أشكاله، بالإضافة لأهم السمات التي تميزه، وهو جانب مهم جداً في فهم واقع المقاولاتية وكيفية تنشيطها في الجزائر، ويعتبر تمهيداً للمطلبين الموالين الذين يركزان على برامج الدعم والمرافقة التي وضعتها الدولة لدعم المقاولين وتنشيط عملية إنشاء الر (م ص م)، ثم في الأخير سنشير إلى المشاكل والمعوقات الرئيسية التي تعترض قطاع الر (م ص م) في الجزائر.

¹ محمد قوجيل، يوسف قريشي، سياسات دعم المقاولاتية في الجزائر، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، العدد 07، 2015، ص ص 157-173.

المبحث الأول: تطور الـ(م ص م) وأهميتها في الجزائر.

إن تعريف (م ص م) هو واحد من أهم وأبعد المواضيع التي تواجهنا ونحن بصدد دراستها، فهناك تباين كبير في التعاريف بين مختلف الدول والهيئات، وهو ما يقودنا للبحث في أسباب هذا الاختلاف واستخلاص أهم المعايير المعتمدة في تصنيف هته المؤسسات وصولاً إلى التعريف المعتمد لـ (م ص م) في الجزائر وهو ما سنتطرق له بالتفصيل في هذا المبحث، إضافة لتوضيح خصائص هته المؤسسات ومراحل تطورها وأهميتها الاقتصادية والاجتماعية في الجزائر.

المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

1. صعوبات تعريف (م ص م).

ثمة صعوبات كبيرة في وضع تعريف واضح خاص بالـ(م ص م) ، يكون مقبولاً ويحظى بإجماع مختلف الأطراف المهمة بهذا القطاع، وذلك باعتراف العديد من الباحثين والمؤلفين، وأيضاً باعتراف الهيئات والمنظمات الدولية المهمة بالتنمية الاقتصادية وترقية وانماء الـ(م ص م)، فالأمر ليس بالسهولة التي تبدو عند القيام بالمقارنة بين وحدة أو مؤسسة صغيرة ومؤسسة أخرى ذات حجم كبير، فالمشكل الذي يطرح يكمن أساساً في وضع الحدود الفاصلة بين هذه الوحدة أو الـ(م ص م) من جهة والمؤسسة الكبيرة من جهة أخرى هل هذه الحدود هي نفسها في كل الدول؟ خاصة عند المقارنة بين الدول المصنعة والدول النامية وفي نفس البلد، هل هذه الحدود هي نفسها عند المقارنة بين مؤسسة تجارية ومؤسسة صناعية، إذ باختلاف النشاط تختلف الحدود الفاصلة¹، ويمكننا أن نسدن عدم إمكانية الوصول إلى تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لجملة من الأسباب تتمثل أهمها فيما يلي²:

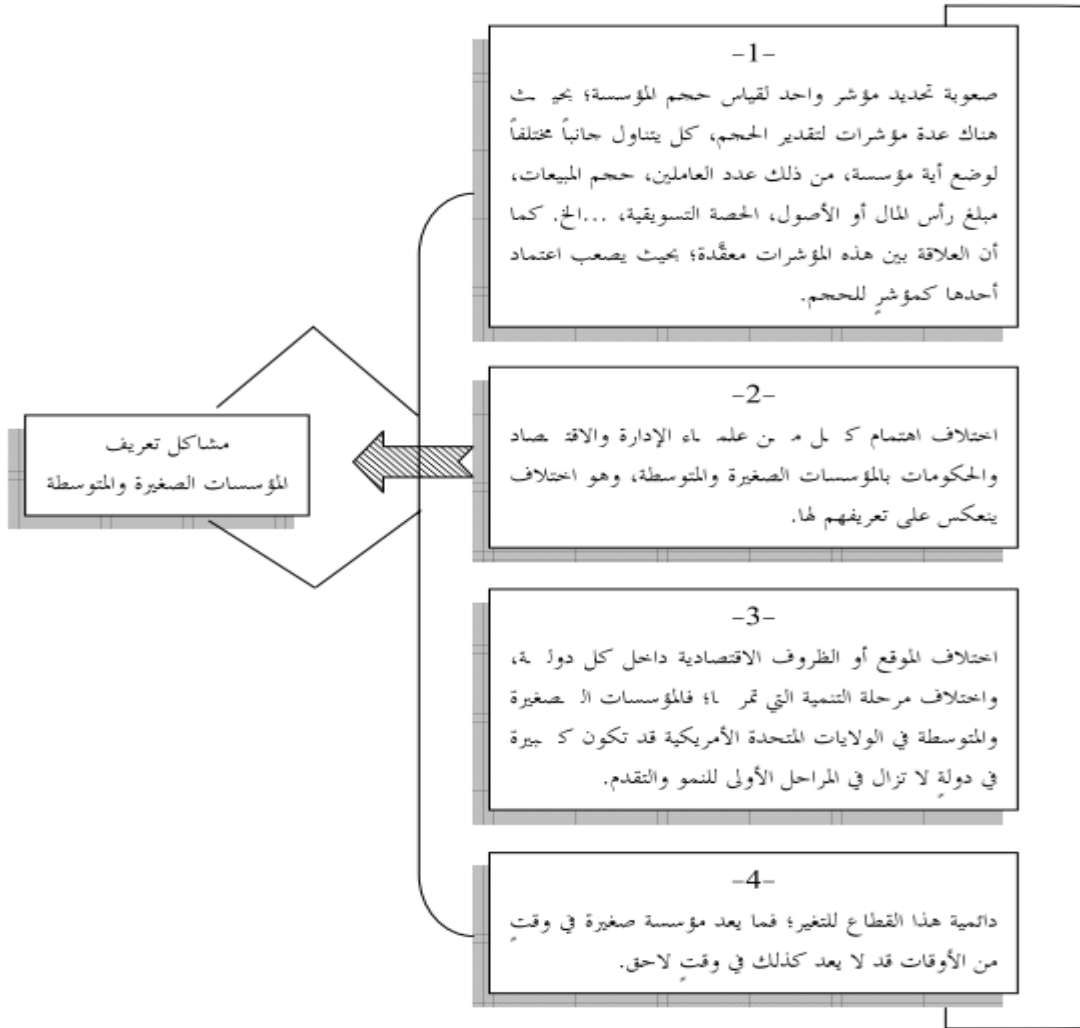
- الفارق بين تركيبة قوى الإنتاج المميزة للاقتصاد العالمي؛
- اختلاف النشاط الصناعي؛
- تعدد معايير التصنيف؛
- اختلاف درجة النمو؛

كما يمكن أن نعزو هته الاختلافات والصعوبات للأسباب التي يوضحها الشكل الموالي:

¹الخلف عثمان، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتمييزها دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004، ص 04.

² عبد المجيد تيموي، مصطفى بن نوي، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم المناخ الاستثماري-حالة الجزائر-، ملتقى متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، الجزائر، يومي 17 و18 أفريل 2006.

الشكل رقم 14: مشكلات تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأسبابها.



المصدر: شعيب أنثي، واقع وآفاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في ضل الشراكة الأوروبية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 2008، ص 04.

2. معايير تعريف الرم ص م).

إن من أهم العوامل التي ذكرناها سابقا والتي أدت إلى عدم الوصول إلى تعريف موحد وشامل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، هو عامل اختلاف المعايير المعتمدة في التعريف من قبل كل دولة أو هيئة، ولكن أغلب الدراسات توصلت إلى أن هناك نوعين أساسيين من هته المعايير وهي:

– المعايير الكمية: وهي عبارة عن مؤشرات كمية وإحصائية لقياس حجم المؤسسة وتمييزها عن غيرها، ويمكن تقسيمها إلى نوعين هما: المؤشرات التقنية والاقتصادية مثل (عدد العمال، حجم الإنتاج، القيمة

المضافة... الخ)، والنوع الثاني هي المؤشرات المالية مثل (رأس المال المستثمر، رقم الأعمال المحقق)¹ ونلاحظ أن المعيار الأكثر استخداما هو معيار عدد العمال نظرا لسهولة التعامل معه وثباته نسبيا²، غير أن الاختلاف في مستويات النمو بين الدول وكذا وظروف الصناعة والقيمة النقدية للمبيعات من سنة لأخرى يؤدي إلى عدم دقة المعايير الكمية وحدها في تحديد حجم المؤسسة.

– المعايير النوعية: وتعتبر معايير مكملة للمعايير الكمية، لا يمكن استخدامها لوحدها، وهي عبارة عن بعض الخصائص والصفات الغير كمية التي تميز ال (م ص م) عن غيرها مثل: طبيعة الملكية، المسؤولية والتنظيم، الاستقلالية، التكنولوجيا المستخدمة³... الخ، وتجدر الإشارة إلى أنه من الأحسن عدم الاعتماد على مؤشر نوعي واحد لأنه قد يكون في كثير من الحالات مضللا.

3. تعريف ال (م ص م) في الجزائر.⁴

وضع المشرع الجزائري تعريفا واضحا ل (م ص م) في الجزائر من خلال المادة الرابعة من القانون التوجيهي ل (م ص م) رقم 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001، وقد عرفها بالشكل التالي: هي مؤسسة إنتاج سلع أو خدمات أو كلاهما، تتميز ب:

- تشغل من 01 إلى 250 شخص.
- لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 2 مليار دينار، أو لا تتجاوز حصيلتها السنوية 500 مليون دينار.
- تستوفي معيار الاستقلالية، ويتحقق هذا المعيار بعدم امتلاك أي مؤسسة أو مجموعة مؤسسات أخرى لأكثر من 25% من رأسمال المؤسسة.

ثم قسم القانون حسب المواد 5، 6، 7، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى ثلاث أنواع هي: مؤسسات متوسطة، صغيرة، مصغرة، واستخدم في ذلك تحديد عدد العمال ورقم الأعمال أو الحصيلة السنوية كأساس لهذا التقسيم كما يلي:

- المؤسسة المتوسطة هي تلك المؤسسة التي تشغل ما بين 50 إلى 250 عاملا، ورقم أعمالها ما بين 200 مليون إلى 2 مليار دينار جزائري، أو مجموع حصيلتها السنوية ما بين 100 مليون إلى 500 مليون دينار جزائري.

¹قارة ابتسام، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطوير القطاع السياحي بالجزائر، دراسة حالة ولاية مستغانم، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة تلمسان، 2012، ص 18.

²فايز جمعة صالح، عبد الستار محمد علي، مرجع سابق، ص 62.

³فتحي السيد عبده، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2005، ص 50.

⁴الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، رقم 76 ، رقم 01-18، المؤرخ في 12 ديسمبر 2001، القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- المؤسسة الصغيرة هي تلك المؤسسة التي تشغل ما بين 10 إلى 49 عاملا، ورقم أعمالها لا يتجاوز 200 مليون دينار جزائري، أو لا تتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 100 مليون دينار جزائري.
 - المؤسسة الصغيرة هي تلك المؤسسة التي تشغل ما بين 01 إلى 09 عمال، ورقم أعمالها لا يتجاوز 20 مليون دينار جزائري، أو لا تتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 10 مليون دينار جزائري.
- وأضافت المادة رقم 08 أنه لا تفقد المؤسسة صفتها المذكورة في المواد أعلاه إلا إذا ابتعدت عن الحدود المذكورة في سنتين ماليتين متتاليتين.

وأضاف في المادة رقم 10 من القانون أن هذا التعريف يشكل مرجعا في:

- كل برامج وتدبير الدعم والمساعدة لصالح هته المؤسسات.
- إعداد ومعالجة الإحصائيات المتعلقة بالقطاع.

ونلاحظ أن تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر اشتمل على معايير نوعية وأخرى كمية، حيث تمثل المعيار النوعي في الاستقلالية، أما المعايير الكمية فتمثلت في عدد العمال وهو معيار شائع الاستخدام في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة لمعيار كمي آخر وهو معيار رقم الأعمال أو قيمة الحصيلة السنوية.

المطلب الثاني: مراحل التطور القانوني لد (م ص م) في الجزائر.

شهد قطاع ال (م ص م) في الجزائر تطورات وتحولات كبيرة، انطلاقا من مخلفات الحقبة الاستعمارية غداة الاستقلال، وحالة التخبط التي عاشها الوضع الاقتصادي ككل، مرورا بالمرحلة الاشتراكية والتركيز على المؤسسات الكبيرة والتسيير والتخطيط المركزي للاقتصاد الوطني، ثم مرحلة الانفتاح الاقتصادي على القطاع الخاص وصولا للمرحلة الراهنة، فحتى نستطيع أن نفهم واقع ال (م ص م) في الجزائر وتطور التصور المقاولاتي للدولة أو سلوك الأفراد اتجاه المقاولاتية، لا بد من التعرّيج على مختلف هته المراحل لنحاول رصد تأثير السياسات الحكومية والتشريعات القانونية و مختلف العوامل البيئية على سلوك الأفراد اتجاه إنشاء ال(م ص م) في الجزائر.

1. المرحلة من سنة 1962 إلى غاية سنة 1988.

خرج المستعمر الفرنسي من الجزائر تاركا خلفه ما يمكن تشبيهه بالأرض المحروقة، فطوال تواجده الاستعماري الذي قارب القرن والنصف لم يوجد أي بنية صناعية متكاملة، فالمؤسسات القليلة التي تركها كانت بالأساس مرتبطة بشركات استعمارية كبرى تركز على الصناعات الاستخراجية لنهب ثروات البلد، بالإضافة لبعض الصناعات الصغيرة الأخرى، ومما زاد من تعقيد الوضع بقاء هذه المؤسسات من دون إدارة أو كفاءة تقنية لتشغيلها بسبب مغادرة ملاكها، مما اضطر العمال إلى أن يبادروا بتشغيلها في إطار قرارات مارس 1963 المتعلقة بنظام التسيير الذاتي، وهو المظهر الأول لتدخل الدولة في إعادة تنظيم القطاع الصناعي¹.

صدر قانون الاستثمار رقم 63-277 المؤرخ في 27 جويلية 1963 وركز على جذب المستثمرين الأجانب وفي المقابل أهمل المستثمرين المحليين، حيث لم يكن لهذا القانون أي تأثير ايجابي على تنمية القطاع الخاص، وادراكا منها بالنقائص التي اكتفت هذا القانون قامت السلطات بإصدار قانون استثمار جديد وهو القانون رقم 66-284 المؤرخ في 15 سبتمبر 1966، والذي أقر مكانة رأس المال الخاص الوطني، وبإمكانية الأشخاص الطبيعيين والمعنويين الجزائريين أو الأجانب منهم المبادرة في انجاز استثمارات خاصة مع ضرورة الحصول على اعتماد مسبق من طرف السلطات الإدارية، غير أن هذا القانون لم يمكن القطاع الخاص من النهوض، ومكن الدولة من احتكار الدولة لكل القطاعات الحيوية².

ركزت سياسة التخطيط المنتهجة منذ العام 1967 على الصناعات الكبيرة المنتجة لوسائل الإنتاج، بينما كان ينظر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية كأداة لتدعيم عمليات التصنيع الشاملة وتكثيف النسيج الصناعي الموجود، لذلك عرفت هذه المؤسسات بالصناعات التابعة (Les industrie entrainer)، وقررت الدولة دعمها في إطار تدخل الجماعات المحلية، ودعمت هته الفكرة في المخطط الرباعي الثاني الذي دعم تطبيق اللامركزية بحثا عن الاستغلال الأمثل للطاقات والموارد المتاحة، وقد شهدت هته المرحلة برنامجين لتمويين لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية، الأول امتد من سنة 1967 إلى غاية سنة 1973، والثاني من سنة 1974 إلى غاية سنة 1979³.

¹ بورزيان عثمان، قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: متطلبات التكيف آليات التأهيل، الملتقى الدولي بعنوان متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، المركز الجامعي سعيدة، يومي 17-18 أفريل 2006.

² دباح نادية، مرجع سابق، ص 52.

³ بورزيان عثمان، مرجع سابق.

وبالرغم من التطور الذي شهده قطاع ال (م ص م) الخاصة خلال السنوات الأولى من تطبيق قانون الاستثمار لسنة 1966، إلا أنه بقي ضعيفا مقارنة بال (م ص م) العمومية، حيث شمل تنفيذ عدد قليل من المشاريع الاستثمارية كما يوضحه الجدول الموالي:

الجدول رقم 10: تطور ال (م ص م) الخاصة في الجزائر خلال الفترة 1967 - 1978.

| السنوات | 67 | 68 | 69 | 70 | 71 | 72 | 73 | 74 | 75 | 76 | 77 | 78 | المجموع |
|------------------------------|----|-----|-----|-----|----|----|-----|----|----|----|----|----|---------|
| مبلغ الاستثمار (بالمليون دج) | 36 | 136 | 252 | 146 | 41 | 35 | 173 | 53 | 19 | 25 | 06 | 18 | 940 |
| عدد المشاريع المعتمدة | 66 | 220 | 279 | 123 | 43 | 29 | 23 | 26 | 31 | 24 | 08 | 17 | 889 |

المصدر: بوزيان عثمان، مرجع سابق.

واستمر نفس الوضع تقريبا بعد ظهور القانون رقم (11-82) والصادر في 1982/08/21 والخاص بالاستثمار الاقتصادي الوطني الخاص، حيث تميز بشروط غير محفزة لهذا القطاع وهي:¹

- إجراءات الاعتماد إلزامية.
- لا يتعدى تمويل البنوك 30% من الاستثمار المعتمد.
- لا ينبغي أن يتجاوز مبلغ الاستثمار 30 مليون دينار للمؤسسة ذات مسؤولية محدودة أو بالأسهم، و10 ملايين دينار للمؤسسة الفردية أو شركة التضامن.
- كما يمنع امتلاك عدة مشاريع.

إن هذا التقييد للاستثمار في القطاع الخاص أدى لسلوك تبذيري و توجيه جزء من الادخار الخاص نحو نفقات غير منتجة، كما أدى لتوجيه الاستثمار في الصناعات التقليدية خصوصا.

والذي يمكن قوله بالنسبة لهذه الفترة، أن القوانين التي كانت تسيّر الاستثمار الخاص في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تركز أساسا على تحديد سقف للاستثمار وتوجيهه نحو فروع معينة كالتجارة والخدمات، أما بالنسبة للصناعات الخفيفة فركز على إحلالها بالواردات من السلع الاستهلاكية النهائية كالصناعات الغذائية، النسيج والكيمياء البسيطة و تحويل البلاستيك ومواد البناء، وكل هذا خلق ما سمي بالتبعية ضمن هذا المجال والتي مازال الاقتصاد الجزائري يعاني من آثارها حتى يومنا هذا.²

¹ مسيكة بوفامة، رابع حمدي باشا، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، LES Cahiers du CREAD، العدد 76، الجزائر 2006، ص68.

² مسيكة بوفامة، مرجع سابق، ص 68.

إن ضعف الاهتمام بالقطاع الخاص في هته المرحلة يعكسه جليا عدد المؤسسات الخاصة، والذي قدر سنة 1982 بحوالي 12000 مؤسسة تشغل قرابة 100000، منها حوالي 5000 مؤسسة تنشط في المجال الصناعي، وحوالي 7000 في مجال البناء، بمعدل كلي مقدر بإنشاء ما يقارب 600 مؤسسة سنويا.¹

وسنة 1983 تم إنشاء الديوان التوجيهي للمتابعة والتنسيق للاستثمار الخاص، لحقه سنة 1987 إنشاء الغرفة الوطنية للتجارة الخاصة بأصحاب المؤسسات الخاصة، لكن هته الإجراءات لم تكن كافية للنهوض بقطاع الـ (م ص م) الخاصة بدليل حجم المشاريع المنجزة بين سنتي 1983 إلى غاية 1987 والذي شكل فقط 10% من حجم المشاريع المعتمدة.

وفي الوقت الذي كانت فيه القوانين تحد من نشاط الخواص في إنشاء الـ (م ص م)، عمدت الدولة في الثمانينات من خلال المخططين الخماسيين الأول (1980-1984) والثاني (1985-1989) لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية، إذ أعطت السياسة الاقتصادية لمرحلة الثمانينات دورا حيويا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية في تحقيق اللامركزية المنشودة، وقد كان ذلك بتوسيع من صلاحيات الجماعات المحلية في ميدان التنشيط الاقتصادي بوضع إجراءات قانونية وتنظيمية جديدة وإعطائها مكانة في سياسة التصنيع، والجدول الموالي يوضح حجم الاستثمارات الموجهة للصناعة المحلية ما بين سنتي 1980-1989.

الجدول رقم 11: حجم الاستثمارات الموجهة للصناعة المحلية ما بين سنتي 1980-1989.

| المخططات | إجمالي الاستثمارات الصناعية | استثمارات صناعية محلية | % من المجموع |
|----------|--------------------------------|------------------------|--------------|
| 1984-80 | 154.9 مليار دج | 3 مليار دج | 2 % |
| 1989-85 | 174.2 مليار دج | 5.5 مليار دج | 3.3 % |
| المجموع | 329.1 مليار دج | 8.5 مليار دج | 5.2 % |

المصدر: لخلف عثمان، مرجع سابق، ص 157.

ومن خلال هذا العرض الموجز لتطور قطاع الـ (م ص م) في فترة ما بعد الاستقلال إلى غاية نهاية الثمانينات نلاحظ أن السياسات الحكومية ركزت على الصناعات الكبيرة، وهو ما أدى لرواج مفهوم المسير في هته المرحلة على حساب مفهوم المقاول، وحتى الاهتمام الذي حظيت به الـ (م ص م) في الثمانينات

¹دباح نادية، مرجع سابق، ص 53.

خاصة بعدما تبين عجز سياسة الصناعات المصنعة كان موجها ل (م ص م) العمومية، وبالتالي لم يوجه نحو استغلال الإمكانيات البشرية ودعم روح المبادرة لدى الأفراد لإنشاء مشاريعهم الخاصة.

2. المرحلة ما بين سنتي 1988 و 2000.

دخلت الجزائر انطلاقا من سنة 1986 في أزمة اقتصادية خانقة بسبب انهيار أسعار النفط، وهو ما دفعها إلى محاولة إعادة هيكلة وخصخصة المؤسسات الاقتصادية العمومية التي كانت في أغلبها مؤسسات فاشلة، وانطلاقا من سنة 1988 أصدرت الحكومات الجزائرية المتعاقبة حزمة من القوانين والإصلاحات بهدف تحرير الاقتصاد الوطني من هيمنة الدولة، والمساواة في معاملة الاستثمارات الخاصة والعامة، مع إلغاء كل الاحتكارات وتحرير التجارة الخارجية، وتمثلت أهم هته القوانين في:¹

- قانون (10-90) 1988، المكمل للقانون رقم (13-82) والصادر في 21/08/1982 والموضح لسياسة الاستثمار الخاص.
- قانون النقد والقرض (10-90)، 14 أبريل 1990، وهو قانون منظم للاستثمار الخاص، وعرض لأول مرة مبدأ حرية الاستثمار الأجنبي في الجزائر، ويحدد مجلس النقد والقرض الذي من مهامه الموافقة على المشاريع الاستثمارية العامة والخاصة.
- القانون المتعلق بترقية الاستثمار (12-93) 05 أكتوبر 1993، هذا القانون وضع وبشكل نهائي المؤسسات العمومية والخاصة على قدم المساواة، وضمن حرية الاستثمار لكل المتعاملين العموميين والخواص والأجانب، وعلى أساسه تم إنشاء الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار APSI في شكل (شباك موحد) في خدمة كل المتعاملين، حيث بدل إلزامية الحصول على موافقة مسبقة صار بإمكان المتعاملين فقط التصريح لدى APSI، وقد قدم هذا القانون الجديد للاستثمار أيضا الضمانات المتوقعة للمستثمرين من القطاع الخاص وخصوصا الأجانب، بشأن عدم التمييز والوضوح القانوني في تسوية المنازعات.

ثم عملت الجزائر على دعم هذه المؤسسات من خلال البرامج التالية:

- لجان دعم الاستثمار و ترقيتها CALPI التي تم إنشاؤها في عام 1994.
- الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب ANSEJ التي تم تأسيسها في 1996.
- وكالة التنمية الاجتماعية (القرض المصغر) التي تأسست بدورها خلال عام 1996.

¹ MOHAND AREZKI ISLI, *La création d'entreprises en Algérie*, Les Cahiers du CREAD, n°73, Alger, 2005, p 59.

إذا نظرنا من الناحية التشريعية فإنه يمكن اعتبار سن هته القوانين بمثابة بداية التحول الحقيقي لاقتصاد السوق وتحرير الاقتصاد الوطني من هيمنة المؤسسات العمومية، وقد أدت هته القوانين والإجراءات إلى وصول عدد ال (م ص م) سنة 2000 إلى 179893 مؤسسة.

3. المرحلة ما بعد سنة 2001.

انطلاقا من سنة 2001 تزايدت وتيرة إنشاء ال (م ص م)، فالإحصائيات الموجودة بين يدينا تشير بوضوح لذلك، فقد أدخلت تعديلات على القوانين السابقة وهذا بإصدار الأمر الخاص بتطوير الاستثمار (رقم 01-03) والصادر في 20 أوت 2001، المعدل والمتمم بالأمر رقم (06-08) المؤرخ في 15 جويلية 2006، والذي شمل على تسهيلات ودعم كبير للقطاع.

إحلال الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار (APSI) بالوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI) مع إدخال اللامركزية في نشاطاتها وهذا بإنشاء مكاتب محلية، وإنشاء المجلس الوطني للاستثمار.

قانون توجيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (رقم 01-18) والصادر 12 ديسمبر 2001 وعمل هذا القانون على تحديد وضبط إجراءات التسهيل الإداري اللازم تطبيقها خلال مرحلة إنشاء المؤسسة، ومنها ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتدعيمها ضمن مناخ استثماري يمكن الاستفادة من مختلف أجهزة الدعم المتوفرة بالإضافة لوضع برامج وهيئات حكومية أخرى خصيصا لهذا القطاع.

كل هته القوانين انجر عنها إنشاء الكثير من الهيئات وأجهزة التمويل والدعم والمرافقة لإنشاء ال(م ص م)، وهو ما أدى إلى تسارع في إنشاء هذا النوع من المؤسسات لكنه لم يبلغ للمستوى المخطط له من قبل الهيئات الوصية أي مستوى 2 مليون مؤسسة والذي يتماشى مع إمكانيات الاقتصاد الجزائري ومتطلباته التنموية والاجتماعية.

المطلب الثالث: إحصاءات وأرقام مهمة حول ال(م ص م) والمقاولاتية في الجزائر.

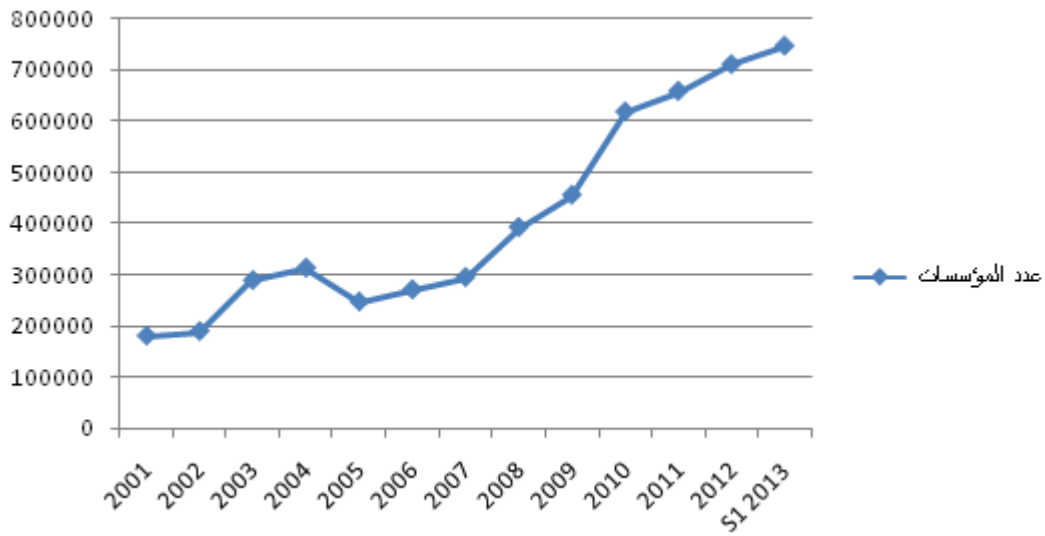
1. تطور تعداد ال(م ص م) وقدراتها التوظيفية في الجزائر.

في نهاية السداسي الأول لسنة 2013¹ بلغ عدد ال(م ص م) في الجزائر 747934 مؤسسة توظف 1915495 فرد، أغلبها في القطاع الخاص، حيث أن ما يقارب ال 60% منها تعتبر قانونيا أشخاص

¹ نجد في هذا المطلب أن الإحصاءات الخاصة بتطور تعداد ال(م ص م) تتوقف عند السداسي الأول من سنة 2013، ويرجع السبب إلى أن آخر تقرير أعدته وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار وهي الوزارة الوصية على القطاع كان في نوفمبر 1013، كما أن كل مصادر الإحصاءات الأخرى لم تورد أرقام دقيقة حول تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعد هذا التاريخ.

معنويين مسجلون لدى مصالح السجل التجاري، فيما 18,27% تعتبر شخص مادي (المهن الحرة)، و22,57% تندرج ضمن الصناعات التقليدية والحرف¹، والملاحظ أن تطور نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو في الأساس نتاج للتطور في القطاع الخاص، حيث نجد أن عدد المؤسسات تضاعف عدة مرات مقارنة بعددها سنة 2001 والذي لم يتجاوز 179839 مؤسسة، حيث أن هته الزيادة في عدد ال(م ص م) كانت نتيجة للإصلاحات التي طبقت بداية من سنة 2001 وبالخصوص القانون التوجيهي لل(م ص م)، والشكل الموالي يوضح تطور أعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة انطلاقاً من سنة 2001.

شكل رقم 15: تطور تعداد ال(م ص م) انطلاقاً من سنة 2001.



المصدر: من إعداد الباحث بناء على بيانات وزارة ال(م ص م)

نلاحظ انطلاقاً من الشكل أعلاه أن عدد ال(م ص م) في تزايد مستمر، ويرجع ذلك إلى الاهتمام الكبير الذي أولته الدولة لهذا القطاع، انطلاقاً من وضع إطار قانوني ومؤسسي داعم لإنشاء هذا النوع من المؤسسات، ومحاولة إيجاد مناخ استثماري مناسب لها من خلال تسهيل عملية الحصول على التمويل عن طريق الصيغ التي توفرها مختلف أجهزة الدعم والتمويل التمويل (ANSEJ, CNAC, ENGEM... الخ) بالإضافة للتسهيلات الجبائية والجمركية، بالإضافة للسعي لتقليل البيروقراطية في معاملات إنشاء هذا النوع من المؤسسات، وإذا أردنا أن نتعمق أكثر في فهم ديناميكية تطور تعداد ال(م ص م) فالجدول الموالي يعطي أرقام أكثر تفصيلاً حول تطور المؤسسات ذات الشخصية المعنوية والتي هي الأهم في نسيج ال(م ص م) في كل دول العالم.

¹Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement, **Bulletin d'information statistique de la PME, Données de 1^{er} semestre 2013, N° 23, Novembre 2013, p 10.**

الجدول رقم 12: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين سنتي 2002 و 2013.

| السنة | العدد | إنشاء | إعادة تنشيط | توقف | الزيادة |
|----------|--------|-------|-------------|------|---------|
| 2002 | 189552 | 21244 | 1972 | 4789 | 18397 |
| 2003 | 207949 | 18987 | 1920 | 3407 | 17500 |
| 2004 | 225449 | 21018 | 2863 | 3488 | 20393 |
| 2005 | 254842 | 24352 | 2702 | 3090 | 23964 |
| 2006 | 269806 | 24835 | 2481 | 3176 | 24140 |
| 2007 | 293946 | 27950 | 2966 | 3475 | 17441 |
| 2008 | 321387 | 30541 | 3866 | 9892 | 24515 |
| 2009 | 345902 | 27943 | 3389 | 7915 | 23417 |
| 2010 | 369319 | 26239 | 5392 | 9189 | 22442 |
| 2011 | 391761 | 30530 | 5876 | 8050 | 28356 |
| 2012 | 420117 | 20308 | 3962 | 2423 | 21847 |
| س 1 2013 | 441964 | | | | |

Source : Farida NEMIRI YAICI, LES PME ET L'EMPLOI EN ALGERIE UNE DIVERSITE DE DISPOSITIFS D'APPUI POUR QUELS RESULTATS?, les cahiers du cread N°110, 2014, P 55.

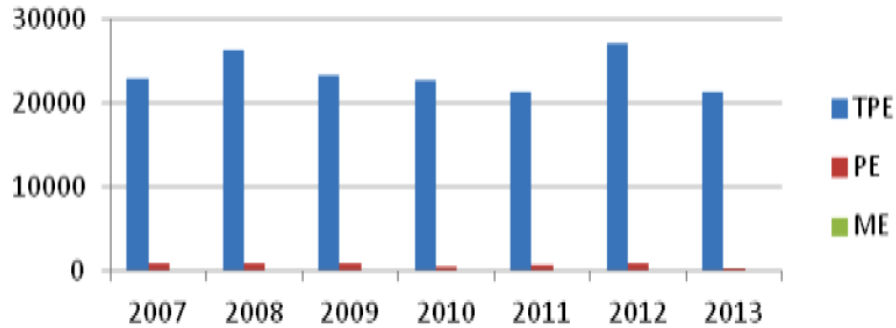
لقد بلغ عدد المؤسسات المنشأة خلال هته الفترة (من نهاية 2002 إلى غاية السداسي الأول من 2013) 252412 مؤسسة مقابل 60000 مؤسسة مية، أي أن ما يقارب 24% من المؤسسات المنشأة تموت، وانطلاقا من الجدول أعلاه يمكن حساب متوسط عدد الـ (م ص م) المنشأة سنويا والذي يقارب الـ 25000 مؤسسة، وهو دون مستوى الخطط المسطرة والإمكانات المسخرة، خاصة أن متوسط عدد وفيات الـ (م ص م) سنويا يفوق الـ 5000 مؤسسة وعدد المؤسسات التي يعاد تنشيطها أقل من عدد المؤسسات التي تتوقف عن النشاط ففي النهاية انخفض متوسط الزيادة في عدد الـ (م ص م) إلى 22000 مؤسسة سنويا، وهو من حيث العدد لا يرقى للمستوى المطلوب بغض النظر عن النجاعة الاقتصادية وأداء هته المؤسسات.

2. توزيع الـ (م ص م) في الجزائر من ناحية الحجم وطبيعة النشاط.

أما بالنسبة لحجم المؤسسات المنشأة فنجد أنها في الغالب مؤسسات مصغرة عدد عمالها لا يزيد عن 9 عمال فهذا النوع من المؤسسات ذات النجاعة والأثر الاقتصادي والتوظيفي الصغير يشكل 97,73% من

نسيج ال(م ص م) في الجزائر مقابل 2,05% مؤسسات صغيرة و 0,22% مؤسسات متوسطة، والشكل المالي يوضح الزيادة السنوية في الفئات الثلاث من المؤسسات.

الشكل رقم 16: الزيادة السنوية للفئات الثلاث من ال(م ص م) بين سنتي 2007 و 2013.



Source : Farida NEMIRI YAICI, Op Cite, p 56.

أما بالنسبة لتوزيع ال(م ص م) حسب قطاع النشاط فنلاحظ هيمنة قطاع الخدمات والجدول المالي يوضح ذلك.

الجدول رقم 13: توزيع ال(م ص م) حسب قطاع النشاط (السداسي الأول سنة 2013).

| النسبة % | العدد | قطاع النشاط |
|----------|--------|-------------------------------------------|
| 1,01 | 4458 | I. الفلاحة |
| 0,50 | 2217 | II. الطاقة والمناجم والخدمات المرتبطة بها |
| 33,26 | 147005 | III. البناء، الأشغال العمومية والري |
| 16,03 | 70840 | IV. الصناعات التحويلية |
| 49,20 | 217444 | V. الخدمات |
| 100 | 441964 | المجموع |

Source : Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement, Op Cite, p 15.

يعتبر قطاع الخدمات هو أكبر قطاع جاذب لنشاط ال(م ص م)، فكما نلاحظ ما يقارب ال 50% منها يعمل في هذا القطاع، يليه قطاع البناء والأشغال العمومية والذي يستحوذ على ثلث المؤسسات، وقد يكون ضعف ال(م ص م) وعدم خبرتها هو الذي يدفعها إلى مثل هذه القطاعات التي تتميز بمنافسة غير كبيرة، وأرباح معتبرة ودرجة مخاطرة منخفضة، كما أن ولوج هذا النوع من القطاعات لا يتطلب خبرات تقنية دقيقة ومستويات إبداع عالية، وهو ما يتلاءم مع معظم منشئي ال(م ص م) في الجزائر الذين يفتقدون للخبرة.

وبالنسبة للصناعات التحويلية التي تشكل 16,03% من مجموع ال(م ص م) فهي تضم الصناعات التالية:

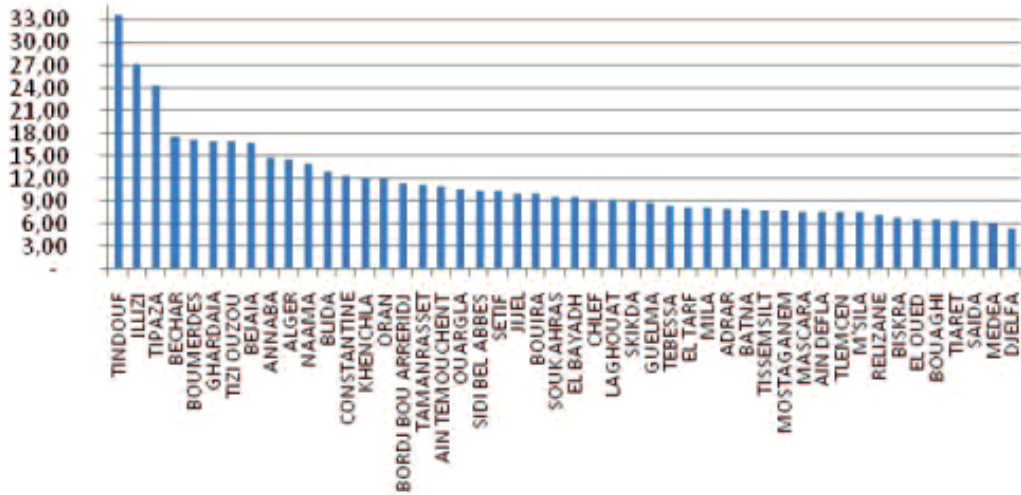
- الصناعات الغذائية، وتضم 21022 مؤسسة أي تشكل 29,68% من القطاع.

- صناعة الخشب والأوراق: وتضم 15157 مؤسسة أي تشكل 21,40% من القطاع.
 - صناعة الصلب والمعادن والصناعات الميكانيكية والالكترونية ISMME، وتضم 10875 مؤسسة أي تشكل 15,35% من القطاع.
 - صناعة مواد البناء، وتضم 9337 مؤسسة أي تشكل 13,18% من القطاع.
- وتعبر هذه الأرقام عن خلل واضح في توزيع المؤسسات على مختلف القطاعات، حيث أن هناك عزوفا عن التوجه لقطاعات مهمة مثل الفلاحة، وبالتالي يجب على الدولة إعادة صياغة سياستها بحيث تعيد توجيه منشئي ال(م ص م) إلى القطاعات الحساسة والتي يمكنها خلق الثروة في البلد.

3. كثافة تواجد ال(م ص م) حسب عدد السكان.

أما بالنسبة لكثافة ال(م ص م) فقد حددت الإحصائيات معدل وطني قدره 20 (م ص م) بالنسبة لكل 1000 نسمة، وهي نسبة منخفضة كثيرا عن المعايير الدولية والمقدرة بـ 45 (م ص م) لكل 1000 نسمة، وإذا ركزنا على المؤسسات ذات الشخصية المعنوية فنجد أن المعدل لا يتعدى 12 (م ص م) لكل 1000 نسمة، وتشير إلى أن هناك فروق كبيرة في هذا المعدل بين مختلف أقاليم الوطن، والشكل الموالي يوضح عدد ال(م ص م) لكل 1000 نسمة في كل ولايات الوطن.

الشكل رقم 17: معدل ال(م ص م) لكل 1000 نسمة في مختلف ولايات الوطن.



Source : Abderrahmane ABEDOU, Ahmed BOUYACOUB, Hamid KHERBACHI, L'entrepreneuriat en Algérie, Report of The Global Entrepreneurship Monitor GEM 2011 p 36.

وإذا حاولنا أن نفهم البيانات الواردة في الشكل أعلاه بناء على توزيع ال(م ص م) على مختلف أقاليم الوطن والتي هي بالشكل التالي: 59,38% في الشمال، 30,54% في الهضاب العليا، 8,18% في

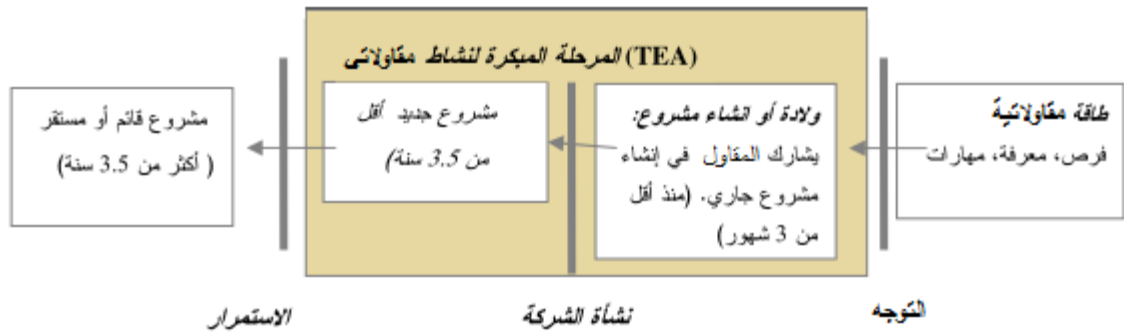
الفصل الثالث _____ المقاولاتية وإنشاء الرم ص م) في الجزائر

الجنوب، 1,91% في الجنوب الكبير، فإننا نستنتج أنه حتى بالنسبة لإقليم الشمال الذي يعتبر الأكثر كثافة لعدد ال(م ص م) لا يزال دون مستوى المعدل العالمي لعدد ال(م ص م) لكل 1000 نسمة.

4. معدل المشاريع في المراحل المبكرة للإنشاء.

قام المرصد العالمي للمقاولاتية GEM بعدة دراسات حول المقاولاتية في الجزائر، كان آخرها سنة 2013 وترتكز منهجية GEM على تصور شامل لمستوى النشاط المقاولاتي وتحديد مختلف مراحل الموضحة في الشكل الموالي.

الشكل رقم 18: مفهوم GEM للعمليات المقاولاتية.



Source: Abderrahmane ABEDOU, Ahmed BOUYACOUB, Hamid KHERBACHI, Op

Cite, p 42.

والمرصد يهدف لتحقيق ثلاث أهداف رئيسية هي: قياس الاختلاف (التباين) بين الدول فيما يتعلق بالنشاط المقاولاتي في المراحل المبكرة، الكشف عن العوامل التي تحدد مستوى النشاط المقاولاتي محليا، تحديد السياسات التي قد تعزز النشاط المقاولاتي على المستوى المحلي، وقد أعطى مرصد GEM المؤشرات التالية للمقاولاتية في الجزائر.

الجدول رقم 14: مؤشرات المقاولاتية في الجزائر.

| مشاريع قائمة % | إدراك الفرص % | إدراك الإمكانيات | التوجه المقاولاتي | الخوف من الفشل % |
|----------------|---------------|------------------|-------------------|------------------|
| 4,9% | 5,4% | 62% | 36% | 33% |

المصدر: المرصد العالمي للمقاولاتية GEM <http://www.gemconsortium.org/country-profile/34>، اطلع عليه يوم 1016/04/10.

ويشير GEM أن النشاط المقاولاتي في الجزائر متوسط، وفي الواقع منخفضة نوعا ما بالمقارنة مع الدول المجاورة، ولا سيما من منطقة الشرق الأوسط، ويرجع ذلك إلى معدل منخفض نسبيا من أصحاب المشاريع الناشئة (مشاريع في المراحل الأولية للإنشاء والمشاريع أقل من 3 أشهر من العمر)، من ناحية

أخرى تواجه الجزائر مستوى عال من توقف الأعمال أ، وفيات المؤسسات، الأمر الذي يعكس انخفاض معدل البقاء على قيد الحياة من المشاريع.

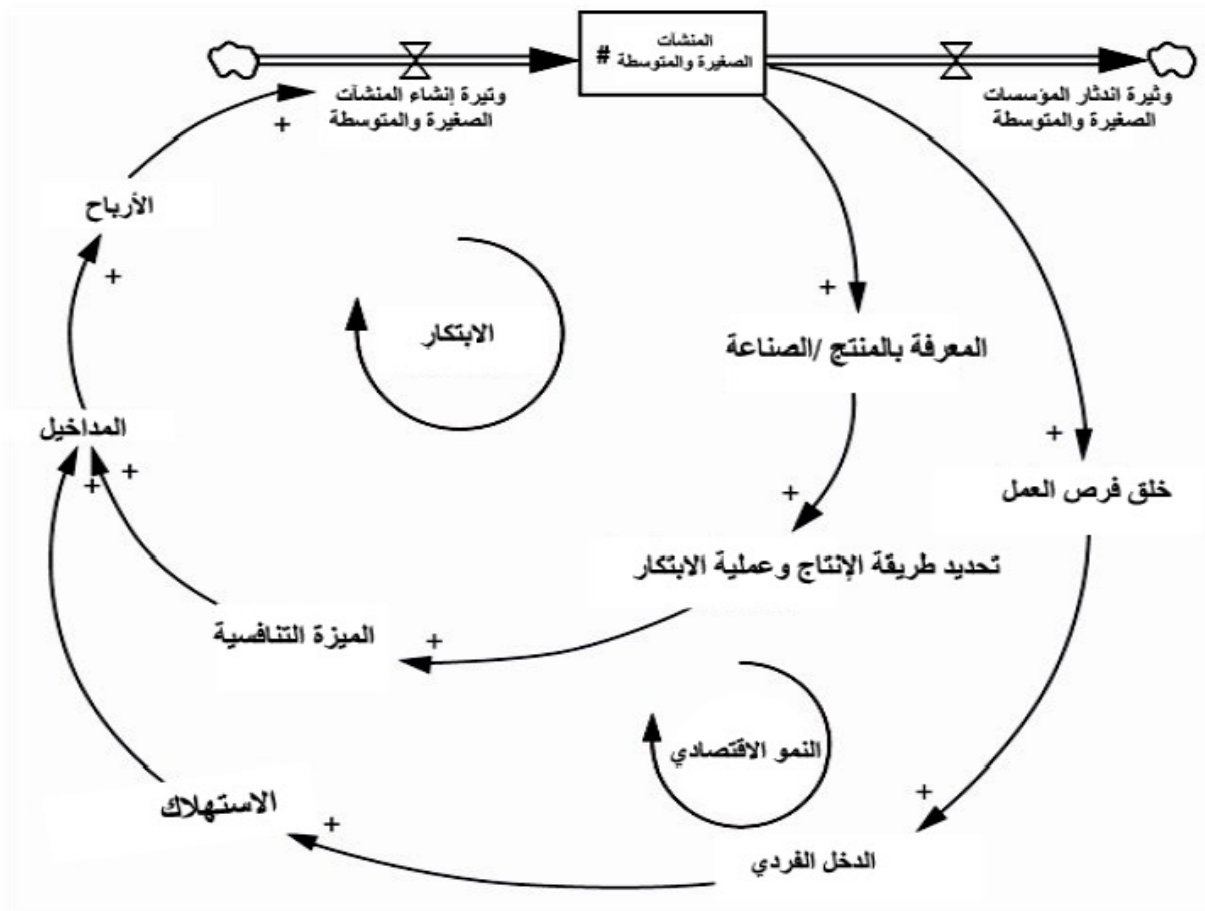
يتم توزيع النشاط المقاولاتي بشكل غير متساو عبر التراب الجزائري. ومن المفارقات، أن المدن الداخلية هي أكثر ديناميكية من المراكز الاقتصادية التقليدية، مثل الجزائر (العاصمة) أو وهران، ومن ناحية أخرى يعاني أصحاب المشاريع الجديدة من مناخ الأعمال الغير مشجع من ناحية نقص المعلومات الاقتصادية وإشراك منخفض للمؤسسات المالية في تمويل ودعم المشاريع هي العوامل الرئيسية التي تعيق تلك بدء الأعمال المقاولاتية.¹

المطلب الرابع: الدور الاقتصادي والاجتماعي للرم ص م) في الجزائر.

يختلف الدور الذي تلعبه ال(م ص م) التنمية الاقتصادية من بلد لآخر تبعا لمستوى التطور والظروف الاجتماعية والاقتصادية السائدة فيه، وموقف الحكومات اتجاه هذه الصناعات، فالمكانة الاقتصادية التي يمكن أن تحضى بها ال(م ص م) في عملية التنمية تختلف اختلافا كبيرا بين الدول المتقدمة والدول الأخرى الأقل تقدما وسنسى لتبيين الدور الذي تلعبه هذه المؤسسات في الجزائر من خلال عرض مساهمتها في مختلف النواحي الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، فهي بالإضافة لدورها الاقتصادي تعتبر حقا لتعليم المهارات الإدارية والفنية والخبرات، كما أنها تخلق العديد من فرص العمل وخصوصا أن الجزائر تعاني الكثير من المشاكل السكانية الحالية والمتوقعة نتيجة لسوء التخطيط وعدم الاستغلال الأمثل للموارد المتاحة، والأزمات المتتالية بسبب الاقتصاد المعتمد على الربيع، والشكل الموالى يلخص الدور الذي تلعبه ال(م ص م) في الاقتصاد.

¹ المرصد العالمي للمقاولاتية GEM <http://www.gemconsortium.org/country-profile/34>، اطلع عليه يوم 10/04/2016.

الشكل رقم 19: ال(م ص م) كمحرك للنمو والابتكار.



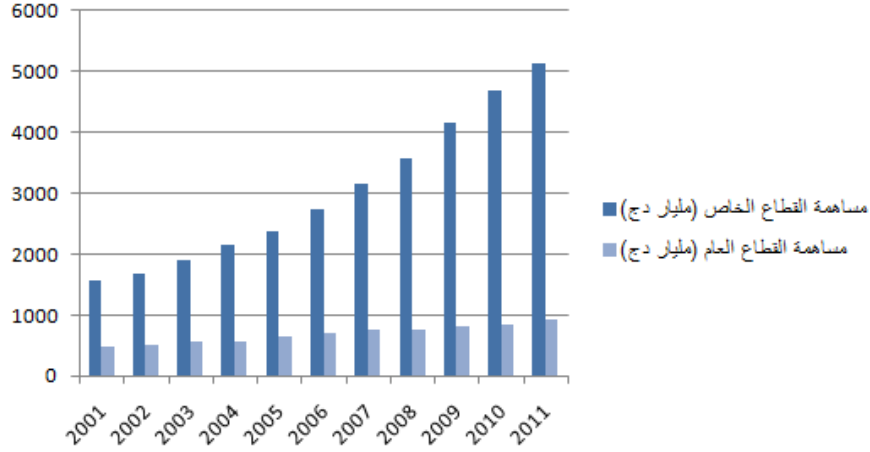
المصدر: عبد الرزاق خليل، عادل نعموش، دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية، الملتقى الدولي حول: إستراتيجية الحكومة للقضاء على البطالة و تحقيق التنمية المستدامة، جامعة المسيلة، أيام 16/15 نوفمبر 2001.

1. مساهمة ال(م ص م) في الناتج الداخلي الخام PIB في الجزائر.

لا يزال قطاع المحروقات يساهم بنسبة معتبرة في الناتج الداخلي الخام PIB حيث وصلت نسبته سنة 2011 مثلا إلى ما يقارب الـ 30% من الناتج الداخلي الخام، وإذا ما ركزنا على تحليل الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات فإننا سنجد تناميا كبيرا في مساهمة القطاع الخاص (الذي في أغلبه م ص م) فيه، حيث نلاحظ أنه وانطلاقا من سنة 2001 فان مساهمة القطاع الخاص أكبر من مساهمة القطاع العام، ولكن مع مرور الوقت نجد أن الفرق في مساهمة القطاعين يتزايد لصالح القطاع الخاص، حيث انه في سنة 2001 كانت مساهمة القطاع الخاص 84,77% مقابل 15,23% للقطاع العام، وهته النتائج تتماشى والزيادة في عدد ال(م ص م) التي تضاعف عددها بين سنتي 2001 و 1011 ثلاث مرات، في مقابل الانخفاض المتزايد لعدد مؤسسات القطاع العام بسبب عدم قدرتها على مسايرة متطلبات وشروط اقتصاد السوق بالإضافة إلى خصخصة عدد منها، وهو ما انعكس على مساهمتها في الناتج الداخلي الخام، والشكل

الموالي يوضح تطور مساهمة كل من القطاع العام والخاص في الناتج الداخلي الخام PIB خارج قطاع المحروقات في الجزائر.

الشكل رقم 20: مساهمة الـ(م ص م) في الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات بين سنتي 2001 و 2011.



المصدر: من إعداد الباحث بناء على:

وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نشرية المعلومات الاقتصادية، العدد 10، 2006، ص 36.

وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نشرية المعلومات الاقتصادية، العدد 12، 2007، ص 48.

Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement, **Bulletin d'information statistique de la PME**, N° 22, Avril 2013, p 42.

2. مساهمة الـ(م ص م) في القيمة المضافة.

تساهم الـ(م ص م) بشكل فعال في خلق القيمة المضافة في مختلف قطاعات النشاط الرئيسية، وللتفصيل أكثر الجدول الموالي يوضح ذلك:

الجدول رقم 15: مساهمة الـ(م ص م) في تحقيق القيمة المضافة حسب قطاع النشاط في الجزائر بين

سنتي 2007 و 2011.

| 2011 | 2010 | 2009 | 2008 | 2007 | قطاع النشاطات |
|---------|---------|---------|--------|--------|---------------------------|
| 1165.91 | 1012.11 | 924.99 | 708.17 | 701.03 | الزراعة |
| 1091.04 | 1058.16 | 871.02 | 754.02 | 593.09 | البناء و الاشغال العمومية |
| 860.54 | 806.01 | 744.42 | 700.33 | 657.35 | النقل والمواصلات |
| 109.50 | 96.86 | 77.66 | 62.23 | 56.60 | خدمات المؤسسات |
| 107.60 | 101.36 | 94.80 | 80.87 | 71.12 | الفندقة والإطعام |
| 199.79 | 169.95 | 161.55 | 139.92 | 127.98 | الصناعة الغذائية |
| 2.34 | 2.29 | 2.25 | 2.20 | 2.08 | صناعة الجلد |
| 1358.92 | 1204.02 | 1077.75 | 135.83 | 776.82 | التجارة والتوزيع |

Source : Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement, **Bulletin d'information statistique de la PME**, N° 22, Avril 2013, p 43.

نلاحظ من خلال الجدول تطورا كبيرا لمساهمة قطاع التجارة والتوزيع في إنتاج القيمة المضافة حيث انتقل ما بين سنتي 2007 و 2011 من 776,82 مليون دج إلى 1358,92 مليون دج، وأصبح يشكل أهم قطاع منتج للقيمة المضافة، ويرجع ذلك لتحرير التجارة الخارجية والتسهيلات الكبيرة الممنوحة للأعمال التجارية، يليها قطاع الزراعة بـ 1165.91 مليون دج، ثم الأشغال العمومية وهو القطاع الذي انتعش كثيرا بسبب المشاريع العمومية الكبرى التي تنفذها الحكومة خلال هته الفترة حيث بلغ نصيبها في خلق القيمة المضافة 1091.04 مليون دج، فيما يبقى نصيب القطاعات الأخرى ضعيفا جدا.

3. مساهمة ال(م ص م) في التجارة الخارجية.

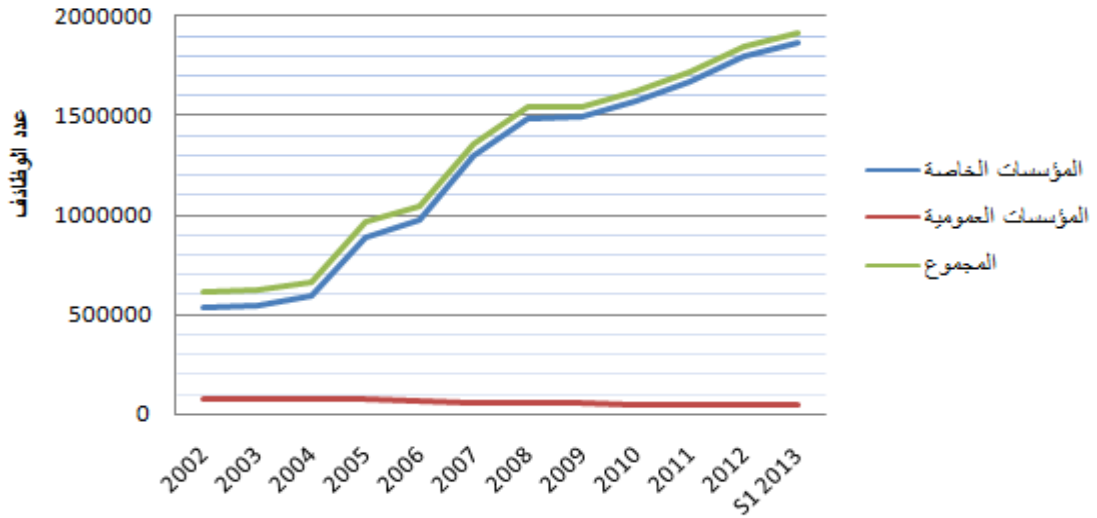
تشير النتائج العامة المحققة من حيث المبادلات الخارجية للجزائر خلال سنة 2015 إلى عجز في الميزان التجاري بـ 13.71 مليار دولار، مقابل فائض 4 ، 31 مليار دولار أمريكي مسجلة خلال سنة 2014، هذا المؤشر يفسر انخفاض متزامن للواردات والصادرات المسجلة خلال الفترة ذاتها المذكورة أعلاه.¹ وتعتبر المحروقات أهم صادرات الجزائر حيث سنة 2015 بلغت قيمة الصادرات من المحروقات 35724 مليون دولار أي ما يقارب نسبته 95% من مجموع الصادرات، ونشير إلى أن التراجع الطفيف في نسبة الصادرات من المحروقات هو ناتج عن انخفاض أسعار البترول وليس عن زيادة الصادرات خارج قطاع المحروقات، حيث أنه منذ سنة 2005 لم تتجاوز الزيادة في الصادرات خارج قطاع المحروقات 1,5 مليار دولار، وهو ما يشكل نسبة ضئيلة جدا بالمقارنة بالإمكانات الكبيرة التي تتمتع بها الجزائر، وبالتالي فان مساهمة ال(م ص م) في الصادرات ضئيل جدا، كما أن الزيادة في عدد ال(م ص م) لم يكن له أي أثر على الصادرات، كما لم يكن له أثر على الواردات التي نجد أنها ورغم تضاعف عدد ال(م ص م) في الفترة بين 2005 إلى غاية 2015 إلى أن الواردات هي الأخرى تضاعفت 3 مرات، فنجدها ارتفعت من 20 مليار دولار سنة 2005 إلى ما يقارب الـ 60 مليار دولار سنة 2014 أي أن أثر ال(م ص م) في التجارة الخارجية والميزان التجاري لا يزال ضعيفا جدا، ولا يزال قطاع المحروقات هو المهيمن في مجال التجارة الخارجية.

¹الموقع الإلكتروني للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، <http://www.andi.dz/index.php/ar/statistique/bilan-du-commerce-exterieur> ، أطلع عليه يوم 2016/04/13.

4. دور الـ (م ص م) في التشغيل في الجزائر.

في الغالب يتكون نسيج الـ (م ص م) من المؤسسات المصغرة حيث تشكل 97,73% من مجموع الـ (م ص م) في الجزائر مقابل 2,05% مؤسسات صغيرة و 0,22% مؤسسات متوسطة، وهو ما له بالغ الأثر في حجم الوظائف التي توفرها الـ (م ص م) في الجزائر، فبالرغم من الزيادة الكبيرة في عدد الـ (م ص م) إلى أن حجم الوظائف التي توفرها لا يرقى للعدد المطلوب، والجدول الموالي يبين تطور مساهمة الـ (م ص م) في توفير مناصب الشغل في الجزائر.

الشكل رقم 21: تطور مساهمة الـ (م ص م) في التشغيل بين سنتي 2002 و 2013.



المصدر: السعيد بريش، مدى مساهمة الـ (م ص م) في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، مجلة العلوم الإنسانية، بسكرة، العدد 12، 2007، ص 71. Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement, **Bulletin d'information statistique de la PME**, N° 23, 2013, p. 13

نلاحظ من الشكل التزايد الكبير لمساهمة الـ (م ص م) الخاصة في التشغيل، في مقابل تناقص مساهمة الـ (م ص م) العمومية، حيث انتقل حجم مناصب الشغل التي توفرها الـ (م ص م) من 612819 منصب شغل سنة 2002 ليصل في السداسي الأول من سنة 2013 إلى 1915495 منصب شغل، موزعة على قطاعات اقتصادية مختلفة، وفي مناطق جغرافية تشمل كل القطر الجزائري نظرا لقدرتها على التأقلم في العمل في كل البيئات، وبالتالي من الضروري التركيز على مثل هذا النوع من المؤسسات لتنمية المناطق الريفية والمعزولة، والقضاء على البطالة فيها.

المبحث الثاني: المقاول والبيئة المقاولاتية في الجزائر.

يعتبر التعدد في أشكال المقاول الجزائري مدخلا مهما لفهم تشكل شخصية المقاول الجزائري، مع الأخذ بعين الاعتبار مختلف العوامل البيئية التي لها أثر مباشر أو غير مباشر في ذلك، ويهدف فهم شخصية المقاولين الجدد الذين في أغلبهم أنشؤوا مؤسساتهم عن طريق الاستفادة من إعانات الدولة في إطار برامج دعم (م ص م)، نجد من الأهمية التطرق في هذا المبحث لمختلف أشكال المقاول الجزائري بالإضافة لهيآت الدعم والمرافقة المعتمدة من طرف الدولة، وكذا أهم المشاكل التي تواجه تطور ونمو قطاع (م ص م) في الجزائر.

المطلب الأول: صورة المقاول الجزائري وأنواعه.

إن التعرف على أصول المقاول الجزائري وتتبع تطوره عبر مختلف المراحل التي مر بها الاقتصاد الجزائري يعتبر أمرا بالغ الأهمية لأي باحث في مجال المقاولاتية في الجزائر، ذلك أنها تمكنه من وضع تصور واضح لشخصية المقاول الجزائري ومختلف العوامل المؤثرة فيه، وبالتالي القدرة على تفسير سلوكاته وفهم تصوره لعالم الأعمال.

يرى الكثير من الباحثين أن أولى أشكال المقاول الجزائري ظهرت نتيجة لمشروع قسنطينة الاستعماري وهو المشروع الذي حاول من خلال المحتل إعادة صياغة سياسته الاستعمارية في الجزائر، حيث تحت تأثير الثورة التحريرية واكتشاف البترول قرر المستعمر خلق نخبة من الإطارات والبورجوازيين المحليين الذين يكونون الطرف الذي يدفع علاقات التبعية المزعم إقامتها بعد الاستقلال.¹

وعمليا سمحت هته السياسة بتطوير شريحة قليلة نسبيا من التجار وأصحاب الأعمال والمضاربين من بين الجزائريين، ويذكر جيلالي اليابس² أنه خلال السنوات 1957 إلى 1960 تضاعف عدد المؤسسات الفردية التي يمتلكها الجزائريون من 7947 إلى 15000 مؤسسة، تتركز أنشطتها بشكل خاص في التجارة والحرف والخدمات أما في مجال الصناعة فتكاد تكون معدومة، وبالرغم من أن ظهور هته الطبقة البورجوازية الناشئة (تجار في الغالب) كان في شكل منتج استعماري إلا أنه تمكن بعد الاستقلال من الاستثمارية والاستفادة من الضروف لدرجة أن مساهمة القطاع الخاص في الناتج الوطني سنة 1965 وصل إلى 68,20%.

¹ ياديس بن عيشة، في نشأة الدولة والاقتصاد في الجزائر- أية مقاربة للتحليل؟، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد 03، 2004، ص 143.

² Djilali Liabes, *le Capital prive et patrons d'industrie en algerie 1962-1982*, CREA ,1984,p.220.

وبالرغم من انتهاج الجزائر للنظام الاشتراكي بعد سنة 1967، إلا أنها لم تلغي القطاع الخاص، بل نجدها ولأهداف سياسية تتعلق في الأساس بالصراع حول السلطة وخلق جماعات مصالح موالية قد أعادت الكثير من الملكيات المؤممة لأصحابها، كما وزعت العديد من الإعانات لقدامى ضباط جيش التحرير المحالين على التقاعد وإطارات جبهة التحرير ملتزمين بتجنب الصراع حول السلطة، وتمكنت هته الفئات عن طريق علاقاتها بمختلف أجهزة الدولة من الحصول على امتيازات هامة من دون أي منافسة داخلية أو خارجية، وبالتالي تشكلت فئة من المقاولين المرتبطين بشكل مباشر بأجهزة الدولة الجزائرية وتحت حمايتها.

وتعود أصول أغلبية المقاولين الجزائريين إلى تجار وحرفيين تحولوا إلى صناعيين، بالإضافة إلى فئة جديدة تتزايد أهميتها مع الوقت وهي فئة إطارات المؤسسات والإدارات العمومية التي تظهر بشكل جلي عملية توزيع الربح عن طريق تجسيد مادي لرأسمال من العلاقات تلعب فيه العائلة دورا مهما.¹

وتعتبر دراسة Jean PENEFF² المعنونة بـ "الصناعيين الجزائريين" من أهم الدراسات التي تطرقت للأصول الاجتماعية والجغرافية ومستوى التعليم والمسار المهني للمقاولين الجزائريين، حيث صنفتهم كما يلي:

- المقاولون التجار: هم في الغالب من أصول ريفية، ذوا ثقافة عربية تحولوا من التجارة للصناعة لكن تغلب عليهم عقلية التاجر الذي يركز على البيع والشراء على حساب عقلانية الإدارة والتسيير.

- المقاولون غير المسيرين: وهم في الغالب من خريجي المدارس الفرنسية الحاملين لشهادات ثانوية أو جامعية، لم يشاركوا في الغالب في ثورة التحرير، ويوكلون إدارة مؤسساتهم لمسيرين أجنب فيما يتفرغون هم لأعمال الاستيراد والتصدير.

- المقاولون العمال: وهم من العمال المؤهلين أو الإداريين والإطارات الوسطى، وغالبهم من إطارات مرحلة التسيير الذاتي ومناضلون في جبهة التحرير وبعض الضباط السابقين في الجيش، من أصول ريفية بسيطة تعلموا في الدارس الفرنسية الابتدائية.

أما محمد ماضي³ في دراسة نشرها سنة 2008 بعنوان "الصور الجديدة للمقاولاتية في الجزائر: محاولة للتصنيف"، فقد تساءل عن ماهية المقاول الجزائري وعن خصائصه السوسيو مهنية؟، وحاول ماضي الإجابة عن هذا السؤال عن طريق دراسة استقصائية شملت 50 مقاولا من ولايات القبائل والجزائر العاصمة ينشطون في قطاعات مختلفة، حيث ركز على عدة جوانب أهمها مساهم الاجتماعي والعائلي والمهني، ودوافعهم،

¹ باديس بن عيشة، مرجع سابق، ص 144، 143.

² PENEFF Jean, **les chefs d'entreprise en Algérie**, colloque: entreprises et entrepreneures en Afrique (19 et 21^{ème} siècle) Editions l'Harmattan, Paris, tome 2, 1983, p577.

³ MOHAMED MADOU, **Les nouvelles figures de l'entrepreneuriat en Algérie: un essai de typologie**, les Cahiers du CREAD n°85-86, 2008, p 45-58.

وعوامل نشوء وتطور مؤسستهم، الخصائص الشخصية، الإبداع في مؤسساتهم، وتوصل إلى تصنيف المقاولين الجزائريين إلى أربع مجموعات أساسية، كما يلي:

– المقاولون المتحولون Les Entrepreneur Reconvertis: وتشمل هته المجموعة قدامى موظفي وإطارات القطاع العام (مدراء، مسيرون، إداريون، تقنيون، مهندسون... الخ)، الذين تحولوا للقطاع الخاص نتيجة للفرص التي أتاحتها هذا الأخير في الثمانينيات، حيث أنشؤوا مؤسسات فردية أو شركات مع أصحاب رؤوس الأموال (أصدقاء أو أفراد العائلة)، وتزيد أعمارهم في الغالب عن الـ 50 سنة، ولديهم مستوى تعليمي جيد (بكالوريا أو أكثر) في المجال التقني غالبا، حيث استفادوا من سنوات الخبرة الطويلة في القطاع العام الذي ضمن لهم تكوينا مستمرا ذا مستوى عالي، وشبكة علاقات واسعة كان لها بالغ الأثر في تذليل عقبات السوق واتخاذ قرار إنشاء مؤسساتهم الخاصة، وتتلخص أهم الأسباب التي دفعت هذا النوع من المقاولين للتخلي عن الوظيفة العمومية والتوجه نحو العمل الخاص في توفر فرص جديدة لكسب المال، والهروب من الروتين والركود وهرمية الوظيفة العمومية.

لقد استثمرت الدولة الجزائرية الكثير من الأموال في تكوين إطارات ومهندسي القطاع العام، الذين يعترفون أنهم يستخدمون تلك المعرفة والخبرة المكتسبة في القطاع العام بشكل كبير في إدارة مؤسساتهم الخاصة علاوة على شبكة العلاقات الواسعة التي تتيح لهم فرصة توسيع قاعدة عملائهم والحصول على فرص كبيرة للمقاول من الباطن والمناولة، والعديد منهم يعمل بشكل حصري مع الدولة عن طريق الحصول على مناقصات عمومية، وهو ما يبرز أهمية الرأسمال الاجتماعي في تطور مثل هذا النوع من المؤسسات.

– المقاولون المجبرون Les Entrepreneur Contraints: تزايد عدد البطالين في الجزائر نهاية الثمانينيات حيث تشكل أغلبهم من الموظفين والعمال في القطاع العام، حيث أدت الأزمة البترولية التي ضربت الجزائر (1986) والتحول إلى اقتصاد السوق إلى انخفاض في خلق مناصب عمل جديدة بسبب ضعف الاستثمارات العمومية، وكذا إعادة هيكلة المؤسسات العمومية (انطلاقا من سنة 1994) مما أدى لتسريح عدد كبير من العمال، ونقص مناصب العمل الدائمة التي توفرها الدولة وظهور العمالة المؤقتة وغير المؤهلة.

في هته الظروف التي ذكرناها فإنه ليس من المستغرب اللجوء إلى الأعمال الحرة كوسيلة للهروب من شبح البطالة، فهذا التحول للقطاع الخاص ليس ثمرة لتوفر الفرص والخيارات الشخصية مثل النوع الأول من المقاولين، ولكنه ناتج عن الضغوط الاقتصادية وقسوة البطالة، خاصة أولئك الذين تفوق أعمارهم

الـ 40 سنة والذين يعتبرون أنفسهم في سن حرجة للغاية أمام البطالة، قام هؤلاء العمال والموظفون القدامى وعدد قليل من الإطارات السابقين والتقنيين في القطاع العام بإنشاء مؤسساتهم الخاصة في سنوات التسعينات، سواء في مجالات قريبة لمؤهلاتهم وخبراتهم أو في مجالات قريبة منها أو لهم احتكاك سابق بها مثل (البناء والأشغال العمومية، النقل العمومي، المعدات،... الخ).

مهما كان نوع التسريح من العمل، سواء بالنسبة للرجال أو النساء فقد أدى إلى تضخم أعداد العاطلين عن العمل، فمن الواضح أن أسهم في ديناميكية توجه هؤلاء الأفراد إلى المقاولاتية، خاصة أولئك اللذين يملكون شبكة عائلية يمكن أن توفر لهم المساعدة اللازمة والدعم المعنوي والمادي أو رأس المال الاجتماعي (الإدراج ضمن شبكة تجارية رسمية أو غير رسمية)، فإنشاء مؤسسة خاصة بالنسبة لهذا النوع من المقاولين لم ينبع من رغبة ذاتية في التحرر والإبداع والمبادرة ولكن جاء كـرغبة في الخروج من أزمة البطالة المزمنة والإقصاء الاجتماعي، وأدرج ماضي ضمن هذه الفئة أولئك الشباب الذين أنشؤوا مؤسساتهم في إطار وكالة ANSEJ واللذين غامر الكثير منهم في هذا الميدان دون معرفة مسبقة أو تدريب، وكذلك دون خبرة أو قدرة حقيقية على المقاولاتية.

– المقاولون المهاجرون Les Entrepreneur Migrants: يتمركزون في الغالب في منطقة القبائل، ويوضح مسارهم أنهم قضوا فترة طويلة في فرنسا أكسبتهم خبرة طويلة سواء كتجار أو كعمال وموظفين في المصانع الفرنسية، وحين بدأت الدولة تفتح اتجاه الأعمال الحرة في بداية الثمانينيات رجعوا للجزائر وهم لا يزالون في مرحلة العطاء والعمل، واستغلوا الانفتاح التشريعي لإنشاء مشاريع خاصة مستفيدين من الفرص والمزايا التي تتمتع بها الدولة الفتية والتي هي في طور البناء، وهناك نوع آخر من المهاجرين اللذين هم في الغالب مبعثون من قبل الدولة في الثمانينيات لإكمال دراساتهم الجامعية في الدول المتقدمة (و م أ، كندا، فرنسا ألمانيا... الخ)، واللذين استقروا في تلك الدول بعد تخرجهم وأصبحوا إطارات وموظفين وبشكل ما مقاولين هذا الجيل الجديد من المهاجرين شجعوا أفراد عائلاتهم (آباء، إخوة، أبناء عمومة.. الخ) للبقاء في الجزائر وإنشاء مشاريعهم الخاصة مقابل توفير الدعم المادي لهم.

– المقاولون الورثة Les Entrepreneur Héritiers: على عكس الأنواع الثلاث الأولى من المقاولين، يتميز هذا النوع من المقاولين بالأصول العائلية الممارسة للأعمال المقاولاتية، والتي تأسست في الغالب في إطار قانون الاستثمار لسنة 1966، ونجد نوعين من المسيرين لهته المؤسسات، النوع الأول يمثله المسيرون الذين تتراوح أعمارهم بين 40 إلى 50 سنة والذين بدؤوا العمل في سن مبكرة في مؤسسات العائلة، ومستواهم التعليمي جد متواضع، يدفعهم هدف واحد هو استمرارية أعمال العائلة ودوام تقاليدها

(التوظيف العائلي ومقاومة التغيير،...الخ)، النوع الثاني يمثلهم الشباب المسيرون (30-35 سنة) والذين ورثوا شركات العائلة حيث يختلفون عن النوع الأول، وأدخلوا في طريقة تسييرهم للمؤسسة العائلية تغييرات كبيرة، وقد يرجع ذلك إلى طبيعة تكوينهم ومستواهم التعليمي العالي، وتخلو عن الكثير من تقاليد التسيير العائلية (التوظيف يخضع لقواعد الكفاءة، ترشيد تنظيم العمل، الانضباط، الحرص على الإنتاجية والربحية،...الخ)، وكثيرا ما تعاني مثل هته المؤسسات العائلية من الصراع بين الجيلين.

أما أحمد بويقوب¹ في دراسته المعنونة بـ "المقاولون الجزائريون الجدد في مرحلة التحول: الأبعاد التحولية"، فقد حاول دراسة المقاولين الجدد الذين أنشؤوا مؤسساتهم بعد سنة 1988، وكانت أهم المؤشرات التي اعتمدها هي المسار الشخصي وكيفية ولوج عالم الأعمال، حيث تكونت عينة الباحث من 35 مقاولا شابا، كلهم ذوو مستويات تعليمية مرتفعة، يختلفون بشكل تام عن نمط مقاولي السبعينات، ولوجهم لعالم الأعمال كان عن طريق مساعدة العائلة أو التشارك في رأس المال، وقد هيمن على نشاطهم قطاع التجارة بسبب تحرير التجارة الخارجية، والطبيعة القانونية لمؤسساتهم هي مؤسسات ذات مسؤولية محدودة SARL تتلاءم مع الملكية العائلية.

وبالرغم من أن محمد ماضي صنف المقاولين الذين أنشؤوا (م ص م) في إطار أجهزة الدعم التي خصصتها الدولة خاصة جهاز ANSEJ، صنفهم على أنهم مقاولون مجبرون، لكن إذا دققنا جيدا في المستفيدين من هته الأجهزة سنجد فئة معتبرة منهم يمكن أن نتفق في تصنيفها مع محمد ماضي على أنهم مقاولون مجبرون، لكن هناك فئات أخرى لا تربطها مع المقاولين المجبرين أي قواسم مشتركة، فهم مقاولون شباب من مختلف المستويات التعليمية، ومن خلفيات عائلية متباينة، يتوزعون بين الأرياف والمدن، كما يلاحظ بروز المقاولات النسوية ضمن هته المجموعة، وإذا بحثنا في دوافع هته الفئة لإنشاء مؤسساتهم الخاصة فإننا لا نجد معظمها هروبا من البطالة، بل هناك دوافع أخرى متنوعة (الربح السريع، الاستقلالية، تحقيق الذات...الخ)، وهناك فئة وجدت في السهولة النسبية للحصول على التمويل طريقا مختصرا في الوصول لمصادر الربح دون امتلاك أي مخطط لمشاريع ناجحة في ظل غياب الرقابة، كل هته الخصائص السوسيوديمغرافية التي ذكرناها تشكل ثورة على الصور النمطية للمقاول الجزائري والتي رأيناها خلال المجموعات السابقة، وبالتالي فإنه يمكن أن تشكل هته الفئة رغم تباين مكوناتها صورة جديدة للمقاول الجزائري.

¹AHMED BOUYACOUB, *Les nouveaux entrepreneurs en Algérie en période de transition: la dimension transnationale*, Cahiers du CREAD n°40, 2^{ème} trimestre 1997, p118.

وقامت آسيا بن صديق و الكاهنة أوشلال¹ سنة 2009 بدراسة استقصائية حول الأبعاد السيكولوجية في النجاح المقاولاتي، حيث هدفت هته الدراسة التي شملت عينة من 179 مؤسسة لمعرفة أهم العوامل النفسية والدوافع المؤثرة في نجاح المقاول الجزائري، وقد حددت أهم العوامل النفسية في: التعامل مع عدم التأكد (المخاطرة)، السيطرة على الذات، وتحمل المسؤولية، أما دوافع المقاول فحصرتها في مجموعة من الحاجات كما يلي: الحاجة للسلطة، الحاجة لتحقيق الذات، الحاجة للاستقلالية، الحاجة للاعتراف الاجتماعي.

كما قام المرصد العالمي للمقاولاتية بدراسة سنة 2011 للمقاولاتية في الجزائر²، حدد فيها أهم دوافع المقاول الجزائري لإنشاء مؤسسته الخاصة كما يلي: رفع الدخل، تحقيق استقلالية أكثر، استغلال الفرصة، والحفاظ على مستوى الدخل الحالي.

المطلب الثاني: هيئات الدعم المقاولاتي في الجزائر.

نتيجة للضرورة الملحة لتطوير قطاع ال(م ص م) في الجزائر قامت الدولة الجزائرية بإنشاء العديد من الهيئات الداعمة لإنشاء وتطوير ال(م ص م)، نذكر في هذا المطلب أهمها.

1. وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية.

أنشأت سنة 1991 كوزارة مندوبة مكلفة بال(م ص م)، وتحولت إلى وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 2001 بموجب المرسوم التنفيذي رقم (94-211) المؤرخ في 18 جويلية 1994، وتم توسيع صلاحياتها بموجب المرسوم التنفيذي رقم (2000-191) المؤرخ في 11 جويلية 2000 لتصبح مهامها كما يلي:³

- إعداد السياسة والإستراتيجية الوطنية لقطاع ال(م ص م) واقتراحها وتنفيذها.
- التنسيق مع مختلف الوزارات والهيئات الأخرى فيما يخص تطوير وتشجيع القطاع.
- ضمان حماية الطاقات الموجودة وتطويرها، مع اقتراح التدابير الكفيلة بإزالة الضغوط التي تواجهها.
- اقتراح التدابير التشجيعية لإنشاء وتطوير ال(م ص م) سواء كانت مالية أو جبائية أو تنظيمية أو تكنولوجية.
- ترقية المناولة.

¹ Aissa BENSEDIK, El-Kaina OUCHALLAL, LA DIMENSION PSYCHOSOCIOLOGIQUE DANS LA REUSSITE ENTREPRENEURIALE, Les Cahiers du CREAD n°90, 2009, p 151-155.

² Abderrahmane ABEDOU, Ahmed BOUYACOUB, Hamid KHERBACHI, Op Cite, p 80.

³ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، مرسوم تنفيذي رقم (190-2000) مؤرخ في 11 جويلية 2000، يحدد صلاحيات وزير المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، العدد رقم 42، الصادرة بتاريخ 16 جويلية 2000، ص ص 6-9.

- تحديد سياسة التعاون الدولي في مجال الـ(م ص م)، والسهر على تطبيق الاتفاقات الدولية.
- تحسين آليات الحصول على العقار الموجه لقطاع الـ(م ص م).
- إعداد التدابير التشريعية المشجعة للـ(م ص م)، وكذا تحديد مقاييس مراقبة الجودة.
- تشجيع التعاون العملي والتقني والمهني بين الـ(م ص م) ومؤسسات التعليم والتكوين والبحث العلمي.
- وضع منظومة إعلامية للقطاع تتضمن النشرات الإحصائية والمعلوماتية.
- التنسيق الدائم مع السلطات المحلية والفضاءات الوسيطة والحركة الجمعوية بهدف تشجيع وتطوير القطاع.

وتم دمج وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع وزارة الصناعة وترقية الاستثمار لتصبح وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، وذلك وفقا للمرسوم الرئاسي رقم (10-149) المؤرخ في 28 ماي 2010.¹

2. الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب L'Agence Nationale de Soutien a ANSEJ l'Emploi des Jeunes.

أنشأت هذه الوكالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم (96-296) المؤرخ في 08 سبتمبر 1996،² وهي هيئة تتمتع بالشخصية المعنوية الاستقلالية المالية تابعة لرئاسة الحكومة، وتحت متابعة الوزير المكلف بالتشغيل، وتهتم الوكالة بالشباب العاطلين عن العمل الراغبين في إنشاء مشاريعهم الخاصة، والذين تتراوح أعمارهم بين 19 إلى 35 سنة حيث تقدم الوكالة عدة صيغ للحصول على مساعدات مالية في شكل قروض ممنوحة من البنوك المحلية، كما توفر تسهيلات ضريبية وإعفاءات جمركية ومتابعة للمشاريع المنشئة، وتعتبر هذه الوكالة من أهم هيئات الدعم الموجهة لـ(م ص م) لأنها موجهة لفئة الشباب اللذين هم الفئة الأوسع في المجتمع الجزائري (70% من العاطلين عن العمل)³، وتقوم الوكالة بالمهام التالية:⁴

- تدعم وتقدم الاستشارة وترافق الشباب ذوي المشاريع في إطار تطبيق مشاريعهم الاستثمارية.

¹ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، مرسوم رئاسي رقم (10-149) مؤرخ في 28 ماي 2010، يتضمن تعيين أعضاء الحكومة، العدد رقم 36، الصادرة بتاريخ 30 ماي 2010، ص 05.

² الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، المرسوم التنفيذي رقم (96-296) المؤرخ في 08 سبتمبر 1996، يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي، العدد رقم 52، الصادر بتاريخ 11 سبتمبر 1996، ص 12.

³ محمد فوجيل، يوسف قريشي، سياسات دعم المقاولاتية في الجزائر، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، العدد 07، 2015، ص 157-173.

⁴ بن يعقوب الطاهر، مهري أمال، تقييم نتائج الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ من حيث التمويل والانجازات المحققة في إطار النهوض بالمؤسسات المصغرة -دراسة حول ولاية سطيف-، مؤتمر دولي بعنوان: تقييم برامج الاستثمارات العامة وانعكاساتها على التشغيل والاستثمار والنمو الاقتصادي خلال الفترة 2001-2014، جامعة سطيف 01، أيام 12/11 مارس 2013.

- تسير وفقا للتشريع والتنظيم المعمول به مخصصات الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب، لاسيما منها الإعانات وتخفيض نسب الفوائد في الحدود المخصصة التي يضعها الوزير المكلف بالتشغيل تحت تصرفها.
- تبليغ الشباب ذوي المشاريع الذين ترشح مشاريعهم للاستفادة من قروض البنوك والمؤسسات المالية بمختلف الإعانات التي يمنحها الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب وبالامتيازات الأخرى التي يحصلون عليها.
- تقوم بمتابعة الاستثمارات التي ينجزها الشباب ذوي المشاريع مع الحرص على احترام بنود دفاتر الشروط التي تربطهم بالوكالة ومساعدتهم عند الحاجة لدى المؤسسات والهيئات المعنية بإنجاز الاستثمارات.
- تشجيع كل أشكال التدابير الأخرى الرامية إلى ترقية تشغيل الشباب لاسيما من خلال برامج التكوين والتشغيل والتوظيف الأولي.

3. الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة CNAC La Caisse Nationale d'Assurance .Chômage

تم إنشاؤه بموجب المرسوم التنفيذي رقم (188-94) المؤرخ بتاريخ 6 جويلية 1994، وذلك من أجل التخفيض من الآثار الاجتماعية والاقتصادية الناجمة عن تسريح العمال إجباريا، وحسب المرسوم رقم (514-03) المؤرخ بتاريخ 30 ديسمبر 2003 والمتعلق بدعم إحداث النشاطات للبطالين البالغين ما بين 30 إلى 50 سنة، أعطيت الصلاحية للصندوق لتمويل البطالين ومنحهم امتيازات خاصة لخلق المشاريع الصغيرة.¹

ويقدم الصندوق صيغ مشابهة لتلك التي تقدمها وكالة ANSEJ من قروض لإنشاء المشاريع (صيغة ثلاثية بين CNAC و البنك وصاحب المشروع)، بالإضافة لتحفيزات جبائية واعفاءات جمركية وامتيازات أخرى، كما يتحصل صاحب المشروع على تكوين من خبراء في المقاولاتية لتوضيح السيرورة التي يجب أن تمر عليها عملية إنشاء المؤسسة.²

¹ بوراحة عبد الحميد، ملكي سمير بهاء الدين، تجربة المرأة في المقاولاتية، دراسة الصندوق الوطني للتأمين على البطالة CNAC بتلمسان، الأيام العلمية الدولية الخامسة حول: المقاولاتية النسوية "الأهمية، الفرص والعقبات"، أيام 30/29/28 أبريل 2014 بجامعة بسكرة.
² الموقع الرسمي للصندوق الوطني للتأمين على البطالة <https://www.cnac.dz> اطلع عليه يوم 2016/03/26.

4. الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI L'Agence Nationale de Développement de l'Investissement.

تم إحلال هته الهيئة مكان وكالة دعم وترقية الاستثمار APSI طبقا للأمر رقم (03-01) المؤرخ في 20 أوت 2001 والخاص بتطوير الاستثمار، وتم إعادة هيكلتها وفقا للمرسوم التنفيذي رقم (06-356) المؤرخ في 09 أكتوبر 2006، لتصبح مؤسسة تابعة للوزير المكلف بترقية الاستثمار (حاليا وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار)، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلالية المالية، وكلفت بالمهام التالية:¹

- مهمة الإعلام: وذلك بضمان استقبال المستثمرين وتوفير جميع المعلومات التي يحتاجونها بمختلف الأشكال والوسائل، وإنشاء بنك معلومات يتعلق بفرص الأعمال والشراكة والمشاريع وثروات الأقاليم المحلية وطاقتها.
- مهمة التسهيل: عن طريق إنشاء الشباك الواحد بهدف تبسيط الإجراءات البيروقراطية، كما تسهر الوكالة على تحديد العراقيل والضغوطات التي تواجه المستثمرين وإنجاز دراسات تهدف إلى الحد منها وتبسيط الإجراءات والتنظيمات المتعلقة بالاستثمار وإنشاء الشراكات.
- مهمة ترقية الاستثمار: عن طريق المبادرة بكل عمل في المجال الإعلامي أو الأكاديمي أو العلاقات مع المستثمرين والهيئات الداعمة للاستثمار في الداخل والخارج.
- مهمة المساعدة: وتتضمن مساعدات وتسهيلات إدارية وكذا استشارية وتوجيهية للمستثمرين.
- مهمة المساعدة في تسيير العقار الصناعي: عن طريق توفير المعلومات العقارية للمستثمرين وتسيير الحافظة العقارية الموجهة للاستثمار وتمثيل الوكالة على مستوى الأجهزة المحلية المكلفة بالعقار الاقتصادي.
- مهمة تسيير الامتيازات: عن طريق تحديد القطاعات المهمة للاقتصاد والتي تستفيد من الامتيازات وكذا منح الامتيازات والغائها وكل ماله علاقة بملف الامتيازات.
- مهمة المتابعة: عن طريق إعداد إحصائيات حول الاستثمارات ومدى تقدمها والتدفقات النقدية المترتبة عنها ورصد مدى التزام المستثمرين بالاتفاقات الموقعة.

¹ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، مرسوم تنفيذي رقم (06-356) مؤرخ في 09 أكتوبر 2006، يتضمن صلاحيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، العدد 64، الصادرة بتاريخ 11 أكتوبر 2006، ص ص 13-20.

5. الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر¹ ENGEM Agence Nationale de Gestion du Micro-crédit

ظهر القرض المصغر لأول مرة في الجزائر سنة 1999 حيث سمح آنذاك بإنشاء أكثر من 15.000 نشاط في مختلف القطاعات إلا انه لم يعرف - في صيغته السابقة- النجاح الذي كانت تتوخاه السلطات العمومية منه، بسبب ضعف عملية المرافقة أثناء مراحل إنضاج المشاريع و متابعة انجازها.

وقد تبين ذلك خلال الملتقى الدولي الذي نظم في ديسمبر 2002 حول موضوع " تجربة القرض المصغر في الجزائر "، وبناء على التوصيات المقدمة خلال هذا التجمع، الذي ضم عددا معتبرا من الخبراء في مجال التمويل المصغر ، تم إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-14 المؤرخ في 22 جانفي 2004 ، وتطبيقا للمادة السابعة من المرسوم الرئاسي رقم (04-13) المؤرخ في نفس اليوم، وتشكل الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر أداة لتجسيد سياسة الحكومة فيما يخص محاربة الفقر و الهشاشة و تتمثل مهامها الأساسية في:

- تسيير الجهاز القرض المصغر وفق التشريع والتنظيم المعمول بهما.
- دعم ونصح ومرافقة المستفيدين من القرض المصغر في تنفيذ أنشطتهم.
- منح سلف بدون فوائد.
- إبلاغ المستفيدين، ذوي المشاريع المؤهلة للجهاز، بمختلف المساعدات التي تمنح لهم.
- ضمان متابعة الأنشطة التي ينجزها المستفيدون مع الحرص على احترام بنود دفاتر الشروط التي تربط هؤلاء المستفيدين بالوكالة بالإضافة إلى مساعدتهم عند الحاجة لدى المؤسسات والهيئات المعنية بتنفيذ مشاريعهم.

وقد قامت الوكالة إلى غاية شهر مارس من سنة 2016 من منح 726359 قرض وخلق 1089539 منصب شغل، بالإضافة لتوفير تكوين لـ 105696 مقاولا.

6. صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة FGAR Fonds de GARantie des crédits aux PME.

أنشئ الصندوق بموجب المرسوم التنفيذي رقم 02-373 المؤرخ في 11 نوفمبر 2002 المتعلق بتطبيق القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة المتضمن للقانون الأساسي لصندوق ضمان

¹ الموقع الإلكتروني للوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، <http://www.angem.dz/portail/index.php/ar/2013-12-07-20-51-43> أطلع عليه يوم 2016/03/26.

القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، وهو مؤسسة عمومية تحت وصاية وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية ويتمتع هذا الصندوق بالخصية المعنوية والاستقلالية المالية، انطلق الصندوق في النشاط بصورة رسمية في 14 مارس 2004.

يهدف إلى تسهيل الحصول على القروض المتوسطة الأجل التي تدخل في التركيب المالي للاستثمارات المجدية، وذلك من خلال منح الضمان للمؤسسات التي تفتقر للضمانات العينية اللازمة التي تشترطها البنوك.

وهي آلية تسمح بتسهيل عملية الحصول على القروض اللازمة لإنشاء ال(م ص م) وتطويرها، وأنشئ هذا الصندوق بسبب ضعف القدرات المالية والمساهمة الشخصية للمقاولين، وعدم توفر أو كفاية الضمانات العينية التي تفرضها البنوك لمنح القروض، حيث يلعب الصندوق دور الوسيط بين المقاول والبنك ويشاركه في تقاسم المخاطر من خلال تقديم ضمانات مالية لهذا الأخير.

ويتعلق الأمر بضمان تسديد جزء من الخسارة التي يتحملها البنك في حالة عدم تسديد القرض، حيث تتراوح نسبة الضمان بين 10% و 80% من القرض البنكي تحدد النسبة المتعلقة بكل ملف حسب تكلفة القروض ودرجة المخاطرة، وتتراوح قيمة الضمان بين المبلغ الأدنى للضمان يساوي 4 ملايين دينار والمبلغ الأقصى يساوي 25 مليون دينار.¹

7. الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة² L'Agence National de ANDPME Développement de la PME.

تم إنشاؤها بموجب المرسوم التنفيذي رقم 05-165 المؤرخ في 03 ماي 2005، وهي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري ، تتمتع بالخصية المعنوية والاستقلالية المالية وتقع تحت وصاية الوزير المكلف بال(م ص م) والذي يرأس مجلس التوجيه والمراقبة كما هو منصوص في المرسوم 05-165 المؤرخ في 3 ماي 2005.

الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي أداة الدولة في تنفيذ السياسة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهي مكلفة بالمهام التالية:

¹الموقع الإلكتروني لصندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، <http://www.fgar.dz> ، اطلع عليه يوم 2016/03/26.
²الموقع الإلكتروني للوكالة الوطنية لتطوير ال(م ص م)، <http://www.andpme.org.dz> ، اطلع عليه يوم 2016/03/26.

- تنفيذ إستراتيجية القطاع في ترقية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،
- تنفيذ البرنامج الوطني لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومتابعته حسن سيره،
- تعزيز الخبرات والاستشارة لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،
- متابعة وضع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حيث الإنشاء و التوقف و تغيير النشاط،
- إنجاز دراسات حول فروع النشاطات و مذكرات ظرفية دورية حول التوجهات العامة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة،
- تحصيل واستغلال ونشر المعلومة المحددة في ميدان نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

8. صندوق ضمان قروض الر م ص م) ¹CGCI-PME Caisse de Garantie des Crédits d'Investissement PME .

أنشئ الصندوق بموجب المرسوم الرئاسي رقم 04-134 المؤرخ في 19 أبريل 2004 والمتضمن القانون الأساسي للصندوق، من أجل دعم إنشاء وتطوير الر م ص م)، بتسهيل حصولها على القروض ويتشكل رأسمال الصندوق مما نسبته 60% من طرف الخزينة العمومية ونسبة 40% من طرف البنوك (البنك الوطني الجزائري، البنك الخارجي الجزائري، القرض الشعبي الجزائري، بنك التنمية المحلية وصندوق التوفير والاحتياط)، ويمكن أن تساهم البنوك والمؤسسات المالية في رأس المال (المادة 08 من نفس المرسوم)، وبسبب حيازة الدولة على أغلبية رأس ماله وتشبيهه هذا الضمان بالضمان الذي توفره الدولة يعززان مكانته.

في سنة 2011 دشن الصندوق مرحلة جديدة من مراحل تجديد عروضه عقب إسناد السلطات العامة لمهمة تسيير صندوق الضمان المكرس لتغطية التمويل الفلاحي.

هدف الصندوق هو ضمان المخاطر التي تواجه البنوك و المؤسسات المالية عند عجز الر م ص م) المقترضة عن تسديد قروض الاستثمارات المخصصة لتمويل رؤوس أموال للانطلاق في المشروع، ولا تتجاوز مهلة تسديدها الأولي 7 سنوات أو تساويها مع احتساب فترات التأجيل، والقرض الإيجاري العقاري الذي لا يجب أن تتجاوز مهلة تسديده الأولي مدة 10 سنوات، أما عن الحد الأقصى للقرض المكفول بالضمان فلا يجب أن يتجاوز 350 مليون دج.

¹الموقع الإلكتروني لصندوق ضمان قروض الر م ص م)، <http://www.cgci.dz> ، أطلع عليه يوم 26/03/2016.

بالرغم من كل هته الهيئات والأجهزة التي أنشأتها الدولة بهدف دعم المقاولاتية في الجزائر إلا أن تمكن هته الهيئات في أداء أدوارها ومهامها يبقى نسبيا، وقد يرجع ضعف أدائها للأسباب التالية:¹

- إهمال الأبعاد النفسية والاجتماعية للنجاح المقاولاتي، والتركيز فقط على توفير الدعم المادي، مع الضعف الكبير في مرافقة المقاولين الجدد.
- إهمال المتابعة البعدية لمنشئي المؤسسات الجديدة من قبل هيئات الدعم، حيث لا تتوفر أي بيانات أو معلومات حول مصير هته المشاريع المنجزة ونجاحها أو فشلها.
- عدم وضوح الهدف الذي تسعى إليه كل هته الهيئات، والتداخل الكبير بين أهدافها السياسية والاجتماعية والاقتصادية.
- ضخامة الأموال المخصصة وغياب المرافقة والمتابعة، مما جعل نشاط هته الهيئات يخضع لمنطق ريعي بعيد كل البعد عن القواعد الاقتصادية والعلمية التي تمكن من دفع هذا القطاع.
- عدم مراعاة خصوصية الاقتصاد الوطني والمجتمع الجزائري الراض للقروض الربوية مثلا.

المطلب الثالث: حاضنات الأعمال ومراكز التسهيل في الجزائر.

يرجع تاريخ ظهور فكرة حاضنات الأعمال إلى خمسينات القرن الماضي، حيث ظهرت أول حاضنة أعمال سنة 1956 بمؤسسة Triaushe Park بعد خروج الولايات المتحدة الأمريكية من الحرب العالمية الثانية وازدياد الكساد حيث قامت عائلة أمريكية بعد توقفها عن العمل بتحويل مقر شركة BTAVIA بنيويورك إلى مركز للأعمال يتم تأجير وحداته للأفراد الراغبين في إقامة مشاريع مع توفير الاستشارات،² إلا أن هذه الفكرة لم تتبلور بشكل جيد إلا في بداية الثمانينات مع انهيار الصناعات التقليدية في الدول الغربية وعودة الاهتمام إلى دور المؤسسات الصغيرة، وذلك انطلاقا من برنامج هيئة المشروعات الصغيرة SBA عام 1984 والجمعية الأمريكية لحاضنات الأعمال NBIA 1985 ثم عممت هذه الفكرة في مختلف أنحاء العالم.

ويمكن تعريفها على أنها منظومة عمل متكاملة توفر كل السبل، من مكان مجهز مناسب به كل الإمكانيات المطلوبة لبدء المشروع، و شبكة من الارتباطات والاتصالات بمجتمع الأعمال والصناعة ، وتدار هذه المنظومة عن طريق إدارة محدودة متخصصة توفر جميع أنواع الدعم والمساندة اللازمين لزيادة نسب

¹ محمد قوجيل، يوسف قريشي، مرجع سابق، ص 166.

² نضال محمد طالب، الحاضنات الصناعية ودورها في دعم وتنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى العربي الخامس للصناعات الصغيرة والمتوسطة 14 - 15 مارس 2010، الجزائر.

نجاح المشروعات الملتحقة بها، والتغلب على المشاكل التي تؤدي إلى فشلها وعجزها عن الوفاء بالتزاماتها، وتكمن أهمية حاضنات الأعمال فيما يلي:¹

- توفر الحاضنات أماكن ومساحات متنوعة ومجهزه لإقامة مشروعات متخصصة أو غير متخصصة (تكنولوجيا المعلومات، هندسة حيوية، الخ).
 - توفر الحاضنات برامج متخصصة لتمويل المشروعات الجديدة، من خلال شركات رأس المال المخاطر أو برامج تمويل حكومية، أو شبكة من رجال الأعمال و المستثمرين .
 - توفر الحاضنات جميع أنواع الدعم، من دعم فني وإداري وتسويقي للمشروعات المشتركة بها .
 - تدار هذه الحاضنات عن طريق إدارة مركزية متخصصة في إدارة المشروعات الصغيرة والمتوسطة .
 - تقوم الحاضنة والمستشارين المعاونين على متابعة وتقييم المشروعات المشتركة بشكل مستمر .
 - يتم اختيار المشروعات الملتحقة طبقاً لمعايير شخصية وفنية، وبأسلوب علمي يعتمد على "دراسة جدوى" و"خطة مشروع" .
 - تشترك الحاضنات التكنولوجية في خاصية ارتباطها بمؤسسات علمية وجامعات و مراكز بحوث.
 - بعض الحاضنات توفر المعدات والأجهزة الخاصة بالحاسب الآلي والتجهيزات المكتبية.
- وفي هذا الإطار سعت الجزائر ممثلة في وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية إلى وضع الأطر القانونية والتشريعية والتنظيمية اللازمة لإنشاء وإقامة حاضنات الأعمال، طبقاً للمرسوم التنفيذي رقم 03-78 المؤرخ في 25 فيفري 2003 المتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات وتحديد دورها، والمرسوم التنفيذي رقم 03-79 المؤرخ في 25 فبراير 2003 والذي يتضمن القانون الأساسي لمراكز التسهيل، وتجدر الإشارة إلى أن المشرع الجزائري، بناء على المشرع الفرنسي، قد ضمن مفهوم المحاضن في المشاتل، على الرغم من تمييز العديد من الباحثين والتشريعات بينهما، مما أدى إلى غموض في مفهوم حاضنات الأعمال.

1. مشاتل المؤسسات .les pépinières d'entreprises

عرفت مشاتل المؤسسات على أنها مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي و تجاري، تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلالية المالية، و تكون في شكل محضنة أو ورشة ربط أو نزل المؤسسات،¹ وتهدف إلى

¹منصوري الزين، آليات دعم ومساندة المشروعات الريادية والمبدعة في تحقيق التنمية، الملتقى الدولي حول الإبداع والتغيير التنظيمي في المنظمات الحديثة جامعة البليدة، أيام 13/12 ماي 2010.

مساعدة ودعم إنشاء المؤسسات التي تدخل في إطار سياسة ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وتتخذ المشاتل احد الأشكال التالية:²

- المحضنة **incubateur**: هي هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الخدمات؛
 - ورشة الربط : وهي هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الصناعة الصغيرة والمهن الحرفية؛
 - نزل المؤسسات : هي هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع المنتمين إلى ميدان البحث.
- وما يلاحظ في التعريف الجزائري للمشاتل أنه قسم أشكال المشاتل حسب نوع القطاع الذي تنتمي إليه المشاريع فالمحاضن تختص بالمؤسسات العاملة بقطاع الخدمات، بينما نزل المؤسسات تتكفل بالمؤسسات العاملة بميدان البحث، وهو المفهوم الأقرب إلى حاضنات الأعمال التقنية، الأمر الذي يختلف عن المفاهيم السابق ذكرها المعمول بها في الدول المتقدمة والدول النامية، حيث نجد أن تسمية الحاضنات لا تقتصر فقط على قطاع الخدمات بل تشمل جميع أنواع القطاعات، وتختص بشكل أكثر بقطاع البحث والتكنولوجيا.³
- ولتجسيد قانون إقامة مشاتل وحاضنات الأعمال في على ارض الواقع، سعت وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية إلى إنشاء 11 حاضنة في كل من ولاية الأغواط، باتنة، البليدة، تلمسان، سطيف عنابة، قسنطينة، وهران، الوادي، تيزي وزو، الجزائر، بالإضافة إلى 04 ورشات ربط في كل من الجزائر، سطيف قسنطينة، وهران،⁴ وفي إطار البرنامج التكميلي لدعم النمو خلال الفترة 2009 - 2005 تم تخصيص مبلغ 04 مليار دينار لدعم قطاع (م.ص.م) ، حيث سيتم زيادة عدد الحاضنات ليلبغ 20 حاضنة، إلا أنه ولغاية 2011 لم يسجل انطلاق فعلي سوى لأربع حاضنات في كل من عنابة، وهران، غرداية، البليدة.

¹ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، المرسوم التنفيذي رقم 03-78 المؤرخ في 25 فيفري 2003 يتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات، العدد رقم 13، الصادرة بتاريخ 26 فيفري 2003.

² المكان نفسه.

³ زايدي عبد السلام وآخرون، حاضنات الأعمال التقنية ودورها في دعم ومرافقة المشاريع الناشئة - عرض تجارب (ماليزيا، الصين، فرنسا، الولايات المتحدة الأمريكية)، الملتقى الدولي حول استراتيجيات دعم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، يومي 18/19 أفريل 2012.

⁴ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، المراسيم التنفيذية رقم 03-386_03-388، المؤرخ في 30 أكتوبر 2003، المتعلق بإنشاء ورشات ربط، عدد 67، 5 نوفمبر 2003، ص ص 18-21.

2. مراكز التسهيل.

حددت الطبيعة القانونية لمراكز تسهيل المؤسسات حسب المرسوم التنفيذي رقم 03-79 المؤرخ في 25 فبراير 2003، وهي عبارة عن مؤسسات عمومية ذات طابع إداري لها شخصية معنوية وتتمتع بالاستقلالية المالية، كما تتوخى تحقيق الأهداف التالية:¹

- تطوير ثقافة المبادرة، ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و دعمها.
- تقليص آجال إنشاء المؤسسات و توسيعها واستردادها.
- تشجيع تطوير التكنولوجيات الجديدة لدى حاملي المشاريع.
- خلق مكان يلتقي فيه عالم الأعمال والإدارات المركزية و المحلية.
- محاولة تثمين البحث من خلال توفير جو للتبادل بين حاملي المشاريع ومختلف مراكز البحث والشركات الاستشارية ومؤسسات التكوين، والأقطاب التكنولوجية والصناعية.
- إنشاء قاعدة معطيات حول الكثافة المكانية لنسيج المؤسسات.

أما مراكز التسهيل والدعم للمؤسسات فهي هيئات استقبال وتوجيه ومرافقة لحاملي المشاريع ومنشئي المؤسسات والمقاولين، كما تعتبر أيضا قاطرة لتنمية روح المؤسسة إذ أنها تجمع بين كل من رجال الأعمال المستثمرين والمقاولين والإدارات المركزية والمحلية ومراكز البحث وكذا مكاتب الدراسات والاستشارة ومؤسسات التكوين وكل الأقطاب الصناعية و التكنولوجية والمالية.²

ولئن كانت مراكز التسهيل والدعم عادة ما تكون ذات طابع عام، وهو تقديم الدعم لكافة المشروعات الناشئة، إلا أن كثيرا من الدول اعتمدت مراكز دعم متخصصة، ومنها مراكز التجديد على وجه الخصوص ويقتصر دور هذه الأخيرة في دعم المشروعات المجددة أو بالأحرى تلك المشروعات تكون المعرفة رأس مالها الرئيسي.³

المطلب الرابع: معوقات المقاولاتية وإنشاء الر م ص م) في الجزائر.

لا تزال وتيرة إنشاء الر م ص م) في الجزائر تعاني تباطؤا كبيرا، بالرغم من الآليات والقوانين الكثيرة التي وضعتها الدولة لدفع هذا القطاع، ومن هنا وجب البحث في أسباب هذا التباطؤ ومحاولة التعرف على أهم المشاكل والمعوقات التي تواجه منشئي المؤسسات في الجزائر وتحد من فعالية هذا النوع من المؤسسات في

¹منصوري الزين، مرجع سابق.

³المكان نفسه.

القضاء على المشاكل التي يعاني منها الاقتصاد الجزائري، وبالرغم من التداخل الكبير بين هته المعوقات فإنه يمكن أن نجملها فيما يلي:

1. مشكل محدودية الروح المقاولاتية:

- المشكلة الثقافية: حيث أن العوامل الثقافية لها تأثير كبير على نمو الإبداع ومستوى الانجاز ونوعه لدى الفرد، وأبناء الثقافات المتقدمة يظهرون مؤشرات إبداعية أعلى من أبناء الثقافات الأقل تقدما، لذلك فإن النماذج الاجتماعية تحدد نوع ومستوى الإبداع الذي ينتجه الفرد، وبالنسبة لمجتمعاتنا فإن الثقافة المقاولاتية محدودة جدا، وقد يرجع ذلك لعدة أسباب منها الاتكالية المتوارثة في المجتمع والناجمة عن العيش في كنف حماية الدولة أو الأسرة، اللتان لا توفران بيئات منمية للإبداع والمخاطرة.¹
- غياب استراتيجية واضحة لخلق الروح المقاولاتية لدى الشباب، حيث أن كل التركيز موجه نحو توفير الاحتياجات المادية والتقنية لإنشاء الرم ص م) مع إهمال دور المقاول واستعداداته لإنشاء مؤسسته الخاصة وإنجاحها، في ضل ضعف بل غياب دور المجتمع في كثير من الأحيان في تعبئة الفرد الجزائري ونشر ثقافة المقاول.
- مشكل النظام التعليمي الذي لا يعد داعما للإبداع والابتكار أو حاضنة لنشر الثقافة المقاولاتية مما يجعل مخرجاته غير مهياًة للتوجه نحو العمل المقاولاتي الذي يحتاج قدرا كبيرا من روح المبادرة وتحمل المخاطر، بالإضافة للهوة الكبيرة بين الجامعات والواقع الاقتصادي ومتطلبات سوق العمل.

2. معوقات البيئة الخارجية:

- عدم حماية المنتج الوطني من التدفق الفوضوي للسلع المستوردة: حيث خلقت هته الظاهرة مناخا يقف كأحد أهم معوقات النمو أمام الرم ص م) الناشئة في الجزائر، ومن أهم مظاهره.
 - الإغراق المتمثل في استيراد سلع وبيعها بأقل من أسعار مثيلاتها المصنعة محليا.
 - التدرع بالحرية الاقتصادية وشروط الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة بالرغم من أن هته الأخيرة تركز وتقبل مبدأ حماية المنتج المحلي عن طريق الرسوم الجمركية، تشجيعا للصناعات الناشئة التي يهددها الاستيراد.
 - غياب جهاز معلومات فعال يحدد أنواع المنتجات المحلية، الشيء الذي من شأنه وضع خريطة اقتصادية لتوطين المؤسسات والمنتجات ومن ثم وضع ما يلزم من سياسات وإجراءات لحمايتها.²

¹ محمد حمد الطيبي، تنمية قدرات التفكير الإبداعي، دار المسيرة، عمان، ص 58.
² سعدان شبايكي، مرجع سابق، ص 188.

– مشاكل الإجراءات الإدارية والتنفيذية: حيث لا تزال الإدارة الجزائرية بعيدة عن تقديم الخدمات بالسرعة والكفاءة اللازمة، مما يجعل معالجة الملفات واعتماد المشاريع تتم ببطء وببيروقراطية كبيرين¹، وهو ما يتسبب في تضييع فرص كبيرة للأفراد والاقتصاد الوطني، ويرجع هذا ل:

- الذهنيات الغير مهيأة لتفهم أهمية الشفافية والسرعة في تحفيز هذا النوع من المؤسسات.
- التطورات في النصوص القانونية لم تواكبها تطورات في الأجهزة التنفيذية وطرق عملها.
- الكم الكبير من الوثائق المطلوبة.

– مشكل المعلومة الاقتصادية: حيث أن ال(م ص م) تعيش في بيئة معلوماتية ضعيفة جدا ولا تساعد في تنميتها وتطويرها، فإلى غاية اليوم لا توجد بطاقة صحية ومفصلة عن أعداد هته المؤسسات ومجال نشاطها ومواقع تواجدها الجغرافي... الخ، ومن ثم فإن إنشائها يتم في فوضى، حتى أن الجدل لا يزال قائما حول حجمها.²

– المشاكل المرتبطة بالعمار الصناعي: حيث يعاني منشئو ال(م ص م) من مشكلات متعلقة بالعمار المخصص لتوطين مؤسساتهم، إذ لم تحرر سوق العمار في الجزائر بشكل يحفز على الاستثمار، ومازالت رهينة للعديد من الهيئات التي تتزايد باستمرار، مثل الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار، وكالة دعم وتنمية الاستثمارات المحلية والوكالات العقارية، وقد عجزت هته الهيئات على تسهيل الإجراءات الخاصة بحصول ال(م ص م) على العمار الصناعي، وذلك لغياب سلطة اتخاذ القرار حول تخصيص الأراضي وتخصيص المساحات، إضافة لمحدودية الأراضي الخاصة بالنشاط الصناعي، وكذا تزايد المضاربة على الأراضي بسبب ارتباط لتحفيزات المقدمة للمستثمرين في شكل السعر المخفض للعمار الصناعي.³

– ضعف استخدام التكنولوجيا: تعتبر من أهم المشاكل التي تواجهها ال(م ص م) ويرجع ذلك إلى قلة وضعف مواردها المالية من جهة، وضعف تأهيل مستخدميها من جهة أخرى، وهو ما يجعل الحصول على التكنولوجيا أمرا صعب المنال، خاصة وأن ما لدى ال(م ص م) من معارف تقنية معرض للنقادم بسبب سرعة التطورات التكنولوجية والابتكارات والاختراعات الجديدة.⁴

¹الأخضر بن عمر، علي بالموشي، معوقات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وسبل تطويرها، الملتقى الوطني حول واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة الوادي، أيام 05-06/05/2013.

²سعدان شبايكي، مرجع سابق، ص 189.

³صالح صالح، أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، ندوة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي: الإشكاليات وآفاق التنمية، القاهرة، 18-22 جانفي 2004، ص 189.

⁴الأخضر بن عمر، علي بالموشي، مرجع سابق.

– غياب الفضاءات الوسيطة:

- البورصة: فهي بكل أنواعها تشكل فضاء إعلاميا وتنشيطيا وتمويليا ناجعا للرم ص م).
- غرف التجارة: هي موجودة في شكل إدارات وهيكل لا أثر فعلي لها على لرم ص م).
- التظاهرات المحلية والدولية: تتمثل في تنظيم وحضور التظاهرات المحلية والعالمية باعتبارها فضاء لتسويق المنتجات والحصول على المعلومات الاقتصادية والمالية، وهنا نلاحظ أن تركيز المؤسسات الجزائرية على هذه النقطة ضعيف جدا، حيث أن حضور لرم ص م) الجزائرية في هذه التظاهرات رمزي، أما التظاهرات المحلية فهي غير دورية ومنظمة.
- مؤسسات البحث العلمي: حيث أن هناك هوة كبيرة بين الجامعة والمحيط الاقتصادي، فالكثير من الأبحاث والدراسات لا تزال حبيسة الرفوف والجدران وكان من الممكن الاستفادة منها في حل قدر من الإشكالات التي تواجه المؤسسات والاقتصاد الوطني.¹

– مشاكل النقل ونقص الخدمات العامة والبنية الأساسية: هناك مشاكل تقابل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في نقل خاماتها الأولية من مصادرها أو منتجاتها النهائية إلى الأسواق بتكاليف مناسبة، كذلك هناك مشاكل الأرض أو المحل المناسب وتجهيز المكان للنشاط، بالإضافة إلى ذلك فإن الكثير من المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة القائمة على أطراف المدن وفي الأماكن النائية التي تفتقر إلى مصادر المياه النظيفة وخدمات المجاري والطاقة الكهربائية اللازمة لممارسة النشاط، وقد يعمل بعض أصحاب المؤسسات الصغيرة على تهيئة هذه الخدمات لأنفسهم بطرق خاصة وأحيانا بطرق غير رسمية، فتصبح تكلفتها مرتفعة جدا أو باهظة الأمر الذي يتسبب في تعسرهم ماليا أو استدانتهم.²

– مشاكل التسويق والتخزين والمنافسة: تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعض المشاكل التسويقية التي تحد من نشاطها وتأدية وظائفها، نذكر منها الهبوط الحاد للأسعار وصعوبة استجابة المؤسسة لأسعار السوق، ويفتقد الموقع ميزته التسويقية وكذا الطاقة الاستيعابية المحدودة للسوق وتغير أذواق المستهلكين، كما تفتقر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى وجود أماكن مخصصة لتخزين المدخلات من المواد الأولية والخامات وقطع الغيار، و أيضا المخزجات، وأيضا مشكلة التسيير الجيد للمخزون الذي يستلزم التحكم الجيد في الدورة التخزينية بعناصرها المختلفة المتمثلة في الكمية، الآجال، الانتظام، مما يخلق نوعا من التذبذب في المخزون بالزيادة أو النقصان الأمر الذي يؤدي إما إلى

¹ سعدان شبايكي، مرجع سابق، ص 192.

² عبد الرحمان يسري احمد، تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها، المعهد الإسلامي للبحوث، البنك الإسلامي السعودي، 1995، ص 32.

استثمار مبالغ كبيرة في المخزون السلعي أو صناعة فرص استثمار هذه المبالغ في مجالات عمل أخرى، أو عدم كفاية المخزونات الأمر الذي يؤدي إلى التقصير في تلبية حاجات العملاء مما يدفعهم إلى الحصول على حاجاتهم من مؤسسات أخرى واحتمال فقدانهم نهائيا ، كما تواجه المؤسسات الصغيرة منافسة من قبل المؤسسات المماثلة أو المؤسسات الكبيرة وحتى المؤسسات الأجنبية.¹

– معوقات التمويل والائتمان: ويعتبر من أهم العوائق التي تعترض ال(م ص م)، من حيث شروط الإقراض الصعبة وعدم القدرة على التسديد، وطلب البنوك لضمانات عينية ذات قيمة عالية نادرا ما تتوفر لدى هته المؤسسات، كما أن البنوك تعتبر عملية إقراض هته المؤسسات محفوفة بالمخاطر، لذا لا تظهر حماسة لتمويلها، وتفضل تمويل الأنشطة التجارية (التصدير والاستيراد) على حساب الأنشطة التجارية، ويزيد الأمر تعقيدا غياب آليات تغطية المخاطر المصاحبة لإقراض ال(م ص م).

3. معوقات البيئة الداخلية:²

– مشكلة الإدارة والتنظيم: يعاني هذا النوع من المؤسسات في الجزائر من فوضى كبيرة في الإدارة، حيث وبسبب صغر حجم هته المؤسسات يديرها ملاكها الذين في الغالب لا يمتلكون مهارات وخبرات إدارية، وهو ما يؤدي في كثير من الحالات إلى فشلها.

– مشكل العمالة: حيث من الصعب حصول ال(م ص م) على عمالة مدربة ومؤهلة بسبب:

- عدم ملائمة نظم التعليم والتدريب لواقع سوق العمل ومتطلباتها.
- تفضيل العمالة المدربة العمل لدى الشركات الكبرى نظرا للحوافر التي تقدمها لها.
- عدم توفر المساعدات الفنية لل(م ص م) لكسب مهارات ومقومات العمل الخاص سواء لأصحابها أو للعمال.

¹سامية عزيز، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دراسة ميدانية لمؤسسات خاصة متنوعة النشاط بمدينة بسكرة، رسالة دكتوراه في علم الاجتماع تخصص تنمية، جامعة محمد خيضر -بسكرة-، 2014، ص 189.

²الأخضر بن عمر، علي بالموشي، مرجع سابق.

خلاصة الفصل.

شكل التحول من الاقتصاد الموجه إلى الاقتصاد الحر دفعة قوية للقطاع الخاص في الجزائر، حيث فتحت حزم الإصلاحات القانونية الباب أما القطاع الخاص وأزاحت بشكل تدريجي كل العوائق التي كانت تحد من نشاطه، وهو ما سمح بتطور واضح في عدد المؤسسات الخاصة في الجزائر، حيث نجد أن عدد ال(م ص م) تضاعف عدة مرات في نهاية العشرية من هذا القرن، ونتج عن هذا التزايد في عدد المؤسسات أشكال وصور مختلفة للمقاول الجزائري، منها ما يعتبر استمرارا للمرحلة الكولونيالية كما أن هناك أشكالاً أخرى ارتبطت بشكل مباشر بالريع تجسدت في شكل عائلات مقاوله أو إطارات المؤسسات العمومية اللذين أسسوا مؤسساتهم الخاصة بعد إفلاس المؤسسات العمومية أو قبل ذلك، بالإضافة لأشكال من المقاولات الصغيرة أسسها العمال المسرحون من المؤسسات العمومية أو الشباب البطالون، كما أن الدعم أدى الذي تقدمه الدولة لإنشاء ال(م ص م) عبر مختلف الآليات التي استحدثتها سمح بتشكيل نوع جديد المقاولين غير كل الصور النمطية للمقاول الجزائري وأوجد حالة تحتاج إلى الكثير من الدراسة والتمحيص حول خلفيات ودوافع ومؤهلات هذا النوع من المقاولين.

وبالرغم من هته الديناميكية الملحوظة في خلق هذا النوع من المؤسسات إلا أن المهتمين بتطور القطاع (بما فيهم المسؤولون الحكوميون) يجمعون على أن وتيرة نمو عدد ال(م ص م) وتطورها لازال دون المستوى المطلوب والذي يتوافق مع الإمكانيات البشرية والمادية الكبيرة التي تتمتع بها البلاد، كما أن كل آليات الدعم والمرافقة التي أوجدتها الدولة بالرغم من كل التسهيلات والتحفيزات التي تقدمها لم تستطع أن توجه الشباب لإبداع أفكار جديدة ووضعها ضمن نماذج أعمال قابلة للحياة في عالم الأعمال، وبالتالي اتضح جليا أن مشكل نمو ال(م ص م) يتخطى مجرد كونه مشكلا تقنيا متعلقا بمصادر التمويل أو الإجراءات البيروقراطية لإنشاء مؤسسة، بل هو في الواقع إشكال تتداخل فيه العديد من المتغيرات الثقافية والنفسية المتعلقة بإيجاد الأفراد اللذين يمتلكون المؤهلات التي تمكنهم من الإبداع والمخاطرة في ظل ثقافة دافعة للمبادرة مشجعة على التوجه المقاولاتي، بالإضافة لمتغيرات متعلقة ببيئة الأعمال والمناخ الاستثماري بشكل عام والذي تغطي هياكل الدعم والمرافقة المستحدثة من قبل الدولة جزئا صغيرا منه.

الفصل الرابع:

دراسة حالة مقاوﻻي ولاية

برج بوعريريج.

تمهيد .

قمنا في الجانب النظري من هته الدراسة باستعراض مختلف الجوانب النظرية للمقاولاتية، واستوعبنا أن التشعب والاختلاف الكبير بين المفكرين حول طبيعة الظاهرة هو عامل إثراء، يمكن الباحثين من انتهاز المقاربة الأنسب للبيئة المقاولاتية التي يستهدفون دراستها، وبما أن طبيعة البحث الذي نحن بصدد انجازه ينطلق من البحث في إشكالية أثر الروح المقاولاتية على إنشاء ونجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أي البحث في أهم السمات المقاولاتية المكونة للروح المقاولاتية لدى المقاول الجزائري، ومن ثم أثرها في مبادرته لإنشاء مؤسسته الخاصة ودورها في النجاح أو الفشل، فإن المقاربة البحثية الأنسب والتي سنعتمدها هي المقاربة السلوكية التي تنطلق من الأسئلة الأساسية التالية: من هو المقاول؟، ما هي صفاته وسماته الشخصية؟، هل المقاولاتية غريزة تظهر في شكل مجموعة من الصفات والخصائص الفطرية التي تولد مع المقاول؟، وتفترض أن المقاول شخص مميز لديه من المهارات والقدرات ما يمكنه من إنشاء وإنجاح مؤسسته.

وكمحاولة لاختبار الفرضيات التي وضعناها لهته الدراسة، سنحاول في هذا الفصل إسقاط الجانبي النظري الذي يؤكد الأثر الكبير للسمات المشكلة للروح المقاولاتية على إنشاء ونجاح (م ص م)، وذلك من خلال دراسة تطبيقية على مقاولي ولاية برج بوعرييج، من خلال توزيع استبيان يشمل عددا من المحاور التي تمثل مختلف متغيرات الدراسة، ومن خلال التحليل الإحصائي سنخلص في النهاية لاختبار الفرضيات والإجابة عن الإشكالية والتساؤلات المطروحة.

ولتحقيق ذلك فقد احتوى هذا الفصل على المحاور التالية:

المبحث الأول: منهجية الدراسة التطبيقية.

المبحث الثاني: عرض وتحليل إجابات أفراد العينة وتفسيرها.

المبحث الثالث: اختبار فرضيات الدراسة.

المبحث الأول: منهجية الدراسة التطبيقية.

إن ضبط الجانب المنهجي للدراسة التطبيقية يعتبر عاملا ذا تأثير مهم في مصداقية النتائج المتوصل إليها، لذلك سنقوم في هذا المبحث بتوضيح طبيعة هته الدراسة مدعمين ذلك بنموذج بياني للدراسة يبين طبيعة المتغيرات والفرضيات المستهدف اختبارها، ثم ننقل لأداة الدراسة والتي هي استبيان موجه لمقاولي ولاية برج بوعريريج، اللذين يعتبرون هم مجتمع الدراسة، كما سنوضح كيفية اختيار العينة وأهم الأدوات الإحصائية المستخدمة لانجاز هذه الدراسة التطبيقية.

المطلب الأول: طبيعة ونموذج الدراسة التطبيقية.

ينعكس الاختلاف الكبير في مفهوم المقاولاتية وعدم وجود تعريف موحد لها على المنهجية التي يتبعها الدارسون في معالجة الظاهرة، فلقد تعددت المداخل العلمية والمقاربات النظرية وبرزت ثلاث توجهات نظرية أساسية هي: المقاربة الوظيفية The descriptive approach، والمقاربة السلوكية The behavioral approach ومقاربة السيورة أو العملية المقاولاتية The entrepreneurship process approach، حيث أن كل مقارنة من هته المقاربات اختصت بفترة زمنية معينة وخضعت لتطور الاقتصاد وتأثير مختلف العلوم الإنسانية على الباحثين، وبالرغم من التباين بين هته المقاربات غير أننا دراستنا استخدمنا المقاربة السلوكية لملائمتها لأهداف الدراسة.

1. طبيعة الدراسة.

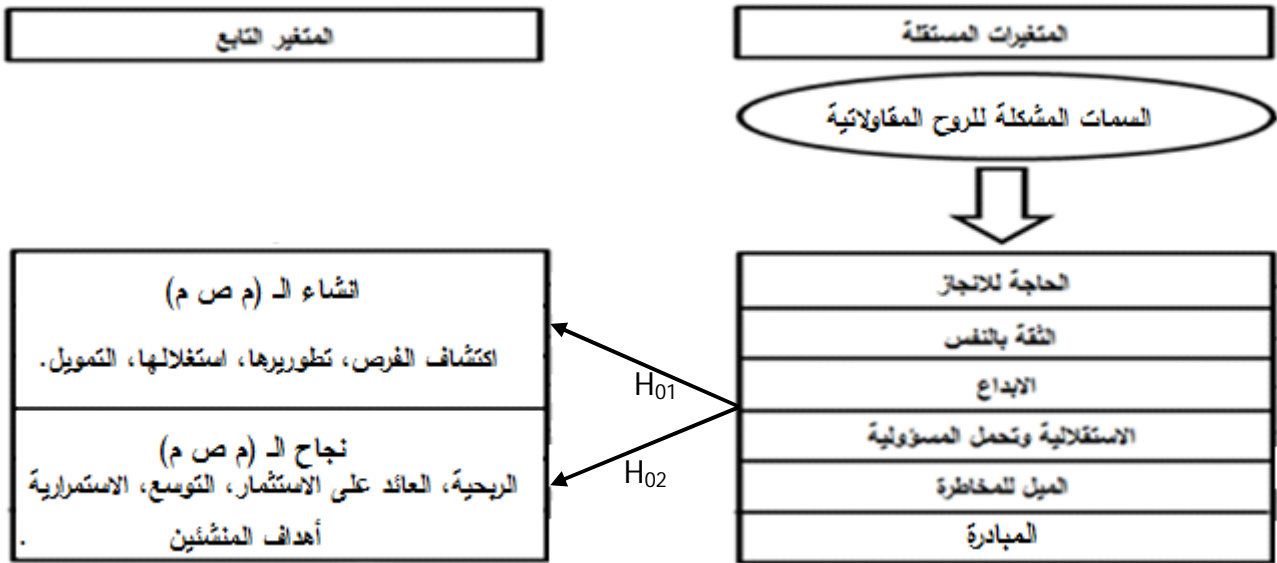
إن الدراسة التي نحن بصدد القيام بها تجري في إطار بيئة البحث الجزائرية والتي تفتقر إلى دراسات متخصصة بشكل مباشر في هذا المجال، إذ أن هناك ندرة كبيرة في الدراسات السابقة التي يمكن أن يستند إليها الباحث في دراسته، وبالتالي فإن أغلب الدراسات التي اعتمد عليها الباحث في تصميم دراسته هي دراسات أجنبية، مع عدم إهمال بعض الدراسات الجزائرية التي ساعدت في توجيه الجانب النظري ضمن الإطار المحلي وخصوصية المقاولاتية في الجزائر، ووجدنا أن أغلب الدراسات الجزائرية كانت بشكل أساسي دراسات نظرية مثل دراسة خالد بوعبدالله وعبد الله زواش بعنوان Entrepreneuriat et développement économique، ودراسة محمد ماضي بعنوان Les nouvelles figures de l'entrepreneuriat en Algérie : un essai typologie بالإضافة لبعض الدراسات الاستكشافية للجوانب ذات العلاقة بالظاهرة، واستخدمت أسلوب المسح القطاعي مثل دراسة أمينة لغيمة وصونية منغلتي بعنوان Les jeunes diplômés créateurs : d'entreprises dans le cadre de l'ANSEJ : cas de Tizi-Ouzou " ثقافة المقولة لدى الشباب الجزائري المقاول: دراسة ميدانية بولاية تلمسان"، ودراسة Lachachi Wassila بعنوان: L'influence des valeurs et l'environnement sur l'orientation stratégique de l'entrepreneur prive

Algérien –étude exploratoire- وفي الواقع فإن كل هذه الدراسات الجزائرية النظرية منها أو المعتمدة على أسلوب المسح القطاعي لم تمس موضوع الدراسة بشكل مباشر، بل فقط عالجت بعض الجوانب ذات العلاقة بالموضوع.

تتعلق هذه الدراسة من الإشكالية التالية : ما أثر السمات المقاولاتية لدى المقاولين الجزائريين على إنشاءهم لمؤسساتهم الصغيرة والمتوسطة ونجاحها؟، وقد تفرعت عن هذه الإشكالية الأساسية عدة تساؤلات فرعية تم ذكرها في المقدمة العامة، ويهدف معالجتها فقد تم وضع عدد من الفرضيات الأساسية والفرعية والتي تمكننا من تحديد أثر الروح المقاولاتية متمثلة في الخصائص المقاولاتية على المتغيرات التابعة والمتمثلة في إنشاء الـ (م ص م) ونجاحها في الجزائر، ونموذج الدراسة الموالي يلخصها كما يلي:

2. نموذج الدراسة.

الشكل رقم 22: نموذج الدراسة.



المصدر: من إعداد الباحث بناء على العديد من الدراسات السابقة.

3. فرضيات الدراسة.

✓ الفرضية الرئيسية الأولى H01: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة $(\alpha = 0.01)$ للسمات المقاولاتية (الحاجة للإنجاز، الثقة بالنفس، القدرة على الإبداع، الاستقلالية وتحمل المسؤولية، الميل للمخاطرة، روح المبادرة) على إنشاء الـ (م ص م) في الجزائر.

ويندرج تحتها الفرضيات الفرعية التالية:

– H_{01a} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للحاجة للإنجاز لدى المقاولين الجزائريين على إنشائهم لمؤسساتهم الخاصة؛

– H_{01b} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للثقة بالنفس لدى المقاولين الجزائريين على إنشائهم لمؤسساتهم الخاصة؛

– H_{01c} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للقدرة على الإبداع لدى المقاولين الجزائريين على إنشائهم لمؤسساتهم الخاصة؛

– H_{01d} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للاستقلالية وتحمل المسؤولية لدى المقاولين الجزائريين على إنشائهم لمؤسساتهم الخاصة؛

– H_{01e} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للميل للمخاطرة لدى المقاولين الجزائريين على إنشائهم لمؤسساتهم الخاصة؛

– H_{01f} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) لروح المبادرة لدى المقاولين الجزائريين على إنشائهم لمؤسساتهم الخاصة؛

✓ الفرضية الرئيسية الثانية H_{02} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للسمات المقاولاتية (الحاجة للإنجاز، الثقة بالنفس، القدرة على الإبداع، الاستقلالية وتحمل المسؤولية، الميل للمخاطرة، روح المبادرة) على نجاح الـ(م ص م) في الجزائر.

ويندرج تحتها الفرضيات الفرعية التالية:

– H_{02a} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للحاجة للإنجاز لدى المقاولين الجزائريين على نجاح مؤسساتهم الخاصة؛

– H_{02b} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للثقة بالنفس لدى المقاولين الجزائريين على نجاح مؤسساتهم الخاصة؛

– H_{02c} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للقدرة على الإبداع لدى المقاولين الجزائريين على نجاح مؤسساتهم الخاصة؛

– H_{02d} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للاستقلالية وتحمل المسؤولية لدى المقاولين الجزائريين على نجاح مؤسساتهم الخاصة؛

– H_{02e} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للميل للمخاطرة لدى المقاولين الجزائريين على نجاح مؤسساتهم الخاصة؛

– H_{02f} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) لروح المبادرة لدى المقاولين الجزائريين على نجاح مؤسساتهم الخاصة.

وتم إجراء هذه الدراسة التطبيقية من الناحية الزمنية في الفترة الممتدة من بداية سنة 2016 إلى غاية نهايتها، وجغرافيا اقتصرته هذه الدراسة على ولاية برج بوعريريج كونها من بين الولايات ذات النشاط المقاولاتي المقبول، بحيث أنها يمكن أن تشكل نموذجا يمكن تعميم نتائجه على كل التراب الجزائري، كما أن عدم توسيع الحيز الجغرافي المشمول بالدراسة إلى ولايات وأقاليم أخرى يرجع بالأساس للمتطلبات المادية والبشرية الكبرى التي يحتاجها مثل هذا العمل، بالإضافة للفترة الزمنية الكبيرة التي يمكن أن تستهلكها دراسة بهذا الحجم.

المطلب الثاني: مجتمع وعينة الدراسة.

1. مجتمع الدراسة.

كما ذكرنا سابقا فإن الحيز الجغرافي للدراسة ولأسباب موضوعية تم حصره في ولاية برج بوعريريج وبالتالي فإن مجتمع الدراسة سيقصر على مقاولي ولاية برج بوعريريج أو منشئي المؤسسات الـ (ص م) ضمن هذا الإقليم، حيث ستركز الدراسة التطبيقية على معرفة أهم الخصائص المقاولاتية المشكلة للروح المقاولاتية التي أثرت على إنشائهم لمؤسساتهم وساهمت بشكل ايجابي في نجاحها، وسوف نلقي الضوء في هذا الجزء على تطور تعداد الـ (م ص م) الخاصة في ولاية برج بوعريريج وأهم قطاعات نشاطها وحجم العمالة التي توظفها، والجدول الموالي يبين تطور تعداد الـ (م ص م) الخاصة في ولاية برج بوعريريج:

الجدول رقم 16: تطور تعداد الـ (م ص م) الخاصة في ولاية برج بوعريريج بين سنتي 2010 و 2015.

| السنة | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | السداسي الأول 2015 |
|-----------------|---------|---------|---------|---------|---------|--------------------|
| عدد الـ (م ص م) | 8621 | 9071 | 9775 | 10246 | 11043 | 11454 |
| الزيادة | | 450 | 704 | 471 | 797 | 411 |
| | (5,22%) | (7,76%) | (4,82%) | (7,79%) | (3,72%) | |

المصدر: من إعداد الباحث بناء على نشرات إحصائية داخلية لمديرية الـ (م ص م) برج بوعريريج.

الفصل الرابع ————— دراسة حالة مقاولي ولاية برج بوعريريج

نلاحظ أن معدل الزيادة في الـ(م ص م) الخاصة بولاية برج بوعريريج كان ايجابيا انطلاقا من سنة 2010 إلى غاية 2010، حيث سجل العدد الإجمالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة المصرح بها لدى الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي للأجراء (CNAS) خلال الخمس سنوات الماضية زيادة قاربت الـ 3000 مؤسسة، وهو ما معدله زيادة بـ35%، حيث بعد طرح عدد المؤسسات المشطوبة وإضافة تلك التي استأنفت نشاطها بلغ عدد الـ(م ص م) في نهاية السداسي الأول من سنة 2015 حوالي 11454 مؤسسة.

وتتوزع الـ(م ص م) في ولاية برج بوعريريج على مختلف فروع النشاط كما يلي:

الجدول رقم 17: توزيع الـ(م ص م) في ولاية برج بوعريريج على مختلف فروع النشاط لسنة 2015.

| فرع النشاط | الخدمات | البناء والأشغال العمومية | الصناعة | الفلاحة والصيد البحري | المجموع |
|-----------------|---------|--------------------------|---------|-----------------------|---------|
| عدد الـ(م ص م) | 5648 | 3810 | 1789 | 207 | 11454 |
| نسبة الـ(م ص م) | 49,31% | 33,26% | 15,62% | 1,81% | 100% |

المصدر: من إعداد الباحث بناء على نشرات إحصائية داخلية لمديرية الـ(م ص م) برج بوعريريج.

ويعتبر قطاع الخدمات القطاع الأكثر هيمنة على باقي القطاعات بنسبة تبلغ 49,31% يليه قطاع البناء والأشغال العمومية بـ 33,26% ثم الصناعة بنسبة 15,62%.

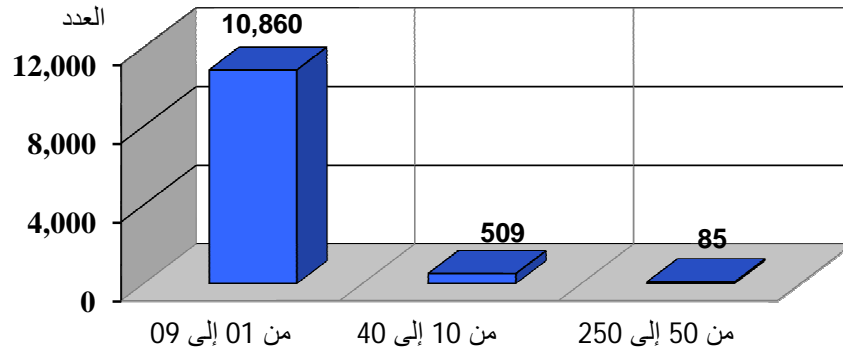
كما تشكل المؤسسات المصغرة (من 1 إلى 9 عامل) غالبية الـ(م ص م) الخاصة بنسبة تبلغ 94.81% من مجموعها، ويسجل معدل تشغيل يساوي 2.68 منصب لكل مؤسسة منشأة حديثا، والجدول الموالي يبين توزيع الـ(م ص م) الخاصة في ولاية برج بوعريريج حسب عدد العمال:

الجدول رقم 18: توزيع الـ(م ص م) الخاصة في ولاية برج بوعريريج حسب عدد العمال لسنة 2015.

| نوع المؤسسة | مؤسسات مصغرة (من 1 إلى 9) | مؤسسات صغيرة (من 10 إلى 49) | مؤسسات متوسطة (من 50 إلى 250) | المجموع |
|-------------|------------------------------|--------------------------------|----------------------------------|---------|
| العدد | 10 860 | 509 | 85 | 11 454 |
| النسبة | 94,81% | 4,44% | 0,74% | 100% |

المصدر: من إعداد الباحث بناء على نشرات إحصائية داخلية لمديرية الـ(م ص م) برج بوعريريج.

الشكل رقم 23: توزيع الـ(م ص م) الخاصة في ولاية برج بوعريريج حسب عدد العمال لسنة 2015.



المصدر: من إعداد الباحث بناء على الجدول أعلاه.

حيث بلغ عدد الأجراء المصرح بهم من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة لدى الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي للأجراء (CNAS)، 38120 أجبر نهاية السداسي الأول من سنة 2015 مقابل، ويعتبر قطاع البناء والأشغال العمومية الأكثر إنشاء لمناصب الشغل بـ 610 منصب جديد يليه قطاع مواد البناء بـ 93 منصب، النقل والمواصلات بـ 85 منصب.

2. عينة الدراسة.

إن طبيعة الدراسة التي تهدف لتحديد أهم الخصائص المقاولاتية التي لها تأثير على إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ثم على نجاحها واستمراريتها تفرض علينا أن تكون العينة من المقاولين أو منشئي الـ(م ص م)، ونعلم أنه في هذا النوع من المؤسسات فإن منشئ المؤسسة هو نفسه مسيرها، وبالتالي فإن العينة تكونت من المسيرين الملاك للـ(م ص م) في ولاية برج بوعريريج، وكما أشرنا في الجانب النظري فإن الـ 6 أشهر الأولى من إنشاء المؤسسة تتدرج ضمن مرحلة الإنشاء والتي قد تمتد إلى غاية سنتين، وإذا وصلت المؤسسة إلى 5 سنوات فإننا نعتبر أن المؤسسة قد استقرت في السوق وتعتبر حسب معيار الزمن مؤسسة ناجحة، وبالتالي فإن هته الدراسة ستركز على أولئك المقاولين الذين يبلغ عمر مؤسساتهم ما بين 6 أشهر إلى 5 سنوات، والتي يبلغ عددها حسب إحصاءات CNAS 2833 مؤسسة، كما أننا لم نركز على الطبيعة القانونية للمؤسسة أو مجال نشاطها.

وللحصول على قوائم المؤسسات وبياناتها فقد تم الاتصال بالعديد من الهيئات ذات العلاقة بهذا النوع من المؤسسات مثل مديرية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذا مختلف هيئات الدعم والمراقبة بالإضافة للغرفة التجارية والصندوق الوطني للضمان الاجتماعي CNAS.

وانطلاقاً قائمة المقاولين التي تحصلنا عليها اخترنا عينة مكونة من 100 مقاول بشكل عشوائي معتمدين العينة العشوائية البسيطة، وبعد الاتصال بأفراد العينة توصلنا إلى مقابلة شخصية لملى الاستبيان مع 62 منهم فيما تم إرسال الاستبيانات الأخرى عبر البريد الإلكتروني لعدم التمكن من الحصول على مقابلة شخصية، وفي النهاية تم الحصول على 67 استبياناً تم إلغاء 7 منها، ليتبقى 61 استبياناً تم الإجابة عليها بطريقة مرضية.

المطلب الثالث: أداة الدراسة.

1. تصميم أداة الدراسة.

صمم الباحث استبانته احتوت على 44 عبارة، خصصت العبارات العشرة الأولى للبيانات الديموغرافية والتعريفية، بينما تناولت العبارات من 11 إلى غاية 44 متغيرات الدراسة وهي الروح المقاولاتية كمتغير مستقل ومتغيرين تابعين هما إنشاء ال(م ص م) و نجاح ال(م ص م)، معتمدين على مقياس ليكرت الخماسي، وتفاصيل ذلك فيما يلي:

- المتغير المستقل وهو الروح المقاولاتية، تم قياسه من خلال الخصائص المقاولاتية حيث أحتوى على 5 متغيرات فرعية هي (الحاجة للانجاز، الثقة بالنفس، الاستقلالية وتحمل المسؤولية، الإبداع، المخاطرة، المبادرة)، وخصصت 30 عبارة لقياس هته المتغيرات الفرعية، تم إعدادها اعتماداً على عدد من الدراسات السابقة واستشارة عدد من الأكاديميين المختصين.
 - المتغير التابع الأول وهو إنشاء ال(م ص م) والذي تم قياسه من خلال 07 عبارات ركزت على مختلف مراحل إنشاء المؤسسة (اكتشاف الفرصة، تطويرها، استغلالها، التمويل).
 - المتغير التابع الثاني وهو نجاح ال(م ص م) والذي تم قياسه من خلال 07 عبارات عالجت المؤشرات التالية: (الربحية، العائد على الاستثمار، التسع، الاستمرارية، أهداف المقاول).
- والجدول الموالي يوضح المتغيرات المستقلة والتابعة الرئيسية والفرعية منها والعبارات المتعلقة بها:

الجدول رقم 19: تصميم أداة الدراسة.

| المتغيرات التابعة | | المتغير المستقل: الروح المقاولاتية | |
|-----------------------------|----------------|------------------------------------|----------------|
| المتغير الفرعي | العبارات | المتغير | العبارات |
| الحاجة للإنجاز | 11، 12، 13، 14 | إنشاء المؤسسة (اكتشاف الفرصة، | 31، 32، 33 |
| الثقة بالنفس | 15، 16، 17 | تطويرها، استغلالها، التمويل). | 34، 35، 36، 37 |
| الإبداع | 18، 19، 20 | | |
| الاستقلالية وتحمل المسؤولية | 21، 22، 23 | نجاح المؤسسة (الربحية، العائد | 38، 39، 40 |
| المخاطرة | 24، 25، 26، 27 | على الاستثمار، التوسع | 41، 42، 43 |
| المبادرة | 28، 29، 30 | الاستمرارية، أهداف المقاول). | 44 |

المرجع: من إعداد الطالب بناء على تصميم الاستبانة.

2. اختبار أداة الدراسة.

بعد اكتمال تصميم أداة الدراسة المقترحة تم إجراء اختبارات الصدق والثبات عليها للتحقق من جودتها

وقدرتها على قياس الظاهرة محل الدراسة كما يلي:

أ. صدق الاستبيان: يمكن القول أن الصدق يشير إلى درجة استقلالية الإجابات عن الظروف العوضية للبحث، ومن ثمة إلى مدى صلاحية أداة جمع البيانات لقياس ما وضعت لقياسه، لأن الصدق يرتبط أساساً بقابلية تكرار التجارب والاكتشافات العلمية، ولن يتأتى هذا إلا بمعاينة وأدوات جمع بيانات ومعالجة إحصائية مناسبة.¹⁹⁸

– الصدق الظاهري: ويقوم على فكرة مدى مناسبة فقرات الاستبيان لما يقيس ولما يطبق عليهم ومدى علاقتها بالاستبيان ككل ومن هذا المنطلق تم عرض الاستبيان على مجموعة المحكمين (04 محكمين) من ذوي الخبرة واختصاص لأخذ وجهات نظرهم والاستفادة من آرائهم في تعديله والتحقق من مدى ملائمة كل عبارة للمحور الذي تنتمي إليه، ومدى سلامة ودقة الصياغة اللفظية والعلمية لعبارة الاستبيان، ومدى شمول الاستبيان لمشكل الدراسة وتحقيق أهدافها، وفي ضوء آراء السادة المحكمين تم إعادة صياغة بعض العبارات وإضافة عبارات أخرى لتحسين أداة الدراسة.

– صدق الاتساق البنائي لأداة الدراسة: يعتبر صدق الاتساق البنائي أحد مقاييس صدق أداة الدراسة، حيث يقيس مدى تحقق الأهداف التي تسعى الأداة الوصول إليها، ويبين صدق الاتساق البنائي

¹⁹⁸ دليو فضيل، معايير الصدق والثبات في البحوث الكمية والكيفية، مجلة العلوم الاجتماعية، جامعة قسنطينة، العدد 83، 19 ديسمبر 2014.

مدى ارتباط كل محور من محاور أداة الدراسة بالدرجة الكلية لعبارات الاستبيان مجتمعة وتم حسابه بناء على عينة الدراسة الاستطلاعية والبالغ عددها 20 فرد وذلك باستخدام القاعدة التالية:

✓ قاعدة : إذا كانت r المحسوبة أكبر من r الجدولية، فإنه يوجد ارتباط معنوي

✓ أو قاعدة أخرى : إذا كانت قيمة الاحتمال الخطأ (Sig. or P-value) أقل من أو تساوي

مستوى الدلالة 0.01، 0.05، فإنه يوجد ارتباط معنوي. والجدول التالي يوضح ذلك:

الجدول رقم 20: صدق الاتساق البنائي لأداة الدراسة.

| محاور الاستبيان | معامل الارتباط | Sig | النتيجة |
|--------------------------------------------------|----------------|-------|--------------------------|
| 1 الحاجة للإنجاز | 0,824** | 0,000 | يوجد ارتباط دال إحصائياً |
| 2 الثقة بالنفس | 0,836** | 0,000 | يوجد ارتباط دال إحصائياً |
| 3 الإبداع | 0,803** | 0,000 | يوجد ارتباط دال إحصائياً |
| 4 الاستقلالية وتحمل المسؤولية | 0,837** | 0,000 | يوجد ارتباط دال إحصائياً |
| 5 المخاطرة | 0,882** | 0,000 | يوجد ارتباط دال إحصائياً |
| 6 المبادرة | 0,809** | 0,000 | يوجد ارتباط دال إحصائياً |
| 1 إنشاء المؤسسة | 0,762** | 0,000 | يوجد ارتباط دال إحصائياً |
| 2 نجاح المؤسسة | 0,769** | 0,000 | يوجد ارتباط دال إحصائياً |
| الجزء الأول : السمات المقاولاتية | 0,884** | 0,000 | يوجد ارتباط دال إحصائياً |
| الجزء الثاني : إنشاء المؤسسة الـ (م ص م) ونجاحها | 0,725** | 0,000 | يوجد ارتباط دال إحصائياً |

قيمة r الجدولية : 0.549 عند مستوى الدلالة 0.01 ودرجة حرية 19.
** تعني مقارنة قيمة (مستوى المعنوية) sig أو قيمة الاحتمال الخطأ (P-value) بمستوى دلالة 0.01.

المرجع: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS .V 23 .

من خلال الجدول أعلاه نجد معاملات الارتباط بين كل محور والمعدل الكلي لعبارات الاستبيان دالة إحصائياً، حيث قيمة r المحسوبة أكبر من قيمة r الجدولية كما أن قيمة SIG (مستوى المعنوية) أقل من مستوى الدلالة 0.01 ومنه تعتبر المحاور صادقة ومتسقة وصالحة لما وضعت لقياسه.

ب. ثبات الاستبيان: أما الثبات فيشير إلى الانتظام أو إلى الحد الذي يتم فيه فهم نتائج المقياس فهما صحيحا، أي مدى دقة النتائج وعلو درجة التوافق في حالة تكرارها، في وقت آخر من طرف باحث آخر، ومن ثم قابلية تعميمها¹⁹⁹، أي الاستقرار في نتائج الاستبيان، وعدم تغييرها بشكل كبير

¹⁹⁹ دليو فضيل، المرجع نفسه.

فيما لو تم إعادة توزيعها على أفراد العينة عدة مرات خلال فترات زمنية معينة، وقد تم التحقق من ثبات استبيان الدراسة، من خلال معامل ألفا كرونباخ كما هو مبين في الجدول الموالي:

الجدول رقم 21: قيمة معامل Cronbach's Alpha لمحاور أداة الدراسة.

| محاور الاستبيان | قيمة معامل Alpha Cronbach's | عدد العبارات | النتيجة |
|--------------------------------------------|-----------------------------|--------------|---------|
| 1 الحاجة للانجاز | 0,772 | 4 | ثابت |
| 2 الثقة بالنفس | 0,714 | 3 | ثابت |
| 3 الإبداع | 0,717 | 3 | ثابت |
| 4 الاستقلالية وتحمل المسؤولية | 0,720 | 3 | ثابت |
| 5 المخاطرة | 0,817 | 4 | ثابت |
| 6 المبادرة | 0,778 | 3 | ثابت |
| 1 إنشاء المؤسسة | 0,762 | 7 | ثابت |
| 2 نجاح المؤسسة | 0,781 | 8 | ثابت |
| الجزء الأول : السمات المقاولاتية | 0,812 | 20 | ثابت |
| الجزء الثاني : إنشاء المؤسسة ص . م ونجاحها | 0,795 | 15 | ثابت |
| جميع فقرات الاستبيان | 0,887 | 35 | ثابت |

المرجع: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS .V 23.

من خلال الجدول أعلاه نجد أن معامل الثبات ألفا كرومباخ (تتراوح بين 0.714 و 0.817) وأن معامل ألفا كرومباخ Alpha Cronbach's لجميع عبارات الاستبيان بلغ 0.887 وهو أكبر من الحد الأدنى (0.6) في جميع محاور الاستبيان مما يدل على ثبات أداة الدراسة، ومنه نستنتج أن أداة الدراسة صادقة وثابتة في جميع فقراتها وهي جاهزة للتطبيق على عينة الدراسة.

3. الأساليب الإحصائية المستخدمة في التحليل.

تم إخضاع البيانات إلى عملية التحليل الإحصائي باستخدام برنامج التحليل الإحصائي للعلوم الاجتماعية (SPSS.V23) وتم الاعتماد على بعض الاختبارات، بالإضافة إلى الأساليب الإحصائية الوصفية والأساليب الاستدلالية وكذلك الأشكال البيانية كما يلي:

- التكرارات والنسب المئوية لوصف الخصائص الديموغرافية لعينة الدراسة.
- المتوسط الحسابي: وذلك بغية التعرف على متوسط إجابات المبحوثين حول الاستبيان ومقارنتها بالمتوسط الفرضي المقدر ب (03) لأن التنقيط يتراوح من (01) إلى (05)، وهو يساعد في ترتيب العبارات حسب أعلى متوسط .

- الانحراف المعياري: وذلك من أجل التعرف على مدى انحراف استجابات أفراد الدراسة اتجاه كل فقرة والتأكد من صلاحية النموذج لاختبار الفرضيات، ويوضح التشتت في استجابات أفراد الدراسة فكلما اقتربت قيمته من الصفر فهذا يعني تركيز الإجابات وعدم تشتتها، وبالتالي تكون النتائج أكثر مصداقية وجودة، كما أنه يفيد في ترتيب العبارات أو العبارات لصالح الأقل تشتتاً عند تساوي المتوسط الحسابي المرجح بينها.
- اختبار test-student: ويستخدم هذا الاختبار بغرض التأكد من مدى وجود دلالة إحصائية في إجابات المستقصى منهم كما يقيس مدى صدق فروض الدراسة، والدلالة على أن المتغير المستقل يؤثر على المتغير التابع أو العكس، حيث يقارن الأوساط الحسابية لعينة الدراسة بقيمة وسط حسابي مرجح إذ يتم احتساب قيمة (T) واستخراج مستوى دلالتها.
- تحليل الانحدار البسيط: يقوم بتوضيح كيف يؤثر المتغير المستقل في المتغير التابع، ويضع في عين الاعتبار هامش الخطأ، والذي يؤول إلى الصفر عند تقدير معاملات النموذج. ومن خلاله يتم الحكم على قبول الفرضية أو عدم قبولها.
- معامل التحديد R^2 : يقيس مدى مساهمة المتغير التابع في المتغير المستقل، ويكشف لنا النسبة التي يؤثر بها المتغير المستقل على المتغير التابع حيث كلما كانت هذه النسبة كبيرة كلما كان التأثير أكبر وتعزى النسبة المتبقية لمتغيرات أخرى خارج الدراسة وكذا للخطأ العشوائي.
- تحليل الانحدار المتعدد: عبارة عن أسلوب إحصائي لا يختلف عن النموذج البسيط لكنه يتميز بتعدد المتغيرات، ويعمل على تفسير تأثير كل متغير مستقل في المتغير التابع، تحديد أي جزء من المتغير المستقل يؤثر بشدة في المتغير التابع.
- اختبار الصدق والثبات: بالاستعانة بمعامل ألفا كرونباخ لقياس الثبات ومعامل الارتباط بيرسون لقياس الصدق الاتساق الداخلي لأداة الدراسة.
- اختبار التوزيع الطبيعي (Kolmogorov-Smirnov): لمعرفة نوع توزيع بيانات العينة.
- اختبار معامل تضخم التباين (VIF) واختيار التباين المسموح (Tolerance) لكل متغير من المتغيرات المستقلة التأكد من انه لا يوجد ارتباط عال بين المتغيرات المستقلة فيما بينها أي ضرورة انخفاض الارتباط بين المتغيرات المستقلة.
- لوحة الانتشار بين المتغيرين للكشف عن وجود علاقة خطية أو غير خطية.

المطلب الرابع: الخصائص الديموغرافية لعينة الدراسة.

يظهر الجدول الموالي الخصائص الديموغرافية لأفراد العينة، حيث تضمنت خمس متغيرات كالتالي:

الجدول رقم 22: توزيع أفراد العينة حسب المتغيرات الديموغرافية.

| الرقم | المتغير | الفئة | التكرار | النسبة المئوية % |
|-------|-------------------|--------------------|---------|------------------|
| 01 | الجنس | ذكور | 54 | 88,5 |
| | | إناث | 7 | 11,5 |
| | المجموع | | 61 | 100,0 |
| 02 | السن | 18-24 | 3 | 4,9 |
| | | 25-29 | 10 | 16,4 |
| | | 30-34 | 14 | 23,0 |
| | | 35-40 | 16 | 26,2 |
| | | أكثر من 40 | 18 | 29,5 |
| | المجموع | | 61 | 100,0 |
| 03 | المستوى التعليمي | ابتدائي | 4 | 6,6 |
| | | متوسط | 13 | 21,3 |
| | | ثانوي | 21 | 34,4 |
| | | جامعي | 20 | 32,8 |
| | | دراسات عليا | 3 | 4,9 |
| | المجموع | | 61 | 100,0 |
| 04 | الحالة الاجتماعية | أعزب | 16 | 26,2 |
| | | متزوج | 43 | 70,5 |
| | | مطلق | 2 | 3,3 |
| | المجموع | | 61 | 100,0 |
| 05 | الخبرة | لا يوجد | 7 | 11,5 |
| | | أقل من سنتين | 10 | 16,4 |
| | | من 02 إلى 05 سنوات | 13 | 21,3 |
| | | من 05 إلى 10 سنوات | 9 | 14,8 |
| | | أكثر من 10 سنوات | 22 | 36,1 |
| | المجموع | | 61 | 100,0 |

المراجع: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS .V 23.

يتضح من الجدول أعلاه أن غالبية أفراد العينة هم من الذكور (88,5%)، وهو ما يبين الضعف الكبير في التوجه المقاولاتي لدى الإناث، والذي قد يكون مرده للثقافة الذكورية التي لا تزال سائدة في المجتمع الجزائري على العموم، أما بالنسبة للسن فنجد محدودية كبيرة للمقاولين الشباب الأقل من 20 سنة وهي فئة الجامعيين والخريجين الجدد من الجامعة حيث لا تتعدى نسبتهم (4,9%)، ونسبة المقاولين في باقي الفئات

مقاربة نوعا ما لتصل إلى أعلى نسبة في فئة الأكثر من 40 سنة، ونجد أن النسبة الأكبر لأفراد العينة هم من ذوي المستوى التعليمي الثانوي والجامعي (34,4%) و(32,8%) على التوالي، ونجد أن أغلب أفراد العينة (70,5%) هم من المتزوجين وهذا قد يكون مؤشرا على قدرتهم على تحمل المسؤولية، كما نجد تناسبا ملحوظا بين السن والخبرة المهنية، فأفراد اللعينة الأكبر سنا هم ذووا الخبرة الأكبر، حيث نجد أن أعلى نسبة كانت لفئة أكثر من 10 سنوات خبرة ب (36,1%).

العبارة رقم 06: هل خبرتك المهنية في نفس مجال عمل مؤسستك؟

الجدول رقم 23: مدى توافق الخبرة المهنية السابقة للمقاول ومجال عمل مؤسسته.

| التكرار | % |
|---------|-------|
| لا | 39 |
| نعم | 22 |
| المجموع | 61 |
| | 100,0 |

المرجع: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS .V 23.

يبين هذا الجدول أن أغلبية أفراد العينة (63,9%) لا تتوافق خبرتهم المهنية مع مجال عمل مؤسستهم، وقد يرجع ذلك لان هناك نسبة معتبرة من المقاولين هم من الشباب اللذين لم يمارسوا أي عمل من قبل، أو كانت لهم وظائف بصفة متقطعة، وكان إنشاء مؤسسة خاصة بهم هو البديل عن تلك الوظائف التي لم تكن تتناسب مستواهم العلمي أو طموحاتهم، أما اللذين كانت إجاباتهم ب (نعم) فنسبتهم من حجم العينة هو (36,1%) وهته النسبة رغم أنها لا تشكل النسبة الأكبر غير أنها تمثل نسبة معتبرة، وتدل على أن هناك نوعا من المقاولين كان اختيارهم لمجال عملهم نابعا عن الخبرة والمعرفة التي اكتسبوها في العمل، وبالتالي هذا النوع من المقاولين سيكون أكثر قدرة على التأقلم مع متغيرات السوق ويكون الأقرب للنجاح. العبارة رقم 07: هل أحد والديك مقاول؟.

الجدول رقم 24: المقاولاتية عند الوالدين.

| التكرار | % |
|---------|-------|
| لا | 48 |
| نعم | 13 |
| المجموع | 61 |
| | 100,0 |

المرجع: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS .V 23.

من خلال الجدول أعلاه يتبين أن هناك نسبة معتبرة من أفراد العينة (21%) ينحدرون من أصول مقاول، وبالتالي سيكون لها أثر ايجابي معتبر في توجيههم للمقاول، وذلك وفقا للكثير من الدراسات الأكاديمية، كما سيساعدهم في صناعة شبكة علاقات واسعة ويسهل دخولهم للسوق. العبارة رقم 08: كم عمر مؤسستك؟.

الجدول رقم 25: عمر المؤسسة.

| % | التكرار | |
|-------|---------|-------------------|
| 23,0 | 14 | أقل من 6 أشهر |
| 29,5 | 18 | 6 أشهر - سنتين |
| 23,0 | 14 | من 03 إلى 5 سنوات |
| 24,6 | 15 | أكثر من 5 سنوات |
| 100,0 | 61 | المجموع |

المرجع: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS .V 23.

من خلال قراءة الجدول أعلاه يتضح أن توزيع العينة حسب عمر المؤسسة متقارب بين كل الفئات، وهو ما يتيح لنا من خلال الأسئلة المتعلقة بمتغيرات الدراسة الحصول على معلومات متعلقة بكل فئات المقاولين ومعرفة أهم الخصائص المقاولاتية التي كان لها أثر بالغ في إنشاء المؤسسة وتلك التي أثرت على نجاحها على اعتبار أن المؤسسات أقل من ستة أشهر هي في طور الإنشاء، وتلك التي وصلت أو تخطت عمر الـ 5 سنوات هي مؤسسات ناجحة حسب معيار الزمن.

العبارة رقم 09 : مولت مشروع عن طريق.

الجدول رقم 26: مصدر تمويل المشروع.

| % | التكرار | |
|-------|---------|--------------------------------------------------------------|
| 55,73 | 34 | برامج دعم وتمويل (الـم ص م) , ANSEJ, ENGEM, CNAC, FGAR |
| 6,6 | 4 | قرض بنكي |
| 19,7 | 12 | تمويل شخصي |
| 13,1 | 8 | العائلة |
| 4,9 | 3 | مصادر أخرى |
| 100,0 | 61 | المجموع |

المرجع: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS .V 23.

يتضح من الجدول أعلاه أن الفئة الأكبر من المقاولين في هته العينة هم ممن استفادوا من برامج الدولة لتمويل ومرافقة إنشاء (الـم ص م)، حيث بلغت نسبتهم (55,73%) من مجموع أفراد العينة، وهو ما يبين أن هناك دعم كبير مقدم من قبل الدولة للتشجيع على إنشاء مثل هذا النوع من المؤسسات، مع ملاحظة أن أغلبية المستفيدين من مثل هذا النوع من التمويل هم من الشباب قليلي أو معدومي الخبرة في مجال العمل الذي اختاروه، كما أن نسبة (13,31%) من أفراد العينة مولوا مشاريعهم بأموالهم الخاصة، ولجأ ما نسبته (13,1%) للعائلة لأجل الحصول على التمويل.

العبارة رقم 10: عدد العمال في مؤسستي هو .

الجدول رقم 27: عدد العمال في المؤسسة.

| التكرار | % |
|--------------------|-------|
| من 01 إلى 09 عمال | 58 |
| من 10 إلى 49 عمال | 3 |
| من 50 إلى 250 عمال | 00 |
| المجموع | 61 |
| | 100,0 |

المرجع: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS .V 23.

إن أغلب المؤسسات التي أنشأها أفراد العينة هي عبارة عن مؤسسات مصغرة، حيث بلغت نسبتها (95,1%)، بينما كانت نسبة المؤسسات الصغيرة (4,9%)، وانعدمت المؤسسات المتوسطة، وهو ما يتناسب مع توزيع هته المؤسسات من حيث الحجم سواء على المستوى المحلي أو الوطني، إذ أن أغلبها مؤسسات مصغرة، وهو ما ينعكس على محدودية قدرتها التشغيلية ومردوديتها الاقتصادية، لكنها تعتبر الحجم الأمثل لبدئ مشروع جديد، حيث تتميز بسهولة إدارتها ومرونتها الكبيرة، كما أنها لا تتطلب استثمار مبالغ مالية كبيرة.

المبحث الثاني: عرض وتحليل إجابات أفراد العينة وتفسيرها.

اشتمل الاستبيان المقدم لعينة الدراسة على محورين أساسيين هما: السمات المشكلة للروح المقاولاتية كمتغير مستقل، وإنشاء ال(م ص م) ونجاحها كمتغير تابع، وسنحاول في هذا المبحث من خلال عرض وتحليل إجابات أفراد العينة على محاور الاستبيان أن نتعرف على مدى توافر الخصائص المقاولاتية لدى أفراد العينة، وكذا قياس مدى مساهمتهم مختلف مراحل إنشاء مؤسستهم ومدى نجاحها.

المطلب الأول: اختبار التوزيع، وكيفية تحديد الاتجاه لبيانات العينة.

1. اختبار طبيعة التوزيع.

لاختيار الأدوات الإحصائية المناسبة من أجل تحليل إجابات أفراد عينة الدراسة واختبار صحة الفرضيات يجب أولاً أن نتعرف طبيعة توزيع بيانات العينة (Normality) عن طريق اختبار التوزيع الطبيعي (Kolmogorov-Smirnov)، وهو اختبار ضروري لاختبار الفرضيات، حيث تختلف أدوات التحليل الإحصائي المعلمية واللامعلمية حسب طبيعة التوزيع الذي تنتمي إليه بيانات العينة.

وعليه من أجل اختبار طبيعة التوزيع نحتاج إلى وضع فرضيتين هما فرضية العدم والفرضية البديلة على اعتبار أن فرضية العدم خاضعة للاختبار أي أنها قد تكون غير صحيحة، مما يتطلب وضع الفرضيتين الصفرية والبديلة كما يلي:

H0: بيانات العينة تتبع التوزيع الطبيعي

H1: بيانات العينة لا تتبع التوزيع الطبيعي

إذا كانت قيمة احتمال الخطأ أو (مستوى المعنوية sig) أكبر من 0.05 فإن البيانات تتبع توزيع

طبيعي.²⁰⁰

جدول رقم 28: اختبار التوزيع الطبيعي (Kolmogorov-Smirnov) لبيانات العينة.

| النتيجة | (Kolmogorov-Smirnov) | | محاور الاستبيان |
|----------------------|----------------------|------------------|-----------------------------------------|
| | مستوى الدلالة Sig | القيمة الإحصائية | |
| يتبع التوزيع الطبيعي | 0,133 | 0,141 | الحاجة للإنجاز |
| يتبع التوزيع الطبيعي | 0,200 | 0,103 | الثقة بالنفس |
| يتبع التوزيع الطبيعي | 0,062 | 0,155 | الإبداع |
| يتبع التوزيع الطبيعي | 0,200 | 0,123 | الاستقلالية وتحمل المسؤولية |
| يتبع التوزيع الطبيعي | 0,200 | 0,083 | المخاطرة |
| يتبع التوزيع الطبيعي | 0,200 | 0,111 | المبادرة |
| يتبع التوزيع الطبيعي | 0,089 | 0,149 | إنشاء المؤسسة |
| يتبع التوزيع الطبيعي | 0,200 | 0,121 | نجاح المؤسسة |
| يتبع التوزيع الطبيعي | 0,145 | 0,139 | الجزء الأول : السمات المقاولاتية |
| يتبع التوزيع الطبيعي | 0,200 | 0,112 | الجزء الثاني : إنشاء ال (ص و م) ونجاحها |

المرجع: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS .V 23.

ومن خلال الجدول أعلاه نجد أن مستوى الدلالة sig أكبر من (0.05) لجميع محاور الاستبيان، وبالتالي فإننا نقبل الفرضية الصفرية القائلة بأن بيانات العينة تتبع التوزيع الطبيعي، أي أن بيانات إجابات أفراد العينة على عبارات متغيرات الدراسة تخضع للتوزيع الطبيعي، وهو ما يسمح لنا بإجراء مختلف الاختبارات المعلمية للإجابة على الأسئلة وتحديد صحة أو خطأ فرضيات الدراسة.

2. كيفية تحديد اتجاه بيانات العينة.

قبل اختبار الفرضيات نحاول معرفة آراء واتجاهات أفراد العينة من خلال تحليل عبارات كل محور من محاور الاستبيان ومعرفة هل هي: (محايدة، سلبية، إيجابية)، وذلك باستخدام الأدوات الإحصائية التالية:

- اختبار: ستودنت (T test) للعينة الواحدة حول متوسط فرضي (حياد) يساوي، حيث تمثل الحياد في مقياس ليكرت، وإيجاد المتوسط الحسابي + الانحراف المعياري لكل عبارة.
- طول الفئة (المجال) = المدى / قيمة الفئة الأعلى (حيث أن: المدى = قيمة الفئة الأعلى - قيمة الفئة الأدنى).

²⁰⁰ لجنة التأليف والترجمة، المرجع السريع للتحليل الإحصائي باستخدام أمثلة SPSS، شعاع للنشر والعلوم، حلب، 2008، ص 33.

إن الهدف من هذه المعادلة هو معرفة حدود مجال كل خيار من الخيارات التي يحتويها مقياس ليكرت الخماسي، وبالتطبيق نجد: المدى = 5-1 = 4 ومنه فإن المجال يساوي إلى: $0.8 = 5/4$ ومن ثم يمكن وضع الخيارات على النحو التالي:

الجدول رقم 29: حدود مجال كل خيار من خيارات مقياس ليكرت الخماسي.

| مجال المتوسط الحسابي | [1.8 - 1] | [2.6 - 1.8] | [3.4 - 2.6] | [4.2 - 3.4] | [5 - 4.2] |
|-------------------------------------------------------------|----------------|---------------|---------------|---------------|-------------|
| اتجاهات أفراد العينة في إجاباتهم على عبارات محاور الاستبيان | غير موافق بشدة | غير موافق | محايد | موافق | موافق بشدة |
| | سلبية | | محايد | | إيجابية |

المرجع: من إعداد الباحث.

ترتيب العبارة من خلال أهميتها في المحور بالاعتماد على أكبر قيمة متوسط حسابي في المحور وعند تساوي المتوسط الحسابي بين عبارتين فإنه يأخذ بعين الاعتبار أقل قيمة للانحراف معياري بينهما. ولتقدير مستوى كل متغير وتحديد درجة توافره حددنا ثلاث مستويات (منخفض، متوسط، مرتفع) إذن نجد: $(3/(1-5) = 1.333$ حيث نحصل على مجالات كما يلي:

الجدول رقم 30: مستوى توفر المتغير بعينة الدراسة.

| مجال المتوسط الحسابي | من 01 إلى 2.333 | من 2.333 إلى 3.666 | من 3.666 إلى 5 |
|-----------------------------|-----------------|----------------------|----------------|
| مستوى المتغير بعينة الدراسة | منخفض | متوسط | مرتفع |
| النسبة المئوية | أقل من 46.66% | من 46.66% إلى 73.32% | أكثر من 73.32% |

المرجع: من إعداد الباحث.

المطلب الثاني: عرض وتحليل إجابات أفراد العينة على عبارات المتغيرات المستقلة للدراسة.

1. مدى توفر خاصية الحاجة للإنجاز لدى أفراد العينة.

جدول رقم 31: إجابات أفراد العينة على العبارات المتعلقة بالحاجة للإنجاز.

| الرقم | العبارات | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري | قيمة T | مستوى المعنوية | مستوى الموافقة |
|-------|--------------------------------------------------|-----------------|-------------------|--------|----------------|----------------|
| 11 | أفضل العمل الصعب الذي يحتاج إلى التحدي. | 2,9672 | 1,032 | 0,248 | 0,805 | الحياد |
| 12 | عندما أكون مهتما بعمل ما تقل حاجتي للراحة. | 4,0000 | 0,707 | 11,04 | 0,000 | موافق |
| 13 | أنا دائما على استعداد لتقديم تضحيات لأجل النجاح. | 4,0000 | 0,365 | 21,38 | 0,000 | موافق |
| 14 | أتوجه أكثر للمشاريع والأعمال السهلة. | 3,2787 | 0,819 | 2,657 | 0,010 | الحياد |

| | | | | | |
|-------|-------|-------|-------|--------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| متوسط | 0,000 | 11,59 | 0,378 | 3,5615 | درجة توفر خاصية الحاجة للانجاز |
| | | | | | النسبة المئوية |
| | | | | | قيمة T الجدولية: 2.66 عند مستوى الدلالة 0.01 ودرجة الحرية 60. درجة الحرية = 1 - n = 61 - 1 |

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS V 23.

من خلال الجدول أعلاه نجد أن العبارة رقم 12 احتلت المرتبة الأولى بمتوسط حسابي بلغ 4 وانحراف معياري بلغ 0,707، كما بلغت القيمة T المحسوبة 11,04 وهي أكبر من قيمة T الجدولية، كما أن قيمة sig=0.000 أقل من مستوى الدلالة 0.01، مما يعني أن العبارة ذات دلالة إحصائية، وبما أن المتوسط الحسابي يختلف جوهريا عن مجال الحياد ويزيد عن الوسط الفرضي =3 بفارق بلغ 1، أي أن اتجاهات أفراد العينة ايجابية ويوافقون وبدرجة موافق في إجاباتهم على العبارة رقم 12 أي أنهم: عندما يوكونون مهتمين بعمل ما تقل حاجتهم للراحة، وذلك بنسبة 80,00% حسب وجه نظرهم.

وبنفس طريقة التحليل بالنسبة للعبارة الأخرى، نجد أفراد العينة محايدين بالنسبة للعبارة 11 و 14 وموافقين بالنسبة للعبارة رقم 13، وبصفة عامة نجد أن المتوسط الحسابي الإجمالي لإجابات أفراد العينة على العبارات المتعلقة بخاصية الحاجة للانجاز: بلغ 3.5615 وهو ضمن مجال متوسط (من 2.333 إلى 3.666) وهذا يدل على أفراد العينة يوافقون وبمستوى متوسط على توفر خاصية الحاجة للانجاز لديهم وذلك بنسبة 71,23% حسب وجه نظرهم.

2. مدى توفر خاصية الثقة بالنفس لدى أفراد العينة.

جدول رقم 32: إجابات أفراد العينة على العبارات المتعلقة بالثقة بالنفس.

| الرقم | العبارة | المتوسط الحسابي | انحراف المعياري | قيمة T | مستوى المعنوية | مستوى الموافقة |
|------------------------------|-----------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|--------|--------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|
| 15 | بالنسبة لي كل شيء ممكن فإذا أمنت به تستطيع تحقيقه. | 3,0820 | 1,021 | 0,627 | 0,533 | الحياد |
| 16 | إن النجاح هو نتاج للحظ والقدر، أكثر من الكفاءة والمؤهلات. | 3,1803 | 1,271 | 1,108 | 0,272 | الحياد |
| 17 | يعتبرني الآخرون عنيدا. | 4,7377 | 0,443 | 30,60 | 0,000 | موافق |
| درجة توفر خاصية الثقة بالنفس | | 3,6667 | 0,516 | 10,08 | 0,000 | مرتفع |
| | | | | | النسبة المئوية | |
| | | | | | قيمة T الجدولية: 2.66 عند مستوى الدلالة 0.01 ودرجة الحرية 60. درجة الحرية = 1 - n = 61 - 1 | |

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS V 23.

احتلت الفقرة 17 المرتبة الأولى بمتوسط حسابي بلغ 4,7377 وبانحراف معياري بلغ 0,443، كما بلغت قيمة T المحسوبة 30,6 وهي أكبر من قيمة T الجدولية، كما أن sig=0.000 وهي أقل من مستوى الدلالة 0.01، مما يعني الفقرة 17 ذات دلالة إحصائية، وبما أن المتوسط الحسابي يختلف جوهريا عن مجال

الحياد ويزيد عن الوسط الفرضي=3 بفارق بلغ 1,7377، أي أن أفراد العينة حسب وجه نظرهم وبنسبة 94,75% يرون أن الآخرين يعتبرونهم عنيدون.

وبالنسبة للعبارة رقم 16 بلغ المتوسط الحسابي 3,1803 والانحراف المعياري 1,271، كما بلغت قيمة T المحسوبة 1,108 وهي اقل من قيمة T الجدولية، كما أن قيمة sig=0.2720 أكبر من مستوى الدلالة 0.01، مما يعني العبارة رقم 11 غير دالة إحصائياً، وبما أن المتوسط الحسابي لا يختلف عن مجال الحياد [2.6 - 3.4] أي أن اتجاهات أفراد العينة الحيادية في إجاباتهم على العبارة.

واحتلت العبارة 15 المرتبة الثالثة بمتوسط حسابي بلغ 3,082 وانحراف معياري بلغ 1,021، كما بلغت قيمة T المحسوبة 0,627 وهي اقل من قيمة T الجدولية كما أن قيمة sig=0.533 أكبر من مستوى الدلالة 0.01، مما يعني العبارة رقم 11 غير دالة إحصائياً. وبصفة عامة نجد أن :

المتوسط الحسابي الإجمالي لإجابات أفراد العينة على عبارات المتعلقة خاصية الثقة بالنفس بلغ 3.667 وهو ضمن مجال مرتفع (من 3.666 إلى 5) وهذا يدل على أفراد العينة يوافقون وبمستوى مرتفع على توفر خاصية الثقة بالنفس لديهم وهذا بنسبة 73.33% حسب وجه نظرهم.

3. مدى توفر خاصية الإبداع لدى أفراد العينة.

جدول رقم 33: إجابات أفراد العينة على العبارات المتعلقة بالإبداع.

| الرقم | العبارات | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري | قيمة T | مستوى المعنوية | مستوى الموافقة |
|-------|---------------------------------------------------------------|-----------------|-------------------|--------|----------------|----------------|
| 18 | أعتبر نفسي مبدع غير تقليدي في عملي. | 3,7541 | 0,960 | 6,134 | 0,000 | موافق |
| 19 | لدي القدرة على إيجاد حلول جديدة ومبتكرة للمشاكل التي تواجهني. | 4,0164 | 0,591 | 13,42 | 0,000 | موافق |
| 20 | استطيع أن أحول العديد من المشاكل إلى فرص للربح. | 3,9180 | 0,276 | 25,92 | 0,000 | موافق |
| | درجة توفر خاصية الإبداع | 3,8962 | 0,542 | 12,89 | 0,000 | مرتفع |
| | النسبة المئوية | | | 77.92% | | |

قيمة T الجدولية: 2.66 عند مستوى الدلالة 0.01 ودرجة الحرية 60. درجة الحرية = 1 - n = 61 - 1

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS .V 23.

من خلال الجدول أعلاه وبصفة عامة نجد أن المتوسط الحسابي الإجمالي لإجابات أفراد العينة على العبارات المتعلقة بخاصية الإبداع بلغ 3.8362، وهو ضمن مجال مرتفع (من 3.666 إلى 5) وهذا يدل على أفراد العينة يوافقون وبمستوى مرتفع على توفر خاصية الإبداع لديهم، وهذا بنسبة 77.92% حسب وجه نظرهم، وإذا أردنا أن نتعمق أكثر في التفاصيل نجد أن:

احتلت العبارة 19 المرتبة الأولى بمتوسط حسابي بلغ 4,0164 وانحراف معياري بلغ 0,591، كما بلغت قيمة T المحسوبة: 13,42 وهي اكبر من القيمة T الجدولية و أيضا قيمة $\text{sig}=0.000$ اقل من مستوى الدلالة 0.01 ، مما يعني أن اتجاهات أفراد العينة ايجابية ويوافقون أن لديهم القدرة على إيجاد حلول جديدة ومبتكرة للمشاكل التي تواجههم، وهذا بنسبة 80,33% من العينة.

أما العبارة رقم 20 فنجد المتوسط حسابي بلغ 3,918 والانحراف معياري بلغ 0,276، كما بلغت القيمة T المحسوبة: 25,92 وهي اكبر من القيمة T الجدولية، وأيضا قيمة $\text{sig}=0.000$ أقل من مستوى الدلالة 0.01، مما يعني الفقرة 20 ذات دلالة إحصائية وبما أن المتوسط الحسابي يختلف جوهريا عن مجال الحياد ويزيد عن الوسط الفرضي بفارق بلغ 0,91803، فان اتجاهات أفراد العينة ايجابية ويوافقون على أنهم يستطيعون أن يحولوا العديد من المشاكل إلى فرص للربح.

نفس الشيء بالنسبة للعبارة رقم 18، أي أن اتجاهات أفراد العينة ايجابية ويوافقون على العبارة رقم 18 أي: يعترفون أنفسهم مبدعين وغير تقليديين في عملهم ، وهذا بنسبة 75,08% حسب وجه نظرهم.
4. مدى توفر خاصية الاستقلالية وتحمل المسؤولية أفراد العينة.

جدول رقم 34: إجابات أفراد العينة على العبارات ذات العلاقة بالاستقلالية وتحمل المسؤولية.

| الرقم | العبارات | المتوسط الحسابي | انحراف المعياري | قيمة T | مستوى المعنوية | مستوى الموافقة |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|--------|----------------|----------------|
| 21 | أعتمد على نفسي في عملي ويعتمد الآخرون علي. | 3,4426 | 1,103 | 3,133 | 0,003 | موافق |
| 22 | أفضل أن أكون أنا الرئيس في العمل. | 4,5574 | 0,500 | 24,28 | 0,000 | موافق بشدة |
| 23 | أفضل أن أكون صانع القرار ولي الحرية في اتخاذ أي إجراءات أراها ضرورية. | 4,5574 | 0,500 | 24,28 | 0,000 | موافق بشدة |
| | درجة توفر خاصية الاستقلالية وتحمل المسؤولية | 4,1858 | 0,572 | 16,17 | 0,000 | مرتفع |
| النسبة المئوية | | 83,72% | | | | |
| قيمة T الجدولية: 2.66 عند مستوى الدلالة 0.01 ودرجة الحرية 60. درجة الحرية $n - 1 = 61 - 1$ | | | | | | |

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS .V 23.

من خلال الجدول أعلاه نجد :

احتلت الفقرة رقم: 22 المرتبة الأولى بمتوسط حسابي بلغ 4,5574 وانحراف معياري 0,5، كما بلغت قيمة T المحسوبة 24,28 وهي اكبر من القيمة T الجدولية، كما أن قيمة $\text{sig}=0.000$ أقل من مستوى الدلالة 0.01، مما يعني العبارة 22 ذات دلالة إحصائية، وبما أن المتوسط الحسابي يختلف جوهريا عن مجال الحياد ويزيد عن الوسط الفرضي $=3$ بفارق بلغ 1,55738 فان اتجاهات أفراد العينة ايجابية وهم موافقون بشدة بأنهم يفضلون أن يكونوا هم الرؤساء في العمل، وذلك بنسبة 91,15% حسب وجه نظرهم.

أما العبارة رقم 23 فكان متوسطها الحسابي 4,5574 والانحراف المعياري 0,5، كما بلغت القيمة T المحسوبة 24,28 وهي اكبر من القيمة T الجدولية، كما أن قيمة sig=0.000 أقل من مستوى الدلالة 0,01، مما يعني أن العبارة 23 دالة إحصائياً، وبما أن المتوسط الحسابي يختلف جوهرياً عن مجال الحياد ويزيد عن الوسط الفرضي=3 بفارق بلغ 1,55738، فإن اتجاهات أفراد العينة ايجابية ويوافقون بشدة على أنهم يفضلون أن يكونوا صناع القرار ولهم الحرية في اتخاذ أي إجراءات يرونها ضرورية، وذلك بنسبة 91,15% من أفراد العينة، ونفس الشيء بالنسبة للعبارة 21. وبصفة عامة نجد أن:

المتوسط الحسابي الإجمالي لإجابات أفراد العينة على عبارات المتعلقة خاصية الاستقلالية وتحمل المسؤولية: بلغ 4.185 وهو ضمن مجال مرتفع (من 3.666 إلى 5) وهذا يدل على أفراد العينة يوافقون وبمستوى مرتفع على توفر خاصية الاستقلالية وتحمل المسؤولية لديهم.

5. مدى توفر خاصية المخاطرة لدى أفراد العينة.

جدول رقم 35: إجابات أفراد العينة على العبارات المتعلقة بالمخاطرة.

| الرقم | العبارات | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري | قيمة T | مستوى المعنوية Sig | مستوى الموافقة |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|-----------------|-------------------|--------|--------------------|----------------|
| 24 | أنا على استعداد للاستثمار في بيئة غير واضحة إذا كان العائد المتوقع مرتفعاً. | 3,0000 | 1,080 | 0,000 | 1,000 | الحياد |
| 25 | ارغب بعمل مستقر وتأمين مضمون حتى وان كان بأجر عادي. | 2,8689 | 1,271 | -0,806 | 0,424 | الحياد |
| 26 | أنا اقل فعالية بكثير في المواقف الصعبة. | 2,5574 | 0,904 | -3,823 | 0,000 | موافق |
| 27 | أحب العمل في الأوضاع التي تكون فيها القواعد التي يجب أن نحترمها واضحة. | 3,0984 | 1,350 | 0,569 | 0,572 | الحياد |
| درجة توفر خاصية المخاطرة | | 2,8811 | 0,759 | -1,223 | 0,226 | متوسط |
| النسبة المئوية | | %57,62 | | | | |
| قيمة T الجدولية: 2.66 عند مستوى الدلالة 0.01 ودرجة الحرية 60. درجة الحرية = n - 1 = 61 - 1 | | | | | | |

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS .V 23.

احتلت العبارة 27 المرتبة الأولى بمتوسط حسابي بلغ 3,098 وانحراف معياري 1,35، كما بلغت القيمة T المحسوبة 0,569 وهي أقل من قيمة T الجدولية، كما أن sig=0.572 وهي أكبر من مستوى الدلالة 0,01، مما يعني الفقرة 27 غير دالة إحصائياً، أي أن اتجاهات أفراد العينة حيادية اتجاه العبارة: أحب العمل في الأوضاع التي تكون فيها القواعد التي يجب أن نحترمها واضحة.

أنا بالنسبة للعبارة 24 فنجد المتوسط الحسابي بلغ 3,000 والانحراف المعياري 1,08، كما أن قيمة T المحسوبة هي 0,000 وهي أقل من القيمة T الجدولية، وبما أن قيمة sig=1.000 أكبر من مستوى الدلالة 0,01، فإن العبارة غير دالة إحصائياً واتجاهات أفراد العينة حيادية.

احتلت العبارة 25 المرتبة الثالثة بمتوسط حسابي بلغ 2,869 وانحراف معياري قيمته 1,271، مما يعني العبارة 25 غير دالة إحصائياً واتجاهات أفراد العينة حيادية.

أما العبارة 26 فكانت قيمة المتوسط الحسابي 2,557 والانحراف المعياري 0,904، كما بلغت قيمة T المحسوبة -3,823 وهي أكبر من قيمة T الجدولية، وقيمة sig=0.000 أقل من مستوى الدلالة 0.01 مما يعني الفقرة 26 ذات دلالة إحصائية، وأفراد العينة غير موافقين على أنهم أقل فعالية بكثير في المواقف الصعبة.

وبصفة عامة نجد أن المتوسط الحسابي الإجمالي لإجابات أفراد العينة على عبارات خاصية المخاطرة: بلغ 2.881 وهو ضمن مجال متوسط (من 2.333 إلى 3.666) وهذا يدل على أفراد العينة يوافقون وبمستوى متوسط على توفر خاصية المخاطرة لدى أفراد العينة.

6. مدى توفر خاصية المبادرة لدى أفراد العينة.

جدول رقم 36: إجابات أفراد العينة على العبارات المتعلقة بالمبادرة.

| الرقم | العبارات | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري | قيمة T | مستوى المعنوية | مستوى الموافقة |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--------|----------------|----------------|
| 28 | دائماً ما أكون سباقاً في تطبيق الأفكار والأساليب الجديدة في العمل. | 3,6721 | 0,746 | 7,031 | 0,000 | موافق |
| 29 | أعمل دائماً على بناء علاقات جيدة مع الزملاء في العمل والزبائن لتطوير الخدمات. | 3,5410 | 1,057 | 3,994 | 0,000 | موافق |
| 30 | أفضل اختبار الأفكار على أرض الواقع. | 3,8852 | 0,732 | 9,438 | 0,000 | موافق |
| | درجة توفر خاصية المبادرة | 3,6995 | 0,424 | 12,86 | 0,000 | مرتفع |
| | النسبة المئوية | 73.99% | | | | |
| | | قيمة T الجدولية: 2.66 عند مستوى الدلالة 0.01 ودرجة الحرية 60. درجة الحرية = 1 - n = 61 - 1 | | | | |

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS .V 23.

بلغ المتوسط الحسابي للعبارة 30 ما قيمته 3,8852 أما الانحراف المعياري فقد بلغ 0,732، كما بلغت قيمة T المحسوبة 9,438 وهي أكبر من قيمة T الجدولية، كما أن sig= 0,000 وهي أقل من مستوى الدلالة، مما يعني أن اتجاهات أفراد العينة ايجابية وهم يوافقون على أنهم يفضلون اختبار الأفكار على أرض الواقع.

واحتلت العبارة 28 المرتبة الثانية بمتوسط حسابي بلغ 3,6721 وانحراف معياري بلغ 0,746، كما بلغت قيمة T المحسوبة 7,031 وهي أكبر من قيمة T الجدولية، كما أن sig= 0,000 أقل من مستوى

الدلالة، مما يعني أن أفراد العينة يوافقون على العبارة رقم 28: دائما ما أكون سباقا في تطبيق الأفكار والأساليب الجديدة في العمل.

أما العبارة 29 فقد بلغ المتوسط الحسابي ما قيمته 3,541 والانحراف المعياري 1,057، كما بلغت قيمة T المحسوبة 3,994 وهي أكبر من قيمة T الجدولية، كما أن sig= 0,000 وهي أقل من مستوى الدلالة مما يعني أن العبارة 29 ذات دلالة إحصائية، أي أن أفراد العينة يوافقون على العبارة رقم 29: أعمل دائما على بناء علاقات جيدة مع الزملاء في العمل والزبائن لتطوير الخدمات المقدمة.

وبصفة عامة نجد أن المتوسط الحسابي الإجمالي لإجابات أفراد العينة على عبارات المتعلقة خاصية المبادرة بلغ 3.699 وهو ضمن مجال مرتفع (من 3.666 إلى 5) وهذا يدل على أفراد العينة يوافقون وبمستوى مرتفع على توفر خاصية المبادرة لدى أفراد العينة.

المطلب الثالث: عرض وتحليل إجابات أفراد العينة على عبارات المتغيرات التابعة للدراسة.

1. مدى المشاركة الفعلية لأفراد العينة في مختلف مراحل إنشاء المؤسسة.

جدول رقم 37: إجابات أفراد العينة على العبارات المتعلقة بإنشاء المؤسسة.

| الرقم | العبارات | المتوسط الحسابي | انحراف المعياري | قيمة T | مستوى المعنوية Sig | مستوى الموافقة |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|--------|--------------------|----------------|
| 31 | اكتشفت فرصة مشروع من دراستي ومراقبتي للسوق. | 3,5082 | 1,074 | 3,695 | 0,000 | موافق |
| 32 | كان واضحا لي من البداية ما هي مصادر تمويلي. | 3,9344 | 1,062 | 6,869 | 0,000 | موافق |
| 33 | مشروعي هو تقليد لما هو موجود ورائج في السوق. | 2,9410 | 0,848 | 0,482 | 0,000 | موافق |
| 34 | وضعت بنفسني تصور واضحا لتكلفة المشروع والمصاريف الأساسية لتشغيله. | 3,4262 | 0,939 | 3,545 | 0,001 | موافق |
| 35 | قبل التنفيذ وضعت بنفسني خطة عمل واضحة لكل جوانب عمل مشروعني. | 3,4426 | 0,904 | 3,823 | 0,000 | موافق |
| 36 | قبل الانطلاق في إنشاء المؤسسة حددت بدقة من هم عملائي وكيف سأتعامل معهم. | 3,5246 | 0,848 | 4,828 | 0,000 | موافق |
| 37 | كان الحصول على التمويل صعبا جدا. | 3,9016 | 0,943 | 7,464 | 0,000 | موافق |
| | درجة المشاركة الفعلية في إنشاء المؤسسة | 3,6112 | 0,509 | 9,376 | 0,000 | مرتفع |
| النسبة المئوية | | 72.22% | | | | |
| قيمة T الجدولية: 2.66 عند مستوى الدلالة 0.01 ودرجة الحرية 60. درجة الحرية = n - 1 = 61 - 1 | | | | | | |

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS .V 23.

من خلال الجدول أعلاه نجد احتلت العبارة رقم 32 احتلت المرتبة الأولى بمتوسط حسابي بلغ 3,9344 وانحراف معياري بلغ 1,062، كما بلغت قيمة T المحسوبة 6,869 وهي أكبر من T الجدولية كما أن قيمة sig= 0,000 أقل من مستوى الدلالة، مما يعني العبارة 32 ذات دلالة إحصائية وبما أن المتوسط الحسابي يختلف جوهريا عن مجال الحياد ويزيد عن الوسط الفرضي=3 بفارق بلغ 0,93443، فإن أفراد العينة يوافقون على أنه كان واضحا لهم من البداية ما هي مصادر تمويلهم، وذلك بنسبة 78,69% من أفراد العينة، وبنفس الطريقة نجد نفس النتائج تقريبا لكل العبارات، ما عدا العبارة رقم 33 والتي كان توجه أفراد العينة اتجاهاها حياديا.

وعلى العموم نجد أن المتوسط الحسابي الإجمالي لإجابات أفراد العينة على عبارات المتعلقة بإنشاء المؤسسة بلغ 3,6112 وهو ضمن مجال مرتفع (من 3.666 إلى 5) وهذا يدل على أن أفراد العينة يوافقون وبمستوى مرتفع على أنهم هم من قاموا فعليا بإنشاء مؤسساتهم.

2. مدى نجاح مؤسسات أفراد العينة.

جدول رقم 38: إجابات أفراد العينة على العبارات المتعلقة بنجاح المؤسسة.

| الرقم | العبارات | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري | قيمة T | مستوى المعنوية | مستوى الموافقة |
|-------|--------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-------------------|--------|----------------|----------------|
| 38 | المردودية المالية للأموال التي استثمرتها في مشروع مقبولة. | 3,1475 | 0,997 | 1,155 | 0,252 | الحياد |
| 39 | معدل أرباح مؤسستي يتزايد سنويا. | 3,3607 | 0,659 | 4,274 | 0,000 | موافق |
| 40 | هناك زيادة معتبرة في عدد العمال. | 3,0820 | 1,144 | 0,559 | 0,578 | الحياد |
| 41 | عدد زبائني في نمو مستمر. | 3,9508 | 0,560 | 13,24 | 0,000 | موافق |
| 42 | لدي قدرة على منافسة باقي المنتجين في السوق. | 3,2951 | 1,370 | 1,682 | 0,098 | الحياد |
| 43 | أعتبر مشروعنا ناجحا. | 4,1639 | 0,969 | 9,380 | 0,000 | موافق |
| 44 | حققت نسبة كبيرة من الأهداف التي وضعتها. | 3,6230 | 0,819 | 5,935 | 0,000 | موافق |
| 45 | مؤسستي قادرة على الاستثمارية في السوق. | 3,3607 | 0,949 | 2,967 | 0,004 | موافق |
| | درجة نجاح المؤسسة | 3,4980 | 0,569 | 6,825 | 0,000 | مرتفع |
| | النسبة المئوية | | | 69.96% | | |
| | قيمة T الجدولية: 2.66 عند مستوى الدلالة 0.01 ودرجة الحرية 60. درجة الحرية = 1 - n = 61 - 1 | | | | | |

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS .V 23.

كما ذكرنا في الجانب النظري فإن مدى نجاح المؤسسة مرتبط بمعايير موضوعية وأخرى ذاتية لذلك ركزنا في هذا المحور على طرح أسئلة تتعلق بكلى الجانبين، ومن خلال الجدول أعلاه نجد أن العبارة رقم 43 كانت الأكثر قوة حيث احتلت المرتبة الأولى، بمعنى أنه من وجهة نظر أفراد العينة فإنهم يعتبرون أن مؤسساتهم ناجحة، وقد تكون إجابات أفراد العينة تركز فقط على الجوانب الشخصية، لكن هته النتيجة دليل

على الرضا الذي يشعرون به، أما ترتيب باقي العبارات فكان كما يلي: 40,38,42,45,39,44,41,43، على التوالي.

وبصفة عامة نجد أن المتوسط الحسابي الإجمالي لإجابات أفراد العينة على العبارات المتعلقة بنجاح المؤسسة بلغ 3.4980 وهو ضمن مجال مرتفع (من 3.666 إلى 5) وهذا يدل على أن أفراد العينة يوافقون وبمستوى مرتفع على أن المؤسسات التي أنشؤها ناجحة، وهذا بنسبة 69.96% حسب وجه نظرهم.

3. تحديد المتغيرات محل الدراسة الأكثر أهمية (الأكثر توفرا).

بعد عرض وتحليل إجابات أفراد العينة حول متغيرات الدراسة، نقوم بتحديد أكثر المتغيرات أهمية والجدول الآتي يوضح ذلك:

جدول رقم 39: مستوى توفر وترتيب أهمية متغيرات الدراسة.

| الرقم | متغيرات | المتوسط الحسابي | انحراف المعياري | الأهمية النسبية | مستوى التوفر | الترتيب |
|--------------------|-----------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|--------------|---------|
| 1. | الحاجة للانجاز | 3,5615 | 0,37820 | %71,23 | متوسط | 05 |
| 2. | الثقة بالنفس | 3,6667 | 0,51640 | %73,33 | مرتفع | 04 |
| 3. | القدرة على الإبداع | 3,8962 | 0,54277 | %77,92 | مرتفع | 02 |
| 4. | الاستقلالية وتحمل المسؤولية | 4,1858 | 0,57260 | %83,72 | مرتفع | 01 |
| 5. | الميل للمخاطرة | 2,8811 | 0,75912 | %57,62 | متوسط | 06 |
| 6. | روح المبادرة | 3,6995 | 0,42472 | %73,99 | مرتفع | 03 |
| السمات المقاولاتية | | | | | | |
| 1. | إنشاء المؤسسة | 3,6112 | 0,50919 | %72,22 | مرتفع | 01 |
| 2. | نجاح المؤسسة | 3,4980 | 0,56986 | %69,96 | متوسط | 02 |

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS .V 23.

من خلال الجدول أعلاه يتبين لنا مستويات متغيرات الدراسة وترتيبهم كمايلي:

بالنسبة لمدى توفر المتغيرات المستقلة المتعلقة بالسمات المقاولاتية فإن متغير الاستقلالية وتحمل المسؤولية احتل المرتبة الأولى بنسبة بلغت 83.72% يليه متغير الإبداع بنسبة 77.92% ثم روح المبادرة بنسبة 73.99% وبعدها متغير الثقة بالنفس بنسبة 73.33%، يليه الحاجة للانجاز بنسبة 71.23% وأخيرا متغير الميل للمخاطرة بنسبة 57.62%.

المبحث الثالث: اختبار فرضيات الدراسة.

يعتبر هذا المبحث الخطوة النهائية والحاسمة في هته الدراسة، إذ سيمكننا من إثبات أو نفي فرضيات الدراسة، وبالتالي الإجابة عن الإشكالية الرئيسية التي طرحت سؤال: ما هو أثر الروح المقاولاتية على إنشاء ونجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؟، وسنقوم باختبار الفرضيات من خلال تحليل الانحدار المتعدد والبسيط لأثر الخصائص المقاولاتية على إنشاء ال(م ص م)، مستخدمين معامل ارتباط بيرسون لتحديد قوة الارتباط.

المطلب الأول: اختبار الفرضيات الرئيسية والفرعية الأولى.

1. اختبار الفرضية الرئيسية الأولى.

✓ الفرضية الصفرية H_{01} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للسمات المقاولاتية (الحاجة للانجاز، الثقة بالنفس، القدرة على الإبداع، الاستقلالية وتحمل المسؤولية، الميل للمخاطرة، روح المبادرة) على إنشاء ال(م ص م) في الجزائر.

✓ الفرضية البديلة H_{11} : يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للسمات المقاولاتية (الحاجة للانجاز، الثقة بالنفس، القدرة على الإبداع، الاستقلالية وتحمل المسؤولية، الميل للمخاطرة، روح المبادرة) على إنشاء ال(م ص م) في الجزائر.

لاختبار هذه الفرضية تم استخدام اختبار تحليل الانحدار المتعدد والذي يستخدم بشكل واسع لتحديد وتوضيح أثر المتغيرات المستقلة على المتغير التابع، كما يستخدم للتنبؤ بقيم المتغير التابع نتيجة للتباين الحاصل في المتغيرات المستقلة، واستخدمنا برنامج spss .v23 حيث اخترنا طريقة Entée التي مفادها إدخال كل المتغيرات دفعة واحدة للتحقق من وجود أثر ذو دلالة إحصائية للمتغيرات المستقلة معا على المتغير التابع.

جدول رقم 40: نتائج تحليل الانحدار المتعدد لأثر الخصائص المقاولاتية على إنشاء ال(م ص م).

| الارتباط / التفسير | | المعنوية الكلية | | المتغير |
|--------------------|-------|-----------------|--------|-------------------------------------|
| R ² | R | SIG | قيمة F | |
| 0,819 | 0,905 | 0,000 | 40,598 | الروح المقاولاتية + إنشاء ال(م ص م) |

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS .V 23.

من خلال النتائج الجدول أعلاه نجد أن معامل ارتباط بيرسون بين السمات المقاولاتية وإنشاء ال(م ص م) في الجزائر بلغ $R = 0,905$ وهو معنوي، حيث قيمة F المحسوبة 40,598 أكبر من قيمة F الجدولة 3.374 عند مستوى الدلالة 0.01 ودرجة الحرية (6 ، 54) وأيضا قيمة $\text{sig} = 0,000$ أقل من مستوى الدلالة 0.01.

ومنه نرفض الفرضية الصفريية $H0_1$ ونقبل الفرضية البديلة $H1_1$ أي: يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للسمات المقاولاتية (الحاجة للإنجاز، الثقة بالذات، القدرة على الإبداع الاستقلالية وتحمل المسؤولية، الميل للمخاطرة، روح المبادرة) على إنشاء الـ(م ص م) في الجزائر.

2. تحديد السمة المقاولاتية الأكثر تأثيرا على إنشاء الـ(م ص م) في الجزائر.

بعد معرفة معنوية العلاقة بين المتغير المستقل (السمات المقاولاتية) والمتغير التابع (إنشاء الـ(م ص م))، نمر الآن إلى تحليل نموذج الانحدار المتعدد للفرضية الرئيسية الأولى من خلال اختبار معاملات المتغيرات المستقلة ومدى تأثيرها في التابع أي تحديد أي السمات المقاولاتية أكثر تأثيرا ومساهمة في إنشاء الـ(م ص م) في الجزائر وأياها ليس له تأثير، ومن ثم استبعاده من النموذج. والشكل العام لنموذج الانحدار المتعدد سيكون كما يلي:

$$\text{إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة} = B1+a \text{ (الحاجة للإنجاز)} + B2+ \text{ (الثقة بالنفس)} + B3+ \text{ (القدرة على الإبداع)} + B4+ \text{ (الاستقلالية وتحمل المسؤولية)} + B5 \text{ (الميل للمخاطرة)} + B6 \text{ (روح المبادرة)}.$$

وقبل البدء في تطبيق تحليل نموذج الانحدار المتعدد للفرضية الرئيسية الأولى وجب التأكد من توفر بعض الشروط المهمة الواجب توفرها وهي:

أ. وجود علاقة خطية بين المتغيرات المستقلة والمتغير التابع: ويمكن اختبار هذا الشرط برسم لوحة الانتشار وحساب معامل الارتباط بيرسون.

والجدول الموالي يوضح وجود علاقة خطية بين المتغيرات المفسرة (الحاجة للإنجاز، الثقة بالذات، القدرة على الإبداع، الاستقلالية وتحمل المسؤولية، الميل للمخاطرة، روح المبادرة) والمتغير التابع إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

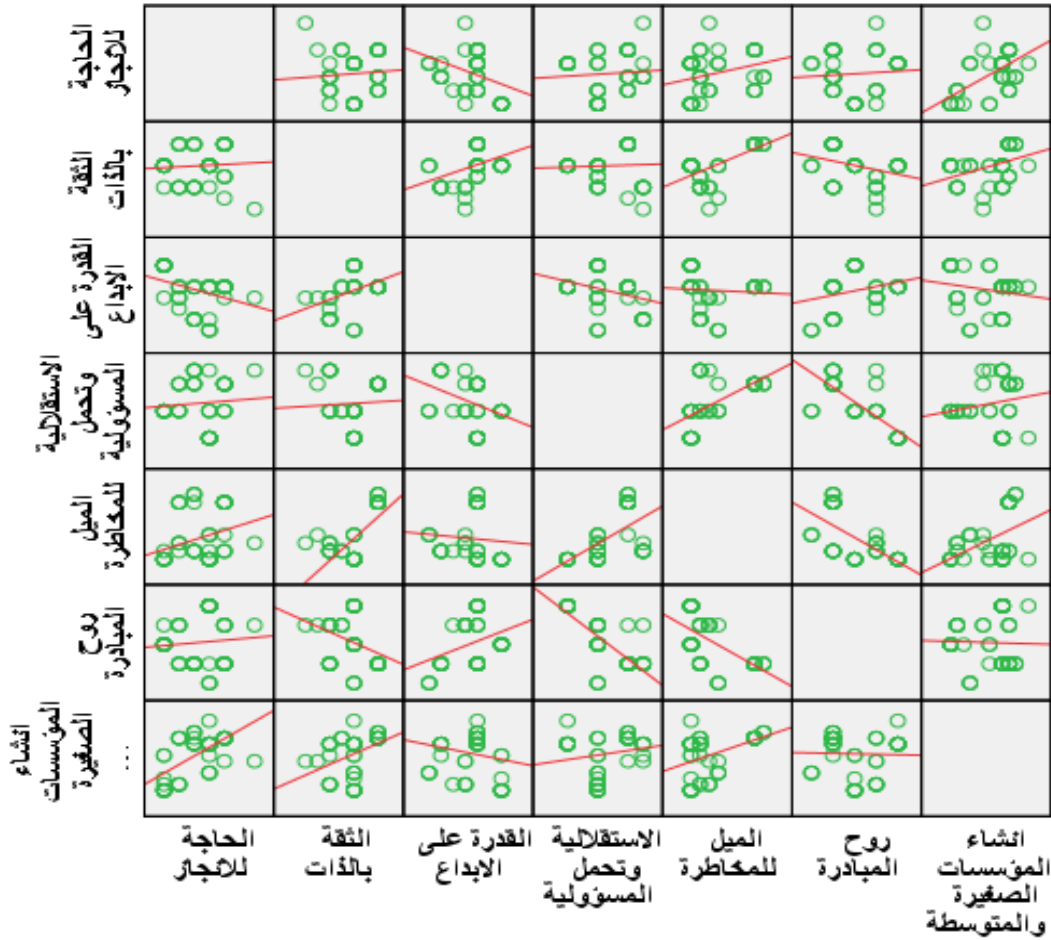
جدول رقم 41: معاملات الانحدار المتعدد لأثر السمات المقاولاتية على إنشاء الـ(م ص م).

| Sig | T | B | |
|-------|--------|---------|-----------------------------|
| 0,000 | -8,224 | -10,471 | Constant |
| 0,003 | 3,075 | 0,332 | الحاجة للإنجاز |
| 0,000 | 9,516 | 1,604 | الثقة بالذات |
| 0,000 | -7,322 | -0,719 | القدرة على الإبداع |
| 0,000 | 8,366 | 1,255 | الاستقلالية وتحمل المسؤولية |
| 0,000 | -4,882 | -0,531 | الميل للمخاطرة |
| 0,000 | 8,684 | 1,648 | روح المبادرة |

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS .V 23.

والشكل الموالي يوضح ذلك بطريقة أكثر وضوحاً.

الشكل رقم 24: شكل الانتشار -العلاقة الخطية- بين المتغيرات المستقلة (الخصائص المقاولاتية) والمتغير التابع (إنشاء الم ص م)).



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS .V 23.

ب. البيانات تتبع توزيع طبيعي تم إثباته (اختبار (Kolmogorov-Smirnov)).

ت. خلو النموذج من مشكلة الارتباط الخطي المتعدد.

أي ضرورة انخفاض الارتباط بين المتغيرات المستقلة، وكلما كان الارتباط عال بينهما دل ذلك على وجود تشابه في المعلومات التي تقدمها هذه المتغيرات، الأمر الذي سيضعف من النموذج. وتوجد عدة طرق للكشف على مشكلة التعدد الخطي منها معامل تضخم التباين (VIF) (Variance Inflation Factor) لقياس مستوى الارتباط المتعدد بين كل متغير من المتغيرات المستقلة، حيث يقوم على مقلوب معامل التباين المسموح (Tolerance) أي (Tolerance/1=VIF)، ونشير هنا إلى أن الحصول مؤشر (VIF) على قيمة تزيد عن 10 لأي متغير من المتغيرات المستقلة هو مؤشر عن إمكانية وجود مشكلة التعدد الخطي، أما إذا زادت قيمة هذا المؤشر عن 30 في أي متغير فذلك دليل عن وجود مشكل التعدد الخطي، والجدول التالي يوضح قيم معامل (VIF) لكل المتغيرات المستقلة.

جدول رقم 42: قيم معامل (VIF) والتباين المسموح به لمتغيرات الدراسة المستقلة.

| الرقم | المتغيرات المستقلة | التباين المسموح (Tolerance) | معامل تضخم التباين (VIF) |
|-------|-----------------------------|-----------------------------|--------------------------|
| 01 | الحاجة للإنجاز | 0,524 | 1,908 |
| 02 | الثقة بالنفس | 0,115 | 8,698 |
| 03 | الإبداع | 0,307 | 3,259 |
| 04 | الاستقلالية وتحمل المسؤولية | 0,118 | 8,469 |
| 05 | الميل للمخاطرة | 0,128 | 7,815 |
| 06 | روح المبادرة | 0,134 | 7,453 |

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS .V 23.

يتضح من الجدول أعلاه أن قيم مؤشر تضخم التباين (VIF) لجميع المتغيرات المستقلة تراوحت بين (1.908 و 8.698)، وهي لا تتجاوز القيمة 10، وعليه يمكن القول بخلو نموذج الانحدار من مشكلة التعدد الخطي بين المتغيرات المستقلة.

3. جودة تفسير النموذج وتقييم معاملات الانحدار.

وبعد التأكد من توفر الشروط لاعتماد نموذج الانحدار المتعدد يمكن البدء في تحليل الأداء العام لنموذج الانحدار أدناه وتقييم جودته وفعاليتها التمثيلية للعلاقة المدروسة، وذلك من خلال تقييم معامل التحديد R^2 ومعاملات الانحدار (B)، ومعرفة أي المتغيرات له تأثير أكبر من الآخر على المتغير التابع وأيهما ليس له أي تأثير ومن ثم استبعاده من النموذج.

أ. جودة تفسير النموذج (تقييم معامل التحديد للنموذج R^2).

أن قيمة معامل التفسير R^2 بلغ $R^2=0.891$ أي 89.10% وهي قيمة مرتفعة حيث كلما اقتربت من 100% دل ذلك على الفعالية الكبيرة التي يتمتع بها النموذج في تمثيل العلاقة المدروسة ومنه فإن السمات المقاولاتية وبوجود كل متغيراتها المستقلة مجتمعة (الحاجة للإنجاز، الثقة بالنفس، القدرة على الإبداع، الاستقلالية وتحمل المسؤولية، الميل للمخاطرة، روح المبادرة) تفسر 89.10% من إنشاء (م ص م) في الجزائر، والباقي نسبة 10.90% راجع إلى عوامل أخرى منها العوامل غير ممثلة في النموذج المقترح، بالإضافة للأخطاء العشوائية.

ب. تقييم معاملات الانحدار.

وقاعدة تقييم هي: إذا كانت قيمة الاحتمال (مستوى المعنوية sig) أقل من 0.01 المقابلة لقيمة 't' المحسوبة للمعامل B فإن قيمة معامل الانحدار معنوية (تضم إلى النموذج).

وبالرجوع إلى الجدول أعلاه نجد:

- بالنسبة لاختبار معنوية a: قيمة احتمال الخطأ SIG يساوي 0.000 وهو أقل من مستوى الدلالة 0.01، وبالتالي قيمة ثابت a معنوي.

- اختبار معنوية $B1=0,332$: وهو معامل متغير الحاجة للانجاز، نجد قيمة احتمال الخطأ SIG يساوي 0,003، وهو أقل من 0,01، وهذا يعكس أهمية المتغير في النموذج، وبالتالي تأثير $B1$ معنوي (أي يضم المتغير للنموذج)، وهذا يعني أن زيادة وحدة واحدة في سمة الحاجة للانجاز يؤدي إلى زيادة إنشاء الـ(م ص م) في الجزائر بقيمة 0.332 وحدة، بافتراض ثبات باقي المتغيرات المستقلة الأخرى.
 - اختبار معنوية $B2=1.604$: وهو معامل متغير الثقة بالنفس، حيث نجد قيمة احتمال الخطأ SIG يساوي 0.000 وهو أقل من 0,01، وهذا يعكس أهمية المتغير في النموذج، وبالتالي تأثير $B2$ معنوي (أي يضم المتغير للنموذج)، وهذا يعني أن زيادة وحدة واحدة في سمة الثقة بالنفس يؤدي إلى الزيادة في إنشاء الـ(م ص م) في الجزائر بقيمة 1.604 وحدة، بافتراض ثبات باقي المتغيرات المستقلة.
 - اختبار معنوية $B3= -0.719$: وهو معامل متغير القدرة على الإبداع، حيث نجد قيمة احتمال الخطأ SIG يساوي 0,000 وهو أقل من 0,01، وهذا يعكس أهمية المتغير في النموذج وبالتالي تأثير $B3$ معنوي، وهذا يعني أنه بزيادة وحدة واحدة في القدرة على الإبداع سينخفض (تراجع) إنشاء الـ(م ص م) في الجزائر بقيمة 0.719 وحدة، بافتراض ثبات باقي المتغيرات المستقلة.
 - بالنسبة لاختبار معنوية $B4=1.255$: وهو معامل متغير الاستقلالية وتحمل المسؤولية، نجد قيمة احتمال الخطأ SIG يساوي 0,000 وهو أقل من 0,01، وهذا يعكس أهمية المتغير في النموذج وبالتالي قيمة تأثير $B4$ معنوي (أي يضم المتغير للنموذج)، وهذا يعني أنه بزيادة وحدة واحدة في الاستقلالية وتحمل المسؤولية سيزيد إنشاء الـ(م ص م) في الجزائر بقيمة 1.255 وحدة، بافتراض ثبات باقي المتغيرات المستقلة.
 - اختبار معنوية $B5= -0.531$: وهو معامل متغير الميل للمخاطرة، حيث نجد قيمة احتمال الخطأ SIG يساوي 0,000 وهو أقل من 0,01، وهذا يعكس أهمية المتغير في النموذج، وبالتالي تأثير $B5$ معنوي، وهذا يعني أنه بزيادة وحدة واحدة في القدرة على الإبداع سينخفض (تراجع) إنشاء الـ(م ص م) في الجزائر بقيمة 0.719 وحدة، بافتراض ثبات باقي المتغيرات المستقلة.
 - اختبار معنوية $B6= 1.648$: وهو معامل متغير روح المبادرة، حيث نجد أن قيمة احتمال الخطأ SIG يساوي 0.003 وهو أقل من 0,01، وهو ما يعكس أهمية المتغير في النموذج، وبالتالي تأثير $B1$ معنوي (أي يضم المتغير للنموذج)، وهذا يعني أنه بزيادة وحدة واحدة في الحاجة للانجاز سيزيد إنشاء الـ(م ص م) في الجزائر بقيمة 1.648 وحدة، بافتراض ثبات باقي المتغيرات المستقلة.
- ومنه نموذج الانحدار المتعدد لاختبار الفرضية الرئيسية الأولى هو:

$$\text{إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة} = -10,471 + 0,332 (\text{الحاجة للانجاز}) + 1,604 (\text{الثقة بالنفس}) + 1,255 (\text{الاستقلالية وتحمل المسؤولية}) + 1,648 (\text{روح المبادرة}).$$

ومن خلال النموذج نستنتج أن دافع المقاولين الجزائريين لإنشاء (م ص م) في الجزائر يتأثر بمجموعة من الخصائص المقاولاتية على رأسها روح المبادرة يليها الثقة بالذات يليها الاستقلالية وتحمل المسؤولية ثم الحاجة للإنجاز.

ولمعرفة تأثير كل متغير من المتغيرات المستقلة (الحاجة للإنجاز، الثقة بالنفس، القدرة على الإبداع الاستقلالية وتحمل المسؤولية، الميل للمخاطرة، روح المبادرة) كل على حدة على المتغير التابع فقد تم استخدام الانحدار البسيط لاختبار كل فرضية فرعية على حدة.

4. اختبار الفرضيات الفرعية.

أ. اختبار الفرضية الفرعية الأولى.

– الفرضية الصفرية H_{01a} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للحاجة للإنجاز لدى المقاولين الجزائريين على إنشائهم لمؤسساتهم الخاصة؛

– الفرضية البديلة H_{11a} : يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للحاجة للإنجاز لدى المقاولين الجزائريين على إنشائهم لمؤسساتهم الخاصة.

لاختبار هذه الفرضية تم استخدام اختبار تحليل الانحدار البسيط للتحقق من وجود أثر ذو دلالة إحصائية.

جدول رقم 43: تحليل التباين والانحدار البسيط لنتائج اختبار الفرضية الفرعية الأولى.

| المعنوية الكلية (تحليل التباين) | | الارتباط / التفسير | | المعنوية الجزئية (تحليل معاملات الانحدار) | |
|---------------------------------|----------------------|--------------------|-------|-------------------------------------------|-------------------------------|
| قيمة F | مستوى المعنوية (SIG) | R | R^2 | B | مستوى المعنوية المحسوبة (SIG) |
| 39,465 | 0,000 | 0,633 | 0,401 | 0,576 | 0,241 |
| | | | | الحاجة للإنجاز | 0,000 |

قيمة F المجدولة 7.0915: عند مستوى الدلالة 0.01 ودرجة الحرية (1 ، 59)

حيث درجة الحرية = (عدد المتغيرات - 1) = 1 - 2 = 1 ، عدد العينة (N) - عدد المتغيرات = 61 - 2 = 59

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS .V 23.

من خلال نتائج الجدول أعلاه نجد أن معامل ارتباط بيرسون بين متغير الحاجة للإنجاز ومتغير إنشاء المقاولين الجزائريين لمؤسساتهم الخاصة بلغ $R=0.633$ وهو معنوي، حيث أن قيمة F المحسوبة تساوي 39.465 وهي أكبر من قيمة F الجدولية 7.0915 عند مستوى الدلالة 0.01 ودرجة الحرية (1، 59) وأيضا قيمة $sig=0.000$ وهي أقل من مستوى الدلالة المعتمد من طرف الباحث 0.01، كما أن قيمة معامل التفسير R^2 بلغ 0.401 وهذا يعني أن متغير الحاجة للإنجاز قد فسّر 40.01% من التغيرات التي تحدث في إنشاء المقاولين الجزائريين لمؤسساتهم الخاصة والباقي 59.90% راجع إلى عوامل أخرى.

- ومنه نرفض الفرضية الصفرية H_{01a} ونقبل الفرضية البديلة H_{01a} أي: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للحاجة للإنجاز لدى المقاولين الجزائريين على إنشائهم لمؤسساتهم الخاصة.

ب. اختبار الفرضية الفرعية الثانية.

- الفرضية الصفرية H_{01b} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للثقة بالنفس لدى المقاولين الجزائريين على إنشائهم لمؤسساتهم الخاصة؛

- الفرضية البديلة H_{11b} : يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للثقة بالنفس لدى المقاولين الجزائريين على إنشائهم لمؤسساتهم الخاصة.

جدول رقم 44: يبين تحليل التباين والانحدار البسيط لنتائج اختبار الفرضية الفرعية الثانية.

| المعنوية الكلية (تحليل التباين) | | الارتباط / التفسير | | المعنوية الجزئية (تحليل معاملات الانحدار) | |
|---------------------------------|----------------------|--------------------|----------------|-------------------------------------------|----------------------|
| قيمة F المحسوبة | مستوى المعنوية (SIG) | R | R ² | B | مستوى المعنوية (SIG) |
| 11,133 | 0,001 | 0,398 | 0,159 | 2,171 | 0,000 |
| | | | | 0,393 | 0,001 |
| | | | | الثقة بالنفس | |

قيمة F الجدولة 7.0915: عند مستوى الدلالة 0.01 ودرجة الحرية (1، 59)

حيث درجة الحرية = (عدد المتغيرات - 1) = 1 - 2 = 1، عدد العينة (N) - عدد المتغيرات = 61 - 2 = 59

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS .V 23.

من خلال نتائج الجدول أعلاه نجد أن معامل ارتباط بيرسون بين متغير الثقة بالنفس ومتغير إنشاء المقاولين الجزائريين لمؤسساتهم الخاصة بلغ $R = 0.398$ وهو معنوي، حيث أن قيمة F المحسوبة 11.133 وهي أكبر من قيمة F الجدولية التي تساوي 7.0915 وذلك عند مستوى الدلالة 0.01 ودرجة الحرية (1، 59)، كما أن قيمة $SIG = 0.000$ وهي أقل من مستوى الدلالة 0.01، ومعامل التفسير R^2 بلغ $R^2 = 0.159$ مما يعني أن متغير الثقة بالنفس قد فسّر 15.90% من التغيرات التي تحدث في إنشاء المقاولين الجزائريين لمؤسساتهم الخاصة والباقي 84.10% راجع إلى عوامل أخرى.

- ومنه نرفض الفرضية الصفرية H_{01b} ونقبل الفرضية البديلة H_{11b} أي: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للثقة بالنفس لدى المقاولين الجزائريين على إنشائهم لمؤسساتهم الخاصة؛

ت. اختبار الفرضية الفرعية الثالثة.

- الفرضية الصفرية H_{01c} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للقدرة على الإبداع لدى المقاولين الجزائريين على إنشائهم لمؤسساتهم الخاصة؛

- الفرضية البديلة H_{1c} : يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للقدرة على الإبداع لدى المقاولين الجزائريين على إنشائهم لمؤسساتهم الخاصة.

- جدول رقم 45: يبين تحليل التباين والانحدار البسيط للفرضية الفرعية الثالثة.

| معنوية الكلوية (تحليل التباين) | | الارتباط / التفسير | | معنوية الجزئية (تحليل معاملات الانحدار) | |
|--------------------------------|----------------------|--------------------|-------|-----------------------------------------|----------------------|
| قيمة F المحسوبة | مستوى المعنوية (SIG) | R | R^2 | B | مستوى المعنوية (SIG) |
| 2,247 | 0,139 | 0,192 | 0,037 | 4,311 | 0,000 |
| | | | | -0,180 | 0,139 |
| | | | | الإبداع | |

قيمة F المجدولة 7.0915: عند مستوى الدلالة 0.01 ودرجة الحرية (1، 59)

حيث درجة الحرية = (عدد المتغيرات - 1) = 1 - 2 = 1، عدد العينة (N) - عدد المتغيرات = 61 - 2 = 59

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS .V 23.

من خلال نتائج الجدول أعلاه نجد أن معامل ارتباط بيرسون بين متغير الإبداع ومتغير إنشاء المقاولين الجزائريين لمؤسساتهم الخاصة بلغ $R = 0.192$ وهو معنوي حيث قيمة F المحسوبة تساوي 2.247 وهي أقل من قيمة F الجدولية التي تساوي 7.0915 عند مستوى الدلالة 0.01 ودرجة الحرية (1، 59)، كما أن قيمة $SIG = 0.139$ وهي أكبر من مستوى الدلالة 0.01، وبالتالي لا توجد علاقة معنوية بين المتغيرين.

- ومنه نقبل الفرضية الصفرية H_{0c} ونرفض الفرضية البديلة H_{1c} أي: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للقدرة على الإبداع لدى المقاولين الجزائريين على إنشائهم لمؤسساتهم الخاصة؛

ث. اختبار الفرضية الفرعية الرابعة.

- الفرضية الصفرية H_{0d} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للاستقلالية وتحمل المسؤولية لدى المقاولين الجزائريين على إنشائهم لمؤسساتهم الخاصة؛

- الفرضية البديلة H_{1d} : يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للاستقلالية وتحمل المسؤولية لدى المقاولين الجزائريين على إنشائهم لمؤسساتهم الخاصة.

جدول رقم 46: يبين تحليل التباين والانحدار البسيط لنتائج اختبار الفرضية الفرعية الرابعة.

| معنوية الكلية (تحليل التباين) | | الارتباط / التفسير | | المعنوية الجزئية (تحليل معاملات الانحدار) | |
|-------------------------------|----------------------|--------------------|----------------|-------------------------------------------|----------------------|
| قيمة F المحسوبة | مستوى المعنوية (SIG) | R | R ² | B | مستوى المعنوية (SIG) |
| 15,484 | 0,000 | 0,456 | 0,208 | 2,730 | 0,000 |
| | | | | 0,306 | 0,000 |
| | | | | الاستقلالية وتحمل المسؤولية | |

قيمة F الجدولة 7.0915: عند مستوى الدلالة 0.01 ودرجة الحرية (1 ، 59)

حيث درجة الحرية = (عدد المتغيرات - 1) = 1 - 2 = 1 ، عدد العينة (N) - عدد المتغيرات = 61 - 2 = 59

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS .V 23.

من خلال نتائج الجدول أعلاه نجد أن معامل ارتباط بيرسون بين متغير الاستقلالية وتحمل المسؤولية ومتغير إنشاء المقاولين الجزائريين لمؤسساتهم الخاصة بلغ $R=0.456$ وهو غير معنوي حيث أن قيمة F المحسوبة تساوي 15.484 وهي أكبر من قيمة F الجدولة 7.0915 عند مستوى الدلالة 0.01 ودرجة الحرية (1، 59)، كما أن قيمة $SIG=0.000$ وهي أقل من مستوى الدلالة 0.01، قيمة معامل التفسير R^2 بلغ 0.208 وهذا يعني أن متغير الاستقلالية وتحمل المسؤولية يفسر 20.8% من التغيرات التي تحدث في إنشاء المقاولين الجزائريين لمؤسساتهم الخاصة والباقي 79.20% راجع لعوامل أخرى. ومنه نرفض الفرضية الصفرية H_{0d} ونقبل الفرضية البديلة H_{1d} أي أنه يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha= 0.01$) للاستقلالية وتحمل المسؤولية لدى المقاولين الجزائريين على إنشاءهم لمؤسساتهم الخاصة.

ج. اختبار الفرضية الفرعية الخامسة.

- الفرضية الصفرية H_{0e} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha= 0.01$) للميل للمخاطرة لدى المقاولين الجزائريين على إنشاءهم لمؤسساتهم الخاصة؛
- الفرضية البديلة H_{1e} : يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha= 0.01$) للميل للمخاطرة لدى المقاولين الجزائريين على إنشاءهم لمؤسساتهم الخاصة؛

جدول رقم 47: يبين تحليل التباين والانحدار البسيط لنتائج اختبار الفرضية الفرعية الخامسة.

| معنوية الكلية (تحليل التباين) | | الارتباط / التفسير | | المعنوية الجزئية (تحليل معاملات الانحدار) | |
|-------------------------------|----------------------|--------------------|----------------|-------------------------------------------|----------------------|
| قيمة F المحسوبة | مستوى المعنوية (SIG) | R | R ² | B | مستوى المعنوية (SIG) |
| 2,192 | 0,144 | 0,189 | 0,036 | 2,907 | 0,000 |
| | | | | 0,168 | 0,144 |
| | | | | الميل للمخاطرة | |

قيمة F الجدولة 7.0915: عند مستوى الدلالة 0.01 ودرجة الحرية (1 ، 59)

حيث درجة الحرية = (عدد المتغيرات - 1) = 1 - 2 = 1 ، عدد العينة (N) - عدد المتغيرات = 61 - 2 = 59

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS .V 23.

من خلال نتائج الجدول أعلاه نجد أن معامل ارتباط بيرسون بين متغير الميل للمخاطرة ومتغير إنشاء المقاولين الجزائريين لمؤسساتهم الخاصة بلغ $R = 0.189$ ، وهو غير معنوي حيث قيمة أن قيمة F المحسوبة تساوي 2.192 وهي أقل من قيمة F الجدولية 7.0915 عند مستوى الدلالة 0.01 ودرجة الحرية (1، 59) وأيضا قيمة $SIG = 0,114$ وهي أكبر من مستوى الدلالة 0.01 وبالتالي لا توجد علاقة معنوية بين المتغيرين.

– ومنه نقبل الفرضية الصفرية H_{01e} ونرفض الفرضية البديلة H_{11e} أي أنه لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة $(\alpha = 0.01)$ للميل للمخاطرة لدى المقاولين الجزائريين على إنشائهم لمؤسساتهم الخاصة.

ح. اختبار الفرضية الفرعية السادسة.

– الفرضية الصفرية H_{01f} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة $(\alpha = 0.01)$ لروح المبادرة لدى المقاولين الجزائريين على إنشائهم لمؤسساتهم الخاصة؛
– الفرضية البديلة H_{11f} : يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة $(\alpha = 0.01)$ لروح المبادرة لدى المقاولين الجزائريين على إنشائهم لمؤسساتهم الخاصة.

جدول رقم 48: يبين تحليل التباين والانحدار البسيط لنتائج اختبار الفرضية الفرعية السادسة.

| معنوية الكلية (تحليل التباين) | | الارتباط / التفسير | | المعنوية الجزئية (تحليل معاملات الانحدار) | |
|-------------------------------|----------------------|--------------------|-------|-------------------------------------------|----------------------|
| قيمة F المحسوبة | مستوى المعنوية (SIG) | R | R^2 | B | مستوى المعنوية (SIG) |
| 8,047 | 0,004 | 0,126 | 0,015 | 3,736 | 0,000 |
| | | | | 0,257 | 0,829 |
| | | | | روح المبادرة | |

قيمة F الجدولة 7.0915: عند مستوى الدلالة 0.01 ودرجة الحرية (1، 59)

حيث درجة الحرية = (عدد المتغيرات - 1) = 1 - 2 = 1، عدد العينة (N) - عدد المتغيرات = 61 - 2 = 59

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS .V 23.

من خلال نتائج الجدول أعلاه نجد أن معامل ارتباط بيرسون بين متغير روح المبادرة ومتغير إنشاء المقاولين الجزائريين لمؤسساتهم الخاصة بلغ $R = 0,126$ وهو معنوي، حيث أن قيمة F المحسوبة تساوي 8.047 وهي أكبر من قيمة F الجدولية 7.0915 عند مستوى الدلالة 0.01 ودرجة الحرية (1، 59)، كما أن قيمة $SIG = 0,004$ وهي أقل من مستوى الدلالة 0.01، وقيمة معامل التفسير R^2 بلغ 0.0158 وهذا يعني أن متغير روح المبادرة يفسر 15.8% من التغيرات التي تحدث في إنشاء المقاولين الجزائريين لمؤسساتهم الخاصة.

ومنه نقبل الفرضية البديلة H_{11f} ونرفض الفرضية الصفرية H_{01f} أي أنه يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة $(\alpha = 0.01)$ لروح المبادرة لدى المقاولين الجزائريين على إنشائهم لمؤسساتهم الخاصة.

5. ملخص اختبار الفرضيات.

جدول رقم 49: ملخص نتائج دراسة الفرضيات الرئيسية والفرعية الأولى.

| تفسير قيمة R^2 | نتيجة اختبار الفرضية ($\alpha = 0.01$) | الفرضية |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| $R^2 = 0,819$ وهذا يعني أن المتغيرات المستقلة معا قد فسرت 81.90% من إنشاء المقاولين الجزائريين لمؤسساتهم. | قبول الفرضية البديلة $H1_1$: يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للخصائص المقاولاتية (الحاجة للانجاز، الثقة بالذات، القدرة على الإبداع، الاستقلالية وتحمل المسؤولية، الميل للمخاطرة، روح المبادرة) على إنشاء المقاولين الجزائريين (م ص م) في الجزائر. | الفرضية الرئيسية الأولى |
| $R^2 = 0,401$ وهذا يعني أن متغير الحاجة للانجاز قد فسر 40.10% من إنشاء المقاولين الجزائريين لمؤسساتهم. | قبول الفرضية البديلة $H1_{1a}$: يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للحاجة للانجاز لدى المقاولين الجزائريين في إنشاء مؤسساتهم الخاصة. | الفرضية الفرعية الأولى |
| $R^2 = 0,159$ وهذا يعني أن متغير الثقة بالذات قد فسر 15.90% من إنشاء المقاولين الجزائريين لمؤسساتهم. | قبول الفرضية البديلة $H1_{1b}$: يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للثقة بالنفس لدى المقاولين الجزائريين على إنشاء مؤسساتهم الخاصة. | الفرضية الفرعية الثانية |
| لا توجد علاقة معنوية بين المتغيرين | قبول الفرضية الصفرية $H0_{1c}$: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للقدرة على الإبداع لدى المقاولين الجزائريين على إنشاء مؤسساتهم الخاصة. | الفرضية الفرعية الثالثة |
| $R^2 = 0,208$ وهذا يعني أن متغير الاستقلالية وتحمل المسؤولية قد فسر 20.80% من إنشاء المقاولين الجزائريين لمؤسساتهم. | قبول الفرضية البديلة $H1_{1d}$: يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للاستقلالية وتحمل المسؤولية لدى المقاولين الجزائريين على إنشاء مؤسساتهم الخاصة. | الفرضية الفرعية الرابعة |
| لا توجد علاقة معنوية بين المتغيرين | قبول الفرضية الصفرية $H0_{1e}$: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للميل للمخاطرة لدى المقاولين الجزائريين على إنشاء مؤسساتهم الخاصة. | الفرضية الفرعية الخامسة |
| $R^2 = 0,158$ وهذا يعني أن متغير روح المبادرة قد فسر 15,80% من إنشاء المقاولين الجزائريين لمؤسساتهم. | قبول الفرضية البديلة $H1_{1f}$: يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) لروح المبادرة لدى المقاولين الجزائريين على إنشاء مؤسساتهم الخاصة. | الفرضية الفرعية السادسة |

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد نتائج اختبار الفرضيات.

المطلب الثاني: اختبار الفرضيات الرئيسية والفرعية الثانية.

1. اختبار الفرضية الرئيسية الثانية.

- الفرضية الصفرية H_0 : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة $(\alpha = 0.01)$ للسمات المقاولاتية (الحاجة للانجاز، الثقة بالنفس، القدرة على الإبداع، الاستقلالية وتحمل المسؤولية، الميل للمخاطرة، روح المبادرة) على نجاح الـ(م ص م) في الجزائر.

✓ الفرضية البديلة H_1 : يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة $(\alpha = 0.01)$ للسمات المقاولاتية (الحاجة للانجاز، الثقة بالنفس، القدرة على الإبداع، الاستقلالية وتحمل المسؤولية، الميل للمخاطرة، روح المبادرة) على نجاح الـ(م ص م) في الجزائر.

لاختبار هذه الفرضية تم استخدام اختبار تحليل الانحدار المتعدد، والذي يستخدم بشكل واسع لتحديد وتوضيح اثر المتغيرات المستقلة على المتغير التابع، كما يستخدم للتنبؤ بقيم المتغير التابع نتيجة للتباين الحاصل في المتغيرات المستقلة، وذلك باستخدام برنامج spss .v23، حيث اخترنا طريقة Entée التي مفادها إدخال كل المتغيرات دفعة واحدة للتحقق من وجود اثر ذو دلالة إحصائية للمتغيرات المستقلة معا على المتغير التابع.

جدول رقم 50: نتائج تحليل الانحدار المتعدد لأثر الخصائص المقاولاتية على نجاح الـ(م ص م).

| الارتباط / التفسير | | المعنوية الكلية | | المتغير |
|--------------------|-------|-----------------|--------|-------------------------------------|
| R^2 | R | SIG | قيمة F | |
| 0,914 | 0,956 | 0,000 | 95,840 | الروح المقاولاتية + نجاح الـ(م ص م) |

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS .V 23.

من خلال نتائج الجدول أعلاه نجد أن معامل ارتباط بيرسون بين السمات المشكلة للروح المقاولاتية (الحاجة للانجاز، الثقة بالذات، القدرة على الإبداع، الاستقلالية وتحمل المسؤولية، الميل للمخاطرة، روح المبادرة) ونجاح الـ(م ص م) في الجزائر بلغ $R = 0.956$ وهو معنوي، كما أن قيمة F المحسوبة تساوي 95.840 وهي أكبر من قيمة F الجدولية التي بلغت 3.374 عند مستوى الدلالة 0.01 ودرجة الحرية (6 ، 54) وأيضا قيمة $sig = 0,000$ وهي أقل من مستوى الدلالة 0.01.

✓ ومنه نرفض الفرضية الصفرية H_0 ونقبل الفرضية البديلة H_1 أي أنه يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة $(\alpha = 0.01)$ للسمات المقاولاتية (الحاجة للانجاز، الثقة بالنفس، القدرة على الإبداع الاستقلالية وتحمل المسؤولية، الميل للمخاطرة، روح المبادرة) على نجاح الـ(م ص م) في الجزائر.

2. تحديد السمة المقاولاتية الأكثر تأثيرا على نجاح الـ(م ص م) في الجزائر.

بعد معرفة معنوية العلاقة بين المتغير المستقل (السمات المقاولاتية) والمتغير التابع (نجاح الـ(م ص م))، نمر إلى تحليل نموذج الانحدار المتعدد للفرضية الرئيسية الثانية من خلال اختبار معاملات

المتغيرات المستقلة ومدى تأثيرها في التابع أي تحديد أي السمات المقاولاتية أكثر تأثيرا ومساهمة في نجاح الـ(م ص م) في الجزائر وأيها ليس له تأثير، ومن ثم استبعاده من النموذج. والشكل العام لنموذج الانحدار المتعدد سيكون كما يلي:

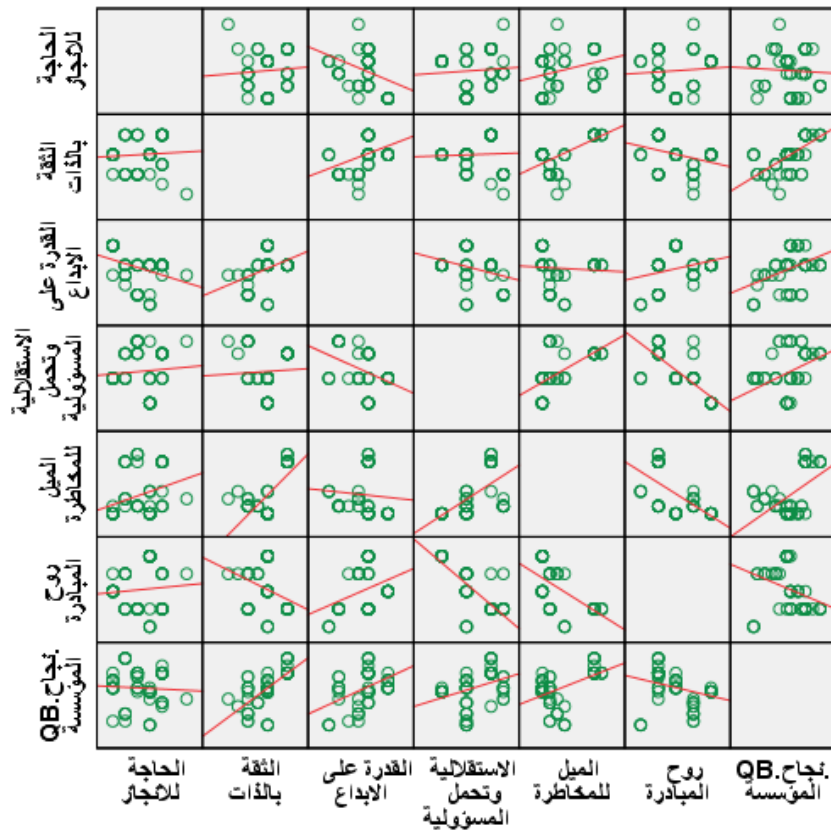
$$\text{نجاح الـ(م ص م)} = C1+d \text{ (الحاجة للانجاز)} + C2 \text{ (الثقة بالنفس)} + C3 \text{ (القدرة على الإبداع)} + C4 \text{ (الاستقلالية وتحمل المسؤولية)} + C5 \text{ (الميل للمخاطرة)} + C6 \text{ (روح المبادرة)}.$$

وقبل البدء في تطبيق تحليل نموذج الانحدار المتعدد للفرضية الرئيسية الثانية وجب التأكد من توفر بعض الشروط المهمة الواجب توفرها وهي:

أ. وجود علاقة خطية بين المتغيرات المستقلة والمتغير التابع: ويمكن اختبار هذا الشرط برسم لوحة الانتشار وحساب معامل الارتباط بيرسون.

والشكل الموالي يوضح وجود علاقة خطية بين المتغيرات المستقلة (الحاجة لانجاز، الثقة بالذات، القدرة على الإبداع، الاستقلالية وتحمل المسؤولية، الميل للمخاطرة، روح المبادرة) والمتغير التابع نجاح الـ(م ص م) في الجزائر.

الشكل رقم 25: شكل الانتشار -العلاقة الخطية- بين المتغيرات المستقلة (السمات المقاولاتية) والمتغير التابع (نجاح الـ(م ص م)).



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS .V 23.

ب. البيانات تتبع توزيع طبيعي تم إثباته (جدول اختبار (Kolmogorov-Smirnov)).

ت. خلو النموذج من مشكلة الارتباط الخطي المتعدد، وتم إثبات ذلك في النموذج الأول من المتعلق باختبار الفرضية الرئيسية الأولى.

3. جودة تفسير النموذج وتقييم معاملات الانحدار.

وبعد التأكد من توفر الشروط لاعتماد نموذج الانحدار المتعدد يمكن البدء في تحليل الأداء العام لنموذج الانحدار أدناه وتقييم جودته وفعالته التمثيلية للعلاقة المدروسة، وذلك من خلال تقييم معامل التحديد R^2 ومعاملات الانحدار B ، ومعرفة أي المتغيرات له تأثير أكبر من الآخر على المتغير التابع وأياها ليس له أي تأثير ومن ثم استبعاده من النموذج.

أ. جودة تفسير النموذج (تقييم معامل التحديد للنموذج R^2).

بلغت قيمة معامل التفسير $R^2=0.914$ أي 91.40%، وهي قيمة مرتفعة ومنه فان السمات المقاولاتية بكل متغيراتها المستقلة مجتمعة (الحاجة للانجاز، الثقة بالنفس، القدرة على الإبداع، الاستقلالية وتحمل المسؤولية، الميل للمخاطرة، روح المبادرة) تفسر 91.40% من نجاح الـ(م ص م) في الجزائر، والباقي 8.60% راجع إلى عوامل أخرى منها عوامل غير ممثلة في النموذج المقترح، إضافة للأخطاء العشوائية. ب. تقييم معاملات الانحدار.

- بالنسبة لاختبار معنوية $d=-12,553$ فان قيمة احتمال الخطأ SIG تساوي 0.000 وهي أقل من مستوى الدلالة 0.01 وبالتالي قيمة الثابت b معنوي.

- بالنسبة لاختبار معنوية $C1=-0.244$ وهو معامل متغير الحاجة للانجاز، نجد قيمة احتمال الخطأ SIG يساوي 0.005 وهو أقل من 0.01، وهذا يعني أنه بزيادة وحدة واحدة في الحاجة للانجاز سينخفض (يتراجع) نجاح الـ(م ص م) في الجزائر بقيمة 0.244 وحدة بافتراض ثبات باقي المتغيرات المستقلة.

- بالنسبة لاختبار معنوية $C2=1.862$ ، وهو معامل متغير الثقة بالنفس، حيث نجد قيمة احتمال الخطأ SIG يساوي 0.000 وهو أقل من 0.01 تأثير $C2$ معنوي (أي يضم المتغير للنموذج)، وهذا يعني أنه بزيادة وحدة واحدة في خاصية الثقة بالنفس يؤدي إلى زيادة نجاح الـ(م ص م) في الجزائر بقيمة 1.862 وحدة، بافتراض ثبات باقي المتغيرات المستقلة.

- بالنسبة لاختبار معنوية $C3=-0.127$ ، وهو معامل متغير القدرة على الإبداع، نجد قيمة احتمال الخطأ SIG يساوي 0.099 وهو أكبر من 0.01، إذا قيمة تأثير $C3$ غير معنوي (يتم استبعاد المتغير من النموذج).

- بالنسبة لاختبار معنوية $C4=1.743$ ، وهو معامل متغير الاستقلالية وتحمل المسؤولية، حيث نجد قيمة احتمال الخطأ SIG يساوي 0.000 وهو أقل من 0.01، وبالتالي قيمة تأثير $C4$ معنوي (أي يضم المتغير للنموذج)، وهذا يعني أنه بزيادة وحدة واحدة في متغير الاستقلالية وتحمل

المسؤولية فسيؤدي ذلك للزيادة في نجاح الـ(م ص م) في الجزائر بقيمة 1.743 وحدة، بافتراض ثبات باقي المتغيرات المستقلة.

– بالنسبة لاختبار معنوية $C5 = -0.736$ ، وهو معامل متغير الميل للمخاطرة، اذ نجد أن قيمة احتمال الخطأ SIG تساوي 0.000 وهي أقل من 0.01، وهو ما يعني أنه بزيادة وحدة واحدة في الميل للمخاطرة فسوف ينخفض (يتراجع) نجاح الـ(م ص م) في الجزائر بقيمة 0.736 وحدة بافتراض ثبات باقي المتغيرات المستقلة.

– بالنسبة لاختبار معنوية $C6 = 1.463$ ، وهو معامل متغير خاصية روح المبادرة، نجد أن قيمة احتمال الخطأ SIG تساوي 0.003 وهي أقل من 0.01، وهذا يعكس أهمية المتغير في النموذج وبالتالي تأثير C1 معنوي (أي يضم المتغير للنموذج)، وهذا يعني أنه بزيادة وحدة واحدة في روح المبادرة فسيزيد نجاح الـ(م ص م) في الجزائر بقيمة 1.463 وحدة، بافتراض ثبات باقي المتغيرات المستقلة.

ومنه نموذج الانحدار المتعدد لاختبار الفرضية الرئيسية الثانية هو:

$$\text{نجاح الـ(م ص م)} = -1,862 + 12,553(\text{الثقة بالنفس}) + 1,743(\text{الاستقلالية ونحمل المسؤولية}) + 1,463(\text{روح المبادرة}).$$

ومن خلال النموذج نستنتج أن نجاح الـ(م ص م) لدى المقاولين الجزائريين (الربحية، العائد على الاستثمار والاستمرارية) تفسرها السمات المقاولاتية التي يتميز بها المقاولون الجزائريون بنسبة 91.40% ودرجة تأثير هته الخصائص تختلف من خاصية لأخرى، حيث يأتي على رأسها خاصية الثقة بالذات يليها الاستقلالية وتحمل المسؤولية ثم روح المبادرة، كما أنه لا يوجد تأثير لسمتي القدرة على الإبداع والمخاطرة في نجاح الـ(م ص م) الجزائرية.

ولمعرفة تأثير كل متغير من المتغيرات المستقلة (الحاجة للانجاز، الثقة بالنفس، القدرة على الإبداع، الاستقلالية وتحمل المسؤولية، الميل للمخاطرة، روح المبادرة) كل على حدة على المتغير التابع فقد تم استخدام الانحدار البسيط لاختبار كل فرضية فرعية.

4. اختبار الفرضيات الفرعية.

أ. اختبار الفرضية الفرعية الأولى.

– الفرضية الصفرية $H0_{2a}$: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة $(\alpha = 0.01)$ للحاجة للانجاز لدى المقاولين الجزائريين على نجاح مؤسساتهم الخاصة؛

– الفرضية البديلة $H1_{2a}$: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة $(\alpha = 0.01)$ للحاجة للانجاز لدى المقاولين الجزائريين على نجاح مؤسساتهم الخاصة.

لاختبار هذه الفرضية تم استخدام اختبار تحليل الانحدار البسيط ومعامل الارتباط بيرسون للتحقق من وجود أثر ذو دلالة إحصائية، وقاعدة الرفض أو القبول هي:

- قبول الفرضية الصفرية إذا كانت : قيمة F المحسوبة أصغر من قيمة F الجدولية عند مستوى الدلالة 0.01 أو قيمة مستوى الدلالة sig أكبر من 0.01.
- قبول الفرضية البديلة إذا كانت: قيمة F المحسوبة اكبر من قيمة F الجدولية عند مستوى الدلالة 0.01، أو قيمة مستوى الدلالة sig أصغر من 0.01.

جدول رقم 51: تحليل التباين والانحدار البسيط لنتائج اختبار الفرضية الفرعية الأولى.

| المعنوية الكلية (تحليل التباين) | | الارتباط / التفسير | | المعنوية الجزئية (تحليل معاملات الانحدار) | |
|---------------------------------|----------------------|--------------------|----------------|-------------------------------------------|----------------------|
| قيمة F المحسوبة | مستوى المعنوية (SIG) | R | R ² | B | مستوى المعنوية (SIG) |
| 0,179 | 0,674 | 0,055 | 0,003 | 3,793 | 0,000 |
| | | | | Constant | |
| | | | | -0,083 | 0,674 |
| | | | | الحاجة للإنجاز | |

قيمة F الجدولة 7.0915: عند مستوى الدلالة 0.01 ودرجة الحرية (1 ، 59).

حيث درجة الحرية = (عدد المتغيرات - 1) = 1 - 2 = 1 ، عدد العينة (N) - عدد المتغيرات = 61 - 2 = 59.

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS .V 23.

من خلال الجدول أعلاه نجد أن معامل الارتباط بيرسون بين متغير الحاجة للإنجاز ومتغير نجاح (م ص م) بلغ $R = 0.055$ وهو معنوي، وقيمة F المحسوبة 0.179 وهي أقل من قيمة F الجدولية (7.0915) عند مستوى الدلالة 0.01 ودرجة الحرية (1، 59)، كما أن قيمة $SIG = 0.674$ وهي أكبر من مستوى الدلالة 0.01، وبالتالي لا توجد علاقة معنوية بين المتغيرين.

- ومنه نرفض الفرضية البديلة H_{12a} ونقبل الفرضية الصفرية H_{02a} أي: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للحاجة للإنجاز لدى المقاولين الجزائريين على نجاح مؤسساتهم الخاصة؛

ب. اختبار الفرضية الفرعية الثانية.

- الفرضية الصفرية H_{02b} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للثقة بالنفس لدى المقاولين الجزائريين على نجاح مؤسساتهم الخاصة.

- الفرضية البديلة H_{12b} : يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للثقة بالنفس لدى المقاولين الجزائريين على نجاح مؤسساتهم الخاصة.

جدول رقم 52: تحليل التباين والانحدار البسيط لنتائج اختبار الفرضية الفرعية الثانية.

| المعنوية الكلية (تحليل التباين) | | الارتباط / التفسير | | المعنوية الجزئية (تحليل معاملات الانحدار) | |
|---------------------------------|----------------------|--------------------|----------------|-------------------------------------------|----------------------|
| قيمة F المحسوبة | مستوى المعنوية (SIG) | R | R ² | B | مستوى المعنوية (SIG) |
| 48,731 | 0,000 | 0,673 | 0,452 | Constant | 0,053 |
| | | | | الثقة بالذات | 0,000 |

قيمة F الجدولة 7.0915: عند مستوى الدلالة 0.01 ودرجة الحرية (1، 59).

حيث درجة الحرية = (عدد المتغيرات - 1) = 1 - 2 = 1، عدد العينة (N) - عدد المتغيرات = 61 - 2 = 59.

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS .V 23.

من الجدول أعلاه نجد أن معامل ارتباط بيرسون بين متغير الثقة بالنفس ومتغير نجاح الـ (م ص م) $R=0.673$ ، وهو معنوي حيث أن قيمة F المحسوبة تساوي 48.731 وهي أكبر من قيمة F الجدولية عند مستوى الدلالة 0.01 ودرجة الحرية (1، 59)، وأيضا قيمة $SIG=0.000$ وهي أقل من مستوى الدلالة 0.01، كما أن قيمة معامل التفسير $R^2=0.452$ وهذا يعني أن متغير الثقة بالنفس قد فسّر 45.20% من نجاح الـ (م ص م) الجزائرية، والباقي 54.80% راجع إلى عوامل أخرى.

ومنه نرفض الفرضية الصفرية H_{02b} ونقبل الفرضية البديلة H_{12b} أي: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha=0.01$) للثقة بالنفس لدى المقاولين الجزائريين على نجاح مؤسساتهم الخاصة.

ت. اختبار الفرضية الفرعية الثالثة.

– الفرضية الصفرية H_{02c} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha=0.01$) للقدرة على

الإبداع لدى المقاولين الجزائريين على نجاح مؤسساتهم الخاصة؛

– الفرضية البديلة H_{12c} : يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha=0.01$) للقدرة على

الإبداع لدى المقاولين الجزائريين على نجاح مؤسساتهم الخاصة.

جدول رقم 53: تحليل التباين والانحدار البسيط لنتائج اختبار الفرضية الفرعية الثالثة.

| معنوية الكلية (تحليل التباين) | | الارتباط / التفسير | | المعنوية الجزئية (تحليل معاملات الانحدار) | |
|-------------------------------|----------------------|--------------------|----------------|-------------------------------------------|----------------------|
| قيمة F المحسوبة | مستوى المعنوية (SIG) | R | R ² | B | مستوى المعنوية (SIG) |
| 4,760 | 0,150 | 0,035 | 0,001 | Constant | 0,001 |
| | | | | القدرة على الإبداع | 0,150 |

قيمة F الجدولة 7.0915: عند مستوى الدلالة 0.01 ودرجة الحرية (1، 59).

حيث درجة الحرية = (عدد المتغيرات - 1) = 1 - 2 = 1، عدد العينة (N) - عدد المتغيرات = 61 - 2 = 59.

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS .V 23.

من خلال الجدول أعلاه نجد أن معامل الارتباط بيرسون بين متغير القدرة على الإبداع ومتغير نجاح الـ (م ص م) بلغ $R=0.035$ وهو معنوي، وقيمة F المحسوبة 4.760 وهي أقل من قيمة F الجدولية

(7.0915) عند مستوى الدلالة 0.01 ودرجة الحرية (1، 59)، كما أن قيمة $SIG = 0.150$ وهي أكبر من مستوى الدلالة 0.01، وبالتالي لا توجد علاقة معنوية بين المتغيرين.

ومنه نرفض الفرضية البديلة H_{02c} ونقبل الفرضية الصفرية H_{02c} أي: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للقدرة على الإبداع لدى المقاولين الجزائريين على نجاح مؤسساتهم الخاصة. ث. اختبار الفرضية الفرعية الرابعة.

– الفرضية الصفرية H_{02d} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للاستقلالية وتحمل المسؤولية لدى المقاولين الجزائريين على نجاح مؤسساتهم الخاصة.

– الفرضية البديلة H_{12d} : يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للاستقلالية وتحمل المسؤولية لدى المقاولين الجزائريين على نجاح مؤسساتهم الخاصة.

جدول رقم 54: تحليل التباين والانحدار البسيط لنتائج اختبار الفرضية الفرعية الرابعة.

| معنوية الكلية (تحليل التباين) | | الارتباط / التفسير | | المعنوية الجزئية (تحليل معاملات الانحدار) | |
|-------------------------------|----------------------|--------------------|-------|-------------------------------------------|----------------------|
| قيمة F المحسوبة | مستوى المعنوية (SIG) | R | R^2 | B | مستوى المعنوية (SIG) |
| 10,626 | 0,002 | 0,391 | 0,153 | 1,871 | 0,000 |
| | | | | 0,389 | 0,002 |
| | | | | الاستقلالية وتحمل المسؤولية | |

قيمة F المجدولة 7.0915: عند مستوى الدلالة 0.01 ودرجة الحرية (1، 59).

حيث درجة الحرية = (عدد المتغيرات - 1) = 1 - 2 = 1، عدد العينة (N) - عدد المتغيرات = 61 - 2 = 59.

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS .V 23.

من خلال نتائج الجدول أعلاه نجد أن معامل ارتباط بيرسون بين متغير الاستقلالية وتحمل المسؤولية ومتغير نجاح (م ص م) بلغ $R = 0.391$ ، وهو غير معنوي حيث أن قيمة F المحسوبة 10.626 أكبر من قيمة F الجدولية 7.0915 عند مستوى الدلالة 0.01 ودرجة الحرية (1، 59)، كما أن قيمة $SIG = 0.002$ وهي أقل من مستوى الدلالة 0.01، وقيمة معامل التفسير R^2 تساوي 0.153 وهذا يعني أن متغير الاستقلالية وتحمل المسؤولية قد فسر 15.30% من نجاح (م ص م) في الجزائر والباقي 84.70% راجع إلى عوامل أخرى.

ومنه نرفض الفرضية الصفرية H_{02d} ونقبل الفرضية البديلة H_{12d} أي: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للاستقلالية وتحمل المسؤولية لدى المقاولين الجزائريين على نجاح مؤسساتهم الخاصة.

ج. اختبار الفرضية الفرعية الخامسة.

– الفرضية الصفرية H_{02e} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للميل للمخاطرة لدى المقاولين الجزائريين على نجاح مؤسساتهم الخاصة.

– الفرضية البديلة H_{12e} : يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للميل للمخاطرة لدى المقاولين الجزائريين على نجاح مؤسساتهم الخاصة.

جدول رقم 55: تحليل التباين والانحدار البسيط لنتائج اختبار الفرضية الفرعية الخامسة.

| معنوية الكلية (تحليل التباين) | | الارتباط / التفسير | | المعنوية الجزئية (تحليل معاملات الانحدار) | |
|-------------------------------|----------------------|--------------------|----------------|-------------------------------------------|----------------------|
| قيمة F المحسوبة | مستوى المعنوية (SIG) | R | R ² | B | مستوى المعنوية (SIG) |
| 6,647 | 0,012 | 0,318 | 0,101 | 5,077 | 0,000 |
| | | | | -0,427 | 0,012 |
| | | | | الميل للمخاطرة | |

قيمة F الجدولة 7.0915: عند مستوى الدلالة 0.01 ودرجة الحرية (1 ، 59).

حيث درجة الحرية = (عدد المتغيرات - 1) = 1 - 2 = 1 ، عدد العينة (N) - عدد المتغيرات = 61 - 2 = 59.

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS .V 23.

من خلال الجدول أعلاه نجد أن معامل ارتباط بيرسون بين متغير الميل للمخاطرة ومتغير نجاح (الم ص م) الجزائرية بلغ $R = 0.318$ وهو غير معنوي، كما أن قيمة F المحسوبة هي 6.647 وهي أقل من قيمة F الجدولية عند مستوى الدلالة 0.01 ودرجة الحرية (1 ، 59)، وأيضا $SIG = 0.012$ وهي أكبر من مستوى الدلالة 0.01، وبالتالي لا توجد علاقة معنوية بين المتغيرين.

ومنه نرفض الفرضية البديلة H_{12e} ونقبل الفرضية الصفرية H_{02e} أي: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للميل للمخاطرة لدى المقاولين الجزائريين على نجاح مؤسساتهم الخاصة.

ح. اختبار الفرضية الفرعية السادسة.

- الفرضية الصفرية H_{02f} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) لروح المبادرة لدى المقاولين الجزائريين على نجاح مؤسساتهم الخاصة.

- الفرضية البديلة H_{12f} : يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) لروح المبادرة لدى المقاولين الجزائريين على نجاح مؤسساتهم الخاصة.

جدول رقم 56: تحليل التباين والانحدار البسيط لنتائج اختبار الفرضية الفرعية السادسة.

| معنوية الكلية (تحليل التباين) | | الارتباط / التفسير | | المعنوية الجزئية (تحليل معاملات الانحدار) | |
|-------------------------------|----------------------|--------------------|----------------|-------------------------------------------|----------------------|
| قيمة F المحسوبة | مستوى المعنوية (SIG) | R | R ² | B | مستوى المعنوية (SIG) |
| 22,375 | 0,000 | 0,524 | 0,275 | 2,364 | 0,000 |
| | | | | 0,394 | 0,000 |
| | | | | روح المبادرة | |

قيمة F الجدولة 7.0915: عند مستوى الدلالة 0.01 ودرجة الحرية (1 ، 59).

حيث درجة الحرية = (عدد المتغيرات - 1) = 1 - 2 = 1 ، عدد العينة (N) - عدد المتغيرات = 61 - 2 = 59.

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS .V 23.

يبين الجدول أعلاه أن معامل ارتباط بيرسون بين متغير روح المبادرة ومتغير نجاح (الم ص م) الجزائرية بلغ $R = 0.524$ وهو غير معنوي، حيث أن قيمة F المحسوبة 22.375 أكبر من قيمة F الجدولية 7.0915 عند مستوى الدلالة 0.01 ودرجة الحرية (1 ، 59)، وقيمة $SIG = 0.000$ وهي أقل من

مستوى الدلالة 0.01، كما أن قيمة معامل التفسير $R^2=0.275$ وهذا يعني أن متغير روح المبادرة قد فسّر 27.5% من نجاح الـ(م ص م) الجزائرية، والباقي 72.50% راجع إلى عوامل أخرى.

ومنه نرفض الفرضية الصفرية H_{02f} ونقبل الفرضية البديلة H_{12f} أي: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha= 0.01$) لروح المبادرة لدى المقاولين الجزائريين على نجاح مؤسساتهم الخاصة.

5. ملخص اختبار الفرضيات.

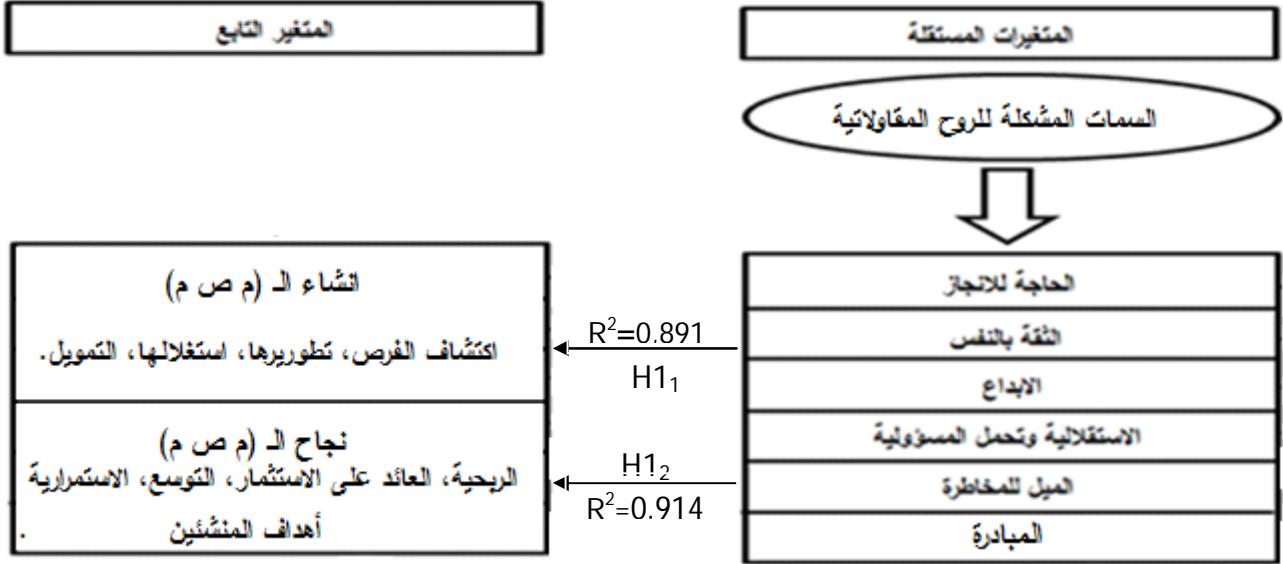
جدول رقم 57: ملخص نتائج دراسة الفرضيات الرئيسية والفرعية الثانية.

| نتيجة اختبار الفرضية ($\alpha= 0.01$) | تفسير قيمة R^2 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| قبول الفرضية البديلة H_{12} : يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha= 0.01$) (الحاجة للانجاز، الثقة بالذات، القدرة على الإبداع، الاستقلالية وتحمل المسؤولية، الميل للمخاطرة، روح المبادرة) على نجاح الـ(م ص م) في الجزائر. | $R^2=0.914$ وهذا يعني أن المتغيرات المستقلة معا قد فسرت 91.40% من نجاح الـ(م ص م) في الجزائر. |
| قبول الفرضية الصفرية H_{02a} : لا يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha= 0.01$) للمقاولين الجزائريين على نجاح الـ(م ص م) في الجزائر. | لا توجد علاقة معنوية بين المتغيرين |
| قبول الفرضية البديلة H_{12b} : يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha= 0.01$) للمقاولين الجزائريين على نجاح الـ(م ص م) في الجزائر. | $R^2=0,452$ وهذا يعني أن متغير الثقة بالنفس قد فسّر 45.20% من نجاح الـ(م ص م) في الجزائر. |
| قبول الفرضية الصفرية H_{02c} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha= 0.01$) للمقاولين الجزائريين على نجاح الـ(م ص م) في الجزائر. | لا توجد علاقة معنوية بين المتغيرين |
| قبول الفرضية البديلة H_{12d} : يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha= 0.01$) للمقاولين الجزائريين على نجاح الـ(م ص م) في الجزائر. | $R^2= 0,153$ وهذا يعني أن متغير الاستقلالية وتحمل المسؤولية قد فسّر 15.30% من نجاح الـ(م ص م) في الجزائر. |
| قبول الفرضية الصفرية H_{02e} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha= 0.01$) للمقاولين الجزائريين على نجاح الـ(م ص م) في الجزائر. | لا توجد علاقة معنوية بين المتغيرين |
| قبول الفرضية البديلة H_{12f} : يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha= 0.01$) لروح المبادرة لدى المقاولين الجزائريين على نجاح الـ(م ص م) في الجزائر. | $R^2=0,275$ وهذا يعني أن متغير روح المبادرة قد فسّر 27.50% من نجاح الـ(م ص م) في الجزائر. |

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد نتائج اختبار الفرضيات.

6. نموذج الدراسة الميدانية.

الشكل رقم 26: نموذج الدراسة الميداني.



المصدر: من إعداد الباحث بناء على نتائج اختبار فرضيات الدراسة.

خلاصة الفصل.

يمكننا أن نستنتج من خلال هته الدراسة التطبيقية التي قمنا بها في هذا الفصل، والتي كانت في شكل تحليل استبيان وزع على عدد من مقاولي ولاية برج بوعريرج، أن منشئي ال(م ص م) في الجزائر يمتلكون وبشكل متفاوت السمات الشخصية المشكلة للروح المقاولاتية، فمن وجهة نظر المستجوبين نجد أن سمة الاستقلالية وتحمل المسؤولية احتلت المرتبة الأولى بنسبة بلغت 83.72% تليها سمة الإبداع بنسبة 77.92% ثم روح المبادرة بنسبة 73.99% وبعدها سمة الثقة بالنفس بنسبة 73.33%، ثم الحاجة للإنجاز بنسبة 71.23% وأخيرا سمة الميل للمخاطرة بنسبة 57.62%، وهو ما يؤكد على أهمية هته السمات في توجه المقاولين نحو العمل الحر وإنشاء مؤسساتهم الخاصة، في بيئة تتميز بالبيروقراطية الكبيرة وعدم اليقين بالإضافة للسلوك العام لدى الشباب والمتمثل في اللجوء للوظيفة بدل التفكير في مشروعهم الخاص.

لكننا عند التدقيق أكثر والبحث في مدى تأثير هته السمات في مختلف مراحل إنشاء المؤسسة ونجاحها، نجد نوعا من التناقض بين ما توصلنا إليه في هته الدراسة وبين مختلف الدراسات النظرية حول الموضوع، إذ أننا وجدنا أن سمي الإبداع والمخاطرة واللذان هما أكثر سمتين تأثيرا في إنشاء ونجاح المشاريع المقاولاتية حسب أغلب الدراسات، وجدنا أنه ليس لهما أي تأثير في إنشاء ال(م ص م) ونجاحها في الجزائر، وهو ما يعبر عن العجز الكبير لدى مختلف الهيئات والمؤسسات التي من شأنها تنمية الروح المقاولاتية لدى الأفراد واستثمارها في إنشاء مشاريع إبداعية قابلة للنجاح، فالتسهيلات المادية من منح للقروض وإعفاءات جبائية وجمركية قد تؤدي بنتائج عكسية، إذا لم تكن مرفقة بإجراءات وسياسات من شأنها خلق ثقافة مقاولاتية في المجتمع انطلاقا من التعليم بمختلف مراحلها، انتهاء عند برامج المرافقة والتدريب المتخصصة.

إن نتائج هته الدراسة التطبيقية تفتح لنا الباب واسعا أمام دراسات أخرى تبحث ابتداء في مفهوم المقاول الجزائري، أمام هذا التناقض الصارخ مع مفهوم المقاول عند أغلب الدراسات النظرية، ثم البحث في السبل الكفيلة بخلق الروح والثقافة المقاولاتية في المجتمع.

الخاتمة العامة

لقد جاءت هذه الرسالة كمحاولة بحثية للتعرف على أهم الخصائص الشخصية المشكّلة للروح المقاولاتية لدى المقاولين الجزائريين، ومن ثم أثرها عليهم في إنشاء مؤسساتهم الصغيرة والمتوسطة ونجاحها، وعلى هذا الأساس تم صياغة الإشكالية الرئيسية التالية: ما تأثير الخصائص المقاولاتية على إنشاء (م ص م) ونجاحها في الجزائر؟، وبعد الدراسة النظرية والتطبيقية للإشكالية والتي اختتمت باختبار الفرضيات، فإنه يمكننا من خلال هذه الخاتمة مناقشة أهم النتائج التي توصلت إليها الدراسة بالإضافة لبعض التوصيات والمقترحات، لنختتم بفتح الباب أمام باحثين آخرين لتغطية الجوانب التي أهملها أو أغفلها هذا البحث، والتي نراها تشكل آفاق بحث واعدة للمهتمين بهذا المجال.

1. نتائج الدراسة.

قسمنا النتائج التي تحصلنا عليها في هذا البحث إلى نتائج نظرية وأخرى تطبيقية متعلقة بنفي أو إثبات فرضيات الدراسة، وذلك كما يلي:

- اتسع حيز البحث في المقاولاتية ليشمل تخصصات عديدة بعد عجز المقاربة الوظيفية (تزعّمها الاقتصاديون) على انجاز تقدم يذكر في تفسير الظاهرة، حيث ظهرت المقاربة السلوكية (تزعّمها علماء النفس، الاجتماع، التاريخ، الأنثروبولوجيا، الإدارة... الخ) التي نقلت الباحثين من التركيز على الدور الذي يلعبه المقاول في الاقتصاد إلى السؤال عن ماهية المقاول في حد ذاته والصفات والخصائص التي تميزه عن غيره، غير أن هذه المقاربة هي الأخرى لم تتجز الكثير في سبيل إيجاد نموذج تفسيري واضح للظاهرة، مما حدا بعدد من الباحثين لعدم الخوض في مفهوم المقاول أو خصائصه بل ذهبوا إلى التركيز على عملية الخلق والتي تعني في الغالب إنشاء مؤسسة، وكذا مفهومي الفرصة والفرد ومختلف العوامل المؤثرة في السيرورة الزمنية والمرحلية التي ينتقل الفرد فيها إلى إنشاء مؤسسته الخاصة، وهو ما أطلق عليه مقارنة السيرورة المقاولاتية (تزعّمها علماء الإدارة).
- أن مفهوم الخلق أو الإنشاء هو من الخصائص الأساسية في أغلب الأبحاث التي اهتمت بموضوع المقاولاتية، وقد قادت كل هذه النقاشات الباحثين المعاصرين إلى النظر للمقاولاتية على أساس أنها سيرورة، تحتوي عددا من العمليات المنطوية على مفهوم الخلق أو الإنشاء (خلق القيمة، خلق سوق جديد أو خلق منتج جديد) أو بشكل مجمل خلق النشاط.
- البحث في إنشاء المؤسسات ليس هو المقاولاتية، لكن البحث في المقاولاتية يشمل البحث في إنشاء المؤسسات.

- مفهوم الفرصة يتمركز في لب البحث في المقاولاتية، فالبحث في هذا المجال يكون على ثلاث مستويات هي: دراسة مصادر الفرص، سيرورة اكتشاف وتقييم واستغلال الفرص، ودراسة الأفراد الذين يقومون باكتشاف وتقييم واستغلال الفرص.
- يمكن اعتبار التعريف الموالي تعريفا شاملا للمقاولاتية: "المقاولاتية هي سيرورة تسعى لمعرفة واستكشاف (تقييم)، واستغلال الفرص بهدف خلق نشاط معين".
- هناك أسلوبين أساسيين لتعريف المقاول هما: الأسلوب الوظيفي والذي يركز على سلوك المقاول ووظائفه إذ يعتمد على أساسا للدلالة عليه، والأسلوب الوصفي الذي يعرف المقاول بناء على صفاته وخصائصه.
- تتشكل الروح المقاولاتية للفرد من امتلاكه لجملة من الخصائص المقاولاتية المفتاحية، والتي تشكل شخصية المقاول وتؤثر في سلوكه وقدراته واستعداداته، وتتداخل متغيرات متعددة (اجتماعية، عائلية، نفسية، اقتصادية... الخ) في تحديد وتكوين هته الخصائص المقاولاتية.
- هناك الكثير من الدراسات التي ركزت على خصائص وصفات المقاول خاصة تلك المرتبطة بالمقاربة السلوكية، وهناك الكثير من التصنيفات في هذا الصدد، لكن أهم الخصائص التي تتقاطع عندها معظم الدراسات هي (الحاجة للانجاز، الثقة بالنفس، الإبداع، الاستقلالية وتحمل المسؤولية، الميل للمخاطرة، المبادرة)، وهي نفس الخصائص التي اعتمدها في دراستنا كمكونات الروح المقاولاتية.
- هناك فرق بين الفرصة والفكرة، فالفرصة هي أكثر من مجرد فكرة بسيطة، فهي تحتاج إلى توفر إمكانية استغلالها من أجل تحقيق الربح، وهي تمتلك القدرة على الجذب وإمكانية الاستمرار، كما أنها متعلقة بالحاجة، فهي تطرح في السوق في وقت محدد وتمنح للمنتج قيمة إضافية بالنسبة للمستهلك، أما الأفكار فهي عبارة عن مصطلح عام ونظري غير ملموس، بينما الفرصة تمتاز بكونها ملموسة وممكنة التحقيق في أرض الواقع"،
- من منطلق الفرصة فإن المقاول هو ذلك الشخص الذي يستطيع تمييز الفرص واغتنامها، بينما لا يستطيع الآخرون ذلك، ويمتلك الخصائص النادرة وغير المتوفرة لدى الآخرين والتي تمكنه من رؤية الفرص التي لا يراها الآخرون، ولديه التصورات الواضحة لما يمكن عمله، ويقوم بجمع وتنظيم المصادر أو الموارد والتي تجعل هدفه واضحا، وبما يتناسب مع المشروع الجديد.

- وانطلاقاً من أعمال عدد من الباحثين، يمكننا أن نلخص أهم مصادر الفرص المقاولاتية فيما يلي:
التغيرات البيئية، التباين في المعلومات، الحاجات والمشاكل، الإبداع والابتكار بمختلف أشكاله ويمكن اعتباره من أهم مصادر الفرص المقاولاتية، المقاولون أنفسهم من خلال بحثهم المنهجي على الفرص، واستغلالهم لقدراتهم وصفاتهم التي تكنهم من المخاطرة والإبداع، وكذا شبكة علاقاتهم الواسعة التي تمكنهم من رصد البيئة والوصول للمعلومة واكتشاف التغيرات التي يمكن أن تكون مصدراً للفرص.
- يعتبر نموذج الأعمال من أهم الأدوات المساعدة على تعريف الفرص واستغلالها، والذي يعرف على أنه " كيف تختار المؤسسة عملائها، وتحدد عروضها وتميز المهام التي سوف تؤديها بنفسها عن تلك التي سيتم فيها الاستعانة بمصادر خارجية، وكيف تحصل على مواردها، وطريقة توجيهها للسوق وخلق منفعة لهم، والحصول على الأرباح".
- يصف نموذج الأعمال كيف تصنع المؤسسة القيمة وتعمل على تحقيقها والاستفادة منها، أما دراسة جدوى المشروع هدفها الإجابة على السؤال "هل سينجح المشروع؟" فهي تهدف لمساعدة المقاول في التحقق من جدوى البدء في هذه المغامرة (المشروع) أو لا؟ ما هي المعوقات وكيف يمكن تجنبها أو حلها؟ بينما مخطط الأعمال يهدف للإجابة على السؤال "كيف سوف تنفذ المشروع؟" مما يعني أن دراسة الجدوى تكون قبل كتابة مخطط الأعمال.
- إن خصوصية مرحلة الانطلاق وكذا حجم المشروع يجعلان الطرق التقليدية لقياس النجاح والأداء غير قادرة على إعطاء صورة دقيقة للمشروع، وبالتالي تظهر المعايير الذاتية التي تعبر عن وجهة نظر المقاول أو منشئ المشروع كمؤشر عام يجب عدم إغفاله عند إجراء تقييم لمدى نجاح المشاريع الجديدة.
- إن كل آليات الدعم والمرافقة التي أوجدتها الدولة بالرغم من كل التسهيلات والتحفيزات التي تقدمها لم تستطع أن توجه الشباب الجزائري لإبداع أفكار جديدة ووضعها ضمن نماذج أعمال قابلة للحياة في عالم الأعمال، وبالتالي يتضح جلياً أن مشكل نمو (م ص م) يتخطى مجرد كونه مشكلاً تقنياً متعلقاً بمصادر التمويل أو الإجراءات البيروقراطية لإنشاء مؤسسة، بل هو في الواقع إشكال تتداخل فيه العديد من المتغيرات الثقافية والنفسية المتعلقة بإيجاد الأفراد اللذين يمتلكون المؤهلات التي تمكنهم من الإبداع والمخاطرة.

أما بالنسبة للدراسة التطبيقية فقد توصلنا للنتائج التالية:

- توصلنا من خلال العينة إلى توفر الخصائص المقاولاتية التالية (الثقة بالنفس، الإبداع، الاستقلالية وتحمل المسؤولية، المبادرة) بشكل مرتفع لدى المقاولين الجزائريين، بينما تمتعوا بقدر متوسط من خاصيتي (الحاجة للإنجاز، المخاطرة).
- ما يقارب الـ70% من أفراد العينة يعتبرون مؤسساتهم ناجحة، وذلك بناء على عدة مؤشرات مالية وتقنية، بالإضافة للتقييم الذاتي لصاحب المشروع.
- يوجد تأثير للخصائص المقاولاتية مجتمعة (الحاجة للإنجاز، الثقة بالنفس، القدرة على الإبداع الاستقلالية وتحمل المسؤولية، الميل للمخاطرة، روح المبادرة) على إنشاء الـ(م ص م) في الجزائر وهو ما يثبت صحة الفرضية الرئيسية الأولى، أي قبول الفرضية البديلة H_{11} ، كما أن المتغيرات المستقلة معا قد فسرت 81.90% من إنشاء المقاولين الجزائريين لمؤسساتهم.
- يتأثر المقاولون الجزائريون في إنشاء الـ(م ص م) بمجموعة من الخصائص المقاولاتية على رأسها روح المبادرة يليها الثقة بالنفس يليها الاستقلالية وتحمل المسؤولية ثم الحاجة للإنجاز، والنموذج الموالي يوضح ذلك بشكل أحسن.

إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة = -10,471 + 0,332 (الحاجة للإنجاز) + 1,604
(الثقة بالنفس) + 1,255 (الاستقلالية وتحمل المسؤولية) + 1,648 (روح المبادرة).

وعند دراسة أثر كل متغير على إنشاء الـ(م ص م) وبمعزل عن المتغيرات الأخرى كانت النتائج كما يلي:

- متغير الحاجة للإنجاز لوحده يفسر 40.01% من التغيرات التي تحدث في إنشاء المقاولين الجزائريين لمؤسساتهم الخاصة، وهو ما يعني صحة الفرضية الفرعية البديلة H_{11a} ، أي يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) للحاجة للإنجاز لدى المقاولين الجزائريين على إنشاء مؤسساتهم الخاصة.
- متغير الثقة بالنفس لوحده يفسر 15.90% من التغيرات التي تحدث في إنشاء المقاولين الجزائريين لمؤسساتهم الخاصة، وهو ما يعني صحة الفرضية البديلة H_{11b} ، أي يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.01$) لخاصية الثقة بالنفس لدى المقاولين الجزائريين على إنشاء مؤسساتهم الخاصة.
- متغير الاستقلالية وتحمل المسؤولية لوحده يفسر 20.8% من التغيرات التي تحدث في إنشاء المقاولين الجزائريين لمؤسساتهم الخاصة، مما يعني صحة الفرضية البديلة H_{11e} ، أي أنه يوجد أثر

ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha=0.01$) للميل للمخاطرة لدى المقاولين الجزائريين على إنشاء مؤسساتهم الخاصة.

– متغير روح المبادرة يفسر 15.8% من التغيرات التي تحدث في إنشاء المقاولين الجزائريين لمؤسساتهم الخاصة، مما يعني صحة الفرضية البديلة H_{1f} ، أي أنه يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha= 0.01$) لروح المبادرة لدى المقاولين الجزائريين على إنشاء مؤسساتهم الخاصة.

– بالنسبة لمتغيري الإبداع والميل للمخاطرة فقد خلصت الدراسة إلى أنه ليس لهما أي أثر في إنشاء المقاولين الجزائريين لمؤسساتهم الخاصة، وبالتالي قبول الفرضيتان الصفريتان H_{01c} و H_{01e} واللذان فحواهما أنه لا يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha=0.01$) لكل من الإبداع والميل للمخاطرة لدى المقاولين الجزائريين على إنشاء مؤسساتهم الخاصة.

– يوجد تأثير للخصائص المقاولاتية مجتمعة (الحاجة للإنجاز، الثقة بالنفس، القدرة على الإبداع الاستقلالية وتحمل المسؤولية، الميل للمخاطرة، روح المبادرة) على نجاح الـ(م ص م) في الجزائر وهو ما يثبت صحة الفرضية الرئيسية الأولى، أي قبول الفرضية البديلة H_{12} ، كما أن المتغيرات المستقلة معا قد فسرت 91.40% من نجاح الـ(م ص م) في الجزائر.

– يتأثر نجاح الـ(م ص م) الجزائرية بمجموعة من الخصائص المقاولاتية التي يتصف بها منشئوها ويأتي على رأسها خاصية الثقة بالذات يليها الاستقلالية وتحمل المسؤولية ثم روح المبادرة والنموذج الموالي يوضح ذلك بشكل أحسن.

نجاح الـ(م ص م) = 1,862 + 12,553 (الثقة بالنفس) + 1,743 (الاستقلالية ونحمل المسؤولية) + 1,463 (روح المبادرة).

وعند دراسة أثر كل متغير على نجاح الـ(م ص م) وبمعزل عن المتغيرات الأخرى كانت النتائج كما يلي:

– متغير الثقة بالنفس قد فسر 45.20% من نجاح الـ(م ص م) الجزائرية، مما يعني صحة الفرضية البديلة H_{12b} ، أي يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha= 0.01$) للثقة بالنفس لدى المقاولين الجزائريين على نجاح مؤسساتهم.

– الاستقلالية وتحمل المسؤولية قد فسر 15.30% من نجاح الـ(م ص م) في الجزائر، مما يعني صحة الفرضية البديلة H_{12d} ، أي يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha= 0.01$) للاستقلالية وتحمل المسؤولية لدى المقاولين الجزائريين على نجاح مؤسساتهم.

– متغير روح المبادرة قد فسر 27.5% من نجاح الـ(م ص م) الجزائرية، مما يعني صحة الفرضية البديلة H_{12f} ، أي يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha= 0.01$) لخاصية روح المبادرة لدى المقاولين الجزائريين على نجاح مؤسساتهم.

– بالنسبة للمتغيرات (الحاجة للإنجاز، الإبداع، الميل للمخاطرة) فقد خلصت الدراسة إلى أنه ليس لهما أي أثر في نجاح الـ(م ص م) في الجزائر، وبالتالي قبول الفرضيات الصفرية التالية H_{02a} و H_{02c} و H_{02e} والتي فحواهما أنه لا يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة $(\alpha=0.01)$ لكل من الحاجة للإنجاز والإبداع والميل للمخاطرة لدى المقاولين الجزائريين على نجاح مؤسساتهم الخاصة.

– لا نجد لأهم خاصيتين من الخصائص المقاولاتية وهما (الإبداع والميل للمخاطرة) أي أثر في إنشاء الـ(م ص م) أو نجاحها في الجزائر، وهو ما يؤكد الخلل الكبير في مجال إنشاء هذا النوع من المؤسسات في الجزائر، ويلح علينا للتركيز على تلك الدراسات التي تفرق بين منشئ المؤسسة والمقاول، بمعنى أن منشئ المؤسسة حتى يكون مقاولا يجب عليه أن يجتاز كل مراحل السيرورة المقاولاتية انطلاقا من الفكرة وصولا إلى المؤسسة، هته المراحل التي لا غنا للمقاول فيها على الإبداع خاصة في مرحلة اكتشاف الفكرة وتحويلها لفرصة، ثم المخاطرة في توظيف وتخصيص الموارد لتحويل الفرصة لمؤسسة مدرة للأرباح، وأثناء كل هته السيرورة لا بد للمقاول من اتخاذ قرارات حاسمة ومصيرية تلعب هاتان الخاصيتان دورا مهما في اتخاذها.

2. المقترحات.

انطلاقا من واقع الـ(م ص م) في الجزائر والذي يظهر الفجوة الكبيرة بين ما هو مخطط له وبين الواقع من حيث عدد المؤسسات ومجالات نشاطها وقدرتها على التوظيف ومساهمتها في الاقتصاد الوطني... الخ واعتمادا على النتائج التي توصلنا إليها من خلال الدراسة النظرية والتطبيقية، سنحاول تقديم جملة من التوصيات لوضعي السياسات في القطاعات التي لها علاقة بالمقاولاتية وإنشاء الـ(م ص م) بهدف مساعدتهم على وضع خطط وبرامج أكثر فعالية تمكن من النهوض بهذا القطاع.

– السعي لنشر ثقافة المقاول في المجتمع ككل، من خلال التركيز على خلق الفضاءات والآليات التي تمكن من دعم وخلق الصفات المقاولاتية لدى الأفراد، وكذا الرفع من التوجه المقاولاتي لديهم وجعل العمل الحر هو الهدف الذي يسعى إليه الجميع.

– يعتبر التعليم بمختلف أطواره وأنواعه من أهم الأدوات التي تمتلكها الدول لخلق وتنمية الروح المقاولاتية لدى الأفراد، لذلك على الجزائر أن تركز على تكييف البرامج والأساليب التعليمية وجعلها منمية للإبداع والمبادرة ومكتشفة للمواهب، وإدراج مادة المقاولاتية ضمن المناهج التعليمية قصد غرس ثقافة المقاول لدى النشء، وتزويدهم بالمهارات الكفيلة بجعلهم قادرين على أن يكونوا أصحاب مشاريع مستقبليين ومنشئين للثروة بدل انتظارهم الحصول على وظيفة.

- العمل على تفعيل دور الجامعة من خلال ملائمة البرامج الدراسية مع الواقع الاقتصادي، والتركيز على الجوانب التطبيقية وتوفير تدريبات عملية للطلبة، بالإضافة لجعل الجامعة همزة وصل اتجاه عالم الأعمال والنماذج المقاولاتية الناجحة، كما يجب للجامعة أن توفر للطلبة تدريبات متخصصة في مجال المقاولاتية وكيفية اكتشاف الأفكار والفرص وتحويلها لمشاريع ناجحة.
- يجب صياغة حقائب تدريبية تتلاءم والاحتياجات الحقيقية لحاملي المشاريع الجزائريين، تركز على تعليمهم كيفية إيجاد الأفكار الجيدة وتحويلها لفرص أعمال قابلة للتنفيذ، من تدريبهم على كيفية إعداد نموذج أعمال ودراسة جدوى ومخطط أعمال واضح لمشاريعهم يقومون بها هم بأنفسهم، وان يكون لهم تصور واضح لمسار مشاريعهم على الأقل خلال 36 شهرا الأولى.
- تفعيل دور حاضنات الأعمال بمختلف أنواعها، وإشراك الخبراء والمقاولين الناجحين والمجتمع المدني في إدارتها، حتى لا تبقى مجرد هياكل إدارية فارغة من أي محتوى، وجعلها مركزا لإنضاج الأفكار واكتشاف الفرص وتحويلها لمشاريع، من خلال التدريب والمرافقة والدعم والنصح والاحتكاك بمختلف الأطراف ذات العلاقة (إدارات، موردين، زبائن، منافسين...الخ) الذي تقدمه لحاملي المشاريع.
- التكثيف من المعارض التي تهتم بالتجهيزات الصناعية والتكنولوجيات الجديدة والتطورات في مختلف مجالات النشاط الاقتصادي، فهذه المعارض هي من أهم مصادر أفكار المشاريع الجديدة.
- إنشاء بنك معلومات شامل يتيح كل المعلومات الاقتصادية التي يحتاجها حامل المشروع، حتى يتمكن من تقييم فكرته وإجراء دراسة جدوى على أسس علمية واضحة، وحتى يستطيع في النهاية أن يصيغ نموذج أعمال يلائم البيئة التي يعمل بها، وتعتبر المعلومة الاقتصادية في الجزائر من أهم العوائق التي يعني منها المقاولون حيث يجدون أنفسهم أمام حالة لا يقين مرتفعة جدا في البيئة وبالتالي نسبة المخاطر تكون أكبر وهو ما يجعل الكثيرين منهم يتراجعون أمام هته الظروف.
- العمل على خلق شبكات تنسيق تجمع المقاولين الصغار في كل مجال من مجالات النشاط، وذلك بهدف إعطائهم قدرة تفاوضية أكبر سواء مع الموردين أو الزبائن، كما أن الشراء والبيع بكميات أكبر مما يخفف التكاليف، بالإضافة للاستفادة من تراكم الخبرات بينهم.
- يجب التخفيف من الإجراءات البيروقراطية والتقليص من الفترة الزمنية التي تستغرقها عملية منح القروض، في المقابل لا يجب أن تعطى القروض بشكل عشوائي دون دراسة حقيقية، فغالبية المشاريع الفاشلة كانت نتيجة قروض تم منحها دون دراسة موضوعية للمشروع أو التأكد من مدى قدرة صاحبه على تنفيذه.
- عند منح القروض يجب الأخذ بعين الاعتبار مدى توفر الروح المقاولاتية لدى طالب القرض، كما يجب أن تعطى الأولوية للطلبات التي تحمل أفكارا أبداعية، ويجب أن يقدم طالب القرض تصورا واضحا ومقنعا لمشروعه، مدعما بنموذج ومخطط أعمال تكون من إعداده.

– لا يتوقف عمل الهيئات الممولة للمشروع عند منح القروض بل يجب أن يتعداه لمرافقة دقيقة للمقاول والمشروع في كل مراحله، انطلاقاً من توفير تدريب متخصص في المقاولاتية لصاحب المشروع يتضمن مختلف مراحل التأسيس وأبجديات تسيير المشروع من كل النواحي المالية والتسويقية والإنتاجية... الخ.

3. آفاق الدراسة.

لا تزال الدراسات الأكاديمية في مجال المقاولاتية في الجزائر محتشمة إلى حد كبير، لذلك فإن هناك الكثير من الجوانب المظلمة والمبهمة في هذا المجال البحثي، والتي يتوجب على الباحثين المتخصصين توجيه جهودهم البحثية خاصة الميدانية والتطبيقية منها، بهدف الوصول لفهم أكثر للتركيبية الشخصية للمقاول الجزائري، وفهم طبيعة العملية المقاولاتية في الجزائر وكيفية علاج الاختلالات الحاصلة فيها، بالإضافة لوضع تصور واضح لكيفية النهوض بقطاع (م ص م) في الجزائر، وفي هذا الصدد نقترح جملة من المواضيع البحثية كما يلي:

- من هو المقاول في الجزائر: دراسة نظرية لإعادة تعريف المقاول بما يتلاءم مع البيئة والواقع الجزائري.
- نشأة وتطور المقاول الجزائري.
- محددات التوجه المقاولاتي لدى الشباب الجزائري.
- أثر الخصائص الديموغرافية (الجنس، التعليم، الأصول العائلية... الخ) على الميول المقاولاتية للشباب الجزائري.
- دور تكنولوجيات المعلومات والاتصال على التوجه المقاولاتي للشباب الجزائري.
- العائلة كمؤشر للتوجه المقاولاتي لدى أفرادها.
- العوامل المؤثرة على التوجه المقاولاتي لدى الطلبة الجامعيين في الجزائر.
- اكتشاف وتطوير فرص الأعمال في الجزائر.
- خلق وتطوير فرص الأعمال: نحو منهجية فعالة لمرافقة المقاولين الشباب.
- شبكة العلاقات الاجتماعية كمحفز للمقاولاتية لدى الافراد في الجزائر.
- واقع الأنماط المقاولاتية لدى الشباب الجزائري وعلاقتها بالخصائص الشخصية.
- نموذج الأعمال والإبداع في الجزائر: الفرص والتحديات.
- نحو بناء نموذج أعمال نموذجي للمقاولين الجدد في الجزائر.

- محددات أداء المشاريع المقاولاتية في الجزائر.
- عوامل النجاح الأهم لأصحاب المشاريع المقاولاتية في الجزائر؟
- قياس نجاح/أداء المشاريع المقاولاتية.
- أثر العوامل البيئية على نجاح المشاريع المقاولاتية في الجزائر.

قائمة المراجع

قائمة المراجع.

1. المراجع باللغة العربية.

أ. الكتب.

1. إبراهيم الفقي، **المفاتيح العشرة للنجاح**، المركز الكندي للتنمية البشرية، كندا، 1999.
2. ألكسندر أوسترفالدر، **يف بينور**، ترجمة إسماعيل صالح، **ابتكار نموذج العمل التجاري**، ط1، جبل عمان ناشرون، عمان، 2013.
3. بلال خلف السكارنة، **الريادة وإدارة منظمات الأعمال**، ط2، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة عمان، 2010.
4. حسن ابراهيم بلوط، **ادارة المشاريع ودراسة جدواها الاقتصادية**، ط1، دار النهضة العربية، بيروت، 2002.
5. دينيس هويت و دونكان كرامر، ترجمة صلاح الدين محمود علام، **مقدمة لحزمة البرامج الإحصائية SPSS**، ط1، دار الفكر، عمان، 2015.
6. طاهر محسن منصور الغالبي، **إدارة وإستراتيجية منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة**، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009.
7. عبد الحليم كراجه ، **الإدارة المالية بين النظرية و التطبيق**، أربد، 1991.
8. عبد الغفار حنفي، **الإدارة المالية: مدخل اتخاذ القرارات**، الإسكندرية، 2006.
9. عبد الرحمان يسري احمد، **تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها**، المعهد الإسلامي للبحوث، البنك الإسلامي السعودية، 1995.
10. عبد الكريم بوحفص، **الأساليب الإحصائية وتطبيقاتها يدويا وباستخدام برنامج SPSS**، الجزء الأول، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2013.
11. علي محمد ربابعة، **الإدارة المالية: أسس وتطبيق**، عمان، 1989.
12. فايز النجار، عبد الستار محمد العلي، **الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة**، ط1، دار الحامد للنشر والتوزيع عمان، 2006.
13. فتحي السيد عبده، **الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية**، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2005.
14. كنجو كنجو، إبراهيم وهبي فهد ، **الإدارة المالية** ، عمان ، 1997.
15. قاسم ناجي حمندي، **دراسات الجدوى وتقييم المشروعات**، مدخل نظري وتطبيقي، ج1، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، 2008.
16. لجنة التأليف والترجمة، **المرجع السريع للتحليل الإحصائي باستخدام أمثلة SPSS**، شعاع للنشر والعلوم حلب، 2008.
17. مالك بن نبي، **المسلم في عالم الاقتصاد**، دار الفكر، بيروت، 1990.

18. مجدي عوض مبارك، الريادة في إدارة الأعمال: المفاهيم والنماذج والمداخل العلمية، عالم الكتاب الحديث الأردن، 2010.
19. محمد توفيق ماضي، إدارة وجدولة المشاريع، خطوات تنظيم وجدولة مراحل تنفيذ المشروع وكيفية الرقابة عليها، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000.
20. محمد حمد الطيبي، تنمية قدرات التفكير الإبداعي، دار المسيرة، عمان، 2004.
21. محمد صبحي أبو صالح، عدنان محمد عوض، مقدمة في الإحصاء، مبادئ وتحليل باستخدام SPSS دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان 2004.
22. نبيل جواد، ادارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ط1، الجزائرية للكتاب، الجزائر، 2006.
23. نبيل مرسي خليل، الإدارة الإستراتيجية: تكوين وتنفيذ استراتيجية التنافس، دار المعارف، ط1 مصر 1995.
24. هللر روبرت، ترجمة مروان حبيب، الرواد اللذين غيروا عالم الإدارة: بيتر دراكر، ط1، سلسلة عمالقة الأعمال مكتبة العبيكان، السعودية، 2004.
- ب. الرسائل الجامعية.
25. بلال خلف السكارنة، استراتيجيات الريادة ودورها في تحقيق الميزة التنافسية وتحسين الأداء لشركات الاتصالات في الأردن (2004-2005)، أطروحة مقدمة لاستكمال درجة الدكتوراه في الفلسفة في إدارة الأعمال، جامعة عمان العربية للدراسات العليا، عمان، 2005.
26. حياة مراح، المقاول الجزائري الجديد بين المعاناة و الإبداع، رسالة ماجستير في العلوم الاجتماعية تخصص تنظيم وعمل، جامعة الجزائر، 2003.
27. دباح نادية، دراسة واقع المقاولاتية في الجزائر وآفاقها (2000 - 2009)، مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في علوم التسيير تخصص إدارة أعمال، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 03، 2012.
28. سامية عزيز، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دراسة ميدانية لمؤسسات خاصة متنوعة النشاط بمدينة بسكرة، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في علم الاجتماع تخصص تنمية، جامعة محمد خيضر -بسكرة-، 2014.
29. سلامي منيرة، التوجه المقاولاتي للمرأة في الجزائر، دراسة ميدانية تناولت طالبات على أبواب التخرج من جامعة ورقلة للموسم الجامعي 2006/2007، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير تخصص تسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة ورقلة، 2006.

30. شعيب أنشي، واقع وآفاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في ضل الشراكة الأوروبية الجزائرية مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008.
31. عرقوب وعلي، دور لوحات القيادة المستقبلية (BSC) في تحسين أداء المؤسسة وتحقيق رضا الزبون في ظل التوجه نحو حوكمة المؤسسات -دراسة حالة مجمع صيدال (SAIDAL Groupe)-، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في علوم التسيير، تخصص تسيير المنظمات، جامعة بومرداس، 2015.
32. قارة ابتسام، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطوير القطاع السياحي بالجزائر، دراسة حالة ولاية مستغانم، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة تلمسان، 2012.
33. لخلف عثمان، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها دراسة حالة الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير جامعة الجزائر، 2004.
- ت. المجلات والدوريات والتقارير.
34. السعيد بربيش، مدى مساهمة الـ(م ص م) في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، مجلة العلوم الإنسانية بسكرة، العدد 12، 2007.
35. باديس بن عيشة، في نشأة الدولة والاقتصاد في الجزائر - أية مقارنة للتحليل؟، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد 03، 2004.
36. جمال عبد الرسول الدباغ، بشرى هاشم محمد، العلاقة بين حاجات الأفراد وقواهم الدافعة ، مجلة الإدارة والاقتصاد، العراق، العدد 89، 2011.
37. دليو فضيل، معايير الصدق والثبات في البحوث الكمية والكيفية، مجلة العلوم الاجتماعية، جامعة قسنطينة العدد 83، 19 ديسمبر 2014.
38. محمد قوجيل، يوسف قريشي، سياسات دعم المقاولاتية في الجزائر، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، جامعة ورقلة، العدد 07، 2015.
39. مسيكة بوفامة، رابح حمدي باشا، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، LES Cahiers du CREAD، العدد 76، الجزائر، 2006.

ث. الملتقيات والمؤتمرات.

40. الأخضر بن عمر، علي باللموشي، معوقات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وسبل تطويرها الملتقى الوطني حول واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر جامعة الوادي، أيام 05-06 /05 /2013.
41. بن يعقوب الطاهر، مهري أمال، تقييم نتائج الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ من حيث التمويل والانجازات المحققة في اطار النهوض بالمؤسسات المصغرة -دراسة حول ولاية سطيف-، مؤتمر دولي بعنوان: تقييم برامج الاستثمارات العامة وانعكاساتها على التشغيل والاستثمار والنمو الاقتصادي خلال الفترة 2001-2014، جامعة سطيف 01، أيام 12/11 مارس 2013.
42. بوراحة عبد الحميد، مليكي سمير بهاء الدين، تجربة المرأة في المقاولاتية، دراسة الصندوق الوطني للتأمين على البطالة CNAC بتلمسان، الأيام العلمية الدولية الخامسة حول: المقاولاتية النسوية "الأهمية، الفرص والعقبات"، أيام 30/29/28 أبريل 2014 بجامعة بسكرة.
43. بوزيان عثمان، قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: متطلبات التكيف آليات التأهيل، الملتقى الدولي بعنوان متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، المركز الجامعي سعيدة، يومي 17-18 أبريل 2006.
44. زايدي عبد السلام، زايدي أبوسفيان، مفتاح فاطمة، حاضنات الأعمال التقنية ودورها في دعم ومرافقة المشاريع الناشئة -عرض تجارب (ماليزيا، الصين، فرنسا، الولايات المتحدة الأمريكية)-، الملتقى الدولي حول استراتيجيات دعم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، يومي 19/18 أبريل 2012.
45. صالح صالح، أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، ندوة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي: الإشكاليات وآفاق التنمية، القاهرة، 18-22 جانفي 2004.
46. عبد الرزاق خليل، عادل نقموش، دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية، الملتقى الدولي حول: إستراتيجية الحكومة للقضاء على البطالة و تحقيق التنمية المستدامة، جامعة المسيلة، أيام 16/15 نوفمبر 2001.
47. عبد المجيد تيماي، مصطفى بن نوي، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم المناخ الاستثماري-حالة الجزائر-، ملتقى متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، الجزائر، يومي 17 و18 أبريل 2006.
48. مراد اسماعيل، شلغاف عمر، أهمية مخطط الأعمال التسويقي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الأيام العلمية الثالثة حول المقاولاتية وفرص الأعمال: مخطط الأعمال، الفكرة الإعداد والتنفيذ، جامعة بسكرة، 16، 17، 18 أبريل 2012.

49. منصوري الزين، آليات دعم ومساندة المشروعات الريادية والمبدعة في تحقيق التنمية، الملتقى الدولي حول الإبداع والتغيير التنظيمي في المنظمات الحديثة جامعة البليدة، أيام 13/12 ماي 2010.
50. نزال محمد طالب، الحاضنات الصناعية ودورها في دعم وتنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى العربي الخامس للصناعات الصغيرة والمتوسطة 14 - 15 مارس 2010، الجزائر.
- ج. وثائق وتقارير.
51. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، المراسيم التنفيذية رقم 03-386-03_388 المؤرخ في 30 أكتوبر 2003، المتعلق بإنشاء ورشات ربط، عدد 67، 5 نوفمبر 2003.
52. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، المرسوم التنفيذي رقم (96-296) المؤرخ في 08 سبتمبر 1996، يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي، العدد رقم 52، الصادر بتاريخ 11 سبتمبر 1996.
53. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، المرسوم التنفيذي رقم 03-78 المؤرخ في 25 فيفري 2003 يتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات، العدد رقم 13، الصادرة بتاريخ 26 فيفري 2003.
54. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، رقم 76 ، رقم 01-18، المؤرخ في 12 ديسمبر 2001، القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، 12 ديسمبر 2001.
55. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، مرسوم تنفيذي رقم (06-356) مؤرخ في 09 أكتوبر 2006، يتضمن صلاحيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، العدد 64، الصادرة بتاريخ 11 أكتوبر 2006.
56. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، مرسوم تنفيذي رقم (2000-190) مؤرخ في 11 جويلية 2000، يحدد صلاحيات وزير المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، العدد رقم 42 الصادرة بتاريخ 16 جويلية 2000.
57. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، مرسوم رئاسي رقم (10-149) مؤرخ في 28 ماي 2010، يتضمن تعيين أعضاء الحكومة، العدد رقم 36، الصادرة بتاريخ 30 ماي 2010.
58. مديرية الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، نشرية المعلومات الاقتصادية - 2011 وثيقة داخلية، 2011.

59. مديرية الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، نشرية المعلومات الاقتصادية - 2012 وثيقة داخلية، 2012.
60. مديرية الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، نشرية المعلومات الاقتصادية - 2013 وثيقة داخلية، 2013.
61. مديرية الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، نشرية المعلومات الاقتصادية - 2014 وثيقة داخلية، 2014.
62. مديرية الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، نشرية المعلومات الاقتصادية - 2015 وثيقة داخلية، 2015.
63. وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نشرية المعلومات الاقتصادية، العدد 10، 2006.
64. وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نشرية المعلومات الاقتصادية، العدد 12، 2007.

2. المراجع باللغات الأجنبية.

أ. الكتب.

65. Alain Fayolle, **Introduction à l'Entrepreneuriat**, édition Dunod, France, 2005.
66. Alain FAYOLLE, **le métier de créateur d'entreprise**, les éditions d'organisation, paris, 2003.
67. Bruce R Barringer, R Duane Ireland, **Entrepreneurship: successfully launching new ventures**, 4th edition, Pearson, Paris, 2012.
68. David Deakins and Mark Freel, **Entrepreneurship and small firms**, 4th edition, McGraw-hill Education, london, 2006.
69. Djilali Liabes, **le Capital prive et patrons d'industrie en algerie 1962-1982**, édition CREA ,Alger, 1984.
70. Drucker Peter , **Les entrepreneur** , traduit de l'américain par hoffman Patrice éditions Jean – Claude Lattes, France, 1985.
71. Larry Ritzman & Lee Krajewski & Jim Mitchel & Christopher Townley, **Management des opérations, principes et applications**, Pearson Education France, 2004.
72. Marion S, Noel X, Sénicourt P, **Réflexions sur le outils et les méthodes a l'usage du créateur d'entreprises**, les édition de l'adreg , France, 2003.
73. Marie - Claude ESPOSITO et Christine ZUMELLO, **L'entrepreneur et la dynamique économique**, éditions ECONOMICA, Paris 2003.
74. MARK CASSON, **L'entrepreneur**, édition d'economica, paris, 1991.
75. Michel Coster, **Entrepreneuriat**, édition Pearson Education, France, 2009.
76. PENEFF Jean, **les chefs d'entreprise en Algérie**, colloque: entrprises et

- entrepreneures en Afrique (19 et 21^{ème} siècle) tome 2, Editions l'Harmattan Paris, 1983.
77. ROBERT D HISRICH and MICHEL P. PETERS and Dean A. Shepherd, **ENTREPRENEURSHIP**, 7th edition, McGraw Hill companies, New York, 2008.
78. ROBERT D HISRICH et MICHEL P. PETERS, **ENTREPRENEURSHIP : lancer, élaborer et gérer une entreprise**, édition de nouveaux horizons, France, 1989.
79. SARIMAH HANIM AMAN SHAH, ABDUL RACHID MOHD ALI **ENTREPRENEURSHIP**, second edition, OXFORD Fajar, Kuala Lumpur Malaysia, 2010.
80. Schumpeter J , **capitalisme , socialisme et démocratie** , petite bibliothèque Payot paris , 1967.
81. Sophie BOUTILLIER et Dimitri UZUNIDIS, **L'entrepreneur : une analyse socio-économique**, édition d'économica, Paris, 1995.
82. Thierry VERSRAETE, **entrepreneuriat** , édition de l'harmattan , PARIS, 1999.
- ب. الرسائل الجامعية.
83. Azzedine Tounès, **l'intention entrepreneurial : Une recherche comparative entre des étudiants suivant des formations en entrepreneuriat (bac+5) et des étudiants en DESS**, thèse de doctorat en science de gestion ; université de Rouen, France, 2003.
84. Cassandra Denise Crute, **Leading entrepreneurially: Understanding how community college leaders identify with and relate to entrepreneurial leadership**, PhD theses, College of Education at Mercer University Atlanta, 2010.
85. Charles A. Fail, **THE PHENOMENOLOGY OF THE ENTREPRENEUR AT THE NEXUS OF INDIVIDUAL AND OPPORTUNITY: A STUDY OF ENTREPRENEURIAL DECISION-MAKING**, PhD theses, Capella University, USA, December 2010.
86. Christien BRUYAT , **création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation** , thèse de doctorat de sciences de gestion, université pierre mendès France (Grenoble II) école supérieure des affaires, paris, 1993.
87. Filras Mouhammed, **Impact des politique d'aide a l'entrepreneuriat sur l'émergence d'esprit d'entreprises chez les jeunes, cas ANSEJ de Tizi-Ozou**, mémoire de magister en science de gestion option : Management des entreprises, Université de Tizi-Ozou, 2012.
88. Jack Zimmerman, **REFINING THE DEFINITION OF ENTREPRENEURSHIP**, PhD theses of Education in Organizational Leadership, Pepperdine University, Graduate School of Education and Psychology, USA, 2008.
89. Matthäus Urwyler, **Opportunity Identification and Exploitation: A Case Study of Three Swiss-Based Software Companies**, PhD theses, University of St. Gallen, Graduate School of Business Administration, Economics, Law and Social Sciences (HSG), Minnesota, USA, 2006.

90. METAICHE Fatima, **le profile des femmes entrepreneurs en Algérie –Etude exploratoire-**, Mémoire de Magistère en Sciences de Gestion , université de Tlemcen, Année universitaire 2009-2010.
91. MEZIANE Amina, **Etude des facteurs motivants les Entrepreneurs à réaliser leurs Projets en Algérie**, Mémoire de Magistère en Sciences de Gestion, Option : Management, Ecole Supérieure de Commerce d’Alger, 2009.
92. Monaghan, Sheryl Elaine, **Capturing the entrepreneurial spirit: A study to identify the personality characteristics of entrepreneurs**, PhD theses, California School of Professional Psychology, Los Angeles, USA, 2000.
93. VAPO MAGLOIRE N'GUESSAN, **L'ENTREPRENEURIAT ET LA RECHERCHE D'OPPORTUNITÉ: LE PROCESSUS DE DÉVELOPPEMENT D'UNE IDÉE D'AFFAIRES**, Mémoire de Magistère en Sciences de Gestion, option gestion des projet, UNIVERSITÉ DU QUÉBEC, 2006.

ت. المجلات والدوريات والتقارير.

94. Abderrahmane ABEDOU, Ahmed BOUYACOUB, Hamid KHERBACHI **L’entrepreneuriat en Algérie**, Report of The Global Entrepreneurship Monitor GEM Alger, 2011.
95. AHMED BOUYACOUB, **Les nouveaux entrepreneurs en Algérie en période de transition: la dimension transnationale**, Cahiers du CREAD n°40, 2^{ème} trimestre, Alger, 1997.
96. Alain FAYOLL et Azzedine TOUNES, " **L'odyssée d'un concept et les multiples figures de l'entrepreneur** ", la revue de Problèmes économiques, N° 2.918, février Paris, 2007.
97. Alexander Ardichvili, Richard Cardozo, Sourav Ray, **A theory of entrepreneurial opportunity identification and development**, Journal of Business Venturing , No 18 USA, 2003.
98. Aykut Göksel, Belgin Aydıntan, **Gender, Business Education, Family Background and Personal Traits; a Multi Dimensional Analysis of Their Affects on Entrepreneurial Propensity: Findings from Turkey**, International Journal of Business and Social Science, USA, Vol 2, No 13, [Special Issue - July 2011].
99. Azzedine TOUNES , **évolution de la recherche dans le champ de l'entrepreneuriat** Le REVUE ALGERIENNE DE MANAGEMENT, RAM n 01, 2005.
100. Bashir Ahmed Bhuiyan and Mahmood Osman Imam, **Entrepreneurs’ Economic Success Index and Its Influencing Factors: An Empirical Analysis**, International Review of Business Research Papers, Melbourne, Australia, Vol 04, No 02 March 2008.
101. Benoît Demil and Xavier Lecocq, **Business Model Evolution: In Search of Dynamic Consistency**, Long Range Planning, N 43, 2010.
102. BENSEDIK, El-Kaina OUCHALLAL, **LA DIMENSION PSYCHOSOCIOLOGIQUE DANS LA REUSSITE ENTREPRENEURIALE**, Les Cahiers du CREAD, n°90, 2009.

103. Božidar Leković, Slobodan Marić, **Measures of small business success/performance: importance, reliability and usability**, Industrija review Vol.43, No.2, Serbia, 2015.
104. Christoph Zott, Raphael Amit, Lorenzo Massa, **THE BUSINESS MODEL: THEORETICAL ROOTS, RECENT DEVELOPMENTS, AND FUTURE RESEARCH**, Journal of Management, Vol 37, No 4, July 2011.
105. Elizabeth Walker and Alan Brown, **What Success Factors are Important to Small Business Owners?**, International Small Business Journal, Vol 22 (06), 2004.
106. Esther Hormiga PÉREZ, Rosa M. Batista CANINO, **The Importance of the Entrepreneur's Perception of "Success"**, Review of International Comparative Management, Volume 10, Issue 5, December 2009.
107. Farida NEMIRI YAICI, **LES PME ET L'EMPLOI EN ALGERIE UNE DIVERSITE DE DISPOSITIFS D'APPUI POUR QUELS RESULTATS?**, les cahiers du cread, N°110, 2014.
108. François FCCAHINI, " L'entrepreneur comme un homme prudent", **La Revue des Sciences de Gestion**, N° 22, juillet- octobre 2007.
109. HAMIDI Youcef, DJAIDER Hassane, **L'impact des caractéristiques individuelles sur la réussite d'un jeune entrepreneur** La Revue de chercheur, université de Ouargla , Algérie, N°13, 2013.
110. Hao Zhao, Scott E. Seibert, **The Big Five Personality Dimensions and Entrepreneurial Status:A Meta-Analytical Review**, Journal of Applied Psychology, Vol. 91, No. 2, 2006.
111. Henry Chesbrough, **Business Model Innovation: Opportunities and Barriers**, Long Range Planning, N 43, 2010.
112. Holcombe Randall, **The origins of the entrepreneurial opportunities**, The Review of Austrian Economic, Vol 16, N°1, 2003.
113. J.P. Ulhøi, **The social dimensions of entrepreneurship**, Technovation Review N° 25 2005.
114. Kats de Vries, Manfred F R, **The dark side of Entrepreneurship**, Harvard Business Review, Vol 63, N 06, 1985.
115. Man T W, Lau T and Chan K F, **The competitiveness of small and medium enterprises: a conceptualization with focus on entrepreneurial competencies**, Journal of Business Venturing, Vol 17, N° 2, 2002.
116. Michael Morris, Minet Schindehutte, Jeffrey Allen, **The entrepreneur's business model: toward a unified perspective**, Journal of Business Research, N° 58, 2005.
117. Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement, **Bulletin d'information statistique de la PME, Données de 1^{er} semestre 2013** N° 23, Novembre 2013.
118. MOHAMED MADOU, **Les nouvelles figures de l'entrepreneuriat en Algérie: un essai de typologie**, les Cahiers du CREAD, n°85, 2008.

119. MOHAND AREZKI ISLI, **La création d'entreprises en Algérie**, Les Cahiers du CREAD, n°73, Alger, 2005.
120. Murad Husni Abdulwahab, Rula Ali Al-Damen, **The Impact of Entrepreneurs' Characteristics on Small Business Success at Medical Instruments Supplies Organizations in Jordan**, International Journal of Business and Social Science, Vol 6 N° 8, August 2015.
121. Robert A. Baron, **Opportunity Recognition as Pattern Recognition: How Entrepreneurs "Connect the Dots" to Identify New Business Opportunities**, Academy of Management Perspectives, Vol. 20 Issue 1, February 2006.
122. Robert Kemepade Moruku, **Entrepreneurship and Performance: An Antithetical View Of McClelland's Ideological "Need for Achievement"**, DBA Africa Management Review, Vol 2, N° 3, 2012.
123. Saras D. Sarasvathy and R.H. Smith, **The questions we ask and the questions we care about: reformulating some problems in entrepreneurship research**, Journal of Business Venturing, No 19, 2004.
124. Shane Scott, **Prior knowledge and the discovery of entrepreneurial opportunities**, Organization Science review, Vol 11, N 4, 2000.
125. Shane, & Venktaraman, **The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research**, The Academy of Management Review, Vol. 25, N° 1, 2000.
126. Shaver G and Scott R, **Person, process, choice: the psychology of new venture creation**, Entrepreneurship Theory and Practice review, Vol 16, N 2, 1991.
127. Tarja Römer-Paakkanen, **THE ROLE OF FAMILY BACKGROUND, EDUCATION AND HOBBIES IN STUDENT PROCESSES OF BECOMING ENTREPRENEURS**, HAAGA-HELIA University of Applied Sciences, HAAGA-HELIA Publication Series , 2009.
128. Vivek Wadhwa and Others, **The Anatomy of an Entrepreneur : Family, Background and Motivation**, Kauffman Foundation of Entrepreneurship USA, 2009.
129. William B Gartner, **Who is an entrepreneur ? is the wrong question ?**, American Journal of Small Business, Vol. 12, N° 4, 1989.
130. Zhen Zhang and Others, **The genetic basis of entrepreneurship: Effects of gender and personality**, Organizational Behavior and Human Decision Processes journal, N° 110, 2009.
131. Zineb Aouni, **Le processus d'apprentissage des entrepreneurs naissants**, CAHIER DE RECHERCHE, HEC-Ecole de gestion de l'Université de Liège, Août 2006.
- ث. الملتقيات والمؤتمرات.
132. CHOLLET Barthélemy, **L'analyse des réseaux sociaux : quelles implications pour le champ de l'entrepreneuriat?**, 6^{ème} Congrès international francophone sur la PME, HEC – Montréal, Octobre 2002.

133. DAVAL Hervé, **Analyse du processus de création par essaimage à partir des opportunités entrepreneuriales**, VIII^{ème} Conférence Internationale de Management Stratégique, Ecole Centrale Paris, 26-27-28 Mai 1999.
134. Franck BARES, Amine CHELLY, Thierry LEVY-TADJINE, **La création et le développement d'opportunités: vers une relecture du rôle de l'accompagnement en entrepreneuriat**, 4^{ème} colloque « Métamorphose des Organisations » : Logiques de création, Nancy - 21-22 Octobre 2004.
135. Zineb AOUNI, Bernard Surlemont, **Le processus d'acquisition des compétences entrepreneuriales : une approche cognitive**, le 5^{ème} congrès international de l'entrepreneuriat, l'académie de l'entrepreneuriat et de l'innovation, France, 2007.

136. المواقع الالكترونية.

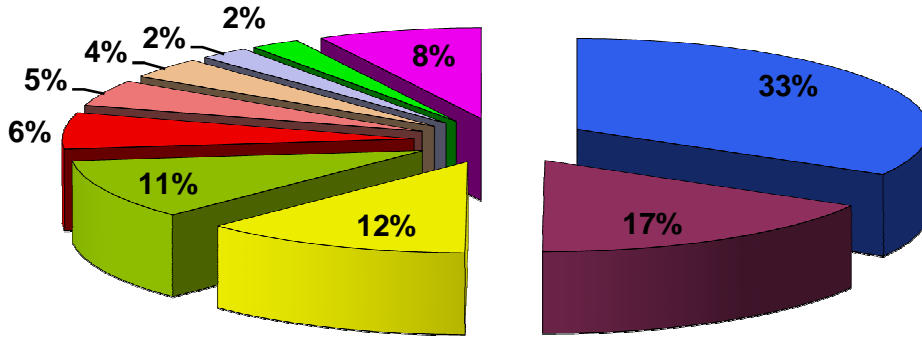
137. www.wikipedia.org.
138. <http://www.gemconsortuim.com>.
139. <http://www.andi.dz>.
140. <http://www.cnac.dz>.
141. <http://www.angem.dz>.
142. <http://www.fgar.dz>.
143. <http://www.andpme.org.dz>.
144. <http://www.cgci.dz>.

الملاحق

الملحق رقم 01: قطاعات نشاط الـ(م ص م) المسيطرة في ولاية برج بوعريـريـج.

| الترتيب | قطاعات النشاط | عدد المؤسسات | النسبة (%) | الأجراء | النسبة (%) |
|---------|--------------------------|--------------|------------|---------|------------|
| 1 | البناء والأشغال العمومية | 3 809 | 33,25% | 18 468 | 48,45% |
| 2 | التجارة | 1 934 | 16,88% | 4 065 | 10,66% |
| 3 | النقل و المواصلات | 1 421 | 12,41% | 2 045 | 5,36% |
| 4 | خدمات للعائلات | 1 220 | 10,65% | 1 829 | 4,80% |
| 5 | مواد البناء | 737 | 6,43% | 2 470 | 6,48% |
| 6 | الفندقة والإطعام | 528 | 4,61% | 905 | 2,37% |
| 7 | خدمات للمؤسسات | 422 | 3,68% | 994 | 2,61% |
| 8 | صناعة النسيج | 263 | 2,30% | 775 | 2,03% |
| 9 | الصناعة الغذائية | 258 | 2,25% | 1 437 | 3,77% |
| 10 | باقي القطاعات | 862 | 7,53% | 5 132 | 13,46% |
| | المجموع | 11 454 | 100% | 38 120 | 100% |

قطاعات النشاط المهيمنة



| | | | |
|--------------------------|------------------|-------------------|----------------|
| البناء والأشغال العمومية | التجارة | النقل و المواصلات | خدمات للعائلات |
| مواد البناء | الفندقة والإطعام | خدمات للمؤسسات | صناعة النسيج |
| الصناعة الغذائية | باقي القطاعات | | |

المصدر: وثائق داخلية لمديرية الصناعة والـ(م ص م) برج بوعريـريـج.

الملحق رقم 02: توزيع المؤسسات والأجراء حسب بلديات ولاية برج بوعرييج (ترتيب تنازلي).

| الترتيب | البلديات | عدد المؤسسات | النسبة (%) | عدد الأجراء | النسبة (%) |
|---------|-------------------|--------------|------------|-------------|------------|
| 1 | برج بوعرييج | 6 058 | 52,89% | 21 367 | 56,05% |
| 2 | راس الواد | 691 | 6,03% | 1 980 | 5,19% |
| 3 | برج الغدير | 469 | 4,09% | 1 222 | 3,21% |
| 4 | مجانة | 374 | 3,27% | 1 216 | 3,19% |
| 5 | اليشير | 353 | 3,08% | 1 342 | 3,52% |
| 6 | الحمادية | 346 | 3,02% | 940 | 2,47% |
| 7 | خليل | 337 | 2,94% | 881 | 2,31% |
| 8 | المنصورة | 274 | 2,39% | 1 053 | 2,76% |
| 9 | العناصر | 245 | 2,14% | 778 | 2,04% |
| 10 | سيدي امبارك | 216 | 1,89% | 925 | 2,43% |
| 11 | بئر قاصد علي | 209 | 1,82% | 673 | 1,77% |
| 12 | المهير | 190 | 1,66% | 716 | 1,88% |
| 13 | حسناوة | 188 | 1,64% | 451 | 1,18% |
| 14 | الجعافرة | 155 | 1,35% | 517 | 1,36% |
| 15 | عين تاغروت | 154 | 1,34% | 508 | 1,33% |
| 16 | بليمور | 138 | 1,20% | 341 | 0,89% |
| 17 | برج زمورة | 130 | 1,13% | 323 | 0,85% |
| 18 | العش | 114 | 1,00% | 293 | 0,77% |
| 19 | القصور | 105 | 0,92% | 269 | 0,71% |
| 20 | القلعة | 105 | 0,92% | 313 | 0,82% |
| 21 | تيكستار | 86 | 0,75% | 342 | 0,90% |
| 22 | غيلاسة | 84 | 0,73% | 223 | 0,58% |
| 23 | عين تاسرة | 71 | 0,62% | 287 | 0,75% |
| 24 | اولاد دحمان | 52 | 0,45% | 106 | 0,28% |
| 25 | ثنية النصر | 44 | 0,38% | 165 | 0,43% |
| 26 | الرابطة | 44 | 0,38% | 106 | 0,28% |
| 27 | تاسمرت | 38 | 0,33% | 112 | 0,29% |
| 28 | اولاد ابراهيم | 37 | 0,32% | 117 | 0,31% |
| 29 | بن داود | 29 | 0,25% | 76 | 0,20% |
| 30 | المابين | 29 | 0,25% | 130 | 0,34% |
| 31 | حرازة | 25 | 0,22% | 100 | 0,26% |
| 32 | تاقلعت | 24 | 0,21% | 109 | 0,29% |
| 33 | اولاد سيدي براهيم | 24 | 0,21% | 99 | 0,26% |
| 34 | تفرق | 16 | 0,14% | 40 | 0,10% |
| | المجموع | 11 454 | 100% | 38 120 | 100% |

المصدر: وثائق داخلية لمديرية الصناعة والـ(م ص م) برج بوعريـج.

الملحق رقم 03: الاستبيان الموجه للمقاولين.

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة أمحمد بوقةرة - بومرداس -

كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير و العلوم التجارية

قسم علوم التسيير

تخصص تسيير المنظمات

استمارة الدراسة

هته الاستمارة هي احد أدوات جمع البيانات لإتمام دراسة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه في علوم التسيير، تخصص تسيير المنظمات، تحت عنوان " أثر الروح المقاولاتية في إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر " وهي تهدف لقياس أثر الخصائص المقاولاتية في إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

نرجوا منكم الإجابة عن أسئلتنا بكل صدق وشفافية عن طريق وضع علامة في المكان المناسب، كما ننوه إلى أن كل الإجابات مقبولة مهما كانت، فهدفنا هو الوصول إلى آرائكم بكل مصداقية.

شكرا لكم على تعاونكم

تحت إشراف

أ. د/ أوسرير منور

من إعداد الطالب:

حمزة لفقير

السنة الجامعية: 2015/2016

البيانات الديموغرافية

1. الجنس: ذكر أنثى
2. العمر: 24-18 29-25 34-30 39-35 40 فأكثر
3. المستوى التعليمي: ابتدائي متوسط ثانوي جامعي دراسات عليا
4. الحالة الاجتماعية: أعزب متزوج مطلق
5. الخبرة المهنية قبل إنشاء المؤسسة: لا يوجد أقل من سنتين 2-5 5-10 10 فأكثر
6. هل خبرتك المهنية في نفس مجال عمال مؤسستك: نعم لا
7. هل أحد والديك مقاول: نعم لا
8. كم عمر مؤسستك؟: أقل من 6 أشهر 6 أشهر - 2 سنة 2 - 5 سنة أكثر من 5 سنوات
9. مولت مشروعك عن طريق: ANSEJ CNAC ENGEM قرض بنكي تمويل شخصي العائلة أخرى
10. عدد العمال في مؤسستك هو: 01 - 09 10 - 49 50 - 250

أسئلة حول متغيرات الدراسة

| موافق بشدة | موافق | محايد | غير موافق | غير موافق بشدة | العبارة |
|--------------------------|-------|-------|-----------|----------------|----------------------------------------------------------------|
| الروح المقاوماتية | | | | | |
| | | | | | 11. أفضل العمل الصعب الذي يحتاج إلى التحدي. |
| | | | | | 12. عندما أكون مهتما بعمل ما تقل حاجتي للراحة. |
| | | | | | 13. أنا دائما على استعداد لتقديم تضحيات لأجل النجاح. |
| | | | | | 14. أتوجه أكثر للمشاريع والأعمال السهلة. |
| | | | | | 15. بالنسبة لي كل شيء ممكن فإذا أمنت به تستطيع تحقيقه. |
| | | | | | 16. إن النجاح هو نتاج للحظ والقدرة، أكثر من الكفاءة والمؤهلات. |
| | | | | | 17. يعتبرني الآخرون عنيدا. |

| | | | | | |
|----------------------|--|--|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| | | | | | 18.أعتبر نفسي مبدع غير تقليدي في عملي. |
| | | | | | 19.لدي القدرة على إيجاد حلول جديدة ومبتكرة للمشاكل التي تواجهني. |
| | | | | | 20.استطيع أن أحول العديد من المشاكل إلى فرص للربح. |
| | | | | | 21.أعتمد على نفسي في عملي ويعتمد الآخرون علي. |
| | | | | | 22.أفضل أن أكون أنا الرئيس في العمل. |
| | | | | | 23.أفضل أن أكون صانع القرار ولي الحرية في اتخاذ أي إجراءات أراها ضرورية. |
| | | | | | 24.أنا على استعداد للاستثمار في بيئة غير واضحة إذا كان العائد المتوقع مرتفعا. |
| | | | | | 25.أرغب بعمل مستقر وتأمين مضمون حتى وان كان بأجر عادي. |
| | | | | | 26.أنا اقل فعالية بكثير في المواقف الصعبة. |
| | | | | | 27.أحب العمل في الأوضاع التي تكون فيها القواعد التي يجب أن نحترمها واضحة. |
| | | | | | 28.دائما ما أكون سباقا في تطبيق الأفكار والأساليب الجديدة في العمل. |
| | | | | | 29.أعمل دائما على بناء علاقات جيدة مع الزملاء في العمل والزبائن لتطوير الخدمات المقدمة. |
| | | | | | 30. أفضل اختبار الأفكار على أرض الواقع. |
| إنشاء المؤسسة | | | | | |
| | | | | | 31.اكتشفت فرصة مشروع من دراستي ومراقبتي للسوق. |
| | | | | | 32.كان واضحا لي من البداية ما هي مصادر تمويل. |
| | | | | | 33.مشروعي هو تقليد لما هو موجود ورائج في السوق. |
| | | | | | 34.وضعت بنفسي تصور واضحا لتكلفة المشروع والمصاريف الأساسية لتشغيله. |
| | | | | | 35. قبل التنفيذ وضعت بنفسي خطة عمل واضحة لكل جوانب عمل مشروع. |
| | | | | | 36.قبل الانطلاق في إنشاء المؤسسة حددت بدقة من هم عملائي وكيف سأتعامل معهم. |
| | | | | | 37.كان الحصول على التمويل صعبا جدا. |
| نجاح المؤسسة | | | | | |
| | | | | | 38.المردودية المالية للأموال التي استثمرتها في مشروع مقبولة. |
| | | | | | 39.معدل أرباح مؤسستي يتزايد سنويا. |
| | | | | | 40.هناك زيادة معتبرة في عدد العمال. |
| | | | | | 41.عدد زبائني في نمو مستمر. |
| | | | | | 42.لدي قدرة على منافسة باقي المنتجين في السوق. |
| | | | | | 43.أعتبر مشروعنا ناجحا. |
| | | | | | 44.حققت نسبة كبيرة من الأهداف التي وضعتها. |

/COMPRESSED.
CORRELATIONS
/VARIABLES=A11 A12 A13 A14 AAللانجاز. الحاجة
/PRINT=TWOTAIL NOSIG
/MISSING=PAIRWISE.

Corrélations

| Corrélations | | | | | | |
|-------------------|------------------------|--------|--------|-------|--------|-------------------|
| | | A11 | A12 | A13 | A14 | AAللانجاز. الحاجة |
| A11 | Corrélation de Pearson | 1 | ,583** | ,435 | ,317 | ,839** |
| | Sig. (bilatérale) | | ,007 | ,055 | ,173 | ,000 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| A12 | Corrélation de Pearson | ,583** | 1 | ,000 | ,272 | ,681** |
| | Sig. (bilatérale) | ,007 | | 1,000 | ,247 | ,001 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| A13 | Corrélation de Pearson | ,435 | ,000 | 1 | ,000 | ,476* |
| | Sig. (bilatérale) | ,055 | 1,000 | | 1,000 | ,034 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| A14 | Corrélation de Pearson | ,317 | ,272 | ,000 | 1 | ,846** |
| | Sig. (bilatérale) | ,173 | ,247 | 1,000 | | ,000 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| AAللانجاز. الحاجة | Corrélation de Pearson | ,839** | ,681** | ,476* | ,846** | 1 |
| | Sig. (bilatérale) | ,000 | ,001 | ,034 | ,000 | |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |

** . La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).
* . La corrélation est significative au niveau 0.05 (bilatéral).

CORRELATIONS

/VARIABLES=B15 B16 B17 BB.النفس.الثقة

/PRINT=TWOTAIL NOSIG

/MISSING=PAIRWISE.

Corrélations

| Corrélations | | | | | |
|----------------|------------------------|--------|--------|--------|----------------|
| | | B15 | B16 | B17 | BB.النفس.الثقة |
| B15 | Corrélation de Pearson | 1 | ,313 | ,021 | ,743** |
| | Sig. (bilatérale) | | ,179 | ,930 | ,000 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 |
| B16 | Corrélation de Pearson | ,313 | 1 | ,242 | ,684** |
| | Sig. (bilatérale) | ,179 | | ,305 | ,001 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 |
| B17 | Corrélation de Pearson | ,021 | ,242 | 1 | ,718** |
| | Sig. (bilatérale) | ,930 | ,305 | | ,000 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 |
| BB.النفس.الثقة | Corrélation de Pearson | ,743** | ,684** | ,718** | 1 |
| | Sig. (bilatérale) | ,000 | ,001 | ,000 | |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 |

** . La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).

CORRELATIONS

/VARIABLES=C18 C19 C20 CC.الابداع

/PRINT=TWOTAIL NOSIG

/MISSING=PAIRWISE.

Corrélations

| Corrélations | | | | | |
|--------------|------------------------|--------|--------|--------|------------|
| | | C18 | C19 | C20 | CC.الابداع |
| C18 | Corrélation de Pearson | 1 | ,917** | ,194 | ,961** |
| | Sig. (bilatérale) | | ,000 | ,413 | ,000 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 |
| C19 | Corrélation de Pearson | ,917** | 1 | ,286 | ,960** |
| | Sig. (bilatérale) | ,000 | | ,222 | ,000 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 |
| C20 | Corrélation de Pearson | ,194 | ,286 | 1 | ,922** |
| | Sig. (bilatérale) | ,413 | ,222 | | ,000 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 |
| CC.الابداع | Corrélation de Pearson | ,961** | ,960** | ,922** | 1 |
| | Sig. (bilatérale) | ,000 | ,000 | ,000 | |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 |

** . La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).

CORRELATIONS

/VARIABLES=D21 D22 D23 DD. الاستقلالية

/PRINT=TWOTAIL NOSIG

/MISSING=PAIRWISE.

Corrélations

| | | Corrélations | | | |
|-----------------|------------------------|--------------|---------|---------|-----------------|
| | | D21 | D22 | D23 | DD. الاستقلالية |
| D21 | Corrélation de Pearson | 1 | ,163 | ,163 | ,812** |
| | Sig. (bilatérale) | | ,493 | ,493 | ,000 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 |
| D22 | Corrélation de Pearson | ,163 | 1 | 1,000** | ,708** |
| | Sig. (bilatérale) | ,493 | | ,000 | ,000 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 |
| D23 | Corrélation de Pearson | ,163 | 1,000** | 1 | ,708** |
| | Sig. (bilatérale) | ,493 | ,000 | | ,000 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 |
| DD. الاستقلالية | Corrélation de Pearson | ,812** | ,708** | ,708** | 1 |
| | Sig. (bilatérale) | ,000 | ,000 | ,000 | |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 |

**. La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).

CORRELATIONS

/VARIABLES=E24 E25 E26 E27 EE. المخاطرة

/PRINT=TWOTAIL NOSIG

/MISSING=PAIRWISE.

Corrélations

| | | Corrélations | | | | |
|--------------|------------------------|--------------|--------|--------|--------|--------------|
| | | E24 | E25 | E26 | E27 | EE. المخاطرة |
| E24 | Corrélation de Pearson | 1 | ,590** | ,336 | ,182 | ,748** |
| | Sig. (bilatérale) | | ,006 | ,148 | ,442 | ,000 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| E25 | Corrélation de Pearson | ,590** | 1 | ,277 | ,168 | ,773** |
| | Sig. (bilatérale) | ,006 | | ,236 | ,479 | ,000 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| E26 | Corrélation de Pearson | ,336 | ,277 | 1 | ,154 | ,794** |
| | Sig. (bilatérale) | ,148 | ,236 | | ,516 | ,000 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| E27 | Corrélation de Pearson | ,182 | ,168 | ,154 | 1 | ,622** |
| | Sig. (bilatérale) | ,442 | ,479 | ,516 | | ,003 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| EE. المخاطرة | Corrélation de Pearson | ,748** | ,773** | ,794** | ,622** | 1 |
| | Sig. (bilatérale) | ,000 | ,000 | ,000 | ,003 | |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |

**. La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).

CORRELATIONS

/VARIABLES=F28 F29 F30 FF. المبادرة

/PRINT=TWOTAIL NOSIG

/MISSING=PAIRWISE.

Corrélations

| Corrélations | | | | | |
|------------------------------------------------------------------|------------------------|--------|--------|-------|--------------|
| | | F28 | F29 | F30 | FF. المبادرة |
| F28 | Corrélation de Pearson | 1 | ,199 | ,285 | ,786** |
| | Sig. (bilatérale) | | ,401 | ,223 | ,000 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 |
| F29 | Corrélation de Pearson | ,199 | 1 | ,475* | ,795** |
| | Sig. (bilatérale) | ,401 | | ,034 | ,000 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 |
| F30 | Corrélation de Pearson | ,285 | ,475* | 1 | ,504* |
| | Sig. (bilatérale) | ,223 | ,034 | | ,023 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 |
| FF. المبادرة | Corrélation de Pearson | ,786** | ,795** | ,504* | 1 |
| | Sig. (bilatérale) | ,000 | ,000 | ,023 | |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 |
| **. La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral). | | | | | |
| *. La corrélation est significative au niveau 0.05 (bilatéral). | | | | | |

CORRELATIONS

/VARIABLES=QA31 QA32 QA33 QA34 QA35 QA36 QA37 QA. انشاء المؤسسة.

/PRINT=TWOTAIL NOSIG

/MISSING=PAIRWISE.

Corrélations

| Corrélations | | | | | | | | | |
|-------------------|------------------------|--------|--------|--------|---------|---------|--------|--------|-------------------|
| | | QA31 | QA32 | QA33 | QA34 | QA35 | QA36 | QA37 | المؤسسة.انشاء. QA |
| QA31 | Corrélation de Pearson | 1 | ,769** | ,289 | ,953** | ,953** | ,696** | ,679** | ,877** |
| | Sig. (bilatérale) | | ,000 | ,217 | ,000 | ,000 | ,001 | ,001 | ,000 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| QA32 | Corrélation de Pearson | ,769** | 1 | ,303 | ,685** | ,685** | ,417 | ,612** | ,456* |
| | Sig. (bilatérale) | ,000 | | ,195 | ,001 | ,001 | ,068 | ,004 | ,043 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| QA33 | Corrélation de Pearson | ,289 | ,303 | 1 | ,471* | ,471* | ,413 | ,692** | ,776** |
| | Sig. (bilatérale) | ,217 | ,195 | | ,036 | ,036 | ,071 | ,001 | ,000 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| QA34 | Corrélation de Pearson | ,953** | ,685** | ,471* | 1 | 1,000** | ,763** | ,783** | ,925** |
| | Sig. (bilatérale) | ,000 | ,001 | ,036 | | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| QA35 | Corrélation de Pearson | ,953** | ,685** | ,471* | 1,000** | 1 | ,763** | ,783** | ,925** |
| | Sig. (bilatérale) | ,000 | ,001 | ,036 | ,000 | | ,000 | ,000 | ,000 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| QA36 | Corrélation de Pearson | ,696** | ,417 | ,413 | ,763** | ,763** | 1 | ,672** | ,857** |
| | Sig. (bilatérale) | ,001 | ,068 | ,071 | ,000 | ,000 | | ,001 | ,000 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| QA37 | Corrélation de Pearson | ,679** | ,612** | ,692** | ,783** | ,783** | ,672** | 1 | ,726** |
| | Sig. (bilatérale) | ,001 | ,004 | ,001 | ,000 | ,000 | ,001 | | ,000 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| المؤسسة.انشاء. QA | Corrélation de Pearson | ,877** | ,456* | ,776** | ,925** | ,925** | ,857** | ,726** | 1 |
| | Sig. (bilatérale) | ,000 | ,043 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |

** . La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).

* . La corrélation est significative au niveau 0.05 (bilatéral).

| Corrélations | | | | | | | | | | |
|------------------|------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|------------------|
| | | QB38 | QB39 | QB40 | QB41 | QB42 | QB43 | QB44 | QB45 | المؤسسة.نجاح. QB |
| QB38 | Corrélation de Pearson | 1 | ,562** | ,807** | ,501* | ,437 | -,260 | ,154 | -,173 | ,609** |
| | Sig. (bilatérale) | | ,010 | ,000 | ,024 | ,054 | ,269 | ,517 | ,464 | ,004 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| QB39 | Corrélation de Pearson | ,562** | 1 | ,358 | ,259 | ,456* | ,146 | ,227 | -,209 | ,523* |
| | Sig. (bilatérale) | ,010 | | ,121 | ,270 | ,043 | ,539 | ,336 | ,376 | ,018 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| QB40 | Corrélation de Pearson | ,807** | ,358 | 1 | ,532* | ,575** | -,253 | ,316 | ,110 | ,713** |
| | Sig. (bilatérale) | ,000 | ,121 | | ,016 | ,008 | ,281 | ,174 | ,643 | ,000 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| QB41 | Corrélation de Pearson | ,501* | ,259 | ,532* | 1 | ,594** | ,242 | ,313 | ,104 | ,691** |
| | Sig. (bilatérale) | ,024 | ,270 | ,016 | | ,006 | ,305 | ,180 | ,664 | ,001 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| QB42 | Corrélation de Pearson | ,437 | ,456* | ,575** | ,594** | 1 | ,268 | ,749** | ,440 | ,908** |
| | Sig. (bilatérale) | ,054 | ,043 | ,008 | ,006 | | ,254 | ,000 | ,052 | ,000 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| QB43 | Corrélation de Pearson | -,260 | ,146 | -,253 | ,242 | ,268 | 1 | ,221 | ,549* | ,749** |
| | Sig. (bilatérale) | ,269 | ,539 | ,281 | ,305 | ,254 | | ,348 | ,012 | ,000 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| QB44 | Corrélation de Pearson | ,154 | ,227 | ,316 | ,313 | ,749** | ,221 | 1 | ,591** | ,722** |
| | Sig. (bilatérale) | ,517 | ,336 | ,174 | ,180 | ,000 | ,348 | | ,006 | ,000 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| QB45 | Corrélation de Pearson | -,173 | -,209 | ,110 | ,104 | ,440 | ,549* | ,591** | 1 | ,498* |
| | Sig. (bilatérale) | ,464 | ,376 | ,643 | ,664 | ,052 | ,012 | ,006 | | ,026 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| المؤسسة.نجاح. QB | Corrélation de Pearson | ,609** | ,523* | ,713** | ,691** | ,908** | ,749** | ,722** | ,498* | 1 |
| | Sig. (bilatérale) | ,004 | ,018 | ,000 | ,001 | ,000 | ,000 | ,000 | ,026 | |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |

CORRELATIONS

/VARIABLES= الحاجة AA للانجاز BB. الثقة بالنفس CC. الابداع DD. الاستقلالية EE. المخاطرة FF. المبادرة TOTAL

/PRINT=TWOTAIL NOSIG

/MISSING=PAIRWISE.

Corrélations

| | | Corrélations | | | | | | |
|--------------------|------------------------|--------------------|------------------|-------------|-----------------|--------------|--------------|-------|
| | | AA للانجاز. الحاجة | BB. الثقة بالنفس | CC. الابداع | DD. الاستقلالية | EE. المخاطرة | FF. المبادرة | TOTAL |
| AA للانجاز. الحاجة | Corrélation de Pearson | 1 | -,447* | -,394 | ,150 | ,179 | ,205 | ,203 |
| | Sig. (bilatérale) | | ,048 | ,086 | ,527 | ,450 | ,387 | ,391 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| BB. الثقة بالنفس | Corrélation de Pearson | -,447* | 1 | ,392 | -,561* | ,172 | -,124 | ,232 |
| | Sig. (bilatérale) | ,048 | | ,087 | ,010 | ,468 | ,604 | ,325 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| CC. الابداع | Corrélation de Pearson | -,394 | ,392 | 1 | -,455* | -,340 | ,528* | ,261 |
| | Sig. (bilatérale) | ,086 | ,087 | | ,044 | ,142 | ,017 | ,267 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| DD. الاستقلالية | Corrélation de Pearson | ,150 | -,561* | -,455* | 1 | ,381 | -,552* | ,232 |
| | Sig. (bilatérale) | ,527 | ,010 | ,044 | | ,097 | ,012 | ,326 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| EE. المخاطرة | Corrélation de Pearson | ,179 | ,172 | -,340 | ,381 | 1 | -,440 | ,302 |
| | Sig. (bilatérale) | ,450 | ,468 | ,142 | ,097 | | ,052 | ,196 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| FF. المبادرة | Corrélation de Pearson | ,205 | -,124 | ,528* | -,552* | -,440 | 1 | ,127 |
| | Sig. (bilatérale) | ,387 | ,604 | ,017 | ,012 | ,052 | | ,594 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| TOTAL | Corrélation de Pearson | ,203 | ,232 | ,261 | ,232 | ,302 | ,127 | 1 |
| | Sig. (bilatérale) | ,391 | ,325 | ,267 | ,326 | ,196 | ,594 | |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |

*. La corrélation est significative au niveau 0.05 (bilatéral).

RELIABILITY

```

/VARIABLES=A11 A12 A13 A14
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
/MODEL=ALPHA.

```

Fiabilité

Echelle : TOUTES LES VARIABLES

Récapitulatif de traitement des observations

| | | N | % |
|--------------|---------------------|----|-------|
| Observations | Valide | 20 | 100,0 |
| | Exclus ^a | 0 | ,0 |
| | Total | 20 | 100,0 |

a. Suppression par liste basée sur toutes les variables de la procédure.

Regression

Descriptive Statistics

| | Mean | Std. Deviation | N |
|----------------------------------|--------|----------------|----|
| انشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة | 3,6112 | ,50919 | 61 |
| الحاجة للإنجاز | 3,5615 | ,37820 | 61 |
| الثقة بالذات | 3,6667 | ,51640 | 61 |
| القدرة على الإبداع | 3,8962 | ,54277 | 61 |
| الاستقلالية وتحمل المسؤولية | 4,1858 | ,57260 | 61 |
| الميل للمخاطرة | 2,8811 | ,75912 | 61 |
| روح المبادرة | 3,6995 | ,42472 | 61 |

| Correlations | | | | | | | | |
|---------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------|--------------|--------------------|-----------------------------|----------------|--------------|
| | | انشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة | الحاجة للإنجاز | الثقة بالذات | القدرة على الابداع | الاستقلالية وتحمل المسؤولية | الميل للمخاطرة | روح المبادرة |
| Pearson Correlation | انشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة | 1,000 | ,633 | ,398 | -,192 | ,189 | ,456 | -,028 |
| | الحاجة للإنجاز | ,633 | 1,000 | ,071 | -,361 | ,081 | ,294 | ,082 |
| | الثقة بالذات | ,398 | ,071 | 1,000 | ,403 | ,050 | ,687 | -,338 |
| | القدرة على الابداع | -,192 | -,361 | ,403 | 1,000 | -,342 | -,078 | ,312 |
| | الاستقلالية وتحمل المسؤولية | ,189 | ,081 | ,050 | -,342 | 1,000 | ,611 | -,802 |
| | الميل للمخاطرة | ,456 | ,294 | ,687 | -,078 | ,611 | 1,000 | -,630 |
| | روح المبادرة | -,028 | ,082 | -,338 | ,312 | -,802 | -,630 | 1,000 |
| Sig. (1-tailed) | انشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة | . | ,000 | ,001 | ,070 | ,072 | ,000 | ,415 |
| | الحاجة للإنجاز | ,000 | . | ,293 | ,002 | ,267 | ,011 | ,264 |
| | الثقة بالذات | ,001 | ,293 | . | ,001 | ,351 | ,000 | ,004 |
| | القدرة على الابداع | ,070 | ,002 | ,001 | . | ,003 | ,276 | ,007 |
| | الاستقلالية وتحمل المسؤولية | ,072 | ,267 | ,351 | ,003 | . | ,000 | ,000 |
| | الميل للمخاطرة | ,000 | ,011 | ,000 | ,276 | ,000 | . | ,000 |
| | روح المبادرة | ,415 | ,264 | ,004 | ,007 | ,000 | ,000 | . |
| N | انشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 |
| | الحاجة للإنجاز | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 |
| | الثقة بالذات | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 |
| | القدرة على الابداع | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 |
| | الاستقلالية وتحمل المسؤولية | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 |
| | الميل للمخاطرة | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 |
| | روح المبادرة | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 |

Variables Entered/Removed^a

| Model | Variables Entered | Variables Removed | Method |
|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--------|
| 1 | الاستقلالية وتحمل المسؤولية، الميل للمخاطرة، القدرة على الابداع، التقنيات، الحاجات الانجاز، روح المبادرة ^b | . | Enter |

a. Dependent Variable: انشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

b. All requested variables entered.

Model Summary^b

| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate | Change Statistics | | | | | Durbin-Watson |
|-------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|-------------------|----------|-----|-----|---------------|---------------|
| | | | | | R Square Change | F Change | df1 | df2 | Sig. F Change | |
| 1 | ,905 ^a | ,819 | ,798 | ,22864 | ,819 | 40,598 | 6 | 54 | ,000 | 1,388 |

a. Predictors: (Constant), الحاجات الانجاز، روح المبادرة، التقنيات، القدرة على الابداع، الميل للمخاطرة، الاستقلالية وتحمل المسؤولية

b. Dependent Variable: انشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

Coefficients^a

| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. | 99,0% Confidence Interval for B | | Correlations | | | Collin | |
|-------|-----------------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|--------|------|---------------------------------|-------------|--------------|---------|-------|--------|---------|
| | | B | Std. Error | Beta | | | Lower Bound | Upper Bound | Zero-order | Partial | Part | | Toleran |
| | | 1 | (Constant) | -10,471 | | | | | | | | | |
| | الحاجات الانجاز | ,332 | ,108 | ,246 | 3,075 | ,003 | ,044 | ,619 | ,633 | ,386 | ,178 | | |
| | التقنيات | 1,604 | ,169 | 1,627 | 9,516 | ,000 | 1,154 | 2,054 | ,398 | ,791 | ,552 | | |
| | القدرة على الابداع | -,719 | ,098 | -,766 | -7,322 | ,000 | -,981 | -,457 | -,192 | -,706 | -,424 | | |
| | الاستقلالية وتحمل المسؤولية | 1,255 | ,150 | 1,411 | 8,366 | ,000 | ,855 | 1,656 | ,189 | ,751 | ,485 | | |
| | الميل للمخاطرة | -,531 | ,109 | -,791 | -4,882 | ,000 | -,821 | -,240 | ,456 | -,553 | -,283 | | |
| | روح المبادرة | 1,648 | ,190 | 1,374 | 8,684 | ,000 | 1,141 | 2,154 | -,028 | ,763 | ,503 | | |

a. Dependent Variable: انشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

| Coefficient Correlations ^a | | | | | | | | |
|---------------------------------------|--------------|----------------------------|--------------|-------------|------------------|---------------|----------------------------|-------|
| Model | | روحالمبادرة | الحاجةلانجاز | الثقةبالذات | القدرةعلنالابداع | الميلللمخاطرة | الاستقلالييتوحملاالمسؤولية | |
| 1 | Correlations | روحالمبادرة | 1,000 | -,509 | ,674 | -,657 | -,341 | ,798 |
| | | الحاجةلانجاز | -,509 | 1,000 | -,242 | ,535 | -,108 | -,232 |
| | | الثقةبالذات | ,674 | -,242 | 1,000 | -,703 | -,817 | ,796 |
| | | القدرةعلنالابداع | -,657 | ,535 | -,703 | 1,000 | ,396 | -,499 |
| | | الميلللمخاطرة | -,341 | -,108 | -,817 | ,396 | 1,000 | -,714 |
| | | الاستقلالييتوحملاالمسؤولية | ,798 | -,232 | ,796 | -,499 | -,714 | 1,000 |
| | Covariances | روحالمبادرة | ,036 | -,010 | ,022 | -,012 | -,007 | ,023 |
| | | الحاجةلانجاز | -,010 | ,012 | -,004 | ,006 | -,001 | -,004 |
| | | الثقةبالذات | ,022 | -,004 | ,028 | -,012 | -,015 | ,020 |
| | | القدرةعلنالابداع | -,012 | ,006 | -,012 | ,010 | ,004 | -,007 |
| | | الميلللمخاطرة | -,007 | -,001 | -,015 | ,004 | ,012 | -,012 |
| | | الاستقلالييتوحملاالمسؤولية | ,023 | -,004 | ,020 | -,007 | -,012 | ,023 |

a. Dependent Variable: انشاء المؤسساتالصغير ةو المتوسطة

| Collinearity Diagnostics ^a | | | | | | | | | | |
|---------------------------------------|-----------|------------|-----------------|----------------------|--------------|-------------|------------------|----------------------------|---------------|-------------|
| Model | Dimension | Eigenvalue | Condition Index | Variance Proportions | | | | | | |
| | | | | (Constant) | الحاجةلانجاز | الثقةبالذات | القدرةعلنالابداع | الاستقلالييتوحملاالمسؤولية | الميلللمخاطرة | روحالمبادرة |
| 1 | 1 | 6,882 | 1,000 | ,00 | ,00 | ,00 | ,00 | ,00 | ,00 | ,00 |
| | 2 | ,071 | 9,826 | ,00 | ,00 | ,00 | ,01 | ,00 | ,06 | ,01 |
| | 3 | ,026 | 16,428 | ,00 | ,04 | ,02 | ,07 | ,02 | ,01 | ,00 |
| | 4 | ,014 | 22,205 | ,00 | ,11 | ,01 | ,06 | ,07 | ,03 | ,01 |
| | 5 | ,004 | 40,975 | ,01 | ,04 | ,24 | ,09 | ,01 | ,45 | ,08 |
| | 6 | ,003 | 49,518 | ,03 | ,76 | ,03 | ,48 | ,00 | ,03 | ,12 |
| | 7 | ,000 | 147,052 | ,96 | ,05 | ,71 | ,29 | ,91 | ,42 | ,79 |

a. Dependent Variable: انشاء المؤسساتالصغير ةو المتوسطة

Residuals Statistics^a

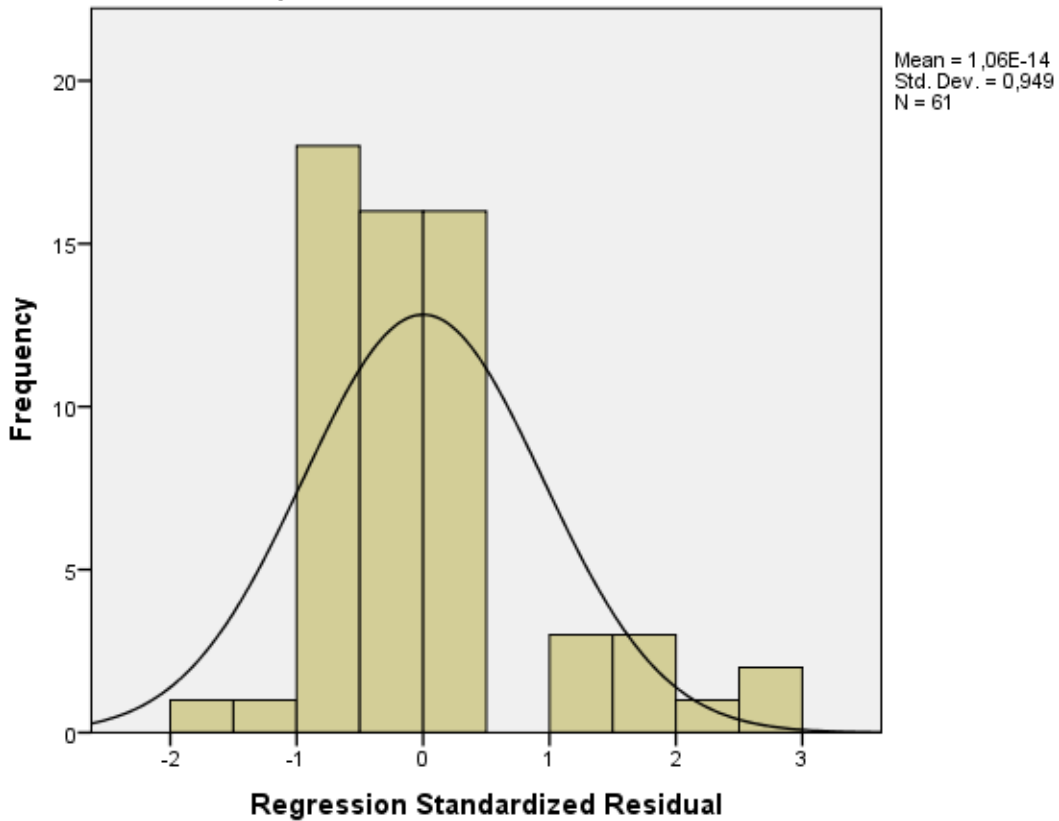
| | Minimum | Maximum | Mean | Std. Deviation | N |
|----------------------|---------|---------|--------|----------------|----|
| Predicted Value | 2,9190 | 4,1580 | 3,6112 | ,46068 | 61 |
| Residual | -,45019 | ,65240 | ,00000 | ,21690 | 61 |
| Std. Predicted Value | -1,503 | 1,187 | ,000 | 1,000 | 61 |
| Std. Residual | -1,969 | 2,853 | ,000 | ,949 | 61 |

a. Dependent Variable: انشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

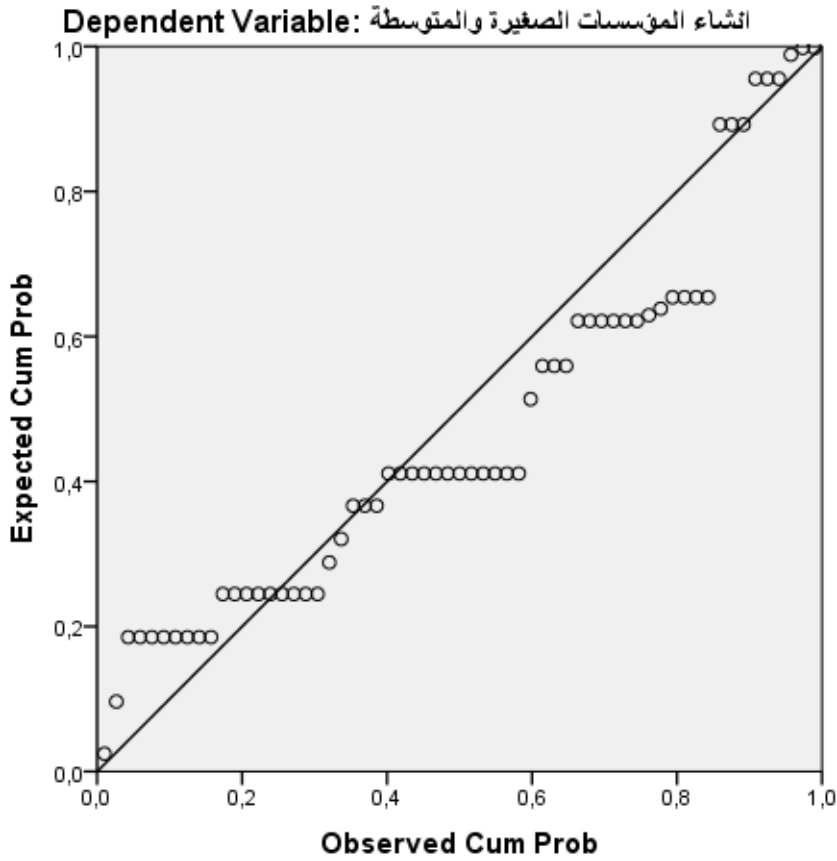
Charts

Histogram

Dependent Variable: انشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Regression

Descriptive Statistics

| | Mean | Std. Deviation | N |
|-----------------------------|--------|----------------|----|
| المؤسسة نجاح QB | 3,4980 | ,56986 | 61 |
| الحاجة للإنجاز | 3,5615 | ,37820 | 61 |
| الثقة بالذات | 3,6667 | ,51640 | 61 |
| القدرة على الإبداع | 3,8962 | ,54277 | 61 |
| الاستقلالية وتحمل المسؤولية | 4,1858 | ,57260 | 61 |
| الميل للمخاطرة | 2,8811 | ,75912 | 61 |
| روح المبادرة | 3,6995 | ,42472 | 61 |

| Correlations | | | | | | | | |
|---------------------|---------------------------|-----------------|---------------|-------------|------------------|---------------------------|---------------|-------------|
| | | المؤسسة.نجاح.QB | الحاجةللانجاز | الثقةبالذات | القدرةعلنالابداع | الاستقلاليةوتحملالمسؤولية | الميثللمخاطرة | روحالمبادرة |
| Pearson Correlation | المؤسسة.نجاح.QB | 1,000 | -,055 | ,673 | ,435 | ,391 | ,524 | -,318 |
| | الحاجةللانجاز | -,055 | 1,000 | ,071 | -,361 | ,081 | ,294 | ,082 |
| | الثقةبالذات | ,673 | ,071 | 1,000 | ,403 | ,050 | ,687 | -,338 |
| | القدرةعلنالابداع | ,435 | -,361 | ,403 | 1,000 | -,342 | -,078 | ,312 |
| | الاستقلاليةوتحملالمسؤولية | ,391 | ,081 | ,050 | -,342 | 1,000 | ,611 | -,802 |
| | الميثللمخاطرة | ,524 | ,294 | ,687 | -,078 | ,611 | 1,000 | -,630 |
| | روحالمبادرة | -,318 | ,082 | -,338 | ,312 | -,802 | -,630 | 1,000 |
| Sig. (1-tailed) | المؤسسة.نجاح.QB | . | ,337 | ,000 | ,000 | ,001 | ,000 | ,006 |
| | الحاجةللانجاز | ,337 | . | ,293 | ,002 | ,267 | ,011 | ,264 |
| | الثقةبالذات | ,000 | ,293 | . | ,001 | ,351 | ,000 | ,004 |
| | القدرةعلنالابداع | ,000 | ,002 | ,001 | . | ,003 | ,276 | ,007 |
| | الاستقلاليةوتحملالمسؤولية | ,001 | ,267 | ,351 | ,003 | . | ,000 | ,000 |
| | الميثللمخاطرة | ,000 | ,011 | ,000 | ,276 | ,000 | . | ,000 |
| | روحالمبادرة | ,006 | ,264 | ,004 | ,007 | ,000 | ,000 | . |
| N | المؤسسة.نجاح.QB | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 |
| | الحاجةللانجاز | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 |
| | الثقةبالذات | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 |
| | القدرةعلنالابداع | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 |
| | الاستقلاليةوتحملالمسؤولية | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 |
| | الميثللمخاطرة | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 |
| | روحالمبادرة | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 | 61 |

Variables Entered/Removed^a

| Model | Variables Entered | Variables Removed | Method |
|-------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--------|
| 1 | الاستقلاليةوتحملالمسؤولية، الميثللمخاطرة، القدرةعلنالابداع، الثقةبالذات، الحاجةللانجاز، روحالمبادرة ^b | . | Enter |

a. Dependent Variable: QB. المؤسسة بنجاح.

b. All requested variables entered.

| Model Summary ^b | | | | | | | | | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|-------------------|----------|-----|-----|---------------|---------------|
| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate | Change Statistics | | | | | Durbin-Watson |
| | | | | | R Square Change | F Change | df1 | df2 | Sig. F Change | |
| 1 | ,956 ^a | ,914 | ,905 | ,17600 | ,914 | 95,840 | 6 | 54 | ,000 | 2,363 |
| a. Predictors: (Constant), روحالمبادرة, الحاجةلإنجاز, التقنيالذات, القدرةعلالابداع, الميلللمخاطرة, الاستقلاليوتحملالمسؤولية, | | | | | | | | | | |
| b. Dependent Variable: QB. المؤسسة بنجاح. | | | | | | | | | | |

| Coefficients ^a | | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------------------------|--------------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|--------|------|---------------------------------|-------------|--------------|---------|-------|-------------------------|-------|
| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. | 99,0% Confidence Interval for B | | Correlations | | | Collinearity Statistics | |
| | | B | Std. Error | Beta | | | Lower Bound | Upper Bound | Zero-order | Partial | Part | Tolerance | VIF |
| | | 1 | (Constant) | -12,553 | | | | | | | | | |
| | الحاجةلإنجاز | -,244 | ,083 | -,162 | -2,938 | ,005 | -,465 | -,022 | -,055 | -,371 | -,117 | ,524 | 1,908 |
| | التقنيالذات | 1,862 | ,130 | 1,687 | 14,347 | ,000 | 1,515 | 2,208 | ,673 | ,890 | ,572 | ,115 | 8,698 |
| | القدرةعلالابداع | -,127 | ,076 | -,121 | -1,680 | ,099 | -,329 | ,075 | ,435 | -,223 | -,067 | ,307 | 3,259 |
| | الاستقلاليوتحملالمسؤولية | 1,743 | ,115 | 1,751 | 15,093 | ,000 | 1,435 | 2,051 | ,391 | ,899 | ,602 | ,118 | 8,469 |
| | الميلللمخاطرة | -,736 | ,084 | -,980 | -8,795 | ,000 | -,959 | -,512 | ,524 | -,767 | -,351 | ,128 | 7,815 |
| | روحالمبادرة | 1,463 | ,146 | 1,090 | 10,017 | ,000 | 1,073 | 1,853 | -,318 | ,806 | ,399 | ,134 | 7,453 |
| a. Dependent Variable: QB. المؤسسة بنجاح. | | | | | | | | | | | | | |

| Coefficient Correlations ^a | | | | | | | | |
|---------------------------------------|--------------|----------------------------|--------------|-------------|------------------|---------------|----------------------------|-------|
| Model | | روحالمبادرة | الحاجةلانجاز | الثقةبالذات | القدرةعلنالابداع | الميلللمخاطرة | الاستقلالييتوحملاالمسؤولية | |
| 1 | Correlations | روحالمبادرة | 1,000 | -,509 | ,674 | -,657 | -,341 | ,798 |
| | | الحاجةلانجاز | -,509 | 1,000 | -,242 | ,535 | -,108 | -,232 |
| | | الثقةبالذات | ,674 | -,242 | 1,000 | -,703 | -,817 | ,796 |
| | | القدرةعلنالابداع | -,657 | ,535 | -,703 | 1,000 | ,396 | -,499 |
| | | الميلللمخاطرة | -,341 | -,108 | -,817 | ,396 | 1,000 | -,714 |
| | | الاستقلالييتوحملاالمسؤولية | ,798 | -,232 | ,796 | -,499 | -,714 | 1,000 |
| | Covariances | روحالمبادرة | ,021 | -,006 | ,013 | -,007 | -,004 | ,013 |
| | | الحاجةلانجاز | -,006 | ,007 | -,003 | ,003 | -,001 | -,002 |
| | | الثقةبالذات | ,013 | -,003 | ,017 | -,007 | -,009 | ,012 |
| | | القدرةعلنالابداع | -,007 | ,003 | -,007 | ,006 | ,003 | -,004 |
| | | الميلللمخاطرة | -,004 | -,001 | -,009 | ,003 | ,007 | -,007 |
| | | الاستقلالييتوحملاالمسؤولية | ,013 | -,002 | ,012 | -,004 | -,007 | ,013 |

a. Dependent Variable: QB. المؤسسة بنجاح

| Collinearity Diagnostics ^a | | | | | | | | | | |
|---------------------------------------|-----------|------------|-----------------|----------------------|--------------|-------------|------------------|----------------------------|---------------|-------------|
| Model | Dimension | Eigenvalue | Condition Index | Variance Proportions | | | | | | |
| | | | | (Constant) | الحاجةلانجاز | الثقةبالذات | القدرةعلنالابداع | الاستقلالييتوحملاالمسؤولية | الميلللمخاطرة | روحالمبادرة |
| 1 | 1 | 6,882 | 1,000 | ,00 | ,00 | ,00 | ,00 | ,00 | ,00 | ,00 |
| | 2 | ,071 | 9,826 | ,00 | ,00 | ,00 | ,01 | ,00 | ,06 | ,01 |
| | 3 | ,026 | 16,428 | ,00 | ,04 | ,02 | ,07 | ,02 | ,01 | ,00 |
| | 4 | ,014 | 22,205 | ,00 | ,11 | ,01 | ,06 | ,07 | ,03 | ,01 |
| | 5 | ,004 | 40,975 | ,01 | ,04 | ,24 | ,09 | ,01 | ,45 | ,08 |
| | 6 | ,003 | 49,518 | ,03 | ,76 | ,03 | ,48 | ,00 | ,03 | ,12 |
| | 7 | ,000 | 147,052 | ,96 | ,05 | ,71 | ,29 | ,91 | ,42 | ,79 |

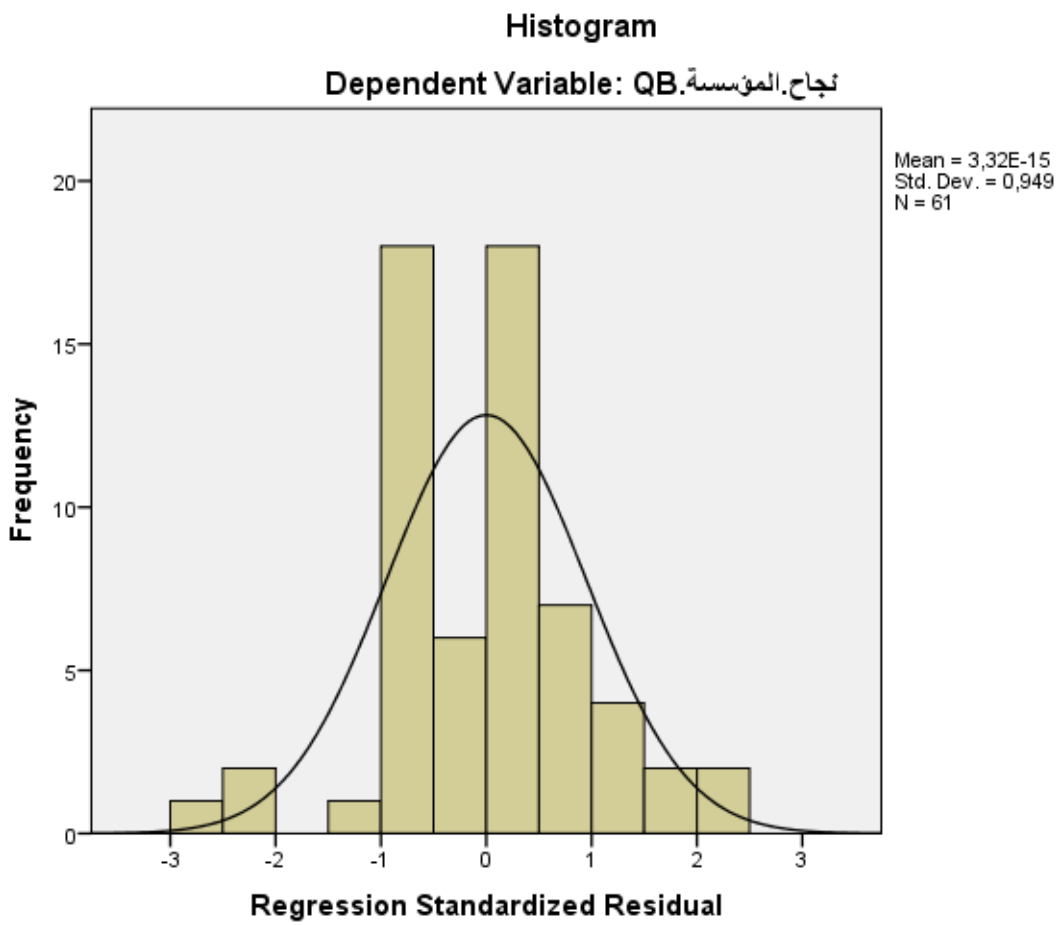
a. Dependent Variable: QB. المؤسسة بنجاح

Residuals Statistics^a

| | Minimum | Maximum | Mean | Std. Deviation | N |
|----------------------|---------|---------|--------|----------------|----|
| Predicted Value | 2,1736 | 4,2810 | 3,4980 | ,54485 | 61 |
| Residual | -,44414 | ,37032 | ,00000 | ,16696 | 61 |
| Std. Predicted Value | -2,431 | 1,437 | ,000 | 1,000 | 61 |
| Std. Residual | -2,524 | 2,104 | ,000 | ,949 | 61 |

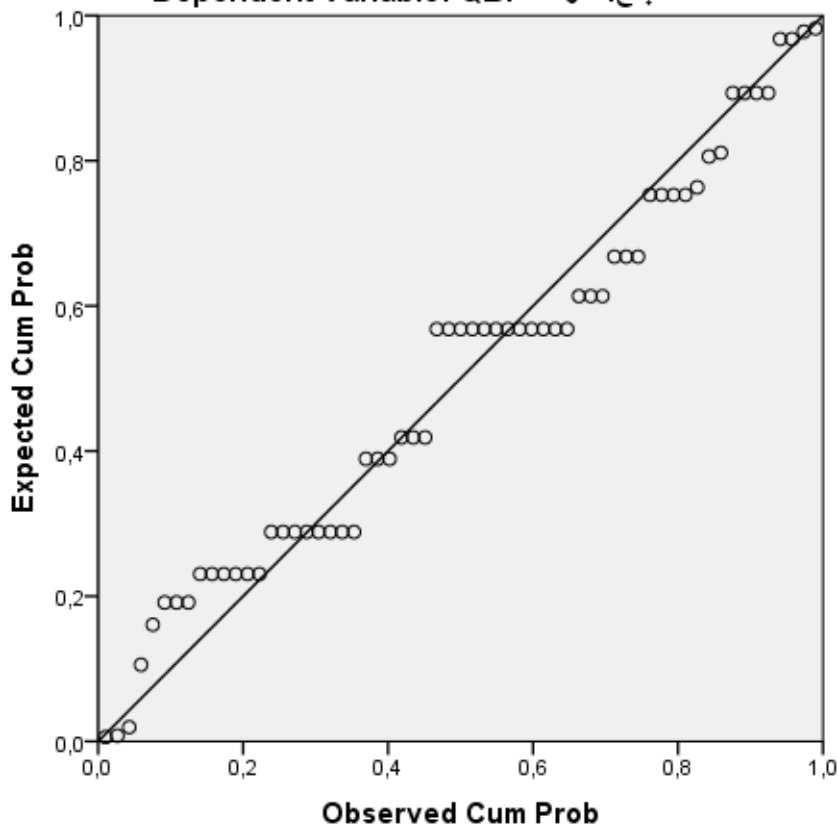
a. Dependent Variable: QB. المؤسسة. نجاح

Charts



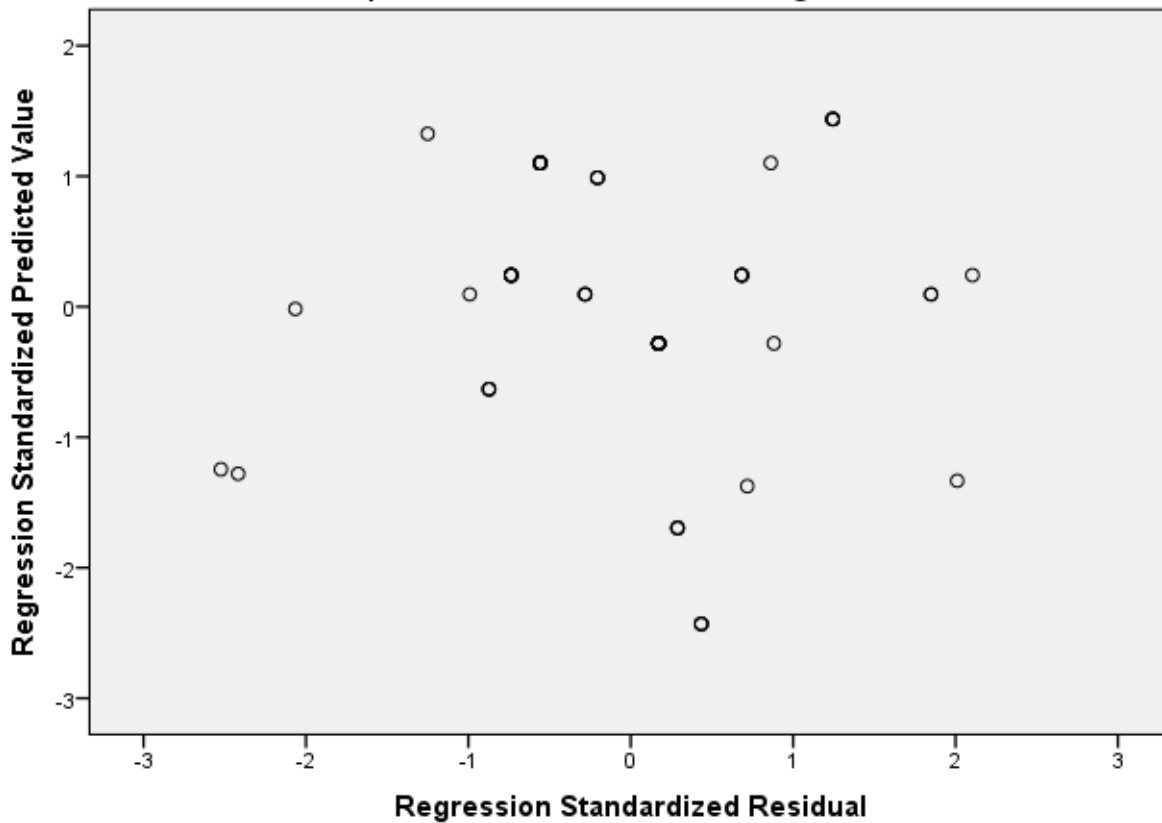
Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual

Dependent Variable: QB. نجاح المؤسسة



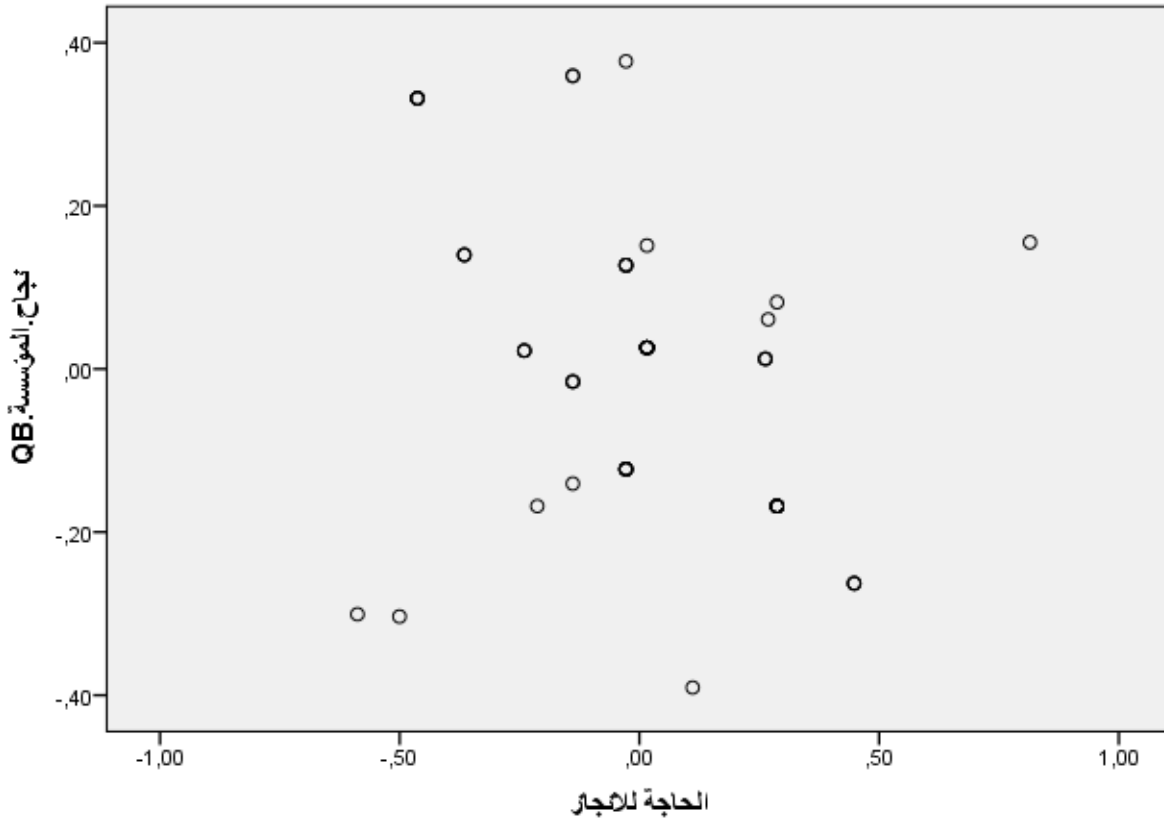
Scatterplot

Dependent Variable: QB. نجاح المؤسسة



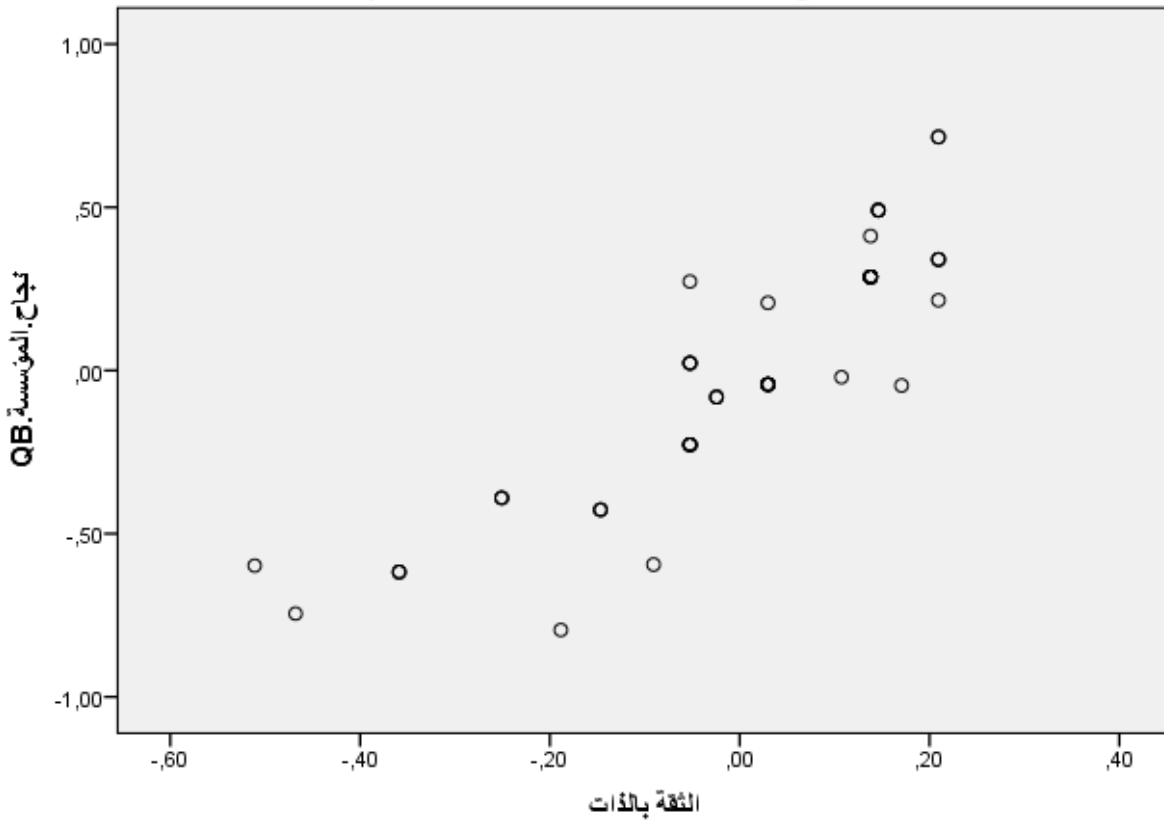
Partial Regression Plot

Dependent Variable: نجاح المؤسسة.QB



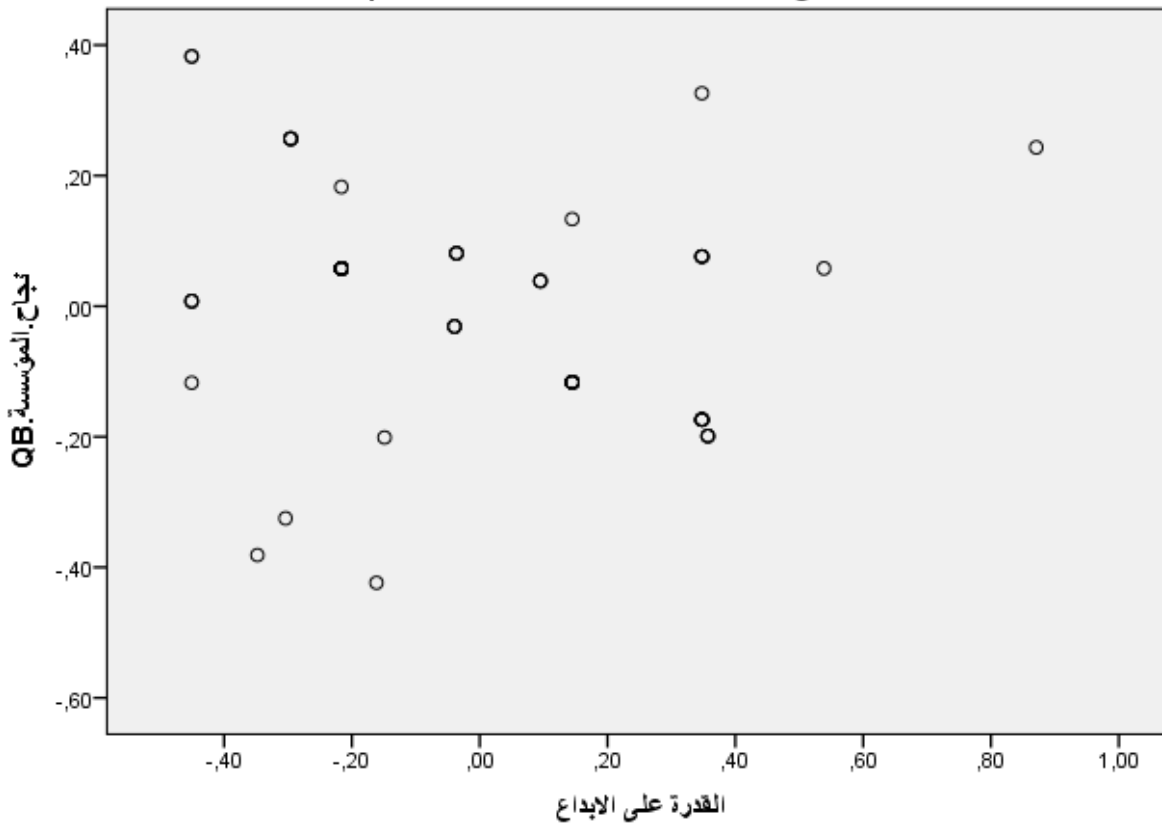
Partial Regression Plot

Dependent Variable: نجاح المؤسسة.QB



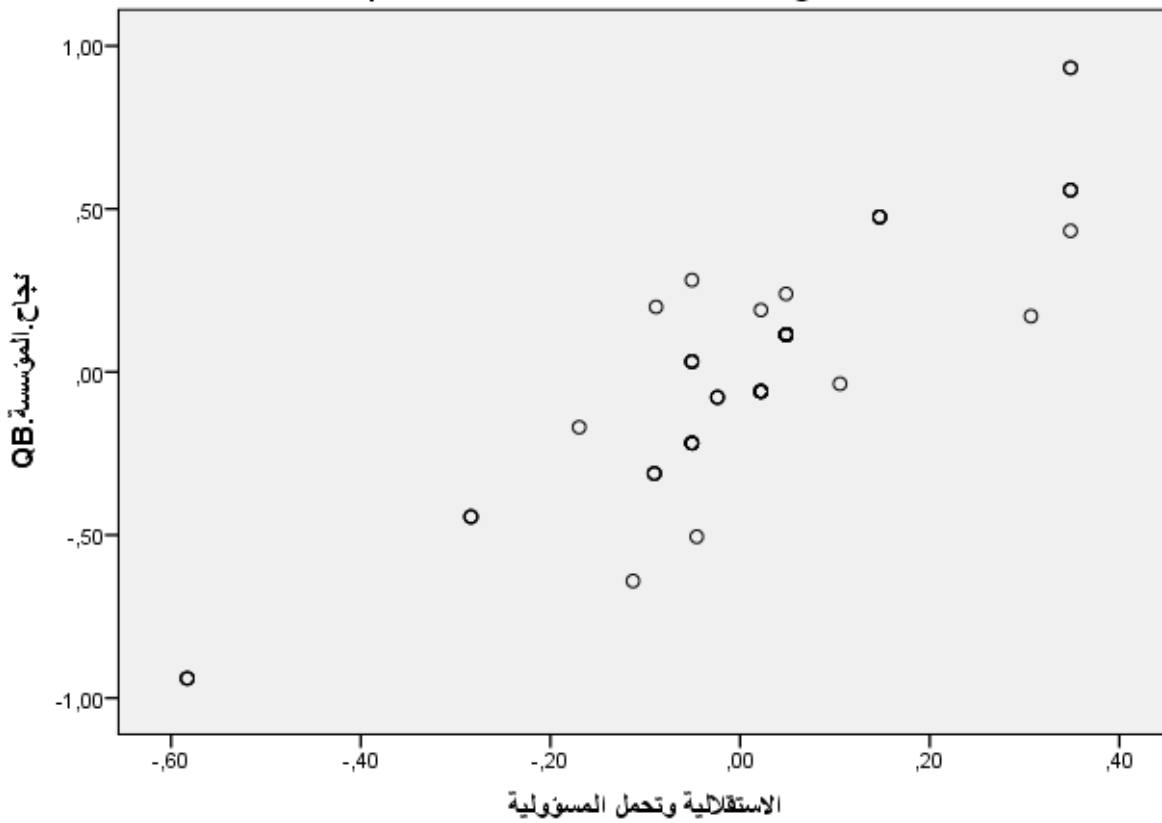
Partial Regression Plot

Dependent Variable: نجاح المؤسسة.QB



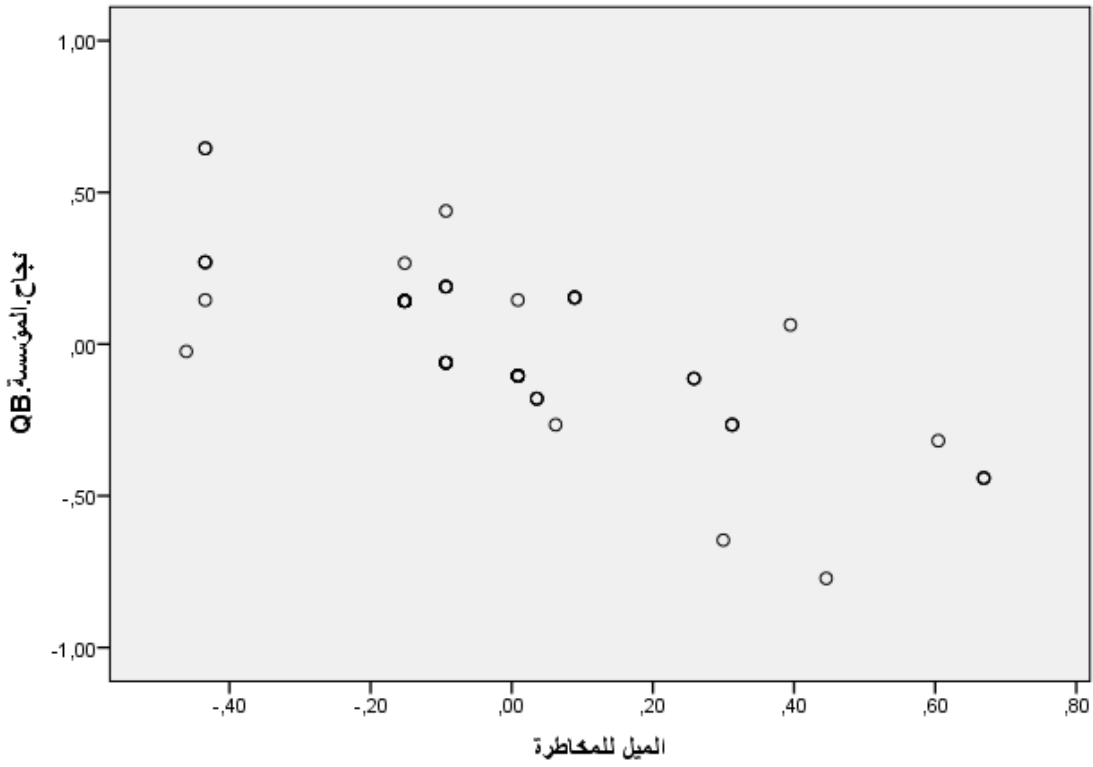
Partial Regression Plot

Dependent Variable: نجاح المؤسسة.QB



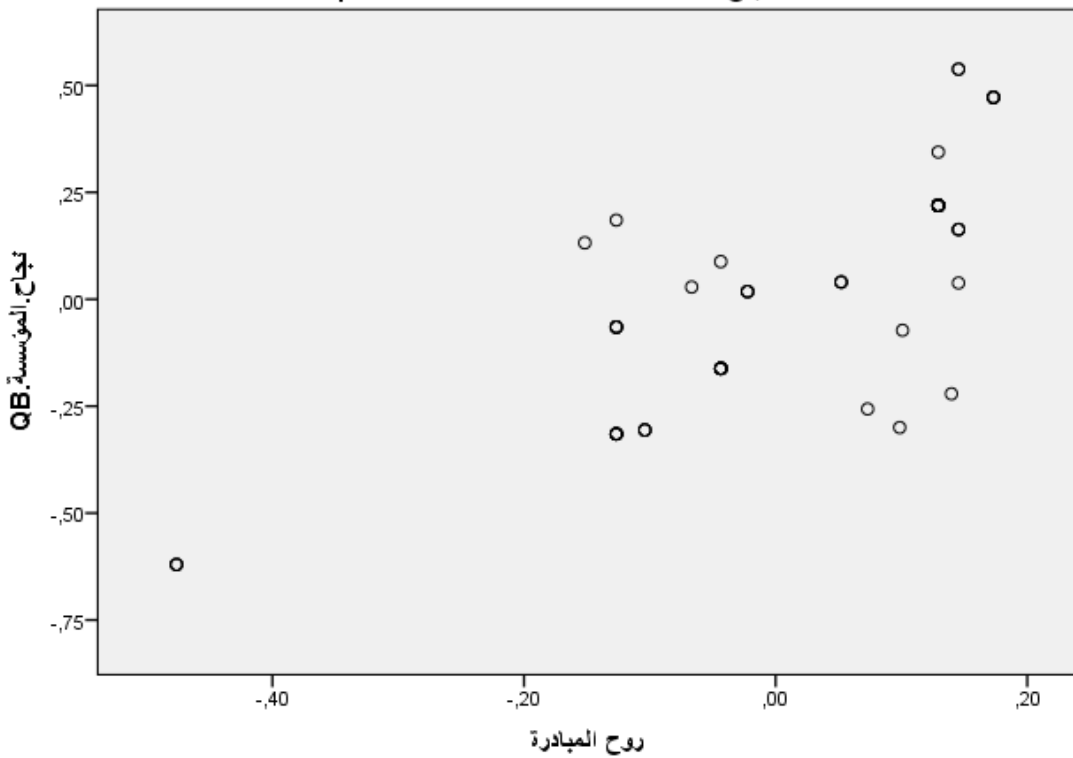
Partial Regression Plot

Dependent Variable: نجاح المؤسسة.QB



Partial Regression Plot

Dependent Variable: نجاح المؤسسة.QB



Regression

Variables Entered/Removed^a

| Model | Variables Entered | Variables Removed | Method |
|-------|---------------------------|-------------------|--------|
| 1 | الحاجتلائجاز ^b | . | Enter |

a. Dependent Variable: QB. المؤسسة. نجاح.

b. All requested variables entered.

Model Summary

| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
|-------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| 1 | ,055 ^a | ,003 | -,014 | ,57380 |

a. Predictors: (Constant), الحاجتلائجاز

ANOVA^a

| Model | | Sum of Squares | df | Mean Square | F | Sig. |
|-------|------------|----------------|----|-------------|------|-------------------|
| 1 | Regression | ,059 | 1 | ,059 | ,179 | ,674 ^b |
| | Residual | 19,425 | 59 | ,329 | | |
| | Total | 19,484 | 60 | | | |

a. Dependent Variable: QB. المؤسسة. نجاح.

b. Predictors: (Constant), الحاجتلائجاز

Coefficients^a

| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
|-------|--------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
| | | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 | (Constant) | 3,793 | ,701 | | 5,408 | ,000 |
| | الحاجتلائجاز | -,083 | ,196 | -,055 | -,423 | ,674 |

a. Dependent Variable: QB. المؤسسة. نجاح.

Regression

Variables Entered/Removed^a

| Model | Variables Entered | Variables Removed | Method |
|-------|--------------------------|-------------------|--------|
| 1 | التفتبالذات ^b | . | Enter |

a. Dependent Variable: QB. المؤسسة. نجاح.

b. All requested variables entered.

Model Summary

| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
|-------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| 1 | ,673 ^a | ,452 | ,443 | ,42527 |

a. Predictors: (Constant), الثقة بالذات

ANOVA^a

| Model | | Sum of Squares | df | Mean Square | F | Sig. |
|-------|------------|----------------|----|-------------|--------|-------------------|
| 1 | Regression | 8,813 | 1 | 8,813 | 48,731 | ,000 ^b |
| | Residual | 10,671 | 59 | ,181 | | |
| | Total | 19,484 | 60 | | | |

a. Dependent Variable: QB. المؤسسة نجاح

b. Predictors: (Constant), الثقة بالذات

Coefficients^a

| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
|-------|--------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
| | | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 | (Constant) | ,777 | ,394 | | 1,973 | ,053 |
| | الثقة بالذات | ,742 | ,106 | ,673 | 6,981 | ,000 |

a. Dependent Variable: QB. المؤسسة نجاح

Regression

Variables Entered/Removed^a

| Model | Variables Entered | Variables Removed | Method |
|-------|---------------------------------|-------------------|--------|
| 1 | القدرة على الابداع ^b | . | Enter |

a. Dependent Variable: QB. المؤسسة نجاح

b. All requested variables entered.

Model Summary

| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
|-------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| 1 | ,435 ^a | ,189 | ,175 | ,51748 |

a. Predictors: (Constant), القدرة على الابداع

ANOVA^a

| Model | | Sum of Squares | df | Mean Square | F | Sig. |
|-------|------------|----------------|----|-------------|--------|-------------------|
| 1 | Regression | 3,685 | 1 | 3,685 | 13,760 | ,000 ^b |
| | Residual | 15,799 | 59 | ,268 | | |
| | Total | 19,484 | 60 | | | |

a. Dependent Variable: QB. المؤسسة. نجاح.

b. Predictors: (Constant), القدرة على الابداع

Coefficients^a

| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | T | Sig. |
|-------|--------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
| | | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 | (Constant) | 1,719 | ,484 | | 3,551 | ,001 |
| | القدرة على الابداع | ,457 | ,123 | ,435 | 3,709 | ,000 |

a. Dependent Variable: QB. المؤسسة. نجاح.

Regression

Variables Entered/Removed^a

| Model | Variables Entered | Variables Removed | Method |
|-------|------------------------------------------|-------------------|--------|
| 1 | الاستقلالية وتحمل المسؤولية ^b | . | Enter |

a. Dependent Variable: QB. المؤسسة. نجاح.

b. All requested variables entered.

Model Summary

| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
|-------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| 1 | ,391 ^a | ,153 | ,138 | ,52900 |

a. Predictors: (Constant), الاستقلالية وتحمل المسؤولية

ANOVA^a

| Model | | Sum of Squares | df | Mean Square | F | Sig. |
|-------|------------|----------------|----|-------------|--------|-------------------|
| 1 | Regression | 2,974 | 1 | 2,974 | 10,626 | ,002 ^b |
| | Residual | 16,511 | 59 | ,280 | | |
| | Total | 19,484 | 60 | | | |

a. Dependent Variable: QB. المؤسسة. نجاح.

b. Predictors: (Constant), الاستقلالية وتحمل المسؤولية

Coefficients^a

| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
|-------|-----------------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
| | | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 | (Constant) | 1,871 | ,504 | | 3,713 | ,000 |
| | الاستقلالية وتحمل المسؤولية | ,389 | ,119 | ,391 | 3,260 | ,002 |

a. Dependent Variable: QB. المؤسسة. نجاح.

Variables Entered/Removed^a

| Model | Variables Entered | Variables Removed | Method |
|-------|-----------------------------|-------------------|--------|
| 1 | الميل للمخاطرة ^b | . | Enter |

a. Dependent Variable: QB. المؤسسة. نجاح.

b. All requested variables entered.

Model Summary

| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
|-------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| 1 | ,524 ^a | ,275 | ,263 | ,48932 |

a. Predictors: (Constant), الميل للمخاطرة

ANOVA^a

| Model | | Sum of Squares | df | Mean Square | F | Sig. |
|-------|------------|----------------|----|-------------|--------|-------------------|
| 1 | Regression | 5,357 | 1 | 5,357 | 22,375 | ,000 ^b |
| | Residual | 14,127 | 59 | ,239 | | |
| | Total | 19,484 | 60 | | | |

a. Dependent Variable: QB. المؤسسة. نجاح.

b. Predictors: (Constant), الميل للمخاطرة

Coefficients^a

| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
|-------|----------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
| | | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 | (Constant) | 2,364 | ,248 | | 9,539 | ,000 |
| | الميل للمخاطرة | ,394 | ,083 | ,524 | 4,730 | ,000 |

a. Dependent Variable: QB. المؤسسة. نجاح

Regression

Variables Entered/Removed^a

| Model | Variables Entered | Variables Removed | Method |
|-------|---------------------------|-------------------|--------|
| 1 | روح المبادرة ^b | . | Enter |

a. Dependent Variable: QB. المؤسسة. نجاح

b. All requested variables entered.

Model Summary

| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
|-------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| 1 | ,318 ^a | ,101 | ,086 | ,54479 |

a. Predictors: (Constant), روح المبادرة

ANOVA^a

| Model | | Sum of Squares | df | Mean Square | F | Sig. |
|-------|------------|----------------|----|-------------|-------|-------------------|
| 1 | Regression | 1,973 | 1 | 1,973 | 6,647 | ,012 ^b |
| | Residual | 17,511 | 59 | ,297 | | |
| | Total | 19,484 | 60 | | | |

a. Dependent Variable: QB. المؤسسة. نجاح

b. Predictors: (Constant), روح المبادرة

Coefficients^a

| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
|-------|--------------|-----------------------------|------------|---------------------------|--------|------|
| | | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 | (Constant) | 5,077 | ,617 | | 8,235 | ,000 |
| | روح المبادرة | -,427 | ,166 | -,318 | -2,578 | ,012 |

a. Dependent Variable: QB. المؤسسة. نجاح