

جامعة الجزائر 2 - أبو قاسم سعد الله -
كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية
قسم علم الاجتماع والديموغرافية

إشكالية النمو في المؤسسات الخاصة
دراسة سوسيولوجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

أطروحة لنيل شهادة دكتوراه علوم

تحت إشراف:
الأستاذ: بوزيرة خليفة

إعداد الطالبة:
ستي زكية

السنة الجامعية
2014-2015

الفهرس

الصفحة	
i	قائمة الجداول
v	قائمة الأشكال البيانية
vii	الاهداء
viii	الشكر
1	المقدمة العامة
5	إشكالية البحث
11	الفرضيات
12	الفصل الأول: الأسس المفاهيمية
13	تمهيد
14	I. تحديد مفهوم المؤسسة
14	1. إشكالية التعريف
19	II. تحديد مفهوم المقولة والمقاول
19	1. محاولة تعريف المقولة
20	2. مفهوم المقاول
23	أ. مدرسة نظرية العرض "Supply-Side School"
26	ب. مدرسة نظرية الطلب "Demand-Side School"
30	III. الاستراتيجية (الرؤية)
33	IV. الملكية
34	1. التعاريف التقليدية لمفهوم الملكية
37	2. التعاريف السوسيو رمزية للملكية
42	استنتاج الفصل
43	الفصل الثاني: المؤسسة الخاصة والمقاولاتية

44	تمهيد
45	I. الاقتراب النظري للمؤسسة الخاصة وروح المبادرة
45	1. الاقتراب السوسيولوجي للمقاول وروح المبادرة
46	أ. ماكس فيبر Max Weber
51	ب. هووارد ألدريش Howard Aldrich
60	2. الاقتراب الاقتصادي للمقاول وروح المبادرة
60	أ. جوزيف شومبيتر Joseph Alois SCHUMPETER
68	ب. إيزرائيل كيرزنيير Israël KIRZNER
72	II. الرأسمالية كأساس أيديولوجي لمقاولة وروح المبادرة
72	1. الرأسمالية والروح الرأسمالية
76	2. روح المبادرة والرأسمالية
78	استنتاج الفصل
79	الفصل الثالث: واقع المؤسسات الخاصة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
80	تمهيد
81	I. واقع المؤسسة الخاصة في الجزائر، بعض الملامح خاصة
81	1. الفترة ما بين 1962 - 1979
89	2. الفترة الممتدة ما بين 1980-1988
95	3. فترة ما بعد 1988
100	II. برامج انشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
101	1. أجهزة لتدعيم ومساعدة على انشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
101	أ. الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI
103	ب. الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب ENSEJ
110	ج. الصندوق الوطني لتأمين عن البطالة (CNAC)
112	د. الوكالة الوطنية لتسيير القروض الصغيرة ANGEM
115	هـ. الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ANDPME

119	استنتاج الفصل
120	الفصل الرابع: منهجية البحث
121	تمهيد
122	I. الدراسة الميدانية للمرصد الريادة العالمي (GEM)
122	1. تقديم للمرصد الريادة العالمي (GEM)
124	2. التصور المفاهيمي الذي يقوم عليه مرصد الريادة العالمي
126	3. مسح للسكان البالغين في الجزائر
128	4. معالجة وتحليل المعطيات الميدانية
128	II. المقابلات مع عينة من مالكي ومسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
129	1. معايير المعاينة
131	2. الحالات أو المؤسسات التي تم اختيارها
133	3. عتبة الاشباع أو التشبع النظري "Saturation théorique"
134	4. معالجة وتحليل البيانات
136	استنتاج الفصل
137	الفصل الخامس: النشاط المقاولاتي في الجزائر حسب نتائج دراسة المرصد الريادة العالمي
138	تمهيد
139	I. نظرة عامة عن معدلات النشاط المقاولاتي في الجزائر
145	II. الخصائص السوسيواقتصادية لأصحاب ومسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
146	1. الجنس والنشاط المقاولاتي
150	2. السن والنشاط المقاولاتي
153	3. المستوى التعليمي والنشاط المقاولاتي
156	4. متوسط الدخل الشهري العائلي والنشاط المقاولاتي
161	III. نوع وطبيعة المؤسسات المنشأة من طرف المقاولين الجزائريين
161	1. المقاول والمسير الجزائري وحجم المؤسسات المنشأة

164	2. المقاول والمسير الجزائري وطبيعة النشاط الاقتصادي للمؤسسات المنشأة
166	IV. توزيع الجغرافي للنشاط المقاولاتي
168	V. طبيعة النشاط المقاولاتي
168	1. دوافع النشاط المقاولاتي: الفرصة أم الحاجة؟
173	2. القطاع الذي يفضل أن يعمل فيه المقاولون الذين تدفعهم الفرصة والضرورة
175	3. طبيعة تمويل النشاط المقاولاتي
176	4. مقاولاتية الفردية أم المقاولاتية الجماعية
178	الاستنتاجات الفصل
179	الفصل السادس: فكرة النمو عند المقاول في الجزائر
180	تمهيد
181	I. تطلعات النمو عند المقاول الجزائري
182	1. عدد العمال وفرص العمل الجديدة كمقياس للنمو المؤسسة
185	أ. علاقة الارتباط بين متغير تطلعات النمو ومتغيرات الجنس، السن، المستوى التعليمي ومتوسط الدخل الشهري العائلي
187	ب. علاقة متغير تطلعات نمو مناصب الشغل لدى المقاولين في الخمس السنوات المقبلة ومتغيرات السن، الجنس، المستوى التعليمي ومتوسط الدخل الشهري العائلي
188	2. توقعات المقاول للأرباح المرتقبة من الاستثمار
190	3. تقييم المقاول لتوقعات النمو الاقتصادي
192	II. الآليات المساعدة لنمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
193	1. الابتكار ومستوى التكنولوجي لدى المؤسسة
197	2. المستوى التنافسي لدى المقاولين لمؤسسات
198	3. التصدير والسوق الخارجية
201	4. تمويل المشاريع
202	أ. حجم الرأسمال لبدء المشروع

204	ب. مصادر تمويل المشاريع
207	5. شبكة العلاقات الاجتماعية للمقاولين
211	استنتاج الفصل
212	الفصل السابع: المقاول الجزائري ومحيطه الثقافي والاجتماعي
213	تمهيد
214	I. نمو المؤسسة كفعل اقتصادي اجتماعي للمقاول
215	1. تضمين الفعل الاقتصادي للمقاول في النسق الاجتماعي
221	2. دور المعاني في تحديد الفعل الاجتماعي: معنى ملكية المؤسسة في تحديد نمو المؤسسة
223	II. الخوف من الفشل وعلاقة انعدام الثقة بين المقاول ومؤسسات الدولة
223	1. المقاول الجزائري والخوف من الفشل
225	2. علاقة انعدام الثقة بين مؤسسات الدولة والقطاع الخاص
231	استنتاج الفصل
232	الاستنتاج العام
243	قائمة المراجع
258	الملاحق

قائمة الجداول

الصفحة

الفصل الأول

الجدول 1: تطور نظرية المقابلة ومفهوم المقاول 21

الفصل الثالث

الجدول رقم 2: توزيع المؤسسات الخاصة حسب تاريخ انشائها 82

الجدول رقم 3: توزيع المؤسسات الخاصة حسب قطاعات الصناعة في 1970 83

الجدول رقم 4: تطور عدد المشاريع المعتمدة من طرف اللجنة الوطنية (C.N.I) والجهوية

(C.R.I) للاستثمار من الفترة 1967-1973 85

الجدول رقم 5: تطور القطاع الخاص الصناعي بين الفترة 1966-1977 87

الجدول رقم 6: تطور خلق فرص العمل الجديدة في القطاع الخاص بين الفترة 1973-1977 87

الجدول رقم 7: توزيع المؤسسات الخاصة حسب قطاعات الصناعة بين الفترة 1983-1987 91

الجدول رقم 8: عدد المؤسسات الصناعية الخاصة حسب قطاعات الصناعة في سنة 1980 92

الجدول رقم 9: توزيع المؤسسات الوطنية الصناعية الخاصة ونموها حسب قطاعات

الصناعية بين الفترة 1984-1987 93

الجدول رقم 10: أنواع المؤسسات حسب معايير عدد العمال، حجم الإيرادات وتقرير الميزانية السنوية 99

الجدول رقم 11: مستويات صيغ التمويل للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ 105

الجدول رقم 12: توزيع المشاريع المصادق عليها حسب قطاع النشاط الاقتصادي 106

الجدول رقم 13: توزيع المشاريع المصادق عليها من طرف وكالة ANSEJ ومعدل نموها

حسب السنوات 108

الجدول رقم 14: توزيع المشاريع المصادق عليها من طرف وكالة CNAC ومعدل نموها

حسب قطاعات النشاط (متراكمة منذ نشأتها إلى 2013) 111

الجدول رقم 15: أنماط التمويل التي تقترحه الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM 113

الجدول رقم 16: توزيع المشاريع المصادق عليها من طرف وكالة ANGEM حسب أنماط

التمويل (متراكمة منذ نشأتها إلى 2013) 113

114	الجدول رقم 17: توزيع المشاريع المصادق عليها من طرف وكالة ANGEM ومعدل نموها حسب قطاعات النشاط (متراكمة منذ نشأتها إلى 2013)
116	الجدول رقم 18: توزيع طلبات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للالتحاق ببرنامج التأهيل وكالة ANDPME (متراكمة منذ نشأتها إلى 2008)
117	الجدول رقم 19: توزيع طلبات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للالتحاق ببرنامج التأهيل وكالة ANDPME حسب قطاعات النشاط (متراكمة منذ نشأتها إلى 2008)
118	الجدول رقم 20: توزيع وضعية طلبات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للالتحاق ببرنامج التأهيل وكالة ANDPME (متراكمة منذ نشأتها إلى 2008)

الفصل الرابع

123	الجدول 21: قائمة الدول المشاركة في المشروع لسنة 2009
127	الجدول 22: عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولايات التي شملتها عينة البحث
132	الجدول 23: أفراد عينة المقابلة

الفصل الخامس

144	الجدول 24: بنية المستجوبين المنخرطين في نشاط مقاولاتي
147	الجدول 25: الفجوة في النوع الجنسي حسب مراحل النشاط المقاولاتي
148	الجدول 26: توزيع مراحل النشاط المقاولاتي حسب الفئات العمرية والجنس
150	الجدول 27: توزيع مراحل النشاط المقاولاتي حسب الفئات العمرية
156	الجدول 28: توزيع المقاولين أصحاب المؤسسات الناشئة حسب متوسط الدخل الشهري العائلي
162	الجدول 29: توزيع المقاولين أصحاب المؤسسات الجديدة والقائمة حسب حجم المؤسسة
165	الجدول 30: توزيع المقاولين أصحاب المؤسسات الجديدة والقائمة حسب طبيعة النشاط الاقتصادي للمؤسسة
169	الجدول 31: توزيع معدل النشاط الريادي الإجمالي في المراحل المبكرة وأصحاب المؤسسات القائمة حسب طبيعة الدوافع
171	الجدول 32: تأثير الجنس على توزيع نسب الدوافع الضرورة والفرصة عند المقاولين
174	الجدول 33: علاقة الدوافع الضرورة والفرصة عند المقاولين بقطاع العمل الذي يفضله المقاولون
175	الجدول 34: توزيع المقاولين حسب متطلبات الرأسمال لبدء مشروع النشاط المقاولاتي
177	الجدول 35: توزيع المقاولين حسب عدد الشركاء (أرباب العمل) في النشاط المقاولاتي

الفصل السادس

- الجدول 36: توزيع المقاولين حسب تطلعات نمو مناصب شغل جديدة في السنوات الخمسة القادمة 183
- الجدول 37: معامل الارتباط بين متغير تطلعات النمو في مناصب الشغل الجديدة في السنوات الخمسة 186
- المقبلة عند المقاولين ومتغيرات السن، الجنس، المستوى التعليمي ومتوسط الدخل الشهري العائلي 186
- الجدول 38: نموذج الخطي العام General Linear Model 187
- الجدول 39: توزيع نسبة العائد المتوقع من طرف المقاولين على الرأسمال المستثمر في العشرة 188
- السنوات المقبلة 188
- الجدول 40: توزيع نسبة العائد المتوقع من طرف المقاولين على الرأسمال المستثمر في العشرة 189
- السنوات المقبلة حسب الجنس 189
- الجدول 41: توزيع توقعات النمو لدى المقاولين في مختلف مراحل النشاط المقاولاتي 190
- الجدول 42: معامل الارتباط بين متغير توقعات النمو الاقتصادي لدى المقاولين ومتغيرات 190
- السن، الجنس والمستوى التعليمي 191
- الجدول 43: توزيع تقييم المقاولين لرأي المستهلكين والزبائن حول المنتج أو الخدمة المقدمة لهم 194
- الجدول 44: توزيع تقييم المقاولين لعمر التكنولوجيا المستخدمة في المؤسسة 195
- الجدول 45: توزيع تقييم المقاولين لمستوى التكنولوجيا المستخدمة في القطاع الذي ينشطون فيه 196
- الجدول 46: توزيع تقييم المقاولين لنسبة المؤسسات الذين يقدمون المنتجات أو الخدمات المماثلة 197
- الجدول 47: توزيع تقييم المقاولين لنسبة الزبائن خارج البلاد 199
- الجدول 48: معامل الارتباط بين متغير التابع تقييم المقاول لنسبة الزبائن خارج البلاد 200
- ومتغيرات المستقلة السن، الجنس، المستوى التعليمي ومتوسط الدخل الشهري العائلي 200
- الجدول 49: توزيع المقاولين حسب متوسط الرأس مال الشخصي المستثمر لبدء مشروع 203
- النشاط المقاولاتي 203
- الجدول 50: معامل الارتباط بين متغيرات السن، الجنس، المستوى التعليمي ومتوسط الدخل 206
- الشهري العائلي ومصادر تمويل المشروع الفعلية والمرتبقة بالنسبة للمقاولين الناشئين 206
- الجدول 51: النموذج الخطي العام General Linear Model لتقدير التأثيرات للمتغيرات المستقلة 210
- شبكة العلاقات على المتغير التابع توقعات النمو لدى المقاولين في مختلف مراحل النشاط 210
- الجدول 52: الانحدار الخطي Linear Regression للتعرف على تأثير المتغيرات المستقلة شبكة 210
- العلاقات على المتغير التابع توقعات النمو لدى المقاولين في مختلف مراحل النشاط 210

216	الجدول 53: توزيع المقاولين حسب مواقفهم تجاه النشاط المقاوالاتي
	الجدول 54: توزيع المقاولين حسب مواقفهم تجاه النجاح في المشاريع، هل يعتبر مصدر للتقدير
216	والمكانة الاجتماعية المرموقة في الجزائر؟
218	الجدول 55: توزيع المقاولين حسب رأيهم تجاه مدى تغطية وسائل الاعلام لنجاحات المقاولين
	الجدول 56: توزيع المقاولين حسب طبيعة شبكة العلاقات الاجتماعية التي يلجؤون إليها من
220	أجل الحصول على النصائح المتعلقة بنشاطهم
222	الجدول 57: توزيع المقاولين حسب عدد الشركاء في المؤسسة

قائمة الأشكال البيانية

الصفحة

الفصل الأول

- 98 الشكل البياني رقم 01: نمو المؤسسات الصناعية الخاصة بين 1960-2008
- الشكل البياني رقم 02: التطور السنوي للمشاريع الاستثمارية المصرح بها لدى وكليتي
- 102 APSI و ANDI بين 2000-2009
- 107 الشكل البياني رقم 03: توزيع المشاريع المصادق عليها من طرف الوكالة حسب قطاع النشاط
- 109 الشكل البياني رقم 04: توزيع المشاريع المصادق عليها من طرف وكالة ANSEJ حسب السنوات

الفصل الرابع

- 125 الشكل 05: مراحل التطور الأساسية للنشاط المقاوالاتي حسب نموذج المرصد الريادة العالمي
- 126 الشكل 06: توزيع العينة حسب المناطق التي غطتها الدراسة الميدانية (المسح)
- 134 رسم بياني 07: عتبة التشبع النظري

الفصل الخامس

- 140 الشكل 08: معدلات النشاط الريادي عند البالغين الجزائريين (%)
- الشكل 09: العلاقة بين معدل النشاط المقاوالاتي الإجمالي في المراحل المبكرة ومعدل الناتج
- 143 المحلي الإجمالي للفرد الواحد
- 153 الشكل البياني 10: توزيع مراحل النشاط المقاوالاتي حسب المستوى التعليمي
- 154 الشكل البياني 11: توزيع مراحل النشاط المقاوالاتي حسب المستويات التعليمية
- 157 الشكل البياني 12: الشكل نظام شجري "La segmentation par l'arbre"
- 167 الشكل البياني 13: توزيع الجغرافي لمراحل النشاط المقاوالاتي
- 167 الشكل البياني 14: توزيع الجغرافي للسكان
- 171 الشكل البياني 15: توزيع نسب الدوافع الضرورة والفرصة عند المقاولين حسب الفئات العمرية
- الشكل البياني 16: توزيع نسب الدوافع الضرورة والفرصة عند المقاولين حسب متوسط

الفصل السادس

الشكل البياني 17: توزيع تطلعات نمو مناصب شغل جديدة في السنوات الخمسة القادمة

للمقاولين في مختلف مراحل النشاط المقاواني حسب الفئات العمرية

أهدي هذا العمل إلى والدتي ووالدي رحمه الله

شكر

أتوجه بالشكر إلى من ساعدني في انجاز هذا العمل

شكرا لكم جميعا

المقدمة العامة

برزت أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كآلية لتحقيق النمو الاقتصادي منذ أكثر من عشرين، وذلك بعدما عرفت بنية الاقتصاد العالمي تحولات عميقة أدت إلى انتقاله من نموذج الاقتصاد الإداري "Managerial economy" القائم على المؤسسات والصناعات الكبيرة الحجم، إلى نموذج الاقتصاد الريادي أو المقاولاتي "Entrepreneurial economy"¹ الذي يقوم أساسًا على المبادرة الفردية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. منذ ذلك الحين، بدأ الاهتمام المتزايد بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لاسيما من طرف أصحاب القرارات السياسات والاقتصادية أو من طرف الباحثين والمتخصصين، ويرجع ذلك إلى الدور الفعال الذي أصبحت تلعبه هذه المؤسسات ضمن التنمية الاقتصادية والاجتماعية، سواء كان ذلك في تحسين الناتج الداخلي الخام (PIB) أو في خلق مناصب شغل جديدة أو أيضا في إنتاج القيمة المضافة²، مقارنة بالمؤسسات الكبرى التي تراجع دورها بعد الأزمة الاقتصادية الذي عرفها الاقتصاد العالمي، نتيجة الارتفاع المفاجئ لأسعار البترول سنة 1973 والذي أدى إلى إفلاس العديد من المؤسسات الكبرى وعدم صمودها أمام آثار هذه الأزمة.

فقدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مواجهة والتأقلم مع التقلبات الاقتصادية الكلية "macro-économique"، أصبحت تمثل هذه الأخيرة الغالبية الساحقة من الطاقات الاقتصادية في معظم البلدان المتقدمة، حيث تتجاوز نسبتها 90 % من مجموع المؤسسات لأغلب البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OCDE³، فيرجع هذا التزايد في الدور وفي النسبة إلى الخصائص المتعددة الذي تتميز بها هذه الأخيرة، من أهمها المرونة في تنظيم العمل، التكيف مع المتغيرات والصمود خلال الأزمات... إلخ.

¹ D. B., AUDRETSCH, A. R., THURIK, "What is New about the New Economy: Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies", *Industrial and Corporate Change*, Vol. 10, 2001, p. 268.

² P. A. JULIAN, "Introduction : Pour une définition des PME", in, P. A. JULIAN, (éd.), *Les petites et moyennes entreprises (PME) : Bilan et perspectives*, Paris, Economica, 1994, p. 2.

³ المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي، من أجل سياسة لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جوان 2002، ص 22.

فنظراً لما أثبتته المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من فعالية ضمن العملية التنموية (الاقتصادية والاجتماعية) في مختلف اقتصاديات خصوصاً المتقدمة منها، جعلت الجزائر تهتم بهذا القطاع مع نهاية الثمانينيات وذلك في إطار مسار الإصلاحات الاقتصادية الناتجة عن الأزمة الاقتصادية-الاجتماعية التي عرفها المجتمع الجزائري في منتصف الثمانينيات، حيث فرض على الجزائر تغيير توجهاتها السياسية والانتقال من اقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق، وهكذا وُضِعَ هذا القطاع في مركز السياسات الصناعية كبديل للقطاع العمومي الذي طالما اعتُبر المحرك الأساسي للعملية التنموية. كنتيجة لهذا الاهتمام، تمَّ إرساء القواعد السياسية والقانونية اللازمة لتحفيز الاستثمار بصفة عامة والاستثمار الخاص المحلي والأجنبي بصفة خاصة.

ففي ظل هذه الإصلاحات التي لم تكتمل بعد، شهد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تطوراً ملحوظاً، حيث عرف نسبة نمو 42% بين سنتي 2004-2008⁴. فبالرغم من هذا التزايد الملحوظ من حيث النسب إلا أنَّ ما يميز قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الجزائر هو أنَّه قطاع حديث النشأة يطغى عليه الشكل العائلي والحجم المصغر، إضافة إلى أنَّه يعرف نوعاً من الضعف في تحقيق الديناميكية الاقتصادية، من حيث معدلات إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنخفضة أو من حيث معدلات التطور والنمو متباطئة، حيث نجد حوالي 1,4% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 2005 من عرفت نمواً وتطوراً من حيث الحجم أي الانتقال من الشكل المصغر إلى الشكل المتوسط. يشير هذا المعدل إلى أنَّ المؤسسات الخاصة في الجزائر لا تعرف سيرورة نمو طبيعية من حيث الحجم والاتساع اللازم الذي يسمح لا أن تساهم بشكل فعال في تحقيق التنمية الاقتصادية والرفاه الاجتماعي للمجتمع الجزائري. انطلاقاً من هذه الملاحظة تساءلنا، لماذا لا تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الجزائر مسارا ديناميكيا متصاعداً وسيرورة نمو تسمح لها بتوسيع أنشطتها الاقتصادية والمساهمة بشكل فعال في العملية التنموية للبلاد؟

من أجل فهم هذه الظاهرة قمنا بالتركيز على المقاول، أو صاحب ومسير المؤسسة⁵، كوحدة أساسية في تحليلنا السوسيولوجي للظاهرة، وعلى هذا الأساس، قمنا بتحديد إشكالية البحث وفرعنا التساؤل الرئيسي إلى

⁴ Ministère de la PME & l'Artisanat, *Bulletin 2004, 2005, 2006, 2007, 2008*, Disponible sur : <http://www.pmeart-dz.org>, (consulté le 08/01/2009)

⁵ استخدمنا في رسالتنا مفهوم المقاول كمرادف لصاحب ومسير المؤسسة وذلك لأننا نعتقد أنَّ كلها تحملان جزئيات ومعاني متقاربة جداً.

تساؤلات فرعية، ومن أجل الإجابة على هذه التساؤلات، قمنا بوضع ثلاث فرضيات البحث وهي الجسر الناقل بين الإطار النظري والجانب الميداني للدراسة، ذلك أن اختبار الفرضية والتي هي عبارة عن تصور ذهني نابع من المعرفة النظرية يسمح بربط هذه المعرفة مع مؤشرات الواقع المدروس.

تم تقسيم موضوع البحث إلى سبعة (7) فصول، يتناول كل فصل عنصراً من عناصر الموضوع. قمنا في الفصل الأول بوضع الأسس المفاهيمية لموضوع البحث، حيث تم تحديد مفهوم المؤسسة وعرض الإشكال الذي يواجهه هذا المفهوم من حيث التعريف والتحديد، فتحددنا لمفهوم المؤسسة تطلب منا الرجوع إلى تحديد مفهوم المقاول والمقاولاتية التي من خلالها تنشأ المؤسسات، في هذا الصدد قمنا بعرض لأهم المدارس النظرية للتعريف بالمقاول والمقاولاتية، مدرسة العرض ومدرسة الطلب. نظراً لأهمية مفهوم الاستراتيجية (الرؤية) في طرحنا لموضوع البحث، ارتأينا إلى تعريفه، وأخيراً حددنا مفهوم الملكية ووضعنا التعاريف التقليدية لهذا المفهوم والتعاريف السوسيو رمزية.

تتطرق الفصل الثاني إلى عرض لأهم المقاربات نظرية للمؤسسة الخاصة والمقاولاتية، حيث عرضنا الاقتراب السوسيولوجي والاقتراب الاقتصادي، كما قمنا بعرض للرأسمالية كأساس أيديولوجي لروح المقولة والمقاولاتية.

الفصل الثالث كان عبارة عن عرض لواقع المؤسسة الخاصة في الجزائر، حيث تطرقنا إلى أهم الفترات التاريخية الذي مر بها القطاع الخاص، ابتداء من عشية الاستقلال إلى يومنا هذا، بعدها قمنا بعرض لمختلف البرامج والأجهزة التي أنشأتها السلطات الرسمية لتشجيع وتعزيز القطاع الخاص والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفصل الرابع كان عبارة عن تقديم لمنهجية البحث والأدوات التي استعنا بها لجمع البيانات والمعطيات، وكيفية تحليل تلك البيانات. فقدمنا عرضاً موجزاً لمرصد الريادة العالمي وللدراسة الميدانية التي أخذناها كقاعدة بيانية لموضوع بحثنا، ثم عرضنا الأداة الثانية المستخدمة في هذا البحث وهي المقابلات، مع تحديد معايير المعاينة والحالات التي أجرينا معها المقابلة.

الفصل الخامس هو عبارة عن تقديم لطبيعة النشاط المقاولاتي في الجزائر إستناداً إلى نتائج دراسة مرصد الريادة العالمي، حيث قمنا في البداية بتقديم نظرة عامة عن معدلات النشاط المقاولاتي في الجزائر. ثم قمنا بعرض لأهم الخصائص السوسيو اقتصادية للمقاولين أصحاب المؤسسات، كما تطرقنا بعد ذلك إلى طبيعة المؤسسات

المنشأة من طرف هؤلاء المقاولين وتوزيعها الجغرافي. عملنا على تقديم في هذا الفصل لطبيعة النشاط المقاولاتي من خلال التعرف على طبيعة الدوافع التي حركت المقاولين لإنشاء مؤسساتهم، طبيعة ومصادر التمويل النشاط، ثم في الأخير حاولنا التعرف إذا نحن أمام المقاولاتية الفردية أم المقاولاتية الجماعية.

الفصل السادس كان عبارة عن تحليل فكرة النمو عند المقاول في الجزائر من خلال التعرف على تطلعاته للنمو وكذا مدى استخدامه للآليات المساعدة لعملية نمو المؤسسات.

أما الفصل السابع فقمنا بربط بين المقاول كفاعل اقتصادي ومحيطه الثقافي والاجتماعي، قمنا في الأول بتحليل نمو المؤسسة كفاعل اقتصادي اجتماعي من خلال التوضع في نظرية التضمنين، ودور المعاني الذي يعطيها المقاول للملكية المؤسسة في تحديد هذا النشاط أي نمو المؤسسة. ثم بعد ذلك أظهرنا دور المكانة الاجتماعية للمقاول في تحديد الرؤية المستقبلية للمؤسسة، وأنهيينا الفصل بتحليل دور انعدام الثقة البينية بين المقاولين والمؤسسات العمومية في تحديد نمو المؤسسات.

في الأخير، كان الاستنتاج العام، قمنا بتقديم حوصلة لتحليل المعطيات وتأويل النتائج الذي توصل إليه هذا البحث، كما قمنا بتقديم مجموعة من الاقتراحات وبعض الامتدادات الممكنة لموضوع البحث لمن يريدون التعمق أكثر في مسألة المتعلقة بنمو وتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

إشكالية البحث:

شهدت الجزائر منذ نهاية الثمانينيات بداية تنفيذ إصلاحات اقتصادية تنم عن اتجاهات جديدة للاقتصاد الوطني ومحاولة الاندماج في الاقتصاد السوق. في هذا السياق من الإصلاح والتغيير، عرف القطاع الخاص، بما في ذلك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، توسعا ملحوظا من حيث العدد وذلك نتيجة سياسات وتدابير التي تبنتها الدولة من أجل تعزيز وتنمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة¹. تشير الاحصائيات إلى أن ما يقارب 75% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي أجري التعداد الرسمي لها في سنة 2005 تم إنشاءها بعد سنة 1993، أي بعد اعتماد القوانين الجديدة لتنشيط وتعزيز الاستثمار الخاص.

فمنظراً للدور الأساسي والفعال الذي أظهرته المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منذ السبعينيات في العملية التنموية (الاقتصادية والاجتماعية) للعديد من الاقتصاديات المتقدمة²، وضعت الجزائر هذه المؤسسات وخاصة من القطاع الخاص على رأس اهتماماتها وسياساتها الصناعية، معتبرة إياها البديل الاستراتيجي للقطاع الصناعي العمومي الذي طالما اعتبر المحرك الأساسي لخلق الثروة خارج قطاع المحروقات. نتيجة لهذا الاهتمام الخاص، أصبحت تشهد هذه المؤسسات انتشارا واسعا في الاقتصاد الوطني وفي معظم قطاعات النشاط الصناعي، حيث تزايدت نسبته بين سنتي 1999 و 2001 بـ 21,46 %³ وبمعدل نمو يتجاوز 9 % سنوياً، حيث تشير الأرقام أنها أصبحت تمثل أكثر من 70% من تعداد الكلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية⁴.

على الرغم من أن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة تطور بشكل ملحوظ من حيث النسب في السنوات الأخيرة، غير أنه لا يزال ينطوي على هياكل اقتصادية، مالية وتنظيمية شابة وهشة غير مهيأة للنشاط في مناخ اقتصادي يتميز بالانفتاح والمنافسة الشديدة من قبل الشركات الأجنبية. إضافة إلى ذلك، تشير البيانات إلى أن هذا القطاع يعرف نوعا من الضعف في معدل النشاط، حيث لا يتجاوز معدل إنشاء

¹ المرسوم التشريعي 93-12 والذي يعرف بقانون 1993 الخاص بتعزيز وترقية الاستثمار، والمرسوم الرئاسي رقم 01-03 المتعلق بتطوير وتعزيز الاستثمار الخاص الصادر سنة 2001.

² JULIAN, P. A., *op.cit.*, p. 2.

³ مسيكة بوفامة (بعداش)، رابح حمدي باشا، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، Les cahiers du CREAD، رقم 76، 2006، ص. 78.

⁴ Ministère de la PME & l'Artisanat, *Bulletin 2007, op.cit.* p. 7.

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 31,2 لكل 100 000 ساكن، في حين يصل هذا المعدل في الدول المتقدمة إلى 882 لكل 100 000 ساكن¹. إلى جانب ذلك، تعاني هذه المؤسسات من تباطؤ في معدلات النمو وتطور النشاط، حيث بلغ 1,4% فقط في سنة 2005، ويشير ذلك إلى أنّ المؤسسات الخاصة في الجزائر لا تعرف سيرورة نمو طبيعية من حيث الحجم و الاتساع اللازم الذي يسمح لها ان تساهم بشكل فعال في تحقيق التنمية الاقتصادية والرفاه الاجتماعي للمجتمع الجزائري. توضح لنا البيانات أيضا أنّ هذه المؤسسات، بما فيها المصغرة، تسجل معدلات عالية نسبيا من العائدات، غير أنّ هذا التراكم من الأرباح لم يمكن هذه المؤسسات من الولوج في عملية نمو وتطور. انطلاقا من هذه الملاحظة نتساءل، لماذا لا تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الجزائر مسارا ديناميكيا متصاعدا وسيرورة نمو تسمح لها بتوسيع أنشطتها الاقتصادية؟

تجدر الإشارة هنا أنّ هناك دراسات عديدة حاولت تفسير وفهم هذه الظاهرة، من بين هذه المحاولات نذكر تقرير المجلس الوطني الاقتصادي الاجتماعي² حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكيفية تطويرها. يحدد هذا التقرير المعوقات الرئيسية لعملية نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الجزائر، ويرجعها بالدرجة الأولى إلى غياب بيئة قانونية ومؤسسية مناسبة للمرحلة الانتقالية الراهنة من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق. حسب هذا التقرير، ولدت هذه المرحلة، حالة من الفوضى المؤسسية التي ساهمت في ترويع وتعزيز للاقتصاد غير الرسمي الذي أصبح يمثل وقفا لنفس التقرير 30% من النشاط العام. إنّ عدم التحكم في العملية الانتقالية "le processus de transition" من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق، أوجد هذه الحالة من الفوضى المؤسسية التي تعرف تعايش بين مكنيزات اقتصاد المخطط ومكنيزات اقتصاد السوق في آن واحد، فتواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في مناخ أعمال حامل للتناقضات، جعلها تصطدم بشكل يومي بمجموعة من العراقيل عملت على إعاقة مسار نموها وتطورها الأفقي والعمودي.

في نفس هذا السياق الذي يدرس تأثير المحيط الخارجي على اداء ومستوى تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نجد طرح أوليفي توراس O. Torres³ الذي يفترض أنّ استراتيجيات الواقع الاقتصادي العالمي

¹ A. BOUYACOU, Les PME en Algérie : Quelles réalités ? In : A. ABEDOU, A. BOUYACOU, et al. (eds.), *Entrepreneurs et PME, Approches algéro-françaises*, Paris, L'Harmattan, 2004, p. 85.

² المجلس الوطني الاقتصادي الاجتماعي، من أجل سياسة لتطوير المؤسسات الصغرى والمتوسطة في الجزائر، المرجع السابق.

³ O. TORRES, *Essai de théorisation de la gestion de la PME, de la mondialisation à la proximité*, habilitation à diriger des recherches en science de gestion (HDR), Normandie, Université de Caen Basse – Normandie, 2004.

الجديد (العولمة)، الذي يعتبر واقعًا محزّنًا "dénaturant" للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يفرض عليها سلوكيات وتصرفات اقتصادية وتسييرية جديدة تختلف جذريا وتعارض مع طبيعة السلوكيات الملازمة للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة في شكلها الأصلي، فهذا الواقع الجديد والمحرّف لطبيعتها يجعلها تواجه تحديات جديدة تعمل على تقليل من ديناميكيتها وفعّالياتها الاقتصادية، ويفرض عليها تبني أساليب تسييرية جديدة وتنمية قدرتها التنافسية وذلك لضمان بقائها واستمراريتها في إطار العوالم¹.

ما نلاحظه أنّ هذه المقاربات لإشكالية نمو وتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ركزت بشكل كبير على تحليل البيئة الخارجية والمحيطية بهذه المؤسسات، وأظهرت أهم العوائق الخارجية التي تواجهها، في حين أهملت الدور المركزي والحاسم للمسير وصاحب المؤسسة في تحقيق ديناميكيتها؛ رغم أنّ هناك العديد من الباحثين² في هذا المجال، أظهروا الدور الحاسم للمسير وصاحب المؤسسة في تحديد مسارها الاستراتيجي، أي في تحديد خياراتها المستقبلية إمّا نحو النمو والتطور أو الإحجام والحفاظ على الحجم الحالي للمؤسسة. حسب هذا الاقترب، تتأثر القرارات التي تحدد مستقبل المؤسسة والتي تتجسد في شكل نسق من الأفعال الاقتصادية³ بالنظرة المستقبلية أو الرؤية التي يحملها المقاول أو صاحب ومسير المؤسسة عن مؤسسته. هذه الأفعال الاقتصادية-الاجتماعية التي يتبناها المقاول والتي من شأنها تحديد مسار المؤسسة متضمنة "embedded" في النسق الاجتماعي وتتأثر بمختلف البنى الاجتماعية التي يتواجد فيها هذا الأخير. استعار مارك غرانوفيتز Mark Granovetter مفهوم التضمين "embeddedness" من عند الاقتصادي كارل بولانيي Karl Polanyi لإظهار أنّ الأفعال الاقتصادية، مثل باقي الأفعال الاجتماعية، تتأثر بشبكة العلاقات الاجتماعية للفاعلين⁴، حسب بولانيي، وقبله ماكس فيبر في كتابه "الأخلاق البروتستانتية والروح الرأسمالية"، لا يمكن فهم الأفعال الاقتصادية خارج السياق التي يتواجد ويتفاعل فيه الفاعلين⁵.

وعليه، لا يمكن فهم وتفسير الأفعال الاقتصادية للفاعلين بالاعتماد فقط على العوامل الاقتصادية، ولكن يجب الرجوع أيضا إلى العوامل غير الاقتصادية أي الاجتماعية. حسب هذا المنظور، فالفعل

¹ O. TORRES, *PME de nouvelles approches*, Paris, Éd. Economica, 1998.

² وهذا حسب رأي مجموعة كبيرة من الباحثين في هذا المجال: Michel MARCHESNEY, Orvis F. COLLINS, Ken O'NEIL.

³ نتبنى تصور فيبر للفعل الاقتصادي على أنّه اجتماعي. M. WEBER, *Economie et société, Tome 1*, Paris, Pocket, 1995, p. 58.

⁴ M. GRANOVETTER, "Economic action and social structure: The problem of embeddedness", *American Journal of Sociology*, Vol. 91, November 1985, p. 481; p. 510.

⁵ K. POLANYI, *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps* (trad. Franç.), Paris, Gallimard, 1983.

الاقتصادي موجه من طرف الخلق الاجتماعي "l'éthos¹ social"، فالفاعلون الاجتماعيون لا تحركهم الدوافع المادية (الربح) أو النفعية فحسب، بل توجههم أيضا دوافع أخرى غير اقتصادية قد تكون عاطفية، مثالية، اجتماعية تحددها البنى الاجتماعية والثقافية للمجتمع². ومن ثمّ، فإنّ الدوافع والمعاني التي يحملها المقاول لأفعاله الاجتماعية الاقتصادية والتي من شأنها أن تضع المعالم لمسار المؤسسة الصغيرة والمتوسطة تحددها عملية التفاعل معقدة³ بين مختلف العوامل البنى الاجتماعية والثقافية للمجتمع. وبناءً عليه، فحتى رؤية واستراتيجية المقاول أو صاحب ومسير المؤسسة لمستقبل مؤسسته تُؤطر وتُشكل بدورها في نطاق البنى الاجتماعية والثقافية للمجتمع وهذا ما أكدته مجموعة من الدراسات⁴.

إلى جانب الدور أساسي لدوافع الفعل الاجتماعي والاقتصادي في تحديد الرؤية المستقبلية لصاحب المؤسسة، نجد أنّ مفهوم الملكية "propriété" الدور الكبير في تحديد وتقرير إمكانية دخول المؤسسة في سيورة النمو والتطور أو الاحجام والمحافظة على حجمها الحالي، فالتصور أو المعنى الذي يحمله صاحب ومسير المؤسسة لمليكيته (مؤسسته) يؤثر بشكل مباشر وكبير في تحديد الرؤية وفي اختيار الشكل والحجم الحالي والمستقبلي للمؤسسة. تؤكد دراسة Nyberg أنّ الملكية ذات طابع الفردي والعائلي تشكل عائق أمام نمو وتطور المؤسسة على المدى البعيد⁵، فالمؤسسة الصغيرة والمتوسطة التي تتميز بالملكية الفردية أو العائلية يتجاوز معناها عند صاحبها المدلول المادي أو القانوني، والمتمثل في حق الامتلاك أو حيازة الأشياء، بل

¹ "تعني كلمة خلق *éthos* نسق من المعتقدات، القيم، المعايير والمثل التي تشكل الإطار المرجعي للسلوك الفردي وللعمل الاجتماعي داخل تجمع معين" C. LALIVE D'EPINAY, "Significations et valeurs du travail, de la société industrielle à nos jours". In : M. DE COSTER, A. PICHOUT, *Traité de sociologie de travail*, 2^e édition, Paris, Bruxelles, De Boeck Université, 1998, p. 68.

² R. SWEDBERG, Max Weber's vision of economic sociology. In: M. GRANOVETTER, R. SWEDBERG, *The sociology of economic life*, (second edition), Colorado, Westview Press, 2001, p. 86.

³ فكرة تفاعل الفعل الاقتصادي بالمختلف البنى الاجتماعية، الثقافية، رمزية، مأخوذة من عند فيفياتا زليزر: V. ZELIZER, "Beyond the polemics on the market: Establishing a theoretical and empirical agenda", *Sociological Forum*, Vol. 3, No. 4, 1988, p. 629.

⁴ من بين هذه الدراسات:

R. WHITTINGTON, "Putting Giddens into Action: Social Systems and Managerial Agency" (1992), T. ERICSON, A. MELANDER, L. MELIN, "The Role of the Strategist" (2001), cité in M. NORDQVIST, *Understanding the role of ownership in strategizing: a study of family firms*, JIBS Dissertation Series, Sweden, Jönköping International Business School, 2005, p. 4.

⁵ D. NYBERG, Marknad, företag, ägande: familjen Bonniers ägarstyrningi Dagens nyheter 1953-1988, cité in, M. NORDQVIST, *opcit*, p. 6.

يمكن يحمل معناها الدلالة الرمزية والمعنوية¹ قد تصل إلى اعتبارها امتداد للذات، أي يعتبر الفرد ما يملكه جزءا وامتدادا لذاته²، فوجوده ومكانته الاجتماعية مرتبطة بما يمتلكه وهذا ما يدفعه إلى العمل على حمايتها والحفاظ عليها³. فتؤكد دراسات عديدة أنّ الملكية تعتبر وسيلة للارتقاء الاجتماعي وللاكتساب المكانة الاجتماعية المتميزة، فالوجود الاجتماعي للفاعل يعتمد على ما يمتلكه، وهذا ما يدفعه إلى تبني سلوكيات تمكنه من الحماية والحفاظ على ما يمتلك والإحجام عن كل المخاطر التي تؤدي على مخاطر. الخسارة.

نجد أنّ الدراسات القليلة التي تناولت موضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ركزت بشكل كبير على التحليل والتفسير القائم على الاقتصاد الكلي والجزئي وعلى المحيط الخارجي وتأثيره على الأداء الاقتصادي للمؤسسة، فغياب الدراسات السوسيولوجية الجادة تهدف إلى فهم الظاهرة والتعرف على الحواجز والعراقيل الداخلية التي أدت إلى الوضع الحالي، أي التباطؤ في سيورة نمو وتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة، دفعنا إلى التركيز بشكل خاص على العوامل الداخلية، وعلى محاولة فهم سلوك المقاولين وأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على حد سواء، الذي يؤدي إلى الإحجام والتقييد على تطوير المؤسسة. فحسب كارل بوبر Karl Popper تصبح الظاهرة مفهومة عندما تصبح دوافع أو مصالح الأفراد أو الجماعات المعنيين بها، أي بالظاهرة، معروفة وواضحة لدينا⁴.

وهكذا سنحاول في هذه الدراسة فهم هذه الظاهرة أي تباطؤ نمو وتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال التركيز على المقاول أو صاحب المؤسسة كوحدة الأساسية في تحليلنا السوسيولوجي للظاهرة، كما سنحاول فهم لماذا لا يبحث المقاولين كفاعلين اجتماعيين إلى إدخال مؤسساتهم في ديناميكية النمو والتطور بمختلف أشكالها، هل يرجع ذلك إلى طبيعة الدوافع والغايات التي أدت بالمقاول إلى إنشاء مؤسسته؟ كمحاولة الخروج من الحالة البطالة أو البحث عن مستوى معيشي أحسن؟ وفي هذه الحالة هل يؤدي ذلك إلى غياب فكرة أو نية النمو عند المقاول عند إنشاء المؤسسة نظراً لوجود هذا النوع من دوافع

¹ H. DITTMAR, *The Social Psychology of Material Possessions: To Have is to be*, UK, Prentice-Hall, 1992.

² يشير سارتر في الفصل الرابع من كتابه "الوجود والعدم" "L'Être et le Néant" أنّ الاقتناء والامتلاك (إضافة إلى الكينونة والعمل) هي إحدى الفئات الأساسية للوجود الإنساني، فمجموع ما يمتلك الفرد تعكس مجمل وجوده وكونيته على وجوده، "ما أنا إلا ما املك... فما هو لي ما هو إلا ذاتي"،

J. P. SARTE, *L'Être et le Néant, Essai d'ontologie phénoménologique*, Paris, Gallimard, 1943, p. 637.

³ R. W. BELK, Possessions and the extended self, *The Journal of Consumer Research*, Vol. 15, No. 2, Sep., 1988, p. 139.

⁴ K. POPPER, *Misère de l'historisme*, cite in, N. BULLE, "Introduction générale, l'explication de l'action sociale", *L'Année sociologique*, Vol. 55, No. 1, 2005, p. 14.

وغايات البعيدة عن الغايات الاقتصادية؟ وبالتالي يؤدي غياب الروح والعقلية المقاولاتية عند هؤلاء الفاعلين الاجتماعيين؟ وعليه، فهل يرجع هذا الوضع إلى تواجد فكرة التشبع والاكتفاء عند مسيري وأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمجرد تحقيق الغاية أو الهدف من وراء إنشاء المؤسسة؟ ومن جهة أخرى، هل يعود هذا التباطؤ في النمو والتطور للمعاني التي يحملها المقاول لمؤسسته كملكية فردية أو عائلية مما يجعله يعزف عن كل مخاطرة قد تؤدي إلى ضياع هذه الملكية؟ أو بعبارة أخرى، هل المؤسسة كوسيلة لتحقيق الارتقاء الاجتماعي والمكانة المرموقة قد تؤدي إلى عدم الدخول في عملية النمو لما تحمله هذه العملية من مخاطر قد تؤدي إلى فقدان -الكلي أو الجزئي- للمؤسسة (عن طريق اللجوء إلى آليات النمو، كفتح رأسمال المؤسسة، المشاركة .. إلخ) مما يجعل المقاول يخشى من الفشل الذي يؤدي إلى فقدان المكانة والمركز الاجتماعي؟ وهل الدور والمكانة الذي يمنحه المحيط الاجتماعي للمقاول يجعله يتبنى سلوكيات بعيدة عن السلوكيات القائمة على العقلانية الاقتصادية (الربح وإعادة استثماره في المحيط الاقتصادي)؟ وهل يمكن أن نرجع هذا الامتناع أو التردد على تطوير المؤسسة (مع العلم أن عملية النمو هي مؤشر اقتصادي عن الحالة المالية للمؤسسة) إلى ثقافة عدم الثقة التي تأسست منذ أكثر من ثلاث عقود بين المقاول ومؤسسات الدولة؟ أي بمعنى آخر، هل يخشى المقاول من مؤسسات الدولة في حالة النمو من المضايقات التي قد تصل إلى أخذ الدولة لنسبة عالية من الأرباح أو قد تؤدي حتى إلى إفلاس المؤسسة وضياعها باعتباره قطاع الخاص ويعتقد أن سياسة الدولة لا تزال تنظر لهذا القطاع كمنافس للقطاع العام ومستغل؟

الفرضيات:

1. تعتبر الدوافع والغايات التي أدت بالمقاولين أي أصحاب ومسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى إنشاء مؤسساتهم والمتمثلة إما في الخروج من حالة البطالة أو تحسين مستواهم المعيشي سببا في غياب فكرة النمو والتطوير في رؤيتهم المستقبلية للمؤسسة.
2. يتفادى المقاول ادخال مؤسسته في ديناميكية نمو وتطور خوفا من المخاطر الاقتصادية التي تترتب عن هذه العملية والتي تؤثر بدورها على مكانته الاجتماعية.
3. العلاقة الخاصة بين المقاول والدولة القائمة على الحذر وعدم الثقة تؤدي إلى تردد هذا الأخير لتطوير مؤسسته، مع العلم أن عملية النمو هي مؤشر للحالة المالية للمؤسسة.

الفصل الأول

الأسس المفاهيمية لإشكالية البحث

تمهيد

نحاول في هذا الفصل تعريف أهم المفاهيم التي تركز عليها دراستنا، وهي المؤسسة كمفهوم أساسي والتي تنبثق منه المؤسسة العائلية التي تشكل الشكل المهيمن في المحيط الاقتصادي الجزائري. إضافة إلى ذلك، نعتقد أنّ مفهوم المقاول هو مفهوم أساسي يستدعي التركيز، حيث يعدّ العنصر المحوري داخل المؤسسة، فاستدامة المؤسسة وبقاؤها هو رهينة السلوكيات والقرارات التي يتبناها المقاول. من هنا، تبرز لنا أهمية الرؤية والإستراتيجية المستقبلية للمقاول، لذا خصصنا لهذا المفهوم جهداً ذهنياً لتحليله وتحديد المعنى الذي نركز عليه في دراستنا. في الأخير، قمنا بدراسة مفهوم الملكية لأهميتها عند المقاول ودورها الفعال في تحديد استراتيجياته، فنعتقد أنّ تصور المقاول للملكية والمعاني والدلالات التي يعطيها لما يمتلكه (المؤسسة) يعيننا على فهم الكثير من السلوكيات والقرارات التي أفرزت الوضع الراهن للمؤسسة وكذا مستقبلها.

I. تحديد مفهوم المؤسسة

1. إشكالية التعريف

يواجه تعريف مفهوم المؤسسة "Entreprise" صعوبة في تحقيق توافق وإجماع بين المتخصصين في مجال العلوم الاقتصادية وحتى في علم الاجتماع، السوسيولوجية. فكما يؤكد جون ماريكو Merigot فإن المؤسسة هي "واقع معقد، متعدد ومتغير الاشكال، حيوي، موحد وينظر إليها بشكل مختلف"¹. يعرف قاموس روبير لعلم الاجتماع *Dictionnaire le Robert de Sociologie* مفهوم المؤسسة على أنها "كيان أو منظمة مستقلة من أجل إنتاج السلع أو الخدمات لأغراض تسويقية"²، حسب هذا التعريف، تعتبر المؤسسة كمنشأة أو مجموعة منظمة ومستقرة من العناصر والعلاقات تهدف إلى إنتاج سلع وخدمات اقتصادية. كما يمكن اعتبارها كمجموعة من الوظائف يقوم بها كيان أو هيئة موحدة ونشطة³، ويمكن تلخيص الوظائف الرئيسية التي تقوم بها في التنسيق بين مختلف عناصر الإنتاج، التنظيم الداخلي، التسويق والتكيف مع العرض والطلب... إلخ. هذين الاقترابين المؤسساتي "Institutionnelle" والوظيفي "Fonctionnelle" على الرغم من التقائهما في بعض النقاط، إلا أنّهما يختلفان في نقاط كثيرة أخرى، فكل منهما ينظر للمؤسسة من زاوية مختلفة. تتجلى هذه الصعوبة في الإجماع بين الباحثين على تعريف موحد للمؤسسة في التصادم الموجود بين التصورات الثلاث للمؤسسة. ينظر التصور الأول للمؤسسة على أنها "عقد"⁴ بين مختلف الأفراد الذين يشكلون المؤسسة، غير أنّ التصور الثاني يعتبر المؤسسة على أنها "تجمع أو التقاء للمهارات والموارد". بينما التصور الثالث، فالمؤسسة في نظره هي عبارة عن "تنظيم هرمي" قائم على التوزيع غير المتكافئ للقوة، أي بين صاحب العمل والموظفين (علاقة قائمة على السلطة)⁵.

¹ J. G. MERIGOT, Qu'est-ce que l'entreprise? cité in, C. BRUYAT, *Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation*, Thèse pour le doctorat ès Sciences de Gestion, Ecole Supérieure des Affaires, Université Pierre Mendès France (Grenoble II), 1993, p. 92.

² A. AKOUN, P. ANSART, (dir.), *Dictionnaire de Sociologie*, Dictionnaire Le Robert/Seuil, 1999, p. 189.

³ F. PERROUX, Introduction : "La pensée économique de Joseph Schumpeter". In : J. A. SCHUMPETER, *la théorie de l'évolution économique, Recherches sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture*, chapitre I à III, une édition électronique réalisée à partir de la traduction française de 1935, les classiques des sciences sociales, p. 65. Disponible sur :

http://www.uqac.quebec.ca/zone30/Classiques_des_sciences_sociales/index.html, (consulté le 29/10/2009).

⁴ وهذا حسب DEMSETZ وALCHIAN وRonald COASE.

⁵ وهذا حسب Alfred D. CHANDLER وOliver E. WILLIAMSON.

تجدر الإشارة هنا إلى أنه لم ينظر للمؤسسة كموضوع للدراسة قائم بذاته إلا ابتداءً من القرن العشرين. ففي واقع الأمر ركزت النظريات الاقتصادية¹ في أواخر القرن الثامن عشر وحتى في القرن التاسع عشر على تحليل السوق وحركة الاقتصاد ككل، فتوجهت تلك النظريات الاقتصادية المختلفة، وكأَنَّها اتفقت على ذلك، إلى دراسة الظواهر الاقتصادية بمعزل عن الفرد، أي وكأَنَّها مستقلة عن الأفراد. في هذا السياق تمّ تقليص المؤسسة إلى وظيفة الإنتاج أو تركيب بين الرأسمال والعمل، فكانت المؤسسة في نظرهم عبارة عن "علبة سوداء"² لا تثير اهتمام علماء الاقتصاد. نلاحظ أنّ هذا الأمر يتجلى حتى في النظرية الماركسية، فلم تثر المؤسسة اهتمام مفكريها، فكانوا أكثر اهتماماً بتحليل الوظائف الداخلية للرأسمالية، نظرية القيمة وتحليل العمل، حيث كانت تلك المواضيع هي المؤسسة للإطار التحليلي للنظرية.

غير أنّه، وابتداءً من القرن التاسع عشر، ظهرت بعض المبادرات الفردية التي اهتمت بالمؤسسة من خلال ممثلها -المقاول-، ويمكن أن نذكر هنا، تحليلات جون باتيست ساي J-B Say التي أبرزت دور المؤسسة والمقاول في الاقتصادي الرأسمالي، وذلك من خلال اعتبار المؤسسة والمقاول همزة الوصل بين العالم الذي ينتج المعرفة والعامل الذي يطبقها في الصناعة³. كذلك وابتداءً من القرن العشرين، ظهرت موجة من العلماء في الاقتصاد وعلم الاجتماع⁴ بدؤوا ينظرون للمؤسسة أنّها القوة الدافعة للاقتصاد الرأسمالي، فيعتقدون أنّ المؤسسة، بما في ذلك المقاول، الدافع الرئيسي لميكانيزمات الإنتاج، التبادل والتوزيع في اقتصاد قائم على السوق⁵. دائماً وحسب هؤلاء المفكرين، فلم يعتبروا المؤسسة موضوعاً للدراسة، فلا يتم تحليلها ودراستها إلا في إطار دراسة البنيات الاجتماعية الأخرى، التقنية والقانونية، الاقتصادية والاجتماعية، فهي جزء من ذلك الكل.

يمكن أن نشير هنا إلى أنّ اهتمام علم الاجتماع بالمؤسسة كموضوع للدراسة بدأ قبل العلوم الاقتصادية، حيث كانت البدايات مع إلتون مايو Elton Mayo منذ 1920، فاهتم بدراسة المؤسسة عن طريق الاهتمام بتنظيم العمل في ورشات شركة "وستنغهاوس" "Westinghouse"، غير أنّه كان يدرس تنظيم العمل أو المؤسسة ككيان مستقل عن المحيط الاقتصادي الخارجي الذي تتواجد فيه. بينما نجد أنّ الاقتصاديين لم

¹ النظرية الكلاسيكية، النظرية النيوكلاسيكية والنظرية الكينزية.

² H. LE PAGE, *Pourquoi la propriété*, paris, Hachette, 1985, p 118.

³ S. BOUTLLIER, D. UZUNIDIS, "L'utilité marginale de l'entrepreneur", *INNOVATIONS*, Vol. 1, No. 13, 2001, p. 20.

⁴ من بين المفكرين في العلوم الاقتصادية وعلم الاجتماع والذين تأثروا بأفكار المدرسة التاريخية الألمانية نجد: Werner SOMBART, Max WEBER, Joseph SCHUMPETER.

⁵ F. PERROUX, *op.cit*, p. 64.

يهتموا بدراسة المؤسسة ولم يعطوها مكانتها الحقيقية في الدراسات إلا ابتداءً من 1930 مع أعمال أدولف بيرل Adolf Berle وغاردنر مينز Gardiner Means اللذين اهتمتا خاصة بدراسة الشركات ذات الأسهم والأهداف التي تسعى إليها، وفي وقت لاحق في 1937 نشر رونالد كوس Ronald Coase مقالاً بعنوان "طبيعة المؤسسة" *"The nature of the firm"* في محاولة منه للإجابة على التساؤلات المتعلقة بطبيعة وسبب وجود المؤسسة.

يمكن أن نلاحظ أنّ مع نظريات¹ كوس Coase (1937)، ألشيان Alchian وديمسيتر Demsetz (1972)، وليامسن Willamson (1975) وجنسن Jensen وميكلين Meckling (1976) أصبحت للمؤسسة الأهمية في التحليلات الاقتصادية. غير أنّ هذه النظريات اقتضت على دراسة المؤسسة الكبيرة، الشكل السائد لتنظيم الصناعي في تلك الفترة والتي يديرها الشئائي المساهمين/المسيرين. حملت تلك التحليلات نكهة الظروف التي كانت سائدة ما بعد الحرب وبالرؤية العامة المتمثلة في إعادة البناء، كما نجد أنّها تأثرت بـ"أسطورة المؤسسة الكبيرة"² التي كانت تعتبر أساس النمو الاقتصادي.

ابتداءً من السبعينيات، أصبحت المؤسسة الصغيرة تجلب اهتمام الباحثين كونها استطاعت أن تلعب دوراً حاسماً في النمو الاقتصادي على عكس المؤسسة الكبيرة التي كانت في حالة احتضار. لاحظ كل من بوتوليي Boutellier وأوزونيديس Uzunidis أنّ هذه الحالة، أي تراجع مكانة المؤسسة الكبيرة وبرز المؤسسة الصغيرة، يرجع إلى عدة مؤشرات نبئت بتغيرات كثيرة، كالعودة القوية لأفكار الليبرالية مقابل تراجع سياسات دولة الرفاه التي كانت حسب ميلتون فريدمان Milton Friedman دون تأثير على النمو الاقتصادي³، فنقائص سياسات هذه الأخيرة أي دولة الرفاه أعطى الشرعية لتوسع السياسات الليبرالية والخصوصية التي تشجع على خلق المؤسسات. ففي هذا السياق الذي تميز بتطور الرأسمالية المالية ظهرت المؤسسات الصغيرة وأصبحت تمثل القوة الدافعة للاقتصاد، وبالتالي موضوع بحث من طرف الكثير من الباحثين في مختلف التخصصات.

¹ نظرية تكاليف المبادلة La théorie de l'agence، نظرية الوكالة La théorie de l'agence، نظرية نظرية حقوق الملكية La théorie des droits de propriété ونظرية

² M. MARCHESNAY, "Petite entreprise et entrepreneur", article 119. In : *Encyclopédie de Management*, Tome 2, Paris, Vuibert, 1993, p. 2212.

³ S. BOUTLLIER, D. UZUNIDIS, *op.cit*, p. 24.

نجد أنه حتى مع مجال البحث الجديد (المؤسسات الصغيرة)، لم تعرف التعاريف الخاصة بالمؤسسة الصغيرة توافقاً بين المتخصصين، ومع ذلك، ظهر اتجاهان رئيسيان لتعريف المؤسسة الصغيرة، الاتجاه الكمي والاتجاه الكيفي.

أ. يعرف **الاتجاه الكمي** المؤسسة وفقاً لمعيار الحجم، فيتم تحديد الحجم وفقاً لحجم الأعمال *Chiffre d'affaires*، عدد العمال، أصول الشركة (إجمالي الرأسمال الثابت، الأموال الخاصة) إلخ. ولكن تجدر الإشارة هنا إلى أن التعاريف التي تنبثق من هذا الاتجاه على الرغم من أنها تركز على مجموعة من المعايير الموضوعية ومحددة إلا أنها لم تستطع الاتفاق على تعريف موحد للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة. في الولايات المتحدة مثلاً، تعتبر المؤسسة التي تتكون من 500 عامل مؤسسة صغيرة ومتوسطة، بينما تعرف المفوضية الأوروبية المؤسسات الصغيرة تلك المؤسسات التي تشمل على أقل من 250 عامل. كما نلاحظ أيضاً أن اتخاذ حجم الأعمال كمعيار لتعريف المؤسسة لا يعرف هو أيضاً تحديداً ثابتاً ومتفقاً عليه. ففي دول الاتحاد الأوروبي على سبيل المثال اختاروا حجم الأعمال السنوي الذي لا يتجاوز 40 مليون أورو كمحدد للمؤسسة الصغيرة، بينما في بريطانيا فتعرف المؤسسة صغيرة إذا لم يتجاوز حجم أعمالها السنوي 11,2 مليون باوند Pound (حوالي 14 مليون أورو) مع أقل من 250 عامل.

وجد العديد من الباحثين أن المعايير الكمية هي معايير سجالية ويصعب تحديدها بدقة، فغياب تعريف متفق عليه من طرف المتخصصين يصعب من إمكانية القيام بمقارنات، كما لاحظوا غياب الإنسان أي "المقاول" و "المسير" في هذه التعاريف مما يجعل اقتراب ودراسة النظام الداخلي للمؤسسة غير ممكن، أي اختراق "الصندوق الأسود"¹.

ب. يؤكد **الاتجاه الكيفي** على لسان عدد من الباحثين² على ضرورة إدراج المعايير الكيفية في تعريف المؤسسة، فإدخال بعض الخصائص السوسيولوجية، الوظيفية والبنوية سيساهم بشكل واضح في تعميق فهمنا للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة والتمييز بين مختلف وضعياتها في كل بلد. ما يميز المعايير الكيفية هي أنها تأخذ بعين الاعتبار علاقة المؤسسة بالمحيط، فيقسم GREPME³ هذه المعايير إلى أربعة مجموعات:

¹ O. FERRIER, *Les très petites entreprises*, Bruxelles, de Boeck, collection Management, 2002, p. 24.

² SMITH et MINER, LORAIN et DUSSEAU, DEECKS, GELINIER et GAULTIER, cite in, *Idem*, p. 26 ; p. 28.

³ GROUPE DE RECHERCHE EN ECONOMIE ET GESTION DES PME (GREPME), *Les PME : bilan et perspectives*, Paris, Presses Inter Universitaires, Economica, 1994, p. 26-36.

1. طبيعة ملكية المؤسسة: حسب هذا المعيار، يتأثر الشكل التنظيمي للمؤسسة ودرجة نموها بطبيعة ونوع الملكية. يقترح دييكس Deecks تصنيفا يقوم على هذا المعيار، فيعتبر المؤسسة أوليغارشية "Oligarchique" أي حكم القليلة إذا كان لديها أكثر من مالك واحد، أما إذا كانت الملكية عائلية ومسيرة من طرف مدير واحد فتصبح المؤسسة "Patricienne"، بينما تصبح مونوقراطية "Monocratique" أي أحادية القيادة إذا كانت يملكها مساهم واحد.
 2. إستراتيجية وأهداف الإدارة: أدرج مجموعة من الباحثين من بينهم ماشيسني هذا المعيار لفهم المؤسسة وللتعرف والتمييز بين مختلف الأنماط التسييرية والتنظيمية للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة وأثارها على السوق وعلى مستقبل المؤسسة من حيث النمو أو الاستقرار.
 3. مرحلة تطور ونمو تنظيم المؤسسة: يركز هذا المعيار على تطور المؤسسة، فيعتبر الباحثون الذين ينتمون إلى هذه المجموعة، أنّ كل مرحلة نمو تتميز بميكال إداري مختلف.
 4. قطاع النشاط التي تنشط فيه: يتم تصنيف المؤسسة حسب قطاع نشاط المؤسسة او السوق التي تنتمي إليها. يميز ريزوني Rizzoni مثلا بين ستة أنواع من المؤسسات صغيرة والمتوسطة وذلك حسب القطاع الصناعي الذي تتواجد فيه أو السوق التي تنشط فيها. "المؤسسات السلبية" وهي تلك التي تتواجد في سوق محلية قطاع نشاطها ناضج، "المؤسسات التقليدية" التي لديها سوق إقليمي ويتميز قطاع نشاطها الاقتصادي بالنضوج والاكتمال، "المؤسسات المهيمن عليها" وهي التي يرتبط نشاطها أساسا بالمؤسسات الكبيرة ويكون مستوى تكنولوجيتها متوسطا. نجد أيضا "المؤسسات المبادرة" والتي تميز قطاع نشاطها الاقتصادي بمرونة عالية وتمتلك تكنولوجيا متوسطة، "المؤسسات القائمة على التكنولوجيا" أو "المؤسسات الشوميتيرية أو المبتكرة"، وهي التي تتميز بدرجة عالية من التكنولوجية والكفاءة المهنية.
- ومع ذلك، نجد عددًا من الباحثين¹ يعتبرون أنّ هذه المعايير الكيفية غير كافية لتجسيد كل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فعلى سبيل المثال، يقترح لوفيغورو Le Vigoureux اثنين من معايير الكيفية لتحديد نوعية المؤسسة: نمط التنظيم ونمط الامتلاك².

¹ MADER (1976), ROBITAILLE ET MARCHESNAY (1988), EYMARD-DUVERNAY ET DELATTRE (1983), LE VIGOUREUX (1995), cité in, O. FERRIER, *op.cit*, p. 28.

² *Idem*, p. 28.

إضافة إلى هذين الاتجاهين، هناك اتجاهات أخرى تقوم بتعريف وتحديد المؤسسة حسب معايير مختلفة، من بين هذه الاتجاهات: **الاتجاه الدولي**، والذي يقترح تعريف المؤسسة في إطار المجال الدولي، **الاتجاه المتعدد المعايير**، يأخذ بعين الاعتبار مجموعة من المعايير ذات الصلة في تعريف المؤسسة.

II. تحديد مفهوم المقاول والمقاول

1. محاولة تعريف المقاولاتية

تعد المقاولاتية¹ ظاهرة قديمة جديدة²، لكن يبقى تعريف هذا المصطلح غير موحد ولم يلاق إجماعاً من طرف المتخصصين، فالكثير منهم يعزى المقاولاتية مفهومين يثير الإعجاب والانبهار إلا أنه في نفس الوقت مفهوم ملتبس و"مراوغ"³. فحسب دراسة قام بها غارتنر Gartner والتي كان الهدف منها جمع الآراء المختلفة حول مفهوم المقاولاتية، استنتج أن هذا المفهوم لا يعرف إجماعاً من طرف المتخصصين، فغالباً ما يعرف مفهوم المقاولاتية حسب اتجاهين رئيسيين، إما التركيز على خصائص المقاول، أو الاهتمام بنتائج أفعاله⁴. وفقاً لبينيدار Peneder، يرجع سبب التنوع الدلالي لمفهوم المقاولاتية بشكل أساسي إلى طبيعته المتعددة التخصصات وإلى استعمالاته في مختلف الميادين (الاقتصاد، الإدارة والتسيير، علم الاجتماع، علم النفس، ... إلخ) أدوات منهجية غالباً ما تكون مختلفة. الباحثون في علوم التسيير على سبيل المثال يهتمون أكثر بالسيطرة والتصور الذي يقوم عليه النشاط المقاولاتي، بينما الاقتصاديون فيركزون أساساً على الطريقة التي يعمل بها النظام الاقتصادي، ثم بالدور الوظيفي للنشاط المقاولاتي، بينما علماء الاجتماع، فهم يدرسون التضمين⁵ الاجتماعي والتنظيمي للسلوك المقاولاتي¹.

¹ باللغة الإنجليزية "Entrepreneurship" وباللغة الفرنسية "Entrepreneuriat".

² ظهر هذا المصطلح في أوائل القرن الثامن عشر مع ريشارد كاتيلون Richard CANTILLON، لكن حسب دراسة كارايانيس في دراسته

KARAYIANNIS, A. "Entrepreneurial Functions and Characteristics in a Proto-Capitalist Economy: The Xenophonian" Entrepreneur في القرن الرابع Xenophon يشير إلى أن ظاهرة المقاولاتية وجدت منذ زمن الفيلسوف والمؤرخ اليوناني كزينوفون "Xenophonian" Entrepreneur قبل الميلاد.

³ W. J. BAUMOL, "Entrepreneurship in Economic", cité in M. PENEDER, "The meaning of entrepreneurship: towards a modular concept", Working Paper Series, March 2006, p. 2. Disponible sur : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=894401, (consulté le 21/02/2008).

⁴ نلاحظ هنا أن هذا الاختلاف في تعريف مفهوم المقاولاتية يرجع إلى بداية القرن العشرين مع ساي SAY، كاتيلون CANTILLON وشومبيتر SCHUMPETER.

⁵ نقصد Encastrement باللغة الفرنسية و Embeddedness باللغة الانجليزية.

ليس بعيداً عن الأفكار التي توصل إليها غاردينر، يمكن أن نلاحظ أنّ اقتراب مفهوم المقاول هو عادة ما يكون عن طريق دراسة النشاط المقاولاتي الذي يقوم به المقاول وهو الفاعل الرئيسي في المؤسسة، أو عن طريق إدراكه كسيرورة أو عملية يكتسب من خلالها الأفراد حق الملكية و/أو ينشئون مؤسسات جديدة. إذًا، ما يمكن الإشارة إليه هنا هو أنّ تطرقنا إلى عملية إنشاء المؤسسات الجديدة أي الفعل المقاولاتي يجعلنا نتذكر الشخص الذي قام بهذا الفعل أو العملية، ومن هنا، نعتقد أنّ تعريف ظاهرة المقاول يكون عن طريق تعريف الممثل الرئيسي لهذه الظاهرة وهو المقاول.

2. مفهوم المقاول

لا يمكن الحديث عن المقاول دون الإشارة إلى كتابات كبار المؤلفين في هذا المجال وهما كونتيون R. Cantillon (1680-1733)، ساي J.-B. Say (1767-1832) وشومبيتر J. Schumpeter (1883-1950). يعدّ كونتيون أول من عرّف المقاول، فيعرفه على أنّه ذلك الشخص صاحب المخاطرة و"الضمانات غير المؤكدة"، فهو يشتري البضائع بأسعار معينة ليبيعها في المستقبل بأسعار غير مضمونة. ساي من جانبه يركز على الدور الحاسم الذي يقوم به المقاول في التنمية الاقتصادية، فهو الوسيط بين العالم الذي ينتج المعرفة والعامل الذي ينفذها في الصناعة²، فالهدف الرئيسي عند المقاول هي مضاعفة الإنتاجية مما يجعل السعي وراء الربح هدفا ثانويا³.

بينما ساي Say وكاتيون Cantillon اللذان ينتميان إلى المدرسة الاقتصادية الفرنسية واللذان قاما بتمييز المقاول عن الرأسمالي، نجد أنّ ادام سميت واقتصاديي المدرسة الاقتصادية الكلاسيكية البريطانية لا يميزون بين الفاعلين الاقتصاديين (المقاول والرأسمالي)، فيعتبرون أنّ المكافأة المالية وتحقيق الأرباح هي الهدف الوحيد للمخاطرة التي يقوم بها المقاول من خلال إنشاء المؤسسة واستثمار رؤوس الأموال⁴.

أما عند لشومبيتر Schumpeter، فالمقاول ليس المخاطر بل المبتكر، فهو يوفر للسوق منتجات جديدة كما يبتكر طرقا جديدة لتنظيم المؤسسات، كما أنّ لديه القدرة الفريدة على جمع بين الموارد الجديدة⁵.

¹ M. PENEDER. *op.cit*, p. 2.

² S. BOUTILLIER, D. UZUNIDIS, *op.cit*, p. 19.

³ L. LE VAN-LEMES, "L'éternel retour du nouvel entrepreneur", *Revue Française de Gestion*, septembre - octobre 1988, p.134 ; p. 140.

⁴ A. MARTINELLI, "Entrepreneurship". In, N. J. SMELSER, P. B. BALTES, (eds.), *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*, Vol. 17, Elsevier science Ltd, 2001, p. 4545.

⁵ J. SCHUMPETER, *Théorie de l'évolution économique*, *op.cit*, p. 68.

فلاحظ أنّ شومبيتر يركز على المهارات الشخصية للمقاول وروحه القيادية وليس على ملكية وسائل الإنتاج¹، فيجعل من المقاول الفاعل الذي يفسر به التنمية الاقتصادية.

تعد هذه التعاريف نقطة انطلاق لكثير من المتخصصين في محاولتهم لتعريف المقاول وفهمه، بالإضافة إلى هذه التعاريف، نلاحظ أنّ هذا المفهوم عرف تطوراً وتوسعا من حيث المعنى. من خلال الجدول التالي سنقوم بتوضيح التطور الدلالي لمفهوم المقاول وأهم المراحل في تطور المفهوم ونظرية المقاول.

الجدول 1: تطور نظرية المقاول ومفهوم المقاول

الشخص الذي يتعاقد مع السلطات العمومية لضمان تحقيق مختلف الأعمال مع تحمل المخاطر (الأرباح/الخسارة)	القرن السابع عشر
ريشار كوتليون Richard Cantillon: الشخص الذي ضماناته غير موثوقة.	1725
جون باتيست ساي Jean Baptiste Say: هو يميز بين الأرباح التي يحققها المقاول والتي يحققها الرأسمالي.	1803
فرانسيس والكر Francis Walker: يميز بين الذين يقدمون الأموال ويحصلون على أرباح وبين الذين يحصلون على الأرباح من خلال قدراتهم الإدارية.	1876
جوزيف شومبيتر Joseph Schumpeter: المقاول هو المبتكر والمطور لتكنولوجيا الجديدة.	1934
دافيد ماكليلاند David McClelland: هو الشخص الديناميكي الذي يميل إلى المخاطرة المحسوبة.	1961

¹ J. BACKMAN, *Entrepreneurship and the Outlook for America*, cite in, D. VAN CAILLIE, *la PME et l'entreprise familiale*, séminaire organisé par l'Université de Liège, Faculté d'Économie, de Gestion et de Sciences Sociales, École d'Administration des Affaires (E.A.A.), Service de Diagnostic et Contrôle de l'Entreprise, 1999, p. 9. Disponible sur : <http://orbi.ulg.ac.be/bitstream/2268/37992/1/1999%20-%20PME.PDF>, (consulté le 02/02/2007).

1964	بيتر دروكر Peter Drucker: المقاول هو الذي يعظم الفرص.
1975	ألبر شابيرو Albert Shapero: المقاول هو الذي يستثمر فرص الأعمال، ينظم الآليات الاجتماعية والاقتصادية ويتحمل مخاطر الفشل.
1980	كارل فاسبير Karl Vesper: ينظر للمقاول بشكل مختلف من طرف علماء الاقتصاد، علماء النفس، رجال الأعمال والسياسيين.
1983	غريغور بينشو Gifford Pinchot: المقاول الداخلي Intrapreneur هو المقاول داخل المؤسسة الموجودة.
1985	روبرت إسريتش: المقاولاتية هي عملية إنشاء شيء مختلف وذات قيمة مع تخصيص الوقت والجهد اللازم وتحمل تكاليف المخاطر المالية، النفسية والاجتماعية مقابل الحصول على المكافآت المالية والتقدير النفسي.

المصدر: Hissich et Peters¹

يمكن أن نلاحظ من خلال الجدول أنه منذ ظهور مصطلح "المقاول" في القرن السابع عشر، عرف هذا المصطلح اهتماماً كبيراً من طرف الباحثين. فمنذ تلك الفترة عرفت الأبحاث المتعلقة بالمقاول تطوراً في اتجاهين أساسيين، بعضها ركز على سمات المقاول وخصائصه، بينما أبحاث أخرى توجهت إلى تحليل سياق النشاط المقاولاتي أو تحليل عملية المقاولاتية التي تعد نتيجة فعل المقاول. في دراسة قامت بها باتريسيا ثورنتن Patricia Thornton حول علم اجتماع المقاولات²، تقترح تصنيفاً لتعاريف المقاولات، فتري أنه يمكن تصنيفها إلى تيارين رئيسيين، التصور القائم على العرض أو مدرسة نظرية العرض والتصور القائم على الطلب أو مدرسة نظرية الطلب. تركز المدرسة الأولى في تعريفها لمفهوم المقاولاتية على خصائص الفردية للمقاول، بينما المدرسة الثانية فهي تركز من جانبها على تأثير السياق الخارجي في ظهور المقاول وظهور النشاط المقاولاتي.

¹ R. D. HISSICH, M. PETERS, Entrepreneurship, cite in, G. M. EDUARDO, "entrepreneurship and economics", Working Paper Series, August 2006, p. 3. Disponible sur :

http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=912762, (consulté le 27/12/2008).

² P. H. THORNTON, "The sociology of entrepreneurship", Annual Reviews of Sociology, Vol. 25, 1999, p. 19; p. 46.

استنادا إلى التصنيف الثنائي لثورتون لتعريف مفهوم "المقاول" و"المقاول"، فإنّ التيارين، أي تيار العرض وتيار الطلب اتخذوا من أعمال ماكس فيبر والاقتراب الاقتصادي للمقاول والمقاولاتية مصدرا ونقطة بداية لأعمالهم، فهي تبين أنّ هناك عرضا وطلبا للنشاط المقاولاتي¹، إضافة إلى ذلك، فإنّ هذين التيارين يقترحان فرضيات ومستويات تحليل مختلفة (الجزئي والكلّي) في مجال دراسات المقاول.

أ. مدرسة نظرية العرض "Supply-Side School"

إنّ الحجة الرئيسية لهذه المدرسة أنّ المقاول أو عملية إنشاء المؤسسات جديدة تتحقق على يد نوع معين من الأفراد. حسب هذا التيار، فإنّ النمو الاقتصادي للمجتمع لا يمكن تحقيقه إلا إذا استطاع المجتمع أن يعرض معدلا مناسباً من المقاولين².

يعد المقاول في هذه المدرسة وحدة التحليل، فهي تعمل على كشف ودراسة الدوافع التي جعلت المقاول ينشئ كيانا اقتصاديا جديدا وهو المؤسسة، التعرف على صفاته شخصيته، خصائصه النفسية والسوسيو-اجتماعية، مهاراته ودور المبتكر الذي يلعبه في الاقتصاد؛ فهي تسعى إذا، وبشكل مركز، إلى استخراج الملمح أو الشكل النموذجي للمقاول "Profil type" والذي يتمّ بناؤه من الخصائص المميزة له التي توصلت إليها بشكل امبريقي³.

حسب هذه المدرسة، الاختلافات الموجودة بين المجتمعات من حيث كمية ونوعية النشاط المقاولاتي، أي بمعنى آخر، ما يجعل مجتمعا أكثر مقاولاتية من مجتمع آخر يرجع بالدرجة الأولى إلى تلك الاختلافات النفسية، الاجتماعية، الثقافية والاثنية الموجودة بين الأفراد⁴.

تساءل علماء نفس هذه المدرسة إذا ما كان للمقاول سمات نفسية خاصة تجعله مختلفا عن غيره من أفراد المجتمع، فالاقتراب النفسي في هذه المدرسة يفترض أنّ القيم، السلوكيات والاحتياجات الفريدة التي يتميز بها بعض الأفراد هي التي تؤدي إلى ظهور السلوك المقاولاتي أو الريادي. ركز أصحاب التوجه النفسي في هذه المدرسة على تحليل خصائص شخصية المقاول: الحاجة في الإنجاز، الميل إلى المخاطرة والابتكار، النسق القيمي، عملية التنشئة الاجتماعية... إلخ.

¹ M. CASSON, *Entrepreneurship and Business Culture*, cite in, *Idem*, p. 22.

² *Ibid*, p. 22.

³ D. VAN CAILLIE, *op.cit*, p. 10.

⁴ P. H. THORNTON, *op.cit*, p 22.

المقاول بالنسبة لمدرسة العرض هو في حقيقة الامر مصمم ومنشأ لمشروع، تحفزه عدد من القيم الشخصية. عدة دراسات لاحظت أن هذه القيم الشخصية غالبا ما نجدها عند حاملي المشاريع أي المقاولين، فبينت دراسة بول راس Paul Rasse ودينيس باريسو Denis Parisot أن هناك ثلاثة قيم أساسية نجدها عند المقاولين؛ الرغبة في الإنجاز والتعبير عن الذات، الرغبة في الاستقلالية والحرية وروح المبادرة والقيادة¹. هذا النوع من القيم الشخصية تحفز على الانخراط في المشاريع التي يمكن من خلالها الشعور بالإنجاز. ماكلياند McClelland، قبل علماء النفس مدرسة العرض، قام بدراسة النسق القيمي للمقاول والدوافع التي تحفزه إلى المبادرة، فهو أراد أن يجيب من خلال أبحاثه² على تساؤل رئيسي وهو: لماذا نجد بعض المجتمعات تنتج مقاولين أكثر من مجتمعات أخرى؟ حسب النتائج التي توصل إليها، يعتبر ماكلياند أن هناك بعدين أساسيين من يحددا السلوك المقاولاتي، وهما: الرغبة في الإنجاز والسلطة. فعلى الرغم من أن الرغبة أو الحاجة في السلطة أو القوة لم تحظَ باهتمام كبير من طرف ماكلياند، إلا أنها تعتبر بالنسبة إليه الرغبة الظاهرة لشغل مكانة بارزة في المنسق الاجتماعي. بينما الرغبة في الإنجاز، التي كانت موضوع دراسة ماكلياند، فتعتبر حسب التعريف الذي وضعه ماير فريدمان Meyer Friedman وراي روزمان Ray H. Roseman³ "مجموعة معقدة من الأفعال والمشاعر التي يمكن تلاحظ عند كل شخص يعيش بشكل مستمر وعنيف صراعا شخصيا من أجل تحقيق أكبر قدر ممكن من الأمور في أقل وقت ممكن"⁴. فحسب نتائج دراسات ماكلياند فإنّ رغبة الإنجاز هي العامل المسؤول عن الاختلاف في الوضع الاقتصادي (نمو أو تراجع) بين المجتمعات⁵، فآليات التنشئة الاجتماعية للمجتمعات الصناعية مثلا تشجع على تشكيل وظهور أشخاص ذوي درجة عالية من الإنجاز "The high achievers" حيث يصبح العديد منهم مقاولين.

بشكل عام، يحاول الاقتراب النفسي في مدرسة نظرية العرض الربط بين النشاط الاقتصادي والشخصية، أي بين متغير جزئي (الشخصية) ومتغير كلي (الاقتصاد)، فهذا الاقتراب الذي يعتبر السمات الشخصية هي العامل الوحيد للنشاط المقاولاتي، انتقد بشكل كبير وترك من طرف الكثير من الباحثين لطابعه الأحادي في التحليل.

¹ P. RASSE, D. PARISOT, "Faire le pas, recherche sur les créateurs d'entreprises", cite in, M. COSTER, "Entrepreneur et Entrepreneuriat". In : F. DANY (dir.), *Cadres et entrepreneuriat, Mythes et Réalités*, édition des Cahiers du Gdr CADRES, No. 2334, 2003, p. 8.

² ونخص بالذكر *The Achieving Society* الذي نشر في سنة 1961.

³ تبنى هذين الباحثين أفكار ماكلياند في تعريفهم لرغبة الإنجاز.

⁴ M. FRIEDMAN, R. H. ROSEMAN, *Type a Behaviour and Your Heart*, cite in, M. COSTER, *op.cit*, p. 8.

⁵ A. MARTINELLI, "Entrepreneurship", *op.cit*, p. 4547.

من ناحية أخرى، نجد أن الاقتراب السوسيولوجي لمدرسة العرض، تحاول فهم كيف يمكن للسماة الثقافية لطبقة اجتماعية أو مجموع من الأخلاق¹ أن تنتج السلوك المقاوالاتي، فالفكرة الرئيسية في هذا الاتجاه هو أنّ الفرد -المقاوالت- يتأثر بمحيطة الاجتماعي. في هذا الاقتراب، تجتمع تفسيرات كل الدراسات أنّ الاختلاف في النشاط المقاوالاتي يرجع إلى الاختلافات في أجزاء البنية الاجتماعية (الدين، النسق القيمي، الثقافة، الأخلاق...) للمجتمعات.

الطرح الكلاسيكي لهذا الاقتراب هو التحليل المقارن لماكس فيبر، حاول هذا الأخير شرح تأثير الأخلاق الدينية والسلوك الاقتصادي على ظهور وبروز النظام الرأسمالي. تركز الأبحاث النيو-الفيبيرية في هذا الاقتراب على مفهوم التضمين لتعريف وشرح النشاط المقاوالاتي، فتحاول هذه الدراسات شرح كيفية تجذر النشاط الاقتصادي للأفراد -المقاولين- في البناء الاجتماعي وكيف يؤثر بدوره أي النشاط الاقتصادي على السياق الاقتصادي والاجتماعي الكلي².

أجريت دراسات أخرى في إطار هذا الاقتراب وتوصلت إلى نتائج مهمة وكان ذلك من قبل أعضاء مركز هارفارد لتاريخ المقاولة *Harvard Center for Entrepreneurial History*³ والعالم الاجتماع الأمريكي سيمور ليبست Seymour Lipset، حيث كانت تتلاقى مع نتائج النيو-الفيبيريين. قاموا بمقارنة المجتمع الأمريكي بمجتمعات أمريكا اللاتينية، فتوصل كل من ليبست Lipset وكوشران Cochran إلى أنّ الاختلاف في النمو الاقتصادي بين هذه المجتمعات ومجتمع أمريكا الشمالية يرجع إلى درجة الشرعية الاجتماعية للنشاط المقاوالاتي، أي بمعنى آخر، هل المعايير والنسق القيمي (السياق السوسيو-ثقافي) تشجع أم تعرقل الابتكار وروح المقاولة⁴. توضح دراستان لانداز وسوير (أعضاء في مركز هارفارد لتاريخ المقاولة) أنّه يتم تحديد وتيرة ومستوى التطور الاقتصادي في المجتمع الأمريكي والمجتمع الفرنسي إلى التراث التاريخي المختلف، فبينما خلفت الفترة الإقطاعية التي عرفها المجتمع الفرنسي سلوكيات ومواقف اجتماعية معادية

¹ من بين الباحثين والمفكرين الذين أهتموا بدراسة تأثير هذه السماة الكلية على النشاط المقاوالاتي، نجد:

M. WEBER, *l'éthique protestante et l'esprit du capitalisme* (1904), H. ALDRICH, R. WALDINGER, *Ethnicity and entrepreneurship*, (1990), S. SHANE, *Cultural influences on national rates of innovation*, (1993).

² A. MARTINELLI, "Entrepreneurship and management". In: N. J. SMELSER, R. SWEDBERG, (eds.), *The handbook of economic sociology*, Princeton, New York, Princeton university press, Russell sage foundation, 1994, p. 483.

³ David LANDES, James SAWYER, Thomas COCHRAN.

⁴ T. COCHRAN, "Role and sanction in American entrepreneurial history", S. LIPSET, "Value, education, and entrepreneurship", cite in, A. MARTINELLI, *op.cit*, p. 484.

لروح المقالولة، نجد أنّ غياب التاريخ الإقطاعي للمجتمع الأمريكي سمح، حسب هذه الدراسة، إلى نمو سياق سوسيو-ثقافي كان مشجعاً ومتقبلاً للابتكار وروح المقالولة¹.

تعرضت دراسات هذا الاقتراب -الاقتراب السوسيولوجي- إلى انتقادات كثيرة، فغياب الصرامة في اختيار وتحديد منهجية البحث المناسبة كانت من أهم الانتقادات التي وجهت إليه. من بعض الانتقادات التي أثّرت هي أنّ المتغيرات التي تعتبر مهمة في دراسات هذا الاقتراب (السن، المستوى التعليمي، الجنس والخبرة المهنية) لم تعرف تحديدا صارما من طرف الباحثين، مما جعل عملية تعميم نتائج الأبحاث يطرح إشكالا كبيرا. انتقادات أخرى، اعتبرت أنّ استخدام المنهج "المتعدد القطاعات" الذي لا يأخذ بعين الاعتبار أهمية عمليات النشاط والاحداث، إضافة إلى السياق والزمن أضعف نوعية النتائج المتوصل إليه من خلال هذه الدراسات².

اتهمت مدرسة العرض كونها تتميز بالبساطة في التحليل، فهي تقترح نماذج تحليلية إحصائية وتضع النشاط المقاولاتي في ارتباط وثيق مع الصفات الشخصية أو السمات ثقافة أو جماعة اجتماعية.

ب. مدرسة نظرية الطلب "Demand-Side School"

تعد مدرسة الطلب "المقاول" عاملا محددًا للعملية المعقدة المتمثلة في إنشاء المؤسسات، فتفترض أنّ هذا الأخير أي المقاول هو عبارة عن حلقة أو جزء من العملية المقاولاتية أو الريادية ككل³. حيث تركز في دراستها للمقاول أو لظاهرة المقالولة ككل على "الفعل"، فهي لا تهتم بدراسة سمات شخصية المقاول بل ما يهمها هو ما يقوم به من أفعال، فيقترح هذا التوجه دراسة عملية النشاط المقاولاتي عن طريق محاولة فهم عملية أخذ القرار من طرف المقاول في إطار سياق اجتماعي يتميز بالتغير المستمر. وعليه، يمكن القول إنّ عملية النشاط المقاولاتي حسب مدرسة الطلب تتعدى السمات الشخصية للمقاول، بل هي مجموعة متناسقة من المواقف والسلوكيات.

في نفس هذا التوجه، يقترح عدد من الباحثين من تخصصات مختلفة أنّ عملية فهم وتعريف النشاط المقاولاتي تفترض السعي إلى فهم العملية ككل ومحاولة الإجابة على السؤال التالي: كيف تنشأ المؤسسة؟

¹ D. LANDES, "French business and the businessman: a social and cultural analysis", J. SAWYER, "The entrepreneur and the social order, France and the United States", cite in, *idem*, p. 484.

² P. H. THORNTON, *op.cit*, p. 23.

³ W. B. GARTNER, "Who is an Entrepreneur? Is the Wrong Question", *American journal of small business*, Vol.12, No. 4, 1988.

يقترح غلاد Glade نموذج تحليلي لوصف ما يقوم به الفرد بشكل فعلي لكي يصبح مقاولاً. يسمى النموذج التحليلي لغلاد Glade بالتحليل الظرفي أو السياقي “the situational analysis of entrepreneurship”، فهو يعتقد أنّ الأولوية في تحليل عملية إنشاء المؤسسات (المقولة) تكون للفعل الاجتماعي مقارنة بالسياق البنائي، فالمقاول، بالنسبة إليه، يقوم بخيارات وقرارات في نطاق سياق اجتماعي الذي يقترح فرصاً يمكن أن تتغير مع الزمن¹، فهو أي المقاول لديه القدرة على إدراك الفرص الجديدة والاستفادة منها دون تركها للآخرين².

يمكن ضعف نموذج غلاد Glade، حسب مارتينيلي Martinelli، في غياب الصلة بين الجزئي والكلّي، فهذا النموذج لا يسمح بالانتقال في عملية تحليل وفهم ظاهرة المقولة من المستوى الجزئي، أي سلوك الأفراد، إلى المستوى الكلّي، والذي يقصد به الظاهر الاجتماعية³. إضافة إلى ذلك، نجد غرينفيلد Greenfield وستريكون Strickon ينتقدان أيضاً النموذج التحليلي السياقي أو الظرفي لغلاد ويحاولان في نفس الوقت تطويره باقتراح استعارة نموذج داروين لدراسة المقولة⁴. فعلى غرار داروين الذي يرفض التصنيفية أو النموذجية Typologie والنزعة الماهويّة أو الجوهرية البيولوجية “Essentialisme biologique”، فإنّ كلا من غرينفيلد Greenfield وستريكون Strickon يرفضان هما أيضاً تصنيفية أو نموذجية المقولة واعتبار المقاول كائناً ثابتاً وغير قابل للتحوّل، حيث يعتقدان أنّ هناك مجموعة متنوعة من السلوكيات بين أوساط سكانية معينة (أو جماعة) تحتوي كحد أدنى على سلوك الابتكار والقدرة على الإنشاء. تتفاعل هذه السلوكيات المتنوعة مع المحيط لإنتاج أفعال يتم تقييمها من طرف الفاعل وأعضاء آخرين للمجتمع أو الجماعة على حد سواء، كما يعتقد هذين الباحثين أنّ هذه الابتكارات تكون ذات فائدة عندما تصبح منتشرة بين أفراد الجماعة، وذلك بعدما يتم اختيارها من طرف أفراد الجماعة، تعلمها وتقاليدها إلى أن تصبح في وقت لاحق النموذج الذي يحتذى به⁵. حسب هذين الباحثين، لا يمكن النظر للمجتمع، الثقافة، الدين، السياسة والاقتصاد ككيانات في حد ذاتها، بل هي عبارة عن نماذج ناجمة عن ذلك التنوع

¹ W. P. GLADE, “Approaches to a theory of entrepreneurial formation. Explorations in Entrepreneurial History”, cité in, A. MARTINELLI, “Entrepreneurship”, op.cit, p. 4551.

² A. MARTINELLI, “Entrepreneurship and management”, op.cit, P. 486.

³ Idem, p. 486.

⁴ S. M. GREENFIELD, A. STRICKON, *Entrepreneurship and social change*, cité in, M. B. LOW, I. C. MAC MILLAN, “Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges”. In: A. CUERVO, D. RIBEIRO, S. ROIG, (Eds.), *Entrepreneurship, Concepts, Theory and Perspective*, Berlin Heidelberg, Springer-Verlag, 2007, p. 137.

⁵ A. MARTINELLI, “Entrepreneurship”, op.cit, p. 4551.

في سلوكيات أفراد الجماعة أو المجتمع ما، فتعتبر المقابلة أو المداول في هذا النموذج نتاجاً لعملية تفاعل بين مختلف السلوكيات القائمة في جماعة أو مجتمع معين وبين المحيط.

يحاول جيب Gibb وريتشي Ritchie من جانبهما أيضاً تطوير وتنقيح نموذج غلاد Glade، فيؤكدان أنّ السياق البنائي أو الهيكلية "Structural context" هو الذي يتميز بالأهمية في عملية التحليل عن الفعل الاجتماعي، فهما يحاولان من خلال ذلك، الجمع بين الاقتراب الظرفي والجماعات المرجعية لفهم العملية المداولاتية في سياق متغير. يعتقد هذان الباحثان أنّ المداولين يتغيرون باستمرار نتيجة تغير الظروف الاجتماعية التي يواجهونها والجماعات الاجتماعية التي ينتمون إليها¹. فإنّ هذا التفاعل الموجود بين الأطر الاجتماعية الجد متميزة والجماعات الاجتماعية المرجعية هي التي ستنتج سلوكيات ودوافع خاصة ومن ثمّ ظهور ظاهرة المقابلة أو إنشاء المؤسسات.

عرفت الدراسات الحديثة لمدرسة الطلب انتشاراً واسعاً في أوساط كليات إدارة الأعمال وكذا علم الاجتماع الاقتصادي، فالفكرة التي تميز هذه الدراسات هي أنّ توفر الموارد يشجع على ظهور النشاط المداولاتي². هذه الموارد أو الفرص متاحة من طرف السياق وقد يعود ذلك إلى تطور سوق المالية وظهور تمويل رأسمال الاستثماري من طرف الشركات رأس المال الاستثماري "Venture capital firms"³ والتي تعتبر مورداً يشجع على ظهور النشاط المداولاتي.

بناءً على ما قيل حتى الآن، يمكننا أن نقول أنّ الباحثين في هذه المدرسة نقلوا موضوع أبحاث مجال المقابلة من الفرد، الذي كان هو المهيمن في مدرسة العرض، إلى سيرورة أو عملية النشاط المداولاتي. ما يمكن أن نلاحظه أنّ الفرد لا يزال موجوداً في هذه النظرية، إلا أنّه لا يمثل إلا حلقة من عملية النشاط المداولاتي.

في الأخير، وللخروج من هذا النقاش النظري حول تعريف المقابلة، يعتبر مارتينيلي أنّ الاقتراب المتعدد التخصصات أو حسب تسميته "النهج المتكامل" "Integrated approach" هو الاقتراب الأكثر أهمية، وذلك لأنّ الدراسات والتعاريف الخاصة بالمقابلة لهذا الاقتراب تعد ملائمة وأكثر ثراءً⁴. فهي تسمح لنا

¹ A. GIBB, J. RITCHIE, "Understanding the process of starting small business", cite in, *Idem*, p. 4551.

² P. H. THORNTON, *op.cit*, p. 24

³ حسب دراسة

P. ADLER, P. A. ADLER, *The social dynamics of financial markets*, cité in, P. H. THORNTON, *op.cit*, p. 28.

⁴ A. MARTINELLI, *op.cit*, p 4551.

لتعريف الظاهرة وشرحها من مختلف الزاوية واستخدام أدوات بحث لتخصصات مختلفة، بتجاوز الاختلافات النظرية الموجودة بينها. فمثلا، تجاوز نموذج العقلانية الاقتصادية للفرد "Homo economicus" في تحليل المقولة والاعتراف بتأثير الثقافة والتفاعلات الاجتماعية على المقول، أو النموذج التحليلي للأنثروبولوجي والسوسيولوجيين الذي يرفض كل تحليل لا يأخذ بعين الاعتبار نظرية التنشئة الاجتماعية أو مثلا البعد الاستراتيجي للفاعل الاجتماعي.

يمكن اعتبار نظرية ألدريش Aldrich ووالدينغار Waldinger كمثال للاقترب المتعدد التخصصات¹، ففي مقالهما "ethnic entrepreneurship"، حاولا الباحثان شرح ظاهرة المقولة باعتمادهما على عدة متغيرات، كالمتغيرات البنيوية والمؤسسية والمتمثلة في بنية السوق، الوصول إلى الملكية، السياسة العامة للدولة، الموارد القابلة للاستغلال، وكذلك المتغيرات الثقافية والفردية، كخصائص الجماعة، عامل الاستعداد، الموروث الثقافي... إلخ². حاولا في هذه الدراسة معالجة كل المتغيرات التي يمكن أن تؤثر على تطور ظاهرة المقولة بشكل عام وعلى الجماعة الاثنية بشكل خاص. كما عملا على بناء اقتراب متعدد التخصصات قادر على إدماج كل المتغيرات، كمتغير السياق (السوق، البنية الاجتماعية، الثقافة)، نظريات الفاعل الاجتماعي - الفردي والجماعي - (الدوافع، القيم، المواقف، الاستراتيجيات...).

فيما يخص عملنا، نعتبر أنّ ظاهرة المقولة تتمحور حول ثلاث أبعاد، المقول، فعل المبادرة والمؤسسة، إضافة إلى ذلك، فإنّ دراسة هذه الظاهرة تأخذ بعين الاعتبار السياق (الاقتصادي، الاجتماعي والثقافي) بالنسبة للأبعاد الثلاث، وكذلك الدوافع، القيم، المواقف، التوقعات والبعد الاستراتيجي للمقاول كفاعل اجتماعي. بإيجاز، فإنّ الاقتراب المتعدد التخصصات سيكون إطار أو أساس تحليلنا لظاهرة المقولة.

3. الإستراتيجية (الرؤية)

يعد مفهوم الرؤية من المفاهيم الواسعة الاستخدام في مجال الدراسات المقولة وذلك لأهميته عند المقاول أو المسير المالك للمؤسسة. فيأخذ هذا المفهوم أهميته كونه جزءا من الواقع التنظيمي للمؤسسة، فهي غالبا ما تكون وراء القرارات والإجراءات التي يتبناها المقاولون الذين يملكون رؤى وإستراتيجية لتسيير أعمالهم³.

¹ Idem, p. 4551.

² L. A. KEISTER, "Introduction". In: L. A. KEISTER, (ed.), "Entrepreneurship", *Research in sociology of work*, Vol. 15, No 3-31, Elsevier, 2005, p. X.

³ F. R. WESTLEY, H. MINTZBERG, "Visionary leadership and strategic management", *Strategic Management Journal*, Vol. 10, No. Spécial, 1989, p. 17 - 32.

تتنوع تعريفات هذا المفهوم بتنوع اتجاهات الباحثين والمهتمين به، فغالبا ما يعرف ويستخدم وفقا لأهداف الدراسة ومجال البحث التي تنطلق منها. تعرف الرؤية بأنها "الصورة الذهنية لشيء يفرض على العقل"¹، نلاحظ أنّ هذا التعريف يتوافق مع كثير من التعاريف المقترحة من طرف باحثين في مجال المقولة، حيث يعرفونها على أنّها صورة ذهنية لمستقبل المؤسسة. فيعرف بينيس ونانوس الرؤية على أنّها "الصورة الذهنية لوضع مستقبلي ممكن ومرغوب فيها لمنظمة ما"². في نفس الاتجاه، يصف باداروفسكي الرؤية كصورة لحالة مستقبلية ومفضلة للمؤسسة³.

رغم أنّ هذه التعاريف تبين الجانب الأحادي لمفهوم الرؤية، يبدأ أنّ هذا المفهوم من المفاهيم الذي يتميز بتعدد معانيه، حيث يعتقد هاريل-غياسون Harel-Giasson أنّ مصطلح الرؤية يمكنه أن يحمل عدة معانٍ، فيمكن أن يعبر عن وجهة نظر، الغاية المراد تحقيقها، المنطق الضمني أو الذي يقوم عليه العمل أو القدرة على الرؤية والرؤية البعيدة⁴، كما أنّه يستوعب مفاهيم أخرى، مثل الخطة والمهمة. لكن غالبا ما يتم خلط مفهوم الرؤية بمفهوم الإستراتيجية، فنجد الكثير من الباحثين والكتاب⁵ يستخدمون كلمة الرؤية كمرادفة للإستراتيجية، بينما نجد فئة أخرى من الباحثين يعتقدون أنّ هناك تمييز واضح بين المفهومين، فكل واحد منهما يعبر عن فكرة وعن معنى يختلف عن الآخر.

يعرف ويستنلي Westley ومينسبرج Mintzberg مفهوم الرؤية بأنها "الصورة المعقدة ومبتكرة التي يمكن أن تكون مقصودة وواعية، واضحة وواقعية..."⁶، كما يعرفها روغاس Rughasه أيضاً أنّها صورة ذهنية للحالة المستقبلية والمرغوبة للمنظمة⁷. بالنسبة لهؤلاء الباحثين، يمكن للرؤية أو للصورة الذهنية المستقبلية للمؤسسة أن تكون قصدية وعمدية أو أنّ تنشأ دون قصد وتفكير، كما يمكنها أن تكون -الصورة المستقبلية المرغوبة للمؤسسة- مطابقة أو مختلفة عن الوضع الحالي للمؤسسة. انطلاقا من هذه التعاريف، يمكن القول أنّ الرؤية عبارة عن صورة ذهنية بسيطة لمستقبل المنظمة، فيمكنها أن تعد بشكل عفوي ودون

¹ Grand Dictionnaire Encyclopédique Larousse, Tome 10, Librairie Larousse, 1985, p. 10809.

² W. G. BENNIS, B. NANUS, *Leaders: The strategies for taking change*, cité in, B. ALLALI, *Vision des dirigeants et internationalisation des PME*, Paris, Editions Publibook, 2005, p. 84.

³ J. F. BANDAROWSKI, *Corporate imagination plus*, cite in, *Idem*, p. 84.

⁴ F. HAREL-GIASSON, "Faut-il vraiment avoir de la vision", *Revue Internationale de Gestion*, Vol. 20, No. 3, 1995, p. 60 ; p. 63.

⁵ B. TROGOE, R. ZIMMERMAN, P. M TOBIA, C. MIREAULT,

⁶ F. R. WESTLEY, H. MINTZBERG, "Profils of strategic vision", cité in, B. ALLALI, *op.cit*, p. 90.

⁷ O. G. RUGHASE, *Identity and Strategy: How Individual Visions Enable the Design of a Market Strategy that Works*, UK, USA, Edward Elgar Publishing, 2006, p. 41.

تفكير جاد أو أن تكون عمدية ومقصودة. بينما مفهوم الإستراتيجية، فحسب باحثي هذه المجموعة تتطلب وجود خطة إستراتيجية مصاغة وواضحة تندرج ضمن عملية رسمية، فتعرف بأنها مجموعة خيارات أساسية ستسمح للمنظمة من تحقيق أهداف محددة وواضحة حسب تخطيط إستراتيجي واضح. منتسبغ Mintzberg من جهته يعرف الإستراتيجية على أنها ما تخطط المنظمة أو المسير القيام به في المستقبل¹، فهي أيضا النموذج أو المخطط التي تستند عليها نشاط وقرارات المسيرين² من اجل تحقيق الأهداف الواضحة والمحددة. في نفس الاتجاه، يعتقد بورتر Porter أن الإستراتيجية هي دائما أو عادة ما تكون مخططة وعمدية وتهدف إلى تحقيق تمايز المنظمة عن الآخرين³.

بالنسبة للذين يعتقدون أن مفهوم الرؤية مرادف لمفهوم الإستراتيجية، فيشيرون إلى أن المفهومين يحملان نفس المعنى، فيعتبر تريغوي Tregoe وآخرون أن "الرؤية والإستراتيجية بالنسبة إلينا هي ما تريد أن تكون عليه المنظمة من حيث المنتجات، الأسواق والموارد"⁴. بالنسبة لهذه الفئة من الباحثين فيعتقدون أن المعنى الذي يحمله هذان المفهومان يركز على المستقبل المتوقع للمنظمة، ففي الرؤية يوجد ذلك التوجه الإستراتيجي، أي "الرؤية الموجهة" نحو هدف محدد وواضح، هذه الرؤية الإستراتيجية تمثل بالنسبة للمسير الإطار الذي توجه اختياراته، أفعاله، قراراته وتحدد من جهتها التوجه المستقبلي للمؤسسة عن طريق توجيه الدوافع، المواقف والصفات المستقبلية للمؤسسة⁵. فهذه الرؤية الإستراتيجية التي تسمى أيضا بـ "الرؤية مقاولاتية"⁶ أو الريادية هي عادة ما تكون غير مصوغة أو معبر عنها.

¹ H. MINTZBERG, J. A. WATERS, "Of Strategies, Deliberate and Emergent", *Strategic Management Journal*, Vol. 6, 1985, p. 257.

² H. MINTZBERG, "Patterns in Strategy Formation", cité in, *idem*, p. 257.

³ E. M. PORTER, *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, Free Press, New York, 1988, p. 37-38; E. M. PORTER, "What is Strategy", *Harvard Business Review*, Vol. 74, No. 6, November-December, 1996, p. 61; p. 78.

⁴ B. B. TROGOE, R. A. ZIMMERMAN, P. M. TOBIA, *Vision in Action: Putting a Winning Strategy to Work*, cité in, J. F. BRUDENELL, *Enterprise modelling: the key to successful business systems integration*, PhD thesis, Melbourne, Australia, School of Information Systems, Faculty of Business and Law, Victoria University, February 2007, p. 30. Disponible sur : <http://vuir.vu.edu.au/1533/1/Brudenell.pdf>, (consulté le 22/10/2008).

⁵ *Idem*, p. 30-31.

⁶ H. MINTZBERG, J. A. WATERS, *op.cit*, p. 260.

حسب هذه التعاريف، يمكن القول أنّ الرؤية مرتبطة بمفهوم الإستراتيجية، لأنّه من خلال التصورات المتوقع للمؤسسة نجد أنّ الخطوات العمل والوسائل المستخدمة لتنفيذها ضمنية¹.

يتضمن مفهوم الرؤية في عملنا هذا دلالة مفهوم الإستراتيجية، فهو يعني وجود صورة واضحة ومرغوب فيها لمستقبل المؤسسة، فهذا التصور المستقبلي للمؤسسة يكون نتيجة نشاط عقلي واع، يوجه قرارات واختيارات المقاولين أو المسيرين المالكين والتي تتحول بعد ذلك إلى أفعال التي بدورها سيكون تأثيرا مباشرا على تواجد، تطور الحالة المستقبلية للمؤسسة. وهكذا، فإنّ هذه القرارات والإجراءات الإستراتيجية تقوم بتجسيد الرؤية الإستراتيجية، حسب تعريف مينسبرغ لمفهوم الإستراتيجية المقاولاتية، يمكن للفرد أو المقاول أن يفرض رؤيته على كل المنظمة بما أنّه الفاعل الرئيسي في المؤسسة، فالمؤسسة هي تابعة للمقاول، فهو الذي يحدد معدل نموها وحالة التي تكون عليها في المستقبل.

وفي الختام، يمكن القول أنّ مفهوم الإستراتيجية أو الرؤية الاستراتيجية في هذا العمل لا تحمل معنى التخطيط الاستراتيجي الواضح والمحدد، تستند إلى دراسة السوق وعلى عمليات رياضية عقلية، بل هي مجرد نوايا فردية للمقاول أو المسير المالك الخاصة بمستقبل المؤسسة والتي تنشأ من تصوراتها والتمثلات المخزونة من تجاربه ومحيطه. هذه الرؤية الإستراتيجية للحالة المستقبلية للمؤسسة متجذرة في القيم ومعتقدات المقاول، أي إنّ سلوكيات المقاول المرتبطة بمستقبل المؤسسة هي نتاج لما يحمله من قيم ومعتقدات. وهكذا فإنّ التجارب والمحيط الاجتماعي للمقاول يحددان جزئيا الرؤية الإستراتيجية المستقبلية للمؤسسة، فنجد أنّ عددا من الباحثين يدرجون عاملا آخر في تحديد الرؤية المستقبلية للمقاول وهي المؤسسة كملكية خاصة. فحسب هؤلاء الباحثين، فمفهوم الملكية يلعب دور أساسي في تحديد رؤية أو الصورة المستقبلية المتوقعة للمؤسسة، فالمعنى الذي يعطيه المقاول لملكيته "المؤسسة" من شأنه أن يؤثر بشكل مباشر في الرؤية الإستراتيجية المقاولاتية.

في الجزء الموالي، سوف نتطرق إلى مفهوم الملكية ومن ثمّ محاولة إظهار العلاقة الموجودة بينها وبين مفهوم الرؤية أو الرؤية الإستراتيجية.

¹ G. D'AMBOISE, S. BOUCHARD, " De l'utilisation du concept de vision dans l'étude des organisations", Document de travail 90-02, Québec, Faculté des Sciences de l'administration, Université Laval, janvier, 1990, p. 11.

4. الملكية

يعتبر مفهوم الملكية من المفاهيم المعقدة نسبياً، حيث تتسع مجالات استخدامه في تخصصات متعددة، على سبيل المثال، الفلسفة، القانون، علم النفس وغيرها...

يمكن أن نلاحظ أنّ معظم الدراسات حول الملكية تركز بشكل خاص على إبراز الدور الذي تلعبه هذه الأخيرة في المنظمة أو المؤسسة، بينما الدراسات التي تهتم بدراسة علاقة الملكية بالرؤية الاستراتيجية وإبراز دورها في عملية تحديد الإستراتيجية هي قليلة ونادرة نسبياً، وذلك رغم مطالبة بعض الباحثين وكبار المتخصصين في هذا المجال، مثل بورتير Porter ومنسبرغ Mintzberg، بالاهتمام أكثر بهذا نوع من المواضيع لأهميته في تطوير هذا مجال من الدراسات. فالأبحاث القليلة التي درست العلاقة الموجودة بين الإستراتيجية والملكية، ركزت بشكل خاص على البحث في علاقة الارتباط الموجودة بين مؤشرات الكمية التي تقوم بقياس توزيع الملكية والخيارات الإستراتيجية، كما اهتمت بالبحث في كيفية تأثير الملكية على حسن الأداء وخاصة المالي¹. لاحظ كل من رافازي Ravasi وزاتوني Zattoni أنّ معظم الدراسات في هذا المجال تهتم في الغالب بالإطار القانوني للملكية في المؤسسات وتأثيرها على تحديد الإستراتيجية².

يعتقد بيتيغرو Pettigrew ومجموعة من الباحثين أنّ السبب الرئيسي لعدم الاهتمام الكبير بالمواضيع المتعلقة بدور الملكية في عملية تحديد الإستراتيجيات يرجع إلى أنّ معظم الدراسات الخاصة بالاستراتيجية أجريت في محيط -الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا- يعرف انتشاراً واسعاً للمؤسسات الكبيرة "الشركات"³ التي تعرف فصلاً واضحاً بين الملكية والإدارة. بالنسبة لهذا النوع من المؤسسات (الكبيرة)، فإنّ متغير "الملكية" ليس له تأثير على عملية صياغة الاستراتيجية لأنّ الاستراتيجية المؤسسة هي من مهام مديري ومسيري المؤسسات وليس مالكوها⁴.

في الأجزاء التالية، سنقوم بتقديم مجموعة من التعاريف لمفهوم الملكية، فقمنا بتقسيمها إلى صنفين، التعاريف التقليدية والتعاريف التي تدمج البعد الاجتماعي والرمزي في تعريف مفهوم الملكية.

¹ M. NORDQVIST, *Understanding the role of ownership in strategizing: a study of family firms*, op.cit, p. 22; p. 23.

² D. RAVASI, A. ZATTONI, cité in, *idem*, p. 6.

³ ترجمة لكلمة "Corporations".

⁴ A. PETTIGREW, H. THOMAS, R. WHITTINGTON, "Strategic Management: The Strengths and Limitations of a Field". In: A. PETTIGREW, H. THOMAS, and R. WHITTINGTON, (eds.) *Handbook of Strategy and Management*, London, Sage Publications, 2002, p. 6.

أ. التعاريف التقليدية لمفهوم الملكية

إنّ مفهوم الملكية الخاصة أو ملكية المؤسسة متجذر في الثقافة الغربية، فهو من المواضيع الذي عرف اهتماما كبيرا من طرف عدد كبير من المفكرين والمنظرين وهذا منذ زمن طويل، فيعرف بعض المؤلفين هذا المفهوم على أنّه "الحق الحصري للشخص في شيء ما"¹.

مع بداية القرن السابع عشر، كان مفهوم الملكية موضع تفكير الفيلسوف الإنجليزي جون لوك John Locke (1632-1704)، في الفصل "ملكية الأشياء" من دراسته *Traité sur le gouvernement* (1690)، يرى لوك أنّ أساس الملكية هو النشاط الإنساني "لكي يستطيع الفرد أن يستغل الأرض، عليه أن يمتلك البعض منها"²، امتلاك الأشياء عند لوك يكون عن طريق العمل. تعتبر أطروحة لوك أنّ العمل، أي نشاط الانسان هو من يعطي الشرعية والحق في امتلاك الأشياء.

بالنسبة للفيلسوف الألماني غوتليب فيتش Gottlieb Fichte (1762-1814)، وهو تلميذ كانط، يعتبر أنّ حق الامتلاك لا تأتي عن طريق علاقة الإنسان بالأشياء، وإتّما عن طريق تخلي الآخرين عنها، وعن طريق العقد "Contrat" القائم بين الأفراد، فتقوم الدولة بضمان وحماية عقود الملكية³.

آدم سميث Adam Smith في كتابه "ثروة الأمم"⁴، يحلل مفهوم الملكية من جانبها النفعي، فيركز بشكل خاص على أهداف ووظائف الملكية، فحسب هذا الكاتب، تسمح الملكية بتلبية الحاجيات المادية على المستوى الفردي والاجتماعي. بالنسبة لآدم سميث، الملكية ليست مجرد وسيلة لقياس الثروة، بل هي وسيلة للإرضاء الفردي الموجه من طرف "اليد الخفية" التي تعمل بشكل طبيعي على التوفيق بين المصالح الفردية بالمصالح العامة. نجد أنّ رؤيته النفعية لدور الملكية تبقى الرؤية الأساسية لكل المجتمع الغربي.

¹ L. KOHR, "Property and Freedom", cite in, J. O. GRUNEBAUM, *Private Ownership*, London, Routledge, 1987, p. 8.

² F. CHALLAY, *Histoire de la propriété*, 5^e édition, PUF, Que sais-je, 1958, p 75.

³ *Idem*, p 93.

⁴ A. SMITH, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations : Les grands thèmes*, une édition électronique réalisée à partir de la traduction française de 1776, les classiques des sciences sociales, Disponible sur :

http://classiques.uqac.ca/classiques/Smith_adam/richeesse_des_nations_extraits/richeesse_nations_extraits.pdf,

(consulté le 08/12/2007).

من جانب آخر، نجد أنّ هناك تياراً فكرياً آخر مختلف تماماً عن تيار جون لوك و آدم سميث، يدين الملكية وامتلاك الأشياء ويعتبرها مجرد "سرقة"، برودون (Pierre-Joseph Proudhon) (1809-1865)، في كتابه الذي نشر في 1840 ما هي الملكية؟ *Qu'est-ce que la propriété ?* ينتقد من خلاله النظام القائم ويحاول تفنيد كل المبررات المستخدمة للدفاع عن الملكية، فيعتقد أنّ الملكية هي تعبير عن الفردانية والأناانية، فهي ببساطة "سرقة"¹. يعتقد برودون أنّ كل الحجج الموجودة والممكنة لتبرير حق الملكية ستؤدي لا محال إلى دحضها، لأنّها ستستند حتماً على عدم المساواة والظلم الاجتماعي. فالشيء الذي قد يبرر حق الملكية لشخص ما سينطبق بالضرورة على الآخرين، فإذا كان تمّ تبريرها بالعمل، فالعمل يبرر امتلاك المنتج (الغلة) وليس الأرض وإلاّ "فذلك يعني أنّ كل مزارع يصبح مالكا بحكم ذلك"². أستخلص برودون أنّ كل المبررات التي تقدم للدفاع عن الملكية، أي السيادة على الأشياء، تؤدي إلى الإثبات بحق الانتفاع، الاستخدام وحق العيش والعمل لا أكثر، فذلك لا يثبت أحقية الامتلاك³.

ماركس من جهته أيضاً، يرى أنّ نظام الملكية الخاصة يفترض ويعيد إنتاج عدم المساواة في السلطة بين أولئك الذين تمكنوا من جمع ما يكفي من الثروة ليصبحوا من أصحاب رؤوس الأموال (المالكين لوسائل الإنتاج)، وأولئك الذين يضطرون لبيع قوة عملهم لشراء السلع التي يحتاجونها من أجل البقاء (الطبقة المستغلة). اهتم ماركس بتحليل التفاوت الموجود في النظام الرأسمالي في توزيع الثروات (الملكية الخاصة) والذي سمح بقيام طبقة مهيمنة، مستغلة وطبقة أخرى مستغلة. هكذا، ينتقد ماركس طرح الاتجاه الليبرالي القائل بأنّ الملكية هي الحرية، فيرى أنّ هذا الطرح هو عبارة عن خيال حقيقي لا يمكنه أن يتصالح مع الاغتراب وفقدان الحرية لغير المالكين (الطبقة المستغلة والمهيمن عليها) في ظل النظام الرأسمالي.

يمكن أن نلاحظ أنّ المفهوم الحديث للملكية نشأ من العقلية المادية المهيمنة في النظام الرأسمالي الغربي، ويعتبر ماكفرسون Macpherson أنّ المعنى المعاصر والسائد لمفهوم الملكية أخذ شكله وجذوره من النظام الرأسمالي وهو عبارة عن "التملك الفردي"⁴. يذكر عمر أكتوف Omar Aktouf أنّ المفهوم الغربي للملكية

¹ P. J. PROUDHON, *Théorie de la propriété*, 1862, une édition électronique réalisée par les classiques des sciences sociales, p 106. Disponible sur :

http://classiques.uqac.ca/classiques/Proudhon/theorie_de_la_propriete/theorie_de_la_propriete.pdf, (consulté le 08/12/2007).

² *Idem*, p 106.

³ *Ibid*, p 117.

⁴ C. B. MACPHERSON, *The political theory of possessive individualism: Hobbes to Locke*, cité in, C. HANN, "Property". In: J. G. CARRIER, (Ed.). *A handbook of economic anthropology*, Cheltenham, UK, Massachusetts, USA, Edward Elgar Publishing, 2005, p. 110; p. 111.

الفردية يرجع إلى القرن الخامس عشر، فهي مقدسة هذا المفهوم وتستحق التضحية¹. ففكرة التقديس والتضحية التي ارتبطت ارتباطا وثيقا بملكية الأشياء والثرة تتواجد خاصة في المجتمعات -وحتى الأفراد- التي تعرف تمازجا كبيرا بين معنى الوجود "L'existence" وما يمتلكه الفرد، أي إنّ الملكية هي التي تحدد وجود الفرد. إضافة إلى ذلك، فإنّ فكرة الندرة متجذرة في مفهوم الملكية، فهي التي تولد تلك العلاقة الجشعة مع الملكية وتضفي عليها الشرعية².

يجد العديد من المؤلفين أنّ المعنى المهيمن لمفهوم الملكية هو ذا طابع قانوني، فهو يركز بشكل كبير على حق الاستخدام وحق التمتع، فمعظم التعاريف في واقع الأمر تعتبر الملكية كمجموعة من الحقوق "Bundle of rights"³. مونكس Monks ومينو Minow يقترحان تعريفا يعكس هذا المعنى، واعتبار الملكية كـ "... مجموعة من الحقوق والمسؤوليات اتجاه ممتلكات، في بعض الحالات يتم تحديد هذه الحقوق والمسؤوليات بشكل واضح عن غيرها من الحالات. وغالبا ما تكون التعقيدات الناجمة عن الملكية مصدرها الجزء الخاص بمسؤوليات الملكية"⁴. هذا المعنى التقليدي أو الدارج هو المعنى الأكثر استخداما في النظريات التنظيم والإدارة والتسيير التي تعطي أهمية كبيرة للبنية القانونية للملكية في المنظمة.

يمكن أن نلاحظ أنّ عددا من الباحثين، بما في ذلك السوسيولوجيين والأنثروبولوجيين وحتى الاقتصاديين، يعتقدون أنّ هذه التعاريف التقليدية، المستخدمة بشكل كبير من قبل الباحثين والمتخصصين، محدودة نسبيا لشرح وتوضيح المعنى الاجتماعي للملكية، الذي هو في واقع الأمر أوسع بكثير من المعنى الذي تقدمه التعاريف ذات الاتجاه القانوني.

ب. التعاريف السوسيو رمزية للملكية

في هذا الجزء، سنحاول تحديد مفهوم الملكية على أساس نظريات وأبحاث في علم النفس، علم الاجتماع، الاقتصاد وعلم الاجتماع الاقتصادي لإبراز المعنى الذي نتبناه مقارنة بالمعنى التقليدي، الذي نعتقد أنّه لا يعكس المعنى الاجتماعي والرمزي لمفهوم الملكية. نشير إلى أنّنا استعنا هذا المفهوم "Socio-Symbolic ownership" الذي قمنا بترجمته بـ "الملكية السوسيو رمزية" أو المعنى السوسيو الرمزي

¹ O. AKTOUF, *La Stratégie de l'Autruche : Post-mondialisation, management et rationalité économique*, Montréal, Les Éditions Écosociété, 2002, p. 111.

² *Idem*, p 112.

³ C. HANN, *op.cit*, p. 111.

⁴ R. MONKS, N. MINOW, *Corporate Governance*, 3rd edition, Oxford, Blackwell Business Press, 2004, p. 99.

للملكية من ماتيئاس نوردفيست Mattias Nordqvist المذكور في أطروحته للدكتوراه بعنوان "Understanding the role of ownership in strategizing: a study of family firms"¹، يتطلب تعريف هذا المفهوم تدخل عدة التخصصات والنظريات، كعلم الاجتماع، علم النفس، الاقتصاد... إلخ.

يعتبر غرانبورم Grunebaum الملكية كمجموعة من الحقوق والمسؤوليات المرتبطة بالنظام الأخلاقي والقانوني القائم بالمؤسسة والمُعترف به من قبل أعضاء هذه المؤسسة². هذا يعني، أنّ حقوق وواجبات الملكية يتم تحديدها من خلال السياق الاجتماعي والثقافي الذي ينتمي إليه مالكو المؤسسة، يعتقد غرانبورم Grunebaum أنّ في حالة ما إذا لم يعترف أعضاء المؤسسة بنفس الحقوق وواجبات، لا يصبح هناك معنى ودلالة للملكية. فهو يفترض أنّ معنى الملكية يعكس تلك العلاقة القائمة بين الأفراد والأشياء الموجودة في محيطهم. وعليه فإنّ معنى الملكية حسب هذا الاتجاه أوسع بكثير من المعنى التقليدي الذي يعرف الملكية من منظور واحد وهو المنظور القانوني.

أيضاً، نجد أنّ المعنى الذي يقترحه إيتزيوني Etzioni يتوافق مع هذا التوجه، حيث يرى أنّ مفهوم الملكية هو مفهوم واسع، وللوصول إلى المعنى المتصور من طرف علم الاجتماع الاقتصادي ينبغي الاعتماد على "أبحاث في علم النفس، الأنثروبولوجيا، علم الاجتماع وكذا أبحاث الاقتصاديين الكلاسيكين"³.

في نفس هذا التوجه، يعتقد ماتيلا Mattila وايفالكو Ikävalko أنّ الملكية كظاهرة تشتمل على ثلاث عناصر أساسية، المالك، الملكية والعلاقة الموجودة بينهما. فانطلاقاً من هذه العناصر الثلاث، يقترح هذان الباحثان تعريفاً لمفهوم الملكية مستندين على أربعة أسس أنطولوجية، هي:

1. الملكية على المستوى الاجتماعي: فالمعنى في هذا المستوى يشمل التواصل والتفاعل بين الأفراد الذين يتصرفون كمجموعة، هذا المستوى هو نتيجة الفهم والنشاط الجماعي.
2. الملكية على المستوى القانوني: فهي أيضاً بناء اجتماعي لكن ستاتيكي، وضع المجتمع هذا المستوى بشكل عمدي ويحاول الحفاظ عليه، فغالبا ما ينشئ هذا المستوى الشكل الأكثر تحديداً للملكية.
3. الملكية على المستوى الفعلي: هذا المستوى يشير إلى العملية التي تولد النتائج إثر الأفعال والإجراءات والسلطة التي يمتلكها المالك للشيء الذي يمتلكه.

¹ M. NORDQVIST, *op.cit*, p. 36

² J. O. GRUNEBaum, *op.cit*, p. 6.

³ *Idem*, p. 466.

4. الملكية على المستوى الفردي والنفسي: هذا المستوى يشتمل على الأهداف، الطموحات، الدوافع، الالتزام والمسؤوليات وأشياء أخرى مما يحملها المالك تجاه ما يملك¹.

هذه المستويات الأربعة تظهر لنا مدى صعوبة وتعقيد تعريف مفهوم الملكية. يعتقد كل من ماتتلا Mattila وإيمافالكو Ikävalko أنّ هذه الصعوبة تصدر من كون ظاهرة الملكية تشكلها الإدراكات البشرية أو عدد من العوامل والأفعال تتفاعل بشكل مستمر فيما بينها وفي كل مستويات التعريف الأربع، كما يضيف هذان الباحثان، أنّ دراسة الملكية في إحدى المستويات يفترض عدم تجاهل المستويات الأخرى².

انطلاقاً من هذا التصور، يمكن القول أنّ ظاهرة الملكية هي ظاهرة لا يمكن تحليلها من خارج سياقها الاجتماعي والثقافي، وذلك لأنّ دلالات هذا المفهوم مبنية اجتماعياً ونتاج للتفاعل الاجتماعي وسياق ثقافي معين. إضافة إلى ذلك، ومن وجهة نظر هذين الباحثين، يمكن الاستنتاج أنّ هذا المفهوم يحمل دلالات ومعاني تتجاوز المعنى "المادي"، فتشير ديتمار Dittmar أنّ مفهوم الملكية يحتوي على معاني رمزية توسع من مدلولاته وتجعله يتعدى تلك الخصائص المادية لما هو ممتلك³.

نجد أنّ الاقتراب الذاتي للعالم الواقعي أو المادي كان مجال اهتمام اتجاه فلسفي يعرف بالاتجاه المثالي، فهذا التيار الفلسفي الذي نجد من بين مفكره، كانط Kant وهيغل Hegel، يرجع العالم الواقعي أو المادي إلى الفكر. فنجد مثلاً أنّ هيغل اهتم بشكل كبير بالمعاني والدلالات الذاتية للملكية، فركز أكثر على العقل والمنتجات العقلية (الأفكار، الرموز، الوعي...) على العالم المادي الفيزيقي، فحسب هيغل "أولوية العقل على المادة". فيعتقد أنّ التعريف الاجتماعي للعالم المادي أكثر أهمية من العالم المادي بحد ذاته، فلاحظ أنّ هناك تناقضات بين واقع الناس، أي ما هم عليه، وما يعتقدون أنّهم قادرين أن يكونوا عليه، فحسب هيغل، الفاصل في ذلك التناقض هو وعي الأفراد، أي الوعي بمكانهم في "العقل الاجتماعي الواسع"⁴. بالاستنادنا إلى هذه الفكرة، يمكننا القول أنّ مدلول الملكية عند الأفراد هي ذاتية تتعلق بالتصورات، الأفكار والرموز التي يعطونها للشيء المملوك، كذلك المعاني التي يعطونها للملكية تحدد مكانتهم وموقعهم الاجتماعي. وهذا ما تؤكد لنا ديتمار Dittmar بأنّ الملكية يمكنها أن يكون لديها دور

¹ J. MATTILA, M. IKÄVALKO, "Participative Strategy Process in a Professional Organization and the Concept of Psychological Ownership", Reykjavik, Iceland: Paper presented at the 17th Nordic Conference on Business Strategies., Aout 2003, p. 3.

² Idem, p. 3.

³ H. DITTMAR, op.cit, p. 38.

⁴ G. RITZER, Sociological Theory, (5th ed.), New York, McGraw-Hill, 2000, p. 20.

مهيمن في تحديد الهوية الفردية والاجتماعية، فهي تصبح امتداداً لـ"أنا"¹، أو كما يعبر عليها سارتر Sartre في كتابه "الوجود والعدم" "L'Être et le Néant" أن "الاقتناء" "Avoir" (وكذلك "العمل" "Faire" و"الكون" أي أن تكون "Être") هي واحدة من الفئات الأساسية للواقع البشري². فحسب سارتر، الامتلاك هو التوحد مع الشيء الممتلك، فالعلاقة الداخلية والتركيبية بين الممتلك والممتلك هو الذي يشكل هذا التوحد³، فالفرد بالتالي هو مجرد ما يملك، فكل مقتنياته تعكس كيانه، ما أنا إلا ما أقتني "Je suis ce que j'ai"⁴.

ليس بعيداً عن هذه الأفكار، يبرز ايتزيوني Etzioni الجانب "النائي" لمفهوم الملكية، فيلاحظ أنّها "تصور ذو اتجاهين، فهي في آن واحد سلوك وشيء مادي، فجزء منها في الفكر والآخر في 'الواقع'"⁵، فكما نخبرنا، فالملكية متواجدة في المستويين: الرمزي والواقعي، فالمستوى الرمزي يعكس الفلسفة الاجتماعية لجمع معين، فهي تتعلق بالتوجه الاجتماعي أكثر من أن تكون مجرد أشياء مادية. بينما المستوى الواقعي للملكية، فحسب ايتزيوني، تتواجد الملكية خارج الأفكار، القيم والرموز، فهي الجانب المادي والواقعي للأشياء المملوكة التي وضعت وصيغت من أجلها عدة قواعد لضمانها وحمايتها⁶.

وفقاً لهذه المجموعة المتنوعة من التعاريف، نستطيع القول إنّّه لا يمكن تعريف مفهوم الملكية إذا أغفلنا السياق الاجتماعي والبعد الذاتي للملكية، فالمعنى والدلالة التي يعطيها المالك لملكيته هي مبنية اجتماعياً وثقافياً، فهي تحمل رمزية التي تظهر في الحياة اليومية.

إنّ الفهم السوسيولوجي للملكية يشدد على أهمية البعد الاجتماعي للملكية والعلاقة الرمزية الموجودة بين الملك والمملكة، يحدد بيرس Pierce في هذا السياق ثلاث عوامل التي من خلالها يشعر الأفراد بالملكية وتتطور لديهم العلاقة الرمزية مع الشيء الذي يمتلكونه، وهذا بغض النظر عن وضعهم القانوني إزاء ما يملكون، هذه العوامل الثلاث هي:

¹ H. DITTMAR, *op.cit*, p. 38.

² J. P. SARTE, *op.cit*, p. 575.

³ *Idem*, p. 634.

⁴ *Ibid*, p. 637.

⁵ A. ETZIONI, "The socio-economics of property". In: F.W. RUDMIN, (Ed.), *To have possessions: A handbook on ownership and property*, California, USA, Select press, 1991, p. 466.

⁶ *Idem*, p 465.

1. السيطرة على الشيء او المادة المملوكة: إنّ الشعور بالقوة والسيطرة يقوي ويطور الشعور بالملكية تجاه الشيء الذي نمتلك، كما أنّ هذا الشعور بالملكية والسيطرة يحول ذلك الشيء المملوك جزء من ذاتنا.

2. المعرفة العميقة: وهذا يعني أنّه كلما كان لدى الأفراد معلومات أكثر عن الشيء الذي يمتلكون كلما زادت علاقاتهم وأصبحت أكثر عمقا.

3. الاستثمار في الشيء الممتلك: فالاستثمار من حيث الجهد، الوقت، القوة والاهتمام سيؤثر على الأنا ويصبح وحدة واحدة ومع الشيء الممتلك، وهذا سيعمل على تقوية الشعور بالملكية¹.

يمكن الاعتبار أنّ هذه العوامل الثلاث، تعمل على تطوير وتقوية الشعور بالملكية، فيمكن أن نستنتج استنادا إلى أبحاث إيكافالكو Ikävalko وماتتلا Mattila أنّ الملكية هي عبارة عن ظاهرة مرتبطة بشكل وثيق بالفعل والنشاط الإنساني في إطار السياق الاجتماعي².

وعليه، يمكن القول أنّ مفهوم الملكية مرتبط ارتباطا وثيقا بالفعل الاجتماعي والتفاعل الاجتماعي. فالأفعال الاجتماعية للفاعلين -الذين ينتمون إلى سياق اجتماعي وثقافي معين- وتفاعلهم مع محيطهم الذي ينتمون إليه، سيبلور لديهم معاني ودلالات خاصة وكذا تشكل لديهم التفسيرات والغايات إزاء ما يملكون. وهكذا، نستطيع القول بأنّ مفهوم الملكية (المعاني، التفسيرات، الغايات...) هي عبارة عن بناء اجتماعي يشتمل على معاني اجتماعية ورمزية.

في الأخير، نشير إلى أنّ المعنى الذي نتبناه في هذه الدراسة، يركز بشكل كبير على الجانب الاجتماعي والرمزي، اضافة إلى الجانب القانوني والمالي، أي التفسيرات التقليدية لمفهوم الملكية.

¹ J. L. PIERCE, T. KOSTOVA, K. DIRKS, "Toward a Theory of Psychological Ownership in Organizations", cite in, J. MATTILA, M. IKÄVALKO, *op.cit*, p. 6-7.

² *Idem*, p 4.

استنتاج الفصل

قمنا في هذا الفصل بإبراز إشكالية تعريف مفهوم المؤسسة والمقاول، فيواجه هذان المفهومان عدم الاتفاق بين المتخصصين، فتبقى تعاريفهما غير موحدة وذلك لاختلاف المدارس النظرية التي ينتمون إليها، فحاولنا أن نعرض أهم التوجهات في تعريف مفهوم المؤسسة ومفهوم المقاول والمقاول على حد سواء. كما قمنا بتعريف الرؤية والإستراتيجية محاولين تحديد الفرق الموجود بينهما، أي الرؤية كتصور مستقبلي قد يكون عفوي أو عمدي للمؤسسة وبين الإستراتيجية المحكمة بخطوات ومصاغة بشكل واضحة، تندرج ضمن عملية رسمية.

وفي الأخير قمنا بتعريف الملكية، فقسّمنا هذه التعاريف إلى قسمين، التعاريف التقليدية والتي تركز خاصة على الجانب المادي للملكية والتعاريف السوسيو ومزية التي تقترح البعد الاجتماعي والرمزي في التعريف، والتركيز على العلاقة الاجتماعية والرمزية التي تربط المالك بما يمتلكه. فهي علاقة تتجاوز الجانب المادي كما عرفت التعاريف التقليدية، بل هي عبارة عن علاقة تقوم على دلالات ومعاني مبنية اجتماعيا.

الفصل الثاني

المؤسسة الخاصة والمقاولاتية

تمهيد

يتطرق هذا الفصل إلى مختلف المقاربات النظرية التي اتخذت من المقولة والمقاول موضوعا للدراسة، فنجد أنّ أهم النظريات التي اتخذت المقاول مجال اهتمام لها هي النظرية الاقتصادية والنظرية السوسيولوجية. ففيما يخص النظرية السوسيولوجية، اخترنا أهم منظري ورواد في هذا الحقل البحثي، وهو ماكس فيبر وهوارد ألدريش، بينما في النظرية الاقتصادية، قمنا بعرض أفكار أهم منظري هذا الاقتراب وهو شومبيتر وكيرزнер.

فبعد طرحنا لأفكار هذه المدارس المختلفة، وجدنا أنّ بروز ظاهرة المقاولاتية كان نتيجة ظهور نظام أيديولوجي شكّل الأساس لروح المبادرة. فتمثل هذا النظام في الرأسمالية، وعليه سنقدم عرضا موجزا للرأسمالية والروح الرأسمالية وارتباطها الوثيق بروح المبادرة وظهور المقاول كفاعل مركزي في المجتمعات الرأسمالية وفي عملية النمو الاقتصادي.

I. الاقتراب النظري للمؤسسة الخاصة وروح المبادرة

1. الاقتراب السوسيولوجي للمقاول وروح المبادرة

لقد عمل علم الاجتماع منذ ظهوره على محاولة فهم آليات المجتمع، حيث ساهم بشكل كبير في تنمية المعرفة المرتبطة بالمقاولاتية وروح المبادرة، فقد تمثلت تلك المساهمة في محاولة ربط تلك الظاهرة بالسياق الاجتماعي وكيفية تأثير المجتمع والنسق الاجتماعي بكل مؤسساته على عملية أو سيرورة النشاط المقاولاتي وكذا التعرف على دور المقاول في المجتمع. نجد أنّ الاهتمامات السوسيولوجية الأولى للمقاول وروح المبادرة ترجع إلى ماكس فيبر (1864 - 1920)، ولكن اعتباراً من 1970، عرفت الأبحاث التي اعتبرت المقاول موضوعاً للدراسة تطوراً كبيراً في مختلف التخصصات¹، فسارع علماء الاجتماع من جانبهم ولا سيما بعد السنوات 1970 إلى تطوير مجال البحث المتعلق بالمقاول وروح المبادرة. نشير هنا أنّ قبل هذا التاريخ لم يهتم الباحثون بالمقاول والمقاولاتية كموضوع رئيسي للدراسة.

إنّ الشيء الذي يميز الاقتراب السوسيولوجي للمقاولاتية من المقاربات والتخصصات الأخرى، هو أنّ علم الاجتماع يحاول التركيز في دراسته للنشاط المقاولاتي على المقاول كفاعل اجتماعي، كما يسعى في فهمه لهذه الظاهرة إلى الاهتمام بالأبعاد الرمزية والثقافية أكثر من الجوانب المادية في بروز الظاهرة وفي عملية إنشاء المؤسسات (مثلاً: أوضاع السوق، التمويل... إلخ). إضافة إلى ذلك، يحاول علم الاجتماع أن يدرس النشاط المقاولاتي في مختلف السياقات الاجتماعية².

في هذا الجزء من الرسالة، سنحاول أولاً، عرض الاقتراب السوسيولوجي الفيبري للنشاط المقاولاتي، ثم نتطرق إلى مختلف المقاربات السوسيولوجية الرئيسية ما بعد الفيبرية التي جعلت المقاول والمقاولاتية موضوع الدراسة.

¹ G., KIZABA, "Revue scientifique et 10 ans de recherche francophone en entrepreneuriat", *INNOVATIONS*, Vol.2, No. 24, 2006, p. 243.

² M. RUEF, M. LOUNSBURY, "Introduction: The Sociology of Entrepreneurship". In: M. RUEF, M. LOUNSBURY (eds.), "The Sociology of Entrepreneurship", *Research in the Sociology of Organizations*, Vol. 25, No.1-29, Elsevier Ltd., 2007, p. 2.

أ. ماكس فيبر Max Weber

يعتبر ماكس فيبر من علماء الاجتماع الأوائل، حيث قام بتحليل الظاهرة المقاولاتية وروح المبادرة من المنظور السوسيولوجي-ثقافي، فأفكاره بشأن المقاول والنشاط المقاولاتي لا يمكن العثور عليها في مؤلف واحد بل نجدها موزعة في عدة مؤلفات. يمكن أن نلاحظ أن مفهوم المقاول ظهر بشكل كبير ومتكرر في كتابه الشهير "الأخلاق البروتستانتية وروح الرأسمالية"، إلا أن مساهماته السوسيولوجية المتعلقة بالمجال البحثي الخاص بالمقاولاتية وروح المبادرة يرجع إلى كتاباته الأولى المتعلقة بالشركات التجارية في العصور الوسطى "تاريخ الشركات التجارية في العصور الوسطى"¹. حيث يعتبر كل من Ruef ولونسبري Lounsbury أن في هذا العمل المتعدد التخصصات، أرسى فيبر أسس سوسيولوجية المقاولاتية وروح المبادرة "Sociologie de l'entreprenariat" وقدم أهم الأفكار المحورية في هذا المجال. من بين هذه الأفكار التي أسست لسوسيولوجية المقاولاتية، نجد أن في تحليل المقارن لماكس فيبر للشركات التجارية في القرون الوسطى، لاحظ أن هناك اختلافات واضحة بين المجتمعات في درجة التوكيل والتفويض "Agency" التي تمنحه للمقاولين ولمشاريعهم التنظيمي، فيشير إلى أن الإطار المؤسسي الذي يتواجد فيه المقاول والشركات التجارية يؤثر بشكل كبير على المقاول مؤسس المشروع ومدى استقلاليته عن المشروع، وإذا كانت استمرارية وبقاء هذه الشركات التجاري مرتبطة بمؤسستها، أو أتمها قدرة على البقاء والنمو ككيان مستقل عن المقاول مؤسس المشروع².

إضافة إلى هذه الأفكار المتعلقة بتأثير السياق على نشاط المقاولاتي، أشار فيبر إلى التغيرات التي تحدث في العملية المقاولاتية "Entrepreneurial process" وفي الأشكال التنظيمية، كما قام بفحص الأشكال المختلفة من الشركات "Partnerships" والفروقات التي تترتب عنها من حيث المساواة وعدم المساواة بين الشركاء في المسؤولية والمخاطر المالية، فيعتقد أن "الشراكة التجارية والأشكال المشتقة منها، وما يترتب عليها لاحقاً من شراكة محدودة، هي نتيجة اشتراك بين أناس لا يتساوون اقتصادياً، أي بمعنى آخر، لا

¹ "The history of commercial partnerships in the middle ages"

كثيراً ما تم تجاهل هذا العمل من طرف الأتباع المعاصرين لنظرية فيبر، ويرجع ذلك لعدة أسباب: أولاً: لم يتم ترجمته من الألمانية إلى اللغة الإنجليزية إلا في السنوات الأخيرة، ثانياً: ينتمي هذا العمل إلى الفترة ما قبل كتابه الشهير "الأخلاق البروتستانتية وروح الرأسمالية" وقد عرفت هذه الفترة بـ "العقد الضائع" "The lost decade" حيث لم يهتم الباحثين والمهتمين بفكر فيبر بمؤلفات هذه الفترة إلا في سنوات الأخيرة. وأخيراً، يتميز هذا العمل بكونه متعدد التخصصات، حيث يشمل على الأفكار من تخصصات متعددة: علم الاجتماع، القانون، التاريخ والاقتصاد السياسي. لمزيد من التوضيح، أنظر إلى: M. RUEF, M. LOUNSBURY, op.cit, p. 4.

² Idem, p. 7.

يتساوون اجتماعياً¹، بالمقابل يعتبر فيبر أن شركة التضامن التي تقوم على المسؤولية المشتركة "تمخضت عن اشتراك بين أطراف متساوية لديهم حق متساوي في التصرف في الممتلكات"².

لم يحظى هذا العمل بالشهرة والانتشار الواسع بين أتباع فيبر أو حتى بين الباحثين في حقل بحث المقاولاتية وذلك رغم احتوائه على الكثير من الأفكار السوسيولوجية المرتبطة بالمقاولاتية وروح المبادرة. في حين عرف مؤلفه "الأخلاق البروتستانتية وروح الرأسمالية"³ الذي تطرق فيه فيبر إلى العوامل التي أدت إلى ظهور الرأسمالية انتشاراً واسعاً، حيث يقدم فيه فيبر تصوره المتمثل في أنّ سلوك المقاولين الرأسماليين الأوائل كان مقيداً بالأخلاق والمعتقدات الدينية. يحاول فيبر أن يثبت في هذا العمل أنّ هناك علاقة وطيدة بين البروتستانتية، وبالأخص المبادئ الكالفينية والطائفة التطهيرية⁴، وازدهار روح الرأسمالية⁵. وفقاً لفيبر، أنتج زهد التطهريين في حياتهم الدنيوية أخلاقيات تنعكس في شكل فضائل وخصال حميدة "Virtues" مثل: المثابرة والمواظبة، الإقلال وعدم الإفراط، البحث عن الربحية، احترام العقود، التي كانت أساسية وضرورية لبروز الرأسمالية الريادية "Le capitalisme entrepreneurial" في القرن 16 و17. فيعتبر فيبر أنّ نتيجة تلك الفضائل، ازدهرت الأنشطة الاقتصادية في المناطق التي عرفت انتشاراً واسعاً للبروتستانتية. حسب تصور فيبر، تعتبر هذه الروح الجديدة أو كما يصفها بالسلوك العقلاني للحياة "lebensfuhrung" القائم على فكرة المهينة "berufsidee"⁶ من العناصر البنائية للروح الرأسمالية "الحديثة" وبالتالي للحضارة الحديثة⁷.

¹ M. WEBER, *The history of commercial partnerships in the middle ages*, cite in, *ibid*, p. 7-8.

² *Ibid*, p. 8.

³ M. WEBER, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme (1904-1905)*, document produit en version numérique par Jean-Marie Tremblay, collection : "Les classiques des sciences sociales", Disponible sur : http://www.uqac.quebec.ca/zone30/Classiques_des_sciences_sociales/index.html, (consulté le 23/12/2009)

⁴ Le puritanisme

⁵ تجدر الإشارة هنا أنّ فيبر لم يتكلم عن الرأسمالية بصفة عامة بل عن نوع معين من الرأسمالية يسميها بالرأسمالية "الحديثة"، كما أنّه لم يربط في هذه الأطروحة بين الكالفينية (التطهيرية) والرأسمالية بل حاول أن يدرس العلاقة بين الكالفينية (التطهيرية) والروح الرأسمالية.

⁶ تعني كلمة (beruf) الحرفة أو المهنة الدنيوية وهي في الأخلاق البروتستانتية ذات صلة مع كلمة (berufung) والتي تعني نداء خاص من الإله، فهذا التصور الجديد للحرفة أو المهنة الدنيوية كواجب أخلاقي وأدبي في المذهب البروتستانتي كان له حسب فيبر الأثر الثوري وأدى إلى تحديد الفروقات الأساسية بين الأخلاق البروتستانتية والأخلاق الكاثوليكية. مذكور في:

A. DISSELKAMP, *L'éthique protestante de Weber*, Paris, Presse Universitaire de France, 1994, p. 87-88.

⁷ M. WEBER, *Essais sur la sociologie de la religion I*, cité in, W. HENNIS, *La problématique de Max Weber*, traduit de l'allemand par L. Deroche-Gurcel, Paris, Presse Universitaire de France, 1996, p. 22.

يرى فيبر أنّ روح الرأسمالية هي روح الترشيد "*un esprit de rationalisation*" في استخدام أساليب الانتاج والتبادل، فهي تقوم، أي هذه الروح، على الميل أو الرغبة الدائمة في تجاوز الوضع الراهن "*statu quo*". وفقا لفيبر، فإنّ تجاوز هذا الوضع الراهن كان بفضل ظهور فئة من المقاولين الشباب الذين كانوا يحملون عقلية جديدة، تقوم هذه العقلية على ترك أساليب الإنتاج ما قبل الرأسمالية "*précapitaliste*" التي كانت تعرف نوعا من السكون "وعدم الشروع في تغيرات أساسية في أشكال التنظيم، كالانتقال إلى نموذج المؤسسات المغلقة "*geschlossener Betrieb*" وعدم استخدام المهنة الميكانيكية... إلخ"¹. يصف لنا فيبر في هذا المؤلف ما حدث في المراحل الأولى من الترشيد، "انتقل شاب من عائلة مقاوله إلى الريف، وهناك انتقى عمال النسيج الذي يريد استخدامهم بعناية فائقة، حيث عمل على زيادة تبعيتهم له وتكثيف الرقابة على منتوجاتهم، فعمل على تحويلهم من فلاحين إلى عمال. كما قام بتغيير أساليب التسويق عن طريق ربط علاقات مباشرة مع المستهلكين، وتكفل شخصيا بالبيع بالتجزئة وزيارة الزبائن وسؤالهم بشكل دوري للقيام بتعديلات على المنتج حسب متطلباتهم واذواقهم. في نفس الوقت ينشط المقاول الشاب حسب المبدأ التالي: تخفيض الأسعار وزيادة كمية المبيعات"². يتابع فيبر ويخبرنا أنّ النتائج المنتظرة لعملية العقلنة ما لبثت إلا وأن بدأت في الظهور والانتشار "... من لم يستطع التكيف سيعزل مباشرة ويبعد... تجمع لشروات كبيرة... زوال نمط الحياة البسيط والمريح أمام قدرة البعض على الصبر على الرغبة في الارتقاء إلى المراتب الأولى لأنهم لا يريدون الإنفاق بل الربح، في حين أنّ الآخرين الذين يريدون الإبقاء على العادات السابقة وجدوا أنفسهم مجبرين على تقليص من نفقاتهم"³.

في هذه الفقرة، يبين لنا فيبر أنّ النشاط المقاولاتي مرتبط أساسا بالقدرات المتعلقة بإدارة الأعمال واغتنام الفرص المتاحة في نسق اقتصاد السوق، كما يوضح لنا أنّ هؤلاء المقاولين "من النوع الجديد" كانوا الفاعلين الأساسيين لبروز الرأسمالية الحديثة. في جزء آخر من هذا العمل "الأخلاق البروتستانتية وروح الرأسمالية"، يخبرنا فيبر أنّ التعاليم التي نشرها هؤلاء المقاولون "الجدد" لا تتمثل فقط في كيفية إدارة الأعمال بل كانت عبارة عن أخلاقيات أو خُلق "*éthos*" خاص بالعمل والعقلانية"⁴.

تلخيص إسهامات كتاب "الأخلاق البروتستانتية وروح الرأسمالية" لفيبر في تطوير مجال البحث الخاص بالمقاوله، يمكن القول إنّ هذه الدراسة أفرزت أربعة منظورات في هذا المجال البحثي:

¹ M. WEBER, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme (1904-1905)*, op.cit, p. 61.

² *Idem*, p. 62

³ *Ibid*, p. 62.

⁴ *Ibid*, p. 61.

1. المنظور السياقي: يؤكد على تأثير السياق المادي والثقافي على توجهات الأفراد نحو النشاط المقاولاتي.
2. المنظور السلوكي: يتناول بنية وسيورة النشاط المقاولاتي على المستوى الجزئي *micrologique*.
3. المنظور البنائي: يناقش الآثار المترتبة على قرارات المقاولين على إنشاء المشاريع التجارية والصناعية وعلى المجتمع ككل.
4. المنظور المحيطي أو البيئي: يقوم بتحليل الآثار المباشرة للمحيط المادي والثقافي على التنمية الاقتصادية والمؤسسية بعيدا عن نشاط المقاولين.

تعكس هذه المنظورات الأربعة العلاقة التي وضعها فيبر بين المستوى الكلي (الدين والرأسمالية) والمستوى الجزئي (القيم والسلوك الاقتصادي) والتي تطرق إليها كولمان Coleman في كتابه الشهير "أسس النظرية الاجتماعية". يلاحظ كولمان Coleman أنّ دراسة فيبر لأخلاق البروتستانتية تفرز أربعة منظورات سوسيولوجية لدراسة سلوك الأفراد، من بينهم المقاولون¹. فيما يخص المنظور السياقي، يدرس فيبر تأثير السياق الثقافي والمعتقدات الدينية (البروتستانتية) على توجيه الأفراد نحو القيم التي تحث على الكفاءة والفعالية، الحساب والادخار... إلخ. بينما فيما يخص المنظور السلوكي، فيحاول التعرف على كيفية تحول القيم إلى فعل اقتصادي أو فعل يحمل طابع مقاولاتيا، كالتخلي عن أساليب الإنتاج والتسويق التقليدية (العلاقة بين القيم والسلوك الاقتصادي). أما فيما يتعلق بالمنظور البنائي، يتساءل فيبر كيف يمكن لسلوك اقتصادي محدد إحداث تحولات نسقية في المجتمع والانتقال من النظام الإقطاعي إلى النظام الرأسمالي (العلاقة بين الجزئي والكلي وبين السلوك الاقتصادي والنظام الرأسمالي). وأخيراً في المنظور المحيطي أو البيئي، استطاعت دراسة فيبر أن تبرز العلاقة الموجودة بين الهيمنة التاريخية للبروتستانتية في مناطق خاصة من أوروبا وبين ظهور الرأسمالية الحديثة (العلاقة بين الجزئي والكلي).

ما يمكن أن نلاحظه أيضاً أنّ العمل الأخير لماكس فيبر "الاقتصاد والمجتمع" يحمل بعض الأفكار حول موضوع المقاولاتية والسلوك الريادي، وذلك عندما قارن بين المقاول البيروقراطي². فالبيروقراطي، حسب فيبر، يسير المؤسسة على أساس يومي، حيث يستند في تسييره للمؤسسة على معارفه (المعرفة المتخصصة)

¹ J. S. COLEMAN, *Foundations of Social Theory*, cité in, M. RUEF, M. LOUNSBURY, *op.cit*, p. 18 ; M. CHERKAoui, "Les transitions micro-macro, Limites de la théorie du choix rationnel dans les Foundations of social theory", *Revue française de sociologie*, Vol. 44, No. 2, 2003, p. 231 ; p. 254.

² R. SWEDBERG, *Entrepreneurship*, cite in, H. LANDSTROM, *Pioneers in Entrepreneurship and Small Business Research*, Boston, Springer Science & Business Media, Inc., 2005, p. 45.

وعلى ارتباطه وعلقه بالمؤسسة التي يسيرها. بينما المقاول، فيشير فيبر أنه لا يحمل تلك المعارف المتخصصة التي يحملها البيروقراطي، فيعوض ذلك الافتقار لتلك المعارف باستقلاليته وقوته الاقتصادية، وباهتمامه الكبير بالأرباح، يعلق فيبر أن "... فقط الذين يهتمون بالأرباح من سيسودون..."¹، فهو في نظر فيبر، أي المقاول، رمز الروح الرأسمالية الحديثة. دائما حسب فيبر، ففي المؤسسات كما في الرأسمالية كنظام كلي، صراع دائم بين، من جهة، البحث التواق على تحقيق الأرباح من طرف المقاولين، ومن جهة أخرى، السلوك المحافظ أو الذي يدافع عن الوضع الراهن *statu quo* من طرف البيروقراطيين².

أثارت أطروحة فيبر حول بروز المقاول وروح الريادة كثيرا من الانتقادات والجدل³، لكن في نفس الوقت نجد أن كثيرا من الأبحاث أكدت أطروحة فيبر، فنشير على سبيل المثال إلى نتائج دراسة Cochran التي تبين أن العوامل الثقافية لها تأثير كبير على سلوك المقاول الذي يعتبر محرك التنمية الاقتصادية⁴.

على الرغم من كل هذا الجدل، تستنتج ثرنتن Thornton في مقالها "سوسيولوجية المقاول" أن نظرية فيبر حول الأصل السوسيو-ثقافي (الديني) للنشاط المقاولاتي أصبحت نظرية فورية أو ميتانظرية *une métathéorie* التي تستند عليها كل النظريات السوسيولوجية حول المقاول والنشاط الريادي⁵.

ب. هووارد ألدرش Howard Aldrich

عالم اجتماع أمريكي، تخصص في مطلع حياته العلمية في علم اجتماع المنظمات، اهتم ألدرش بالمقاول كمجال بحث ابتداء من منتصف الثمانينات، وبدأ تطوير أفكاره حول المقاول في إطار الاقتراب التطوري *"L'approche évolutionniste"*، وقد شكل هذا الاقتراب لعدة سنوات أساسا نظريا لمعظم أبحاثه وأعماله في هذا المجال. ساهم من خلال أعماله إلى لفت انتباه الباحثين إلى الاهتمام أكثر بالصرامة المنهجية في

¹ M. WEBER, *Économie et société, Tome 1, op.cit*, p. 300.

² *Idem*, p. 294; p. 301.

³ أنظر إلى:

A. DISSELKAMP, *op.cit*, W. HENNIS, *op.cit*, B. DANTIER, "Anticritique" de Max Weber au sujet de *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, collection: "Les classiques des sciences sociales", Disponible sur :

http://www.uqac.quebec.ca/zone30/Classiques_des_sciences_sociales/index.html. (consulté le 27/03/2008).

⁴ T. C. COCHRAN, "Cultural factors in economic growth", cité in, J. M. VECIANA, "Entrepreneurship as a scientific research programme". In: Á. CUERVO, D. RIBEIRO, S. ROIG, (Eds.), *op.cit*, p. 49.

⁵ P. H. THORNTON, *op.cit*, p. 41.

البحوث حول المقاولاتية، اهتمت أبحاثه الأولى خاصة بالموضوع المرتبط بإنشاء المؤسسات ودور الشبكات في سيرورة النشاط المقاولاتي¹.

في مقاله الذي نشره بالتعاون مع مارلين فيول Marlene Fiol في سنة 1994 بمجلة *Academy of Management Review* بعنوان *"Fools rush in?"*²، بدأ تطوير أفكاره الخاصة بالنشاط المقاولاتي بإتباع اقتراب نظري متعدد التخصصات *"multi-level approach"*، وفي كتابه *"Organisation involving"* الذي نشر في سنة 1999 يظهر ألدريش بوضوح إتباعه للاقتراب المتعدد التخصصات³.

سنقدم فيما يلي أفكار هووارد ألدريش حول النشاط المقاولاتي في إطار الاقتراب التطوري الذي يمثل القاعدة الأساسية لكل أبحاثه في مجال التنظيم والمقاولاتية، ثم بعد ذلك سنقوم بتقديم مختلف الدراسات التي تعكس أفكاره المركزية في مجال المقولة.

ب.1. الاقتراب التطوري لألدريش *L'approche évolutionniste*

يمثل الاقتراب التطوري النموذج النظري الأساسي في أبحاث ألدريش، حيث استوحى هذا النموذج من العمل الشهير لدونالد كامبل⁴ Donald Compbell الذي نشر في 1969، حيث يقترح كامبل في هذا العمل تحليل وتفسير الظواهر المتعلقة بالمنظمة من منظور كلي *"macrologique"* وجزئي *"micrologique"*⁵، وتأثراً بأفكار كومبل، حاول ألدريش تطوير نظرية كلية *"micrologique"* لتحليل المنظمة ككل ودراسة تطورها وتغيرها عبر الزمن.

حسب ألدريش يعمل المحيط والبيئة التي تتواجد فيها المنظمات أو المؤسسات على تحديد ديناميكيتها، ويرى أنّ الضغوطات التي يمارسها المحيط (كعامل خارجي) هي العنصر الرئيسي في إحداث التغيرات

¹ H. LANDSTROM, *op.cit*, p. 328.

² H.E Aldrich, C.M. Fiol, "Fools Rush in? The Institutional Context of Industry Creation". Réédité In: Á. CUERVO, D. RIBEIRO, S. ROIG, (Eds.), *op.cit*, p. 105-127.

³ H. LANDSTROM, *op.cit*, p. 329.

⁴ D. CAMPBELL, "Variation and selective retention in socio-cultural evolution", *General Systems*, Vol. 14, 1969.

⁵ *Idem*, p. 330.

التنظيمية¹. في نموذج التحليلي، يعتبر أنّ المنظمات وكذا المؤسسات كيانات سلبية تستجيب للمؤثرات الخارجية للمحيط، فهذه الاستجابات التنظيمية يحددها المحيط الخارجي. كما يعتبر في دراسته للظاهرة المقاولاتية، أنّ معدل إنشاء المؤسسات وظهور مقاولين جدد في المجتمع مرتبط بشكل كبير بالسياق الاجتماعي، فحسب هذا المنظور، السياق الخارجي هو الذي يحدد هذا المعدل ونسبة المقاولين الجدد، فالفرد أو الفعل الفردي عاجز عن إحداث أي تأثير على ظاهرة المقاولاتية ككل.

على الرغم من أنّ مواضيع البحث التي أهتم بها ألدريش عرفت تغيرا وتوجها جديدا، إلا أنّ الاقتراب التطوري بقي النموذج النظري الأساسي لكل دراساته. تجدر الإشارة هنا أنّ ألدريش واجه لفترة طويلة صعوبة في تحديد المفهوم الذي يصف بشكل دقيق اقترابه النظري والمنهجي، ففي أعماله التي ترجع إلى فترة 1970، تكلم ألدريش عن "نموذج الانتقاء الطبيعي" لوصف اقترابه، في حين نجد أنّ في أحد كتبه الصادرة سنة 1979² يستخدم بشكل متناوب "نظرية إيكولوجيا السكان" و"نظرية الانتقاء الطبيعي"، أما خلال فترة الثمانينيات بدأ يستخدم أكثر فأكثر مصطلح "منظور السكان"، لكن في كتابه الشهير *Organisation "involving"*³ اعتمد ألدريش بشكل نهائي مصطلح الاقتراب أو "المنظور التطوري".

في هذا العمل الذي يعتبر أساس الاقتراب التطوري، يحاول صاحب الكتاب تحديد موقع للاقتراب التطوري مقارنة بالمقاربات النظرية بالأخرى، فبعد تحليله لمختلف المقاربات النظرية التي تعالج موضوع المنظمات وتأكيد على الطبيعة الانتقائية *"Nature éclectique"* لهذا الاقتراب⁴، يحاول ألدريش أن يصل إلى استنتاج مفاده أنّ "النظرية التطورية" يمكن وصفها بأنها نظرية فوقية أو ميتانظرية *"une métathéorie"* يشمل كل المقاربات النظرية الأخرى⁵.

في هذا الاقتراب الذي يعتبر أنّه متعدد التخصصات، يحاول ألدريش شرح لماذا وكيف يمكن للمنظمات أو المؤسسات أن تنشأ ثم تتطور فيما بعد؟ فهو يبين بشكل واضح أن الجزء الذي يهيمه في هذا الموضوع

¹ V. PERRET, "La gestion du changement organisationnel : Articulation de représentations ambivalentes", Article (recherche aboutie) présenté à la 5e Conférence internationale de management stratégique, Lille, 13, 14 et 15 mai 1996, p. 3.

² H. E. ALDRICH, *Organizations and Environments*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1979.

³ H. E. ALDRICH, M. RUEF, *Organizations evolving*, Los Angeles, London, New Delhi, Singapore, Thousand Oaks, Sage Publications, 1999; nouvelle éd, 2006.

⁴ *Idem*, p. 33.

⁵ *Ibid*, p. 34.

هو دراسة وفهم عملية ظهور هذه الوحدات الاجتماعية الجديدة أكثر من تواجدها¹، ولذلك، فهو يشير بأنه يولي اهتماما كبيرا للمراحل الأولى من إنشاء هذه المؤسسات والمنظمات مقارنة بالمواضيع التي تتخذ من هذه الوحدات الاجتماعية كموضوع للدراسة². وفقا دائما لألدريش، تعتبر العملية التطورية نتاجا لأربعة عمليات عامة: التحول، الانتقاء، الاحتفاظ والصراع.

— *التحول*: هو ذلك التغيير الذي يحدث نتيجة السلوكيات المعتادة والخبرات المتاحة بالمنظمة أو بالمؤسسة، وهو في الواقع تغيير في الأشكال التنظيم، قد يكون إراديا ينتج عن حلول لبعض المشكلات التي قد يواجهها التنظيم، كما قد يكون غير إرادى يحدث بشكل مستقل عن تخطيط معتمد.

— *الانتقاء*: وهو اختيار التحولات والتغيرات التي يتم انتقاؤها من بين التغيرات الأخرى، يمكن أن تكون نتاج قوة خارجية كقوة السوق أو شدة المنافسة، أو نتاج قوة داخلية (الرغبة في تحقيق الاستقرار أو التجانس في تنظيم... الخ).

— *الاحتفاظ*: وهو الإبقاء على التغيرات المحددة، الحفاظ عليها وإعادة إنتاجها.

— *الصراع*: وهو التنافس على اقتناء الموارد النادرة لأنّ تأمينها والإمداد بها محدود، كالتنافس مثلا على رؤوس الأموال أو الشرعية³.

يعتبر ألدريش أنّ هذه العمليات الأربعة التي تتكون منها النظرية التطورية، ضرورية وفي نفس الوقت كافية لشرح كل التغيرات التطورية التي تحدث في أي نسق، بدءاً بالنسق الاجتماعي إلى النسق البيولوجي. إضافة إلى ذلك، يمكن تطبيق هذه العمليات الأربع على مختلف مستويات التحليل، من المستوى الفردي والتنظيمي إلى مستوى جماعي "Communaute" ⁴.

يلاحظ لاندسترون Landstrom أنّ ألدريش نجح بشكل بارع في إنشاء الربط بين المنظور الجزئي والمنظور الكلي⁵، حيث قام مثلا بتحليل دور المقاولين الجدد في عملية إنشاء المؤسسات وإضافة إلى أهمية الفعل الجماعي (الأفراد والمنظمات) في ظهور الصناعات الجديدة وإحداث تغييرات على المستوى المجتمعي. هذه

¹ نشير هنا أنّ المواضيع المتعلقة بنشأة وظهور المؤسسات الجديدة يعتبر الموضوع الرئيسي للمقاولاتية Entrepreneurship.

² Ibid, p. 3.

³ Ibid, p. 17.

⁴ Ibid, p. 16-32.

⁵ H. LANDSTROM, op.cit, p. 332.

التغييرات، حسب هذا المنظور، ليست بالضرورة نتيجة سلوك مبتكر للمقاولين أو المؤسسات، وإنما نتيجة تغييرات وتطورات تحدث داخل مجتمع المؤسسات الموجودة أو نتيجة خلق تجمع ومجتمع المؤسسات جديد.

في دراسة أجراها مع مارتينيز Martinez، يعتقد ألدريش أنّ المقاولين الذين ينشئون مؤسساتهم انطلاقاً من الوضع القائم، لا يحتاجون لإنشاء كيان موحد ومستقل فحسب وإنما التنسيق أيضاً مع المقاولين الآخرين لإنشاء محيط جديد وملائم لنشاطهم¹. يعتبر هذين الباحثين أن المقولة تقتضي ظهور كيانات اجتماعية جديدة، فالمقاولون الذين ينتمون إلى تجمع سكاني² (مؤسسات) قائم من قبل، يستفيدون من إنجازات المؤسسات السابقة، بينما المقاولون الذين ينتمون إلى تجمع جديد فعليهم إنشاء وبناء بيئة اجتماعية خاصة بهم، وذلك من خلال الانخراط في الأنشطة التي تعمل من جهة، على بناء نظام التعاون والمنافسة التي يضمن بقاءهم واستمرار نشاطهم، ومن جهة أخرى، إعلام الأفراد والمؤسسات عن وجودهم وقيمتهم³. وعليه، فحسب هذا التصور، فلا يقتصر النشاط المقاولاتي على المستوى التنظيمي، وإنما يشمل أيضاً الأنشطة التي تستلزم إنشاء تجمع سكاني للمؤسسات وبيئة اجتماعية موالية.

استناداً إلى التفكير التطوري، يعتقد هذين الباحثين أنّ المحيط يتطور ويتغير كما يتغير المقاولون، فتملك المؤسسات قدرات كما أنّها تبذل جهوداً معتبرة للتكيف مع التغيير، فالمحيط كما يرى هذان الباحثان جد انتقائي مع المؤسسات الجديدة، فالتفاعل بين المحيط والمقاولين (المؤسسات) يحدد نجاح أو فشل هذه الجهود (جهود التكيف) وبالتالي نجاح أو فشل المشروع والمؤسسة⁴.

انطلاقاً من الأبحاث الميدانية السابقة التي قام بها كل من ألدريش ومارتينيز، لاحظ كل منهما أنّ عملية إنشاء المؤسسات الجديدة هي عملية معقدة، فوضوية وشديدة التأثير بالطابع الانتقائي للمحيط، فمعظم

¹ H. E. ALDRICH, M. MARTINEZ, "Entrepreneurship as Social Construction: A Multi-level Evolutionary Approach". In: Z. J. ACS, D. B. AUDRETSCH, (eds.), *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction*, London, Kluwer Academic Publishers, 2003, p. 359.

² يتكون التجمع السكاني للمؤسسات، حسب ألدريش، من مؤسسات التي تتشابه في بعض الخصائص المحددة والتي تسمح للمراقبين إلى التعرف عليها وتحديد إذا ما كانت مؤسسة ما تنتمي إلى هذا التجمع أم لا. كما يشير إلى أنّ هذا التجمع السكاني للمؤسسات ليس مجرد مجموع من المؤسسات والتنظيمات التي لديها نفس المهارات والأنشطة، بل هو عبارة عن تجمع يتشكل بموجب الاتفاق على عدد من القواعد السوسيو-ثقافية، بالإضافة إلى ذلك، فإنّ يتيح للمؤسسات التي يتشكل منها مجموعة من الحلول للمشاكل والاحتياجات التي يمكن أن تواجهها. أنظر إلى:

H. ALDRICH, M. RUEF, *op.cit*, p. 179-180.

³ H. ALDRICH, M. MARTINEZ, *op.cit*, p. 359.

⁴ *Idem*, p. 359.

المقاولين يفشلون في محاولة إنشاء كيانات جديدة، فالذين ينجحون ويتمكنون من البقاء والاستمرار هم الذين استطاعوا أن ينشئوا كيانات هي مجرد نسخ من الأشكال التنظيمية الموجودة، ويؤكد كل من هاذين الباحثين أنّ الاستنساخ والتقليد في عملية خلق المؤسسات تشكل القاعدة وليس الاستثناء¹.

في هذه الحالة، تعتبر جهود المؤسسات الجديدة في التكيف هي مجرد تقليد واستنساخ للأشكال التنظيمية الموجودة، حيث إنّ المؤسسات التي تأتي بسلوكيات جديدة وتركيبية موارد غير مألوفة يمكن أن تتعارض مع النظام القائم وتكون غير مفهومة من طرف المحيط، وبالتالي ينظر إليها على أنّها غير مشروعة، مما سيؤدي حتماً إلى رفضها وأيضاً فشلها. حسب هذا التصور، يكون نجاح وبقاء المؤسسات الجديدة والمقاولين الجدد عن طريق اتخاذ النظام القائم والسلوكيات الموجودة كأساس وقاعدة لنشاطهم المقاولاتي.

وهكذا، وحسب هذا المنظور، لم يعد الابتكار معياراً لظاهرة المقاول بل أصبح مصدراً للفشل أكثر منه للنجاح، في كتابه "Organisation involving"، يؤكد ألدريش أنّ الابتكار قد يكون مصدر فشل المؤسسات المنشأة حديثاً، ولهذا السبب نجد أنّ الغالبية العظمى من المقاولين هم عبارة عن "مقلدين" أكثر منهم "مبتكرين"، فالضغوطات التي يمارسها المحيط الاجتماعي والثقافي على المقاولين لاحترام النظام القائم تجعلهم يتفادون تبني أفكار جديدة ولا مخطئة².

دائماً حسب الاقتراب التطوري لألدريش (التحول، الانتقاء، الاحتفاظ والصراع)، يتواجد المقاول في محيط شديد الانتقاء، يتغير باستمرار مع احتمال ندرة الموارد التي تؤدي حتماً إلى زيادة المنافسة للحصول على الموارد التي يحتاجونها. إذا في هذا المحيط الذي يتميز بارتفاع نسبة وفيات بين المؤسسات الجديدة، يتبنى المقاول سلوكيات التي من شأنها الحد من مخاطر الفشل من خلال الاعتماد أكثر على شبكة العلاقات الاجتماعية بغية الاطلاع والتعرف على مختلف الفرص والتقلبات المحتملة، فضلاً عن معايير انتقاء البيئة أو المحيط الذي ينشط فيه. وعليه، نلاحظ أن موضوع شبكة العلاقات الاجتماعية هي من المواضيع الرئيسية في أبحاث ألدريش بما أنّها ذات أهمية مركزية في سيرورة النشاط المقاولاتي³.

ب.2. شبكة العلاقات الاجتماعية والنشاط المقاولاتي

¹ Ibid, p. 361.

² H. ALDRICH, M. RUEF, op.cit, p. 67- 68.

³ Idem, p. 68.

يشير ألدريش في كثير من أعماله أنّ الشبكات الاجتماعية لها دور هام في عملية ظهور مؤسسات جديدة، فبنية هذه الشبكات التي يتواجد فيها المقاول تشكل الجزء المهم من بنية الفرص المتاحة¹، كما أنّ توسع وتنوع روابط هذه الشبكات تحدد نوعية وكمية المعلومات التي يمكن أن يتحصل عليها المقاول عن الأسواق ونموها، مصادر رؤوس الأموال والاستثمارات المحتملة... وما إلى ذلك.

يلاحظ ألدريش وزيمر Zimmer في تحليلهما للمقاولاتية عن طريق شبكات الاجتماعية أنّ الاقتراب من خلال الشبكات الاجتماعية² يمكن تطبيقه على دراسة ظاهرة المقاولاتية، ويسجل كل منهما من خلال أبحاث سابقة أربعة استنتاجات:

- احتمال نجاح المشاريع تتضاعف في الحالات التي تكون فيها شبكة العلاقات الاجتماعية للمقاول معتبرة من حيث نوعيتها وكميتها.
- وجود الوسطاء "brokers"، مثل الجمعيات التجارية، الخبراء، المستشارين وغيرهم الذين يتمتعون بمكانة مركزية، يعزز من الوصول إلى شبكات اجتماعية متنوعة.
- تنوع شبكة العلاقات الاجتماعية تضاعف الإنتاجية وتزيد من نجاح المقاول، استناداً إلى أعمال غرانوفيتز Granovetter، يشير الباحثان، ألدريش وزيمر، أنّ المقاولين الذين لديهم فرص أكبر لشغل المناصب المركزية، يتوفرون على شبكة علاقات اجتماعية متنوعة، تسمح لهم من الوصول إلى عدة مصادر معلومات، إضافة إلى ذلك، وجداً كلاهما أنّ المقاولين يستخدمون عادة الروابط الضعيفة الوصول إلى المعلومات المرتبطة مثلاً بالسوق، الاستثمارات المحتملة... الخ.
- الموارد الاجتماعية متجذرة ومضمنة "Embedded" في شبكة العلاقات الاجتماعية للمقاول. انطلاقاً من فكرة الروابط القوية والروابط الضعيفة، وجداً كل من ألدريش وزيمر أنّ الروابط الضعيفة بتنوعها ليست متساوية في فعاليتها ونجعتها في توفير الموارد الاجتماعية. فالروابط الضعيفة التي تتكون من المعارف التي تحوز على درجة كبيرة من الموارد الاجتماعية (معلومات دقيقة ومناسبة ومن مصادر مختلفة...) نتيجة تواجدها في درجات عالية من السلم الهرمي الاجتماعي فإنها ستوفر للمقاول الموارد اللازمة والمهمة.

¹ H. ALDRICH, D. WHETTEN, "Making the Most of Simplicity: Organization Sets, Action Sets, and Networks", cite in, *Ibid*, p. 68.

² H. E ALDRICH, C. ZIMMER, "Entrepreneurship Through Social Networks". In: S. BIRLEY, *Entrepreneurship*, Aldershot : DARTMOUTH ; Brookfield, USA : ASHGATE, 1998, p. 73-74.

يعتقد ألدريش أن الروابط التي يمكن الوثوق فيها والتعويل عليها في شبكة العلاقات الاجتماعية هي الروابط القوية التي عادة ما تكون طويلة الأمد¹، فيمكن للروابط القوية أن توفر لصاحب المشروع الدعم الاجتماعي، العاطفي والمادي، فعادة ما يتجه المقاولون إلى هذا النوع من العلاقات، أي الأشخاص الذين تربطهم بهم علاقة طويلة والذين يثقون فيهم، وذلك لطلب المساعدة أو المشورة فيما يخص نشاطهم. في المقابل نجد أن الروابط الضعيفة هي الروابط النفعية والعملية²، ويفترض أن يكون للمقاولين وأصحاب المشاريع علاقات اجتماعية تتشكل أكثر حول الأهداف النفعية والبراغماتية، فتتشكل هذه الروابط من خبراء واستشاريين، فتقام هذه العلاقات على أساس معارفهم المتخصصة، خبراتهم، إلخ.

نستنتج من خلال دراسات ألدريش المختلفة حول الشبكات الاجتماعية أن الشبكات الاجتماعية هي أكثر استخداما من قبل المقاولين الجدد، وبخاصة منها الشبكات القائمة على الروابط القوية، فهي تعتبر العامل الأساسي في تحقيق استدامة وبقاء المؤسسات الجديدة، حيث تسهل لهم الوصول إلى الموارد والفرص التي تسمح لهم من توسيع نطاق نشاطهم وبالتالي تحقيق الاستدامة والنمو.

ب.3. الإثنية والنشاط المقاولاتي

لاحظ ألدريش أن معدلات النشاط المقاولاتي تختلف بشكل كبير باختلاف المجموعات الإثنية أو العرقية، فوجد أنه في فترات معينة من تاريخ الولايات المتحدة الأمريكية، ما بين أواخر القرن 19 وأوائل القرن 20، كانت بعض الجماعات الإثنية والدينية المهمشة اجتماعيا، مثل المهاجرين اليابانيين أو اليهود، تمثل أكبر نسب بين الفئات التي تُقبل على النشاط المقاولاتي. فوجد المهاجرون الأوائل من هذه الجماعات الإثنية والدينية فرصا اقتصادية متاحة بشكل كبير وواسع، فتوجههم نحو إنشاء وامتلاك مؤسسات صغيرة كان بدافع قسري وذلك للعقبات والصعوبات التي تلقوها في جهودهم الرامية إلى الاندماج السوسيو-اقتصادي. فلاحظ ألدريش أن في تلك الفترة، وضعية ومكانة المهاجر كانت محفزا لإنشاء المؤسسات³.

بينما لاحظ أن الجماعات الإثنية التي تتكون من الأمريكيين الأفارقة Afro-Américains واجهوا الكثير من التمييز المنظم والمقصود في إنشاء وامتلاك المؤسسات مقارنة بالجماعات الإثنية المهاجرة الأخرى، فحاول أن يفسر هذا الوضع التمييزي من خلال الظروف التي نقلوا بها إلى الولايات المتحدة. يضيف إلى أنه حتى بعد ما استطاع بعض المقاولين من هذه الأصول الأفرو-أمريكية اغتنام بعض الفرص الاقتصادية

¹ H. ALDRICH, M. RUEF, *op.cit*, p. 70.

² *Idem*, p. 69.

³ *Ibid*, p. 73.

(وهذا خاصة بعد الحرب العالمية الأولى ونزوح عدد كبير منهم للولايات الشمال وتهيئة ظروف النشاط تشابه تلك التي هيئها بعض الآسيويين والأوروبيين)، إلا أنه يبقى معدل العمالة الذاتية وإنشاء المؤسسات بالنسبة لهذه الجماعات الإثنية أقل بكثير من الجماعات الأخرى التي هاجرت إلى الولايات المتحدة في السنوات 1960 كالكوريين والكوبيين على سبيل المثال¹.

سمحت نتائج الأبحاث التي قام بها كل من ألدريش وزيمر، أنّ هناك اختلافات بين المجموعات الإثنية من حيث التضامن، التسيير واستخدام شبكة العلاقات الاجتماعية داخل المجموعة الإثنية. فوجدا أنّ المجموعات المنحدرة من مجتمعات ذات الطابع الجماعي هي أكثر تضامناً في عملية إنشاء المؤسسات من المجموعات الإثنية المنحدرة من مجتمعات فردانية، على سبيل المثال، وجدا أنّ المهاجرين الآسيويين يعتمدون أكثر على العائلة والأصدقاء للوصول إلى الموارد المادية واللامادية لإنشاء وتطوير أعمالهم مقارنة بالمقاولين البيض "Whites"². وهكذا، نلاحظ أنّ السمات التي تتميز بها بعض المجموعات الإثنية لها تأثير على التفاوت في معدلات النشاط المقاولاتي.

في المقال المعنون بالإثنية والمقولة "Ethnicity and Entrepreneurship"³ يلخص كل من ألدريش وفالدينغر Waldinger أبحاثهم السابقة عن الانتماء العرقي والمقولة، حيث بيّن أنّ هذه الأبحاث تستند إلى ثلاثة أبعاد: وصول الجماعات العرقية إلى الفرص المتاحة، خصائص الجماعات العرقية واستراتيجيات الجماعات الإثنية أو مؤسسات الجماعات العرقية.

- بنيات الفرص "Les structures d'occasion": حسب هاذان الباحثان اللذان استندا على نظرية لايت Light⁴ فإنّ السوق الأولية للمقاولين من جماعة عرقية ما ينشأ غالباً من داخل جماعاتهم العرقية، فإذا كانت للجماعة العرقية احتياجات أو تفضيل لمنتجات خاصة، فلا يمكن تحديدها والتعرف عليها بشكل أفضل إلا من بين أعضاء هذه المجموعة.
- خصائص المجموعة الإثنية: السؤال الرئيسي المطروح هو: لماذا بعض الجماعات العرقية أكثر مقولة من جماعات أخرى؟ وجدا ألدريش وفالدينغر أنّ هناك، تاريخياً تفاوتات

¹ Ibid, p. 73.

² C. ZIMMER, H. ALDRICH, "Resource Mobilization Through Ethnic Networks: Kinship and Friendship Ties of Shopkeepers in England", *Sociological Perspectives*, Vol. 30, No. 4 (October), 1987, p 422-455.

³ H. ALDRICH, R. WALDINGER, "Ethnicity and Entrepreneurship", *Annual Review of Sociology*, 16, 1990, P. 111-135.

⁴ I. LIGHT, *Ethnic Enterprise in America*, cite in, *idem*, p. 73.

وفوارق كبيرة فيما يخص العمالة الذاتية وإنشاء المؤسسات بين مختلف المجموعات الإثنية التي هاجرت إلى الولايات المتحدة. فعلى سبيل المثال، وجدا أنّ اليهود في الولايات المتحدة كانوا أكثر نجاحاً في أعمالهم من الأيرلنديين، كما وصلاً إلى نتائج تتمثل في أنّ الإيطاليين حققوا معدلات أعلى من العمالة الذاتية مقارنة بالبولنديين. حاول هاذان الباحثان تفسير هذه الفروقات استناداً إلى الترابط والتفاعل الموجود بين عدة أسباب، مثل خصائص ما قبل الهجرة، ظروف الإدماج وتطور المجموعة اللاحق وخصائص ما بعد الهجرة. يقصد الباحثان بالخصائص ما قبل الهجرة، المؤهلات والخبرات ذات الصلة بنجاح المشاريع. الظروف التي تؤدي إلى هجرة الأفراد تؤثر هي أيضاً في ظروف الإدماج، فمثلاً نجد أنّ الأفراد الذين يأتون كمهاجرين مؤقتين وبنية العودة إلى بلدانهم الأصلية، ينشغلون أكثر بجمع رؤوس الأموال عوض عن استثمارها وتحقيق الحراك الاجتماعي في المجتمعات التي هاجروا إليها.

— استراتيجيات المجموعات الإثنية: من خلال الدراسة التي قام بها كلا من الباحثين، حيث قاما بمقارنة سبع مجموعات لمقاولين من أقليات إثنية مختلفة وفي مجتمعات مختلفة، بريطانيا، الولايات المتحدة، فرنسا، هولندا وألمانيا. لاحظا أنّ هناك تشابهاً كبيراً بين استراتيجيات هؤلاء المقاولين، فوجدا أنّ لديهم استراتيجيات محددة لاستغلال الموارد السوسيو-ثقافية الخاصة بجماعتهم الإثنية، وذلك لتعويض العجز النمطي المرتبط بجماعتهم الإثنية، من حيث الثروة، السلطة، السياسة... إلخ.

في الأخير، يمكن القول إنّ إسهامات ألدريش عملت على تعميق وتطوير الدراسات السوسيولوجية في مجال المقاولاتية، فقامت بربط العلاقة بين مستوى التحليل الكلي الذي يركز على السياق في العملية المقاولاتية والمستوى التحليل الجزئي. في الكثير من دراساته، سلط ألدريش الضوء على دور المقاول وشبكة علاقاته الاجتماعية (أو حسب بوتنام Putnam، كولمان Coleman وبوردو Bourdieu الرأسمال الاجتماعي) لفهم سيرورة وعملية إنشاء المؤسسات والولوج إلى النشاط المقاولاتي، وكذلك دوره أي المقاول وشبكة علاقاته الاجتماعية في إنجاح أو فشل المؤسسات الحديثة النشأة. كما ساهم اقترابه المعروف بتعدد التخصصات (الذي يعتمد على تخصصات عديدة، كعلم الاجتماع، الاقتصاد، علم النفس، وحتى الدراسات السلوكية behaviorists¹) بشكل كبير في تعميق وإثراء التحليلات المتعلقة بمجال المقاولاتية، خاصة عملية إنشاء المشاريع والدخول في مجال النشاط المقاولاتي.

¹ H. ALDRICH, P. H., KIM, "A life course perspective on occupational inheritance: Self-employed parents and their children". In: RUEF, M., LOUNSBURY M. (eds.), *op.cit*, p. 33.

2. لاقترب الاقتصادي للمقاول وروح المبادرة

تعتبر العلوم الاقتصادية من العلوم المؤسسة لمجال المقاولاتية، فهي من بين التخصصات الأولى التي آوت ووطورت الدراسات في هذا المجال، من كوتيون Cantillon وساي Say في القرن السابع عشر إلى كيرزير Kirzner وآخرين كثيرين من لاقتصاديين المعاصرين المتخصصين في المقاولاتية؛ اهتمت العلوم الاقتصادية بالجانب الوظيفي للنشاط المقاولاتي وكيف يساهم في ديناميكية السوق والتنمية الاقتصادية.

ونظرا للعدد الكبير من الاقتصاديين المهتمين والمتخصصين في مجال المقاولاتية، فإننا سنقتصر على تقديم إسهامات وأفكار لكاتبين رئيسين في هذا المجال. الأول شومبيتر والذي يعتبره مارتينالي من أكبر المنظرين في مجال المقاولاتية "بلا منازع"¹، والثاني كيرزير الذي أعطى التفسير المعاصر الأكثر اهتماما في مجال المقاولاتية².

1. جوزيف شومبيتر Joseph Alois SCHUMPETER:

يعتبر شومبيتر أحد المنظرين للمدرسة الاقتصادية النمساوية، ومن أهم الرواد الذين يرجع لهم الفضل في تطوير النظرية المقاولاتية. ساهمت أعمال شومبيتر في وانتشار مفهوم المقاول وربطه بشكل واضح بالابتكار. في كتابه المشهور "نظرية التنمية الاقتصادية" *"La théorie de l'évolution économique"* الذي نشر سنة 1911، يحاول شومبيتر أن يجعل من المقاول الشخصية المحورية في النظرية الاقتصادية وتفسير ظاهرة التطورات الاقتصادية، حيث حاول الإثبات بأن أصل هذه الظاهرة متمثلة في شخصية المقاول، ويعتبره العامل الأساسي في التنمية الاقتصادية بسبب قدرته على تنفيذ تركيبات جديدة التي يعتبرها العامل الفعال للتنمية³. حسب شومبيتر، يعتبر المقاول العامل الأساسي للتغيير الاقتصادي وذلك بتحويل الموارد إلى منتجات وخدمات مفيدة، فقدرة على إدراك وتنفيذ تركيبات جديدة جعلت منه عاملا لاختلال التوازن الاقتصاد القائم من أجل إنشاء بعد ذلك حالة توازن جديدة.

طور شومبيتر نظرية المقاول في سياق نظري أوسع وهي نظرية التنمية الاقتصادية، ويعتبر أن صاحب المشروع هو محرك لكل تنمية اقتصادية. ولتطوير أفكار شومبيتر حول المقاولاتية والمقاول، سنسعى بتقديم أولا لمحة عن نظريته في التنمية الاقتصادية، ثم تقديم نظرية المقاول التي تشكل جزءاً لا يتجزأ من نسقه النظري العام للتنمية.

¹ A. MARTINELLI, "Entrepreneurship", *op.cit*, p. 4546.

² *Idem*, p 4550.

³ J. A. SCHUMPETER, *op.cit*, p. 74.

2.1.1. نظرية التنمية الاقتصادية

في كتابه الشهير "نظرية التنمية الاقتصادية" *"La théorie de l'évolution économique"*، يحاول شومبيتر وضع الخطوط العريضة للنظرية الاقتصادية. بعيدا عن تقاليد تفكير المدرسة الاقتصادية الكلاسيكية والنيو-كلاسيكية، أخذ شومبيتر في تطوير نظرية عامة في الديناميكية الاقتصادية. بدأ تحليله الاقتصادي من فكرة أنّ نظرية التوازن الاقتصادي العام ليست قادرة على شرح النظام الاقتصادي الرأسمالي، لأنّ هذه النظرية لا يمكنها أن تنتج إلا دورة اقتصادية ثابتة¹، أي عملية اقتصادية تتكرر مستويات نشاطها من فترة إلى أخرى²، بينما يقوم تعريف النظام الرأسمالي عند شومبيتر على البعد الديناميكي، أو كما يسميه بالنظام التطوري؛ فبحكم طبيعته التطورية التي تنتج نماذج من التغيير الاقتصادي، فلا يمكن في حال من الأحوال أن يكون ثابتا³، فكل مرحلة من مراحل الدورة الاقتصادية تفرز حالة أو وضعاً اقتصادياً يختلف عن الذي سبقه أو الذي يليه⁴. ونتيجة لذلك، فإنّ القدرة الكامنة للرأسمالية في النمو الديناميكي والتحول الثوري المستمر لوسائل الإنتاج تتجاوز التفسيرات التي يقدمها النموذج النظري للتوازن الثابت للمدرسة النيو-كلاسيكية⁵.

وهكذا، فإنّ الفكرة الأساسية لدى شومبيتر هي أنّ الديناميكية الاقتصادية، أو حسب المفهوم الذي اختاره التنمية الاقتصادية لا يكون نتيجة العوامل "الخارجية"⁶ بل نتيجة عوامل "داخلية" يولدها الاقتصاد بنفسه. فيمكن تعريف التنمية الاقتصادية وفقاً لشومبيتر كقطيعة، أو بعبارة أدق هو التغيير المتقطع والعفوي

¹ الدورة الاقتصادية هو تمثيل مفاهيمي أو نظري لمستويات النشاط الاقتصادي الكلي.

² C. JESSUA, "Schumpeter, Joseph Eloys". In : DVD *ENCYCLOPÆDIA UNIVERSALIS*, édition 2009.

³ J. A. SCHUMPETER, *Capitalisme, Socialisme et Démocratie*, p 93. Disponible sur : http://classiques.uqac.ca/classiques/Schumpeter_joseph/capitalisme_socialisme_demo/capitalisme_socialisme1.pdf. (consulté le 08/11/2009).

⁴ G. DEMARAI, "Sull'attività dell'imprenditore moderno", cité in. F. PERROUX, *op.cit.*, p. 56.

⁵ حسب شومبيتر، فهذه النظرية الاقتصادية توصل بالاقتصاد الوطني إلى وضعية الثبات، فيعطي هذا الاتجاه للفاعلين الاقتصاديين الوسائل لتحديد الأسعار والكميات والتكيف مع المعطيات القائمة، وهذا ما ينتج وفقاً لشومبيتر وضعية توازن مماثلة باستمرار. cite in J. A. SCHUMPETER, *La théorie de l'évolution économique, chapitres I à III, op.cit.*, p. 63.

⁶ من بين هذه العوامل الخارجية أو "الخارج اقتصادية" *"Extra économiques"* الذي ذكرها شومبيتر: تراكم رؤوس الأموال، النمو السكاني، تغييرات في أذواق المستهلكين، تغييرات في التكنولوجيا وفي تنظيم الإنتاج. بالنسبة لشومبيتر، هذه العوامل لا تولد تنمية اقتصادية وإنما نمو الذي يكون نتيجة عملية تكيف مستمرة للتعديلات والتغييرات التدريجية والبطيئة والمتراكمة.

Cite in, *idem*, p. 62-64.

لمسار الدورة الاقتصادية، ويوضح أنّ هذه التغيرات تظهر في مجال الحياة الاقتصادية والتجارية¹. فهذه التنمية بالمعنى الشومبيتي هي نتيجة الابتكارات، أو بعبارة أخرى، نتيجة تنفيذ تركيبات جديدة لعوامل الإنتاج. ولتوضيح أكثر لمفهوم التنمية، يرى شومبيتر أنّه يشمل على خمس حالات²:

- صناعة منتوجات جديدة؛
- لإدخال طرق جديدة في الإنتاج؛
- فتح سوق جديدة أو قطاع صناعي جديد؛
- بحث عن مصادر أولية جديدة؛
- القيام بتنظيم جديد (مثلا إنشاء حالة احتكار).

يعتبر شومبيتر أنّ الابتكار هو العامل الرئيسي في ظاهرة التنمية الاقتصادية، فالابتكارات أو التركيبات الجديدة يتم تنفيذها من طرف شخصية مركزية وهي المقاول والتي تعتبر حسب نظريته العامل "الداخلي" *"Facteur endogène"* للنظام الاقتصادي. يشير فرانسوا بيرو François Perroux أنّ الإبداع في نظرية التنمية لشومبيتر تكمن في رفضه للجوء إلى العوامل الخارجية *"Extra-économique"*، فاستطاع ببراعة كبيرة تحليل التنمية الاقتصادية وشرح كيف يمكن للاقتصاد في حالة التوازن الساكن أو الستاتيكي الخروج من هذا التدفق الدائري بنفسه وبموامل داخلية دون اللجوء للتأثيرات الخارجية، أي زعزعة هذا التوازن الاقتصادي والانتقال إلى حالة من الحراك والتنمية الاقتصادية³. لذلك، يحدد شومبيتر ثلاثة عوامل داخلية لفهم وتفسير التنمية الاقتصادية، والتي تشكل حسب "ثالوث" *"Trinité"*:

- الموضوع: تنفيذ التركيبات الجديدة،
- الوسيلة: اللجوء إلى القروض البنكية،
- الوظيفة الأساسية: المبادرة والابتكار التي تعتبر الوظيفة الجوهرية للمقاول⁴.

حسب تصور هذه النظرية، يعتبر المقاول المبتكر العامل الرئيسي لإحداث الاختلال والقطيعة مع التوازن الموجود ثم خلق حالة جديدة من التوازن. فمن خلال هذا لإخلال بالتوازن القائم، حاول عدد من الباحثين أرسبرانغ Ursprung وبيغراف Bygrave صياغة نظرية شومبيتر استنادا إلى نظريات الأنظمة الديناميكية التي

¹ Ibid, p. 67.

² Ibid, p. 68.

³ F. PERROUX, op.cit, p. 60.

⁴ J. A. SCHUMPETER, la théorie de l'évolution économique, chapitres I à III, op.cit, p. 74.

تتميز بالخلل والاضطراب¹، مثل نظرية الكوارث "Théorie de catastrophe"² ونظرية الفوضى "Théorie du chaos"³.

وهكذا، فإن العنصر المسبب لعملية "الاختلال التطوري" بالنسبة لشومبيتر هو الابتكارات التي يقوم بها المقاول مستخدماً وسائل، كالقرض، رأسمال، الاهتمام والرغبة في الربح. فيعتقد أنّ هذه العوامل أو الوسائل ذات أهمية في التطور الرأسمالية بنفس أهمية الابتكار، فدون هذه الوسائل لا يمكن أن يكون هناك تطور للرأسمالية، فيعتقد شومبيتر أنّ التنمية تحدث بوجود العنصر الذاتي (المتمثل في المقاول الحامل للتركيبات الجديدة) والعنصر الموضوعي، كالقدرة الشرائية التي تقوم المصارف بإنشائها (أي القروض) وذلك ليتحصل المقاول على العناصر التي يحتاجها⁴.

في منظور شومبيتر، يتم تعريف القرض على أنّه نوع من خلق العملة أي القدرة الشرائية⁵، فالرأس المال والقدرة الشرائية التي تنشئها المصارف، تسمح للمقاول بتنفيذ الابتكارات والتركيبات الجديدة. يتم تسديد هذه القروض التي تمنح لتنفيذ التركيبيات الجديدة عن طريق دفع مبالغ أكبر من التي تمنحها المصارف، فظهور القروض حسب شومبيتر استدعى إلى ظهور الفوائد. فالفوائد في هذا النظرية هي العمولة "Agio" للقدرة الشرائية⁶، فهي المبلغ المدفوع من قبل المقاول لتوفير القدرة الشرائية. يعتبر شومبيتر أنّ الفوائد هي أسلوب جديد لاستخدام والاستفادة من المدخرات المالية، فهي تؤدي بشكل كبير إلى زيادة كميات الادخار، لأنّها أي الفوائد تتغذى من الأرباح التي يحققها المقاول. فالربح حسب شومبيتر هو عبارة عن مكسب، يعرفه على أنّه يحتوي على القيمة الإضافية التي أحدثتها التركيبيات الجديدة، فهو دخل ديناميكي حسب هذا المنظور لا يمكن إلحاقه أو ربطه بالامتلاك بل بالقدرة والقرار والعمل⁷.

وهكذا، يمكن أن نستنتج من خلال الأبحاث والدراسات المتعددة التي اهتمت بفكر شومبيتر أنّ الخاصية التي تميز نظرية التنمية الاقتصادية هي طابعها الديناميكية، فهذه الدينامية حسب صاحب هذه النظرية ضرورية لتفسير الطبيعة المتقلبة والمتغيرة للنظام الرأسمالي. فيشير جيسيا Jessua، أنّ شومبيتر لم يسع

¹ J. M. VECIANA, "Entrepreneurship as a Scientific Research Programme". In: A. CUERVO, D. RIBEIRO, S. ROIG, (Eds.), *op.cit*, p. 39.

² تحاول هذه النظري تفسير السلوكيات والتصرفات المفاجئة والمتقطعة في بعض الأنظمة.

³ تنطبق هذه النظرية على الأنظمة أين السلوكيات تكون غير متوقعة ولا يمكن التنبؤ بها، فهي تحاول أن تفهم لماذا يبني النظام ثم يدمر.

⁴ F. PERROUX, *op.cit*, p. 80.

⁵ J. A. SCHUMPETER, *op.cit*, p. 100.

⁶ J. A. SCHUMPETER, *La théorie de l'évolution économique, chapitres VI à VI*, *op.cit*, p. 27.

⁷ F. PERROUX, *op.cit*, p. 95.

من خلال نظريته الخاصة بالتنمية الاقتصادية إلى تعقب نشأة الرأسمالية، وإنما حاول لإدخال عناصر ديناميكية في النظام الاقتصادي الثابت -الدورة الثابتة- حتى يتمكن من أن يعكس حقيقة النظام الاقتصادي القائم أي النظام الرأسمالي الفعلي¹. إنّ العنصر الأساسي في هذه الديناميكية هو المقاول المبتكر، فمع هذا الفعل أي الابتكار تتشكل سلسلة من الأفعال: فلتحقيق الابتكار يحتاج المقاول إلى رؤوس الأموال التي يفترضها من البنوك، تمنح البنوك القروض مقابل الفوائد التي يدفعها المقاول من خلال الأرباح التي تتحقق من الابتكار. انطلاقاً من أفكار شومبيتر، كل هذه العناصر المستخدمة لتوضيح وشرح عملية التنمية الاقتصادية أي الرأسمالية، غير موجودة في الدورة الاقتصادية الثابتة، بينما نلاحظ أنّ في كل نظم الرأسمالية القائمة، نجد فيها أصحاب مشاريع (أي مقاولين حسب مصطلح شومبيتر)، الاستثمارات (تنفيذ التركيبات الجديدة)، الأرباح، الفوائد، مما يعني أنّ شومبيتر استطاع أن يفسر النظام الرأسمالي الفعلي أو الملاحظ.

2.2. نظرية المقاول:

الشيء الذي يجعل نظرية شومبيتر ذات أهمية هي قدرته على استخدام مفهوم المقاول في إطار نظرية عامة للتنمية الاقتصادية والتقلبات الاقتصادية "La théorie des fluctuations économiques". فيعتبر المقاول هو محور هذه النظرية، فيتم تعريفه على أنّه العامل الداخلي الحامل لمكنزمات تغيير وتنمية الاقتصاد الرأسمالي. تجدر الإشارة هنا إلى أنّ هذا المفهوم هو عبارة عن بناء للنموذج المثالي الفييري للمقاول الذي استخدمه شومبيتر لشرح نظريته الخاصة بالتنمية الاقتصادية². يمكن أن ندعم هذه الفكرة من خلال الملاحظة التي قام بها بيرو Perroux حول المعنى الشومبييري للمقاول، فحسب هذا الكاتب، فلا وجود في الواقع لهذا النوع من المقاول في حالته الخالصة، فالأنواع التي يمكن أن نجدها عبر التاريخ هم نوعاً ما مختلفين عن النموذج الخالص³.

إنّ مفهوم المقاول عند شومبيتر يشمل جميع الأفراد الذين ينفذون تركيبات جديدة، ويضيف أنّ هذا المفهوم هو في نفس الوقت أوسع وأضيق من المفاهيم المعتادة. أوسع، لأنّ المفهوم لا يشمل فقط على الفاعلين الاقتصاديين "الأحرار" "independent" في اقتصاد التبادل، وإنما يشمل أيضاً على جميع من يقوم فعلاً بنشاط أو وظائف تتم من خلالها تحديد هذا المفهوم أي المقاول (الفاعل الاقتصادي المستقل)، وحتى

¹ C. JESSUA, op.cit.

² J. M. VECIANA, op.cit, p. 39.

³ F. PERROUX, op.cit, p. 70.

المستخدم والموظف "التابع" لمؤسسة، مثل المديرين والمسيرين، أعضاء اللجنة الإدارية، وما إلى ذلك، يمكن أن يشملهم هذا المفهوم إذا ما قاموا بتنفيذ مثلاً تركيبات جديدة. كما يعتبر شومبيتر أن مفهوم المقاول أضيق من المفاهيم المعتادة، لأنه لا يشمل كل الفاعلين الاقتصاديين "المستقلين" الذين يعملون لحسابهم الخاص، فيعتبر مثلاً أنّ المنتجين، الصناعيين والتجار ليسوا بالضرورة "مقاولين"¹.

يعتبر شومبيتر أنّ المقاول "وظيفة" وهو في نفس الوقت "فاعل" يقوم بممارسة هذه الوظيفة، فالوظيفة التي تجعل من الفاعل الاقتصادي "مقاولاً" هي "الابتكار" أي تنفيذ الابتكارات الجديدة. يوضح شومبيتر أنّه من أجل تنفيذ الابتكار، يقوم المقاول بوظائف أخرى إضافة إلى وظيفة الابتكار، كوظيفة الإدارة والتسيير أو وظيفة التمويل، وغيرها من الوظائف الأخرى، لكن كل هذه الوظائف لا يمكن تجعل منه "مقاولاً" إذا غابت الوظيفة الأساسية وهي "الابتكار"².

في أطروحة شومبيتر، يتوقف المقاول عن هذه الوظيفة أي أن يكون "مقاولاً" عندما ينشأ مؤسسته ويبدأ في إدارة شؤونها بشكل روتيني، فعملية روتنة وظائف المقاول *le processus de routinisation des fonctions entrepreneuriales* تفقد هذا الأخير أي المقاول وبشكل كبير كل خصائصه ومعانيه³. كما أنّ المقاول، حسب هذا المنظور، لا تكون علاقته مع الاستثمار أو المشروع دائمة وطويلة، وإنّما تقتصر على إنشاء المشروع وتنفيذ الابتكارات الجديدة⁴، فالعلاقة المستدامة بين المقاول والمشروع تفقد الخصائص الجوهرية للمقاول، والتي تقتصر على تنفيذ التركيبات الجديدة حتى وإن بقي المقاول خارج المشروع (أي دون امتلاكه).

من المهم أن نفهم لماذا يبتكر المقاول ويبادر؟ للإجابة على هذا السؤال، حاول شومبيتر التمييز عن كل النظريات الاقتصادية الأرثوذكسية، فيعتقد أنّه لفهم فعل المبادرة والابتكار فمن الضروري القيام بقطعية مع نظرية الفعل الإنسان الاقتصادي "*homo oeconomicus*" التي ترى أنّ الهدف من كل فعل هو الربح. فمن خلال كل أعماله، أراد شومبيتر التمييز بين السلوك الثابت-المتعي أو التلذذي "*statique-Hédonistique*" والفعل الديناميكي-الحيوي والإبداع

¹ J. A. SCHUMPETER, *la théorie de l'évolution économique, chapitres I à III, op.cit, p. 74-75.*

² *Idem, p. 75.*

³ J. BECKERT, *Beyond the Market: the social foundations of economic efficiency*, (translated by B. HARSHAV), Princeton and Oxford, Princeton University Press, 2002, p. 191.

⁴ J. A. SCHUMPETER, *op.cit, p. 75.*

”Dynamique-énergique et créatrice“¹. السلوك الأول مرتبط بشخصية المسير والمدير، يتميز بميله لروتين وفعل التقدير والحساب، ينطلق من دوافع متعينة عقلانية، بينما المقاول فيتميز بتحرره عن هذا النوع من النشاط واهتمامه بالابتكار وتنفيذ التركيبات الجديدة في إطار اقتصاد التبادل، فالدافع من عمله هو الرغبة في القطيعة مع الإمتثالية الاجتماعية ”Le conformisme social“. يشير شومبيتر في هذا السياق، أنّ المقاول لا تحفزه الدوافع التي تقوم على العقلانية الواعية، النزعة المتعينة والفردانية الأنانية²، فهو لا يسعى إلى تلبية حاجيات المستهلكين للحصول على أكبر مكسب مادي، وإنما يسعى إلى الابتكار وخلق احتياجات اجتماعية جديدة. يتضح لنا أنّ المقاول الشومبيتيري تحركه مجموعة من الأسباب الجوهرية غير العقلانية، كالحلم، الرغبة في تأسيس "مملكة خاصة" تمنحه الشعور بالقوة، الرغبة في الفوز، الفرحة في تحقيق تصورات³.

يؤكد شومبيتر على تاريخانية المقاول، فهو يبرز أنّ المقاول الذي وصفه في نظريته هو ظاهرة اجتماعية كانت موجودة في المراحل الأولى لتنمية الاقتصادية الرأسمالية⁴، علاوة على ذلك، يلاحظ بيرو Perroux في مقدمته، أنّ نظرية المقاول لشومبيتر ذات دلالة عندما نطبقها على تاريخ بعض الرواد الكبار للرأسمالية الحديثة، كفورد Ford، كروب Krupp مثلاً⁵.

إنّ تاريخانية المقاول حسب نظرية شومبيتر، تعتبر أنّ ظاهرة المقاول محددة تاريخياً، أي أنّها تختلف باختلاف المراحل التاريخية التي يتم تحديدها وفقاً للنظام المؤسسي، التنظيمي والتكنولوجي لكل مرحلة⁶. وعليه وكما سبق الذكر، فإنّ المقاول كظاهرة محددة تاريخياً تقوم على مبدأ الفصل والتمييز بين كل دورة اقتصادية، ففي كل دورة اقتصادية أو مرحلة تاريخية تتولى وظيفة المبادرة (الابتكار) طبقة اجتماعية خاصة مرتبطة تاريخياً بالوظيفة الرئيسية التي تضمن استمرار وتطور مجتمع ما. يذكر شومبيتر أنّ الرأسمالية، المقاول مرتبطة بشكل وثيق مع الطبقة البرجوازية، فعملت هذه الطبقة على تنفيذ الابتكارات وتولت دور الرائد في المجال الاقتصادي⁷.

¹ J. BECKERT, *op.cit*, p. 244.

² J. A. SCHUMPETER, *op.cit*, p. 91.

³ *Idem*, p. 91.

⁴ *Ibid*, p. 75.

⁵ F. PERROUX, *op.cit*, p. 77.

⁶ نلاحظ أنّ شومبيتر طور فكرة خصوصية كل مرحلة تاريخية في كتابه "دورة الأعمال" *Business cycle* أين يشرع في تحديد المراحل التاريخية للتنمية الاقتصادية الرأسمالية.

⁷ A. MARTINELLI, "Entrepreneurship", *op.cit*, p. 4547.

وبالتالي، ووفقاً لهذه النظرية، يرتبط مصير المقاول ارتباطاً وثيقاً بالبرجوازية والرأسمالية، ففكرة المقاول المبتكر كعنصر أساسي في الرأسمالية تعني أنّ تراجع دور المقاول المبتكر في المجال الاقتصادي سيؤدي لا محال إلى الأزمة الاقتصادية. في كتابه "الرأسمالية، الاشتراكية والديمقراطية" *Capitalisme, Socialisme et Démocratie*، يتنبأ شومبيتر لأفول التدريجي للمقاول، ويرجع ذلك أساساً إلى روتنة الابتكار في الاحتكارات الأقلية "Oligopolies"، وإلى ديمقراطية عملية الابتكار بعد ذلك، أي بعد روتنتها. ستعمل هذه الوضعية على التقليل من المكانة الاجتماعية والدور المهيمن للمقاول الرأسمالي في تحقيق الرخاء الاجتماعي، وبالتالي سوف تؤثر على الوضع الاجتماعي للطبقة البرجوازية¹.

في محاولته لتحديد مصير مقاولي القرن التاسع عشر وكذا الرأسمالية، تعرض شومبيتر لانتقادات واسعة النطاق عن توقعاته الخاطئة حول انهيار هذا النظام وهذه الشخصية. في الواقع، فقد استطاع هذا النظام أن يجاري التغييرات الجوهرية عن طريق عملية "التدمير الخلاق" الذي استطاع شومبيتر كشفه ولكن قلل من أهميته بعد ذلك.

وجد العديد من المؤلفين أنّه على الرغم من محدودية أطروحته، يبقى شومبيتر من الرواد الأكثر هيمنة في مجال المقولة، حيث أثارت نظريته الكثير من النقاش بين المتخصصين في هذا المجال، فيعلق فرنسوا بيرو أنّ "النظرية تقاس أهميتها وقيمتها بما تثيره وليس بما تحتويه من حقيقة"².

وكاستنتاج، يمكن القول إنّ نظرية شومبيتر تمكنت من تحقيق مكانة سمحت لها بأن تصبح مرجعاً أساسياً بين الباحثين المهتمين بمجال بحث المقاولاتية، وهذا، على الرغم من عدم الاهتمام بها من طرف المختصين عندما ظهرت لأول مرة. يجب الإشارة هنا أنّ في الأربعينيات وقبلها من القرن الماضي، لم يكن للنظرية مكانة كبيرة أمام الثورة الكينيزية، إضافة إلى ذلك، كان معظم الاقتصاديين غير مهتمين بمسألة المقولة كموضوع بحث. فكانت المقولة مجرد متغير بسيط يعتمد على عوامل اقتصادية، كالرأس المال، توفر اليد العاملة والسيولة المالية... إلخ، فكانت الأنشطة المقاولاتية تبرز تقريباً بشكل عفوي عندما تكون الظروف الاقتصادية مواتية³. لكن اكتشاف أهمية المقاول في عملية التنمية الاقتصادية بدأ مع سنوات الستين 1960، فأدى ذلك إلى إعادة تقييم أعمال شومبيتر وهيمنة أطروحته.

¹ J. A. SCHUMPETER, *Capitalisme, Socialisme et Démocratie*, op.cit, p. 146.

² F. PERROUX, op.cit, p. 148.

³ A. MARTINELLI, "Entrepreneurship and Management", op.cit, p. 480.

في الواقع، كان شومبيتر أول اقتصادي معاصر وضع المقاول في مركزٍ محوريٍّ للديناميكية الاجتماعية، فقدرته على التمييز وحدثة تحليلاته سمح له أن يشخص الدور الديناميكي للمقاول في عملية التنمية الاقتصادية. وأخيراً، تجدر الإشارة أن نظرية شومبيتر أثرت كثيراً في الأبحاث اللاحقة في مجال المقاولاتية.

ب. إسرائيل كيرزنيير *Israël KIRZNER*

تحت تأثير نظرية شومبيتر والنظرية النمساوية للسوق، طور كيرزنيير نظرية المقاولاتية واعتبر المقاول هو ذلك الشخص اليقظ لكل الفرص المتاحة في السوق. وخلافاً لشومبيتر، فالمقاول، حسب كيرزنيير، لا يملك القدرة على تنفيذ وتحقيق الابتكارات الجديدة، بل يتميز بكونه لأول من يستطيع إدراك واستثمار الفرص الربح المتاحة في السوق.

في كتابه "المنافسة وريادة الأعمال" *"Competition and Entrepreneurship"*¹، يرى كيرزنيير أن المقاول له دور حاسم في الاقتصاد، حيث يضيف ويبدع في أجزاء مفقودة في النظام الموجود لينقل الاقتصاد إلى حالة التوازن. ينطلق من افتراض أن السوق هي في حالة لا توازن *"déséquilibre"* وغير كاملة *"imparfait"*، ففي هذه الحالة من اللا توازن يستطيع المقاول إدراك الفرص الربحية. وظيفة المقاول حسب هذا التصور هو توجيه السوق نحو التوازن عكس شومبيتر الذي يزعم أن وظيفته هي التدمير الخلاق أي نقل السوق من حالة التوازن إلى حالة اللا توازن وذلك عن طريق إدخال منتجات جديدة.

نجد أن كيرزنيير في هذا الكتاب، لا ينظر للمقاول على أنه مصدر للأفكار الجديدة بل يعتبره فاعلاً يقظ للفرص المتاحة في السوق وغير المدركة حتى الوقت الراهن². يشرح هذا الأخير أنه إذا كانت الأسعار غير ملائمة في السوق (من وجهة نظر قانون التوازن النيو-كلاسيكي) تنشأ الفرص للربح، وهنا يظهر المقاول "اليقظ" بالمنظور كيرزنييري، فميزته المتمثلة في "اليقظة"، تسمح له أن ينتبه لتلك الاختلالات واغتنامها. إذاً، "اليقظة" بالنسبة لكيرزنيير هي عبارة عن سلوك متمثل في القدرة على الاستجابة *"an attitude of receptiveness"*³ والتي تسمح للمقاول من اكتشاف وإدراك عيوب السوق بالتالي اغتنامها كفرص للأرباح.

¹ I. M. KIRZNER, *Competition and Entrepreneurship*, Chicago, The University of Chicago press, 1973.

² *Idem*, p 74

³ I. M. KIRZNER, "Entrepreneurial discovery and the competitive economic process: An Austrian approach", *Journal of Economic Literature*, Vol. 35, No. 1, 1997, p. 72.

في هذا السياق، يطرح كيرزнер مشكلة عدم التماثل المعرفي أو المعلوماتي “*asymétrie de l’information*” في السوق عندما تكون في حالة اللا توازن؛ فيشير أنّ في هذه الحالة تكون المعلومة غير معروفة جزئياً لأنّ الأفراد الذين يمتلكونها يجهلون إمكانيات استغلالها وتحويلها إلى فرص لتحقيق الأرباح. يحتوي السوق في هذه الحالة “جيوباً من الجهل” “*des poches d’ignorance*” أي الفرص التي لا تزال غير معروفة وغير مستغلة من طرف الفاعلين الاقتصاديين. في سعيه لتحديد فرص الربح أو “جيوب الجهل”، يعمل المقاول وبشكل مستمر على استغلالها من خلال التنسيق بين المعلومات المتحصل عليها للتعرف على الفجوات الموجودة بين العرض والطلب، وفي هذه الحالة يتصرف كوسيط “*courtier*” لتحقيق أرباح مراجعة الأسعار “*arbitrage des prix*”. يعتبر المقاول هنا كشخص مُنبّه “*alertée*” له القدرة على اليقظة للعيوب وللا توازن السوق، بفضل المعلومات حول الاحتياجات والموارد لمختلف الجهات الفاعلة، يحاول التنسيق بينها بشكل فعال وخلق نوع من التوازن في السوق.

في تحليله لمفهوم “اليقظة” “*alertness*”، يؤكد كيرزнер أنّ هناك فرق بين الأفراد اليقظين والأفراد غير يقظين، ويظهر ذلك من خلال القرارات التي تُتخذ بخصوص الفرص الربحية المتوفرة في السوق. فالأفراد غير اليقظين لا يستطيعون الاستفادة من الفرص المتاحة لتحقيق الأرباح، وذلك بسبب التفسير الخاطئ لمحيطهم وتبنيهم سلوكيات غير مناسبة مع هذا المحيط. بينما الأفراد اليقظون فهم أكثر حساسية خاصة للإشارات التي تنبه بالاختلال واللاتوازن في السوق، فهم يملكون قدرة على التكيف مع تغييرات المحيط وتبني سلوكيات مناسبة للحالات التي يتواجدون فيها¹. في نظر كيرزнер، المقاول الذي ينجح هو الذي يستطيع أن يدرك الفرص قبل غيره ويستفيد منها، وعليه يعتبر كيرزнер أنّ حافز الربح جزء لا يتجزأ من النشاط المقاولاتي².

أيضاً، يعتقد أنّ الفعل المقاولاتي مبني على أحكام وتقديرات. وفقاً لكيرزнер، كل قرار مقاولاتي، بغض النظر عن درجة اليقظة الذي يعكسها هذا القرار، يمثل إلى حد ما نوع من “المقامرة”³، لأن المقاولين يتصرفون عموماً تحت تأثير هذه الأحكام عن حالة السوق في المستقبل. وهكذا، فإنّ هذه التقديرات للربح تتحقق بفضل مراجعة الأسعار، فالمقاول يفترض أنّ السعر المستقبلي للمنتج لا يمكن ضبطه على السعر

¹ M. MINNITI, “Entrepreneurship studies: a stocktaking”. In: R. KOPPL, (ed.), *Austrian Economics and Entrepreneurial Studies, Advances in Austrian Economics*, Vol. 6, No. 9-37, Elsevier Studies Ltd, 2003, p. 12.

² I. M. KIRZNER,., *Competition and Entrepreneurship*, op.cit, p. 76.

³ *Idem*, p. 86.

الحالي لنفس المنتج¹، فهو يفترض إذاً إمكانية الربح عن طريق عملية مراجعة الأسعار. في الواقع، مقاول كيرزير هو شخصية يقظ لفرص الربح عن طريق المراجعة الناتجة عن الأخطاء السابقة للسوق، أي بعبارة أخرى اللاتوازن والاحتلال. ففي هذا التصور، يسعى المقاول بشكل مستمر لاستغلال الفرص وتصحيح هذه الأخطاء لتوجيه السوق بعد ذلك إلى حالة التوازن.

يعتبر المقاول في منظور كيرزير، المولد الحقيقي للنمو الاقتصادي، ففي عملية النمو الاقتصادي، يجب أن ينظر إلى المقاول كمغتزم لفرص الربح بدلا من أن ينظر إليه كخالق ومنشئ لهذه الفرص، كما يفترض كيرزير أن غياب روح المقاول واليقظة، سيؤدي لا محال إلى عدم استغلال فرص الربح الجديدة على المدى الطويل²، وستسفر هذه الحالة عن تباطؤ عملية النمو الاقتصادي. وعليه، وحسب هذا التصور، يعتبر فعل المقاول مرادفا للنمو الاقتصادي، كما أنه لا يمكن فصله عن التنافسية، "فأساليب وعمليات السوق التنافسية هي بالأساس ريادة"³، ويعتمد ذلك على التفاعل الحر بين الأفراد، فحسب مارتينالي Martinelli هذه الأساليب والعمليات هي بشكل أساسي اجتماعية⁴.

في هذا المستوى من التحليل، يحاول كيرزير أن يجلب انتباهنا إلى تأثير البنى المؤسساتية والسياقية "contextuelles" على ظهور هذا النوع من النشاط الإنساني. فيعتقد أن النشاط المقاولاتي يتأثر بنسق من المحفزات الاقتصادية والاجتماعية، كالربح، المكانة، السلطة، إلخ. كما يشير إلى أن ظهور أساليب وعمليات السوق التنافسية يتطلب سلوكيات وتصرفات ريادة⁵، هذه السلوكيات تتجسد في بعض الأفعال مثل اليقظة، استغلال فرص الربح، والتي تحتها أجهزة مؤسساتية واجتماعية.

فيما يتعلق بالملكية، يعتبر كيرزير أنها ليست ضرورية في النشاط المقاولاتي، فيشير إلى أن "المقاول الحقيقي... بدافع اليقظة، يتمكن من إدراك واستغلال الحالات التي يمكن البيع فيها بأسعار مرتفعة ما يمكن شراءه بأسعار أقل... (الربح الريادي أو المقاولاتي النقي) لا يكون نتيجة عملية تبادل منتج ما، الذي يقدر المقاول قيمته بسعر منخفض في حين يقدره الآخر بقيمة أعلى بكثير، بل يأتي نتيجة اكتشاف البائع والمشتري للمنتج، حيث يدفع هذا الأخير (المشتري) أكثر مما يطلبه لأول (البائع). فاكتشاف فرص الربح يعني اكتشاف شيء ما يمكن الحصول عليه دون أي تكلفة، والذي لا يستدعي أي استثمار..."

¹ Ibid, p. 86.

² Ibid, p. 74.

³ Ibid, p. 15.

⁴ A. MARTINELLI, "Entrepreneurship and Management", op.cit, p. 486.

⁵ Ibid, p. 486.

كاستنتاج لكيرزner، يمكن القول أنه من بين الاقتصاديين الرئيسيين الذين اهتموا بدراسة المقاول، فمن خلال وضع مفهوم اليقظة في قلب نظرية المقاول، يعتبر كيرزner أن المقاوله هي عملية اكتشاف واستغلال فرص الربح. يعتبر مارتينالي Martinelli أن كيرزner هو من الاقتصاديين الأوائل الذي قدم تحليل سوسيولوجي محكم عن المقاول، فباعباره مراجحا "arbitragiste" يعتقد مارتينالي أن نظرية المقاول لكيرزner يمكن إدماجها في نظرية التضمنين "la théorie de l'encastrement" لجرانوفيتز Granovetter وهكذا يمكن دراسة المقاول كفاعل اجتماعي متضمن في شبكة علاقات اجتماعية التي تسمح له للوصول إلى موارد أساسية كالمعلومات والمعرفة بالسوق، الرأسمال، إلخ¹. أما روندال هولكومب Randall Holcomb، فيعتقد أن تحليل كيرزner للمقاول أبرز أهمية الدور الذي يقوم به المقاول في الاقتصاد وتأثيره على السوق التنافسية، بينما وجد أنه أعار القليل من الاهتمام لمصادر الفرص الربحية التي هي أصل الفعل المقاولاتي².

وفي الختام، نلاحظ أن كلا المفكرين من الاقتراب الاقتصادي، أعطيا في تحليلاتهما الأولوية لدور وتأثير المقاول على الاقتصاد، وذلك عن طريق إبراز أهميته ودوره في النمو الاقتصادي. بينما نلاحظ في المقابل، أنهما أنتبها إلى أهمية المحيط والنسق الاجتماعي والثقافي في ظهور الفعل المقاولاتي. وهكذا، فإن أعمال هاذين المؤلفين، شومبيتر وكيرزner، استطاعت أن تربط بين البعد الفردي أي الجزئي التي ركز على دور المقاول وخصوصية فعله، والبعد السياقي أو الكلي التي حاول أن يدرس المقاول في تفاعله مع محيطه والمؤسسات الاجتماعية.

II. الرأسمالية كأساس أيديولوجي لمقاوله وروح المبادرة

تطورت المقاوله وإنشاء المؤسسات في سياق يعزز حرية المبادرة والملكية الخاصة لوسائل الإنتاج، فكثير من المفكرين والمنظرين، مثل فيبر Weber، سومبير Sombart وشومبيتر Schumpeter وغيرهما، يعتقدون أن ظاهرة المقاوله ترتبط ارتباطا وثيقا بالرأسمالية والروح الرأسمالية، فيعتبر هؤلاء المفكرون أن السلوك المقاولاتي يؤدي إلى ظهور وتطور الرأسمالية، بالإضافة إلى ذلك، فيُنظر للرأسمالية من قبل هؤلاء على أنها السياق الملائم لتطور ظاهرة المقاوله، إنَّ التطابق بين البنى الأيديولوجية والسلوك الاقتصادي ضروري لازدهار ظاهرة المقاولاتية³.

¹ A. MARTINELLI, "Entrepreneurship and Management", *op.cit*, p. 485-486.

² R. G. HOLCOMB, "Information, Entrepreneurship, and Economic Progress". In: R. KOPPL, (ed.), *op.cit*, p. 173.

³ L. MURRAY, I. MAC MILLAN, "Entrepreneurship: past research and future challenges". In: A. CUERVO, B. RIBEIRO, S. ROIG, (Eds.), *op.cit*, p. 141.

الحديث عن الرأسمالية باعتبارها الأساس الأيديولوجي لروح المبادرة "l'esprit d'entreprise" والمقاولاتية، يتطلب بشكل تلقائي ومنهجي التطرق إلى مفهوم روح الرأسمالية، وذلك لأنها تتيح لنا التعرف على العلاقة الموجودة بين النظام الرأسمالي والمؤسسة وكذا ظاهرة المقاولاتية. سنحاول في هذا الجزء من العمل تقديم عرض عن الروح الرأسمالية وإبراز العلاقة الموجودة بين روح المبادرة والرأسمالية والروح الرأسمالية.

1. الرأسمالية والروح الرأسمالية

تجدر الإشارة إلى أنّ الرأسمالية أسالت الكثير من الحبر، ومع ذلك وبالرغم من هذا الحجم الهائل من المؤلفات، يبدو أنّ هناك اختلافات طفيفة بين مجمل التحليلات حول النظام الرأسمالي، إن كانت ليبرالية أو ماركسية، وذلك لأنّ تقريباً جميعهم يميلون إلى رؤية "الرأسمالية على أنّها نظام أين يبحث فيها الإنسان إلى تحويل (أو "غزو") الطبيعة بشكل متزايد، وجمع العائدات دائماً بشكل أكبر من التوسع"¹. ماركس Marx، على سبيل المثال، يحلل الرأسمالية على أنّها النظام الذي يبحث باستمرار عن التراكم غير المحدود لرأس المال، أو كما نقرأ في "الرأسمال" "le capital"، الرأسمالية دائماً في حاجة إلى تراكم، أي لتحويل بشكل مستمر الجزء الأكبر من الفائض القيمة أو الناتج الصافي إلى رأسمال². كذلك، في الأخلاق البروتستانتية لماكس فيبر والذي يعتبر من المدافعين للمدرسة الحدية "l'école marginaliste" (المدرسة النيو-كلاسيكية)³، يعتبر أنّ الرأسمالية هي مماثلة لمواصلة البحث عن الاستفادة والربح المتجدد باستمرار، وذلك عن طريق المؤسسات الدائمة، العقلانية والرأسمالية⁴. وهكذا، فإنّ فكرة التراكم المستمر للرأس المال تعتبر الفكرة المركزية في تصور كارل ماركس وماكس فيبر، والوسيلة الأساسية لتحقيق الديناميكية لنظام الرأسمالي، كما أشار كلاهما إلى توجه وقدرة الرأسمالية على النمو⁵.

إذا قمنا بتحليل مصطلح الرأسمالية، يمكن أن نلاحظ بوضوح أنّها مشتقة من رأس المال، وعليه يعتبر مصطلح رأس المال العنصر الأساسي للرأسمالية، فهو العنصر المنظم والبنوي لنظام الإنتاج الرأسمالي. فباعتبار

¹ I. WALLERSTEIN, "L'Occident, le capitalisme et le système-monde moderne", *Sociologie et sociétés*, Vol. 22, No. 1, Montréal, PUM, avril 1990, p. 20.

² K. MARX, *LE CAPITAL, Critique de l'économie politique*, livre premier "Le développement de la production capitaliste", traduction : J. ROY, Paris, Édition sociales, 1977, p. 423.

³ R. SWEDBERG, *Max Weber and the idea of Economic sociology*, cité in, P. STEINER, *La sociologie économique*, Paris, Édition La Découverte, 2005, p. 13.

⁴ M. WEBER, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, op.cit., p. 5.

⁵ L. GREENFELD, *The Spirit of Capitalism, Nationalism and Economic Growth*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, and London, 2003, p. 7; p. 11.

رأس المال أو تراكم رؤوس الأموال العناصر النبوية التي يقوم عليها النظام الرأسمالي، فلا تعني مجرد تراكم الثروة بل تحمل فكرة التحويل الدائم لهذه الثروة، فرأس المال أو محصلة للتراكبات الماضية سيتم إعادة استعمالها أي إعادة استثمارها للمزيد من تراكم الثروة. هكذا، فلا يمكن لرأس المال أن ينمو إلا عن طريق التداول، فهذا السعي الحثيث للتراكم المتزايد والدائم من قبل الرأسماليين هو الذي يعطي الخصوصية التاريخية لهذا النظام الاجتماعي. فيمكن القول إنَّ الرغبة العقلانية لتحقيق أقصى حد من تراكم يعتبر "القانون" ¹ الضابط *la "loi" régulatrice* للنشاط الاقتصادي في هذا النسق، فأولئك الذين لا يخضعون إلى هذه القواعد سيتم تهميشهم من الدورة الاقتصادية والحكم عليهم بالاختفاء.

في أواخر القرن العشرين، بدأ مفهوم اقتصاد السوق يحل تدريجياً محل مفهوم الرأسمالية، فبات من المؤكد أنَّ السوق أصبحت تلعب بشكل متزايد دوراً هاماً في النظام الرأسمالي الحديث. في المؤلف الشهير "الروح الجديدة للرأسمالية" *"Le nouvel esprit du Capitalisme"*²، يميز بولونسكي Bolanski وشيايلو Chiapello بين الرأسمالية واقتصاد السوق. مع الرجوع الصريح لعبارات فيرنو بروديل Braudel الذي يعتقد أنَّ اقتصاد السوق تشكل بتزامن وإلى جانب ظهور قيمة التراكم اللامحدود للرأسمالية³، يعتقد بولونسكي وشيايلو أنَّ هذه القيمة تعمل على تغذية النظام الرأسمالي⁴. يركز اقتصاد السوق على فكرة تنظيم المواجهة بين العرض والطلب وعلى وظيفة السعر في التنظيم الاقتصادي، في حين، تشير الرأسمالية، كما ذكرنا أعلاه، إلى مفهوم رأس المال وإلى فكرة إعادة إنتاج بشكل مستمر لرأس المال⁵.

يمكننا القول إذًا، إنَّ هذا التوجه لإعادة إنتاج رأس المال المتواصل والمتولد عن السعي المستمر وبلا نهاية إلى تراكم رأس المال هو الذي يميز بشكل جوهري الرأسمالية عن التشكيلات الاجتماعية الأخرى. إنَّ التراكم والتزايد المستمر للثروة هو نتيجة سلوكيات جديدة ظهرت أساساً مع هذا النظام الجديد؛ فظهور الرأسمالية صاحبه أيضاً ظهور شخصية جديدة وهي "الإنسان الاقتصادي" *"homo aeconomicus"*. هذا الفاعل الاقتصادي المثالي الذي يجسد الأيديولوجية المادية الفردانية، الحامل للسلوكيات العقلانية، المخطط والذي يبحث دائماً على أقصى الأرباح، يشكل العنصر الأساسي للنظام الرأسمالي. مدفوعاً بروح خاصة،

¹ I. WALLERSTEIN, *Le capitalisme historique*, Paris, Édition La Découverte, 1985, p.19.

² L. BOLANSKI, É. CHIAPELLO, *Le nouvel esprit du Capitalisme*, Paris, Éditions Gallimard, 1999.

³ F. BRAUDEL, *Civilisation matérielle, Économie et Capitalisme XV^e-XVIII^e siècle, Tome 2, Les jeux de l'échange*, Paris, Armand Colin, 1979, p. 206.

⁴ L. BOLANSKI, É. CHIAPELLO, *op.cit*, p. 39.

⁵ يؤكد بروديل في عمله الرئيسي "الحضارة المادية" أنَّ الرأسمالية هي النظام الوحيد القادر لإعادة إنتاج رأس المال، أنظر إلى: BRAUDEL, Fernand, *op.cit*, p. 207.

أدى هذا الفاعل الجديد إلى الظهور التاريخي للرأسمالية وانتشارها على المستوى العالمي، فهذه الروح الخاصة تشير إلى عقلية معينة أو نظام تمثلي خاص الذي يشجع الفاعلين الاقتصاديين إلى تبني سلوكيات وتصرفات تتماشى مع تراكم رأس المال عن طريق استثماره الدائم في الدورة الاقتصادية. حسب هذا العرض، فإنّ هذه الروح الخاصة، أو كما هي معروفة بين المتخصصين بـ "الروح الرأسمالية" تفسر التزام هؤلاء الفاعلين الاقتصاديين بعملية التراكم.

يبدو أنّ أول من أستعمل هذا المفهوم هو سامبر Sombart في الطبعة الأولى من كتابه "الرأسمالية الحديثة" *"Capitalisme moderne"*¹، بيد أنّ المعنى الذي أعطاه هذا الأخير للرأسمالية كان مختلفاً عن ذلك الذي أعطاه فيبر Weber. في حين أنّ سامبر ركز في المعنى الذي قدمه على خاصية المبدع والمبتكر لرجل الأعمال، نجد أنّ فيبر ركز على روح الرأسمالية موجهة نحو أخلاق العمل².

في المنظور الفيبري، تشير الروح الرأسمالية إلى جميع الدوافع الأخلاقية التي تلهم الفاعلين الاقتصاديين (المقاولين) على تبني سلوكيات المواتية لتراكم رأس المال، فهذه السلوكيات ذات البعد الديني تسمح لهم بضمان الخلاص الفردي.

يعتبر بولونسكي Bolanski وشيايلو Chiapello أنّ أعمال فيبر أبرزت المبررات الشخصية والنفسية التي تسمح بتفسير التزام الفاعلين في النظام الرأسمالي. لكن حسب هذان الباحثان، الدوافع النفسية ليست كافية لتفسير التزامات الفاعلين في عملية تراكم رأس المال، فلا بد من مبررات أخرى لفهم أفضل لهذا الالتزام. يستلهم بولونسكي وشيايلو من هيرشمان Hirshman المصدر الثاني للتبرير المتعلقة بفكرة الصالح العام، أي بمعنى آخر، فإنّ هذا الالتزام في النظام الرأسمالي يخدم الصالح العام³. وهكذا، فلم تعد تعرف الروح الرأسمالية بمحتواها الجوهرية والأخلاقي *"éthos"*، بل أصبحت "مجموعة من المعتقدات المرتبطة بالنظام الرأسمالي وتساهم على تبرير هذا النظام وتدعيم، عن طريق إضفاء الشرعية، أساليب العمل والتدابير التي تنسجم معه"⁴.

حسب هذا التصور، لكي يلتزم الفاعلين بالأنشطة الربحية وعقلية التقدير *"logique de calcul"* والبحث عن الكسب، يحتاج هؤلاء الفاعلين إلى دوافع شخصية قوية فضلاً عن الدوافع ذات الطابع العام،

¹ L. BOLANSKI, È. CHIAPELLO, *op.cit*, p. 668.

² H. BRUHNS, "économie et religions chez Werner Sombart et Max Weber", cité in, *Idem*, p. 668.

³ *Ibid*, p. 45.

⁴ *Ibid*, p. 46.

والتي تقوم بتدعيم انجاز المهام التي تنتسب للرأسمالية. إذا، يمكن القول إنّ روح الرأسمالية هي أيديولوجية أو "مجموعة من المعتقدات المشتركة المنتسبة للمؤسسات... ومثبتة في الواقع" وحسب المعنى الذي أعطاه لويس ديمون Louis Dumont¹ لمفهوم الأيديولوجية، فهي تساهم في دعم أساليب العمل والترتيبات المتجانسة مع هذه الروح والتي تضمن مشاركة الفاعلين في عملية التراكم والعقلية الربحية².

إذاً، الرأسمالية كنمط حياة ووسيلة لتنسيق الأفعال لا يكن فهمها دون مراعاة روحها أو حسب بولنسكي وشيايلو الأيديولوجيات التي تبرر الالتزام في هذا النظام التاريخي³.

هكذا، يمكن القول إنّ التزام الفاعلين في النظام الرأسمالي يتطلب وجود الروح. هذه الروح تهيئ الفاعلين وتحفزهم على تبني سلوكيات وأنشطة متجانسة مع منطق إعادة الاستثمار وتراكم رأس المال، كما أنّها تمنح للفاعلين الإجابات على الفائدة والغرض من التزامهم وأفعالهم.

2. روح المبادرة والرأسمالية

تعتبر إنشاء المؤسسات وروح المبادرة جزءاً من حركة التاريخ البشري. بالنسبة لكثير من الباحثين، يعتبر المقاول ممثل المؤسسة وروح المبادرة وخاصية من خصائص النظام الرأسمالي الصناعي، فحسب سامبر Sombart، فإنّ تطور الرأسمالية أدى إلى ظهور الأخلاق المواتية للمقولة وروح المبادرة، فانتشار هذه الروح كان في إطار سياق يشجع المبادرة الفردية ويدعو لتراكم الثروة والسعي لتحقيق المكاسب.

وعليه، أصبحت الرأسمالية السياق الذي يشجع تطور المقولة وروح المبادرة، ففي هذا السياق، لم يعد السلوك المتمثل في السعي وراء الثروة سلوكاً مداناً، بل أصبح يعكس النجاح الاجتماعي وتحقيق الخلاص الأبدي للروح حسب أطروحة فيبر. عززت الرأسمالية إقامة وانتشار المذاهب، كالليبيرالية، الفردانية والعقلية الرأسمالية. هذه المذاهب، سمحت من جهةها بظهور التنظيم العقلاني للعمل الحر والمبادرة الفردية، فمع انتشار هذه المذاهب، أصبحت الثروة والعمل تنشأ من طرف أفراد يتمتعون بحرية القيام بنشاطهم ويتمتعون بالاستقلالية التي تحررهم من مسؤوليات محيطهم، أكانت مسؤوليات عائلية أو اجتماعية. فأصبحت المصلحة الخاصة التي ترافقها المصلحة العامة متانة المجتمع الرأسمالي.

¹ Ibid, p. 35.

² O. AKTOUF, *op.cit*, p. 84.

³ L. BOLANSKI, È. CHIAPELLO *op.cit*, p. 42.

بروز هذه المذاهب (الفردانية والليبرالية...) التي تزامنت مع انتقاد ومراجعة القيم التقليدية، التي كانت تعطي الأولوية للجماعة على حساب الفرد، غيرت بشكل جذري النظام الاجتماعي وأرست لقواعد وحقوق تضمن هيمنة الفرد وحريته، وبالتالي، تعطي للأفكار المتعلقة بحرية الامتلاك والملكية الفردية المكانة المرموقة.

يلاحظ فيبر أنّ في المجتمعات الغربية الرأسمالية، انفصلت المؤسسة التي هي تجسيد لروح المبادرة عن الأسرة والمجتمع المحلي بشكل تدريجي. يضيف أيضا أنّ خصوصية المؤسسة الغربية، التي يقودها المنطق العقلاني المادي¹ تتمثل في قدرتها على الفصل بين ممتلكات المؤسسة وممتلكات المنزل، أي قدرته على التمييز المحاسبي والقانوني بين المؤسسة والمنزل². وعليه، فإنّ هذا الفصل التام بين من جهة، موارد المؤسسة وموارد الخاصة (ميزانية البيت)، ومن جهة أخرى، بين مكان العمل (المؤسسة) ومحل الإقامة، سمح للمؤسسة الرأسمالية من التحرر من التزامات المجتمع المحلي والقرارات اللاعقلانية والتعسفية التي تستند على قيم تقليدية وعائلية. هذه العقلية التي تقوم على التقدير والحساب والسعي الدؤوب إلى تحقيق الأرباح وتراكم رأس المال، لا يمكنها أن تنمو إلا في محيط اجتماعي يدعم ويشجع هذه السلوكيات. يلاحظ فيبر في هذا السياق، أنّ تطور هذه الروح العقلانية المادية في المجتمع الغربي أدى إلى بناء وتطور إطار تشريعي يتلاءم مع تطور هذه الروح الجديدة³.

وهكذا، فإنّ الرأسمالية التي رافقتها هذه المذاهب، التي تعكس رؤية خاصة عن الحياة الاجتماعية، السياسية والاقتصادية، ساهمت بشكل كبير إلى افتتاح المجتمع على المقولة وروح المبادرة؛ فهي تمثل الأرض الخصبة لتعزيز روح المبادرة والمقولة.

وانطلاقاً من كل ما ذكر، فإنّ روح المبادرة كما يؤكد الكثير من الباحثين لم تظهر من فراغ، بل هي نتاج لتنمية اقتصادية واجتماعية للمجتمع، لإنشاء المؤسسات وإدارتها وتطورها في مراحل لاحقة من تاريخ نموها مرتبطة بشكل وثيق بأفعال الفاعلين (المقاولين) الذين هم نتاج العملية التاريخية للمجتمع الذي ينمو فيه. فظهور روح المبادرة في المجتمع لم يكن نتيجة لإرادة دولة أو مؤسساتية خالصة، ولكن لعملية هي في تناغم مع التطور التاريخي للمجتمع.

¹ M. WEBER, *op.cit*, p. 130.

² M. WEBER, *Économie et société, Tome II, « L'organisation et les puissances de la société dans leur rapport avec l'économie »*, Paris, Pocket, collection AGORA, 1995, p. 116.

³ *Idem*, p. 116.

استنتاج الفصل

على الرغم من أنّ هذه النظريات اختلفت في مقاربتها لموضوع المقاول والمقاولاتية، إلا أننا نلاحظ أنّها ساهمت بشكل كبير وواضح في تطوير المعرفة المتعلقة بالمقاولاتية وفهم الظاهرة من زوايا مختلفة، كما عملت على تعميق وإثراء التحليلات المتعلقة بمجال المقاول، خاصة عملية إنشاء المشاريع والدخول في مجال النشاط المقاولاتي.

حيث قامت بإبراز أهمية المحيط والنسق الاجتماعي والثقافي في ظهور الفعل المقاولاتي. كما استطاعت أن تربط بين البعد الفردي أي الجزئي التي ركز على دور المقاول وخصوصية فعله، والبعد السياقي أو الكلي التي حاول أن يدرس المقاول في تفاعله مع محيطه والمؤسسات الاجتماعية.

بينت لنا الدراسات أنّ المؤسسة وروح المبادرة هما خاصية من خصائص النظام الرأسمالي، فتطور الرأسمالية أدى إلى ظهور الأخلاق المواتية للمقاول وروح المبادرة، فانتشار هذه الروح كان في إطار سياق يشجع المبادرة الفردية ويدعو لتراكم الثروة والسعي لتحقيق المكاسب. فاعتبرت الرأسمالية وروح الرأسمالية القاعدة الأيديولوجية لظهور وانتشار الفعل المقاولاتي.

الفصل الثالث

واقع المؤسسات الخاصة الصغيرة والمتوسطة

في الجزائر

تمهيد

عرفت المؤسسات الجزائرية الخاصة منذ الاستقلال مراحل تاريخية مختلفة. نتيجة التوجهات الأيدولوجية المتبناة عشية الاستقلال، اعتمدت الدولة الجزائرية استراتيجية تنمية تقوم على تشجيع المؤسسات العمومية الكبرى وتهميش القطاع الخاص. فأصبحت المؤسسات العمومية هي النموذج السائد واعتبرت الوسيلة الأساسية لتحقيق التنمية، بينما المؤسسات الخاصة، كانت موجهة لإنتاج السلع الاستهلاكية التي كانت تعد غير استراتيجية في المشروع الوطني للتصنيع وتحديث البلاد.

لم تستطع المؤسسات الخاصة أن تساهم بشكل مباشر في العملية التنموية إلا مع نهاية الثمانينيات، حيث أصبح ينظر إليها منذ ذلك الوقت كشريك فعال في التنمية الاقتصادية والاجتماعية للمجتمع الجزائري.

سنتطرق في هذا الفصل من الرسالة إلى تقديم لمحة عامة عن وضع المؤسسات الخاصة ومختلف المراحل التي عرفتھا منذ الاستقلال إلى يومنا هذا. كما سنحاول تقسيم هذه المراحل التي مرت بها إلى ثلاث فترات لنبرز من خلالها طابع التطوري لهذه المؤسسات ومحيطها، حيث اعتمدنا في ذلك على تطور النصوص القانونية المشرعة للاستثمار الخاص. تتمثل هذه المراحل الثلاث في: المرحلة الأولى (1963-1982)، المرحلة الثانية (1983-1988) وأخيرا المرحلة الثالثة ابتداء من 1988 إلى يومنا هذا.

I. واقع المؤسسة الخاصة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ملامح خاصة

قبل البدء في عرض مختلف المراحل التاريخية التي مرت بها المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الخاصة، تجدر الإشارة هنا إلى نقطتين أساسيتين. أولاً، أنّ ظهور وولادة جزء كبير من القطاع الصناعي الخاص بالجزائر كان بعد الاستقلال (1962)، حيث عرف هذا القطاع تطوراً بطيئاً في محيط يفتقر لأي تقاليد أو ماضٍ صناعي، فلم يكن هناك أبان الاستقلال أية بنية تحتية أو بنية فوقية مناسبة وملائمة تسمح بتطور القطاع الصناعي الخاص. ثانياً، منذ السنوات الأولى للاستقلال، كان القطاع الخاص موضوعاً لجدل كبير، حيث اعتبره البعض قطاعاً مستغلاً ومنافساً خطيراً للقطاع العمومي (هو الخطاب التي تبنته الدولة)، بينما رآه الآخرون مكماً أساسياً للقطاع العمومي. فكان هذا الاختلاف في وجهات النظر، واضحاً من خلال النصوص القانونية¹ التي وضعت بعد الاستقلال. فبينما منحت بعض النصوص الشرعية التاريخية للقطاع الخاص، حاولت الأخرى فرض إجراءات ووسائل للحد أو بالأحرى للقضاء الكامل عليه. وعليه، يمكن القول إنّ وضع وتطور القطاع الخاص في الجزائر كان رهينة الخطابات السياسية والنصوص القانونية، ولذلك قمنا بتقسيم تطور هذا القطاع إلى ثلاث فترات هامة، كل منها تعتبر على فترة انتقالية بالنسبة لهذا القطاع.

1. الفترة ما بين 1962 - 1979

عشية الاستقلال، كان يُعد القطاع الخاص بعض العشرات (أربعين على الأكثر) من المؤسسات التي يمتلكها مواطنون جزائريون والتي تشغل أكثر من 15 عاملاً². ففي الفترة الممتدة ما بين 1955 - 1962، لم يكن عدد المؤسسات الخاصة يتجاوز 141 مؤسسة بمختلف أحجامها³، فلم يكن نصيب المواطنين الجزائريين من هذا العدد إلا القدر القليل جداً. وهكذا، وجدت الدولة الجزائرية نفسها، عشية الاستقلال، أمام قطاع صناعي غير متجانس يتكون بشكل عام من مؤسسات صغيرة الحجم، فنجد أنّ حوالي 53% من

¹ قانون 1962، قانون الاستثمارات لـ 1963 و1966، الميثاق الوطني لـ 1976، قانون 1982 وأخيراً المراسيم التشريعية لـ 1993 و2002 المتعلقة بتطوير الاستثمار.

² R. ABDOUN, "Le secteur industriel privé en Algérie", *Annuaire de l'Afrique du Nord*, Tome XXV, 1986, Paris, CNRS, 1988, p. 460.

³ D. LIABES, *Capital privé et patrons d'industrie en Algérie 1962-1982, proposition pour l'analyse de couches sociales en formation*, Alger, Centre de recherche en économie appliquée -CREA-, sans date, p. 249.

من أجمالي المؤسسات كانت تشغل أقل من 20 أجيروا¹. وعليه، يمكن القول إن المؤسسات التي وجدت في تلك الفترة كانت ضعيفة نسبيا من حيث الحجم والعدد.

ما يمكن أن نلاحظه أنّ تطور الاستثمار الخاص بعد الاستقلال كان مرتبطا إلى حد كبير بالظروف الأيديولوجية والسياسية، فإذا توقفنا عند السنوات الأولى للاستقلال، لا سيما ما بين 1962 و1965، سنلاحظ أنّ هناك بعض التطور للاستثمار الخاص. فعلى الرغم من كونه بسيطا واقتصر أساسا على شراء بعض الوحدات الشاغرة التي تركها الأوروبيون بعد رحيلهم في سنة 1962، يمكن أن نلاحظ حسب الأرقام الواردة في الجدول التالي (رقم 1) أنّ في الفترة الممتدة بين 1963 و1965 نشأت حوالي 258 مؤسسة خاصة وذلك رغم الظروف السياسية والأيديولوجية التي لم تكن مشجعة تماماً للاستثمار الخاص.

الجدول رقم 2: توزيع المؤسسات الخاصة حسب تاريخ انشائها

المجموع	1970 1971	1969	1968	1966 1967	1963 1965	1955 1966	
عدد المؤسسات	119	181	245	262	258	141	
%	9,9	15	20,3	21,7	21,4	11,7	
1206							
100							

المصدر: دراسة حول الصناعة في القطاع الخاص، AARDES، 1975².

من باب التذكير، فقد صدر "قانون الاستثمار" لسنة 1963 في جو عرفاً نوع من الازدراء للرأسمالية الزراعية والصناعية³. ففي نفس الفترة، صدر قانون خاص "بالممتلكات غير المشروعة" "Les biens mal acquis"⁴ حيث منح لإدارة الدولة الجزائرية الحق في إعادة النظر في الممتلكات والعقارات التي يعتقد أنّها تمّ اكتسابها عن طريق السلب والنهب. أعطى هذا القانون للحكومة الجديدة السلطة الكاملة لإعلان أنّ هذه الممتلكات أصبحت "ممتلكات الدولة"، فهذه التشريعات القانونية كانت معادية ومنفرة لأي استثمار خاص ولأي مظهر من مظاهر الرأس المال الخاص.

¹ R. ABDOUN, *op.cit*, p. 460.

² D. LIABES, *op.cit*, p. 249.

³ J. PENEFF, *Industriels Algériens*, Paris, CNRS, 1981, p. 17.

⁴ القانون المتعلق "بالعقارات المسلوقة والمحجوزة من قبل الإدارة الاستعمارية" لـ 26-07-1963، الذي يشير إلى أنّ كل العقارات، الأثاث والعمارات المسلوقة والمحجوزة والتي تمّ نهبها لصالح الأغاوات، باش-أغاوات، والذين ينظر إليهم في القانون كعمال للإدارة الاستعمارية، تصبح ممتلكات للدولة الجزائرية، نقلا عن: J. PENEFF, *op.cit*, p 17.

في هذه الفترة، كانت الاتجاهات أيدولوجية والسياسية المتبناة موجهة بشكل كبير نحو زيادة سلطات الدولة لمراقبة القطاع الخاص، فنظرا لتلك التوجهات الأيدولوجية عمدت الدولة إلى إجرام "الرأسمالية الوطنية" ووصفها بأنها الرأسمالية المستغلة. كما ينبغي الإشارة هنا إلى أنّ هذه الفترة، وهي الفترة ما بعد الحرب، تميزت بظهور خطاب معادي للبرجوازية وللليبرالية وانتشاره على الساحة السياسية والاقتصادية.

وابتداء من 1966 ومع ظهور القانون الثاني للاستثمار، انبعث من جديد القطاع الخاص وذلك لما يحتويه هذا القانون من إعادة اعتبار لهذا القطاع واعتباره مكماً للقطاع العمومي وشريكاً في العملية التنموية الوطنية. ينص هذا القانون بأن يتحمل القطاع الخاص المهام التي تأتي في بداية السلسلة الإنتاجية للقطاع العمومي، ويتخصص في إنتاج المواد الوسيطة (النسيج، مواد البناء والأشغال العمومية، المنتجات الغذائية، إنتاج السلع الاستهلاكية الفاخرة... إلخ). بينما القطاع العمومي، فهو موجه للنشاط في القطاعات الحيوية للاقتصاد الوطني، كالحديد والصلب، الصناعة البتروكيمياوية، المناجم... إلخ. وعليه، يمكننا القول بأنّ هذا القانون قام بتوزيع جديد وتخصيص للنشاطات الصناعية بين القطاع الخاص والعمومي. الجدول 2 يوضح ذلك التوزيع والفروع الذي تخصص فيها القطاع الخاص في بدايات 1970 وتركزهم خاصة في مجال الصناعات الوسيطة.

الجدول رقم 3: توزيع المؤسسات الخاصة حسب قطاعات الصناعة في 1970

النسبة (%)	عدد المؤسسات الخاصة	قطاعات النشاط
13	159	معادن
16	175	صناعة الملابس الجاهزة
17	193	النسيج
7	73	الجلود
11	124	الخشب-الاثاث
8	84	الورق والطباعة
6	62	الصناعة الكيماوية
17	191	الصناعة الغذائية
5	60	البناء والأشغال العمومية
100	1112	المجموع

المصدر: تم تقدير هذه الأرقام والنسب من الأرقام المنشورة في دليل الشركات الصناعية، وزارة الصناعة والطاقة¹.

¹ Idem, p. 197.

نلاحظ أنّ تركز قطاع الخاص في مجالات صناعية محددة لم يتم بشكل عفوي أو اعتباطي، وإتّما توجه هذا الخير بشكل مركز إلى الصناعات التي تدرب عليها منذ الاستقلال¹. يعتبر جيلالي اليابس أنّ رأس المال المستثمر في الصناعة من قبل الخواص مصدره الأساسي من التجارة (تجارة الجملة)، فمنذ الاستقلال، كان قطاع تجارة الجملة القطاع المفضل للتدريب ولتراكم رؤوس الأموال². نجد أنّ القطاعات المهيمنة في النشاط التجاري بعد الاستقلال هي نفسها المهيمنة في النشاط الصناعي في القطاع الخاص، ويجد اليابس أنّه من المنطقي زمن العقلانية أن يتجه تجار الجملة إلى الاستثمار في الفروع الصناعية التي يعرفونها جيدا ويتحكمون في سوقها أيضا³. فحسب دراسة ميدانية على القطاع الخاص الذي نشرته A.A.R.D.E.S، وجدت أنّ حوالي 65% من المقاولين هم تجار جملة سابقا وقد استثمروا في نفس النشاط. وبالتالي حسب دائما اليابس، فإنّ تراكم رأس المال التجاري وتمركزه سمح أن يكون أساسا وأرضية لتمركز رأس المال الصناعي.

كما يتبين من دراسات عديدة على القطاع الخاص الصناعي، ووفقا للأرقام التي نشرتها هيئات رسمية، فإنّ الفترة الممتدة بين 1966-1970 قد سجلت ارتفاع الاستثمارات الخاصة في قطاع الصناعة، وذلك نظرا للاهتمام الذي منحه سلطات الدولة العليا للقطاع الخاص واعتباره القطاع المكمل للقطاع العمومي في عملية التصنيع. فيعتقد اليابس أنّ رأس المال الخاص الوطني قد اكتسب شرعيته التاريخية من قانون الاستثمار لـ 1966⁴، فقد ساهم بشكل واضح في تحرير المدخرات الخاصة وحثها على الاستثمار في القطاعات الإنتاجية. فحسب الجدول التالي (رقم 3) الذي يمثل تطورا في عدد المشاريع المعتمدة من طرف اللجنة الوطنية (C.N.I) واللجنة الجهوية (C.R.I) للاستثمار، ما يمكن أن نلاحظه أنّ الاستعداد للاستثمار من طرف الخواص يظهر بشكل واضح وبارز ما بين 1968 و 1969.

¹ D. LIABES, *Étude sur l'industrie privée, actualité du secteur privé industriel, essai d'actualisation* 69-79, Alger, Institut National d'Étude et d'Analyse pour la Planification –INEAP-, Ministère de la Planification et de l'Aménagement du territoire, 1980, p. 14.

² *Idem*, p. 21; p. 27.

³ *Ibid*, p. 14; p. 17.

⁴ *Ibid*, p. 1.

الجدول رقم 4: تطور عدد المشاريع المعتمدة من طرف اللجنة الوطنية (C.N.I) والجهوية

(C.R.I) للاستثمار من الفترة 1967-1973

المجموع	1973	1972	1971	1970	1969	1968	1967	
263	2	13	12	59	104	52	21	اللجنة الوطنية للاستثمار
533	23	16	29	78	175	168	44	اللجنة الجهوية للاستثمار
796	25	29	41	137	279	220	65	المجموع

المصدر: البنك الجزائري للتطوير (BAD)، تقرير 1973-1967.¹

كما يتبين لنا من خلال الجدول أعلاه أنّ السنة 1969 شهدت أعلى نسبة من عدد التراخيص المعتمدة من طرف اللجنة الوطنية أو اللجان الجهوية للاستثمار، والذي وصل مجموعها 279، وهنا يجدر بنا أن نشير إلى أنّ في هذه الفترة، تميزت المؤسسات الخاصة ببعض الخصائص، فنجد أنّ أكثر من 95% من إجمالي المؤسسات الصناعية الخاصة كانت مؤسسات متوسطة وصغيرة الحجم، في حين لم تشكل الاستثمارات الخاصة الكبيرة الحجم أكثر من 4,6%². وتبين لنا إذا من هذه الأرقام أنّ الحجم الصغير سيصبح السمة الجوهريّة والدائمة للقطاع الخاص في الجزائر.

نشير هنا إلى أنّ بعد قانون الاستثمار الثاني لـ 1966، شهد القطاع الخاص تمركزا كبيرا في الاستثمار الصناعي ذات الأحجام المتواضعة (الصغير والمتوسط). فنعتقد أنّ سبب هذا التوجه -الاضطراري حسب تصورنا- نحو الأحجام المتواضعة، يعود بالدرجة الأولى إلى إرادة الدولة في احتكار الصناعات الكبيرة (التي تتماشى مع توجه الدولة في بناء قطاع صناعي عمومي واسع) وكذلك إلى ضعف القطاع الخاص وعدم قدرته على حشد الموارد المالية الكبيرة اللازمة لتحمل تكليف الاستثمارات الكبيرة. كما يمكن أن يفسر هذا الاتجاه، بتجذر شعور عدم الثقة لدى المقاولين إزاء الدولة ومؤسساتها³، فيعتقد المقاول أنّ الحجم المتواضع (خاصة الصغير) سوف يقلل من شكوك الدولة اتجاههم. نعتقد هنا أنّ هذا الشعور بعدم الثقة والحذر إزاء الدولة، تفسره التوجهات الأيديولوجية التي اختارتها الدولة الجزائرية الجديدة منذ الاستقلال،

¹ D. LIABES, *Capital privé et patrons d'industrie en Algérie 1962-1982*, op.cit, p. 249.

² A. SELLAMI, *Petite Moyenne Industrie et développement économique*, Alger, entreprise nationale du livre, 1985, p. 61.

³ D. LIABES, *Étude sur l'industrie privée*, op.cit, p. 5.

وذلك من خلال بعض الممارسات التي قامت بها خاصة بعد 1965، مثل التأميم ومصادرة بعض ممتلكات الخواص (في إطار مثلاً القانون الخاص بالممتلكات غير المشروعة) وجعلها من ممتلكات الدولة¹.

يمكن أن نلاحظ أنّه رغم توجه القطاع الخاص نحو الاستثمار في الحجم الصغير نتيجة الشعور بعدم الثقة والخوف، فقد كان لقانون الاستثمار 1966 الأثر النفسي على الفاعلين الاقتصاديين، ويظهر ذلك على التراكم الكمي في عدد الاستثمارات الخاصة سيما بعد 1968. بيد أنّ هذا الانتشار للقطاع الخاص، بدأ يعرف تراجعاً ابتداءً من سنة 1971 وأخذ ينبئ ببداية مرحلة جديدة للاستثمار الخاص.

تميزت سنوات 1970 بأحداث ذات أهمية كبيرة حدّدت الأسس الاستراتيجية لمرحلة جديدة، والتي اتسمت بالتناقض مع كل ما تمّ القيام به وبرمجته في الفترة السابقة إزاء القطاع الخاص. ما يمكن أن نلاحظه أنّه بعدما كانت يُوجّه للقطاع الخاص دعوات للاستثمار أكثر مخاطبين إياه بلهجة المديح، تحول ذلك إلى نعتة بتسميات توصمه بأنّه المستغل والانتهازي.

إنّ الحادث المؤسس لهذه الفترة الجديدة، هي الثورة الزراعية التي بدأت في 1972، وتلتها أحداث وممارسات لا تقل أهمية، مثل تأميم تجارة الجملة سنة 1973 وكذا مصادرة وتأميم بعض الوحدات الصناعية الكبرى الخاصة في جانفي 1975².

في حقيقة الأمر، كانت هذه الممارسات في هذه الفترة من التخطيط (المخططات الثلاثية: 1970-1973 و 1974-1977) تعكس أيديولوجية واستراتيجية التنمية الاقتصادية القائمة على التغييب تقريباً الكامل للقطاع الخاص. كما تجدر الإشارة هنا أنّ هذه الفترة تميزت بإعادة تعريف دور ووظيفة رأس المال الوطني الخاص في سياق برنامج واستراتيجية التنمية الاقتصادية للدولة الجزائرية. كما نعرب هنا أنّه في أثناء هذه الفترة، واجه القطاع الخاص قيوداً وعراقيل فرضت عليه من قبل الدولة، فالشيء اللافت أنّه رغم هذه الظروف الجديدة استطاع القطاع الخاص من الاستمرار والتطور (بشكل سري عن مراقبة الدولة) وذلك باعتماده

¹ في تصريح نقلاً عن كتاب J. PENEف, "Industriels Algériens", p. 16 أكد وزير الاقتصاد أمام الجمعية الوطنية في 1963/12/30، أنّ الدولة الجزائرية تدعو القطاع الخاص الوطني لدعم والحفاظ على الإطارات التي تحتجها الدولة أثناء مرحلة التنظيم، ولكن أبلغ في نفس الوقت أنّ هذا القطاع سيختفي مع نهاية هذه المرحلة. تعكس هذه التصاريح بوضوح، المواقف الغامضة والغير المحددة للدولة الجزائرية إزاء القطاع الخاص، مما خلق وقوى الشعور بالخوف وعدم الثقة.

² D. LIABES, *Étude sur l'industrie privée*, op.cit, p. 54.

إستراتيجيات وممارسات خاصة. واقتحامه لمجالات جديدة للتراكم، وذلك عن طريق الاندماج بشكل فعلي في تقسيم العمل بين العام والخاص¹.

الجدول رقم 5: تطور القطاع الخاص الصناعي بين الفترة 1966-1977

حجم المؤسسة	1966	1969	1974	1977	1969-1977 (%)
من 0 إلى 4 مستخدم	-	2201	3201	3339	%52
أكثر من 5 مستخدمين	-	1845	2618	2731	%48
المجموع	3358	4046	5819	6070	%50

المصدر: مخطط القطاعات الانتاجية².

وفقا للأرقام المعروضة في الجدول (رقم 4)، يمكن أن نلاحظ أن الاتجاه "المالي" الجديد للقطاع الخاص تطور بشكل لافت في الحجم المصغر للمؤسسات، أي التي توظف بين 1 إلى 4 أجراء. كما نلاحظ من خلال الجدول، أن تطور القطاع الخاص بين 1974 و 1977 عرف تباطؤا واضحا مع ارتفاع طفيف لنسبة المؤسسات التي تستخدم أقل من 5 أحياء. يشير اليابس أن منذ 1977 أصبح الاستثمار في فرص العمل يكلف القطاع الخاص 7 أكثر مقارنة ب 1969³. وعليه، فأصبح القطاع الخاص يخلق أقل فرص عمل مما كان عليه باستثناء قطاع البناء والأشغال العمومية الذي عرف نوع من الاستقرار إذا ما قارناه بالفروع الصناعية الأخرى. الجدول (رقم 5) يوضح لنا تطور خلق فرص العمل في القطاع الخاص ما بين عامي 1973 و 1977، وكذا ذلك التراجع في خلق فرص العمل الجديدة في قطاع الصناعة مقارنة بقطاع البناء والأشغال العمومية.

الجدول رقم 6: تطور خلق فرص العمل الجديدة في القطاع الخاص بين الفترة 1973-1977

قطاعات الأنشطة الاقتصادية	1973	1974	1975	1976	1977
القطاع الصناعي	87.299 %36,8	56.221 %24,5	66.847 %24,4	70.985 %22,8	86.076 %19,9
قطاع البناء والأشغال العمومية	83.750 %59,8	94.060 %62,6	86,272 %53,5	95.220 %52,5	105.512 %52,6
المجموع	171.049 %42,3	150.281 %33,6	153.119 %30,6	166.805 %29	167.056 %30,2

¹ D. LIABES, *Capital privé et patrons d'industrie en Algérie 1962-1982*, op.cit, p. 391.

² D. LIABES, *Capital privé et patrons d'industrie en Algérie 1962-1982*, op.cit, p. 419.

³ D. LIABES, *Étude sur l'industrie privée*, op.cit, p. 56.

المصدر: تحقيق حول الشغل والأجور (1973-1977)¹.

يبدو أنه منذ 1970 أصبح قطاع البناء والأشغال العمومية القطاع المفضل بالنسبة للرأس المال الخاص في حين شهد الاستثمار الخاص في مختلف المجالات الصناعية انخفاضاً ملحوظاً. يظهر لنا هذا التوجه الجديد للقطاع الخاص من الصناعة إلى قطاع البناء والأشغال العمومية أنّ رأس المال الخاص كان يستجيب لحاجيات القطاع العمومي ويتتبع عن كثب التوجهات الاستراتيجية والسياسة الصناعية المتبناة من طرف الدولة. أدت هذه التوجهات الجديدة ابتداء من المخطط الثلاثي إلى ادخال الدولة في استراتيجية التصنيع التي استدعت فتح مواقع بناء كبيرة وعديدة لإنشاء هيكل صناعي يسمح بتحقيق الاستقلالية الاقتصادية والصناعية والحفاظ عليها، ففي هذا السياق، استطاع القطاع الخاص الاستفادة من هذه الاستراتيجية التنموية بشكل كبير.

مع نهاية المخططين الثلاثين، وفي فترة ما بين 1978-1979، أثرت عدة نقاشات حول السياسات المتبعة إزاء القطاع الخاص وخصص هذا الأخير في بعض الفروع الصناعية، مثل الصناعة التحويلية، صناعة السلع الاستهلاكية، قطاع البناء والأشغال العمومية وغيرها، والتي تكون هينة. ما يجب الإشارة إليه هنا، هو أنّ هذه المرحلة الانتقالية كانت في حقيقة الامر مرحلة بلورة وانتهاء من الاستراتيجية التنموية منذ 1967 إلى 1978 وتحضير للخطة الخماسية 1980-1984².

يمكننا القول في نهاية هذا الجزء إنّ خلال الفترة الممتدة بين 1963-1979 استطاع القطاع الخاص أن يتطور بشكل ملفت، وذلك رغم كل السياسات المعادية والعراقيل لتواجهه وتطوره. فقبل 1968 يمكننا أن نلاحظ أنّ القطاع الخاص اختار استراتيجية نمو تتميز بالحذر والتحديد المعتد لحجم المؤسسة، نظرا لغياب الإطار القانوني الذي يحميه من التأميم والمصادرة. في حين نجده في الفترة الممتدة بين 1968 إلى 1979، قد تبنى، أي القطاع الخاص، استراتيجية تنمية انتقائية مرتبطة ارتباطا وثيقا بالسوق العمومية والاستثمارات الصناعية الضخمة للدولة، فتوجهت استثماراته وفقا للظروف والتوجهات السياسية العامة آنذاك، وفي مجالات لا تتطلب تكنولوجيا عالية وبدا عاملة كثيفة ومنتجة للأرباح مرتفعة نسبيا.

في هذا السياق، نجد أنّ عددا من المؤلفين³ أشاروا إلى أنّ القطاع الخاص استفاد كثيرا من السياسة "الحماية" للدولة، فتمكن من تحقيق أرباح كبيرة وذلك لأنه كان يتمتع بوضعية شبه احتكارية في بعض

¹ Idem, p. 63.

² D. LIABES, *Capital privé et patrons d'industrie en Algérie 1962-1982*, op.cit, p. 392.

³ يمكن أن نذكر رابع عبدون Rabah ABDOUN، حسين بني سعد Hocine BENISSAD.

الأسواق وحرية كاملة في تحديد أسعار السلع نتيجة غياب أو/وعدم فعالية الدولة في مراقبة الأسعار. فنجد أنّ سياسات سنوات 1970 ساهمت في إنشاء وتطور برجوازية في أحضان دولة تعتبر نفسها اشتراكية.

2. الفترة الممتدة ما بين 1980-1988

تميزت هذه الفترة بشعارات جديدة من طرف صناع القرار والتي كانت تنادي بـ"التغيير مع الاستمرار"، فشهدت نموذجا تنمويا جديدا كان نوعا ما لصالح القطاع الخاص.

مع بداية الثمانينات، كان يوظف القطاع الخاص ما يزيد على ربع العمالة الصناعية، حوالي 120 500 أجيرا¹، كان يدل ذلك على أهمية القطاع الخاص في الاقتصاد الوطني. في ذلك الوقت، كانت الدولة الجزائرية تدرك تمامًا أهمية القطاع الخاص في التنمية الاقتصادية الوطنية، غير أننا يمكن أن نلاحظ أنّه في هذه الفترة، فترة الثمانينات، تميزت المواقف الرسمية إزاء هذا القطاع بنوع من الازدواجية. فهي من جهة مشجعة، خاصة وأنّ التمييز بين "القطاع الخاص المستغل" و"القطاع الخاص غير مستغل" كما ورد بشكل صريح في الميثاق الوطني 1976 بدأ التخلي عنه بشكل تدريجي، وتمّ سحبه بشكل نهائي من الميثاق الوطني 1986. ومن جهة أخرى، نجد أنّ القانون الصادر في أوت 1982 المتعلق بالاستثمار الخاص، يشترط الموافقة المسبقة لاعتماد أي مشروع استثماري خاص، سواء كان متعلقا بإنشاء مؤسسة اقتصادية جديدة أو توسيع نشاط مؤسسة قائمة. من خلال هذه الإجراءات الجديدة، يبدو واضحا أنّ الدولة تريد أن تبقى القطاع تحت سيطرتها وتحت مراقبتها وتتبع عن قرب تنميته وتطوره.

نشير أيضاً أنّ قانون 82-11 المتعلق بالاستثمار الاقتصادي الوطني الخاص الذي أراد من جهته توضيح وضعية الاستثمار الوطني الخاص وذلك بوضع تدابير وقواعد منها ما يشجع الاستثمار الخاص، مثل الاعفاء الضريبي للمشاريع المنشأة في المناطق الداخلية للبلاد غير الحضرية، وكذلك تحديد التصاريح المتعلقة بالاستيراد (على الرغم من أنّها لا تزال محدودة)، نجد في المقابل أنّ عدداً من هذه التدابير معرّقة إلى حد ما لتطور وانتشار الاستثمار الخاص.

كما سبق وذكرنا أعلاه، فإنّ مشاريع الاستثمار الخاص أصبحت تخضع لموافقة اللجان الوطنية الرسمية في حالة ما كان مبلغ الاستثمار يتجاوز 3 ملايين دينار أو لموافقة اللجان المحلية (ولائية) عندما يكون مبلغ الاستثمار أقل من هذا المبلغ². إضافة إلى ذلك، فإنّ هذا القانون يحدد عتبة الاستثمار الخاص إلى 30

¹ R. ABDOUN, *op.cit*, p. 463

² *Idem*, p. 466.

مليون دينار جزائري لإنشاء شركة ذات مسؤولية محدودة أو مساهمة، و 10 مليون دينار لإنشاء شركة فردية أو شركة ذات تضامن، كما يمنع هذا القانون المتعاملين الاقتصاديين الخواص من امتلاك أكثر من مشروع تجاري أو استثماري واحد. فبموجب هذا القانون، حاولت الدولة تحجيم القوة الاقتصادية للرأس المال الخاص ضمن الحدود المقبولة من طرف رأس المال العمومي¹، فلم تقبل هذه الأخيرة، أي الدولة، هيمنة القطاع الخاص على القطاع العام.

ما نلاحظه أيضًا أنّ صدور قانون أوت 1982، وضعت الدولة جهازا عموميا OSCIP² تتمثل مهامه الأساسية، في "توجيه الاستثمار الخاص الوطني نحو النشاطات والمناطق التي يفترض أنّها تستجيب لمتطلبات التنمية وضمان تكاملها مع القطاع العمومي"³. من خلال إنشاء هذا الجهاز، تم الاعتراف بالدور الجوهرى للقطاع الخاص في تنفيذ أهداف التنمية الوطنية، بينما نعتقد أنّه بهذا الاجراء الجديد، أرادت الإدارة العمومية ادراج الاستثمار الخاص في عملية التخطيط المركزي وبالتالي حصر نشاطه في القطاعات محددة مسبقا في الخطة الوطنية. وعليه، فلا شيء يدعو للاعتقاد بأنّ السياسات المتبعة حتى الآن (خلال فترة المخططتين الرباعيتين 80-84 و 85-88) لتعزيز الاستثمار الخاص ليست بذلك التوجه الليبرالي كما تدعي الخطابات الاقتصادية الرسمية.

حسب الارقام المتوفرة للفترة الممتدة بين 1980-1988، شهد القطاع الخاص ارتفاعا سريعا في عدد طلبات الاعتماد والموافقة على تنفيذ مشاريع خاصة في الصناعة. فابتداءً من ماي 1983، أي تاريخ بداية تطبيق قانون 82-11، إلى غاية 1987، تمت الموافقة على ما يزيد عن 5 000 مشروع استثماري خاص بمبلغ حوالي 15 مليار دينار جزائري (أي أكثر من 69% من المجموع الكلي)، تمثل الصناعة في هذا العدد حوالي 70% من عدد المشاريع. يبين الجدول التالي (رقم 6) توزيع المشاريع الاستثمارية الخاصة حسب قطاعات النشاط الاقتصادي.

¹ Ibid, p. 466.

² الديوان الوطني من أجل توجيهه، متابعة والتنسيق "Office national pour l'Orientation, le Suivi et la Coordination de

l'Investissement Privé" أنشأ تحت رعاية وزارة التخطيط والتهيئة العمرانية.

³ Conseil Économique et Social, projet de rapport : Pour une politique de développement de la PME en Algérie, op.cit, p. 10.

الجدول رقم 7: توزيع المؤسسات الخاصة حسب قطاعات الصناعة (1983-1987)

قطاع النشاط	عدد المشاريع المعتمدة	النسبة (%)	مجموع الاستثمارات 10 ³
صناعة النسيج	690	19,4	1420
صناعة البلاستيكية	613	17,3	2158,7
ص.ح.ص.م.ك.إ. ¹	575	16,2	1471,02
قطاع البناء والأشغال العمومية	480	13,5	2091,3
الصناعة الغذائية	468	13,2	1254,5
المناجم والمحاجر	294	08,3	751,5
صناعة الخشب والورق	241	06,8	698,1
الصناعة الجلود والاحذية	107	03	216,7
قطاعات صناعية مختلفة	81	02,3	216,7
المجموع الجزئي	3549	100	10315,32
المجموع المشاريع المعتمدة	5019	100	14820,32
النسبة (%)	70,71	100	69,60

المصدر: تم تقدير هذه الأرقام من تقارير المنشورة للدوان الوطني من أجل توجيه، متابعة والتنسيق (OSCIP).

تجدر الإشارة هنا إلى أنّ الأرقام التي تظهر في الجدول (6) تبين عدد مشاريع الاستثمار الخاص المعتمدة بين عامي 1983 و1987 حسب تقارير الديوان الوطني من أجل التوجيه، المتابعة والتنسيق "OSCIP"، بينما نجد أنّ نسبة إنجاز المشاريع المعتمد ضئيلة جدا حوالي 15%² أي أكثر بقليل 750 مشروعا. نلاحظ من خلال هذه النسب والأرقام أنّ رغبة الاستثمار موجودة بشكل كبير وهذا بالنظر إلى عدد المشاريع المعتمدة، في المقابل نجد أنّ حوالي ما يزيد قليلا عن نصف ربع هذه المشاريع قد تمّ بالفعل إنجازها. يحاول بني سعد تفسير صعوبة تنفيذ المشاريع بمجموعة من عوامل ذاتية وموضوعية معقدة لذلك. من بين العوامل الذاتية، يمكن ذكر الصعوبات التي يواجهونها في الحصول على أراضٍ صناعية، التمويل بالأجهزة والمعدات

¹ صناعة الحديد والصلب، والصناعة الميكانيكية والكهربائية والإلكترونية (ISMME).

² H. BENISSAD, *Micro-entreprises et cadre institutionnel en Algérie*, document de travail No. 85, Centre de développement de l'OCDE, 1993, p. 40.

والمواد الأولية وكذلك الإجراءات القهرية للبنوك التجارية فيما يخص الموافقة على القروض الاستثمارية أو الاستغلالية المترتبة من قرارات الترخيص. كما يضيف أنّ المقاول الجزائري أبعد ما يكون حاملا للعقلية الإنتاجية والصناعية، فهو في الغالب ينتمي إلى البرجوازية التجارية التي اعتادت على استرداد رأس المال المستثمر في فترات زمنية قصيرة نوعا ما ومع نسب عالية من الأرباح إذا ما قورنت بالاستثمار في الإنتاج الصناعي¹.

بعيدا عن البيانات والتحليلات التي تحاول تفسير تأخر نمو القطاع الخاص الوطني، سنحاول التعرف على معدل نمو هذا القطاع ومساهمته في العملية التنموية للاقتصاد الوطني، سنأخذ معدل خلق فرص عمل كمعامل رئيسي لقياس هذه المساهمة.

الجدول رقم 8: عدد المؤسسات الصناعية الخاصة حسب قطاعات الصناعة في سنة (1980)

المجموع	+20	-20	الحجم قطاع النشاط
495 %10,40	79	416	البناء، الأشغال العمومية وصناعة الخزف والزجاج
341 %7,16	61	280	صناعة الكيماوية والبلاستيكية
885 %18,60	107	778	الصناعة الغذائية
651 %13,68	316	1189	الصناعة النسيج
880 %18,48	57	594	الصناعة الجلود والاحذية
880 %18,48	108	772	صناعة الخشب والورق
4757 %100	728	4029	المجموع

المصادر: تم بناءه من جدول عدد وأحجام المؤسسات الخاصة لتقرير النشاط الاقتصادي².

¹ Idem, p. 39.

² D. LIABES, *Capital privé et patrons d'industrie en Algérie 1962-1982*, op.cit, p. 418.

الجدول رقم 9: توزيع المؤسسات الوطنية الصناعية الخاصة ونموها حسب قطاعات الصناعة (1984-1987)

السنوات			1984			1985			1986			1987			1987/1984 (%)		
الحجم	قطاع النشاط		-20	+20	المجموع	-20	+20	المجموع	-20	+20	المجموع	-20	+20	المجموع	-20	+20	المجموع
	المناجم والمحاجر		170	34	204 %1,44	352	29	381 %2,46	252	28	280 %1,69	216	26	242 %1,62	+27%	-23%	+1,8%
	ص.ح.ص.م.ك.إ. ¹		935	91	1026 %7,24	1037	101	1138 %8,83	1053	87	1140 %6,91	1408	81	1489 %10	+50%	-11%	+45%
	صناعة مواد البناء		1243	85	1328 %9,38	1436	72	1508 %8,30	1498	72	1570 %9,52	1319	69	1388 %9,31	+6%	-18%	+4,5%
	صناعة الكيماوية والبلاستيكية		189	57	246 %1,73	269	56	325 %2,08	253	66	319 %1,93	280	67	347 %2,32	+48%	+17%	+41%
	الصناعة الغذائية		4288	90	4378 %30,93	4464	91	4555 %35,35	6184	104	6288 %38,12	4548	112	4660 %31,27	+6%	+24%	+6%
	الصناعة النسيج		3216	267	3483 %24,60	1773	281	2054 %25,94	3118	288	3406 %20,65	2475	297	2772 %18,60	-23%	+11%	-20%
	الصناعة الجلود والاحذية		794	54	848 %6	816	50	866 %6,72	893	58	951 %5,79	711	58	769 %5,16	-10%	+7%	-9%
	صناعة الخشب والورق		2064	75	2139 %15,11	1762	55	1817 %14,10	1841	60	1901 %11,52	2376	63	2439 %16,37	+15%	-16%	+14%
	قطاعات صناعية مختلفة		470	32	502 %3,54	210	31	241 %1,66	605	30	635 %3,85	750	45	795 %5,33	+59%	+40%	+58%
	المجموع		1336 %93	785 %7	14154 %100	12119 %94	766 %6	12885 %100	15697 %95	794 %5	16491 %100	14081 %94,5	818 %5,5	14899 %100	+5,3%	+4,2%	+5,2%

المصدر: تم جمع المعطيات من الديوان الوطني للإحصاء ONS² وقمنا شخصيا بحساب النسب المئوية، المجاميع ونسب نمو المؤسسات حسب القطاعات الاقتصادية.

¹ صناعة الحديد والصلب، والصناعة الميكانيكية والكهربائية والإلكترونية (ISMME).

² Office National des Statistiques, Revue collections statistiques : Industrie privée nationale 1984-1987, No. 14, Avril 1989, p. 4.

انطلاقاً من الجدول رقم 7 و8، يمكننا أن نلاحظ توجه القطاع الخاص للاستثمار في قطاعات عرفت منذ زمن طويل إهمالاً وعدم اهتمام من طرف المتعاملين الاقتصاديين خاصة الخواص، مثل صناعة الحديد والصلب، والصناعة الميكانيكية والكهربائية والإلكترونية، صناعة الكيماوية والبلاستيكية. فإذا أخذنا مثلاً صناعة الحديد والصلب، والصناعة الميكانيكية والكهربائية والإلكترونية، نجد أنّ هذا الفرع من النشاط الصناعي كان يمثل في سنة 1983، 3%¹ من إجمالي المشاريع الصناعية للقطاع الخاص، بينما بعد قانون 82-11 أصبحت تمثل المشاريع المعتمدة للقطاع الخاص في هذا الفرع الصناعي 16,2%، و10% من إجمالي المؤسسات الوطنية الخاصة في 1987، أي بنسبة نمو 45%+. كما نجد أنّ قطاع الصناعة الكيماوية والبلاستيكية جذب بين 1983 و1987 حوالي 17% من المشاريع المعتمدة في القطاع الخاص بمعدل نمو 41%+.

كما يمكننا أن نلاحظ أيضاً من خلال الجدولين أنّ نسبة المؤسسات التي يقل عدد عمالها عن الـ 20 أكبر بكثير من المؤسسات التي لديها أكثر من 20 عاملاً. فنجد من سنة 1984 إلى 1987، تقارب نسبة المؤسسات الخاصة التي لا يتعد عدد عمالها الـ 20 عاملاً، حوالي 95% من إجمالي المؤسسات الخاصة من كل سنة، فيبدو لنا من خلال هذه النسب أنّ القطاع الخاص بقي محافظاً على خاصيته الأساسية وهي الحجم الصغير. نلاحظ أيضاً أنّ المؤسسات الأقل من 20 عاملاً تعرف معدل نمو مرتفع نسبياً عن المؤسسات التي يزيد عدد عمالها عن الـ 20، فتجاوز عدد المؤسسات الأقل من 20 عاملاً من 369 13 في سنة 1984 إلى 14 018 في سنة 1987، أي حوالي 712 مؤسسة في أربع سنوات (5,33%+)، مقابل زيادة 33 مؤسسة التي يتجاوز عددها 20 عاملاً (20,4%+).

تجدر الإشارة هنا إلى أنّ نمو المؤسسات من حيث العدد والذي وصل إلى حوالي 5,26% في 4 سنوات يعد في الواقع ضئيلاً جداً لمتطلبات التنمية الاقتصادية. فإذا دققنا في معطيات الجدول رقم 8، يمكن أن نلاحظ أنّ هذه الزيادة الضئيلة في عدد المؤسسات الجديدة، هي نتيجة لزيادة المؤسسات في قطاعات معينة وانخفاضها في قطاعات أخرى، على سبيل المثال، نلاحظ أنّ قطاع الصناعة الغذائية انتقل من 378 4 في 1984 إلى 660 4 في 1987، أي بزيادة قدرها 282 مؤسسة (6,44%+). في حين، نجد أنّ المؤسسات التي تنشط في قطاع النسيج عرفت انخفاضاً بحوالي 711 مؤسسة في أربع سنوات، أي من 483 3 في سنة 1984 إلى 772 2 في سنة 1987 (انخفاض يقدر بـ 20,41%-).

¹ المجلس الوطني الاقتصادي الاجتماعي، من أجل سياسة لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، المرجع السابق، ص 10.

نلاحظ أيضا من خلال الجدول رقم 8 أنّ حوالي 50% من المؤسسات الوطنية التي تنشط في القطاع الخاص تركزت بشكل خاص في قطاع صناعات الغذائية وقطاع النسيج، وهذا خلال الفترة ما بين 1984-1987 كلها. حيث نجد أن قطاع الصناعات الغذائية تمثل أكثر من 30% من إجمالي الاستثمار الخاص في الفترة ما بين 1984 إلى 1987، بينما قطاع النسيج، فكان يمثل حوالي 24,7% في 1984 و 18,6% في 1987.

يظهر لنا بشكل واضح أنّه ابتداء من 1980 لم يعد قطاع البناء والأشغال العمومية المجال المفضل لدى المستثمرين الخواص لتراكم رؤوس الأموال، وهذا عكس ما كان عليه هذا القطاع في سنوات 1970.

وكخلاصة، يمكن القول إنّّه على الرغم من عدم نجاح قانون 82-11، وعدم تمكن القطاع الخاص من تحقيق الأهداف التي أسندت له، إلّا أنّ الشيء الإيجابي والملفت هو الرغبة الحقيقية للاستثمار لدى المتعاملين الخواص، ويظهر ذلك من خلال عدد المشاريع المعتمدة من طرف الديوان الوطني من أجل التوجيه، المتابعة والتنسيق، وهذا على الرغم من أنّ نسبة تنفيذ وتحقيق هذه المشاريع المعتمدة كانت منخفضة نسبيا.

3. فترة ما بعد 1988

عرفت السنوات الأولى من هذه الفترة، استفحال الأزمة الاقتصادية الاجتماعية، فكان لزاما على الحكومة الجزائرية الانتقال إلى نموذج اقتصاد السوق بطلب من المانحين الدوليين للقروض كصندوق النقد الدولي. وكنتيجة لذلك، شرعت تغييرات على مستوى القوانين والتشريعات المتعلقة بالاستثمار الخاص نظرا للثغرات والقصور التي كان يعاني منه قانون 82-11. وكنتيجة لذلك، تمّ استبدال قانون 82-11 بقانون 88-25 الصادر في 12 جويليا 1988 الذي يفتح المجال أكثر للاستثمار الخاص ويخفف من القيود التي وضعها القانون السابق. يحمل هذا القانون تشريعات جديدة تمهد للانتقال من الاقتصاد المركزي المخطط إلى اقتصاد السوق القائم على الاستثمارات والمبادرات الخاصة، ونتيجة لهذا القانون، تمّ إلغاء كل الآليات والتدابير التي وضعها القانون السابق والتي من شأنها تطويق الاستثمار الخاص، وتمثل في:

- تحديد الحد الأقصى لحجم الاستثمار الخاص الوطني؛
- منع تجميع أو تركز أكثر من مشروع اقتصادي لصالح مستثمر خاص واحد؛
- الدوان الوطني من أجل توجيهه، متابعة والتنسيق (OSIC)؛

- الاعتماد أو الموافقة المسبقة.

رغم رفع وإلغاء القيود المفروضة من طرف القانون السابق على الاستثمار الخاص، توقعات الدولة أن يشارك القطاع الخاص بشكل فعال في التنمية الاقتصادية الوطنية والحد من الآثار الاقتصادية والاجتماعية السلبية للأزمة الاقتصادية من جهة التي كانت نتيجة انهيار أسعار البترول سنة 1986، وعملية انتقال إلى اقتصاد السوق من جهة ثانية.

بموجب هذا القانون تمّ تحديد أهداف واضحة للقطاع الخاص، مثل لإسهام في خلق مناصب شغل جديدة، الاندماج في الاقتصاد الوطني عن طريق توسيع القدرة الانتاجية الوطنية، تشجيع الاستثمار في المناطق الجغرافية الأقل تطورا. فعلى الرغم من إزالة، بموجب هذا القانون، كل آليات المراقبة المنصوص عليها في قانون 1982، ومنح الاستثمار الخاص مجموعة من المزايا والتسهيلات، إلا أن الدولة بقيت متمسكة بمهدفها المتمثل في إدماج القطاع الخاص في المخططات التنموية الوطنية عن طريق تحديد الآليات ومعايير الاختيار وذلك عن طريق إدراج مفهوم الاستثمارات ذات الأولوية.

رغم مرونة قانون 88-25، إلا أن الوضعية السياسية، الاقتصادية والمالية للبلاد ازدادت سوءاً نتيجة الانخفاض المستمر لأسعار البترول في 1993، وأمام الضغوطات المتزايدة للهيئات المالية الدولية على الجزائر لاعتماد إجراءات وتدابير قانونية ومؤسسية لازمة للانتقال إلى نموذج اقتصاد السوق، انتهى الأمر بإلغاء قانون 88-25 وتمّ تعويضه بالمرسوم التشريعي 93-12 الخاص بتعزيز وترقية الاستثمار.

يتميز هذا القانون بأنه أكثر حرية من سابقيه ويعد من قبل بعض أنه من القوانين "الأكثر حرية في المغرب كله"¹، فهو أيضاً جزء من عملية الانتقال إلى اقتصاد السوق. في الواقع، يتوجه قانون الاستثمار الجديد إلى جميع نظم الاستثمار: القطاع العمومي، القطاع الخاص الوطني (الجزائري)، الشركات والأجنبي، ويضع كل هذه الأنماط على قدم مساواة، فهو في الواقع أزال كل أشكال التمييز بين النظم المختلفة للاستثمار. من أجل تنفيذ وتعزيز الاستثمار خاصة في قطاع الخاص، ينص هذا القانون على إنشاء وكالة ترقية ودعم ومتابعة الاستثمار (APSI)، تسند لهما مهمة مساعدة المستثمرين، توجيههم في جميع مراحل، من تصميم إلى تنفيذ مشاريعهم.

¹ BENISSAD, H., *L'ajustement structurel, objectifs et expériences*, Alger, ALIM ÉDITION, 1994, p. 63.

في حقيقة الأمر، لم يعرف قانون 1993 نجاحا كبيرا، فقد واجه محيطا جامدا لم يكن لصالح تعزيز وتطوير الاستثمار، فبطء الاجراءات الادارية ومشاكل متعلقة بتسيير وإدارة الأراضي الصناعية أدت إلى عرقلة تطوير الجهاز. فحسب تقرير نشاط وكالة ترقية ودعم ومتابعة الاستثمار (APSI)، نجد أنّ في نهاية 2000، تمّ تسجيل حوالي 43 000، لكن الشيء الملاحظ أن معظم هذه المشاريع بقيت مجرد مشاريع مصرح بها وتعتبر عن رغبة في إنشاء المشاريع الاقتصادية¹.

في سنة 2001 أصدرت مرسوما رئاسيا رقم 03-01 المتعلق بتطوير الاستثمار كإجراء تصحيحي ضروري لإعادة تنشيط وتعزيز الاستثمار الخاص، فيمكن اعتباره "القانون التأسيسي الحقيقي لحرية الاستثمار"².

يقترح هذا الإطار القانوني الجديد بشكل أولي، تحسين المحيط الإداري والقانوني، فهو يضمن المحافظة على الامتيازات الممنوحة في حالة إذا ظهرت إجراءات قانونية جديدة. من جملة الأمور التي ينص عليها:

- إنشاء مجلس وطني للاستثمار (CNI) المكلف بشكل مباشر في تنفيذ التشريعات حول الاستثمار؛
- إنشاء الوكالة الوطنية من أجل تنمية الاستثمار (ANDI) والتي تأتي خلفا لوكالة ترقية ودعم ومتابعة الاستثمار (APSI)، حيث تقوم بمهامها تحت سلطة ورقابة المجلس الوطني للاستثمار (CNI). مقارنة بالوكالة السابقة APSI، نجد أنّ صلاحيات ANDI أوسع من سابقتها، وتكمن في: ترقية، الاستقبال، تقديم الدعم والخدمات الإدارية إلى المستثمرين المقيمين والغير المقيمين³.

وهكذا، ومنذ اعتماد قانون الاستثمارات لـ 1993 والذي أتبعه المرسوم الرئاسي لـ 2001، عرفت المؤسسات الخاصة نموا مستمرا. الملاحظ أنّ عدد المؤسسات الصناعية في القطاع الخاص (باستثناء قطاع البناء والأشغال العمومية) ارتفع من 22 412 في عام 1991⁴ إلى 38 800 عام 1999⁵، أي زيادة تتجاوز

¹ المجلس الوطني الاقتصادي الاجتماعي، المرجع السابق، ص 12.

² F. HASSAM, *Chronique de l'économie algérienne, Vingt ans de réformes libérales 1986-2004, les chemins d'une croissance retrouvée*, L'économiste d'Algérie, 2005, p. 37.

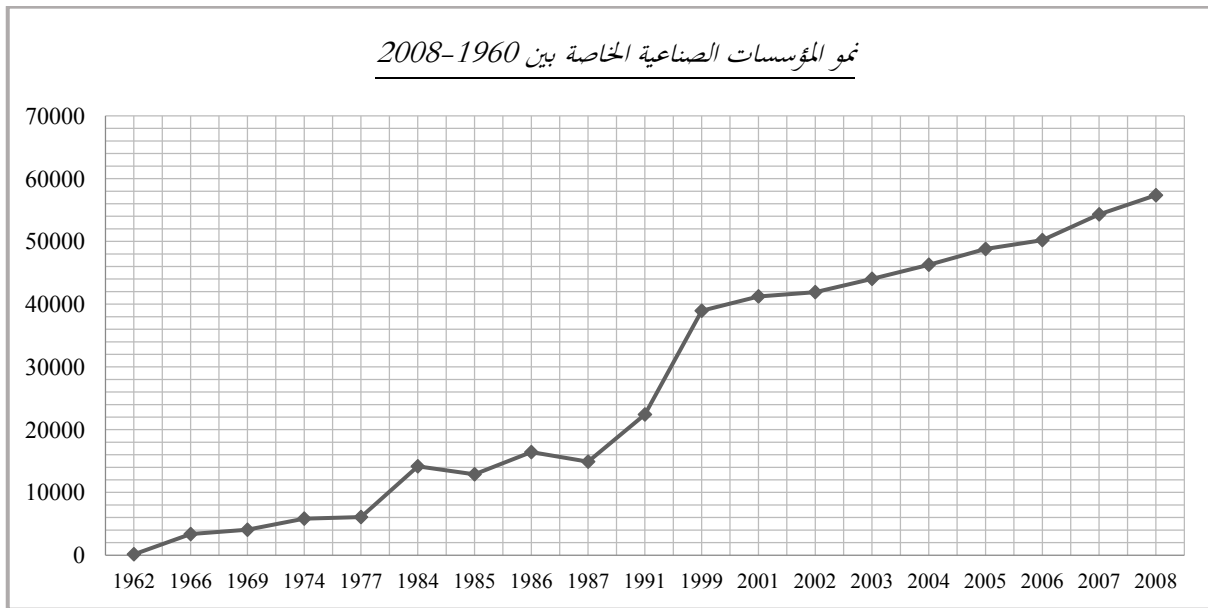
³ المجلس الوطني الاقتصادي الاجتماعي، المرجع السابق، ص 13.

⁴ ONS, *Collection statistique No55*, Alger, Office National des Statistiques, 1991, p. 25.

⁵ Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise, *Rapport sur l'état des lieux de la PME-PMI*, Alger, 2000.

73%، مع تركز شديد في المؤسسات ذات الحجم الصغير أي التي تشغل أقل من 10 عمال (92%+). ونجد أنه ابتداءً من 2000 إلى غاية السداسي الأول لـ 2009، انتقل عدد المؤسسات الصناعية الخاصة من 41 229 إلى 58 646 أي بزيادة تتجاوز 42%. من جهة أخرى، نلاحظ أنّ قطاع البناء والأشغال العمومية عرف بدوره أعلى معدلات النمو، فانتقل من 54%+ ما بين 1999-2003 (أي من 42 687 إلى 65 799) إلى أكثر من 62% كمعدل نمو بين 2004-2009.

الشكل البياني رقم 01: نمو المؤسسات الصناعية الخاصة بين 1960-2008



المصدر: حسب معطيات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة¹.

من خلال الشكل البياني، نلاحظ أنّ قطاع الخاص الصناعي الوطني شهد حركة تصاعدية منذ سنوات 1990 التي عرفت إنشاء لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عام 1992 وصدور عدة قوانين متعلقة بالاستثمارات وآخرها قانون 2001 وهو عبارة عن قانون توجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. نجد أنّ 85% من المتجمع الصاعد للنسب المئوية للمؤسسات الخاصة القائمة منذ 1962 و2008 قد أنشئت بعد 1992.

نذكر في هذا السياق أنّ منذ إنشاء وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واعتماد تعريف واضح ومحدد للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة (م.ص.م)¹، أصبحت الإحصائيات المتعلقة بهذه المؤسسات أكثر دقة

¹ Ministère des PME-PMI, Rapport sur l'état des lieux du secteur de la PME-PMI, Alger, juillet 2000 ; Bulletin d'information économique N°6, N°10 et N°14.

وتفصيلا وتعكس طبيعة المؤسسات الخاصة التي كانت تعاني منذ زمن قريب إلى نقص رهيب في البيانات الموثوقة وشاملة عكس المؤسسات العمومية.

وهكذا، فإنّ التعريف المعتمد من طرف وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لهذه المؤسسات يعتمد على ثلاث معايير: عدد العمال، حجم الإيرادات وتقرير الميزانية السنوية واستقلالية المؤسسة. تبرز هذه المعايير ثلاثة أنواع من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهي:

الجدول رقم 10: أنواع المؤسسات حسب معايير عدد العمال، حجم الإيرادات وتقرير الميزانية السنوية

المعايير المؤسسة	عدد العمال	حجم الإيرادات	تقرير الميزانية السنوية
المتوسطة	50 إلى 250	من 200 مليون إلى 2 مليار د.ج	من 100 إلى 500 مليون د.ج
الصغيرة	10 إلى 49	أقل 200 من مليون د.ج	أقل من 100 مليون د.ج
الصغيرة جدا	1 إلى 9	أقل من 20 مليون د.ج	أقل من 10 مليون د.ج

إنّ تطبيق هذا التعريف يمكّننا من التعرف على بنية حظيرة المؤسسات الخاصة، فنلاحظ أنّ المؤسسات الصغيرة جداً هي النموذج السائد بشكل كبير في جميع قطاعات الأنشطة الاقتصادية، حيث شكل هذا النموذج أو الحجم في 2005، 95% من إجمالي المؤسسات الخاصة.

وفقا لآخر الأرقام الصادرة عن وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نجد أنّ القطاع الخاص وخاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة تعد أحد أكبر القطاعات التي توفر مناصب الشغل في سوق العمل. فتشير الإحصائيات أنّ عدد مناصب الشغل المصرح بها من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ارتفاع ملحوظ، حيث انتقلت من 592 758 منصب شغل في عام 2004 إلى 866 310 في نصف الأول من عام 2009²، أي معدل نمو يتجاوز الـ 46% في غضون أربع سنوات، وبمتوسط زيادة يصل إلى 9%. في حين،

¹ إنّ التعريف الذي اعتمدته الجزائر الخاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المعتمد هو في حقيقة الأمر التعريف التي وضعه الاتحاد الأوروبي في إطار ميثاق بولوني "Charte de Boulogne" في جوان 2001.

² Ministère des PME-PMI, Bulletin d'information économique N°6, p. 09; N°15, p. 08.

نجد أنّ معدل نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتجاوز بقليل معدل نمو مناصب الشغل، فهو يتجاوز 48,8% خلال نفس الفترة.

يتضح لنا من هذه الأرقام أنّ المؤسسات ذات الحجم المتوسط تعرف تراجعاً وانخفاضاً من حيث العدد، وهذا ما يؤدي إلى انخفاض متوسط عدد العمال للمؤسسة الواحدة من 3,87 عاملاً في 2002¹ إلى 2,21 في 2009². هذا الاتجاه إلى الانخفاض، يبين أنّ المؤسسات الخاصة التي تنشط، وبما فيها الصغيرة والمتوسطة، تعاني من مشكل الركود وعدم النمو، بمعنى أنّ المؤسسات الصغيرة وخاصة التي هي في منتهى الصغر *micro-entreprise* التي هي الحجم المهيمن في بنية حظيرة المؤسسات الخاصة، لم تتمكن من التطور والنمو بشكل ايجابي والتطور إلى حجم أكبر، أي إلى الحجم الصغير ثم المتوسط، وذلك رغم كل الأجهزة التي أنشأتها وسخرتها الدولة من أجل تعزيز وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

في حقيقة الأمر، فإنّ عدم امكانية نمو المؤسسات الصغيرة لا يرجع إلى عجز هذه المؤسسات وعدم امكانيتها من تحقيق مردودية عالية، بل على العكس، فحسب دراسات سابقة، فإنّ هذه المؤسسات تحقق أرباحاً جد مرتفعة³.

II. برامج انشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

وضعت الحكومة الجزائرية عدة برامج وتبنت مجموعة من الإجراءات من أجل تعزيز وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتشجيع المستثمرين المحليين وخاصة الشباب. يمكن تقسيم هذه البرامج والإجراءات إلى قسمين: أجهزة مساعدة لإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبرامج لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

1. أجهزة لتدعيم ومساعدة على انشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

نذكر هنا وكالات دعم الاستثمار الخاص، كالوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI)، الوكالة الوطنية لتدعيم تشغيل الشباب (ANSEJ)، وكالة التنمية الاجتماعية (ADS).

¹ Ministère des PME-PMI, Actes des assises nationales de la PME, Alger, janvier 2004, p. 41.

² متوسط الأجراء لكل مؤسسة تمّ حسابه من خلال الأرقام المنشورة في

Ministère des PME-PMI, Bulletin d'information économique N°15, op.cit, p. 10.

³ A. BOUYACOU, Les PME en Algérie : Quelles réalités ?, op.cit, p. 87.

أ. الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI

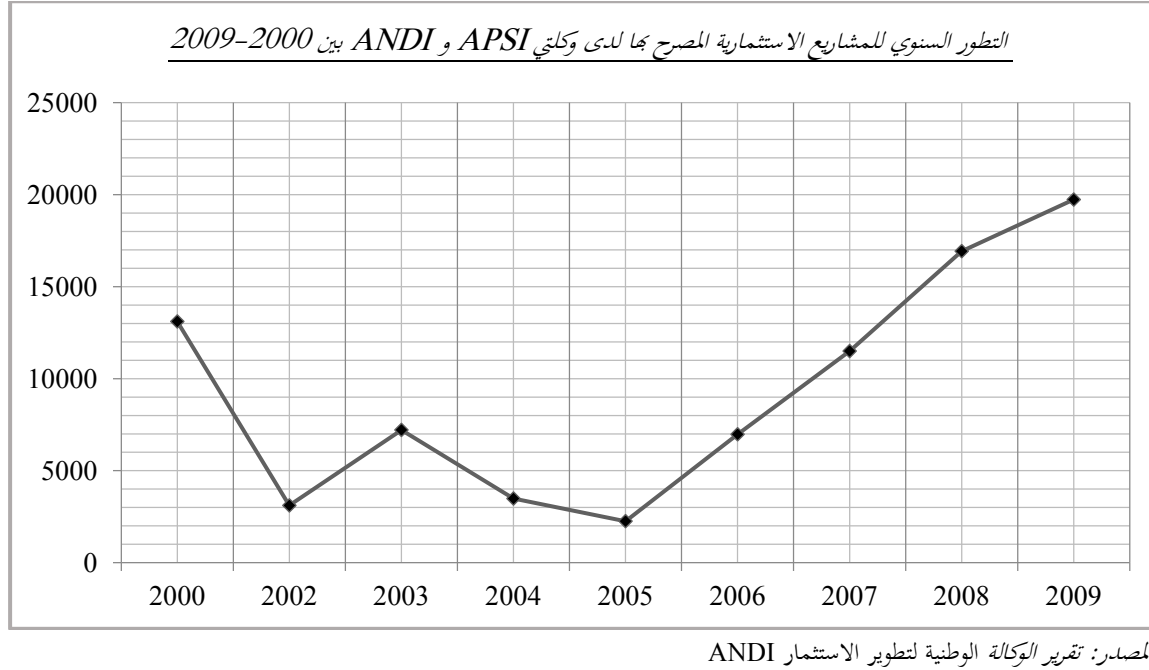
تأسست الوكالة في أوت 2001، حيث جاءت خلفا لوكالة ترقية ودعم ومتابعة الاستثمار (APSI)، وتعتبر المهمة الرئيسية لهذه الوكالة تعزيز الاستثمار الخاص الوطني والاجنبي، من مهام هذه الوكالة:

- تعزيز وتطوير ومتابعة الاستثمار الخاص؛
- استقبال، إعلام ومساعدة المستثمرين في إطار تنفيذ مشاريعهم الاستثمارية
- تسهيل إنجاز الإجراءات المتعلقة بتأسيس المؤسسات وتنفيذ المشاريع الاستثمارية؛
- منح المزايا المتعلقة بالاستثمار.

بعد إنشاء الوكالة وبداية تنفيذ مهامها، عرف معدل المشاريع الاستثمارية المسجلة انخفاضا محسوسا مقارنة بالمشاريع المصرح بها في السنوات الماضية لدى الوكالة السابقة (APSI). فعلى سبيل المثال، بين عامي 1993 و2000، تمّ تصريح أكثر من 48 000 مشروع استثماري لدى الوكالة ترقية ودعم ومتابعة الاستثمار (APSI) مع امكانية خلق 1 718 874 منصب عمل. في حين سجلت الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI) في 2000، 13 105 مشروع استثماري فقط مع إمكانية إنشاء 336 000 منصب عمل. إذا، نلاحظ من خلال تقارير الوكالة انخفاضا كبيرا في عدد المشاريع المصرح بها، فبلغ عدد المشاريع المصرح بها في 2002، 3 109 مشروع مع إمكانية خلق 96 545 فرصة عمل، أي تراجع للمشاريع وصل إلى 76,27% في مدة عامين (من 2000 إلى 2002).

الشكل البياني رقم 02: التطور السنوي للمشاريع الاستثمارية المصرح بها لدى وكتي APSI

وANDI بين 2000-2009



يمكن أن نرى بوضوح من خلال الشكل البياني، انخفاضاً واضحاً في عدد المشاريع الاستثمارية المصرح بها لدى الوكالة في سنوات الـ 2000، خاصة ما بين 2001 و 2005، ويمكن تفسير هذا الانخفاض بمجموعة من العوامل:

- إلغاء بعض المزايا الضريبية وعدم تجسيد بعض التدابير المحفزة المنصوص عليها في المرسوم رقم 03-01 أدى إلى تثبيط المستثمرين؛
- حذف وشطب العديد من الأنشطة الاقتصادية والمشاريع الاستثمارية التي اعتبرت غير منتجة للثروة ولفرص عمل جديدة، ونجد ذلك خاصة في قطاع الخدمات. بهذا الاجراء، أوقفت الحكومة منح الرخص المتعلقة بخدمة النقل العمومي أو الجماعي للمستثمرين الخواص التي سجلت ما بين 1993 و 2001، 22% من مجموع المشاريع الاستثمارية، وانخفضت في 2002 إلى 6%؛
- لم تتمكن وكالة ANDI على غرار سابقتها APSI، من أداء دورها كما يجب والمتمثل في تشجيع الاستثمار وليس فقط إدارة الطلبات للحصول على الامتيازات للمستثمرين.

نلاحظ أيضا من خلال الشكل البياني رقم 02 والأرقام الموضحة في الجدول رقم 02¹ أنه ابتداءً من 2007 سجلت تصاريح الخاصة بالمشاريع الاستثمارية انتعاشا محسوسا، ويرجع ذلك إلى الارتفاع الكبير للمشاريع الاستثمارية في قطاع الخدمات وخاصة في قطاع النقل. ففي 2007، وصلت نسبة هذا القطاع إلى 70,90% من إجمالي المشاريع المصرح بها و بمساهمة 26,58% من إجمالي الفرص العمل المتوقع انشاؤها وبمبلغ 154,333 مليون دينار جزائري، أي أكثر من 26% من المجموع الكلي. بناءً على هذه الأرقام، يظهر لنا بوضوح أنّ هذا القطاع لا يخلق الثروة وفرص العمل مقارنة بقطاع الصناعة التي سجلت في نفس السنة أي 2007، 7,40% من إجمالي المشاريع الاستثمارية المصرح بها بتكلفة إجمالية تصل إلى 42,49% و 29,22% من حيث فرص العمل².

إن سن قانون الاستثمار وإنشاء الوكالة ترقية ودعم ومتابعة الاستثمار (APSI) التي خلفتها فيما بعد الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI)، أدى إلى ظهور شغف كبير من قبل المستثمرين الخواص في إنشاء مؤسسات اقتصادية وتصريح بمشاريع استثمارية. ومع ذلك، يجب أن نشير أنّ أغلبية كبيرة من هذه المشاريع المصرح بها لدى وكالة ANDI، لا ينفذ منها على الأكثر 6% وفقا للإحصائيات الصادرة من طرف وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة³.

في الأخير، يمكن أن نقول أنّ الرغبة في خلق مشاريع استثمارية من قبل المستثمرين الخواص تبدو واضحة بما أنّ أكثر من 99% من المشاريع المودعة بالوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار هي من طرف المستثمرين الخواص، إلا أنّ تجسيد وتنفيذ المشاريع الاستثمارية ما يزال منخفضا للغاية، فيإلى جانب عراقيل المحيط القائمة، نجد بعض العوامل الاجتماعية والأنثروبولوجيا التي يمكن أن تفسر انخفاض معدل التنفيذ وضعف روح المبادرة عند المستثمر الخاص الجزائري.

ب. الوكالة الوطنية لتدعيم تشغيل الشباب ANSEJ

يستهدف هذا البرنامج الشباب البطال طالي العمل لأول مرة والذي يتراوح سنهم ما بين 19 و 40 سنة، والحاملين لتأهيل مهني أو يملكون مهارات مهنية معترف بها، ويكون حاملا لفكرة مشروع استثماري يمكن من خلاله خلق على الأقل ثلاث مناصب عمل دائمة. حيث يفسح لهم المجال لتحقيق التشغيل

¹ أنظر إلى نفس الجدول، ص

² Ministère des PME-PMI, *Bulletin d'information économique* N°12, op.cit, p. 28.

³ Ministère des PME-PMI, *Actes des assises nationales de la PME*, op.cit. p. 37.

الذاتي لهم عن طريق إنشاء مؤسساتهم الاقتصادية. دخل هذا الجهاز حيز التنفيذ منذ 1997 بموجب صدور المرسوم الرئاسي رقم 92.234 لـ 02 جويليا 1996 المتعلق بدعم تشغيل الشباب، وثلاث مراسيم تنفيذية لـ 08 سبتمبر 1996¹.

تتمثل المهام الأساسية لهذه الوكالة في:

- تقديم كل أشكال المساعدة والدعم لترقية المشاريع الاستثمارية لدى الشباب الحاملين لفكرة مشروع استثماري، حيث تعمل على تقديم الدعم والمشورة لتنفيذ وتوسيع هذه المشاريع.
- تسيير مخصصات الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب FNSEJ، وبما في ذلك الإعانات والتخفيضات في نسب الفوائد.
- إتاحة المعلومات الاقتصادية والتقنية والتشريعية لأصحاب المشاريع لممارسة نشاطاتهم وكذا تقديم الاستشارات المتعلقة بالتسيير المالي وتعبئة القروض.
- تكليف جهات متخصصة بإعداد دراسات الجدوى وقوائم نموذجية للتجهيزات، وتنظيم دورات تدريبية لأصحاب المشاريع لتكوينهم وتحديد معارفهم في مجال التسيير والتنظيم.
- تشجيع أي شكل من أشكال التدابير اللازمة التي تهدف إلى الزيادة العددية في استخدام العمالة.

تتمثل المستويات التي تقدمها الدولة عن طريق الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-297 والصادر في 08-09-1997 في أربع مستويات:

¹ المرسوم التنفيذي رقم 96-295 الذي يحدد طرق تسيير الحساب الائتماني الخاص رقم 302-087 المسمى بالصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب FNSEJ، والرسوم التنفيذية رقم 92-296 المتعلق بخلق وتحديد قانون الوكالة الوكينة لدعم تشغيل الشباب ANSEJ، والرسوم التنفيذية رقم 92-297 المحدد لشروط ومستوى مساعدة الشباب المقاول.

الجدول رقم 11: مستويات صيغ التمويل للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ

المستوى	قيمة الاستثمار بالدينار (د.ج)	القرض بدون فوائد	المساهمة الخاصة %		القرض البنكي %	
			مناطق خاصة	مناطق أخرى	مناطق خاصة	مناطق أخرى
01	0 إلى 1 000 000	25	5	5	70	70
02	1 000 000 إلى 2 000 000	20	8	10	72	70
03	2 000 000 إلى 3 000 000	15	11	15	74	70
04	3 000 000 إلى 4 000 000	15	14	20	71	65

منذ تنفيذ هذه الآلية، أظهرت تقارير الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب أنّ بين 1997 و2009 تمت المصادقة على 368 967 مع إمكانية انشاء 1 023 842 فرصة عمل. في نفس الفترة، بلغ عدد المشاريع الصغيرة التي تمّ تمويلها من طرف الوكالة 105 300 مؤسسة صغيرة أو 28,58% من المشاريع مصادق عليها بقيمة اجمالية 231,98 مليار دينار جزائري وترتقب خلق 298 188 منصب شغل جديد.

أمّا على مستوى قطاعات النشاط، فشهد توزيع المشاريع المصادق عليها حسب القطاعات تغييرات عديدة منذ انشاء هذه الآلية حتى سنة 2009. فعلى سبيل المثال، نجد أنّ في 2002، صنف قطاع

الجدول رقم 12: توزيع المشاريع المصادق عليها حسب قطاع النشاط الاقتصادي

2009 ¹		2002 ²		2001 ³		قطاع النشاط
%	العدد	%	العدد	%	العدد	
20,62	76 074	20,59	31 576	20,51	26 732	الزراعة
31,52	116 304	22,47	34 453	20,08	26 170	خدمات
6,74	24 873	15,26	23 398	17,88	23 303	نقل المسافرين
12,35	45 560	10,05	15 418	9,89	12 889	الصناعة التقليدية
7,03	25 921	9,51	14 587	9,76	12 722	نقل البضائع
9,14	33 713	8,13	12 471	7,99	10 406	الصناعة
3,81	14 058	6,30	9 654	6,50	8 474	النقل المبرد
5,54	20 433	4,87	7 466	4,64	6 041	البناء والأشغال العمومية
1,35	4 988	1,36	2 089	1,36	1 767	الأعمال الحرة
1,25	4 597	1,07	1 639	1,03	1 341	الصيانة
0,47	1 733	0,26	400	0,22	285	الصيد
0,19	713	0,13	205	0,14	179	الهيدروليك
100	369 967	100	153 356	100	130 309	المجموع

المصدر: وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الخدمات في المرتبة الأولى 22,47%، متبوع بقطاع الزراعة بنسبة 20,59% ثم نقل المسافرين بنسبة 15,26%⁴. كما يمكن أن نلاحظ من خلال الجدول رقم 10، أن في 2009، شهد توزيع المشاريع المصادق عليها من طرق الوكالة تعييرا واضحا مقارنة بسنة 2002.

وفقا للجدول رقم 10 والرسم البياني رقم 03، يتبين لنا أن قطاع الخدمات لا يزال يحافظ على المرتبة الأولى في توزيع المشاريع حسب القطاعات بنسبة 31,61%، بينما قطاع الزراعة فنلاحظ أنه عرف تراجعاً

¹ المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي، المرجع السابق، ص 22.

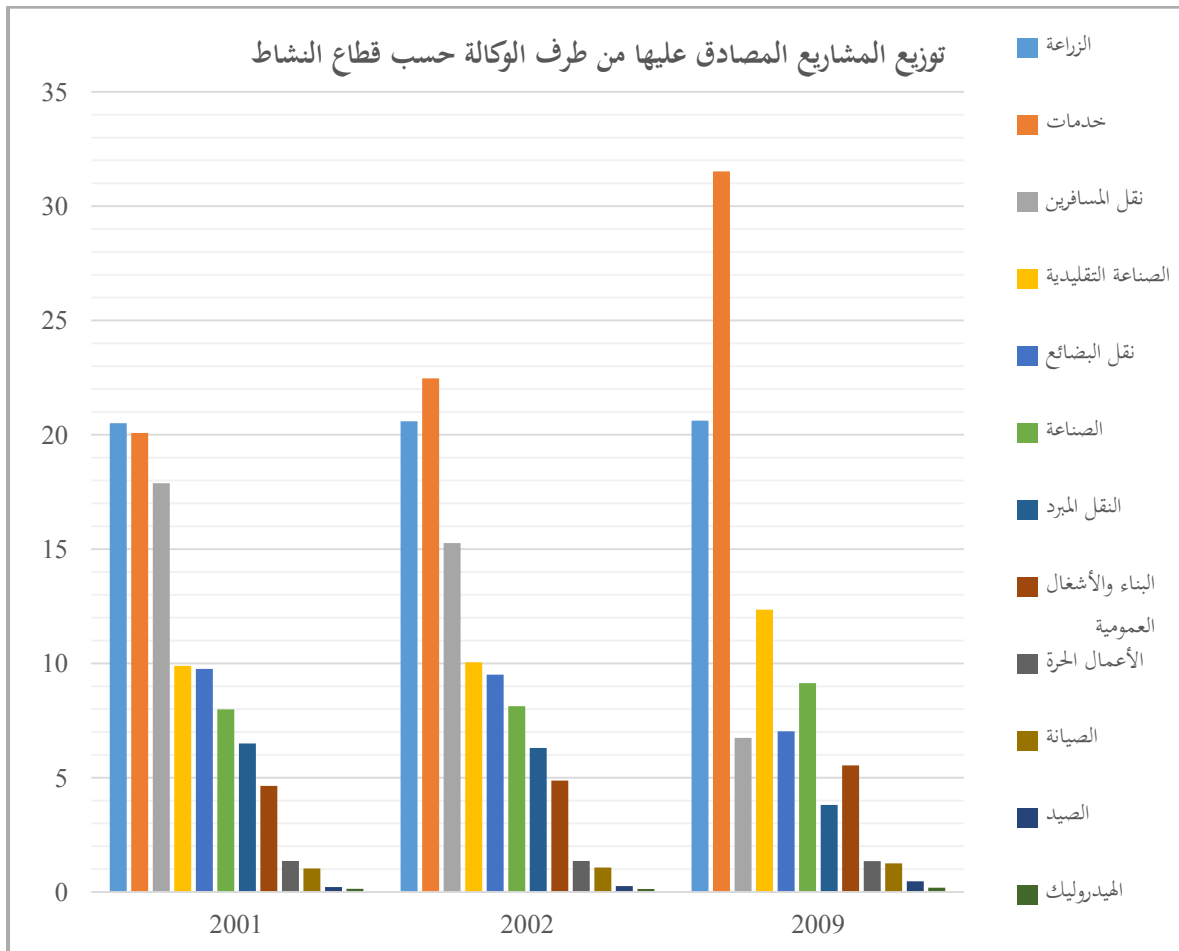
² Ministère des PME-PMI, Actes des assises nationales de la PME, op.cit, p. 424.

³ Ministère des PME-PMI, Bulletin d'information économique No15, op.cit, p. 35.

⁴ Ministère des PME-PMI, Actes des assises nationales de la PME, op.cit, p. 287.

وانخفض إلى المركز الخامس بنسبة 10,85% تاركا مرتبته الثانية التي كان عليها إلى الصناعات التقليدية الذي وصلت نسبة المشاريع المصادق عليها بـ 15,87% من إجمالي المشاريع المصادق عليها من طرف الوكالة، يلي هذا القطاع نشاط نقل البضائع الذي وصلت نسبته من إجمالي المشاريع المصادق عليها 13,06%¹. نلاحظ أنّ قطاع نقل المسافرين عرف تراجعاً حاداً في 2009 وذلك نتيجة التشريعات الصارمة اتجاه هذا النشاط من قبل وزارة النقل.

الشكل البياني رقم 03: توزيع المشاريع المصادق عليها من طرف الوكالة حسب قطاع النشاط



إنّ تقييم الجهاز استناداً إلى معيار خلق المشاريع أو المؤسسات يعد في حقيقة الأمر عملية صعبة، وذلك لغيب المعلومات الدقيقة والمفصلة من حيث عدد المؤسسات المصغرة التي بدأت في النشاط بشكل فعلي، مدة حياة المؤسسات القائمة والناشطة وكذلك من حيث عدد مناصب العمل التي تمّ خلقها من طرف هذه المؤسسات، إلخ... فحسب الإحصائيات التي توفرها حتى الآن الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

¹ Idem, p 34-35.

تبقى عامة ومتمحورة أساسا حول طبيعة القطاعات النشاط، فمثلا لا نجد معلومات وأرقاما عن طبيعة تمويل المشاريع، مثلا معدل التمويل عن طريق البنوك كشريك أساسي في معادلة التمويل المقترح من طرف هذا الجهاز ومعدل التمويل الذاتي.

استنادا إلى الاحصائيات التي تنشرها الوكالة بشكل دوري، يمكننا أن نلاحظ أن الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب لم تتمكن من إحداث انطلاقة حقيقية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخلق ديناميكية جديدة في الفعل المقاوالاتي.

الجدول رقم 13: توزيع المشاريع المصادق عليها من طرف وكالة ANSEJ ومعدل نموها حسب السنوات

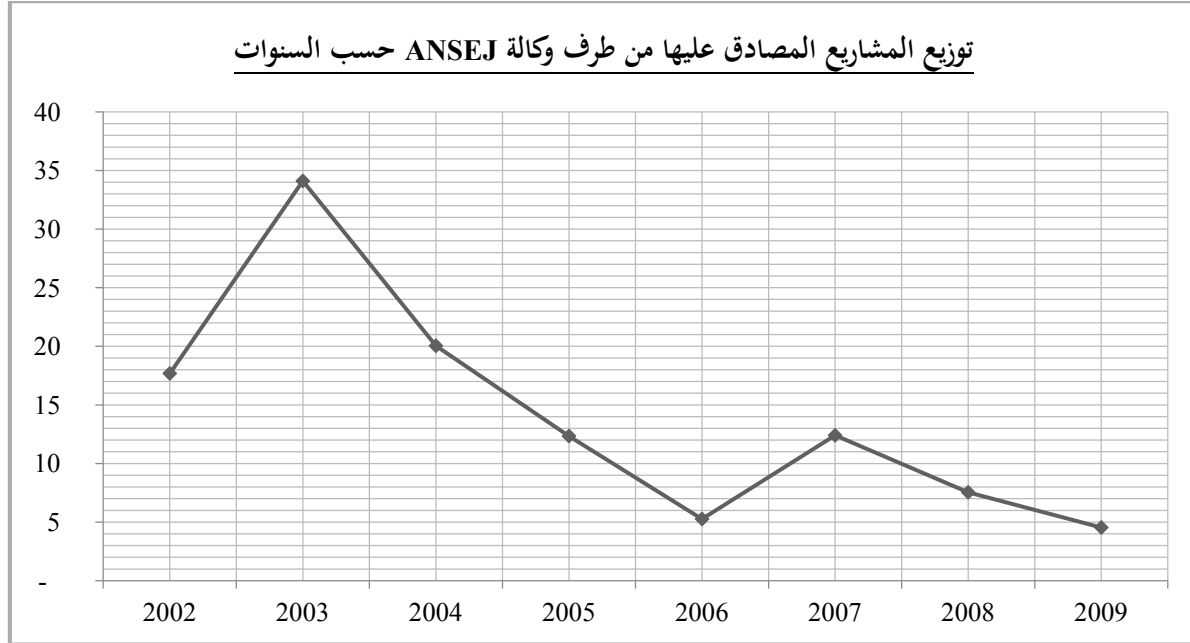
السنوات	عدد المشاريع	معدل النمو (%)	عدد الأجراء	معدل النمو (%)
2001	130 309	-	416 339	-
2002	153 356	17,68	435 802	4,67
2003	205 649	34,10	-	-
2004	246 866	20,04	680 998	-
2005	277 331	12,34	766120	12,5
2006	291 929	5,26	807 056	5,34
2007	328 157	12,40	913 508	13,19
2008	352 929	7,54	982 058	7,50
2009	368 967	4,54	1 023 842	4,25

المصدر: وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة¹.

يمكننا أن نلاحظ من خلال الجدول رقم 11 والشكل البياني رقم 04، تراجعاً حاداً في وتيرة نمو المشاريع المصادق عليها من طرف وكالة دعم تشغيل الشباب خاصة بعد 2003.

¹ Ministère des PME-PMI, Actes des assises nationale de la PME, op.cit, p. 424 ; Bulletin d'information économique, No 6, No 10, No12, No 14 et No15.

الشكل البياني رقم 04: توزيع المشاريع المصادق عليها من طرف وكالة ANSEJ حسب السنوات



يرجع هذا التراجع إلى التشريعات الجديدة لوزارة النقل كما ذكرناه سابقا والتي أدت إلى انخفاض كبير وملحوظ في عدد المشاريع المصادق عليها من طرف الوكالة في هذا القطاع من النشاط، حيث أثر هذا الانخفاض على المعدل الكلي للمشاريع المصادق عليها. من جهة أخرى، نجد أنّ تخلي البنوك عن التزامها في تمويل المستثمرين الصغار والجدد أدى بدوره هو أيضا إلى الانخفاض في عدد المشاريع. يشير بني سعد في تقريره الخاص حول المؤسسات المصغرة، أنّ البنوك الجزائرية لا تلعب دورها كما ينبغي في تمويل المشاريع الاستثمارية الخاصة¹. فنتيجة هذا الموقف الذي يتميز بالنفور اتجاه الاستثمار الخاص والمستثمرين الصغار، نجد أنّ نسبة المشاريع المصادق عليها من طرف وكالة تدعيم تشغيل الشباب والتي تمكنت من الحصول على التمويلات الضرورية لا تتعدى 25%. ونلاحظ حسب تقارير الوكالة أنّ التمويل عن طريق البنوك لا يمثل الصيغة المفضلة في صيغ التركيبة المالية للمشاريع²، وبالتالي فيمكن أن نستنتج أنّ مختلف الامتيازات والاعفاءات التي تمنحها البنوك للمستثمرين عن طريق هذا الجهاز لم تساهم بشكل كبير في توسيع إنجازات ونتائج الوكالة.

¹ H. BENISSAD, *op.cit*, p. 25.

² Ministère des PME-PMI, *Actes des assises nationale de la PME*, *op.cit*, p 426.

ج. الصندوق الوطني لتأمين عن البطالة (CNAC)

أنشئ الصندوق الوطني للتأمين البطالة في 1994، باعتباره مؤسسة عمومية للضمان الاجتماعي، مكلفة في هذه الفترة بالذات من تاريخ الجزائر، بتقديم إعانات البطالة للعاملين السابقين الذين فقدوا وظائفهم لأسباب اقتصادية، خاصة بعد تطبيق التعديل الهيكلي التي عرفت المؤسسات العمومية في فترة في تلك الفترة.

بموجب المرسوم التنفيذي رقم 188/94 المؤرخ في 6 جويلية 1994، تم إنشاء هذا الجهاز ومنذ عام 2004 بدأ الصندوق الوطني لتأمين عن البطالة في تنفيذ نظام لدعم إنشاء أنشطة ومشاريع خاصة من طرف البطالين التي تتراوح أعمارهم بين 35 و 50 سنة، فأصبح الصندوق آلية من آليات دعم إنشاء المؤسسات المصغرة من طرف البطالين.

ويوفر الصندوق للبطالين الراغبين في إنشاء مشاريعهم الخاصة:

- المساعدة والمتابعة لجميع مراحل المشروع.
- الدعم في التعامل مع البنوك والهيئات الحكومية.
- منح قرض دون فوائد.

الجدول رقم 14: توزيع المشاريع المصادق عليها من طرف وكالة CNAC ومعدل نموها حسب قطاعات النشاط (متراكمة منذ نشأتها إلى 2013)

السنوات	عدد المشاريع	%	عدد الأجراء	%	القيمة 10 ⁶ دج	%
الزراعة	4 470	5,31	10 497	6,44	14 799	6,36
الصناعة التقليدية	3 113	3,70	8 289	5,08	7 314	3,12
البناء والأشغال العمومية	4 202	4,99	14 230	8,73	13 714	5,86
الهيدروليك	169	0,20	598	0,37	1 006	0,43
الصناعة	5 136	6,10	14 763	9,06	17 858	7,63
الصيانة	466	0,55	1 135	0,70	1 087	0,46
الصيد	122	0,14	299	0,18	607	0,26
الأعمال الحرة	275	0,33	592	0,36	727	0,31
خدمات	16 269	19,32	34 947	21,44	55 240	23,60
نقل البضائع	39 283	46,67	61 324	37,62	97 908	41,83
نقل المسافرين	10 668	12,68	16 349	10,03	23 807	10,17
المجموع	84 164	100	163 023	100	234 071	100

المصدر: وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة¹.

يمكن أن نلاحظ من المعطيات التي تظهر في الجدول، أنّ قطاع نقل البضائع يحتل المرتبة الأولى في توزيع المشاريع المصادق عليها من طرف الصندوق الوطني لتأمين عن البطالة حسب القطاعات بنسبة 46,67%، يليه قطاع الخدمات بنسبة 19,32% وقطاع نقل المسافرين بنسبة 12,68%. ما يتضح لنا من خلال بيانات هذا الجدول أنّ البطالين المسجلين لدى الصندوق للشروع في انشاء مؤسسات مصغرة يلجأون بشكل كبير إلى القطاعات التي لا تتطلب كفاءة مهنية كبيرة ولا مبالغ استثمارية ضخمة.

¹ Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement, *Bulletin d'information statistique de la PME*, 1er semestre 2013, p. 42.

فرغم ما يقدمه هذا الجهاز من تسهيلات ومزايا للمسجلين لديه، نجد أنه كبقية الأجهزة الأخرى المدعمة والمساعدة لخلق المؤسسات لم يساهم هو أيضا بشكل فعال في تحقيق قفزة في زيادة نسبة إنشاء المؤسسات الصغيرة، فنلاحظ من خلال الإحصائيات التي تنشرها وزارة التنمية الاقتصادية وتطوير الاستثمار (وزارة الصناعة والمناجم حاليا) أنّ مساهمة هذا الجهاز لا تزال ضعيفة من حيث عدد المؤسسات الصغيرة التي تنشط بشكل فعلي.

د. الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (ANGEM)

يعد القرض المصغر بمثابة أداة لمحاربة الهشاشة والفقر، حيث يسمح لفئة الأشخاص المحرومين من تحسين ظروف معيشتهم، وهذا من خلال استحداث أنشطتهم الخاصة التي تمكنهم من الحصول على المداخيل. تستهدف هذه الوكالة كل شخص عاطل عن العمل، والذي يتراوح سنه بين 18 و60 سنة. تم إنشاء هذه الوكالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-14 المؤرخ في 22 جانفي 2004 المعدل.

من المهام الأساسية للوكالة:

- تقديم الدعم والنصح والمرافقة للمستفيدين من القرض المصغر في تنفيذ أنشطتهم.
- منح قرض دون فوائد.
- إبلاغ المستفيدين بمختلف المساعدات التي تمنحها لهم الوكالة.
- متابعة الأنشطة التي ينجزها المستفيدون بالإضافة إلى مساعدتهم عند الحاجة لدى المؤسسات والهيئات المعنية بتنفيذ مشاريعهم.

يسمح هذا الجهاز من المستفيد بالقرض باقتناء عتاد صغير ومواد أولية لممارسة نشاط أو مهنة معينة، فيمكنه الاختيار بين ثلاثة أنماط من التمويل، وهي موضحة في الجدول التالي:

الجدول رقم 15: أنماط التمويل التي تقترحها الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM

المستوى	قيمة الاستثمار بالدينار (د.ج)	الفوائد منخفضة بنسبة	المساهمة الخاصة %	المساهمة الوكالة %	القرض البنكي %
01	لا تتجاوز 30 000	بدون فائدة	10	90	-
02	50 000 إلى 100 000	80 إلى 90	03 أو 05	-	95 أو 97
03	100 000 إلى 400 000	80 إلى 90	03 أو 05	25 أو 27	70

الجدول الموالي يوضح توزيع هذه القروض حسب أنماط التمويل منذ نشأة الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة في سنة 2004 إلى غاية السداسي الاول ل 2013.

الجدول رقم 16: توزيع المشاريع المصادق عليها من طرف وكالة ANGEM حسب أنماط التمويل (متراكمة منذ نشأتها إلى 2013)

طبيعة القروض	عدد القروض الممنوحة	عدد الأجراء
لاقتناء عتاد صغير ومواد أولية	471 030	706 545
التمويل الثلاثي (الوكالة-البنك-المستفيد)	33 932	50 898
المجموع	504 962	757 443

المصدر: وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة¹.

حسب الاحصائيات المتوفرة من خلال تقارير وزارة الصناعة والمناجم والموضحة في الجدول رقم 16 أنه تمت الموافقة منذ نشأة هذا الجهاز إلى غاية السداسي الأول ل 2013 على 504 962 موافقة لمنح القروض من أجل إنشاء نشاط اقتصادي مصغر مع إمكانية خلق حوالي 757 443. يمكن أن نلاحظ من خلال هذا المجموع للقروض التي هي في حقيقة الامر عدد المشاريع أو المؤسسات المصغرة التي أنشئت أنها ساهمت ولو بشكل ضئيل في الادمج المهني للشباب العاطلين الذين يعانون من التهميش والهشاشة الاقتصادية والاجتماعية.

¹ Idem, p. 41.

يمكن الإشارة إلى أنّ هذا الجهاز يعمل على تعزيز وتشجيع على العمالة الذاتية ومساعدة الفئات الهشة اقتصاديا كما سبق وذكرنا، لذلك يمكن أن نلاحظ أنّ عدد المناصب التي تمّ إنشاؤها ضئيلة لا تتعدى معدل 1,5 منصب شغل، كما أنّ هذا الجهاز كباقي الأجهزة لم ينجح في تحقيق دينامية وإنعاش القطاع الخاص ليساهم في العملية التنموية الاقتصادية للبلاد.

الجدول رقم 17: توزيع المشاريع المصادق عليها من طرف وكالة ANGEM ومعدل نموها حسب قطاعات النشاط (متراكمة منذ نشأتها إلى 2013)

السنوات	عدد القروض الممنوحة	%	القيمة 10 ⁶ دج
الزراعة	82 917	16,42	3 424
الصناعة المصغرة	182 010	36,04	7 249
البناء والأشغال العمومية	42 612	8,44	2 156
خدمات	106 591	21,11	5 791
الصناعة التقليدية	90 615	17,94	3 169
تجارة	217	0,04	44
المجموع	504 962	100	21 836

المصدر: وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة¹.

يوضح لنا هذا الجدول أنّ الصناعة المصغرة استحوذت على 36,04% من حجم القروض المصغرة التي منحتها الوكالة للمستفيدين من هذه القروض، أي ما يعادل 182 010 قرض، وذلك بقيمة 7 249 مليون دينار جزائري أي 33,20% من إجمالي القيمة التي تطلبها المشاريع المصغرة.

نستنتج من خلال هذه البرامج والأجهزة أنّ هناك اهتماما كبيرا من طرف الحكومة الجزائرية لإنعاش القطاع الخاص وتعزيز روح المبادرة بين مختلف فئات المجتمع الجزائري وخاصة بين فئة الشباب، حيث عملت على تخصيص ميزانيات ضخمة من أجل ذلك ويظهر ذلك من خلال الميزانية المخصصة لتمويل إنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة من طرف الشباب في إطار برنامج الوكالة الوطنية لتدعيم تشغيل الشباب

¹ Ibid, p. 41.

(ANSEJ) التي تجاوزت 767,8 مليار دينار جزائري حتى سنة 2013¹ ومختلف صيغ التمويل التي توفرها للمستثمرين الخواص عن طريق مختلف الأجهزة.

هـ. الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (ANDPME)

تم إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 05165 من 3 مايو 2005. تحمل الوكالة صفة هيئة عمومية ذات طابع إداري مزودة بالشخصية المعنوية والاستقلالية المالية، تحت إشراف وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، ترأس مجلس التوجيه والإشراف على النحو الذي ينص عليه المرسوم التنفيذي رقم 05165.

يعمل هذا الجهاز على تنفيذ السياسة الوطنية لتطوير المؤسسة الصغيرة والمتوسط، في هذا الصدد أسندت للوكالة مهام التالية:

- تنفيذ الاستراتيجية القطاعية لترقية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تنفيذ البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وضمان متابعته.
- ترقية الخبرة والإرشاد اتجاه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تتبع ديموغرافيا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حيث الخلق والتوقف وتغيير الأنشطة؛
- إجراء دراسات القطاعات وتتبع الأوضاع بشكل دوري؛
- جمع واستغلال ونشر معلومات خاصة بمجال نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تحت إشراف الوزارة الوصية، تقوم الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتنفيذ برنامج وطني لترقية وإعادة تأهيل المؤسسات القائمة، ففي إطار تنفيذ المخطط الخماسي 2010-2014، يستهدف هذا الجهاز إعادة تأهيل وترقية حوالي 20 000 مؤسسة بميزانية تتجاوز 386 مليار دينار جزائري وإنشاء أكثر من 200 000 مؤسسة في خلال خمس سنوات.

من خلال الهدف الذي وضعه هذا البرنامج والمتمثل في تأهيل ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل تمكينها من تحسين قدرتها التنافسية وتعزيز موقفها في السوق المحلية والأسواق الأجنبية. يتضح لنا من

¹ Ibid, p. 39.

خلال الجدول التالي عدد الطلبات التي تلقتها الوكالة وعدد معالجتها لطلبات التأهيل من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الجدول رقم 18: توزيع طلبات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للالتحاق ببرنامج التأهيل وكالة ANDPME (متراكمة منذ نشأتها إلى 2008)

طلبات المؤسسات	المجموع	المؤسسات العمومية	المؤسسات الخاصة	ملاحظات
المستلمة	434	240	194	
المعالجة	427	240	187	
المقبولة	310	159	151	
المرفوضة	118	81	37	الأعمال غير منظمة أو ضمن قطاعات غير الصناعية.

المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (ANDPME).

نلاحظ من خلال الجدول أنّ عدد الطلبات التي تلقاها الجهاز من طرف مؤسسات الوطنية للالتحاق بالبرنامج والاستفادة من التأهيل وصل في 2008 إلى 434 مؤسسة وطنية 44% منها مؤسسات صغيرة ومتوسطة خاصة أي 194، حيث تمّ قبول حوالي 71% أي 310 من إجمالي الطلبات المستلمة.

الجدول رقم 19: توزيع طلبات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للالتحاق ببرنامج التأهيل وكالة ANDPME حسب قطاعات النشاط (متراكمة منذ نشأتها إلى 2008)

السنوات	عدد القروض الممنوحة	%
صناعة الغذائية	91	29
الصناعة الميكانيكية/المعادن	56	18
البناء والأشغال العمومية/الخشب/الفلين	41	13
كيمياوية/صيدلة/الورق	32	10
الصناعة البلاستيكية	25	08
صناعة النسيج والجلود	22	07
خدمات	22	07
الكهرباء والإلكترونيك	21	07
المجموع	319	100

المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (ANDPME).

يتضح لنا من خلال هذا الجدول أنّ من بين 310 طلب مقبول، نجد أنّ أكبر عدد من هذه الطلبات من قطاع الصناعة الغذائية بنسبة 29% وتليها الصناعة الميكانيكية وصناعة المعادن بنسبة 18%. يمكن أن نلاحظ من خلال الأرقام المعلنة من طرف الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أنّ الاقبال عليها من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضعيف جداً إذا ما قارناه بالعدد الذي كانت تهدف إلى تحقيقه في إطار المخطط الخماسي والذي يتمثل في إعادة تأهيل وترقية حوالي 20 000 مؤسسة.

إلى غاية 2008، تمّ اختيار 145 مؤسسة فقط من بين 310 طلب مقبول للاستفادة من المساعدات المقدمة من طرف صندوق دعم وتعزيز القدرة التنافسية الصناعية، بينهما 122 مؤسسة في إطار تنفيذ البرنامج الخاص بهم للتأهيل و23 مؤسسة في مرحلة التشخيص فقط.

الجدول رقم 20: توزيع وضعية طلبات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للالتحاق ببرامج التأهيل وكالة ANDPME (متراكمة منذ نشأتها إلى 2008)

وضعية الطلبات	المجموع	المؤسسات العمومية	المؤسسات الخاصة	ملاحظات
الطلبات المقدمة	160	95	65	
الطلبات المعالجة	150	94	56	
المؤسسات المستفيدة من المساعدات المادية	145	90	55	122 في مرحلة تنفيذ برنامج التأهيل و23 في مرحلة الفحص والتشخيص.

المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (ANDPME).

يبدو لنا بشكل واضح من معطيات هذا الجدول أنّ فقط 55 مؤسسة خاصة استفادت بالمساعدات التي تقدمها الوكالة وبدأت بشكل فعلي في تنفيذ وتطبيق البرنامج الخاص بها لتحسين قدرتها التنافسية وتعزيز موقفها في السوق المحلية والأسواق الأجنبية.

يمكن أن نستنتج أنّ هذا الجهاز عرف اخفاقا كبيرا ولم يعرف اقبالا من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة، فنجد أنّ الوكالة لم تستطع تحقيق العدد الذي كانت تستهدفه في إطار المخطط الخماسي 2010-2014، فلم تتمكن من تأهيل أو بالأحرى البدء في تأهيل إلا 0,27% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستهدفة، أي 55 من 20 000 مؤسسة.

استنتاج الفصل

يتضح لنا من خلال هذا العرض لواقع الاستثمار الخاص والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أنّ هذا القطاع الاقتصادي مر بمراحل مختلفة منذ الاستقلال. فعشية الاستقلال لم ينظر للاستثمار الخاص على أنّه شريك في العملية التنموية الوطنية، بل تميزت سلوكيات الرسمية في تلك المراحل بأتمها معادية ومنفرة لأي استثمار خاص ولأي مظهر من مظاهر رأس المال الخاص، حيث نلاحظ أنّ مختلف التشريعات القانونية التي ظهرت آنذاك كانت تعمل على تحجيم وعرقلة تطور وانتشار الاستثمار الخاص. لكن مع بداية التسعينات، وبموجب مراسيم تشريعية، ابتداءً بالمرسوم 93-12 الخاص بتعزيز وترقية الاستثمار، أسندت لقطاع الخاص مهمة المشاركة في التنمية الاقتصادية الوطنية إلى جانب القطاع العمومي الذي بدأ يعرف تراجعاً في هذه الفترة، فأصبحت الدولة تعترف بالاستثمار الخاص كقطاع اقتصادي أساسي ومكمل للقطاع العمومي في العملية التنموية. فنلاحظ أنّ أكثر 85% من مجمل المؤسسات التي أنشئت من 1962 إلى 2008 تمّ إنشاؤها بعد صدور المرسوم التشريعي 1992 المحفز والمشجع للاستثمار الخاص والقوانين التي جاءت من بعده، وذلك لخلق مناخ مناسب لتوسيع نشاط الاستثمار الخاص وانتعاش المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفصل الرابع

منهجية البحث

تمهيد

بعد تحديد إشكالية البحث وعرض الإطار العام وفرضيات الدراسة في الجزء الأول من هذا العمل، نحاول في هذا الجزء اختبار الفرضيات بشكل تجريبي. ولهذا الغرض، سنقوم في هذا الفصل عرض منهجية البحث المعتمدة في هذه الدراسة.

إنّ عملية جمع البيانات في دراستنا هذه كانت تعتمد على التوفيق بين طرق الجمع الكمية والطرق الكيفية، فاعتمدنا في الدراسة الميدانية على تقنية الاستمارة والتقنية المقابلة، محاولين تجاوز التباين الموجودة بين الاقتراب الكمي والاقتراب الكيفي.

أجريت الدراسة الميدانية باستخدام تقنية الاستمارة من طرف مرصد الريادة العالمي *Global Entrepreneurship Monitor* في غضون شهر ونصف، من منتصف شهر ماي إلى غاية نهاية شهر جوان 2009، فكان لدينا الحق في استخدام القاعدة البيانات باعتبارنا عضو في الفريق الجزائري للمرصد الريادة العالمي من خلال الشراكة بينه وبين مركز البحث في الاقتصاد التطبيقي من أجل التنمية CREAD¹. في حين قمنا بإجراء الدراسة الميدانية باستخدام المقابلة من أجل تعميق فهمنا للظاهرة المدروسة وذلك من خلال لقاءات مفتوحة مع مقاولين وأصحاب مؤسسات صغيرة ومتوسطة.

¹ Centre de Recherche en Économie Appliquée pour le développement.

I. الدراسة الميدانية للمرصد الريادة العالمي (GEM)

1. تقديم للمرصد الريادة العالمي (GEM)

مرصد الريادة العالمي (GEM) هو اتحاد بحثي أكاديمي دولي غير ربحي يرمي إلى توفير قاعدة بيانات ذات نوعية متميزة حول النشاط الريادي لأكبر قدر ممكن من السكان البالغين في أكثر من 60 دولة مشاركة في هذا الاتحاد، حيث تم تأسيسه في عام 1999 كجهد مشترك بين مدرسة لندن للأعمال London Business School وكلية بابسون الأمريكية Babson College اللتين تعدان روادئدين لمجال البحثي حول المقاولاتية.

منذ تأسيسه، حاول مرصد الريادة العالمي سد الفجوة المعرفية في المجال الذي يربط بين ريادة الأعمال والتنمية الاقتصادية. ومن لأجل ذلك، يقوم المرصد بإجراء دراسة موسعة سنويا حول المقاولاتية، حيث يقوم الباحثون بجمع وتحليل منهجي للبيانات لقياس النشاط الريادي أو المقاولاتي في بلدهم وذلك من خلال أدوات قياس مشتركة وموحدة بين الدول المشاركة، بناءً على نتائج هذه الدراسة، يقوم المرصد بإجراء مقارنات بين الدول المشاركة وينشر تقارير سنوية، تقرير سنوي عالمي (Global Report) الذي يحتوي على مقارنة بين جميع الدول المشاركة في الدراسة، تقرير إقليمي وتقرير وطني عن كل دولة مشاركة.

يهدف المرصد إلى تحقيق ثلاثة أهداف الرئيسية:

1. قياس التباينات والاختلافات بين الدول فيما يتعلق بالنشاط الريادي.
2. كشف عن العوامل التي تحدد النشاط الريادي محليا وتكرس هذه الفروقات.
3. تحديد السياسات التي تعزز النشاط الريادي على المستوى المحلي.

وصل عدد الدول المشاركة في هذه الدراسة في 2009 إلى 54 دولة¹، ونظرا للتباينات الموجودة بين الدول في مجال التنمية الاقتصادية ولتسهيل المقارنة المنهجية بين مختلف الاقتصاديات، صنف مرصد الريادة العالمية وفقا لمؤشر التنافسية العالمي "Global Competitiveness Index" اقتصاديات الدول العالم إلى ثلاثة أصناف:

¹ N. BOSMA, J. LEVIE, *Global Entrepreneurship Monitor, 2009 Executive Report*, The Global Entrepreneurship Monitor Consortium, 2010, p. 5.

المجموعة الأولى هي الدول التي يشهد اقتصادها الوطني نموا بطيئا حيث يعتمد بالدرجة الأولى أو بشكل كلي على استخدام عوامل الإنتاج الأولية (الأرض، المواد الخام والعمالة غير المؤهلة) وتسمى بالاقتصاديات التي تحركها العوامل "Factor Driven Economies". أما المجموعة الثانية فهي الاقتصاديات التي تحركها الكفاءة "Effeciency Driven Economies" وتعتمد في تنميتها الاقتصادية على الزيادة في الكفاءة التي غالبا ما تسمدها من الاستثمارات اجنبية المباشرة. تتميز المجموعة الثالثة بالاستثمارات الكبيرة في مجال التعليم والبحث والتطوير، سواء من الدولة أو القطاع الخاص وتسمى بالاقتصاديات التي يحركها الابتكار "Innovation Driven Economies"¹.

في عام 2009 انضمت الجزائر لأول مرة في مشروع المرصد من خلال المشروع التجريبي الممول من طرف مركز البحوث للتنمية الدولية- كندا CRDI² وبمشاركة مركز البحوث في الاقتصاد التطبيقي من لاجل التنمية CREAD. وتصنف الجزائر من بين الـ 54 دولة مشاركة في دراسة GEM 2009 ضمن مجموعة الاقتصاديات التي تحركها العوامل والمجال الإقليمي لدول الشرق الأوسط وشمال إفريقيا. فنتائج الدراسة الخاصة بالجزائر يتم مقارنتها بمجموعة لاقتصاديات التي تحركها العوامل في التقرير العالمي *Global Report* وبدول الشرق الأوسط وشمال إفريقيا في التقرير الإقليمي.

الجدول 21: قائمة الدول المشاركة في المشروع لسنة 2009³

اقتصاديات تحركها العوامل	اقتصاديات تحركها الكفاءة	الاقتصاديات يحركها الابتكار
المملكة العربية السعودية*، فلسطين (الضفة الغربية وقطاع غزة)، الجزائر*، غواتيمالا*، جامايكا*، لبنان*، المغرب، أوغندا، تونغغا، فنزويلا*، اليمن.	جنوب أفريقيا، الأرجنتين، البوسنة والمهرسك، البرازيل، شيلي، الصين، كولومبيا، كرواتيا*، إكوادور، المجر*، إيران، الأردن، لاتفيا*، ماليزيا، بنما، بيرو، جمهورية الدومينيكان، رومانيا*، صربيا*، روسيا، تونس، أوروغواي.	ألمانيا، بلجيكا، كوريا الجنوبية، الدنمارك، الإمارات العربية المتحدة، اسبانيا، الولايات المتحدة الأمريكية، فنلندا، فرنسا، بريطانيا العظمى، أيرلندا الشمالية، اليونان، هونج كونج، أيسلندا، إسرائيل، إيطاليا، اليابان، النرويج، هولندا، سلوفينيا، سويسرا.

*الدول التي تمر بمرحلة انتقالية للمرحلة التالية.

¹ N. BOSMA, J. LEVIE, *op.cit.*, p. 11.

² Centre de Recherches pour le Développement International-CANADA.

³ Global Entrepreneurship Monitor, 2009 Executive Report, *op.cit.*, p. 15.

قائمة الدول المشاركة في المشروع من منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا¹: الجزائر، الإمارات العربية المتحدة، المملكة العربية السعودية، مصر، إيران، الأردن، لبنان، المغرب، فلسطين، سوريا، تونس، تركيا واليمن .

2. التصور المفاهيمي الذي يقوم عليه مرصد الريادة العالمي

ينظر مرصد الريادة العالمي إلى المقاولاتية أو الريادية على أنها ظاهرة معقدة تركز على الدور الذي يقوم به الأفراد في إطلاق المشاريع الريادية. وتتمحور خصوصية المرصد في تحليله للنشاط الريادي في عدم تركيزه على المؤسسات أو المشاريع الجديدة بحد ذاتها بل يركز بدلا من ذلك على سلوك المقاولين كأفراد من خلال إنشاء وإدارة مشروعهم التجاري، ويعتبر المرصد أن أي نشاط ذات صلة بإنشاء مشروع تجاري جديد مهما كان حجمه يؤثر بمستوى النشاط الريادي على المستوى الوطني.

يستند مشروع مرصد الريادة العالمي (GEM) لتقييم وفهم دور النشاط الريادي في التنمية الاقتصادية في البلد ما إلى إجراء مسح وطني تمثيلي لعينة من السكان البالغين لا تقل عن 2000 شخص تتراوح أعمارهم بين 18-64 سنة. حيث تطرح على كل منهم مجموعة من نفس الأسئلة وذلك للتعرف على مستوى النشاط الريادي وكذا التصورات الوطنية المتعلقة بهذا النشاط، وهذا من خلال تحليل ثلاثة عناصر أساسية: مواقف، نشاطات وطموحات السكان البالغين تجاه النشاط المقاولاتي أو الريادي.

يقترَب مشروع (GEM) من مفهوم المقاولاتية أو ريادي الأعمال من خلال ثلاثة متغيرات أساسية وهي:

1. أصحاب المشاريع أو المؤسسات الناشئة²: هم الأفراد الذين ينشطون بشكل عملي لإنشاء مشروعهم التجاري من خلال وضع خطة للمشروع، تطوير النموذج الأولي للمنتج، البحث عن مصادر التمويل الممكنة، الاتصال بالزبائن المحتملين. حيث يتوقعون أن تكون ملكية المشروع (المؤسسة) فردية أو جماعية كما أنهم لم يدفعوا الأجور لأكثر من ثلاثة أشهر.
2. أصحاب المشاريع أو المؤسسات الجديدة³: هم الذين يملكون ويديرون حاليا مشروع جديد يدفع أجور لأكثر من ثلاث أشهر ولا يزيد عن 42 شهراً (ثلاث سنوات).

¹ Centre de Recherches pour le Développement International, *Global Entrepreneurship Monitor : Rapport Régional GEM-MOAN 2009 (Moyen Orient et Afrique du Nord)*, Canada, CRDI, 2010.

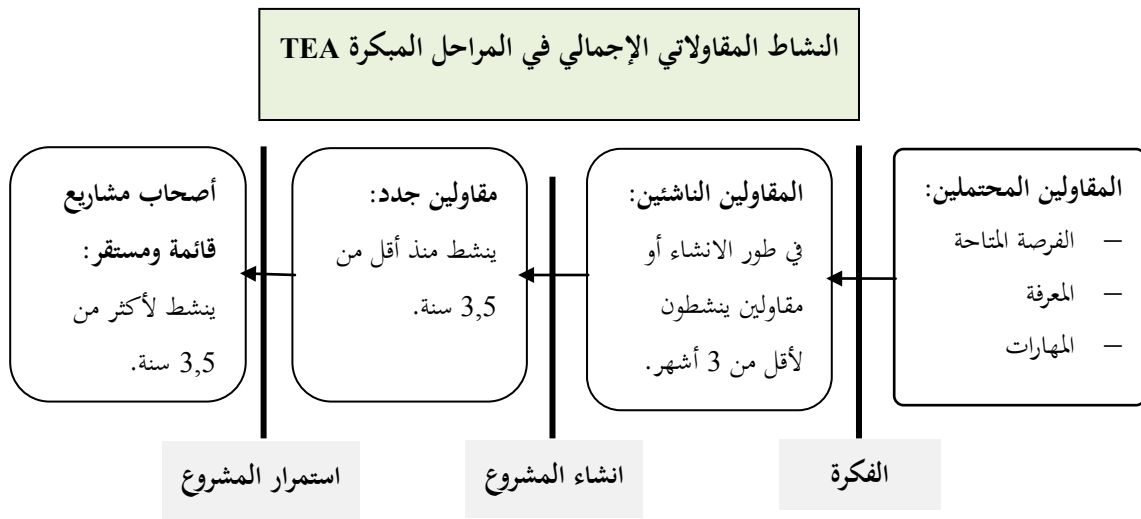
² N. BOSMA, J. LEVIE, *op.cit*, p. 13.

³ *Idem*, p. 13.

3. أصحاب المشاريع أو المؤسسات القائمة¹: هم مالكون ومسيرون لمؤسسات مستقرة تفوق مدة نشاطها 42 شهراً أي ثلاث سنوات.

إضافة إلى ذلك، يقوم مشروع (GEM) بحساب مؤشر النشاط المقاولاتي الإجمالي في المراحل المبكرة (TEA)² وهو من خلال جمع أول مرحلتين من تطور المشروع أي مرحلة أصحاب المشاريع الناشئة ومرحلة أصحاب المشاريع الجديدة، ويعتبر هذا المؤشر من أكثر المؤشرات المرصد استخداماً.

الشكل 05: مراحل التطور الأساسية للنشاط المقاولاتي حسب نموذج المرصد الريادة العالمي³



¹ Ibid, p. 13.

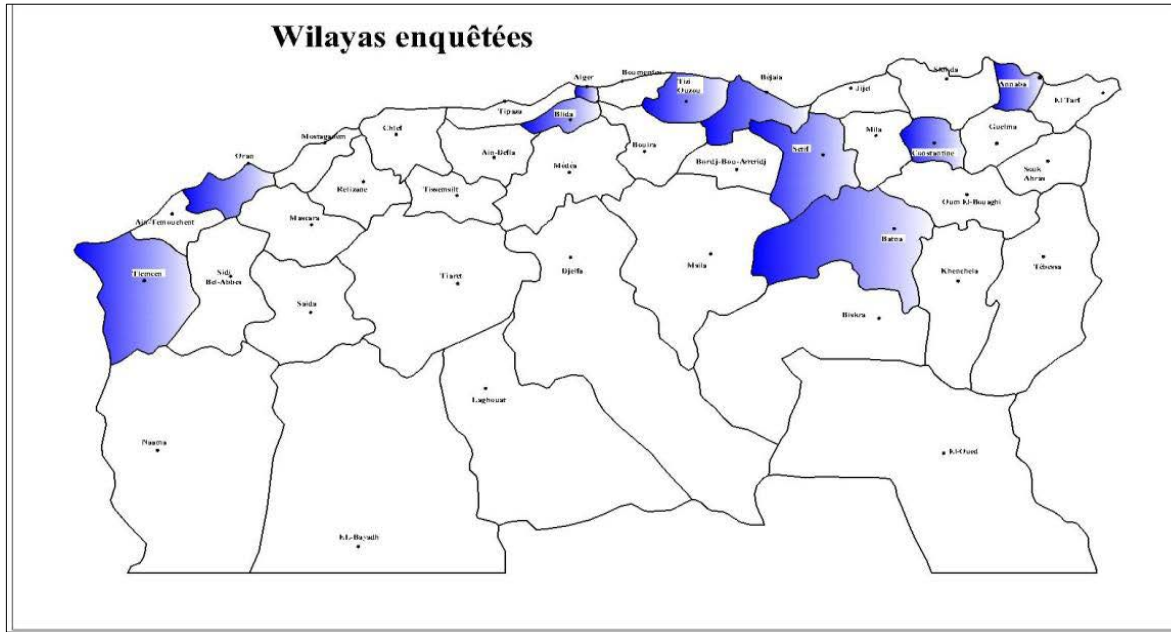
² Total Entrepreneurial Activity.

³ Ibid, p. 5.

3. مسح للسكان البالغين في الجزائر

أجري أول مسح السكان البالغين في الجزائر لمشروع مرصد الريادة العالمي GEM في 2009 وذلك باستخدام طريقة الاستمارة بالمقابلة، فغطى هذا المسح عشر مناطق (ولايات) من مختلف جهات القطر الوطني بعينة تمثيلية لـ 2000 شخص تتراوح أعمارهم بين 18-64 سنة، هذه المناطق أو الولايات هي: تلمسان، وهران، الجزائر العاصمة، البليدة، عنابة، قسنطينة، باتنة، بجاية، تيزي وزو وسطيف.

الشكل 06: توزيع العينة حسب المناطق التي غطتها الدراسة الميدانية (المسح)



كما نلاحظ من خلال الشكل البياني أنّ مناطق العينة موزعة كالتالي: منطقتان تقعان في غرب البلاد (وهران وتلمسان)، ثلاثة في وسط البلاد (الجزائر العاصمة، تيزي وزو والبليدة) وخمس مناطق أو ولايات يقعن في شرق البلاد (بجاية، سطيف، قسنطينة، عنابة وباتنة). يتمركز في هذه المناطق أكثر من 31% من مجموع سكان البلاد كما عرفت في 2008 تجمع لأكثر من 45% من إجمالي الوطني للمؤسسات المتوسطة والصغيرة في حيث سجلت ثمانية (08) من هذه الولايات صدارة الترتيب في معدل إنشاء المؤسسات.

الجدول 22: عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولايات التي شملتها عينة البحث¹

الولايات	عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
الجزائر	38 096
وهران	19 643
تيزي وزو	17 840
بجاية	14 009
سطيف	13 555
قسنطينة	10 243
بليدة	10 240
عنابة	8 299
باتنة	7 537
تلمسان	6 221
مجموع المؤسسات ص و م الناشطة في ولايات العينة	145 683
% بالنسبة للمجموع الوطني للمؤسسات ص و م	45%

إذا كما سبق وأشرنا يستخدم مرصد الريادة العالمي في مسحه للسكان البالغين استمارة² موحدة بين كافة الدول المشاركة، حيث تشمل حوالي 80 موزعة على 07 محاور، كل محور موجه إلى فئة معينة من العينة: محور لأصحاب المشاريع (المؤسسات) الجديدة وآخر لأصحاب المشاريع القائمة ومحور آخر لأصحاب المشاريع أو المؤسسات المحتملة وأولئك الذين انقطعوا عن النشاط التجاري، كما نجد محورا آخر للمستثمرين غير الرسميين وثلاث (03) محاور لعامة الجمهور. تمحورت الأسئلة حول تقييم مواقف وتصورات السكان البالغين حول النشاط المقاوالاتي ومستوى مشاركتهم فيه وخصائص المشاريع (المؤسسات) وتوقعاتهم أي المقاولين وأصحاب المؤسسات للمستقبل.

¹ Ministère des PME et de l'Artisanat., *Bulletin statistique N° 41, op.cit, 2008, p. 16.*

² أنظر إلى الملاحق رقم 1.

4. معالجة وتحليل المعطيات الميدانية

بعد جمع المعطيات بوساطة الاستمارة بالمقابلة تمّ إدخالها مباشرة في البرنامج SPSS¹ باعتباره برنامجا يستخدم لتحليل المعطيات الإحصائية. استخدمنا لهذا البرنامج ساعدنا على استعمال عمليات إحصائية سمحت لنا من التحقق من العلاقات التي اقترحتها فرضيات الدراسة.

قمنا في دراستنا بتحليل البيانات الإحصائية التي يمكن تعريفها على أنّها مجموعة من الوسائل التي تسمح لنا بدراسة ومعالجة المعطيات الكمية بشكل أعمق، إذاً فتمّ التحليل لهذه المعطيات على مستويات مختلفة.

- تحليل أحادي المتغير: ويعتبر من أبسط الأساليب الإحصائية حيث يتم تحليل كل متغير على حدة، فنستطيع من خلال هذا التحليل وصف العينة والتعرف على خصائصها.
- تحليل ثنائي ومتعدد المتغيرات: يسمح لنا بدراسة العلاقة بين متغيرين أو أكثر في وقت واحد، ويسمح لنا هذا التحليل بتقييم تأثير متغير واحد أو أكثر وتسمى بالمستقلة أو التفسيرية على متغير آخر ويسمى بالتابع².

في إطار هذه الدراسة قمنا بمعالجة 2000 استمارة استبيان باستخدام تحليلات إحصائية وصفية وتفسيرية في آن واحد. فالنتائج التي تمّ استخراجها من التفريغ البسيط والمركب والأساليب الإحصائية المختلفة سمح لنا من تعميق تحليلنا لعملية نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من طرف المقاولين الجزائريين المستجوبين.

II. المقابلات مع عينة من مالكي ومسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

بعد المسح الميداني للسكان البالغين الجزائريين الذي قام به مرصد الريادة العالمي، قمنا بإجراء مقابلات مع مسيري ومالكي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك لدعم النتائج التي توصلت إليها الدراسة الكمية، فالجدير بالإشارة هنا أن هذه التقنية لجمع المعطيات من الميدان تعتبر ثانوية وتدعيمية للتقنية الأساسية وهي الاستبيان.

كان هدفنا من خلال ذلك، الدمج بين مختلف أدوات الجمع البيانات والمعطيات، وتسمى هذه العملية بـ"التثليث المنهجي" "Triangulation des methods".

¹ Statistical Package for the Social Sciences (version 19.0).

² J. STAFFORD, P. BODSON, *L'analyse multivariée avec SSPS*, Québec, Presses de l'Université de Québec, 2006, p.4.

يعرف Fortin التثليث المنهجي على أنه "استخدام لمجموعة من الأدوات والطرق المنهجية تسمح باستخلاص استنتاجات صحيحة بخصوص نفس الظاهرة"¹. وقد ميز Denzin² أربع أنواع من التثليث:

1. تثليث البيانات: يتمثل في استخدام مصادر بيانات مختلفة في دراسة الظاهرة أو في فترات مختلفة من الزمن.
2. تثليث الباحثين: وهو عبارة عن إشراك العديد من الباحثين في جمع وتفسير البيانات بشكل مستقل.
3. التثليث النظري: هي عبارة عن استخدام نظريات تنتمي إلى تخصص أو فرع من فروع المعرفة العلمية لتفسير وشرح ظاهرة في تخصص أو فرع آخر.
4. التثليث المنهجي: هو الاستخدام المشترك لأدوات وتقنيات جمع المعطيات من الميدان عن ظاهرة معينة، وتكون هذه الأدوات من النوع الكمي والكيفي.

مقاربتنا للتثليث المنهجي في بحثنا يحمل تصور "التعددية المنهجية" *"Multi-méthodologie"*³ لفهم موضوع الدراسة المتمثل في نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك من خلال تبني منهجين مختلفين لكنهما متكاملين بعضهما بعضا. فهو عبارة عن اقتراب منهجي للموضوع بطرق وأساليب منهجية مختلفة ومتقاطعة، أين تكون النتائج المتوصل إليها متنوعة وتهدف إلى توضيح زوايا مختلفة من موضوع الدراسة، فيعتبر J.C. Greene أن التباين في النتائج الذي يرجع إلى الاختلاف في مصادر المعطيات الكمية والكيفية يؤدي إلى فهم أعمق وأكثر اكتمالا للظاهرة المدروسة⁴.

1. معايير المعاينة

إن الاقتراب المنهجي المتبنى في دراستنا لاختيار عينة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي ستجرى معها المقابلات لا يفترض علينا أن تكون تمثيلية بل يفترض أن تتواجد فيها بعض الخصائص التي لا بد من أخذها

¹ M. F. FORTIN, Le processus de la recherche : de la conception à la réalisation, cité in, R. PINARD, *et al*, "le choix d'une approche méthodologique mixte de recherche en éducation", *Recherches Qualitatives*, Vol. 24, 2004, p. 68.

² N. DENZIN, *Sociological Methods : A Sourcebook*, cite in, L. HEATH, "Triangulation : methodology", *International Encyclopedia of the social and behavioral sciences*, Vol. 09, Unites Kingdom, Elsevier science Ltd, 2001, p. 15903.

³ J. C. GREENE, *et al.*, "Combining qualitative and quantitative methods in social inquiry", Chapter 33. In: B. SOMEKH, C. LEWIN, (éds.), *Research methods in the social sciences*, London, California, New-Delhi SAGE Publications, , 2005, p. 274.

⁴ *Idem*, p. 279.

بعين الاعتبار قبل الإنتقاء. فاختيارنا للحالات التي أجرينا معها المقابلات هي لتعميق فهمنا للظاهرة المدروسة دون مراعاة لوزنها في مجتمع البحث. وعليه، فإنّ المؤسسات التي تمّ اختيارها لإجراء مقابلة مع ملاكها ومسيريهما تشتمل على الخصائص التالية:

أ. حجم المؤسسة: إنّ مجتمع البحث في دراستنا هي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أي المؤسسات ذات الحجم الصغير والمتوسط، وعلى الرغم من أنّه يمكن قياس حجم المؤسسات بطرق عديدة، فقد اخترنا في دراستنا معيار عدد العمال المستخدم في المؤسسة كمقياس لتحديد حجمها. فيمكن تبرير هذا الاختيار من خلال الغرض من هذه الدراسة وهي معرفة توجهات ومواقف أصحاب ومسيري المؤسسات الصغيرة الحجم تجاه نمو مؤسساتهم. ففي أثناء المعاينة، قمنا باختيار المؤسسات التي يتراوح حجمها من واحد (01) إلى 250 عامل، أي ابتداء من المؤسسات المحدودة الحجم إلى المؤسسات المتوسطة الحجم وذلك وفقا للتعريف المستخدمة من طرف وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سابقا وحاليا ووزارة الصناعة والمناجم.

ب. مركزية أصحاب ومسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عملية تسيير واتخاذ القرارات: يعتبر كثير من الباحثين والمتخصصين في مجال دراسة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أنّ اشتراك أصحابها ومالكها بشكل فعال ومركزي في عملية تسيير مؤسساتهم واتخاذ القرارات الاستراتيجية يعد من الخصائص الجوهرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وعليه، فانطلاقا من هذا التصور حاولنا أن نعالج إشكالية موضوع بحثنا المتمثل في معرفة الأسباب التي جعلت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية لا تعرف سيرورة ديناميكية ونمو من حيث الحجم بتركيزنا على الدور المركزي الذي يشغله صاحب ومالك المشروع في تحديد مساره المستقبلي باعتباره عنصرا فعالا ورئيسيا في عملية صنع القرار داخل المؤسسة.

في الواقع، كان من الرئيسي بالنسبة لبحثنا أن نختار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تتميز بمركزية مالكيها ومسيريها، فمن بين المؤشرات التي سمحت لنا بالتعرف على مركزية صاحب المؤسسة هي ملكيته الكاملة أو لأكبر جزء من رأسمال المؤسسة. فانطلاقا من هذا، قمنا باختيار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي يملك صاحبها كل أو أكبر نسبة من حصص الشركة (أكثر من 50%) وأولئك الذين لديهم تفويض كامل لتمثيل المؤسسة العائلية. إذا، فحيازة بصحاب ومسير المؤسسة الصغيرة والمتوسطة لأكبر أو لجل حصص الشركة وكذلك امتلاكه لصلاحيية التفويض الكامل في

حالة المؤسسات العائلية يسمح له بوضع خطة استراتيجية لمستقبل المؤسسة وتتمثل إما في تبنيه لإستراتيجية نمو المؤسسة أو إستراتيجية "الركود" وتحديد عملية النمو والإكتفاء بالحجم الحالي لها.

على الرغم من وجود معايير أخرى لتحديد عينة البحث (أي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي سنجري معها المقابلات) كقطاع نشاط المؤسسة وكذلك المنطقة الجغرافية التي تتواجد فيها إلا أننا اقتصرنا على هذين المعيارين فقط، الحجم ومركزية صاحب ومسير المؤسسة. فمعظم المؤسسات التي قمنا باختيارها تتواجد في العاصمة وضواحيها وذلك لقرىها من مكان إقامتنا.

2. الحالات أو المؤسسات التي تمّ اختيارها

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تمّ اختيارها لإجراء المقابلات مع أصحابها ومسيرها هي تلك التي توفرت فيها معايير الاختيار: الحجم ومركزية صاحب ومسير المؤسسة. تتكون عينة البحث من 12 صاحب ومسير مؤسسة صغيرة ومتوسطة خاصة، يجب الإشارة إلى أن اختيار أفراد العينة لم يكن بشكل عشوائي كما يفرضه المعنى الإحصائي، وذلك لمواجهتنا بعض التحفظ من قبل أصحاب ومسير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من إجراء مقابلات معهم خوفاً من أن نكون مبعوثين بشكل خفي من طرف بعض الجهات الرسمية ومؤسسات الدولة كالضرائب أو مفتشية العمل. إذاً فتّم اختيار أفراد العينة باستخدام عينة "الكرة الثلجية" أي إنّ المستجوبين هم من وجهونا إلى أصحاب ومسير مؤسسات صغيرة ومتوسطة أخرى، وعليه استطعنا أن نصل إلى العدد المطلوب وهو 12 صاحب ومسير مؤسسة صغيرة ومتوسطة خاصة متمركزة بالعاصمة وضواحيها: منطقة بليدة وتيبازة.

كما سيتم شرحه في العنصر التالي، فقد قمنا بتحديد عدد العينة إلى 12 صاحب ومسير مؤسسة صغيرة ومتوسطة خاصة استناداً إلى مبدأ منهجي أساسي وهو الإشباع أو التشبع النظري "Le principe de saturation théorique"، وعليه فقد تحددت عينة البحث إلى 12 مستجوباً التي سيتم عرض بعض صفاتها في الجدول التالي:

الجدول 23: أفراد عينة المقابلة

رمز المؤسسة	رمز صاحب المؤسسة	سن صاحب المؤسسة	السنة انشاء المؤسسة	عدد العمل عند الانشاء	عدد العمال الحالي	الشكل القانوني	قطاع نشاط المؤسسة
م1	أ.ب	61	1976	03	300	ش.ذ.م.م ¹	كهروميكانيك
م2	ب.أ	47	1989	50	300	ش.ذ.م.م	تصنيع بلاط السيراميك
م3	أ.م	50	1978	03	07	ش.ذ.م.م	طباعة
م4	ف.ب	33	1968	03	07	ش.ذ.م.م	استشارات
م5	س.ل	-	2004	05	05	ش.ذ.ش.و.ذ.م.م ²	توزيع مواد صيدلانية
م6	ق.ر	41	2007	05	15	ش.ذ.م.م	توزيع مواد صيدلانية
م7	ك.ح	40	2005	30	30	ش.ذ.م.م	انتاج مواد التنظيف والصيانة
م8	ل.أ	40	1971	10	60	ش.ذ.م.م	انتاج مواد التنظيف والصيانة
م9	ل.س	37	2000	02	10	ش.ذ.م.م	وكالة اتصالات
م10	س.ك	40	2002	03	22	ش.ذ.م.م	توزيع مواد صيدلانية

¹ شركة ذات مسؤولية محدودة

² شركة ذات شخص وحيد ذات مسؤولية محدودة

3. عتبة الاشباع أو التشبع النظري "Saturation théorique"

سمح لنا تطبيق مبدأ الإشباع أو التشبع النظري بتحديد عدد العينة أي أصحاب ومسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فلا يمكن تحديد هذا العدد إلا بعد جمع البيانات.

يعرف Bertaux وعدد من الباحثين "التشبع النظري" على أنه الوسيلة التي تسمح للباحثين بتحديد أن البيانات الميدانية التي تم جمعها حتى الآن كافية بالنسبة لموضوع الدراسة وأن أي جمع لبيانات جديدة سوف لن يأتي بمعلومات جديدة ومفيدة على الأقل بالنسبة للموضوع المدروس سوسيولوجيا¹.

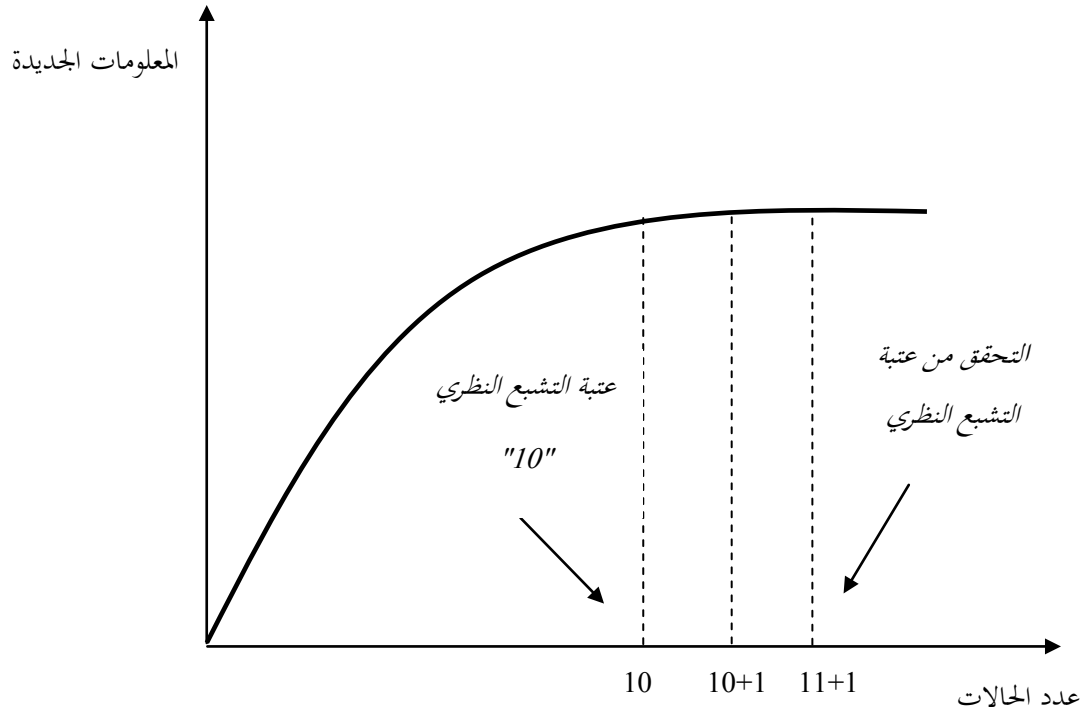
من الجانب العملي سمح لنا مبدأ "التشبع النظري" بتحديد حجم عينة المقابلات والتوقف عن جمع بيانات جديدة من الميدان من أصحاب ومسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك تجنباً لإهدار الوقت والجهد. وفقاً لـ Eisenhardt مواصلة جمع البيانات من الميدان سوف يؤدي إلى مجرد إعادة جمع نفس المعلومات، أي أننا سنواجه تكرار المعلومة، فعتبة التشبع حسب دائماً Eisenhardt غالباً ما تسمح لنا بالتعرف على الوقت المناسب لتوقيف من جمع البيانات وغالباً ما تتراوح بين 04 و10 حالات أي مؤسسات صغيرة ومتوسطة².

فيما يخص دراستنا وصلنا إلى عتبة الإشباع النظري عند الحالة الـ 10، أضفنا حالتين أخيرتين من باب التأكد واختبار أن البيانات الميدانية الجديدة ما هي إلا تكرار للمعلومات التي تم جمعها.

¹ D. BERTAUX, "L'approche biographique, sa validité ses potentialités", cite in, A. PIRES, "Échantillonnage et recherche : essai théorique et méthodologique". In : J. POUPART et al, *La recherche qualitative, enjeux épistémologiques et méthodologiques*, Montréal, Gaëtan Morin, 1997, p 67.

² K. M. EISENHARDT, "Building Theories from Case Study Research" *The Academy of Management Review*, Vol. 14, No. 4. Oct. 1989, P 545.

رسم بياني 07: عتبة التشبع النظري



4. معالجة وتحليل البيانات

تعتبر مرحلة تحليل المعطيات الميدانية من المراحل المهمة في الدراسات الإمبريقية، وذلك من أجل الوصول إلى أكبر قدر من النتائج الدالة التي تخدم أهداف الدراسة. فبعد جمع المعطيات من الميدان ونسخها، قمنا بترجمتها إلى اللغة العربية، فنسبة مهمة من المقابلات أي 11 من 12 كانت باللغة الفرنسية. بعد هذه المرحلة عملنا على تهيئة المعطيات بالشكل الذي يسمح لنا بتحليلها ضمن مرجعية أساسية وهي الفرضيات والهدف من الدراسة¹، ثم قمنا بعد ذلك بتحليل النتائج للإحاطة أكثر بالموضوع ومن ثم تأويلها².

¹ أنجوس، م.، منهجية البحث في العلوم الإنسانية، تدريبات عملية، دار القصة، الجزائر، ص 425.

² J. C. ANDREANI, F. CONCHON, "méthodes d'analyse et d'interprétation des études qualitatives", p. 4 . Disponible sur :

http://www.escpeap.net/conferences/marketing/2005_cp/Materiali/Paper/Fr/ANDREANI_CONCHON.pdf,

(consulté le 18/04/2011).

تحليلنا للمعطيات الكيفية التي جمعناها عن طريق المقابلات كان يهدف إلى فهم الظاهرة من خلال ما يفكر فيه المستجوبون والمعاني التي يعطونها لأفعالهم، حيث ركزنا في هذا العمل الفكري على الدلالات والمعاني التي يعطيها أصحاب ومسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأفعالهم وسلوكياتهم المرتبطة بالمؤسسة التي يديرونها وذلك عن طريق الدراسة المعمقة و"الفهمية" *"Comprehensive"* لأفكارهم وأقوالهم وأفعالهم. ففي أثناء هذه المرحلة قمنا بتحليل فهمي¹ لمعطيات الكيفية.

¹ نفس المرجع، ص 423.

استنتاج الفصل

إنّ الهدف من هذا الفصل هو تقديم عرض تفصيلي للمنهجية المطبقة في هذا العمل البحثي، وتطبيقا للتثليث المنهجي "Triangulation des methodes" استخدمنا في دراستنا المنهج الكمي والمنهج الكيفي، فقمنا بجمع المعطيات من الميدان باستخدام تقنيتين وهي المقابلة والاستبيان.

في بداية هذا الفصل قمنا بعرض الدراسة الميدانية أو المسح الذي اعتمد على الاستبيان والمنظمة التي أجرته، وقد فصلنا في خطوات ومنهج هذا المسح ابتداء من تقديم العينة وتوزيعها في مختلف أنحاء البلاد إضافة إلى عرض لأهم محاور استمارة الاستبيان وفي الأخير كيفية معالجة وتحليل المعطيات التي تمّ جمعها.

في المستوى الثاني من هذا الفصل، شرعنا في تقديم المنهجية المستخدمة في هذه الدراسة هي "التثليث المنهجي" ومناقشة أهميتها هذا الاختيار والمتمثل في تنوع مصادر وطبيعة المعطيات من أجل إثراء وتعميق فهمنا لموضوع الدراسة. كما قمنا بتفصيل الدراسة الكيفية والمتمثلة في المقابلات التي أجريناها مع أصحاب ومسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك بتعريف معايير اختيار العينة، الحالات أو المؤسسات التي تمّ اختيارها، طريقة تحديد عدد الحالات وأخيرا معالجة المعطيات الكيفية.

الفصل الخامس

طبيعة النشاط المقاوлатي في الجزائر

تمهيد

سنحاول في هذا الجزء من الرسالة تقديم لمحة إجمالية عن مختلف معدلات النشاط المقاوлатي أو الريادي في الجزائر وإعطاء صورة شاملة عن الخصائص الاجتماعية والاقتصادية للمقاوлат في الجزائر وذلك استنادا إلى المعطيات الديموغرافية التي جمعتها الدراسة الميدانية للمرصد العالمي لسنة 2009. كما سنركز على المتغيرات التمايزية "Variables discriminantes" التي ميزت وتميزت بها الفئات المنخرطة في النشاط المقاوлатي في المراحل المبكرة.

سنعمل أيضا على التعرف على طبيعة النشاط المقاوлатي السائد في الجزائر، وذلك من خلال إبراز طبيعة الدوافع التي حفزت المقاولين على إنشاء مؤسساتهم. نعتقد أنّ التعرف على "الشكل النموذجي" للمقاوлат في الجزائر السائد وطبيعة الدوافع التي كانت مصدر إنشاء مؤسسته، سيسمح لنا من التعرف على مدى إمكانية هذا المقاوлат من إنشاء مؤسسات مستدامة ومنتجة للقيمة المضافة، وهل يملك القدرات والمعارف اللازمة التي تسمح له بتطوير وتنمية نشاطه المقاولاتي؟ كما ستساعدنا على فهم سلوكيات وتطلعات المقاولين تجاه مؤسساتهم مستقبلا وطبيعة اختياراتهم المتعلقة بنشاط المؤسسة وبتطويرها وتنميتها.

من خلال إبرازنا لطبيعة المؤسسات التي تمّ إنشاؤها من طرف المقاولين، حجمها والقطاعات الاقتصادية التي تنشط فيها، سنتمكن من التعرف على مدى مساهمة هذه المؤسسات في إنتاج القيمة المضافة وقدرتها على تحقيق الرفاه الاقتصادي والاجتماعي.

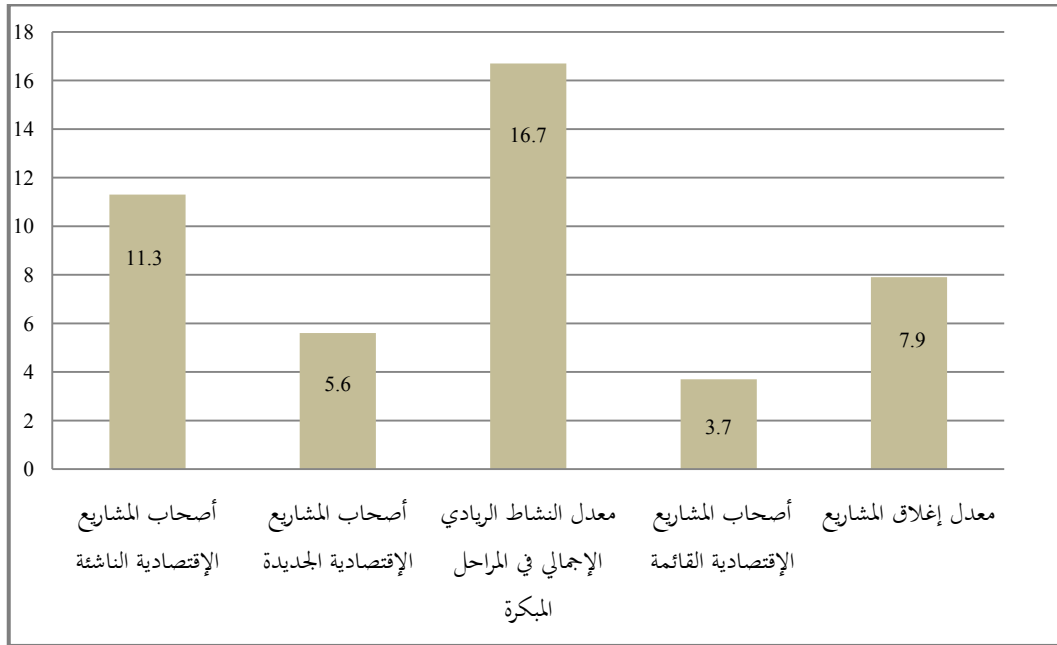
I. نظرة عامة عن معدلات النشاط المقاولاتي في الجزائر

يضع مرصد الريادة العالمي (GEM) تصوراً لمفهوم النشاط المقاولاتي، إذ يعتبره ذلك النشاط الذي يسعى إلى إنشاء وتطوير وحدة اقتصادية من أجل إنتاج وتسويق منتج مادي أو معنوي. إذ يقوم المرصد بقياس النشاط المقاولاتي من خلال حساب المقاولين الذين يعملون على تأسيس مشاريعهم أو الذين أنشأوا مؤسساتهم، حيث وضع المرصد مؤشر النشاط المقاولاتي TEA الذي يجمع بين معدل المقاولين الناشئين ومعدل المقاولين الجدد. بالنسبة للمعدل الأول فهو يشير إلى المقاولين الذين هم في صدد إنشاء مشاريعهم بينما المعدل الثاني الخاص بالمقاولين الجدد، فهو يرجع إلى الذين أسسوا مؤسساتهم منذ أقل من ثلاث سنوات ونصف¹. يجب أن نشير هنا إلى أن حساب هذين المعدلين كان يأخذ في الدراسة الميدانية مرصد الريادة العالمي (GEM) لكل المستجوبين الذين يشاركون بطريقة مباشرة في إدارة وتسيير المشروع دون أن يكونوا بالضرورة ملاكاً له بصفة كاملة أي 100%. كما تجدر الإشارة أيضاً إلى أن مشروع GEM لا يميز في دراسته بين المؤسسات الاقتصادية الرسمية وغير الرسمية، وبالتالي تتضمن تقديراته كلا النوعين من المؤسسات الاقتصادية.

يبين الشكل البياني رقم 08 ثلاثة معدلات مرتبطة بسيرورة النشاط المقاولاتي، معدل النشاط المقاولاتي الإجمالي TEA، الذي هو عبارة عن مجموع معدل المقاولين الناشئين ومعدل المقاولين الجدد، ومعدل المقاولين المالكين للمشاريع القائمة، والذي يشير إلى المؤسسات المستقرة التي تنشط لأكثر من ثلاث سنوات ونصف وقت إجراء المسح، وكذلك معدل إغلاق المشاريع أي المؤسسات التي توقفت عن النشاط الاقتصادي خلال 12 شهراً الأخيرة من وقت إجراء المسح الخاص بدراسة GEM 2009.

¹ أنظر لمزيد من الشرح لهذه المعدلات في الفصل الرابع.

الشكل 08: معدلات النشاط الريادي عند البالغين (%)



يتبين لنا من خلال هذا الشكل البياني أنّ معدل النشاط المقاولاتي في الجزائر بين البالغين الذين تتراوح أعمارهم بين 18 و 64 سنة بلغ 16,7%، ونجد أنّ هذه النسبة تتجاوز متوسط النسبة المسجلة في دول الشرق الأوسط وشمال إفريقيا التي بلغت 13,5%¹. يتكون معدل النشاط المقاولاتي في الجزائر من 11,3% من المقاولين أصحاب المشاريع الاقتصادية الناشئة و5,6% من المقاولين المالكين للمشاريع الاقتصادية الجديدة التي لا تتجاوز أعمارها 24 شهراً. يظهر لنا الشكل البياني أيضاً معدل المقاولين أصحاب المشاريع القائمة (التي تتجاوز أعمارها أكثر من 3 سنوات) والذي بلغ 3,7%؛ تعتبر هذه النسبة منخفضة جداً إذا ما قارناها بمعدل النشاط المقاولاتي الإجمالي في المراحل المبكرة وكذلك بمعدل إغلاق المشاريع الاقتصادية خلال 12 شهراً الماضية التي سبقت المسح والذي وصل إلى 7,9%². يشير هذا التفاوت الكبير بين هذه المعدلات (معدل النشاط المقاولاتي الإجمالي، معدل المقاولين أصحاب المشاريع القائمة ومعدل الإغلاق) وخاصة بين معدل إغلاق المشاريع ومعدل المشاريع القائمة إلى وضعية قلقة تعيشها المؤسسات الاقتصادية الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

¹ Global Entrepreneurship Monitor, *Rapport régional GEM-MOAN 2009*, op.cit, p. 16.

² تعتبر نسبة المعدل أعلى بكثير من متوسط معدل الإغلاق (2,5%) الذي سجل في 55 دولة مشاركة في دراسة GEM 2009 وأعلى معدل سجل في دول الشرق الأوسط وشمال إفريقيا المشاركة في الدراسة، أنظر ألى:

N. BOSMA, J. LEVIE, op.cit, p. 21.

إذا قمنا بتحويل المعدلات الموجودة بالشكل البياني إلى أعداد مطلقة، يتبين لنا حجم هذا النشاط المقاولاتي على الواقع الاجتماعي. إذ نجد أنّ ما يعادل 3,6 مليون (16,7%) من البالغين، حسب نتائج هذه الدراسة، انخرطوا في النشاط المقاولاتي كخيار لمسارهم المهني، حيث يشكل البالغون الذين يعملون على تأسيس مشاريع اقتصادية خاصة 2,4 مليون (11,3%) والذين يملكون مشاريع اقتصادية جديدة 1,2 مليون (5,6%)، بينما وصل عدد البالغين الذين يملكون مؤسسات اقتصادية قائمة أي تتجاوز مدة نشاطها 3 سنوات حوالي مليون مقاول (3,7%). إضافة إلى ذلك، يُظهر لنا تحويل المعدلات إلى قيم مطلقة أنّ العدد التقريبي لأصحاب المؤسسات الاقتصادية التي توقفت عن النشاط خلال 12 شهرا السابقة وصل إلى 1,7 مليون شخص.

من خلال هذه النتائج الأولية والفوارق الموجودة بين المعدلات وخاصة بين معدل الإنشاء (11,3%) ومعدل المؤسسات القائمة (3,7%) من جهة، وبين معدل إغلاق المشاريع (7,9%) ومعدل الإنشاء والنشاط المقاولاتي الإجمالي في المراحل المبكرة (16,7%) من جهة أخرى، يتبين لنا أنّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة منها خاصة والجديدة تعيش وضعية صعبة وقلقة. حيث نلاحظ أنّ نسبة مهمة من المؤسسات الناشئة وفي طور التأسيس تواجه صعوبة في الاستمرار والبقاء، وذلك لأنّ معدل الإغلاق المسجل حسب نتائج الدراسة أكثر من نصف معدل الإنشاء، كما أنّه يشكل أيضًا أي معدل الإغلاق ضعف معدل المؤسسات القائمة وهذا يشير إلى أنّ إمكانية توقف المؤسسات عن النشاط الاقتصادي وإغلاق المشروع كبير جدا أمام إمكانية استمرارها والنشاط لأكثر من 3 سنوات (المؤسسات القائمة تمثل أقل من النصف المؤسسات التي توقفت). إضافة إلى ذلك نلاحظ أنّ نسبة انتقال المشاريع من المرحلة الأولى المتمثلة في الإنشاء (المشاريع الناشئة 11,3%) إلى المرحلة الثانية والمتمثلة في مرحلة النشاط لأقل من 3 سنوات (المشاريع الجديدة 5,6%) تعتبر ضعيفة جداً إذ إنّها لا تتعدى النصف (50,44%)¹.

إذاً، يوضح لنا هذا التفاوت الواضح بين مختلف المعدلات العجز الذي يعاني منه عدد كبير من أصحاب المؤسسات الذين تمّ استطلاعهم وخاصة منهم الناشئين على تحقيق البقاء والاستدامة لمؤسساتهم والوصول بها إلى مراحل الاستقرار وخاصة مرحلة الأكثر من الثلاث سنوات. فإذا قمنا بحساب معدل استدامة² أو بقاء المؤسسات الناشئة والجديدة لأكثر من 3 سنوات نجد أنّه لا يتجاوز 32%، وهذا يعني أنّ ما يقارب 70% من المشاريع والمؤسسات الناشئة والجديدة التي تمّ استطلاعها في 2009 قد تتعرض للإغلاق نتيجة

¹ تم حساب معدل التطور بالطريقة التالية: $(S1-S0/S0)*100$

² معدل الاستدامة لأكثر من 3 سنوات للمشاريع الاقتصادية التي أنشأت في سنة 2009 أي السنة التي أجريت فيها الدراسة الميدانية لـ GEM 2009، هو الناتج لمجموع المؤسسات التي يتجاوز عمرها 3 سنوات أثناء الدراسة الميدانية على مجموع المؤسسات التي أنشأت أو في طور الإنشاء سنة الدراسة.

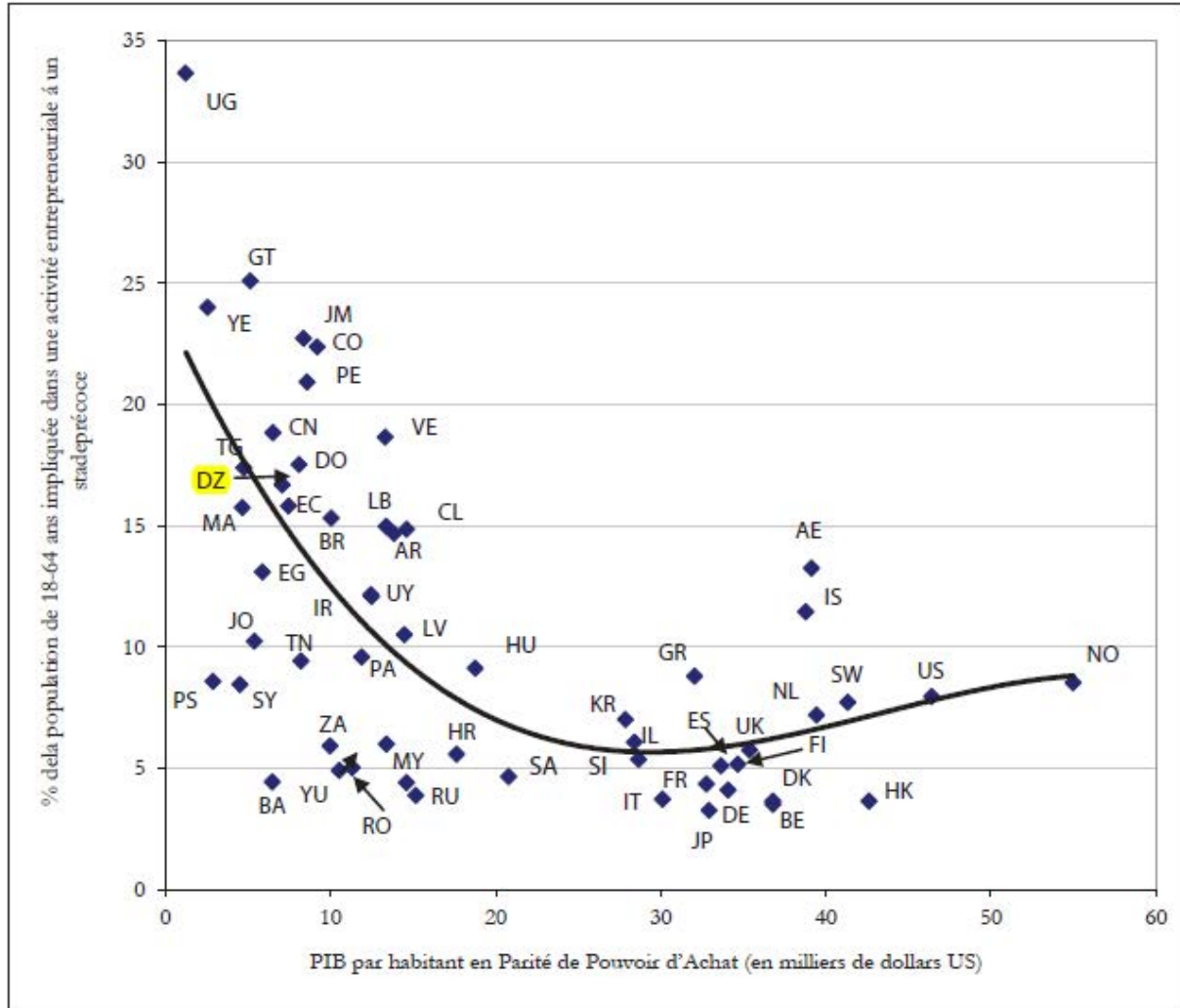
عدم قدرتها على الاستمرار في نشاطها الاقتصادي. وكتفسير جزئي أو مبدئي لهذا الوضع الذي تعيشه المؤسسات الاقتصادية الصغيرة والمتوسطة هو غياب برامج تعمل على توجيه ومتابعة المؤسسات الناشئة والجديدة خاصة بعد مرحلة الإنشاء والانطلاق في نشاطها الاقتصادي، حيث تتميز هذه الأخيرة بعدم الخبرة والمهاشة التنظيمية والمالية إلى جانب عدم قدرتها وتأهيلها على التعامل في وسط اقتصادي مفتوح يتميز بالمنافسة الشديدة وهذا ما أصبح عليه السوق الاقتصادية في الجزائر في السنوات الأخيرة، وخاصة بعد الاستعدادات التي تقوم بها الجزائر للانضمام لمنظمة التجارة العالمية.

أشار تقرير مرصد الريادة العالمي لسنة 2009 أنّ العلاقة بين معدل الإجمالي للمقاولاتية في المراحل المبكرة ومعدل الناتج المحلي الإجمالي للفرد وسيلة مفيدة للمقارنة بين مستويات النشاط المقاولاتي بين مختلف الدول المشاركة في دراسة مرصد الريادة العالمي، وقد تؤدي هذه المقارنة لاكتشاف نتائج مهمة، حيث لاحظ المرصد من خلال نتائج الدراسات التي أجريت في السنوات الأخيرة أنّ هذه العلاقة شكلت ولازالت تشكل منحنى على شكل حرف U. ويمكن تفسير نتيجة هذه العلاقة بطرق مختلفة، ومن بين التفسيرات التي أعطيت لنتيجة هذه العلاقة (U) هي أنّ الدول التي يتواجد معدلها الإجمالي للنشاط المقاولاتي تحت المنحنى تملك نسبة من المقاولين الناشئين أقل مما هو متوقع بالنسبة لمستوى التنمية الذي سجلته هذه الدول. بينما الدول ذات المعدلات الإجمالية للنشاط المقاولاتي فوق المنحنى، فهي تملك مقاولين ناشئين أكثر مما هو متوقع بالنسبة لمستوى تنمية المسجل فيها.

إذاً وفقاً للتفسير الذي يقدمه مرصد الريادة العالمي في تقريره العالمي لسنة 2009 لشكل المنحنى البياني¹، تتميز الدول ذات الدخل الفردي المنخفض باقتصاديات تتواجد فيها نسبة عالية من المؤسسات الصغيرة والصغيرة جداً (TPE). بينما الزيادة في الدخل الفردي، التصنيع واقتصاديات الحجم "Économies d'Echelle" يسمح بتواجد مؤسسات اقتصادية أكبر حجماً تستطيع تغطية الطلب المتزايد في السوق. يرافق هذا التنامي في دور المؤسسات الكبيرة في العملية التنموية، انخفاض لعدد المؤسسات الاقتصادية الجديدة لأن هناك أعداداً متزايدة لفرص عمل مستقرة التي توفرها المؤسسات الاقتصادية والصناعية الكبيرة. إلا أنّ خبراء مرصد الريادة العالمي يعتبرون أنّ توزيع معدلات النشاط المقاولاتي حول المنحنى لا يعتمد فقط على الاختلافات الموجودة بين الدول في مستوى تنميتها الاقتصادية، بل هناك عوامل أخرى تأثر في هذه العملية، كالنمو السكاني الذي سوف يؤثر على الطلب وكذلك كثافة المقاولين الناشطين الذين يمكن أن يكونوا بمثابة نماذج للنشاط المقاولاتي في المجتمع.

¹ N. BOSMA, J. LEVIE, *op.cit*, p. 22.

الشكل 09: العلاقة بين معدل النشاط المقاولاتي الإجمالي في المراحل المبكرة ومعدل الناتج المحلي الإجمالي للفرد الواحد



في هذا النموذج البياني، نلاحظ أنّ الجزائر تتواجد فوق المنحنى. مع العلم أنّ الجزائر تسجل نوعاً من الارتفاع النسبي لمتوسط الدخل الفردي¹، إلا أنّها تسجل معدلاً مرتفعاً نسبياً في النشاط المقاولاتي، فهي من البلدان القليلة في شمال إفريقيا والشرق الأوسط (اليمن ولبنان) التي تسجل عدداً من المقاولين الناشئين أعلى من المتوسط ويفوق التوقعات. يمكن تفسير هذه الحالة بانتشار وخاصة في السنوات الأخيرة برامج مشجعة ومحفزة للنشاط المقاولاتي ولكل نشاط حر يعمل على خلق العمل²، حيث عملت السلطات في الجزائر على وضع آليات لتمويل إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكان الغرض من ذلك بالدرجة

¹ يقدر الناتج المحلي الإجمالي للفرد بالقدرة الشرائية المعدلة (PPP) في الجزائر بـ 7100 دولار في 2009

² لتفصيل أكثر حول هذه البرامج، أنظر إلى الفصل 3 من هذه الرسالة.

الأولى هو لتقليل من نسب البطالة التي عرفت في السنوات الماضية التسعينات وبداية 2000 ارتفاعا مقلّقا خاصة بين فئة الشباب.

الجدول 24: بنية المستجوبين المنخرطين في نشاط مقاولاتي¹

النسب المئوية	بنية المستجوبين المنخرطين في نشاط مقاولاتي
21,6%	الذين ينشطون من أجل إنشاء مشروع تجاري جديد
12,1%	المالكين والمسيرين لمشروع تجاري
24,5%	الذين يرغبون في إنشاء مشروع تجاري في السنوات الثلاث القادمة

إضافة إلى المعدلات المبينة في الرسم البياني رقم 08 التي هي في معظمها معدلات تركيبية "Variable synthétique"، قمنا ببناء هذا الجدول وحساب نسبة كل فئة من مجموع الإجابات التي تحصلنا عليها من الدراسة الميدانية للمرصد لسنة 2009. يتضح لنا حسب نتائج الجدول وهي كما سبق الذكر أنّها ليست نسباً تركيبية، تتقارب مع النسب التركيبية أي معدلات الرسم البياني رقم 08، حيث نجد أنّ 21,6% من المشاركين في الاستجواب ينشطون من أجل إنشاء مشروع تجاري أو مؤسسات اقتصادية، وهذا ما يؤكد موضع الجزائر في الشكل البياني السابق رقم 09 الذي نلاحظ فيه تواجد نسبة كبيرة من المقاولين الناشئين مقارنة بالمقاولين المالكين للمؤسسات الجديدة (أقل من 24 شهرا) والمالكين للمؤسسات القائمة (أكثر من 24 شهر ونصف). كما نلاحظ من خلال الجدول أنّه من المرجح أن تستمر هذه الوضعية (ارتفاع نسبة المشاريع الناشئة على المشاريع الجديدة أو القائمة) وذلك لأنّ نسبة معتبرة من المستجوبين أي أكثر من 24% يرغبون في إنشاء مشاريع تجارية في الثلاث سنوات القادمة. يجب الإشارة هنا أنّه إذا بقيت نسبة الإغلاق للمشاريع في الجزائر مرتفعة أي بمعدل 7,9% والتي تعتبر ثالث أعلى نسبة مسجلة في 55 دولة مشاركة في دراسة GEM 2009. تعبر هذه النسبة العالية عن الوضع الإشكالي التي تواجهه المؤسسات الخاصة في الجزائر، خاصة منها الصغيرة، ويمكن الاستنتاج من خلال هذه النسب أنّه إذا كان ارتفاع معدل الإنشاء يوحى بدناميكية النشاط المقاولاتي الذي قد يسهم بشكل كبير في العملية التنموية للاقتصاد الوطني في حالة استمراره ونموه، فإنّ ارتفاع معدل الإغلاق سوف يعيق هذه الديناميكية وما يترتب عنها من تنمية اقتصادية واجتماعية للمجتمع الجزائري.

¹ تمّ بناء الجدول من مجموعة من الجداول، أنظر إلى الملحق رقم 2.

وعليه، يمكن القول إنّ هذه الديناميكية المقاوالاتية التي تتميز بالاستمرارية والتي تميز بيئة القطاع الخاص في الجزائر تترجم حالة الاختلال الوظيفي لعملية التأطير الشامل للنشاط المقاوالاتي. فحسب النسب والأرقام المبينة في هذا الجدول وفي الشكل البياني رقم 08، يتبين لنا أنّ جهود السلطات في الجزائر المعنية بهذا القطاع تركز وتستثمر في المراحل الأولى من عملية النشاط المقاوالاتي أي مرحلة الإنشاء دون المراحل الموالية أي مراحل التمكين وضمان استمرارية هذه المؤسسات الناشئة. حيث نجد أنّ تقريبا كل البرامج¹ التي وضعتها الدولة في هذا الإطار موجهة بالدرجة الأولى إلى تدعيم إنشاء المؤسسات الاقتصادية في مراحلها الأولى بينما المبادرات التي تقوم بتدعيم وتطوير المؤسسات الاقتصادية خاصة الصغيرة فهي تكاد تكون غائبة من السياسات الخاصة بهذا القطاع من القطاعات الاقتصادي.

إذا يمكن أن نستنتج من خلال هذه النتائج الأولية لدراسة GEM 2009، أنّ ديناميكية النشاط المقاوالاتي في الجزائر تعاني من مشاكل عدة، سببها عدم وجود تنسيق بين مختلف مراحل النشاط المقاوالاتي. وعليه، على الجهات المعنية بهذا القطاع التوجه أكثر نحو الاهتمام بضرورة العناية بالمراحل ما بعد الإنشاء عن طريق وضع مبادرات خاصة لتوجيه المقاولين الناشئين والجدد "Tutorat Entrepreneurial" أو مبادرات وبرامج للتدريب المقاوالاتي "Mentorat Entrepreneurial" وذلك لمراقبة النشاط المقاوالاتي بشكل شامل وفي كل مرحلته. ولتحقيق ذلك يجب الانتقال بمنطق المسؤولين السياسيين من منطق العناية فقط بالمراحل الأولى من العملية المقاوالاتية "Processus Entrepreneurial" وهي مرحلة الإنشاء لكونها تساهم بطريقة مباشرة في تخفيض نسب البطالة إلى منطق العناية وتعزيز المراحل المتقدمة من العملية المقاوالاتية وهي تحقيق استدامة المؤسسات الناشئة والجديدة وضمان انتقالها إلى المراحل المتقدمة من عمرها.

II. الخصائص السوسيواقتصادية لأصحاب ومسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

نركز في هذا الجزء من تحليلنا على الخصائص السوسيواقتصادية لأصحاب ومسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مثل السن، الجنس، المستوى التعليمي، متوسط دخل الأسرة، وذلك للتعرف على طبيعة ونموذج المقاوّل أو صاحب ومسير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فيسمح لنا ذلك على التعرف إذا ما كان هذا النموذج السائد من المقاولين يستطعون تنمية وتطوير مشاريعهم الاقتصادية.

¹ ماعدا الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (ANDPME) التي تستهدف فئة معينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لأكثر تفاصيل حول برامج تدعيم القطاع الخاص والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أنظر إلى الفصل الثالث.

كما ذكرنا سابقاً أنّ نموذج المفاهيمي المرصد الريادة العالمي GEM يقدم النشاط المقاوالاتي في بعده الزمني، فحسب هذا النموذج يعتبر النشاط المقاوالاتي سيرورة أو عملية تمر بمجموعة من المراحل: مرحلة الإنشاء التي يقوم فيها المقاول بإنشاء مشروعة التجاري، مرحلة التي يستمر فيها المشروع في نشاطه لأكثر من 12 شهراً وأقل من ثلاث سنوات وتسمى فيها المؤسسات أو أصحابها بالمقاولين الجدد أو المؤسسات الجديدة، وأخيراً المرحلة التي يتعدى فيها المشروع لأكثر من ثلاث سنوات وهي مرحلة الاستقرار.

نشير هنا إلى استعمالنا في هذا العمل مصطلح "أصحاب ومسيري المشاريع والمؤسسات" بشكله العام كمرادف لمصطلح "المقاول"، فالمقاول الذي يقوم بإنشاء المؤسسة يتحول بعد هذه المرحلة إضافة إلى كونه مقاولاً، إلى مالك ومسير لهذه المؤسسة أو المشروع، وعليه فيشمل هذا المصطلح أصحاب ومسيري المؤسسات في المراحل الثلاث، الناشئة، الجديدة والقائمة.

1. الجنس والمقاولين أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

سجل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وخاصة في السنوات الأخيرة، ظهوراً تدريجياً للنساء المقاولات، صاحبات مشاريع ومؤسسات اقتصادية. والجدر بالذكر هنا أنّ هذه الظاهرة، أي تواجد المرأة في النشاط المقاوالاتي تعتبر ظاهرة جديدة ومحدثة على المجتمع الجزائري، فهي عبارة عن انعكاس للتغيرات التي طرأت على عمل المرأة بالدرجة الأولى وعلى دورها ومكانتها في المجتمع الجزائري، كما أنّها تعكس التغيرات الجذرية التي عرفت العلاقة الاجتماعية للمرأة مع الجنس الآخر أي الرجل وكذا علاقتها مع المحيط الخارجي والمحيط الاجتماعي الاقتصادي الذي كان يعرف هيمنة ذكورية. ترجع مشاركة المرأة في الديناميكية الاقتصادية والاجتماعية للمجتمع الجزائري، إلى فترة ما بعد الاستقلال والتغيرات الهيكلية التي عرفها المجتمع آنذاك، فالانتشار الواسع للعمل المأجور "la salarisation"، التصنيع "l'industrialisation"، ديمقراطية التعليم والتصديق على قوانين عمل تضمن المساواة في الفرص دون تمييز بين الجنسين¹ ساهم بشكل مباشر وفعل في دخول المرأة إلى عالم الشغل ومشاركتها في العملية التنموية للبلاد.

بعد هذه التغيرات العميقة والجذرية على المجتمع الجزائري، أصبح عمل المرأة حقاً معترفاً به اجتماعياً، كما أصبح ينظر إليه كضرورة اقتصادية لتحقيق التنمية والرفاه الاجتماعي. وعليه، فنجد أنّ السنوات التي

¹ A. GILLET, "Emploi et entrepreneuriat des femmes en Algérie : des dynamiques entre traditions et innovations". In : A. ABEDOU et al, PME, emploi et relations sociales : France-Maghreb, Paris, L'Harmattan, 2007, p. 110.

عرف فيها النظام السياسي في الجزائر النموذج الاقتصادي المخطط والمركزي، كانت الدولة هي المزود الرئيسي للعمل، وهذا ما جعلها تقوم باستثمارات ضخمة من أجل توفير مناصب العمل. بينما في السنوات الأخيرة ومع انتقال النظام السياسي إلى نظام اقتصاد السوق، تخلت الدولة عن هذا الدور وأصبحت تشجع المبادرة الفردية وخلق الفرد لمنصب عمله، ومن أجل ذلك وضعت الدولة الكثير من التحفيزات لتشجيع النشاط المقاوالاتي دون التمييز بين الجنسين، وذلك لاعتبار المقاوله الحل الأوحده والفعال لأزمة العمالة والتشغيل التي تعاني منها الجزائر كباقي دول العالم.

واستناداً إلى نتائج دراسة GEM 2009، بلغ معدل النشاط المقاوالاتي للإناث 13,4% مقابل 19,9%¹ للذكور، وعليه فيتبين لنا أنّ الفجوة في النوع الجنسي "l'écart sexospécifique" من حيث معدلات النشاط المقاوالاتي في المراحل المبكرة ليست بكبيرة. فإذا قمنا بحساب نسبة الذكور إلى الإناث في المشاركة في النشاط المقاوالاتي، نجد أنّ نسبة بلغت 1,5، أي أنّ مقابل كل امرأة مقاوله يقابلها 1,5 مقاولاً من الرجال. ففيما يخص المساواة في النشاط المقاوالاتي بين الإناث والذكور، نجد أنّ الجزائر مقارنة بدول الشرق الأوسط وشمال إفريقيا تحتل مرتبة الريادة²، فنسبة الذكور إلى الإناث في الجزائر هي أقل من متوسط النسبة المسجلة في دول الشرق الأوسط وشمال إفريقيا والتي بلغت 2,2.

فيبدو أنّ انخراط المرأة الجزائرية في النشاط المقاوالاتي هو الأعلى من مثيلاتها في الدول العربية الأخرى، فنجد على سبيل المثال أنّ نسبة الفجوة في النوع الجنسي في النشاط المقاوالاتي في تونس بلغت 2,7 و4,4 في سوريا، أي يقابل كل 4,4 مقاولاً، توجد مقاوله واحدة فقط³.

الجدول 25: الفجوة في النوع الجنسي حسب مراحل النشاط المقاوالاتي

الجنس	ذكر	أنثى	المجموع	نسبة الذكور إلى الإناث (ذكور/إناث)
أصحاب المشاريع الناشئة	129 32%	97 24%	226 56%	1:1,3
أصحاب المشاريع الجديدة	71 17%	36 9%	107 26%	1:2
أصحاب المشاريع القائمة	51 13%	23 6%	74 18%	1:2,2
المجموع	251 62%	156 38%	407 100%	1:1,6

¹ Global Entrepreneurship Monitor, Rapport régional GEM-MOAN 2009, op.cit, p. 16.

² فالجزائر مصنفة الأولى مع اليمن أي أنّ لدهما أقل نسبة من حيث الفجوة في النوع الجنسي من حيث النشاط المقاوالاتي في مراحل المبكرة.

³ Idem, p 16.

يُظهر لنا الجدول الفجوة في النوع الجنسي المتعلق بالنشاط المقاوالاتي في الجزائر في مختلف مراحلها، حيث يمكننا أن نلاحظ للوهلة الأولى أنّ الذكور هم أكثر ميلا من الإناث لاختيار النشاط المقاوالاتي كخيار لمسارهم المهني. كما يمكننا أن نلاحظ أيضًا أنّ نسبة الإناث في النشاط المقاوالاتي تتناقص مع تقدم مراحل النشاط المقاوالاتي من حيث الزمن، فهن أكثر تواجداً في المراحل الأولى وخاصة في مرحلة الإنشاء إذا ما قارناها بمرحلة النشاط المقاوالاتي القائم. بينما نجد أنّ الأمر مختلف عند الذكور، حيث نلاحظ أنّ تواجدهم يتزايد مع تقدم في مراحل النشاط المقاوالاتي من حيث الزمن، فهم أكثر تواجداً في المراحل المتقدمة أي في مرحلة النشاط المقاوالاتي القائم إذا ما قارناها بالإناث، وهذا ما تؤكد لنا نسبة الذكور إلى الإناث (إناث/ذكور) في الجدول، حيث نجد أنّ مقابل كل مقولة صاحبة مشروع ناشئ 1,3 مقولا صاحب مشروع ناشئ، بينما يتسع الفارق في مرحلة المؤسسات القائمة، حيث مقابل كل مقولة صاحبة مشروع قائم نجد 2,2 مقولا صاحب مشروع تتعدى مدة نشاطه 3 سنوات. إذا نلاحظ من خلال هذه النسب أنّ الفجوة في النوع الجنسي تتزايد مع تقدم مراحل النشاط المقاوالاتي من حيث الزمن، فهي أي الفجوة أكثر اتساعاً في مرحلة النشاط المقاوالاتي القائم عن المراحل الأولى.

الجدول 26: توزيع مراحل النشاط المقاوالاتي حسب الفئات العمرية والجنس

الجنس	الفئات العمرية	أصحاب المشاريع الناشئة	أصحاب المشاريع الجديدة	معدل النشاط الريادي الإجمالي (TAE)	أصحاب المشاريع القائمة	المجموع
ذكور	24-18	36 31,9%	18 15,9	54 47,8%	5 4,4%	113 100%
	34-25	45 30,4%	20 13,5%	65 43,9%	18 12,2%	148 100%
	44-35	30 25,4%	22 18,6%	52 44,1%	14 11,6%	118 100%
	54-45	13 25,5%	8 15,7%	21 41,2%	9 17,6%	51 100%
	64-55	5 23,8%	3 14,3%	8 38,1%	5 23,8%	21 100%
	المجموع	129 28,6%	71 15,7%	200 44,3%	51 11,3%	451 100%
إناث	24-18	33 38,8%	9 10,6%	42 49,4%	1 1,2%	85 100%
	34-25	29 30,9%	15 16%	42 49,4%	6 6,4%	94 100%
	44-35	21 31,8%	7 10,6%	28 42,4%	10 15,2%	66 100%
	54-45	13 34,2%	4 10,5%	17 44,7%	4 10,5%	38 100%
	64-55	1 16,7%	1 16,7%	2 33,3%	2 33,3%	6 100%
	المجموع	97 33,6%	36 12,5%	133 46%	23 8%	289 100%

يوضح لنا جدول 26 توزيع مراحل النشاط المقاولاتي حسب الفئات العمرية والجنس، فنلاحظ أنّ النشاط المقاولاتي مرتبط بمراحل حياة المقاولين، كما نلاحظ أنّ توزيع نسب مراحل النشاط المقاولاتي بين مختلف الفئات العمرية لا يختلف كثيراً بين الجنسين، فيتضح لنا أنّه ليس هناك فروقات في التوزيع بين الإناث والذكور، فهناك تقارب كبير بينهم في مختلف مراحل النشاط المقاولاتي.

يتبين لنا من خلال الجدول أنّ النساء المقاولات وصاحبات المشاريع التجارية الناشئة هنّ أكثر انتشاراً بقليل في الفئة العمرية 18-25 و 25-34 سنة إذا ما قارناها بالفئات العمرية الأخرى، وهو نفس ما نلاحظه بين المقاولين الذكور، الفئة العمرية للذكور. كما نلاحظ أيضاً أنّ نسبة المقاولات الناشطات في المشاريع القائمة هنّ أكثر تواجداً في الفئة العمرية 55-64 (33,3%) إذا ما قارناها بالفئات الأصغر سناً وبالمقاولين الذكور.

يتميز النشاط المقاولاتي في المراحل المبكرة بالجزائر خاصة عند الإناث بانتشاره بين الفئات العمرية المبكرة وغالبا بين الفئة غير المتزوجة¹، وهذا ما نراه من خلال الجدول، فالإناث المنخرطات في النشاط المقاولاتي في مراحل المبكرة يتمركزن أكثر في الفئات العمرية المبكرة، أي 18-24 و 25-34، كما أنّ نسبة معتبرة منهن غير متزوجات. فالصورة النمطية لدور المرأة التقليدي في المجتمع الجزائري يجعل المرأة خاصة المتزوجة والمتقدمة في السن أقل ميلا للانخراط في النشاط المقاولاتي وتأسيس مؤسسة اقتصادية كخيار مهني، فهي تميل بشكل طبيعي (من خلال عملية التنشئة الاجتماعية) إلى تأمين المسؤوليات المرتبطة بالأسرة والاستجابة للتمثيلات الاجتماعية المرتبطة بدورها الاجتماعي. فأصبحت الفئات الأقل سناً وغير متزوجة تلجأ للنشاط المقاولاتي كوسيلة للاندماج المهني والخروج من حالة البطالة²، فمكانتهم الاجتماعية (صغر السن نسبيا وعدم الزواج) سمحت لهن من أن يتحررن من التمثيلات الاجتماعية المرتبطة بالدور التقليدي للمرأة في المجتمع الجزائري، إضافة إلى التغيرات الاجتماعية التي عرفها المجتمع الجزائري في السنوات الأخيرة، حيث سمح لهذه الفئة من الإناث أن ينشطن في مجالات وفضاءات اجتماعية واقتصادية كانت منذ زمن قريب، حكراً على العنصر الذكوري.

¹ حسب معطيات إحصاء 2008 للديوان الوطني للإحصاء (ONS)، فإنّ متوسط سن الزواج الأول للإناث وصل إلى 30 سنة، كما نلاحظ في جدول رقم الذي يربط السن والحالة المدنية بالنشاط المقاولاتي في المرحلة المبكرة (أنظر إلى الملاحق 2 ص 296) أنّ نسبة العازبات من الفئات العمرية المبكرة أكثر انخراطاً في هذا النوع من النشاط.

² تظهر لنا إحصائيات الديوان الوطني للإحصاء الخاصة بالتشغيل والبطالة أنّ فئة الإناث هي أكثر تضرراً بالبطالة من فئة الذكور، حيث وصلت نسبتهن في 2011 بـ 17,2% مقابل 8,4% من الذكور، أنظر إلى:

Office National des Statistiques, *Enquête Emploi auprès des Ménages 2011*, Collections Statistiques No. 173, Série S : Statistiques Sociales, ONS, Alger, Juillet, 2012, p. 89.

2. السن والمقاولون أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يتميز النشاط المقاوлатي بالجزائر خاصة في مراحله المبكرة بحدثة السن، وهذا ما تبينه معطيات الجدول التالي، حيث يتبين لنا أنّ حوالي 60% من المقاولين المستجوبين لا يتجاوز عمرهم 34 سنة.

الجدول 27: توزيع مراحل النشاط المقاولاتي حسب الفئات العمرية

المتجمع الصاعد للنسب المئوية	المجموع			أصحاب المشاريع القائمة		أصحاب المشاريع الجديدة		أصحاب المشاريع الناشئة		الفئات العمرية
	%/N	%	ت	%	ت	%	ت	%	ت	
24	24	100	102	6	6	26	27	68	69	24-18
59	35	100	146	25	37	24	35	51	74	34-25
84	26	100	109	27	29	27	29	47	51	44-35
97	12	100	52	27	14	23	12	50	26	54-45
100	3	100	14	29	4	29	4	43	6	64-55
-	100	100	423	21	90	25	107	53	226	المجموع

يبين لنا الجدول أعلاه أنّ مشاركة البالغين الذين شملتهم الدراسة في النشاط المقاولاتي تتوزع على كل الفئات العمرية من 24-18 إلى 64-55، إلّا أنّنا نلاحظ بعض التفاوت الطفيف بينها من حيث كثافة المشاركة وهذا في المرحلة الأولى من النشاط أي مرحلة الإنشاء، فالفئات العمرية الأصغر سنًا تتوجه للنشاط المقاولاتي بشكل أكثر مقارنة بالفئات الأكبر سنًا، إلّا أنّه يبقى هذا التفاوت بين الفئات العمرية نوعا ما ضئيلا. أما إذا نظرنا إلى المتجمع الصاعد للنسب المئوية فنجد أنّ 59% من المنخرطين في النشاط المقاولاتي لا تتجاوز أعمارهم 34 سنة. وهذا قد يشير إلى الصعوبة التي تعاني منها هذه الفئة من البالغين في الاندماج المهني ومن النسب العالية من البطالة مقارنة بالفئات الاخرى الأكبر سنًا¹.

نظراً لتفشي ظاهرة البطالة خاصة بين فئة الشباب، عمدت السلطات الجزائرية منذ التسعينات إلى وضع سلسلة من الإجراءات والتدابير كمحاولة للقضاء عليها والتقليل من آثارها الاجتماعية، حيث عرفت هذه الأخيرة في تلك الفترة نسبة خرافية تجاوزت الـ 30% بين البالغين التي تتراوح أعمارهم بين 18 و 60 سنة،

¹ حسب النسب الأخيرة المعلنة من طرف الديوان الوطني للإحصاء أنّ حوالي 60% من البطالين لا يتجاوز أعمارهم 30 سنة.

وحوالي 80% بين الشباب الذين لا يتجاوز سنهم الـ 30 سنة¹. إذًا، ابتداء من التسعينات بدأت الحكومة في تبني سياسات للحد من انتشار البطالة خاصة بين الشباب، الذين تأثروا أكثر من غيرهم من فترات المجتمع بآثار برنامج التعديل الهيكلي (PAS) من خلال عجز الدولة في تلك المرحلة عن خلق مناصب شغل جديدة بالحجم المطلوب الذي يتناسب مع حجم الطلب، حيث تم تشجيع النشاطات التي تساهم في التشغيل الذاتي "Auto Emploi" وخلق مناصب شغل جديدة. فابتداء من تلك المرحلة، وخاصة مع نهاية التسعينات وبداية 2000، عرف قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة متوسط نمو سنوي يقدر بـ +8%.

نجد أنّ نتائج دراسة GEM 2009 توافقت هذا النمو الإيجابي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال معدل النشاط المقاوالاتي المسجل في 2009 والذي تجاوز 16%، ومشيّرًا أنّ نسبة المقاولين الشباب الذين لا يتجاوز سنهم 34 سنة يمثلون 59% من إجمالي المقاولين الناشئين، الجدد وأصحاب المشاريع القائمة. وكتفسير لهذه الملاحظة، يمكن القول أنّه إضافة إلى الأجهزة المختلفة التي تحت الشباب على خلق فرص عملهم من خلال تشجيع النشاط المقاوالاتي وتوفير الامتيازات والتسهيلات اللازمة لإنشاء مؤسسات اقتصادية الخاصة بين فئة الشباب²، يرجع هذا التزايد من مؤسسي المشاريع الاقتصادية بين فئة الشباب إلى حجم فئة الشباب من مجموع السكان، حيث تمثل هذه الفئة أي الذين تتراوح أعمارهم بين 15 و 29 سنة حوالي 30% من مجموع سكان الجزائر في 2008، أي ما يقدر بـ 10,7 مليون شاب. في حقيقة الأمر، يمكن أن تشكل هذه النسب الكبيرة من الشباب في المجتمع الجزائري مخزونًا هائلًا للنشاط المقاوالاتي الذي قد يتحول إلى محرك أساسي للتنمية الاقتصادية. إلّا أنّنا نجد أنّ نسبة كبيرة من هؤلاء الشباب المنخرطين في النشاط المقاوالاتي توجهوا إلى إنشاء مؤسسات اقتصادية لمحاولة الخروج من حالة البطالة³.

فإذا كان النشاط المقاوالاتي من العوامل الدافعة للنمو الاقتصادي، فنجد أنّ دراسات عديدة بينت أنّ المشاركين في هذا النشاط القادرين على المساهمة بشكل عملي وفعال في العملية التنموية هم الذين تتجاوز أعمارهم 45 سنة، وذلك لأن تجربتهم الحياتية وخبرتهم المهنية تساعدهم على تحقيق النجاح ودعم الاقتصاد

¹ Office National des Statistiques, *Données statistiques*, N° 263, mars, 1998, *op.cit.*

² من بين هذه الأجهزة ANSEJ، ANGEM، ADS.

³ تأييد نتائج دراسة :

H. KHERBACHI, M. BOUKRIF, "Analyse du dispositif algérien pour la création de l'emploi : le cas de la région de Bejaia". In : A. ABEDOU et al, *PME, emploi et relations sociales : France-Maghreb*, *op.cit.* p. 73.

هذه الطرح، حيث تؤكد نتائج هذه الدراسة أن غالبية الشباب المؤسس للمشاريع الاقتصادية كانوا في حالة بطالة طويلة المدى ويعتبر النشاط المقاوالاتي بالنسبة إليهم وسيلة للخروج من البطالة.

الوطني¹. بينما نجد أنّ النشاط المقاوالاتي في الدول النامية يستقطب خاصة البالغين صغار السن الذين تحركهم دوافع الضرورة، كضعف الأجور أو لخلق منصب عملهم. إضافة إلى دوافع الضرورة، نجد أنّهم يفتقرون للتجربة والخبرة المهنية والتسيرية التي تسمح لهم من تحقيق النجاح المؤسسي والمساهمة الفعالة في العملية التنموية².

إذاً، يمكن أن نستنتج أنّ المقاوالاتية أصبحت تمثل الخلاص أمام أزمة البطالة سواء بالنسبة للشباب البطال أو السلطات الجزائرية، إلا أنّ هذا النوع من الدوافع للشروع في النشاط المقاوالاتي هي بعيدة عن الدوافع الاقتصادية التي تعتبر أساسية في تحقيق النمو والاستدامة للمؤسسة حسب نظريات التنمية³. فبينت دراسات عديدة على أنّ وضعية المقاول قبل الشروع في إنشاء المؤسسة إضافة إلى طبيعة الدوافع التي أدت به إلى الانخراط في النشاط المقاوالاتي تعتبر أساسية بالنسبة لمستقبل المؤسسة. حيث استنتج كل من Storay⁴ و Aidis و Mickiewicz⁵ من خلال نتائج الدراسات التي أجروها، أنّ احتمالية بقاء ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مرتبط بشكل كبير بالوضع الذي يكون عليه المقاول قبل الشروع في تأسيس المؤسسة، وأيضاً بطبيعة الدوافع التي دفعته إلى هذا النشاط. حيث وجدوا أنّ هناك علاقة عكسية بين حالة البطالة التي يكون عليها المقاول قبل الانخراط في النشاط المقاوالاتي وبين استدامة المؤسسة ونموها. فالمقاولون الذين دفعتهم دوافع الضرورة، كالخروج من حالة البطالة والهشاشة الاقتصادية هم أقل حظاً في إنشاء مؤسسات مستدامة ومنتجة للقيمة المضافة.

¹ I. VERHEUL, A. VAN STEL, "Entrepreneurial diversity and economic growth", cite in, J. BONNET, "Entrepreneurship and Economic Development", Working paper 2012-4, Normandie, Centre de Recherche en Économie et Management, Université de Caen Basse-Normandie, January 2012, p. 8.

² Idem, p8.

³ M. GRANOVETTER, "La sociologie économique des entreprises et des entrepreneurs (traduction d'Ashveen Peerbaye et Pierre-Paul Zalio)", *Terrains & travaux*, Vol. 1, No. 4, 2003, p. 167.

⁴ D.J., STOREY, *Understanding the Small Business Sector*, London, International Thomson Business Press, 1994, p. 105.

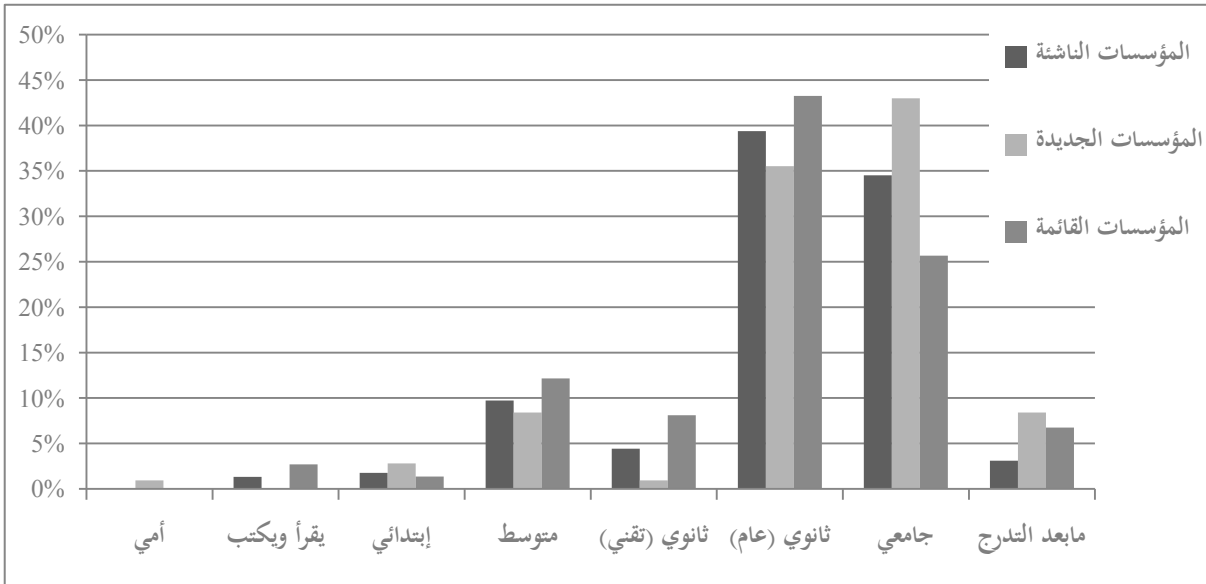
⁵ R., AIDIS, T., MICKIEWICZ, *Which entrepreneurs expect to expand their businesses? Evidence from survey data in Lithuania*, Working Paper No. 723, William Davidson Institute, 2004; R., AIDIS, T., MICKIEWICZ, "Growth Expectations of Business Owners Impact of Human Capital, Firm Characteristics and Environmental Transition," Working Papers No. 50, Centre For The Study Of Economic And Social Change In Europe, School of Slavonic and East European Studies, University College London (SSEES,UCL). Disponible sur : http://www.ssees.ucl.ac.uk/publications/working_papers/wp50.pdf. (consulté le 16/02/2012)

وبقراءتنا لبيانات دراسة GEM 2009، نجد أنّ معدل إغلاق المؤسسات وصل إلى 7,9%، أي أنّ حوالي نصف المؤسسات في المراحل المبكرة من الإنشاء (ناشئة وجديدة) عرفت حتمية الإغلاق، أي أنّها لم تتمكن من الاستمرار في نشاطها الاقتصادي أكثر من 24 شهرا. وهذا ينبئ على الوضعية الحرجة التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحديثة النشأة في الجزائر وعلى احتمالية مواجهة ما يقارب نصف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنشأة حديثاً حتمية الإغلاق.

3. المستوى التعليمي للمقاولين وأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أظهرت لنا نتائج دراسة GEM 2009 أنّ البالغين الذين ينخرطون في النشاط المقاولاتي إضافة إلى كونهم من الشباب الذين لا تتجاوز أعمارهم 34 سنة، فهم يتميزون بمستوى تعليمي مرتفع نوعا ما. فنلاحظ من خلال الشكل البياني الآتي، أنّ نسبة معتبرة من المالكين للمؤسسات الناشئة، الجديدة والقائمة يحملون مستوى تعليميا ثانويا وجامعيا، فهم أكثر انتشاراً في هذه المستويات التعليمية من المستويات التعليمية الأخرى (الأدنى أو حتى المتقدمة أي ما بعد التدرج والدراسات المعمقة).

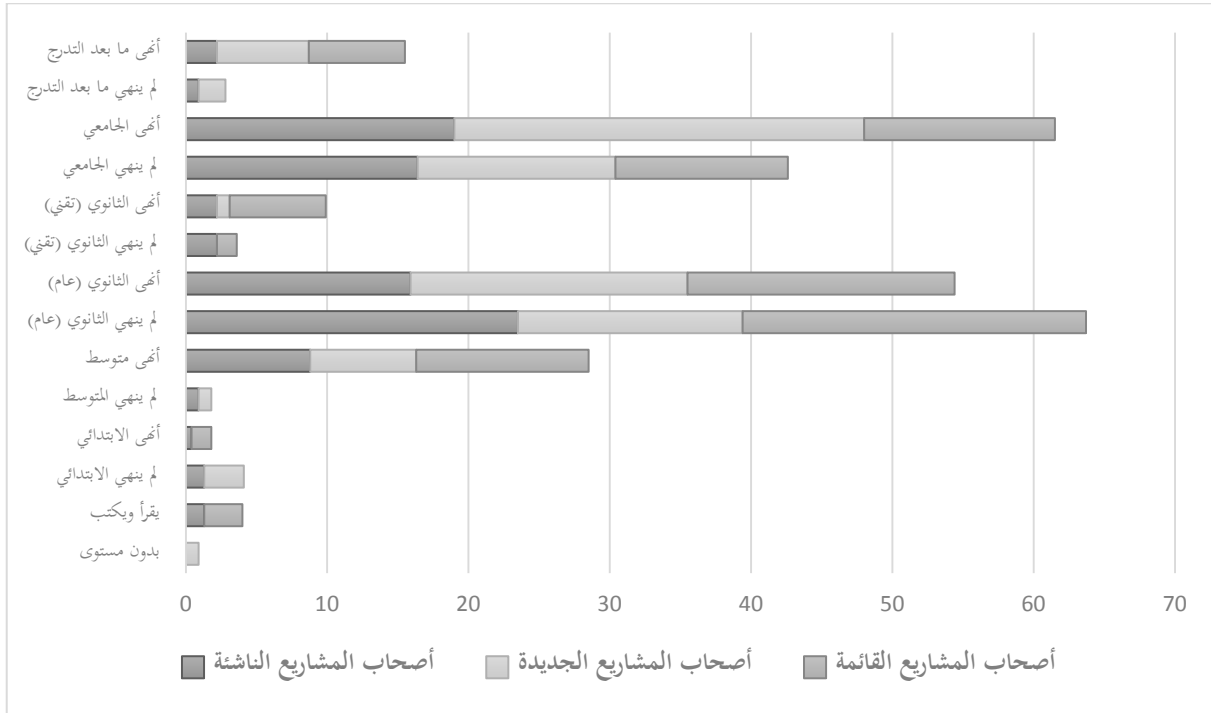
الشكل البياني 10: توزيع مراحل النشاط المقاولاتي حسب المستوى التعليمي



يتضح لنا من الشكل البياني، أنّ البالغين الذين يتجهون أكثر نحو النشاط المقاولاتي، هم أصحاب المستوى التعليمي الثانوي والجامعي. فنجد أنّ أكثر من 40% من المقاولين أصحاب المؤسسات القائمة هم من أصحاب المستوى التعليمي الثانوي، كما نجد نفس النسبة أي أكثر من 40% بين المقاولين الجدد من ذوي المستوى الجامعي. نفترض في بحثنا هذا، أنّ التوجه الكبير لذوي أصحاب المستوى التعليمي العالي

نوعاً ما (الثانوي والجامعي) نحو النشاط المقاولاتي قد يعبر عن الصعوبات التي تواجهها هاتين الفئتين في سوق العمل، مما يجعلها تختار المسار المقاولاتي كبديل للاندماج مهني.

الشكل البياني 11: توزيع مراحل النشاط المقاولاتي حسب المستويات التعليمية



يقدم لنا الشكل البياني المزيد من التفاصيل فيما يخص البيانات الخاصة بتوزيع النشاط حسب المستويات التعليمية. حيث يظهر لنا أنّ المقاولين الذين ينخرطون أكثر في النشاط المقاولاتي هم الذين لم ينهوا تعليمهم الثانوي (لم يتحصلوا على شهادة البكالوريا) وكذلك الذين أكملوا تكوينهم الجامعي (المتحصلين على الشهادة الجامعية). فيبدو من هذه البيانات التفصيلية والمهمة في نفس الوقت، أنّ البالغين الذين شملتهم الدراسة الذين يتجهون أكثر نحو النشاط المقاولاتي يمكن تقسيمهم إلى فئتين اثنتين؛ الذين لم تكن لديهم إمكانية الدخول إلى الجامعة والنخبة الحاملة للشهادة الجامعية. فحسب الإحصائيات الأخيرة الصادرة عن الديوان الوطني للإحصائيات، تشكل هاتين الفئتين، أي الحاملين للشهادات الجامعية وأصحاب المستوى الثانوي، أكثر الفئات تضرراً بظاهرة البطالة.

يعتبر Duchéneaut أنه عندما تكون نسبة البطالة عالية بين السكان، يمكن في هذه الحالة أن نتحدث عن مقاولاتية الاضطرارية¹، بمعنى أنّ الظروف الاقتصادية الجديدة والحاجة إلى الإندماج وإثبات الذات

¹ B. DUCHÉNEAUT, *Les femmes entrepreneurs à la tête de PME*, cité in P. N. DENIEUIL, "La création de micro-entreprises n'est pas la solution miracle. Limite individuelles et enjeux locaux de l'appel à l'entreprendre".

اجتماعيا تمارس نوعا من الإكراه والقهر على الوافدين الجدد على سوق العمل (خاصة الشباب) لاختيار المقاوالاتية كمسار مهني لهم. في هذه الظروف الاقتصادية الجديدة، أصبح يمثل النشاط المقاوالاتي بالنسبة للذين لم يتجاوز مستواهم المرحلة الثانوية الفرصة الجديدة لإثبات الذات اجتماعيا، ورد الاعتبار أمام فشلهم في مساهمهم التعليمي الذي كاد يقصيههم اجتماعيا. أما بالنسبة لحاملي الشهادات الجامعية، فيعتبر النشاط المقاوالاتي بالنسبة لهم السبيل "الوحيد" للاندماج مهنيًا، فنتيجة للانفتاح الذي يشهده الاقتصاد الجزائري، أصبحت سوق اليد العاملة في السنوات الأخيرة أكثر صرامة، وعرفت ارتفاعا في سقف متطلباتها وشروطها تجاه الوافدين الجدد من الشباب، خاصة أصحاب الشهادات الجامعية.

إذاً، يمكن القول إنّ المقاولين الشباب الذين ينتمون إلى هاتين الفئتين من المستوى التعليمي، أصبحوا يلجؤون أكثر إلى إنشاء مشاريعهم الاقتصادية من أجل الاندماج الاجتماعي والمهني وتحقيق استقلالهم المادي والارتقاء الاجتماعي. ففي الوقت الذي يشهد فيه سوق العمل في الجزائر انكماشاً حاداً وتغيرات هيكلية نتيجة التوجه الجديد نحو اقتصاد السوق، يلجأ الوافدون الجدد على السوق العمل إلى النشاط المقاوالاتي كخيار اضطراري لمساهمة المهني وكمحاوله منهم لخلق منصب عملهم. ففي هذا السياق، نجد أنّ نتائج الأبحاث الذي قام بها ¹ Jean-Pierre Lachaud في فترة التسعينيات حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إفريقية، تتوافق مع نتائج دراستنا، فتوصل إلى أنّ الحاملين للشهادات الجامعية والجامعيين أصبحوا يتوجهون بشكل أكبر نحو النشاط المقاوالاتي ويقبلون شروط عمل هذا القطاع عكس ما كانوا عليه في السنوات السابقة. ففي ظروف الانكماش الحاد لسوق العمل، نعتقد أنّ هذا التوجه الجديد من قبل الجامعيين نحو النشاط المقاوالاتي هو عبارة عن اغتنام واستدراك لفرص متاحة من أجل الدخول إلى عالم الشغل وتحقيق الاندماج المهني والاجتماعي.

تجدر الإشارة هنا، إلى أنّه في السنوات الماضية كانت قنوات التشغيل الخاصة بالحاملين للشهادات الجامعية متنوعة ومتعددة، فلم تكن المقاوالاتية الخيار الأول والمفضل بالنسبة إلى هذه الفئة. بينما نلاحظ أنّه في السنوات الأخيرة أصبحت هذه الفئات تتجه أكثر فأكثر نحو هذا النشاط، وذلك كنتيجة للتغيرات الهيكلية التي تشهدها سوق العمل من انكماش والزيادة في المتطلبات والشروط تجاه هذه الفئة، إضافة إلى التناقص في قيمة الشهادات الجامعات الجزائرية وسياسة التشجيع للمبادرة الفردية. وعليه، أصبحت

P. N. DENIEUIL, M. MADOU (éd.), *Entrepreneurs maghrébins, terrains en développement*, IRMC-KHARTHALA, Paris, Tunis, 2011, p. 213.

¹ J. P. LACHAUD, "Le marché du travail en Tunisie : structures, déséquilibre et ajustement". In : *idem*, p. 214.

المؤسسة بالنسبة لهذه الفئة الحاملة للشهادة الجامعية "حلاً مؤقتاً" أمام الإقصاء الاجتماعي و"مرحلة انتظار"¹ لوضعية مهنية قد تكون أفضل وتتماشى مع تطلعاتهم المهنية.

4. متوسط الدخل الشهري للعائلي للمقاولين وأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إلى جانب متغير السن، الجنس والمستوى التعليمي، تبين لنا من نتائج دراسة GEM 2009 أنّ متوسط الدخل الشهري العائلي يشكل هو أيضا متغيرا مهماً وحاسماً في عملية إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قبل البالغين الذين شملتهم الدراسة.

الجدول 28: توزيع المقاولين أصحاب المؤسسات الناشئة حسب متوسط الدخل الشهري العائلي

متوسط الدخل الشهري العائلي	أصحاب المشاريع الناشئة	أصحاب المشاريع الجديدة	أصحاب المشاريع القائمة	المجموع	المتجمع الصاعد للنسب المئوية
أقل من 10.000 دج	5 5,9%	5 8,9%	-	10 5,2%	5,2%
10.001 – 30.000 دج	33 38,8%	13 23,2%	13 25%	59 30,6%	35,8%
30.001 – 50.000 دج	31 36,5%	9 16,1%	11 21,2%	51 26,4%	62,2%
50.001 – 70.000 دج	9 10,6%	14 25%	15 28,8%	38 19,7%	81,9%
70.001 – 100.000 دج	4 4,7%	8 14,3%	5 9,6%	17 8,8%	90,7%
أكثر من 100.000 دج	3 3,5%	7 12,5%	8 15,4%	18 9,3%	%100,0
المجموع	85 100%	56 100%	52 100%	193 100%	-

يتبين لنا من خلال بيانات جدول رقم 28 أنّ معدلات النشاط المقاوлатي في مراحله المبكرة تتغير بتغير متوسط الدخل الشهري العائلي للعينة. فنجد أنّ أكثر من 60% من المقاولين المستجوبين لا يتعدى متوسط الدخل الشهري لعائلتهم 50.000 دج، حيث ما يقارب 40% من المقاولين الناشئين ينتمون إلى فئة ذوي

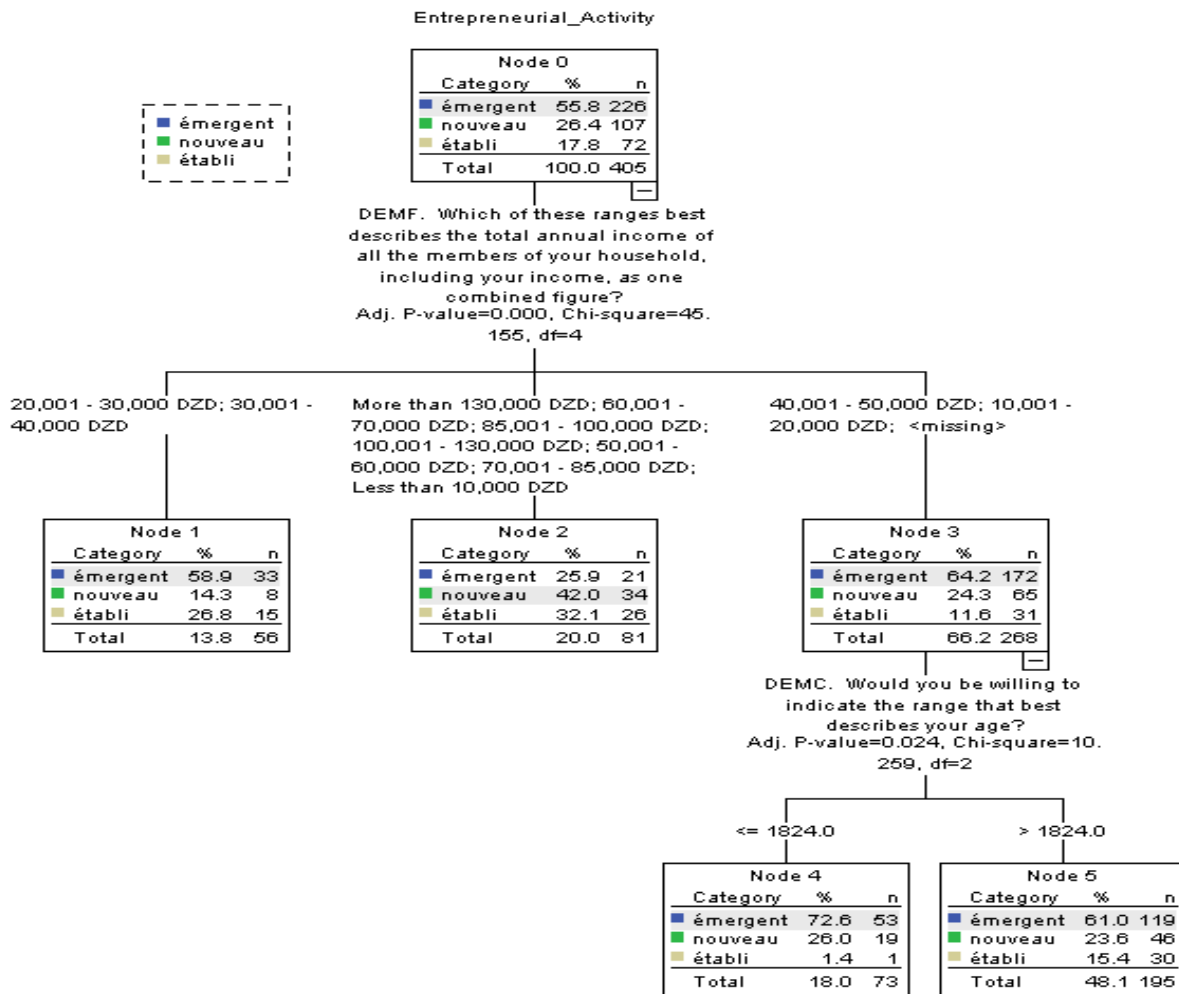
¹ تم استعار المصطلح من عند DENIEUIL الذي يعتبر المؤسسات التي أنشأت في هذا السياق الاقتصادي والاجتماعي عبارة عن "غرفة إنتظار" "Antichambre" لوضع مهني أفضل

P. N. DENIEUIL, "La création de micro-entreprises n'est pas la solution miracle. Limite individuelles et enjeux locaux de l'appel à l'entreprendre", *ibid*, p. 221.

المتوسط الدخل الشهري العائلي المتراوح بين 10.000 و30.000 دج، وأكثر من 36% يتراوح متوسط دخلهم الشهري العائلي بين 30.000 و50.000 دج.

استنادا إلى هذه النتائج، نلاحظ أنّ البالغين الذين ينتمون إلى عائلات ذات متوسط دخل شهري منخفض ومتوسط يتجهون أكثر إلى النشاط المقاوالاتي مقارنة بذوي متوسط الدخل الشهري العائلي العالي والعالي جدًا. فنجد أنّ التوجهات المهنية لهذه الفئات، أي ذوي الدخل الشهري العائلي العالي والعالي جدًا، قد تكون نحو خيارات أخرى غير النشاط المقاوالاتي. تظهر لنا النتائج أيضا أنّ أقل من 9% من المقاولين أصحاب المؤسسات الناشئة ينتمون إلى عائلات ذات متوسط الدخل الشهري يتجاوز 70.000 دج.

الشكل البياني 12: الشكل نظام شجري "La segmentation par l'arbre"



من خلال معالجة البيانات دراسة GEM 2009 ببرنامج الـ SPSS وإدخال كل من متغير الجنس، السن، المستوى التعليمي ومتوسط الدخل الشهري العائلي للمقاول كمتغيرات مستقلة وربطها بمتغير النشاط المقاولاتي في مراحله المبكرة أو حتى المتقدمة (المؤسسات القائمة)، يتبين لنا من خلال النتائج أنّ متغير متوسط الدخل الشهري العائلي يعتبر من المتغيرات الأكثر تأثيراً وتمايزية "Variable discriminante" في عملية إنشاء المؤسسات من غيره من المتغيرات المستقلة الأخرى¹، وذلك من خلال إهمال البرنامج الـ SPSS للمتغيرات المستقلة الأخرى في الشكل نظام شجري "la segmentation par l'arbre" والإبقاء على متغير متوسط الدخل الشهري العائلي للمقاول كمتغير مستقل أساسي في عملية إنشاء المؤسسات ويظهر ذلك أيضاً من خلال قيمة Chi2 (45) وقيمة الدلالة P= 0.000.

إذا دققنا أكثر في الشكل النظام الشجري، وبدأنا من جذر الشجرة التصنيفية التي تتفرع إلى ثلاث عقد أو فروع رئيسية والتي تمثل كل واحدة منهما المقاولين حسب مراحل النشاط وحسب فئات متوسط الدخل الشهري العائلي، فيمكن أن نلاحظ أنّ البالغين الذين ينتمون إلى عائلات ذات متوسط دخل شهري منخفض مرجحين أن ينخرطون أكثر في النشاط المقاولاتي وإنشاء مناصب عملهم من غيرهم من الفئات. كما يمكن أن نلاحظ، أنّ التصنيف الذي يأتي مباشرة بعد متغير متوسط الدخل الشهري، هو متغير السن الذي يتفرع إلى عقدتين، العقدة رقم 4 والتي تمثل الفئة العمرية 18-24 سنة بنسبة 18%، والعقدة 5 والتي تمثل الفئة العمرية الأكبر سناً بنسبة 48,1%.

إذا، ما يمكن أن نستنتجه من هذا الشكل التصنيفي هو أنّه يؤكد ويدعم ما جاء به الجدول 4 من نتائج. فالفئات العمرية التي يتجاوز سنّها 24 سنة هي أكثر توجهها للنشاط المقاولاتي من الفئات العمرية الأصغر سناً، فنجد أنّ أكثر من 32% من الذين انخرطوا في النشاط المقاولاتي ينتمون إلى الفئة العمرية 25-34، وأكثر من 25,5% من فئة 35-44.

وعليه، فانطلاقاً من البيانات المبينة في الشكل التصنيفي والجدول السابقة، يمكننا أن نستنتج أنّ النشاط المقاولاتي في الجزائر أصبح ينتشر بين الفئات الاجتماعية الشابة والمتعلمة (مستوى ثانوي وجامعي) وذات متوسط الدخل الشهري المنخفض. فنجد أنّ أكثر من 60% من المقاولين ينتمون إلى عائلات ذات متوسط دخل شهري منخفض ومتوسط، و59% من هؤلاء المقاولين شباب لا تتعدى أعمارهم بين 34 سنة، وأكثر من 60% من ذوي المستوى الجامعي. وعليه يمكن أن نبني من خلال هذه المعطيات صورة نموذجية للمقاول في الجزائر: فهو شاب متعلم ينتمي إلى عائلة ذات رأسمال اقتصادي منخفض.

¹ Chi2 = 45, valeur P= 0.000.

نعتقد أنّ من الأسباب التي أدت إلى انتشار هذا النموذج للمقاول في الجزائر "شاب متعلم ينتمي إلى عائلة ذات رأسمال اقتصادي منخفض" هي السياسات التي انتهجتها الحكومات المتتالية منذ بداية الإصلاحات الاقتصادية والاتجاه إلى اقتصاد السوق.

فمنذ نهاية الثمانينيات وبداية التسعينيات، بدأت تعرف الجزائر سلسلة من التدابير لتحويل الاقتصاد الوطني من اقتصاد مخطط ومركزي إلى اقتصاد السوق، كما بدأ يبرز في هذه الأثناء خطاب سياسي جديد مواتٍ للاستثمار الخاص وللمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة. فأصبح يُنظر للمقاولاتية وللمبادرة الفردية كـ "الحل المعجزة"¹ لكل المشاكل الاقتصادية ومشاكل التشغيل بصفة خاصة التي يعاني منها المجتمع الجزائري وهي الطريق المؤدي إلى الرخاء الاجتماعي الاقتصادي. ففي ظل هذا التحول في التصورات وفي الخيارات السياسية، تمّ وضع مجموعة من الأجهزة المشجعة للمبادرة الفردية الخاصة، والتي كانت تهدف إلى التشجيع على إنشاء مؤسسات اقتصادية صغيرة ومتوسطة وإلى مواجهة تداعيات الإصلاحات الاقتصادية والسياسية، خاصة البطالة التي استفحلت مع تلك الإصلاحات الاقتصادية وأصبحت واقعا يصعب تجاوزه. فهذه الأجهزة كـ ANSEJ و ANGEM تعمل على تشجيع عملية إنشاء المؤسسات الاقتصادية عن طريق اقتراح صيغ عديدة من المساعدات المالية والامتيازات المختلفة والمقدمة للشباب الراغبين في إنشاء عملهم الخاص الذي يوفر لهم الدخل المادي². فنتيجة لهذا التوجه المبني على تصورات جديدة، انتشر النشاط المقاولاتي وامتد بين مختلف الفئات الاجتماعية في المجتمع الجزائري وخاصة بين تلك الفئات التي لم تكن تُعرف من قبل بتوجهها إلى الممارسة المقاولاتية.

إذا وكما سبق وذكرنا، يعتبر انتشار النشاط المقاولاتي في السنوات الأخيرة بين الفئات المتعلمة والجامعية ذات رأس المال الاجتماعي والاقتصادي الضعيف، من نتائج سياسات مختلفة تبنتها الحكومات المتتالية في الجزائر منذ الاستقلال. فسمحت ديمقراطية التعليم وخاصة التعليم العالي لأبناء الفئات الاجتماعية ذات رأس المال الاجتماعي والاقتصادي المنخفض والمعدوم إلى مواصلة تعليمهم والحصول على شهادات جامعية، إلا أن هذه السياسة التعليمية والمتمثلة في ديمقراطية التعليم العالي أدت إلى التضخم الكمي "massification" للفئة الجامعية والحاملة للشهادات العالية، وإلى انخفاض قيمة هذه الشهادات في سوق العمل. فالانكماش الذي يعرفه سوق العمل في السنوات الأخيرة وتدنى قيمة الشهادات الجامعية، جعل الفئات الشابة الحاملة للشهادات الجامعية ومن أوساط اجتماعية ذات رأسمال اقتصادي ضعيف أكثر تأثراً بتغيرات سوق العمل

¹ P. N. DENIEUIL, "La création de micro-entreprises n'est pas la solution miracle. Limite individuelles et enjeux locaux de l'appel à l'entreprendre", *ibid*, p. 210.

² للمزيد من التفصيل، يمكن الرجوع إلى الفصل الثالث.

وبالبطالة من غيرها من الفئات، فلم يسمح لها التعليم العالي والحصول على شهادات عالية من الارتقاء في السلم الاجتماعي وتحقيق الترقية الاجتماعية "la promotion sociale". وفي هذا السياق، تفيد دراسات عديدة أنّ العائلات ذات المستوى الاجتماعي والاقتصادي المنخفض، لا تتمتع برأسمال اجتماعي مرتفع وبشبكة علاقات اجتماعية فعّالة تساعد أبناءها على الارتقاء اجتماعياً¹ والصعود في السلم الاجتماعي عن طريق الحصول على مناصب شغل تتماشى مع تأهيلهم الجامعي. كما نجد أنّ هذا الضعف في رأس المال الاجتماعي يؤثر على هذه الفئة حتى من قبل دخولها إلى سوق العمل، وذلك من خلال نوعية وطبيعة التخصصات التكوينية والجامعية التي يتم توجيهها إليها. فنجد أنّ رغم دخول أبناء هذه الفئة إلى الجامعة، إلا أنّهم يتم توجيههم غالباً إلى الفروع التكوينية والتخصصات التي لا تلقى طلباً كبيراً في سوق العمل، ومن بينها العلوم الانسانية والاجتماعية².

فلمواجهة هذا الحالة الاجتماعية والاقتصادية الضعيفة، يلجأ شباب هذه الفئات الاجتماعية إلى النشاط المقاوالاتي كحل للخروج من البطالة خاصة أمام التسهيلات والامتيازات التي تقدمها مختلف البرامج المشجعة للنشاط المقاوالاتي كـ ANSEJ و ANGEM.

وفي الأخير، يمكن القول إنّ الأجهزة المؤسساتية المدعمة والمشجعة للنشاط المقاوالاتي عملت على ديمقراطية النشاط المقاوالاتي في الجزائر وعلى ظهور نموذج جديد من المقاول. فأصبح النشاط المقاوالاتي في الجزائر نشاطاً مؤسسياً *Entrepreneuriat Institutionnel*.

III. نوع وطبيعة المؤسسات المنشأة من طرف المقاولين في الجزائر

يعتبر الكثير من المنظرين والباحثين في مجال البحث الخاص بالمقاولة أنّ النشاط المقاوالاتي هو محرك التنمية الاقتصادية، فعملية إنشاء المؤسسات تؤدي إلى إنشاء مناصب شغل جديدة وإلى زيادة الدخل والتقليل من نسبة البطالة. فنوعية المؤسسات المنشأة من طرف المقاولين تساهم بشكل مباشر وكبير في تحقيق النمو الاقتصادي، فقدرة المؤسسة على الابتكار وإدخال منتجات أو خدمات جديدة إلى السوق

¹ في هذا الموضوع يمكن الرجوع إلى رسالة الماجستير التي قمنا بإعدادها، والتي تحمل عنوان: البطالة عند الشباب، دراسة سوسولوجية لدى الشباب البطال في الوسط الحضري لمدينة الجزائر، 2001، قسم علم الاجتماع، كلية العلوم الانسانية والاجتماعية، جامعة الجزائر. قمنا في هذه الرسالة بإبراز الترابط القوي والعكسي الموجود بين الرأسمال الاجتماعي والبطالة.

² نجد أنّ هذه الشهادات والتخصصات الجامعية يلاقي حاملها البطالة أكثر من غيرها من التخصصات وهذا حسب الاحصاءات الاخيرة المعلنة من طرف الديوان الوطني للإحصائيات ONS. وكأستاذة في كلية العلوم الانسانية والاجتماعية ومن خلال ملاحظتنا وتعاملنا مع طلبة هذه التخصصات فقد نؤكد على فكرة أنّ عدد كبير من هؤلاء الطلبة ينتمون إلى أوساط اجتماعية ذات رأسمال اجتماعي واقتصادي ضعيف.

سوف يؤدي إلى زيادة منافسة وديناميكية السوق وبالتالي إلى المساهمة في تحقيق النمو والرخاء الاجتماعي والاقتصادي.

1. المقاوالات وحجم المؤسسات المنشأة

أكدت العديد من الدراسات الإمبريقية وتقارير المنظمات الدولية على قدرة النشاط المقاوالاتي على خلق مناصب شغل جديدة وإمداد سوق العمل بهذه المناصب¹. فيرى الكثير من المتخصصين أنّ المقاوالاتية كنشاط اقتصادي هي مولد حقيقي لمناصب الشغل، حيث تساهم في الدول المتقدمة بنسبة سنوية تتعدى 65% من مناصب شغل جديدة، وبمساهمة تتجاوز 80% في الولايات المتحدة الأمريكية حسب تقديرات Birsh².

غير أنّ نتائج دراسة GEM 2009، تبين لنا أنّ نسبة مشاركة النشاط المقاوالاتي في خلق مناصب شغل جديد في الجزائر تعتبر ضئيلة جدًا. بالمقارنة مع دول منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا (MENA)، تصنف الجزائر في المرتبة الخامسة من أصل سبعة بلدان مشاركة³، وملاحظة أولية من خلال هذه النتائج وهذا التصنيف، يتضح لنا أنّ مساهمة قطاع الخاص في نمو العمالة في الجزائر يبقى دون المستوى وأقل من التوقعات المنتظرة منه.

¹ D. B. AUDRETSCH, A. R. THURIK, "What is New about the New Economy: Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies", *Industrial and Corporate Change*, Vol. 10, 2001; M. A. CARREE,, A. R. THURIK, "The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth". In: Z. J. ACS, D. B. AUDRETSCH, (eds.), *Handbook of Entrepreneurship Research*, Great Britain, Kluwer Academic Publishers, 2003; Z. J. ACS, "How Is Entrepreneurship Good for Economic Growth?" *Innovations*, Vol. 1, No. 1, 2007; Organization for Economic Co-operation and Development, *SMEs, Entrepreneurship and Innovation*, Paris, OECD, 2010.

² D. BIRSH, *Job in America*, cité in N. MALCHOW-MØLLER,, B. SCHJERNING, A. SØRENSEN, "Entrepreneurship, Job Creation, and Wage Growth", Working paper No. 2009-01, Centre for Applied Microeconometrics, Department of Economics, University of Copenhagen, p. 2. Disponible sur : <http://www.econ.ku.dk/CAM/> (consulté le 26/04/2012).

³ Global Entrepreneurship Monitor, *Rapport régional GEM-MOAN 2009*, op.cit, p. 30.

الجدول 29: توزيع المقاولين أصحاب المؤسسات الجديدة والقائمة حسب حجم المؤسسة

المتجمع الصاعد لنسب المئوية	المجموع		أصحاب المشاريع القائمة		أصحاب المشاريع الجديدة		مناصب الشغل الجديدة
	%	ت	%	ت	%	ت	
12,2	12,2	22	10,8	8	13,1	14	لم يتم إنشاء أي منصب
66,3	54,1	98	56,8	42	52,3	56	من 1-5 منصب
79,6	13,3	24	14,9	11	12,1	13	من 6-19 منصب
86,2	6,6	12	6,8	5	6,5	7	أكثر من 20 منصب
100	13,8	25	10,8	8	15,9	17	بدون إجابة
-	100	181	100	74	100	107	المجموع

يُظهر لنا الجدول أنّ قدرة المقاولين الذين شملتهم الدراسة على خلق مناصب شغل جديدة تبدو ضعيفة، فنجد أنّ 12,2% من المقاولين تصنف مؤسساتهم ضمن التشغيل ذاتي "Auto-emploi" أي أنّها لم تستطع خلق أي منصب شغل جديد منذ نشأتها، كما نجد أيضاً أنّ أكثر من نصف هؤلاء المقاولين (54,1%) لا تتعدى قدرتهم على خلق أكثر من 5 مناصب شغل جديدة منذ بداية نشاطهم المقاوлатي.

نلاحظ من خلال النسب المعروضة في الجدول أنّ هناك تشابهاً كبيراً بين المقاولين أصحاب المؤسسات الجديدة والمقاولين أصحاب المؤسسات القائمة فيما يخص خلق مناصب الشغل، فيظهر لنا بشكل واضح أنّ نسبة كبيرة منهم لا يميلون إلى خلق مناصب شغل جديدة، ويعتبر هذا السلوك انعكاساً لطبيعة النشاط المقاولاتي الذي أصبح منتشرًا خاصة بعد سنوات الـ 2000. فيعتبر النشاط المقاولاتي الذي برز منذ سنوات الـ 2000 نتاجاً لحاجة مزدوجة، حاجة الحكومة في زيادة نسبة المنخرطين في النشاط المقاولاتي لتقليل من نسبة البطالة، وحاجة الفرد في الجزائر في الانخراط في النشاط المقاولاتي للخروج من حالة البطالة التي أصبحت مزمنة منذ منتصف الثمانينيات.

استناداً إلى نظرية خيارات الدخل “*Theory of income choice*” يواجه الفرد البالغ ثلاثة خيارات، البطالة، الشغل الذاتي أو التوظيف¹، فحسب هذه النظرية يكون الاختيار قائماً على المقابل النسبي “*relative prices*” لكل خيار من هذه الخيارات، فتوحي هذه النظرية ضمناً بوجود علاقة إيجابية بين البطالة والتشغيل الذاتي، وهذا ما أكدته دراسات عديدة في هذا المجال²، فيلجأ الفرد في حالة البطالة إلى التشغيل الذاتي الذي يضمن له مقابلاً مادياً قد يكون أعلى نسبياً من البقاء دون عمل. ففيما يخص حالة الجزائر، نجد أنّ الزيادة التي عرفتها نسب البطالة منذ منتصف الثمانينيات والتي عرفت ذروتها في التسعينيات³ أدت إلى تبني سياسات حكومية قائمة على التشغيل الذاتي وتشجيع الفئات الأكثر تضرراً – الشباب – إلى إنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة في إطار برامج متعددة كبرنامج ANSEJ أو ANGEM أو غيرها⁴ وهذا خاصة مع منتصف ونهاية التسعينيات.

فنتيجة للتغيرات في التصور الحكومي تجاه التشغيل والانتقال من النموذج الاقتصادي المخطط ذي التوجه الاشتراكي القائم على فكرة التزام الدولة بتوفير الشغل لمواطنيها وعلى المؤسسات الاقتصادية والصناعية الكبيرة “*Managerial Economy*” إلى النموذج الاقتصاد المقاولاتي “*Entrepreneurial Economy*” الذي يركز على تدعيم المبادرة الفردية في خلق مناصب الشغل والقائم على التصور الاقتصاد الرأسمالي واقتصاد السوق، أصبحت سياسة التشغيل في الجزائر تدعم النشاط المقاولاتي وإنشاء الأفراد لمؤسساتهم كوسيلة لتحقيق التشغيل وتقليل من نسب البطالة.

إذاً، أدى هذا التوجه في الاقتصاد الجزائري إلى ظهور مقاولين جدد غير قادرين على الخروج من نموذج مؤسسات التشغيل الذاتي أو المؤسسات المصغرة التي لا يتعدى عدد مناصب الشغل فيها الـ 5 مناصب. فالعلاقة الإيجابية الموجودة بين البطالة والتشغيل الذاتي حسب نظرية خيارات الدخل تؤدي إلى ظهور هذا النوع من المقاولين الذين يعتبرون كنتاج لتأثير الدفعي للبطالة “*unemployment push*” والذي يعرف

¹ F. H. KNIGHT, *Risk, Uncertainty and Profit*, cited in, A. R. THURIK et al, “Does self-employment reduce unemployment?” *Journal of Business Venturing*, Vol. 23, 2008, p. 674; I. GRILO, A. R. THURIK, “Entrepreneurship in the old and the new Europe”. In: E. SANTARELLI, (ed.), *Entrepreneurship, Growth and Innovation: The Dynamics of Firms and industries*, New York, Springer Science + Business Media, inc., 2006, p. 79.

² أنظر إلى:

A. R. THURIK, et al, “Does self-employment reduce unemployment?” *op.cit*, p. 674.

³ أنظر إلى رسالة الماجستير زكية ستي، البطالة عند الشباب

⁴ لمزيد من التفاصيل فيما يخص البرامج المشجعة لإنشاء المؤسسات الصغيرة، أنظر إلى الفصل الثالث.

بـ *refugee effect*¹ أي يصبح النشاط المقاوالاتي الملجأ من مخاطر البطالة. هذا النوع من النشاط المقاوالاتي، حسب هذه النظرية، من الصعب أن يحقق ديناميكية اقتصادية وأن يكون المولد الرئيسي لمناصب الشغل الجديدة في سوق العمل، وهذا لكون البطالين الذين يتوجهون إلى هذا النشاط يمتلكون رأسمال بشريا ضعيفا ومهارات ريادية ضعيفة جدا تجعلهم غير قادرين على تطوير أو حتى الاستمرار في نشاطهم الاقتصادي.

فحسب نتائج دراسة GEM 2009 والجدول السابقة، نجد أنّ المقاولين المنشئين للمؤسسات الاقتصادية رغم تمتعهم برأسمال بشري نوعا ما مهم²، إلا أنهم يفتقدون للمهارات الريادية اللازمة التي تمكنهم من تنمية نشاطهم الاقتصادي أو حتى الحفاظ عليه، وهذا من خلال نسبة إغلاق المشاريع التي تعتبر مرتفعة مقارنة بمتوسط معدل الإغلاق للدول المشاركة في دراسة GEM أو من خلال أيضاً معدل استدامة المؤسسات الناشئة والجديدة لأكثر من 3 سنوات، الذي لا يتجاوز 32%، أي حوالي 70% من هذه المؤسسات لا تتمكن من الاستمرار في نشاطها المقاوالاتي.

2. المقاول وطبيعة النشاط الاقتصادي للمؤسسات المنشأة

يصنف مرصد الريادة العالمي *Global Entrepreneurship Monitor* أربعة أنواع من قطاعات النشاط الاقتصادي. قطاع **الصناعات التحويلية**، الذي يشمل التصنيع بمختلف أنواعه، البناء والأشغال العمومية، قطاع **الصناعات الاستخراجية** والمتمثلة في استخراج المواد الطبيعية، قطاع **الخدمات الموجهة للمؤسسات** وقطاع **الخدمات الموجهة للمستهلكين** والتي تتمثل في التجارة بالتجزئة، الفنادق والإطعام، وإلى آخره من النشاطات التي يكون زبونها الرئيسي "الشخص الطبيعي"³ أي الأفراد.

تُظهر لنا نتائج دراسة GEM 2009 والموضحة في الجدول أدناه أنّ هناك عدم توازن في توزيع المقاولين بين مختلف النشاطات الاقتصادية، فنلاحظ أنّ هناك تركز في قطاعات اقتصادية دون الأخرى وهذا بغض النظر عن مرحلة النشاط التي يتواجد فيها المقاول. فمن خلال الجدول التالي، يتبين لنا أنّ المقاولين الذين تمّ استجوابهم، سواءً كانوا في مراحل الأولى من نشاطهم الاقتصادي أو في مراحل التي تتجاوز مدة نشاطها 3 سنوات، يفضلون الاستثمار في قطاع الخدمات الموجه للمستهلكين بنسبة 69,5% ويليهما قطاع الصناعة

¹ *Idem*, p. 674.

² أنظر إلى الشكل البياني 10 و 11.

³ الشخص الطبيعي *Personne physique* والمتمثلة في الأفراد ويقابلها الشخص القانوني *Personne morale* والمتمثلة في الشركات والمؤسسات.

التحويلية بنسبة 20%، بينما نلاحظ أنّ قطاع الصناعات الاستخراجية يكاد يكون منعزلا حيث لا يتجاوز نسبة 0,7%.

الجدول 30: توزيع المقاولين أصحاب المؤسسات الجديدة والقائمة حسب طبيعة النشاط الاقتصادي للمؤسسة

طبيعة النشاط الاقتصادي		أصحاب المشاريع الجديدة		أصحاب المشاريع القائمة		المجموع	
ت	%	ت	%	ت	%	ت	%
الصناعة الاستخراجية	3	0,9	-	-	3	0,7	
الصناعة التحويلية	64	19,2	17	23	81	20	
الخدمات للمؤسسات	34	10,2	6	8,1	40	9,8	
الخدمات الموجهة للمستهلك	232	69,7	51	68,9	283	69,5	
المجموع	333	100	74	100	407	100	

نلاحظ من خلال نتائج GEM المنشورة في التقرير العالمي لـ 2009¹ أنّ الدول التي تنتسب إلى الاقتصاديات المعتمدة على الموارد مثل الجزائر وهي دول نامية، تشترك في خاصية وهي ارتفاع نسب الاستثمار في قطاع الخدمات الموجهة للمستهلكين مقارنة بقطاع الصناعات التحويلية الذي يعرف نسباً منخفضة. هناك دراسات عديدة في هذا المجال² أكدت أنّ المقاولين في هذه الدول يميلون بنسب كبيرة إلى الاستثمار في هذه القطاعات وهذا عكس ما نجده في الدول المتقدمة التي يتوجه مقاولوها إلى الاستثمار بشكل أكبر في قطاع الخدمات الموجهة للمؤسسات والشركات.

استناداً إلى هذه الدراسات، يمكن تفسير ارتفاع نسبة المقاولين في قطاع الخدمات الموجهة للمستهلكين في الدول النامية وفي الجزائر إلى كون متطلبات الاستثمارية لهذا القطاع في الرأس المال والموارد البشرية

¹ Global Entrepreneurship Monitor, *Global Rapport 2009*, op.cit, p. 10, p. 23, p. 24.

² L. KLAPPER, R. AMIT, M. R. GUILLEN, "Entrepreneurship and Firm Formation Across Countries". In: J. LERNER, A. SHOAR, (eds.), *International Differences in Entrepreneurship*, National Bureau of Economic Research, Chicago, University of Chicago Press, 2010, p. 138; E. KARADENIZ, Ö. OZDEMIR, "Entrepreneurship in Turkey and Developing countries: a comparison of Activities, Characteristics, Motivation and Environment for Entrepreneurship" *Management of International Business and Economic Systems*, Vol. 3, No. 1, 2009, p. 33; N. BOSMA, R. HARDING, *Global Entrepreneurship: GEM 2006 Summary Results*, U.K., London, Babson College and London Business School, 2007, p. 19.

والمعارف ضعيفة إذا ما قارناها بالقطاعات الأخرى وخاصة قطاع الخدمات الموجهة للمؤسسات الذي يتطلب معارف متقدمة وجد متخصص أو قطاع الصناعات الاستخراجية أو بعض المجالات الصناعية التحويلية الذي يتطلب استثمارات كبيرة من حيث رأس المال أو التكنولوجيا أو حتى المعارف.

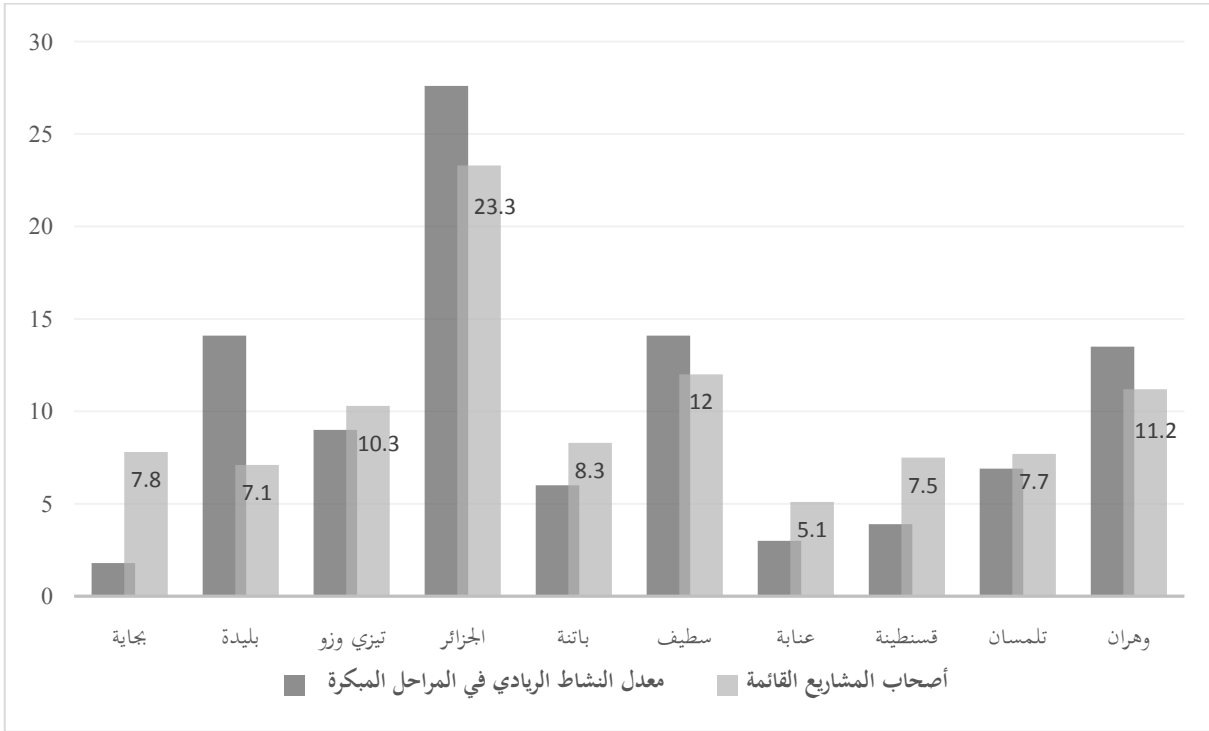
تبين لنا نتائج دراسة GEM 2009 الخاصة بالجزائر أنّ معارف المقاولين الذين تمّ استجوابهم في مجال النشاط المقاوالاتي والتسيير متواضعة، كما صرحوا أنّهم يمتلكون تكنولوجيا قديمة نوعاً ما ويفتقدون للقدرة على الابتكار مما يجعلهم أقل تنافسية وأقل قدرة على التوجه إلى القطاعات الخدمية الموجهة للمؤسسات التي تعرف تنافسية كبيرة أو الصناعات التي تتطلب تكنولوجيا ومعارف وقدرة استثمارية كبيرة. حيث أنّ أكثر من 65% من المقاولين المستجوبين صرحوا أنّ لديهم عدداً كبيراً من المنافسين في السوق ولا يقدمون أي منتج جديد ومبتكر، كما أنّ أكثر من 52% منهم يستخدمون تكنولوجيا قديمة يتجاوز عمرها الخمس (5) سنوات¹. إذاً، فهذه الوضعية الهشة للمقاولين المستجوبين تجعلهم غير قادرين على النشاط في القطاعات التي تعرف ارتفاعاً كبيراً في سقف متطلباتها من حيث المعارف والتكنولوجيا والقدرة الابتكارية.

IV. توزيع الجغرافي للنشاط المقاوالاتي

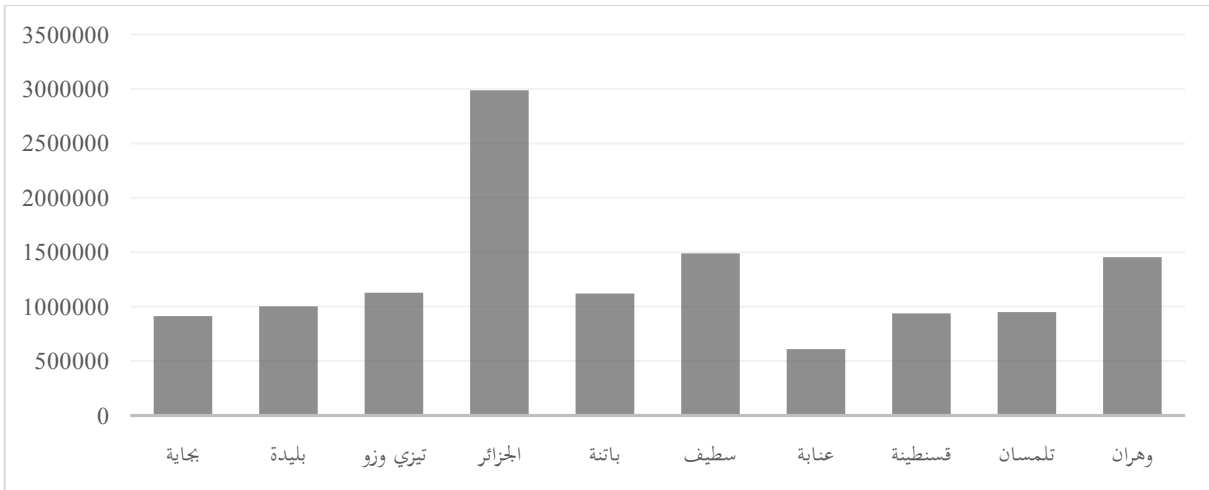
كما قمنا بتوضيحه في الفصل السابق، شملت الدراسة الميدانية لـ GEM 2009 عشر ولايات من القطر الجزائري، غرباً، تلمسان، وهران؛ في الوسط، الجزائر العاصمة، البلدية وتيزي وزو، وشرقاً، عنابة، باتنة، قسنطينة، سطيف وبجاية.

¹ Global Entrepreneurship Monitor, *Rapport régional GEM-MOAN 2009*, op.cit, p. 33, p. 34.

الشكل البياني 13: التوزيع الجغرافي لمراحل النشاط المقاوлатي



الشكل البياني 14: التوزيع الجغرافي للسكان¹



من خلال النتائج المتوصل إليها، يتضح لنا أن النشاط المقاوлатي في الجزائر منتشر أكثر في المناطق التي تعرف كثافة سكانية عالية. فإذا قمنا بمقارنة الشكل البياني الذي يُظهر لنا توزيع النشاط المقاوлатي المبكر وأصحاب المشاريع القائمة حسب الولايات التي شملتها الدراسة مع الشكل البياني للتوزيع السكاني لسنة

¹ Office National des Statistiques (ONS), *Population RGPH2008*, Population résidente des ménages ordinaires et collectifs (MOC) selon la wilaya de résidence et le sexe et le taux d'accroissement annuel moyen (1998-2008). Disponible sur : http://www.ons.dz/IMG/pdf/pop1_national.pdf. (consulté le 23/12/2012)

2008 لنفس هذه الولايات، نلاحظ أنّ هناك تماثلا في التوزيع. يتضح لنا إذاً، أنّ كلما ارتفعت الكثافة السكانية في إحدى الولايات يقابله ارتفاع في النشاط المقاولاتي، فيمكن أنّ نستنتج ابتداء من هذه المقارنة أنّ الديناميكية المقاولاتية مرتبطة بالكثافة السكانية، وهذا ما أكدته العديد من الدراسات¹، فالعلاقة الموجودة بين النشاط الاقتصادي والكثافة السكانية علاقة وطيدة وتكاد تكون متلازمة.

من جانب آخر، فإذا رجعنا إلى المقاول، نجد أنّ اختياره للموقع الجغرافي للمؤسسة مرتبط بشكل كبير بانتمائه وتموقعه الاجتماعي²، لأنّ النشاط في محيطه الاجتماعي يمنحه نوعا من الدعم المادي والمعنوي خاصة في المراحل الأولى من النشاط المقاولاتي³. فالبعد المكاني "Dimension spatiale" والجغرافي للمقاول يحمل دلالات سوسيولوجية، فهو يحتوي على شبكة علاقاته الاجتماعية وكذا رأسماله الاجتماعي الذي يستخدمهم عادة لصالح نشاطه المقاولاتي، وذلك من خلال تمديده بالمعلومات، الفرص، التمويل، المشورة وإلى آخره من مساعدات التي قد يحتاجها في كل مراحل نشاطه المقاولاتي.

V. طبيعة النشاط المقاولاتي

سنتناول في هذا الجزء من الفصل طبيعة النشاط المقاولاتي السائد في الجزائر استنادا لنتائج دراسة GEM 2009، وذلك ابتداء بالتعرف على طبيعة الدوافع المحفزة لإنشاء المؤسسات عند المقاول في الجزائر وكذا معرفة طبيعة تمويل المشاريع ومصادره وما ينتجه من تسيير جماعي أو فردي للمؤسسة. فنعتقد أنّ كل هذه المؤشرات قد تساعدنا على فهم سلوكيات وتطلعات المقاولين تجاه مؤسساتهم مستقبلا ومدى اختيارهم لتطوير وتنمية مشروعاتهم الاقتصادية.

¹ M. DEJARDIN, " L'entrepreneuriat, le territoire et les conditions de leurs dynamiques cumulatives ", *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, Vol. 2, juillet 2006, p. 187 ; J. BONNET, " La dynamique entrepreneuriale du (des) territoire(s) français : entre firmes entrepreneuriales et entrepreneuriat lié à l'économie résidentielle ", *Canadian Journal of Regional Science*, Vol. 33, Numéro spécial, 2010 ; S. E. CHERRAD, "PME et territoires. Exemple de la wilaya de Constantine ". In : A. ABEDOU, et al, *PME, emploi et relations sociales, France-Maghreb*, op.cit, p. 149.

² F. REIX, " "L'ancrage territorial des créateurs d'entreprises aquitains : entre encastrement relationnel et attachement symbolique ", *Géographie, économie, société*, Vol. 10, No. 1, 2008, p. 29.

³ نلاحظ من خلال الجداول التالية أنّ المقاولين الذين تمّ استجوابهم يستعينون بشكل كبير بعلاقاتهم الاجتماعية المقربة (العائلية والأقارب) في نشاطهم المقاولاتي عن باقي أنواع العلاقات الاجتماعية الأخرى، فما يميز هذه العلاقات الاجتماعية المقربة أنّها تتمتع بالجوارية والقرب المكاني.

1. دوافع النشاط المقاوالاتي: الفرصة أم الحاجة؟

تؤكد دراسات إمبريقية عديدة أنّ هناك نوعين من النشاط المقاوالاتي، النشاط المقاوالاتي الذي تدفعه الضرورة المعيشية والحاجة، والنشاط الذي يكون بدافع اغتنام فرص متوفرة في السوق. فحسب كيرزير Kirzner فالتصور المعتاد لوصف الاقتصاد المقاوالاتي هو ذلك النموذج الذي تتوفر فيه التأثيرات المحفزة "Pull effect" لإنشاء المؤسسات بوجود فرص متاحة للربح وللفادة، ففي هذا النموذج الاقتصادي يستجيب المقاول لدوافع ايجابية من أجل تحقيق نشاطه الاقتصادي وتحسيد فكرة جديدة مبتكرة واغتنام فرص الربح.

أما النموذج الثاني من النشاط المقاوالاتي اللا نموذجي "atypique" حسب تصور كيرزير، فتكون أسباب هذا النشاط تأثيرات ضاغطة "Push effect" لإنشاء المؤسسة، فغالبا ما تنشأ هذه المؤسسات بدوافع "سلبية" كالضرورة والحاجة، وذلك لتجنب التهميش الاقتصادي الاجتماعي وتفاذي انخفاض رأس المال البشري والوقوع في الهشاشة الاقتصادية والاجتماعية¹، فانخفاض الفرص المتاحة للاندماج السوسيو مهني يجعل الفرد المقبل على النشاط المقاوالاتي في وضعية "المفعول به" وليس "الفاعل".

الجدول 31: توزيع معدل النشاط الريادي الإجمالي في المراحل المبكرة وأصحاب المؤسسات القائمة حسب طبيعة الدوافع

المجموع		معدل أصحاب المشاريع القائمة		معدل النشاط الريادي الإجمالي في المراحل المبكرة		طبيعة الدوافع للنشاط الاقتصادي
%	ت	%	ت	%	ت	
56,1	217	53,7	44	56,7	173	دوافع مصدرها الفرصة
20,7	80	13,4	11	22,6	69	دوافع مصدرها الجزئي الفرصة
23,2	90	32,9	27	20,7	63	دوافع مصدرها الحاجة
100	387	100	82	100	305	المجموع

نلاحظ من خلال نتائج الدراسة أنّ طبيعة الدوافع التي أثرت على المقاولين الذين شملتهم الدراسة، تتوزع بين الدوافع الايجابية من اغتنام الفرص الاقتصادية المتاحة في السوق إلى دوافع الحاجة أو الضرورة التي تدفع المقاول بشكل يكاد يكون قهريا نحو هذا النشاط الاقتصادي. فنجد من خلال الجدول أعلاه أنّ حوالي 56% من المقاولين في مرحلة مبكرة أو متقدمة من نشاطهم صرحوا أنّ سبب توجههم نحو النشاط المقاوالاتي

¹ A. BHATTACHARJEE et al, "Entrepreneurial motives and performance: Why might better educated entrepreneurs be less successful?", *TEPP Working Paper*, N° 2010-9, Travail, Emploi et Politiques Publiques, CNRS, 2009, p. 9.

مصدره إدراك فرصة للربح، بينما نجد أنّ ما يقارب 44% منهم دفعتهم الضرورة أو الحاجة لإنشاء نشاطهم الريادي وإن امتزج معهم حوالي 20% من كانت دوافعهم تدمج إدراك الفرصة ودافع الحاجة في آن واحد.

قبل أن نتطرق إلى التدقيق أكثر في الاختلافات الموجودة بين المقاولين الذين شملتهم الدراسة من حيث الدوافع التي حملتهم إلى الانخراط في النشاط المقاوالاتي باختلاف العوامل الديموغرافية والاقتصادية، نحاول قبل ذلك أن نفسر معنى وطبيعة الفرصة عند المقاول من خلال الإطار العام الذي يوفره المناخ الأعمال في الجزائر والتحفيزات التي توفرها الأجهزة الحكومية من أجل تدعيم النشاط المقاوالاتي.

فكما سبق وأن ذكرنا أعلاه في هذا الفصل، نجد أنّ منذ التسعينيات أولت الحكومات الجزائرية المتعاقبة أهمية كبيرة لدعم المبادرة الفردية وتشجيع النشاط الاقتصادي الخاص، فوفرت حزمة من الأجهزة اللازمة لذلك وزمنتها بمجموعة من قوانين لتعزيز الاستثمار الخاص والمبادرة الفردية¹، حيث تقترح هذه الأجهزة صيغا عديدة من المساعدات المالية والامتيازات المختلفة والمقدمة للراغبين في إنشاء عملهم الخاص الذي يحقق لهم الاستقلالية المادية والدخل الثابت. فأمام النقص الهائل في فرص العمل المتاحة في سوق العمل أصبحت هذه العروض التي تقدمها الحكومة عن طرق هذه الأجهزة بمثابة فرصة للربح وإنشاء "العمل الخاص"

"Auto-emploi" خاصة مع ارتفاع نسب البطالة وانكماش سوق العمل. وعليه يمكن أن نتساءل عن مدى تطابق مفهوم "فرصة الربح" الذي يقترحه النموذج الاقتصادي القائم على المبادرة والمتمثلة في إدراك نقص في السوق أو تجسيد فكرة مبتكرة يمكن من خلال اغتنامها كفرصة لتحقيق الأرباح والفوائد وتنشط الدورة الاقتصادية، ومفهوم "الفرصة" في ظل الامتيازات التي توفرها الحكومة وانكماش سوق العمل الذي كان منذ الاستقلال الممول الوحيد للشغل والخيار المفضل من طرف المقبلين على عالم الشغل². فهل يمكن أن نعتبر مفهوم "الفرصة" الذي أصبح منتشرا بين المقبلين على النشاط المقاوالاتي في الجزائر مطابقا لمفهوم "الفرصة" الذي يقوم عليه النموذج الاقتصادي المقاوالاتي والذي يفتقر إلى فكرة الابتكار وإدراك احتياجات السوق؟ وهل يتيح هذا المعنى إلى ظهور نموذج من المؤسسات قادرة على تنشيط الدورة الاقتصادية؟

تجدر الإشارة هنا إلى أنّ استخدامنا لمفهوم "الفرصة" في هذا الجزء من العمل كان بحذر "شديد"، لأن مفهوم "الفرصة" عند المقاول في الجزائر، والسياق الاقتصادي والاجتماعي الذي تتواجد فيه، يختلف تماماً

¹ أنظر إلى الفصل الثالث من هذه الرسالة.

² ولتدعيم هذه الفكرة نشير هنا إلى نسب النشاط المقاوالاتي منذ الاستقلال التي كانت تعتبر جد ضئيلة وإلى دراسات عديدة تطرقت إلى هذا الموضوع (أنظر إلى الفصل الثالث من هذه الرسالة)

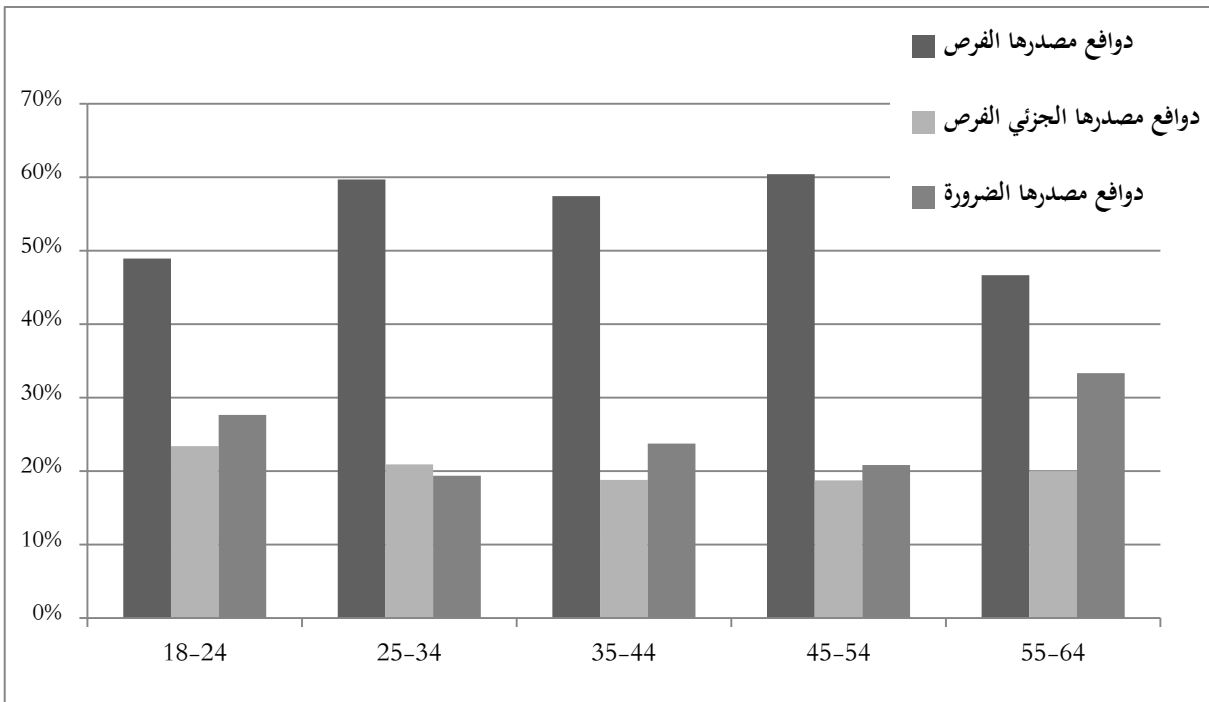
عن البناء المفاهيمي "للفرصة" في إطار نموذج GEM والذي ينطلق من النموذج الاقتصادي القائم على المبادرة الفردية.

الجدول 32: تأثير الجنس على توزيع نسب الدوافع الضرورة والفرصة عند المقاولين

المجموع	دوافع مصدرها الحاجة		دوافع مصدرها الجزئي الفرصة		دوافع مصدرها الفرصة		طبيعة الدوافع الجنس	
	ت	%	ت	%	ت	%		
100	239	20,5	49	18,4	146	61,1	ذكور	
100	148	27,7	41	24,3	71	48	إناث	
100	387	23,3	90	20,7	217	56,1	المجموع	

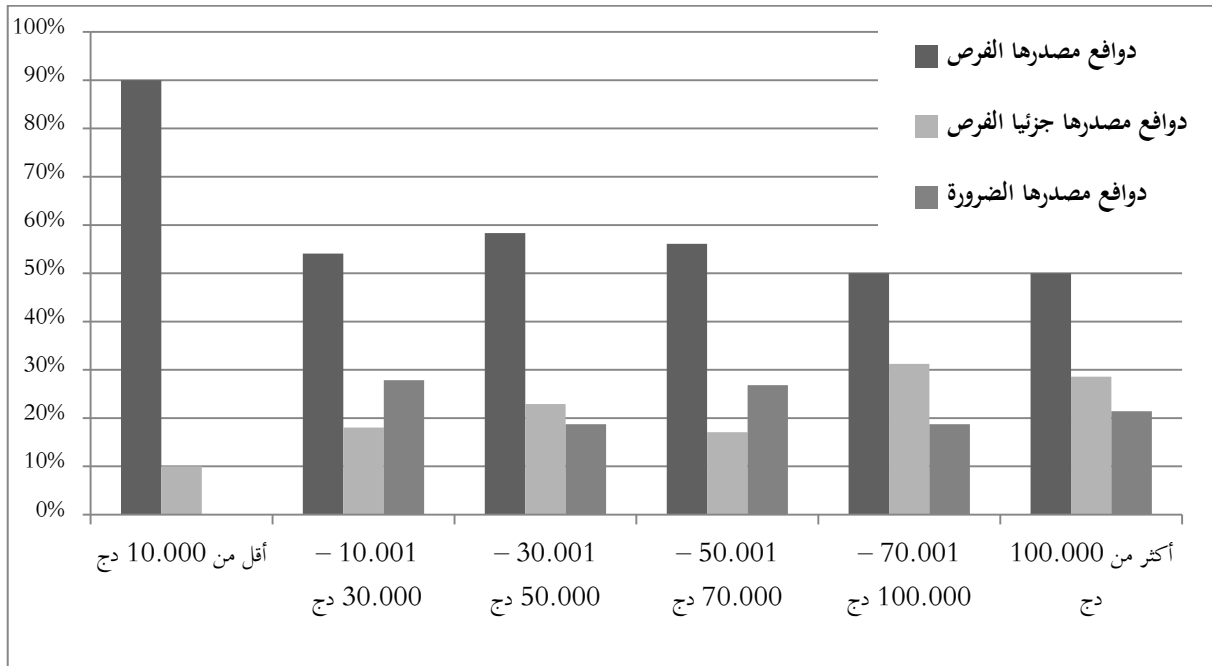
يمكن أن نلاحظ من خلال الجدول أنّ الفوارق الجنسية في طبيعة الدوافع للنشاط المقاولاتي تبدو ضئيلة جزئياً، غير أنّنا نلاحظ أنّ الحاجة والضرورة أكثر تواجداً بين المقاولات الإناث من المقاولين الذكور، فنجد أنّ حوالي 61% من المقاولين الذكور تدفعهم الفرص تقابله 48% من الإناث، أي يقابل كل 1,27 من المقاولين الذكور الذين دفعتهم الفرصة لإنشاء مؤسستهم مقابلة واحدة من الإناث كان دفعها مصدره الفرصة.

الشكل البياني 15: توزيع نسب الدوافع الضرورة والفرصة عند المقاولين حسب الفئات العمرية



يتبين لنا من الشكل البياني أن الفوارق بين الفئات العمرية تبدو هي أيضا ضئيلة، حيث لا يصح الحديث هنا عن فوارق كبيرة ذات دلالة إحصائية بين مختلف الفئات العمرية. إلا أننا نلاحظ أنّ دافع الضرورة والحاجة ترتفع قليلا بين الفئات الأصغر سناً والأكبر سناً، بينما دافع الفرصة نجده مرتفعاً بشكل بسيط في الفئات العمرية التي تتوسطها أي بين 25-34 إلى 45-54 وهي الفترات العمرية التي يعمل صاحبها على الاندماج في عالم الشغل. كما أشرنا سابقاً، قد يكون سبب الارتفاع الطفيف لإدراك الفرص في هذه المراحل العمرية هي الامتيازات التي توفرها مختلف أجهزة الحكومية لتشجيع الاندماج وخلق نشاطهم الخاص.

الشكل البياني 16: توزيع نسب الدوافع الضرورة والفرصة عند المقاولين حسب متوسط الدخل الشهري العائلي



نلاحظ في هذا الشكل البياني الذي يربط بين طبيعة الدوافع التي تحرك المقاولين لتأسيس مؤسساتهم الاقتصادية ومتوسط الدخل الشهري العائلي أنّ الفوارق الموجودة بين مختلف الفئات تبدو هي كذلك ضئيلة جداً، وهذا ما يؤكد لنا معامل الارتباط الذي سجل قيمة ضعيفة (0.1) بمستوى دلالة (0.03). نلاحظ أنّ هذه الفوارق ضعيفة خاصة بين الفئات التي يتراوح متوسط دخلها الشهري بين 10.001 - 30.000 دج والفئات التي يتجاوز متوسط دخلها أكثر من 100.000 دج، حيث إنّ الفوارق الضئيلة الموجودة بينهم لا تحمل دلالات إحصائية يمكن ذكرها وهذا ما بينه لنا اختبار Chi 2 حيث يتجاوز مستوى الدلالة القيمة المسموحة بها في العلوم الاجتماعية (0.05). في حين، نجد أن الفئة التي يقل متوسط دخلها

الشهري عن 10.000 دج انفردت بعض الشيء عن غيرها من الفئات الأخرى، حيث بلغت النسبة التي تحركهم الفرصة 90% والباقي أي 10% تحركهم الفرصة جزئيا. وكتفسير لهذه النسب الخاصة بهذه الفئة، فنعتقد أنّ تصور هذه الفئة لمفهوم "الفرصة" قد يختلف عن مفهوم "الفرصة الاقتصادية" التي قمنا بشرحها جزئيا في الفقرة السابقة، فنتصور أنّ الظروف الاجتماعية والاقتصادية الهشّة التي تعيشها هذه الفئة نتيجة مستوى متوسط دخلها الشهري العائلي (وليس الفردي) يجعلها ترى في المقاوالاتية كنشاط اقتصادي مخرجا يسمح لها بتحسين ظروفها الاجتماعية والاقتصادية في ظل السياسات التي وضعتها الأجهزة الحكومية للقضاء على البطالة والهشاشة الاجتماعية - الاقتصادية، فالامتيازات التي توفرها مختلف الأجهزة (ANSEJ, ADS, ANGEM) من قروض مالية دون فائدة وإعفاءات ضريبية وغيرها¹، تعتبر في نظر هذه الفئة فرصة حقيقية بالنسبة لهم، فهي تسمح لهم بإنشاء عملهم الخاص وتأسيس نشاط اقتصادي مربح للمال وبمساعداة الحكومية.

إذّا، يمكن أن نستنتج من خلال هذه النتائج أنّ المقاوالاتية أصبحت تمثل نوعا من الخلاص أمام أزمة البطالة سواء بالنسبة للشباب البطال أو السلطات الجزائرية، إلا أنّ هذا النوع من الدوافع للشروع في النشاط المقاوالاتي التي تحمل في طياتها دوافع الضرورة، هي في الحقيقة بعيدة عن الدوافع الاقتصادية التي تعتبر أساسية في تحقيق النمو والاستدامة للمؤسسة حسب نظريات التنمية². فقد بينت دراسات عديدة أنّ وضعية المقاول قبل الشروع في إنشاء المؤسسة إضافة إلى طبيعة الدوافع التي أدت به إلى الانخراط في النشاط المقاوالاتي تعتبر أساسية بالنسبة لمستقبل المؤسسة وكذلك بالنسبة لقدرته على المساهمة في تحقيق ديناميكية في الاقتصاد الوطني.

2. القطاع الذي يفضل أن يعمل فيه المقاولون الذين تدفعهم الفرصة والضرورة

نتطرق في هذا الجزء إلى اتجاهات المقاولين وقطاعات العمل الذين يفضلون العمل فيها، فقط تمّ طرح سؤال على كل العينة ومن بينهم المقاولين الناشطين سواء في مراحلهم المبكرة أو المتقدمة عن القطاع الذين يفضلون العمل فيه، وقد قدمت لهم اختيارات مع تركّ لهم الفرصة لاقتراح قطاع لم يتم ذكره في الاختيارات.

¹ أنظر إلى الفصل الثالث من هذه الرسالة.

² M. GRANOVETTER, "La sociologie économique des entreprises et des entrepreneurs", *op.cit*, p. 167.

نعتقد أنّ طبيعة إجابات المقاولين على هذا السؤال تحمل دلالات كبيرة مرتبطة من جهة بمفهوم الفرصة عند المقاول ومن جهة أخرى بتطلعاتهم المستقبلية تجاه المؤسسة.

الجدول 33: علاقة الدوافع الضرورة والفرصة عند المقاولين بقطاع العمل الذي يفضلهم المقاولون

المجموع		دوافع مصدرها الحاجة		دوافع مصدرها الجزئي الفرصة		دوافع مصدرها الفرصة		طبيعة الدوافع / قطاع العمل
%	ت	%	ت	%	ت	%	ت	
100	92	35,9	33	15,2	14	48,9	45	العمل في القطاع العام/الحكومي
100	30	3,3	1	46,7	14	50	15	العمل في مؤسسة صغيرة خاص
100	14	35,7	5	21,4	3	42,9	6	العمل في مؤسسة متوسطة أو كبيرة خاصة
100	233	20,6	48	18,9	44	60,5	141	العمل لحسابه الخاص
100	369	23,6	87	20,3	75	56,1	207	المجموع

قمنا في هذا الجدول الربط بين الدوافع التي حركت المقاول لبدء نشاطه المقاوлатي والقطاع الذي يفضل العمل فيه. فنجد أنّ حوالي 50% من المقاولين الذين كانت دوافعهم الفرص في إنشاء مؤسساتهم يفضلون العمل في القطاع العام والحكومي مقابل 60% ممن يفضلون العمل لحسابهم الخاص، فيمكن أن نلاحظ أنّ الفارق بينهما بسيط نوعا ما. يمكن أن نفسر ذلك بأنّ هؤلاء المقاولين (الذين يفضلون العمل في القطاع العام والحكومي) لم يروا في المقاوлатية الخيار الأول والمفضل للاندماج المهني في سوق العمل بل يرونه مخرجا أكثر من كونه خيارا. فظروف سوق العمل وانكماشه وندرة مناصب شغل الجديدة التي يوفرها القطاع العام والحكومي قد يجعلهم يضطرون لاختيار هذا المسار المهني (النشاط المقاوлатي) وينظرون للمساعدات والامتيازات التي توفرها مختلف الأجهزة الحكومية كفرصة للاندماج المهني وإنشاء نشاطهم الخاص لعدم الوقوع في البطالة والهشاشة الاقتصادية والاجتماعية. وعليه، نعتقد أنّ مفهوم الفرصة الذي يحمله هؤلاء المقاولون قد يختلف جزئيا أو كليا عن المفهوم "الفرصة الاقتصادية"، فاستناداً إلى نتائج دراسات عديدة¹،

¹ D. J., STOREY, *Understanding the Small Business Sector*, London, International Thomson Business Press, 1994; R., AIDIS, T., MICKIEWICZ, *Which entrepreneurs expect to expand their businesses? Evidence from survey data in Lithuania*, William Davidson Institute, Working Paper No. 723, 2004; R., AIDIS, T.,

فإنّ احتمالية بقاء ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مرتبط بشكل كبير بالوضع الذي يكون عليه المقاول قبل الشروع في تأسيس المؤسسة، وأيضاً بطبيعة الدوافع التي دفعته إلى هذا النشاط. حيث وجدوا أنّ هناك علاقة عكسية بين حالة البطالة التي يكون عليها المقاول قبل الانخراط في النشاط المقاولاتي وبين استدامة ونمو المؤسسة. فالمقاولون الذين دفعتهم دوافع الضرورة، كالخروج من حالة البطالة والهشاشة الاجتماعية والاقتصادية هم أقل حظاً في إنشاء مؤسسات مستدامة ومنتجة للقيمة المضافة.

3. طبيعة تمويل النشاط المقاولاتي

يعتبر التمويل عنصراً حيوياً بالنسبة للنشاط المقاولاتي، فهو يمكن صاحب المشروع من إنشاء المؤسسة وتطبيق فكرته الاقتصادية، كما أنّه أساسي وجوهري لتحقيق نمو واستدامة المؤسسة. في هذا الجزء من الفصل، سنحاول التعرف على طبيعة وخصائص النشاط المالي الخاص بالمقاولين في الجزائر الذي شملتهم دراسة، مثل متطلبات رأسمال لبدء المشاريع، وكذلك متوسط رأس المال الشخصي المستثمر لبدء مشروع المقاولاتي.

الجدول 34: توزيع المقاولين حسب متطلبات الرأسمال لبدء مشروع النشاط المقاولاتي¹

المتجمع الصاعد لنسب المئوية	المقاولين في المراحل المبكرة والمتقدمة	ت	متطلبات الرأسمال لبدء النشاط المقاولاتي
%	%	ت	
30,7	30,7	43	أقل من \$ 5 000
41,4	10,7	15	\$ 9 999 – 5 000
60,7	19,3	27	\$ 19 999 – 10 000
83,6	22,9	32	\$ 49 999 – 20 000
95	11,4	16	\$ 100.000 – 50 000
100	5	7	أكثر من \$ 100.000
	100	² 140	المجموع

MICKIEWICZ,
J., BONNET, *op.cit.*

op.cit.

¹ تمّ تحديد العملة النقدية للمبالغ المالية في كل دراسات GEM (المركز الريادة العالمي) بالدولار الأمريكي وذلك لتسهيل المقارنة بين مختلف الدول التي شملتهم الدراسة والتي بلغ عددها سنة 2009 بـ 54 دولة مشاركة.

² نشير هنا إلى أنّ فقط 140 مقاول من مجموع 412 مقاول التي شملتهم دراسة GEM 2009 من صرّح بالقيمة اللازمة للبدء بنشاطه.

يتضح لنا من خلال نتائج المبينة في الجدول أنّ أكثر من 40% من المقاولين صرحوا أنّ إنشاء مؤسستهم الاقتصادية تطلبت قيمة رأسمال لا تتعدى 10 000 \$ أي ما يعادل تقريبا 800 000 دج وتعتبر هذه القيمة ضئيلة جداً وتؤكد لنا أن حجم المؤسسات التي تمّ إنشاؤها هي مؤسسات صغيرة جدا -Micro- "entreprise" وتصنف ضمن التشغيل ذاتي "Auto-emploi"، وهذا ما يؤكده لنا جدول 29 الذي يوزع المقاولين حسب حجم المؤسسة، فيظهر لنا أنّ أكثر من 66% من المؤسسات يتراوح حجمها (فتم قياس الحجم بعدد العمال) بين 0 و 5 عاملا.

إضافة إلى الحجم، يتبين لنا أيضاً من خلال هذه القيمة المالية المطلوبة لإنشاء المؤسسات أنّ القطاعات النشاط الاقتصادي التي تمّ الاستثمار فيها هي القطاعات البسيطة التي لا تحتاج إلى استثمارات كبيرة ورؤوس أموال كبيرة، وهذا ما بينه لنا الجدول 30 الذي يوزع المقاولين حسب طبيعة النشاط الاقتصادي للمؤسسة، فوجدنا أنّ حوالي 70% من المقاولين ينشطون في القطاع الخدمات الموجهة للمستهلكين والمتمثلة في التجارة الجزئية والمطاعم والخدمات البسيطة كالحلاقة، هاتف عمومي (Taxi phone)، مقاهي الإنترنت (Cyber café) إلى آخره من النشاطات البسيطة التي لا تحتاج إلى استثمارات كبيرة أو إلى تكنولوجيا أو مهارات إدارية متخصصة ولروح الابتكار. فما يميز هذا القطاع من النشاط الاقتصادي أنّه غير منتج للقيمة المضافة ولا يساهم في الإنعاش الاقتصادي، كما أنّه لا يمنح الكثير من تطلعات للنمو والتطور بالنسبة للمقاول فهو قطاع يمكن القول عنه أنّه محدود الأفق من حيث النمو والتطور. فيمكن القول إنّنا أمام نموذج يمكن تسميته بنموذج مقاوالاتي فقير *un entrepreneuriat pauvre* من حيث رأس المال الذي يؤدي إلى إنشاء نشاطات اقتصادية ومؤسسات في منتهى الصغر من حيث الحجم ومن حيث تطلعات النمو والتطور، وهذا ما سيتبين لنا من خلال الجداول الآتية التي تبين أنّ تطلعات النمو وتطور عند المقاولين الذين تمّ استجوابهم محدودة جداً. نجد أنّ قطاعات النشاط الاقتصادي التي تمّ اختيارها من طرف المقاولين واستثمروا فيها، لا تحمل كما سبق وأشرنا إمكانيات النمو وذلك لغياب الفرص. إذا يمكن القول إنّ هذا النوع من النموذج المقاوالاتي لا يمكن تصنيفه في المقاوالاتية التي تحركها دوافع الفرص، ومن هنا قد تدعم لنا هذه النتائج التفسير الذي طرحناه أنّ مفهوم "الفرصة" الذي يحمله المقاولون الذين تمّ استجوابهم قد يختلف جزئياً أو كلياً عن مفهوم "الفرصة الاقتصادية" التي تمّ شرحه من قبل.

4. مقاوالاتية الفردية أم المقاوالاتية الجماعية

يعتبر عدد الشركاء للمؤسسة مؤشراً أساسياً لعقلية المقاول، فهي تبين لنا طبيعة ملكية المشروع التي يفضلها وطريقة تسييره لها، وهذا ما سوف نراه من خلال الجدول التالي.

الجدول 35: توزيع المقاولين حسب عدد الشركاء (أرباب العمل) في النشاط المقاولاتي

عدد الشركاء في النشاط المقاولاتي	المقاولين في المراحل المبكرة		المقاولين أصحاب المشاريع القائمة		المجموع		الترامي
	%	ت	%	ت	%	ت	
1	58,9	196	71,6	63	61,5	259	61,5
2	20,4	68	15,9	14	19,5	82	81
4-3	16,8	56	10,2	9	15,4	65	96,4
10-5	3,9	13	2,3	2	3,6	15	100
المجموع	56,1	207	20,3	75	23,6	87	

حسب نتائج الجدول، يتبين لنا أنّ أكثر من 60% من المقاولين الذين تمّ استجوابهم سواءً في المراحل المبكرة أو أصحاب المشاريع المستقرة يفضلون إنشاء مشاريعهم بمفردهم أي أنّهم ليس لديهم شركاء، فهذه النتيجة تؤكد من جهة ما سبق وقوله، أي إنّ المشاريع الاقتصادية التي ينشئها المقاول تصنف في أغلبها ضمن التشغيل ذاتي، كما أنّها تشير إلى أنّ المقاول في الجزائر يفضل الملكية الفردية لمشروعه وتسييره بمفرده وأن تكون لديه الاستقلالية الكاملة في ذلك. فالمكانة المركزية في ملكية وإدارة المشروع تعطيه القدرة والصلاحيّة على اتخاذ القرارات التي من شأنها تحديد مسار ومستقبل المؤسسة، فنجد أنّ هذه خاصية أي المركزية في الملكية والتسيير هي من خصائص مالكي ومسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عموماً، فهم يفضلون أن تكون الملكية فردية حتى يتمكنوا من أن تكون لديهم الاستقلالية والسيطرة المطلقة على المشروع.

الاستنتاج الجزئي

حاولنا في هذا الفصل من الرسالة التعرف على أهم الخصائص السوسيوديموغرافية التي تميز المقولين الذين تمّ استجوابهم من خلال الدراسة الميدانية لمركز الريادة العالمي، فتوصلنا من خلال معطيات الدراسة إلى بناء صورة نموذجية للمقاوالاتي في الجزائر: فهو شاب متعلم ينتمي إلى عائلة ذات رأسمال اقتصادي منخفض.

نعتقد أنّ انتشار هذا النموذج للمقاوالاتي في الجزائر يرجع إلى السياسات التي انتهجتها الحكومات المتتالية منذ بداية الإصلاحات الاقتصادية للدخول في اقتصاد السوق، وكذلك إلى ظهور أجهزة وبرامج مشجعة ومدعمة للنشاط المقاوالاتي. حيث عملت هذه الأجهزة المؤسسية على ديمقراطية النشاط المقاوالاتي في الجزائر وعلى ظهور هذا النموذج جديد من المقاوالاتي. فأصبح النشاط المقاوالاتي في الجزائر نشاطا مؤسسيا *Entrepreneuriat Institutionnel*.

كما توصلنا من خلال نتائج هذه الدراسة إلى أنّ المقاولين المنشئين للمؤسسات الاقتصادية رغم تمتعهم برأسمال بشري نوعا ما مهم، إلا أنهم يفتقدون للمهارات الابتكارية والريادية اللازمة التي تمكنهم من تنمية نشاطهم الاقتصادي أو حتى الحفاظ عليه. حيث يتبين لنا من خلال القطاعات الاقتصادية المفضلة من طرف هؤلاء المقاولين، أنهم يتوجهون أكثر إلى قطاعات النشاط التي غالبا لا تتطلب سقف عالي من المتطلبات من حيث المعارف والتكنولوجية والقدرة الابتكارية، وكما هو معروف، فإنّ مساهمة هذه القطاعات في التنمية الاقتصادية ضئيلة جدا، إضافة إلى عدم توفيرها للمقاولين الفرص اللازمة لتنمية وتطوير نشاطهم، فهي قطاعات محدودة الأفق من حيث النمو والتطور.

تمكنا أيضا من خلال هذه النتائج هذه الدراسة، الاستنتاج أنّ المقاوالاتية في الجزائر أصبحت تمثل نوعا من الخلاص أمام أزمة البطالة سواء بالنسبة للشباب البطال أو السلطات الجزائرية، فنجد من خلال أجوبة المقاولين المستجوبين أنّ نسبة مهمة منهم يفضلون العمل في القطاع الحكومي والعمومي على المقاولة، فالدوافع التي حفزتهم على الشروع في النشاط المقاوالاتي هي في الحقيقة الأمر تفتقد للبعد الاقتصادي، حسب نظريات التنمية، لا يمكن تحقيق النمو والاستدامة للمؤسسة بغياب الدوافع الاقتصادية. فغياب هذه الدوافع يجعل المقاوالاتي في الجزائر غير قادر على أن يحمل تطلعات لنمو وتطوير مؤسسته، فالمؤسسة بالنسبة إليه هي نوع من "الخلاص" وليس هدفًا بحد ذاته.

الفصل السادس

فكرة النمو وآلياتها عند المقاتل في الجزائر

تمهيد

يعتبر نمو المؤسسات حلقة من حلقات السيورة المقاتلانية "processus entrepreneurial"، فهو حسب باحثي هذه المقاتلانية، التوجه الوحيد الذي يمكن من خلاله أن يحقق النشاط المقاتلاني والمؤسسة الجديدة الأهداف التي أنشئت من أجلها، سواء كانت مرتبطة بالمنطق الاقتصادي والمتمثل في تحقيق الأرباح وتعظيم المداخليل، أو المتعلقة بضمان استمراريته وتحقيق بقائها كنسق اقتصادي في محيط نشاطها الذي أصبح يتميز بالمنافسة الشديدة خاصة في السنوات الأخيرة.

ومن أجل تحقيق ذلك، يلجأ المقاتلون إلى تبني آليات وسلوكيات التي نسميها بالسلوكيات المقاتلانية "les comportements entrepreneuriaux" التي تؤدي إلى اكتمال السيورة المقاتلانية، وإلى تحقيق نمو المؤسسات. من بين تلك الآليات: الابتكار، التنافسية، التصدير والسوق الخارجية، القروض المالية، الشراكة، تطوير شبكة العلاقات الاجتماعية للمؤسسة. كل هذه الآليات تساهم في تعظيم مداخليل المؤسسة وتعمل على ضمان استمرارية نشاطها ونموها.

من خلال هذا الفصل، سنقوم بتحليل ومعالجة المعطيات التي تحصلنا عليها عن طريق المسح الميداني والمتعلقة بتوجهات نمو المقاتلين وكذلك بمدى تبنيهم لتلك السلوكيات التي تساعد على تحقيق نمو واستدامة المؤسسات. استعملنا لأجل ذلك بعض النماذج الإحصائية المتقدمة لاختبار العلاقة الموجودة بين المتغيرات المستقلة والمتغير التابع.

I. تطلعات النمو عند المقاتول الجزائري

أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السنوات الأخيرة تعتبر المحرك الأساسي للنمو الاقتصادي والمولد الرئيسي لمناصب الشغل الجديدة في سوق العمل، فتراكم الإنجازات وتحقيق الفعالية في الأداء وكذا الاستدامة والنمو المؤسسة الصغيرة ينعكس إيجاباً على الأداء الاقتصادي الكلي وسيؤدي إلى تحقيق التنمية الاقتصادية والرفاه الاجتماعي، وهذا حسب عدد من الباحثين في هذا المجال¹. وعليه، فإن دراسة تطلعات النمو لدى المقاتولين الجزائريين ومعرفة توجهاتهم نحو تنمية مؤسساتهم في المستقبل يعتبر عنصراً جوهرياً لقياس الأثر المتوقع للنشاط المقاتولي في إجمالي الناتج المحلي والاقتصاد الوطني، وخاصة أن كل من دافيدسون وويكلاند Wiklund و Davidsson واستناداً إلى دراسات ميدانية عديدة يؤكدان على أن تطلعات النمو لدى رواد الأعمال غالباً ما يتبعها نمو فعلي للمؤسسة².

يقصد بمفهوم النمو كل تغير في الكمية وفي الإجراءات التي تؤدي إلى ترسيخ وتحقيق التغيرات الخارجية أو الداخلية في المؤسسة، ويعرف Penrose مفهوم النمو على أنه سلوك التعاضل وما يُخلفه من انعكاسات، فسلوك التعاضل هو الزيادة في العوامل الكمية (الزيادة في: حجم الإنتاج، اليد العاملة، الحصة السوقية، القيمة المضافة، رقم الأعمال، الصادرات... إلخ). أما الانعكاسات، فهي التغيرات الكيفية الداخلية (التغير في الهيكل، طبيعة النشاط، نمط التسيير... إلخ)³، ويعتبر بعض الباحثين في مجال الريادة والمقاتولية أن النمو هو جوهر وروح المقاتولية والمعيّار الذي من خلاله نميز بين المؤسسات الريادية والمؤسسات الغير الريادية⁴، كما أن طبيعة وجوهر المؤسسات الاقتصادية هو تحقيق الأرباح والسعي إلى رفع من حجم الإنتاج والحصص في السوق، وهذا ما سينعكس على حجمها بالتوسع وعلى اليد العاملة بالازدياد في العدد.

¹ W. G. DUNKELBERG, A. C. COOPER, "Pattern of small business growth", *Academy of Management Proceedings*, 1982, p. 409; p. 413.

² P. DAVIDSSON, J. WIKLUND, *New Perspectives on Firm Growth*, Cheltenham, Edward Elgar, 2013, p. 1.

³ E. T. PENROSE, *Facteurs, conditions et mécanismes de la croissance de l'entreprise*, Paris, Editions Hommes et Technique, 1963, p. 13.

⁴ D. L. SEXTON, *Entrepreneurship Research Needs and Issues*; D. L. Birch, *Job Creation in America: How the Smallest Companies Put the Most People to Work*; P. MCDUGALL et al. "The Effect of Industry Growth and Strategic Breadth on New Venture Performance and Strategy Content", cite in, P. DAVIDSSON, et al., "What Do We Know About Small Firm Growth?" In: S. PARKER, (Ed.), *The Life Cycle of Entrepreneurial Ventures*, New York, Springer Science+Business Media, Inc, 2006, p. 364.

يقاس نمو المؤسسة عادة بعدد العمال وفرص العمل الجديدة، فهو المقياس الأكثر استعمالا من طرف المتخصصين، كما أنّ انعكاساته الاقتصادية والاجتماعية مباشرة وملموسة، من خلال الزيادة في العرض في سوق العمل وتراجع في نسب البطالة.

إضافة إلى عدد العمال وفرص العمل الجديدة اللذان يعتبران كمقياسا ومؤشرا لنمو المؤسسة، يمكن قياس هذا النمو من خلال مجموعة من المؤشرات الأخرى، كحجم المبيعات، حصص السوق، الأصول، الأرباح. إلا أنّ عددا كبيرا من الباحثين الاقتصاديين وعلماء الاجتماع يعتبرون مؤشر عدد العمال وفرص العمل الجديدة، المؤشر الحقيقي لقياس فعالية ونجاح المؤسسة، فهو يمثل على مستوى المؤسسة والمقاول مقياسا للنجاح والأداء الفعّال، أمّا على المستوى العام فهو يقيس المساهمة الاقتصادية الفعلية للمؤسسة في التنمية الاقتصادية الشاملة وفي تحقيق الرفاه العام للمجتمع.

1. عدد العمال وفرص العمل الجديدة كمقياس للنمو المؤسسة

كما سبق وذكرنا، يمكن قياس نمو المؤسسة بمجموعة من المؤشرات ومن أهمها مؤشر عدد العمال وفرص العمل الجديدة، وذلك لانعكاساته الاقتصادية والاجتماعية المباشرة.

يقيس المرصد العالمي للريادة توقعات النمو لدى المقاول بفرص العمل الجديدة التي يتطلع هذا الأخير إلى خلقها في السنوات الخمسة القادمة. وتُظهر لنا نتائج الدراسة على المستوى العالمي أن هناك توجهها عاما يتمثل في تراجع عدد المقاولين الذين يطمحون إلى خلق مناصب عمل جديدة، فالنتائج التي تخص الجزائر تبين أن نسبة معتبرة من المقاولين الذين تمّ استطلاعهم لا يترقبون إلى خلق مناصب شغل جديدة، فأكثر من نصف العينة (57,2%) لا يتوقعون انشاء مناصب شغل جديدة في السنوات الخمسة المقبلة.

الجدول 36: توزيع المقاولين حسب تطلعات نمو مناصب شغل جديدة في السنوات الخمسة القادمة

عدد مناصب العمل الجديدة		المقاولين في المراحل المبكرة		المقاولين أصحاب المشاريع القائمة		المجموع	
ت	%	ت	%	ت	%	ت	%
0	184	55,6	53	63,9	237	57,2	
1-5	81	24,5	17	20,5	98	23,7	
6-19	42	12,7	9	10,8	51	12,3	
+20	24	7,3	4	4,8	28	6,8	
المجموع	331	100	83	100	414	100	

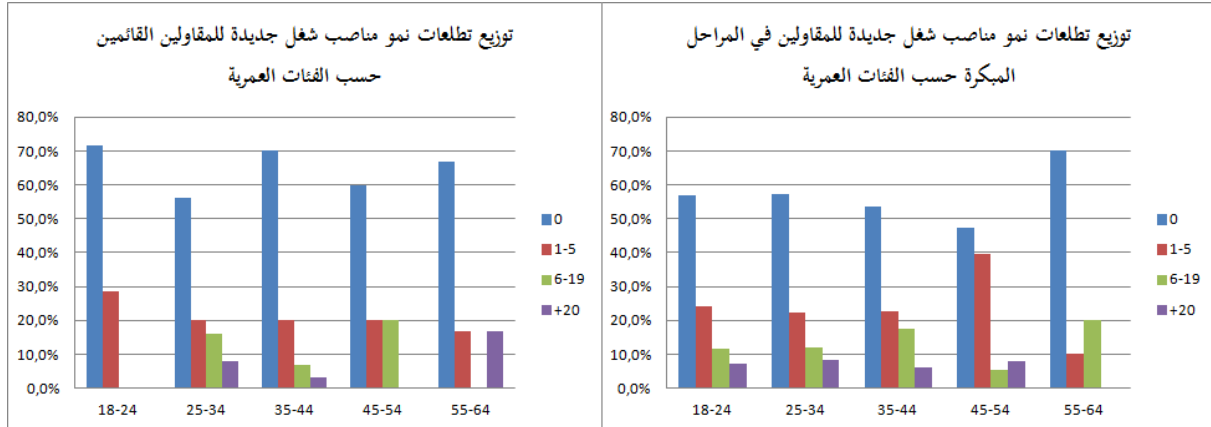
نلاحظ من خلال نتائج هذا الجدول، أنّ أعلى نسبة عدم توقع خلق مناصب شغل جديدة في السنوات الخمسة القادمة هي بين المقاولين أصحاب المشاريع القائمة، حيث وصلت إلى حوالي 64%، بينما نجد أنها بين المقاولين في المراحل المبكرة أقل أي 55,6%. قد يرجع سبب هذا التفاوت النسبي بين الفئتين هو أنّ أصحاب المشاريع القائمة لديهم خبرة ومعرفة أفضل بأحوال السوق ومناخ الأعمال الذي ينشطون فيه من المقاولين في المراحل المبكرة (الناشئين والجدد) الذين لا يملكون الخبرة والممارسة كافية التي تسمح لهم بالحكم على الظروف الحقيقية للمحيط الذي ينشطون فيه.

إذا، تعتبر نسب تطلعات النمو التي تمّ قياسها بعدد مناصب شغل جديدة في السنوات الخمسة القادمة بين المقاولين الذين تمّ استطلاعهم منخفضة مقارنة بما هو متوقع منهم من طرف الدولة في مساهمة في خلق مناصب شغل جديدة وتقليل من نسب البطالة. فنلاحظ من خلال هذه النتائج الأولية والأرقام الآتية في الجداول التالية أنّ النشاط المقاولاتي في الجزائر ليس لديه القدرة على امتصاص البطالة والمساهمة بشكل فعال في التنمية الاقتصادية، فأهم مؤشر، كما سبق وذكرنا، لقياس مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق الرفاه العام المجتمعي وتحريك عجلة التنمية الاقتصادية هو مدى قدرتها على تمديد سوق العمل بمناصب شغل جديدة.

كما نلاحظ أيضا من النتائج المتوصل إليها من خلال هذه الدراسة أنّ المتغيرات المستقلة (الجنس، السن، المستوى التعليمي ومتوسط الدخل الشهري لعائلة المقاول) لا يؤثر بشكل واضح على توزيع تطلعات النمو لدى المقاولين في المراحل المبكرة أو أصحاب المشاريع القائمة. فإذا أخذنا متغير تطلعات

النمو عند المقاولين وربطناه بالمتغيرات المستقلة السابقة الذكر، فنجد أنّ تأثيرهم عليه يكاد ان يكون منعدم ما عدا بالنسبة لمتغير السن الذي يؤثر بشكل عكسي وضئيل جداً على تطلعات نمو المقاولين الناشئين والجدد، أي كلما ارتفع السن انخفضت تطلعات النمو بالنسبة لهؤلاء المقاولين (انظر إلى الجدول رقم 35).

الشكل البياني 17: توزيع تطلعات نمو مناصب شغل جديدة في السنوات الخمسة القادمة للمقاولين في مختلف مراحل النشاط المقاولاتي حسب الفئات العمرية



إذا أخذنا متغير السن مثلاً وربطناه بمتغير تطلعات النمو (وهذا بمعزل عن تأثير المتغيرات المستقلة الأخرى)، فيتبين لنا من خلال الشكل البياني السابق أنّ تأثيره ضعيف جداً على تطلعات النمو لدى المقاولين في مختلف مراحل النشاط المقاولاتي.

يظهر لنا من خلال هذه النتائج أنّ المقاولين في المراحل المبكرة الذين ينتمون إلى الفئات العمرية بين 24-18 إلى 35-44 لا يكاد يوجد هناك اختلاف واضح في توزيع توقعاتهم من حيث النمو، ففي كل تلك الفئات تبقى تطلعاتهم جد منخفضة ولا يوجد تأثير لإختلاف السن بينهما، فنجد تقريباً أنّ أكثر من نصف العينة لا يتوقعون إنشاء مناصب شغل جديد في غضون الخمس السنوات القادمة. في حين نلاحظ أنّ هناك اختلافاً طفيفاً بين هذه الفئات والفئة العمرية الأكبر سناً أي ما بين 55-64، حيث يتبين لنا أنّ هذه الفئة هي الأكثر امتناعاً مقارنة بالفئات الأخرى من حيث النمو وخلق مناصب شغل جديدة، حيث تصل نسبة عدم توقعهم لخلق مناصب شغل جديد إلى 70%، وهي كما نلاحظ مرتفعة قليلاً عن النسب المسجلة بالنسبة للفئات الأخرى، ويمكن تفسير هذا الارتفاع بغياب الطموح عند هذه الفئة وعدم وجود الرغبة لديهم في تطوير نشاطهم المقاولاتي نتيجة تقدمهم في السن.

أ. علاقة الارتباط بين متغير تطلعات النمو ومتغيرات الجنس، السن، المستوى التعليمي ومتوسط الدخل الشهري العائلي

لاختبار العلاقة الموجودة بين متغير تطلعات النمو لدى المقاتلين في مختلف مراحل النشاط (الناشئين، الجدد وأصحاب المشاريع القائمة) ومتغيرات الجنس، السن، المستوى التعليمي ومتوسط الدخل الشهري العائلي، قمنا بحساب معامل الارتباط بواسطة البرنامج SPSS وذلك لمعرفة مدى قوة واتجاه العلاقة الموجودة بين كل ثنائي، أي بين كل من المتغير التابع تطلعات النمو وأحد المتغيرات المستقلة. حيث كنا نتوقع أن تكون العلاقة بين تطلعات النمو عند المقاتلين في مختلف مراحل النشاط المقاتل ومتغير السن مثلا ذات توجه عكسي أي كلما ارتفع السن كلما قلت تطلعات النمو، بينما فيما يخص العلاقة الثنائية بين تطلعات النمو والمستوى التعليمي، فتوقعنا أن يكون الارتباط طرديا أي كلما ارتفع المستوى التعليمي ارتفعت تطلعات النمو المقاتلين، لأننا نعتقد أن المقاتلين ذوي المستوى التعليمي المرتفع يملكون معارف قد تساعدهم على الشروع في عملية النمو لمؤسستهم ومواجهة التغيرات والمتطلبات التسييرية الجديدة التي تفرضها تلك العملية. أما العلاقة بين تطلعات النمو ومتوسط مستوى الدخل العائلي لدى المقاتلين، فتوقعنا أن تكون العلاقة أيضا طردية، أي كلما ارتفع مستوى الدخل الشهري العائلي للمقاتلين كلما ارتفعت تطلعات النمو لديهم، لأننا نعتقد أيضا أن المقاتلين ذوي الدخل المرتفع قد يكونون أكثر قدرة (ماديا) من ذوي المستوى الدخل الشهري المنخفض لخوض في عملية النمو وتغطية التكاليف والمتطلبات المادية لهذه العملية. إلا أن النتائج معاملات الارتباط التي أفرزها البرنامج، تبين لنا عكس ذلك وهذا ما سنلاحظه من خلال الجدول التالي.

الجدول 37: معامل الارتباط بين متغير تطلعات النمو في مناصب الشغل الجديدة في السنوات الخمسة المقبلة عند المقاولين ومتغيرات السن، الجنس، المستوى التعليمي ومتوسط الدخل الشهري العائلي

المتغيرات المستقلة		المتغير التابع تطلعات نمو في السنوات الخمسة القادمة لدى المقاولين الناشئين والجدد	المتغير التابع تطلعات نمو في السنوات الخمسة القادمة لدى المقاولين القائمين
متغير السن	معامل الارتباط	-0.105	0.110
	مستوى الدلالة	0.028	0.175
	مجموع العينة	333	74
متغير الجنس	معامل الارتباط	-0.061	-0.030
	مستوى الدلالة	0.133	0.400
	مجموع العينة	333	74
متغير متوسط الدخل العائلي الشهري	معامل الارتباط	-0.012	0.221
	مستوى الدلالة	0.445	0.058
	مجموع العينة	141	52
متغير المستوى التعليمي	معامل الارتباط	-0.004	-0.015
	مستوى الدلالة	0.468	0.449
	مجموع العينة	320	74

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

ما يمكن أن نلاحظه من نتائج التي أفرزها البرنامج SPSS والموضحة في هذا الجدول، أنه لا توجد علاقة ارتباط ذات دلالة معنوية وإحصائية بين كل من هذه المتغيرات المستقلة ومتغير النمو، ما عدا بالنسبة لعلاقة الارتباط بين متغير السن ومتغير تطلعات النمو لدى المقاولين الناشئين والجدد. نلاحظ من خلال الجدول أنّ تأثير هذا المتغير المستقل على تطلعات نمو المقاولين في المراحل المبكرة من النشاط المقاولاتي عكسي إلا أنّه إلى حدٍ ما ضعيف (-0.105) بمستوى دلالة (0.028). أي ذو دلالة إحصائية، وهذا يعني أنّ كلما ارتفع السن انخفضت تطلعات نمو المقاولين الناشئين والجدد، فنجد تطلعات النمو متواجدة أكثر بين ذوي السن المنخفض. في حين وجدنا أنّ كل النتائج المتعلقة بمعاملات الارتباط التي قمنا بحسابها بين متغير تطلعات النمو والمتغيرات المستقلة الأخرى (الجنس، المستوى التعليمي، متوسط الدخل الشهري العائلي) تعدت قيمتهم الدلالية المستوى المقبول في العلوم الاجتماعية (0.05). وعليه، فقمنا باستبعاد توقعاتنا واستنتجنا أنّه

لا توجد علاقة ارتباط ذات دلالة معنوية بين متغير تطلعات النمو وهذه المتغيرات المستقلة (الجنس، المستوى التعليمي، متوسط الدخل الشهري العائلي)، أي أنّ هذه المتغيرات المستقلة لا تؤثر بشكل واضح على تطلعات نمو المقاولين في جميع مراحل النشاط المقاولاتي.

ب. علاقة متغير تطلعات نمو مناصب الشغل لدى المقاولين في الخمس السنوات المقبلة ومتغيرات السن، الجنس، المستوى التعليمي ومتوسط الدخل الشهري العائلي

قمنا حتى الآن بربط متغير تطلعات نمو مناصب الشغل الجديدة لدى المقاولين في غضون الخمس السنوات القادمة بأحد المتغيرات المستقلة التي قمنا بذكرها وهي السن، الجنس، المستوى التعليمي ومتوسط الدخل الشهري العائلي للمقاول، حيث ربطنا المتغير التابع بمتغير مستقل واحد مع الافتراض بعدم تأثير المتغيرات المستقلة الأخرى في هذه العلاقة. فتبين لنا من خلال النتائج أن ليس هناك علاقة ارتباط ذات دلالة احصائية بين متغير تطلعات النمو والمتغيرات المستقلة (ما عدا السن بالنسبة لفئة المقاولين الناشئين والجدد) مع الافتراض بعدم تأثير المتغيرات المستقلة الأخرى على هذه العلاقة.

حاولنا في هذا الجزء من العمل استخدام أساليب إحصائية متقدمة والتي تضمن دقة الاستدلال من أجل تحسين نتائج البحث عن طريق الإستخدام الأمثل للبيانات في إيجاد علاقات سببية بين مختلف المتغيرات، فحاولنا حساب العلاقة السببية بين المتغيرات المستقلة التالية السن، الجنس، المستوى التعليمي ومتوسط الدخل الشهري العائلي ومتغير تطلعات النمو لدى المقاولون باستخدامنا النموذج الخطي العام *General Linear Model (GLM)* ضمن البرنامج SPSS من أجل تقدير تأثير المتغيرات المستقلة أو العوامل الثابتة *Fixed effects* على المتغير التابع.

الجدول 38: نموذج الخطي العام *General Linear Model*

Parameter Estimates

Dependent Variable: Growth_exp						
Parameter	B	Std. Error	t	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
Intercept	.826	.506	1.633	.108	-.188	1.841
الجنس (ذكر)	-.206	.288	-.715	.477	-.785	.372
متغير السن (Age standardisée)	.092	.156	.588	.559	-.222	.406
المستوى التعليمي	.016	.046	.350	.728	-.076	.108
متوسط الدخل الشهري العائلي	-.057	.050	-1.159	.251	-.157	.042

Intercept: القيمة الثابتة

B: ميل الانحدار

Sig: مستوى الدلالة P

يتبين من خلال جدول المخرجات أنّ ليس هناك تأثير معنوي للمتغيرات المستقلة أو العوامل الثابتة في نموذج الخطي العام، وذلك لأن مستوى الدلالة لهذا الاختبار تجاوز المستوى المقبول في العلوم الاجتماعية ($P > 0.05$) وهذا بالنسبة لكل العوامل الثابتة. وعليه، يمكن أن نستنتج أنّ العوامل الثابتة أي المتغيرات المستقلة ليس لها تأثير على تطلعات النمو عند المقاولين الذين تمّ استجوابهم.

2. توقعات المقاول للأرباح المرتقبة من الاستثمار

إضافة إلى مؤشر عدد المناصب الشغل الجديدة التي يتوقع المقاول خلقها في الخمس السنوات المقبلة التي تسمح لنا من قياس تطلعات النمو عند المقاولين، يمكن قياس هذا تطلعات في دراسة GEM 2009 من خلال السؤال المرتبط بتوقعات المقاولين المستجوبين حول العائد على الرأسمال المستثمر في السنوات العشرة المقبلة، والتي تترجم الأرباح المتوقعة من استثماراتهم، فنسبة العائد والأرباح تعكس الصور التي يحملها المقاول عن مشروعه ومردوديته وإمكانية تطويره. الجدول التالي يوضح لنا توقعات المقاولين فيما يخص نسب العوائد على رؤوس الأموال المستثمر *Retour sur capitaux investis*.

الجدول 39: توزيع نسبة العائد المتوقع من طرف المقاولين على الرأسمال المستثمر في العشرة السنوات المقبلة

المتجمع الصاعد لنسب المئوية	المقاولين في المراحل المبكرة من النشاط	توقعات نسبة العوائد المتوقعة على الرأسمال المستثمر
%	%	ت
2,3	2,3	3
3,8	1,5	2
9,2	5,3	7
29,8	20,6	27
45,8	16	21
58	12,2	16
96,9	38,9	51
100	3,1	4
	100	57
		المجموع

نلاحظ من خلال نتائج الجدول، أنّ نسبة العائدات المنتظرة على الاستثمار والأرباح المتوقعة لدى المقاولين المستجوبين تبدو متواضعة ومحتشمة، حيث نجد أنّ أكثر من 20% من المستجوبين يتوقعون أن تكون نسبة العائدات على الاستثمار لا تتجاوز الضعف، بينما نجد أنّ فقط 12% ممن يتوقعون أن تصل نسبة العائدات على الاستثمار إلى 10 مرات من الرأسمال المستثمر، في حين نلاحظ حوالي 40% من المستجوبين لم يتمكنوا من تحديد نسبة الأرباح التي يتوقعونها من استثماراتهم.

من خلال ربط هذا المتغير التابع بالمتغيرات المستقلة كالجنس والسن والمستوى التعليمي، نلاحظ أن تأثيرها على توقعات الأرباح المرتقبة من طرف المقاولين تبدو غير معتبرة، فما عدا الجنس الذي يؤثر بشكل محدود على هذه التوقعات نجد أن المتغيرات المستقلة الأخرى ليست لها تأثير ذات دلالة معنوية على توقعات المقاولين.

الجدول 40: توزيع نسبة العائد المتوقع من طرف المقاولين على الرأسمال المستثمر في العشرة السنوات المقبلة حسب الجنس¹

المجموع		أنثى		ذكر		الجنس
						توقعات العائد على الاستثمار
%	ت	%	ت	%	ت	
2,3	3	1,9	1	2,6	2	نصف المبلغ
1,5	2	-	-	2,6	2	نفس المبلغ
5,3	7	1,9	1	7,7	6	مرة ونصف المبلغ
20,6	27	24,5	13	17,9	14	مرتين المبلغ
16	21	18,9	10	14,1	11	خمس مرات المبلغ
12,2	16	5,7	3	16,7	13	عشر مرات المبلغ
38,9	51	41,5	22	37,2	29	لا أعرف
3,1	4	5,7	3	1,3	1	الامتناع عن الاجابة
100	131	100	53	100	78	المجموع

¹ قمنا بوضع المتغير المستقل عموديا والمتغير التابع أفقيا لأسباب خاصة بالمساحة التي يوفرها حجم الورقة، فكان من الصعب أن نبي جدول بوضع المتغير المستقل أفقيا لعدد الخانات.

نلاحظ من خلال الجدول أنّ نسبة توقعات الأرباح عند الذكور أعلى بقليل من تلك الموجودة عند الاناث. فنجد أنّ 16,7% من المقاولين الذكور يتوقعون أن يكون العائد على الاستثمار عشر مرات الرأسمال المستثمر في العشر السنوات المقبلة مقابل 5,7% من المقاولات الاناث، كما نجد أن نسبة المقاولات الاناث اللواتي لم يتمكنوا من تحديد نسبة العائد المنتظر من الرأسمال المستثمر أعلى بقليل من المقاولين الذكور، 41,5% مقابل 37,2%، وقد يشير ذلك إلى عدم امتلاك المقاولات الاناث الخبرة اللازمة والممارسة الكافية التي تسمح لهن بمعرفة الظروف الحقيقية لمحيط نشاطهن وبالتالي وضع توقع واضح ومرتبب لنسبة الأرباح التي ينتظرونها من نشاطهن الاقتصادي.

عموما، تترجم هذه النتائج أن توقعات الأرباح عند المقاولين المستجوبين ضعيفة ومتواضعة، فإذا كان العائد المنتظر على الاستثمار متواضع فسينعكس ذلك بالضرورة على توقعات نمو المؤسسة. فكما سبق وأن ذكرنا فإنّ عملية النمو تتطلب رؤوس أموال وأرباح لتغطية تكاليفها وتتطلب معرفة واضحة بالمحيط.

3. تقييم المقاول لتوقعات النمو الاقتصادي

في سؤال آخر، يتم استجواب المقاولون عن مدى توقعاتهم لنمو مشاريعهم مقارنة بالسنة الماضية، وهي طريقة أخرى للتعرف على تطلعات النمو لدى المقاول المستجوب من خلال القيام بالمقارنة بين الظروف والمناخ الاقتصادي الحالي وبين الظروف الاقتصادية للسنة الماضية. يوضح لنا الجدول التالي النتائج التي توصلنا إليها.

الجدول 41: توزيع توقعات النمو لدى المقاولين في مختلف مراحل النشاط المقاولاتي مقارنة بالسنة الماضية

توقعات النمو مقارنة بالسنة الماضية		المقاولين في المراحل المبكرة من النشاط		المقاولين أصحاب المشاريع القائمة		المجموع	
ت	%	ت	%	ت	%	ت	%
أقل	26	11,3	17	11	43	11,2	11,2
أقل بقليل	64	27,8	41	26,5	105	27,3	38,5
نفس الشيء	45	19,6	38	24,5	83	21,6	60,1
أكثر بقليل	63	27,4	27	17,4	90	23,4	83,5
أكثر	32	13,9	32	20,6	64	16,6	100
المجموع	230	100	155	100	385	100	

يظهر لنا من خلال نتائج الدراسة أنّ حوالي 60% من المقاتلين المستجوبين لا يتوقعون نمو نشاطهم مقارنة بالسنة الماضية، وهذا قد يشير إلى الصعوبات التي يواجهونها في نشاطهم المقاتلي، كما أنّها تنوه بأن نسبة معتبرة من المقاتلين المستجوبين لا يرون أنّ هناك إمكانية للنمو في السنة المقبلة وليس لديهم أي تطلع للنمو.

حاولنا أن نربط هذا السؤال بالمتغيرات المستقلة التي نراها أساسية (الجنس، السن والمستوى التعليمي) لمعرفة مدى تأثيرها على توجهات المقاتلين المستجوبين في توقعاتهم للنمو مقارنة بالسنة الماضية، قمنا بحساب Chi2 لمعرفة مدى العلاقة الموجودة بين المتغيرين ومدى دلالتها الإحصائية، كما قمنا بحساب معامل الارتباط لمعرفة قوة وتوجه العلاقة، طردية كانت أم عكسية.

الجدول 42: معامل الارتباط بين متغير توقعات النمو الاقتصادي لدى المقاتلين ومتغيرات السن، الجنس والمستوى التعليمي

المتغير التابع تطلعات نمو لدى المقاتلين القائمين	المتغير التابع تطلعات نمو لدى المقاتلين الناشئين والجدد	المتغيرات المستقلة	
متغير الجنس	معامل الارتباط	139	.079
	مستوى الدلالة	.023	.272
	مجموع العينة	206	61
متغير السن	معامل الارتباط	-.067	.033
	مستوى الدلالة	.171	.401
	مجموع العينة	206	61
متغير المستوى التعليمي	معامل الارتباط	.058	.233
	مستوى الدلالة	.206	.035
	مجموع العينة	202	61

تبين لنا من خلال النتائج أنّ هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين متغير توقعات النمو لدى المقاتلين في المراحل النشاط ومتغير الجنس، وهذا نلاحظه من خلال قيمة Chi2 10.11 بمستوى دلالة (0.03)، حيث تبين لنا هذه القيمة أنّ العلاقة بين المتغيرين تحمل دلالة إحصائية، وللتعرف على قوة هذه العلاقة واتجاهها، قمنا بحساب معامل الارتباط بين هذين المتغيرين. في الجدول المخرجات المبين أعلاه، توضح لنا النتائج أنّ العلاقة بين هذين المتغيرين علاقة إيجابية (139). بمستوى دلالة (0.02)، وهذا يعني أنّ المقاتلين الذكور أكثر

توقعاً للنمو من المقاولات الإناث، غير أنّ قوة العلاقة تبدوا ضعيفة نوعاً ما. أما فيما يخص متغير السن والمستوى التعليمي، فبعد حساب χ^2 لاختبار العلاقة، اتضح لنا من خلال النتائج أنّ مستوى دلالة كان أكبر من المستوى المقبول ($Valeur de P > .05$). بينما بعدما قمنا بحساب معامل الارتباط، فأتضح لنا من خلال جدول المخرجات (الموضح أعلاه) أنّ هناك علاقة إيجابية متوسطة القوة بين متغير توقعات النمو عند المقاتلين أصحاب المشاريع القائمة والمستوى التعليمي (233). بمستوى دلالة ($Valeur de P = .035$)، وهذا يعني أنّ كلما ارتفع المستوى التعليمي عند المقاتلين أصحاب المشاريع القائمة كلما ارتفعت توقعاتهم للنمو مقارنة بالسنة الماضية

إذا يتضح لنا من خلال هذه النتائج المبينة أعلاه، أنّ أكثر من نصف المقاتلين المستجوبين لا يتوقعون نمو مؤسساتهم مقارنة بالسنة الماضية، وحينما حاولنا التعرف على تأثير المتغيرات المستقلة على توقعات النمو لدى المقاتلين في مختلف مراحل النشاط المقاتل، وجدنا أنّ الجنس يؤثر فقط على توقعات نمو المقاتلين في المراحل المبكرة من النشاط، فالمقاتلون الذكور أصحاب المشاريع الناشئة والجديدة أكثر توقعاً لنمو مؤسساتهم مقارنة بالسنة الماضية من المقاولات الإناث. في حين، وجدنا أنّ المستوى التعليمي له تأثير على زيادة توقعات النمو بين المقاتلين أصحاب المشاريع القائمة فحسب، ف يعني ذلك أنّ كلما ارتفع المستوى التعليمي كلما زادت توقعات نمو أصحاب المشاريع القائمة، ويمكن الاستنتاج أنّ هذه النتائج تتوافق إلى حد كبير مع النتائج التي سبق وأن عرضناها.

II. الآليات المساعدة لنمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يعتبر النمو التوجه الوحيد للمؤسسة إذا ما أرادت أن تحقق أهدافها التي أنشأت من أجلها، سواء الهدف المرتبط بالمنطق الاقتصادي والذي من أجله أنشأت وهو تحقيق الأرباح وتعظيم المداخل، أو الهدف المتعلق بضمان الاستمرارية المؤسسة وتحقيق بقاءها كنسق اقتصادي في محيط نشاطها الذي يتميز بالمنافسة الشديدة. أكدت دراسات عديدة أنّ ما تحققه المؤسسات من فوائد وأرباح من خلال عملية النمو لا تقتصر على المؤسسة فحسب بل تتعداها، حيث بينت أن عملية نمو المؤسسات تؤثر بشكل إيجابي على العمالة والتشغيل والمساهمة في التقليل نسب البطالة، إضافة إلى تأثيرها الإيجابي على الاقتصاد الكلي وتحقيق الرفاه الاجتماعي¹.

¹ F. JANSSEN, *La conceptualisation de la croissance : l'emploi et le chiffre d'affaires sont-ils des critères interchangeables?* Montpellier, 7ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, 2004; W. G. DUNKELBERG, A. C. COOPER, "Pattern of small business growth", *Academy of Management*

ومن أجل تحقيق ذلك، تتطلب عملية النمو تبني المؤسسات والمقاولين آليات وسلوكيات تمكنهم وتساعدهم على النمو، من بين تلك الآليات: الابتكار، التنافسية، التصدير والسوق الخارجية، القروض المالية، الشراكة، تطوير شبكة العلاقات الاجتماعية للمؤسسة.

نحاول من خلال هذا الجزء من الرسالة، التعرف على مدى تبني المقاولين الذين تم استطلاعهم من خلال دراسة GEM 2009 لهذه الآليات التي تعتبر ضرورية لتحقيق نمو المؤسسات خاصة في الجو التنافسي الشديد والمتغير الذي ينشطون فيه، حيث أصبح هذا المحيط أكثر تنافسية مع انفتاح السوق الجزائرية في محاولة الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية. فتبني هذه الآليات من طرف المقاولين الناشئين والجدد وأصحاب المشاريع القائمة يشير إلى مدى تطلعهم إلى النمو أو اندماجهم في استراتيجية نمو المؤسسة. فغياب هذه السلوكيات والتطلعات بين المقاولين قد يشير إلى ضعف أو فقدان الروح المقاولة أو الريادية لدى هؤلاء المقاولين، فما يميز المقاول أو المؤسسة الريادية عن المؤسسة الغير الريادية هو مدى تطلعها أو انخراطها في عملية النمو.

1. الابتكار ومستوى التكنولوجي لدى المؤسسة

لكي تستطيع المؤسسة أن تقوم بما هو منوط بها من دور وتحقيق التنمية الاقتصادية والقضاء على البطالة، يجب أن تتفادى دور تقليد المؤسسات الأخرى واللجوء إلى الابتكار. حيث يساهم الابتكار في الزيادة من القدرة التنافسية للمؤسسة وتحقيق النمو، ويتطلب هذا تحسين أو تعديل المستمر للمنتج وأساليب ونمط انتاجه، وكذلك في أساليب تسويقه والتكيف مع ظروف السوق المتغيرة بشكل مستمر. كما يتطلب الابتكار درجة عالية من روح المبادرة واستخدام تكنولوجيا متقدمة، فيرى الكثير من المتخصصين أنّ الابتكار مرتبط بشكل وثيق بالنشاط المقاولة¹، فيعتبر شومبيتر أنّ النشاط الريادي أو المقاولة هو تكسير حالة التوازن المسيطرة على النظام الاقتصادي وذلك من خلال الابتكارات الجديدة وأساليب الانتاج الحديثة² التي تخلق ديناميكية جديدة في الدورة الاقتصادية.

Proceedings, 1982, p. 409; p. 413; P., DAVIDSSON, F., DELMAR, J. WIKLUND, *Entrepreneurship and the Growth of Firms*, Edward Elgar Publishing, 2006, p. 62; p. 84.

¹ Z. J. ACS, P. ARENIUS, M. HAY, M. MINNITI, *Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2004 Global Report Executive Summary*, MA: Babson College and London: London Business School, 2004; P. DAVIDSSON, L. ACHTENHAGEN, L. NALDI, "What do we know about small firm growth?". In: S. C. PARKER (ed.), *op.cit.*, p. 368.

² A. SCHUMPETER, *Théorie de l'évolution économique*, *op.cit.*

يحاول مشروع مرصد الريادة العالمي تقييم الابتكار في النشاط المقاولاتي من خلال ثلاث مواضيع؛ الأول يتعلق بمدى تقدم المقاولين منتجات أو خدمات "غير مألوفة"، الثاني مرتبط بتقييم مستوى المنافسة في السوق لمعرفة إلى أي مدى تقدم المؤسسات منتجات أو خدمات مبتكرة والثالث متعلق بمدى حداثة التكنولوجيا أو الإجراءات اللازمة والمستعملة في إنتاج المنتج كان مادياً أو معنوياً.

من خلال نتائج دراسة GEM 2009، يظهر لنا أنّ درجة الابتكار عند المقاولين الجزائريين الذين تمّ استطلاعهم سواءً في المراحل المبكرة أو أصحاب المشاريع القائمة ضعيفة على غرار دول منطقة شرق اوسط وشمال افريقيا، وهذا ما سيظهر لنا من خلال الجداول التالية.

الجدول 43: توزيع تقييم المقاولين لرأي المستهلكين والزبائن حول المنتج أو الخدمة المقدمة لهم

المجموع		المقاولين أصحاب المشاريع القائمة		المقاولين في المراحل المبكرة		يعتقدون أنّ المستهلكون يرون المنتج أو الخدمة جديدة وغير مألوفة
%	ت	%	ت	%	ت	
18	76	13,6	12	19,2	64	كلهم
32	135	26,1	23	33,6	112	بعضهم
50	210	60,2	53	47,1	157	لا أحد
100	421	100	88	100	333	المجموع

يوضح هذا الجدول تقييم المقاولين المستجوبين لرأي المستهلكين أو الزبائن حول المنتج أو الخدمة المقدمة لهم، هل يرى الزبائن المنتج أو الخدمة جديدة وغير مألوفة أم العكس؟ يتبين لنا من خلال النتائج الجدول أنّ 50% من المقاولين يعتقدون ألا أحد من زبائنهم (المستهلكين) يرون المنتج أو الخدمة المقدمة لهم جديدة أو غير مألوفة، أي أنه (ها) متشابهة مع ما هو موجود في السوق، بينما نجد أنّ هناك 18% فقط من المقاولين من يعتقدون أنّ زبائنهم (المستهلكين) يعتبرون المنتج أو الخدمة جديدة وغير مألوفة. وإذا ما دققنا أكثر في مراحل النشاط المقاولاتي، نلاحظ أنّ أكثر من 60% من أصحاب المشاريع القائمة، يعتقدون أنّ لا أحد من زبائنهم يجد منتجهم أو الخدمة التي يقدمونها جديدة وغير مألوفة، بينما تصل النسبة بين أصحاب المشاريع الناشئة والجديدة 47%. يمكن تفسير هذا الاختلاف بين الفئتين إلى درجة احتكاك المقاولين بالسوق، فنعتقد أنّ أصحاب المشاريع القائمة درجة احتكاكهم بالمستهلكين والسوق أكبر إذا ما قرناها بأصحاب المشاريع الناشئة والجديدة الذي يعتبر توجدهم بالسوق حديث، فهذا ما قد يجعل

تصوراتهم لأراء المستهلكين حول المنتج أو الخدمة المقدمة لديهم غير دقيقة وغير واضحة. كما قد يفسر ذلك الاختلاف أيضا إلى قدرة المقاولين الناشئين والجدد على تقديم منتج جديد ومبتكر عما هو موجود بالسوق مقارنة بالمقاولين أصحاب المشاريع القائمة، وهذا ما سوف نختبره في التحليلات الآتية.

كاستنتاج أولي لهذه النتائج، يمكن القول أنّ قدرة الابتكار عند المقاولين المستجوبين خاصة أصحاب المشاريع القائمة ضعيفة، فهم يميلون أكثر إلى تقليد المؤسسات الأخرى الذين ينشطون في نفس قطاع النشاط، وهذا يبدو واضحا من خلال آراءهم لموقف الزبائن من منتجهم أو الخدمة التي يقدمونها. وكما أشرنا سابقا، فلا يساعد هذا السلوك أي التقليد على تحقيق نمو المؤسسة وتطويرها، وبالتالي تكون مساهمتها الفعلية في التنمية الاقتصادية والاجتماعية الشاملة للمجتمع جد ضعيفة مما يجعلها مؤسسات دون قيمة اضافية للاقتصاد الوطني.

الجدول 44: توزيع تقييم المقاولين لعمر التكنولوجيا المستخدمة في المؤسسة

المجموع		المقاولين أصحاب المشاريع القائمة		المقاولين في المراحل المبكرة		تقييم المقاولين لعمر التكنولوجيا المستخدمة في المؤسسة
%	ت	%	ت	%	ت	
30,2	127	31,8	28	29,7	99	أحدث تكنولوجيا أقل من سنة واحدة
18,1	76	19,3	17	17,7	59	تكنولوجيا حديثة بين سنة و 5 سنوات
51,8	218	48,9	43	52,6	175	تكنولوجيا قديمة أكثر من 5 سنوات
100	421	100	88	100	333	المجموع

تقاس تطلعات النمو لدى المقاولين أيضا بمستوى التكنولوجيا الحديثة، فاستخدام التكنولوجيا الحديثة (عمرها أقل من سنة واحدة) يشير إلى وجود استراتيجية لتحقيق الجودة والرغبة في النمو لدى المقاولين. يتبين لنا من خلال نتائج الجدول أنّ أكثر من نصف العينة (51,8%) يستخدمون تكنولوجيا قديمة يتجاوز عمرها الخمس سنوات، وتزداد نسبتها عند المقاولين الناشئين والجدد مقارنة بأصحاب المشاريع القائمة. فكما نعلم أنّ تأخر وقدم المستوى التكنولوجي في العملية الانتاجية يعيق عملية الابتكار واستخدام

الأساليب الجديدة والمبتكرة في العملية الإنتاجية، وهذا ما يجعل المنتج أو الخدمة المقدمة من طرف المفاوضين غير جديدة وغير منافسة لما هو موجود في السوق. فمستوى التكنولوجيا المستخدمة من طرف المفاوضين الذين شملتهم الدراسة يعتبر مؤشراً أساسياً على نقص روح الابتكار والمبادرة لدى هؤلاء المفاوضين، كما قد يوحي بضعف تطلعات النمو لديهم والاكتفاء بالمستوى الذي هم عليه، وهذا ما أكدت عليه دراسات عديدة، حيث بينت على أنّ هناك ترابط وثيق بين الروح الريادية وروح الابتكار.

يمكن الإشارة هنا إلى أنّ هناك عوامل تؤثر بشكل كبير على قدرة الابتكار وروح المبادرة لدى المفاوضين، ومن بين هذه العوامل: المسار الذي يمر به المفاوض قبل أن ينخرط في هذا النوع من النشاط الاقتصادي، كذلك المواصفات الشخصية¹ والمحيط الاجتماعي والثقافي الذي ينتمي إليه المفاوض. حيث توضح لنا نتائج هذه الدراسة أنّ قدرة الابتكار والمبادرة لدى المفاوضين ضعيفة وتكاد أن تكون منعدمة. فكما سبق وتوصلنا إليه من خلال النتائج السابقة التي تمّ عرضها² أنّ تواجد نسبة كبيرة من المفاوضين المستجوبين في هذا النشاط كان نتيجة دوافع اجتماعية قائمة على الضرورة والحاجة وليس على اغتنام الفرص؛ فوجود دوافع اقتصادية وقدرة المفاوضين على إدراك الفرص لإنشاء مؤسساتهم يعتبر مؤشراً أساسياً للروح المفاوضية والريادية عند هؤلاء المفاوضين، وغيابها يعني غياب هذه الروح.

الجدول 45: توزيع تقييم المفاوضين لمستوى التكنولوجيا المستخدمة في القطاع الذي ينشطون فيه

المجموع		المفاوضين أصحاب المشاريع القائمة		المفاوضين في المراحل المبكرة		تقييم المفاوضين لمستوى التكنولوجيا المستخدمة في القطاع الذي ينشطون فيه
%	ت	%	ت	%	ت	
99,3	418	97,7	86	99,7	332	غياب/ضعف التكنولوجيا
0,7	3	2,3	2	0,3	1	تكنولوجيا متوسطة
100	421	100	88	100	333	المجموع

من خلال سؤال الذي طرح على المفاوضين المستجوبين لتقييم التكنولوجيا المستخدمة في القطاع الاقتصادي الذي ينشطون فيه، تظهر لنا اجاباتهم على أنّ مستوى التكنولوجيا المستخدمة في قطاع نشاطهم الاقتصادي ضعيف جداً، حيث يعتقد معظم المفاوضون (99,3%) أنّ مستوى تكنولوجيا قطاع

¹ ونقص هذا السن، المستوى التعليمي إلخ من الخصائص الشخصية التي قمنا بدراساتها في الأجزاء السابقة من هذه الدراسة.

² أنظر إلى الفصل الخامس الجزء الخاص بدوافع النشاط المفاوضي: الفرصة أم الحاجة؟

نشاطهم ضعيف أو يكاد أن يكون منعدم تماما. فنستنتج من ذلك أنّ المحيط الذي ينشط فيه هؤلاء المقاولون غير محفز للابتكار والإبداع، فعندما يكون مستوى التكنولوجيا ضعيفا بهذا القدر فهذا ينعكس بالضرورة على مستوى الابتكار وبالتالي على القدرة التنافسية للمؤسسات (فمنتجاتهم أو الخدمات التي يقدمونها غير منافسة للمنتجات أو الخدمات المعروضة في السوق) وهذا ما يجعل إمكانيات النمو هذه المؤسسات محدودة جدا.

2. المستوى التنافسي لدى المقاولين لمؤسسات

تعتبر التنافسية التي تترجم قدرة المؤسسة على تسويق منتجاتها أو الخدمة التي تقدمها بشكل أفضل من باقي المؤسسات المنافسة، فتشير دراسات أنّ كلما ارتفعت الميزة التنافسية للمؤسسة كلما ازدادت توقعات نمو هذه المؤسسات¹.

الجدول 46: توزيع تقييم المقاولين لنسبة المؤسسات الذين يقدمون المنتجات أو الخدمات المماثلة

المجموع		المقاولين أصحاب المشاريع القائمة		المقاولين في المراحل المبكرة		تقييم المقاولين لنسبة المؤسسات الذين يقدمون المنتجات أو الخدمات المماثلة
%	ت	%	ت	%	ت	
62,9	265	62,5	55	63,1	210	الكثير
32,8	138	34,1	30	32,4	108	القليل
4,3	18	3,4	3	4,5	15	لا أحد
100	421	100	88	100	333	المجموع

يتضح لنا من خلال هذا الجدول أنّ حوالي 63% من المقاولين في كل مراحل النشاط المقاولاتي يعتبرون أنّ نسبة كبير من المؤسسات في قطاع نشاطهم الاقتصادي يقدمون منتجات أو خدمات مماثلة. تشير هذه النسبة إلى أنّ مستوى المنافسة في المجال الذي ينشط فيه المقاولون المستجوبون مرتفع جداً، فضعف مستوى الابتكار عند هؤلاء المقاولين الذين تمّ استجوابهم وانخفاض مستوى التكنولوجيا المستخدمة في العملية

¹ S. TERJESSEN, L. SZERB, "Dice thrown from the beginning? An empirical investigation of determinants of firm level growth expectations", *Estudios de Economía*, Vol. 35, No. 2, Dec. 2008, p. 162.

الانتاجية تجعلهم غير قادرين على تقديم منتج أو خدمة جديدة ومبتكرة تسمح لهم من الاستحواذ على حصص كبيرة في السوق وتحقيق الأرباح. فمن المعلوم أنّ عملية النمو تركز بشكل أساسي على حصص السوق والقدرة على توزيع المنتج بشكل كبير، فعملية النمو تقتضي سيولة مالية ومداخيل إضافية لتغطية متطلبات العملية من توسيع واقتناء تكنولوجيا جديدة ويد عاملة إضافية وهذا عن طريق زيادة المداخيل وعن طريق زيادة المبيعات. إذا، فانخفاض الميزة التنافسية للمؤسسة سيحدد من أرباح المؤسسة وبالتالي يعيق عملية نموها. أصبح من المتعارف عليه أنّ الميزة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يتم الحصول عليها عن طريق تخفيض الأسعار فحسب، بل أيضا على قدرتها على رفع من جودة المنتج وجعله منافس أمام المنتجات الأخرى وهذا يعتمد بالدرجة كبيرة على قدرة ابتكار المؤسسة، فمع التحولات الاقتصادية والانتقال من الاقتصاد المحلي إلى الاقتصاد العالمي أصبحت الميزة التنافسية للمؤسسات تعتمد بالدرجة كبيرة على الابتكار.

3. التصدير والسوق الخارجية

يعتبر تسويق الدولي والبيع في الأسواق الخارجية مؤشر آخر لتقييم مستوى تطلعات النمو لدى المقاولين المستجوبين، فتوجه المقاولون نحو الأسواق الخارجية هو آلية من آليات النمو وتوسيع من نشاط مؤسساتهم. تساعد هذه الآلية إلى زيادة نمو المؤسسة من حيث الحجم والمداخيل، كما أنها تساهم بشكل إيجابي وكبير على النمو الاقتصادي الوطني وهذا حسب دراسات عديدة¹. فيتمثل التأثير الإيجابي للتسويق الدولي على نمو المؤسسة في إمكانية توسيع مجال السوق وبالتالي زيادة نسبة المبيعات والمداخيل من الأرباح مما يسمح لها بالشروع في عملية النمو إذا توفرت العوامل الذاتية أخرى خاصة بالمقاول كالكفاءة والرغبة في تنمية المؤسسة.

¹ J. HESSELS, A. VAN STEL, "Entrepreneurship, export oriented, and economic growth", *Small Business Economics*, Vol. 37, 2011; J. A. GILES, C. L. WILLIAMS, "Export-led Growth: A Survey of the Empirical Literature and Some Non-causality Results. Part 1", *Journal of International Trade and Economic Development*, Vol. 9, No. 3, 2000.

الجدول 47: توزيع تقييم المقاولين لنسبة الزبائن خارج البلاد

المجموع		المقاولين أصحاب المؤسسات		المقاولين الناشئين		تقييم المقاولين لنسبة الزبائن خارج البلاد
ت	%	ت	%	ت	%	
23	5	13	7,5	10	3,4	بين 75% و 100%
43	9,4	19	10,9	24	8,5	بين 25% و 74%
105	23	53	30,5	52	18,4	بين 1% و 24%
286	62,6	89	51,1	197	69,6	لا أحد
457	100	174	100	283	100	المجموع

يتبين لنا من خلال نتائج دراسة GEM 2009 أنّ التوجه العام للمقاولين المستجوبين فيما يخص التصدير والتسويق الدولي يتمثل في الميل نحو عدم اللجوء إلى التسويق الدولي أو الخارجي. حيث نجد أنّ أكثر من 62% من المقاولين في مختلف مراحل النشاط ليس لديهم أي زبون خارج البلاد. كما نلاحظ من خلال هذه النتائج أن المقاولين الناشئين هم أقل توجهًا إلى التسويق الخارجي مقارنة بالمقاولين في المراحل المتقدمة من النشاط.

كما هو معلوم من خلال مختلف الدراسات، فإن التوجه إلى التصدير والسوق الدولية يتطلب مهارات وكفاءات محددة وخاصة لمواجهة قيود وتحديات السوق الدولية، إضافة إلى ذلك، فإنه من الضروري أن ترتقي منتجات المؤسسة إلى المقاييس الدولية وأن تكون للمقاول القدرة على اكتساب وتطوير هذه المهارات كي يتمكن من البقاء في هذا المجال الذي يتميز بمنافسة كبيرة¹.

وعليه، فيمكن تفسير عدم لجوء المقاولين عموماً والناشئين خاصة إلى السوق الدولية والتصدير لعدم امتلاك هؤلاء المقاولين إلى الخبرة والكفاءة اللازمة لمواجهة تحديات السوق الدولية، إضافة إلى عدم توفر في منتجاتهم الميزة التنافسية، كما سبق وبينته النتائج السابقة في هذا الفصل، حتى تتمكن من مواجهة السوق العالمية. كما نجد أنّ من خلال إجابات المقاولين عن السؤال المتعلق بطبيعة وتركيب شبكة علاقاتهم الاجتماعية، أنّ معظم شبكة علاقات الاجتماعية للمقاولين المستجوبين تتكون من علاقات محلية وداخلية،

¹ S. A. FERNHABER, P. P. MCDUGALL, "New venture growth in international markets: The role of strategic adaptation and networking capabilities". In: A. S. DEAN, J. A. KATZ (eds.), "International Entrepreneurship", *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, Vol. 8, 2005, p. 112.

فهناك نسبة ضئيلة ممن يملكون علاقات اجتماعية خارج البلاد، حيث وصلت نسبتهم إلى حوالي 18% بالنسبة للمفاوضين الناشئين و 13,5% بالنسبة لباقي المفاوضين في المراحل الأخرى من النشاط المفاوضي¹. وقد يؤدي هذا النقص في تنوع شبكة علاقاتهم الاجتماعية إلى القصور في الحصول على معلومات دقيقة وأكددة عن الأسواق الخارجية الممكنة وطبيعة هذه الأسواق.

للتعرف على تأثير المتغيرات المستقلة، السن، الجنس، المستوى التعليمي ومتوسط الدخل الشهري العائلي للمفاوض على متغير التابع توجه المفاوض نحو التصدير والسوق الخارجية، قمنا بحساب معامل الارتباط للتعرف على قوة اتجاه التأثير.

الجدول 48: معامل الارتباط بين متغير التابع توجه المفاوض نحو التصدير والسوق الخارجية ومتغيرات المستقلة السن، الجنس، المستوى التعليمي ومتوسط الدخل الشهري العائلي

المتغير المستقلة	المتغير توجه المفاوضين الناشئين والجدد لنسبة نحو التصدير	المتغير توجه المفاوضين أصحاب المؤسسات القائمة نحو التصدير
متغير السن	معامل الارتباط	-0.067
	مستوى الدلالة	.001
	مجموع العينة	74
متغير الجنس (الذكر هو المتغير المرجعي)	معامل الارتباط	.052
	مستوى الدلالة	.010
	مجموع العينة	74
متغير متوسط الدخل العائلي الشهري	معامل الارتباط	-0.102
	مستوى الدلالة	.001
	مجموع العينة	52
متغير المستوى التعليمي	معامل الارتباط	.021
	مستوى الدلالة	.179
	مجموع العينة	74

يتبين لنا من جدول المخرجات أنّ متغير الجنس ومتغير متوسط الدخل الشهري العائلي لديهما تأثير معنوي على متغير توجه المفاوض نحو التصدير والسوق الخارجية. أما فيما يخص متغير السن ومتغير المستوى

¹ سيتم التطرق إلى شبكة العلاقات الاجتماعية للمفاوضين المستجوبين في الأجزاء التالية من هذا الفصل.

التعليمي، فيتبين لنا من خلال نتائج أنّ المستوى التعليمي لم يكن ذو تأثير معنوي على توجه المقاولين نحو الأسواق الخارجية وهذا من خلال مستوى الدلالة الخاص بالفئتين الذي يتعدى المستوى المقبول ($Valeur\ de\ P > .05$). أما السن، فنجد لديه تأثير معنوي على المقاولين أصحاب المشاريع القائمة فقط، فنلاحظ أنّ توجه هذا التأثير عكسي وإلى حد ما ضعيف (-0.067) عند مستوى الدلالة ($Valeur\ de\ P = .001$)، ويعني ذلك أنّ توجه نحو التصدير والسوق الخارجية يكون أكثر بين المقاولين أصحاب المشاريع القائمة الشباب، أي كلما ارتفع السن كلما انخفض التوجه نحو التصدير، ويمكن تفسير ذلك بأن الشباب أكثر رغبة في اكتشاف المجالات الجديدة والسوق الجديدة مقارنة بكبار السن، فهم في بداية حياتهم المهنية وفي صدد بنائها. أما فيما يخص متغير الجنس، نلاحظ أنّ لديه تأثير إيجابي ولكن نوعا ضعيف على توجه المقاولين للسوق الخارجية، فيشير معامل الارتباط بالنسبة للمقاولين في المراحل المبكرة أنّ السن له تأثير معنوي (0.087) عند مستوى الدلالة ($Valeur\ de\ P = .000$)، وهذا يعني أنّ المقاولين الذكور في المراحل المبكرة من النشاط يتوجهون للسوق الخارجية أكثر من المقاولات الاناث الناشئات أو الجدد، وهذا ينطبق أيضا على أصحاب المشاريع القائمة، فمتغير الجنس لديه تأثير معنوي وإيجابي (0.052) عند مستوى الدلالة ($Valeur\ de\ P = .010$). إذا ما نلاحظه أنّ هذا المتغير توجه المقاولين نحو السوق الخارجية يتأثر بشكل طردي بطبيعة جنس المقاول، فتقييم الذكور لنسبة الزبائن المقيمة خارج البلاد أعلى من تقييم المقاولات الاناث، ويمكن تفسير ذلك بطبيعة التنشئة الاجتماعية التي تتلقاها المرأة، فغالبا ما تجعلها أقل توجهها للمجالات المجهولة، فانتقال من السوق المحلية إلى السوق الدولية والخارجية تجعل المقاول ذكرا كان أو أنثى أمام تحديات جديدة وتزيد معها نسبة المخاطرة مما يجعل المقاولات أقل توجهها للتسويق الدولي من المقاولين. بينما متغير متوسط الدخل الشهري العائلي، فنلاحظ أنّ تأثيره عكسي على المقاولين في كل مراحل النشاط المقاولاتي، فبالنسبة لأصحاب المشاريع الناشئة والجديدة، فيكون متغير متوسط الدخل الشهري العائلي ذو تأثير معنوي (-0.083) عند مستوى الدلالة ($Valeur\ de\ P = .005$)، أما أصحاب المشاريع القائمة فيكون التأثير عند مستوى الدلالة ($Valeur\ de\ P = .001$)، فتعني هذه القيم أنّ مع ارتفاع متوسط الدخل الشهري العائلي ينخفض التوجه نحو الأسواق الخارجية والتصدير.

4. تمويل المشاريع

يعتبر تمويل النشاط المقاولاتي عنصرا أساسيا لتحقيق نمو ونجاح واستدامة المشاريع والمؤسسات، فتوفر السيولة المالية يسمح لأصحاب المؤسسات من امكانية توسيع نطاق نشاطهم وتوفير منتجات جديدة ومنافسة، وكذلك الاستثمار في مرافق الإنتاج وفي الطاقات البشرية الجديدة. إذا، فالحصول على التمويل لا

يمكن فقط اعتباره على أنه عنصر حيوي بالنسبة لبدء المشروع، بل هو كذلك جوهري لتحقيق نجاح واستدامة المؤسسات. فحسب استنتاجات دراسات عديدة حول أسباب وقف وانقطاع المشاريع التجارية، فقد توصلت إلى أن الحصول على موارد مالية قليلة التكلفة وبشكل مستمر، له تأثير إيجابي وحيوي على بقاء ونجاح المشاريع¹. وعليه، فتوفر الموارد المالية القليلة التكلفة وبشكل غير منقطع، يساهم بشكل كبير في تحقيق نجاح ونمو المؤسسة. إضافة إلى ذلك، يعتبر حجم رأسمال المستثمر لبدء المشروع عنصر أساسي للتوقع في مدى نجاح المشروع وقدرته على تحقيق النمو.

باعتبار التمويل عنصر أساسي لتوقع بنجاح ونمو المؤسسات، سنحاول من خلال نتائج دراسة GEM 2009 معرفة حجم رأسمال الذي استثمر من قبل المقاولون لبدء المشروع، كما سنحاول التعرف على طبيعة مصادر التمويل التي تحصل من خلالها المقاولون على الموارد المالية اللازمة لتمويل مشاريعهم.

أ. حجم الرأسمال لبدء المشروع

يعتبر حجم الرأسمال المستثمر من قبل المقاول لبدء المشروع مؤشر أساسي لتحقيق نجاح ونمو واستدامة المشروع، فأكدت دراسات عديدة من متخصصين وباحثين في مجال المقاولاتية والريادة أن حجم الرأسمال المستثمر لبدء المشروع يعتبر عامل أساسي لتحقيق نجاح واستدامة المؤسسة²، فكلما كان حجم الاستثمار لبدء المشروع كبيرا كلما ازدادت توقعات نجاح ونمو المؤسسة³.

من خلال نتائج دراسة مرصد الريادة العالمي، يتبين لنا أن حجم رأسمال المستثمر من طرف المقاولين لبدء المشروع يعتبر منخفضا نسبيا، وهذا ما سنلاحظه من خلال الجدول التالي.

¹ J. R. MORRIS, "Life and Death of Businesses: A Review of Research on Firm Mortality" cité in, Global Entrepreneurship Monitor, Rapport régional GEM-MOAN 2009, op.cit, p. 37.

² J. BONNET, "Entrepreneurship and Economic Development", op.cit, p. 13.

³ S. TERJESEN, L. SZERB, op.cit, p 161; J. BONNET, op. cit, p. 13.

الجدول 49: توزيع المقاولين حسب متوسط الرأس مال الشخصي المستثمر لبدء مشروع النشاط المقاولاتي

متوسط الرأس مال الشخصي المستثمر لبدء مشروع النشاط المقاولاتي	المقاولين في المراحل المبكرة والمتقدمة	التراكمي
ت	%	%
أقل من 5 000 \$	28	49,1
5 000 – 9 999 \$	13	71,9
10 000 – 19 999 \$	4	78,9
20 000 – 49 999 \$	9	94,7
50 000 – 100.000 \$	3	100
المجموع	57	100

كما هو موضح من خلال عنوان الجدول أن الرأس المال المستثمر من قبل المقاولين لبدء المشروع هو رأسمال شخصي، فنلاحظ من خلال النتائج أنّ أكثر من 49% من المقاولين المستجوبين لم تتجاوز قيمة الرأسمال الذي تمّ استثماره لبدء المشروع الـ 5 000 \$ أي حوالي 400 000 دج، ويعتبر هذا المبلغ هزيل نسبيا مقارنة بحجم التمويل للمشاريع الريادية في الدول التي يعرف فيها النشاط المقاولاتي ديناميكية عالية. كما نجد من خلال النسب المعروضة بالجدول، أنّ حوالي 5% فقط من المقاولين المستجوبين من تتجاوز قيمة الرأسمال المستثمر لبدء المشروع الـ 50 000 \$ أي 4 000 000 دج.

يتضح لنا من خلال هذه القيم المنخفضة في حجم التمويل لبدء المشاريع أنّ حجم المؤسسات التي تمّ إنشائها من طرف هؤلاء المقاولين تعتبر صغيرة جدا. واستنادا إلى هذه النتائج التي تبين لنا أنّ التمويل شخصي وإلى دراسات ميدانية سابقة ونتائج المقابلات¹ التي أجريناها مع مجموعة من المقاولين، بينت أنّ نسبة معتبرة ومهمة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تعتمد في تمويلها على المدخرات الشخصية أو العائلية، فتعتبر المدخرات الشخصية وخاصة العائلية المصدر الرئيسي لتمويل النشاط المقاولاتي في الجزائر،

¹ أنظر إلى الفصل السابع.

فحسب نتائج دراسة حديثة أجراها البنك الدولي، فإنّ أكثر من 80% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستهدفة من قبل هذه الدراسة في الجزائر تمّ انشائها بتمويل ذاتي¹.

يرجع سبب هذه الظاهرة، أي التمويل الذاتي للمشاريع، إلى فقدان البنوك الثقة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فحسب هذه الأخيرة أي البنوك، تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مؤسسات اقتصادية محفوفة بالمخاطر وهشة أمام تقلبات الاقتصاد. كما تعتبر أنّ تكلفة الائتمان بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكبر مقارنة بالمؤسسات الكبيرة²، فكما نعلم أنّ البنوك العمومية أو الخاصة والبنوك الوطنية أو الأجنبية لازالت تنشط في الجزائر بإجراءات خاصة بالمؤسسات الكبيرة. أما فيما يخص الطرف الثاني أي المقاولون، فيتبين لنا من خلال الشكل البياني الآتي ومن خلال نتائج المقابلات، أنّ أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يلجؤون بدورهم كثيرا إلى التمويل البنكي وذلك للصعوبات التي يتلقونها من طرف البنوك والشروط التي توضع أمامهم لقبول ملفات القرض، فنجد مثلا من المعوقات الأساسية التي تجعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتجنب البنوك كمصدر للتمويل هي افتقارهم للشفافية فيما يتعلق بالمعلومات المحاسبية (فهي غالبا ما تكون غير دقيقة)، ارتفاع أسعار الفوائد حيث أنّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تستطيع تحمل تكاليف القروض، إضافة إلى اشتراط البنوك ضمانات على القرض الذي تعتبر بالنسبة للمقاول عائق نفسي كبير.

ب. مصادر تمويل المشاريع

كما سبق وأشرنا، يعتبر التمويل مصدر جوهري لتحقيق نمو ونجاح واستدامة المشروع المقاولاتي، فالوصول إلى موارد مالية خارجية قليلة التكلفة لتمويل احتياجات المشروع يعتبر من التحديات الرئيسية للمقاول. فنجد أنّ غالبا ما يميل المقاولون في بحثهم عن الموارد المالية الخارجية إلى الأهل والأصدقاء بدلا

¹ The World Bank Annual Report 2003, *Financial Statements and Appendixes*, Vol. 2, The World Bank Washington, D.C, p. 155. Disponible sur:

<https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/13930/270000PAPER0English0WBAR0vol.02.pdf?sequence=1> (consulté le 28/06/2014)

² A. N. BELOUARD, S. SEDER, "Structure du capital et performance des PME Algériennes", *La revue de l'Économie & de Management*, N°09, Octobre 2009, La Faculté des sciences économiques, commerciales et sciences de gestion de l'Université de Tlemcen, p 6. Disponible sur :

<http://fseg.univ-tlemcen.dz/larevue09/Ali%20Nabil%20BELOUARD+samir%20seder.pdf>. (consulté le 28/06/2014)

من التعامل ومع المصارف والبنوك، فعلى الرغم من أهمية البنوك في عملية التمويل إلا أنّها تبقى مساهمتها دون المستوى المطلوب وهذا حسب أبحاث كثيرة كما سبق وأشرنا.

يتبين لنا من نتائج دراسة GEM 2009¹ أنّ نسبة المقاولين المستجوبين في المرحلة الأولى من عملية النشاط المقاولاتي، أي مرحلة النشأة، يلجؤون بالدرجة الأولى إلى الأهل والعائلة من أجل تمويل مشاريعهم مقارنة بمصادر ووسائل التمويل الأخرى، فوصلت نسبة الذين يلجؤون إلى الأهل والعائلة 59%، أما فيما يخص الأقارب والصدقاء وأصدقاء العمل كمصدر مرتقب للتمويل، فنجد أنّ النسب تتقارب بعض الشيء فتتراوح بين 22,3% و 28%، الشيء الذي لاحظناه أيضا من خلال هذه النتائج هي النسبة العالية نسبيا للبنوك كمصدر فعلي أو مرتقب لتمويل المشاريع الناشئة والذي تصل إلى 48%، وقد يفسر ذلك بتواجد البرامج والأجهزة الحكومية لدعم النشاط المقاولاتي ANSEJ، ANGEM وغيرها التي تجعل من البنوك كشريك أساسي في العملية تدعيم وتمويل النشاط المقاولاتي وعنصر في التركيب المالي للمشاريع الجديدة والمجدية، حيث قامت الدولة بإصدار مراسيم تنفيذية وإنشاء صناديق لضمان قروض المقاولين الجدد من الشباب، كصندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة FGAR² الذي يمنح الضمان للمؤسسات التي تفتقر للضمانات العينية اللازمة التي تشترطها البنوك.

¹ بالنتائج المفصلة الخاصة بهذا العنصر، أنظر إلى الملحق رقم 2، ص 296 ؛ ص 297.

² Le Fonds de garantie des Crédits aux PME

الجدول 50: معامل الارتباط بين متغيرات السن، الجنس، المستوى التعليمي ومتوسط الدخل الشهري العائلي ومصادر تمويل المشروع الفعلية والمرتبقة بالنسبة للمقاولين الناشئين

المتغيرات المستقلة	الأهل والعائلة كمصدر للتمويل	الأقارب كمصدر للتمويل	الأصدقاء والجيران كمصدر للتمويل	البنوك كمصدر للتمويل
متغير السن	معامل الارتباط	-0.038	-0.182	-0.047
	مستوى الدلالة	<u>.331</u>	<u>.018</u>	<u>.297</u>
	مجموع العينة	134	133	130
متغير الجنس	معامل الارتباط	-0.166	-0.175	0.023
	مستوى الدلالة	<u>.027</u>	<u>.022</u>	<u>.399</u>
	مجموع العينة	134	133	130
متغير متوسط الدخل العائلي الشهري	معامل الارتباط	-0.241	0.181	0.121
	مستوى الدلالة	<u>.022</u>	<u>.068</u>	<u>.161</u>
	مجموع العينة	70	69	69
متغير المستوى التعليمي	معامل الارتباط	-0.031	0.037	-0.203
	مستوى الدلالة	<u>.364</u>	<u>.339</u>	<u>.012</u>
	مجموع العينة	128	127	124

من خلال حسابنا لمعامل الارتباط لمعرفة مدى قوة واتجاه تأثير المتغيرات المستقلة، السن، الجنس، المستوى التعليمي ومتوسط الدخل العائلي على متغير مصادر التمويل الفعلية والمرتبقة بالنسبة للمقاولين الناشئين، تبين لنا أنّ متغير السن ذو تأثير معنوي وعكسي (-0.128) على اختيار المقاول الأقارب كمصدر للتمويل عند مستوى الدلالة ($P = 0.018$)، فهذا يعني أنّ كلما أنخفض السن كلما زاد اعتماد المقاول على الأقارب كمصدر لتمويل المشروع، في حين نجد أنّ معامل علاقة الارتباط بين هذا المتغير والمصادر الأخرى للتمويل ليس ذو دلالة معنوية وإحصائية لارتفاع مستوى الدلالة ($P > 0.05$).

بينما نجد أنّ متغير الجنس يؤثر هو بدوره بشكل عكسي (-0.166) على اختيارات المقاولين الناشئين للأهل (-0.166) والأقارب (-0.175) كمصدر مرتقب وفعلي لتمويل المشروع عند مستوى الدلالة ($P \geq 0.027$)، فهذا يعني أنّ المقاولات الاناث اللواتي تمّ استجوبهنّ يلجؤون أكثر لأهل والعائلة

والأقارب كمصادر لتمويل مشاريعهم من المقاولين المستجوبين الذكور. أما بالنسبة لمتغير متوسط الدخل الشهري العائلي، فله تأثير معنوي سلبي (-0.241) على اختيارات المقاولين للعائلة كمصدر للتمويل عند مستوى الدلالة (Valeur de P= 0.022)، ويدل ذلك على أنّ أصحاب المتوسط الدخل المنخفض يعتمدون على المدخرات العائلية للشروع في بدأ النشاط المقاوالاتي وقد يكون ذلك لعدم توفر لدى هذه الفئة مصادر لتسديد ديون في حالة الاقتراض من خارج محيط الأهل والعائلة. أما المستوى التعليمي، فنجد أنّه يؤثر باتجاه عكسي (-0.203) على اختيارات المقاولين الناشئين للأصدقاء والجيران كمصدر لتمويل الفعلي أو المرتقب للمشروع، وهذا عند مستوى الدلالة (Valeur de P= 0.012)، فهذا يعني نجد أنّ أصحاب المستوى التعليمي المرتفع يلجؤون أقل إلى الأصدقاء والجيران كمصدر وكوسيلة لتمويل مشاريعهم.

5. شبكة العلاقات الاجتماعية للمقاولين

تعتبر شبكة العلاقات الاجتماعية للمقاولين من أهم آليات النمو المؤسسة، فتتوزع شبكة العلاقات الاجتماعية للمقاول تساهم بشكل كبير وفعال في زيادة تطلعات النمو لديه، فيعتبر Granovetter وآخرون أنّ الفعل الاقتصادي هو فعل مترسخ في النسق الاجتماعي¹، وعليه فإن تطلعات النمو كفعل اقتصادي هو مترسخ في النسق الاجتماعي ويتأثر بشكل كبير بشبكة العلاقات الاجتماعية للمقاول. فوجود شبكة علاقات اجتماعية كثيفة ومتنوعة تساعد بشكل مباشر المقاول في نشاطه المقاوالاتي وعملية نمو المؤسسة وضمان استدامتها، حيث تقدم له الدعم والموارد والمعلومات المفيدة والفعالة في كل مراحل نشاطه؛ فيلجأ بشكل كبير إلى شبكة علاقاته الاجتماعية خاصة في المراحل التي يمكن القول عنها أنّها الحاسمة، كالمراحل الأولى من انشاء المؤسسة التي يحتاج فيها المقاول للدعم المعنوي والمادي أو في المراحل المتقدمة من نشاطه وفي عملية النمو التي يحتاج فيها المقاول لمعلومات وموارد معينة ومحددة تمكنه من إنجاح عملية النمو واستدامة المؤسسة²، ويتمثل ذلك الدعم في تقديم النصيحة والمشورة، حل المشاكل التي يمكن أن يواجهها

¹ M. S. GRANOVETTER, "Economic Action and Social Structure: The problem of Embeddedness", *op.cit.*; H. ALDRICH, C. ZIMMER, *Entrepreneurship through social networks*. In: D.L. SEXTON, R.W. SMILOR, (Eds.), *The Art and Science of Entrepreneurship*, Cambridge, MA: Ballinger, 1986.

² S. BIRLEY, "The Role of Networks in the Entrepreneurial Process", *Journal of Business Venturing*, Vol. 1, No. 1, 1985; J. BRÜDERL, P. PREISENDÖRFER, "Network support and the success of newly founded businesses", *Small Business Economics*, Vol. 10: 3, 1998, p. 214; H. HOANG, B. ANTONCIC, "Network-based research in entrepreneurship: A critical review", *Journal of Business Venturing*, Vol. 18, No. 2, 2003, p. 169.

المقاول أثناء نشاطه، الوصول إلى معلومات متعلقة بنشاطه الاقتصادي مفيدة وموثوقة يمكن أن يعتمد عليها في أخذ القرارات الخاصة بالمؤسسة واستدامتها، الحصول على المكانة والسمعة والمصداقية... إلخ¹.

تؤكد دراسات عديدة على أهمية شبكة العلاقات الاجتماعية في النشاط المقاولاتي ودورها في مختلف مراحل النشاط. فيرا كل من Cromie و Birley² أنّ شبكة علاقات المقاول ديناميكية، أي أنّها تتطور وتتغير بتطور مراحل النشاط المقاولاتي وحسب حاجة كل مرحلة، فمثلا في المراحل الأولى من النشاط وخاصة في مرحلة الانشاء، طبيعة العلاقات الاجتماعية التي يلجأ إليها المقاول ويستخدمها تختلف بالضرورة عن مرحلة النمو مثلا، فيقسم كل منهما العلاقات الاجتماعية إلى شبكة علاقات المجال الخاص أو الشخصي "Private sphere network" وشبكة علاقات المجال العام أو المهني "Public sphere networks". تتكون الأولى من الأهل والاقارب والأصدقاء، بينما الثانية، فتتكون من المستثمرين المختصين، المصرفيين، المحاسبين، الباحثين وغيرهم. يرى كل منهما أنّ في المراحل الأولى من النشاط، يحتاج المقاول أكثر للدعم المعنوي والمادي، كرؤوس الأموال والتشجيع وهذا ما يجده في المجال الخاص أو الشخصي، بينما في المراحل المتقدمة من النشاط المقاولاتي وخاصة إذا توفرت لدى المقاول تطلعات النمو وشرع في ذلك أي النمو، فعالبا ما يحتاج ويلجأ إلى شبكة علاقات ذات طابع مهني، حيث تقدم له معلومات ونصائح أكثر مهنية ومتعلقة بنشاطه، كما أنّها تساهم في تطوير سمعته ومصداقيته في السوق والمجال الاقتصادي الذي ينشط فيه.

في دراسة GEM 2009 هناك مجموعة من الأسئلة طرحت على المستجوبين لغرض التعرف على طبيعة شبكة العلاقات الاجتماعية التي يلجئ إليها المقاولون المستجوبون في نشاطهم المقاولاتي. نلاحظ من خلال إجابات الموزعة في الجداول التكرارية بالملاحق³ أنّ نسبة كبيرة من المقاولين الناشئين يلجؤون إلى شبكة علاقات المجال الخاص، حيث نجد أكثر من 68% يستشيرون والديهم وحوالي 60% الأهل والاقارب وأكثر من 61% الأصدقاء، بينما شبكة العلاقات المجال العام والمهني فنجد أنّ نسب جد ضئيلة تصل إلى

¹ K. KLYVER, K. HINDLE, D. MEYER, "Influence of social network structure on entrepreneurship participation—A study of 20 national cultures", *International Entrepreneurship and Management Journal*, September 2008, Vol. 4, No. 3, 2008, p. 332.

² S. BIRLEY, S. CROMIE, *Social Networks and Entrepreneurship in Northern Ireland*. Paper presented at *Enterprise in Action Conference*, Belfast, 1988. Diponible sur:

<https://dspace.lib.cranfield.ac.uk/retrieve/871/SWP1093.pdf>. (consulé le 10/07/ 2014)

³ أنظر إلى الملحق رقم 2، ص 296 ؛ ص 297.

حوالي 7% ممن يستشرون الخبراء والباحثين، حوالي 8% ممن يلجؤون للاستشاريين في مجال الأعمال لطلب النصيحة. أما فيما يخص المقاولون أصحاب المؤسسات فنلاحظ أن النسب متقاربة، مما يجعلنا نستنج أنّ المقاولين المستجوبين يفضلون اللجوء لشبكة علاقات المجال الخاص التي تتكون من الأهل والأقارب والأصدقاء عن شبكة علاقات المجال العام والمهني التي تتكون من المختصين والمهنيين في مجال الأعمال والسوق. حتى وإن تغيرت مرحلة النشاط المقاولاتي، نجد أن طبيعة شبكة علاقات التي يلجأ إليها المقاول يسيطر عليها المجال الخاص.

من خلال شرحنا السابق فيما يخص ما يمكن أن تقدمه شبكة علاقات الاجتماعية المجال الخاص وشبكة علاقات الاجتماعية المجال العام والمهني من خدمات للمقاول، يمكن القول أنّ المقاول في الجزائر يفوت علي نفسه كثير من الخبرة والمهنية التي يمكن أن يستفيد منها خاصة لتطوير وتحقيق الاستفادة لنشاطه بلجؤه المكثف لشبكة علاقات الاجتماعية المجال الخاص وإهماله لشبكة علاقات المجال العام أو المهني.

نحاول في هذا الجزء التعرف أكثر على قوة ومدى تأثير هذه الشبكة للعلاقات الاجتماعية على تطلعات نمو المقاولين في مختلف مراحل النشاط، وذلك باستخدام لبعض الأساليب والنماذج الإحصائية المتقدمة كالانحدار الخطي *Linear Regression* الذي يسمح لنا بالتعرف على المتغيرات أو العوامل المتسببة في تغير المتغير التابع (تطلعات النمو) وكذلك النموذج الخطي العام *General Linear Model (GLM)* ضمن البرنامج SPSS الذي يسمح لنا أيضا من تقدير التأثيرات للمتغيرات المستقلة أو العوامل الثابتة "*Fixed effects*" على المتغير التابع تطلعات النمو. فقمنا بوضع مختلف أنواع شبكة العلاقات الاجتماعية التي تمّ ذكرها في السؤال كمتغيرات مستقلة وتطلع النمو لدى المقاولون كتغير تابع.

الجدول 49: النموذج الخطي العام General Linear Model لتقدير التأثيرات للمتغيرات المستقلة شبكة العلاقات على المتغير التابع توقعات النمو لدى المفاوضين في مختلف مراحل النشاط

Parameter Estimates

Dependent Variable: Growth_exp

Parameter	B	Std. Error	t	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
Intercept	-10.225	15.188	-.673	.503	-40.393	19.944
PRIVREL_own ¹	6.635	12.394	.535	.594	-17.983	31.253
WRKREL_own ²	22.934	18.930	1.212	.229	-14.668	60.537
INTLREL_own ³	-3.396	19.450	-.175	.862	-42.032	35.240
PROFREL_own ⁴	18.447	15.660	1.178	.242	-12.660	49.555
MARKREL_own ⁵	-8.733	18.746	-.466	.642	-45.969	28.504

الجدول 50: الانحدار الخطي Linear Regression للتعرف على تأثير المتغيرات المستقلة شبكة العلاقات على المتغير التابع توقعات النمو لدى المفاوضين في مختلف مراحل النشاط

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-10.225	15.188		-.673	.503
PRIVREL_own	6.635	12.394	.134	.535	.594
WRKREL_own	22.934	18.930	.188	1.212	.229
INTLREL_own	-3.396	19.450	-.027	-.175	.862
PROFREL_own	18.447	15.660	.271	1.178	.242
MARKREL_own	-8.733	18.746	-.078	-.466	.642

a. Dependent Variable: Growth_exp

تبين لنا من النتائج الجداول المعروضة أعلاه أنه لا يمكن تقدير مدى تأثير شبكة العلاقات الاجتماعية بكل أنواعها على تطلعات نمو المفاوضين المستجوبين، وذلك لارتفاع مستوى الدلالة التي تجاوزت بكثير النسبة المعمول بها في العلوم الاجتماعية ($P > .05$).

¹ المجموع النسبي لشبكة العلاقات الخاصة أو الشخصية Private networks

² المجموع النسبي لشبكة علاقات العمل

³ المجموع النسبي لشبكة علاقات الدولية International networks

⁴ المجموع النسبي لشبكة علاقات المهنيين والمختصين Professional networks

⁵ المجموع النسبي لشبكة علاقات السوق Market networks

الاستنتاج الجزئي

تطرقنا في هذا الجزء من الرسالة إلى تطلعات النمو لدى المقاولين في الجزائر وإلى الآليات التي تساعد عملية النمو، وذلك من خلال المعطيات التي تحصلنا عليها من خلال قاعدة البيانات الخاصة بدراسة مرصد العالمي للريادة. من خلال النتائج التي توصلنا إليها، استنتجنا أنّ المؤسسات التي أنشئت من طرف المقاولين المستجوبين تدخل في إطار استراتيجية التشغيل الذاتي، فنجد أنّ نسبة الذين يتوقعون إنشاء مناصب الشغل جديدة في الخمس السنوات المقبلة تعتبر جد منخفضة، كما نجد أيضاً أنّ نسبة الذين يتوقعون نمو مؤسستهم مقارنة بالسنة الماضية أيضاً منخفضة نوعاً. هذا كله يجعلنا نستنتج أنّ مستوى تطلعات النمو لدى المقاولون المستجوبون ضعيفة، مما يجعل هذه الفئة غير قادرة على أداء الدور المنوط منها في العملية التنموية للاقتصاد الوطني.

رغم هذه النتائج الغير مشجعة، قمنا بالبحث للتعرف على مدى تبني المقاولون المستجوبون إلى الآليات المساعدة على عملية النمو، فوجدنا أنّ غياب تطلعات النمو لدى هؤلاء المقاولون جعل توجهاتهم نحو هذه الآليات ضعيفة. وكما تطرقنا سالفاً، فإنّ السيرورة المقاولاتية "*processus entrepreneurial*" لا تقتصر فقط على مرحلة إنشاء المؤسسات فحسب، بل تتعدها، وتعتبر عملية النمو حلقة من حلقات هذه السيرورة. وبالتالي يمكن أن نستنتج أنّ المقاولين المستجوبين في إطار هذه الدراسة يفتقرون إلى السلوكيات التي نسميها بالسلوكيات المقاولاتية "*les comportements entrepreneuriaux*" التي تؤدي إلى اكتمال السيرورة المقاولاتية، وإلى نمو المؤسسات عن طريق تبني الآليات المساعدة لذلك.

الفصل السابع

المقاول الجزائري ومحيطه الثقافي والاجتماعي

تمهيد

إضافة إلى معطيات الدراسة مرصد الريادة العالمي، يعتمد هذا الفصل على المعطيات التي قمنا بتجميعها من المقابلات التي أجريت مع 12 مقاولا. سنحاول استنادا إلى تلك المعطيات تحليل سلوك المقاول المتمثل في نمو المؤسسة والذي نعتبره سلوكا اقتصاديا اجتماعيا متضمنا في السياق الاجتماعي والثقافي للمقاول، فهو يتأثر بالقيم الاجتماعية والثقافية في ويؤثر على القرارات المتعلقة بالمؤسسة وبمستقبلها. كما سنحاول التعرف على الصورة التي يحملها المقاول عن المؤسسة واعتبارها كملكية خاصة وليس ملكية اقتصادية، فالمعاني والدلالات التي يعطيها المقاول لهذه الملكية تؤثر على الاستراتيجية المستقبلية للمؤسسة وعلى تطلعات النمو لدى المقاول.

إضافة إلى الدلالات والمعاني التي يعطيها المقاول للملكية ولتضمن الفعل في السياق الاجتماعي، نعتبر أنّ الشعور بالخوف من الفشل وكذا الشعور بالانعدام الثقة البينية في المجتمع من المعوقات الأساسية لعملية نمو المؤسسات وانخفاض تطلعات النمو لدى المقاول. فسنحاول في هذا الفصل التحليل المعطيات التي بين أيدينا لدراسة مدى تأثير الخوف من الفشل ومستوى الثقة البينية على تطلعات نمو المقاولين ومستقبل المؤسسة.

I. نمو المؤسسة كنشاط اقتصادي اجتماعي للمقاول

تعتبر دراسة الفعل الاقتصادي كفعل اجتماعي يتأثر بالعلاقات الاجتماعية والنسق الاجتماعي الذي يتواجد فيه من الطروحات الكلاسيكية للنظرية الاجتماعية¹، فحسب هذا المنظور تتم مقارنة النشاط الاقتصادي عن طريق التحليل القائم على مفهوم "التضمين"² أي تجذر النشاط الاقتصادي في النسق الاجتماعي وتأثره بمكونات هذا النسق وبنية العلاقات الاجتماعية الذي يتموضع فيها الفاعل الاجتماعي.

حسب هذا المنظور، تتم مقارنة وفهم الفعل الاقتصادي للمقاولين الجزائريين المتمثل في نمو المؤسسة التي يملكونها ويديرونها بالتركيز على المقاول كفاعل اجتماعي وعلى المحيط الاجتماعي الذي ينشط فيه والاستراتيجية التي يحملها لمستقبل مؤسسته، فتعكس هذه الاستراتيجية المعاني التي يعطيها المقاول لأفعاله المرتبطة بموقفه من تطوير وتنمية المؤسسة وبالمؤسسة بحد ذاتها كملكية خاصة.

فالمقاول كفاعل اجتماعي، تستند خياراته المتعلقة بمستقبل مؤسسته على مجموعة من العوامل من بينها عوامل ذاتية "Subjectifs"، فيرى في بعض الخيارات في تصوره الذاتي أنها مناسبة ومفيدة لمؤسسته، فهي تنبع من حسابات تدرج من تفكير "عقلاني" البعيدة عن المفهوم الاقتصادي والفكر الاقتصادي الكلاسيكي القائم على مبدأ التعظيم "Maximisation"، فيمكن وصفها بالعقلانية المحدودة حسب تعبير Simon و March³. يقوم المقاول بخيارات التي يعتقد أنها أقل ضررا له ولمؤسسته، فهذه العقلانية المحدودة وليدة "هايتوس" المقاول "Habitus"⁴ حسب المصطلح الذي وضعه بورديو Bourdieu الذي هو عبارة عن النظام المعنوي المولد للاستجابات ونسق من مخططات الإدراك والتقويم والفعل التي غرسها المحيط الاجتماعي داخل الفرد في مكان وزمان معينين.

¹ M. GRANOVETTER, "Economic Action and Social Structure: The problem of Embeddedness", *op.cit*, p. 53.

² ترجمة للمفهوم "Encastrement" باللغة الفرنسية و "Embeddedness" بالانجليزية. لقد تم التطرق في الفصول السابقة لهذا المفهوم، كما يمكن الرجوع إلى أعمال Granovetter الذي يعتبر من علماء الاجتماع الذين أسسوا لهذا المفهوم، كما يمكن الرجوع إلى Steiner الذي يقدم عرض ملخص عن هذا المفهوم وجذوره:

³ J. G. MARCH, H. A. SIMON, *Organizations*, cité in, J. L. GUYOT, J. VANDEWATTYNE, "Ebauche d'une sociologie des logiques d'action des créateurs d'entreprises : apports théoriques, 7ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, Montpellier, Association Internationale de Recherche en Entrepreneuriat et PME, 2004, p. 4.

⁴ P. BOURDIEU, *Chose dites*, Paris, Editions de Minuit, 1987.

انطلاقاً من هذه العرض البسيط، نعتقد أنّ الفعل الاقتصادي مضمّن أو منغرس في النسق الاجتماعي ونسق العلاقات الاجتماعية للفاعل الاجتماعي، فهذا التضمين لا يمكن المقاول أن يكون عقلاًانيا بالمعنى الاقتصادي أي الانسان الاقتصادي "homo oeconomicus" الذي يهدف إلى الربح فقط. حسب نظرية التضمين "Embeddedness Theory" لـ Granovetter¹ لا ينشط الفاعل الاجتماعي المتمثل في المقاول في معزل عن تأثير محيطه الاجتماعي وشبكة العلاقات الاجتماعية، كما أنّ بناء تصوّره المستقبلي للمؤسسة يتأثر أيضاً بالنسق الاجتماعي الذي يتواجد فيه ويتفاعل معه.

1. تضمين المقاول وفعاله الاقتصادية في النسق الاجتماعي

نرتكز في تحليلنا للفعل الاقتصادي للمقاول المتمثل في تطوير مؤسسته والشروع في عملية النمو على مفاهيم نظرية التضمين، كما أنّنا سنحاول في هذا الجزء من الدراسة الدمج بين معطيات الكمية للدراسة الميدانية للمرصد العالمي للريادة GEM 2009 والمعطيات الكيفية للمقابلات التي أجريناها مع المقاولين.

من بين الأسئلة التي وجهت للمقاول في دراسة GEM 2009 والتي اعتمدنا عليها في هذا الجزء هي:

- هل تعتقد أنّ انشاء مؤسسة والشروع في النشاط المقاولاتي يعتبر حرفة مستحبة وجذابة في الجزائر؟
- هل تعتقد أنّ في الجزائر نجاح المقاول في أعماله يؤدي إلى اكتساب مكانة اجتماعية مرموقة ومصدر للاحترام والتقدير من طرف الآخرين؟
- هل تعتقد أنّ وسائل الاعلام في الجزائر تتكلم في كثير من الأحيان عن نجاح المؤسسات حديثة النشأة؟

من خلال أجوبة المستجوبين، سنتعرف على مواقف المقاولين تجاه النشاط المقاولاتي التي تتأثر بالمحيط الاجتماعي للمقاول والتي تشكل من خلال التفاعل مع هذا المحيط.

كما سنحاول من خلال بنية العلاقات الاجتماعية التي يقوم المقاول باللجوء إليها في أعماله ونشاطه المتعلقة بمشروعه ومؤسسته تبين لنا مدى تضمينه وترسخه في محيطه الاجتماعي وعلاقاته الاجتماعية.

¹ M. GRANOVETTER, *Ibid*, p. 53-76.

الجدول 53: توزيع المقاولين حسب مواقفهم تجاه النشاط المقاوالاتي

المجموع		المقاولين أصحاب المشاريع القائمة		المقاولين في المراحل المبكرة من النشاط		موقف المقاولين تجاه النشاط المقاوالاتي
ت	%	ت	%	ت	%	
178	52	42	66	136	49	حرفة مستحبة وجذابة
136	48	22	34	141	51	ليست مستحبة
341	100	64	100	277	100	المجموع

يظهر لنا هذا الجدول توزيع إجابات المقاولين المستجوبين في هذه الدراسة على السؤال المتمثل في معرفة موقف المقاولين تجاه النشاط المقاوالاتي وهل يعتبر هذا النشاط كحرفة مستحبة وجذابة في الجزائر؟ من خلال نتائج، يتبين لنا أنّ مواقف المقاولين تجاه النشاط المقاوالاتي متباينة، فنجد أنّ 52% منهم يعتبرون هذا النشاط جذاب ومستحب في الجزائر مقابل 48% ممن يعتقدون أنّه غير مستحب. فنلاحظ إذاً أنّ هذا النشاط يعتبره حوالي نصف عينة المقاولين نشاطا غير مرغوب فيه في الجزائر، سنحاول من خلال الجداول التالية التعرف على صورة هذا النشاط في محيط الاجتماعي للمقاول والمجتمع ككل.

الجدول 54: توزيع المقاولين حسب مواقفهم تجاه النجاح في المشاريع، هل يعتبر مصدر للتقدير والمكانة الاجتماعية المرموقة في الجزائر؟

المجموع		المقاولين أصحاب المشاريع القائمة		المقاولين في المراحل المبكرة من النشاط		هل النجاح في المشاريع مصدر للتقدير والمكانة الاجتماعية المرموقة؟
ت	%	ت	%	ت	%	
165	49,7	38	59	127	47	مصدر للتقدير والمكانة المرموقة
167	50,3	26	41	141	53	ليست مصدر للتقدير والمكانة المرموقة
332	100	64	100	268	100	المجموع

نتائج هذا الجدول توضح ما إذا كان النجاح في المشاريع والنشاط المقاوالاتي يؤدي إلى اكتساب صاحبه مكانة اجتماعية مرموقة ويتمتع بالاحترام والتقدير من طرف محيطه الاجتماعي. نجد أنّ هذه النتائج تدعم نتائج الجدول السابق، حيث يعتقد أكثر من 50% من المقاولين في كل مراحل النشاط المقاوالاتي أنّ النجاح

في المشاريع لا يكسب صاحبه المكانة الاجتماعية المرموقة والتي تولد الاحترام والتقدير الاجتماعي. ما يمكن أن نلاحظه من خلال هذه النسب أنّ النجاح بحد ذاته لا يعتبر ذات قيمة اجتماعية في المجتمع الجزائري ولا يؤدي بالناجح إلى اكتساب مكانة اجتماعية والتقدير الاجتماعي بسبب نجاحه فحسب، فالنجاح الفردي لا يمكن تثمينه اجتماعيا إلا إذا تعدى المستوى الفردي أي المقاول وشمل المحيط الاجتماعي لهذا المقاول. فاستنادا إلى نتائج بعض الدراسات السابقة عن المجتمع الجزائري¹، تظهر أنّ النجاح أو الانجاز الاقتصادي الفردي يصبح ذات قيمة اجتماعية إذا تم تحويله إلى مكانة اجتماعية، ويتم ذلك التحويل أي من نجاح اقتصادي فردي إلى نجاح اجتماعي يكسب صاحبه المكانة الاجتماعية التي تولد الاحترام والتقدير الاجتماعي عن طريق "الهبة" *"Le don"*²، والتي هي عبارة عن توزيع الارباح التي تجسد ذلك النجاح على محيطه الاجتماعي القريب، فكما يشير أحمد هني في كتابه "الشيخ وصاحب العمل"³ أنّ الرأسمالي في الرأسمالية الأصلية *"le capitalisme canonique"* يعيد إنتاج مكانته الاجتماعية عن طريق إعادة استثمار الأرباح في المؤسسة من أجل الزيادة وتحسين الأداء في الإنتاج وفي سوق السلع، بينما صاحب العمل في المجتمعات الغير متطورة يتم الاستثمار في المكانة عن طريق إعادة توزيع الأرباح بشكل معمم على محيطه الاجتماعي. فالمكانة الاجتماعية لصاحب العمل في هذه المجتمعات الما قبل الرأسمالية الأصلية لا تتركز على الانجاز والنجاح في السوق والتراكم وإنما على القدرة في تحقيق المكانة الاجتماعية والحفاظ عليها. فنجد من تصريحات المقاولين التي قمنا بمقابلتهم أنّ اكتساب المكانة الاجتماعية التي تستدعي التقدير والاحترام من المحيط الاجتماعي يكون عن طريق تقديم الهبات وتوزيع الأرباح بشكل واسع، ويكون ذلك عن طريق توزيع الزكاة على الأقارب، تقديم المساعدة في دفع مصاريف الزواج، مصاريف المرض، بناء بيت... إلخ، فهذا المقاول يصرح ويقول "لكي تحظى بمكانة اجتماعية مرموقة في محيطك الاجتماعي عليك أن تدفع مقابل ذلك... فأنت توفير العمل لأقاربك أو جيرانك البطالين... تعطي الزكاة للعمال، للأقارب، الناس الذين تعرفهم..." ما يمكن أن نلاحظه من خلال هذا التصريح وتصرّيات أخرى لعدد من المقاولين التي قمنا بإجراء المقابلات معهم، أنّ المحيط الاجتماعي المباشر للمقاول يتوقع منه أن يقوم بدور

¹ A. HENNI, *Le cheikh et le patron*, Alger, Office des Publications Universitaires (OPU), 1993 ; M. MADOU, *Entreprises et entrepreneurs en Algérie et dans l'immigration, essai de sociologie économique*, Paris, Khartala, 2012 ; A. GILLET, "les entrepreneurs algériens créateurs de petites entreprises : un groupe hétérogène entre logiques domestiques et logique économique capitaliste". In : A. BOUYAKOUB, M. MADOU (eds.) *Entreprise, entrepreneurs et gouvernance des pme-pmi : approches franco-algériennes*, Document de travail No. 13, Paris, Groupe de recherche interdisciplinaire sur les organisations et le travail (Griot), 2003.

² M. MADOU, *op.cit*, p. 204 ; A. GILLET, *op.cit*, p. 110.

³ A. HENNI, *op.cit*, p.22- 23.

المعيل والمساعد لكي يحظى بمكانة اجتماعية مميزة. فمقابل التقدير والاحترام أي المكانة الاجتماعية، على المقاول أن يقوم بتوزيع أرباحه (التي تعكس النجاح المادي) في المحيط الاجتماعي وليس في المحيط الاقتصادي، فإذا لم يتعد هذا النجاح المادي المقاول ومؤسسته فلا يمكن له أن يرتقي اجتماعيا ويحسن مكانته الاجتماعية. إذا قمنا باستعارة مفردات محمد هني¹، على المقاول أن يكون شيخا قبل أن يكون رأسماليا لكي يستطيع أن ينتج مكانة اجتماعية تفترض الاحترام والتقدير الاجتماعي.

الجدول 55: توزيع المقاولين حسب رأيهم تجاه مدى تغطية وسائل الاعلام لنجاحات المقاولين

هل وسائل الاعلام في الجزائر تتكلم في كثير من الأحيان عن نجاح المؤسسات حديثة النشأة؟		المقاولين في المراحل المبكرة من النشاط		المقاولين أصحاب المشاريع القائمة		المجموع	
ت	%	ت	%	ت	%	ت	%
تتكلم في كثير من الأحيان	99	36	26	41	125	37	
لا تتكلم	178	64	38	59	216	63	
المجموع	277	100	64	100	341	100	

تُظهر لنا نتائج هذا الجدول الذي يوضح لنا توزيع إجابات المقاولين الذين تم استجوابهم على السؤال المتعلق برأيهم حول درجة تغطية وسائل الاعلام لنجاحات المقاولين الجدد، فتبين لنا أنّ 63% منهم يرون أنّ وسائل الاعلام لا تتكلم عن نجاحات المقاولين والمؤسسات الجديدة.

نجد أنّ هذه النتيجة تتوافق مع نتائج الجدولين السابقين، فنلاحظ أنّ النجاح على المستوى الفردي لا يعبر عن قيمة اجتماعية كبيرة في المحيط الاجتماعي للمقاول أو حتى لدى المؤسسات الإعلامية التي مازالت تعكس سياسات الدولة وتوجهاتها. فمن خلال آراء المقاولين المستجوبين، لا تعمل وسائل الاعلام في الجزائر على اظهار إنجازات والنجاحات التي يحققها النشاط المقاولاتي وما قد يساهم به في تحقيق التنمية والرفاه الاجتماعي. فرغم ظهور تشريعات وقوانين تحفيزية للاستثمار في القطاع الخاص وعلى خلق مؤسسات خاصة لتشارك بشكل فعال في العملية التنموية، نجد أنّ هذا التشجيع يبقى على مستوى القوانين والتشريعات ولا يتعداه بحيث لا نجد له تجسيدا في الواقع. فحسب شهادات المقاولين الذين قمنا بمقابلتهم، لا تزال علاقة مؤسسات الدولة بالمقاولين والقطاع الخاص قائمة على عدم الثقة المتبادلة بين الطرفين، فممارسات مؤسسات الدولة تجاههم لا تعكس تلك النية الموجودة بالقوانين والتشريعات الرسمية.

¹ Ibid, p. 24.

من خلال نتائج هذه الجداول، يتبين لنا بشكل واضح أنّ مواقف المقاولين المستجوبين تتوافق مع مواقف وتصورات المحيط الاجتماعي الذي ينتمون إليه، فيتواجد المقاول في ديناميكية اجتماعية تتأثر بشكل كبير بالبنية الاجتماعية التي تثير مسألة العقلانية الاقتصادية¹ كما هي محددة في النظام الاقتصادي الرأسمالي. فبنية القيم والمعتقدات وكذا ممارسات المقاولين متأثر بقيم ومعتقداته المحيط، فنتج تصرفات وأفعال تتوافق مع نسقه الاجتماعي. فكما أشار بولاني Polany² ومن بعده غرانوفيتز Granovetter³ فإنّ الفاعل الاقتصادي متضمن في محيطه الاجتماعي، مما يجعل أفعاله الاقتصادية متوافقة مع هذا المحيط الذي ينشط فيه. فنجد أنّ المقاول متأثر بالتصورات الاجتماعية حول حرفته التي لا ينظر إليها كحرفة جذابة ومستحبة، فهي لا تتمتع بالقيمة الاجتماعية ولا تمكن صاحبها من الارتقاء الاجتماعي. فالنجاح الذي قد يحققه الفاعل الاجتماعي-الاقتصادي في هذه الحرفة لا يؤدي بحد ذاته إلى اكتساب مكانة اجتماعية مرموقة إذا بقي على المستوى الفردي، كما أنّ مؤسسات الدولة كوسائل الاعلام لا تتكلم ولا تغطي نجاحات المقاولين، فهذا من جهة يعكس العقلية السائدة في المجتمع تجاه هذا النشاط الذي لا يحظى بمكانة اجتماعية محترمة، ومن جهة أخرى يعمل على تكريس لهذا التصور في الوسط الاجتماعي. وعليه، فتواجد هذه المواقف الاجتماعية الغير محفزة لحرفة المقاول والنجاح المقاولاتي هي نتيجة غياب العقلية الاقتصادية حسب المنظور الاقتصاد الرأسمالي القائمة على مبدأ الفاعلية الاقتصادية المحضة وتعظيم الأرباح لإعادة استثمارها في المؤسسة، فانتشار هذه التصورات والمواقف الاجتماعية لا تحفز المقاول على تبني استراتيجيات التي تترجم إلى سلوكيات وأفعال تهدف إلى تطوير والتنمية الاقتصادية المؤسسة "Croissance économique de l'entreprise".

استنادا إلى نظرية غرانوفيتز Granovetter، تعتبر شبكة العلاقات الاجتماعية للفاعل الاجتماعي-الاقتصادي مؤشرا على تضمينه في محيطه الاجتماعي وتأثيرها على نشاطه الاقتصادي. سنحاول من خلال الجدول التالي التعرف على طبيعة العلاقات الاجتماعية التي يلجأ إليها المقاولون في نشاطهم الاقتصادي. قمنا ببناء هذا الجدول من مجموعة من الجداول التكرارية⁴ التي تعرض إجابات المقاولين الذين تمّ استجوابهم على السؤال التالي: يمكن تتلقى المشورة والنصائح فيما يتعلق بنشاطك من العديد من الأفراد؟

¹ A. GILLET, *op.cit*, p. 95.

² K. POLANYI, *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, *op.cit*.

³ M. GRANOVETTER, *op.cit*.

⁴ أنظر إلى الملحق رقم 2، ص 296 ؛ ص 297.

وتجدر الإشارة أن السؤال يقترح على المستجوبين مجموعة من الاقتراحات للأشخاص الذين يمكنهم تقديم النصيحة والمشورة فيما يتعلق بمشاريعهم ونشاطهم المقاولاتي.

الجدول 56: توزيع المقاولين حسب طبيعة شبكة العلاقات الاجتماعية التي يلجؤون إليها من أجل الحصول على النصائح المتعلقة بنشاطهم

المقاولين أصحاب المشاريع القائمة	المقاولين في المراحل المبكرة من النشاط	طبيعة شبكة العلاقات الاجتماعية
33,8%	35,1%	القرين (زوج أو الزوجة)
60,3%	68,5%	الوالدين
48%	59,7%	أفراد العائلة
59,7%	61,2%	الأصدقاء
31,3%	42,3%	زملاء عمل
33%	27,6%	شخص لديه خبرة في الاعمال
4,1%	7,8%	باحث ومتخصص
4,1%	13%	بنك
5,2%	8,8%	مستشار قانوني
9,3%	11,8%	محاسب
3,1%	8,3%	جهاز دولة لدعم نشاط المقاول
4,1%	6%	مؤسسات تنشط معها
14%	18,9%	زبائن

من خلال النسب المعروضة في الجدول، يتبين لنا أنّ المقاولين المستجوبين يجلّون في بحثهم عن النصائح والمشورة المتعلقة بمشاريعهم إلى الأهل بالدرجة الأولى ثم الأصدقاء، فنجد أنّه يستند إلى محيطه الاجتماعي المباشر أي العلاقات القوية حسب مصطلح غرانوفيتز Granovetter. فنجد هنا وخلافا لأطروحة غرانوفيتز حول قوة الروابط الضعيفة، تلعب الروابط القوية دورا محوريا في حصول المقاول على الموارد المادية والمعنوية، فتعتبر العائلة أو الأهل مجال الالتجاء الرئيسي بالنسبة للمقاول للحصول على الدعم اللازم من خلال المشورة والحصول على المعلومات اللازمة عن السوق أو حتى للحصول على الدعم المادي من خلال تعبئة المدخرات العائلة أو لاستفادة من قروض دون فوائد. وعليه يمكن أن نستنتج أنّ النشاط المقاولاتي هو عبارة القضية العائلية.

2. المعاني ودورها في تحديد الفعل الاقتصادي (معنى الذي يعطيه المقاول للملكية)

يكون الفعل اجتماعياً، إذا كان يحمل معنى ذاتياً، ويكون هذا المعنى موجهاً نحو فاعلين اجتماعيين آخرين¹، فكما يعرفه فيبر، الفعل الاجتماعي هو صورة للسلوك الانساني قد يكون داخلياً أو خارجياً، معبراً عنه بوساطة الفعل أو الإحجام عن الفعل؛ فالفعل الاقتصادي أيضاً هو فعل اجتماعي حينما يشمل فاعلين آخرين².

وعليه، يعتبر سلوك المقاول المتمثل في تنمية وتطوير المؤسسة أو الإحجام عن تطوير وتنمية المؤسسة سلوكاً اجتماعياً حسب المنظور الفيبري، وذلك لكونه لا يقتصر على الفاعل بشكل منعزل وإنما مرتبط ويتضمن بفاعلين آخرين، كما أنّ هذا الفعل تحركه دوافع ويحمل مدلولات ومعاني ذاتية تستند لمجموعة من القيم الموضوعية المتعارف عليها اجتماعياً، والتي تستند بدورها على صور اجتماعية واضحة ومحددة اجتماعياً. فالفعل المتمثل في تطوير أو الإحجام عن تطوير المؤسسة، مرتبط بالمعاني التي يحملها المقاول عن مؤسسته كملكية خاصة. فالمؤسسة بالنسبة للمقاول تتعدى أن تكون ملكة اقتصادية فحسب، بل تحمل مدلولاً رمزياً مرتبطاً بتواجده ومكانته الاجتماعية. يمكن أن نتعرف على صورة المؤسسة عند المقاول من خلال تصريحات المقاولين الذين تمت مقابلتهم واستجوابهم في الموضوع المتعلق بالشراكة "Partenariat" مع مؤسسات متطورة ورائدة في قطاع نشاطهم من أجل رفع رأسمال المؤسسة أو النقل التكنولوجي ونقل المعرفة الفنية، أو فيما يخص الموضوع المتعلق بالقروض البنكية مقابل الرهن العقاري (غالباً ما يكون المؤسسة بصفتها عقار) وذلك لتغطية تكاليف التي تتطلبها العملية التنموية للمؤسسة. فنجد من خلال الإجابات التي تحصلنا عليها من خلال المقابلات أنّ كل المقاولين يرفضون القروض البنكية بشكل قطعي مقابل الرهان العقاري، كما أنّ مقاولين اثنين فقط (02) من بين 12 مقاولاً قبلوا المشاركة مع مؤسسات أجنبية من أجل النقل التكنولوجي ونقل المعرفة الفنية لتطوير منتوجهم، بينما نجد أن باقي المقاولين رفضوا بشكل قطعي كل شراكة، وذلك لأنّ هذه الوسيلة لا تخلوا من مخاطر فقدان السلطة الكاملة للمؤسسة التي قد تؤدي إلى فقدان المؤسسة ككل³، فيقول أحد المقاولين "لا يمكن أبداً أن أقبل أي نوع شراكة، لن أقبل أبداً

¹ M. WEBER, *Économie et société*, Tome I, op.cit, p. 28.

² Ibid, p. 29.

³ في هذا الصدد معظم المقاولين يسردون تجربة الشركة الجزائرية الخاصة لمنتجات الحليب ومشتقاته "جرجرة" سابقاً التي أصبحت الآن شركة "دانون" بعدما دخلت في شراكة مع الشركة الفرنسية "دانون" سنة 2001 والتي استحوذت هذه الأخيرة في 2006 على معظم أسهم الشركة (95%) مما أدى بالشركة الفرنسية إلى الاستحواذ على كل الصلاحيات في التسيير وإدارة شؤون الشركة وذلك بموجب فقدان الشريك الجزائري على نسبة كبيرة جداً من أسهم المؤسسة (لا تتعدى أسهم الشريك الجزائري 5%) والتي يفقده السلطة وكل الصلاحيات في تسيير شؤون الشركة الجديدة.

أن اتقاسم ما أمتلكه مع غرباء، كأنك تقول لي أن أتقاسم بيتي مع غرباء وأناس أجنب، فلن أقبل شركاء ولا قروض مقابل رهان، لم أقبل لأنني أريد أن أحتفظ على ما أملك بشكل كامل ولا أقبل أن يتصرف أجنبي في ملكي كما يحلو له.."، مقاول آخر يعتبر الشراكة "... كأنك تكلم مني أن أتقاسم لقمة عيشي مع ناس لم تكن لهم علاقة بالمشروع والمؤسسة..." .

من خلال الدراسة الميدانية للمرصد العالمي للريادة GEM 2009، طرح على المقاولين المستجوبين أسئلة متعلقة بعدد الشركاء في المؤسسة، فنعتقد أنّ عدد الشركاء مؤشر على مدى حرص المقاول على الاحتفاظ بكل الصلاحيات التي من شأنها تضمن السيطرة على إدارة شؤون المؤسسة وكذا الاستراتيجية والرؤية المستقبلية لها.

الجدول 57: توزيع المقاولين حسب عدد الشركاء في المؤسسة

عدد الشركاء		المقاولين الناشئين		المقاولين الجدد		المقاولين أصحاب المشاريع القائمة		المجموع	
ت	%	ت	%	ت	%	ت	%	ت	%
1	129	57,1	70	63,1	54	73	253	62	
2	42	18,6	27	24,3	12	16,2	81	19,7	
3	19	8,4	9	8,1	5	6,8	33	8	
4	25	11,1	3	2,7	2	2,7	30	7,3	
بين 5-10	11	4,8	2	1,8	1	1,3	14	3	
المجموع	226	100	111	100	74	100	411	100	

من خلال نتائج الجدول الذي توضح لنا عدد الشركاء لدى المقاولين في كل مراحل النشاط المقاولاتي، يتبين لنا أنّ هناك اتجاه عام نحو تفضيل الملكية الفردية، فنجد 62% من المقاولين الذين شملهم المسح ليس لهم شريك، فكل أسهم المؤسسة ملك للمقاول، فهو المالك والمسير الوحيد للمؤسسة. فما نلاحظه أنّ هناك تقارب في النسب بين المقاولين في مختلف مراحل النشاط المقاولاتي، فهي 73% من بين أصحاب المشاريع القائمة وبين 57% و 63% بين كل من المقاولين الناشئين والمقاولين الجدد. كما نلاحظ أنّ النسب تنخفض بشكل واضح وكبير كلما زاد عدد الشركاء.

كما سبق ونقلنا تصريحات بعض المقاولين الذين تمّت مقابلتهم، يظهر بشكل واضح أنّ هناك رفض لإشراك الغرباء أو الأجانب حسب قولهم في المؤسسة، كما أنّهم يرفضون كل أنواع وسائل التي تؤدي إلى نمو

المؤسسة تحمل مخاطر فقدان السيطرة على المؤسسة وكذلك القروض البنكية التي تفترض الرهان العقاري مما يجعلهم يلجؤون إلى القرض العائلي أو الأصدقاء، فالعائلة بالدرجة الأولى والمحيط الاجتماعي المباشر كالأقارب والأصدقاء يعتبرون الملجأ الرئيسي لحصول المقاول على السيولة المالية لتسيير شؤون المؤسسة. فالمؤسسة كما سبق وذكرنا هي شأن عائلي وشأن المحيط الاجتماعي المباشر للمقاول، كما أنّها تعتبر المصدر للمكانة الاجتماعية، فالحفاظ على المؤسسة من قبل المقاول هو في حقيقة الأمر الحفاظ على مكانة وهويته الاجتماعية. تؤكد ديتمار Dittmar من خلال نتائج أبحاثها حول الرمزية الاجتماعية للملكية والامتلاك، أنّ الملكية هي رمز للهوية التي تبني معانيها اجتماعيا والمحدد للمكانة الاجتماعية¹. يشير أحمد هني أنّ المؤسسة أو المصنع هو وسيلة للترقية الاجتماعية ولتحقيق المكانة الاجتماعية، فالحفاظ على المؤسسة هو عبارة عن الحفاظ على المكانة الاجتماعية².

II. الخوف من الفشل وعلاقة انعدام الثقة بين المقاول ومؤسسات الدولة

نعتقد أنّ خوف المقاول من الفشل وكذا فقدان ثقته تجاه مؤسسات الدولة والشعور بالارتباك تجاهها يعتبران من الأسباب التي تجعل المقاول الجزائري يحجم عن تطوير وتنمية مؤسسته. فالخوف من الفشل هو الخوف من المخاطرة الذي تحمله عملية تطوير وتنمية المؤسسة، كما أنّ فقدان الثقة تجاه مؤسسات الدولة التي يتعامل معها المقاول تجعله يتجنب تنمية وتطوير المؤسسة لأنّ النمو هو مؤشر على النجاح في المشروع وتحقيق الأرباح، فلايزال في خيال المقاولين الجزائريين العلاقة الارتباك والعداء التي كانت من طرف مؤسسات تجاه الاستثمار الخاص في المرحلة التاريخية السابقة التي سادها النظام الاقتصادي القائم على المركزية والتخطيط.

1. المقاول الجزائري والخوف من الفشل

يعتبر الخوف من الفشل من المؤشرات الأساسية لنفور عن المخاطرة، فنجد أنّ هناك أنّ هناك ارتباط وثيق بين عملية تطوير المؤسسة وتوسيعها وبين المخاطرة وعدم اليقين، وذلك حسب بعض الدراسات الامبريقية³، فالشروع في عملية توسيع وتنمية المؤسسة يجعل المقاول أمام حالة من عدم اليقين والغموض

¹ H. DITTMAR, L. PEPPER, "To have is to be: Materialism and person perception in working-class and middle-class British adolescents", *Journal of Economic Psychology*, Vol. 15, 1994, p. 235, 236; H. DITTMAR, *The Social Psychology of Material Possessions: To Have is to be*, op.cit, p. 73.

² A. HENNI, op.cit, p.24; p. 65.

³ F. DELMAR, K. WENNBORG, "Risk taking, aspiration levels and the evolution of new ventures", *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Vol. 27: 13, Article 4, 2007, p. 1. Disponible sur :

فيما يتعلق بمستقبل ومصير مؤسسته¹، وذلك لعدم تحكمه في البيئة والمحيط التي يتواجد فيها وكذلك لعدم امتلاكه لكل المعلومات المرتبطة برهان عملية تنمية وتطوير المؤسسة.

من خلال المقابلات اتضح لنا أنّ 9 من 12 مقاولا يعتبر أنّ مستقبل مؤسسة غامض وغير واضح وذلك لأنهم لا يملكون معلومات كافية عن المحيط الذي ينشطون فيه، فهم في بيئة أعمال تتميز الغموض وينشطون في بيئة أعمال تتميز بالانتشار النشاط الغير الرسمي والفوضوية لغياب قواعد سوق وقواعد منافسة واضحة ومحترم من طرف جميع المتعاملين الاقتصاديين. نلاحظ أنّ هناك رغبة في تنمية نشاطهم، لأن النمو يؤدي إلى الحصول على حصص أكبر في السوق وبالتالي التحكم فيه، غير أنّهم يعبرون عن الحذر الشديد لهيمنة التعاملات الغير الرسمية "L'informel"، يجيب أحد المقولين عن الموضوع المتعلق بمستقبل المؤسسة "لا أعرف.. نقطة استفهام..". يفضل المقاول الاحتفاظ على الحالة والوضعية التي عليها مؤسسته عوض عن المخاطرة بها والشروع في عملية جدية لتطوير مؤسسته، فهذه العملية يجعل المؤسسة أمام التزامات مالية لتغطية متطلبات عملية النمو، وهذا يعتبر في حد ذاته مخاطرة بالنسبة للمؤسسة والمقاول لأنّ لا شيء مضمون في البيئة تتميز بالفوضوية وغياب قواعد واضحة حسب عدد من المقاولين، "لا شيء مضمون، ليس هناك سوق منتظم بل النشاط الغير الرسمي هو المهيمن والمنافسة غير شريفة، لا نتحكم لا في السوق ولا في الزبائن... من جهتي لا أخاطر في هذه الأجواء، أفضل أن أبقى كما أنا..". يضيف مقاول آخر "... قبل كل شيء يجب أن يظهر هذا المحيط الغير الصحي الذي نتواجد فيه". أمام هذا الوضع وهذه البيئة التي يتفق عليه كل المقاولين على أنّها غير المواتية للأعمال والنمو، نجد العديد منهم يفضلون البقاء على الوضع الذين هم عليه والمحافظة على وتيرة النشاط التي هم عليها الآن وعدم المخاطرة في استثمارات إضافية التي تتطلبها عملية النمو، خوفا من المخاطرة والفشل.

فيعتبر إذا الخوف من الفشل نتيجة الغموض الذي يواجه مستقبل المؤسسة عائقاً أساسياً أمام الشروع بشكل جدي ومخطط في عملية النمو وتوسيع المؤسسة، فيفضل المقاول الاستقرار عوض عن النمو، كاستراتيجية للتعامل مع المحيط الحالي.

<http://digitalknowledge.babson.edu/fer/vol27/iss13/4>, (consulté le 03/12/2014)

¹ J. R. MITCHELL, D. A. SHEPHERD, "Afraid of opportunity: the effects of fear of failure on entrepreneurial action", *Frontiers of Entrepreneurship Research*: Vol. 31: 6, Article 1, 2011, p. 7. Disponible sur : <http://digitalknowledge.babson.edu/fer/vol31/iss6/1>. (Consulté le 10/12/2014)

2. علاقة انعدام الثقة بين مؤسسات الدولة والقطاع الخاص

لا يمكن أن تتحقق التنمية الاقتصادية المستدامة في مجتمع ما مع غياب الثقة البينية، سواء كان ذلك على مستوى الأفراد أو المؤسسات أو فيما بينهما، حيث خلصت دراسات عديدة إلى نتائج تشير أنّ هناك علاقة وثيقة بين التنمية السوسيو اقتصادية من جهة وبين مستويات الثقة البينية في المجتمع من جهة أخرى¹، كما أكدت أنّ انخفاض مستوى الثقة البينية في المجتمع يعتبر من العوامل الأساسية المسببة للضغط الاجتماعي². تبدو هذه الخلاصة واقعية، فإذا ما نظرنا إلى مؤشرات الثقة³ على مستوى دول العالم، نجد أنّ الدول المتقدمة اقتصاديا هي الدول التي تتمتع بمستويات عالية من الثقة المجتمعية البينية⁴، في حين، نرى أنّ المجتمعات التي تحتل أدنى سلم الثقة، هي المجتمعات المتخلفة اقتصاديا أو كما يخلو تسميتها "بالدول النامية". فيما يخص الجزائر، نرى أنّ مؤشر الثقة المسجل بها يحتل المرتبة 64 من الترتيب العالمي، حيث بلغ 45,3، فإذا ما قارنا هذه النسبة مع ما سجلته بعض المجتمعات، كالنرويج مثلا التي بلغ مؤشر الثقة فيها 148 أو فيتنام التي وصل إلى 104,1، نجد أنّ مستوى الثقة المسجل بالجزائر منخفض جدا، واستنادا إلى النتائج التي توصلت إليها الدراسات السابقة الذكر، فنعتقد أنّ من الأسباب التي ترسخ إلى التأخر الاقتصادي المزمن التي يعاني منه الاقتصاد الجزائري يرجع إلى الانخفاض في مستوى الثقة البينية في المجتمع الجزائري، فانخفاض الثقة بين الافراد من جهة وبين الأفراد والمؤسسات، وخاصة مؤسسات الدولة، من جهة أخرى يؤثر بشكل سلبي على مستوى الاقتصاد الجزئي من خلال الأداء الاقتصادي وكذلك نسبة الاستثمارات، فانعدام الثقة وانخفاضها يؤدي إلى التردد والاحجام من الاستثمار من طرف القطاع الخاص.

وفي هذا السياق المعرفي يمكن أن نعرف الثقة على أنّها توقع سلوك إيجابي من الآخر، سواء كان هذا الآخر فردا أم جماعة أم مؤسسة من مؤسسات الاجتماعية ومؤسسات الدولة. في حين، يمكن القول أنّ

¹ R. INGLEHART, J. R. RABIER, "La confiance entre les peuples : déterminants et conséquences.", *Revue française de science politique*, 34e année, n°1, 1984, p. 10 ; F. FUKUYAMA, *Trust, the social virtues and the creation of prosperity*, Free Press Paperback Edition, 1996 ; Y. ALGAN, P. CAHUC, *Peut-on construire une société de confiance en France?* P. 8. Disponible sur :

http://econ.sciencespo.fr/sites/default/files/file/yann%20alghan/Construire%20une%20societe%20de%20confiance_Albin%20Michel.pdf. (consulté le 15/12/2014).

² Y. ALGAN, P. CAHUC, *idem*, p. 7.

³ <http://www.jdsurvey.net/jds/jdsurveyMaps.jsp?Idioma=I&SeccionTexto=0404&NOID=104> (consulté le 15/12/2014).

⁴ أنظر إلى الملحق رقم 3 ص 298 - 300.

انعدام الثقة مرتبطة بمشاعر الخوف من التعرض للمعاملة الغير العادلة أو للخيانة من قبل الآخر. فهذه المشاعر، الثقة أو انعدام الثقة، هي نتيجة تراكمات اجتماعية لتجارب وخبرات أفراد المجتمع، فهي مترسخة في المخيال الاجتماعي للمجتمع وتنتقل من جيل إلى آخر.

تبين لنا من خلال المقابلات التي أجريناها أنّ هناك نسبة كبيرة من المقاولين لا يثقون في الآخرين، أفرادا كانوا أو مؤسسات. فهناك نوع من الحذر وانعدام الثقة تجاه الآخر في تعاملاتهم الاقتصادية، حيث صرح عدد من المقاولين أنّهم يثقون في محيطهم الاجتماعي المباشر المتمثل في أفراد العائلة أو الأصدقاء، بينما الآخرون المتواجدون في المراكز البعيدة في شبكة علاقاتهم الاجتماعية، فغالبا ما يشعر المقاولون بالحذر وانعدام الثقة أثناء تعاملهم معهم، فحسب هذا المقاول في مجال الصناعة مواد التنظيف والصيانة أنّ تعاملاته المالية تقتصر على الأشخاص الذي تربطه بهم علاقة قوية " لا أقترض و لا أقترض إلا الأشخاص الذين أثق فيهم وأعرفهم جيدا، فهم إما من العائلة أو الأصدقاء المقربين.. أتعامل أيضا مع زبائن الذي تعامل معهم والدي منذ أكثر من 25 سنة، فمع الوقت تكونت علاقة ثقة قوية بيننا.. هناك دخلاء جدد كثيرون في السوق وكل يوم نسمع قصص عن عمليات النصب.."، يصرح هذا المقاول فيما يخص اللجوء إلى العدالة في حالة التعرض إلى النصب "أولا ليس لدي الوقت لأضيعه في المحاكم وثانيا لا أثق في العدالة، لست متأكد أنّ العدالة ستسترجع لي ما أخذ مني في حالة ما إذا تعاملت مع شخص لا أعرفه وقام بنصبي.. ما الذي أستفيد منه لو حكم القاضي بسجنه لا شيء..."، إذا يتضح لنا أنّ المقاولين يفضلون التعامل مع الأشخاص الذين يثقون بهم وغالبا ما يتواجدون في المراكز القريبة والمباشرة في شبكة علاقاتهم الاجتماعية، أي شبكة العلاقات المجال الخاص أو الشخصي "Private sphere networks" التي يشعرون تجاهها بالثقة ويتوقعون منها سلوكيات إيجابية، بينما شبكة العلاقات المجال العام أو المهني "Public sphere networks" فهي غالبا ليست مصدر ثقة المقاولين.

أما فيما يخص مصادر استشارة التي يعتمد عليها المقاولون، فغالبا ما تكون هي أيضا من شبكة علاقات المجال الخاص أو الشخصي، أي عائلة والأصدقاء. يقول هذا المقاول الشاب صاحب مكتب استشارات "... الزبائن الذين يأتون للمكتب، غالبا ما يتم توجيههم بتوصية من صديق أو قريب أو زبون قديم سبق وأن تعامل معي أو مع والدي من قبل.. فقليل ما يأتي زبون بشكل ذاتي..". نلاحظ أنّ هذه التصريحات تتوافق مع نتائج الجدول 27 الذي يوضح توزيع المقاولين حسب طبيعة شبكة العلاقات الاجتماعية التي يلجؤون إليها من أجل الحصول على النصائح المتعلقة بنشاطهم ومؤسساتهم، فتبين نتائج

هذا الجدول أنّ المقاولين يفضلون شبكة العلاقات المجال الخاص، التي تكون بنسبة كبيرة من الأهل وأفراد العائلة ثم الأصدقاء.

ما يمكن أن نستنتجه من خلال المقابلات أنّ هناك شعورا بانعدام الثقة من قبل المقاولين إزاء الأشخاص الذين لا يعرفونهم، وهذا الشعور حسب نتائج التي توصلت إليها الدراسات التي تم ذكرها من قبل تعيق عملية النمو الاقتصادي وبما فيها نمو المؤسسات، فالشعور بالحذر يجعل المقاول يفضل الحفاظ على الحجم التي هي عليه مؤسسته عوض الشروع في عملية النمو، فهذه العملية تستدعي انضمام عناصر من خارج المجال الخاص للمقاول لتمويل عملية النمو بالرؤوس أموال جديدة التي تحتاجها، أو لتوفير التكنولوجيا الحديثة والمعارف الفنية التي تساهم في تطوير وتنمية نشاط المؤسسة. فإذا كان الطابع العائلي أو حتى الأحادي المسير والمالك يتماشى مع المؤسسات الصغيرة، فإنّ هذا الطابع قد يكون معوقا للنمو المؤسسة وطابع المؤسسات الكبيرة. فكما أشار فوكوياما في كتابه "الثقة" أنّ المجتمعات التي تتسم بالروابط العائلية القوية وثقة ضعيفة خارج نطاق العائلة، تسود فيها المؤسسات الضعيفة والصغيرة الحجم¹، فنمط الإدارة للمؤسسات في هذا النوع من المجتمعات يمكن أن يطلق عليه بالإدارة الشخصية أو المركزية التنظيمية التي تعتمد على شخص واحد يتخذ قراراته بناء على العلاقات الشخصية وشبكة علاقات المجال الخاص، فهذا الطابع التنظيمي لا يتوافق مع الطابع التنظيمي للمؤسسات الكبيرة الذي تستدعي التفويض واللامركزية التنظيمية والثقة في الآخرين المتواجدين خارج المجال الخاص.

فمن سمات المجتمعات التقليدية هي انتشار الحذر وانعدام الثقة في الآخر الذي لا ينتمي إلى المحيط القريب أو المباشر²، فهذا السلوك له انعكاسات مباشرة على تطلعات النمو لدى المقاولين حسب نتائج الدراسة التي قمنا بها حول المقاولين في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا³. من خلال هذه الدراسة المقارنة بين مجموعة من دول هذه المنطقة والدانمارك كدولة متقدمة اقتصاديا والتي تتمتع بمستوى عالٍ من الثقة المجتمعية البيئية، توصلنا إلى أنّ مستوى الثقة البيئية في هذه الدول يشكل عاملا مؤثرا على تطلعات النمو لدى المقاولين، فانخفاض مستوى الثقة في المجتمع يؤدي إلى انخفاض تطلعات النمو لدى المقاول،

¹ F. FUKUYAMA, *op.cit*, p. 30.

² R. INGLEHART, J. R. RABIER, *op.cit*, p. 10.

³ T. SADEQ, Z. SETTI, "Effects of entrepreneurs' networking with national values on job growth expectations: a two-level analysis for the MENA region and Denmark", *International Journal of Business and Globalisation*, Vol. 11, No. 4, 2013.

فالمقاولون الذين ينتمون وينشطون في المجتمعات التي تتسم بمستوى مرتفع من الثقة المجتمعية البينية يتطلعون أكثر لتطوير مؤسساتهم وتوسيعها من المجتمعات التي تعرف مستوى منخفض من الثقة البينية، فبينت لنا النتائج انخفاضاً في تطلعات النمو لدى المقاولين والعزوف على نية تطوير نشاطهم المقاولاتي في المستقبل¹.

نعلم، وهذا من خلال ما توصلنا إليه في هذه الدراسة أو من خلال نتائج دراسات عديدة، أنّ عملية إنشاء المؤسسة واستدامتها في المجتمعات التقليدية وفي الجزائر كجزء من هذه المجتمعات هي شأن عائلي، أي العائلة ككل معنية بهذه العملية، لأن العائلة كما سبق ووضحنا أنّها الممول الرئيسي للمؤسسة، وعليه فنجد أنّ قرارات المقاول المتعلقة بمستقبل المؤسسة لا تخلو من تأثير العائلة والشعور بمسؤولية الحفاظ على مصالحها، فالحفاظ على المؤسسة هي عبارة عن الحفاظ على مصالح العائلة والرؤوس الأموال التي سخرتها لهذا الكيان الاقتصادي الاجتماعي ولاستمراره.

أما فيما يخص علاقة المقاول بمؤسسات الدولة وخاصة مصلحة الضرائب، فنجد أنّ هذه العلاقة تتميز بالحذر وانعدام الثقة، حيث يتفق جميع المقاولين على أنّ هناك مستوى عالي من انعدام الثقة بين هذا الجهاز والمستثمرين الخواص. فيتميز تعامل هذه المصالح إزاء القطاع الخاص بنوع من الريب وعدم الثقة، كما أنّ المقاولين صرحوا هم أيضاً أنّهم يتعاملون بنوع من الحذر وعدم الشفافية مع هذا الجهاز من أجهزة الدولة. يجمع تقريباً كل المقاولون على موقف واحد وبألفاظ متفاوتة على أنّ هناك شعور بانعدام الثقة بينهم وبين مصلحة الضرائب "لو نصرح بكل شيء سيأخذون منا كل شيء لأنهم لا يتوقعون أنّنا نتعامل معهم بشفافية بل سيفكرون دائماً أنّنا لم نصرح عن كل شيء... سنتعرض إما إلى التصحيح الضريبي مع الأثر الرجعي أو أنّهم سيعيدون تحديد رقم الأعمال المالي "Chiffre d'affaire" للمؤسسة وبالتالي ستحدد قيمة الضريبة على أساس ذلك الرقم الجديد...".

تجدر الإشارة هنا أنّ رغم تصريحات المسؤولين على إعادة بناء علاقة جديدة بين الدولة والقطاع الخاص قائمة على الثقة المتبادلة وباعتباره شريكاً أساسياً في العملية التنموية للاقتصادية الوطني، بيد أنّ هذا الأخير أي القطاع الخاص لا يزال يشعر بالخوف إزاء مؤسسات الدولة ومصالح الضرائب من التعرض لمعاملة غير عادلة أو عدم الالتزام بتصرّيات المسؤولين. فحسب هذا المقاول في قطاع كهروميكانيك، فإنّه لم يلاحظ الاختلاف في تعامل مصالح الضرائب مع المستثمرين الخواص بعد التغييرات التي عرفتها توجهات النظام

¹ Ibid, p. 450.

السياسي من اقتصاد مركزي ذي توجه اشتراكي إلى نظام أكثر تفتحاً إلى اقتصاد السوق ذي توجه الليبرالي المدعم للاستثمار الخاص، "التصريحات والقوانين من جهة والضرائب تعمل من جهة أخرى وبشكل مخالف ومستقل، مازالوا يتعاملون معنا كالمسابق لم يتغير شيء...".

يعتبر المقاولون أنّ النظام الضريبي الحالي يعد من الأسباب المعيقة لتنمية نشاط الاستثمار الخاص، حيث يعلن العديد من المقاولين أنّ من الأسباب التي قد تساعد على نمو نشاطهم ومؤسساتهم هو اصلاح النظام الضريبي الذي لايزال يفكر ويتعامل مع الخواص بمنطق النظام الاقتصاد السابق وإعادة النظر في العلاقة القائمة على انعدام الثقة بينهم. إضافة إلى ذلك، يذكر المقاولون أسباباً أخرى، كانتشار النشاط الغير الرسمي الذي يوفر الأراضية المواتية لعلاقات الزبونية التي تمر أحيانا عبر الانتماءات إلى شبكات مغلقة ومخفية ذات مصالح نفعية وذاتية لا تعمل على إنتاج القيمة في الاقتصاد الوطني إما بتوفير مناصب شغل جديدة أن توفير منتجات عن طريق تطوير القدرات الصناعة الوطنية. كما يعتبرون أنّ نظام البنكي الحالي قدسّم ولايزال يتعامل مع القطاع الخاص بعقلية والقواعد المؤسسات الكبيرة وذلك على الرغم من أنّ الحجم الصغير والمصغر أصبح يشكل أكثر من 80% من مؤسسات الاقتصادية في الجزائر، فلم يتمكن النظام البنكي المواكبة التحولات التي شهدتها النظام الاقتصاد التنموي الوطني من النمط فترة السبعينات القائم على المؤسسات الكبيرة والمركبات الصناعية إلى النمط التنموي القائم على الاستثمار الخاص والنشاط المقاولاتي، فالنموذج الجديد يستدعي أليات وخدمات بنكية جديدة كمثال على ذلك التمويل المصغر "La micro-finance".

يتبين لنا من خلال المقابلات أنّ مستوى الثقة البينية عند المقاولين منخفضة، سواء كان ذلك فيما بين الأفراد أو بين الأفراد والمؤسسات. يمكن تفسير ذلك بالاعتماد على أطروحة بينفيلد Banfield¹ الذي يعتقد أنّ المجتمعات التي عرفت فترات طويلة من الاستعمار الأجنبي وتعرضت للاستغلال تشعر بانعدام الثقة والحذر تجاه السلطة، مهما كانت هذه السلطة. فمن خلال دراسته للمجتمع الايطالي ومقارنته بين جنوب وشمال إيطاليا، فلاحظ أنّ المجتمعات التي عرفت فترات طويلة من الفقر الشديد والهيمنة الاجنبية كجنوب إيطاليا تسيطر فيها بشكل ملفت عقليّة خاصة أطلق عليها اسم "Amoral Familism" أي النزعة العائلية الأخلاقية، والتي تولد الشعور بالانعدام التام للثقة أو بالالتزام الاخلاقي تجاه أي شخص لا

¹ E. BANFIELD, *The moral basis of backward society*, cité in, R. INGLEHART, J. R. RABIER, *op.cit*, p. 10.

ينتمي إلى المحيط العائلي¹. واستنادا إلى اطروحة بينفيلد، قد يكون جزء من الحذر وانعدام الثقة البيئية في المجتمع الجزائري وليد الفترات الطويلة من الهيمنة الاجنبية والاستغلال ومن الفقر والحرمان التي عرفه المجتمع الجزائري، فهذه التجارب الاجتماعية جعلت الفرد في هذه المجتمعات ينزوي إلى الآخر الذي يعرفه ويثق فيه أي العائلة والذي يربطه به مصير واحد، فالثقة في الآخرين هي عبارة عن رهان على موقف الآخر الذي قد يكون سلوكه تجاه هذه الثقة ايجابي ام سلبي، الاساءة والخداع، وهذا ما هو غير مقبول في هذه المجتمعات، فاستنادا إلى اطروحة بينفيلد، العائلة ككل ستتعرض لهذه الإساءة والخديعة، لأن العائلة هي امتداد للفرد.

إذا، يمكن القول في الأخير أنّ هناك تفاعل بين التنمية الاقتصادية والمكتسبات الاجتماعية، فالتنمية الاقتصادية والسلوك التنموي على المستوى الجزئي والكلّي يعتمد على مستوى الثقة كما سبق ووضحنا من خلال الدراسات الامبريقية، وهذا المستوى من الثقة حسب اطروحة بينفيلد هو وليدة التجارب والمكتسبات الاجتماعية.

¹ Ibid, p. 09.

الاستنتاج الجزئي

تطرقنا في هذا الفصل إلى تحليل اشكالية نمو المؤسسة عند المقاول الجزائري، وذلك انطلاقاً من نظرية التضمين، أي أنّ هذا السلوك هو عبارة عن نشاط اقتصادي اجتماعي متضمن في السياق الاجتماعي الذي يتواجد فيه المقاول ويتأثر بثقافة والقيم السائدة في هذا المحيط الاجتماعي، وإذا فقرارات المقاول فيما يتعلق بالمؤسسة ومستقبلها لا تخلو من تأثيرات السياق الاجتماعي والثقافي للمقاول. حاولنا أن نحلل أيضاً إذا كان للمعاني والدلالات التي يحملها المقاول عن مؤسسته كملكية خاصة تؤثر على الرؤية المستقبلية التي يشكّلها المقاول عن مؤسسته، فوجدنا أنّ المقاول يعتبر مؤسسته امتداد لذاته الاجتماعية ومكانته وحتى مكانة عائلته، وبالتالي الشروع في استراتيجية نمو تستدعي ضمانات قوية للحفاظ على ملكيته وبالتالي على كيانه الاجتماعي.

إنّ عملية نمو المؤسسة هي عملية تحمل في طياتها مخاطر، خاصة مخاطرة الفشل في هذه العملية مما قد يؤدي إلى فشل المشروع ككل وزوال النشاط، وبالتالي تبين لنا من خلال المقابلات التي أجريناها مع مجموعة من المقاولين أنّ نسبة كبيرة منهم يشعرون بالخوف من الفشل لأن هذا الفشل لن يكون على المستوى الفردي فحسب بل سيطال الجماعة أي العائلة التي تعتبر المستثمر والممول الرئيسي بالنسبة للمؤسسة. لهذا نجد أنّ إضافة إلى شعور المقاول بالخوف من الفشل الذي يجعل المقاول يتبنى سلوك سلبي تجاه عملية النمو، نجد أنّ هناك مستوى عالي من الشعور بانعدام الثقة المجتمعية البينية لدى المقاولين، ويعتبر هذا الشعور من معوقات الأساسية لعملية نمو المؤسسة، فهو في حقيقة الأمر وليد التجارب والمكتسبات الاجتماعية.

الاستنتاج العام

الاستنتاج العام

إنّ الهدف من هذه الرسالة هو فهم وتفسير سلوك المقاولين المتمثل في الامتناع والتردد من تطوير وتنمية المؤسسة، وذلك انطلقنا من التساؤل الرئيسي الذي قمنا بطرحه: لماذا لا تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الجزائر مسار ديناميكي متصاعد وسيرورة نمو تسمح لها بتوسيع أنشطتها الاقتصادية؟ وللإجابة على هذا السؤال قمنا بتحديد الإطار النظري الذي تتموضع فيه إشكالية بحثنا وهو الطرح النظري لماكس فيبر Max Weber حول الفعل والفاعل الاجتماعي ونظرية التضمين "embeddedness theory" الذي يعتبر مارك غرانوفيتز Mark Granovetter (1985)، كارل بولانيي Karl Polanyi (1944) وقبلهم ماكس فيبر (1905) من روادها.

تمّت مقاربتنا لإشكالية نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من خلال النموذج الافتراضي الاستنباطي "modèle hypothéticodéductif" الذي يشتمل على ثلاث مجموعات من المتغيرات. تحتوي المجموعة الأولى على المتغيرات المرتبطة بطبيعة الدوافع والغايات التي كانت الأصل في توجيه الفاعل إلى إنشاء المؤسسة الاقتصادية وإلى تحديد تطلعات المقاول تجاه مؤسسته. بينما المجموعة الثانية، فهي مرتبطة بنظام المعاني والدلالات الرمزية الاجتماعية التي يحملها المقاول والمسير صاحب المؤسسة لملكته أي للمؤسسة كملكية فردية أو عائلية. أما المجموعة الثالثة، فهي تترجم التصورات الذاتية لطبيعة العلاقة التي تربط المقاول بمؤسسات الدولة التي تبنيها التجربة الاجتماعية للفاعلين وهنا المقاولين.

دراسة إشكالية نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وربطها بالعوامل الداخلية والذاتية للمقاول تطلب منا أن نقوم بجهد فكري يهدف إلى عرض مجموعة من المفاهيم والنظريات الذي سمحت لنا باستيعاب مفهوم المؤسسة الاقتصادية (الخاصة) والروح المقاولاتية كعنصرين أساسيين لفهم أي سلوك اقتصادي في القطاع الخاص. تبين لنا من خلال التقييم النظري لهذه المفاهيم أنّ ليس هناك اجماع بين الباحثين في مضمونهما، فليس هناك تصور موحد ومتفق عليه لاحتواء مفهوم المؤسسة والمقاول والمقاولاتية، ولكن هناك مقاربات نظرية تتناسب مع طروحات ومواضيع دراسة مختلفة في هذا المجال من البحث.

في مرحلة ثانية من هذا الجهد الفكري، قمنا بعرض لواقع المؤسسات الخاصة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وأهم السياسات المسطرة لها عبر فترات متعددة، فوصلنا إلى أنّ القطاع الخاص في الجزائر بما في ذلك

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مر بمراحل متضاربة ومختلفة منذ الاستقلال إلى يومنا هذا. فبعدما شهد سياسات كانت تعمل على تحجيم وعرقلة تطور وانتشار الاستثمار الخاص، شهدت السنوات الأخير سياسات تعزز وتشجع انتشار هذا القطاع ومحاوله اشراكه في العملية التنموية للبلاد، فولّد هذا الوضع انشار واسع للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة. غير أننا استنتجنا من خلال عرض للأليات والبرامج الموجه للاستثمار الخاص أنّ هناك تركيز كبير على عملية إنشاء المؤسسات، ويكاد أن يكون هناك غياب للبرامج التي تعمل على تأطير ومتابعة هذه المؤسسات، فنجد أنّ السياسات الرسمية عملت على خلق مناخ اعمال مواتي لإنشاء المؤسسات عن طريق حزمة من التحفيزات، بينما نجد أن هناك عجز في خلق مناخ يساعد على تطور ونمو المؤسسات الخاصة.

أما مقارنة المنهجية لموضوع الدراسة، فقد تمثلت في الدمج بين أداتين لجمع المعطيات والبيانات (كمية وكيفية) من مجتمع البحث، فكانت الاستمارة من خلال دراسة مرصد الريادة العالمي والمقابلة مع المقاولين ومسيري أصحاب مؤسسات صغيرة ومتوسطة. بعد معالجة وتحليل البيانات التي تحصلنا عليها من الأداتين، توصلنا إلى مجموعة مهمة من النتائج التي سنقوم بتلخيصها مع مناقشة الفرضيات التي قامت بتوجيهنا وذلك من أجل التحقق الأمبريقي لمعرفة مدى تطابق توقعاتنا الخاصة للظاهرة بالواقع.

من خلال دراستنا الأمبريكية، توصلنا إلى نتيجة مهمة أنّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تواجه صعوبة البقاء والاستمرار في النشاط، وذلك من خلال نسبة العالية المسجلة من الإغلاق التي وصلت إلى نصف نسبة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنشأة حديثا (7,6% مقابل 16,7%)، فمن خلال حساب معدل استدامة المؤسسات لأكثر من 3 سنوات، نجد أنّ هذا المعدل لا يتجاوز 32%، وهذا يعني أنّ ما يقارب 70% من المشاريع والمؤسسات الناشئة والجديدة التي تمّ استطلاعها في 2009 قد تتعرض للإغلاق نتيجة لعدم قدرتها على الاستمرار في نشاطها الاقتصادي. كما تظهر لنا تلك الصعوبة في الاستمرار من خلال القيمة السلبية لمعدل تطور وانتقال المشاريع (44,50%-)¹ من مرحلة الأولى من الإنشاء إلى المرحلة الثانية والمتمثلة في مرحلة النشاط لأقل من 3 سنوات. ما نلاحظه من خلال السياسات التي وضعتها الدولة منذ بداية تبنيتها لسياسة تشجيع الاستثمار الخاص وإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أنّها تركز على

¹ أنظر إلى الفصل الخامس.

تدعيم عملية انشاء المؤسسات بمجموعة من البرامج والأجهزة، فما يمكن أن نلاحظه هو غياب لبرامج تعمل على توجيه ومتابعة المؤسسات الناشئة والجديدة في نشاطها الاقتصادي، حيث تتميز هذه الأخيرة بعدم الخبرة والهشاشة التنظيمية والمالية إلى جانب عدم قدرتها وتأهيلها على التعامل في وسط اقتصادي مفتوح يتميز بالمنافسة الشديدة وهذا ما أصبح عليه السوق الاقتصادي الجزائري في السنوات الأخيرة بعد تبني القرار للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية. فما يمكن أن نستنتجه أن السياسات الحكومية الموجهة للقطاع الخاص في الجزائر تترجم حالة من الاختلال الوظيفي في عملية التأطير الشامل للنشاط المقاولاتي، فنجد أن الجهود والتركز يقتصر على المراحل الأولى من العملية المقاولاتية أي مرحلة الإنشاء دون المراحل الموالية أي مراحل التمكين وضمان استمرارية مؤسسات الحديثة النشأة.

بعد هذه الاستنتاج الأول، قمنا بمحاولة التعرف أو رسم لشكل *Profil* أو الصورة النموذجية للمقاول من خلال نتائج دراسة GEM 2009، وذلك لمحاولة الاستكشاف إذا كان هذا النموذج المنتشر للمقاول مسير صاحب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يحمل المواصفات والمؤهلات التي تسمح له بتطوير وتنمية مؤسسته. استنتجنا من خلال نتائج التي توصلنا إليها أن النشاط المقاولاتي في الجزائر أصبح ينتشر بين الفئات الاجتماعية الشابة والمتعلمة (مستوى ثانوي وجامعي) وذات متوسط دخل شهري منخفض. فأكثر من 60% من المقاولين ينتمون إلى عائلات ذات متوسط دخل شهري منخفض ومتوسط، و59% من هؤلاء المقاولين شباب لا تتعدى أعمارهم 34 سنة، وأكثر من 40% من ذوي المستوى الجامعي. من خلال هذه المعطيات، قمنا ببناء صورة نموذجية للمقاول في الجزائر على أنه "شاب(ة) متعلم(ة) ينتمي إلى عائلة ذات رأسمال اقتصادي منخفض".

بعد تحديد الصورة النموذجية للمقاول في الجزائر حسب نتائج الدراسة، حاولنا التعرف على طبيعة الدوافع التي حركته لإنشاء المؤسسة، وذلك لأهميتها في تحديد طبيعة المؤسسة التي ينشئها، من حيث الحجم، القدرة التنافسية، المستوى التكنولوجي، إضافة إلى القدرة على البقاء والاستمرار في النشاط، هذا من جهة، ومن جهة أخرى، نحدد لنا الدوافع المصير المرتقب للمؤسسة. حددنا في دراستنا نوعين من الدوافع، الأولى هي دوافع "الضرورة" وهي مرتبطة بالظروف المعيشية الصعبة والحاجة والهشاشة الاقتصادية

والاجتماعية. بينما الصنف الثاني من الدوافع فهي دوافع "الفرص"، وهي تعبر عن الفرص المتاحة للربح وللفادة، وتسمى أيضا بالفرص الاقتصادية.

استنتجنا من خلال نتائج الدراسة أنّ نسبة مهمة من المقاولين تحركهم دوافع الحاجة والضرورة لإنشاء مؤسساتهم (44%)، بينما نجد حوالي 50% تحركهم دوافع تمثلت في إدراك فرص للربح، غير أن إدراك الربح عند المقاول في الجزائر قد يختلف عن المعنى الحقيقي للربح في المجتمعات المتقدمة اقتصاديا، فمع خصوصية مناخ الأعمال في الجزائر والتحفيزات التي توفرها الأجهزة الحكومية من أجل تدعيم النشاط المقاولاتي، قد تعتبر هذه التحفيزات التي توفرها الدولة لتعزيز انشاء المؤسسات الخاصة كفرص للربح، غير أنّ الدوافع الحقيقية التي حركت هؤلاء المقاولين هي في حقيقة الأمر الحاجة والهشاشة الاجتماعية الاقتصادية، حيث نجد أنّ حوالي 50% من المقاولين الذين صرحوا أنّ دوافعهم الفرص في إنشاء مؤسساتهم، يفضلون العمل في القطاع العام والحكومي إذا توفر لهم ذلك، فظروف سوق العمل وانكماشه وندرة مناصب شغل الجديدة في سوق العمل جعلت هؤلاء المقاولون يضطرون إلى هذا الخيار أي إنشاء مؤسسة اقتصادية وينظرون للمساعدات والامتيازات التي توفرها الأجهزة الحكومية كفرصة للاندماج المهني وذلك لعدم الوقوع في البطالة والهشاشة الاقتصادية والاجتماعية. وعليه فيلجئ هذا المقاول النموذجي "الشاب ذا مستوى تعليمي مرتفع ورأسمال اقتصادي منخفض" إلى النشاط المقاولاتي كحل للخروج من البطالة خاصة أمام التسهيلات والامتيازات التي تقدمها البرامج المشجعة للنشاط المقاولاتي. وعليه، استنتجنا أنّ الأجهزة المؤسسية المدعومة للنشاط المقاولاتي، عملت على ديمقراطية النشاط المقاولاتي في الجزائر وعلى هذا النشاط الحر إلى نشاط مؤسسي *Entrepreneuriat Institutionnel*. وهنا يجب أن نتساءل، هل يحمل هذا المقاول الذي ظهر نتيجة ديمقراطية هذا النشاط وتحوله إلى نشاط مؤسسي نواي وتطلعات لتنمية وتطوير مؤسسته، وهل يحمل المهارات اللازمة لذلك؟

بينت لنا الدراسة أنّ المقاولين الذين تدفعهم دوافع الضرورة، كالخروج من حالة البطالة والهشاشة الاجتماعية والاقتصادية هم أقل حظاً في إنشاء مؤسسات مستدامة ومنتجة للقيمة المضافة، كما أنهم يفتقرون لتطلعات نمو وتطوير نشاطهم. فوجدنا أنّ طبيعة المؤسسات المنشأة تتميز بالهشاشة والضعف من حيث الحجم وقيمة الرأسمال المستثمر، فوجدنا أنّ أكثر من 66% من المؤسسات مؤسسات مصغرة لا

يتعدى عدد مناصب العمال فيها 5 مناصب، كما أنّ تعتبر قيمة الرأسمال المستثمر لبدء المشروع منخفضة وهزيلة تنبأ بمشاريع ضعيفة. كما تظهر لنا تلك الهشاشة من خلال القدرة التنافسية الضعيفة لهذه المؤسسات وعدم امتلاكها لتكنولوجية¹ جديدة مما يجعلها مؤسسات غير قادرة على تقديم منتج مبتكر ومنافس أمام ما تقدمه المؤسسات المنافسة. فنلاحظ أنّ قدراتهم الابتكار ضعيفة وذلك لميلهم وبشكل كبير إلى تقليد المؤسسات الأخرى الذين ينشطون في نفس قطاع، وهذا ما بدا واضحاً من خلال آراءهم حول مواقف الزبائن من منتجات أو الخدمات التي يقدمونها². وكما سبق وأشرنا، فلا يساعد هذا السلوك أي التقليد على تحقيق نمو المؤسسة وتطويرها، كما أنّه يجعل مساهمة الفعالية لهذه المؤسسات في التنمية الاقتصادية والاجتماعية الشاملة للمجتمع جد ضعيفة مما يجعلها مؤسسات دون قيمة مضافة للاقتصاد الوطني.

إضافة إلى ذلك، نجد أنّ طبيعة القطاعات النشاط الاقتصادي الذي يختارها معظم المقاولون، قطاعات تتميز بمحدودية الأفق من حيث النمو والتطور، فتبين لنا النتائج أنّ حوالي 70% من المؤسسات التي ينشئها المقاولون الدراسة تنشط في قطاع الخدمات الموجهة للمستهلكين والمتمثلة في التجارة الجزئية والمطاعم والخدمات البسيطة كالحلاقة، هاتف عمومي (Taxi phone)، مقهى الأنترنت (Cyber café) إلى آخره من نشاطات البسيطة التي لا تحتاج إلى استثمارات كبيرة أو إلى تكنولوجيا أو مهارات إدارية متخصصة أو لروح الابتكار. فما يميز هذا القطاعات من النشاط الاقتصادي أنّها غير منتج للقيمة المضافة ولا تساهم في الانعاش الاقتصادي. فيمكن القول أنّنا أمام نموذج يمكن تسميته بنموذج مقاولاتي فقير ولا تساهم في الانعاش الاقتصادي. "un entrepreneuriat pauvre" من حيث قيمة الرأسمال الذي أدى إلى إنشاء مؤسسات في منتهى الصغر، من حيث الحجم ومن حيث تطلعات النمو والتطور. هذا ما بينته لنا نتائج الدراسة أنّ تطلعات النمو وتطور عند المقاولين الذين تمّ استجوابهم محدودة جداً، حيث وجدنا أنّ أكثر من نصف المقاولين المستجوبين لا يتوقعون نمو نشاط مؤسساتهم مقارنة بالسنة الماضية³. كما تمّ قياس توقعات النمو من حيث الحجم من خلال عدد مناصب العمل الذي يتوقع المقاول انشائها في غضون الخمس السنوات المقبلة،

¹ أنظر إلى الجدول 41

² أنظر إلى الجدول 42

³ أنظر إلى الجدول 39

ووجدنا أيضا أنّ هذه التوقعات منخفضة جدا، حيث نجد أنّ أكثر من 57% من المقاولين المستجوبين لا يتوقعون إنشاء أي منصب عمل شغل جديد في خمس السنوات المقبلة. يمكن هنا أن نستنتج من خلال النتائج التي توصلنا إليها أنّ هناك غياب لتطلعات أو لنية النمو عند المقاول النموذجي التي تتم بنائه من خلال معطيات ونتائج الدراسة، فهو كما سبق وأشرنا يلجئ إلى إنشاء المؤسسة من أجل الخروج من الهشاشة الاقتصادية والاجتماعية وهذا ما يدعم بقوة فرضيتنا الأولى. فهذا النوع من المقاول يفتقد للروح المقاولاتية التي تجعله يحمل خصائص ذاتية التي تمكنه من تنمية مؤسسته وأداء الدور متوقع منه في المساهمة في خلق مناصب شغل جديدة وتقليل من نسب البطالة، مما يؤدي إلى تحقيق الرفاه العام المجتمعي وتحريك عجلة التنمية الاقتصادية.

توصلنا إذا إلى أنّ هناك غياب لتطلعات النمو لدى المقاول، فهذا التصور أو الرؤية المستقبلية لمؤسسته تفرزها مجموعة العوامل الذاتية، فهي تنبع من حسابات يولدها تفكير "عقلاني" بعيد عن التفكير الذي يستند على مبدأ التعظيم "Maximisation" للفكر الاقتصادي الكلاسيكي. واستنادا إلى نظرية التضمنين، فإنّ النسق الاجتماعي الذي يتواجد فيه المقاول والذي يتفاعل معه، يؤثر بشكل كبير على تلك الحسابات وعلى ذلك البناء التصوري لمستقبل المؤسسة. فكما سبق وأشرنا فإن الهشاشة الاجتماعية والاقتصادية التي يكون عليها المقاول قبل الشروع في النشاط المقاولاتي وإنشاء مؤسسته تؤثر على الوضع المستقبلي للمؤسسة من خلال تصوره لوظيفة المؤسسة في حياته الاجتماعية، إضافة إلى أنّها مصدر مادي مهم ووسيلة للخلاص والخروج من البطالة والعوز المادي، فهي أيضا وسيلة للارتقاء الاجتماعي ولاكتساب مكانة اجتماعية مميزة. فاستنتجنا من خلال النتائج أنّ لاكتساب تلك المكانة الاجتماعية، يعمل المقاول على إعادة استثمار أرباح المؤسسة في وسطه الاجتماعي، فالنجاح المادي للمؤسسة يجد ذاته لا يبنى مكانة إجتماعية مرموقة إذا بقي في المحيط الاقتصادي أي المؤسسة (من خلال إعادة استثماره في المؤسسة والذي يعتبر من المبادئ الجوهرية للفكر الاقتصادي الرأسمالي)، فالنجاح أو الإنجاز الاقتصادي الفردي يصبح ذا قيمة اجتماعية إذا تم تحويله إلى مكانة اجتماعية، ويتم ذلك التحويل عن طريق "الهبة" "Le don"، والتي هي عبارة عن توزيع الأرباح على محيطه الاجتماعي القريب. فيمكن ان نستنتج أنّ غياب العقلية

الاقتصادية القائمة على مبدأ التعظيم والفاعلية الاقتصادية المحضة في المجتمع الجزائري¹ التي أفرزت وسط اجتماعي ومواقف اجتماعية غير محفزة لحرفة المقاول وللنجاح المقاوالاتي الاجتماعية لا تحفز المقاول على تبني إستراتيجيات، والتي تترجم فيما بعد إلى سلوكيات وأفعال، تهدف إلى تطوير والتنمية الاقتصادية للمؤسسة “Croissance économique de l’entreprise”.

تعمل المعاني والدلالات التي يحملها المقاول عن مؤسسته كملكية خاصة على تحديد الرؤية المستقبلية التي يشكلها المقاول عن مؤسسته، فوجدنا أنّ المقاول يعتبر مؤسسته امتدادا لذاته الاجتماعية ومصدر لمكانته الاجتماعية، وبالتالي الشروع في استراتيجية نمو، التي تحمل في طياتها مخاطر اقتصادية، تستدعي ضمانات قوية للحفاظ على ملكيته وبالتالي على كيانه الاجتماعي. فنتيجة لهذه المعاني الرمزية الاجتماعية للمؤسسة كملكية خاصة، تتشكل لدى المقاول مشاعر الخوف من الفشل وهي عبارة عن الخوف من المخاطرة الذي تحملها عملية تطوير وتنمية المؤسسة، فهذا ما تجعل المقاول يتبنى سلوك سلبي تجاه عملية النمو، لأن مخلفات هذا الفشل لن تكون على المستوى الفردي فحسب بل سيغال الجماعة أي العائلة لاعتبارها المستثمر والممول الرئيسي بالنسبة للمؤسسة. وهنا يمكن أن نستنتج أنّ هذه النتائج التي توصلنا إليها تدعم فرضيتنا الثانية التي تعتبر أنّ الخوف من المخاطر الاقتصادية لعملية النمو والمتمثلة في خسارة المؤسسة وتوقف النشاط بإعتبارها مصدر المكانة الاجتماعية المرموقة للمقاول من العوامل الذاتية “Subjectifs” المعرّقة لعملية نمو المؤسسة، فهي تؤثر على الاستراتيجية والرؤية المستقبلية للمؤسسة.

إلى جانب مشاعر الخوف من الفشل، يعتبر المستوى عالي من الشعور بانعدام الثقة المجتمعية البينية لدى المقاولين من العوامل الذاتية أيضا التي تؤثر على عملية النمو وعلى تطلعات نمو المقاولين، فإلى جانب النسب العالية من انعدام الثقة بين المقاولين نتيجة عوامل موضوعية عديدة، كإنتشار النشاط الغير الرسمي بشكل ملفت للنظر وغياب قواعد اقتصاد السوق أدت إلى زيادة الشعور بالحذر وانعدام الثقة في الآخر. إلى جانب إنعدام الثقة البينية بين المقاولين كفاعلين اقتصاديين، وصلنا إلى أن المستوى العالي من انعدام الثقة البينية بين المقاولين ومؤسسات الدولة تجعل المقاول يتبنى سلوكيات مفادها إخفاء كل مؤشرات الشراء المادي. فحالة الفوضى المؤسساتية التي تعرف تعايش بين مكانزمات اقتصاد المخطط ومكانزمات اقتصاد

¹ قمنا باستنتاج ذلك من خلال النتائج التي قمنا بتحليلها وتأويلها في الفصل 7

السوق في آنٍ واحد، جعل كل طرف لا يزال يتعامل مع الطرف الآخر بعقلية الربب والشك التي كانت سائدة في سنوات النظام الاقتصادي الاشتراكي. فعدم التحكم في العملية الانتقالية *le processus de transition* من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق أو بالأحرى فشلها أوجد مناخ إجتماعي تشوبه الفوضى والغموض وعدم التحكم في الآليات والمكنزمات التي يستخدمها الفاعل الاجتماعي (المقاول) للعمل من أجل تحقيق استراتيجيته أو رؤاه المستقبلية، فيعتمد المقاول في هذا المناخ من الفوضى استراتيجيات التي قد تؤدي إلى أقل نسبة من المخاطر والخسائر. وعليه، نجد أنّ المقاول يحول أنّ يحافظ على الوضع الراهن للمؤسسة، فهذه العملية أي الحفاظ على الوضع الراهن تقلل من احتمالية الشروع في عملية نمو المؤسسة. فنتستنتج في الأخير أنّ ما قدمته الفرضية الثالثة من اجابة على التساؤل الرئيسي لموضوع دراستنا والمتمثل في التعرف على الاسباب التي تجعل المقاول يحجم على تطوير مؤسسته هي المستوى العالي من انعدام الثقة البينية بين المقاول ومؤسسات الدولة يتماشى مع النتائج التي توصلنا إليها، فالانخفاض مستوى الثقة البينية في المجتمع الجزائري، انخفاض الثقة بين الأفراد من جهة وبين الأفراد والمؤسسات، وخاصة مؤسسات الدولة، من جهة أخرى يؤثر بشكل سلبي على مستوى الاقتصاد الجزئي من خلال الأداء الاقتصادي للفاعلين وكذلك على نسبة الاستثمارات، فانعدام الثقة وانخفاضها يؤدي إلى التردد والإحجام عن الاستثمار وعلى توسيع النشاط من طرف المستثمرين الخاص.

استنادا إلى الاستنتاجات الرئيسية التي توصلت إليها دراستنا، يمكننا أن نقدم مجموعة من الاقتراحات التي من شأنها ان تعزز السلوكيات التي تؤدي إلى تنمية وتطوير المؤسسات من قبل المقاولين. فنعتقد أنّ أهم اقتراح يتمثل في ضرورة تركيز في السياسية الموجهة إلى القطاع الخاص على مرحلة ما بعد الانشاء وهي مرحلة التمكين للمؤسسات الجديدة، فلا يمكن أن تتحقق العملية التنموية التي تقوم على القطاع الخاص بوجود نسبة عالية من الاغلاق ناهيك على النسب المنخفضة من النمو الأفقي أو العمودي للمؤسسات الموجودة والنشطة. كما أنّه لا يمكن أن نضع برامج وسياسات لتطوير المؤسسات مع هذه النسبة العالية من الاغلاق، فحسب الدورة الطبيعية لحياة المؤسسة، تأتي عملية التطوير بعد ضمان استمرار وبقاء النشاط ولن يكون ذلك إلا بعد عملية التمكين. وهذا ما تبينه مستويات الانجاز المنخفضة للوكالة الوطنية لتطوير

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ANDPME، فنلاحظ حسب البيانات التي تنشرها أنّ نسبة الاقبال منخفضة إضافة إلى نسبة الإنجاز.

كما نقترح من السلطات السياسية تعزيز الروح المقاولاتية في الوسط الاجتماعي وتهيئة الفاعلين الاجتماعيين على النشاط المقاولاتي بشكل متزامن مع برامج تشجيع على النشاط المقاولاتي وذلك عن طريق مؤسسات التنشئة الاجتماعية، خاصة المؤسسة التربوية بمختلف مراحلها ووسائل الاعلام بمختلف أشكالها، حتى ينشأ جيل جديد حامل للروح وللعقلية المقاولاتية التي تؤدي إلى ظهور مؤسسات مستدامة، قادرة على التطور والنمو ومنتجة للقيمة المضافة. دون هذا النوع من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يمكن أنّ نحقق تنمية اقتصادية قائمة على مؤسسات الصغيرة والمتوسطة أي على نموذج الاقتصاد الريادي أو المقاولاتي.

كما نقترح من السلطات السياسية زرع الثقة البينية بين الفاعلين الاقتصاديين (المقاولين) ومؤسسات الدولة التي يتعامل معها، خاصة مصالح الضرائب وذلك عن طريق إصلاحات جادة وجذرية. كما نقترح إجراء إصلاحات على القطاع البنكي وذلك بإدخال النماذج الجديدة وآليات من شأنها اقتراح خدمات بنكية جديدة موجه لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة كالتمويل المصغر "La microfinance".

يعتبر هذا العمل كأى عمل أكاديمي محدود ويحمل مجموعة من النقائص، كما أنّه يفتح أبواب لأعمال مستقبلية وأفاق جديدة للتعمق أكثر في مسألة البحث. فيعتبر هذا العمل من الأعمال السوسيولوجية القليلة التي ركزت على ظاهرة الأداء الضعيف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حيث النمو والتطور في الجزائر. وعليه، فمن أجل الوصول إلى فهم أعمق لهذه الظاهر فمن الضروري أن قيام بدراسات عديدة ومقاربات مختلفة. فنعتقد أنّ قيام بدراسة طولانية "Etude longitudinale" لمجموعة من المؤسسات التي تنشأ حديثاً من أجل التعرف على مسارها والمراحل التي تمر بها، كما نعتقد أنّ دراسة حالة "Etude de cas" بمنظور مقارنة بين مؤسسات التي تعرف سيورة نمو طبيعية وبين مؤسسات تحجم وتتردد من الشروع في عملية النمو.

قائمة المراجع

قائمة المراجع

مراجع باللغة العربية

المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي، من أجل سياسة لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جوان 2002.

مسيكة بوفامة (بعداش)، رابح حمدي باشا، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، Les cahiers du CREAD، رقم 76، 2006.

موريس أنجرس، منهجية البحث في العلوم الإنسانية، تدريبات عملية، دار القصبة، الجزائر.
زكية ستي، البطالة عند الشباب، دراسة سوسيولوجية لدى الشباب البطال في الوسط الحضري لمدينة الجزائر، 2001، قسم علم الاجتماع، كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية، جامعة الجزائر، 2001.

مراجع باللغة الأجنبية

ABDOUN, R. "Le secteur industriel privé en Algérie", *Annuaire de l'Afrique du Nord*, Tome XXV, 1986, Paris, CNRS, 1988.

ABEDOU A., BOYACOU, A., LALLEMENT, M., MADOU, M. (eds.), *PME, emploi et relations sociales : France-Maghreb*, Paris, L'Harmattan, 2007.

ABEDOU, A., BOYACOU, A., LALLEMENT, M., MADOU, M. (eds.), *Entrepreneurs et PME, Approches algéro-françaises*, Paris, L'Harmattan, 2004.

ACS, Z. J. "How Is Entrepreneurship Good for Economic Growth?" *Innovations*, Vol. 1, No. 1, 2007.

ACS, Z. J. AUDRETSCH, D. B. (eds.), *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction*, London, Kluwer Academic Publishers, 2003.

ACS, Z. J., ARENIUS, P., HAY, M., MINNITI, M., *Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2004 Global Report Executive Summary*, MA: Babson College and London: London Business School, 2004.

AIDIS, R., MICKIEWICZ, T. “*Growth Expectations of Business Owners Impact of Human Capital, Firm Characteristics and Environmental Transition*,” Working Papers No. 50, Centre For The Study Of Economic And Social Change In Europe, School of Slavonic and East European Studies, University College London (SSEES,UCL). Disponible sur : http://www.ssees.ucl.ac.uk/publications/working_papers/wp50.pdf. (consulté le 16/02/2012).

AIDIS, R., MICKIEWICZ, T. *Which entrepreneurs expect to expand their businesses? Evidence from survey data in Lithuania*, Working Paper No. 723, William Davidson Institute, 2004.

AKOUN, A. ANSART, P. (dir.), *Dictionnaire de Sociologie*, Dictionnaire Le Robert/Seuil, 1999.

AKTOUF, O. *La Stratégie de l’Autruche : Post-mondialisation, management et rationalité économique*, Montréal, Les Éditions Écosociété, 2002.

ALDRICH, H. E. *Organizations and Environments*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1979.

ALDRICH, H. E. RUEF, M. *Organizations evolving*, Los Angeles,. London, New Delhi, Singapore, Thousand Oaks, Sage Publications, 1999; nouvelle éd, 2006.

ALDRICH, H. WALDINGER, R. “Ethnicity and Entrepreneurship”, *Annual Review of Sociology*, 16, 1990.

ALLALI, B. *Vision des dirigeants et internationalisation des PME*, Paris, Editions Publibook, 2005.

ANDREANI, J. C. CONCHON, F. “*méthodes d’analyse et d’interprétation des études qualitatives*”. Disponible sur : http://www.escpeap.net/conferences/marketing/2005_cp/Materiali/Paper/Fr/ANDREANI_CONCHON.pdf, (consulté le 18/04/2011).

AUDRETSCH, D. B. THURIK, A. R. “What is New about the New Economy: Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies”, *Industrial and Corporate Change*, Vol. 10, 2001.

AUDRETSCH, D. B., THURIK, A. R., "What is New about the New Economy: Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies", *Industrial and Corporate Change*, Vol. 10, 2001.

BECKERT, J. *Beyond the Market: the social foundations of economic efficiency*, (translated by HARSHAV, B.), Princeton and Oxford, Princeton University Press, 2002.

BELK, R. W. Possessions and the extended self, *The Journal of Consumer Research*, Vol. 15, No. 2, Sep., 1988.

BELOUARD, A. N., SEDER, S., "Structure du capital et performance des PME Algériennes", *La revue de l'Économie & de Management*, N°09, Octobre 2009, La Faculté des sciences économiques, commerciales et sciences de gestion de l'Université de Tlemcen. Disponible sur : <http://fseg.univ-tlemcen.dz/larevue09/Ali%20Nabil%20BELOUARD+samir%20seder.pdf>. (consulté le 28/06/2014).

BENISSAD, H. *Micro-entreprises et cadre institutionnel en Algérie*, document de travail No. 85, Centre de développement de l'OCDE, 1993.

BHATTACHARJEE, A., BONNET, J., LE PAGE, N., RENAULT, R. "Entrepreneurial motives and performance: Why might better educated entrepreneurs be less successful?", *TEPP Working Paper*, N° 2010-9, Travail, Emploi et Politiques Publiques, CNRS, 2009.

BIRLEY, S. "The Role of Networks in the Entrepreneurial Process", *Journal of Business Venturing*, Vol. 1, No. 1, 1985.

BIRLEY, S. *Entrepreneurship*, Aldershot : DARTMOUTH ; Brookfield, USA : ASHGATE, 1998.

BIRLEY, S., CROMIE, S. *Social Networks and Entrepreneurship in Northern Ireland*. Paper presented at *Enterprise in Action Conference*, Belfast, 1988. Diponible sur: <https://dspace.lib.cranfield.ac.uk/retrieve/871/SWP1093.pdf>. (consulé le 10/07/ 2014).

BOLANSKI, L. CHIAPELLO, È. *Le nouvel esprit du Capitalisme*, Paris, Éditions Gallimard, 1999.

BONNET, J. “ La dynamique entrepreneuriale du (des) territoire(s) français : entre firmes entrepreneuriales et entrepreneuriat lié à l'économie résidentielle ”, *Canadian Journal of Regional Science*, Vol. 33, Numéro spécial, 2010.

BONNET, J. “*Entrepreneurship and Economic Development*”, Working paper 2012-4, Normandie, Centre de Recherche en Économie et Management, Université de Caen Basse-Normandie, January 2012.

BOSMA, N. HARDING, R. *Global Entrepreneurship: GEM 2006 Summary Results*, U.K., London, Babson College and London Business School, 2007.

BOSMA, N. LEVIE, J. *Global Entrepreneurship Monitor, 2009 Executive Report*, The Global Entrepreneurship Monitor Consortium, 2010.

BOURDIEU, P. *Chose dites*, Paris, Editions de Minuit, 1987.

BOUTLLIER, S. UZUNIDIS, D. “L'utilité marginale de l'entrepreneur”, *Innovations*, Vol. 1, No. 13, 2001.

BOUYAKOUB, A., MADOUÏ M. (eds.) *Entreprise, entrepreneurs et gouvernance des pme-ppi : approches franco-algériennes*, Document de travail No. 13, Paris, Groupe de recherche interdisciplinaire sur les organisations et le travail (Griot), 2003.

BRAUDEL, F. *Civilisation matérielle, Économie et Capitalisme XV^e-XVIII^e siècle, Tome 2, Les jeux de l'échange*, Paris, Armand Colin, 1979.

BRUDENELL, J. F. *Enterprise modelling: the key to successful business systems integration*, PhD thesis, Melbourne, Australia, School of Information Systems, Faculty of Business and Law, Victoria University, February 2007. Disponible sur : <http://vuir.vu.edu.au/1533/1/Brudenell.pdf>, (consulté le 22/10/2008).

BRÜDERL, J., PREISENDÖRFER, P. “Network support and the success of newly founded businesses”, *Small Business Economics*, Vol. 10: 3, 1998.

BRUYAT, C. *Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation*, Thèse pour le doctorat ès Sciences de Gestion, Ecole Supérieure des Affaires, Université Pierre Mendès France (Grenoble II), 1993.

BULLE, N. "Introduction générale, l'explication de l'action sociale", *L'Année sociologique*, Vol. 55, No. 1, 2005.

CAMPBELL, D. "Variation and selective retention in socio-cultural evolution", *General Systems*, Vol. 14, 1969.

CARRIER, J. G. (Ed.). *A handbook of economic anthropology*, Cheltenham, UK, Massachusetts, USA, Edward Elgar Publishing, 2005.

Centre de Recherches pour le Développement International, *Global Entrepreneurship Monitor : Rapport Régional GEM-MOAN 2009 (Moyen Orient et Afrique du Nord)*, Canada, CRDI, 2010.

CHALLAY, F. *Histoire de la propriété*, 5^e édition, PUF, Que sais-je, 1958.

CHERKAOUI, M. "Les transitions micro-macro, Limites de la théorie du choix rationnel dans les Foundations of social theory", *Revue française de sociologie*, Vol. 44, No. 2, 2003.

CUERVO, A. RIBEIRO, D. ROIG, S. (Eds.), *Entrepreneurship, Concepts, Theory and Perspective*, Berlin Heidelberg, Springer-Verlag, 2007.

D'AMBOISE, G. BOUCHARD, S. "De l'utilisation du concept de vision dans l'étude des organisations", *Document de travail 90-02*, Québec, Faculté des Sciences de l'administration, Université Laval, janvier, 1990.

DANTIER, B. "Anticritique" de Max Weber au sujet de L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme, collection : "Les classiques des sciences sociales", Disponible sur : http://www.uqac.quebec.ca/zone30/Classiques_des_sciences_sociales/index.html. (consulté le 27/03/2008).

DANY, F. (dir.), *Cadres et entrepreneuriat, Mythes et Réalités*, édition des Cahiers du Gdr CADRES, No. 2334, 2003.

DAVIDSSON, P., DELMAR, F., WIKLUND, J. *Entrepreneurship and the Growth of Firms*, Edward Elgar Publishing, 2006.

DAVIDSSON, P., WIKLUND, J. *New Perspectives on Firm Growth*, Cheltenham, Edward Elgar, 2013.

DE COSTER, M. PICHAUT, A. *Traité de sociologie de travail*, 2^e édition, Paris, Bruxelles, De Boeck Université, 1998.

DEAN, A. S., KATZ J. A. (eds.), "International Entrepreneurship", *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, Vol. 8, 2005.

DEJARDIN, M. " L'entrepreneuriat, le territoire et les conditions de leurs dynamiques cumulatives ", *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, Vol. 2, juillet 2006.

DELMAR, F., WENNBORG, K. "Risk taking, aspiration levels and the evolution of new ventures", *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Vol. 27: 13, Article 4, 2007, p. 1. Disponible sur : <http://digitalknowledge.babson.edu/fer/vol27/iss13/4>, (consulté le 03/12/2014).

DENIEUIL, P. N. MADOU M. (éd.), *Entrepreneurs maghrébins, terrains en développement*, Paris, Tunis, IRMC-KHARTHALA, 2011.

DENZIN, N. *Sociological Methods : A Sourcebook*, cite in, L. HEATH, "Triangulation : methodology", *International Encyclopedia of the social and behavioral sciences*, Vol. 09, Unites Kingdom, Elsevier science Ltd, 2001.

DISSELKAMP, A. *L'éthique protestante de Weber*, Paris, Presse Universitaire de France, 1994.

DITTMAR, H. PEPPER, L. "To have is to be: Materialism and person perception in working-class and middle-class British adolescents", *Journal of Economic Psychology*, Vol. 15, 1994.

DITTMAR, H. *The Social Psychology of Material Possessions: To Have is to be*, UK, Prentice-Hall, 1992.

DUNKELBERG, W. G. COOPER, A. C. "Pattern of small business growth", *Academy of Management Proceedings*, 1982.

EDUARDO, G. M. "entrepreneurship and economics", *Working Paper Series*, August 2006, p. 3. Disponible sur : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=912762, (consulté le 27/12/2008).

EISENHARDT, K. M. "Building Theories from Case Study Research" *The Academy of Management Review*, Vol. 14, No. 4. Oct. 1989.

FERRIER, O. *Les très petites entreprises*, Bruxelles, de Boeck, collection Management, 2002.

FUKUYAMA, F., *Trust, the social virtues and the creation of prosperity*, Free Press Paperback Edition, 1996.

GARTNER, W. B. "Who is an Entrepreneur? Is the Wrong Question", *American journal of small business*, Vol.12, No. 4, 1988.

GILES, J. A., WILLIAMS, C. L. "Export-led Growth: A Survey of the Empirical Literature and Some Non-causality Results. Part 1", *Journal of International Trade and Economic Development*, Vol. 9, No. 3, 2000.

Grand Dictionnaire Encyclopédique Larousse, Tome 10, Librairie Larousse, 1985.

GRANOVETTER, M. "Economic action and social structure: The problem of embeddedness", *American Journal of Sociology*, Vol. 91, No. 3, November 1985.

GRANOVETTER, M. "La sociologie économique des entreprises et des entrepreneurs (traduction d'Ashveen Peerbaye et Pierre-Paul Zilio)", *Terrains & travaux*, Vol. 1, No. 4, 2003.

GRANOVETTER, M. SWEDBERG, R. *The sociology of economic life*, second edition, Colorado, Westview Press, 2001,

GREENFELD, L. *The Spirit of Capitalism, Nationalism and Economic Growth*, Cambridge, Massachusetts, and London, Harvard University Press, 2003.

GROUPE DE RECHERCHE EN ECONOMIE ET GESTION DES PME (GREPME), *Les PME : bilan et perspectives*, Paris, Presses Inter Universitaires, Economica, 1994.

GRUNEBAUM, J. O. *Private Ownership*, London, Routledge, 1987.

GUYOT, J. L. VANDEWATTYNE, J. "Ebauche d'une sociologie des logiques d'action des créateurs d'entreprises : apports théoriques, 7ème Congrès International Francophone en

Entrepreneuriat et PME, Montpellier, Association Internationale de Recherche en Entrepreneuriat et PME, 2004.

HAREL-GIASSON, F. "Faut-il vraiment avoir de la vision", *Revue Internationale de Gestion*, Vol. 20, No. 3, 1995.

HASSAM, F. *Chronique de l'économie algérienne, Vingt ans de réformes libérales 1986-2004, les chemins d'une croissance retrouvée*, L'économiste d'Algérie, 2005.

HENNI, A. *Le cheikh et le patron*, Alger, Office des Publications Universitaires (OPU), 1993.

HENNIS, W. *La problématique de Max Weber*, traduit de l'allemand par L. Deroche-Gurcel, Paris, Presse Universitaire de France, 1996.

HESSELS, J., VAN STEL, A. "Entrepreneurship, export oriented, and economic growth", *Small Business Economics*, Vol. 37, 2011.

HOANG, H., ANTONCIC, B. "Network-based research in entrepreneurship: A critical review", *Journal of Business Venturing*, Vol. 18, No. 2, 2003.

INGLEHART, R., RABIER, J. R. "La confiance entre les peuples : déterminants et conséquences.", *Revue française de science politique*, 34e année, n°1, 1984.

JANSSEN, F. *La conceptualisation de la croissance : l'emploi et le chiffre d'affaires sont-ils des critères interchangeables?* Montpellier, 7ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, 2004.

JESSUA, C. "Schumpeter, Joseph Eloys". In : DVD *ENCYCLOPÆDIA UNIVERSALIS*, édition 2009.

JULIAN, P. A., (éd.), *Les petites et moyennes entreprises (PME) : Bilan et perspectives*, Paris, Economica, 1994.

KARADENIZ, E. OZDEMIR, Ö. "Entrepreneurship in Turkey and Developing countries: a comparison of Activities, Characteristics, Motivation and Environment for Entrepreneurship" *Management of International Business and Economic Systems*, Vol. 3, No. 1, 2009.

KEISTER, L. A. (ed.), "Entrepreneurship", *Research in sociology of work*, Vol. 15, No 3-31, Elsevier, 2005.

KIRZNER, I. M. "Entrepreneurial discovery and the competitive economic process: An Austrian approach", *Journal of Economic Literature*, Vol. 35, No. 1, 1997.

KIRZNER, I. M. *Competition and Entrepreneurship*, Chicago, The University of Chicago press, 1973.

KIZABA, G. "Revue scientifique et 10 ans de recherche francophone en entrepreneuriat", *INNOVATIONS*, Vol.2, No. 24, 2006.

KLYVER, K., HINDLE, K., MEYER, D."Influence of social network structure on entrepreneurship participation—A study of 20 national cultures", *International Entrepreneurship and Management Journal*, September 2008, Vol. 4, No. 3, 2008.

KOPPL, R. (ed.), *Austrian Economics and Entrepreneurial Studies, Advances in Austrian Economics*, Vol. 6, No. 9-37, Elsevier Studies Ltd, 2003.

LANDSTROM, H. *Pioneers in Entrepreneurship and Small Business Research*, Boston, Springer Science & Business Media, Inc., 2005.

LE PAGE, H. *Pourquoi la propriété*, paris, Hachette, 1985.

LE VAN-LEMES, L. "L'éternel retour du nouvel entrepreneur", *Revue Française de Gestion*, septembre - octobre 1988.

LERNER, J., SHOAR, A. (eds.), *International Differences in Entrepreneurship*, National Bureau of Economic Research, Chicago, University of Chicago Press, 2010.

LIABES, D. *Capital privé et patrons d'industrie en Algérie 1962-1982, proposition pour l'analyse de couches sociales en formation*, Alger, Centre de recherche en économie appliquée –CREA-, sans date.

LIABES, D. *Étude sur l'industrie privée, actualité du secteur privé industriel, essai d'actualisation 69-79*, Alger, Institut National d'Étude et d'Analyse pour la Planification – INEAP-, Ministère de la Planification et de l'Aménagement du territoire, 1980.

MADOUI, M. *Entreprises et entrepreneurs en Algérie et dans l'immigration, essai de sociologie économique*, Paris, Khartala, 2012.

MALCHOW-MØLLER, N. SCHJERNING, B. SØRENSEN, A. "Entrepreneurship, Job Creation, and Wage Growth", Working paper No. 2009-01, Centre for Applied Microeconometrics, Department of Economics, University of Copenhagen. Disponible sur : <http://www.econ.ku.dk/CAM/> (consulté le 26/04/2012).

MARCHESNAY, M. "Petite entreprise et entrepreneur", article 119. In : *Encyclopédie de Management*, tome 2, Paris, Vuibert, 1993.

MARX, K. *LE CAPITAL, Critique de l'économie politique*, livre premier "Le développement de la production capitaliste", (traduction : J. ROY), Paris, Édition sociales, 1977.

MATTILA, J. IKÄVALKO, M. "Participative Strategy Process in a Professional Organization and the Concept of Psychological Ownership", *Reykjavik, Iceland: Paper presented at the 17th Nordic Conference on Business Strategies.*, Aout 2003.

Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise, *Rapport sur l'état des lieux de la PME-PMI*, Alger, 2000.

Ministère de la PME & l'Artisanat, *Bulletin 2004, 2005, 2006, 2007, 2008*, Disponible sur : <http://www.pmeart-dz.org>, (consulté le 08/01/2009).

Ministère des PME-PMI, *Actes des assises nationales de la PME*, Alger, janvier 2004.

Ministère des PME-PMI, *Bulletin d'information économique N°6, N°10 et N°14. N°12, No 6, No 10, No12, No 14 et No15.* <http://www.pmeart-dz.org>.

Ministère des PME-PMI, *Rapport sur l'état des lieux du secteur de la PME-PMI*, Alger, juillet 2000.

Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement, *Bulletin d'information statistique de la PME*, 1er semestre 2013.

MINTZBERG, H. WATERS, J. A. "Of Strategies, Deliberate and Emergent", *Strategic Management Journal*, Vol. 6, 1985.

MITCHELL, J. R., SHEPHERD, D. A. "Afraid of opportunity: the effects of fear of failure on entrepreneurial action", *Frontiers of Entrepreneurship Research*: Vol. 31: 6, Article 1, 2011. Disponible sur : <http://digitalknowledge.babson.edu/fer/vol31/iss6/1>. (Consulté le 10/12/2014).

MONKS, R. MINOW, N. *Corporate Governance*, 3rd edition, Oxford, Blackwell Business Press, 2004.

NORDQVIST, M. *Understanding the role of ownership in strategizing: a study of family firms*, JIBS Dissertation Series, Sweden, Jönköping International Business School, 2005.

Office National des Statistiques (ONS), *Population RGPH2008*, Population résidente des ménages ordinaires et collectifs (MOC) selon la wilaya de résidence et le sexe et le taux d'accroissement annuel moyen (1998-2008). Disponible sur : http://www.ons.dz/IMG/pdf/pop1_national.pdf. (consulté le 23/12/2012).

Office National des Statistiques, *Collection statistique No. 55*, Alger, Office National des Statistiques, 1991.

Office National des Statistiques, *Enquête Emploi auprès des Ménages 2011*, Collections Statistiques No. 173, Série S : Statistiques Sociales, ONS, Alger, Juillet, 2012.

Office National des Statistiques, *Revue collections statistiques : Industrie privée nationale 1984-1987*, No. 14, Office National des Statistiques, Avril 1989.

Organization for Economic Co-operation and Development, *SMEs, Entrepreneurship and Innovation*, Paris, OECD, 2010.

PARKER, S. (Ed.), *The Life Cycle of Entrepreneurial Ventures*, New York, Springer Science+Business Media, Inc, 2006.

PENEDER, M. "The meaning of entrepreneurship: towards a modular concept", *Working Paper Series*, March 2006. Disponible sur : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=894401, (consulté le 21/02/2008).

PENEFF, J. *Industriels Algériens*, Paris, CNRS, 1981.

PENROSE, E. T. *Facteurs, conditions et mécanismes de la croissance de l'entreprise*, Paris, Editions Hommes et Technique, 1963.

PERRET, V. "La gestion du changement organisationnel : Articulation de représentations ambivalentes", Article (recherche aboutie) présenté à la 5e Conférence internationale de management stratégique, Lille, 13, 14 et 15 mai 1996.

PETTIGREW, A. THOMAS, H. and WHITTINGTON, R. (eds.) *Handbook of Strategy and Management*, London, Sage Publications, 2002.

PINARD, R. POTVIN, P. ROUSSEAU, R. "le choix d'une approche méthodologique mixte de recherche en éducation", *Recherches Qualitatives*, Vol. 24, 2004.

POLANYI, K. *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps* (trad. Franç.), Paris, Gallimard, 1983.

PORTER, E. M. "What is Strategy", *Harvard Business Review*, Vol. 74, No. 6, November-December, 1996.

PORTER, E. M. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, Free Press, New York, 1988.

POUPART, DESLAURIERS, GROULX, LAPERRIERE, MAYER, PIRES, [Groupe de recherche interdisciplinaire sur les méthodes qualitatives] (dir.), *La recherche qualitative, enjeux épistémologiques et méthodologiques*, Première partie : Épistémologie et théorie. Montréal, Gaëtan Morin, 1997.

PROUDHON, P. J. *Théorie de la propriété*, 1862, une édition électronique réalisée par les classiques des sciences sociales, p 106. Disponible sur : http://classiques.uqac.ca/classiques/Proudhon/theorie_de_la_propriete/theorie_de_la_propriete.pdf, (consulté le 08/12/2007).

REIX, F. "L'ancrage territorial des créateurs d'entreprises aquitains : entre encastrement relationnel et attachement symbolique", *Géographie, économie, société*, Vol. 10, No. 1, 2008.

RITZER, G. *Sociological Theory*, 5th edition, New York, McGraw-Hill, 2000.

RUDMIN, F.W. (Ed.), *To have possessions: A handbook on ownership and property*, California, USA, Select press, 1991.

RUEF, M., LOUNSBURY M. (eds.), “ The Sociology of Entrepreneurship”, *Research in the Sociology of Organizations*, Vol. 25, No.1–29, Elsevier Ltd., 2007.

RUGHASE, O. G. *Identity and Strategy: How Individual Visions Enable the Design of a Market Strategy that Works*, UK, USA, Edward Elgar Publishing, 2006.

SADEQ, T. Z. SETTI, “Effects of entrepreneurs’ networking with national values on job growth expectations: a two-level analysis for the MENA region and Denmark”, *International Journal of Business and Globalisation*, Vol. 11, No. 4, 2013.

SANTARELLI, E. (ed.), *Entrepreneurship, Growth and Innovation: The Dynamics of Firms and industries*, New York, Springer Science + Business Media,inc., 2006.

SARTE, J. P. *L’être et le Néant, Essai d’ontologie phénoménologique*, Paris, Gallimard, 1943.

SCHUMPETER, J. A. *Capitalisme, Socialisme et Démocratie*, p 93. Disponible sur : http://classiques.uqac.ca/classiques/Schumpeter_joseph/capitalisme_socialisme_demo/capitalisme_socialisme1.pdf. (consulté le 08/11/2009).

SCHUMPETER, J. A. *la théorie de l’évolution économique, Recherches sur le profit, le crédit, l’intérêt et le cycle de la conjoncture*, chapitre I à III, une édition électronique réalisée à partir de la traduction française de 1935, les classiques des sciences sociales. Disponible sur : http://classiques.uqac.ca/classiques/Schumpeter_joseph/theorie_evolution/theorie_evolution.html, (consulté le 29/10/2009).

SELLAMI, A. *Petite Moyenne Industrie et développement économique*, Alger, entreprise nationale du livre, 1985.

SEXTON, D.L., SMILOR, R.W. (Eds.), *The Art and Science of Entrepreneurship*, Cambridge, MA: Ballinger, 1986.

SHANE, S. *Cultural influences on national rates of innovation*, (1993).

SMELSER, N. J. BALTES, P. B. (eds.), *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*, Vol. 17, Elsevier science Ltd, 2001.

SMELSER, N. J. SWEDBERG, R. (eds.), *The handbook of economic sociology*, Princeton, New York, Princeton university press, Russell sage foundation, 1994.

SMITH, A. *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations : Les grands thèmes*, une édition électronique réalisée à partir de la traduction française de 1776, les classiques des sciences sociales, Disponible sur : http://classiques.uqac.ca/classiques/Smith_adam/richeesse_des_nations_extraits/richeesse_nations_extraits.pdf, (consulté le 08/12/2007).

SOMEKH, B. LEWIN, C. (éds.), *Research methods in the social sciences*, London, California, New-Delhi SAGE Publications, , 2005.

STAFFORD, J. BODSON, P. *L'analyse multivariée avec SSPS*, Québec, Presses de l'Université de Québec, 2006.

STEINER, P. *La sociologie économique*, Paris, Édition La Découverte, 2005.

STOREY, D. J. *Understanding the Small Business Sector*, London, International Thomson Business Press, 1994.

STOREY, D.J. *Understanding the Small Business Sector*, London, International Thomson Business Press, 1994.

TERJESEN, S., SZERB, L. "Dice thrown from the beginning? An empirical investigation of determinants of firm level growth expectations", *Estudios de Economía*, Vol. 35, No. 2, Dec. 2008.

The World Bank, *The World Bank Annual Report 2003, Financial Statements and Appendixes*, Vol. 2, The World Bank Washington, D.C, p. 155. Disponible sur: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/13930/270000PAPER0English0WBAR0vol.02.pdf?sequence=1> (consulté le 28/06/2014).

THORNTON, P. H. "The sociology of entrepreneurship", *Annual Reviews of Sociology*, Vol. 25, 1999.

THURIK, A. R., CARREE, M. A., VAN STEL, A., AUDRETSCH, D. B. "Does self-employment reduce unemployment?" *Journal of Business Venturing*, Vol. 23, 2008.

TORRES, O. *Essai de théorisation de la gestion de la PME, de la mondialisation à la proximité*, habilitation à diriger des recherches en science de gestion (HDR), Normandie, Université de Caen Basse – Normandie, 2004.

TORRES, O. *PME de nouvelles approches*, Paris, Éd. Economica, 1998.

VAN CAILLIE, D. *la PME et l'entreprise familiale*, séminaire organisé par l'Université de Liège, Faculté d'Économie, de Gestion et de Sciences Sociales, École d'Administration des Affaires (E.A.A.), Service de Diagnostic et Contrôle de l'Entreprise, 1999. Disponible sur : <http://orbi.ulg.ac.be/bitstream/2268/37992/1/1999%20-%20PME.PDF>, (consulté le 02/02/2007).

WALLERSTEIN, I. "L'Occident, le capitalisme et le système-monde moderne", *Sociologie et sociétés*, Vol. 22, No. 1, Montréal, PUM, avril 1990.

WALLERSTEIN, I. *Le capitalisme historique*, Paris, Édition La Découverte, 1985.

WEBER, M. *Économie et société, Tome II, « L'organisation et les puissances de la société dans leur rapport avec l'économie »*, Paris, Pocket, collection AGORA, 1995.

WEBER, M. *Economie et société, T 1*, Paris, Pocket, 1995.

WEBER, M. *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme (1904-1905)*, document produit en version numérique par Jean-Marie Tremblay, collection : "Les classiques des sciences sociales". Disponible sur : http://www.uqac.quebec.ca/zone30/Classiques_des_sciences_sociales/index.html, (consulté le 23/12/2009).

WESTLEY, F. R. MINTZBERG, H. "Visionary leadership and strategic management", *Strategic Management Journal*, Vol. 10, No. Spécial, 1989.

Y. ALGAN, P. CAHUC, Peut-on construire une société de confiance en France? Disponible sur : http://econ.sciencespo.fr/sites/default/files/file/yann%20algan/Construire%20une%20societe%20de%20confiance_Albin%20Michel.pdf. (consulté le 15/12/2014).

ZELIZER, V. "Beyond the polemics on the market: Establishing a theoretical and empirical agenda", *Sociological Forum*, Vol. 3, No. 4, 1988.

ZIMMER, C. ALDRICH, H. "Resource Mobilization Through Ethnic Networks: Kinship and Friendship Ties of Shopkeepers in England", *Sociological Perspectives*, Vol. 30, No. 4 (October), 1987.

الملاحق



N° d'étude ID	رقم المشروع	GEM 2009 - 32441	Resp. No.	رقم المجيب		
Code de l'Interviewer.	رقم الباحث		Durée de Interview	مدة المقابلة		
No. de Série	رقم الأستمارة		Reference No	رقم المرجع		

The Nielsen Company	شركة نيلسن
Nom du répondant:	اسم المجيب:
Address:.....	العنوان:
Ville:	المدينة:
Pays:	البلد:
No.de Tel:	رقم الهاتف:
Nom et code de l'enquêteur :	رقم و اسم الباحث:
Date de l'Interview:.....	تاريخ البحث:

QUOTA CONTROLS

GENDER	النوع	Code الكود
Homme	ذكر	1
Femme	انثى	2

AGE	العمر	Code الكود
18-24 ans	سنة 24-18	1824
25-34 ans	سنة 34-25	2534
35-44 ans	سنة 44-35	3544
45-54 ans	سنة 54-45	4554
55-64 ans	سنة 64-55	5564

Zone de Residence	مكان الإقامة	Code الكود
Urban	الحضر	1
Rural	الريف	2

Bonjour / Bonsoir. Je m'appelle _____ je travaille chez Nielsen, une societe indépendante d'études de marché.Nous menons actuellement une étude qui a pour but de comprendre les comportements des individus, ainsi que leurs opinions en ce qui concerne les activités entrepreneuriales des individus dans la région

Votre opinion est extrêmement importante pour nous, et nous aidera à comprendre la densité du marché et avoir une vision plus claire concernant les tendances actuelles en entrepreneuriat.

Vous avez été sélectionné au hasard, parmi d'autres pesonnes, afin de participer à ce sondage.

Vos réponses seront analysées avec d'autres réponses, et non de manière individuelle. De même, votre identité ne sera pas communiquée.

L'entretien durera environ 20 à 30 minutes. Pouvez-vous nous consacrer ce temps?

Je désire insister sur le fait que nous ne vendons rien. Il s'agit uniquement d'une étude du marché.

صباح/مساء الخير. اسمي _____ و نخدم مع نيلسن ، هي شركة مستقلة مختصة في دراسات السوق. رانا نديرو دراسة تهدف الى فهم تصرفات الناس و أفكارهم حول ما يخص النشاطات التجارية في المنطقة .

رأيك يهمننا كثيرا و يساعدنا على فهم حجم السوق و يعطينا فكرة على الأحوال العامة لأنشطة المقاولين حاليا.

تم اختيارك بالصدفة ، من بين وندوخرين باش تشارك في هذه الدراسة.

اجاباتك رايحين ندرسوها مع أجبات اناس وندخرين ومنتكنش مدرسة بصفة شخصية. مدة المقابلة تتراوح ما بين 20 الى 30 دقيقة، فهل تعطينا هذه المدة من وقتك؟

فقط حاب ناكذ على حاجة ، حنا مانبيعو والو، حنا يهمننا فقط دراسة السوق .(باش يدرسو السوق)

DONNÉES DEMOGRAPHIQUES REQUISES – Echantillon Intégral	المعطيات الديموغرافية المطلوبة - مثال كامل – أطلب لكل
– Demander à tous	

A	Coder le sexe du répondant	حدد جنس الشخص	Code	Route
	Masculin	رجل	1	
	Feminin	امراة	2	
	Ne sait pas	لا يعرف	8	
	Refuse	يرفض	9	

B	Quel âge avez-vous ? Ne pas lire la liste	شحال في عمرك؟ لا تقرأ القائمة			
	Coder l'âge exact au moment de l'interview	حدد العمر بالضبط في يوم المقابلة			
	Ne sait pas	لا يعرف	9	9	8
	Refuse	يرفض	9	9	9

C	Si le répondant refuse de donner son âge actuel, posez les questions suivantes. Ne pas demander si le répondant a donné une réponse à la QB, sinon allez à la QC1 : Je vais maintenant vous lire une liste de groupes d'âge. Pouvez-vous choisir le groupe d'âge auquel vous appartenez ? <u>LIRE LA LISTE</u>	إذا يرفض المجيب اعطاء عمره الحالي، اطرح الأسئلة التالية : لا تسأل إذا أجاب على السؤال ب، اذهب إلى C1 : رايح نقرأ مجموعة من الأعمار المختلفة. تقدر تعطيني المجموعة اللي فيها عمرك ؟ اقرأ القائمة	Code الكود	Route المسار
	Inférieur à 18	أقل من 18	1017	TERMINER
	18-24	24-18	1824	
	25-34	34-25	2534	
	35-44	44-35	3544	
	45-54	54-45	4554	
	55-64	64-55	5564	
	65-99	99-65	6599	TERMINER
	Refus	رفض	9	TERMINER

C1.	Pouvez-vous me dire si vous êtes citoyen Algerien ? Avez-vous la nationalité locale?	انت مواطن جزائري؟ هل عندك جنسية محلية؟			
			Code	Route	
	Oui, j'ai la nationalité	نعم، عندي الجنسية	1		
	Non, je n'ai pas la nationalité	لا، ما عنديش جنسية	2	TERMINER	

C2.	Pouvez-vous me dire si vous êtes résident en Algerie ou un visiteur ? Expliquer si nécessaire : Pour être considéré comme résident, vous devez avoir vécu pendant plus de 6 mois en Algerie .	انت مقيم في الجزائر ولا جيت زائر؟ اشرح اذا استلزم الأمر: باش تعتبر مقيم، لازم تكون عشت في الجزائر على الأقل 6 أشهر في الجزائر.			
			Code	Route	
	Résident	مقيم	1		
	Non-résident	غير مقيم	2	TERMINER	

C3.	Pouvez-vous me dire quel est le type de résidence dans lequel vous vivez ? Exclure tous les repondants n'ayant pas une residence « habituelle », comme les cités universitaires, maisons de retraite, hotels, etc.	تقدر تقوللي واش هو نوع الإقامة اللي تعيش فيها؟ اقصاء كل المقيمين الذين ليس عندهم إقامة "عادية"، مثل الأحياء الجامعية، ديار العجزة، الفنادق،... الخ			
			Code	Route	
	Appartement	شقة	1		
	Villa	فيلا	2		
	Maison en zone rurale	دار في الريف	3		
	Maison de famille	دار عائلية	4		
	Autre (Préciser)	أخرى "حدد"	5	Terminer	

D.	Lequel de ce qui suit décrit le mieux le statut de votre emploi principal ? Lire la liste	من بين هذه الخدمات، وشنو هي الي قريبة من خدمتك الرئيسية؟ اقرأ القائمة	Code	Route
	Actuellement employé à plein temps	نخدم طول النهار	1	Aller a d1
	Actuellement employé à temps partiel	نخدم نص نهار	2	Aller a d1
	Actuellement employé à mon propre compte	نخدم عند روجي	3	Aller a d2
	Actuellement à la recherche d'un emploi	نحوس على خدمة	4	Aller a d2
	Je ne suis pas actuellement employé par ce que je suis retraité ou invalide/handicapé	مانخدمش خاطرش أنا متقاعد أو معطوب حرب/معوق	5	Aller a d2
	Je suis étudiant	أنا طالب	6	Aller a d2
	Je m'occupe de ma maison à plein temps	نقوم بالعيلة نهار كامل	7	Aller a d2
	Autre	آخر	8	Aller a d2
	Ne sait pas	لا أعرف	98	Aller a d2
	Refuse	رفض	99	Aller a d2

D1	En tant qu'employé quel est le type d'environnement dans lequel vous travaillez ? (LIRE LA LISTE)	انت كخدام، وشنو هو نوع المكان اللي تخدم فيه؟ (اقرأ القائمة)	Code الكود	Route المسار
	Secteur public/gouvernement	قطاع عام/ عند الدولة	1	
	Entreprise privée- micro entreprise (moins de 10 travailleurs)	شركة خاصة يعني بريفي- صغيرة بزاف (أقل من 10 خدامين)	2	
	Secteur privé –petite entreprise (entre 10 et 50 travailleurs)	قطاع خاص – شركة صغيرة (بين 10 و 50 خدام)	3	
	Secteur privé –moyenne entreprise (entre 50 et 249 travailleurs)	قطاع خاص – شركة متوسطة (بين 50 و 249 خدام)	4	
	Secteur privé –grande entreprise (plus de 250 travailleurs)	قطاع خاص – شركة كبيرة (أكثر من 250 خدام)	5	
	Travailleur non rémunéré dans une entreprise familiale	خدام ماشي خالص في شركة عائلية	6	
	Ne sait pas (Ne pas lire)	لا يعرف (لا تقرأ)	8	
	Refuse (Ne pas lire)	رفض (لا تقرأ)	9	

D2	Si vous deviez donner votre préférence, préféreriez vous être un employé du secteur public/gouvernement, employé dans une petite entreprise du secteur privé, employé dans une entreprise moyenne ou grande du secteur privé ou propriétaire de votre propre entreprise ?(LIRE LA LISTE uniquement si nécessaire) UNE SEULE REPONSE SEULEMENT	إذا كان تقدر تختار تفضل تكون خدام في القطاع العام/ تاع الدولة، ولا خدام في شركة صغيرة/متوسطة ولا كبيرة تاع القطاع الخاص، ولا عندك شركة تاعك؟ (اقرأ القائمة فقط إذا تلزم الأمر). أعطي جوابا واحدا فقط.	Code الكود	Route المسار
	Employé du secteur public /gouvernement	خدام في القطاع العام/تاع الدولة	1	
	Employé dans une petite entreprise du secteur privé	خدام في شركة صغيرة تاع القطاع الخاص	2	
	Employé dans une moyenne à grande entreprise du secteur privé	خدام في شركة متوسطة الى كبيرة في القطاع الخاص	3	
	Propriétaire de ma propre entreprise	نملك شركة خاصة بيا	4	
	Ne sait pas (Ne pas lire)	لا يعرف (لا تقرأ)	8	
	Refuse (Ne pas lire)	رفض (لا تقرأ)	9	

E.	Combien de personnes représentent les membres permanents de votre ménage, y compris vous-même (Ne pas lire la liste ou d'ordre valide) Enregistrer les chiffres en commençant par le zeros	شحال نتوما في الدار، وأحسب نفسك معهم؟ (لا تقرأ القائمة) سجل الأرقام بداية بالصفر		
	Ecrire le nombre actuel des membres du ménage	اكتب عدد الأشخاص في المنزل		
	Ne sait pas (Ne pas lire)	لا يعرف (لا تقرأ)	9	8
	Refuse (Ne pas lire)	رفض (لا تقرأ)	9	9

E1.	Combien de personney a-t-il dans votre maison et qui ont entre 18 ans et 64 ans, y compris vous-même(Ne pas lire la liste ou d'ordre valide) Enregistrer en commençant par zero	شحال كاين في عابلتك اللي في عمرهم ما بين 18 سنة و 64 سنة، و انت معاهم(لا تقرأ القائمة) سجل بداية بالصفر		
	Entrer le nombre actuel des membres du ménage de plus de 18 ans	أكتب عدد أفراد العائلة الذين عمرهم 18 سنة أو أكثر		
	Ne sait pas (Ne pas lire)	لا يعرف (لا تقرأ)	9	8
	Refus (Ne pas lire)	يرفض (لا تقرأ)	9	9

F.	Je vais vous lire maintenant une liste de tranches de revenus. Laquelle de ces dernières décrit le mieux le revenu annuel moyen de tous les membres de votre ménage, Y compris vous-mêmes ?	سوف أقرأ لك قائمة بمستويات دخل مختلفة، فضلاً أخبرني أفضل مستوى يعبر عن الدخل السنوي الكلي لكل الأشخاص الذين يعيشون في بيتك بما فيهم ذلك أنت؟	Code	Route
	Moins que 120,000 DA	أقل من 120.000 دج	1	
	120,001 - 240,000 DA	120.001 – 240.000 دج	2	
	240,001 - 360,000 DA	240.001 – 360.000 دج	3	
	360,001 - 480,000 DA	360.001 – 480.000 دج	4	
	480,001 - 600,000 DA	480.001 – 600.000 دج	5	
	600,001 – 720,000 DA	600.001 – 720.000 دج	6	
	720,001 - 840,000 DA	720.001 – 840.000 دج	7	
	840,001 – 960.000 DA	840.001 – 960.000 دج	8	
	960,001 – 1.200.000 DA	960.001 – 1.200.000 دج	9	
	1.200,001 – 1.560,000 DA	1.200.001 – 1.560.000 دج	10	
	Plus que 1.560,000 DA	أكثر من 1.560.000 دج	11	
	Ne sais pas	لا أعرف	98	
	Refuse	رفض	99	

G.	Quel est votre niveau d'éducation? (LIRE LA LISTE SI NECESSAIRE)	واشنو هو مستوى القرايا تاعك؟ (اقرأ القائمة إذا تلزم الأمر)	Code الكود	Route المسار
	Illitré	ولاً واحد	1	
	Pas d'éducation officielle mais lit et écrit	ماقرينش في مدرسة، بصح نعرف نكتب و نقرا	2	
	Elémentaire partiel	شويا أبتدائي	3	
	Elémentaire complétée	كملت الأبتدائي	4	
	Collège partiel	شويا متوسط	5	
	Collège complétée	كملت المتوسط	6	
	Secondaire partiel	شويا ثانوي	7	
	Secondaire complétée	كملت الثانوي	8	
	Collège technique partiel	شويا في المدرسة التقنية	9	
	Collège technique complétée	كملت المدرسة التقنية	10	
	Université partiel	شويا في الجامعة	11	
	Université complétée	كملت الجامعة	12	
	Etudes supérieur partiel	شويا تعليم عالي	13	
	Etudes supérieur Complétée	كملت التعليم العالي	14	
	Je ne sais pas (NE PAS LIRE)	لا يعرف (لا تقرأ)	98	
	Refuse (NE PAS LIRE)	رفض (لا تقرأ)	99	

H	Quel est le nom de la ville ou du village où vous vivez ?	واشنو اسم المدينة ولا القرية اللي تعيش فيها ؟		
	Marquer le nom de la ville ou du village mentionné par le répondant.....	سجل اسم المدينة أو القرية التي ذكرها المحيبي.....		
	Non applicable, ne vit pas dans une ville ou a un village	لا ينطبق، لا يعيش في مدينة أو قرية	99997	
	Ne sais pas	لا يعرف	99998	
	Refuse	رفض	99999	

I.	L'enquêteur doit fournir le nom de la wilaya dans laquelle vit le répondant. Quand cette information ne peut pas être introduite par L'enquêteur, ce dernier devra poser les questions suivantes au répondant : Quel est le nom de la wilaya où vous vivez ?	على الباحث أن يعطي اسم المنطقة التي يعيش فيها المجيب. عندما لا تكون الإجابة متوفرة عند الباحث ، على هذا الأخير أن يطرح الأسئلة التالية: واشنو هو اسم الولاية التي تعيش فيها؟	Code	
	CHLEF	شلف	1	
	BEJAIA	بجاية	2	
	BLIDA	بليدة	3	
	BOUIRA	بويرة	4	
	TIZI OUZOU	تيزي وزو	5	
	ALGER	الجزائر	6	
	DJELFA	جلفة	7	
	MEDEA	مديّة	8	
	BOUMERDES	بومرداس	9	
	TIPAZA	تيبازة	10	
	AIN DEFLA	عين الدفلة	11	
	OUM EL BOUAGHI	أم البواقي	12	
	BATNA	باتنة	13	
	BISKRA	بسكرة	14	
	TEBESSA	تبسة	15	
	JIJEL	جيجل	16	
	SETIF	سطيف	17	
	SKIKDA	سكيكدة	18	
	ANNABA	عنابة	19	
	GUELMA	قالمّة	20	
	CONSTANTINE	قسنطينة	21	
	M SILA	مسيّلة	22	
	B.B.ARRERIDJ	برج بوعريرج	23	
	EL TARF	الطارف	24	
	KHENCHELA	خنشلة	25	
	SOUK AHRAS	سوق أهراس	26	
	MILA	ميلة	27	
	BECHAR	بشار	28	
	TLEMCEN	تلمسان	29	
	TIARET	تيارت	30	
	SAIDA	سعيدة	31	
	SIDI BEL ABBES	سيدي بلعباس	32	
	MOSTAGANEM	مستغانم	33	
	MASCARA	معسكر	34	
	ORAN	وهران	35	
	EL BAYADH	البيض	36	
	TINDOUF	تيندوف	37	
	TISSEMSILT	تسمسيلت	38	
	NAAMA	نعامة	39	
	AIN TEMOUCHENT	عين تموشنت	40	
	RELIZANE	غليزان	41	
	ADRAR	أدرار	42	
	LAGHOUAT	لفواط	43	
	TAMANRASSET	تمنراست	44	
	OUARGLA	ورقلة	45	
	ILLIZI	إليزي	46	
	EL OUED	الواد	47	
	GHARDAIA	غرداية	48	
	Ne sais pas	لا أعرف	99998	
	Refus	رفض	99999	

K	Comment décrire le lieu où vous vivez?	كيف تصف المكان الذي تعيش فيه؟	Code الكود
	Ville/Urbain	مدينة/حضري	1
	Village/rural	الريف/ريفي	2
	Ne sait pas	لا يعرف	98
	Refus	رفض	99

J.	Enqueteur : Noter le numero de la Grille correspondant au repondantNe pas demander	سجل الفئة التي ينتمي إليها المجيب لا تسأل	Code الكود
	18 à 24 Urbain Feminin	18 إلى 24 حضري مؤنث	1
	25 à 34 Urbain Feminin	25 إلى 34 حضري مؤنث	2
	35 à 44 Urbain Feminin	35 إلى 44 حضري مؤنث	3
	45 à 54 Urbain Feminin	45 إلى 54 حضري مؤنث	4
	55 à 64 Urbain Feminin	55 إلى 64 حضري مؤنث	5
	18 à 24 Urbain Masculin	18 إلى 24 حضري مذكر	6
	25 à 34 Urbain Masculin	25 إلى 34 حضري مذكر	7
	35 à 44 Urbain Masculin	35 إلى 44 حضري مذكر	8
	45 à 54 Urbain Masculin	45 إلى 54 حضري مذكر	9
	55 à 64 Urbain Masculin	55 إلى 64 حضري مذكر	10
	18 à 24 Rural Feminin	18 إلى 24 ريفي مؤنث	11
	25 à 34 Rural Feminin	25 إلى 34 ريفي مؤنث	12
	35 à 44 Rural Feminin	35 إلى 44 ريفي مؤنث	13
	45 à 54 Rural Feminin	45 إلى 54 ريفي مؤنث	14
	55 à 64 Rural Feminin	55 إلى 64 ريفي مؤنث	15
	18 à 24 Rural Masculin	18 إلى 24 ريفي مذكر	16
	25 à 34 Rural Masculin	25 إلى 34 ريفي مذكر	17
	35 à 44 Rural Masculin	35 إلى 44 ريفي مذكر	18
	45 à 54 Rural Masculin	45 إلى 54 ريفي مذكر	19
	55 à 64 Rural Masculin	55 إلى 64 ريفي مذكر	20

L.	Quel est votre statut matrimonial?	ما هي حالتك الاجتماعية ؟	Code الكود
	Célibataire, ne me suis jamais marié	عازب / عازبة	1
	Marié	متزوجة / متزوج	2
	Divorcé	مطلقة / مطلق	3
	Veuf	أرملة / أرملة	4
	Refuse	رفض	99

KISCH GRID

M.	Marquer les noms	Genre		Est-ce que (nom de la personne) est actuellement présente dans la maison (هل (أذكر اسم الشخص) متواجد حاليا في البيت ؟		AGE (en ordre décroissant). De la question E1, noter uniquement membres ayant 18 ans et +		Numéro de serie du ménage الرقم التسلسلي لكل منزل									
Num. de série.	Noms des membres de la famille	Masculin	Féminin	Oui	Non			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
الرقم التسلسلي	أسماء أفراد العائلة	ذكر	أنثى	نعم	لا	السن (بالترتيب التنازلي) من QE1 إلى أعمارهم 18 سنة أو أكثر											
01		1	2	1	2			1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
02		1	2	1	2			2	1	2	1	2	1	2	1	2	1
03		1	2	1	2			1	2	3	1	2	3	1	2	3	1
04		1	2	1	2			3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
05		1	2	1	2			2	3	4	5	1	2	3	4	5	1
06		1	2	1	2			4	5	6	1	2	3	4	5	6	1
07		1	2	1	2			6	7	1	2	3	4	5	6	7	1
08		1	2	1	2			2	3	4	5	6	7	8	1	2	3
09		1	2	1	2			7	8	9	1	2	3	4	5	6	7
10+		1	2	1	2			3	4	5	6	7	8	9	10	1	2

1	(NE PAS LIRE LA LISTE DES REPONSES ; UNE SEULE REPONSE POUR CHAQUE QUESTION) Lequel de ce qui suit s'applique à votre cas ? LIRE SI NECESSAIRE : Ce qui suit s'applique t'il à vous ?	(لا تشير إلى قائمة الإجابات: إجابة واحدة فقط) من الأمور التالية ماهي التي تنطبق عليك؟ اقرأ إذا لزم الأمر: مما يلي هل ينطبق عليك؟	Oui نعم	Non لا	Ne sait pas لا أعرف	Refuse رفض
1a	Seul(e) ou avec d'autres personnes, vous êtes actuellement en train d'essayer de créer un nouveau business/affaire, une nouvelle entreprise, y compris une activité à votre compte, ou la vente de biens ou services.	وحدك ولا مع أشخاص واحدوخرين، أنت تحاول حاليا في إنشاء أعمال جديدة، شركة خاصة، بما فيها نشاط على حسابك، أو بيع سلع وخدمات.	1	2	8	9
1b	Seul(e) ou avec d'autres personnes, vous êtes actuellement en train de monter un nouveau business ou de créer une nouvelle entreprise pour le compte de votre employeur, ce qui fait partie de votre mission courante de salarié.	وحدك ولا مع أشخاص واحدوخرين فأنت الآن في طور تأسيس شركة جديدة أو إنشاء أعمال تجارية جديدة لمصلحة رب العمل، التي هي جزء من مهمة كموظف الحالي	1	2	8	9
1c	Seul (e) ou avec d'autres personnes, vous êtes actuellement propriétaire d'une entreprise que vous aidez a géré, ou vous êtes propriétaire d'une entreprise à votre compte, ou vous vendez des biens ou services.	وحدك ولا مع أشخاص واحدوخرين فأنت مالك الشركة حاليا أنك تمكنت من مساعدة، أو لديك عمل تجاري في حسابك، أو بيع السلع أو الخدمات	1	2	8	9
1d	Au cours des trois dernières années, vous avez personnellement apporté des capitaux dans une entreprise montée par quelqu'un d'autre que vous. Ceci n'inclut pas néanmoins l'achat d'actions ou les placements financiers.	على مدى السنوات الثلاث الماضية، قمت شخصيا بإحضار رأس مال في شركة أنشئت من قبل شخص آخر غيرك، هذا لا يعمل شراء أسهم أو استثمارات مالية	1	2	8	9
1e	Seul(e) ou avec d'autres personnes, vous envisagez de commencer un nouveau business, incluant n'importe quel type de business pour votre compte dans les trois prochaines années.	وحدك ولا مع أشخاص واحدوخرين راك تخطط لبدء أعمال تجارية جديدة، بما في ذلك أي نوع من الأعمال التجارية لحسابك خلال السنوات الثلاث المقبلة.	1	2	8	9
1f	Au cours des douze derniers mois, vous avez vendu, fermé, interrompu ou abandonné un business, une activité où vous étiez à votre compte, ou une activité de vente de biens ou de services.	على مدى الاثني عشر شهرا الماضية، وكنت قد بيعت، أغلقت أو قمت بالتخلي عن الأعمال التجارية، والنشاط حيث كنت في حسابك، أو نشاط لبيع سلع أو خدمات	1	2	8	9

Si « NON » ou « REFUSE » est coder à **TOUTES les question 1A -1F, choisir au hasard les questions 1G-1J ou question 1K- 1N**
Si « OUI » ou « NE SAIT PAS » est coder à **au moins « UNE » des questions 1A a question 1F, posez question 1G- 1N**

إذا كان "لا" أو "ونفي" على جميع الأسئلة 1A - 1F، وبشكل عشوائي اختيار الأسئلة 1G- 1J والسؤال 1K - 1N
إذا كانت "نعم" أو "لا يعرفون"، ورد على الأقل من واحد من 1A قد 1F ا طرح السؤال 1G - 1N

Lequel de ce qui suit est applicable à votre cas ? (Ne pas lire la liste)	من الأمور التالية ما هي التي تنطبق عليك؟ (لا تقرأ القائمة)	Oui نعم	Non لا	Ne sait pas لا أعرف	Refuse رفض
1g	Vous connaissez personnellement quelqu'un qui a créé une entreprise au cours de ces deux dernières années.	1	2	8	9
1h	Dans les six prochains mois, il y aura de bonnes opportunités pour créer une entreprise dans votre region.	1	2	8	9
1i	Vous avez les connaissances, les compétences et l'expérience nécessaires pour monter une nouvelle entreprise.	1	2	8	9
1j	La peur de l'échec vous retient de créer une entreprise.	1	2	8	9

Etes-vous d'accord avec ce qui suit ? (NE PAS LIRE LA LISTE DES REPONSES)		هل توافق على ما يلي (لا أقرأ قائمة الإجابات)	Oui نعم	Non لا	Ne sait pas لا أعرف	Refus رفض
1k	En Algérie, vous pensez que la majorité des gens préférerait que tout le monde ait le même niveau de vie.	في الجزائر ، تعتقد أن معظم الناس يفضلون أن يكون لكل شخص نفس مستوى المعيشة	1	2	8	9
1L	En Algérie, vous pensez que la majorité des gens considère la création d'entreprise comme une carrière attirante.	في الجزائر ، تعتقد أن أغلبية الناس انشاء مشاريع النجاح عملية مثيرة	1	2	8	9
1m	En Algérie, vous pensez que la réussite des entrepreneurs engendre un profond respect ainsi qu'une grande considération.	في الجزائر ، تعتقد أن النجاح أصحاب الأعمال عميقا وعلى درجة عالية من الاعتبار	1	2	8	9
1n	En Algérie, vous pensez que les medias parlent souvent des créations d'entreprises réussies.	في الجزائر ، تعتقد أن وسائل الإعلام نتكلم كثير على انشاء المؤسسات الناجح	1	2	8	9

2A أسأل إذا كان الجواب عن السؤال 1 A أو 1 B هو الجواب بنعم أو لا يعرفون الذهاب إلى تعليمات أخرى قبل قضية 3A
Posez la question 2A si la réponse a la question 1A ou 1B est un OUI ou NE SAIT PAS. Autrement allez aux instructions avant la question 3A

2a	Insérer « VOUS AVEZ MENTIONNÉ.. » dans le cas d'un OUI comme réponse a la question 1A ou 1B. Insérer « PEUT ÊTRE ... » dans le cas d'un « NE SAIT PAS » pour les deux questions 1A et 1B Vous m'avez dit précédemment que vous essayez de monter une nouvelle affaire. Au cours des 12 derniers mois, avez-vous effectués des démarches permettant de lancer cette affaire, telles que la recherche d'équipements ou de locaux, l'organisation d'une équipe, la préparation d'un plan d'affaire, la collecte de capitaux...) ? (REPONSE SPONTANEE – NE RIEN CITEZ– UNE SEULE REPONSE - SI LE REpondant ENVISAGE PLUSIEURS CREATIONS, CHOISISSEZ CELLE QUI A LE PLUS DE CHANCES D'ABOUTIR / DE VOIR LE JOUR)	تضاف عبارة "ذكرت.. في حالة التوصل إلى الإجابة على السؤال نعم 1A أو 1B. تضاف عبارة "قد تكون" في حالة وجود اعرف "على السؤالين 1A و 1B وقال لي كنت في وقت سابق ان محاولة جديدة لتسهيل القضية. خلال الـ 12 شهرا الماضية ، هل اتخذت خطوات لبدء هذه القضية ، مثل معدات البحث أو أماكن العمل ، وتنظيم الفريق ، وإعداد خطة عمل / خطة أعمال الجلسة العاصمة...؟ (العفوي جواب -- لا أقتبس من إجابة واحدة -- إذا كان الجواب في النظر بمزيد من إبداعات ، واختيار الأكثر احتمالا للنجاح / نظرا لليوم)	Code الكود	Route المسار
Oui		نعم	1	
noN		لا	2	Logique avant 3a الشرح السابق على السؤال 3A
Ne sait pas		لا أعرف	8	
Refuse de répondre (ALLEZ A LA QUESTION 3A)		رفض (اذهب إلى السؤال A3)	9	Logique avant 3a الشرح السابق على السؤال 3A

2a1	Depuis combien de mois avez-vous démarré ce business? (NOTEZ LE CHIFFRE EXACT – N'ACCEPTÉZ PAS DE FOURCHETTE – SI NSP DEMANDEZ LA MEILLEURE ESTIMATION QUE LE REpondant PUISSE FAIRE) Marquer les zeros	كم من شهر بدأت هذه الأعمال؟ (اكتب العدد الدقيق -- لا الشوكة -- إذا لا أعرف أطلب أحسن تقدير للمجيب) أكتب الأصفار	Code	Route
#	(REPONSE COMPRISE ENTRE 1-1,000)	اجابة من 1-1,000		
Ne sait pas		لا أعرف	998	
Refuse de répondre		رفض	999	

2b	Est-ce-que vous êtes propriétaire de cette entreprise en totalité, en partie ou pas du tout ? (SPONTANE – NE RIEN CITEZ– UNE SEULE REPONSE SEULEMENT)	هل أنت صاحب هذه الشركة بالكامل ، أو جزئياً ، وليس على الإطلاق؟ (تلقائي -- لا تقبل إلا إجابة واحدة)	Code	Route
	En totalité (ALLEZ A LA QUESTION 2d)	إجمالية (إذهب إلى السؤال d2)	1	2d
	En partie	جزئية	2	
	Pas du tout (ALLEZ A LA QUESTION 2Q)	على الإطلاق (إذهب إلى السؤال 2Q)	3	Logique avant 2q
	Ne sait pas	لا أعرف	8	
	Refuse de répondre (ALLEZ A LA QUESTION 2D)	رفض (إذهب إلى السؤال d2)	9	2d

2c	Combien de personnes, y compris vous-même, seront propriétaires ET dirigeants de cette nouvelle affaire? NOTEZ LES CHIFFRES EXACT – N'ACCEPTEZ PAS DE FOURCHETTE – SI NSP DEMANDEZ LA MEILLEURE ESTIMATION QUE LE REpondant PUISSE FAIRE Marquer les zeros	كم من الناس ، بما في نفسك ، سيكون مسيرين و مدراء هذه السفة الجديدة؟ أكتب العدد الدقيق – لا تقبل الشوكة -- إذا لا أعرف يطالبون أفضل تقدير قد يكون الجواب علامة صفر			
	(REPONSE COMPRISE ENTRE 2-1,000)	(إجابة من 2-1.000)			
	Ne sait pas	لا أعرف	9	9	8
	Refuse de répondre	رفض	9	9	9

2d	Cette nouvelle entreprise a-t-elle déjà rémunérée, en salaire, honoraires ou en nature, une ou plusieurs personnes, y compris vous-même, depuis plus de trois mois ? SI NECESSAIRE, PRECISEZ : par rémunération en nature j'entends fourniture de biens ou de services en guise de paiement plutôt que de l'argent. NE RIEN CITEZ– UNE SEULE REPONSE SEULEMENT	هذه الشركة الجديدة قد تدفع الرواتب ، أو الرسوم أو عينية ، شخص واحد أو أكثر ، بما في نفسك ، منذ أكثر من ثلاثة أشهر؟ إذا لزم الأمر ، حدد : نوع الدفع يعني في توريد السلع والخدمات بدلا من الدفع نقدا. لاتقرأ شيء لا تقبل إلا إجابة واحدة	Code الكود	Route المسار
	Oui	نعم	1	
	Non (ALLER A LA QUESTION 2 e)	لا (إذهب للسؤال 2E)	2	2e
	Refuse de répondre (ALLER A LA QUESTION 2 e)	رفض (إذهب للسؤال 2E)	9	2e
	Ne sait pas	لا أعرف	8	

2d1	En quelle année les fondateurs ont-ils touché leurs premiers salaires, revenus, dividendes ou rémunération en nature ? SI NECESSAIRE, PRECISEZ : par rémunération en nature veut dir fourniture de biens ou de services en guise de paiement plutôt que de l'argent. NOTEZ L'ANNEE EN QUATRE CHIFFRES	في أي سنة مؤسسي تلقوا أول الأجور أو الدخل أو الأرباح أو المدفوعات العينية؟ إذا لزم الأمر ، حدد : نوع الدفع يعني في توريد السلع والخدمات بدلا من الدفع نقدا. سعر السنة الرابعة أرقام				
	# _____ (REPONSE COMPRISE ENTRE 1800-2009)	(إجابة من 1800-2009)				
	Aucun paiement quelle que soit la nature	ولا دفع مهما كانت طبيعته	9	9	9	7
	Ne sait pas	لا أعرف	9	9	9	8
	Refus de répondre	رفض	9	9	9	9

2e2	Actuellement, existe-t-il beaucoup, peu ou aucune autre affaire offrant les mêmes produits ou services à vos clients potentiels ? (NE PAS LIRE LA LISTE. UNE SEULE REPONSE POSSIBLE.)	حتى اليوم، هل تقول بأن عندك بزاف، شوية ولا حتا منافسين اللي يوفرو نفس المنتج أو الخدمة لزبائنك المحتملين؟ لا تذكر شيئا- جواب واحد	Code الكود	Route المسار
	Beaucoup de commerces concurrents	بزاف منافسين	1	
	Peu de commerces concurrents	شوية	2	
	Aucun commerce concurrent	حتا واحد	3	
	Ne sais pas	لا يعرف	8	
	Refuse de répondre	يرفض	9	

2e3	Est ce que les procédures et technologies nécessaires pour ce produit ou ce service peuvent être rendus disponibles en moins d'un an, ou entre 1 et 5 ans ou dans plus de 5 ans ? (LIRE LA LISTE AU BESOIN. UNE SEULE REPONSE POSSIBLE.)	هل كانت الوسائل اللازمة لإنتاج منتجك أو تحقيق الخدمة التي تقدمها متوفرة منذ أقل من عام، بين عام و 5 سنوات ، أكثر من 5 سنوات ؟ اقرأ عند الضرورة - جواب واحد	Code الكود	Route المسار
	Moins d'une année	أقل من عام	1	
	Entre un et cinq ans	بين عام و 5 سنوات	2	
	Plus de cinq ans	أكثر من 5 سنوات	3	
	Ne sais pas	لا يعرف	8	
	Refuse de répondre	يرفض	9	

2e4	Quelle est la proportion de vos clients qui en principe vivent à l'extérieur du pays où vous résidez ? Est-ce plus de 90%, plus de 75%, plus de 50%, plus de 25%, plus de 10%, ou 10% et moins ? (LIRE LA LISTE AU BESOIN. UNE SEULE REPONSE POSSIBLE.)	وشنو هي نسبة عملائك اللي يعيشو في الخارج بالتقريب؟ أكثر من 90%، أكثر من 75%، أكثر من 50%، أكثر من 25%، أكثر من 10%، أو على الأقل 10%، أكثر من 10% من 25%؟ اقرأ عند الضرورة - جواب واحد	Code الكود	Route المسار
	Plus de 90%	% أكثر من 90	1	
	Plus de 75%	% أكثر من 75	2	
	Plus de 50%	% أكثر من 50	3	
	Plus de 25%	% أكثر من 25	4	
	Plus de 10%	% أكثر من 10	5	
	10% ou moins	% على الأقل 10	6	
	Pas de clientèle étrangère (ne pas citer)	ماكانش عملاء في الخارج (لا تذكر)	7	
	Ne sais pas (Ne pas citer)	لا يعرف (لا تذكر)	8	
	Refus de répondre (Ne pas citer)	يرفض (لا تذكر)	9	

Posez la question 2f1 si « oui » ou « refuse » ou « ne sait pas » à la Q2d; autrement allez a la Q2f2	اطرح السؤال 2F1 إذا "نعم" أو "رفض" أو "لا يعرف" على السؤال 2ث. غير ذلك اذهب الى السؤال 2F2
---	--

2f1	Actuellement, combien de personnes, hormis les propriétaires mais en incluant les sous-traitants exclusifs, travaillent pour cette affaire ? On entend par sous-traitants exclusifs, seuls les gens ou les firmes qui travaillent UNIQUEMENT pour cette affaire, et qui ne travaillent pour aucune autre en même temps. (NE PAS LIRE LA LISTE. INSCRIRE LE NOMBRE EXACT DE 0 A 1000000. NE PAS ACCEPTER UNE REPONSE APPROXIMATIVE. SI LE REpondant N'EST PAS SURE, ENCOURAGER LA MEILLEURE HYPOTHESE.)	حاليا شحال من واحد يخدم في هذي الشركة ، بحساب مقاولين الباطن اللي يخدمو عندك برك و ماشي عند وحدوخرين، لكن بلا حساب المالكين ؟ (لا تقرأ القائمة أو المدى المسموح به. ادخل العدد بالضبط محدد. غير تقديري برقم تقبل من 0 إلى 1.000.000. لا متأكد، شجعه على التوصل لأقرب غير لو كان المجيب تقديري.)							
# _____ (RESPONSE COMPRISE ENTRE 0-1,000,000)	جواب بين (0-1.000.000)								
Ne sait pas	لا يعرف	9	9	9	9	9	9	8	
Refuse de répondre	يرفض	9	9	9	9	9	9	9	

2f2	Après 5 ans que l'affaire est lancée, combien de personnes, hormis les propriétaires mais en incluant tous les sous-traitants exclusifs, travailleront toujours pour cette affaire ? On entend par sous-traitants exclusifs, seuls les gens ou les firmes qui travaillent UNIQUEMENT pour cette affaire, et qui ne travaillent pour aucune autre en même temps. (NE PAS LIRE LA LISTE. INSCRIRE LE NOMBRE EXACT DE 0 A 1000000. NE PAS ACCEPTER UNE REPONSE APPROXIMATIVE. SI LE REpondant N'EST PAS SURE, ENCOURAGER LA MEILLEURE HYPOTHESE.)	على 5 سنين ، شحال من واحد رايح يخدم في هذي الشركة، وانت معاهم ، بما في ذلك مقاولين الباطن، بلا ما تحسب المالكين؟ (مول الشيء) سجل الرقم بالضبط لا تقبل رقما بالتقريب- اذا كان المجيب غير متأكد ، اختر أقرب تقدير سجل الأصفار								
#	(RESPONSE COMPRISE ENTRE 0-1,000,000)	(جواب بين 0 - 1.000.000)								
Ne sait pas		لا يعرف	9	9	9	9	9	9	8	
Refuse de répondre		يرفض	9	9	9	9	9	9	9	

2g	Êtes-vous impliqué dans cette nouvelle affaire afin de profiter d'une opportunité d'affaires ou parce que vous n'avez pas de meilleurs choix pour le travail ? (LIRE LA LISTE SI NÉCESSAIRE. Une seule réponse seulement.)	هل انت حاب تخدم في هذي الشركة خاطر هي فرصة مليحة ليك، ولا ماعندكش فرصة أخرى للخدمة؟ اقرأ اذا تلزم الأمر- جواب واحد	Code الكود	Route المسار
	Profiter d'une opportunité	فرصة مليحة	1	
	Pas de meilleurs choix pour un travail (ALLER A LA QUESTION 2h1)	ماعندكش خدمة وحدوخا (اذهب الى 2h1)	2	2h1
	Combinaison des ces deux réponse (NE PAS LIRE)	للسببين اللي ذكرتهم سابقا (لا تذكر)	3	
	J'ai un travail tout en cherchant une meilleure opportunité (ALLER A LA QUESTION 2h1) NE PAS LIRE	أنا عندي خدمة بصح نحوس على وحدى أخرى (اذهب الى السؤال) لا تقرأ 2h1	4	2h1
	Autre (PRECISEZ _____) (ALLER A LA QUESTION 2h1) NE PAS LIRE	آخر (حدد _____ اذهب الى السؤال) لا تقرأ 2h1	5	2h1
	Ne sait pas (ALLER A LA QUESTION 2h1) NE PAS LIRE	لا يعرف (اذهب الى السؤال) لا تذكر 2h1	8	2h1
	Refuse de répondre (ALLER A LA QUESTION 2h1) NE PAS LIRE	يرفض (اذهب الى السؤال) لا تذكر 2h1	9	2h1

2gi	Quelle est selon vous la meilleure motivation pour continuer cette activité : plus d'indépendance et de liberté dans votre vie professionnelle, l'augmentation de vos revenus, ou simplement le maintien de votre revenu actuel ? LIRE SI NECESSAIRE - UNE SEULE REPONSE	وشنو هو على حساب رايك السبب اللي يخلليك دير هذا المشروع: لاستقلالية و حرية أكثر في خدمتك، ولا باش تربح دراهم أكثر، ولا برك باش تحافظ على خلاصك الحالي؟ اقرأ اذا تلزم الأمر- جواب واحد فقط	Code الكود	Route المسار
	Plus d'indépendance	حرية أكثر	1	
	Augmentation des revenus	نربح دراهم أكثر	2	
	Juste maintenir le revenu actuel	برك باش نحافظ على خلاصي الحالي	3	
	Aucune de ces thèses/autres (PRECISEZ _____) (NE PAS LIRE)	حتى واحد من هذي الأسباب (حدد _____) لا تقرأ	4	
	Ne sait pas (NE PAS LIRE)	لا يعرف (لا تذكر)	8	
	Refuse de répondre (NE PAS LIRE)	يرفض (لا تذكر)	9	

2h1	Pour lancer cette nouvelle affaire, de quelle somme, en Dinars, aurez-vous besoin au total ? tous types d'apports confondus : prêts + capital apporté par les propriétaires, les investisseurs... ?NOTEZ LE CHIFFRE EXACT – N'ACCEPTÉZ PAS DE FOURCHETTE – SI NSP DEMANDEZ LA MEILLEURE ESTIMATION QUE LE REpondant PEUT FAIRE - ENREGISTRER MONTANTS EN DEVICES LOCALES. AU CAS DE « NON REQUIS », ENREGISTRER comme 999, 999,997. Marquer les zeros.	حال يلزمك بالدينار باش تبدا هذا المشروع؟ بما فيهم القروض، استثمارات الملكية و الأسهم؟ سجل الرقم بالضبط لا تقبل رقما بالتقريب- اذا كان المجيب غير متأكد ، اختر أقرب تقدير سجل المبلغ بالعملة المحلية. في حالة "لا يوجد مبلغ مطلوب" ، سجل 999.999.997 سجل الأصفار	Route
	\$ _____ (RESPONSE COMPRISE ENTRE 1-1,000,000,000)	(جواب بين 1 - 1.000.000.000 د)	
	Non requis (ALLER A LA QUESTION 2K)	لا يوجد مبلغ مطلوب (انتقل للسؤال 2k)	2k
	Ne sait pas	لا يعرف	8
	Refuse de répondre	يرفض	9

2h1a	Apporterez-vous <u>seul</u> le montant total dont vous avez besoin pour lancer cette affaire ? (NE PAS LIRE LA LISTE)	رايح تدفع المبلغ وحده (لا تقرأ القائمة)	Code الكود	Route المسار
	Oui (ALLER A LA QUESTION 2K)	نعم (اذهب للسؤال 2K)	1	2k
	Non	لا	2	
	Ne sait pas (ALLER A LA QUESTION 2K)	لا يعرف (اذهب للسؤال 2K)	8	2k
	Refuse de répondre (ALLER A LA QUESTION 2K)	يرفض (انتقل للسؤال 2K)	9	2k

2h2	Et au total quel montant en Dinars pensez-vous apporter vous-même à cette nouvelle affaire ? SI NECESSAIRE PRECISEZ : tous types d'apports confondus prêts + capital NOTEZ LE CHIFFRE EXACT – N'ACCEPTEZ PAS DE FOURCHETTE – SI « NE SAIS PAS », DEMANDEZ LA MEILLEURE ESTIMATION QUE LE REPONDANT PEUT FAIRE - NE PAS LIRE LA LISTE. ENREGISTRER LE MONTANT EN DEVISES NATIONALES. SI « NON REQUIS » ENREGISTRER EN TANT QUE 999, 999,997. Marquer les zeros	وشنو هو المبلغ بالدينار اللي راح تحطو في هذا المشروع؟ اذا تلزم الأمر حدد: بما في ذلك كل القروض و وروؤس الاموال سجل الرقم بالضبط – لا تقبل رقما بالتقريب- اذا "لا اعرف" ، اسئل اقرب تقدير يمكن أن يعطيه المجيب- لا تقرأ القائمة. سجل المبلغ بالعملة المحلية. في حالة "لا يوجد مبلغ مطلوب" ، سجل 999.999.997 سجل الأصفار									
	DA (REPONSE COMPRIS ENTRE 1-1,000,000,000)	جواب بين 1- (1.000.000.000)									
	Non requis	لا يوجد	9	9	9	9	9	9	9	9	7
	Ne sait pas	لا يعرف	9	9	9	9	9	9	9	9	8
	Refuse de répondre	يرفض	9	9	9	9	9	9	9	9	9

2h3	Avez –vous reçu ou prévoyez-vous recevoir un financement pour le démarrage de votre entreprise (prêt ou investissement en fonds propres) de l'un ou l'autre des personnes suivantes ? (LIRE LA LISTE)	راك ناوي تجيب دراهم باش تمول هذا المشروع (استثمار في أسهم أو قروض) من هذي المصادر اللي رايح نقرأها عليك ؟ (اقرأ القائمة)	Oui نعم	Non لا	Ne sait pas لا أعرف	Refus رفض
	Des membres de votre famille proches (exemple, conjoint(e), parents ou frères/sœurs) ?	ناس من عائلتك القريبة (مثل الزوج او الوالدين أو الأخوات)؟	1	2	8	9
	D'autres membres de la famille, proches, relation de sang ?	من الأقارب أو النساب؟	1	2	8	9
	Quelqu'un avec lequel vous travaillez?	من واحد تخدم معاه؟	1	2	8	9
	D'un ami, d'un voisin?	من صاحب أو جار؟	1	2	8	9
	D'un pourvoyeur de microfinance?	من واحد اللي يقدمو التمويل الصغير؟	1	2	8	9
	D'une Banque?	من بنك؟	1	2	8	9
	D'un programme gouvernemental?	من برنامج تاع الدولة (حكومي)؟	1	2	8	9
	De la part d'une compagnie à capitaux à risque ?	من شركة رأسمالية مشتركة؟	1	2	8	9
	Autre (Specifiez)	آخر (حدد)	1	2	8	9

2h4	Dans les dix prochaines années quel retour prévoyez-vous sur l'argent que vous avez placé au démarrage ? (LIRE LA LISTE DE HAUT EN BAS. UNE SEULE REPONSE. في 10 سنوات اللي جاية، شحال في بالك رايح تريح ، اذا ما قارنا المبلغ مع هداك اللي استثمرتو باش تبدأ المشروع؟ (اقرأ القائمة من أعلى لأسفل. ادخل اجابة واحدة. اقبل أي تقدير، ولاحظ الترتيب التنازلي للأكواد). ACCEPTEZ TOUTE ESTIMATION. NOTEZ ORDRE DE CODES DESCENDANT)	Code الكود	Route المسار
	Vingt fois autant que mon investissement	20 مرة أكثر	8
	Dix fois autant que mon investissement	10 مرات أكثر	7
	Cinq fois autant que mon investissement	5 مرات أكثر	6
	Le double de mon investissement	ضعف المبلغ (2مرات)	5
	Une fois et demi mon investissement	مرة و نصف المبلغ	4
	Environ ce que j'ai placé dans la société et rien de plus	حوالي واش حطيت في الشركة بلا زيادة	3
	La moitié de ce que j'ai placé	نص واش حطيت	2
	Rien	لا شئ	1
	NE SAIT PAS	لا أعرف	98
	REFUSE	يرفض	99

Code	Route	المسار	الكود
2k	Les organisations peuvent avoir des objectifs en fonction de leurs capacités à générer une valeur économique, une valeur sociale et une valeur environnementale. Prière allouez, selon vos objectifs, un total de 100 points sur ces trois catégories. A titre d'exemple selon ses objectifs une organisation peut allouer 80 points aux valeurs économiques, 10 points aux valeurs sociales et 10 aux valeurs environnementales. Marquer les zeros LIRE : Combien de points pour la valeur économique? (CITEZ SI NECÉSSAIRE : par exemple, la performance financière de votre entreprise) Répéter si nécessaire : les deux autres catégories sont les deux valeurs sociale et environnementale	أهداف المنظمات يمكن تغيير من منظمة لأخرى ، يعني ممكن يكون الهدف اقتصادي، اجتماعي او بيئي. وزع من فضلك 100 نقطة على هذو 3 انواع. مثلاً 80 نقطة للمنفعة تاع الاقتصاد، 10 تاع المنفعة الاجتماعية و 10 تاع البيئة. سجل الأصفار	
		اقرأ بصوت عال : شحال من نقطة للمنفعة الاقتصادية؟ (استفسر اذا تلزم الأمر): المشروع تاعك شحال يجيب دراهم؟ كرر عند الضرورة: الانواع الأخرى من المنفعة هي المنفعة الاجتماعية و البيئية.	
	_____ points	نقطة _____	
	Ne sait pas (NE PAS LIRE)	لا يعرف (لا تقرأ)	998
	Refuse de répondre (NE PAS LIRE)	يرفض (لا تقرأ)	999
	Combien de points pour la valeur sociale ? (CITEZ SI NECÉSSAIRE : e.g. l'avantage aux individus de votre société ou communauté.	شحال من نقطة للمنفعة الاجتماعية؟ (استفسر عند الضرورة : مثلاً باش تحقق فائدة للناس اللي عايشين في المجتمع تاعك أو المنطقة تاعك)	
	_____ points	نقطة _____	
	Ne sait pas (NE PAS LIRE)	لا يعرف (لا تقرأ)	998
	Refuse de répondre (NE PAS LIRE)	يرفض (لا تقرأ)	999
	Et enfin combien de points pour la valeur environnemental ? (CITEZ SI NECÉSSAIRE , par exemple la nature et l'écologie	في الأخير، شحال من نقطة للمنفعة تاع البيئة؟ (استفسر اذا تلزم الأمر): مثلاً الطبيعة و البيئة)	
	_____ points	نقطة _____	
	Ne sais pas (NE PAS LIRE)	لا يعرف (لا تقرأ)	998
	Refuse de répondre (NE PAS LIRE)	يرفض (لا تقرأ)	999

Code	الكود	من بين هذي الجمل 3، وشنو هي الأقرب من رأيك؟
2o		Parmi ces trois déclarations, quelles sont toutes celles qui s'appliquent à vous ?
2oa		Par rapport à l'année passée, le démarrage de votre affaire est maintenant: LIRE LA LISTE
		تعتبر بداية مشروعك، اذا ما قارناها بسنة فاتت (اقرأ القائمة):
	1	أصعب
	2	شوية أصعب
	3	كيفكيف
	4	أقل صعوبة لحد ما
	5	أقل صعوبة
	7	لا ينطبق (لا تقرأ)
	8	لا يعرف (لا تقرأ)
	9	يرفض (لا تقرأ)
2ob		Par rapport à l'année passée, vos attentes sur la croissance sont maintenant : LIRE LA LISTE
		توقعات النمو اذا ما قارناها بسنة فاتت: اقرأ القائمة
	1	أقل
	2	أقل شوية
	3	كيفكيف
	4	أكثر شوية
	5	أكثر
	7	لا ينطبق (لا تقرأ)
	8	لا يعرف (لا تقرأ)
	9	يرفض (لا تقرأ)

2oc	Quel est l'impact que le ralentissement de la croissance de l'économie mondiale a-t-il eu sur les opportunités commerciales pour cette affaire? LIRE LA LISTE	وشنو هو أثر التأخر الاقتصادي العالمي على الفرص التجارية التي قدام المشروع التي مازال ما بدا؟ (اقرأ القائمة)		
	Plus d'opportunités d'affaires	فرص تجارية أكثر	1	
	Un peu plus d'opportunités d'affaires	فرص تجارية أكثر شوية	2	
	Aucun impact	مكانش تأثير	3	
	Un peu moins d'opportunités d'affaires	فرص تجارية أقل شوية	4	
	Moins d'opportunités d'affaires	فرص تجارية أقل	5	
	Ne s'applique pas (NE PAS LIRE)	لا ينطبق (لا تقرأ)	7	
	Ne sait pas (NE PAS LIRE)	لا يعرف (لا تقرأ)	8	
	Refuse (NE PAS LIRE)	يرفض (لا تقرأ)	9	

2p	Avez-vous, seul ou avec d'autres lancé une entreprise que vous possédiez et dont vous assumiez la gestion avant la présente affaire ?	هل بديت وحدك أو مع ناس وحدوخرين، مشروع كنت تملكو و تسيرو قبل هذا ؟	Code الكود	Route المسار
	Oui	نعم	1	
	Non	لا	2	
	Ne sait pas	لا أعرف	8	
	Refuse	رفض	9	

2p1	Plusieurs personnes peuvent vous donner des conseils sur votre nouvelle entreprise (LIRE LES PREMIERS MOTS UNIQUEMENT SELON LA NECESSITE : Avez-vous reçu des conseils de....) :	كاين بزاف ناس بقدر و ينصحوك حول مشروعك الجديد. (اقرأ رأس السؤال عند الضرورة فقط: هل فلان نصحك من قبل؟)	Oui نعم	Non لا	Ne sait pas لا أعرف	Refus رفض
2p1a	Avez-vous reçu des conseils de votre époux/se ou partenaire?	هل زوجك /زوجتك نصحك من قبل؟	1	2	8	9
2p1b	Avez-vous reçu des conseils de vos parents ?	هل نصحك باباك ولا الأم تاعك من قبل؟	1	2	8	9
2p1c	D'autres membres de la famille?	واحد اخر من العائلة تاعك؟	1	2	8	9
2p1d	Des amis	واحد من صحابك؟	1	2	8	9
2p1e	Avez-vous reçu des conseils de vos collègues dans votre travail actuel ?	من واحد يخدم معاك؟	1	2	8	9
2p1f	De votre chef actuel?	رئيس الخدمة تاعك؟	1	2	8	9
2p1g	Quelqu'un dans un autre pays?	واحد في بلاد وحدوخرى؟	1	2	8	9
2p1h	Quelqu'un venu de l'étranger?	واحد جاي من برا؟	1	2	8	9
2p1i	Quelqu'un qui lance une entreprise ?	واحد راهو بيبدأ مشروع ؟	1	2	8	9
2p1j	Quelqu'un jouissant d'une riche expérience dans les affaires?	واحد عندو خبرة في ميدان المشاريع التجارية؟	1	2	8	9
2p1k	Avez-vous reçu des conseils d'un chercheur ou d'un inventeur ?	هل نصحك باحث أو مخترع؟	1	2	8	9
2p1l	D'un investisseur éventuel	واحد ممكن يكون مستثمر محتمل ؟	1	2	8	9
2p1m	D'une Banque?	من بنك؟	1	2	8	9
2p1n	D'un avocat?	من محامي؟	1	2	8	9
2p1o	D'un comptable?	من محاسب؟	1	2	8	9
2p1p	D'un service/conseil public pour les Affaires ?	من خدمة عمومية للمشاريع	1	2	8	9
2p1q	D'une société avec laquelle vous collaborez?	من شركة تتعاون معها؟	1	2	8	9
2p1r	Avez-vous reçu des conseils d'une société avec laquelle vous êtes en concurrence ?	من شركة تتنافس معها؟	1	2	8	9
2p1s	D'un fournisseur?	من ممون؟	1	2	8	9
2p1t	D'un client?	من زبون؟	1	2	8	9
2p1u	D'une ONG offrant des services pour la promotion des affaires ?	من منظمة غير حكومية تقدم خدمات لتنمية المشاريع؟	1	2	8	9
2p1v	Un fournisseur ou institution de microfinance?	من ممون أو مؤسسة تموين صغيرة؟	1	2	8	9
2p1w	Une Association d'affaires?	من جمعية أعمال؟ (تاع ليزافيرات)	1	2	8	9

2 للذين أجابوا "نعم" على السؤال 1 و q اطرح السؤال	2a "نعم" على السؤال
Posez la question 2q à ceux qui ont répondu « OUI » en question 2p	ET « oui » en question 2a

Route المسار	Code الكود	2q
		Vous venez de me dire auparavant, que vous êtes également le propriétaire et le dirigeant d'une entreprise. S'agit-il de l'entreprise dont nous venons de parler ou bien d'une autre ? (NE PAS LIRE LA LISTE)
4a	1	Même entreprise (ALLEZ A LA QUESTION 4a) هي نفسها (انتقل الى السؤال 4A)
3a	2	Un autre entreprise (ALLEZ A LA QUESTION 3a) (ne pas lire « vous avez dit... ») شركة أخرى (انتقل الى السؤال 3A) لا تذكر " قلتلي من قبل بللي..."
3a	8	Ne sait pas (ALLER A LA QUESTION 3a) لا يعرف (انتقل الى السؤال 3A)
3a	9	Refuse (ALLEZ A LA QUESTION 3a) يرفض (انتقل الى السؤال 3A)

POSEZ LA Q3A A CEUX QUI ONT REPONDU "OUI" OU « Ne sait pas » A LA Q1C. AUTREMENT ALLEZ AUX INSTRUCTIONS AVANT LA Q4A	اطرح 3A الى الذين أجابوا "نعم" أو " لا أعرف " على 1C انتقل الى التعليمات قبل 4A
---	--

Note pour l'interviewer : Insérer " vous avez dit..." au cas d'un « oui » à la question 2p, à moins que « Une autre activité d'affaires ». Insérer « Peut être... » au cas d'un "Ne sait pas » à la question 2p.	ملحوظة : سجل "قلت بللي..." في حالة "نعم" على السؤال 1c الا اذا كان الجواب على السؤال " مشروع آخر." 2q ، أدخل " بالاك..." في حالة " لا أعرف" على السؤال 1c.
---	---

Route المسار	Code الكود	3a
		SI « oui » a la Q2p DEMANDER : Vous m'avez dit tout à l'heure que vous étiez propriétaire et dirigeant d'une société. Détenez-vous à titre personnel la totalité, une partie ou aucune partie du capital de cette entreprise ? SI « ne sait pas » à la Q1c DEMANDER : Peut-être n'avons-nous pas été clairs dans une question antérieure. Si personnellement vous partagez les bénéfices de la vente de biens ou de services. Détenez-vous à titre personnel la totalité, une partie ou aucune partie du capital de cette entreprise ? NE PAS AIDER – UNE SEULE REPONSE ENQ : SI PLUS D'UNE ENTREPRISE, CHOISIR CELLE QUI OFFRE LE PLUS D'EMPLOIS
1	1	La totalité كل رأس المال
2	2	Une partie جزء منه
3	3	Aucune partie (ALLEZ A LA question 4a) ولا جزء (انتقل الى السؤال 4a)
7	7	Ne s'applique pas (ALLEZ A LA question 4a) لا ينطبق (انتقل الى السؤال 4A)
8	8	Ne sait pas لا أعرف
9	9	Refuse de répondre (NE PAS LIRE) يرفض (لا تقرأ)

3b	Combien de personnes sont à la fois associées au capital de cette entreprise ET actifs dans sa gestion ? NOTEZ LE CHIFFRE EXACT – N'ACCEPTEZ PAS DE FOURCHETTE – SI « ne sait pas » DEMANDEZ LA MEILLEURE ESTIMATION QUE LE REpondant PEUT FAIRE. MARQUER LES ZEROS	شحال من واحد شريك و في نفس الوقت يساعد في التسيير؟ سجل الرقم بالضبط – لا تقبل رقما بالتقريب- اذا "لا أعرف" ، اسئل أقرب تقديريمكن أن يعطيه المجيب- لا تقرأ القائمة. سجل المبلغ بالعملة المحلية. في حالة "لا يوجد مبلغ مطلوب" ، سجل 999.999.997 سجل الأصفر
	# _____ REPONSE COMPRIS ENTRE 2-1,000	جواب بين 2 – 1.000
	Ne sait pas	لا أعرف
	Refuse de répondre	يرفض

3d1	Diriez-vous que tous vos contacts, une partie de vos contacts ou aucun de vos contacts considèrent votre produit ou service comme étant nouveau ou inédit ? NE PAS AIDER- UNE SEULE REPONSE	هل كل الزبائن تاعك، جزء منهم أو ولا واحد منهم يشوف منتجك أو الخدمة اللي تقدمها حاجة جديدة و ماشي معروفة؟ لاتقرأ - جواب واحد	Code الكود	Route المسار
	Tous	كامل	1	
	Une partie	جزء منهم	2	
	Aucun	حتى واحد منهم	3	
	Ne sait pas	لا أعرف	8	
	Refuse	رفض	9	

3d2	A ce jour, diriez-vous que vous avez beaucoup, peu ou aucun concurrent(s) qui offre(nt) le même produit ou service que le vôtre à vos clients potentiels ? NE PAS AIDER- UNE SEULE REPONSE	هل كاين بزاف مشاريع، شوية ولا حتى مشروع يقدم نفس البضائع أو الخدمات لزبائنك المحتملين ؟ لا تقرأ- جواب واحد	Code الكود	Route المسار
	Beaucoup de concurrents	بزاف منافسين	1	
	Peu de concurrents	شوية	2	
	Aucun concurrent	حتى واحد	3	
	Ne sait pas	لا أعرف	8	
	Refuse	رفض	9	

3d3	La technologie ou les procédures nécessaires à la fabrication de votre produit ou la réalisation de votre service étaient-elles déjà disponibles il y a moins d'un an, entre un et cinq ans, plus de cinq ans ? CITER SI NECESSAIRE - UNE SEULE REPONSE	هل كانت اللوازم و التكنولوجيا اللازمة للمنتج أو الخدمة الي تقدمها متوفرة من أقل من سنة ، ولا من بين سنة و 5 سنوات ، ولا أكثر من 5 سنوات؟ اقرأ اذا تلزم الأمر - جواب واحد	Code الكود	Route المسار
	Moins d'un an	أقل من عام	1	
	Entre un an et cinq	بين عام و 5 سنوات	2	
	Plus de cinq ans	أكثر من 5 سنوات	3	
	Ne sait pas (NE PAS LIRE)	لا أعرف (لا تقرأ شينا)	8	
	Refuse de répondre (NE PAS LIRE)	رفض (لا تقرأ شينا)	9	

3d4	Quel est à peu près le pourcentage de votre clientèle qui réside à l'étranger ? Est-ce plus de 90 %, plus de 75% plus de 50%, plus de 25%, plus de 10% ou 10% ou moins ? CITER SI NECESSAIRE - UNE SEULE REPONSE	وشنو هي حوالي نسبة الزبائن اللي تعيش في الخارج؟ أكثر ، أكثر 25% ، 50%، أكثر من 75%، أكثر من 90% أو أقل؟ 10%، أو 10% من اقرأ اذا تلزم الأمر - جواب واحد	Code الكود	Route المسار
	Plus de 90%	90% أكثر من	1	
	Plus de 75%	75% أكثر من	2	
	Plus de 50%	50% أكثر من	3	
	Plus de 25%	25% أكثر من	4	
	Plus de 10%	10% أكثر من	5	
	10% ou moins	10% على الأقل	6	
	Pas de clientèle étrangère (NE PAS LIRE)	ملاكش زبائن من الخارج لا تقرأ	7	
	Ne sait pas (NE PAS LIRE)	لا أعرف لا تقرأ	8	
	Refuse de répondre (NE PAS LIRE)	رفض لا تقرأ	9	

3e	Aujourd'hui, en incluant tous vos <u>sous-traitants exclusifs</u>, ceux qui ne travaillent que pour vous et non pour des tiers, mais sans compter les propriétaires, combien de personnes travaillent pour votre entreprise ? NOTEZ LE CHIFFRE EXACT – N'ACCEPTEZ PAS DE FOURCHETTE – SI « ne sait pas », DEMANDEZ LA MEILLEURE ESTIMATION QUE LE REpondant PEUT FAIRE. (NE PAS CITLIRE LA LISTE OU D'ORDRE VALIDE.) MARQUER LES ZEROS	شحال من واحد يخدم في المشروع بما فيهم المقاولين اللي يخدمو برك ليك و ماشي لوحدهم، بصبح بلا ما تحسب المالكين؟ سجل الرقم بالضبط - لا تقبل رقما بالتقريب- اذا كان المجيب غير متأكد، اختر أقرب تقدير سجل الأصفار									
	# _____ (REpondre compris entre 0-1,000,000)	جواب بين (0 - 1.000.000)									
	Ne sait pas	لا أعرف	9	9	9	9	9	9	9	9	8
	Refuse de répondre	أرفض	9	9	9	9	9	9	9	9	

3f	Dans 5 ans, combien de personnes devraient travailler pour votre entreprise, y compris <u>le cas échéant</u> les sous-traitants exclusifs, sans compter les propriétaires ? NOTEZ LE CHIFFRE EXACT DE 0 A 1, 000,000. – N'ACCEPTEZ PAS DE FOURCHETTE – SI « NE SAIT PAS », DEMANDEZ LA MEILLEURE ESTIMATION QUE LE REpondeur PEUT FAIRE. (NE PAS LIRE LA LISTE OU D'ORDRE VALIDE)MARQUER LES ZEROS	بعد 5 سنين، شحال من واحد رايح بيقى يخدم في الشركة تاعك بما في ذلك المقاولين بصبح بلا ما تحسب المالكين؟ سجل العدد بالضبط – لا تقبل قيمة تتراوح بين رقم و آخر- اذا لم يكن متأكد، اختر أقرب تقدير يمكن للمجيب اعطاه. سجل الأصفار									
	# _____ (REpondre compris entre 0-1,000,000)	جواب بين (0 - 1.000.000)									
	Ne sait pas	لا أعرف	9	9	9	9	9	9	9	9	8
	Refuse de répondre	أرفض	9	9	9	9	9	9	9	9	

3g	Êtes-vous impliqué(e) dans cette entreprise par souci de saisir une opportunité ou parce que vous n'aviez pas d'autre choix pour travailler ? (CITER SI NECÉSSAIRE – UNE SEULE RESPONSE)	هل بديت هذا المشروع باش تستفاد من فرصة خدمة مليحة ولا خاطرش مالفيتش خدمة أحسن من هذي؟ (اقرأ اذا تلزم الأمر)	Code الكود	Route المسار
	Saisir une opportunité	فرصة مليحة للخدمة	1	
	Pas le choix pour travailler (ALLEZ A LA Q3h)	مكاش خدمة وحدوخرى (انتقل الى 3h)	2	3h
	Une combinaison des deux précédentes	للسببين اللي ذكرتهم	3	
	Un travail tout en cherchant une meilleure opportunité (ALLER A LA Q3h)	أنا عندي خدمة بصح حببت وحدى أحسن. (انتقل الى 3h)	4	3h
	Autre (PRECISEZ ----- (ALLER A LA Q3h))	أخرى (حدد..... انتقل الى 3h)	5	3h
	Ne sait pas (ALLEZ A LA Q3h)	لا أعرف (انتقل الى 3h)	8	3h
	Refuse (ALLEZ A LA Q 3h)	رفض (انتقل الى 3h)	9	3h

3gi	Quelle est selon vous la meilleure motivation pour continuer cette activité : plus d'indépendance et de liberté dans votre vie professionnelle, l'augmentation de vos revenus, ou simplement le maintien de votre revenu actuel ? LIRE SI NECESSAIRE – UNE SEULE REPONSE	وشنو هو الهدف اللي خلاك تبدأ في هذا المشروع: باش تحس بحرية أكثر في الخدمة، وللا باش تزيد دراهم تاع خلاصك، ولا باش برك تحافظ على خلاصك؟ (اقرأ اذا تلزم – جواب واحد)	Code الكود	Route المسار
	Plus d'indépendance	حرية أكثر	1	
	Augmentation des revenus	باش نزيد الخلاص تاعي	2	
	Juste maintenir des revenus actuels	باش برك نحافظ على الخلاص تاعي	3	
	Aucune de ces thèses/ autres (PRECISEZ)-----(NE PAS LIRE)	لسبب آخر (حدد).....(لا تقرأ)	4	
	Ne sait pas (NE PAS LIRE)	لا أعرف لا تقرأ	8	
	Refuse (NE PAS LIRE)	رفض لا تقرأ	9	

3h	Avez-vous commencé cette affaire ? Etiez-vous l'un de ses premiers propriétaires et managers ? NE PAS LIRE	هل بديت هذا المشروع؟ هل كنت مع أول المديرين او المالكين للمشروع؟ لا تقرأ	Code الكود	Route المسار
	Oui	نعم	1	
	Non	لا	2	
	Ne sait pas	لا أعرف	8	
	Refuse	رفض	9	

3k	Les organisations peuvent tracer des objectifs selon leur capacité à générer une valeur économique, une valeur sociale et une valeur environnementale. Veuillez attribuer un total de 100 points à travers ces trois catégories vu que cela se rapporte à vos objectifs. Par exemple, les objectifs d'une organisation pourraient attribuer 80 points à la valeur économique, 10 points à la valeur sociale et 10 autres points à la valeur environnementale.	أهداف المنظمات يمكن تتغير من منظمة لأخرى ، يعني ممكن يكون الهدف اقتصادي، اجتماعي او بيئي. وزع من فضلك 100 نقطة على هنو 3 انواع. مثلا 80 نقطة للمنفعة تاع الاقتصاد، 10 تاع المنفعة الاجتماعية و 10 تاع البيئة. سجل الأصفار	Code الكود
	LIRE A HAUTE VOIX. Combien de points pour la valeur économique? (EXPLIQUER SI NECESSAIRE : telle qu'une performance financière que vous avez entreprise). Répéter s'il le faut : les deux autres catégories sont la valeur sociale et la valeur environnementale.	اقرأ بصوت عال: شحال من نقطة للمنفعة الاقتصادية؟ (اقرأ اذا تلزم: مثلا، شحال تجيب الشركة تاعك من دراهم) كرر اذا تلزم: النوعين الآخرين هما تاع المنفعة الاجتماعية و البيئية	
	_____ points	_____ نقطة	
	Ne sait pas (NE PAS LIRE)	لا أعرف (لا تقرأ)	998
	Refuse (NE PAS LIRE)	رفض (لا تقرأ)	999
	Combien de points pour la valeur sociale ? (CITER SI NECESSAIRE , par exemple, l'avantage aux individus de votre société ou communauté)	شحال من نقطة للمنفعة الاجتماعية؟ (اقرأ اذا تلزم، مثلا ، المنفعة تاع الناس اللي يعيشو في المجتمع تاعك ولا في المنطقة تاعك)	
	_____ points	_____ نقطة	
	Ne sait pas (NE PAS LIRE)	لا أعرف (لا تقرأ)	998
	Refuse (NE PAS LIRE)	رفض (لا تقرأ)	999
	Et enfin combien de points pour la valeur environnementale? (CITER SI NECESSAIRE . Par exemple la nature et l'écologie)	و في الأخير ، شحال من نقطة للمنفعة البيئية؟ (اقرأ اذا تلزم . مثلا الطبيعة و البيئة)	
	_____ points	_____ نقطة	
	Ne sait pas (NE PAS LIRE)	لا أعرف (لا تقرأ)	998
	Refuse (NE PAS LIRE)	رفض (لا تقرأ)	999

3o	Je vais vous lire maintenant trois énoncés. Veuillez me dire quelle réponse s'accorde le plus avec votre avis. ?	و شنو هي من بين هذي 3 الجمل اللي تناسبك؟	Code الكود
3oa	Comparé à un an auparavant, lancer votre affaire est désormais : LIRE SI NECESSAIRE - UNE SEULE REPONSE	بالنسبة للماضي، تبانلك بداية مشروع الآن : اقرأ اذا تلزم - اجابة واحدة فقط	
	Plus difficile	أصعب	1
	Un peu plus difficile	شوية أصعب	2
	Le même	نفسها	3
	Un peu moins difficile	شوية أقل صعوبة	4
	Moins difficile	أقل صعوبة	5
	Ne s'applique pas (NE PAS LIRE)	لا ينطبق (لا تقرأ)	7
	Ne sait pas (NE PAS LIRE)	لا يعرف (لا تقرأ)	8
	Refuse (NE PAS LIRE)	رفض (لا تقرأ)	9

3ob	Comparé à un an auparavant, vos attentes concernant la croissance sont désormais LIRE SI NECESSAIRE - UNE SEULE REPONSE	مقارنة بالعام الماضي، توقعاتك حول النمو الاقتصادي الآن: لا تقرأ - جواب واحد	Code الكود
	Plus faible	أقل	1
	Un peu plus faible	أقل شوية	2
	Les même	نفسها	3
	Un peu élevé de moins	شوية كثر من أقل	4
	Plus élevé	أكثر	5
	Ne s'applique pas (NE PAS LIRE)	لا ينطبق (لا تقرأ)	7
	Ne sait pas (NE PAS LIRE)	لا يعرف (لا تقرأ)	8
	Refuse de répondre (NE PAS LIRE)	رفض (لا تقرأ)	9

3oc	Quel impact le ralentissement économique mondial a-t-il eu sur les opportunités pour le lancement de cette affaire? LIRE SI NECESSAIRE - UNE SEULE REPONSE	تأثير الهبوط الاقتصادي العالمي على الفرص التجارية التي قدام المشروع التي راح تبدها ؟ اقرأ القائمة	Code الكود
	Plus d'opportunités d'affaires	فرص تجارية أكثر	1
	Un peu plus d'opportunités d'affaires	فرص تجارية أكثر شوية	2
	Aucun impact	مفيش تأثير	3
	Un peu moins d'opportunités d'affaires	فرص تجارية أقل شوية	4
	Moins d'opportunités d'affaires	فرص تجارية أقل	5
	Ne s'applique pas (NE PAS LIRE)	غير منطبق (لا تقرأ)	7
	Ne sait pas (NE PAS LIRE)	لا أعرف (لا تقرأ)	8
	Refuse de répondre (NE PAS LIRE)	رفض (لا تقرأ)	9

3p	Avez-vous lancé vous même ou avec d'autres personnes une entreprise que vous possédiez et dont vous assumiez la gestion avant l'entreprise actuelle ?	هل بدأت مشروع لوحديك أو مع أشخاص آخرين شركة التي تملكها أو أنت المسؤول على تسيرها قبل الشركة التالية ؟	Code الكود	Route المسار
	Oui	نعم	1	
	Non	لا	2	
	Ne sait pas	لا أعرف	8	
	Refuse	رفض	9	

3p1	Plusieurs personnes peuvent vous donner des conseils sur votre nouvelle entreprise (LIRE LES PREMIERS MOTS UNIQUEMENT SELON LA NECESSITE : Avez-vous reçu des conseils de....) :	كاين بزاف ناس يقدر ينصحوك حول مشروعك الجديد. (اقرأ رأس السؤال عند الضرورة فقط: هل فلان نصحك من قبل؟)	Yes نعم	No لا	NSP لا أعرف	Refus رفض
3p1a	Avez-vous reçu des conseils de votre époux/se ou partenaire?	هل زوجك /زوجتك نصحك من قبل؟	1	2	8	9
3p1b	Avez-vous reçu des conseils de vos parents ?	هل نصحك باباك ولا الأم تاعك من قبل؟	1	2	8	9
3p1c	D'autres membres de la famille?	واحد اخر من العايلة تاعك؟	1	2	8	9
3p1d	Des amis	واحد من صحابك؟	1	2	8	9
3p1e	Avez-vous reçu des conseils de vos collègues dans votre travail actuel ?	من واحد يخدم معاك؟	1	2	8	9
3p1f	De votre chef actuel?	رئيس الخدمة تاعك؟	1	2	8	9
3p1g	De quelqu'un d'autre d'un autre pays?	واحد في بلاد وحدوخرى؟	1	2	8	9
3p1h	De quelqu'un d'autre venu de l'étranger?	واحد جاي من برا؟	1	2	8	9
3p1i	De quelqu'un qui lance une entreprise ?	واحد راهو بيبدأ مشروع ؟	1	2	8	9
3p1j	Quelqu'un jouissant d'une plus riche expérience dans les affaires?	واحد عندو خبرة في ميدان المشاريع التجارية؟	1	2	8	9
3p1k	Avez-vous reçu des conseils d'un chercheur ou inventeur ?	هل نصحك باحث أو مخترع؟	1	2	8	9
3p1l	D'un investisseur eventual?	واحد ممكن يكون مستثمر محتمل ؟	1	2	8	9
3p1m	D'une Banque?	من بنك؟	1	2	8	9
3p1n	D'un avocat?	من محامي؟	1	2	8	9
3p1o	D'un comptable?	من محاسب؟	1	2	8	9
3p1p	D'un service/conseil public pour les Affaires	من خدمة عمومية للمشاريع	1	2	8	9
3p1q	Une société avec laquelle vous collaborez?	من شركة تتعاون معها؟	1	2	8	9
3p1r	Avez-vous reçu des conseils d'une société avec laquelle vous êtes en concurrence ?	من شركة تتنافس معها؟	1	2	8	9
3p1s	D'un fournisseur?	من ممون؟	1	2	8	9
3p1t	D'un client?	من زيون؟	1	2	8	9
3p1u	D'une ONG offrant des services pour de développement des d'affaires	من منظمة غير حكومية تقدم خدمات لتنمية المشاريع؟	1	2	8	9
3p1v	Un fournisseur ou institution de microfinance?	من ممون أو مؤسسة تموين صغيرة؟	1	2	8	9
3p1w	Une Association d'affaires?	من جمعية أعمال؟ (تاع ليزافيرات)	1	2	8	9

Posez la Q4a à ceux qui ont répondu « oui » ou « ne sait pas » a la Q1d; autrement allez a la Q5a	طرح السؤال A4 للذين أجابو "نعم" أو "لا أعرف" على السؤال D1، غير ذلك انتقل الى A5
---	--

Note pour l'interviewer : Insérez "Vous avez mentionné.." au cas d'un « oui » à la Q1d. Insérez « peut être » au cas d'un « Ne sait pas » à la Q1d	ملحوظة : ادخل " قُلتني بللي .." في حالة " نعم" على السؤال 1D أدخل "بالاك " في حالة " لا أعرف" على السؤال 1D
--	---

4a	Vous avez mentionné précédemment que vous avez personnellement fourni des fonds pour lancer une nouvelle affaire qui n'est pas la votre. / Nous n'avons peut-être pas été assez clairs sur une des précédentes questions. Il se peut que vous ayez fourni un soutien financier à un ami ou à un membre de la famille pour lancer une nouvelle affaire ces trois dernières années ? (NOTEZ LE CHIFFRE EXACT – N'ACCEPTEZ PAS DE FOURCHETTE – SI « ne sait pas », DEMANDEZ LA MEILLEURE ESTIMATION QUE LE REPONDANT PEUT FAIRE. NE PAS LIRE LA LISTE OU D'ORDRE VALIDE. MARQUER LES ZEROS		فلتاني من قبل بللي ، خلصت من عندك راس مال شركة تاع وحداخر . بلاك ماكناش واضحين على سؤال معين في ما سبق . خلصت من عندك راس مال لأصحاب أو لواحد من العائلة كان رايح يحل شركة تاعو، و هذا في 3 سنوات اللي فاتو. شحال هو المبلغ الاجمالي اللي دفعتمو بنفسك للمشاريع بباش تبدأ في 3 سنوات اللي جازو، بصح ماتحسبش أي استثمار في الأسهم او الصناديق الاستثمارية؟ سجل العدد بالضبط – لا تقبل قيمة تتراوح بين رقم و آخر- اذا لم يكن متأكد ،اختر أقرب تقدير يمكن للمجيب اعطاه. لا تقرأ القائمة- سجل الأصفار									
	\$ _____ (REPONDRE COMPRIS ENTRE 1-1,000,000,000)	د _____ جواب بين (1- 1.000.000.000)										
	N'ont pas fourni de fonds	لم يقدم أي اموال	9	9	9	9	9	9	9	9	7	
	Ne sait pas	لا أعرف	9	9	9	9	9	9	9	9	8	
	Refus	رفض	9	9	9	9	9	9	9	9	9	

POSEZ Q4c A CEUX QUI ONT REPONDU 1 à 1 000 000 000" ou « <u>ne sait pas</u> » ou « <u>refuse</u> » a la Q4a, autrement aller a la Q5a	استعمل 4C للذين أجابو 1 الى 1000.000.000 أو " لا أعرف" أو "رفض" على السؤال 4A، غير ذلك انتقل الى 5A
---	---

4c	Quel lien avez-vous avec la personne qui a bénéficié de votre investissement le plus récent ? Etait-ce... (LIRE LA LISTE. UNE SEULE REPONSE !)	وشنو هي العلاقة اللي تربطك مع اللي استفاد آخر استثمار تاعك؟ هل كان... (اقرأ القائمة. جواب واحد)	Code الكود
	Un membre de votre famille proche, tel que conjoint(e), frère ou sœur, enfant, parent ou petit-enfant	واحد من عايلتك القريبة، مثل الزوج / الزوجة ، الأخ أو الأخت، الابن ، الأب أو وليد الولد ولا البنات	1
	Un autre membre de votre famille	وحد آخر من العايلة	2
	Un collègue de travail	واحد تخدم معاه	3
	Un ami / un voisin	صاحب ولا جار	4
	Quelqu'un que je ne connaissais pas mais qui avait une bonne idée d'affaires	واحد ماناعرفوش ، بصح يعرف مليع على المشاريع	5
	Un autre (PRECISEZ) ____ (NE PAS LIRE)	آخر (حدد) ____ (لا تقرا)	6
	Ne sait pas (NE PAS LIRE)	لا يعرف (لا تقرا)	8
	Refuse (NE PAS LIRE)	رفض (لا تقرا)	9

Code	الكود	شحال تظن ترجيح من هاذ المشروع ، بعد 10 سنوات، مقارنة بالمبلغ اللي استثمرتو في اللول باش تبدامشروعك ؟ (اقرأ القائمة من أعلى الى أسفل .أدخل اجابة واحدة .اقبل أي تقدير ، و لا حظ الترتيب التنازلي للأكواد).
8	20 مرة أكثر	Vingt fois autant que mon investissement
7	10 مرات أكثر	Dix fois autant que mon investissement
6	5 مرات أكثر	Cinq fois autant que mon investissement
5	2 مرات أكثر	Le double de mon investissement
4	مرة و نصف	Une fois et demi mon investissement
3	حوالي كيما المبلغ اللي استثمرتو في الشركة بلا زيادة	Environ ce que j'ai placé dans la société et rien de plus
2	نصف واش حطيت	La moitié de ce que j'ai placé
1	والاو	Rien
98	لا أعرف	Ne sais pas
99	رفض	Refuse

5a	Vous m'avez mentionné précédemment que vous aviez vendu, fermé, quitté interrompu ou abandonné une affaire dont vous étiez le propriétaire ET dirigeant. L'affaire a-t-elle continué son activité après votre départ ? (NE PAS LIRE LA LISTE)	قلت بللي ، بعت ، أو غلقت أو حبست أو تركت مشروع كنت تملكه و تسيره. هل بقا هذاك المشروع بعد ما رحنت؟ (لا تقرأ القائمة)	Code الكود
	Oui	نعم	1
	Non	لا	2
	L'entreprise a continué mais l'activité a changé. (NE PAS LIRE)	هي الشركة كملت بصبح النشاط تبدل. لا تقرأ القائمة	3
	Ne sait pas (NE PAS LIRE)	لا يعرف (لا تقرأ)	8
	Refuse (NE PAS LIRE)	رفض (لا تقرأ)	9

5b	Quelle était la principale raison de votre départ ? LIRE DE HAUT EN BAS. UNE SEULE REPONSE.	واش كان أهم سبب خلاك تترك هذاك المشروع؟	Code الكود
	Opportunité de vendre l'entreprise	فرصة باش نبيع الشركة	1
	L'entreprise non rentable	مجايبش الشركة دراهم بزاف	2
	Des problèmes de financement	مشاكل تاع دراهم	3
	Une autre opportunité de travail (salarié ou non) ou une autre opportunité d'affaires	فرصة تاع خدمة وحدوخرى و لا مشروع وحداخ	4
	Le départ était prévu à l'avance	كنت ناوي نروح من قبل	5
	Départ en retraite	التقاعد	6
	Raisons personnelles	أسباب تخصني (شخصية)	7
	Un incident	حادث	8
	Autre (PRECISEZ) _____ (NE PAS LIRE)	آخر (حدد) _____ (لا تقرأ)	97
	Ne sait pas (NE PAS LIRE)	لا أعرف (لا تقرأ)	98
	Refuse (NE PAS LIRE)	رفض	99

5c	La crise économique mondiale n'avait aucun impact, un peu d'impact ou un grand impact sur votre décision de quitter cette entreprise ? LIRE LA LISTE SI NECESSAIRE	هل كان للأزمة الاقتصادية بزاف، شوية ولا شوية تأثير على قرارك باش تخلي الشركة؟ اقرأ اذا تلزم	Code الكود
	Pas d'impact	كاكانش تأثير	1
	Un peu d'impact	شوية	2
	Un grand impact	بزاف	3
	Ne sait pas (NE PAS LIRE)	لا أعرف (لا تقرأ)	8
	Refuse (NE PAS LIRE)	رفض (لا تقرأ)	9

Echantillon integral – Demander a tous

العينة الكاملة

6A1	Etes-vous seuls ou avec d'autres, essayant actuellement de démarrer une activité, ou êtes-vous propriétaire et gérant d'une d'activité, organisation ou initiative, qui a un objectif social, environnemental ou communautaire ? Cela pourrait inclure des services et/ou formations offerts aux personnes handicapées ou socialement dépourvues, en utilisant des profits pour des motifs sociaux, organisant des groupes d'entraide pour des actions pour la communauté, etc. (Si la réponse est « oui » vérifiez, « Etes-vous entrain de démarrer actuellement cette activité, ou Etes-vous son propriétaire et gérant ? UNE SEULE REPONSE	هل تحاول وحدك ولا مع ناس وحدوخرين ، باش تبدأ مشروع ، انت تملكه و تسيره، مثل منظمة أو مبادرة للي عندها هدف اجتماعي ، بيئي أو مجتمعي؟ هذا يتضمن الخدمات و /أو تكوين للأشخاص معوقين ولا محرومين ،أو تستخدم الأرباح لأهداف اجتماعية أو تنظيم مجموعات باش يساعدو الناس في حياتهم اليومية وللفادة تاع المجتمع..الخ في حالة "نعم"، استفسر : " هل تحاول تبدأ المشروع ولا راك تملكه و تسيره؟ جواب واحد	Code الكود	Route المسار
	Oui, essayant actuellement de commencer	نعم، راني نحاول باش نبدأ	1	
	Oui, actuellement propriétaire et gérant (ALLER A LA QUESTION 6B3)	نعم، راني حاليا المالك و المسير (انتقل الى السؤال 6b3)	2	6B3 Logique avant
	Oui, essayant de commencer ET propriétaire	نعم، راني نحاول نبدأ و انا المالك	3	
	Non (ALLER A LA QUESTION 7A)	لا (انتقل الى السؤال 7a)	4	7a
	Ne sait pas	لا يعرف	8	
	Refuse (ALLER A LA QUESTION 7A)	رفض (لا تقرأ)	9	7a

Posez Q6A2, à ceux qui ont répondu « oui » ou « Ne sait pas » a la Q 6A1

ا طرح السؤال 6a2، للذين اجابو "نعم" أو "لا يعرف" على السؤال 6a1

6A2	Pendant les douze mois passés avez-vous fait quoi que ce soit pour aider à démarrer cette activité, organisation ou initiative, comme la recherche d'équipement ou d'emplacement, la mise en place d'une équipe de démarrage, développer un plan d'activité, commencer à économiser de l'argent, ou toute autre activité qui aiderait à lancer cette organisation ? (NE PAS AIDER – UNE SEULE REPONSE ENQ : SI PLUS D'UNE ENTREPRISE, CHOISIR CELLE QUI EST LA PUS OPERATIONNELLE)	في 12 شهر اللي فاتو، واش درت باش تبدا هذا المشروع، المنظمة ولا المبادرة، كيما اذا حوست على اللوازم و المكان، تكون فريق باش تبدا بيه الخدمة، خطة تاع الخدمة، بدبت تجمع الدراهم، ولا أي حاجة تساعدك باش تبدا؟ لا تقرأ شيئا – جواب واحد ملاحظة لمجري المقابلة: اذا كان المجيب بادنا في عدة مشاريع، اختر المشروع الذي يعتبر المجيب ان فرصة تشغيله أعلى)	Code الكود	Route المسار
	Oui	نعم	1	
	Non (ALLER A LA Q6bINTR)	لا (انتقل الى السؤال 6bINTR)	2	Logique avant 6BINTR الشرح السابق على 6BINTR
	Ne sait pas	لا أعرف	8	
	Refuse (ALLER A LA Q6bINTR)	رفض (انتقل الى السؤال 6bINTR)	9	Logique avant 6BINTR الشرح السابق على 6BINTR

Posez Q6A3 à ceux qui ont répondu « oui » ou « ne sait pas » à la Q6A2 et à ceux qui ont répondu « oui » ou « ne sait pas » a la Q2A. Autrement allez a la Q6A4

ا طرح السؤال 6a3 للذين اجابو "نعم" أو "لا أعرف" على السؤال 6a2 و للذين اجابو "نعم" أو "لا أعرف" على السؤال 2. غير ذلك انتقل الى 6a4

6A3	Est-ce que je peux vérifier, si cette activité, entreprise ou initiative est la même que vous avez décrite en détail ou plutôt, différente ? (NE PAS LIRE LA LISTE)	تسمح لي نتأكد من حاجة. هو النشاط أو المنظمة أو المبادرة اللي وصفتها قبيل هي نفسها ولا وحدوخرى؟ (لا تقرأ القائمة)	Code الكود	Route المسار
	La même (ALLER A LA Q6bINTR)	(نفسها) انتقل الى السؤال 6bINTR	1	Logique avant 6BINTR
	Différente	ماشي نفسها	2	
	Ne sait pas	لا أعرف	8	
	Refuse	رفض	9	

6A4	Gererez-vous personnellement tout, une partie ou aucune de cette activité, organisation ou initiative ? (NE PAS LIRE LA LISTE)	هل تسير كامل ولا شوية ولا حتى حاجة من المشروع ولا المنظمة ولا المبادرة ؟ (لا تقرأ القائمة)	Code الكود
	Tout	كامل	1
	En partie	شوية	2
	Aucune	والو	3
	Ne sait pas	لا اعرف	8
	Refuse	رفض	9

6A5	Cette activité proposée, organisation ou initiative, est-elle votre travail quotidien, partie de votre travail quotidien ou en dehors de votre travail quotidien ? (NE PAS LIRE LA LISTE)	هل هذا المشروع أو المظمة أو المبادرة هي جزء من الخدمة تاعك تاع كل يوم ، ولا هي خارج عنها؟	Code الكود
	Mon travail quotidien	من الخدمة تاع كل يوم	1
	Partie de mon travail quotidien	شوية منها	2
	En dehors de mon travail quotidien	خارج عنها	3
	Ne sait pas	لا أعرف	8
	Refuse	رفض	9

Code الكود	Route المسار	هل قدم هذا المشروع أو المنظمة خدمات للناس وحدوخرين، ولا دات تمويل خارجي لمدة أكثر من 3 شهور ؟ <u>(لا تقرأ القائمة)، (جواب واحد)</u> SEST3MN	6A6
1		نعم	Oui
2	6A8	لا (انتقل الى السؤال 6a8)	Non (ALLER A LA Q6A8)
8		لا أعرف	Ne sait pas
9	6A8	رفض (انتقل الى السؤال 6a8)	Refuse (ALLER A LA Q6A8)

اطرح السؤال التالي للذين أجابو "نعم" أو "لا أعرف" على السؤال a6 غير ذلك انتقل الى السؤال 6a	Poser Q6A7 à ceux qui ont répondu « oui » ou « ne sait pas » a la Q6A6 ; Autrement allez a la Q6A
--	--

Code الكود	Route المسار	و شنو هي أول سنة قدم فيها المشروع ولا المنظمة ولا المبادرة خدمات لناس وحدوخرين ولا استلمت تمويل خارجي ؟ <u>(لا تقرأ القائمة. سجل الأرقام في صيغة أربع أرقام. مثلا عام "86" يكتب "1986". اذا لم يكن المشروع قد قدم أي خدمات بعد، سجله ك 9997.)</u>	6A7
		(جواب بين 1800-2009)	# (REPONSE COMPRIS ENTRE 1800-2009)
9997		لا توجد مدفوعات لحد الآن	Pas encore de paiement
9998		لا أعرف	Ne sait pas
9999		رفض	Refuse

Code الكود	Route المسار	و شنو هو نوع المنتج و لا الخدمة اللي يقدمها هذا المشروع ، المنظمة او المبادرة اللي تحاول تبدأ ؟ سجل بالضبط، استفسر للحصول على التوضيحات ، اطلب وصفا تفصيليا، مثلا، تعتبر كلمة " التعليم " عمومية أكثر من اللازم.	6A8
			Quel type de produit ou de service sera fourni par l'activité, l'organisation ou de l'initiative que vous essayez de démarrer ? ECRIRE TEXTUELLEMENT. DEMANDEZ-LE PLUS DE DETAIL. PAR EXEMPLE, "EDUCATION" EST TROP GENERAL.)

Code الكود	6A9	شحال من واحد راهو يخدم في هذا المشروع ، المنظمة أو المبادرة، بما فيهم المقاولين بصح بلا حساب المالكين ؟ [SESTWORKER] لا تقرأ شيئا- سجل الرقم بالضبط من 0-1.000.000 – لا تقبل قيمة تتراوح بين رقم و آخر- اذا لم يكن متأكد ، اختر أقرب تقدير يمكن للمجيب اعطاه. لا تقرأ القائمة- سجل الأصفار
	# (Réponse compris entre 1-1,000,000)	جواب بين 1-1.000.000
999,998	Ne sait pas	لا أعرف
999,999	Refus	رفض

6A10	Combien parmi ces personnes ceux qui travaillent commes volontaires ? NOTEZ LE CHIFFRE EXACT DE 0-1, 000,000. N'ACCEPTEZ PAS DE FOURCHETTE. SI LE REPONDEUR N'EST PAS SÛRE, DEMANDEZ LA MEILLEURE ESTIMATION QUE LE REPONDENT PEUT FAIRE. MARQUER LES ZEROS	شحال من واحد يخدم كمتطوع، يسما لوجه الله ، بلا ما يخلص؟ (SESTVOL) سجل الرقم بالضبط من 0 الى 1.000.000 لا تقرأ شينا. سجل الرقم بالضبط من 0-1.000.000 - لا تقبل قيمة تتراوح بين رقم و آخر. اذا لم يكن متأكد، اختر أقرب تقدير يمكن للمجيب اعطاه. لا تقرأ القائمة. سجل الأصفار	Code الكود						
#	(REPONSE COMPRIS ENTRE 1-1, 000,000)	جواب بين (1- 1.000.000)							
Ne sait pas		لا أعرف	999,998						
Refuse		رفض	999,999						

6A11	Combien parmi ces personnes ceux qui travaillent à temps partiel ? (SESTPART) NOTEZ LE CHIFFRE EXACT DE 0- 1, 000,000. N'ACCEPTEZ PAS DE FOURCHETTE. SI LE REPONDEUR N'EST PAS SÛRE, DEMANDEZ LA MEILLEURE ESTIMATION QUE LE REPONDENT PEUT FAIRE.MARQUER LES ZEROS	شحال من واحد يخدم نص نهار؟ (SESTPART) لا تقرأ شينا. سجل الرقم بالضبط من 0-1.000.000 - لا تقبل قيمة تتراوح بين رقم و آخر. اذا لم يكن متأكد، اختر أقرب تقدير يمكن للمجيب اعطاه. لا تقرأ القائمة. سجل الأصفار	Code الكود						
#	(Réponse compris entre 1-1, 000,000)	(لا تقرأ. جواب واحد بين 1-1.000.000)							
Ne sait pas		لا اعرف	999,998						
Refuse		رفض	999,999						

6A12	Combien de personnes, y compris les sous-traitants exclusifs, sans compter les propriétaires, travailleront dans cette activité, organisation ou initiative d'ici cinq ans ? {SEST5WORK} NOTEZ LE CHIFFRE EXACT DE 0- 1, 000,000. N'ACCEPTEZ PAS DE FOURCHETTE. SI LE REPONDEUR N'EST PAS SÛRE, DEMANDEZ LA MEILLEURE ESTIMATION QUE LE REPONDENT PEUT FAIRE MARQUER LES ZEROS	شحال من واحد ، بما فيهم المقاولين بصرح بلا ما تحسب الملاك، يخدمو في هذا المشروع ولا المنظمة ولا المبادرة رايح يخدم منا علا 5 سنين؟ {SEST5WORK} سجل الرقم بالضبط من 0 – 1.000.000 سجل الرقم بالضبط من 0-1.000.000 - لا تقبل قيمة تتراوح بين رقم و آخر. اذا لم يكن متأكد، اختر أقرب تقدير يمكن للمجيب اعطاه. لا تقرأ القائمة. سجل الأصفار	Code الكود						
#	(Réponse compris entre 1-1,000,000)	(لا تقرأ. جواب واحد بين 1-1.000.000)							
Ne sait pas		لا اعرف	999,998						
Refuse		رفض	999,999						

6A13	Est-ce qu'il existe des revenus de cette activité, organisation ou initiative qui provient par exemple des ventes de produits ou des frais des fournis ? NE PAS AIDER. SESTINCM}	شحال من واحد ، بما فيهم المقاولين يصح بلا ما تحسب الملاك، يخدمو في هذا المشروع ولا المنظمة ولا المبادرة رايح يخدم منا علا {SEST5WORK} 5 سنين؟ سجل الرقم بالضبط من 0-1.000.000 – لا تقبل قيمة تتراوح بين رقم و آخر- إذا لم يكن متأكد ، اختر أقرب تقدير يمكن للمجيب اعطاه. لا تقرأ القائمة- سجل الأصفار	Code الكود	Route المسار
	Oui	نعم	1	
	No (ALLER A LA QUESTION 6A15)	لا (انتقل الى السؤال 6a15	2	6A15
	Ne sait pas (ALLER A LA question 6A15)	لا أعرف	8	6A15
	Refuse (ALLER A LA question 6A15)	رفض (انتقل الى السؤال 6a15	9	6A15

POSER Q6A14 A CEUX QUI ONT REPONDU « OUI » A LA Q6A13 ; AUTREMENT ALLER A LA Q6A15	اطرح السؤال 6a14 للذين اجابو "نعم" على السؤال 6a13. غير ذلك، انتقل الى السؤال 6a15
---	---

6A14	Quel pourcentage de revenu total proviendra de la vente de produits et/ou des services ? NE PAS CITER DE LISTE OU D'ORDRE VALIDE. {SESTSALE} MARQUER LES ZEROS # _____ REPONSE COMPRIS ENTRE 1-100)	وشنو هي نسبة الخلاص الكلي اللي تجي عن طريق بيع سلع/ أو خدمات ؟ سجل الأصفار {SESTSALE} لا تقرأ القائمة.	Code الكود		
	Ne sait pas	لا أعرف	998		
	Refuse	رفض	999		

6A15	Les organisations peuvent avoir des objectifs en fonction de leurs capacités à générer une valeur économiques, une valeur sociale ou une valeur environnementale. Prière alloué, selon vos objectifs, un total de 100 points à ces <u>trois</u> catégories. A titre d'exemple selon ses objectifs une organisation peut accorder 80 points aux valeurs économiques, 10 points aux valeurs sociales et 10 aux valeurs environnementales. LIRE : Combien de points pour la valeur économique? (CITEZ SI NECÉSSAIRE: par exemple, performance financière de votre entreprise) Répéter si nécessaire : les deux autres catégories sont les deux valeurs sociales et environnementales. MARQUER LES ZEROS _____ points	أهداف المنظمات يمكن تتغير من منظمة لأخرى ، يعني ممكن يكون الهدف اقتصادي، اجتماعي أو بيئي. وزع من فضلك 100 نقطة على هذو 3 النواع. مثلا 80 نقطة للمنفعة تاع الاقتصاد، 10 تاع المنفعة الاجتماعية و 10 تاع البيئة.			
	Ne sait pas (NE PAS LIRE)	أقرأ بصوت عال : شحال من نقطة للمنفعة الاقتصادية؟ (استفسر اذا تلزم الأمر): المشروع تاعك شحال يجيب دراهم؟ كرر عند الضرورة: الانواع الأخرى من المنفعة هي المنفعة الاجتماعية و البيئية.			
	Refuse (NE PAS LIRE)	أ أعرف (لا تقرأ)	998		
	Combien de points pour la valeur sociale ? (CITEZ SI NECÉSSAIRE. e.g l'avantage aux individus de votre société ou communauté _____ points	رفض (لا تقرأ)	999		
	Ne sait pas (NE PAS LIRE)	شحال من نقطة للمنفعة الاجتماعية؟ (استفسر عند الضرورة : مثلا باش تحقق فائدة للناس اللي عايشين في المجتمع تاعك أو المنطقة تاعك)			
	Refuse (NE PAS LIRE)	أ أعرف (لا تقرأ)	998		
	Et enfin combien de points pour la valeur environnementale ? (CITEZ SI NECÉSSAIRE. e.x la nature et l'écologie _____ points	رفض (لا تقرأ)	999		
	Ne sait pas (NE PAS LIRE))	في الأخير ، شحال من نقطة للمنفعة تاع البيئة؟ (استفسر اذا تلزم الأمر): مثلا الطبيعة و البيئة)			
	Refuse (NE PAS LIRE)	لا يعرف (لا تقرأ)	998		
		يرفض (لا تقرأ)	999		

Code الكود	هل رآك صح نقيس أهمية ولا تأثير هذي 3 فئات؟ {SESTMSUR} (اقرأ اذا تلزم الامر)	6A16 Êtes-vous effectivement entrain de mesurer ou de planifier l'impact des ces trois catégories? (SESTMSUR) (LIRE SI NECESSAIRE)
1	نعم، راني نقيس مدى أهميتهم	Oui : est entrain de mesurer
2	نعم، انا ناوي نقيس أهميتهم في المستقبل	Oui : planifie et mesurer dans l'avenir
3	لا : ماراني نقيس ، ماناوي نقيس في المستقبل	Non : ni mesurer ni planifier de mesure
8	لا أعرف (لا تقرأ)	Ne sait pas (NE PAS LIRE)
9	رفض (لا تقرأ)	Refuse (NE PAS LIRE)

Code الكود	هل المشروع تاعك ، المنظمة أو المبادرة تقدم نوع جديد من السلعة أو الخدمات؟ {SESTTYPE} (لا تقرأ القائمة)	6A17 Est-ce que votre activité, organisation ou initiative est en train d'offrir un nouveau type de produit ou le service ? NE PAS LIRE LA LISTE {SESTTYPE}
1	لا	Oui
2	لا أعرف	Non
8	رفض	Ne sait pas
9	نعم	Refuse

Code الكود	هل هذا المشروع ، المنظمة أو المبادرة ، تقدم طريقة جديدة باش تنتج السلعة ولا الخدمات؟ {SESTPROD} لا تقرأ القائمة	6A18 Est-ce que votre activité, organisation ou initiative est en train d'offrir une nouvelle méthode de production d'un produit ou service ? NE PAS CITER LA LISTE
1	نعم	Oui
2	لا	Non
8	لا أعرف	Ne sait pas
9	رفض	Refuse

Code الكود	هل المشروع تاعك، المنظمة ولا المبادرة ، تقدم طريقة جديدة باش توصل السلعة أو الخدمة؟ {SESTDELV} لا تقرأ القائمة	6A19 Est-ce que votre activité, organisation ou initiative est en train d'offrir une nouvelle façon de livraison d'un produits ou service ? NE PAS CITER LA LISTE {SESTDELV}
1	نعم	Oui
2	لا	non
8	لا أعرف	Ne sait pas
9	رفض	Refuse

Code الكود	هل المشروع تاعك، المنظمة ولا المبادرة ، تقدم طريقة جديدة باش تتبع السلعة أو الخدمة؟ {SESTPROMO} لا تقرأ القائمة	6A20 Est-ce que votre activité, organisation ou initiative est en train d'offrir une nouvelle méthode de promotion ou de marketing d'un produits ou service ? NE PAS LIRE LA LISTE {SESTPROMO}
1	نعم	Oui
2	لا	non
8	لا أعرف	Ne sait pas
9	رفض	Refuse

Code الكود	هل المشروع او المنظمة أو المبادرة تخدم سوق جديدة أو جزء من السوق أو زبون لم يتعامل معه من قبل؟ {SESTNICHE} لا تقرأ القائمة	6A21 Est-ce que votre activité, organisation ou initiative est en train d'atteindre un nouveau segment du marché ou une marche ou un client niche ? NE PAS LIRE LA LISTE {SESTNICHE}
1	نعم	Oui
2	لا	Non
8	لا أعرف	Ne sait pas
9	رفض	Refuse

Code الكود	نوكان ماكانش المشروع ، المنظمة و لا المبادرة تاعك ، هل كان زبائن تاعك يلقوا احتياجات تاعهم في السوق ؟ {SESTELSE} لا تقرأ القائمة	6A22 Croyez vous que si votre activité, organisation ou initiative n'ont pas existé, les besoins de VOS clients lui seraient servis par un autre fournisseur sur le marché ? NE PAS LIRE LA LISTE SESTELSE}
1	نعم	Oui
2	لا	Non
8	لا أعرف	Ne sait pas
9	رفض	Refuse

Si la réponse à la Q6A1 «Oui, essayant actuellement de démarrer»(1), « Non »(4), « Ne sait pas »(8) ou « refuse »(9), aller a la question 7a	إذا الجواب على السؤال 6a1 = "نعم، راني نحاول نبدا" (1)، "لا" (4)، " لا أعرف" (8) " رفض" (9)، انتقل الى السؤال 7
--	---

Lisez 6BINTR si ("3") a la question 6A1; sinon sautez à logic avant 6B3	اقرأ 6BINTR إذا ("3") على السؤال 6a1. غير ذلك انتقل الى السؤال قبل 6b3
---	--

6BINT	Vous avez dit tout à l'heure que vous êtes actuelle le propriétaire et directeur d'une activité, organisation ou initiative visant un objectif particulièrement social, écologique et communautaire.	قلت بللي تملك و تسير مشروع، منظمة أو مبادرة لها هدف اجتماعي، بيئي أو مجتمعي.
-------	--	--

Posez question 6B3 si (« 2 » ou « 3 ») répondent à question 6A1 ET (OUI OU NE SAIT PAS) à la question 1C ; autrement sautez à la question 6B4	اطرح السؤال 6b3 إذا ("2" أو "3") كاجابة على السؤال 6a1 و (نعم أو لا يعرف) على السؤال 1c، انتقل الى السؤال 6b4
---	---

Code	Route	المسار	الكود	برك نتأكد من حاجة، هذا المشروع او المنظمة أو المبادرة هي نفسها اللي وصفناها قبيل، و لا وحدوخرى؟ لا تقرأ القائمة
6B3	Puis-je verifier? Cette activité, organisation ou initiative est-elle la même que vous avez déjà décrite plus haut, ou bien est-ce une autre différente ? NE PAS LIRE LA LISTE			
	La même (ALLER A LA QUESTION 7A)		1	نفسها (انتقل الى السؤال 7a)
	Différente		2	مختلف
	Ne sait pas		8	لا يعرف
	Refuse		9	رفض

Code	الكود	هل انت المالك و المسير لهذا المشروع ، المنظمة أو المبادرة؟(لا تقرأ القائمة)
6B4	Etes-vous personnellement le propriétaire et le directeur de cette activité, organisation ou initiative ? NE PAS LIRE LA LISTE) NOTE POUR L'INTERVIEWER : S'IL Y'A PLUS QU'UNE ORGANISATION CHOISISSEZ CELLE QUI FOURNIT LE PLUS D'EMPLOIS)	إذا كانت هناك أكثر من منظمة، اختر المنظمة التي توفر اكبر عدد من الوظائف)
	La totalité	كلها
	En Partie	جزء منها
	Rien du tout	ولا واحد
	Ne sait pas	لا أعرف
	Refuse	رفض

Code	الكود	هل هذا المشروع، المنظمة أو المبادرة يشكل الخدمة تاعك، او جزء منها أو خارج عنها؟(لا تقرأ القائمة)
6B5	Cette activité, organisation ou initiative est-elle, votre travail quotidien, une partie de votre travail quotidien ou extérieure à votre travail quotidien ? (NE PAS LIRE LA LISTE)	
	Mon travail quotidien	هي الخدمة تاع كل يوم
	Fera partie de mon travail quotidien	رايحا تشكل الخدمة تاع كل يوم
	Extérieure à mon travail quotidien	خارج عنها
	Ne sait pas	لا أعرف
	Refuse	رفض

Code	الكود	وشنو هي أول سنة قدم فيها المشروع تاعك أو المنظمة أو المبادرة،خدمات للناس أو تسلم فيها تمويل خارجي؟ (لا تقرأ القائمة. سجل 4 أرقام السنة. مثلا "86" تكتب "1986". في حالة عدم تقديم خدمات حتى الآن، سجل رقم "9997".)
6B7	Quelle est la première année à laquelle cette activité, organisation ou initiative a prêté des services à d'autres ou reçu du financement extérieur ? ((NE LISEZ PAS DE LISTE OU D'ORDRE VALIDE) ENREGISTRER LES QUATRE CHIFFRES DE L'ANNEE. PAR EXEMPLE ANNEE « 86 » SERA INTRODUITE « 1986 ». S'IL N'Y A PAS ENCORE DE SERVICES FOURNIS ENREGISTRER COMME 9997)	
	# _____ (REPONSE COMPRIS ENTRE 1800-2009)	جواب بين 1800-2009)
	Pas encore de paiements.	لم يتم تقديم أي مدفوعات حتى الآن
	Ne sait pas	لا يعرف
	Refuse	رفض

6B8	Quel genre de produit ou service sera fourni par l'activité, l'organisation ou l'initiative que vous avez l'intention de lancer? ENREGISTREMENT TEXTUELLEMENT.INSISTER POUR AVOIR PLUS DE DETAIL CLAIR.EXPLE "EDUCATION" TROP GENERAL.)(SEONBUS	واش رايح يكون نوع المنتج أو الخدمة اللي يقدمها مشروعك، المنظمة أو المبادرة تاعك؟ سجل حرفياً. استفسر للحصول على التوضيحات اطلب و صفا تفصيلياً. مثلاً، تعتبر كلمة " التعليم" عمومية أكثر من اللازم)

6B9	En ce moment même combien de personnes, sans compter les propriétaires mais en incluant les sous-traitants, les travailleurs à temps partiel et les volontaires travaillent pour cette activité, organisation ou initiative ? [SEONWORKER] NE LISEZ PAS DE LISTE OU D'ORDRE VALIDE. DONNEZ DES MONTANTS EXACTS DE 0 A 1, 000,000. N'ACCEPTEZ PAS DE FOURCHETTE. SI LE REPONDEUR N'EST PAS SÛRE, ESSAYER DE LE FAIRE DEVINER MARQUER LES ZEROS	شحال من واحد يخدم في هذا المشروع أو المنظمة أو المبادرة ، بما فيهم المقاولين و العمال اللي يخدمو نص نهار و المتطوعين ، بصح بلا ما تحسب الملاك؟ [SEONWORKER] لا تقرأ القائمة ادخل العدد بالضبط من 0 الى 1.00.000 لا تقبل قيمة تتراوح بين رقم و آخر- اذا لم يكن متأكد ، اختر أقرب تقدير يمكن للمجيب اعطاه. سجل الأصفار	Code الكود
	# _____ (RESPONSE COMPRIS ENTRE 1-1,000,000)	جواب بين 1 – 1.000.000	
	Ne sait pas	لا أعرف	999,998
	Refuse	رفض	999,999

Posez Q6B10 si "1 a 999,997"est répondu à Q6B9, autrement ALLEZ A LA Q6B12	اطرح السؤال 6b10 اذا " 1 الى 999.997" على السؤال 6b9 ، غير ذلك انتقل الى السؤال 6b12
--	--

6B10	Combien parmi ces personnes travaillent en tant que volontaires? {SEONVOL} ENTRER NOMBRE EXACT DE 0 A 1, 000,000. N'ACCEPTEZ PAS D'ORDRE. SI LE REPONDANT N'EST PAS SÛRE ESSAYER DE LE FAIRE DEVINER MARQUER LES ZEROS	{SEONVOL}شحال من واحد يخدم كمتطوع؟ لا تقرأ القائمة ادخل العدد بالضبط من 0 الى 1.00.000 لا تقبل قيمة تتراوح بين رقم و آخر- اذا لم يكن متأكد ، اختر أقرب تقدير يمكن للمجيب اعطاه. سجل الأصفار	Code الكود
	# _____ Valid range 1-1,000,000	جواب بين 1 – 1.000.000	
	Ne sait pas	لا يعرف	999,998
	Refuse	رفض	999,999

6B11	Combien parmi ces derniers sont des travailleurs à temps partiel? {SEONPART} NE LISEZ PAS DE LISTE OU D'ORDRE VALIDE. DONNEZ DES MONTANTS EXACTS DE 0 A 1, 000,000. N'ACCEPTEZ PAS D'ORDRE. SI LE REPONDEUR N'EST PAS SÛR, ESSAYER DE LE FAIRE DEVINER.MARQUER LES ZEROS	شحال من واحد يخدم نص نهار؟ {SEONPART} لا تقرأ القائمة ادخل العدد بالضبط من 0 الى 1.00.000 لا تقبل قيمة تتراوح بين رقم و آخر- اذا لم يكن متأكد ، اختر أقرب تقدير يمكن للمجيب اعطاه. سجل الأصفار	Code الكود
	# _____ (Ordre Valide 1-1, 000,000)	لا تقرأ. المدى المسموح به هو من 1 الى 1.000.000	
	Ne sait pas	لا أعرف	999,998
	Refuse	رفض	999,999

6B12	Combien de personnes travailleront pour cette activité, organisation ou initiative, sans compter les propriétaires mais en y incluant les travailleurs à temps partiels, les volontaires et les sous-traitants, quand elle aura cinq ans {SEON5WORK} NE LISEZ PAS DE LISTE OU D'ORDRE VALIDE. DONNEZ DES MONTANTS EXACTS DE 0 A 1, 000,000. N'ACCEPTÉZ PAS D'ORDRE. SI LE REPONDEUR N'EST PAS SÛR, ESSAYER DE LE FAIRE DEVINER. MARQUER LES ZEROS	بعد ما يمروا 5 سنوات، شحال من واحد ، بما فيهم المقاولين بصبح بلا ما تحسب الملاك، رايحين يخدمو في هذا المشروع ولا المنظمة ولا المبادرة؟ {SEON5WORK} لا تقرأ القائمة ادخل العدد بالضبط من 0 الى 1.00.000 لا تقبل قيمة تتراوح بين رقم و آخر- اذا لم يكن متأكد ، اختر أقرب تقدير يمكن للمجيب اعطاه. سجل الأصفار	Code الكود						
#	_____	_____							
Ordre Valide 1-1,000,000)		المدى المسموح به هو من 1 الى 1.000.000							
Ne sait pas		لا أعرف	999,998						
Refuse		رفض	999,999						

6B13	Une partie quelconque du revenu de cette activité, organisation ou initiative découlera t'il par exemple des recettes des ventes de produits ou services ? NE PAS LIRE LA LISTE SEONINCM}	هل كاين جزء من دراهم هذا المشروع، المنظمة أو المبادرة ، يجي من أرباح بيع سلعة أو خدمات ؟ لا تقرأ القائمة SEONINCM_	Code الكود	Route المسار
Oui		نعم	1	
Non		لا (انتقل الى السؤال 6b15)	2	6B15
Ne sait pas (Sauter à la question 6B15)		لا أعرف (انتقل الى السؤال 6b15)	8	6B15
Refuse (Sauter à la question 6B15)		رفض (انتقل الى السؤال 6b15)	9	6B15

Posez question 6B14 si la question 6B13 ="oui", autrement sautez à la question 6B15	اطرح السؤال 6b14 اذا 6b13 ="نعم" ، غير ذلك، انتقل الى السؤال 6b15
---	---

6B14	Quel est le pourcentage du revenu total qui découlera de la vente de produits ou de services ? NE PAS CITERDE LISTE OU D'ORDRE VALIDE. {SEONSALE} MARQUER LES ZEROS	وشنو هيا النسبة الكلية تاع الدراهم اللي جي من بيع المنتجات أو الخدمات ؟ {SEONSALE} لا تقرأ القائمة. MARQUER LES ZEROS	Code الكود						
#	_____	_____							
Ordre Valide 1-100)		(المدى المسموح 1- 100)							
Ne sait pas		لا أعرف	998						
Refuse		رفض	999						

6B15	Les organisations peuvent avoir des objectifs en fonction de leurs capacités à générer une valeur économique, une valeur sociale et une valeur environnementale. Pierre alloue, selon vos objectifs, un total de 100 points sur ces trois catégories. A titre d'exemple selon ses objectifs une organisation peut accorder 80 points aux valeurs économiques, 10 points aux valeurs sociales et 10 aux valeurs environnementales. MARQUER LES ZEROS	أهداف المنظمات يمكن تتغير من منظمة لأخرى ، يعني ممكن يكون الهدف اقتصادي، اجتماعي او بيئي. وزع من فضلك 100 نقطة على هذو 3 انواع. مثلاً 80 نقطة للمنفعة تاع الاقتصاد، 10 تاع المنفعة الاجتماعية و 10 تاع البيئة. سجل الأصفار			
	LISEZ : Combien de points pour la valeur économique? (SONDER SI NÉCESSAIRE : exple : performance financière de votre entreprise) Répéter si nécessaire : les deux autres catégories sont les deux valeurs sociales et environnementales. {SEONECON}	اقرأ بصوت عال : شحال من نقطة للمنفعة الاقتصادية؟ (استفسر اذا تلزم الأمر): المشروع تاعك شحال يجيب دراهم؟ كرر عند الضرورة: الانواع الأخرى من المنفعة هي المنفعة {SEONECON} الاجتماعية و البيئية			
	_____points	نقطة _____			
	Ne sait pas (NE PAS LIRE)	لا يعرف (لا تقرأ)	998		
	Refuse (NE PAS LIRE)	يرفض (لا تقرأ)	999		
	Combien de points pour la valeur sociale ? (SONDER SI NÉCESSAIRE . e.g l'avantage aux individus de votre société ou communauté. {SEONSOCIAL}	شحال من نقطة للمنفعة الاجتماعية؟ (استفسر عند الضرورة : مثلاً باش تحقق فائدة للناس اللي عايشين في المجتمع تاعك أو {SEONSOCIAL} المنطقة تاعك)			
	_____points	نقطة _____			
	Ne sait pas (NE PAS LIRE)	لا يعرف (لا تقرأ)	998		
	Refuse (NE PAS LIRE)	يرفض (لا تقرأ)	999		
	Et enfin combien de points pour la valeur écologique ? (CITER SI NÉCESSAIRE . e.g la nature, l'écologie {SEONENVIRN}	في الأخير، شحال من نقطة للمنفعة تاع البيئة؟ (استفسر اذا تلزم الأمر): مثلاً الطبيعة و البيئة			
	_____points	نقطة _____			
	Ne sait pas (NE PAS LIRE)	لا يعرف (لا تقرأ)	998		
	Refuse (NE PAS LIRE)	يرفض (لا تقرأ)	999		

6B16	Etes vous effectivement entrain de mesurer ou de planifier l'impact des ces trois catégories ? (LIRE SI NÉCESSAIRE)	هل راك صح تقيس أهمية ولا تأثير هذي 3 فئات؟ {SESTMSUR} (اقرأ اذا تلزم الأمر)	Code الكود
	Oui : est entrain de mesurer maintenant	نعم، راني تقيس مدى أهميتهم	1
	Oui : planifie de mesurer dans l'avenir	نعم، انا ناوي تقيس أهميتهم في المستقبل	2
	Non : ni mesurer ni planifie de mesurer	لا : ماراني تقيس ، ماناوي تقيس في المستقبل	3
	Ne sait pas (NE PAS LIRE)	لا أعرف (لا تقرأ)	8
	Refuse (NE PAS LIRE)	رفض (لا تقرأ)	9

6B17	Est – ce que votre activité, organisation ou initiative est entrain d'offrir un nouveau type de produit ou le service ? NE PAS LIRE LA LISTE.	هل المشروع تاعك ، المنظمة أو المبادرة تقدم نوع جديد من السلعة أو الخدمات؟ (لا تقرأ القائمة) {SESTTYPE}	Code الكود
	Oui	نعم	1
	Non	لا	2
	Ne sait pas	لا أعرف	8
	Refuse	رفض	9

6B18	Votre activité, organisation ou initiative offre t'elle un nouveau mode de production des marchandises ou de services? NE PAS LIRE LA LISTE.	هل هذا المشروع ، المنظمة أو المبادرة ، يقدم طريقة جديدة باش تنتج لا تقرأ القائمة السلعة ولا الخدمات؟ {SESTPROD}	Code الكود
	Oui	نعم	1
	Non	لا	2
	Ne sait pas	لا أعرف	8
	Refuse	رفض	9

6B19	Est-ce que votre activité, organisation ou initiative est entrain d'offrir une nouvelle méthode de production d'un produit ou service ? NE PAS LIRE LA LISTE.	هل هذا المشروع ، المنظمة أو المبادرة ، يقدم طريقة جديدة باش تنتج السلعة ولا الخدمات؟ لا تقرأ القائمة	Code الكود
	Oui	نعم	1
	Non	لا	2
	Ne sait pas	لا أعرف	8
	Refuse	رفض	9

6B20	Votre activité, organisation ou initiative offre t'elle un nouveau moyen de promotion et de marketing des produits ou des services? (NE PAS LIRE LA LISTE.)	هل المشروع تاعك، المنظمة ولا المبادرة ، تقدم طريقة جديدة باش تبيع السلعة أو الخدمة؟ لا تقرأ القائمة	Code الكود
	Oui	نعم	1
	Non	لا	2
	Ne sait pas	لا أعرف	8
	Refuse	رفض	9

6B21	Est-ce que votre activité, organisation ou initiative est entrain d'atteindre un nouveau segment du marché ou un nouveau client ? (NE PAS LIRE LA LISTE.)	هل المشروع او المنظمة أو المبادرة تخدم سوق جديدة أو جزء من السوق أو زبون لم يتعامل معه من قبل؟ لا تقرأ القائمة {SESTNICHE}	Code الكود
	Oui	نعم	1
	Non	لا	2
	Ne sait pas	لا أعرف	8
	Refuse	رفض	9

6B22	Croyez-vous que si votre activité, organisation ou l'initiative n'ont pas existé, les besoins de vos clients seraient servis par un autre fournisseur sur le marché ? (NE PAS LIRE LA LISTE)	لو كان ماكانش المشروع ، المنظمة و لا المبادرة تاعك ، هل كان زبائن تاعك يلقاو احتياجات تاعهم في السوق ؟ لا تقرأ القائمة	Code الكود
	Oui	نعم	1
	Non	لا	2
	Ne sait pas	لا أعرف	8
	Refuse	رفض	9

ECHANTILLON INTEGRAL	العينة الكاملة
-----------------------------	-----------------------

Section 7A	De ce qui suit qu'est ce qui s'applique à vous? LIRE SI NECESSAIRE : Ceci s'applique t'il à vous ? (LISEZ QUESTIONS) (NE LISEZ PAS LA LISTE DES REPONSES. ENTRER UNE REPONSE UNIQUE A CHAQUE QUESTION)	واش ينطبق عليك من هذي الحالات؟ اقرأ اذا تلزم الأمر: هل ينطبق عليك هذا؟ (اقرأ السؤال) (لا تقرأ قائمة الاجابات. أدخل اجابة واحدة لكل سؤال)
-------------------	--	--

7a1	Ceci s'applique t'il à vous? Avez-vous reçu une formation quelconque sur le lancement d'une entreprise dans le cadre du cycle scolaire primaire ou secondaire ?	هل هذا ينطبق عليك؟ هل استفدت من تدريب على كيفاش يحلو شركة في التعليم الابتدائي أو الثانوي؟	Code الكود
	Oui	نعم	1
	Non	لا	2
	Ne sait pas	لا أعرف	8
	Refuse	رفض	9

7a2	Ceci s'applique t'il à vous? Avez-vous jamais reçu une formation sur le lancement d'une entreprise après avoir complété votre éducation scolaire ?	هل استفدت من تدريب على كيفاش يحلو شركة بعد ما كملت تعليمك الابتدائي ؟	Code الكود	Route المسار
	Oui (passez à la question 7b)	نعم (انتقل الى السؤال 7b)	1	7b
	Non	لا	2	Finir l'entretien انهي المقابلة
	Ne sait pas (passez à la question 7b)	لا أعرف (انتقل الى السؤال 7b)	8	7b
	Refuse	رفض	9	Finir l'entretien انهي المقابلة

اسئل 7b اذا "نعم" أو "لا أعرف" على السؤال 7a1 أو 7a2 ، غير ذلك أنهى المقابلة.	Demandez 7b si "oui" OU "Ne sait pas" répondu à question 7a1 ou 7a2, sinon terminer l'entretien
--	--

Section 7b	Maintenant je vais mentionner quelques sources d'éducation ou de formation pour le lancement ou démarrage d'une entreprise. Pouvez-vous s'il vous plait, me dire laquelle vous avez utilisé ? INSERER CONSTATATIONS) NE PAS LIRE LA LISTE DE REPONSES. ENTRER UNE REPONSE UNIQUE A CHACUNE. (LISEZ SI NECESSAIRE) Avez-vous suivi ce genre de formation ?	راجع نقرأ عليك أنواع تعليم أو تدريب على كيفاش تحل شركة. هل ممكن نقوللي وشنو هي اللي استفدت منها؟ أدخل الاستنتاجات . لا تقرأ القائمة. أدخل جواب واحد لكل سؤال . اقرأ اذا تلزم : هل تبعت هذا النوع من التدريب
------------	---	---

7b1	Ceci s'applique t'il à vous? Reçu la formation nécessaire pour le lancement d'une entreprise comme partie de votre éducation formelle après avoir complété ou quitté l'éducation officielle	هل هذا ينطبق عليك؟ استفدت من تدريب على كيفاش تحل شركة ، وهذا كجزء من تعليمك بعد انتهاء أو تركك التعليم الرسمي.	Code الكود
	oui	نعم	1
	non	لا	2
	Ne sait pas	لا أعرف	8
	Refuse	رفض	9

7b2	Ceci s'applique t'il à vous? Reçu une formation pour le lancement d'une entreprise fournie par une faculté ou université qui n'était pas partie de votre éducation formelle	هل هذا ينطبق عليك؟ استفدت من تدريب على كيفاش تحل شركة، وهذا في الكلية أو الجامعة ؟	Code الكود
	Oui	نعم	1
	non	لا	2
	Ne sait pas	لا أعرف	8
	Refuse	رفض	9

7b3	Ceci s'applique t'il à vous? La formation pour le lancement d'une entreprise organisée par une association locale visant la promotion du bien-être de la communauté locale et de l'intérêt porté au secteur des affaires comme une Chambre de Commerce ou autre association d'affaires ?	هل هذا ينطبق عليك؟ استفدت من تدريب على كيفاش تحل شركة ، وهذا في جمعية محلية تخدم للمنفعة المحلية أو لقطاع الاعمال مثل الغرفة التجارية أو مؤسسة أعمال؟	Code الكود
	Oui	نعم	1
	Non	لا	2
	Ne sait pas	لا أعرف	8
	Refuse	رفض	9

7b4	Ceci s'applique t'il à vous? Reçu une formation pour le lancement d'une entreprise fournie par une agence gouvernementale ?	هل هذا ينطبق عليك؟ استفدت من تدريب على كيفاش تحل شركة، وهذا في منظمة حكومية؟	Code الكود
	Oui	نعم	1
	Non	لا	2
	Ne sait pas	لا أعرف	8
	Refuse	رفض	9

7b5	Ceci s'applique t'il à vous? Reçu une formation pour le lancement d'une entreprise organisée par votre employeur passé ou présent ?	هل هذا ينطبق عليك؟ استفدت من تدريب على كيفاش تحل شركة، وهذا في شركة من طرف رئيس الخدمة تاعك في الماضي أو الحاضر؟	Code الكود
	Oui	نعم	1
	Non	لا	2
	Ne sait pas	لا أعرف	8
	Refuse	رفض	9

7b6	Ceci s'applique t'il à vous? Vous avez appris comment lancer une entreprise d'une manière informelle. En lisant des livres dans votre temps libre ou en observant des gens engagés dans les affaires ou en travaillant dans l'entreprise de quelqu'un d'autre	هل هذا ينطبق عليك؟ استفدت من تدريب على كيفاش تحل شركة غير رسمية. وهذا بقرانة كتب في وقتك الفراغ، أو تعلمت على ناس يخدمو في الأعمال و المشاريع، أو بالعمل في شركة تاع وحدآخر	Code الكود
	Oui	نعم	1
	Non	لا	2
	Ne sait pas	لا أعرف	8
	Refuse	رفض	9

MERCI DE VOTRE ATTENTION

Fin	النهاية
------------	----------------

Q1A. You are, alone or with others, currently trying to start a new business, including any self-employment or selling any goods or services to others.

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	No	1535	76.8	78.0	78.0
	Yes	432	21.6	22.0	100.0
	Total	1967	98.4	100.0	
Manquante	Don't know	19	1.0		
	Refused	14	.7		
	Total	33	1.7		
Total		2000	100.0		

Q1C. You are, alone or with others, currently the owner of a company you help manage, self-employed, or selling any goods or services to others.

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	No	1689	84.5	87.5	87.5
	Yes	242	12.1	12.5	100.0
	Total	1931	96.6	100.0	
Manquante	Don't know	29	1.5		
	Refused	40	2.0		
	Total	69	3.5		
Total		2000	100.0		

Q1E. You are, alone or with others, expecting to start a new business, including any type of self-employment, within the next three years.

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	No	1385	69.3	73.9	73.9
	Yes	489	24.5	26.1	100.0
	Total	1874	93.7	100.0	
Manquante	Don't know	79	4.0		
	Refused	47	2.4		
	Total	126	6.3		
Total		2000	100.0		

Tableau croisé DEM2. What is your marital status * TEA 2009: Stage of activity * DEMA. What is your gender?

				TEA 2009: Stage of activity		
				Nascent entrepreneur	Baby business owner-manager	
DEMA. What is your gender?						Total
Female	DEM2. What is your marital status	Single, never married	Effectif % compris dans DEM2. What is your marital status	52 77.6%	15 22.4%	67 100.0%
		Married	Effectif % compris dans DEM2. What is your marital status	40 66.7%	20 33.3%	60 100.0%
		Divorced	Effectif % compris dans DEM2. What is your marital status	4 80.0%	1 20.0%	5 100.0%
		Widowed	Effectif % compris dans DEM2. What is your marital status	1 100.0%	0 .0%	1 100.0%
		Total		Effectif % compris dans DEM2. What is your marital status	97 72.9%	36 27.1%

Q2H3. Have you received or do you expect to receive any financing for the start-up of this business from immediate family members?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Yes	79	4.0	59.0	59.0
	No	55	2.8	41.0	100.0
	Total	134	6.7	100.0	
Missing	Don t know	2	.1		
	System	1864	93.2		
	Total	1866	93.3		
Total		2000	100.0		

Q2H3. Have you received or do you expect to receive any financing for the start-up of this business from other relatives, kin or blood relation?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Yes	38	1.9	28.6	28.6
	No	95	4.8	71.4	100.0
	Total	133	6.7	100.0	
Missing	Don t know	3	.2		
	System	1864	93.2		
	Total	1867	93.4		
Total		2000	100.0		

Q2H3. Have you received or do you expect to receive any financing for the start-up of this business from someone you work with?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Yes	33	1.7	25.8	25.8
	No	95	4.8	74.2	100.0
	Total	128	6.4	100.0	
Missing	Don t know	8	.4		
	System	1864	93.2		
	Total	1872	93.6		
Total		2000	100.0		

Q2H3. Have you received or do you expect to receive any financing for the start-up of this business from a friend or neighbour?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Yes	29	1.5	22.3	22.3
	No	101	5.1	77.7	100.0
	Total	130	6.5	100.0	
Missing	Don t know	6	.3		
	System	1864	93.2		
	Total	1870	93.5		
Total		2000	100.0		

Q2H3. Have you received or do you expect to receive any financing for the start-up of this business from a bank?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Yes	61	3.1	48.0	48.0
	No	66	3.3	52.0	100.0
	Total	127	6.4	100.0	
Missing	Don t know	7	.4		
	Refused	2	.1		
	System	1864	93.2		
	Total	1873	93.7		
Total		2000	100.0		

Q2H3. Have you received or do you expect to receive any financing for the start-up of this business from any other source of financing?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	No	128	6.4	100.0	100.0
Missing	Don t know	6	.3		
	Refused	2	.1		
	System	1864	93.2		
	Total	1872	93.6		
Total		2000	100.0		

DATA SERIES (Interpersonal Trust)

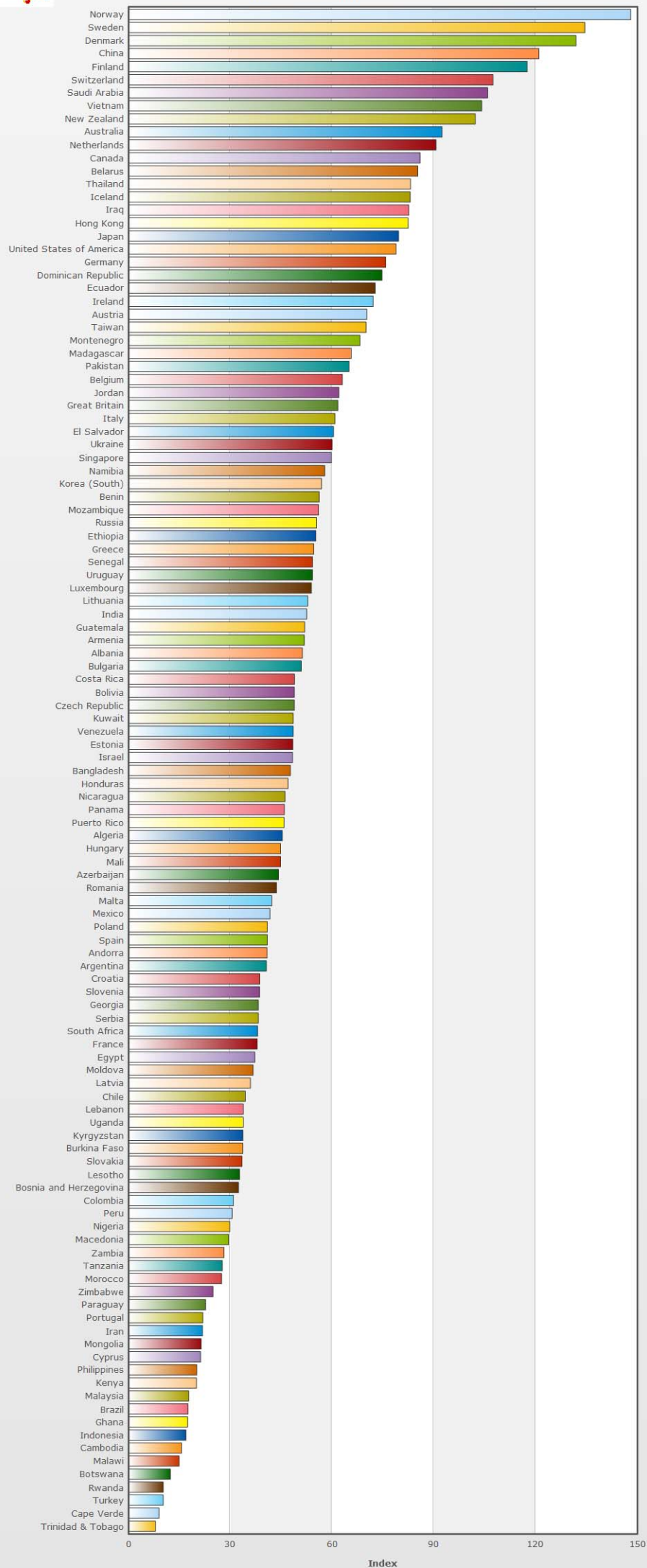
Country	Year	Source	Index
Albania	2002	Values Surveys EVS/WVS Waves 1-4 (1981-2004)	51,2
Algeria	2005	Globalbarometer - Round 1	45,3
Andorra	2005	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	40,8
Argentina	2008	Latinobarómetro 1995-2008	40,6
Armenia	1997	Values Surveys EVS/WVS Waves 1-4 (1981-2004)	51,8
Australia	2005	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	92,4
Austria	1999	Values Surveys EVS/WVS Waves 1-4 (1981-2004)	70,2
Azerbaijan	1997	Values Surveys EVS/WVS Waves 1-4 (1981-2004)	44,2
Bangladesh	2002	Values Surveys EVS/WVS Waves 1-4 (1981-2004)	47,7
Belarus	2000	Values Surveys EVS/WVS Waves 1-4 (1981-2004)	85,2
Belgium	1999	Values Surveys EVS/WVS Waves 1-4 (1981-2004)	63,0
Benin	2005	Globalbarometer - Round 1	56,2
Bolivia	2008	Latinobarómetro 1995-2008	48,8
Bosnia and Herzegovina	2001	Values Surveys EVS/WVS Waves 1-4 (1981-2004)	32,4
Botswana	2005	Globalbarometer - Round 1	12,3
Brazil	2008	Latinobarómetro 1995-2008	17,5
Bulgaria	2006	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	50,9
Burkina Faso	2007	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	33,6
Cambodia	2008	East-Asian barometer 2005-2008	15,6
Canada	2006	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	85,9
Cape Verde	2005	Globalbarometer - Round 1	9,0
Colombia	2008	Latinobarómetro 1995-2008	30,9
Costa Rica	2008	Latinobarómetro 1995-2008	48,9
Croatia	1999	Values Surveys EVS/WVS Waves 1-4 (1981-2004)	38,7
Cyprus	2006	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	21,2
Czech Republic	1999	Values Surveys EVS/WVS Waves 1-4 (1981-2004)	48,8
Chile	2008	Latinobarómetro 1995-2008	34,4
China	2008	East-Asian barometer 2005-2008	120,9
Denmark	1999	Values Surveys EVS/WVS Waves 1-4 (1981-2004)	131,9
Dominican Republic	2008	Latinobarómetro 1995-2008	74,7
Ecuador	2008	Latinobarómetro 1995-2008	72,7
Egypt	2008	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	37,2
El Salvador	2008	Latinobarómetro 1995-2008	60,4
Estonia	1999	Values Surveys EVS/WVS Waves 1-4 (1981-2004)	48,4
Ethiopia	2007	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	55,2
Finland	2005	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	117,5
France	2006	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	37,9
Georgia	2008	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	38,2

Germany	2006	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	75,8
Ghana	2007	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	17,4
Great Britain	2006	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	61,7
Greece	1999	Values Surveys EVS/WVS Waves 1-4 (1981-2004)	54,6
Guatemala	2008	Latinobarómetro 1995-2008	51,9
Honduras	2008	Latinobarómetro 1995-2008	47,0
Hong Kong	2005	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	82,4
Hungary	1999	Values Surveys EVS/WVS Waves 1-4 (1981-2004)	44,8
Iceland	1999	Values Surveys EVS/WVS Waves 1-4 (1981-2004)	83,0
India	2006	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	52,5
Indonesia	2006	East-Asian barometer 2005-2008	16,9
Iran	2005	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	21,8
Iraq	2006	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	82,6
Ireland	1999	Values Surveys EVS/WVS Waves 1-4 (1981-2004)	72,1
Israel	2001	Values Surveys EVS/WVS Waves 1-4 (1981-2004)	48,3
Italy	2005	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	60,8
Japan	2005	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	79,6
Jordan	2007	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	62,0
Kenya	2005	Globalbarometer - Round 1	20,0
Korea (South)	2005	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	56,9
Kuwait	2005	Globalbarometer - Round 1	48,5
Kyrgyzstan	2003	Values Surveys EVS/WVS Waves 1-4 (1981-2004)	33,7
Latvia	1999	Values Surveys EVS/WVS Waves 1-4 (1981-2004)	35,9
Lebanon	2005	Globalbarometer - Round 1	33,8
Lesotho	2005	Globalbarometer - Round 1	32,7
Lithuania	1999	Values Surveys EVS/WVS Waves 1-4 (1981-2004)	52,8
Luxembourg	1999	Values Surveys EVS/WVS Waves 1-4 (1981-2004)	53,9
Macedonia	2001	Values Surveys EVS/WVS Waves 1-4 (1981-2004)	29,5
Madagascar	2005	Globalbarometer - Round 1	65,6
Malawi	2005	Globalbarometer - Round 1	14,9
Malaysia	2006	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	17,7
Mali	2007	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	44,8
Malta	1999	Values Surveys EVS/WVS Waves 1-4 (1981-2004)	42,2
Mexico	2008	Latinobarómetro 1995-2008	41,7
Moldova	2006	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	36,7
Mongolia	2006	East-Asian barometer 2005-2008	21,4
Montenegro	2001	Values Surveys EVS/WVS Waves 1-4 (1981-2004)	68,2
Morocco	2007	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	27,4
Mozambique	2005	Globalbarometer - Round 1	56,0
Namibia	2006	Globalbarometer - Round 1	57,8

Netherlands	2006	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	90,6
New Zealand	2004	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	102,2
Nicaragua	2008	Latinobarómetro 1995-2008	46,1
Nigeria	2005	Globalbarometer - Round 1	29,8
Norway	2007	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	148,0
Pakistan	2001	Values Surveys EVS/WVS Waves 1-4 (1981-2004)	65,0
Panama	2008	Latinobarómetro 1995-2008	45,9
Paraguay	2008	Latinobarómetro 1995-2008	22,7
Peru	2008	Latinobarómetro 1995-2008	30,5
Philippines	2005	East-Asian barometer 2005-2008	20,1
Poland	2005	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	40,9
Portugal	1999	Values Surveys EVS/WVS Waves 1-4 (1981-2004)	21,9
Puerto Rico	2001	Values Surveys EVS/WVS Waves 1-4 (1981-2004)	45,8
Romania	2005	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	43,6
Russia	2006	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	55,4
Rwanda	2007	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	10,2
Saudi Arabia	2003	Values Surveys EVS/WVS Waves 1-4 (1981-2004)	105,8
Senegal	2005	Globalbarometer - Round 1	54,2
Serbia	2006	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	38,2
Singapore	2006	East-Asian barometer 2005-2008	59,8
Slovakia	1999	Values Surveys EVS/WVS Waves 1-4 (1981-2004)	33,4
Slovenia	2005	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	38,6
South Africa	2007	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	38,0
Spain	2007	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	40,9
Sweden	2006	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	134,5
Switzerland	2007	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	107,4
Taiwan	2006	East-Asian barometer 2005-2008	70,0
Tanzania	2005	Globalbarometer - Round 1	27,6
Thailand	2007	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	83,1
Trinidad & Tobago	2006	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	7,9
Turkey	2007	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	10,2
Uganda	2005	Globalbarometer - Round 1	33,8
Ukraine	2006	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	60,0
United States of America	2006	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	78,8
Uruguay	2008	Latinobarómetro 1995-2008	54,2
Venezuela	2008	Latinobarómetro 1995-2008	48,5
Vietnam	2006	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	104,1
Zambia	2007	World Values Survey Wave 5 (2005-2008)	28,1
Zimbabwe	2001	Values Surveys EVS/WVS Waves 1-4 (1981-2004)	24,9

Most people can be trusted

Country



Index