جامعة يحي فارس بالمدية

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

قسم : العلوم الاقتصادية

الموضـــــوع :

محاولة نمذجة عوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة المستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب في الجزائر

أطروحة مقدّمة لنيل شهادة دكتوراه الطور الثالث في العلوم الاقتصادية تخصص : اقتصاد وإحصاء تطبيقي

إعداد الطالب :

خرادل محـمّد

إشراف الأستـاذ :

د. جايـدر حسان

أعضاء لجنة المناقشة

أ.د حميدي يوســـف	أستاذ التعليم العالي	مدير جامعة يحي فارس بالمدية	رئيساً
أ.د شبوطي عبدالحكيم	أستاذ التعليم العالي	جامعة يحي فارس بالمدية	عضواً
د. جايــدر حـــسان	أستاذ محاضر أ	مدير المدرسة العليا للضمان الاجتماعي	مقرراً
د. رتيــعة محـــــمد	أستاذ التعليم العالي	جامعة يحي فارس بالمدية	عضواً
د. حيدوشي عــاشور	أستاذ محاضر أ	جامعة البويرة	عضواً
د. دروم أحـــــمـــد	أستاذ محاضر أ	جامعة زيان عاشور بالجلفة	عضواً

السنة الجامعية 2021/2020


بسم الله الرحمن الرحيم

شكر وتقدير

الحمد لله الذي وفقني لإتمام هذا العمل، الحمد لله، أولا وآخرا.

لا يسعني إلا أن أتوجه بالشكر والامتنان إلى أستاذي الفاضل **الدكتور جايدر حسان** على قبوله الإشراف على هذا العمل، حيث لم يبخل علي بالإرشادات والتوجيهات وحرصه الدائم لإتمام هذا العمل.

كما أتقدم بالشكر الجزيل إلى الدكتور ع. عزالدين وإلى جميع أساتذة كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير بجامعة يحي فارس بالمدية، وأخصّ بالذكر الأساتذة الذي أطَّرونا في طور الدكتوراه، كما أشكر موظفي الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب على مساعدتهم لنا فيما يخص ملء استبيان الدراسة.

الشكر موصول إلى أعضاء لجنة المناقشة الموقرة الأفاضل بارك الله في علمهم وفي حسناتهم

الطالب : خرادل محمد

إهداء

الحمد لله الذي وفقنا لهذا ولم نكن لنصل إليه لولا فضل الله علينا أمّا بعد

أهدي هذا العمل المتواضع إلى:

إلى روح والدي رحمه الله

إلى أمّي الغالية حفظها الله وأطال الله في عمرها

إلى من رزقني الله بهم زوجتي الغالية وأولادي حفظهم الله

إلى إخواني وأخواتي حفظهم الله

إلى رفيق دربي "ثـامر" وكل الأصدقاء والزملاء حفظهم الله

إلى أساتذتي الكرام وكلّ رفقاء الدراسة

ملخص

يدرس هذا البحث عوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة المستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب في الجزائر، وقد **اعتمدت** هذه الدراسة على التحليل بطريقة المركبات الأساسية ثم القيام بالتحليل العاملي الاستكشافي لاستبيان الدراسة، وذلك لتحديد المتغيرات المفسِّرة الدراسة وتقديم النمذجة القياسية المناسبة لعوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة المستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب في الجزائر وذلك باستخدام **المنهج** التحليلي القياسي، حيث تم تقسيم الدراسة إلى بابين رئيسيين، يتكون كل باب من فصلين، ويتناول الباب الأول فصلين نظريين، فيما يحتوي الباب الثاني على فصلين تطبيقيين، ومن خلال ذلك **توصلنا** في هذا البحث لعدة نتائج أهمها وجود تأثير إيجابي للسمات الشخصية المتمثلة في السن والخبرة على نجاح المؤسسات المصغرة، إضافة إلى وجود تأثير إيجابي للمميزات والخصائص الشخصية للمقاول على نجاح المؤسسات المصغرة، كما **خلصت** الدراسة أيضا إلى أن العوامل الداخلية والخارجية للمؤسسات المصغرة تساهم في نجاح أصحاب المؤسسات، فيما كان المحيط العائلي والاجتماعي للمقاول ليس له تأثير على نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة، وعليه يتطلب على متخذي القرار القيام بخلق البيئة المناسبة سواء كانت داخلية أو خارجية للعمل المقاولاتي مع الموازاة في تكوين وصقل المورد البشري في الجزائر.

الكلمات المفتاحية: المقاول، انشاء المؤسسات، نجاح المؤسسات، تحليل المركبات الأساسية.

Abstract:

This research examines the factors of success of owners of newly created micro enterprises within the framework of mechanisms to support youth employment in Algeria. This study relied on the using principal components analysis (PCA) method and then conducted an Exploratory Factor Analysis of the study questionnaire, in order to define the explanatory variables of the study and provide appropriate econometric modeling of the factors of success of owners of young enterprises. Within the framework of mechanisms to support youth employment in Algeria using the econometric analytical method, the study was divided into two main chapters, each section consists of two chapters, and the first chapter deals with two theoretical chapters, while the second chapter contains two applied chapters, and through this we have come to this research for several The most important results are the presence of a positive impact of the personality traits of age and experience on the success of the mini-enterprises, in addition to the presence of a positive impact of the personal characteristics and characteristics of the contractor on the success of the mini-enterprises, the study also concluded that the internal and external factors of the mini-institutions contribute to the success of the owners of the institutions, while the environment was The family and social contractor has no effect on the success of the owners of the micro-enterprises, and therefore it requires the decision-makers I want to create the right environment, whether internal or

external, for contracting work, in parallel with the formation and refinement of the human resource in Algeria.

***Key words**: contractor, establishment of institutions, enterprise success, principal components analysis (PCA) method.*

فهـرس المحتويــات

فهـرس المحتويات

الموضوع	الصفحة
فهرس المحتويات	**I**
فهرس الجداول	**VI**
فهرس الأشكال	**VIII**
فهرس الملاحق	**X**
مقدمة	**أ–ح**
الباب الأول : الجـــانب النـــظري	
مقدّمة الباب	02
الفصل الأول : أساسيات حول نظرية المقاول	41-04
تمهيد	04
المبحث الأول: المبحث الأول : التطور التاريخي لمفهوم المقاول	05
المطلب الأول: نشأة مفهوم المقاول	05
المطلب الثاني: تعريف المقاول	09
المطلب الثالث: خصائص المقاول	13
المبحث الثاني: المقاول: التصنيفات، المحدّدات والأهمية	18
المطلب الأول: تصنيفات المقاولين	18
المطلب الثاني: محددات العمل المقاولاتي	22
المطلب الثالث: أهمية المقاول	29
المبحث الثالث: المبحث الثالث: المقاول في إطار النظريات الحديثة للمؤسسة	31
المطلب الأول: القدرات الإدارية وخصائص المقاول	31
المطلب الثاني: المغامرة وإدارة المخاطر	35
المطلب الثالث: نظرية تكاليف المعاملات	37
خلاصة الفصل الأول	41

فهـرس المحتويات

الفصل الثاني : إنشاء المؤسسات وعوامل نجاحها	96-43
تمهيد	43
المبحث الأول: إنشاء مؤسسات الأعمال	44
المطلب الأول: مراحل إنشاء المؤسسات	44
المطلب الثاني: أنواع إنشاء مؤسسات الأعمال وخصائصها	49
المطلب الثالث: المعوّقات والمشاكل التي تواجه المؤسسات المصغرة	53
المبحث الثاني: مفهوم وعوامل نجاح المؤسسات	56
المطلب الأول: علاقة مفهوم النجاح بالبقاء والنمو	56
المطلب الثاني: العوامل الداخلية لنجاح المؤسسات	62
المطلب الثالث: العوامل الخارجية لنجاح المؤسسات	66
المبحث الثالث: النماذج النظرية حول نوايا إنشاء المؤسسات	78
المطلب الأول: النماذج التقليدية حول نوايا إنشاء المؤسسات	78
المطلب الثاني: النماذج الحديثة حول نوايا إنشاء المؤسسات	92
خلاصة الفصل الثاني	96
خاتمة الباب الأول	98-97
الباب الثاني : الجـــانب التطبيـــقي	
مقدّمة الباب	101-100
الفصل الأوّل : منهجية ووصف متغيّرات الدراسة	128-102
تمهيد	102
المبحث الأول: الإجراءات الأولية الخاصة بالدراسة الميدانية	103
المطلب الأول: صياغة استبيان الدراسة	103
المطلب الثاني: تنفيذ الدراسة الميدانية	107
المطلب الثالث: المميزات الإحصائية لعينة الدراسة	109
المبحث الثاني : دراسة إحصائية لبعض متغيرات الدراسة	113

المطلب الأول : الإطار النظري	113
المطلب الثاني : دراسة الارتباط الإحصائي بين المتغيرات	115
المبحث الثالث : المصادقة النظرية على المتغيرات المفسِّرة لعوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة	122
المطلب الأول: الإجراء العلمي للمصادقة على المتغيرات المفسِّرة	122
المطلب الثاني: النموذج النظري لعوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة	124
خلاصة الفصل الأول	128
الفصل الثاني: نمذجة عوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة بالجزائر	167-130
تمهيد	130
المبحث الأول : المصادقة على تركيبة المتغيرات المفسرة لنجاح أصحاب المؤسسات المصغرة	131
المطلب الأول : الطريقة الإحصائية المستعملة للمصادقة على المتغيرات المفسِّرة لعوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة	131
المطلب الثاني : نتائج طريقة تحليل المركبات الأساسية الاستكشافية على المتغيرات المفسِّرة لعوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة	132
المبحث الثاني: تكوين ميداني للمتغيرات المفسِّرة لعوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة المستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب	147
المطلب الأول: نتائج الدراسة الاستكشافية	147
المطلب الثاني: طريقة التحليل العاملي التأكيدية	149
المبحث الثالث : اقتراح وتقدير نموذج قياسي لعوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة المستحدثة آليات دعم تشغيل الشباب	154
المطلب الأول : الهيكل العام للنموذج	154
المطلب الثاني : الاختبارات والنتائج المتعلّقة بنموذج الدراسة	157
خلاصة الفصل الثاني	167
خاتمة الباب الثاني	168
خاتمة	173-170

قائمة المراجع	184-175
الملاحق	269-186

فهـرس الجـداول

فهرس الجداول

الرقم	العنوان	الصفحة
(01)	الأصول اللاتينية لمصطلح مقاول	10
(02)	خصائص مقاول حسب (Bygrave)	13
(03)	أنواع الشخصية المقاولاتية حسب مينر(Miner)	17
(04)	تصنيف لندو (Landau) للمقاولين	21
(05)	سمات عملية الصفقة	40
(06)	تقدير معامل ألفا كرونباخ للاستبيان	105
(07)	معدّل الإجابة	109
(08)	توزيع أفراد العينة حسب الصنف	109
(09)	توزيع أفراد العينة حسب السن	110
(10)	توزيع أفراد العينة حسب نوع الشهادة	111
(11)	توزيع أفراد العينة حسب نوع الخبرة المهنية	111
(12)	علاقة نوع الجنس بنجاح المؤسسة	115
(13)	قوة العلاقة بين نوع الجنس ونجاح المؤسسة	116
(14)	علاقة سن صاحب المؤسسة بنجاحها	117
(15)	قوة العلاقة بين سن صاحب المؤسسة ونجاحها	117
(16)	علاقة نوع الشهادة بنجاح المؤسسة	118
(17)	قوة العلاقة بين نوع شهادة صاحب المؤسسة ونجاحها	119
(18)	علاقة الخبرة المهنية لصاحب المؤسسة بنجاحها	120
(19)	قوة العلاقة بين الخبرة المهنية لصاحب المؤسسة ونجاحها	120
(20)	أهم العوامل المساهمة في النجاح المقاولاتي	124
(21)	دلالة البيانات الشخصية	158
(22)	دلالة المميزات والخصائص الشخصية للمقاول	159
(23)	دلالة العوامل الداخلية للمؤسسات المصغرة	161
(24)	دلالة العوامل الخارجية للمؤسسات المصغرة	162
(25)	نتائج تحليل المعادلة المقدرة الرئيسية	164

فهـرس الأشكـال

فهرس الأشكال

الرقم	العنوان	الصفحة
(01)	الصفات الأربع للمقاول في العالم	22
(02)	أفراد العائلة المقاولون	25
(03)	المستوى التعليمي لمنشئي المؤسسات	26
(04)	نموذج شابيرو وسكول(Sokol et Shapero) للحدث المقاولاتي	29
(05)	توزيع المهارة حسب المسير – الموظف	32
(06)	نموذج شابيرو Shapero	80
(07)	نموذج بليتنير Pleitner	81
(08)	نموذج بيرد Bird's	83
(09)	اتجاه النية انموذج Bird	84
(10)	نموذج Krueger and Brazeal's	86
(11)	نموذج بويد وفوزيكيس	88
(12)	نموذج دافيدسون	89
(13)	نموذج برويات	92
(14)	نموذج لوماروا Le Marois	93
(15)	نموذج موريسون	94
(16)	نموذج ليرنيد لتكوين مؤسسة	95
(17)	قانون كاي مربّع	114
(18)	تركيبة المتغيرات الخاصة بالبيانات الشخصية لصاحب المؤسسة	134
(19)	تركيبة المتغيرات الخاصة بالمميزات والخصائص الشخصية للمقاول	138
(20)	تركيبة المتغيرات الخاصة بالعوامل الداخلية للمؤسسات المصغرة	143
(21)	تركيبة المتغيرات الخاصة بالعوامل الخارجية للمؤسسات المصغرة	146
(22)	المحاور الناتجة من تطبيق تحليل المركبات الأساسية	150
(23)	مخطط للمتغيرات التي تؤثر على عوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة	153
(24)	مخطط كامل لعوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة في إطار آليات دعم تشغيل	166

فهـرس الملاحــق

الرقم	العنوان	الصفحة
01	قائمة المحكمين	186
02	استبانة البحث	187
03	نتائج تحليل المركبات الأساسية الخاصة بالبيانات الشخصية لصاحب المؤسسة	191
04	نتائج تحليل المركبات الأساسية للمحور الخاص بالمميزات الشخصية للمقاول	198
05	نتائج تحليل المركبات الأساسية للمحور الخاص بالمحيط العائلي والاجتماعي للمقاول	215
06	نتائج تحليل المركبات الأساسية الخاصة بمحور العوامل الداخلية للمؤسسات المصغرة	224
07	نتائج تحليل المركبات الأساسية الخاصة بمحور العوامل الخارجية للمؤسسات المصغرة	236
08	تقدير معالم البيانات الشخصية	252
09	تقدير معالم المميزات والخصائص الشخصية للمقاول	255
10	تقدير معالم العوامل الداخلية للمؤسسات المصغرة	259
11	تقدير معالم معادلة العوامل الخارجية للمؤسسات المصغرة	262
12	تقدير معالم المعادلة الرئيسية	265

مقـدمـة

لقد حققت المؤسسات المصغرة في العديد من البلدان النامية والمتقدمة على حد سواء الكثير من الإنجازات في مجال تحسين الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية والظروف المعيشية، مما جعل منها عنصراً هاماً من عناصر التنمية وارتقى بها إلى مرتبة متقدمة ضمن أولويات معظم الدول، إضافة إلى الفرضية التي تؤكد أن المؤسسات المصغرة كانت النواة الحقيقية التي تمحورت حولها معظم المشروعات الإنتاجية في مجالات الصناعية والخدمية وغيرها، فهي نقطة الشروع في حركة التصنيع وهى عبارة عن بذرة أساسية لقيام المؤسسات الكبيرة، ومن هنا تحقق الاعتراف –بل قد يكون إجماعا مطلقا– بأهمية المؤسسات المصغرة ودورها في تشجيع التشغيل الذاتي والمبادرات الفردية وإطلاق الطاقات الشابة والإبداعات مما يسهم بفاعلية في عملية التنمية الاقتصادية والحد من مشكل البطالة، بفضل ما تتميز به هذه المؤسسات من قدرة على خلق فرص عمل منتجة وصمودها أمام الأزمات الاقتصادية، وأصبحت المؤسسات المصغرة تمثل إحدى القطاعات الاقتصادية التي تحظى باهتمام كبير على المستوى العالمي كما تحظى باهتمام المنظمات والهيئات الإقليمية والدولية والباحثين.

وسعت الجزائر منذ أواخر الثمانينات إلى تطبيق سياسة جديدة لتحقيق الإنعاش الاقتصادي وذلك بتطبيق برامج الإصلاح الهيكلي الذي كان الهدف من ورائه هو الانتقال من التسيير الإداري و المركزي للاقتصاد إلى تسيير يرتكز على مبادئ اقتصاد السوق، حيث اتخذت الدولة عدة إجراءات تهدف من خلالها الى بعث وتوسيع ثقافة الروح المقاولاتية في المجتمع، وشرعت بذلك في تطبيق الاستقلالية التامة للشركات الوطنية، البنوك والمزارع الفلاحية، وروفقت هذه الإجراءات بحرية الأسعار وتسريح كلي للتجارة الخارجية وتغير نظام الصرف من الثابت إلى شبه العائم.

وموازاة مع هذه الإجراءات الاقتصادية تم إصدار قانون النقد والقرض 10/90 الذي أعطى أهمية كبيرة للقطاع الخاص وفتح المجال أمام إنشاء البنوك الخاصة، وتوسيع مجال التمويل لمختلف الميادين الاقتصادية وتشجيع كل أنواع الشراكة حيث أصبح يعول عليها كمحرك رئيسي للاقتصاد الوطني، وكذا تطوير الإطار القانوني للاستثمار من خلال إصدار قانون الاستثمار لسنة 1993، بالإضافة إلى إنشاء وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، وإنشاء الوكالة الوطنية لترقية و دعم ومراقبة الإستثمارات (APSI)،كما تزامنت هذه الإصلاحات مع وضع أجهزة لدعم إنشاء المؤسسات لأولئك الشباب الذين لديهم فكرة إنشاء مؤسسة ومن بين هذه الأجهزة نذكر:

- جهاز الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ)؛
- جهاز الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (ANGEM)؛
- جهاز صندوق الوطني للتأمين عن البطالة (CNAC)؛
- جهاز وكالة التنمية الاجتماعية (ADS).

وبعد مرور بضعة سنين من تطبيق هذه الأجهزة، تم تسجيل إلى غاية أكتوبر 2017 استحداث فقط على مستوى وكالتي ANSEJ و CNAC ما يقارب 513.000 مؤسسة مصغرة التي أدّت إلى إنشاء أكثر من 1.200.000 منصب شغل مباشر.

1. مشكلة الدراسة:

هناك صعوبات معتبرة تواجه المؤسسات المصغرة وتعيق إنشائها واستمرار نشاطها، وفي المقابل هناك عوامل تساعد على تجسيدها واستمرارها ومساهمتها في تحقيق التنمية، فمن عوامل نجاح المؤسسات المصغرة ما هو مرتبط بخطوط الإنتاج، بالإضافة إلى العوامل الخارجية والتسويقية وتلك المرتبطة بالحصول على التكنولوجيات العالية التي تطور هذه المؤسسات، كما يجب الإشارة إلى أنّه حسب بعض النظريات الاقتصادية التي تشير الى أنّ مزايا وصفات العنصر البشري تعتبر من أهم عوامل نجاح المؤسسات المستحدثة.

مما سبق تتبادر إلى ذهننا معالم الإشكالية الرئيسة للموضوع والتي يمكن صياغتها عن طريق طرح التساؤل الرئيسي التالي:

ما مدى إمكانية وضع نموذج يحدّد عوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة المستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب في الجزائر ؟

يقودنا هذا التساؤل إلى طرح مجموعة من الأسئلة الفرعية المرتبطة بها على النحو التالي:

01- هل لعوامل الجنس، السن، والخبرة المهنية للمقاول أثر على نجاحه؟

02- ما مدى تأثير المميزات الشخصية للمقاول في إنجاح مؤسسته ؟

03- هل للمحيط العائلي والاجتماعي للمقاول دور في نجاح مؤسسته؟

04- ما مدى نجاعة العوامل الداخلية في نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة؟

05- هل للعوامل الخارجية دور في نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة؟

للإجابة على هذه الأسئلة تم وضع الفرضيات التالية:

2. الفرضيات:

إنّ كل دراسة علمية يجب أن ترتكز على عدد من الفرضيات التي يجب التحقق منها، و لهذا فإنّ هذه الدراسة تركز على الفرضيات التالية:

- **الفرضية الأولى:**

إنّ السمات والبيانات الشخصية (الجنس، السن، الخبرة، الشهادة) لها تأثير على نجاح أصحاب المؤسسات.

- **الفرضية الثانية:**

إنّ المميزات والخصائص الشخصية للمقاول لها تأثير على نجاح أصحاب المؤسسات المستحدثة.

- **الفرضية الثالثة:**

للمحيط العائلي والاجتماعي دور كبير في نجاح أصحاب المؤسسات المستحدثة.

- **الفرضية الرابعة:**

إنّ للعوامل الداخلية للمؤسسات المصغرة المستحدثة دور في تفعيلها ونجاحها.

- **الفرضية الخامسة:**

تعتبر العوامل الخارجية للمؤسسات المصغرة المستحدثة من أهم عوامل نجاحها.

3. أهمية الدراسة:

تنبع أهمية هذه الدراسة من خلال دور المؤسسات المصغرة في إطار السياسة الاقتصادية لتحقيق التنمية المحلية، وذلك من خلال تحديد أهم العوامل التي يمكن أن تساهم في نجاحها واستمرار نشاطها، كما تتضح أهمية الدراسة مما ستسفر عنه من نتائج وما تقدمه من مقترحات في إطار رفع كفاءة المؤسسات المصغرة وفق أسس واضحة لتحديد وإطار مقترح لأهم العوامل المساعدة على نجاح وتطوير المؤسسات المستحدثة.

كما أنّ هذه الدراسة ستساعد على تقليل من نسبة فشل المؤسسات المستحدثة وذلك من خلال توجيه الموارد الموجودة على مستوي الهيئات الداعمة لإنشاء المؤسسات نحو أصحاب ذوي المشاريع الذين لهم احتمال أكبر في النجاح.

4. أهداف الدراسة:

تكمن أهداف الدراسة فيما يلي:

- عرض الإطار النظري لمفهوم المقاول و المؤسسات المصغرة؛
- التعرف على نماذج إنشاء المؤسسات وعوامل نجاحها؛
- التعرف على الدراسات السابقة في هذا الميدان؛
- تحديد العوامل الأكثر فعالية في نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة من خلال الطرق الاحصائية والقياسية؛
- تقديم نموذج قياسي يمكن من تقييم أصحاب المشاريع ودراسة احتمالية النجاح؛
- محاولة دراسة مطابقة النظريات المقاولاتية مع الواقع الاقتصاد الجزائري؛
- إضافة مرجع جديد إلى المكتبة الجامعية في ميدان المقاولاتية.

5. دوافع اختيار الموضوع:

يعود اختيار الموضوع إلى الأسباب التالية:

-قلة الدراسات التي تناولت الموضوع؛

– إنّ موضوع المقاولاتية من الموضوعات التي عرفت اهتمام كبير في الوقت الحالي في ظل تحرير النشاطات الاقتصادية في إطار العولمة الاقتصادية؛

- الرغبة في التعمق في هذا المجال؛

-الاهتمام المتزايد والمتنامي للمقاول وللمؤسسات المصغرة باعتبارها السلاح الأقوى للرقي والازدهار.

6. حدود الدراسة:

يتمثل الإطار المكاني والموضوعي والزماني للدراسة في ما يلي:

- ✓ **الحدود المكانية:** ركزت الدراسة على حالة المؤسسات المصغرة في الجزائر؛
- ✓ **الحدود الموضوعية:** تقتصر هذه الدراسة في تحديد العوامل المساهمة في نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة في الجزائر؛
- ✓ **الحدود النظرية:** سنقوم في هذه الدراسة بمحاولة تحديد معظم المتغيرات التي من الناحية النظرية والتطبيقية تؤدي بالشخص إلى النجاح في مشواره المقاولاتي، غير أنّ هذه المحدّدات لا يمكن حصرها كليا في أي دراسة أو بحث علمي، لأنّ الصفات و المميزات التي تتعلق بشخصية الفرد تختلف من مجتمع إلى آخر و من باحث إلى آخر.

7. منهجية وأدوات الدراسة:

تحقيقا لأهداف البحث وفي ضوء طبيعته وأهميته ومفاهيمه وفروضه، وحتى نستطيع الإجابة عن أسئلة البحث والإلمام بكل جوانبه واختبار صحة الفرضيات سنعتمد على المنهج الوصفي والمنهج الاستنباطي لتأصيل وتحليل مفهوم المقاول وتحليل عوامل النجاح، وذلك من خلال الرجوع إلى المراجع والأبحاث والدراسات العربية والأجنبية في هذا الشأن، كما سنقوم بإجراء دراسة ميدانية لبعض أصحاب المؤسسات المصغرة من خلال عينة مناسبة وملائمة، حيث سيتم تصميم استبانة تسمح باستقصاء أكبر عدد من أفراد مجتمع البحث كأداة رئيسية لجمع المعلومات، ولإظهار النتائج سيتم معالجة البيانات باستخدام مجموعة الحزم الإحصائية للعلوم الاجتماعية باستخدام الحاسب الآلي من خلال البرنامج الإحصائي المعروف SPSS، بالإضافة إلى نمذجتها على شكل علاقة رياضية.

8. الدراسات السابقة :

يمكن القول أنّ الدراسات التي تناولت نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة في الجزائر تعتبر قليلة جدّا في الجزائر، مقارنة بأهمية الموضوع، إلاّ أنّه هناك بعض دراسات القريبة التي تناولت هذا الموضوع :

- دراسة حميدي يوسف، جايدر حسان بعنوان :

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

هذه الدراسة عبارة عن مقال اهتمّ بإظهار المميزات والصفات الشخصية لأصحاب المشاريع الناجحة.

- دراسة سياغ أحمد رمزي بعنوان :

CONTRIBUTION DU PROFIL ENTREPRENEURIAL À LA RÉUSSITE DE L'ENTREPRISE ÉTUDE EMPIRIQUE DU CAS DES ENTREPRENEURS DE OUARGLA.

هذه الدراسة عبارة عن مذكرة ماجستير، الهدف منها البحث ميدانيا مدى مساهمة القدرات الشخصية للمقاول في نجاح مؤسسته.

- دراسة شتيوي سليم بعنوان :

تشخيص أسباب النجاح والفشل للمقاولين .

هذه الدراسة عبارة عن مذكرة ماجستير في علم النفس الاجتماعي، تناولت العوامل والأسباب الفردية لنجاح وفشل المقاولين.

- دراسة (Benzing et al,2009) بعنوان : رجال الأعمال في تركيا .

هاته الدراسة عبارة عن مقال تناول عوامل نجاح المقاولين وأهم المشاكل التي تعيق العمل المقاولاتي .

9- صعوبات الدراسة :

واجهتنا العديد من الصعوبات أثناء إنجاز هذا البحث، ولقد ارتأينا الإشارة إليها ليس رغبة منّا في إعطاء مبررات لنا عن القصور الذي يشوب هذا العمل المتواضع، وتتمثل هذه الصعوبات في :

- نقص تجاوب المقاولين فيما يخص الإفصاح على المعلومات المتعلّقة بالجانب المالي معبرينها من أسرار المؤسسة؛
- تأخر وعدم الإجابة على الاستبيان من بعض المقاولين لأسباب غير موضوعية.

10- هيكل الدراسة:

لمعالجة موضوع الدراسة قمنا بتقسيم هذه الدراسة إلى قسمين، قسم نظري وقسم تطبيقي، حيث يحتوي كلّ قسم على فصلين، وعليه جاءت هيكلة هاته الدراسة على النحو التالي :

الباب الأول : الجانب النظري

تناولنا في الفصل الأول أساسيات حول نظرية المقاول من خلال التطرق إلى التطور التاريخي لمفهوم المقاول؛ ومحددات وأهمّية العمل المقاولاتي وكذلك المقاول في إطار النظريات الحديثة.

أمّا في **الفصل الثاني** فقد تمّ التطرق فيه لإنشاء مؤسسات الأعمال، ومفهوم وعوامل نجاح المؤسسات، والمقاول في إطار النظريات الحديثة.

الباب الثاني : الجانب التطبيقي

تمّ التطرق في **الفصل أول** إلى منهجية ووصف متغيّرات الدراسة، والذي احتوى على الإجراءات الأولية الخاصة بالدراسة الميدانية و دراسة إحصائية لبعض متغيرات الدراسة، وكذلك المصادقة النظرية على المتغيرات المفسِّرة لعوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة.

أمّا **الفصل الثاني** حول نمذجة عوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة بالجزائر، الذي بدوره احتوى على المصادقة على تركيبة المتغيرات المفسرة لنجاح أصحاب المؤسسات المصغرة، وتكوين ميداني للمتغيرات المفسِّرة لعوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة المستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب، وفي الأخير اقتراح وتقدير نموذج قياسي لعوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة المستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب.

البـــــاب الأول

الجانب النظري

إنّ تناول مفهوم المقاول يعدّ أمرا شائكا في ظلّ التشابك والاختلاف الذي يطرحها هذا المصطلح على مرّ التاريخ، حيث يعتبر ريتشارد كانتيلون (Richard Cantillon)، أوّل من وضع مفهوما لمصطلح المقاول وذلك في القرن الثامن عشر، بعد ذلك قام جون ستيورت (J. Mills) بدراسة معمقة حول مميزات أصحاب المشاريع من خلال إبراز أهم الوظائف المتعلقة به، مثل الإدارة، الرقابة والمخاطرة ...وعليه سار الكثير من الاقتصاديين خاصة منهم الذين ينتمون إلى المدرسة النمساوية كوارلاس (Warlas) ومنجر (Menger) في إعطاء مفاهيم متشابهة وبشكل أدق لمفهوم المقاول بناء على مفاهيم جون ستيورت ميل.

في حين يعتبر شومبيتر أبرز الاقتصاديين الذين كان لهم الفضل في إعطاء تصور واضح وكامل لمصطلح المقاول حيث يرى أنّ هذا الأخير يعتبر كمرحلة أخيرة، بدايته تكون كفكرة ثمّ تثمينها وتطويرها ومنه خلق مؤسسة، لتبدأ هاته الأخيرة في عملية انتاج السلع والخدمات، كما يبرز شومبيتر أنّه قد يلجأ المقاول إلى تقديم أساليب جديدة للإنتاج لم تكن معروفة من قبل، كما يبرز نفس الاقتصادي على أنّ المقاول قد يدخل في خلق أشكال تنظيمية جديدة، بالإضافة إلى إيجاد مصادر جديدة للمواد الأولية وخلق وظائف جديدة.

في حين يرى كيرزنر (Kirzner) أنّ المقاول تتلخص وظيفته في إيجاد فرص جديدة لتسويق وإنتاج السلع أو للخدمات الجديدة وهو الدور المميز له، أمّا بنروز(Penrose) فمقاربته تدور حول البحث عن الاختلافات الموجودة بين المقاول والمسير وهو ما تناوله كل من بركوس (Brockaus) وهورويتز (Horwitz) في دراستهما حول بسيكولوجية المقاول، حيث يريان أنّه لا يوجد فرق بين كل من المقاول والمسيِّر.

وعلى هذا الأساس نلاحظ تباين الرؤى والتصورات لجميع الاقتصاديين حول مصطلح المقاول وعلاقته بإنشاء المؤسسات، لهذا ارتأينا أن نضع جزءا نظريا خاص بالمقاول وإنشاء ونجاح المؤسسات.

وعليه جاء تقسيم الباب الأول إلى فصلين هما كالتالي :

الفصل الأول أساسيات حول نظرية المقاول من خلال التطرق إلى التطور التاريخي لمفهوم المقاول؛ ومحددات وأهمّية العمل المقاولاتي وكذلك المقاول في إطار النظريات الحديثة.

أمّا في **الفصل الثاني** فقد تمّ التطرق فيه لإنشاء مؤسسات الأعمال، ومفهوم وعوامل نجاح المؤسسات، والنماذج النظرية حول إنشاء المؤسسات.

الباب الأول

أساسيات حول نظرية المقاول

الفصـل الأول:

أساسيات حول نظرية المقاول

تمهيد:

نجد اليوم أنّ المقاولاتية بدأت تأخذ أهمية واسعة في مجتمعاتنا لما لها من دور مهم في رفع المستوى الاقتصادي والاجتماعي، حيث تقوم هذه المؤسسات بتنشيط كلا من الأسواق التجارية وسوق العمل وغيرها من الأسواق وما يترتب عن ذلك من تحريك عجلة التنمية الاقتصادية، ومن خلال هذا المنطق جاء اهتمام عدد كبير من الباحثين والكتّاب في مجال المقاولاتية من خلال التعريف بالمقاول وتحليل خصائصه وصفاته والتمييز بين ما يقوم به وما يتمتّع به من سمات وما يقوم به غيره ويتّصف به، وفصل ذلك عن ما يحدث في العملية المقاولاتية ككل.

ومن خلال ما سبق سنحاول في هذا الفصل التطرق لأبرز الإسهامات العلمية التي ركزّت على المقاول، وعليه قسمنا هذا الفصل إلى المباحث التالية :

- ✓ **المبحث الأول : التطور التاريخي لمفهوم المقاول؛**
- ✓ **المبحث الثاني: المقاول: التصنيفات، المحدّدات والأهمية؛**
- ✓ **المبحث الثالث: المقاول في إطار النظريات الحديثة للمؤسسة.**

المبحث الأول : التطور التاريخي لمفهوم المقاول

تعتبر المشاريع المقاولاتية إحدى أهم أعمدة الاقتصاد في مختلف دول العالم، حيث أصبحت مجالا واسعا للبحث من طرف المختصين، الاقتصاديين، رجال الأعمال والمنظمات والهيئات الدولية، ونظرا لأهميتها المتزايدة أصبح كل هؤلاء الأطراف يهتمون أكثر بتطور المقاولين ومؤسساتهم، ففي هذا المبحث سنتطرق إلى تطور تاريخ المقاول وماهيته ودوره في النظريات.

المطلب الأول: نشأة مفهوم المقاول

لقد عرف البحث في مفهوم المقاول تباينا كبيرا منذ القدم نظرا لتشعب النشاط الصناعي والتجاري منذ قرون، فقد مرَّ بعدة تحولات يمكن أن نسردها وفق المراحل التالية:

1. المقاول في الفكر القديم:

كان الفكر الاقتصادي القديم حساسًا نظرا لكون النشاط الاقتصادي نشاطًا إنسانيًا، حيث أنّه يمكن تقسيم وكلاء الأعمال تقريبًا إلى فئتين: الفئة الأولى هم أولئك الذين يقودون والفئة الثانية هم أولئك الذين يتبعون، وعلى الرغم من صعوبة معرفتهم في الوقت الحاضر، فإنّ مواهب المقاول كانت دائماً متوائمة بشكل وثيق مع نوعية المقاولة، وبصرف النظر عن الملوك كان رجل الأعمال عادة ما يوجد بين صفوف التجار، الجيش أو القادة العسكريون لأنهم مؤهلون بشكل خاص للقيادة؛ لأنّ الحروب كانت تناضل في الغالب لأسباب اقتصادية، فالجنرال الذي قام بإعداد وتنفيذ استراتيجية ناجحة في المعركة خاطر بشكل كبير ووفق لتحقيق مكاسب اقتصادية كبيرة؛ كما أنّ التجار القدماء أخضعوا أنفسهم وممتلكاتهم بطريقة لا تختلف عن الطريقة التي يتبعها القائد العسكري، وفي الأوقات المبكرة كانت وظيفة التجار والمغامرين تنطبق على فرد واحد ويمارسها نفس الشخص. فعلى سبيل المثال كان "ماركو بولو" أحد المغامرين الذين كانوا يحاولون إقامة طرق حيوية في الشرق وهي عرض للعديد من المنتجات الجديدة والرائعة، وحتى التجار غير المؤهلين كانوا عادة معرضين للعديد من المخاطر ولم تكن الشجاعة في الأعمال التجارية متساوية مع الشجاعة في المعركة، ومع ذلك كان التاجر يحظى بتقدير منخفض من الفلاسفة القدماء، واعترف أرسطو بذلك بأن مكانة التاجر في المجتمع لا تحظى بالاهتمام الكافي، وبرر ذلك كون المجتمع يجب أن يراقب باستمرار لكي لا يعاني من الحماسة والجشع المفرط، ووفقا لأرسطو فإنّ المال يساهم في

تقسيم وظائف المجتمع بين إدارة المنزل وممارسة التجارة حيث اعتبر الأول ضروريًا وشرفًا، لكنه اعتبر الثاني غير طبيعي لأنه قدّم وسيلة للناس لكي يكسبوه على حساب شخص آخر[1].

2. المقاول خلال الثورة الصناعية:

كانت الثورات الزراعية والصناعية في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر هي التي أنتجت صورة حديثة متعددة الأوجه للمقاول، ومع تقدم الحكومات في التنازل عن القيود الدستورية تدريجيا على حقوقهم في السلطة والملكية أصبحت المقاولة أكثر أمانًا في الدول، وتم إصدار الطاقات المقاولاتية بمعدل غير مسبوق تاريخياً وفي إنكلترا بشكل خاص، أصبح التقدم الكبير في الإنتاجية الزراعية والابتكارات في مجالات النقل والتعدين والمنسوجات والصلب وبناء السفن والهندسة والبنوك مرتبطًا بأسماء معينة، مثلا الدوق بريدواتر (Bridgewater) في بناء القنوات، إضافة إلى ريتشارد (Richard Arkwright) في تحويل صناعة القطن وتطوير أنظمة المصانع، وكلا من روبوك ووات(John Roebuck و James Watt) في تطوير الطاقة البخارية، وجورج هادسون (George Hudson) في تعزيز السكك الحديدية – قدّم هؤلاء وغيرهم التغييرات التي لا تزال تلون صورة منظمة الأعمال[2].

ووفقا لشومبتر (Schumpeter) فإنّه يعتبر أنّ مارشال هو من خلق فكرة منظمات الأعمال، وعلى هذا الأساس فإنّ الحقيقة الجوهرية حول الشركة الحديثة هي أن مديريها لا يمكنه ملء الدور الاجتماعي القوي الذي يلعبه منظم الأعمال، حيث تحاول النظرية الكلاسيكية الجديدة وفق تحليل مارشال تفسير التوازن في الأسواق تحت فرضيات (السوق الكاملة) من توافر المعرفة والمعلومات الكاملة، وجود العديد من الشركات، وجود السلع المتجانسة وحرية الدخول والخروج...

وفي نفس الوقت فإنّ المخاوف الرئيسية لدى "مارشال" هو إظهار أنّ الأسواق واضحة تحت افتراضات الكمال وعدم وجود فرص استثنائية للربح، وبالتّالي لا يوجد استغلال لعملية الإنتاج لأنّ الجميع يحصل على مساهمته الهامشية في الإنتاج، يستخدم مارشال تغييرات صغيرة (ابتكارات) في عملية السوق من قبل العديد من المنافسين الصغار ويشير إلى أنّ زيادة الإنتاج على نطاق واسع أمر ضروري للتقدم الاقتصادي وتحقيق التنمية الاقتصادية، وقد حاول مارشال خلق توازن من خلال وجود العديد من اللاعبين في السوق، وبالتالي بنى نظريته

[1] Robert Hébert, Albert Link, **A history of entrepreneurship**, Routledge, USA, 2009, P02.

[2] -Martin Ricketts, **Theories of Entrepreneurship: Historical Development and Critical Assessment**, The Oxford Handbook of Entrepreneurship, great britain, May 2008, P05.

على افتراض المنافسة التامة وليس السوق الاحتكارية، كما يركز تحليل مارشال على المساهمات الصغيرة من طرف عدد كبير من أصحاب المشاريع المتواضعة وهو ما يسمى بريادة التقدم الاقتصادي[1].

هذا الاهتمام المتزايد للمقاولين كعامل للتغيير التاريخي عززه العمل النظري لجوزيف شومبيتر بحيث ساعدت أفكار الخبير الاقتصادي النمساوي في تأسيس المقاولاتية كمجال جوهري من الأبحاث التاريخية وعززت أهمية مساعي مؤرخي الشركات من خلال ربط المقاولاتية بنظرية التغيير الاقتصادي.

كما أكدّ شومبيتر مرارًا وتكرارًا على أنّ الدراسة التجريبية للمقاولاتية كانت محاولة تاريخية بطبيعتها لأنّ هذه الظاهرة كانت مفهومة بشكل أفضل في الماضي، باعتبارها عنصرًا هامًا في عملية التغيير الاقتصادي والصناعي، وكان من الضروري أن يركز البحث العلمي على المقاولاتية وليس فقط على المقاولين وشركاتهم بل أيضا على التغيرات الزمنية في الصناعات والأسواق والمجتمعات والاقتصاديات والأنظمة السياسية التي يعملون فيها، وهو نهج انتقائي.

وبحلول الأربعينيات من القرن العشرين، بدأ العديد من المؤرخين، مستلهمين إلى حد كبير من مفهوم المقاولاتية لشومبيتر باعتبارها عامل للتغيير في الاقتصاد، في دفع تاريخ الأعمال التجريبي إلى ما وراء الدراسات للسيرة الذاتية السابقة لأصحاب المشاريع إلى مستويات أعلى من المفاهيم.

وكان يقود المجموعة في الولايات المتحدة من قبل المؤرخ الاقتصادي أرثر كول (Arthur Cole, 1948) حيث قام بتنظيم مركز أبحاث حول تاريخ المقاولاتية في هارفارد، شملت الشركات التابعة للمركز، الاقتصاديين وعلماء الاجتماع بالإضافة إلى المؤرخين وشجع كول مجموعة واسعة من الأساليب على "تاريخ المقاولاتية"، بما في ذلك الدراسات الاجتماعية والثقافية لأصول الأعمال، والمناهج الاقتصادية الكلاسيكية والحديثة، والعمل الذي ركز على تطوير الصناعات والمنظمات.

[1] -Hannah Orwa Bula, **Evolution and Theories of Entrepreneurship: A Critical Review on the Kenyan Perspective**, International Journal of Business and Commerce, Vol. 1, No.11, Jul 2012, pp 83-84.

حيث وفّر المركز ومجلته، "استكشافات في تاريخ تنظيم المشاريع"، من خلال توفير الآليات المؤسسية لجمع هذه الدراسات التجريبية الواسعة النطاق مع بعضها البعض، بطرق ترتكز على المفاهيم والنظريات المشتركة في المقاولاتية، كما نشر كول في سنتي (1959 ، 1968) العديد من المقالات والكتب التي حاولت تجميع البحث التجريبي واستخدامه لمعالجة نظريات المقاولاتية.

وبحلول الستينات من القرن الماضي، أدّى تحول واضح بين رجال الأعمال الأمريكيين والمؤرخين الاقتصاديين إلى ابتعادهم عن "تاريخ المقاول" ويرجع هذا جزئيا إلى تراجع الدعم المالي والمؤسسي للمركز، الذي أغلق أبوابه في عام (1958)، وبحلول عام (1970) حدث تحول واضح في أبحاث تاريخ الأعمال الأمريكية نحو بناء "توليفة تنظيمية" لظهور المؤسسة الحديثة المتعددة الشعب، بالإضافة إلى اعتماد المؤرخين الاقتصاديين الأمريكيين على نحو متزايد للنظرية الاقتصادية الكلاسيكية الجديدة والأساليب الكمية في أبحاثهم، رافضين انتقائية "تاريخ المشاريع" واعتماد التشكيك التقليدي الجديد في روح المبادرة الجديدة كمفهوم، ومن مظاهر هذا التغيير تم إحياء الاستكشافات القديمة في التاريخ المقاولاتي بوصفها استكشافات في التاريخ الاقتصادي، من خلال أعمال ليفزي (Livesay, 1995) حول الدراسات الكلاسيكية الجديدة.

وتمّ التعامل مع البحث المقاولاتي كجزء من العديد من الموضوعات الفرعية المختلفة، ونادراً ما اعتبر البحث في المقاولاتية مجالًا واحدًا متماسكًا، وفي غضون ذلك استمر التقليد القديم لكتابة السير الذاتية التاريخية لأصحاب المشاريع الرائدة، وعلى الرغم من أنّ معظم هذه السير الذاتية لا تعدو أن تكون مجرد سير ذاتية، إلاّ أنّ هذا الأمر يستمر أيضًا في الإسهام بدراسات مستنيرة ومعمّقة حول الشخصيات الرئيسية في الأعمال مثل: مينرو (Munro, 2003،)، فيلدنكش(Feldenkirchen, 1994)...

حيث تقدِّم هذه الدراسات رؤى مقنعة حول كيفية تحديد واستغلال الفرص المقاولاتية، فعلى سبيل المثال تستكشف سيرة حياة روبرت نويس، المؤسس المشارك لشركة فيرتشايلد لأشباه المواصلات وشركة إنتل، بشكل متعمق شبكات المعلومات والتمويل التي سمحت بنمو مجموعة تكنولوجيا وادي السيليكون (برلين 2005).

المطلب الثاني: تعريف المقاول

يتداول في الكثير من الدراسات حول أوّل استعمال لمصطلح المقاول حيث يذهب الباحث الكندي **(**Louis Jacques Filion **)** إلى أنّ أول استعمال له كان سنة **1253م** و كان مصطلح "empreneur" للدلالة على نفس المعنى، ثم تحول المصطلح لهجائه الحالي Entrepreneur ابتداء من سنة **1433م** وهو ما ذهبت إليه أيضا الكاتبة هيلين فيرين (Hélène Vérin) في أطروحتها حول مصطلح المنظمة والمقاول[1].

إلاّ أنّ العديد من المفكرين والباحثين الاقتصاديين ركزوا في بدايات اهتماماتهم على المقاول الفرد وليس على المقاولاتية كظاهرة متعددة الأطراف وهذا خاصة عند التجاريين، ويتّضح ذلك من خلال النظريـــة الاقتصادية وتحـديدا " **نظرية احتكار القلة*** " (Oligopoly theory) حيث اعتبر المقاول هو الرجل الذي يقوم بحساب كميات وأسعار السلع التي يريد إنتاجها ليتخذ قراره المناسب[2].

تعدّ أصول مصطلح " المقاول " أحد المؤشرات المهمّة على الأنشطة التي يقوم بها المقاول، وعلى الأهداف التي يسعى إلى تحقيقها، وتعبر الجذور اللاتينية لكلمة " مقاول" والمبينة في الجدول الموالي عن شخص ما يلتحق بإحدى الشركات في توقيت معين بهدف صياغة أو تغيير المركز العصبي أو مركز صناعة القرارات في هذه الشركة تغييرا جوهريا[3].

---

[1] - Louis Jacques Filion, **Defining the Entrepreneur Complexity and Multi-Dimensional Systems Some Reflections,** World Encyclopedia of Entrepreneurship.Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA, Edward Elgar, August 2008, P 6.

* احتكار القلة أو ما يسمى أيضا بالمنافسة غير التامة : هو وجود عدد قليل من المنتجين (متساوون في القدرة) لسلعة معينة يقوم قرار الانتاج و التسعير لكل منتج على توقع سلوك المنافسين و هو ما يجعل سوقه من أكثر الأسواق تعقيدا.

[2]– طلبة صبرينة، **الفكر المقاولي ومداخله**، مجلة دراسات اقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، التجـارية وعلوم التسيير، جامعة قسنطينة 2، عبد الحميد مهري، العدد 04، المجلد 02، جوان 2017، ص 756.

[3]– عمرو علاء الدين زيدان، **ريادة الأعمال القوة الدافعة للإقتصادات الوطنية**، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 2007، ص 97.

جدول رقم(01): الأصول اللاتينية لمصطلح مقاول

الأصل اللاتيني	المعنى بالانجليزية	المعنى بالعربية
Entre	Enter	يدخل – يلتحق بـ
Per	Before	قبل
Neur	Nerve Centre	مركز عصبي
Entrepreneur	To Undertake	أن يتعهد
	To attempt	أن يحاول
	To try in hand	أن يحاول
	To contact for	أن يتعاقد
	To Adventure	أن يغامر
	To try	أن يحاول

المصدر : عمرو علاء الدين زيدان، ريادة الأعمال القوة الدافعة للإقتصادات الوطنية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 2007، ص 97

ولقد اعتبر كانتيلو (Cantillon) أنَّ المقاول هو الشخص الذي يتحمل المخاطر الناتجة عن حالة لا يقين البيئة (عدم التأكد)، فأصبح المقاول هو العون الاقتصادي الذي يتحمل المخاطر في وسط تسوده حالة عدم التأكد[1].

وبالنسبة لساي (J-B Say) المقاول هو الفرد الذي يملك ويسير مؤسسته، وهو عنصر مهم في الديناميكية الرأسمالية، فهو ينقل الموارد الاقتصادية من مستوى إنتاجية إلى مستوى أعلى وهو لا يختلف مع التعريف السابق في أنَ المقاول يتحمّل المخاطر ويعمل في محيط لا يقيني، وذكر أنَّ المقاول هو وسيط بين مختلف مستويات المنتجين والمستهلكين، حيث أنّه يدير العوامل الإنتاجية، وهو يعمل أين لا يستطيع الآخرون فعل ذلك، والمقاول قبل كلّ ذلك منظِّم فهو يقوم بتجميع وسائل الإنتاج لإنشاء مؤسسته الخاصة وبطبيعة

[1]–ROBERT D HISRICH , MICHEL P. PETERS, ENTREPRENEURSHIP: lancer, élaborer et gérer une entreprise, **Op. cit**, p07.

الحال عليه تحمل المخاطر المصاحبة لذلك، وبالتالي فإنَّ المقاول بالنسبة ل (ساي) هو مسير ومنظم ومتحمّل للمخاطر[1].

أمَا شومبيتر (Schumpeter) فيرى أنَّ المقاول هو الشخص المبدع الذي يقوم بإيجاد توليفات جديدة لوسائل الإنتاج التي تأخذ الأشكال التالية : إنتاج سلع أو خدمات جديدة، إدخال طرق إنتاج جديدة، فتح أسواق جديدة، إيجاد مصادر تموين بديلة، وصف طريقة تنظيمية جديدة، ويرى أنَ المقاول هو فاعل التغيير ويتمثل دوره في الثورة على روتين الإنتاج باستغلال اختراع ما، أو عموما لإمكانية تنفيذ تقنية غير منشورة، إنتاج سلعة جديدة، أو طريقة إنتاج جديدة لإنتاج سلعة قديمة أو استغلال مصدر جديد للمواد الأولية أو إعادة تنظيم فرع صناعي ما وهكذا[2].

وعرّف سكاربروق وزيميري (Zimmerer, Scarborough) المقاولاتي أيضا بأنّه الشخص الذي يخلق الأعمال الجديدة في ظروف المخاطرة وعدم التأكد لغرض تحقيق الأرباح والنمو[3].

أمّا بيتر دراكر (Peter Drucke) فيرى أنّ المبادر و المقاولاتي يعبِّران عن نفس المعنى وهو الشخص الذّي يستطيع أن ينقل المصادر الاقتصادية من إنتاجية منخفضة إلى إنتاجية عالية[4].

ويضيف ذات المفكر أنّه الفرد الباحث دائما عن التغيير، والاستجابة له، والعمل على استثماره باعتباره فرصة استثمارية متاحة[5].

من جهة أخرى يشير كل من جون تومسون وبيل بلتون (Bill Bolton, John Thompson) إلى أنّ مفهوم المقاول يعني ذلك الشخص الذي يبتكر ويخلق عادة أشياء لها قيمة من خلال تصور الفرص[6].

---

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

2– Schumpeter J, capitalisme, socialisme et démocratie, petite bibliothèque Payot , paris, 1967, p 186.

3– دينا حامد جمال، عبد الكريم مزعل طاهر، **أثر المعرفة الالكترونية في القيادة الريادية**، مجلة الإدارة والاقتصاد، ع،110، 2017، ص 362.

4– منصوري الزين، **آليات دعم و مساندة المشروعات الريادية و المبدعة لتحقيق التنمية ، حالة الجزائر**، الملتقى العلمي الدولي حول : الابداع و التغيير التنظيمي في المنظمات الحديثة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة سعد دحلب البليدة، يومي : 12 و 13 ماي 2010.

5– عمرو علاء الدين زيدان، **مرجع سابق**، ص 99.

6 – Osman Eroglu, **Entrepreneurship National culture and Turkey**, Intrenational Jornal of business and social science, Vol 02, N° 16, Sep 2011, P 146.

ويعرّف **زيدان** المقاول على أنّه الفرد الذي يدرك وجود فرصة استثمارية معينة، ويقيم المنظمة التي تساعده على استثمار وتحقيق الاستفادة من هذه الفرصة بغرض تحقيق الربح[1].

وفي نفس الاتجاه عرّف برايت وجوليان (Julien, Bruyat) المقاول بأنّه الفرد المسؤول عن عملية خلق قيمة جديدة (ابتكار و / أو منظمة جديدة)، وبعبارة أخرى هو الفرد الذي بدونه لن تخلق القيمة الجديدة، ويرى الكاتبان أنّ خلق هذه القيمة الجديدة يمثل جزءا من عملية متكاملة[2].

وعرّف فريديريك (Frederick H. Harbison) المقاولاتي بالشخص الذّي يملك مهارات البناء المؤسسي بجانب مهارات إدارية، وإبداعية تساعده في بناء التنظيم أو إدارة المؤسسة[3].

ويقدِّم الباحثان(Hover , Bygrave) تعريفا مختصرا للمقاول، حيث يريا أنّه: الشخص الذي ينظر إلى الفرصة ويخلق منظمة لمتابعة ذلك[4].

ويحاول كلّ من ريتشارد (Rechard G Seymour) من جامعة سيدني ونديم أحمد (Nadim Ahmad) من **منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية** تقديم تعريف شامل للمقاولين على أنّهم أشخاص يسعون إلى توليد القيمة، من خلال إنشاء أو توسيع النشاط الاقتصادي، ومن خلال تحديد واستغلال المنتجات الجديدة ، العمليات أو الأسواق[5].

ويرى لويس (Louis Jacques Filion) أنّ التداخل المتعلق بتعريف المقاول ربما لم يكن كبيرا، ويرجح وجود اختلاف في تصور " المقاول " داخل كل تخصص بسبب اختلاف وسائل المعالجة، ويضيف أنّ الاقتصاديين يركزون على مدخل الابتكار في حين يركز السلوكيون على الخصائص الابتكارية للمقاولين[6].

من خلال استقراء التعاريف السابقة يمكن القول أنّ المقاول هو ذلك الشخص العصامي الذّي يبادر إلى إنشاء مؤسسة مع كل ما تحمله من مخاطرة مالية ومعنوية ويمتلك القدرة على اقتراح رؤيا جديدة دائما والمهارة في التنظيم، كما يجب أن تتوفر في المقاول روح المسؤولية التي تعتبر ضرورية من أجل إنشاء وتسيير مشروع بطريقة

1- عمرو علاء الدين زيدان، **ريادة الأعمال القوة الدافعة للإقتصادات الوطنية**، مرجع سابق، ص 102.

2- المرجع نفسه، ص 103.

3- عثمان رشدي، **الريادة و العمل التطوعي**، دار الراية للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2013، ص 29.

4 – Sergiu Rusu, **Entrepreneurship and entrepreneur: A review of literature concepts**, African Journal of Business Management, Vol 6(10), 14 March, 2012, P 3574, Available online at : http://www.academicjournals.org/AJBM

5 - available online at : https://www.oecd.org/std/business-stats/39651330.pdf , 06 Nov 2017 at : 20H09.

6 - available online at : https://repository.up.ac.za/bitstream/handle/2263/27491/02chapter2.pdf, 15 juin 2019 at : 22H50.

عقلانية وفعالة، فهو الشخص الذي تجتمع فيه القدرة على ضمان وظيفتان، المبادرة وتحمل المسؤولية عند المخاطر التي يتعرض لها المشروع من جهة، والقدرة على القيام بأعمال الإدارة من جهة أخرى.

المطلب الثالث: خصائص المقاول

قدَّم بيقراف (Bygrave) سنة 1997 عشر خصائص للمقاولين الناجحين حيث اعتبر أنّ هذه الخصائص هي الأكثر أهمّية في شخصية المقاول والجدول التالي يبين هذه الخصائص العشر والتي يبدأ كل منها بحرف D في الانجليزية[1] :

جدول رقم(02): خصائص مقاول حسب (Bygrave)

الخصائـــص	التوصيف
الحـــلم Dream	فالمقاولون يتمتعون برؤية لما يمكن أن يكون عليه المستقبل بالنسبة لهم ولشركاتهم والأكثر أهمية من ذلك أنهم يتمتّعون بالقدرة على تحويل أحلامهم إلى حقيقة.
الحسم Decisiveness	المقاولون لا يؤجلون ولكنّهم لا يسارعون بصناعة القرارات وتعتبر السرعة عاملا حاسما في نجاحهم .
القدرة على الإنجاز Doers	بمجرد أن يقرر المقاول القيام بتصرف ما فإنّه يقوم بإنجازه على أكمل وجه و بالسرعة اللازمة .
التصميم / العزيمة Determinition	المقاولون ينفذون مشاريعهم مع الالتزام الكامل، نادرا ما يستسلمون حتى عندما تواجههم العقبات التي تبدوا مستعصية الحل .
الإخلاص والتفاني Dedication	المقاولون مخلصون ومتفانون في أعمالهم، وقد يأتي ذلك في بعض الأحيان على حساب علاقاتهم مع الأصدقاء و أسرهم فهم يعملون بلا كلل .
الحب (الاخلاص) Devotion	المقاولون يحبّون ما يعملون، فالحبّ هو الذي يعينهم أحيانا على مواجهة الصعوبات كما أن حبّهم لما يقدمون من منتجات وخدمات هو الذي يساعدهم على النجاح .
الدقة Details	يجب أن يكون صاحب المشروع على التفاصيل الهامة بدقة تامة .

[1] Willaim bygrave & andrew zacharakis, **entrepreneurship**, 2 edition willey 2010, p 53.

الإيمان بالقضاء والقدر Destiny	المقاولون يرغبون في أن يكونوا في حماية أقدارهم و أن يكونوا مسؤولون عن مصيرهم.
معيار المال Dollars	الثراء ليس الدافع الرئيسي لرجل الأعمال، فالمال بالنسبة لهم معيار للنجاح ويفترضون أن رجل الأعمال إذا كان ناجحا سوف يكافأ.
توزيع الملكية(يشارك)	رجل الأعمال يوزع ملكية أعماله مع الموظفين الرئيسين الحاسمين لنجاح الأعمال التجارية .

Source: Willaim bygrave & andrew zacharakis, **entrepreneurship**, 2eme edition, 2010, p 53.

في حين يرى بعض الباحثين في المقاولاتية أنَ الشخص المقاول يحتاج إلى مجموعة من المواصفات التي تجعل منه مقاول ناجح، وهذا عن طريق الدمج بين مجموعة من الصفات الشخصية والعوامل البيئية، ويمكن تقسيم هذه المقومات إلى قسمين:

1- **الفرع الأول : مقوّمات شخصية**

وتتمثل المقوّمات الشخصية في مجموعة من الخصائص يمكن إدراجها كما يلي[1]:

- **الحاجة إلى الإنجاز والإبداع:** أي تقديم أفضل أداء والسعي إلى إنجاز الأهداف وتحمل المسؤولية والعمل على الابتكار والتطوير المستمر والتميز، ولذلك فالمقاول دائما يقيّم أداءه وإنجازه في ضوء معايير قياسية وغير نمطيه.
- **الثقة بالنفس:** حيث لابدّ له أن يمتلك المقوّمات الذّاتية والقدرات الفكرية على إنشاء مشروعات الأعمال وذلك من خلال الاعتماد على الذّات والإمكانيات الفردية وقدرته على التفكير والإدارة واتّخاذ القرارات لحل المشكلات ومواجهة التحدّيات المستقبلية، وذلك بسبب وجود حالة من الثقة بالنفس والاطمئنان لقدراتهم وثقتهم بها.
- **الرؤية المستقبلية:** أي لابدّ له أن يتطلع إلى المستقبل بنظرة تفاؤلية مع إمكانية تحقيق مركز متميز ومستويات ربح متزايدة.

[1] محمد الهادي مباركي، **المؤسسة المصغرة و دورها في التنمية**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول :المؤسسات المصغره والمتوسطة ودورها في التنمية، مخبر العلوم الاقتصادية، جامعة عمار ثليجي، الأغواط،8-9 أفريل 2018، ص85.

- **التضحية والمثابرة:** لابدّ باعتقاد المقاول أنّ تحقيق النجاحات وضمان استمراريتها، يتحقق من خلال المثابرة والصبر والتضحية برغبات آنية من أجل تحقيق آمال وغايات مستقبلية، ولذلك فالضمانة الأكيدة لهذه المشروعات إنّما تنبع من خلال الجدِّ والاجتهاد والعطاء.
- **الرغبة في الاستقلالية:** وهى الاعتماد على الذّات في تحقيق الغايات والأهداف، والسعي باستمرار لإنشاء مشروعات مستقلة لا تتّصف بالشراكة خاصة عندما تتوافر لديهم الموارد المالية، كما يستبعد المقاولون العمل لدى الآخرين تجنبا للتحجيم بحيث يتمكن من التعبير والتجسيد الحقيقي لأفكاره وآرائه وطموحاته، كما " يوفر له إنشاء المؤسسات الخاصة الدخل الكافي للمعيشة وتحقيق الثراء، إلى جانب التحكم في شؤون العاملين لديه مما يعطيه استقلالية في العمل، وهذا ما سمّاه "Schumpeter" بالمملكة المصغرة بالإضافة إلى العديد من المهارات الواجب توفرها في المقاول الناجح منها:

– **المهارات التقنية:** وهي الخبرة، المعرفة، والقدرة التقنية العالية المتعلقة بالأنشطة الفنية للمشروع في مختلف مجالات الإنتاج، البيع، تخزين وتمويل وهذه المهارات تساعد في إدارة أعمال المشروع بجدارة.

– **المهارات التفاعلية:** وهي قدرات الخاصة بالاتصال، ونقل المعلومات، ردود الافعال، ومناقشة القرارات قبل إصدارها، الإقناع ...إلخ التي يحتاجها المقاول في حالة تحويل الصلاحيات اللازمة لإدارة النشاط للآخرين.[1]

– **المهارات الإنسانية:** وهي القدرات التي تمكِّن المقاول من تطوير علاقاته مع مرؤوسيه وزملائه لخدمة المشروع بشكل عام، حيث أنّ هذه العلاقات تبني على الاحترام والثقة والدعم المستمر للعنصر البشري داخل المؤسسة والاهتمام بمشكلاته خارج المؤسسة، وهي قدرات تتعلق بالتحفيز والاستمالة للآخرين والمعاملة الحسنة والتصرف اللبق مع أعضاء المؤسسة.

[1] عبد القادر محمد عبد القادر مبارك، **العمل الحر :ثقافة مجتمع أو متطلبات مرحلة ؟**، ورقة مقدمة إلى :الملتقى الثاني للمنشأة المصغرهوالمتوسطة، مركز تنمية المنشآت المصغره ، 28-29 نوفمبر 2017، المملكة العربية السعودية.

2- **الفرع الثاني: المقومات البيئية**

وتتمثل المقومات البيئية في العناصر التالية :

- **المجتمع:** تعتبر الدائرة الاجتماعية عنصرا مهمّا في الدفع نحو إنشاء المؤسسة نظرا لتركيبتها المعقدة وتمثل الدائرة الاجتماعية في كل من[1]:

– **الأسرة:** تقوم الأسرة على تنمية القدرات المقاولاتية لأبنائها ودفعهم لتبنِّي إنشاء المؤسسات كمستقبل مهني، خاصة إذا كان هؤلاء الآباء يمتلكون مشاريع خاصة عن طريق تشجيع الأطفال منذ الصغر على بعض النشاطات وتحمل بعض المسؤوليات البسيطة؛

– **الدّين:** يدعو الدّين الإسلامي الحنيف إلى العمل وإتقانه وكذا الاعتماد على النفس في الحصول على القوت؛

– **العادات والتقاليد:** تعتبر العادات والتقاليد من العوامل المؤثرة على التوجه نحو إنشاء المؤسسات، فالمجتمعات البدوية تمارس الزراعة والرعي مع أبنائها أمّا الصناعات التقليدية والأنشطة التجارية فتتوارثها الأجيال[2]؛

– **الجهات الداعمة:** ثقافة المقاولاتية تنشأ من المجتمع الذي يكون ممثلا بالمؤسسات العامة والخاصة، وهيئات الدعم المرافقة التي تلعب دورا أساسي في الدفع من كثافة المقاولاتية؛

– **الجامعة والتعليم:** يعتبر التعليم بصفة عامة والجامعي بصفة خاصة محورا أساسيا لتطوير مهارات المقاولاتية، إذ يجب أن تركز المناهج الدراسية على تشجيع الاستقلالية والمثابرة، الثقة بالنفس وغيرها من المهارات المقاولاتية الأخرى، كما أنّ للجامعة دور هام في بناء المعرفة الخاصة بالمقاولاتية وتدريس المفاهيم العلمية التي تبنى عليها.

ومن جهة أخرى فقد حدَّد (Miner) سنة 1996 أربعة أنواع للشخصية المقاولاتية الناجحة تتمثل فيما يلي[1]: شخصية منجزة، رجل مبيعات جيِّد، مدير حقيقي، خبير في توليد الأفكار، وكل نوع من هاته الأنواع

[1] نبيل محمد شلبي، **السمات الشخصية للمستثمر الصغير**، ورقة مقدمة إلى الملتقى الثاني للمنشآت المصغرة والمتوسطة، مركز تنمية المنشآت المصغرة والمتوسطة، المملكة العربية السعودية،2014.

[2] نبيل محمد شلبي، **السمات الشخصية للمستثمر الصغير**، ورقة مقدمة إلى الملتقى الثاني للمنشآت المصغرة والمتوسطة، مركز تنمية المنشآت المصغرة والمتوسطة، المملكة العربية السعودية،2014.ص 08.

يتَّصف بسمات مقاولاتية معينة، حيث أنَّ المقاول الناجح يتَّصف بإحدى هاته الشخصيات المقاولاتية، وقد نجد بعض المقاولين لديهم سمات لأكثر من نوع واحد من هاته الأنواع، ومفتاح النجاح بالنسبة ل Minerهو أوَّلا تحديد نقاط القوة في شخصية المقاول ثمَ تحديد الوضعية التي تمكِّن من استخدام نقاط قوتها في استغلال الفرص المتاحة، والجدول التالي يوضح السمات المقاولاتية التي يتمتع بها كل نوع من الأنواع سابقة الذكر.

جدول رقم (03): أنواع الشخصية المقاولاتية حسب مينر(Miner)

الأنماط الشخصية الأربعة للمقاولين الناجحين	
1. شخصية منجزة	الحاجة للإنجاز – قوة المبادرة الشخصية– الإيمان أنَ شخصا واحدا يمكنه صناعة الفرق .
2. رجل مبيعات جيِّد	القدرة على فهم أحاسيس الآخرين – الرغبة في مساعدة الآخرين – الرغبة في صناعة علاقات ايجابية وقوية مع الآخرين – الإيمان بأنَ قوة المبيعات عامل حاسم في تنفيذ استراتيجية المؤسسة.
3. مدير حقيقي	الحسم – لديه موقف ايجابي من السلطة – الرغبة في التنافس – الرغبة في البروز والتميز عن الجمهور.
4. خبير في توليد الأفكار	الرغبة في الإبداع – حبّ الأفكار – الإيمان أنَ تطوير الأفكار الجديدة عامل حاسم في تنفيذ استراتيجية المؤسسة.

Source: Monaughan, Sheryl Elaine, **Op.cit**, p 28

يتضح من الجدول أعلاه أنّ ميزة شخصية المقاول مهمّة لنجاحه، فقوة المبادرة والإيمان بقدرته تصنع الفارق، وكذلك الرغبة في التنافس والرغبة في البروز والتميز، والرغبة في الإبداع وتطوير الأفكار والابتكار كلّها ميزات مهمة لنجاح المقاول .

2 – لفقير حمزة، روح المقاولة وانشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر– دراسة حالة مقاولي ولاية برج بوعريريج– أطروحة دكتوراه، شعبة علوم التسيير، تخصص تسيير المنظمات ، جامعة امحمد بوقرة ، بومرداس، 2017/2016، ص ص 52-53.

المبحث الثاني: المقاول: التصنيفات، المحدّدات والأهمية

بعد تناول في المبحث الأول أهم المفاهيم الأساسية حول نشأة مفهوم فكرة المقاول وتطورها عبر تدرجها التاريخي، ننتقل في هذا المبحث إلى تناول أهم الجوانب النظرية حول تصنيفات المقاول مع إبراز المحددات الرئيسية في العمل المقاولاتي مع التطرق إلى أهمية العمل المقاولاتي عموما والمقاول خصوصا.

المطلب الأول : تصنيفات المقاولين

في إطار البعد النفسي التسييري ركّزت مقاربة السمات على إشكالية الارتباط بين السمات النفسية للمقاول وبعض خصائص المنظمة كالنمو و النجاح، هذا النوع من الارتباط تمّ كشفه بشكل خاص من طرف(Laufer J, 1975)، ونتج عن الارتباط بين الدوافع الأساسية للمقاولين مع أهدافهم الرئيسية أربع أنماط تتميز بمجموعة من سلوكيات المقاولاتية وهي[1]:

1 . المسيِّرون والمبتكرون: هذا النوع من المقاولين يتميزون بحاجة قوية للإنجاز الفردي: " لأنَّهم لم يتمكنوا من تحقيق فكرة أو مشروع في المنظمة التي كانت توظفهم"، فهم لا يعتبرون الرقابة المالية للمنظمة كأولوية؛

2 . المقاولون المالكون: يميل هؤلاء المقاولون لتلبية رغبتهم في السلطة أكثر من الإنجاز، هذا ما يميِّزهم عن المجموعة الأولى السابقة، وكنتيجة لذلك فهم يمتلكون رغبة قوية للاستقلالية المالية والتي تدفعهم عاجلا أو آجلا إلى تحديد نمو المنظمة من أجل الاحتفاظ بالرقابة؛

3 . المقاولون التقنيون: يظهر هؤلاء المقاولون كـ " مناضلين " في المؤسسات الصغيرة، هذا الإصرار يبقي المنظمة في حجم صغير مرتبط بالدافع السلبي لبعض المقاولين، وفي الواقع إنَّ معظم المقاولين في هذه المجموعة لهم خبرة من خلال مشكلة مهنية أو نفسية في مرحلة ما من حياتهم، هذه المرحلة انتهت بأزمة مهنية حادة أدَّت بهم إلى ترك مؤسساتهم، وعليه فإنّ إنشاء مؤسسة بالنسبة لهم يأخذ شكل ردة فعل دفاعية ضد التهديدات التي تقف عائقا أمام التطور المهني للمقاول؛

4 . المقاولون الحرفيون: الدوافع الأساسية لهذه الفئة من المقاولين هي الاستقلالية المهنية، هذه الدوافع بالنسبة لهم أكثر أهمِّية من النجاح الاقتصادي، يتمثل الهدف الأساسي والمفضَّل لهذا النوع من المقاولين في استمرارية مؤسساتهم، وهذا يمر غالبا عبر البحث عن وضعية محمية في السوق.

1 . محمد قوجيل، **دراسة وتحليل سياسات دعم المقاولاتية في الجزائر**، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة قاصدي مرباح بورقلة، 2016، ص 28.

كما يرى فايول (Fayolle) أنَّ المقاولين ينقسمون إلى نوعين[1]:

أ- **المقاول الحرفي**: هو الذِّي يملك قليل من التعليم لكن يتمتّع بكفاءات تقنية عالية ومركزّة، فهذا النّشاط نابع من قلبه إذ يتقبّل إمكانية توارث الحرفة من الآباء كما له قابلية لتوريثها للأبناء، فهو يخشى السيطرة على مؤسسته وخروج المهنة من العائلة، ويرفض بصفة عامة نمو مؤسسته؛

ب- **المقاول الانتهازي**: يعتبر متناقض لسابقه فهو يمتلك مستوى تعليمي مرتفع بالمقارنة مع الأوّل أمّا خبرته في الأعمال فهي متنوعة ومتعددة، يعرف هذا المقاول الإدارة والعمليات المتعلقة بها، يرفض أن يستمد نشاطه من الآباء فهو ليس نمطيا، يحبّ المخاطرة ويمنح لنفسه مكانا في النمو والتطور حتّى وإن كان ذلك على حساب الاستقلالية.

وفي ما يلي بعض من أنواع المقاولين المدرجة من قبل علماء السلوك[2]:

1 . المقاول الوحيد: وهو الذِّي يعمل بشكل منفرد، كما لا يعتمد في تكوين رأس مال المشروع على غيره، لا يوظّف إلّا القليل من الموظفين، كما أنّ الكثير من المقاولين بدؤوا من خلال هذا النمط؛

2 . المقاولون الشركاء الناشطون: يتشارك هؤلاء المقاولون في مجهوداتهم ومواردهم، حتّى أنّهم يتشاركون في إدارة الروتين اليومي والتخلص من القلق؛

3 . المقاولون المبتكرون: تكمن اهتماماتهم الأساسية في أنشطة البحث والأنشطة المبتكرة، وهم مبدعون في الأصل ويشعرون بالسعادة في ابتكار منتجات وتكنولوجيات وأساليب إنتاج جديدة؛

4 . المقاولون المتحدِّيون: يرى هؤلاء أنّه إذا لم يكن هناك أي تحدٍّ في الأعمال فليس هناك طعم للحياة، كما يغرق هؤلاء في الصناعة بسبب التحدِّي الذي يواجهونه، كما أنّهم لا يملون من البحث عن تحديات جديدة ويحوِّلون الصعاب إلى فرص ومنافع؛

5 . **المقاولون البسطاء**: على عكس النوع السابق لا يفضِّل هؤلاء مواجهة الصِّعاب المتعلقة بالبنية التحتية، ويميلون إلى البساطة واستخدام خبرتهم في دفع المؤسسة إلى النّجاح؛

---

1 . خذري توفيق، بن الطاهر حسين، **المقاولة كخيار فعال لنجاح المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية . المسارات والمحددات . ،** الملتقى الوطني حول : واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الوادي، يومي 05 و 06 ماي 2013، ص 07.

2 – Veerabhadrappa Havinal, **Mangement and Entrepreneurship**, New Age Intrenational (P) Limited Publihers, New Delhi, India, 2009, P - P 103 - 104.

6 . **المقاولون المتفانون:** يعتبر هؤلاء أعمالهم جزءا من حياتهم، كما تندرج في هذه الفئة المشاريع العائلية التّي تعتمد أساسا على المهارات الشخصية.

كما يصنف المرصد العالمي للمقاولاتية (GEM) المقاولين إلى صنفين[1]:

1 . مقاولو الضرورة: وهم الأشخاص الذّين لا يجدون فرص عمل في السوق فيلجؤون إلى البدء بأعمال خاصة كالتّجارة أو الحرفة من أجل تحقيق دخل يعيشون منه، وتتّصف مقاولة الضرورة بأنّها في الغالب لا تعتمد على الإبداع والتجديد بل على تكنولوجيات بدائية قليلة التكاليف؛

2 . مقاولو الفرصة: وهم أولئك الأشخاص الذّين يصطادون الفرص المتاحة في السّوق لتقديم خدمة جديدة أو إنتاج سلعة جديدة لزيادة دخلهم من خلال إنشاء مشاريعهم الخاصة، ويتّصف هذا النوع من المقاولة بالابتكار والإبداع واستخدام تكنولوجيات حديثة.

ويصنّف دانهوف (Danhof) المقاولون إلى أربع أصناف[2]:

1 . المقاول المبدع: تتميّز هذه الفئة بتحسسها للإبداع والشعور بالفرص ومن ثمَّ إدخال أفكار جديدة وتكنولوجيا جديدة، اكتشاف أسواق جديدة، خلق منظمات جديدة، ويعمل هؤلاء عند مستوى معين من التنمية حيث يتطلّعون إلى تغيير وتحسين الأوضاع وجلب تحول في نمط الحياة؛

2 . المقاول المقلِّد: يضع هؤلاء مشاريعهم بنفس الطريقة التي وجدت قبلهم، بدلا من الابتكار أو الاعتماد على التكنولوجيا والأساليب الجديدة؛

3 . المقاول الحذر: يتميز هؤلاء بحذرهم الشديد من فقد مراكزهم التنافسية، فيميلون إلى اعتماد أساليب مجربة ويقاومون التغيير في مؤسساتهم؛

4 . المقاول المحافظ: يشعر هؤلاء بالراحة مع التكنولوجيا القديمة ويفضّلون الأجهزة التقليدية والنّظام التقليدي من الأعمال حتَّى على حساب انخفاض العائدات.

واقترح لندو (Landau) سنة 1982 أنَّ خصائص المقاول التي تندرج في القدرة على الابتكار وتحمّل المخاطر يمكن أن تعطي القاعدة من أجل تصنيف المقاولين، وأنّ هناك عاملين مستقلين عن بعضهما يمكن تحديدهما بعالي ومنخفض كما هو موضح في الشكل الموالي[1]:

1 . بسمة فتحي عوض برهوم، **دور حاضنات الأعمال والتكنولوجيا في حل مشكلة البطالة لرياديي الأعمال قطاع غزة**، رسالة ماجستير، تخصص اقتصاديات التنمية، الجامعة الاسلامية غزة، 2014، ص 52.

2 - Veerabhadrappa Havinal, **Op. Cit**, p,p. 102 -103.

جدول رقم (04): تصنيف لندو (Landau) للمقاولين

تحمل المخاطر Risk Bearing	عالي High	مقامر Gambler	مقاولاتي Entrepreneur
	منخفض Low	متضامن Consolidator	حالم Dreamer
		منخفض Low	عالي High
		الابداع Innovativeness	

المصدر: حسين عليان إرشيد الخالدي، مرجع سابق، ص 28.

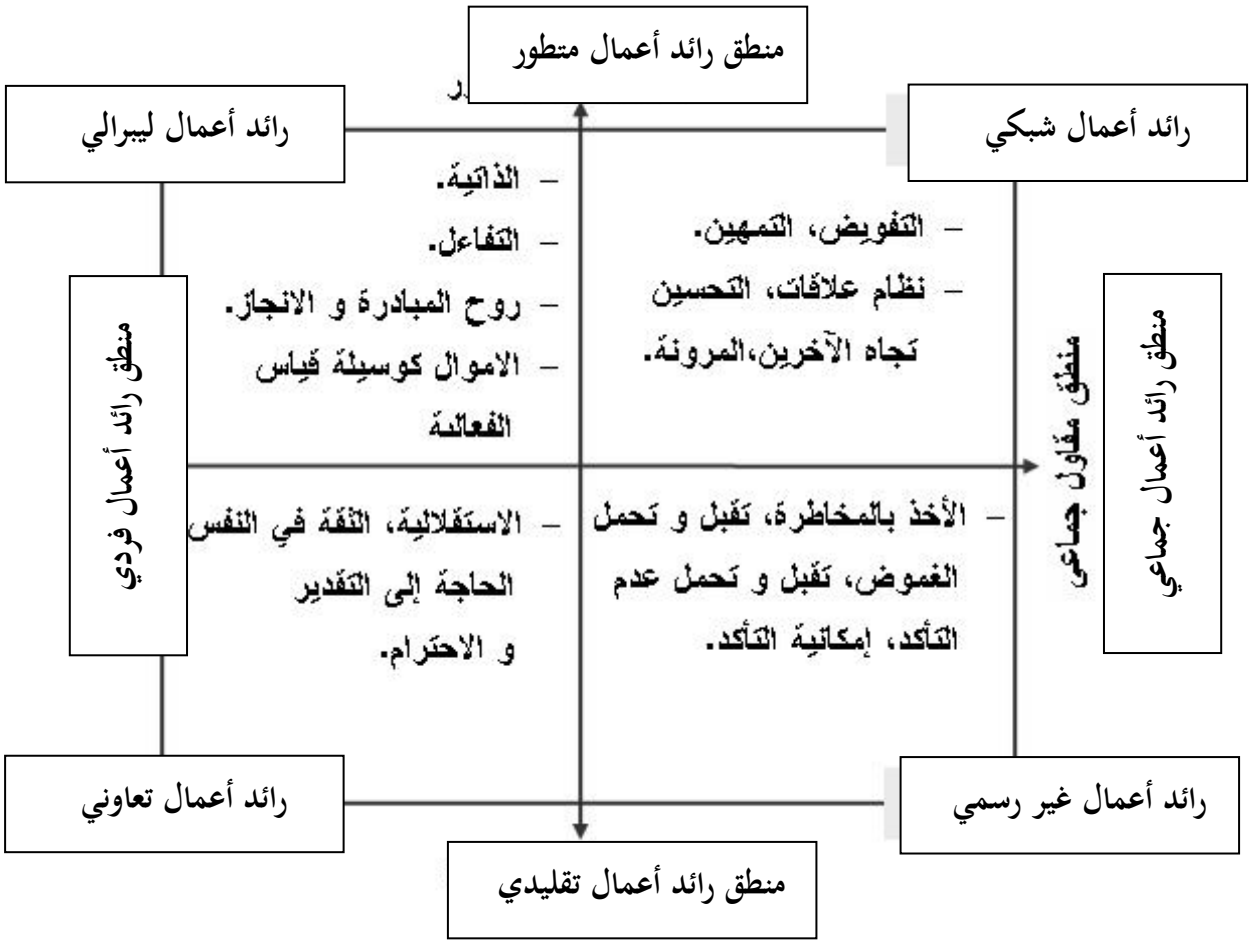
يتّضح من الشكل أعلاه أنّ الشخص يكون مقامرا، إذا كانت درجة المخاطرة عالية ودرجة الإبداع منخفضة، أمَّا إذا كانت درجة المخاطرة منخفضة والإبداع منخفض فإنَّ الشخص المتضامن يقوم بدمج وتوحيد المصادر معتمدا على هامش التحسينات أو الإبداع من المؤسسات القائمة، وبذلك يقلل من درجة المخاطرة، أمّا المقاولاتي فهو الذّي يقبل على العمل بدرجة عالية من الإبداع والمخاطرة، وأمّا الشخص الحالم فهو الذّي يقدم على العمل عندما تكون درجة المخاطرة منخفضة ودرجة الإبداع عالية.

كما يدرج **لفقير** تصنيفا مشابها بتصنيف لاندو Landau نقلا عن (Hélène Vérin) وذلك من خلال الربط بين خصائص المقاول وروح المبادرة، حيث ترى أن تطور التحليل الاقتصادي بما فيه شبكة المفاهيم سمح بظهور شكل جديد للرجل الاجتماعي (يقصد به الوجه الاجتماعي للمقاول)، فهو يبادر حسب عقلانية غاياته ويصبح بذلك مقاول[2]، وهذا ما يبينه الشكل الموالي :

1 . حسين عليان إرشيد الخالدي، **العوامل المؤثرة في إقامة الشركات المساهمة العامة للمشاريع الريادية**، أطروحة دكتوراه غير منشورة، إدارة أعمال، جامعة عمان، 2007، ص 28.

2 . لفقير حمزة، **تقييم البرامج التكوينية لدعم المقاولة**، رسالة ماجستير، تخصص تسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة بومرداس، 2009، ص 17.

شكل رقم (1): الصفات الأربع للمقاول في العالم



المصدر: لفقير حمزة، **مرجع سابق**، ص 17.

يتّضح من خلال الشكل الموالي وجود أربع أبعاد أساسية للتصنيف وهي:

التطور؛ التقليد؛ الجماعية؛ الفردانية.

المطلب الثاني: محددات العمل المقاولاتي

حظيت العوامل المحدِّدة للعمل المقاولاتي بدراسة مستمرة من طرف الباحثين وأهل الاختصاص ويمكن حصرها في أربع عوامل أساسية، حيث سنهتم بدراسة كل واحدة على حدى بداية بالعوامل النفسية ثمَّ العوامل الاجتماعية والثقافية ثمَّ العوامل الاقتصادية وتليها العوامل السياقية.

1. الفرع الأول : العوامل النفسية

هناك طريقتان لعرض هذه العوامل التي تلعب دورا هاما في العمل المقاولاتي، الطريقة الأولى تهدف إلى الإحاطة بالحوافز الخاصة بالمقاول لأنَّ قوة وتطابق الحوافز هي التي تؤسس الدافع لارتباط المقاولة، أمَّا الطريقة الثانية فتتعلق بالخصائص الفردية والخصال المتعلقة بشخصية المقاول.

أ– حوافز المقاولين [1]: بشكل عام يمكن تحديد عدة مصادر للحوافز للفرد الواحد، ولكن تبقى إحدى هذه الحوافز مسيطرة ومهمة مقارنة ببقية الحوافز.

إنَ الدافع لإنشاء مقاولة يمكن ربطه بالبحث عن النّجاح الشخصي والتقدير الاجتماعي بفضل الربح والشهرة التّي يمكن اكتسابها، ويمكن أيضا أن يتعلق الأمر بحبِّ الهيمنة والتسلّط وإن كان البعض لديه بعض الشكوك من أن تكون للسلطة أو النقود علاقة بالموضوع.

إنَ الدوافع الأولى للمقاول حسب (A.Shapero) هي الحاجة للاستقلالية والرغبة في أن يكون سيد نفسه.

تتعدَّى العوامل التي تدفع بالفرد لإنشاء مقاولة، ومع ذلك فعندما ينشئ الفرد شركته أو مؤسسته الخاصة لا يجد نفسه مستقلا بالشكل الكافي فهو ما يزال مرتبطا بزبائنه وشركائه والشركة، ولكن المقاول يعرف أنَه بمقدوره رفض بعض الحالات والشروط ممَا يجعله مستقلا أكثر.

ونلاحظ أنَ العديد من الباحثين وضعوا حاجة الإنجاز والتنفيذ من الحوافز القوية، فالمقاول يبدي الحاجة إلى العمل أو الإنجاز لشيء مهم بالنسبة له يتماشى مع رؤيته للحياة، كما يمكن أن نذكر أيضا الحاجة للتغيير كحافز لا بأس به للمقاولين وكذلك الرغبة في إحداث شيء جديد أن تشكل حافزا أيضا.

[1] Alain FAYOLLE, **Op.cit**, p60.

ب– نوعية المقاولين : مقاربة ظاهرة المقاولة بشخصية المقاول ألهمت كثير الدراسات التي جعلت هدفها الأول إنشاء مجموعة من الخصائص المتعلقة بسلوك الشركة أو المؤسسة، ومن هنا اقترح (J-Hornaday)مجموعة متكاملة من الخصائص تتمثل في الثقة بالنفس، الطاقة والحيوية، القدرة على المخاطرة، المبادرة والإبداع، القدرة على التكيف، سهولة إدراك الحالات المختلفة والتفاهم مع الآخرين .

وأشار قيب (A- Gibb) بعد سنوات إلى وجود هذه الصفات وأضاف إليها بعض الصفات الأخرى التي يراها بنفس الأهمية مثل القدرة على الإقناع، القدرة على المخاطرة، القدرة على حل المشاكل، الخيال، الإيمان القوي في التحكم بمصيره والقدرة الواضحة على العمل.

أمَا نيكولسون وآخرون (Nicholson, Fenton-O'Creevy Soane, William)، فقد اقترحوا سنة 2005 السِّمات الخمس الأساسية للمقاول هي كما يلي[1]:

الروح الانبساطية العالية، الانفتاح، عدم العصبية، اللطف والقبول، الاجتهاد.

كما يمكننا أن نسجِّل أنَّ الدراسات التّي اهتمت بمعالم سمات المقاول تنبع من قوائم طويلة من شأنها أن تثبط المترشحين المحتملين للعمل المقاولاتي لأنَه من الواضح أنَ جمع هذه الصفات كلُّها مستحيل، وإنَّه من المستحسن إذا أردنا أن نستعمل هذه العناصر التحليلية يجب أن نماثلها بسماتها المعيارية لنتحصل على بعض المعالم التي يمكن تطبيقها في سياق معين.

2. الفرع الثاني : العوامل الاجتماعية والثقافية

نعني بالعوامل الاجتماعية والثقافية تلك العناصر المرتبطة بالأوساط المعروفة والمتداولة عند الأفراد، التي يتعلّم فيها ويأخذ الكثير من الأفكار والقيم التي تؤثر في سلوكه، وهي الفكرة التي يؤكد عليها مالك بن نبي أو ما يصطلح عليه بالمعادلة الاجتماعية[2].

هذه العناصر يمكن أن تلعب دورا مهما في ميوله للإنشاء، حيث لها تأثيرات عديدة من شأنها أن تؤثر إيجابا أو سلبا في اليوم الذي يقرِّر فيه الفرد إنشاء مقاولته، وأكَدَّت عدَّة دراسات دور وأهمية هذه العوامل في التنفيذ وفي ممارسة العمل المقاولاتي.

---

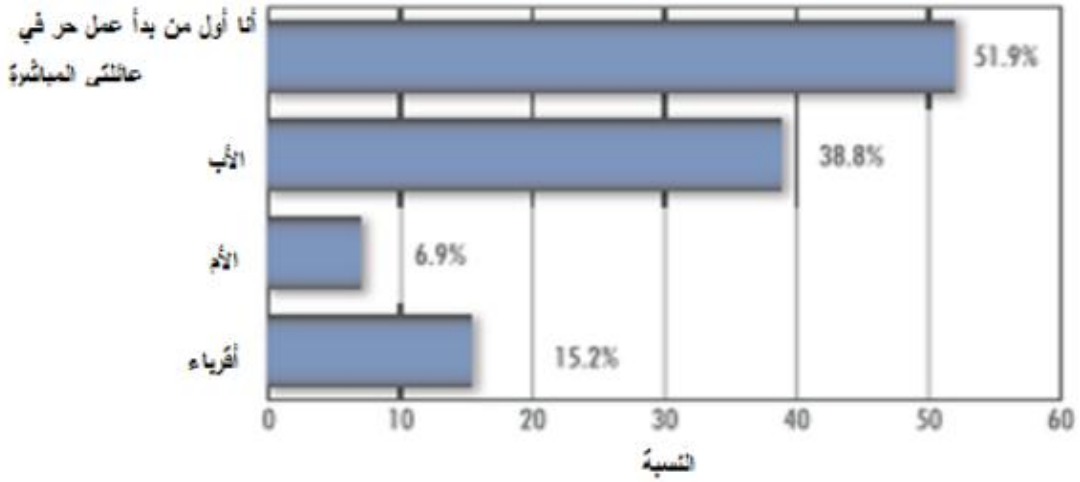
[1] Hao Zhao, Scott E. Seibert, The Big Five Personality Dimensions and Entrepreneurial Status:A Meta-Analytical Review, **Journal of Applied Psychology**, Vol. 91, No. 2, 2006, p-p 259–271.

[2] –مالك بن نبي، **المسلم في عالم الاقتصاد**، دار الفكر، بيروت، 1990، ص 35.

ومن بين هذه الأوساط التي حظيت بدراسة معمّقة الوسط العائلي، فالعائلة تأثيراتها تكاد تكون جازمة فالمقاول عادة ينحدر من عائلة مقاولة ومن هنا يظهر عامل التوريث، حيث أنَّ معظم البحوث التي أجريت على الأصل العائلي للمقاولين أثبتت أنَ آباءهم كانوا إمَّا صاحبي شركات حرفيين مستقلين أو يشتغلون مهنا حرة[1].

وفي دراسة استقصائية قامت بها مؤسسة كوفمان للمقاولاتية حول خصائص المقاولين العاملين في القطاعات عالية التكنولوجيا في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث شملت العينة 549 منشئ مؤسسة وكانت الإجابة على سؤال مَن مِن أفراد عائلتك أنشأ مؤسسة قبلك كما موضح في الشكل الموالي.

شكل رقم (02): أفراد العائلة المقاولون



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

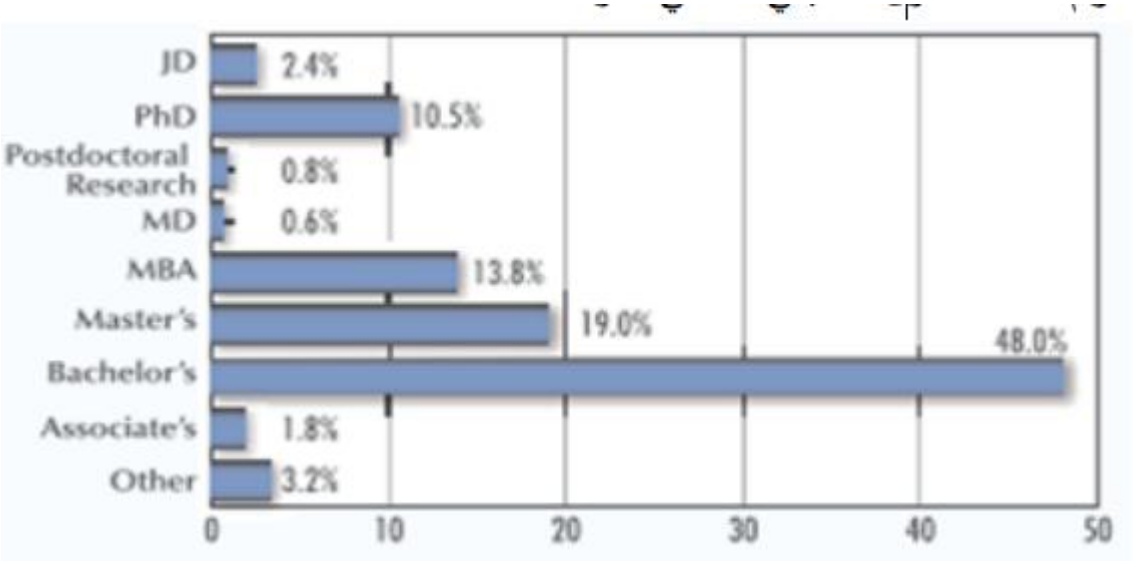
نلاحظ أنَّ نسبة تأثير العامل العائلي تقارب 50 % وهم في الغالب الآباء الذِّين شكّلت نسبتهم 38.8 % وذلك لأنَّ الآباء في نظر أبنائهم مثالا يقتدى به أو العكس، وأن تكبر وتتربى في هذه العائلات يسمح للصغار بالتعود على عالم الأعمال، ولأنّه في وسط هذه العائلات بعض الحاجات يمكن تثمينها (الاستقلالية، التنفيذ)، وبعض القيم الحسنة (حس الحرية، المسؤولية) يمكن تطبيقها منشئا بذلك تأقلما كبيرا لمخاطر ومكوّنات عمل المقاولة.

بعد دراسات تأثير العائلة تأتي دراسات أخرى تهتم بدور المدرسة، الجامعة، ومختلف أنواع التكوين كمصادر أساسية للمعلومات والمهارات ذات الصلة بالمقاولاتية، إذ أنَّ المؤسسات التِّي تعتمد على التكنولوجيات العالية تتطلَّب مستويات علمية مرتفعة لمنشئيها، فالمجالات الدقيقة تتطلب مقاولين واسعي

[1] Michel Coster, **Entrepreneuriat**, Pearson Education, France, 2009, p02.

المعرفة فيها، وفي الدراسة سابقة الذكر لمؤسسة كوفمان للمقاولاتية كانت إجابة أفراد العينة حول مستواهم التعليمي كما يوضحه الشكل الموالي:

شكل رقم(03): المستوى التعليمي لمنشئي المؤسسات



Source: Vivek Wadhwa and Others, **op cit**, p09.

من خلال هذه النتائج نلاحظ أنَّه ما يقارب 50 من أفراد العيِّنة مستواهم جامعي فأكثر، وهذا ما يؤكِّد على أهمِّية التعليم الكبيرة في التوجه المقاولاتي خاصة في المجالات حديثة التكنولوجيا، وهذا ما أكّدته بعض الدِّراسات أنَ الشركات الفائقة الإنتاج في تزايد مستمر ومتقدِّم تمَّ إنشاؤها من طرف مقاولين تلقوا تكوينا تقنيا أو تجاريا، لأنَّ النظام التعليمي يسمح بتوعية الطلّاب ويمنحهم المعارف والكفاءات التي تساعدهم في اتخاذ القرارات الصائبة وفي إنشاء مشاريع متماسكة.

إضافة إلى العائلة والمدرسة، هناك عوامل اجتماعية وثقافية أخرى تزيد من ميول الأشخاص إلى إنشاء المؤسسات فالمكان الذي يقضي فيه المقاول حياته يلعب دورا لا يمكن تجاهله، فبإمكان هذا المكان أن يشكِّل قطبا جذَّابا للمقاولاتية، ففي الغالب يجد المقاول في محيطه التربة الخصبة الملائمة والداعمة لإنشاء مؤسسته.

وفي الأخير لا يمكن لأحد أن ينكر أهمية الخبرة المهنية في المسار الذي يسلكه الفرد في إنشاء مقاولته حيث أنَّ مئات الدراسات في فرنسا وخارجها تمَّ إجراؤها لاختبار الأبعاد المختلفة لهذه الخبرة في المسار المقاولاتي، ولأنَّ العديد من الوظائف الأخرى أدَّت ببعض الأشخاص للتفكير في إنشاء مقاولاتهم الخاصة والأمثلة عديدة، فمثلا في قطاع المعلوماتية في الثمانينيات وحديثا مع وسائل الاتصال والإعلام الحديثة، حيث أنّ

الأبعاد الرئيسية للمسار المهني تلعب دورا في تنوع التطبيق، عدد مناصب العمل المختلفة، الخبرة في مجال عمل معين، المعرفة بالمنتوج أو السوق، الخبرة في التسيير والعمل الجماعي.

وعليه فالعمل الذي يشتغله في السَّابق يؤدِّي إلى المعرفة الدقيقة بتشكيلية المنتوجات، ومصادر تسويقها والتكنولوجيا المستعملة، كلُّ هذه الأمور تشكِّل معارفا بل وحتى ورقة رابحة تؤثِّر إيجابا في إنشاء مقاولته الخاصة الجديدة الشبيهة أو القريبة من مقاولته السابقة، ومنه فإنَّ الخبرة المهنية تعطي معرفة أكبر عن الحياة في المؤسسة أو المقاولة.

3. الفرع الثالث : العوامل الاقتصادية

إنَّ العوامل الاقتصادية هي المصادر الإنسانية، الإدراكية، التكنولوجية، المالية والمادية والتّي بدونها لا شيء يمكن أن يتحقق، هذه العناصر حتَّى وإن ظهرت في آخر المطاف تبقى من العوامل المفتاحية في صناعة المقاولة، من يستطيع (وهو يريد أن ينشئ مقاولة) بدون وسائل أو مصادر ممكنة وبدون القدرة على البحث عنها والتحصيل عليها وتثبيتها خدمة لعمله ومشروعه[1].

وهناك أيضا المصادر الترابطية التّي تأخذ شكلا مهمًّا مثل الشبكات الشخصية والمهنية تُشكِّل عناصر محفِّزة من شأنها أن توفر الوقت والفعالية لمواجهة تعقيدات الحالات والإجراءات، وهذا يبرر القول المأثور (ما تعرفه هو أقل أهمِّية من الأشخاص الذين تعرفهم)، حيث أنَّ الوصول إلى المصادر يمكن أن يشكِّل مشكلة صعبة وكذلك الاندماج في الشبكات من شأنه أن يشكِّل عاملا أساسيا بل وحتَّى مصيريا في سيرورة اقتناء هذه المصادر.

فالأفراد المتكوِّنين في المدارس والجامعات الجيِّدة يمكنهم استعمال شبكاتهم الخاصة التّي تعتبر كإضافة إلى جانب الشبكات المخصصة للمقاولة، فبعض المصادر هي خاصة بالفرد (كفاءاته، معارفه، إمكانياته المادية) والبعض الآخر يجدها في بيئته الشخصية المحيطة به والبيئة المهنية.

إنَّ هذه المصادر التّي يحتاجها المبتدئ في إنشاء مقاولته أو إطلاق نشاطاته هي دائما غير كافية مقارنة بحاجياته ممَّا يجعل البعد الأساسي لشخصية المقاول يتمحور حول القدرة على تحديد المصادر الحيوية والحصول عليها بأقل ثمن ممكن.

[1] – Michel Coster, **Op.cit**, p03.

4. الفرع الرابع : العوامل السياقية

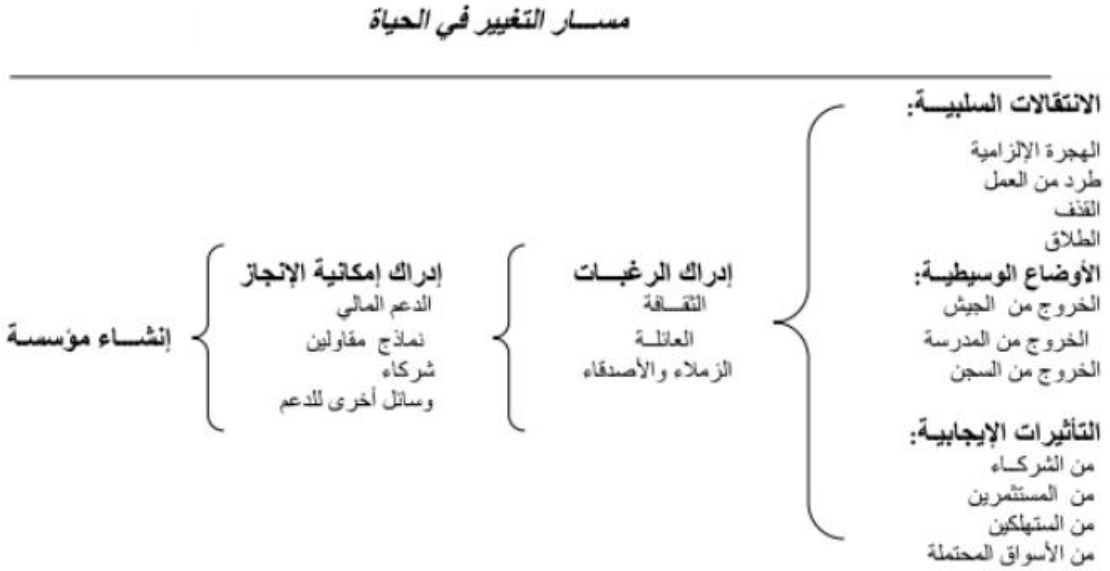
إنَّ العمل المقاولاتي لا يمكن عزله عن سياقه، وما يهمُّنا هنا هو بعض العناصر المرتبطة بالحياة الشخصية والمهنية للمقاول المحتمل، فالعوامل السياقية تظهر عادة بإحداثها قطيعة نفسية أو مادية من شأنها أن تؤدي إلى أن يسقط قرار إنشاء مقاولة.

لاحظ شابيرو (A.Shapero) أنَّ أغلبية مؤسسي المؤسسات قد واجهوا تغيير ما أو انتقال من وضع لآخر في بداياتهم، يعني أنَّهم واجهوا حادثة في حياتهم الشخصية أو المهنية، ويعتبر Shapero أوَّل من تطرَّق إلى فكرة التغيير أو الانتقال، وتكلَّم أيضا عن عوامل الدفع (push) أي العوامل الإيجابية، وعوامل السحب (pull) أي العوامل السلبية، فمثلا يمكن للعامل السلبي كتسريح من العمل أو فشل مهني أو حادث في الحياة العائلية كطلاق أو فقدان عزيز أو العامل الإيجابي كالالتقاء بشركاء جدد أو اكتشاف فرص.

فالتغييرات والحرمان أو عدم الرضا في العمل تعزِّز من إرادة الأشخاص لاتخاذ قرار بشأن مسيرتهم، فيمكن أن تقود إلى إنشاء أو استعادة مؤسسته، لأنَّ آلية الانطلاق يمكن أن تؤسس بداية شرح لظاهرة ثابتة وهي أنَه يميل إلى اتخاذ قرار إنشاء مؤسسة عندما يكون باحثا عن العمل أكثر من حالة ما إذا كان عاملا أجيرا؛ ولهذا فإنَّ التغيير والانتقال هو حدث في حياة الفرد يأتي ضمن سياق معين يسمح له بأن يكون محفزا لإطلاق الحدث المقاولاتي، والنموذج التالي الذي وضعه Sokol et Shapero يوضِّح هذه الفكرة[1].

[1] – Alain FAYLLE, **Op .cit**, p 68.

شكل رقم (04) : نموذج شابيرو وسكول(Sokol et Shapero) للحدث المقاولاتي



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

المطلب الثالث: أهمّية المقاول

بتعدد مفهوم المقاولاتي إلى معاني كثيرة ومتعددة، فهو ذلك العصامي، المبادر، المخاطر، الطموح، صائد الفرص، المبدع الإنتاجي، وهو ذلك الشخص الذِّي لا يمل من العمل، كما أنَّه الشخص الذِّي يتحمَّل المخاطرة ولديه روح المغامرة، ومع اختلاف معاني المقاول يظهر الدور الكبير الذي يلعبه المقاولون في تشجيع والمساهمة في نمو الاقتصاد كما يلي[1]:

– **إنشاء أسواق جديدة:** وفقا للمفهوم الجديد للتسويق، يعبِّر السوق عن مجموعة من الأفراد الذِّين لديهم الرغبة والقدرة لإشباع احتياجاتهم، وهذا ما يسمَّى اقتصاديا بالطلب الفعَّال، فالمقاولون هم أناس مبدعون ومنشئون للموارد والفرص فهم بذلك يخلقون عملاء وبائعون، وهذا ما يجعلهم مختلفون عن رجال الأعمال التقليديون الذِّين يؤدُّون الوظائف الإدارية التقليدية مثل التخطيط والتنظيم وتحديد المهام.

1–نعيمة مدان، **واقع الريادة النسوية في المجتمع الجزائري وأهميتها**، المؤتمر الدولي المحكم حول دور ريادة الأعمال والعمل عن بعد في تعزيز قطاع الاعمال وخلق فرص العمل، تركيا – اسطنبول، في الفترة ما بين 15/13 أفريل 2019. ص 04.

– **اكتشاف مصادر جديدة للموارد:** فالمقاولون لا يرضون أبدا بالمصادر التقليدية أو المتاحة للموارد، وإنَّما بسبب طبيعتهم الابتكارية فإنهم يعملون على اكتشاف مصادر جديدة للموارد وذلك من خلال تحسين الوضع في منشآتهم على كافة مجالات الأعمال.

ومن ثمَّ فإنَّ المقاولون يسعون بشكل مستمر نحو تطوير مصادر جديدة للموارد تتَّسم بميزة تنافسية من حيث النقل والتكلفة والجودة.

– **تنمية الموارد الرأسمالية:** المقاولون أيضا هم المنظِّمون والمحدِّدون لمعظم عناصر الإنتاج، مثل الأرض، الموارد البشرية، ورأس المال ويمزجون عناصر الإنتاج هذه لخلق بضائع وخدمات جديدة.

فالموارد الرأسمالية تعني المال ولكنَّها في علم الاقتصاد تمثِّل الآلات والمباني والموارد المادية الأخرى المستخدمة في الإنتاج، فالمقاولون لديهم الابتكار والثِّقة بالنفس التي تمكِّنهم من تجميع وتحريك رؤوس الأموال لإنشاء أعمال جديدة أو توسيع أعمال قائمة.

– **تقنيات، صناعات، ومنتجات جديدة:** علاوة على كونهم مبتكرون ومستعدون لتحمُّل المخاطرة المسؤولة فإنَّ المقاولون كذلك يحسنون استغلال الفرص لابتكار أعمال جديدة وتحويلها إلى مكاسب مادِّية واجتماعية ملموسة، وبذلك يتمكن المقاولون من تقديم أشياء جديدة ومختلفة بعض الشيء عمَّا يقدمه المتنافسون.

إنَ مثل هذه الروح المقاولاتية لدى المقاولون تساهم بقوَّة في تحديث وازدهار اقتصاديات الدول النامية، وفي كلِّ عام نلاحظ ظهور منتجات وتكنولوجيات جديدة تمَّ تبنيها وتقديمها من قبل المقاولون، إنَّ هذه المنتجات والتكنولوجيا المستحدثة تهدف جميعها إلى إشباع الاحتياجات البشرية بطريقة مناسبة وبكفاءة وفاعلية عاليتين.

–**خلق فرص عمل جديدة:** بما أنَّ أكبر موفر لفرص العمل هو القطاع الخاص، فإنَّ ملايين فرص العمل تقدِّمها المصانع، وصناعة الخدمات والشركات الزراعية وبعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

فعلى سبيل المثال فإنَّ المتاجر الكبرى وآخرين يوظِّفون الآلاف من العاملين، وبالمثل فإنَّ شركات كبرى يخلقون فرص عمل كثيرة، حيث خلق فرص عمل ضخمة لها مضاعفات وتأثيرات تسرِّع من نمو الاقتصاد ككل، فمزيد من الوظائف يعني المزيد من الدخل وهذا بدوره يزيد الطلب على البضائع والخدمات وبالتَّالي يزيد الإنتاج، وعليه يزيد الطلب على الوظائف مرة أخرى وهكذا....

المبحث الثالث: المقاول في إطار النظريات الحديثة للمؤسسة

يمكن لدور وسلوك المقاول في النظريات الحديثة للمؤسسة أن يسلط الضوء على بعض المفاهيم التي لا غنى عنها اليوم في عملية إنشاء الأعمال وتلك التي لها صلة بعملية التنمية الاقتصادية، من بين هذه المفاهيم مفهوم الكفاءة، حيث ينصب التركيز على القدرات الإدارية للأفراد وتخصيص رأس المال البشري، ويتم تناول فكرة المخاطر من زاوية الانتهازية ، تكاليف المعاملات أو تكاليف الوكالة، حيث نركز على مفاهيم المنافسة والمخاطر كعنصرين أساسيين في اتخاذ القرارات في مجال المقاولاتية.

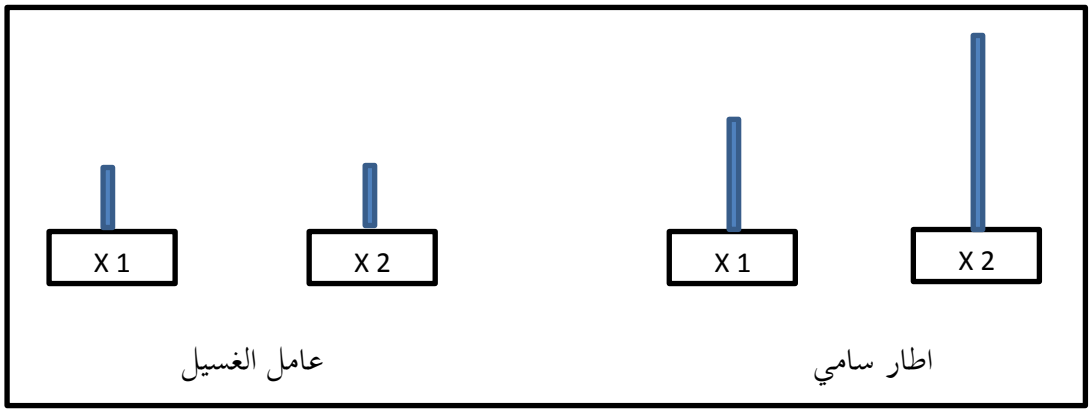
المطلب الأول: القدرات الإدارية وخصائص المقاول

إنّ أحد الأعمال الأكثر شهرة في مجال المهارات الإدارية للأفراد هي نظرية سيمون باركر سنة (2008)، والتي تعتبر امتداد لعمل روبيرت لوكاس (Robert E. Lucas , 1978)، حيث وضع لوكاس منحنى تكلفة الإنتاج الذي يحدد العلاقة بين عدد المؤسسات ومدخلات المؤسسات في السوق، ويفترض أنّه يوجد توزيع للأفراد بين ذوي القدرات الإدارية والموظفين، وقد تمّ تفسير ذلك من خلال ما أسماه بدالة الكثافة σ (X)[1]،

وصمّم (Lazear Edwards P, 2004) النظرية الجديدة للمؤسسة حول تخصيص رأس المال البشري حيث يتساءل Lazear في نموذجه حول ما الذي يمكن أن يشجع الأفراد على أن يصبحوا مقاولين، حيث يفترض أن توزيع مهارات كل فرد هو المحدّد الرئيسي، ولدى المقاولين في الأعمال التجارية مهام متعددة يتعين عليهم القيام بها، ووفقًا لـ Lazear فإنَّ رأس المال البشري يتكون من مهارات متعددة، إذا كان أحدهم جيّدًا في العديد من المهام فمن الأفضل أن يصبح مقاول، بينما إذا كان الشخص متخصصًا في مهمّة واحدة فمن الأفضل أن يصبح موظفًا، وبالتالي وفقًا لـ (Lazear, 2004)، فإنّ رئيس قسم الغسيل في مغسلة صغيرة مثلا لديه بالتأكيد توزيع أكثر توازناً للمهارات من المدير، على الرغم من أنّه قد يكون أقل مهارة من مدير المغسلة الصغيرة، وعلى سبيل المثال افترض مهارتين: المهارات الإدارية X1 (القيادة ، القدرة على القيادة) والمهارة الإدارية X2 (القدرة على بناء خطة أعمال).

[1] -Robert E. Lucas, On the size distribution of business firms, **The Bell Journal of economics,** Vol9, n°2, 1978, p

شكل رقم (05) : توزيع المهارة حسب المسير – الموظف



Source : Lazear, E.P **Balanced Skills and Entrepreneurship**>, Papers and proceedings of the American Economic Review, Vol.94, N°02, May, 2004, 208-211.

كما تجدر الإشارة إلى أنّ (Lazear, 2004) تحقق من نموذجه بشكل تجريبي من خلال دراسة ملف تدريب خريجي جامعة ستانفورد، حيث أظهرت نتائج هذه الدراسة أنّ الطلاب الذين أصبحوا مقاولين هم أولئك الذين تابعوا تدريبات أكثر تنوعًا واكتسبوا مهارات خلال مسارهم الدراسي.

وتوجد هناك ثلاثة توجهات رئيسية لتبرير تأثير مختلف خصائص المقاولين على نجاح وأداء المؤسسات وهي:

- نظرية المستويات العليا (théorie des échelons supérieurs) والتي تركز على خصائص منها التدريب والتكوين لتأثير على الخيارات الاستراتيجية؛
- التحليل القائم على الموارد والذي يركز على مختلف الموارد باعتبارها عوامل النجاح الرئيسية للمؤسسات مركزا في ذلك على رأس المال البشري الإداري؛
- التحليل الاجتماعي للشبكات، والذي يحلل الآثار المفيدة الناتجة عن شبكات القادة (الدوائر الاجتماعية، أو "العوالم الصغيرة للنخبة").

وفقا لنظرية المستويات العليا، التي وضعها كل من همبريك وماسون (Hambrick and Mason 1984)، فإنّ أداء منظمات الأعمال يعتمد أساسا على خصائص المقاولين، بما في ذلك التدريب وخبراتهم المهنية، فالتدريب يعكس القاعدة المعرفية للمسيّر مما يؤهله إلى جانب الخصائص الأخرى إلى إدراك وتفسير

المشاكل التي يواجهها، بالإضافة إلى أنّ تقديم دورات تدريبية رفيعة المستوى في المدارس الكبرى يجعل المسيرين قادرين على اتخاذ قرارات أفضل من غيرهم من الذين لم يتمكنوا من الاستفادة من نفس الدورات التدريبية[1].

أمّا أنصار المقاربة المبنية على الموارد فيرون أنّ تأثير تدريب النخبة على الأداء يبرز باعتباره كمصدر للميزة التنافسية فحسب باربي (Barney, 1991)، فإنّ الميزة التنافسية للمؤسسة تكمن أساسًا في امتلاكها لموارد شحيحة ويصعب تقليدها من طرف المنافسين الآخرين، ويعتبر رأس المال البشري الإداري هو ذو قيمة عالية ويقلد بشكل ناقص ونادر.

الباحثون الذي ركزوا على التدريب كعنصر من عناصر رأس المال البشري (المقاولون)، و الدور الرئيسي الذي تلعبه الموارد الإدارية لخلق قيمة المؤسسات، يؤكدون على أنّ النخب نادرة ولديها مهارات خاصة تمكنها من القدرة على التحليل ويصعب تقليدها، كما تساهم القدرات الإدارية الأخرى في ندرة رأس المال البشري للمسير وصعوبة تقليدها بشكل كامل لا سيما ما تعلق بالخبرات والمهارات التي تم اكتسابه وتطويرها خلال الفترة المهنية، وبقدر ما يحدّد التدريب الفرص الوظيفية فإنّه يلعب دورا رئيسيا في عملية تكوين رأس المال البشري، وفي الواقع من الممكن أن يتم اكتشاف المواهب الإدارية مبكرا جدّا وذلك بفضل المرور عبر المدارس المرموقة.

وحسب دراسة كان (Khan, 2010)، فإنّ التعلم وتطبيق المعرفة يؤدي بالمسير إلى التأثير في تطوير المنتجات الجديدة، وكذلك على أداء فريق العمل (الإدارة)، وذلك من خلال استخدام البيانات من عينة مكونة من 229 عضوا من 52 من مشاريع التكنولوجيات الحديثة، وقد أثبتت هذه الدراسة التجريبية أنّ التعلم والتدريب من شأنه تحسين مستوى فريق العمل كما أن له تأثير إيجابي قوي على الابتكار والقدرة على المنافسة في سوق المنتجات الجديدة وتحسين أداء المؤسسة[2].

وأخيرا يمكن تفسير تأثير تدريب القيادة النخبوية على الأداء من خلال العضوية في الشبكات (réseaux) حيث يسهل انضمام المسيرين إلى الشبكات الاجتماعية للنخب تشكيل تحالفات صناعية وشراكات وعلاقات جديدة والتفاوض بشأن الاتفاقات، كما يمكن تسهيل الوصول إلى بعض المعلومات بالإضافة إلى التأثير على تنظيم وتحديث أنشطة الشركات، نظرًا لأنّ قادة المجموعات الكبرى يكون لهم احتكاك وتعارف من خلال اللقاء بشخصيات اقتصادية وسياسية مختلفة.

[1]- DONALD C. HAMBRICK, PHYLLIS A. MASON, Upper Echelons: The Organization as a Reflection of Its top Managers, **Academy of Management Review,** Vol. 9, No. 2, 1984, p.193.

[2]- Shahid Nawaz Khan, "Impact of Authentic Leaders on Organization Performance", **International Journal of Business and Management**, Vol. 5, No. 12, December 2010, p. 167.

وفي هذا الإطار أكدّ أفني (Aveni, 1990)، على الدور الإيجابي الذي يلعبه التدريب والخبرة لدى المسيرين على أداء المؤسسات، فمن خلال النتائج التي حصل عليها في دراسة شملت عينة من 114 مؤسسة أمريكية بين عامي 1972 و 1982، حيث كانت المؤسسات التي تواجه صعوبات مالية (عسر مالي) والتي كان يسيرها مسيرون لهم تكوينات نخبوية أقل عرضة للإفلاس من غيرها، ذلك أنّ هيبتهم مكنتهم من الحفاظ على ثقة المقرضين لفترة أطول.

حيث يرى نزيه كينر (Nezih Guner et al, 2018)، أنّه بالنسبة لمجموعة من البلدان ذات الدخل المرتفع (الولايات المتحدة الأمريكية، إيطاليا) نمو أرباح المسيرين يرتبط ارتباطًا إيجابيًا بالإنتاجية، حيث يستثمر المديرون في مهاراتهم لزيادة الإنتاجية، وباستخدام نموذج لتحديد أهمية الاختلافات في الإنتاجية بين البلدان (العينة محل الدراسة) تشير النتائج الموصل إليها إلى أن الاختلافات المرصودة في نمو الأرباح الإدارية النسبية عبر البلدان ومستويات الإنتاجية فيها كانت متباينة، وهي مرتبطة ارتباطا إيجابيا حيث يؤدي انخفاض الجودة الإدارية بنسبة 27٪ إلى انخفاض في الإنتاج يبلغ حوالي 7٪ [1].

وحسب تحليل كل من بيرتراند (Bertrand) وسكور (Schoar) سنة (2003)، من خلال دراسة تأثير الخصائص الإدارية على الأداء لعينة من المديرين التنفيذيين خلال الفترة بين 1969 و 1999، حيث وجدا أنّ المردودية الاقتصادية (ROA) كانت أعلى في الشركات التي يسيرها أفراد لهم شهادات ماجستير في إدارة الأعمال.

كما أنّ القيادة الأصيلة حظيت باهتمام كبير ودعم بحثي خلال العقد الماضي لما لها من أثر إيجابي على الأداء، حيث تبحث دراسة هوي وانغ (HuiWang et al, 2014)،دور رأسمال البشري الإيجابي الذي يلعبه المسير ودور الوساطة الذي يقوم به، فمن خلال بيانات لمتطابقة مكونة من 794 من المرؤوسين ورؤسائهم المباشرين وجدت أنّ القيادة الحقيقية ترتبط بشكل إيجابي بأداء المرؤوسين، وبدرجة أكبر بين المرؤوسين الذين لديهم مستوى منخفض بدلاً من الذين لديهم مستويات عالية، وسلطت هذه الدراسة الضوء على فوائد فهم العلاقة النفسية للمرؤوسين لما لها من دور إيجابي في تعزيز فعالية القيادة الأصيلة وتسهيل تنفيذها عمليا[2].

1- Nezih Guner, Andrii Parkhomenko, Gustavo Ventura, " Managers and productivity differences", **Review of Economic Dynamics,** Vol 29, July 2018, p 256.

2 - Hui Wang, and all,Impact of authentic leadership on performance: Role of followers' positive psychological capital and relational processes, **Journal of Organizational Behavior**, 35:1 (January 2014), p. 5.

ومما لا شك فيه فإنّ تحسين الأداء الوظيفي للمرؤوسين من خلال الخبرة والأصالة التي يتمتع بها المسيرون سينعكس بشكل مباشر وإيجابي على نجاح المؤسسات التي يعملون بها.

المطلب الثاني: المغامرة وإدارة المخاطر

إنّ تجنب المخاطرة هو السلوك الذي يدفع المستثمر إلى التردد أو حتى مقاومة المخاطر، حيث يعتبر كل من(Laffont et Khilstrom, 1979)، هما أوّل من تمكنا من بناء نموذج توازن عام قائم على عدم اليقين، مع الإشارة إلى أعمال (Knight) التاريخية في عشرينيات القرن العشرين؛ حيث مكنّهم هذا العمل من تقسيم الأفراد كموظفين في أسواق العمل التنافسية أو كمقاولين لقيادة المؤسسات، ويوضح النموذج أنّ الاختيار يعتمد على كره المخاطرة وهو أمر مهم إلى حد ما وفقًا للأفراد ففي حالة التوازن يصبح الأفراد الأكثر كرهًا للمخاطرة موظفين ويصبح الأقل كرهًا للمخاطر رجال أعمال، وكلما ارتفعت المخاطرة يقود ذلك إلى الوصول إلى مؤسسات ناجحة[1].

لقد تم تصور نبذ (كره) المخاطر من قبل (Fayolle, et al 2008)، من منظور إدراك المخاطر واتخاذ القرارات بشأن المقاولاتية، ووفقًا لهؤلاء المؤلفين يُنظر إلى تصور المخاطرة على أنه أحد أهم محددات اتخاذ القرارات في مجال تنظيم المشاريع، وفي هذا الإطار أيضا تظهر أنّ درجة كره المخاطرة لدى الأفراد تعتمد على ثروتهم الأولية، وهذا يتطلب التمييز بين الخطر مطلق الحدوث (أي بغض النظر عن الثروة الأولية)، والمخاطر النسبية أي بما يتناسب مع حجم الثروة.

1. القيود المالية:

يمثل التمويل حاليا المرحلة الأكثر صعوبة في إنشاء أعمال جديدة، وترجع هذه الصعوبة عمومًا إلى ظاهرة عدم تناسق المعلومات بين مالك المشروع والبنك المقرض، فعلى سبيل المثال يعد نقص المعلومات المحاسبية مصدرًا لعدم اليقين بالنسبة للبنك للموافقة على تمويل شركات جديدة، كما تشكل الضمانات المنخفضة من المبدعين الشباب مصدرًا لعدم اليقين، حتى لو كان لديهم مشاريع مبتكرة، وتلعب هذه المفاهيم أدوارًا أساسية في النظريات الحديثة حول تمويل الشركة.

[1] Khilstrom et Laffont (1979): « **A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion** », Journal of Political Economy. P05.

.

2. الانتهازية والاختيار السلبي:

إنّ المصرف وهو المقرض في سوق الائتمان، لا يمكنه أن يطلع على جميع المخاطر المرتبطة بالقروض التي يمنحها، ومن ناحية أخرى يدرك المقترضون تمامًا احتمال نجاح مشروعهم، لذلك هناك عدم تناسق في المعلومات من شأنه أن يحول دون حصول المقاول على التمويل، بالإضافة إلى أنّ البنوك قد تحدد أسعار فائدة مرتفعة بما يكفي لتغطية احتمال تعثر القروض "المقترضين السيئين"، ولكن هذه المعدلات قد تخيف "المقترضين الجيّدين" الذين يستحقون أسعار فائدة منخفضة، ونظرًا لأنّ المقترضين السيئين لديهم طلب حتى على سعر الفائدة المرتفع، فإنّ البنك يختار المقترضين السيئين عن غير قصد ويقوم برفع أسعار الفائدة أكثر، وهذا ما يحول دون تمويل المقاولين الناجحين.

إلاّ أنّه هناك عدة حلول ممكنة للاستجابة للحالة التي وصفها (Stiglitz, J.et Weiss, 1981) بأنّه يمكن لعميل أحد البنوك أن يوضح جودة ميزانيته العمومية من خلال توفير تحليل خارجي من قبل وكالات التصنيف الائتماني، ويمكنه ببساطة أكثر أن يأمل في أن تسمح له سمعته وعراقته، رأس ماله التجاري، بالحصول على هذه الاعتمادات، ومن ناحية أخرى يمكن للبنك أيضًا التدخل من خلال إجراءات الفحص، وعلى سبيل المثال قد تقدم البنوك اتفاقيات ائتمان مقابل الحصول على أسهم ممّا يساعد في التقليل من المشاريع الخطرة لأنّ العميل سوف يتردد في وضع المزيد من رأس المال في مشروع محفوف بالمخاطر، والانسحاب من السوق ومن ثم الكشف عن الطبيعة الحقيقية لمشروعه[1].

فيما يتعلق برأس المال الاستثماري (رأس المال المغامر)، هذا الاستثمار عادة في شكل نقود يتم تقديمه لصالح مؤسسة ناشئة من قبل المستثمرين، ويأتي هذا النوع من التمويل في شكل استثمار أسهم في المؤسسة، حيث يوفر رأس المال الاستثماري رأس المال والشبكات والخبرة لمؤسسة ناشئة ومبتكرة تطمح لمستقبل واعد في وقت إنشائها، لأنَ المؤسسة تحتاج إلى رأس مال لتمويل المرحلة الأولية (إنتاج النماذج الأولية، وتطوير الخدمات ، والاتصالات ، والإعلانات .... إلخ).

[1] Stiglitz, J. et Weiss, A. (1981): **«Credit Rationing in Markets Imperfect Information »**, The American Economic Review, Volume 71, 393-410.

بالإضافة إلى ذلك يساعد رأس المال المغامر في جلب مستثمرين جدد إلى رأس مال المؤسسة لزيادة رأس مالها، ويترتب على ذلك أنّ المخاطرة الرئيسية للمستثمرين هي عدم العثور على مشتر لبيع أسهمهم إذا كانت المؤسسة لا تنمو، أو تخسر كل شيء إذا تم حل المؤسسة.

وشهد مفهوم رأس المال المغامر تطوراً كبيراً في البلدان المتقدمة، حيث ظهرت لأول مرة في الولايات المتحدة في عام 1945 تحت اسم (Venture Capital)، لأنَّه مع تطور صناعة الإلكترونيات تطور رأس المال الاستثماري بشكل أساسي في الولايات المتحدة من خلال مستثمرين من القطاع الخاص يدعمون مشاريع مبتكرة مثل تلك الموجودة في وادي السيليكون في فرنسا ، وعلى سبيل المثال ظهرت من خلال عمل السلطات العامة في السبعينيات وشركات الإدارة الخاصة التي تمت الموافقة عليها من قبل هيئة الأسواق المالية ، حيث أنَّه لم يتم تأسيس مثل هذه الفكرة رسمياً بعد في البلدان المتخلفة، فمن الضروري أن يكون هناك هيكل مالي غير موسع بما فيه الكفاية لا يخضع للتنظيم الكافي.

المطلب الثالث: نظرية تكاليف المعاملات

في مقاله الذي نشر في عام 1937، يعرف (Coase) المؤسسة باعتبارها وسيلة لتنسيق المعاملات البديلة للسوق ووفقا له إذا كان السوق ليس هو السبيل الوحيد لتنسيق النشاط الاقتصادي، ذلك لأنَه هناك تكاليف اللجوء إلى نظام الأسعار، وتسمى هذه التكاليف تكاليف المعاملات، وبالنسبة للمؤلف فهي تتوافق مع تكاليف البحث عن المعلومات، التفاوض على العقود، العقود المتكررة، ....إلخ[1].

وبالتالي فإنَّ الفرق الأساسي بين المؤسسة والسوق هو أنّه في السوق يتم التنسيق من خلال نظام الأسعار، في حين أنّ المؤسسة تقترح التنسيق الإداري الذي يمر عبر السلطة والتسلسل الهرمي وبهذا المعنى فإنّ السلطة هي التي تميز المؤسسة بشكل أساسي.

بعد إثبات وجود طريقتين بديلتين للتنسيق، يتساءل (Coase, 1937) عن سبب تعايش كلا التنسيقين، فبالنسبة له إذا كان تنسيق السوق يولد تكاليف معاملات فإنّ الإدارة الداخلية للمعاملات تستلزم تكاليف تنسيق خاصة وأن عوائد الأنشطة الإدارية تتناقص، وبالتالي لطالما كانت تكاليف التنسيق الداخلي أقل من تكاليف المعاملات يتم التنسيق داخل المؤسسة، وعندما تصبح أكبر يكون تنسيق السوق هو الأفضل.

[1] Robert COASE, The nature of the firm », **Economica**, 1937, USA, P56.

ومن أجل توسيع نطاق البحث حول تكاليف المعاملات، أعطى تحليل ويليامسون(1988 , Williamson*)، مفاهيم جديدة للقرارات المالية في المؤسسة واعتبرها بأنّها صفقة خاصة يلعب فيها تخصص الأصل الممول دورا مركزيا، كما اعتبر أنّ كلا من الديون والأموال الخاصة لا يقتصر اعتبارها على كونها أدوات مالية يتم تحليلها على أساس عقد الوكالة، بل يتعدّى ذلك لاعتبارها هيكل لتسيير الصفقات الخاصة بتمويل استثمار معين1.

الفرع الأول : خصائص المعاملات

وتشمل خصائص الصفقات على عنصرين أساسيين وهما الفرضيات السلوكية وسمات الصفقات، ولأنّ هذه الأخيرة تبدأ وتكتمل بواسطة العنصر البشري فلا بد من تحديد الفرضيات السلوكية قبل تحليل سمات الصفقات.

01. **الفرضيات السلوكية لنظرية تكاليف المعاملات:**

وتشتمل على مفاهيم كل من الرشادة المحدودة والانتهازية كما يلي:

- الرشادة المحدودة: طور هذا المفهوم من قبل سيمون (Simon, 1974) حيث اعتبر بأنّ الرشادة المحدودة هي كون الفرد لا يملك القدرة على الحصول على كافة المعلومات وفهمها وتوقع ردود أفعال الموظفين، الموردين، العملاء والمنافسين بشكل دقيق[2].
- الانتهازية : يرى ويليامسون أنّه عندما يكون هناك عقد غير تام فإنّ ذلك يطرح عدة مشاكل إضافية تقترن مع حالة الانتهازية والتي تظهر في شكل: سوء الاختيار، الخطر الأخلاقي، التهرب، السعي لتحقيق أهداف غير رئيسية، وغيرها من أشكال السلوك الانتهازي والمصلحي لدى الأطراف المتعاقدة.

وبناء على الفرضيات السابقة، يرى ويليامسون أنّ العقود لا يمكن أن تكون تامة وبالتالي فإنّه لا شك في أنّه يوجد طرف يتعرض لانتهازية الطرف الآخر، ممّا يشكل حالة تضارب في المصالح بين الأطراف المتعاقدة.

* **Oliver Williamson** : اقتصادي أمريكي حائز على جائزة نوبل في الاقتصاد، رفقة الأمريكية **Elinor Ostrom** بفضل إسهاماته المتعلقة بموضوع الحوكمة وتطبيقات نظرية تكاليف الصفقات التي تساعد المؤسسات الاقتصادية في حل المشاكل والخلافات وتخفيضها.

[1]– Gérard Charreaux, **Théorie financière et stratégie financière** , Revue Française de gestion, N°160, 2006, p.125.

[2] -Michel Ghertman, Oliver Williamson, **la théorie des coûts de transaction**,"Revue française de gestion, N°142 , 2003, p 45 .

02. سمات نظرية تكاليف المعاملات:

حسب ويليامسون فإنّ تحديد فرضيات وسمات نظرية تكاليف الصفقة تمثل المرحلة الأولى في التحليل وتتمثل هذه السمات في ثلاث عناصر أساسية هي: خصوصية الأصل، عدم التأكد، درجة تكرار الصفقة[1].

- تخصص الأصل: la spécificité des actifs

يقال عن أصل أنّه متخصص (ذا خصوصية) عندما يستثمره العون الاقتصادي بحيث يصلح فقط لأن يخدم صفقة واحدة، وبشكل لا يسمح باستخدامه في صفقات أخرى دون تحمل تكاليف عالية، أي أنّه لا يمكن أن يعاد استخدامه في عقود أخرى بتكلفة أقل من الاستثمار في أصول جديدة، مثل استخدام الكابلات المصنوعة من الألياف الزجاجية المدفونة تحت الأرض، أو إعادة استخدام السكك الحديدية، أو دراسة لتركيب نظام المعلومات الداخلي لشركة معينة... ويكون الأصل ذو مستوى منخفض نسبي من الخصوصية، عندما يمكن إعادة استخدامه لصفقات أخرى مثل رفوف المتاجر الكبرى، حاويات القوارب التي يمكن أن تحمل الأثاث والمركبات والأغذية المعلبة...

- عدم التأكد:

ترتبط حالة عدم التأكد بقدرة الأعوان على التحكم في الإنتاج أو تقديم الخدمة، مثل الحصول على متطلبات الجودة لنقل التكنولوجيا، وتنقسم حالة عدم التأكد إلى مكونين:

- حالة عدم التأكد الداخلي: والتي تشمل الطبيعة الضمنية للمهام التي تقوم بها المؤسسة داخليا؛
- حالة عدم التأكد الخارجي: تتعلق بحالات عدم التأكد الموجودة في البيئة الخارجية للمؤسسة مثل حالة عدم التأكد التكنولوجي، عدم التأكد القانوني والتنظيمي، حالة عدم التأكد الجبائي وحالة عدم التأكد التنافسي.

- درجة التكرار (تعدد الصفقة):

تتمثل درجة التكرار في عدد الصفقات التي تجرى بين عونين اقتصاديين أو أكثر

[1]- **IBID .p46** .

الفرع الثاني : محددات الاختيار بين السوق أو المؤسسة

طبيعة الصفقات: وضح ويليامسون بناء على الفرضيات السلوكية وخصوصية الأصل كيف يمكننا اختيار طبيعة الصفقات كما في الجدول التالي:

جدول رقم (05) : سمات عملية الصفقة

طبيعة الصفقة	تخصص الأصل	الفرضيات السلوكية	
		الرشادة المحدودة	الانتهازية
تخطيط	+	0	+
مغامرة	+	+	**0**
منافسة	0	+	+
حوكمة	+	+	+

Source: Williamson O.E , "The Economic Institutions of Capitalism; Firms, Markets, Relational Contracting" ,**Free Press**, New York, 1985, p 31.

حسب الجدول أعلاه فإنّه عندما تكون الأصول متخصصة والأعوان الاقتصاديون لا يتميزون بالرشادة، ومع وجود انتهازية الشركاء فتعتمد الصفقة هنا على التخطيط؛ أمّا في الحالة الثانية وعند غياب الانتهازية مع كون الأعوان الاقتصاديون ذوي رشادة محدودة و الأصول متخصصة، تعتمد الصفقة على الوعد؛ وفي حالة توفر فرضية الرشادة المحدودة للأعوان الاقتصاديين مع وجود الانتهازية في ظل عدم خصوصية الأصول، فتعتمد هنا الصفقة على المنافسة، وحين تتوفر جميع العناصر السابقة (الانتهازية، الرشادة المحدودة، خصوصية الأصول) فالخيار الأنسب هو الحوكمة.

خلاصة الفصل :

بالرغم من المحاولات العديدة من طرف الباحثين لتقديم مفهوم وتعريف المقاول منذ القدم، إلاّ أنّه لا يوجد تعريف موحد عام حول شخص المقاول، وقد يرجع ذلك إلى تعدد الخلفيات وتنوع البيئات التي تصنع المقاولين، أمّا من ناحية الصفات فإنّه يوجد شبه إجماع حول خصائصهم وسماتهم، وأنّه هناك عوامل نفسية واجتماعية، وعوامل اقتصادية وأخرى سياقية محدّدة للعمل المقاولاتي، وأنّ هناك قدرات إدارية مختلفة بين المقاولين والمسيّرين وأنّه هناك دور إيجابي يلعبه التدريب والخبرة لدى المسيرين على أداء المؤسسات، وأنّه هناك سلوكيات حول تكاليف المعاملات متعلّقة بالأفراد.

الباب الأول

إنشاء المؤسسات وعوامل نجاحها

الفصـل الثـاني:

إنشاء المؤسسات وعوامل نجاحها

تمهيد:

تتزايد الأهمية النسبية لقطاع المؤسسات المصغرة مواكبة للتحولات الاقتصادية العالمية، كما يتوسع الاهتمام بالبحث عن السبل الكفيلة لرفع كفاءتها الإنتاجية لزيادة دورها في التنمية الاقتصادية، حيث توضح التقارير العالمية أنّ المؤسسات المقاولاتيه تلعب دورا مهما في النمو الاقتصادي، لا سيما أنّ هذه المؤسسات لديها فرصه كبيرة للنمو حيث أنّ الكيانات الصناعية العملاقة والكبيرة بدأت في مراحل الانكماش وذلك لظهور الاقتصاديات المصغرة الجديدة التي أصبحت تنافس بقوه خاصة وأنّها أعطت فرصه كبيره لتنوع المنتجات ومعرفة احتياجات الأسواق بشكل أفضل نظرا لقربها من العملاء.

وأصبحت فكرة إنشاء المؤسسات المصغرة تأخذ الدعم الكبير من الدول والهيئات المعتمدة وبدأت الهيئات الحكومية في دعم مثل هذه المشروعات وتذليل العقبات أمامها إلى حد كبير والمساهمة في تقديم الاستشارات والنصح لها من أجل دفعهم إلى التقدم والنجاح، وعليه سنتناول في هذا الفصل مراحل وأنواع إنشاء المؤسسات والمشاكل التي تواجهها، وثانيا مراجعة للنظريات والدراسات السابقة لتحديد مفهوم وعوامل نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وفي الأخير سنتناول بعض النماذج النظرية التقليدية والحديثة حول نوايا إنشاء المؤسسات.

ومن خلال ما سبق قسمنا هذا الفصل إلى المباحث التالية :

- ✓ **المبحث الأول : إنشاء مؤسسات الأعمال؛**
- ✓ **المبحث الثاني: مفهوم وعوامل نجاح المؤسسات؛**
- ✓ **المبحث الثالث: النماذج النظرية حول نوايا إنشاء المؤسسات.**

المبحث الأول: إنشاء مؤسسات الأعمال

تعني كلمة "مؤسسة" كيانًا منظّمًا وفقًا لعدد من المعايير يجمع بين عوامل الإنتاج التّي تساهم من خلالها في إنتاج السلع أو الخدمات المعدَّة عمومًا للبيع، وبالتَّالي يمكن وصف إنشاء الأعمال بأنَّها رحلة طويلة يقوم بها فرد تؤدي في النهاية إلى ظهور كيان جديد يشارك من خلال مزيج من عوامل الإنتاج في خلق قيم مضافة جديدة في شكل سلع وخدمات.

المطلب الأول: مراحل إنشاء المؤسسات

تمرُّ عملية إنشاء المؤسسات بمراحل عديدة، تتطلب كل مرحلة فيها جهودا مختلفة من القائمين على هذه المؤسسات، وكذلك دعما من المجتمع المحلّي والمؤسسات الفاعلة فيه، وذلك من أجل اجتياز كل مرحلة بشكل سليم للحد من التحدِّيات والمخاطر التّي قد تواجهها المؤسسة في المستقبل، وقد تناولت العديد من الدراسات

المراحل التّي تمرّ بها إنشاء المؤسسات الصغيرة، إذ ذكر البعض أنّ هذه المراحل تبدأ بالتّعرف على الفرص الاستثمارية وربطها بالأفكار المقاولاتية الإبداعية بصورة أوَّلية ثمَّ الانتقال إلى غربلة الأفكار غير القابلة للتنفيذ، أو غير القادرة على تحقيق المواءمة مع ظروف السوق، ومن ثمّ عمل دراسات الجدوى التسويقية؛ والجدوى الفنية والمالية، ومن هناك تقييم المؤسسة واختيار الشكل القانوني الملائم للبدء بالمؤسسة[1].

ويرى البعض أنَّ المؤسسة تبدأ بالأفكار (بدائل الاستثمار) ومن ثمَّ إعداد دراسة جدوى مبدئية، ومن ثمَّ الانتقال إلى عمل دراسات الجدوى البيئية وعمل دراسات الجدوى الاقتصادية (السوقية، الفنية والمالية) ومن ثمَّ إعداد الخطة النهائية والبدء بالتنفيذ والتشغيل للمؤسسة [2].

وهناك من يرى أنَّ مراحل إنشاء المؤسسات الصغيرة تبدأ من مرحلة إدراك الفكرة، ومن ثمَّ إعداد دراسة الجدوى والانتقال إلى مرحلة وضع وتحديد الاحتياجات ومن ثمَّ البدء بالتشغيل[3].

[1] خربوطي عامر، **ريادة الأعمال وادارة المشروعات الصغيرة والمتوسطة**، من منشورات الجامعة السورية الافتراضية، سوريا، 2018، ص 79.
[2] ترزي أمل، **كيف تبدأ مشروعك الصغير**، منشورات مركز العمل التنموي، غزة، فلسطين، 2009، ص 4.
[3] أحمد مروة وبرهم، **الريادة وادارة الأعمال الصغيرة**، منشورات جامعة القدس المفتوحة،2011، ص 87.

من خلال ذلك نلاحظ أنَّ المراحل التّي تمرُّ بها عملية إنشاء المؤسسات والمشروعات الصغيرة هي مراحل تعتمد بعضها على بعض، وأنَّ أية مرحلة من هذه المراحل قد تُشكِّل نهاية لبدء المؤسسة إذا لم تحقق الشروط اللازمة للانتقال للمرحلة التالية حيث أنّ أبرز المراحل التّي تمرُّ بها عملية إنشاء المؤسسات الصغيرة تشمل:

- طرح الفكرة ومناقشتها ونضوجها؛
- عمل دراسة جدوى مبدئية؛
- عمل دراسة جدوى اقتصادية تشمل دراسات الجدوى التسويقية والفنية والمالية والبيئية؛
- إعداد خطة التنفيذ للمشروع وتحضير مصادر التمويل؛
- تنفيذ المشروع وتجهيز جميع المتطلبات اللازمة للتشغيل وتشغيله.

وبالاستناد إلى المراحل التّي تمرُّ بها المؤسسات المصغرة والصغيرة، فإنَّه يمكن الحديث عن أدوار مهمَّة قد تؤديها العديد من المؤسسات في كل مرحلة من مراحل إنشاء المؤسسات، وهذه الأدوار قد تكون منفردة لمؤسسة أو قطاع ما، أو قد تكون أدوارا تكاملية بين عدد من المؤسسات الفاعلة في المجتمع المحلي.

ومن خلال ذلك سنتناول طبيعة التدخلات التّي قد تقوم بها المؤسسات المختلفة في المجتمع وفق كل مرحلة من مراحل المؤسسة، وسوف يتم اعتماد المراحل التي ذكرتها وربطها بطبيعة الأدوار التّي يمكن أن تؤدّي من قبل المؤسسات الفاعلة في المجتمع.

1- مرحلة طرح الفكرة، مناقشتها ونضوجها

إنَّ مرحلة طرح الأفكار والتفكير بأفكار مقاولاتية وإبداعية لمشاريع صغيرة تخدم وتلبي احتياجات المجتمع، قد تشكل مفتاحا أساسيا لنجاح المؤسسات الصغيرة، وإنَّ وجود الفرصة مع الفكرة مع الدعم المؤسسي يمثل بداية سليمة لهذه المرحلة.

ويرى البعض أنَّ دور المؤسسات في إثارة الفرص يشغل حيزا كبيرا لاعتبار أنَّ رجال الأعمال يجب عليهم اكتشاف الفرص والاستفادة منها، وهذا يؤدي دورا مهما في نجاح فكرة المشروع وليست البيئة الاقتصادية فقط هي التي تحدد الفرص، ولذلك فإنَّ توفير الإطار المؤسسي للأفكار المقاولاتية التي يمكن أن تشكل نواة المشروع يعد أمرا

مهمًّا في تعزيز التوجه نحو المؤسسات المصغرة وتفعيل دورها في التنمية، كما أنَّه يشجع الأفراد على إبداء الأفكار المقاولاتية[1].

ولذلك السبب قامت العديد من الحكومات باستحداث مراكز الإبداع التي تنظِّم مسابقات لعرض الأفكار المقاولاتية التِّي يمكن أن تبنى عليها مشروعات اقتصادية، كما أنَّه يمكن للجامعات أن تلعب دورا مهما في تبني ومناقشة الأفكار المقاولاتية والعمل على تطوير الأفكار وخاصة التي تقدم من طرف طلاب الجامعات.

في حين أنَّ تنظيم مسابقات من الهيئات المحلية يُشجع على تقديم أفكار إبداعية للمشروعات الصغيرة تساعد في تطوير المجتمع وتعزيز الرفاهية أو التقليل من تكاليف الاستهلاك لبعض السلع، هذا بالإضافة إلى دور المؤسسات في توفير المعلومات عن الفرص المتوافرة وعن المشكلات التي يعاني منها المجتمع وذلك في سبيل إثارة التفكير الإبداعي والمقاولاتي لدى أفراد المجتمع، ومن ثمَّ تبني أفكارهم وتطويرها حتى تبنى على منطلقات سليمة تعكس أولويات المجتمع.

2- مرحلة عمل دراسة جدوى مبدئية

بعد تدوير وبلورة الفكرة يجب أن يقوم صاحبها بعمل دراسة جدوى مبدئية أي استطلاع أوَّلي، الهدف منه التأكد من عدم وجود مشاكل جوهرية تعرقل المشروع الاستثماري، وتعرف دراسة الجدوى الأولية بأنَّها وسيلة علمية وعملية توضح للمستثمر إمكانيات أو احتمالات النجاح والفشل المبدئي، إذ أنَّ دراسة الجدوى المبدئية لا تتطلب الفحص الدقيق والتفصيلي كما هو الحال في دراسات الجدوى التفصيلية، حيث أنَّه يمكن لهذه الدراسة أن تحدد حجم الاستثمار المطلوب ومدى توافر عوامل الإنتاج الأساسية وأهم العراقيل التي يمكن أن يواجهها المشروع، كما أنَّها تساعد على تقدير التكاليف اللازمة لعمل الجدوى التفصيلية للمشروع الناشئ[2].

ومن خلال دراسة الجدوى المبدئية، قد تؤدِّي العديد من المؤسسات دورا مهما في توفير المعلومات الاقتصادية، ومعلومات عن السوق وعن السلع المستوردة، وهنا يظهر دور وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والغرف التجارية، ويمكن أن تساعد البنوك ببعض المعلومات العامة، كما يمكن أن تساعد الجامعات في تحسين جودة المخرجات لهذه المرحلة، من خلال توجيه القائمين على المشروع نحو منهج سليم في جمع المعلومات

[1] Sahut, Jean Michel, **Small business, innovation and entrepreneurship in Small business Economics**, April 2013, p3.

[2] خربوطي عامر، **مرجع سبق ذكره**، ص 82.

وتحليلها، إذ إنّ عمل الجدوى المبدئية بشكل سليم فقد يؤدّي إلى الوصول إلى قرار صائب بالانتقال إلى الجدوى التفصيلية، أو الانتهاء عند الجدوى المبدئية وهذا بدوره يقلل من التكاليف التّي يمكن أن يتكبَّدها القائمون على المشروع، إذا ما تمَّ الانتقال للجدوى التفصيلية بسبب عدم إجراء الجدوى المبدئية بشكل سليم.

3- مرحلة دراسة الجدوى اقتصادية (دراسات الجدوى التسويقية، الفنية، المالية والبيئية)

تعتبر دراسة الجدوى الاقتصادية عملية جمع المعلومات والبيانات عن المؤسسة أو المشروع المقترح ومن ثمَّ تحليلها من الناحية المالية والاقتصادية والفنِّية وذلك من أجل معرفة مدى نجاح هذا المشروع في ظل الوضع السائد في السوق، وبالتالي تقرير استمرار أو وقف المشروع، وهي تتناول أهداف صاحب المشروع وشخصيته وكذلك دراسة السوق والخروج بالقرار النهائي أو النتائج والتوصيات الخاصة بالمشروع[1].

إنّ دراسة الجدوى التفصيلية من أكثر المراحل أهمِّية عند إنشاء المشروعات الصغيرة، وهنا قد يتطلب الأمر درجة أكبر من المؤسسات المختلفة من التعاون مع القائمين على فكرة المشروع، من خلال إتاحة المعلومات بصورة أكثر وضوح خاصة المؤسسات التي لها علاقة بفكرة المشروع، كما أنّه يمكن أن تتعاون المراكز الخاصة بتشغيل الشباب أو مراكز تدعيم الاستثمار والبنوك مع القائمين على المشروع في توجيه دراسة الجدوى بصورة صحيحة وتقلل العراقيل التي يمكن أن يواجهها المشروع أو المؤسسة في المستقبل، والخروج بدراسة جدوى واقعية تعكس الواقع الاقتصادي وواقع السوق بشكل صحيح وتزيد من فرص الحصول على قروض مالية ميسرة.

4- مرحلة إعداد خطة التنفيذ للمشروع ومصادر التمويل

إنّ نجاح القائمين بالمشاريع في المراحل الأولى لإنشاء المشروع توفر الكثير من المشقة والوقت والمال الذي قد يتم تحمله في حالة اتخاذ قرار خاطئ، وقد يرى البعض عدم وجود حاجة لوضع خطة للمشروع، طالما تمّ إعداد دراسة جدوى جيّدة له ويتناسى هؤلاء أنّ دراسة الجدوى تركز فقط على اتخاذ قرار بإمكانية تنفيذ الفكرة بشكل مربح، ولكنّها لا تركز على اختيار الاستراتيجيات، ووضع برامج العمل لتنفيذ هذه الفكرة حيث أنّ خطة المشروع تساهم وتحقق ما يلي[2]:

[1] الحرمي موزة، **اعداد دراسة الجدوى للمشاريع الصغيرة**، دائرة التمية الاقتصادية، الامارات العربية المتحدة، 2009، ص 4.

[2] عنبة، هالة محمد حبيب، **إدارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي**، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر، 2003، ص 66.

- المساعدة على إلقاء الضوء على فكرة المشروع وبلورتها بموضوعية بشكل يمكن من تحديد الهدف النهائي للمشروع وقابليته للتطبيق؛
- تعتبر السبيل الوحيد لتوفير الموارد المالية اللازمة لتنفيذ الفكرة؛
- تستخدم كخطة لتشغيل وتوجيه عمليات المشروع لأنّها تحدد ما يجب عمله وكيف ومتى سيتم القيام به ومن سيقوم به وتكلفته.

وبصفة عامة، لا توجد خطة عمل عامة لجميع المشروعات، لأنّ لكل مشروع ظروفه الخاصة وبيئته، فخطة المشروع الجديد غير خطة المشروع القائم، وخطة المشروع الصناعي غير المشروع التجاري وهكذا، ولذلك يتطلَّع عمل الخطة درجة من المهارات الإدارية لدى القائمين على المشروع ولذلك فإنّ دور المؤسسات المختصة والفاعلة في المجتمع ضمن هذه المرحلة هو تأهيل القائمين بالمشاريع بالقضايا الإدارية، وخاصة الوظائف الادارية كالتخطيط والتنظيم والتوجيه والرقابة، فصاحب المشروع يجب أن يكون ملمًّا بالمهارات الإدارية ولديه القدرة على التوجيه والقيادة، ويمكن أن يقع ذلك على عاتق الجامعات التي يمكنها تنظيم دورات في إدارة المشروعات والتخطيط لأعمالها وإدارة أنشطتها المالية والتسويقية وهذا قد يصب في المسؤولية المجتمعية للجامعات ومساهمتها في خدمة القضايا التنموية في المجتمع[1].

كما يمكن أن تساهم المؤسسات المالية والسياسات الحكومية في تقديم قروض ميسرة وبلا فوائد لبعض المشروعات التي تهدف إلى تشغيل أيد عاملة جديدة وخلق تنمية اجتماعية أو تخفيف مستوى الضمانات اللازمة للقروض لبعض المشاريع التنموية.

5- مرحلة تنفيذ المشروع وتشغيله

بعد توفير المال اللازم للمشروع وإعداد الخطط اللازمة للتنفيذ، تبدأ عملية التنفيذ على أرض الواقع من خلال الحصول على التراخيص اللازمة للمشروع من الدوائر المختصة، والوحدات المحلِّية والغرف التجارية وعمل الاتفاقيات الخاصة بالتشغيل.

[1] صلاح يحي صبري، **دور المؤسسات المحلية في دعم المشروعات الصغيرة**، المؤتمر العلمي الدولي المحكم الرابع حول المشروعات الصغيرة: التنمية، التمكين، التحديات، جامعة عجلون الوطنية، كلية إدارة الأعمال، 2019.

وهنا تبدأ أشكال التكاليف الاستثمارية وتكاليف التشغيل ويبدأ التنفيذ الفعلي لخطة المشروع على أرض الواقع ويظهر دور المؤسسات الرسمية في عملية التسهيلات اللازمة للقائمين على المشروع وتقديم الرخص المطلوبة بوقت قصير، كما أنّه يمكن اعتماد سياسة الشباك الوحيد التي تمكن من إجراء جميع الأوراق الخاصة بالمشروع في المكان نفسه، كما يمكن أن تقدم الجامعات والغرف التجارية دورات تدريبية لأصحاب المشاريع لإدارة المشروع وتسويق منتجاته والتواصل مع الزبائن وإدارة الأصول وتحديد الطاقة الانتاجية.

وفي هذه المرحلة يتم تقييم مدى تحقيق المشروع للأهداف التي تمَّ وضعها وهنا يتطلّب دورا رقابيا من بعض المؤسسات الخاصة بحقوق المستهلكين وكذلك المؤسسات ذات العلاقة بالجوانب البيئية للتأكد أنّ المشروع لا يُسبب أضرارا بيئية أو يقدِّم منتجات أو خدمات لا تلبِّي مستويات الجودة التي يحتاجها الزبائن، وهنا قد تقوم المؤسسات بتقديم النصائح للقائمين على المشروع من أجل إجراء التحسينات اللازمة في المشروع وضمان الاستدامة له، ومن ذلك تظهر أهمِّية العديد من المؤسسات الحكومية وغير الحكومية في دعم المشروعات الصغيرة، ولذلك قامت العديد من الدول ومنها الجزائر باستحداث مؤسسات تسعى لخدمة المشروعات الصغيرة ومساعدتها على النجاح.

كما ترى بعض الدِّراسات أنَّ الدعم المؤسسي للمشاريع الصغيرة، إن كان من الحكومة أو من المؤسسات غير الربحية، أو القطاع الخاص يجب أن يكون ضمن سياسات عامة تقوم بوضعها الدولة لضمان تكامل الأدوار بين المؤسسات[1].

المطلب الثاني: أنواع إنشاء مؤسسات الأعمال وخصائصها

في هذا المطلب سنتناول أهم أنواع مؤسسات الأعمال حسب التصنيفات الحديثة وكذا التطرق بالتفصيل إلى أهم الخصائص التي تميز هذه المؤسسات.

الفرع الأول : أنواع إنشاء المؤسسات

هناك العديد من أشكال المقاولات نلخص أهمُّها فيما يلي[1]:

[1] UNIDO , **Effective Policies for Small Business**, a guid for the policy review process and strategic plans for micro, small and medium enterprise development, published by OECD, 2004, p 51.

1-1 إنشاء مؤسسة من العدم: (la création ex-nihilo)

إنَّ خلق مؤسسة من العدم ليس بالأمر السهل، فهي تتطلب وقت حتى يستطيع المقاول فرض تموقع منتجه في السوق كي يقنع المستهلكين به، وهذا الأمر يزداد صعوبة مع ارتفاع درجة الابتكار في المنتج، وهو ملزم بتحديد احتياجاته المالية بدقة، فالإنشاء يحتاج إلى الكثير من العمل، الصرامة، المثابرة، ويتميز بقدر كبير من المخاطرة.

2-1 الإنشاء بالتفريع: (l'essaimage)

هذا النوع من الإنشاء يقوم به الأجراء من خلال الدعم المقدّم لهم من طرف المؤسسات التي يعملون لصالحها بإنشاء مؤسساتهم الخاصة و المستقلة أو شراء مؤسسة موجودة بشكل مستقل عن مؤسسته الأصلية التي يغادرها، والتّي تقدّم له بالمقابل أشكالا مختلفة من الدعم والمرافقة و ذلك يهدف إلى خفض مستوى المخاطرة والفشل لدى المقاول.

3-1 الإنشاء بالحصول على الامتياز: (la création en franchise)

إنَّ إنشاء مؤسسة وفق هذه الصيغة يسمح للمقاول من الاستفادة من دعم مقدم من طرف المؤسسة المانحة للامتياز مقابل دفع مبلغ معين، وبهذا الشكل تمثل اتفاقيات الامتياز بأشكالها المتعددة سواء كانت الحصول على امتياز توزيع المنتج أو امتياز تصنيعه أو غيرها، خلافا للمقاولين الذين لا يملكون أفكارا خاصة بهم أو الذّين لا يملكون الإمكانيات الضرورية للابتكار، حيث يمكنهم إنشاء مؤسسات جديدة من الاستفادة من الخبرة المتراكمة لدى الأطراف و المؤسسات المانحة للترخيص و التي لها تجربة تنقلها إلى جميع المشاركين في نظام الامتياز.

4-1 إنشاء الفروع: (la création de filial)

في هذه الحالة يعمل المقاول لصالح مؤسسة قائمة توكل له مشروعا ذو طبيعة مقاولاتية، مع أنَّ الأخطار الشخصية التي يتحملها المقاول في هذه الحالة جدُّ محدودة، و في المقابل يحظى هذا الأخير بامتيازات مماثلة لتلك الامتيازات الممنوحة للإطارات أو المدراء.

[1] دباح نادية، **دراسة واقع المقاولاتية في الجزائر و آفاقها (2000-2009)**، مذكرة ماجستير، غ منشورة، جامعة الجزائر3 ،2012/2011 ،ص ص29-32 .

1-5 المبادرة الداخلية: (l'intraprenariat)

وهي المراحل التي من خلالها يقوم موظّف أو مجموعة من الموظفين بتنظيم المشاريع داخل المؤسسات القائمة التي يعملون لديها وبهذا تستطيع المؤسسة مواكبة المستجدّات والتكيّف معها وبشكل سريع كما يمكنها العمل على تطوير منتجها وتنويعه بشكل دائم ومستمر عن طريق تشجيع الإبداع والابتكار أي يخلقون التجديد والإبداع في هذه المنظمة.

1-6 المقاولاتية الاجتماعية والتضامنية: (entreprenariat sociale et solidaire)

هذا الشكل من المقاولاتية يظهر في خلق نشاطات تطوعية أو الإبداع في قطاع الأنشطة التطوعية الموجودة وهو يهدف إلى خلق منظمات ذات أهداف خيرية تخدم قضايا إنسانية.

الفرع الثاني : خصائص ومميزات مؤسسات الأعمال

تحمل المؤسسات المصغرة مجموعة من الخصائص والمميزات التي أهلتها لتأخذ دور مهم في النشاط الاقتصادي والتي جعلت العديد من الدول تولي الاهتمام لهذا النوع من المؤسسات ونستعرض أهم هذه الخصائص في فيما يلي[1]:

2-1 محدودية رأس مال المستثمر: تتميز المؤسسات المصغرة بمحدودية استثماراتها، كما أنَّ تكلفة رأس المال المستثمر أصوله الثابتة والمتغيرة منخفضة نسبيا، ممَّا يجعل تكلفة خلق فرص العمل فيها متدنية مقارنة بتكلفتها في الصناعات الكبيرة، إلاَّ أنَّه في حقيقة الأمر فإنَّ المؤسسة المصغرة تسعى إلى دورة رأس مال سريعة أي استرداد الأموال في أقل وقت ممكن.

2-2 قلة عدد العاملين: لا تحتاج المؤسسة المصغرة إلى عدد كبير من العمال ليبدأ نشاطه بقدر ما يحتاج إلى مهارة أولئك العمَّال، وعلى الرغم من قلَّة عدد العاملين في المؤسسة المصغرة إلاَّ أنَّ تعدادها الكبير وانتشارها الواسع يجعلها كثيفة العمالة ما يميزها في استقطاب الأيدي العاملة وبالتالي قدرتها على امتصاص الأيدي العاطلة عن العمل مقارنة بالمؤسسات الكبيرة التي يستعان فيها بالآلة عن الإنسان، وبهذا تتميز المؤسسات الصغيرة في توفير المزيد من فرص العمل.

[1] جاسم محمد علي الطحان، **دور المشروعات الصغيرة في التنمية الاقتصادية**، المؤتمر العلمي الدولي المحكم الرابع حول المشروعات الصغيرة: التنمية، التمكين، التحديات، جامعة عجلون الوطنية، كلية إدارة الأعمال، 2019.

2-3 الاعتماد على التكنولوجية والآلات البسيطة: تتسم المؤسسات المصغرة بمحدودية التكنولوجيا والتحديث بالشكل الذي تتطلبه المشاريع المتوسطة والكبيرة، وذللك نظرا لضعف القدرة المالية لمالك المشروع الصغير فغالبا ما يكون المستوى التكنولوجي المستخدم غير متقدِّم نسبيا، ويعتمد إلى حد كبير على الإمكانيات المحلية المتاحة فتكون الأدوات والآلات المستخدمة بسيطة والتي بدورها تعتمد على مهارة العمال.

2-4 الجمع بين الإدارة والملكية: عادة ما يكون مالك المؤسسة هو مديرها وهذا ما يجعلها أكثر جذبا للاستثمارات الصغيرة، إذ يتولى بنفسه العمليات الإدارية والفنية والمالية للمؤسسة، بالإضافة إلى ما لهذه الخاصية من فوائد لصاحب المؤسسة.

2-5 المرونة العالية في التفاعل مع متغيرات الاستثمار: تكييف الإنتاج حسب احتياجات السوق، بمعنى التحول إلى إنتاج سلع وخدمات تتناسب مع متغيرات السوق، وتأخذ بعين الاعتبار الرغبات المتجددة للفرد المستهلك، اعتمادا على مهارات صاحب المؤسسة والعاملين معه بسبب الاعتماد على آلات بسيطة قابلة لإنتاج أكثر من سلعة، وكذلك اعتماده على المواد الأولية المحلِّية ممَّا يساهم في خفض الكلفة الإنتاجية.

2-6 استقطاب العنصر النسائي: تستقطب المؤسسات المصغرة النِّساء للعمل بها سواء كانت صاحبة المؤسسة أم عاملة في المؤسسة وإن تفاوتت نسبة مشاركتها من قطاع إلى آخر أو من إقليم إلى آخر، إلاَّ أنَّه يتضح أنّ طبيعة هذه المؤسسات توائم بشكل أكبر متطلبات عمل المرأة سيما في المناطق الأكثر احتياجا، حيث أنّ هذه المؤسسات هم وسائل تمكين المرأة التي تعتمد في استراتيجيات التنمية.

2-7 الانتشار الواسع في قطاعات اقتصادية مختلفة: تتميز المؤسسات المصغرة بالانتشار الجغرافي الواسع الذِّي يجعلها تغطي مناطق مختلفة وأعداد كبيرة من السكان، وذلك نظرا لانخفاض تكاليف تأسيسها من جهة، ومحدودية إنتاجها من جهة أخرى.

بالإضافة إلى خصائص أخرى كإمكانية إقامتها في مساحات صغيرة نظرا لقلّة وسائل الإنتاج المستخدمة وصغرها، وارتفاع قدرة أصحابها الذاتية على الابتكار واعتمادها على الموارد المحلِّية في إنتاجها فضلا عن قدرتها في تعبئة وتوظيف المدخرات المحلّية...الخ.

المطلب الثالث: المعوّقات والمشاكل التي تواجه المؤسسات المصغرة

على الرغم من أهمّية المؤسسات المصغرة والمميزات التي تتوفر بها والدور الهام الذي تلعبه في عملية النمو والتمية الاقتصادية والاجتماعية، إلاَّ أنَّ هذه المشروعات تواجه تحديات ومعوّقات متعددة في كثير من الدول، كما يتفق المهتمون والدارسون لهذا القطاع أنَّ هذه المؤسسات تعاني من مشاكل عديدة متداخلة من حيث أسبابها ونتائجها، ومنها:

1- معوّقات التخطيط الاستراتيجي: إنَّ عدم اهتمام أصحاب المؤسسات المصغرة لعملية التخطيط الاستراتيجي يؤدِّي في بعض الأحيان إلى فشل المؤسسات أو المشروع وعدم القدرة على الاستمرار، وترجع أهمّية الخطة الاستراتيجية أنّها تساعد المؤسسة على تحقيق قوة تنافسية في السوق والمحافظة عليها وتمكن صاحب المؤسسة من تقدير إمكانياتها ومعرفة رغبات المستهلكين والمحافظة عليهم[1].

2- معوّقات تمويلية: تعتبر اشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة أحد العقبات الرئيسية التي تقف أمام نموها وتطورها، حيث يواجه أصحاب هذه المؤسسات صعوبة في الحصول على التمويل اللازم لمزاولة النشاطات المختلفة، والمتمثل في صعوبة الحصول على القروض من المصارف الحكومية أو الخاصة، فضلا عن الصعوبات المالية الذّاتية للمؤسسة من حيث عدم انتظام التدفقات المالية الداخلة الذي يزيد من درجة مخاطر الائتمان الممنوح لها[2].

3- معوّقات تسويقية: وهي المعوّقات التِّي تخصُّ غياب خطة تسويقية كاملة، بسبب ما تكلِّفه من أموال تؤثر على ميزانية المؤسسة في المراحل الأولى من إنشائها، وهذا عامل أساسي ومساعد في الحد من توجيه مخرجات هذه المؤسسات إلى الأسواق الخارجية، فضلا عن ضعف القدرة التنافسية والتصديرية مع المؤسسات الكبيرة فيما يخص الأسعار والنوعية والكمِّية ممّا يجعل المؤسسات المصغرة تواجه تحدٍّ كبير في بقائها واستمرارها[3].

4- معوّقات اقتصادية: وهي المشكلات التِّي تتعلق بمناخ النشاط الاقتصادي ومناخ الاستثمار، وتتمثل في حصول انكماش في النشاط الاقتصادي أو ركود في قطاع ما تكون فيه المؤسسة مرتبطة به، ممَّا يعيق تشغيل

[1] العطية، ماجدة، **إدارة المشروعات الصغيرة**، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الطبعة 2، عمان، الأردن، 2004، ص 20.

[2] خضر حسان، **تنمية المشاريع الصغيرة**، سلسلة جسر التنمية، العدد التاسع، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2002، ص 4.

[3] عنبة، هالة محمد حبيب، **مرجع سابق** ، 2003، ص38.

المؤسسة تشغيلا اقتصاديا يضمن تحقيق أقصى معدّل للربح بأقل تكلفة [1]؛وكذلك عدم اهتمام الدولة لهذه المؤسسات وتقديم الدعم اللازم لمواجهة هذه الحالات مقارنة بتلك التي تتمتع بها المؤسسات الكبيرة[2].

5- معوّقات فنّية: وهي التّي تظهر في حالات عدم الاعتماد على أصول علمية صحيحة في الخطة ابتداء من اختيار الفكرة المناسبة لتأسيس المؤسسة، حيث يتمّ الاختيار بشكل غير مناسب، ممّا يكتب للكثير من المؤسسات بعد فترة قصيرة الفشل أو محاولة التغيير إلى نشاط آخر، ثمَّ تليها مشكلة الحصول على المساحة والموقع المناسب لإنشاء المؤسسة وإلى صعوبة الحصول على مدخلات الإنتاج لاسيما المؤسسات الصناعية وعلى وجه الخصوص إذا كان تعتمد على المواد الأولية المستوردة [3].

6- معوّقات الخبرة التنظيمية والحصول على المعلومات: من المعوقات الكبيرة التي تواجه المؤسسات المصغرة هي صعوبة الحصول على المعلومات والافتقار إلى الخبرة التنظيمية التي تمكن أصحاب هذه المؤسسات من مواجهة مشاكلهم أو تساعدهم على التوسع في نشاطاتهم أو تنميتها، كما قد يتعرضون لنقص في المواد الأولية والخامات التي يستخدمونها في نشاطاتهم فيتعرضون إلى احتكار البائعين في الأسواق المحلية، ولا يعلمون بوجود مصادر بديلة لهذه الخامات[4].

7- معوّقات إدارية: وهي محدودية الخبرة في المجالات الإدارية، على الرغم من أنَّ المؤسسات المصغرة تعتبر المستقطب الأساسي للمقاولين، وفرصة لإظهار كفاءة صاحب المؤسسة كمبادر لديه مهارة وملكة الإدارة والتسويق، إلاَّ أنَّ هؤلاء قلَّة قياسا إلى الكم الكبير للمؤسسات المصغرة والصغيرة، حيث تفتقر هاته المؤسسات للإدارة الصحيحة والخبرة في العديد من المجالات كالأعمال المحاسبية والتسويقية أو الأمور الفنية وغيرها[5].

8- معوّقات قانونية وتشريعية: وتتمثل هذه المعوّقات في الافتقار إلى إطار تنظيمي قانوني محكم يتماشى وخصوصية المؤسسات المصغرة يخدم أهدافها ويوفر لها بيئة ملائمة، ويسمح لها بالاستمرارية والتوسع وهو ما تسعى إليه مختلف الدول جاهدة من خلال استصدار قوانين جديدة أو تعديل ما هو موجود.

---

[1] خضر حسان، **مرجع سابق**، 2002، ص 4.

[2] الربيعي، فلاح خلف، **دراسة تحليلية لمشكلات تمويل المشروعات الصغيرة**، جامعة عمر المختار، ليبيا، 2006، ص 3.

[3] الحناوي، حمدي، **تنظيم المشروعات الصغيرة**، مركز الاسكندرية للكتاب، الاسكندرية، مصر، 2006، ص 57.

[4] أحمد عبد الرحمان يسري، **تنمية الصناعة الصغيرة ومشكلات تمويلها**، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 1996، ص 31.

[5] خضر، حسان، **مرجع سابق**، ص 5.

يتّضح من خلال الاستعراض السابق أنَّ المؤسسات المصغرة والصغيرة تتخبط في جملة من المشكلات والمعوّقات، ولكي تنجح في أداء دورها التنموي لابدّ لها من العمل ضمن إطار قانوني يحميها ووفق آلية تنفيذية تدعمها، بمعنى أن تبني استراتيجية خاصة تعمل على تنمية هذه المؤسسات ورعايتها من ناحية الخدمات الفنِّية والإدارية والتسويقية التّي تحتاجها ومن ناحية الخدمات التمويلية اللازمة لإنشائها واستمرارها.

المبحث الثاني: مفهوم وعوامل نجاح المؤسسات

يظلُّ مفهوم النجاح موضوع نقاش العديد من الباحثين، وهذا على الرغم من الأدلة التي تشير إلى أن "نجاح" المؤسسات الصغيرة خضع لأبحاث كثيرة إلاَّ أنَّه لا يوجد اتفاق في الأدبيات حول المقصود من نجاح المؤسسة، فهناك عدد لا يحصى من وجهات النظر بدءا من مجرد البقاء على قيد الحياة إلى تحقيق مستويات معينة من الأداء والتطور، وفي كثير من الأحيان ترتبط مصطلحات "النجاح" و "البقاء" و "النمو" ارتباطًا وثيقًا جدًّا وتستخدم أحيانًا بالتبادل، كما أكدّت العديد من الدراسات بأنّ نجاح المؤسسات يتوقف على العديد من العوامل الخارجية والداخلية.

المطلب الأول: علاقة مفهوم النجاح بالبقاء والنمو

سنتناول هنا علاقة مفهوم النجاح بالبقاء وعلاقته بالنمو، بحيث سنعرض بعض الدراسات التي تناولت هذين المفهومين.

الفرع الأول : علاقة مفهوم النجاح بالبقاء

ينظر عدد كبير من الباحثين في مجال المقاولاتية إلى أنَّ مفهوم النجاح مشابه للبقاء، فعلى سبيل المثال جادل فان براغ (Van Pragg, 2003) بأنَّه كلّما طالت مدّة بقاء أي عمل تجاري زاد نجاحه[1].

حيث قدّمت بعض الدراسات تعريفًا أكثر إيجازًا فيما يتعلق بالبقاء على قيد الحياة من خلال تعريف النجاح على أنّه عمليات تجارية مستمرة، ويجد بعض المؤلفين الذين يعادلون البقاء مع النجاح الدعم في النماذج الديناميكية للتنظيم الصناعي، حيث أثبتت هذه النماذج أنّ المشروعات الصغيرة التي تحصل على الربح تقرر البقاء في السوق، في حين أنّ المؤسسات التي تتكبّد خسائر ينتهي بها الأمر إلى التخلي عن النشاط.

إلاّ أنّه هناك العديد من الأسباب لإنهاء الأعمال التجارية حتّى في حالة الربح والأداء الجيّد، حيث يعتمد القرار النهائي بوقف العمليات أو البقاء في السوق جزئيًا على المقاول، وبشكل خاص على اهتماماته الشخصية والمهنية، حيث سيكون لهذا القرار في معظم الحالات تأثير كبير على أسلوب حياته.

[1] Van Praag, M. C, **Business survival and success of young small business owners**. Small Business Economic, 2003, p 21.

حددت الدراسات الخاصة ببقاء المؤسسة عدّة عوامل تؤثر على بقاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث صنف بريدريل (Brüderl, 1992) ثلاث مجموعات من العوامل: العوامل الشخصية المحددة؛ العوامل المحددة للمؤسسة والعوامل البيئية[1].

- ✓ **العوامل الشخصية:** يتمّ تحديد الخصائص الفردية للمؤسس من قبل نظرية رأس المال البشري كشرط مسبق لبقاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتمّ وصف هذه الخصائص من قبل الباحثين في مختلف المجالات، فعلى سبيل المثال يميل علماء الاجتماع إلى تحديد السمات الاجتماعية والديموغرافية للمقاول؛ ويميل علماء النفس إلى سرد السمات الشخصية، وهناك وجهة نظر قوية تفيد بأنّ نجاح عمل المقاولاتية يجب أن يكون بسبب صاحب المشروع لأنّ العمل عبارة عن إبداع شخصي هادف وبالتالي تعتبر خصائص المقاول مهمة.
- ✓ **العوامل المحددة للمؤسسة:** بالنسبة للمؤسسة نفسها، فإنَّ معظم الدراسات حول بقاء المؤسسات تجد في المقام الأول أنَّ عمر وحجم المؤسسة يؤثران إيجابيا على بقائها، فبالنسبة لسن المؤسسة يُقال إنَّ المؤسسات الداخلة الجديدة تواجه ظاهرة تُعرف باسم "مسؤولية الحداثة"، والتّي اقترحها [2] (Stinchcombe, 1965) ، حيث يشير هذا المنظور إلى أنّ المؤسسات الجديدة تواجه مخاطر الفشل أكثر مقارنة بالمؤسسات القديمة، وذلك لأنَّ المؤسسات الأكبر سناً والأكثر تأسيسًا من المرجح أن يكون لديها إجراءات أكثر تطوراً وإمكانية أكبر للوصول إلى الموارد مقارنة بالمؤسسات الأصغر[3] .

ومن ناحية أخرى، وجدت دراسات أخرى أنّ البقاء على قيد الحياة قد ينخفض مع تقدم العمر، لأنّ تأثير "مسؤولية المراهقة" لفيتشمان وليفينثال [4](Levinthal; Fichman, 1994) اقترحا أنّ المؤسسات محمية من الفشل في البداية بسبب هبات الموارد الأولية، ولكنّها لا تكون محمية عندما تصبح هبات الموارد أقل كفاية لأنَّها تواجه بيئة سوق جديدة، ممّا يؤدي إلى زيادة مخاطر خروجها خلال فترة المراهقة، ومع ذلك من غير المتوقع أن يبدأ خطر الوفيات في الانخفاض بعد فترة المراهقة حتى تتكيف المؤسسات مع البيئة وتوطد مكانتها في السوق،

[1] Brüderl, J., Preisendörfer, P., & Ziegler, R. **Survival chances of newly founded business organizations**. American Sociological Review, 57 (2), 1992, 227-242.
[2] Carroll, G. R., & Hannan, M. T.. **The demography of corporations and industries**. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2000,P .
[3] Sørensen, J. B., & Stuart, T. E.. Age, **obsolescence, and organizational innovation**. Administrative Science Quarterly, 45 (1), 2000, 81-112.
[4] Fichman, M., & Levinthal, D. A. . **Honeymoons and the liability of organizational relationships**. The Academy of Management Review, 16 (2), 1991, 442-468.

وبالنسبة لـ "مسؤولية الشيخوخة" افترض حنان (Hannan, 1998)[1] أنّ احتمال البقاء على قيد الحياة يتناقص بمرور الوقت وبالتالي تواجه المؤسسات القديمة فرصة كبيرة نسبيًا للخروج من السوق.

✓ **العوامل البيئية:** إلى جانب العوامل التقليدية لعمر وحجم المؤسسة، وُجد أنّ للاستراتيجيات التنظيمية تأثير على بقاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث أظهر جيروسكي **(Geroski, 2010)** وآخرون أنّ هناك رأيين متباينين يتعلقان بتأثير استراتيجيات المؤسسة على البقاء ويعتمدان على الحجج الاقتصادية والبيئية، حيث يبني الاقتصاديون حججهم على الدور التكيفي للتغيير من خلال التأكيد على أن بقاء المؤسسات يعتمد على النجاح في التكيف مع الطرق الجديدة لممارسة الأعمال[2].

ومن ناحية أخرى أكدّ علماء البيئة على أنّ القصور الذاتي أو مقاومة التغيير من خلال القول بأنّ المؤسسات التي لا تتغير أكثر عرضة للبقاء على قيد الحياة، تركز هذه الحجة الأخيرة على أنّه كلما زاد حجم التغيير زاد احتمال خروج المؤسسة.

ووفقا لجيروسكي **(Geroski, 2010)**، فإنّ تأثير العوامل البيئية على بقاء المؤسسات يتمحور في منظورين مختلفين، يستند المنظور الأول والذي نشأ من البيئة التنظيمية إلى مفهوم الكثافة أو التركيز، والذي يعتبر بمثابة قوة تؤدي إلى زيادة معدل الوفيات، ويشير هذا إلى أنّه في مستويات الكثافة المنخفضة من المتوقع أن يؤدي ارتفاع عدد المؤسسات في السوق إلى دعم البقاء، ومع ذلك بعد حدٍّ معيّن قد تؤدي الزيادة الإضافية في عدد المؤسسات إلى زيادة المنافسة وبالتالي زيادة فرص الوفيات، ويتعلق المنظور الثاني بالباحثين في مجال الاقتصاد التطوري، الذّين جادلوا بأنّ بقاء المؤسسات يعتمد إلى حدٍّ كبير على التكنولوجيا وظروف السوق التي تختلف خلال المراحل المختلفة من دورات حياة المؤسسة.

وباختصار، بعد الاطلاع على بعض المنظورات النظرية للبقاء، يجب على المرء أن يسلِّط الضوء على استنتاج أنّه لا يوجد تفوق مطلق لأي من المنظورات النظرية المذكورة أعلاه على الآخرين، وفي الواقع أنّه هناك عناصر مهمّة في كل منها لشرح بقاء المؤسسات.

[1] Hannan, M. **Rethinking age dependenc in organisationa mortality: logical formalisations**. American Journal of Sociology, 104 (1), 1998, pp. 126-164.
[2] Geroski, P. A, Mata, J., & Portugal, P, **Founding conditions and the survival of new firms**. Strategic Management Journal, 31 (5), 2010, pp. 510-529.

الفرع الثاني :علاقة مفهوم النجاح بالنمو

هناك دفق آخر من الدراسات يربط بين النجاح والنمو على سبيل المثال يرى بوم وآخرون (Baum et al)، أنّه منذ فترة طويلة يستخدم النمو كمقياس بسيط للنجاح في العمل، حيث ركّزت معظم المؤلفات الاقتصادية على النمو الثابت بسبب أهميته للاقتصاد، ومع ذلك فإنّ اختلاف النظريات هو سمة واضحة عند مراجعة الدراسات ذات الصلة، وقد افترض الباحثون نظريات مختلفة على مرّ السنين لشرح نمو المؤسسة وبشكل عام يمكن تقسيم النظريات الرئيسية إلى أربع مجموعات: النماذج الكلاسيكية؛ النماذج العشوائية؛ النماذج القائمة على الموارد؛ ونماذج التعلم والاختيار[1].

2-1 النماذج الكلاسيكية:

درست النظرية الاقتصادية الكلاسيكية نمو المؤسسة بشكل غير مباشر، لأنّها تهدف إلى إيجاد الحجم الأمثل للمؤسسة، حيث لا يوجد حافز للنمو يتجاوز الحجم الأمثل، ويتمثّل النقد الرئيسي للنظرية الاقتصادية الكلاسيكية في أنّه لا يمكن تفسير وجود المؤسسات التّي يكون حجمها أكبر من الحجم الأمثل وكيف تتطور عملية نمو المؤسسة مع مرور الوقت[2].

2-2 النماذج العشوائية:

تفترض هذه النماذج أنّ نمو المؤسسات هو عملية عشوائية ولا يمكن التنبؤ به باستخدام أي مجموعة من العوامل، وقد كان من أوائل التفسيرات لنمو المؤسسة باستخدام نموذج عشوائي في ما يسمى "قانون التأثير النسبي" الذي افترض أن نمو المؤسسة مستقل عن الحجم.

2-3 النماذج القائمة على الموارد:

إن النظرة القائمة على الموارد، تبتعد عن التركيز التقليدي على حجم المؤسسة وتعتبر أنّ نمو المؤسسات يعتمد على توافر وجودة الموارد الإدارية، ويسلّط هذا النهج الإداري الضوء على أهمية أصول المعرفة وعمليات التنسيق

[1] Baum, J. R., Locke, E. A., & Smith, K. G, **A multidimensional model of venture growth**. The Academy of Management Journal, 44 (2), 2011, pp. 292-303.
[2] Hart, P. E, **Theories of firms' growth and the generation of jobs**, Review of Industrial Organization, 17 (3), 2000, pp. 229-248.

داخل المؤسسة، الهدف من هذا النهج هو شرح سبب كون بعض المؤسسات أكثر قدرة على المنافسة من غيرها، وعلى الرغم من أن النهج يوفر فهمًا للموارد التي تؤدّي إلى الأداء المتفوق وفي النهاية ميزة تنافسية مستدامة، إلاّ أنّه تعرض لانتقادات كبيرة كونه يوفر اعترافًا غير كافٍ لدور الأحكام الفردية أو النماذج الذهنية لأصحاب المشاريع والمديرين فوس و آخرون [1](Foss et al, 2008) .

2-4 نماذج التعلم

إنّ قدرة المؤسسة على التعلّم وتكييف استراتيجياتها مع البيئة المتغيرة تحدّد إمكانات نموها، حيث تعدّ هذه القدرة على تعلم البيئة المتغيرة والاستجابة لها أمرًا حاسمًا بالنسبة لنمو المؤسسة وترتبط ارتباطًا كبيرًا بعمر المؤسسة أو بتجربة المدير أو المقاول[2].

الفرع الثالث : قياس النجاح

يعد قياس نجاح الأعمال، خاصة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مشكلة مثيرة للجدل، حيث تظهر مراجعة الدراسات السابقة بوضوح أنّ هناك عدم اتفاق على ما يشكل أفضل مقياس للنجاح، بينما دعا بعض الباحثين إلى الاستخدام الصارم للمؤشرات المالية، في حين أكدّ آخرون خاصة في الدراسات الحديثة على أهمّية الجوانب غير المالية لنجاح الأعمال حيث أكدّ (Walker et Brown, 2004) أنّ استخدام مقاييس النجاح المالية التقليدية مثل الربحية؛ ودوران المبيعات؛ ونمو المبيعات والعائد على الاستثمار، هو أمر بالغ الأهمية في قياس مدى نجاح المؤسسة أو عدم نجاحها، لقد ارتأيا إلى أنّه بالنسبة للمنظمات التي تعتبر ناجحة يلزمها توليد الدخل وزيادة الأرباح، أي أنّ النمو يشير إلى الإنجاز طويل الأجل، في حين أنّ الربحية تعكس الإنجاز على المدى القصير[3].

وأكدّ من ناحية أخرى بعض الباحثين الآخرين على أهمية مؤشرات النجاح غير المالية، تشمل المؤشرات غير المالية الرضا الشخصي والنمو الشخصي وتحسين المهارات ونمط الحياة المرن والبقاء التجاري ورضا العملاء والاحتفاظ بالعملاء والتقدم الوظيفي والتركيز على تحقيق الأهداف الشخصية مثل الرغبة في المشاركة الشخصية

[1] Foss, N. J., Klein, P. G., Kor, Y. Y., & Mahoney, J. T.. **Entrepreneurship, subjectivism, and the resource-based view: toward a new synthesis, Strategic Entrepreneurship Journal**, 2 (1), 2008, 73-94.
[2] Geroski, P. A.. What do we know about entry? **International Journal of Industrial Organization** , 13 (4), 1995, 421-440.
[3] Walker, E., & Brown, A, **What success factors are important to small business owners?** International Small Business Journal, 22 (6), 2004, pp. 577-593.

والمسؤولية والجودة المستقلة وأسلوب الحياة، بدلاً من النتائج المالية هو أفضل معيار رئيسي للنجاح للعديد من مدراء المؤسسات الصغيرة والمقاولين، أي أنّ المال بالنسبة لهم ليس حافزًا رئيسيًا، بل هو نتيجة ثانوية ممتعة تتمثل في امتلاك الحرية لتولِّي مسؤولية مستقبلهم[1].

تلقى هذا النهج في التحقيق في مؤشرات النجاح بعض الانتقادات لكونه انعكاسًا سيئًا للواقع، حيث أشارت دراسات أخرى إلى أنّ الدراسات التي أجريت على المقاولين قد تبنّت وجهة نظر محدودة للنجاح، حيث ركّزت بشكل حصري تقريبًا على نجاح أعمالهم كما هو مبين في المقاييس "الصعبة" لأداء المؤسسة، وتجاهلت هذه الدراسات عمومًا معايير النجاح "الأكثر ليونة" التي تعكس الشخصية المهنية وفقًا لذلك اقترح (Wiklund, 1999) أنّ التدابير المالية وغير المالية تكمل بعضها البعض وتوفر وصفًا أكثر ثراءً للأداء الفعلي، على الرغم من أنّه قد لا يكون من الضروري التركيز فقط على الأداء المالي، فإنّ تجاهل مؤشر النجاح هذا قد يؤدي إلى التحيز في قياس نجاح الأعمال[2].

وعلى الرغم من أنّ بعض الدراسات جادلت بأنّ المقاولون يقدّرون تحقيق أهدافهم الشخصية أكثر من المكاسب المالية، فقد لا يكون من المناسب الاعتماد فقط على التدبير غير المالي لأنّ هذا التدبير يفترض أنّه تم إنشاء مستوى معين من الأمن المالي، من ناحية يحدّد النجاح المالي قدرة المؤسسة على مواصلة عملياتها وسيرورتها، وكذلك قدرتها على النمو في هذا النشاط، ومن ناحية أخرى فإنّ مقياس النجاح غير المالي بتحقيق الرضا العام عن تحقيق الأهداف، يبدو أيضًا ذا صلة بالنظر إلى أنّه في المؤسسات المصغرة يكون التركيز على تحقيق الأهداف الشخصية للمقاولاتية، ولذلك قد يكون التركيز على مجموعة ضيقة من مقاييس النجاح هو النهج الخاطئ لفهم نجاح المقاولات، وعليه فإنّ مؤشرات النجاح المتعددة مهمّة لتحسين القوة التوضيحية للتنبؤ بنجاح الأعمال.

[1] O'Regan, N., & Ghobadian, A, **The importance of capabilities for strategic direction and performance,** Management Decision , 42 (2), 2004, pp.292-312.
[2] Wiklund, J, **The sustainability of the entrepreneurial orientation performance relationship**. Entrepreneurship Theory & Practice, 24 (1), 1999, pp. 37-49.

المطلب الثاني: العوامل الداخلية لنجاح المؤسسات

تشمل جميع العوامل الخاصة بالمؤسسة التي تتأثر بإجراءات المؤسسة المحددة، بما في ذلك توافر الموارد والمهارات والقدرات الشخصية لمتابعة وظائف تنظيم المشاريع والاستخدام الفعال للموارد داخل المؤسسة، والتّي يمكن التحكم فيها نظرًا لأنّها تنطوي على قرارات وسلوك وتصرفات المقاولين ورفقائهم.

ويرى بعض الباحثين أنّ خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وخصائص المقاول، واستراتيجيات المؤسسة هي من بين العوامل الداخلية التّي تؤثر على نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونموها، علاوة على ذلك يرى آخرون بأنّ التركيز على العوامل الداخلية (وخاصة تلك المتعلقة بقضايا الأشخاص) قد يحسّن نجاح الأعمال في ضوء ذلك نحاول أن نلخص العوامل الداخلية وعلاقتها بنجاح الأعمال ونموها في ثلاث فئات: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وخصائص رجل الأعمال، واستراتيجيات المؤسسة[1] .

الفرع الأول : خصائص المؤسسة

حاولت العديد من الدراسات شرح العلاقة بين خصائص المؤسسة وأدائها على سبيل المثال (Baum et Locke,2004)[2] و (Bates et Nucci, 1989)[3] ، في حين اعتبر (Storey, 1994)[4] أنّ خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من بين المكونات الرئيسية المهمة في تحليل أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخاصة نموها، حيث تمّ تحديد خصائص العمل التي تؤثر على أداء الأعمال على أنّها العمر والحجم وموقع العمل.

1-1 حجم المؤسسة:

في بعض دراسات البلدان المتقدمة، أولى الباحثون عن كثب تأثير حجم المؤسسة على أدائها، حيث تشير الكثير من الأدلّة في أدبيات الأعمال الصغيرة إلى أنّ احتمال النجاح يزداد كلما زاد حجم الأعمال، وفي دراسة بحثت معدّلات فشل الأعمال التجارية الصغيرة بين عينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولايات المتحدة الأمريكية، خلص (Bates & Nucci, 1989) إلى أنّه كلّما كبرت المؤسسة زاد احتمال نجاحها، وبالمثل وجد

[1] Dulewicz, V., & Higgs, M**, Emotional Intelligence: A Review and Evaluation Study,** Journal of Managerial Psychology , 15 (4), 2000, pp. 341-372.
[2] Baum, J., & Locke, E. A.. **The relationship of entrepreneurial traits, skill, and motivation to subsequent venture** growth. Journal of Applied Psychology , 89 (4), 2004, 587-598.
[3] Bates, T., & Nucci, A.. **An Analysis of small business size and rate of discontinuance**. Journal of Small Business Management , 1989, 27, 1-7. p?
[4] Storey, D. J. (1994). **Understanding small firms**. London: Rout ledge.

(McMahon, 2001)أنّ حجم المؤسسة يرتبط بشكل كبير بأداء أعمال أفضل للشركات الصغيرة والمتوسطة الصناعية الأسترالية[1].

أمّا بالنسبة للنمو، وهو مقياس بسيط للنجاح فقد ظهر نقاش في الثمانينيات حول قانون جيبات (Gibrat, 1931)، الذّي افترض أنّ النمو الثابت للمؤسسة مستقل عن الحجم، تمشيا مع هذه النظرية في دراسة طولية مدتها 6 سنوات أجرتها (Baum & Locke, 2004)، كشف تحليل البيانات من 229 من كبار المسؤولين التنفيذيين و 106 من الزملاء في صناعة واحدة أنّ حجم المؤسسة لم يرتبط بالنمو، ومع ذلك خلافًا لقانون (Gibrat) وجدت العديد من الدراسات التجريبية أنّ المؤسسات الأصغر حجماً في البلدان المتقدمة تنمو في الواقع بسرعة أكبر (هول، 1987؛ فاريام وكرايبل، 1992؛ دون آند هيوز، 1994) [2].

وبالنسبة للبلدان النامية، وجدت بعض الدراسات وجود علاقة سلبية كبيرة بين نمو المؤسسة وحجمها حيث تشير العديد من الدراسات(McPherson Harabi, 2003[3] ()، إلى أنّ المؤسسات الأصغر تنمو بسرعة أكبر من المؤسسات الكبيرة[4].

2-1 عمر المؤسسة

تمّت دراسة العلاقة بين عمر المؤسسة وأداء الأعمال من مجموعة وجهات نظر مختلفة على وجه الخصوص، البيئة التنظيمية وآليات الصناعة، حيث أقرّت العديد من الدراسات بأهمّية البعد العمري للمؤسسة ومع ذلك فإنّ الدراسات المتعلقة بتأثير العمر على أداء المؤسسة غير حاسمة وغالبًا ما تسفر عن نتائج متناقضة اعتمادًا على البيانات وطرق التقدير المستخدمة.

ولقد وجدت معظم الدراسات في البلدان المتقدمة (العلاقة بين سن المؤسسة والنمو) أنّ المؤسسات القديمة تعاني من نمو أقل مثل دراسة (Hughes, 1994[5])، وكذلك دراسة (Heshmati, 2001[6])، وعلى عكس

[1] McMahon, R. G, **Growth and performance of manufacturing SMEs: The influence of financial management characteristics**. International Small Business Journal, 19 (3), 2001, pp. 10-28.
[2] Gibrat, R, **Les inégalités économiques: applications: aux inégalités des richesses ... aux statistiques des familles, etc. d'une loi nouvelle, la loi de l'effet proportionnel**. Paris: Librairie du Recueil Sire, 1931.
[3] Harabi, N**, Determinants of firm growth: An empirical analysis from Morocco**. MPRA Paper. Switzerland: University of Applied Sciences, 2003.
[4] McPherson, M, **Growth of micro and small enterprises in southern Africa,** Journal of Development , 48 (2), 1996, pp. 253-277.
[5] Hughes, J, **The Philosophy of social research**. Essex: Longman, 19994.
[6] Heshmati, A, **On the growth of micro and small firms: Evidence from Sweden**. Small Business Economics, 17, 1994, pp. 213-228.

عكس هذه الدراسات ذكرت دراسات أخرى نتائج متناقضة، على سبيل المثال أكدّت دراسة (Bates & Nucci, 1989)أنّ عمر المؤسسة كان له تأثير على البقاء، أي أنّ النتائج التي توصلوا إليها تشير إلى أنّه كلما كانت المؤسسة أكبر سنا كان من المرجح أن تظل في العمل، تبعا لهذه الدراسات قال (Storey, 1994) أنّ المؤسسات الأصغر سنا لديها معدل وفيات أعلى لكنّها تظهر معدل نمو أسرع من حيث العمالة ضد المؤسسات الأكثر نضجا.

وفي البلدان النامية، العلاقة بين عمر المؤسسة والأداء قوية، حيث أظهرت معظم الدراسات في إفريقيا وآسيا وأمريكا اللاتينية أنّ المؤسسات الصغيرة والأصغر سنًّا من المرجح أن تظهر معدلات نمو عالية مقارنة بالمؤسسات الصغيرة التيّ كانت موجودة لفترة أطول [1](Mead & Liedholm, 1998) .

3-1 موقع المشروع

حاولت العديد من الدراسات شرح دور أداء موقع العمل على سبيل المثال [2] (Sridhar & Wan, 2010) ,[3] (Liedholm, 2002) والذي يعتبر كخيار للمكان الذي يمكن أن يقع فيه النشاط التجاري و قد يكون من المدن الصغيرة والمتوسطة والكبيرة أو المواقع الحضرية أو الريفية، حيث يؤثر الموقع على سرعة الوصول إلى الأسواق والموارد مثل: التمويل، والعمالة الماهرة، والمقاولين وغيرها من المرافق، حيث أظهرت نتائج دراسة (Liedholm, 2002) أنّ موقع المؤسسة كان عاملاً مهماً، لأنّ المؤسسات الموجودة في المناطق الحضرية والتجارية أكثر عرضة للبقاء على قيد الحياة من تلك الموجودة في المناطق الريفية، وارتبط الموقع الحضري والتجاري أيضًا بنمو أسرع من حيث عدد الموظفين المعينين في سنة معينة.

الفرع الثاني : خصائص رجل الأعمال

أظهر الباحثون اهتمامًا كبيرًا بفهم خصائص المقاولين المرتبطة بالمقاولاتية من أجل معرفة الفروق بين المقاولين وأصحاب المشاريع، إذ أنّه غالبًا ما يُشار إلى خصائص المقاولين (الصفات والقيم والمواقف) باعتبارها

[1] Mead, D. C, & Leidholm, C, **The dynamics of micro and small enterprises in developing countries,** World Development , 26 (1), 1998, pp. 61-74.
[2] Sridhar, K, & Wan, G**, Firm location choice in cities: Evidence from China, India, and Brazil**. China Economic Review, 21 (1), 2010, pp. 113-122.
[3] Liedholm, C , **Small firm dynamics: Evidence from Africa and Latin America**. Small Business Economics, 18 (1-3), 2002, pp. 227-242.

أكثر العوامل تأثيرًا على أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقدرتها التنافسية ل [1](Markman & 2003 (Baron, ، كلما كانت الصلة بين السمات الشخصية للفرد والمتطلبات المميزة لكونك مقاول، كلما كان الفرد أكثر نجاحًا (في هذه الدراسة)، تم تصنيف عوامل النجاح المتعلقة بخصائص رجل الأعمال إلى ثلاث مجموعات: الخصائص الاجتماعية والديمغرافية لصاحب المشروع، العوامل الخارجية وخصائصه الشخصية.

2-1 الخصائص الاجتماعية والديمغرافية:

عادة ما تقدم الدراسات الخاصة بالخصائص الاجتماعية والديموغرافية قدرا كبيرا من البحوث الإحصائية والأرقام التي لا نهاية لها حول العمر والحالة الاجتماعية والاقتصادية والجنس، ومع ذلك بالنظر إلى أنّه في حالة هذا البحث تقتصر الدراسة على أصحاب المؤسسات المستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب في الجزائر، ستغطي الدراسة فقط الخصائص الاجتماعية والديموغرافية المحددة من الدراسات التي لها علاقة كبيرة مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناجحة والتي تتمثل في العمر والجنس.

أ- عمر رجل الأعمال:

تم نشر قدر كبير من الدراسات حول تأثير عنصر رجل الأعمال على أداء الأعمال، حيث جادل(Hambrik and Massoun, 1984) أنّ العمر يرتبط عمومًا بسلوك أكثر تحفظًا، وذلك لأنّه يؤثر سلبًا على أداء المؤسسة، وقد اقترح أن الأفراد الأصغر سنًا سيكونون أكثر ميلًا إلى المخاطرة وتنمية أعمالهم، ومن ناحية أخرى وجد[2](Rynnolds et al, 2000) أنّ الأفراد الذين تتراوح أعمارهم بين 25 و44 عامًا هم الأكثر نشاطًا في تنظيم المشاريع، وكشفت نتائج دراسة أخرى قام بها سينها [3](Sinha,1996) في الهند عن أنّ المقاولين الناجحين كانوا أصغر سناً نسبياً وذلك في دراستهم الاستكشافية لمديري المالكين وخصائص المؤسسة في نيجيريا.

[1] Markman, G, & Baron, R, **Person-entrepreneurship fit: Why some people are more successful as entrepreneurs than others**. Human Resource Management Review, 13 (2), 2003, pp. 281-301.
[2] Reynolds, P. D., Hay, M., Bygrave, W. D., Camp, S. M., & Autio, E, **Global Entrepreneurship Monitor**, Executive Report. Babson College, Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership, and London Business School, 2000.
[3] Sinha, T. N, **Human factors in entrepreneurship effectiveness**. The Journal of Entrepreneurship , 5 (1), 1996, pp. 23-39.

ب- جنس رجل الأعمال:

لا تجد معظم الدراسات أن الجنس يرتبط بشكل كبير بنمو المؤسسة، هؤلاء الذين يختلفون حول ما إذا كان من المرجح أن تنمي المؤسسات المملوكة للنساء بشكل أسرع أو أبطأ، أجرت (Chell & Baines,1998)[1] دراسة على عينة من 104 مؤسسات في خدمات الأعمال التجارية في موقعين: نيوكاسل أبون تاين وميلتون كينيز في المملكة المتحدة لم تجد دراستهم أي تأثير للجنس على الأداء.

وفي دراسة أخرى (Kalleberg & Leicht, 1999) استندت إلى تحليل البيانات التي تم جمعها سنويًا على مدى فترة ثلاث سنوات من مجموعة أولية من 411 مؤسسة في مبيعات الكمبيوتر والبرامج والطعام والشراب والصناعات الصحية في جنوب وسط إنديانا، وجدت أنّ أصحاب الأعمال من النساء أنّهن أقل نجاحًا من أصحاب الأعمال التجارية، وبالمثل كشفت نتائج تحليلات الدراسة الاستقصائية التي أجرتها واتسون عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأسترالية أنّ معدل الفشل بين المؤسسات المملوكة للإناث كان أعلى مقارنة بالأعمال التجارية التي يملكها الذكور[2].

وفي البلدان النامية يتم في كثير من الأحيان تحديد العديد من التحديات المتعلقة بنوع الجنس لأداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث تواجه النساء عادةً حقوقاً والتزامات غير متكافئة تحد من تحركاتهن العمالية وتحملهن مسؤوليات منزلية غير متناسبة.

المطلب الثالث: العوامل الخارجية لنجاح المؤسسات

إنّ المؤسسات مقيّدة بالبيئة الخارجية التي تعمل فيها، وعليه فإنّ نمو المؤسسة يتحدد إلى حد كبير بواسطة هذه القوى الخارجية، وقد أدركت العديد من الدراسات تأثير هذه العوامل البيئية على نمو المؤسسات ومع ذلك لا يعتبر تأثير كبير بالمقارنة مع العوامل الأخرى.

[1] Chell, E., & Baines, S, **Does gender affect business 'performance'? A study of microbusinesses in business services in the UK**. Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal, 10 (2), 1998, pp. 117-135.

[2] Watson, J, **Failure rates for female-controlled businesses: Are they any different?**, Journal of Small Business Management, 41 (3), 2003, pp. 262-277.

أشار [1] (Dahlqvist et al, 2000)إلى أنّ العوامل الخارجية تقدم الفرص والمعلومات مع إمكانية التأثير على جميع المقاولين داخل بيئتهم، بغض النظر عن خلفيتهم أو مفهومهم التعليمي أو التجاري. وأدرج[2] (Guzman & Santos, 2001) العوامل الخارجية لتشمل العوامل السكانية والاجتماعية والأسواق (الأسواق المحلية والدولية والناشئة والمنشأة) ، والثقافية، والاقتصادية، والسياسية، والمؤسسية، والقانونية، والإنتاجية، والتكنولوجية، وغيرها من العوامل المادية لتلك البيئة المعينة.

ووفقًا لـ (Miller & Dess, 1996)، يمكن تصنيف البيئة الخارجية للمؤسسة إلى قسمين هما البيئة العامة والبيئة التنافسية، حيث تتكون البيئة العامة من العوامل السياسية والقانونية والاقتصادية الكلية والاجتماعية والثقافية والتكنولوجية والديموغرافية والعالمية التي قد تؤثر على أنشطة المؤسسة.

من ناحية أخرى، تتكون البيئة التنافسية من منظمات محددة أخرى من المحتمل أن تؤثر على ربحية المؤسسة، مثل العملاء والموردين والمنافسين، وفي ضوء ذلك يغطي هذا القسم العوامل البيئية الكلية التي تؤثر على البيئة العامة والعوامل البيئية الدقيقة[3].

الفرع الأول : العوامل البيئية العامة

تحتوي البيئة الكلية على عوامل خارجية للمؤسسة تقدم متغيرات ظرفية قد تسهل أو تمنع روح المبادرة عند بدء التشغيل خلال دورة حياة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث ناقش (Hunger & Wheelen, 2000)[4] بأنّ البيئة الكلية تضم قوى عامة أكثر وهي التي لا تمس بشكل مباشر القرارات قصيرة المدى أو أنشطة المؤسسة على المدى القصير وغالبًا ما تؤثر على قراراتها على المدى الطويل.

وتشمل هذه القوى العامة: القوى الاقتصادية التّي تنظم تبادل المواد والأموال والطاقة والمعلومات، القوى التكنولوجية التي تولد اختراعات لحل المشكلات؛ القوى السياسية والقانونية التي تحدد السلطة وتوفر القوانين والأنظمة المقيدة والحماية؛ والقوى الاجتماعية الثقافية التي تنظم قيم المجتمع وأعرافه وعاداته.

[1] Dahlqvist, J., Davidsson, P., & Wiklund, J, **Initial conditions as predictors of new venture performance: A replication and extension of the Cooper et al. study**. Enterprise and innovation management studies, 1 (1), 2000, pp. 1-17.
[2] Guzman, J., & Santos, F, **The booster function and the entrepreneurial quality: An application to the Province of Seville**. Entrepreneurial and Regional Development, 13 (3), 2001, pp. 211-228.
[3] Miller, A., & Dess, G, **Strategic management (2nd ed.)**. New York: McGraw-Hill. 1996.
[4] Hunger, J. D, & Wheelen, T. L, **Strategic management (7th ed.).** New Jersey: Prentice Hal, 2000.

1- العوامل الاقتصادية:

يرى العديد من الباحثين مثل (Gurol & Atsan, 2006)[1]; (Nieman, 2006)[2]بأنّ الحالة العامة للاقتصاد، التي تتنافس فيها المؤسسات تؤثر على أداء المؤسسة وذلك لأنّ الظروف الاقتصادية تؤثر على مدى سهولة أو مدى صعوبة أن تكون ناجحة ومربحة في أي وقت لأنّها تؤثر على توفر رأس المال والتكلفة والطلب، حيث أنّ العوامل الاقتصادية التي تم بحثها في هذه الدراسة هي: الحصول على التمويل والضرائب.

أ. الموارد المالية:

حددت بيانات من عدة مصادر أنّ الموارد المالية أمر أساسي لعملية تطوير ونمو المؤسسة، وتعتبر كعنصر أساسي لنجاح الأعمال، وذلك لأنّ المقاولون يحتاجون إلى امتلاك موارد مالية كافية ليس فقط لمساعدة أعمالهم خلال مرحلة بدء التشغيل ولكن أيضًا طوال حياة المؤسسة.

وجد(رشدي، 2006)[3] من خلال توزيع استبيان على عينة من 579 مديرًا، أنّ المشكلة الثانية الأكثر شيوعًا التي يواجهها المقاولون بعد العبء الإداري، تتمثل في الوصول إلى التمويل، وبالمثل في دراسة أخرى تمّ مسح 100 مؤسسة وتمَّ اختيارها باستخدام طريقة الحصص على التوزيع الجغرافي للشركات التي تمّ إنشاؤها حديثًا في المغرب، وأجرى البنك الدولي (2007)[4] دراسة استقصائية للمؤسسات من أجل تحديد العقبات التي تواجهها شركات القطاع الخاص في المغرب. وأجريت مقابلات مع أصحاب الأعمال وكبار المديرين في 659 شركة تصنيع من جانفي 2007 حتى جوان 2007، وأظهر تحليل البيانات أنّ 32 في المائة من هذه الشركات حددت إمكانية الوصول إلى التمويل كقيد رئيسي وكان القيد الرئيسي في الحصول على الائتمان هو الضمان، بينما بلغت

نسبة القروض التي تتطلب ضمانًا للحصول على التمويل 90 في المائة، وكانت قيمة الضمانات اللازمة للقرض 172 في المائة من مبلغ القرض (البنك الدولي ، 2007).

[1] Gurol, Y, & Atsan, N, **Entrepreneurial characteristics amongst university students**, Education and Training , 48 (1), 2006, pp.25-38.

[2] Nieman, G, **Small business management: A South African approach**. Van Schaik Publishers, 2006.

3. رشدي،(المؤتمر الفرانكفوني الدولي لريادة الأعمال والمشاريع الصغيرة والمتوسطة)، ريادة الأعمال في المغرب: دراسة استكشافية، 2006، ص 1-19

[4] The World Bank. (2007). Doing Business au Maroc: Comparant la réglementation en 8 régions. Washington: The World Bank.

.

ب. تحصيل الضرائب:

تحتاج الحكومات إلى عائدات لتوفير المرافق العامة والبنية التحتية والخدمات التي تعتبر حيوية لأيّ اقتصاد، ولتمويل هذه الخدمات يتعين على الغالبية العظمى من الحكومات فرض الضرائب، ومع ذلك فإنّ التحدي الذّي يواجه الحكومات هو إيجاد طريقة لتحقيق ذلك تضمن الإيرادات العامة مع تشجيع الامتثال، ويمكن أن يكون للضريبة آثار مهمة على أجزاء كثيرة من الاقتصاد بما في ذلك التأثيرات على إنشاء المؤسسة وعلى التنمية.

يمثل تطوير بيئة مواتية لنمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع ضمان الامتثال الضريبي تحدِّيا تواجهه جميع البلدان، أشار روبرتسون وآخرون (Robertson, 2003)[1] إلى أنّ أحد العوامل الرئيسية التي تحول دون تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو فرض الضرائب، فإذا كانت معدلات الضرائب مرتفعة تقلل من حافز الربح بشكل كبير.

2- العوامل السياسية والقانونية:

تختلف النظم السياسية والقانونية من بلد إلى آخر وتؤثر في كثير من الأحيان على الطريقة التي تتم بها إدارة الأعمال، ومن بين العوامل السياسية والقانونية التي تمّ بحثها في هذه الدراسة هي: الدعم الحكومي والبيئة التنظيمية.

أ. الدعم الحكومي:

تم التطرق عن أهمية الدعم الحكومي لنجاح الأعمال الصغيرة في عدد من الدراسات، ذكر (يوسف، 1995) [2] في دراسته التي أجريت على 220 من المقاولين الناشئين في منطقة جنوب المحيط الهادئ تسعة عوامل من شأنها أن تسهم في نجاح المؤسسات الصغيرة، ومن بين أهم العوامل كان الدعم الحكومي لكن اكتشافه قد ميز بين المقاولين من حيث الخلفيات العرقية، ووفقا له كان الدعم الحكومي أكثر أهمية لنجاح أصحاب المشاريع الصغيرة من السكان الأصليين، وبالمثل أجرى (Sarder et al, 1997) [3] دراسة لـ 161 مؤسسة صغيرة في

[1] Robertson, M., Collins, A., Madeira, ,. N., & Slater, J, **Barriers to start-up and their effect on aspirant entrepreneurs**, Education and Training , 45 (6), 2003, pp. 308-316.
[2] Yusuf, A, **Critical success factors for small business: Perceptions of South Pacific entrepreneurs**. Journal of Small Business Management, 33 (1), 1995, pp. 68-73.
[3] Sarder, J. H., Ghosh, D., & Rosa, P, **The importance of support services to small enterprises in Bangladesh**. Journal of Small Business Management, 35(2), 1997, pp .26-36.

بنغلاديش ووجدت أنَّ المؤسسات التي تتلقى خدمات الدعم مثل التسويق والتعليم والتدريب الإداري والتقني والإرشادي والاستشاري والمعلومات والمرافق العامة من الجمهور شهدت زيادة كبيرة في المبيعات والتوظيف والإنتاجية، وفي دراسة كمية حول محددات النجاح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في باكستان ل [1] (Jasra et al, 2011) وجد أنّ الدعم الحكومي مرتبط بشكل كبير بنجاح الأعمال.

وعلى عكس هذه الدراسات وجدت دراسات أخرى أنّ الدعم الحكومي كان غير مهم لنجاح الأعمال التجارية الصغيرة، ووجدت[2] (Mambula, 2004) في دراسة لمؤسسات تصنيع البلاستيك ورجال الأعمال في نيجيريا أنّ لمؤسسات التي تتلقى الائتمان وأشكال المساعدة الأخرى لم تعمل بشكل أفضل من المؤسسات الأقل حظًا.

وإدراكا منها للأهمية الاجتماعية والاقتصادية للشركات الصغيرة والمتوسطة، أطلقت الحكومة الجزائرية عددًا من البرامج، من أجل دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة وتعزيز قدرتها التنافسية .

ب. البيئة التنظيمية:

هناك العديد من الدراسات في البلدان المتقدمة حول التأثير الملحوظ للبيئة التنظيمية على أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث تم تصنيف الدراسات ذات الصلة إلى ثلاثة أنواع من الدراسات: دراسات عبء العمل؛ دراسات تكلفة الامتثال؛ وصنع القرارات التجارية والدراسات التنافسية، ومع ذلك تميل هذه الدراسات إلى تقديم أدلة مختلطة فيما يتعلق بتأثير التنظيم على أداء الأعمال.

ومن ناحية وجدت عدة دراسات تأثيرًا سلبيًا على التنظيم على أداء المؤسسات الصغيرة، حيث أفاد مسح للأعمال الصغيرة 2010 الصادر عن قسم الابتكار والمهارات في مجال الأعمال (2011) ، والذي أجريت فيه 4580 مقابلة هاتفية بمساعدة الكمبيوتر في المملكة المتحدة أنّ 47 في المائة من المجيبين أشاروا إلى "التنظيم" باعتباره عقبة أمام نجاح الأعمال، ومن بين اللوائح الرئيسية التي تعتبر عقبات أمام نجاح الأعمال هي: الصحة

[1] Jasra, J. M, **Determinants of business success of small and medium enterprises**, International Journal of Business and Social Science , 2 (20), 2011, pp. 274-280.
[2] Mambula, C. J, **Relating external support, business growth & creating strategies for survival: A comparative case study analyses of manufacturing firms and entrepreneurs**. Small Business Economics, 22, 2004, pp. 83-109.

والسلامة ؛ المتعلقة بالضرائب؛ قطاعات محددة؛ توظيف؛ التخطيط؛ واللوائح البيئية بنسبة 35 ٪ ، 20 ٪ ، 16 ٪ ، 14 ٪ ، 7 ٪، و 7 ٪ على التوالي.

باستخدام بيانات (Global Entrepreneurship Monitor)، قام فان وآخرون(van Stel et al, 2007) بفحص الصلة بين التنظيم وتشكيل مؤسسة جديدة عبر 39 دولة، كشفت النتائج التي توصلوا إليها أنَّ الحد الأدنى لمتطلبات رأس المال المطلوب لبدء عمل تجاري يقلل من معدلات المقاولاتية في جميع البلدان[1].

في البلدان النامية وصف قدر كبير من الدراسات البيئة التنظيمية بأنّها عبء على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، واستنادًا إلى تحليل اقتصادي لبيانات مستوى لأكثر من 4000 مؤسسة في 54 دولة، اقترح (Beck et al, 2005)أنَّ التحدِّيات القانونية تقيِّد بشكل غير متناسب نمو المؤسسات الصغيرة، وأنّ عدم اليقين حول السياسات يؤدي إلى تقليل الاستثمارات المواتية للنمو[2].

وفي الجزائر السياسات الحكومية مثل لوائح العمل وسياسة مكافحة الاحتكار والسياسة البيئية عززت نمو المؤسسات، في حين أنّ السياسات الحكومية مثل لوائح التجارة الخارجية والسياسات التي تشجع تقلب الأسعار المحلية تعرقل نمو الأعمال، بالإضافة إلى أنّ النظام القضائي الجزائري السابق قيّد نجاح ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك لكثرة الفساد ونقص الكفاءة المهنية لقضاة المحاكم التجارية، ووفقًا لتقرير ترتيب مؤشر سهولة أداء الأعمال فإنّ في الجزائر عدد الإجراءات المطلوبة لبدء الأعمال تقدّر ب 14 إجراء و25 يوما بينما في إثيوبيا عدد الإجراءات 5 و 9 أيام وفي الأردن 7 إجراءات و12 يوم.

3- العوامل التكنولوجية:

يمكن أن تؤثر العوامل التكنولوجية على جميع جوانب الأعمال التجارية، من موقعها الاستراتيجي العام إلى كيفية إدارة التسويق والتصميم والإنتاج والتوزيع، العوامل التكنولوجية التي تمّ بحثها في هذه الدراسة هي: الوصول إلى التكنولوجيا، الوصول إلى المعلومات، والوصول إلى البنية التحتية.

[1] van Stel, A., Storey, D. J., & Thurik, A. R, **The effect of business regulations on nascent and young business entrepreneurship**. Small Business Economics , 28 (2-3), 2007, pp.171-186.
[2] Beck, T, Demirguc-Kunt, A., & Maksimovic, V, **Financial and legal constraints to growth: Does firm size matter?,** Journal of Finance , 60 (1), 2005, pp. 137-177.

أ. الوصول إلى التكنولوجيا:

التكنولوجيا معترف بها على نطاق واسع من قبل العديد من الدراسات حول الإدارة الاستراتيجية، حيث تعتبر كجزء من المؤسسة والقطاع الصناعي كما تستخدم لخلق ميزة تنافسية، ووفقًا لـ (Olawale & Garwe 2010) [1] فإنّ التكنولوجيا لا تساعد فقط في تطوير استراتيجية متعددة الجوانب ولكن أيضًا في زيادة فرص العمل إلى أقصى حد، ولأنّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحتاج الوصول إلى التكنولوجيا المناسبة إذا كانت لديها ميزة تنافسية ولأنَّ عدم القدرة على تأمين التكنولوجيا عند بدء التشغيل يمكن أن يؤثر سلبًا على عملية تطوير المقاولاتية ولأنّ ابتكارات التغيير التكنولوجي لها علاقة كبيرة بنمو السوق.

ب. الوصول إلى المعلومة:

تبين أن توفر المعلومات الجديدة يعتمد على الخصائص الشخصية مثل مستوى التعليم، وصفات البنية التحتية مثل التغطية الإعلامية وأنظمة الاتصالات، وعلى رأس المال الاجتماعي مثل الشبكات، حيث تمّ تحديد إنشاء قطاع نشط للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم والاستخدام الفعّال للمعلومات التجارية الجيّدة كأمر حيوي في تحقيق نمو اقتصادي طويل الأجل ومستدام للبلدان المتقدمة والنامية على حد سواء، وفي دراسة حول أهمّية استخدام المعلومات لنجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بلجيكا والذي أجريت على 208 من أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وجد (Lybaert, 1998) أنّ هناك علاقة إيجابية بين مدى استخدام المعلومات وأداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة علاوة على ذلك وجد أنّ مديري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذين لديهم وعي استراتيجي أكبر لديهم رغبة أكبر في النمو باستخدام مزيد من المعلومات[2].

وفي دراسة أخرى أجرتها (Makhbul, 2011) في ماليزيا، والتي شملت 163 من المقاولين أظهرت النتائج أنّ قدرة المقاولين على الوصول إلى المعلومات كانت عاملاً حاسماً أثّر على نجاح المقاولاتية.

ومع ذلك في معظم البلدان النامية، الافتقار إلى معلومات السوق الكافية يشكل تحديا كبيرا للمؤسسات الصغيرة، حيث لا تزال العديد من المؤسسات الصغيرة تعتمد اعتمادًا كبيرًا على الاتصالات الخاصة أو المادية للحصول على معلومات متعلقة بالسوق.

[1] Olawale, F., & Garwe, D, **Obstacles to the growth of new SMEs in South Africa: A principal component analysis approach**, African Journal of Business Management , 4 (5), 2010, pp. 729-738.
[2] Lybaert, N, **The information use in a SME: its importance and some elements of influence. Small Business Economics,** 10 (2), 1998, pp. 171-191.

ت. الوصول إلى البنية التحتية:

من الصعب العثور على تعريف دقيق لمفهوم البنية التحتية، حيث أكدّ تقرير البنك الدولي على أنّ "البنية التحتية عبارة عن مظلة لكثير من الأنشطة يشار إليها باسم" رأس المال الاجتماعي "من قبل اقتصادي التنمية مثل بول روزنشتاين–رودان، وراغنار نوركسي، وألبرت هيرشمانيت".

و يميز المفهوم بين نوعين من البنية التحتية: البنية التحتية الاقتصادية والبنية التحتية الاجتماعية، على الرغم من اتساع نطاق البنية التحتية فقد تمَّ تسليط الضوء على الدور الحاسم لخدمات البنية التحتية لأداء الأعمال على نطاق واسع في الدراسات، لا سيما البنية التحتية الاقتصادية لأنّ خدمات البنية التحتية تشجع الاستثمارات والإنتاجية ونمو الأعمال التجارية؛ في حين أنّ ضعف جودة هذه الخدمات وعدم إمكانية الوصول إليها يؤثران على تسيير الأعمال من خلال إبطاء الإنتاجية والنمو [1] (Bottasso et Conti, 2010) ، ووفقًا لتقرير "ممارسة أنشطة الأعمال(سنة 2020)، فإنّ البلدان العشرة الأفضل في العالم لممارسة أنشطة لأعمال، هي نيوزيلندا (بعدد نقاط 86.8 من 100)، وسنغافورة (86.2)، ومنطقة هونج كونج الإدارية الخاصة (الصين) (85.3)، والدنمارك (85.3)، وجمهورية كوريا (84)، والولايات المتحدة (84)، وجورجيا (83.7)، والمملكة المتحدة (83.5)، والنرويج (82.6)، والسويد (82)، تشترك الاقتصادات التي تحرز أعلى الدرجات في سهولة ممارسة الأعمال التجارية في العديد من السمات بما في ذلك الاستخدام الواسع للأنظمة الإلكترونية، وكان لدى البلدان العشرين الأفضل أداءً منصات على الإنترنت لتأسيس الشركات وتقديم الإقرارات الضريبية ونقل الملكية، علاوة على ذلك يوجد 11 اقتصادًا لديها إجراءات إلكترونية لتصاريح البناء.

واحتلت الجزائر في 2017 المرتبة 156، ثم 166 في 2018، وفي سنة 2020 المرتبة 157 عالميا من بين 190 دولة، بحصيلة 48 من أصل مائة نقطة، وهو نفس ترتيبها في العام المنصرم، ويعتمد التقرير في ترتيب الدول على عدة مؤشرات فرعية، تضم مؤشر حماية المستثمرين، ومؤشر تسليم رخص البناء، والربط بشبكة الكهرباء وإنشاء نظام آلي يتعلق بإسناد القضايا للقضاة ونشر تقارير عن أداء المحاكم، ومؤشر تسريع عمليات التجارة الخارجية، ومؤشر أداء الضرائب، ويبدو أن الركود الاقتصادي الذي تعيشه أثر سلبا على تصنيفها، إلا أنّه يتوقع تحسن المؤشرات عند دخول الإصلاحات المقترحة في قطاع المحروقات، وتحقيق سياسات مكافحة الفساد لأهدافها[2].

[1] Bottasso, A., & Conti, M, **The productive effect of transport infrastructures: does road transport liberalization matter?,** Journal of Regulatory Economics, 38 (1), 2010, pp. 27-48.

[2] https://www.albankaldawli.org/ar/news/feature/2019/10/24/doing-business-2020-sustaining-the-pace-of-reforms, 00: 58 h.

ووفقًا لتقرير المنتدى الاقتصادي العالمي لسنة 2019 احتلت الجزائر المرتبة 89 من أصل 141 دولة شملها التقرير، ويعد تقرير التنافسية العالمي من أهم مؤشرات القياس الاقتصادية في العالم، لاسيما وأنّه يقيس قطاعات مختلفة منها جودة المؤسسات، والبنية التحتية؛ وتكنولوجيا المعلومات؛ ومهارات سوق الشغل؛ والقدرة على الابتكار؛ والصحة؛ والقطاع التجاري والمالي.

4- العوامل الاجتماعية والثقافية:

أكدّ العديد من الباحثين في مجال المقاولاتية على أهمّية البيئة الاجتماعية والثقافية وخلفية الأفراد في تطويرها وكذلك في تنمية الأعمال التجارية الصغيرة، وتتألف هذه البيئة من العادات وأساليب الحياة والقيم التي تميز المجتمع الذي تعمل فيه المؤسسات، العامل الاجتماعي والثقافي الذي تمّ النظر فيه في هذا الاستعراض هو الوصول إلى التواصل.

والتواصل هو نوع محدد من العلاقات التي تربط مجموعة محددة من الأشخاص أو الأشياء أو الأحداث أو مجموعة توجد ضمنها أنواع معينة من العلاقات المكافئة المتبادلة، من هذه الشبكة يمكن لرجل الأعمال الحصول على الموارد والحصول على دعم حاسم لتطوير ونمو الأعمال التجارية، ويمكن تصنيف الشبكات على أنّها تلك التي تقدم الدعم الشخصي أو الدعم المهني أو الدعم العام، حيث يتعين على المقاولين التعامل مع العديد من الأشخاص بما في ذلك الموردين والعملاء والموظفين والسلطات الحكومية والمنافسين وأصحاب المصلحة الآخرين، حيث تتيح لهم جهة الاتصال هذه الوصول إلى المعلومات والموارد الأخرى ، تشتمل الموارد التي يمكن الحصول عليها من خلال الشبكات على معلومات حول فرص العمل، والابتكار والروابط التجارية، والتكاليف المشتركة، وشبكات شركاء الأعمال، والمهنيين، والفنيين، والمتخصصين، والمقاولين المحتملين، والمصرفيين، والموزعين، والعملاء، والعلاقات المؤسسية وكذلك شبكات التعاون والتنسيق[1].

ونرى بأنَّ التواصل مرتبط جوهريًا بالثقة، والهياكل الاجتماعية، والصلات العائلية، وعليه فإنّ بناء العلاقات والتواصل – مفهوم الواسطة – قبل إجراء الأعمال التجارية، والتي قد تكون مكلفة أمر ضروري لنجاح الشركة.

[1]Harris, S, & Wheeler, C, **Entrepreneurs' relationships for internationalization: Functions, origins and strategies**, International Business Review, 14, 2005, pp.187-207.

الفرع الثاني : العوامل البيئية الدقيقة

يعرّف قاموس الأعمال العوامل البيئية الدقيقة بأنّها "عوامل أو عناصر في منطقة عمليات المؤسسة المباشرة التي تؤثر على أدائها وحرية صنع القرار، وتشمل هذه العوامل المنافسين والعملاء وقنوات التوزيع والموردين وعامة الناس، بشكل عام تعتبر أوجه القصور في البيئة الصغرى الداخلية هي الأسباب الرئيسية لفشل الشركات الصغيرة. من المتصور أن الأسباب الرئيسية لهذه الإخفاقات ترجع أساسًا إلى نقص المهارات الإدارية ومهارات القيادة الجيدة والمعرفة المالية.

1- **العلاقات مع العملاء:**

يوجد عدد كبير من الدراسات المنشورة التي تصف دور العميل كعامل رئيسي في أداء الأعمال، لأنّ مبرر أهمية العميل ينبع من مفهوم التسويق والذي يشجع على تحديد اهتمامات العميل أولاً، وفهم العميل وإبقاء بقية المنظمة على اطلاع بشأن تغييرات العملاء بحيث يمكن تقديم القيمة العليا هي وظيفة رئيسية للتسويق كوظيفة إدارية، لذلك تدرك العديد من الدراسات الفوائد طويلة الأجل للعملاء الحاليين والمحتملين، وبالتالي تستدعي انتباهنا إلى إدارة علاقات العملاء[1].

وفي دراسة استقصائية شملت 203 من الشركات الصغيرة والمتوسطة في جمهورية بوتسوانا، التي أجريت بين أبريل ونوفمبر (2002)، وجد (Temtime & Pansiri, 2004)[2] أنّ علاقة العملاء تم تقديرها بدرجة عالية من قبل المشاركين في تأثيرها على أداء شركاتهم، يمكن تفسير النتيجة من خلال التنافس القوي الذي يميز بيئة الأعمال اليوم.

كما ذكر (Kalakota & Robinson, 2001)[3]، من أجل البقاء في الأسواق العالمية وفي البيئة التنافسية المتزايدة، يجب التركيز على العميل لأنّه هو العامل الرئيسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ وبالتالي

[1] Berry, L. L. (1995). **Relationship marketing of services--growing interest**, emerging perspectives. Journal of the Academy of Marketing Science , 23 (4), p 236-245

[2] Temtime, Z. T., & Pansiri, J. (2004). **Small business critical success/failure factors in developing economies**: some evidences from Botswana. American Journal of Applied Sciences , 1 (1), 18-25.

[3] Kalakota, R., & Robinson, M. (2001)**. E-business 2.0: Roadmap for success(2nd ed.**). USA: Addison-Wesley Professional.

ينبغي أن تركز استراتيجية المؤسسة على كيفية العثور على العملاء الأكثر ربحية والمحافظة عليهم بدلاً من مجرد تقديم منتجات أو خدمات فائقة الجودة.

2- العلاقات مع الموردين:

في السنوات الأخيرة، كان هناك قدر متزايد من الدراسات حول تأثير الموردين على أداء المؤسسات، حيث حددت العديد من الدراسات أنّ علاقات الموردين مهمة لأي منظمة، كما يمكن للموردين أن يؤثروا بشكل مباشر على تكاليف الإنتاج والجودة والجداول الزمنية وكذلك الوقت المناسب لتسليم البضائع والخدمات.

وقد أبرزت الدراسات كذلك أن علاقات الموردين لها أهمية خاصة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما اقترحت (Gelinas & Bigras, 2004)[1] ، أنّ المؤسسات الصغيرة من جميع الأحجام تحتاج إلى وظيفة سلسلة إمداد ثابتة لتكون ناجحة في بيئة عمل معقدة، وذلك لأنّ الشراء يعتبر مهمة حيوية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (مثل الوصول إلى قدرات الموردين والمعلومات القيمة)، لا سيما في الأوقات العجاف.

كما قدّمت (Morrissey & Pittaway, 2006)[2] أدلّة إضافية على أن غالبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذكرت وجود علاقات جيدة مع مورديها في كثير من الحالات، حيث كان هناك شعور بأنّ هذه العلاقات كانت أفضل حتى من تلك العلاقات مع العملاء فيما يتعلق باختيار الموردين، فإنّ دراسات إمكانات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المرغوبة للموردين مجزأة إلى حد ما.

3- المنافسين :

في الوقت الحاضر تعمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سياق عالمي يتسم بالمنافسة الشديدة والمنافسة التنافسية غير المعروفة، وذلك لأنّ إجراءات السوق واستراتيجيات المنافسين لها تأثير (إيجابي أو سلبي) على عملية تنظيم المشاريع، لذلك فإنّ إجراء تحليل لدور المنافسين وإجراءات مكافحة المنافسة أمر أساسي لنجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

[1] Gelinas, R., & Bigras, Y. (2004). **The Characteristics and features of SMEs**: Favourable or unfavourable to logistics integration. Journal of Small Business Management , 42 (3), 263-278.
[2] Morrissey, W. J., & Pittaway, L. (2006). **Buyer-supplier relationships in small firms**: The use of social factors to manage relationships. International Small Business Journal , 24 (3), 272-298.

ووفقا لبورتر (Porter, 1998)[1]، أحد الأكاديميين الأوائل في موضوع المنافسة والاستراتيجيات التنافسية، فإنّ مفتاح النجاح التنافسي هو الاستراتيجية، حيث اقترح ثلاث استراتيجيات تنافسية عامة لنجاح الأعمال: قيادة التكلفة، التمايز، والتركيز على مجموعة صغيرة من العملاء.

[1] Porter, M. E. (1998). **The competitive advantage of nations. New York**: Free Press

المبحث الثالث: النماذج النظرية حول نوايا إنشاء المؤسسات

إنَّ إنشاء المؤسسات وإعادة بنائها يشكل بدون شك ظاهرة معقدَة، لأنَّ المقاربة بالعوامل الأساسية المحددة للمؤسسة مهمَة جدًا حيث تسمح بعزل العناصر التي يمكن أن تلعب دورا هاما في لحظة وأخرى في النظام الإيكولوجي للمقاولاتية، تتمثل الخطوة الأولى في تشكيل النوايا لإنشاء المشاريع هو البحث عن وظيفة أي كخيار وظيفي، ونعني بنية تنظيم المشاريع أو إنشاء المؤسسات "التوجهات العقلية مثل الرغبة التي تؤثر على اختيار الناس للمقاولاتية " ،حيث قدم العلماء نظريات مختلفة للتنبؤ بالعوامل التي تؤثر على نوايا المقاولاتية ومن بينها: نظرية شابيرو (1984) لحدث المقاولاتية؛ نموذج بيردز (1988) لتنفيذ أفكار المقاولاتية؛ وروبنسون وآخرون؛ (1991) نموذج التوجه موقف المشاريع، البعض الآخر هو نظرية (1991) Ajzen للسلوك المخطط؛ كروجر وبرازيل (1994) نموذج إمكانات المقاولاتية .ونموذج النية بويد وفوزيكيس (1994)؛ نموذج ديفيدسون الاقتصادي (1995)؛ تعظيم دوغلاس وشيبارد (2002) لنموذج المنفعة المتوقع؛ ونموذج ليرنيد لتكوين المؤسسة، يتم فحص هذه النماذج لفترة وجيزة أدناه.

المطلب الأول: النماذج التقليدية حول نوايا إنشاء المؤسسات

سنتناول النظريات ذات الصلة المقدمة لشرح نوايا إنشاء المؤسسات والعوامل المؤثرة فيها، لأنّ الفهم الواضح لهذه النظريات سيساعد في صياغة الإطار التطبيقي لهذا البحث.

يمكن تفصيل أهم النماذج التقليدية كما يلي:

1- نموذج شابيرو (Shapero,**1984**) : تعتبر أعمال شابيرو أقدم الأعمال وأكثرها صدى في المجتمع العلمي، فهي تنطلق من نموذج عام يسمح بفهم أكثر لتكوين المؤسسة ويعتمد على أربع قوى أساسية تتفاعل فيما بينها لشرح تأسيس المؤسسة وتتمثل في[1] :

- ✓ **المتغيرات الظرفية:** وتتمثل في انتقال الفرد أو الانقطاع عن العمل فعلى ضوء العديد من الدراسات أنّ العديد من انشاء المؤسسات كانت مرتبطة بانتقال الأشخاص وذلك للحرمان من الشروط المربحة أو المقبولة

[1] Alain Fayolle, **Le métier de créateur d'entreprise**, Editions d'organisation, 2003, p73.

للعيش وتبدأ من لحظة تردد الشخص بين عدّة مشاريع ولم يستقر على عمل معيّن يلائمه، هذه الانتقالات التي تطور تكوين العمل المقاولاتي حيث يمكن أن تشكل عاملا سلبيا أو ايجابيا .

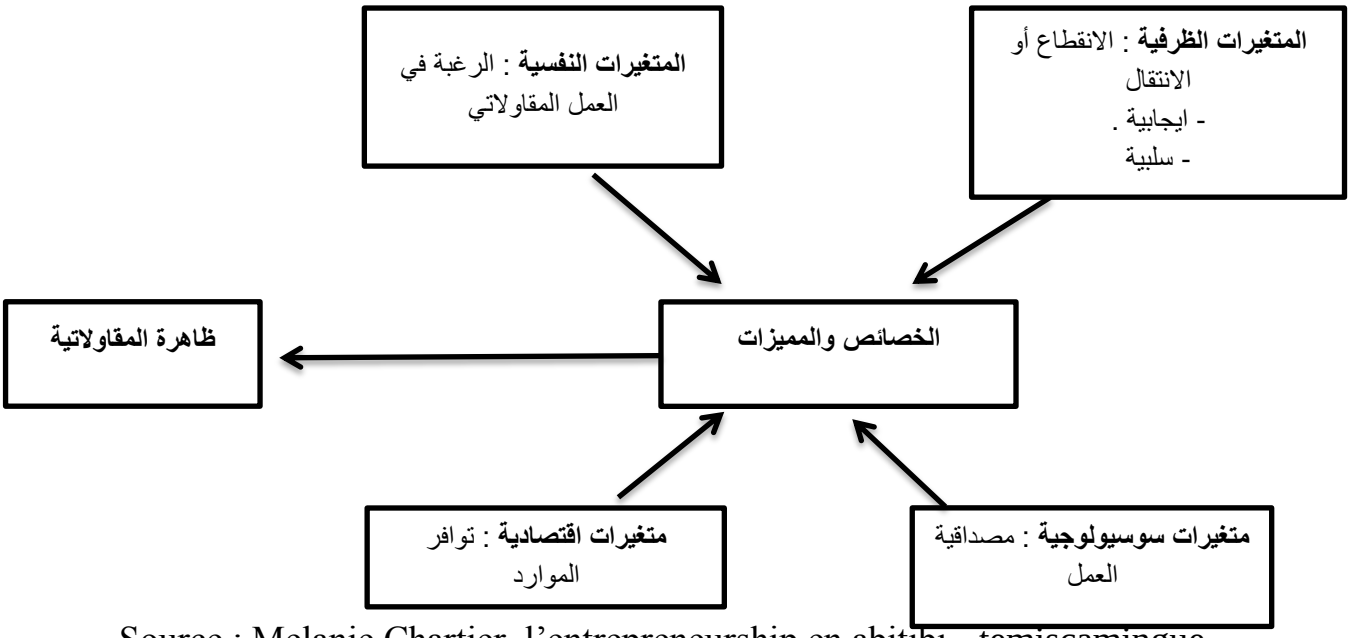
✓ **المتغيرات النفسية** : اعتمادا على الأعمال المجزة من طرف أخصاء علماء النفس المتخصصين في إنشاء المؤسسات، يؤكد شابيرو على أنّ للمقاولين رغبة كبيرة في الاستقلالية والتحكم في بيئتهم وذلك من خلال امتلاك مصادر ضرورية كوسائل مادية، انسانية، أو مالية ليقوم بالمقاولة.

المتغير السوسيولوجي : (**مصداقية العمل المقاولاتي**) حسب شابيرو هو المتغير الذي يمكن أن نربطه بتأسيس المؤسسة، لأنّ تخيل المقاول لدوره وسيلة جيّدة لمصداقية عمله الهادف إليه، وعلى الشخص أن يكون قادرا على تخيل نفسه وهو ينطلق في إنشاء مؤسسته وتسييرها، حيث أنّ المصداقية هي عامل اجتماعي فهي مرتبطة بالأوساط أو المجموعات التي من شأنها أن تثمن أو تنقص من قيمة عمل المقاول، وهذا ما يفسِر أنَ أغلب مؤسسي المؤسسات ينحدرون من عائلات أخ أو أب مقاول.

✓ **المتغيرات الاقتصادية** : (توافر الموارد وامكانية تحقيق العمل) وهو المتغير الاقتصادي الذي يمنح للمشروع طابعه الواقعي، حيث أنّه ينبغي على المقاول أن يجمع كل المصادر الضرورية بشرية أو مادية التي سيحتاجها.

تفكير شابيرو حول إنشاء مؤسسة يمكن وضعه في الشكل التالي كالآتي:

شكل رقم (06): نموذج شابيرو Shapero



Source : Melanie Chartier, l'entrepreneurship en abitibi - temiscamingue, Université de québec à chicoutimi ,2002 ,p 52.

انطلاقا من التجارب الخاصة والمهنية للفرد ومن تعليمه وتكوينه يمكن للفرد ان يطور الحوافز الخاصة التي لها علاقة بالشخصية لكي تعطيه مستوى أعلى لتنظيم العمل المقاولاتي، وانطلاقا من هذا المناخ يمكن أن يتوصل الفرد لفكرة أنّ العمل المقاولاتي مهم له وجدير بالاهتمام بالنسبة له ولمحيطه الاجتماعي.

يعتقد (Shapero) أن نوايا العمل تتطلب أن يرى المؤسسون خيار الوظيفة كخيار موثوق به ومصداقية العمل المقاولاتي تعتمد على إدراك أن المشروع مناسب تمامًا وقابل للتحقيق، ويمكن للتأثيرات الظرفية أو المتغيرات النفسية وتوفر الموارد التأثير على مواقف الناس تجاه جدوى خيارات تنظيم المشاريع.

2- نموذج بليتنر Pleitrner :

يحتوي هذا النموذج على عدّة مراحل وتتمثل:

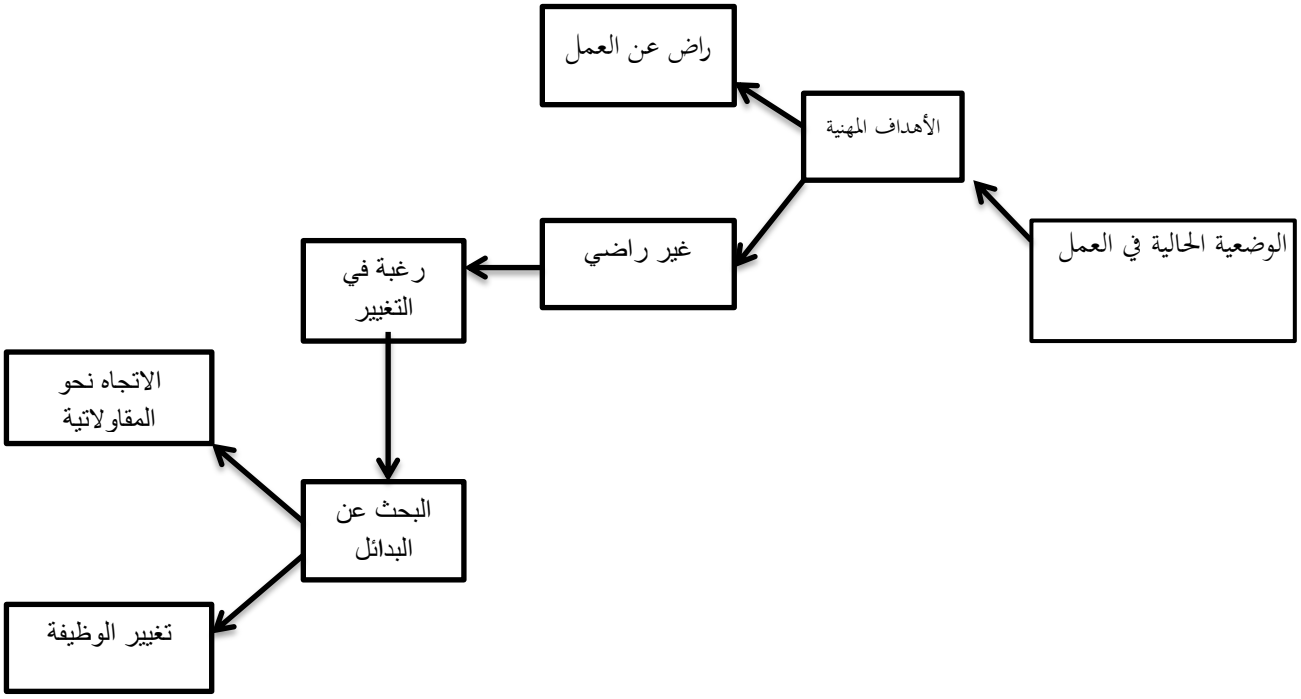
المرحلة الأولى في تفضيل الفرد لمسيرة المقاول حيث إنّ مسيرة الشخص العادي الذي تدفعه ليصبح مقاولا معقدة وتختلف مدتها من شخص لآخر وتعتمد أساسا على الحالة الشخصية للفرد أي أهدافه المهنية؛ درجة الرضا أو غير الرضا المتعلقة بعمله، إرادة التغيير لديه وهذا التفضيل هو الناتج عن تضاد قام به الفرد بين انجذابه لمسيرته كعامل وميوله حول إنشاء مؤسسة.

المرحلة الثانية وتتعلق بمستوى الحوافز لدى الأفراد لإنشاء المؤسسة وتعتمد على تفضيله لمسيرته كمقاول، وتعتمد على وجود فرصة للعمل وتقييم احتمالات تجسيده المتعلقة بالفرد وبيئته.

المرحلة الثالثة والأخيرة وهي التحول إلى الميدان وتعتبر التجسيد الفعلي للمؤسسة وتعتمد هذه المرحلة على تجسيد المشروع وطرح مختلف النشاطات.

مخطط هذا التطور لإنشاء مؤسسة يشكل نموذجا ديناميكيا ويبين تعقيد الظاهرة التي تجتمع فيها العناصر وتنطلق مختلف القرارات من هذه التدابير كما يبينه النموذج التالي:

شكل رقم (07) : نموذج بليتنير Pleitner



المصدر : جايدر حسان، نمذجة مرحلة اتخاذ قرار الدخول في مشوار إنشاء المؤسسات من طرف خريجي التعليم العالي، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 3، 2015، ص 103.

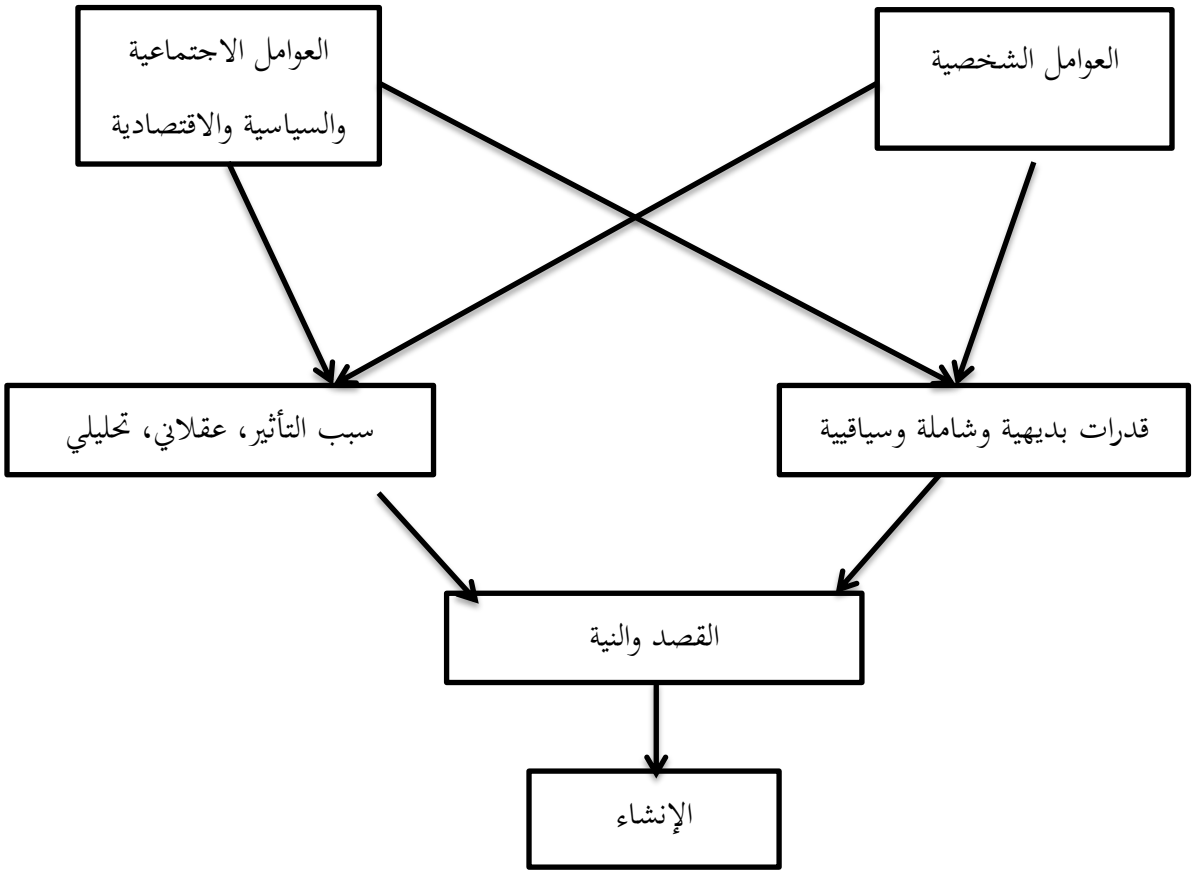
3- نموذج بيردز (Bird's 1988) "نموذج لتنفيذ أفكار المقاولاتية "

هذا النموذج هو واحد من أولى المحاولات المعاصرة للتقدم في الأبحاث القائمة على النظريات في دراسات المقاولاتية بما يتجاوز التحليلات الوصفية السابقة، يتناول نموذج Bird's قاعدة نفسية لإنشاء المشاريع التي تساهم في التمييز بين المقاولاتية والإدارة الاستراتيجية.

يصف بيرد النية[1] بأنها "حالة ذهنية توجه انتباه الشخص نحو كائن محدد (هدف) أو مسار لتحقيق شيء معين حيث افترض أن نية المقاةلاتية هي تحديد الأهداف مباشرة والالتزام والتواصل والتنمية والنمو من البداية، في نموذج بيرد تساهم العوامل الشخصية و العوامل الاجتماعية والسياسية والاقتصادية وأيضًا العوامل الأخرى التي تؤثر على نية التفكير من حيث السبب والنتيجة، والعقلانية، والتفكير التحليلي، والمبادرة، والتفكير الكلي والسياق المحدد، يوضح الشكل أدناه هذا المفهوم:

[1] Bird, B. **Implementing Entrepreneurial Ideas: The Case for Intention**. Academy of Management Review, 1988 , 13(3), pp.442-453

شكل رقم (08) : نموذج بيرد Bird's

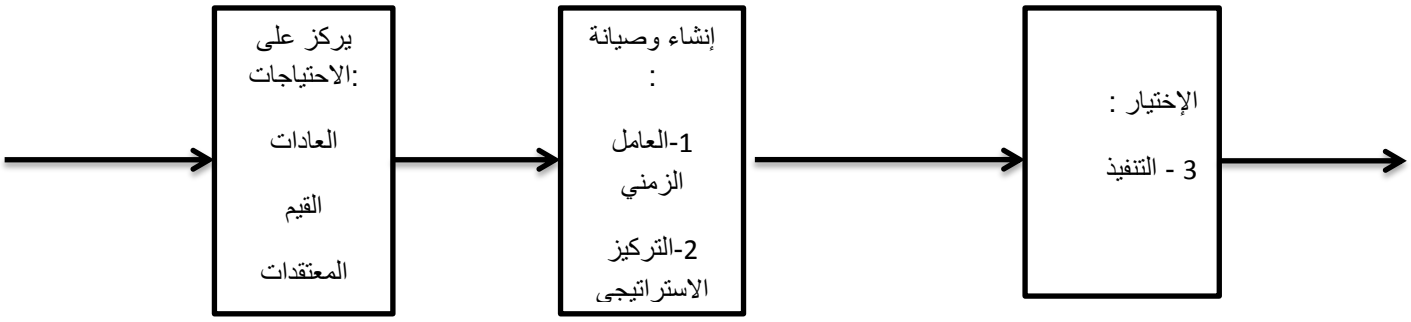


Source : Bird, B, ipid, pp.444.

وفقًا لذلك، يعرف بيرد عملية النوايا المقاولاتية بأنها تبدأ باحتياجات الشخص الشخصية ورغباته وقيمه ومعتقداته وعاداته التي لها سوابق، ومن الأمور الأساسية في النية والسلوك هناك ثلاثة أنشطة داخل النفس ، وهي "خلق المجال الزمني والحفاظ عليه، والحفاظ على التركيز الاستراتيجي وتطوير الموقف الاستراتيجي .

تساهم هذه الأنشطة النفسية في بدء مشروعات جديدة أو الابتكار في مؤسسة قائمة، وتؤثر بدورها على معتقدات الفرد وقيمه واحتياجاته ورغباته وعاداته، يوضح الشكل أدناه عملية اتجاه النية في هذا النموذج:

شكل رقم (09) :اتجاه النية انموذج Bird



.**Source** : Bird, B, ipid, p445.

في شرح استمرار المجال الزمني، يفترض بيرد أن الوقت حركة لا رجعة فيها على طول خط مستقيم، ولاحظ أن "البعد الأكثر وضوحًا للمجال الزمني بين المقاولين يهتم بربط الحاضر بالمستقبل الذي لم يأت بعد[1] تدعي هذه الطريقة التي يتصرف بها المقاولون أن تحديد المواقع بشكل استراتيجي للمستقبل والحاضر ضروري للنجاح في الأعمال التجارية، وأصحاب المشاريع الرائعة "يتسمون بالمرونة في الانتقال من الحاضر إلى المستقبل وعبر آفاق مستقبلية مختلفة".

يقترح بيرد أن أهداف المقاولين تشمل النمو التنظيمي والبقاء واقفا على قدميه واكتساب الثروة ليست سوى وسيلة لتحقيق أغراض أخرى، فهي ليست الأهداف النهائية في حد ذاتها، تصور هذه الفكرة المقاولون على أنهم "موجهون نحو النهاية" لأنهم يبدون انتهازيين في الطرق التي يتبعون بها أهدافهم بما في ذلك جني الأرباح، وكسرها وكذلك تحقيق نمو هائل في الأعمال.

ويكرر بيرد أنه من أجل تطوير نوايا العمل، يتعين على الأفراد أن يضعوا أنفسهم في وضع يتماشى مع قيمهم واحتياجاتهم للقيام بذلك ، لأنّ احتياجات النّاس متعدّدة ومرتبطة بالعادات والمعتقدات وكذلك الرغبات الداخلية والذكريات التي يجب أخذها بعين الاعتبار، فعدم وجود هذا النوع من المحاذاة العقلية يمنع النوايا المركزة، وعلى سبيل المثال فإنّ وجود تضارب في القيم مثل العمل مقابل الأسرة يمكن أن يبطئ النمو أو يتوقف، أو حتى يحول

[1] Bird, B, ipid, pp p455..

الإجراءات المقصودة، لذلك فإن أولئك الذين ينفذون مشاريع جديدة من المرجح أن يكون لديهم مفاهيم حول المهنة والمخاطر والمكافآت والعمل والأسرة التي تتوافق مع مفهوم المشروع.

4- نموذج كروجر وبرازيل (1994) Krueger and Brazeal's :

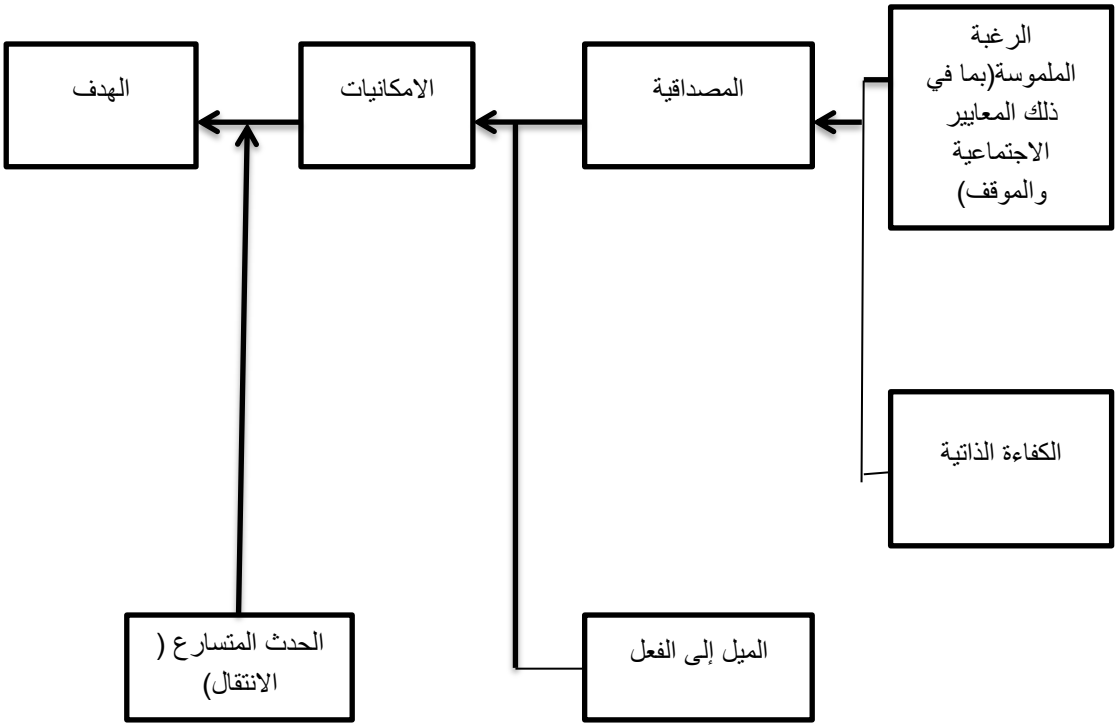
استمد كروجر وبرازيل فكرتهما من أفكار شابيرو (1984) كونهما يفترضان أنّه "قبل أن يكون هناك مؤسسة يجب أن تكون هناك إمكانية للعمل المقاولاتي سواء في مجتمع يسعى للتطوير أو في مؤسسة كبيرة تسعى إلى الابتكار" كما يعتقدان أن هذه القدرة على خلق وتنظيم المشاريع تتطلب وجود مقاولين محتملين للمبادرة وأخذ الفرصة عند ظهورها.

ويدافع كروجر وبرازيل بأن المقاولين المحتملين لا يتطلبون نوايا بارزة فقط نحو بدء عمل تجاري؛ لأنّ إمكاناتهم كامنة وهي سببية ومؤقتة لإيجاد وإلهام العديد من رواد الأعمال المحتملين. ومع ذلك ، فإن نظرية إمكانات تنظيم المشاريع تقدم وصفة لتشجيع إنشاء إمكانات تنظيم المشاريع. يجادل نموذج إمكانات تنظيم المشاريع أن مواقف ومعتقدات مؤسسي الأعمال المحتملين تتأثر بأفكارهم جانباً المعايير الموضوعية مثل السمات النفسية والخصائص الديموغرافية ، والظروف الساكنة[1].

يعتمد النموذج على ثلاثة بنيات هامة تتعلق بـ "نظرية السلوك المخطط (AjB) "من Ajzen و "نموذج الحدث المقاولاتي" لشابيرو لشرح إمكانات المقاولاتية، كما هو موضح في الشكل أدناه:

[1] Krueger, N. F. and Brazeal, D. V, **Entrepreneurship Potential and Potential Entrepreneurs. Entrepreneurship:** Theory & Practice, Spring, 1994, p. 91.

شكل رقم (10) : نموذج Krueger and Brazeal's



Source: Krueger, N. F. and Brazeal, D. V. (1994). Entrepreneurship Potential and Potential Entrepreneurs Entrepreneurship: Theory & Practice, Spring, p95.

لكي تمتلك مجموعة أو مؤسسة أو مجتمع بعض إمكانات نشاط المقاولاتية، يجب أن يكون لديهم عدد متزايد من الأشخاص الذين يرون أنفسهم أصحاب أعمال محتملين (كروجر وبرازيل ، 1994)، ولقد حدّد المؤلفون بعض المواقف والمعتقدات المميزة التي تميز مؤسسي الأعمال المحتملين على غرار نموذج (Shapero) ، يفترض نموذج (Krueger ، Brazeal)، أنّ "التصور الذاتي يرشد الأعمال البشرية إلى خلق شيء ما أو يعطل هذا الجمود "وقد يكون حدثا سلبيا في حياة الشخص (مثل الطلاق) ، أو قد يكون حدثًا إيجابيًا (مثل الميراث).

وبالاعتماد على أفكار[1] (Katz, 1992) ، يعتقد كروجر وبرازيل (1994) أنّ الانتقال يؤدي إلى تغييرات في السلوك حيث يبحث الناس عن أفضل الاحتمالات التي يمكن الحصول عليها من البدائل المتاحة، ويعتمد

[1] Katz, J. A.. **A psychosocial cognitive model of employment status choice. Entrepreneurship: Theory & Practice**, 17(1), 1992, pp. 29-30.

اختيار السلوك اللاحق على "المصداقية" النسبية لـ سلوكيات بديلة (أي لصانع القرار) مع بعض "الميل إلى الفعل" (قد يؤدي الفشل في ذلك إلى عدم القيام بذلك)، ولكي تكون هناك مصداقية يجب أن يكون السلوك مرغوبًا وواقعيًا بنفس الدرجة، لذلك يتطلب حدث تنظيم المشاريع أن تكون إمكانية إنشاء عمل تجاري ("المصداقية والميل إلى العمل") موجودة ، على غرار نظرية السلوك المخطط ، الجدوى المدركة (الفعالية الذاتية) المصداقية القدرة على النية المحتملة ، وهذا يعني أنه بالنسبة للأفراد للدخول في المقاولاتية، يجب أولاً أن تتأثر مواقفهم تجاه النوايا ثم على السلوك أو الفعل حيث أقر كروجر وبرازيل بأن المقاولاتية تكمن بشكل أكبر في ثقافة الناس وبيئة المجتمع.

5- نموذج النية بويد وفوزيكيس (Boyd and Vozikis 1994):

صمم بويد وفوزيكيس على طريقة بيرد أنّ نية انشاء مؤسسة تستند إلى الطريقة التي ينظر بها الناس إلى بيئتهم الاجتماعية والبدنية وكذلك الطريقة التي يتوقعون بها النتائج المستقبلية لسلوكهم[1] لتطوير نوايا المقاولاتية، ويعتقد المؤلفون أن تفضيلات الناس، والتوجهات السلوكية، والمعتقدات، والآمال، والظروف الفعلية غالباً ما تؤثر عليهم، علاوة على ذلك فإن جودة هذه التصورات لها علاقة بالخبرات الفريدة الماضية، وبناءً على هذه التجارب وكمية المعلومات المكتسبة، يمكن للناس بعد ذلك فهم وضعهم الشخصي وسياقهم وهكذا ، ويشير هذا النموذج إلى أن "التفكير العقلاني والبديهي" يؤثر على نوايا الناس السلوكية وكذلك على نموذج المؤسسة حيث دمج نموذج بويد وفوزيكيس الكفاءة الذاتية كمساهمة مركزية لكونها تشير إلى الثقة التي يتمتع بها الناس في قدرتهم على القيام بعمل ما [2]، حيث تؤثر الكفاءة الذاتية والتصرف في المواقف الشخصية تجاه الفشل أو نجاح الإنجاز في النهاية على تطور نوايا تأسيس المؤسسات وبالتالي، فإن الفعالية الذاتية العالية هي بمثابة شرط أساسي للانتقال من النية إلى الفعل.

[1] Boyd, N. G. and Vozikis, G. S. **The Influence of Self-efficacy on the Development of Entrepreneurial Intentions and Actions. Entrepreneurship: Theory & Practice**, 9(1), 1994, p69.
[2] Bandura, A, **Self-efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioural Change**. Psychological Review, 84(2), (1977), p195..

يوضح الشكل رقم (11): نموذج بويد وفوزيكيس:

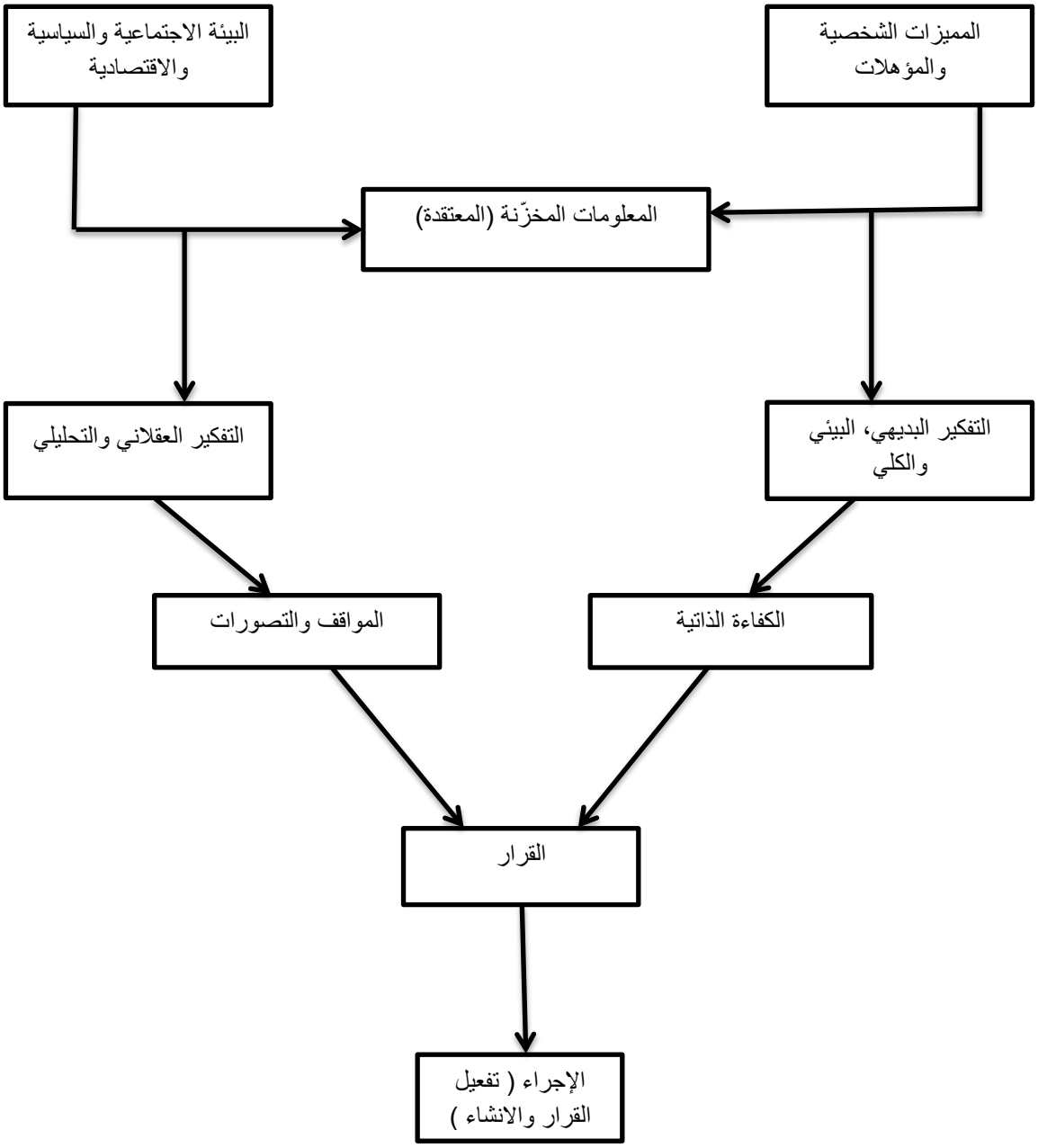


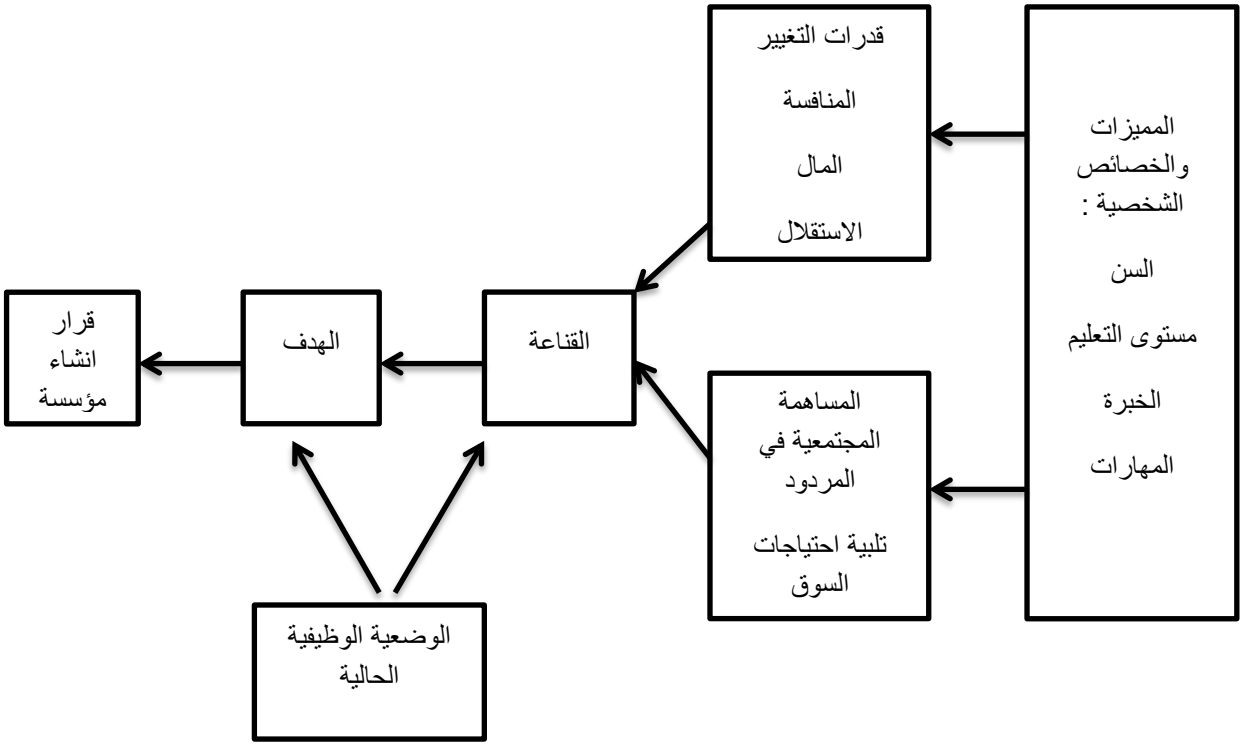
Figure 4.6: Intention model of Boyd and Vozikis

Source: Boyd and Vozikis (1994, p.69)

6- - دافيدسون (Davidsson's ,1995) "النموذج الاقتصادي والنفسي" لنوايا ريادة الأعمال:

نموذج دافيدسون هو تكامل للأبعاد الاقتصادية والنفسية على المستوى المفاهيمي، ولقد قام المؤلف باختبار المفاهيم بشكل تجريبي لدعم مقترحاته نظرا لأنّ نوايا المقاولاتية تتأثر بشكل أساسي بالعوامل الشخصية، والتي تتأثر بدورها بالمواقف العامة والمجالات المتنوعة، فضلاً عن مقاييس الخلفية الشخصية.

شكل رقم (12): نموذج دافيدسون



Source Davidsson, An economic-psychological model of determinants of entrepreneurial intentionsm, Paper presented at the RENT IX workshop, Piacenza, Italy, November 1995, p.5 .

يشير النموذج إلى أن اقتناع الفرد بأن مهنة معينة هي الوظيفة المناسبة له هو العامل المؤثر الأساسي في نوايا تأسيس الأعمال، هذا الاقتناع يعني ما إذا كان الفرد يشعر بأنّه يجب عليه إدارة أعماله الخاصة سيكون بديلاً مناسبًا له، بالنظر إلى كفاءاته ومهاراته وحالته المعيشية.

يقول دافيدسون إنّ الطريقة التي طبق بها المفهوم في نموذجه لا تشمل فقط أسئلة "أود إدارة (وما شابه) إدارة أنواع نشاطي التجاري، ولكن أيضًا الأسئلة التي تشير إلى أنّ مثل هذا الخيار سيكون مفيدًا في تحسين مستوى معيشة الفرد، يشبه عامل الحالة لدافيدسون (أي حالة التوظيف الحالية) عوامل "الانتقال" المقدمة من قبل المنظرين الآخرين، ويفترض أنّ وضع التوظيف الحالي يؤثر على النوايا (بالنظر إلى أن تشكيل المؤسسة يتخذ كإجراء مخطط له) كما أنه يؤثر على الاقتناع، وهنا لا تتطرق أسئلته للمواقف العامة إلى المؤسسات الصغيرة، بل تشير المواقف العامة إلى أنّه لا يزال هناك مجال للتفسيرات النفسية الشبيهة بالسمات، والخلفية الشخصية بين الجنسين والتعليم والعمر والتنافس على المال لتحقيق الاستقلالية[1].

يساهم تغيير التوجه والقدرة التنافسية والإنجاز والاستقلالية في جعل الأفراد أكثر اقتناعًا بأنّ امتلاك أعمالهم هو خيار مرغوب فيه، تستلزم العوائد المتوقعة اعتقاد الفرد فيما يتعلق بعبء العمل والمخاطر والعوائد المتوقعة من العمل، ويخلص دافيدسون إلى أنه إذا كان المرء يرى أنّ المقاولون يحظون بتقدير كبير من قبل المجتمع، فربما يكون المرء أكثر اقتناعًا بأن يصبح مقاولا.

7- نموذج برويات Bruyat :

يقترح برويات شكلا عاما لمراحل انشاء مؤسسة، حيث تعتمد فكرته قبل كلّ شيء على تحديد الوقت المناسب لتغيير نظام النشاط وفي الجهد المبذول، وفي هذا النموذج هناك ستة خطوات أساسية تمثل كل واحدة منها طريقة عمل وهي :

الخطوة 0 : عدم استيفاء شروط انشاء مؤسسة، هذه الحالة يمكن شرحها بعدم وجود المعلومات الكافية المتعلقة ببيئة الفرد .

✓ الخطوة 1 : تبين أنّه يمكن للفرد انشاء مؤسسته، في هذه الحالة يكون الفرد على دراية بالمعلومات الكافية لمعرفة كيفية انشاء مؤسسة .

[1] Davidsson, Ipid,pp. 23-24.

✓ الخطوة 2 : تعني أنّ عملية انشاء مؤسسة ممكنة، في هذه الحالة يأخذ الفرد على أنّه خيار محتمل فالمنجز يحدد نوع المؤسسة بدون أخذ تفكير أو زمن كبير للتفكير في هذه الحالة .

✓ الخطوة 3 : تعني أنّ العمل مطلوب في هذه الشروط، يبحث الفرد عن الفكرة ويحاول تقييمها مع مزاولة نشاطه المهني، فإذا كان باحثا عن العمل يستمر بالبحث مختبرا في الوقت ذاته فكرته للإنشاء .

يعني أن يبحث عن المعلومات ويجري بعض الأبحاث والدراسات ويقوم بتطوير فكرة مشروعه ويستثمر الوقت والمال، هذه المرحلة يمكن أ تؤدي به إلى التخلي عن فكرته أو مشروعه أو إلى انشاء مؤسسته والمرور إلى المرحلة المقبلة .

✓ الخطوة 4 : تعني أنّه قد تمّ طرح العمل وأنّ المؤسسة أنشئت وبدأت بالإنتاج والبيع، في هذا المستوى العودة للوراء صعبة بل حتّى مستحيلة، فالثمن المادي والنفسي مرتفع لأنّ المؤسسة فتيّة (مرحلة أولى) فهي في مرحلة هشّة وأسباب الفشل عديدة.

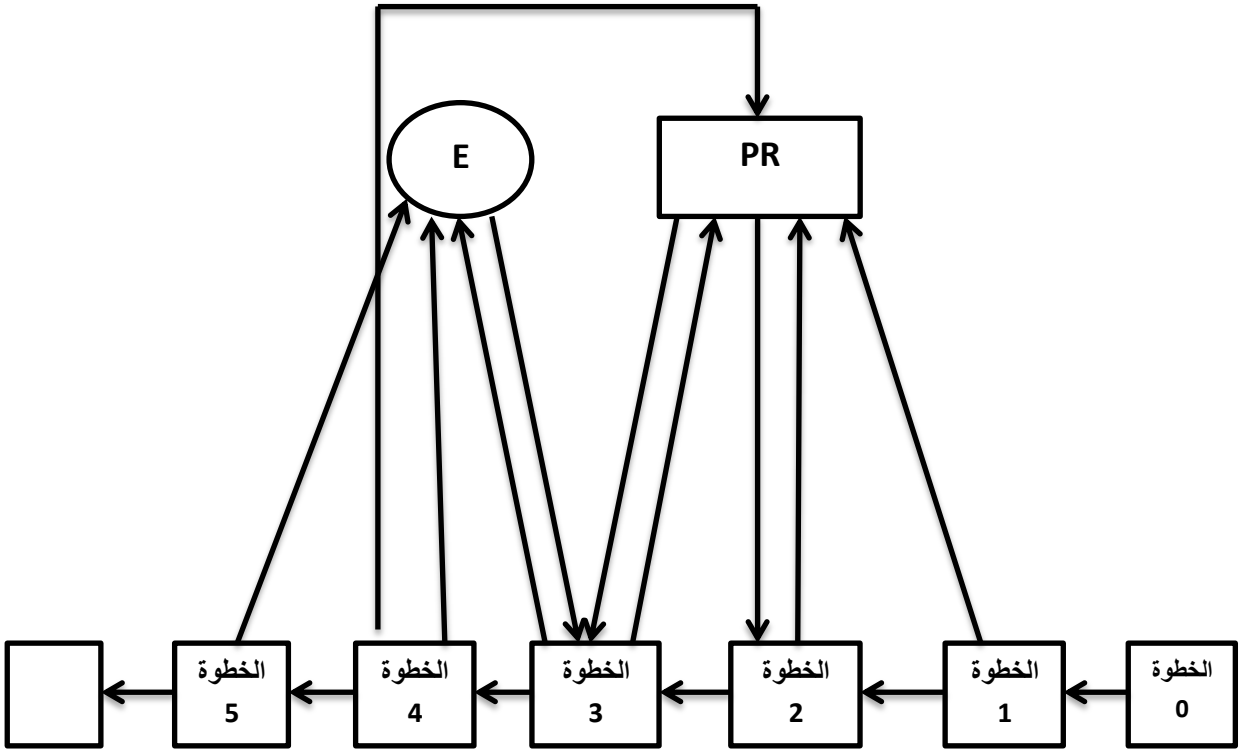
✓ الخطوة 5 : تعني أنّ العمل قد تمّ انجازه وبدأت المؤسسة في مرحلة استقرار للاستثمار وقد صارت كيانا اقتصاديا معروفا لدى الشركاء الأجانب فالمقاول قد نجح في اختباره الأول وأثبت أنّ مشروعه قابل للاستمرار ويجد نفسه في حالة مسيّر لمؤسسة صغيرة أو حتّى متوسطة

في هذا المسار لا يتم الانتقال من وضعية لأخرى تلقائيا فالمنجز يمكنه رفض العمل أو التخلي عنه أو العودة لمرحلة سابقة أو يستخرج معلومات سلبية من تجربته ليصل لفكرة أن يبدأ من جديد، فكل فرد ملزم بإنجاز عمله وأن يتخذ العديد من القرارات، هذه النظرة لإنشاء مؤسسة تجعل الفرد في وضعية أساسية تربطه بالقرارات وديناميكية تطور النظام حسب كل حالة حيث أنّ هذا النظام قائم على الادراك الزمني للمنجز.

R : رفض انشاء مؤسسة.

E : تنازل عن الانشاء .

شكل رقم (13): نموذج برويات



Source : Christian Bruyat, Thèse pour le doctorat ès Sciences de Gestion, Université Pierre Mendès France (Grenoble II),1993, p260.

المطلب الثاني : النماذج الحديثة حول نوايا إنشاء المؤسسات

هناك بعض النماذج الحديثة في إنشاء المؤسسات ظهرت مؤخرا يمكن أن نسردها كما يلي:

8- نموذج لوماروا Le Marois

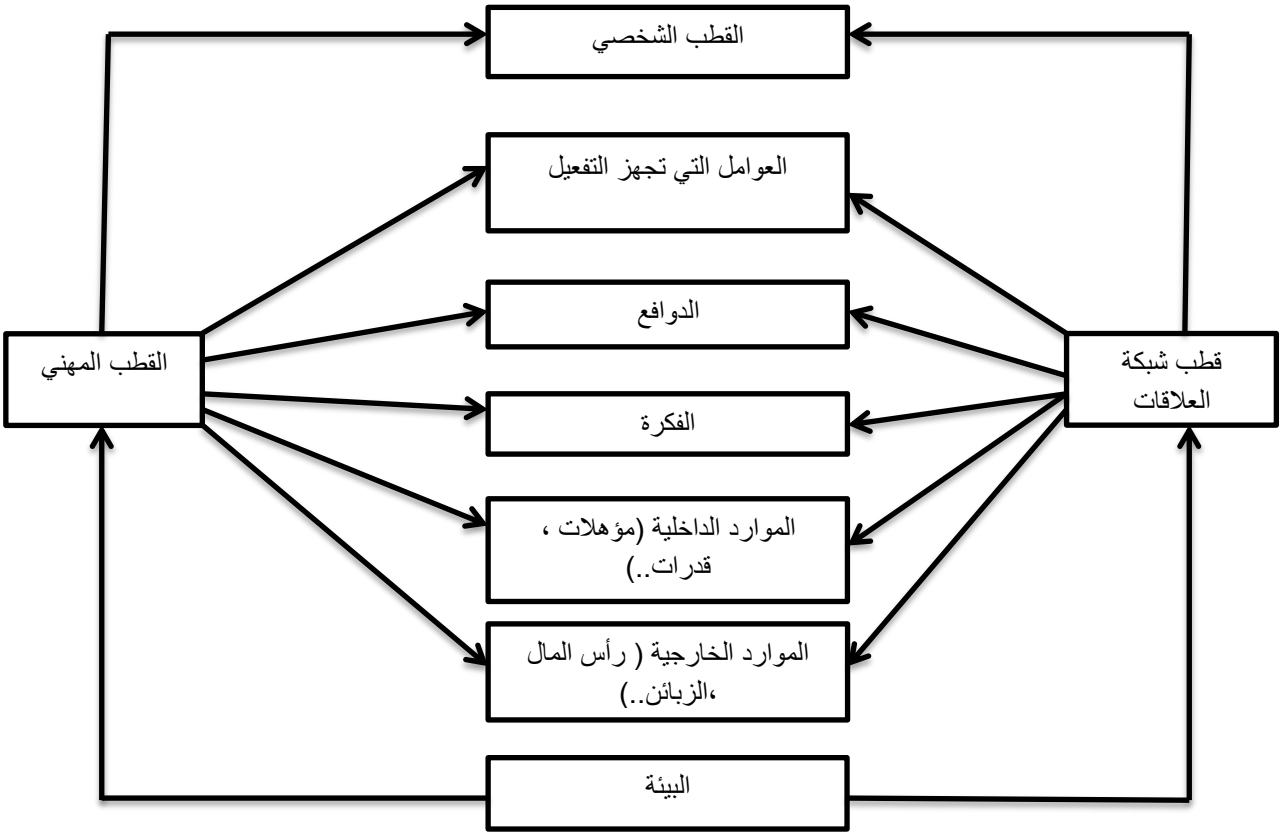
هذا النموذج ذو البعد الاجتماعي يعرض مخططا لتطور تكوين المؤسسة القابلة للاستمرار حيث نجد فيه أفكار الانتقال؛ تدابير العمل، مصداقية العمل التي تبناها شابيرو وعديد المصطلحات المأخوذة عن المختص في علم الاجتماع(M.Grozier) خاصة النظام والعامل واللحظات الهامة لتطور مراحل انشاء المؤسسة (الانطلاق، اقتناء وتطور المصادر الداخلية والخارجية ثمّ الانشاء) تظهر وتبنى على ثلاثة أقطاب غير قابلة للتفريق وتتمثل في :

- ✓ القطب الترابطي (شبكة العلاقات).

- ✓ القطب الشخصي.
- ✓ القطب المهني .

تحدد هذه الأقطاب بنية معقدّة وخاصة بكلَ نوع الذي يعمل كنظام عمل للانطلاق وتجسيد الفكرة للإنشاء، وفي الأخير تمثّل مقاربة(Le Marois)نسخة مطورة لنموذج شابيرو وغنية بإسهامات التحليل الاستراتيجي ل M.Grozier .

شكل رقم (14) : نموذج لوماروا Le Marois



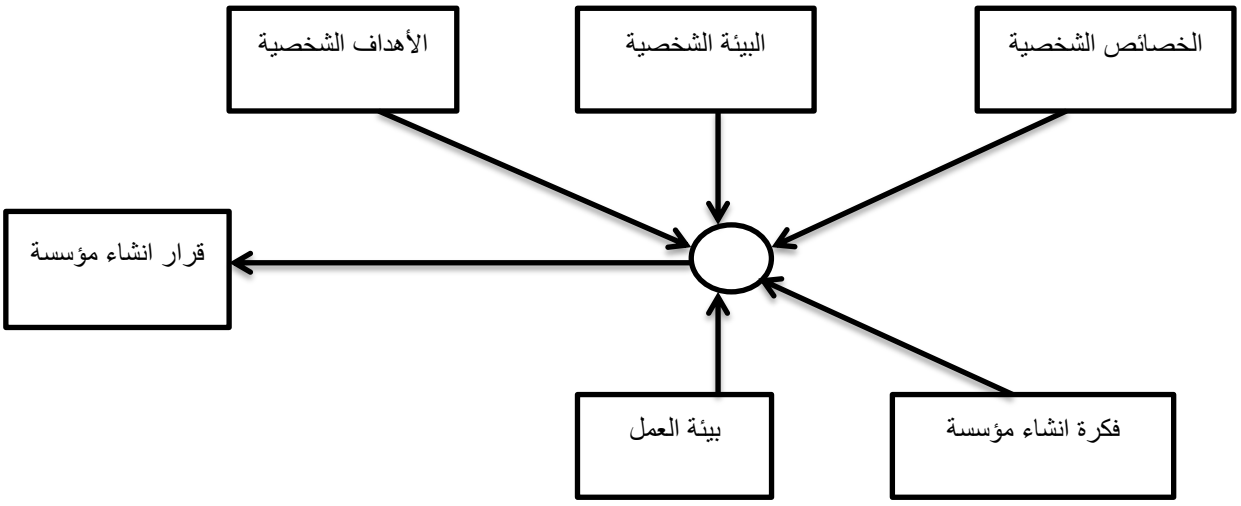
المصدر: جايدر حسان، اتخاذ القرار في إنشاء المؤسسات، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر، 2015، ص 104.

9- نموذج موريسون Morisson

يقترح موريسون (**Morisson, 2001**) نموذجًا عن دوافع تنظيم المشاريع لتحديد العلاقات مع نهج المقاولاتية، ومع ذلك ، فإن نموذجه يحدد دوافع المقاولين لإنشاء مؤسسة في منطقة موارد، ويتكون نموذجه من خمسة عوامل، لا تؤثر أي من العوامل على الأخرى ومع ذلك فكلها تأثير على تحفيز المقاول، حيث يبين أنّ الخصائص الشخصية للمقاول لها سيطرة معينة على مصيره، وأنّ "البيئة الشخصية" تثير جزئيا الرغبة في بدء انشاء مؤسسة على الرغم من عدم وجود إشارة، كما يضيف في نموذجه الأهداف الشخصية.

يوضح موريسون أنّ المقاول يستجيب للحاجة إلى الإدراك ويهدف إلى تلبية حاجياته عن طريق البدء في الإنجاز، وأوضح أن فكرة المقاولاتية هي عمل يؤمن به الفرد المقاول.

شكل رقم (15): نموذج موريسون



Source : Francis brouillard, facteurs demotivation à démarrer une entreprise en ,Abitibi-Temiscamingue, université de québec, 2005, p 38.

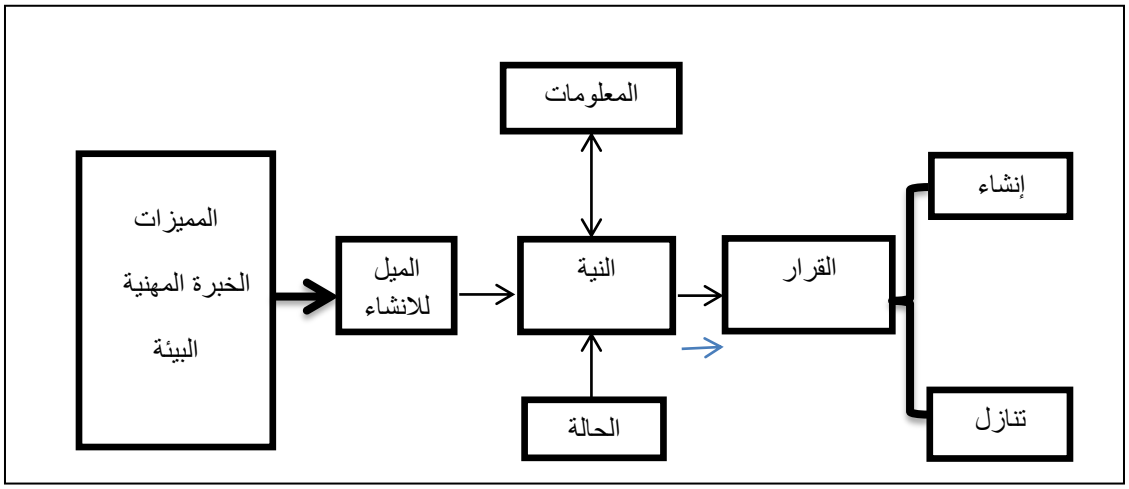
10- نموذج ليرنيد Learned :

يتكون هذا النموذج من ثلاثة أبعاد أساسية تتفاعل فيما بينها وتؤدّي إلى قرار انشاء المؤسسات :

- ✓ البعد الأول (الميل للإنشاء) : الخصائص النفسية والمميزات المهنية تؤثر على بعض الأفراد وتجعلهم أكثر عرضة لمحاولة لإنشاء مؤسسة؛

- ✓ البعد الثاني (النية في الإنشاء) : من بين الأشخاص الذين لهم الميل للإنشاء هناك من بينهم الذين يجدون بعض الفرص التي تزيدهم من احتمال الدخول في تطبيق قرار إنشاء مؤسسة؛
- ✓ البعد الثالث: هذه الخطوة تتمثل في السعي والبحث عن المعلومات الأساسية التي تكون في صالح عملية الإنشاء أو التنازل.

شكل رقم (16) : نموذج ليرنيد لتكوين مؤسسة



Source : Sandrine Emine, l'entention de créer une entreprise des chercheurs publics: le cas français, université pierre mendés –France, 2003, p 18

من خلال الشكل أعلاه فإنّ هذا النموذج يؤكد على أنّ الأشخاص يمتلكون جملة من الخصائص النفسية والخبرات المهنية التي تحفزهم على إنشاء المؤسسات، ومن بين هؤلاء الأشخاص هناك من تساعدهم الظروف المحيطة سوآء كانت اقتصادية (برامج الدعم من طرف الدولة...)، أو اجتماعية (مؤسسة مشابهة تمتلكها العائلة...)، أو قد تكون ثقافية، أو دينية...، وهذا ما يدفعهم في الحقيقة إلى البحث عن معلومات تساعدهم في اتخاذ قرارات تتعلق بالإنشاء أو التنازل.

خلاصة الفصل

اكتشفنا في هذا الفصل مراحل لإنشاء المؤسسات معوقات تواجهها، وأنّ المتغيرات التي تساهم في نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لم يتم الاتفاق عليها بالإجماع من قبل الباحثين، في حين يقترح بعض المحللين أن ديناميكيات نجاح المؤسسات لا تزال صندوقًا أسود، وقد تمّ اقتراح العديد من النظريات لتوضيح ما يساهم في نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومع ذلك، على الرغم من أنّ الدراسات المتناولة تغطي مجموعة واسعة من هذه النظريات، لا ينبغي النظر إلى هذا الفصل على أنه مراجعة شاملة، ولكن على أنه يركز على الموضوعين الحاسمين اللذين يظهران بشكل متكرر في جميع الدراسات التي تمت مراجعتها، هذه المواضيع هي تصور محددين للنجاح: العوامل الداخلية والعوامل الخارجية للمؤسسة يشير الأول إلى خصائص المالك أو المقاول؛ بينما تتعامل الأخيرة مع عوامل خارجة عن إرادة رجل الأعمال.

وكذلك النماذج النظرية التي تمّ عرضها حول نوايا إنشاء المؤسسات تناولت بعض التكرار في المتغيّرات التي لها تأثير في إنشاء المؤسسات، وتتمثل هذه المتغيّرات في الخصائص والمميزات الشخصية، المحيط العائلي والاجتماعي، سوق اليد العاملة، البيئة الصناعية .....حيث تعتبر كلّها متغيّرات أساسية في قرار إنشاء المؤسسات.

حاولنا خلال هذا الباب تسليط الضوء على تاريخ ظهور المقاول وماهيته، بحيث جاء اهتمام عدد كبير من الباحثين والكتّاب في مجال المقاولاتية من خلال التعريف بالمقاول وتحليل خصائصه وصفاته والتمييز بين ما يقوم به وما يتمتّع به من سمات وما يقوم به غيره ويتّصف به، وفصل ذلك عن ما يحدث في العملية المقاولاتية ككل، ولقد جاء هذا الاهتمام المتزايد للمقاولين كعامل للتغيير التاريخي الذي عزّزه العمل النظري لجوزيف شومبيتر بحيث ساعدت أفكار الخبير الاقتصادي النمساوي في تأسيس المقاولاتية كمجال جوهري من الأبحاث التاريخية وعززت أهمية مساعي مؤرخي المؤسسات من خلال ربط المقاول بنظرية التغيير الاقتصادي، حيث أكدّ شومبيتر بأنّ جوهر نشاط المقاولاتية يكمن في خلق "مجموعات جديدة" عطّلت التوازن التنافسي للأسواق والمنتجات والعمليات والمنظمات القائمة (شومبيتر 1947)، وقال بأنّ إنشاء مثل هذه التوليفات الجديدة كان مصدرا دائماً للتغيير داخل الأسواق والصناعات والاقتصادات الوطنية بحيث أنها تكمن في "التدمير الخلاق" الذي حل محل الأشكال القديمة من المعاملات الاقتصادية بأشكال جديدة في الاقتصادات الرأسمالية.

كما اكتشفنا في الفصل الثاني من هذا الباب أنّه هناك أدوار مهمَّة قد تؤديها العديد من المؤسسات في كلّ مرحلة من مراحل إنشاء المؤسسات، وهذه الأدوار قد تكون منفردة لمؤسسة أو قطاع ما، أو قد تكون أدوارا تكاملية بين عدد من المؤسسات الفاعلة في المجتمع المحلي، وأنّ لمراحل إنشاء المؤسسات معوقات تواجهها.

وأنّ المتغيرات التي تساهم في نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لم يتم الاتفاق عليها بالإجماع من قبل الباحثين، في حين اقترح بعض المحللين أن ديناميكيات نجاح المؤسسات لا تزال غامضة، وقد تمّ اقتراح العديد من النظريات لتوضيح ما يساهم في نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، واستنتاج أنّه هناك عوامل محدّدة للنجاح: العوامل الداخلية والعوامل الخارجية للمؤسسة يشير الأول إلى خصائص المالك أو المقاول؛ بينما تتعامل الأخيرة مع عوامل خارجة عن إرادة رجل الأعمال.

وأنّ النماذج الاستراتيجية التي تشمل مختلف مراحل المسار المقاولاتي من الفكرة إلى إنشاء مؤسسة، تناولت بعض التكرار في المتغيّرات التي لها تأثير في إنشاء المؤسسات، وتتمثل هذه المتغيّرات في الخصائص والمميزات الشخصية، المحيط العائلي والاجتماعي، سوق اليد العاملة، البيئة العامة .....حيث تعتبر كلّها متغيّرات أساسية في قرار إنشاء المؤسسات.

وأنّ أصحاب المؤسسات يمتلكون جملة من الخصائص النفسية والخبرات المهنية التي تحفزهم على النجاح، ومن بين هؤلاء الأشخاص هناك من تساعدهم الظروف المحيطة سوآء كانت اقتصادية (برامج الدعم من طرف الدولة...)، أو اجتماعية (مؤسسة مشابهة تمتلكها العائلة...).

إنّ كل المفاهيم والتعاريف التي تمّ التطرق لها في هذا الباب، ستساعدنا في بناء فرضيات الدراسة وأسئلة الاستبيان، والذي بدوره سيمكننا من بناء نموذج يظهر لنا عوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة، وهذا ما سيكون في محتوى الباب الثاني.

البـــــاب الثاني

الجانب التطبيقي

يشير (**Dépelteau**) إلى أنّه هناك ثلاثة مناهج علمية رئيسية وهي : المنهج الاستقرائي، المنهج الاستنباطي، المنهج الافتراضي أو الاستنتاجي.

المنهج الاستقرائي يتم تعريف كلمة استقرائي بأنها طريقة لوصف شيء معين ممّا يؤدي إلى استنتاج شيء آخر، لذلك عند استخدامه في التفكير المنطقي فإنّ ذلك يعني جمع المعلومات والوصول إلى النتائج باستخدام الملاحظة، وبالتالي فإنّ **المنهج** الاستقرائي يعتمد بشكل كبير على ملاحظة المتعلم، إذ يتم تقديم مجموعة من الأمثلة من قبل المعلم تتيح للطالب القدرة على استنتاج كيفية عمل المفهوم، وذلك من خلال الملاحظة والقدرة بعدها على تحديد القواعد المرتبطة بذلك المفهوم.

المنهج الاستنباطي هو أحد المناهج العلمية البحثية، وهو يهتمُّ باستنتاج الحقائق من خلال دراسة ظاهرة أو مشكلة علمية، ويختلف عن غيره من المناهج في توفيره معلومات رقمية تُساعد في فهم المتغيِّرات البحثية، التي تشملها الفرضيات أو أسئلة البحث، والتي يقترحها الباحث في ضوء المعلومات المبدئية التي بحوزته، ويتَّسم المنهج الاستنباطي باستخدام المنطق في الخطوات التي يشملها؛ بمعنى قبول ما يُوافق الفكر والعقل، والأب الروحي لذلك المنهج هو الفرنسي "فرانس بيكون"، الذي وُلد في عام 1626م، وعُرف بأسلوبه الفريد في التجريب والملاحظة، ولقد قام بتقسيم الاستنتاجات التي يُوفِّرها المنهج الاستنباطي إلى ثلاثة أنواع، وهي: الاستنتاجي التحليلي، والاستنتاج الصوري، والاستنتاج الحسابي.

أمّا المنهج الافتراضي – الاستنتاجي فهو أحد المناهج العلمية الأكثر استخداما من قبل الباحثين، والذي يعتمد عليه في جميع البحوث العلمية الحديثة، حيث يتكون من الخطوات التالية :

1- يقوم الباحث بطرح سؤال؛
2- وضع استدلالات على أساس المعرفة التجريبية التي يكسبها حول موضوع البحث؛
3- الاعتماد على النظرية، بوضع فرضية أو عدّة فرضيات، التي يرتكز عليها البحث؛
4- اختبار تجريبي للفرضيات من أجل التحقق منها أو نفيها؛
5- إذا تمّ التحقق من الفرضيات، في هذه الحالة يتوقف البحث ويتمّ تبليغ النتائج التي تمّ التوصل لها؛
6- إذا لم تتحقق الفرضيات، فإنّ الباحث قد يتخلّى عن الفرضيات والنظرية المستعملة في ضوء الحقائق الجديدة.

وفي كلّ الحالات التحقق أو عدم التحقق فإنّ البحث العلمي سيستمر على أساس المعطيات الأخيرة، أي النظرية والفرضية التي تتوافق مع حقائق الواقع، وعليه فإنّه حسب إشكاليتنا المنهج الذي سنتبعه في دراستنا هو المنهج الافتراضي- الاستنتاجي، حيث أنّ السؤال الرئيسي هو : ما هي العوامل والمتغيّرات التي تشرح عوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة المستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب ؟

إنّ دراستنا هاته لا تحاول تقديم نموذج نظري، لكن ترتكز على نتائج دراسات سابقة، كما أنّ كل العلاقات التي نسعى لاختبارها لا تستند إلى نظريات واضحة، غير أنّها تخضع لمجموعة من العلاقات التي تمّ التحقق منها تجريبيا في مجتمعات غير مجتمعنا، وعليه سنحاول تحديد بعض العلاقات استنادا إلى بعض الدراسات السابقة في هذا الميدان، ونحاول التحقق منها واختبارها وإظهار تطابقها أم لا مع الواقع الجزائري.

الفصـل الأول:

منهجية ووصف متغيّرات الدراسة

تمهيد :

إنّ تناول أيّ دراسة علمية تتطلّب وضع فرضيات محددة بقصد التحقق منها، وبما أنّ دراستنا تهدف إلى إبراز أهمّ المحددات الرئيسية لعوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة المستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب، فإنّ أحسن وسيلة للوصول إلى المحددات هو القيام بدراسة نظرية والتي تمّ تناولها في الباب الأوّل ثمّ القيام بدراسة ميدانية تطبيقية.

ومن هذا الأساس يتم إبراز المنهجية المختارة في جمع المعلومات التي تساهم في الوصول إلى الهدف المرغوب من هاته الدراسة، حيث أنّ هذه المرحلة تتوجب العناية الخاصة والاهتمام الكبير لأنّها تحدّد نوعية النتائج المتحصل عليها، ولهذا سنعتمد على الاستبانة التي من خلالها نوفر أكبر قدر ممكن من المعلومات والمعطيات التي تساعدنا على فهم وتوضيح محدّدات عوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة.

ومن خلال ما سبق جاء تقسيم هذا الفصل وفق المباحث التالية :

- ✓ **المبحث الأول : الإجراءات الأولية الخاصة بالدراسة الميدانية؛**
- ✓ **المبحث الثاني : دراسة إحصائية لبعض متغيرات الدراسة؛**
- ✓ **المبحث الثالث : المصادقة النظرية على المتغيرات المفسرة لعوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة.**

المبحث الأول : الإجراءات الأولية الخاصة بالدراسة الميدانية

لا يخلو العمل الإشرافي من الحاجة إلى أخذ مرئيات أو استطلاع رأي لبعض الإجراءات والتنظيمات التي يعتزم القيام بها أو تشخيص للواقع الحالي أو الرغبة في التطوير المستقبلي وتوثيق ذلك بشكل علمي وكل ذلك يحتاج إلى استخدام بعض أدوات البحث العلمي والتي منها: الاستبانة، المقابلة، الملاحظة، الاختبارات . وقد اخترت أحد أهم هذه الأدوات وأكثرها شيوعا وهي الاستبانة، حيث سنتناول في هذا المبحث الخطوات التي تمّ اتباعها من أجل صياغة الاستبيان، وكذا العملية التي أدت للمصادقة عليه، كما سنتناول الطريقة التي تم توزيع بها الاستبيان، وكل التدابير التي تم اتخاذها من أجل تعظيم معدل الإجابة.

المطلب الأول :صياغة استبيان الدراسة

إنّ عملية صياغة وتصميم الاستبيان تعتبر من المراحل الأكثر أهمية والجدّ حساسة وإحدى الحلقات الرئيسية في كلّ البحوث ذات الطابع الميداني، في الواقع صياغة أي استبيان يجب أن يتطابق مع غرض الدراسة، لأنّ أي خطأ يكلفنا خسر الموارد والوقت.

1- صياغة الاستبيان النهائي :

يوجد عديد من التعريفات التي وضعها الخبراء للاستبيان في البحث العلمي، ومن أبرزها ما يلي:

- يعرف البعض الاستبيان على أنّه: "قائمة من الأسئلة تعبر عما يرغب الباحث العلمي في معرفته عن طريق عينة الدراسة، حيث يقوم بعرض قائمة الاستبيان على المفحوصين للإجابة عنها، وتوفير المادة العلمية الخام للباحث العلمي، وبعد ذلك يتم تبويبها وتصنيفها، ومن ثم استخدام الوسائل الإحصائية لتحليلها بدقة، والوصول إلى النتائج النهائية للبحث العلمي".
- وعرّف البعض الآخر الاستبيان على أنّه: "الأسئلة النصية التي يدونها الباحث العلمي، للتعرف على معتقدات أو آراء أو توجهات مجموعة من الأفراد، والاستفادة منها في تنفيذ البحث العلمي بشكل إيجابي".
- وعرف آخرون الاستبيان على أنه: "المؤشرات التي تسهم في التعرف على أبعاد المشكلة العلمية؛ من خلال عملية استقصاء ميداني على مجموعة من الأفراد".

أدوات الدراسة : تمّ تطوير الاستبيان لجمع بيانات متعلقة بمتغيرات الدراسة بحيث تتوافر فيها دلالات كافية للصدق والثبات، واتبع في بناء الاستبيان الطرق العلمية المستخدمة في بناء مثل هذه الاستبيانات، والتي يمكن

تلخيصها في تحديد الغرض والأبعاد الرئيسية والفرعية والتعريفات الإجرائية لها، وصياغة الفقرات واستخراج دلالات الصدق والثبات.

2-1 تحديد الأبعاد التي يقيسها الاستبيان: تحقيقا لغرض الاستبيان المنشود فقد تمّ تطوير الاستبيان لمحاولة نمذجة عوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة المستحدثة في اطار آليات دعم تشغيل الشباب وفق أربعة محاور استنتجها الباحث من خلال خبرة المشرف في مجال المقاولاتية، إضافة إلى مجموعة من المقابلات مع مختصين ومهتمين بمجال المقاولاتية، وقد تضمن الاستبيان ثلاثون عبارة تمّ من خلالها تقييم هذه المحاور .

2- تحكيم الاستبيان :

2-1 قياس جودة استبيان الدراسة : إنّ ضمان نوعية جيّدة لأدوات القياس المستخدمة في كل بحث علمي، هي مرحلة وخطوة ضرورية وأساسية وهذا نظرا لما لها من أهمّية لضمان تقييم سليم لموضوع الدراسة، وعليه يجب أن تكون أداة القياس دقيقة وتتطابق مع معطيات الدراسة.

2-2 **المصداقية والدّقة** : المؤشر المعروف والأكثر استخداما في الدراسات العلمية والميدانية، التي تعتمد على الاستبيانات هو مؤشر ألفا كرونباخ (Alpha cronbach).

معامل ألفا كرونباخ[1]: اختبار معامل ألفا كرونباخ الذي بدأه لي كرونباخ في عام 1951، ويقصد به الالتصاق الداخلي لأسئلة الاستبانة، التي تعني قوة الارتباط بين درجات كل مجال ودرجات الاستبيان الكلي، والصدق ببساطة هو أن تقيس أسئلة الاستبيان للهدف الذي وضع من أجله.

ويتم حساب معامل ثبات ألفا كرونباخ باستخدام برنامج (SPSS) الذي من خلاله نحسب معامل التمييز لكل سؤال حيث يتم حذف السؤال الذي معامل تمييزه ضعيف أو سالب.

يتم حساب ألف كرونباخ بالصيغة التالية :

$$\alpha = \frac{kr}{1 + r(k+1)}$$

[1] Churchill, G. A. Jr. (1979): « **A Paradigm for Developing Better Measures of Marketing Constructs »,** Journal of Marketing Research, 16, p.64.

K : يمثل عدد العناصر.

r : متوسط الارتباط بين العناصر .

وإنّه من الصعب تفسير قيمة هذا المعامل، لأنّه لا يوجد حد أدنى للرفض أو القبول وذلك لأنّ هذه القيمة حساسة أيضًا لعدد العناصر والفواصل الزمنية للدراسة، وكلّما زاد عدد البيانات أو طرق القياس كلّما زادت قيمة هذا المعامل بشكل مصطنع نحو قيمة عالية، ومع ذلك يحدد (Peter, 1979) عتبات تعتمد على طبيعة البحث الذي تم إجراؤه: بالنسبة للبحوث الاستكشافية والوصفية يعتبر معامل 0.50 أو 0.60 قيمة مقبولة، وفي البحث الأساسي عتبة 0.80 هي قيمة دنيا، في حين يجب أن تكون 0.90 على الأقل في حالة البحث التطبيقي[1].

جدول رقم (06): تقدير معامل ألفا كرونباخ للاستبيان

عدد العبارات	معامل ألفا كرونباخ
30	**0.630**

المصدر : من إعداد الطالب بالاعتماد على برنامج spss

إنَّ هذه النتيجة تعتبر نتيجة جدّ مرضية، لأنّها أكبر من 0.60 وذلك أنّ بحثنا يعتبر من البحوث الاستكشافية لارتباطه بفرضيات العمل[2]، وكذلك لأنّه يعتمد على المنهج النوعي والمقابلة والمناقشة مع أصحاب المؤسسات المصغرة المستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب في الجزائر.

3-2 **صدق المضمون** : تمّ التحقق من الصدق الخارجي لمحتوى الاستبيان باللجوء إلى أسلوب صدق المحكمين، حيث عرضت الاستبانة الأولية على المشرف لغرض تحكيمها والحكم على مدى ملاءمتها لجمع البيانات ليتم تعديلها بشكل أولي حسب توصياته، ثمّ تمّ عرضها على هيئة تحكيمية من أعضاء هيئة التدريس التي لها إلمام بالموضوع(الملحق رقم 01)، والذين قاموا بدورهم بتقديم مجموعة من الملاحظات تمّ من خلالها تعديل وحذف وإضافة ودمج وإعادة توزيع بعض الفقرات، استجابة لآراء واقتراحات المحكمين وصولا للشكل النهائي للاستبيان كما هو موضح في الملحق رقم (02).

[1] Peter J.P. (1979), **Reliability : a Review of Psychometric Basics and Recent Findings**, Journal of Marketing Research, 16, 1, 6-17.

[2] Shields, Patricia and Hassan Tajalli. 2006. Intermediate **Theory: The Missing Link in Successful Student Scholarship**. Journal of Public Affairs Education. Vol. 12, No. 3. Pp. 313.

3- طريقة توزيع الاستبيان : إنّ الطرق والتقنيات المستعملة لجمع البيانات في مثل هذه الدراسات متنوعة وكثيرة، وكلّها يصب حول البحث عن معدّل إجابة عالي.

3-1 اختيار طريقة توزيع الاستبيان : هناك عدّة طرق مستعملة لتوزيع الاستبيان نذكر منها ما يلي :

أ- توزيع عن طريق الالتقاء؛

ب- توزيع عن طريق الهاتف؛

ت- توزيع عن طريق موقع التواصل الاجتماعي (فيسبوك)؛

ث- توزيع عن طريق البريد؛

ج- توزيع عن طريق البريد الإلكتروني.

من بين هاته الطرق المستعملة في الواقع، يبدو أنّ الالتقاء وجها لوجه هي الطريقة الأنسب لدراستنا، وما سهّل لنا الالتقاء علاقة الأستاذ المشرف بالوكالة الوطنية للتشغيل وخبرته المهنية في وزارة التشغيل، لأنّه من الصعب العثور على طريقة أخرى تكون أكثر فعالية في حالتنا، وهذا بالرغم من الكلفة المالية المرتفعة نتيجة استعمال هذه الطريقة، وذلك نظرا للمساحة المتواجد بها الأشخاص محل الدراسة.

4- تحديد حجم العينة : مسألة تحديد حجم عينة البحث تشكل في الواقع النقطة الأساسية للدراسات الميدانية، حيث أنّ السؤال الذي يتم عادة طرحه من كل باحث يريد إجراء دراسة ميدانية هو:

- ما هو عدد الأشخاص الذين يجب استجوابهم لكي تكون للدراسة مصداقية علمية ؟

4-1 مجتمع الدراسة : الأشخاص المستهدفين في هاته الدراسة هم جميع أصحاب المؤسسات المصغرة المستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب (**ANSEJ**) في الجزائر، الذين استطاعوا أن يحافظوا على مؤسساتهم وقاموا بتطويرها والتي تحمل بدورها قيمة مضافة للاقتصاد الوطني، وكذلك الذين لم يستطيعوا أن يحافظوا على مؤسساتهم.

4-1-1 وحدة التحليل أو الوحدة الإحصائية : نظرا لاهتمامنا بإجابة كل فرد من أفراد العينة، فإنّ وحدة التحليل أو الوحدة الإحصائية لهذه الدراسة تتمثل في الفرد صاحب المؤسسة المصغرة المستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب (**ANSEJ**) في الجزائر، والحامل لشهادة جامعية، لهذا فإنّ كلّ فرد من العينة يعامل على أساس أنّه مصدر للمعلومات الضرورية لإتمام هذه الدراسة.

4-1-2 تعظيم معدّل الإجابة : لتعزيز مصداقية الدراسة من جهة ولتسهيل مشاركة أصحاب المؤسسات من جهة أخرى، تمّ اتخاذ عدد معين من التدابير :

أ- لتحقيق الدراسة اعتمدنا على مرافقين من الوكالة من أجل ملء الاستبيانات وذلك نظرا للعلاقة ذات طابع الصداقة والثقة التي تنشأ بين المرافقين وأصحاب المشاريع؛

ب- إنّ مسألة سرية المعلومات مهمّة جدّا في مثل هذه الدراسات الميدانية وخاصة أنّ الموضوع جدّ حسّاس لذا تمّ طمأنة أصحاب المؤسسات على سرية استعمال هذه الدراسة؛

ت- تمّ كتابة الاستبيان باللغة العربية؛

ث- أصررنا على أن يتم ملئ الاستبيان من الأفضل من طرف أصحاب المؤسسات في وجود المرافقين.

5- حجم عينة الدراسة :

إنّ مجتمع الأم قيد هذه الدراسة يتكون من جميع الأشخاص الذين هم أصحاب مؤسسات مصغرة مستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب الموجودة على مستوى التراب الوطني.

ونظرا للعدد الهائل للمؤسسات المنشأة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب والمقدّر بحواي 385 ألف مؤسسة مصغرة، فقد تمّ اتخاذ قرار وهذا بعد استشارة المشرف وبعض إطارات من الوكالة، أن يكون تحديد الحجم الكلي لعينة الدراسة بناء على طريقة قصدية عمدية وأن يكون حجم عينة البحث تساوي 600 فرد في هذه الدراسة .

المطلب الثاني : تنفيذ الدراسة الميدانية

سنقوم في هذا المطلب بتوضيح كيفية عملية توزيع واسترجاع الاستبيان، وكذلك شرح وتقييم نسبة الرجوع ومعدل الإجابة.

1- توزيع الاستبيان : بعد تعديل وضبط الاستبيان النهائي وكذا تحديد حجم عينة البحث، وتفسير أسئلة الاستبيان على المرافقين الذين سيكلفون بملء الاستبيان، تمّ توزيع الاستبيان من قبل المديرية العامة للوكالة (وما ساعدنا على ذلك علاقة وخبرة الأستاذ المشرف)، وهذا من أجل إعطاء طابع رسمي لدراستنا.

1-1 الفترة الزمنية لتوزيع وجمع الاستبيانات :

إنّ الفترة الزمنية التي حددت لتوزيع الاستبيان وجمعه استغرقت (11) أشهر، حيث كانت الفترة الممتدة من 2019/02/05 إلى 2020/01/04.

إنّ استغراق هذه الفترة يرجع إلى عدّة أسباب نذكر منها على الخصوص :

- من أجل إعطاء الوقت الكافي لإكمال هذه الدراسة؛
- من أجل إعطاء الوقت الكافي، للتمكين من مراقبة الاستبيانات المملوءة من طرف المرافقين؛
- من أجل العمل على التحفيز المستمر من طرف الأستاذ المشرف لسير هذه الدراسة في ظروف جيّدة مع المرافقين؛
- تزامن توزيع الاستبيان مع الحراك الشعبي والأوضاع الجديدة للبلاد.

2- **معدّل الإجابة** : من أهمّ المشاكل التي يتعرض لها كلّ باحث في البحوث الميدانية التي تركز على الاستبيانات، هو السؤال المتعلق بمعدل الإجابة، لأنّه بعد تعيين عينة البحث وتوزيعها يفترض أنّ كل المرافقين سيقومون بملء كل الاستبيانات الموجهة لهم، ويفترض أن يكون معدل الإجابة يساوي إلى 100%، ولكن بعد مرور عشرة أشهر من توزيع الاستبيان، تلقينا 293 استبيان وذلك بعد التحفيز والاتصال المستمر من طرفنا مع المشرف والمشرف مع المرافقين، أي أنّ معدّل الدراسة يساوي إلى 48.83% وهي نسبة جدّ مقبولة.

3- **تقييم معدّل الإجابة** : إنّ الطريقة التي ارتكزنا عليها لتحديد حجم عينة الدراسة، انطلقت من فكرة أنّ عدد مجتمع الأم هو عدد كبير، بذلك فإنّ حسب بعض الباحثين في مثل هذه الدراسات اختيار عينة الدراسة تتكون من 600 شخص تمكن من حصول على نتائج جد مرضية .

غير أنّه في نهاية الفترة الزمنية المحددة لهذه الدراسة، فإننّا تحصلنا على 293 استبيان مملوء من عينة الدراسة التي تمّ تحديد حجمها ب 600 فرد، أي أنّ معدّل الإجابة يساوي 48.83%، كما تمّ التطرق إليه فإنّ هذه النسبة في مثل هذه الدراسات من هذا النوع، أي تلك الدراسات التي تسمّى بالدراسات المفتوحة عادة ما تكون تقارب 25% أي أنّ النسبة التي تمّ التوصل إليها تعتبر نسبة جدّ مقبولة.

في الأخير بناء على المعطيات الموضوعية التي هي في حوزتنا يمكن القول إنّ العينة التي تمّ الحصول عليها تشمل في الواقع على أفراد من مختلف التخصصات ومن جميع الوطن، هذا بالرغم من الفرق الذي تمّ التحصل عليه بين عينة الدراسة المستهدف المتكون من 600 شخص والعينة التي تقوم عليها دراستنا المتكونة من 293 شخص .

جدول رقم (07): معدّل الإجابة

عدد الأشخاص في العينة	عدد الأشخاص المستجوبين	النسبة المئوية
600	293	%48.83

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على إحصائيات الاستبيان

4-الاستبيانات الصالحة للاستعمال : الطريقة التي تمّ استعمالها مكنتنا من الوصول إلى استعمال جميع الاستبيانات التي تمّ ملؤها، وذلك للحرص الشديد من طرفنا ومن طرف الأستاذ المشرف، حيث أنّه كان يتمّ مراجعة جميع المعطيات التي يحتويها الاستبيان، فإذا كان هناك نقص في إحدى الأجوبة فإنّه يتمّ الاتصال بصاحب المؤسسة (عن طريق الهاتف أو الفيسبوك)، لكي يتمّ مراجعة ما كان ناقص في الاستبيان، هذه الطريقة مكنتني من الوصول إلى نسبة استعمال نتائج الاستبيان 100%.

المطلب الثالث : المميزات الإحصائية لعينة الدراسة

في هذا المطلب سنتطرق إلى دراسة إحصائية لمتغيرات الاستبيان، وهذا من أجل معرفة خصائص ومميزات أفراد عينة الدراسة.

1- دراسة إحصائية لمتغيرات الدراسة

1-1 توزيع أفراد العينة حسب الصنف

جدول رقم (08): توزيع أفراد العينة حسب الصنف

الصنف	العدد	النسبة المئوية
ذكر	194	% 66.2
أنثى	99	% 33.8
المجموع	293	% 100

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على نتائج الاستبيان

يبين الجدول أعلاه أنّ نسبة 66.2 % من عينة الدراسة هم ذكور و 33.8 % إناث، تتفق هذه الدراسة نوعا ما مع الواقع الاقتصادي والاجتماعي للمجتمع الجزائري، حيث يسيطر الذكور على إنشاء المؤسسات غير أنّه يمكن اعتبار نسبة 33.8 % إناث من الذين يملكون مؤسسات هي نسبة عالية جدّا، وهذا راجع للفكر السائد أنّ أصحاب المؤسسات يخلق لديهم الوقت الكافي للتفرغ للشؤون العائلية.

2-1 توزيع الأفراد العينة حسب السن

في إطار وكالة (ANSEJ)، السن القانوني لأصحاب المشاريع هو ما بين 19 و35 سنة، لكن يمكن لصاحب ومسير المشروع أن يكون سنه 40 عام، إذا كان الاستثمار يمكّن من إنشاء ثلاثة مناصب عمل دائمة، لهذا في دراستنا سوف نهتم بالسؤال التالي : ما هو عمركم عندما أنشأتم مؤسستكم؟

في هذا السياق قمنا بتقسيمه إلى ثلاث فئات :

- الفئة الأولى أقل من 25 سنة؛
- الفئة الثانية من 25 إلى أقل من 35 سنة؛
- الفئة الثالثة من 35 إلى 40 سنة؛

جدول رقم (09): توزيع أفراد العينة حسب السن

السن	العدد	النسبة المئوية
أقل من 25 سنة	**65**	**% 22.18**
من 25 إلى أقل من 35 سنة	**208**	**% 70.99**
من 35 إلى 40 سنة	**20**	**% 6.83**
المجموع	**293**	**% 100**

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على نتائج الاستبيان

يتبين من الجدول أعلاه أنّ الأفراد الذين أعمارهم تقلّ عن 25 سنة يشكلون ما نسبته 22.18 % من عينة الدراسة، مقابل 70.99 % من أفراد عينة الدراسة تتراوح أعمارهم ما بين 25 إلى أقل من 35 سنة. بينما جاءت نسبة الأفراد الذين تتراوح أعمارهم من 35 سنة فأكثر في المرتبة الأخيرة إذ بلغت النسبة 6.83 % من عينة الدراسة.

هذه النتائج تتطابق مع الواقع، وقد يرجع سبب ارتفاع نسبة الأفراد الذين أعمارهم ما بين 25-35 سنة إلى أنّ الشباب في هذا السن تجتمع فيه الميزات المناسبة لإنشاء مؤسسة، حيث إنّ الفرد في هذا السن يكون قد أكمل عموما دراسته، وقد يكون قد تحصل على تجربة مهنية ممّا قد يشكل بعدا إيجابيا في إنشاء مؤسسة والاتجاه نحو المقاولاتية، كما أنّ المؤشرات الاجتماعية والاقتصادية للبلد تجعل الشباب غالبا ما يشرعون في إنشاء المؤسسات ابتداء من السن 25 سنة.

أمّا بالنسبة للفئة 35 سنة فما فوق فإنّ الوضع مختلف تماما، لأنه في هذه المرحلة الشاب عموما ما يكون مستقرا، وله وضعية اجتماعية ومهنية تربطه (متزوج وله أطفال، موظف، .....الخ)، لذا فإنّه في هذا السن من الصعب على الفرد الاتجاه نحو المقاولاتية، وهنا تجدر الإشارة أنّه في بلدان منظمة التعاون والتمية الأوربية (OCED)، المقاول المثالي يتراوح سنه ما بين 30 و35 سنة[1].

1-3 توزيع الأفراد حسب نوع الشهادة :

جدول رقم (10): توزيع أفراد العينة حسب نوع الشهادة

نوع الشهادة	العدد	النسبة المئوية
تقني	167	% 57
أكاديمي	126	% 43
المجموع	293	% 100

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على نتائج الاستبيان

تناولت العديد من الدراسات التجريبية في ميدان المقاولاتية العلاقة الموجودة بين المستوى التعليمي للمنشئ وعملية إنشاء المؤسسات، ونادرا ما نجد دراسات تجريبية درست تأثير نوع الشهادة على نجاح المؤسسات، لذا ارتأينا التمييز بين الدراسات الجامعية.

ومن الجدول أعلاه يتبين أنّ ما نسبته 57 % من أفراد عينة الدراسة يمكن اعتبارهم أنّ لهم مؤهلات تقنية مكتسبة من التكوين الجامعي وأغلبيتهم من تخصص الهندسة المدنية والمعمارية وذلك لأنّ أغلب مشاريع المقاولاتية تتمثل في البناء والتعمير، وأنّ ما نسبته 43 % لهم مستوى جامعي أكاديمي وأغلبهم من تخصص العلوم القانونية وذلك نظرا للعدد الهائل للطلاب في هذا التخصص وتوفره في كلّ جامعات الوطن .

1-4 توزيع الأفراد حسب الخبرة المهنية :

جدول رقم (11): توزيع الأفراد حسب الخبرة المهنية

الخبرة المهنية	العدد	النسبة المئوية
ليس لديهم خبرة	47	% 16.04
أقل من 05 سنوات	213	% 72.70
من 05 إلى 10 سنوات	32	% 10.92

[1] OCED, **Women Entrepreneurs in Small and Medium Enterprises**. Paris , OCED, p 197.

من 10 إلى 15 سنة	01	% 0.34
أكثر من 15 سنة	0	0
المجموع	293	% 100

المصدر من إعداد الطالب بالاعتماد على نتائج الاستبيان

يتبين من الجدول أعلاه أنّ ما نسبته 72.70 % من أفراد العينة لهم خبرة مهنية تتراوح من 01 إلى 05 سنوات، وهذا ما يؤكد أنّ الذين تمكنوا من تطوير مهاراتهم وسئموا من القيود الوظيفية توجهوا إلى ميدان المقاولاتية، وأنّ ما نسبته 0.34 % أي تكاد تكون منعدمة من أفراد العينة لديهم خبرة مهنية من 10 إلى 15 سنة، وهذا راجع في نظرنا أنّ الذين لديهم خبرة مهنية أكثر من 10 سنوات في مجال عملهم لا يميلون إلى التغيير ويميلون إلى الاستقرار.

المبحث الثاني : دراسة إحصائية لبعض متغيرات الدراسة

بعد تناولنا للدراسة الإحصائية الوصفية الخاصة لأفراد العينة، سنتناول علاقة بعض متغيرات البيانات الشخصية لصاحب المؤسسة مع حالتها ناجحة أو غير ناجحة، وذلك لإظهار هل هناك علاقة بين نجاح المؤسسة المتغيرات الخاصة بالبيانات الشخصية للفرد.

المطلب الأوّل : الإطار النظري

في الدراسات العلمية، هناك العديد من المؤشرات الإحصائية التي تسمح لنا بدراسة علاقة بين متغيرتين نوعيتين، ومن بين هذه المؤشرات نذكر على الخصوص معامل كاي مربع (Khi-Deux)، وفي منطق الاختبارات الإحصائية هناك دائما اثنين من الفرضيات التي يتمّ اختبارها، فرضية البحث والفرضية البديلة :

- H0 (فرضية العدم) : كما يوحي اسمها، هي الفرضية التي تفترض عدم وجود علاقة بين المتغيرتين في عينة الدراسة؛
- H1 (فرضية البحث) : خلافا لفرضية العدم، فهي تشير أنّ هناك علاقة وارتباط بين المتغيرتين في عينة الدراسة؛

والنظر في هامش احتمال الخطأ، أي تعيين مستوى الثقة حسب نوع الدراسة .

1-اختبار كاي مربع (TESTE DE KHI DEUX)[1] :

اختبار مربع كاي هو الصيغة المختصرة أيضا لاختبار مربع كاي لبيرسون ويسمى أيضا مربع كاي للاستقلال، ومن خصائصه :

- أنّه توزيع غير متماثل؛
- أنّه توزيع غير معرف في الجزء السالب من المستوي؛
- أنّه توزيع يبدأ من الصفر إلى مالا نهاية؛
- أنّه توزيع ملتو ناحية اليمين أي موجب الالتواء.

ولتكن لدينا معطيات خاصة بعينة عشوائية، نريد اختبار هل هناك صلة بين المتغيرتين النوعيتين (X, Y) وهو ما يعادل في الدراسة استخدام الفرضيات التالية :

H0 : لا توجد علاقة بين المتغيرتين (X, Y)، أي أنّ X مستقل عن Y ؛

[1] Cochran ،William G. (1952). **"The Chi-square Test of Goodness of Fit"**. *The Annals of Mathematical Statistics*. **23**: 315–345.

H1 : هناك علاقة بين المتغيرتين (X, Y).

يقيس كاي مربع الفارق بين التكرارات النظرية والتكرارات الملاحظة ويحسب بالصيغة التالية :

$$\chi^2 = \Sigma \frac{(O - E)^2}{E}$$

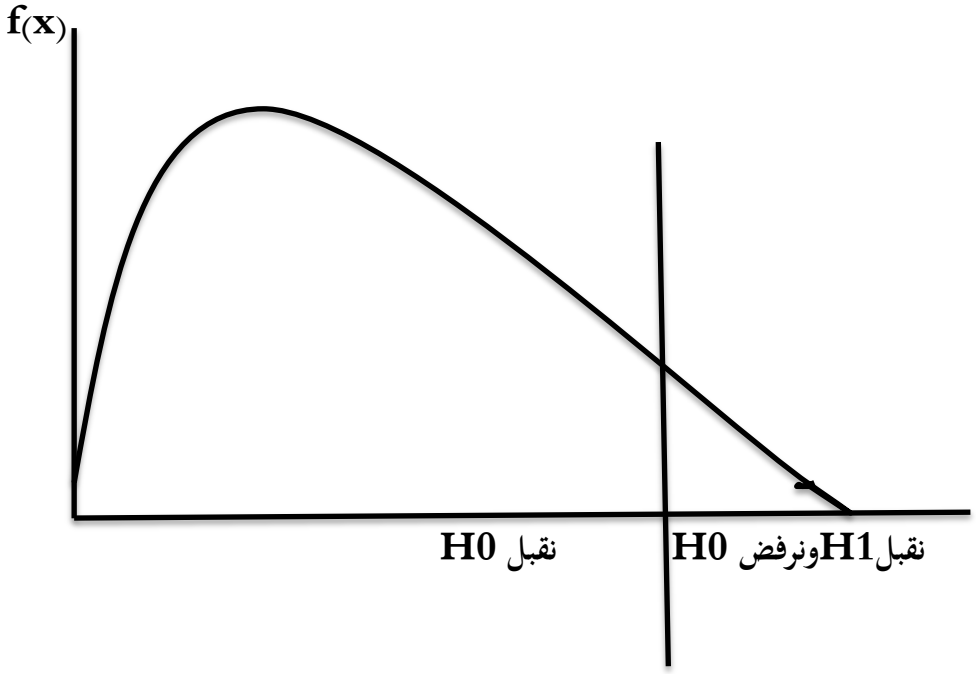
حيث أنّ O يمثل التكرار الملاحظ و E التكرار المتوقع.

Ddl (درجة الحرية) = (عدد الأسطر – 1)* (عدد الأعمدة -1)

ثمّ نختار مستوى الدلالة (مثلا 5 %) ونقرأ من الجدول كاي مربع القيمة النظرية المقابلة مع تقاطع قيمة درجة الحرية (ddl).

إذا كانت قيمة كاي مربع المحسوبة هي أكبر من القيمة المجدولة أو من القيمة النظرية فإنّنا نقبل الفرضية H1 (نقول أنّه هناك علاقة بين المتغيرتين محل الدراسة)، أمّا إذا كانت قيمة كاي مربع المحسوبة هي أصغر من القيمة المجدولة أو من القيمة النظرية فإنّنا نرفض الفرضية H1 ونقبل الفرضية H0 (أي لاتوجد علاقة بين المتغيرتين).

شكل رقم (17) : قانون كاي مربّع



قيمة كي مربع المجدولة

المصدر : جايدر حسان، مرجع سابق، ص 177.

1-1 قاعدة القرار :

عند استعمال برنامج SPSS، في حالة استخدام اختبار مربع كاي للاستقلالية، فيمكنك المقارنة بين القيمة الاحتمالية ومستوى المعنوية المحدد للاختبار (كـ 0.05 أو 0.01 أو غيرهما من قيم)، فإذا كانت القيمة الاحتمالية أصغر من مستوى المعنوية نرفض فرضية العدم والذي يعني وجود دلالة أو معنوية (علاقة ذات دلالة إحصائية أو علاقة معنوية إحصائياً).

المطلب الثاني : دراسة الارتباط الإحصائي بين المتغيرات

1- العلاقة بين نوع الجنس ونجاح المؤسسة : السؤال الذي سنطرحه في هذه المرحلة هو : هل هناك علاقة بين نوع الجنس (ذكر أو أنثى) ونجاح المؤسسة المستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب في الجزائر، من الواضح أنّ هذه المتغيرات متغيرات نوعية وعليه الاختبار يكون على الشكل التالي :

H0 : لا توجد علاقة بين نوع الجنس ونجاح المؤسسة؛

H1 : توجد علاقة بين نوع الجنس ونجاح المؤسسة.

من عينة الدراسة تمّ إحصاء 222 أصحاب مؤسسات ناجحة وتحتوي على 157 فرد من جنس ذكر و65 أنثى.

جدول رقم (12) : علاقة نوع الجنس بنجاح المؤسسة

Tests du Khi-deux

	Valeur	Ddl	Signification asymptotique (bilatérale)	Signification exacte (bilatérale)	Signification exacte (unilatérale)
Khi-deux de Pearson	8,326[a]	1	,004		
Correction pour la continuité[b]	7,515	1	,006		
Rapport de vraisemblance	8,061	1	,005		
Test exact de Fisher				,006	,003
Association linéaire par linéaire	8,298	1	,004		
Nombre d'observations valides	293				

a. 0 cellules (0,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 23,99.

b. Calculé uniquement pour un tableau 2x2

المصدر : من مخرجات برنامج spss

يبين الجدول أعلاه قيمة معامل كاي مربع المحسوبة وهي 8.326، أمّا قيمة كاي مربع المجدولة فهي (3.84)، بما أنّ قيمة معامل كاي مربع المحسوبة أكبر من قيمة كاي مربع المجدولة، وأنّ مستوى الدلالة أقل من 0.05، فإنّنا نرفض فرضية العدم ونقبل الفرضية البديلة، التي تنص على أنّ هناك علاقة ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية 0.05 بين نوع الجنس ونجاح المؤسسة .

جدول رقم (13) : قوة العلاقة بين نوع الجنس ونجاح المؤسسة

Mesures symétriques

		Valeur	Erreur standard asymptotique[a]	T approximé[b]	Signification approximée
Nominal par Nominal	Phi	-,169			,004
	V de Cramer	,169			,004
	Coefficient de contingence	,166			,004
Intervalle par Intervalle	R de Pearson	-,169	,060	-2,917	,004[c]
Ordinal par Ordinal	Corrélation de Spearman	-,169	,060	-2,917	,004[c]
Nombre d'observations valides		293			

a. L'hypothèse nulle n'est pas considérée.

b. Utilisation de l'erreur standard asymptotique dans l'hypothèse nulle.

c. Basé sur une approximation normale.

المصدر : من مخرجات برنامج spss

من الجدول أعلاه يظهر معامل كرامر ومعامل التوافق، نتائج قريبة جدّا من العدم (0.169 و 0.166 على التوالي)، ممّا يدل على أنّ هناك علاقة ضعيفة جدّا بين نوع الجنس ونجاح المؤسسة.

2-العلاقة بين السن ونجاح المؤسسة : السؤال المطروح هو : هل هناك علاقة بين أعمار أصحاب المؤسسات عند انطلاقتهم ونجاح المؤسسة، إحصائيا يمكن كتابة هذا السؤال على الشكل التالي :

H0 : لا توجد علاقة بين سن صاحب المؤسسة ونجاحها؛

H1 : توجد علاقة بين سن صاحب المؤسسة ونجاحها.

من عينة الدراسة تمّ إحصاء 62 صاحب مؤسسة ناجحة ينتمون إلى فئة أقل من 25 سنة و 159 صاحب مؤسسة ناجحة ينتمون إلى فئة من 25 إلى 35 سنة و1 صاحب مؤسسة ناجحة ينتمي إلى فئة من 35 فما فوق.

جدول رقم (14) : علاقة سن صاحب المؤسسة بنجاحها

Tests du Khi-deux

	Valeur	Ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	122,061[a]	21	,000
Rapport de vraisemblance	129,781	21	,000
Association linéaire par linéaire	98,948	1	,000
Nombre d'observations valides	293		

a. 27 cellules (61,4%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,24.

المصدر : من مخرجات برنامج spss

من الجدول أعلاه، فإنّ قيمة كاي مربع المحسوبة هي (122.061) وهي أكبر من القيمة المجدولة (32.67)، وكذلك مستوى الدلالة(0.00) أقل من (0.05)، وعليه فإنّنا نرفض فرضية العدم (H0) ونقبل الفرضية البديلة (H1) التي تنص على أنّ هناك علاقة ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية (0.05)، ويمكننا أن نستنتج أنّه هناك علاقة بين سن صاحب المؤسسة ونجاحها.

جدول رقم (15) : قوة العلاقة بين سن صاحب المؤسسة ونجاحها

Mesures symétriques

		Valeur	Erreur standard asymptotique[a]	T approximé[b]	Significati on approximé e
Nominal par Nominal	Phi	,645			,000
	V de Cramer	,645			,000
	Coefficient de contingence	,542			,000
Intervalle par Intervalle	R de Pearson	-,582	,042	-12,213	,000[c]
Ordinal par Ordinal	Corrélation de Spearman	-,543	,042	-11,019	,000[c]
Nombre d'observations valides		293			

a. L'hypothèse nulle n'est pas considérée.

b. Utilisation de l'erreur standard asymptotique dans l'hypothèse nulle.

c. Basé sur une approximation normale.

المصدر : من مخرجات برنامج spss

من الجدول أعلاه يظهر معامل كرامر ومعامل التوافق، نتائج جيّدة (0.645 و 0.542 على التوالي)، ممّا يدل على أنّ هناك علاقة جيّدة بين سن صاحب المؤسسة ونجاحها.

3- العلاقة بين نوع الشهادة ونجاح المؤسسة : السؤال المطروح هو : هل هناك علاقة بين نوع الشهادة (أكاديمي أو تقني) ونجاح المؤسسة، إحصائيا يمكن كتابة هذا السؤال على الشكل التالي :

H0 : لا توجد علاقة بين نوع الشهادة ونجاح المؤسسة؛

H1 : توجد علاقة بين نوع الشهادة ونجاح المؤسسة.

من عينة الدراسة تمّ إحصاء 135 فرد ناجح يحملون شهادات تقنية و 87 فرد ناجح يحملون شهادات أكاديمية.

جدول رقم (16) : علاقة نوع الشهادة بنجاح المؤسسة

Tests du Khi-deux

	Valeur	Ddl	Signification asymptotique (bilatérale)	Signification exacte (bilatérale)	Signification exacte (unilatérale)
Khi-deux de Pearson	5,438[a]	1	,020		
Correction pour la continuité[b]	4,815	1	,028		
Rapport de vraisemblance	5,396	1	,020		
Test exact de Fisher				,027	,014
Association linéaire par linéaire	5,419	1	,020		
Nombre d'observations valides	293				

a. 0 cellules (0,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 30,53.

b. Calculé uniquement pour un tableau 2x2

المصدر : من مخرجات برنامج spss

من الجدول أعلاه، فإنّ قيمة كاي مربع المحسوبة هي (5.438) وهي أكبر من القيمة المجدولة (3.84)، وكذلك مستوى الدلالة(0.02) أقل من (0.05)، وعليه فإنّنا نرفض فرضية العدم (H0) ونقبل الفرضية البديلة (H1) التي تنص على أنّ هناك علاقة ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية (0.05)، ويمكننا أن نستنتج أنّه هناك علاقة بين نوع شهادة صاحب المؤسسة ونجاحها.

جدول رقم (17) : قوة العلاقة بين نوع شهادة صاحب المؤسسة ونجاحها

Mesures symétriques

		Valeur	Erreur standard asymptotique[a]	T approximé[b]	Signification approximée
Nominal par Nominal	Phi	,136			,020
	V de Cramer	,136			,020
	Coefficient de contingence	,135			,020
Intervalle par Intervalle	R de Pearson	,136	,059	2,346	,020[c]
Ordinal par Ordinal	Corrélation de Spearman	,136	,059	2,346	,020[c]
Nombre d'observations valides		293			

a. L'hypothèse nulle n'est pas considérée.

b. Utilisation de l'erreur standard asymptotique dans l'hypothèse nulle.

c. Basé sur une approximation normale.

المصدر : من مخرجات برنامج spss

من الجدول أعلاه يظهر معامل كرامر ومعامل التوافق، نتائج قريبة جدّا من العدم (0.136 و 0.135 على التوالي)، ممّا يدل على أنّ هناك علاقة ضعيفة جدّا بين نوع شهادة صاحب المؤسسة ونجاحها.

4-العلاقة بين الخبرة المهنية لصاحب المؤسسة ونجاحها : السؤال المطروح هو : هل هناك علاقة بين الخبرة المهنية لصاحب المؤسسة ونجاحها، إحصائيا يمكن كتابة هذا السؤال على الشكل التالي :

H0 : لا توجد علاقة بين الخبرة المهنية لصاحب المؤسسة ونجاحها ؛

H1 : توجد علاقة بين الخبرة المهنية لصاحب المؤسسة ونجاحها.

من عينة الدراسة تمّ إحصاء 34 فرد ناجح ليس لهم خبرة مهنية، وأنّ 168 فرد ناجح لهم خبرة مهنية تتراوح بين 1 إلى أقل من 5 سنوات، و 20 فرد ناجح لهم خبرة مهنية تتراوح بين 5 إلى أقل من 10 سنوات.

جدول رقم (18) : علاقة الخبرة المهنية لصاحب المؤسسة بنجاحها

Tests du Khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	37,079[a]	10	,000
Rapport de vraisemblance	36,211	10	,000
Association linéaire par linéaire	9,882	1	,002
Nombre d'observations valides	293		

a. 11 cellules (50,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,24.

المصدر : من مخرجات برنامج spss

من الجدول أعلاه، فإنّ قيمة كاي مربع المحسوبة هي (37.079) وهي أكبر من القيمة المجدولة (18.31)، وكذلك مستوى الدلالة(0.00) أقل من (0.05)، وعليه فإنّنا نرفض فرضية العدم (H0) ونقبل الفرضية البديلة (H1) التي تنص على أنّ هناك علاقة ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية (0.05)، ويمكننا أن نستنتج أنّه هناك علاقة بين الخبرة المهنية لصاحب المؤسسة ونجاحها.

جدول رقم (19) : قوة العلاقة بين الخبرة المهنية لصاحب المؤسسة ونجاحها

Mesures symétriques

		Valeur	Erreur standard asymptotique[a]	T approximé[b]	Signification approximée
Nominal par Nominal	Phi	,356			,000
	V de Cramer	,356			,000
	Coefficient de contingence	,335			,000
Intervalle par Intervalle	R de Pearson	-,184	,067	-3,193	,002[c]
Ordinal par Ordinal	Corrélation de Spearman	-,121	,063	-2,082	,038[c]
Nombre d'observations valides		293			

a. L'hypothèse nulle n'est pas considérée.

b. Utilisation de l'erreur standard asymptotique dans l'hypothèse nulle.

c. Basé sur une approximation normale.

المصدر : من مخرجات برنامج spss

من الجدول أعلاه يظهر معامل كرامر ومعامل التوافق، نتائج مقبولة (0.356 و 0.335 على التوالي)، ممّا يدل على أنّ هناك علاقة أقل من المتوسط بين نوع الخبرة المهنية لصاحب المؤسسة ونجاحها.

5- تحليل النتائج :

من خلال التحليل الإحصائي لبعض متغيرات الدراسة مع نجاح المؤسسة، تمّ إظهار أنّ هناك علاقة ضعيفة أو تكاد منعدمة بين جنس صاحب المؤسسة ونجاحها، وأنّه هناك علاقة جيّدة بين سن صاحب المؤسسة ونجاحها، حيث تمّ إحصاء 62 صاحب مؤسسة ناجحة ينتمون إلى فئة أقل من 25 سنة و 159 صاحب مؤسسة ناجحة ينتمون إلى فئة من 25 إلى 35 سنة وشخص واحد صاحب مؤسسة ناجحة ينتمي إلى فئة من 35 فما فوق، وأنّ هناك علاقة ضعيفة جدّا بين نوع الشهادة (تقني أو أكاديمي) لصاحب المؤسسة ونجاحها، حيث تمّ إحصاء 135 شخص ناجح يحملون شهادات تقنية و 87 شخص ناجح يحملون شهادات أكاديمية و39 أكاديمي غير ناجح، و32 تقني غير ناجح، وأنّ هناك علاقة أقل من المتوسط بين نوع الخبرة المهنية لصاحب المؤسسة ونجاحها.

ومن هنا يمكن أن نستنتج أنّ عاملا السن والخبرة المهنية هما اللذان يؤثران على نجاح المؤسسة، وهذا ما يبيّنه الواقع لكون عامل السن والخبرة مهمّان من حيث تحمّل المسؤولية والقدرة على اتخاذ القرار ، وهذا أيضا ما نصّت عليه بعض النظريات المقاولاتية أنّ الشخصية المقاولاتية شخصية مكتسبة وليست فطرية بالضرورة.

المبحث الثالث : المصادقة النظرية على المتغيرات المفسِّرة لعوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة

للمصادقة على المتغيّرات المفسِّرة لعوامل نجاح أًصحاب المؤسسات المصغرة سنتبع الخطوات التالية:

المطلب الأوّل : الإجراء العلمي للمصادقة على المتغيرات المفسِّرة

للتحقق من صحة المتغيرات المفسرة، سنستعمل منهجية تشرشل (**Paradigme de Churchill**)، بالرغم من أنّها طريقة طويلة وصعبة لتنفيذها في بعض الأحيان، إلاّ أنّها الطريقة العلمية التي سنتبعها من أجل اقتراح نموذج خاص بعوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة، تتضمن هذه المنهجية ثماني خطوات مجمعة في مرحلتين، تتكون المرحلة الأولى من أربعة مراحل وهي[1] :

(1) مواصفات الإنشاءات (تحديد المعايير العلمية المراد دراستها؛

(2) إنتاج البيانات؛

(3) جمع البيانات الأولية؛

(4) تصفية وتطهير أداة القياس .

وتتمثل المرحلة الثانية والتي تعتبر مرحلة التحقق من أداة البحث على جمع البيانات وتتضمن أبرع خطوات :

(5) جمع البيانات النهائية؛

(6) قياس الموثوقية؛

(7) تقييم الصحة؛

(8) إنتاج المعايير النهائية للظاهرة المدروسة.

لقد تناولنا سابقا الخطوات الأولى والثانية والثالثة من المرحلة الأولى، أمّا في هذا المبحث سنتناول الخطوة الرابعة من المرحلة الأولى.

1-تفعيل إجراءات الدراسة :

يستخدم البحث العلمي بكلّ أنواعه ومناهجه مصطلح التغير، وهو مصطلح مشتق لغويا من تعبير التغير، وفي البحوث العلمية بمختلف مجالاتها ومهما كانت منهجية البحث العلمي التي يتمّ اتباعها ومهما كانت أنواع البحث العلمي تستخدم المتغيرات بشكل أكثر نظرا للاختلاف والتنوع في الكثير من الصفات بين الأفراد وكذلك

[1] Philippe JOURDAN , **Création et validation d'une échelle de classification publicitaire selon la caractéristique d'information ou d'émotion de l'annonce**, Article a pour objet de proposer une nouvelle échelle de classification des annonces publicitaires, 24 mars 2015, p6.

اختلاف الظروف المحيطة بالمسألة محل البحث، حتىّ أنّ معظم البحوث يتمّ إجراؤها بسبب هذا الاختلاف والتنوع وبهدف استكشاف أسباب هذا الاختلاف وأسباب تغير السلوك الإنساني بين الأفراد أو بهدف تفسير الظواهر الناتجة عن التغير في الظروف أو السمات الخاصة بالأفراد وفهم كيفية تغيرها.

وعلى العموم فإنّ المبدأ العام للمنهج التجريبي هو وضع وقياس العلاقة الموجودة بين المتغيرات المستقلة والمتغيرات التابعة وتسمّى كذلك بالمتغيرات المفسَّرة والمتغيرات المفسِّرة.

2- المتغيرات المستقلّة :

في هذه الدراسة نفترض أنّه هناك خمسة أنواع من العوامل التي تؤثر على نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة :

1- البيانات الشخصية لصاحب المؤسسة : وتتمثل في الجنس وسن صاحب المؤسسة، كما تحتوي أيضا على نوع الشهادة المتحصل عليها والخبرة المهنية المكتسبة؛

2- المميزات والخصائص الشخصية للمقاول: وتتمثل في القدرة على حل مختلف المشاكل، والرغبة في الاستقلالية والقدرة على التحفيز و اتخاذ القرار والتفكير بموضوعية في المستقبل.....؛

3- المحيط العائلي والاجتماعي للمقاول : ويتمثل في التوجه المهني للأبوين، والمستوى التعليمي لهما، وأثر الأصدقاء والإخوة ووجود نماذج لمقاولين ناجحين، ونظرة العائلة للفشل.....؛

4- العوامل الداخلية للمؤسسات المصغرة : وتتمثل في التدريب والتكوين، والاهتمام بالحوافز المادية والمعنوية للعاملين، وتقسيم المهام والمسؤوليات، واختيار ومواكبة الأسلوب التكنولوجي المناسب واكتساب ميزة تنافسية للمؤسسة.

5- العوامل الخارجية للمؤسسة : وتتمثل في ضعف التمويل، وارتفاع معدل الفائدة والتأمينات، وعدم توفر ميزات ضريبية، الاهتمام برغبات الزبائن، وتنويع الموردين مهم بالنسبة للمؤسسة، والتوجه الاقتصادي للحكومة.

3- المتغيرات التابعة :

إنّ دراستنا تهدف إلى نمذجة عوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة المستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب لهذا فإنّ حالة المؤسسة (ناجحة، غير ناجحة) هي عبارة عن المتغيرة التابعة الأساسية المراد نمذجتها في هذه الأطروحة، ونرمز لها بالرمز **FRPME .**

المطلب الثاني : النموذج النظري لعوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة

نقصد بعوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة تلك المتغيرات التي تدفع بالمقاول إلى تحقيق النجاح في نشاطه، إذ تعدّدت هذه العوامل واختلفت باختلاف وجهات نظر الباحثين في هذا الموضوع، وكذا الجوانب التي ركزّ عليها كلّ منهم، وفيما يلي سنتناول أهمّ هذه العوامل[1] :

- المميّزات والخصائص الشخصية للمقاول : نذكر منها القدرة على اتخاذ القرار، والمثابرة والخبرة السابقة ...؛
- أمّا الباحث (**Gartner, 1990**)، فركّز على أنّ نجاح المقاولين يعتمد بدرجة كبيرة على وجود نماذج مقاولين ناجحين في محيطهم العائلي، وامتلاك المقاول لأهداف طموحة، بالإضافة إلى امتلاكه فكرة واضحة ورؤية شاملة على المؤسسة؛
- اعتماد المقاول على الإبداع والابتكار؛
- الحرص على الاتصال والتواصل الجيّد مع العمّال والشركاء والزبائن، بالإضافة على قدرة المقاول على تكوين شبكة علاقات واسعة من شأنها أن تكسب المقاول خبرة بطريقة غير مباشرة وتوسع له شريحة متعامليه؛
- كذلك أضيفت أهمّية العامل التسويقي والعمل على الاستماع الجيّد للزبون لفهم حاجاته ومتطلباته والعمل على إشباعها.

وللإحاطة بأكبر عدد ممكن من العوامل التي تساهم في نجاح أصحاب المؤسسات، سنقوم بعرض ما توصلت إليه بعض الدراسات التجريبية لهذا الموضوع :

جدول رقم (20) : أهم العوامل المساهمة في النجاح المقاولاتي

الاسم، السنة، الدولة	عنوان الدراسة	العيّنة	النتائج
Hung et al. (2011) Malaysia	دراسة أولية لأهم الشركات الصغيرة والمتوسطة في ماليزيا: عامل النجاح الرئيسي مقابل برنامج الدعم	تم اختيار عينة من 20 من كبار الفائزين من الشركات الصغيرة والمتوسطة في جائزة	كانت هناك ستة عوامل من حيث الأهمية: (1) شبكة جيدة؛ (2) ميزة منتج / خدمات جيدة ؛ (3) القدرة على تحديد السوق والتركيز عليه، (4) علاقة جيدة بالعميل والعميل؛ (5) فريق إدارة ملتزم وداعم وقوي ؛ و (6)

[1]Ahmed Ramzi SIAGH, **Contribution Du Profil entrepreneurial a la Réussite De L'entreprise**, Thèse de Magistère, Sciences de gestion, option Management, Université de Ouargla, Algérie, 2003, pp 72-75.

	الحكومي	ماليزيا للمؤسسات 2004-2008 .	قيادة قوية.
Zafir Mohd Makhbul (2011) Malaysia	نجاح ريادة الأعمال: دراسة استكشافية بين رجال الأعمال	باستخدام تقنية أخذ العينات العشوائية البسيطة ، تم مسح 163 رائد أعمال	كان يُنظر إلى عامل الواجب / الأمانة الدينية على أنه المحرك الأكثر تأثيرًا في نجاح ريادة الأعمال. ويتبع ذلك مهارات الاتصال والإرادة القوية. – يوافق المستجيبون أيضًا على أن عوامل أخرى مثل القيادة، والمهارة في اغتنام الفرص، وأن تكون صاحب رؤية، وابتكار، وإبداع، وتضحية ، وخبرة ، ومخاطرة، والوصول إلى المعلومات تساهم في نجاحهم. – الشبكة السياسية هي العامل الأقل مساهمة في النجاح. ثم تبعتها عوامل الدعم والشبكات الاجتماعية
Jasra et al. (2011) Pakistan	محددات نجاح الأعمال التجارية الصغيرة والمتوسطة	باستخدام تقنية أخذ العينات الملائمة، تم اختيار 520 شركة صغيرة ومتوسطة الحجم في إسلام آباد وروالبندي ولاهور	خلصت الدراسة إلى أنّ الموارد المالية والموارد التكنولوجية والدعم الحكومي واستراتيجيات التسويق ومهارات تنظيم المشاريع لها تأثير إيجابي وهام على نجاح الأعمال. ووجد البحث أيضًا أن الموارد المالية كانت أهم عامل أثر على نجاح الشركات الصغيرة والمتوسطة. ، واجه أصحاب المشاريع العديد من وخلصت الدراسة أيضا إلى أن التكنولوجيا تلعب دورا حيويا في إنتاجية الشركات. ومع ذلك ، فقد وجد أن رجال الأعمال الباكستانيين عادة ما يكون لديهم معلومات أقل جدًا تتعلق بالتكنولوجيا الجديدة. وخلصت الدراسة أيضًا إلى أن مهارات القيادة ومهارات صنع القرار والمهارات الإدارية والانتماء المهني للعمل

			كانت أيضًا مهمة جدًا في تحقيق نجاح الأعمال.
Benzing et al. (2009) Turkey	رجال الأعمال في تركيا: تحليل عوامل الدوافع وعوامل النجاح والمشكلات	باستخدام عينات عشوائية بسيطة ، تم مسح 139 من رجال الأعمال	الأسباب الرئيسية لبدء الأعمال التجارية هي زيادة الدخل ، والحصول على الأمن الوظيفي ، وضمان الاستقلال.، وأهم متغيرات نجاح الأعمال هي سمعة رواد الأعمال من حيث الصدق والود والمهارات الاجتماعية وخدمة العملاء الجيدة. أخطر مشكلة يواجهها رجال الأعمال هي الهيكل الضريبي المعقد والمربك. وتشمل المشاكل الهامة الأخرى الموظفين غير الموثوق بهم ، وعدم القدرة على الاحتفاظ بسجلات جيدة ، وضعف الاقتصاد ، ومراجعة قانون العمل وتقليل ضرائب الرواتب هي بعض الطرق لزيادة دخل الأعمال وتشجيع المزيد من تطوير المشاريع الصغيرة والمتوسطة.
Woldie et al. (2008) Nigeria	العوامل المؤثرة على المشروعات الصغيرة والمتوسطة: دراسة استكشافية لخصائص المدير-المالك والمؤسسة	تكونت العينة من 523 من أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة. تم جمع البيانات من خمس مدن رئيسية في نيجيريا، حيث يوجد عدد كبير من الشركات الصغيرة والمتوسطة ، وهي: لاغوس وأبوجا وإيبادان وأنامبرا وكادونا	أظهرت النتائج أن نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يتأثر إلا بخصائص معينة للمالك – المدير، أو المقاول وهي: العمر ، ومستوى التعليم، والخبرة السابقة، وثلاثة متغيرات تحفيزية (التمويل ، وخلق فرص العمل، وتحقيق الذات). تم العثور على خصائص المدير-أو المقاول مثل الجنس ومتغيرين تحفيزي (الرغبة في الاستقلال والرضا الوظيفي) ليس لها تأثير على نمو المؤسسة.

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الدراسات المذكورة

من خلال ما سبق يمكن القول أنّ هناك تكامل بين وجهات النظر السابقة، وأنّه هناك عديد من العوامل المؤثرة على نجاح أصحاب المؤسسات والتي يمكن تصنيفها بين :

- سمات شخصية؛
- وعوامل فردية مرتبطة بالمقاولين (مميزات وخصائص المقاولين)؛
- وعوامل متعلقة بالمؤسسة (داخلية، وخارجية)؛
- وكذا عوامل مرتبطة بالمحيط العائلي والاجتماعي للمقاول.

خلاصة الفصل :

قمنا من خلال هذا الفصل بتناول الدراسة المنهجية والتطبيقية لعوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة المستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب، حيث تمّ التطرق في هذه المرحلة إلى إبراز أهم الإجراءات الأولية الخاصة بالدراسة الميدانية، وتمّ التناول فيها صياغة الاستبيان وتنفيذ الدراسة الميدانية، ثمّ إبراز أهم المميزات الإحصائية لعيّنة الدراسة، وبعدها تمّ التطرق إلى الدراسة الإحصائية لبعض متغيّرات الدراسة وتناول الإطار النظري للدراسة الإحصائية، وكذا الارتباط الإحصائي بين المتغيّرات، وأخيرا تمّ تناول المصادقة النظرية على المتغيّرات المفسّرة لعوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة من خلال التطرق فيه إلى الإجراء العلمي للمصادقة على المتغيّرات المفسِّرة، والنموذج النظري لعوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة .

وممّا سبق كانت نتائج هذه المرحلة في تباين تأثير السمات الشخصية المتمثلة في السن والخبرة المهنية على نجاح المؤسسة المصغرة، كما تمّ تناول الدراسات السابقة لتحديد أهمّ المتغيّرات المتعلّقة بنجاح أصحاب المؤسسات المصغرة، والتي سيتمّ على أساسها اختيار النموذج من أجل تجربته في الفصل الموالي.

الفصـل الثاني:

نمذجة عوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة

تمهيد :

إنّ استعمال طريقة المركبات الأساسية، هي خطوة بالغة الأهمّية للوصول لنتائج البحث والتي تمكننا من نمذجة الظاهرة المراد دراستها، ولأنّها تعطي معنى أكثر للمتغيرات التي تمّ التحصل عليها، وبذلك ستسهل علينا نمذجة عوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة المستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب.

ولإبراز العلاقات الموجودة والمتبادلة بين متغيّرات الظاهرة المدروسة على أساس علمي، نميل لاستخدام نموذج اقتصاد قياسي، ولهذا سنتطرق في هذا الفصل :

- ✓ **المبحث الأول : المصادقة على تركيبة المتغيرات المفسرة لنجاح أصحاب المؤسسات المصغرة؛**
- ✓ **المبحث الثاني : تكوين ميداني للمتغيرات المفسِّرة لعوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة المستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب؛**
- ✓ **المبحث الثالث : اقتراح وتقدير نموذج قياسي لعوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة المستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب.**

المبحث الأوّل : المصادقة على تركيبة المتغيرات المفسرة لنجاح أصحاب المؤسسات المصغرة

نقوم في هذا المبحث بتقديم والمصادقة إحصائيا على النتائج الخاصة بالمتغيرات التي ترتكز عليها فرضياتنا من أجل نمذجة عوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة.

المطلب الأوّل : الطريقة الإحصائية المستعملة للمصادقة على المتغيرات المفسِّرة لعوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة

الإطار النظري يحدد خمس متغيرات أساسية تفسر لنا عوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة وهي :

1- البيانات الشخصية لصاحب المؤسسة؛
2- المميزات والخصائص الشخصية للمقاول؛
3- المحيط العائلي والاجتماعي للمقاول؛
4- العوامل الداخلية للمؤسسات المصغرة؛
5- العوامل الخارجية للمؤسسات المصغرة.

إنّ التحليل العاملي باستعمال طريقة المركبات الأساسية (ACP)، ستسمح لنا بإظهار العلاقات الموجودة بين بعض المتغيرات، كما ستسمح بتسليط الضوء على بعض العوامل ذات الصلة فيما بينها، والتي بدورها تكون نموذج عوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة .

فيما يخص المنهجية المستعملة فقد امتثلنا إلى الشروط الضرورية لاستعمال طريقة التحليل العاملي، حيث عدد الملاحظات 293، كافية لتلبية المعيار الذي تستند عليه طريقة التحليل، وعليه فإنّنا لا نأخذ في عين الاعتبار إلاّ العوامل ذات القيم الذاتية الأكبر من الواحد، بالإضافة فقد تم تعرض التحليل العاملي إلى الدوران (varimax)، ولضمان مصداقية النتائج فقد تمّ حساب معامل ألفا كرونباخ لكل متغيرة.

هذه الطريقة التحليلية المسمّاة كذلك بطريقة التحليل العاملي الاستكشافية، تهدف إلى هيكلة المتغيرات الأولية من خلال تجميعها في عدد قليل من العوامل، وذلك من أجل تقليص المتغيرات التي تمّ التحصل عليها عبر الاستبيان إلى عدد قليل من المتغيرات لكي يمكن التحكم فيها جيّدا.

ونعتبر في هذه الطريقة مسبقا أنّ المتغيرات الأساسية التي تشرح عوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة هي أحادية الأبعاد.

المطلب الثاني : نتائج طريقة تحليل المركبات الأساسية الاستكشافية على المتغيرات المفسرة لعوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة

إنّ الهدف الأساسي من استعمال طريقة تحليل المركبات الأساسية الاستكشافية هو التحقق من أحادية الأبعاد للمتغيرات الخمسة المفسِّرة لعوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة .

1- **البيانات الشخصية لصاحب المؤسسة (DOPER) :**

(Données personnelles du contractant)

لقياس تأثير البيانات الشخصية لصاحب المؤسسة على نجاحها تمّ الاستعانة في الاستبيان بالأسئلة التالية :

1. الجنس:

☐ ذكر ☐ أنثى

2. العمر:

☐ أقل من 25 سنة

☐ من 25 إلى 35 سنة

☐ أكثر من 35 سنة

3. المؤهل العلمي:

☐ أكاديمي

☐ تقني

4. الخبرة المهنية:

☐ ليس لديّ خبرة

☐ اقل من 05 سنوات

☐ من 05 إلى 10 سنوات

☐

من 10 إلى 15 سنة

☐ أكثر من 15 سنة

- من الأسئلة الأربعة التي تمّ اختيارها لاختبار هذا البعد، كشفت طريقة تحليل المركبات الأساسية النتائج التالية:

المرحلة الأولى :

- معامل كرونباخ :0.325
- قيمة K.M.O :0.483
- الحصول على بعدين.

بعد دراسة نتائج مصفوفة الارتباط (matrice anti image)، تمّ حذف السؤال الخاص بنوع الجنس، وذلك لأنّ قوّة الارتباط أقل من المحك المطلوب 0.5 وهي أقل قيمة.

المرحلة الثانية :

بعد إعادة الدراسة على الأسئلة الثلاثة المتبقية تحصلنا على النتائج التالية :

- معامل كرونباخ :0.348
- قيمة K.M.O :0.495
- الحصول على بعد أحادي يشرح 48.334 % من التباين.

وبعد دراسة نتائج مصفوفة الارتباط (matrice anti image)، لاحظنا أنّ كل قيم معامل الارتباط أكبر من 0.5 إلاّ معامل الارتباط الخاص بنوع الشهادة أقل من 0.5 (المحك المطلوب)، لذا سنقوم بحذف المتغيرة الخاصة بنوع الشهادة (أكاديمي أو تقني).

المرحلة الثالثة :

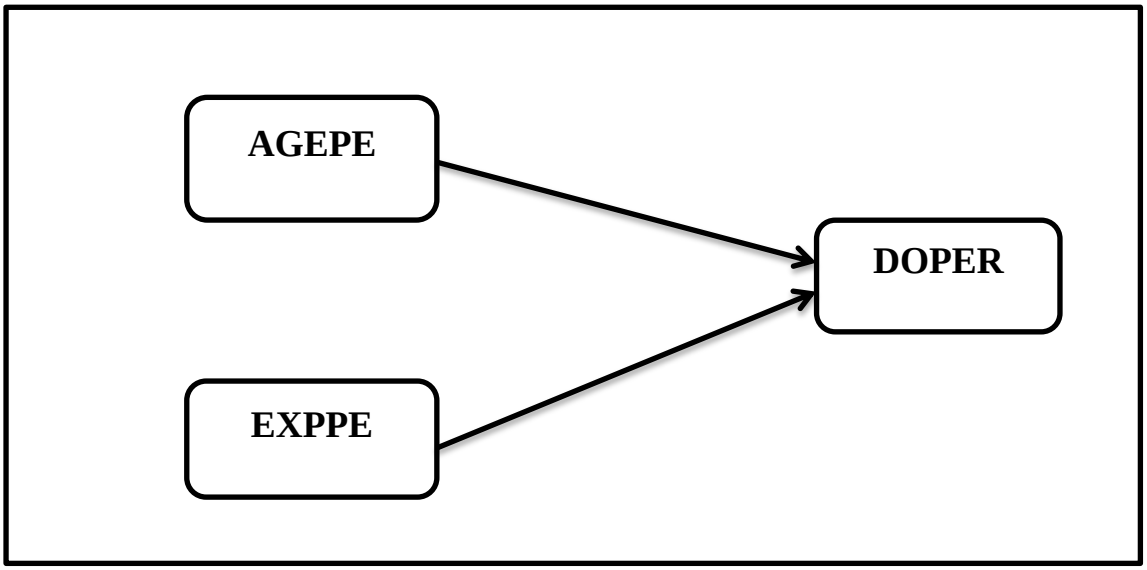
بعد إعادة الدراسة على الأسئلة المتبقية تحصلنا على النتائج التالية :

- معامل كرونباخ :0.512
- قيمة K.M.O :0.500
- الحصول على بعد واحد يشرح 67.267 %.

من النتائج المتحصل عليها (**الملحق 03**) تبين أنّ البيانات الشخصية الخاصة بصاحب المؤسسة عبر عنها بالمتغيرات التالية :

- السن (AGEPE)؛
- الخبرة المهنية (EXPPE).

شكل رقم (18) : تركيبة المتغيرات الخاصة بالبيانات الشخصية لصاحب المؤسسة



المصدر: من إعداد الطالب

من خلال ما سبق تبين لنا أنّ السن والخبرة عاملان مهمان لصاحب المؤسسة، وهذا أيضا ما تبين لنا في الدراسة الإحصائية للارتباط بين المتغيرات، حيث تبين لنا أنّه هناك علاقة متوسطة بين سن صاحب المؤسسة ونجاحها وأنّ هناك علاقة أقل من المتوسط بين نوع الخبرة المهنية لصاحب المؤسسة ونجاحها.

2- المميزات والخصائص الشخصية للمقاول (CAPEN) :

(Caractéristiques et caractéristiques personnelles de l'entrepreneur)

لقياس تأثير المميزات والخصائص الشخصية للمقاول تمّ الاستعانة في الاستبيان بالأسئلة التالية :

- عملية إنشاء المؤسسة تتطلب بذل جهد معتبر وطاقة حركية (**CAPEN1**)؛
- نجاح المؤسسة يرتبط بالتفكير بموضوعية في المستقبل (**CAPEN2**)؛
- أتميز بالقدرة على حل مختلف المشاكل التي تواجهني. (**CAPEN3**)؛
- يشكل الفشل بالنسبة لي جزءا من النجاح. (**CAPEN4**)؛

- لتطوير المؤسسة لابد من إيجاد أفكار جديدة وتطوير الأفكار القديمة. **(CAPEN5)**؛
- لدي الاندفاع في العمل والرغبة في الاستقلالية والقدرة على اتخاذ القرارات **(CAPEN6)**؛
- المهارات المقاولاتية التي اكتسبتها من الخبرات في مجال العمل، أثرت على تصوراتي حول إنجاز مشروعي المقاولاتي ونجاحه **(CAPEN7)**؛
- تعتبر فكرة الأخذ بالمخاطرة القاعدة الأساسية في تشكل نيّتي من اجل إنشاء شركة خاصة **(CAPEN8)**؛
- لدي عقل متفتح وأتقبل كل إبداع وأفكار جديدة **(CAPEN9)**؛
- أتميز بالقدرة على تحفيز الآخرين وحثهم على العمل **(CAPEN10)**.

ولقد كان على صاحب المؤسسة الأخذ بعين الاعتبار الحالة التي هو عليها، وأن يختار إلى أي مستوى الاتفاق أو عدمه بالإشارة في كلّ سؤال إلى إحدى العبارات التالية :

1 : غير موافق تماما؛

2 : غير موافق؛

3 : محايد؛

4 :موافق؛

5 : موافق تماما.

من الأسئلة العشرة التي تمّ اختيارها لاختبار هذا البعد، كشفت طريقة تحليل المركبات الأساسية النتائج التالية:

المرحلة الأولى :

- معامل كرونباخ : 0.599
- قيمة K.M.O :0.899
- الحصول على بعدين.

بعد دراسة نتائج مصفوفة الارتباط (matrice anti image)، تمّ حذف السؤال الخاص ب لتطوير المؤسسة لابد من إيجاد أفكار جديدة وتطوير الأفكار القديمة **(CAPEN5)**، مع العلم أنّ قوّة الارتباط أكبر من 0.5 ولكنّها تعتبر أقل قيمة.

المرحلة الثانية :

بعد إعادة الدراسة على الأسئلة التسعة المتبقية تحصلنا على النتائج التالية :

- معامل كرونباخ : 0.566
- قيمة K.M.O :0.901
- الحصول على بعدين.

وبنفس الطريقة السابقة، بعد دراسة نتائج مصفوفة الارتباط (matrice anti image)، تمّ حذف السؤال الخاص ب عملية إنشاء المؤسسة تتطلب بذل جهد معتبر وطاقة حركية (**CAPEN1**)، وذلك لأنّ قوّة الارتباط **تمثل** أقل قيمة.

المرحلة الثالثة :

بعد إعادة الدراسة على الأسئلة الثمانية المتبقية تحصلنا على النتائج التالية :

- معامل كرونباخ : 0.740
- قيمة K.M.O : 0.915
- الحصول على بعدين.

وبنفس الطريقة، بعد دراسة نتائج مصفوفة الارتباط (matrice anti image)، تمّ حذف السؤال الخاص ب لدي الاندفاع في العمل والرغبة في الاستقلالية والقدرة على اتخاذ القرارات (**CAPEN6**)، وذلك لأنّ قوّة الارتباط بالرغم من أنّها أكبر من 0.5 لكنها تمثل أقل قيمة ارتباط بين المتغيرات، وسبب الحذف عدم توفر بعد واحد.

المرحلة الرابعة :

بعد إعادة الدراسة على الأسئلة السبعة المتبقية تحصلنا على النتائج التالية :

- معامل كرونباخ : 0.610
- قيمة K.M.O :0.882
- الحصول على بعدين.

وبعد دراسة نتائج مصفوفة الارتباط (matrice anti image)، تمّ حذف السؤال الخاص أتميز بالقدرة على تحفيز الآخرين وحثهم على العمل (**CAPEN10**)، بالرغم من أنّ قوة الارتباط تساوي هي أكبر من 0.5 لكنّها تمثّل أقل قيمة ارتباط ولم نتحصل على بعد واحد يشرح لنا التباين بين المتغيرات.

المرحلة الخامسة :

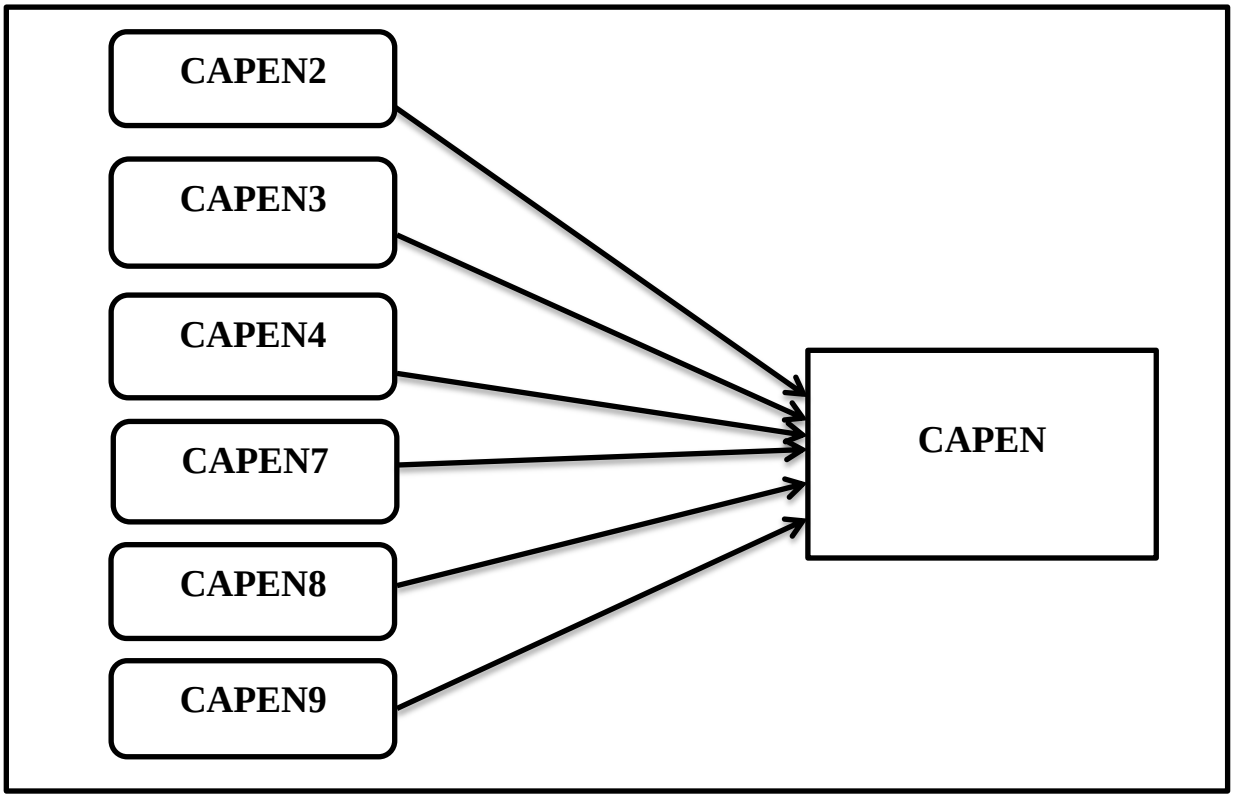
بعد إعادة الدراسة على الأسئلة الستة المتبقية تحصلنا على النتائج التالية :

- معامل كرونباخ : 0.431
- قيمة K.M.O :0.868
- الحصول على بعد واحد يشرح لنا 64.321 % من التباين.

إنّ البعد الذي تحصلنا عليه يشرح 64.321% من التباين، وهي نسبة جيّدة لأنّها أكبر من 50%، وعليه فإنّه من الدراسة الاستكشافية (**الملحق 04**) تمّ العثور على أنّ المتغيرة الخاصة بالعوامل الخاصة بالمميزات والخصائص الشخصية للمقاول بست متغيرات وهي :

- نجاح المؤسسة يرتبط بالتفكير بموضوعية في المستقبل (**CAPEN2**)؛
- أتميز بالقدرة على حل مختلف المشاكل التي تواجهني (**CAPEN3**)؛
- يشكل الفشل بالنسبة لي جزءا من النجاح (**CAPEN4**)؛
- المهارات المقاولاتية التي اكتسبتها من الخبرات في مجال العمل، أثرت على تصوراتي حول إنجاز مشروعي المقاولاتي ونجاحه (**CAPEN7**)؛
- تعتبر فكرة الأخذ بالمخاطرة القاعدة الأساسية في تشكل نيتي من اجل إنشاء شركة خاصة (**CAPEN8**)؛
- لدي عقل متفتح وأتقبل كل إبداع وأفكار جديدة (**CAPEN9**).

شكل رقم (19) : تركيبة المتغيرات الخاصة بالمميزات والخصائص الشخصية للمقاول



المصدر: من إعداد الطالب

إنّ الأفراد الذين نجحوا في مؤسساتهم يعتبرون أنّ نجاح المؤسسة يرتبط بالتفكير بموضوعية في المستقبل والتميز بالقدرة على حل مختلف المشاكل، والفشل بالنسبة لهم جزء من النجاح، كما أنّ الخبرة أثّرت على تصوراتهم حول المشروع ونجاحه وكذلك تقبل الأفكار الجديدة والإبداع يساهمان في النجاح.

3– المحيط العائلي والاجتماعي للمقاول (ENFSE) :

(L'environnement familial et social de l'entrepreneur)

لقياس تأثير المحيط العائلي والاجتماعي للمقاول تمّ الاستعانة في الاستبيان بالأسئلة التالية :

- التوجه المهني للأبوين كان له تأثير إيجابي في تحفيزي على إنشاء المؤسسة ونجاحها (**ENFSE1)؛**
- المستوى التعليمي للأبوين كان له أثر إيجابي لإنشاء المؤسسة ونجاحها (**ENFSE2)؛**
- للأخوة والأصدقاء أثر إيجابي في إعطائي أفكار جديدة لإنشاء مشرعي ونجاحه (**ENFSE3)؛**
- وجود نماذج لمقاولين ناجحين مثّلَ دافعا لي بخصوص رغبتي المقاولاتية ونجاحها (**ENFSE4)؛**

- تؤثر إرادة العائلة المتمثلة في العثور على وظيفة مضمونة وسريعة بالإيجاب لإنشاء مؤسسة(**ENFSE5**)؛
- رغم أنّ الفشل ليس مقبول في العائلة إلاّ أنّه لا يمنع من إنشاء مؤسسة (**ENFSE6**).

ولقد كان على صاحب المؤسسة الأخذ بعين الاعتبار الحالة التي هو عليها، وأن يختار إلى أي مستوى الاتفاق أو عدمه بالإشارة في كلّ سؤال إلى إحدى العبارات التالية :

1 : غير موافق تماما؛

1 : غير موافق؛

2 : محايد؛

3 :موافق؛

4 : موافق تماما.

من الأسئلة الستة التي تمّ اختيارها لاختبار هذا البعد، كشفت طريقة تحليل المركبات الأساسية النتائج التالية:

المرحلة الأولى :

- معامل كرونباخ :0.047
- قيمة K.M.O :0.79
- الحصول على بعدين.

بعد دراسة نتائج مصفوفة الارتباط (matrice anti image)، تمّ حذف السؤال الخاص ب وجود نماذج لمقاولين ناجحين مثّلَ دافعا لي بخصوص رغبتي المقاولاتية ونجاحها (**ENFSE4**)، وذلك لأنّ قوّة الارتباط تمثّل أقل قيمة.

المرحلة الثانية :

بعد إعادة الدراسة على الأسئلة الخمسة المتبقية تحصلنا على النتائج التالية :

- معامل كرونباخ :0.263-
- قيمة K.M.O :0.802
- الحصول على بعد واحد يشرح 56.236% من التباين.

وبنفس الطريقة السابقة، بعد دراسة نتائج مصفوفة الارتباط (matrice anti image)، تمّ حذف السؤال الخاص ب المستوى التعليمي للأبوين كان له أثر ايجابي لإنشاء المؤسسة ونجاحها (**ENFSE2**) ،

وذلك لأنّ قوّة الارتباط تساوي (0.758) وهي تمثل أقل قيمة ارتباط بين المتغيرات بالرغم من أنّها أكبر من 0.5 .

المرحلة الثالثة :

بعد إعادة الدراسة على الأسئلة الأربعة المتبقية تحصلنا على النتائج التالية :

- معامل كرونباخ : 0.945-
- قيمة K.M.O : 0.751
- الحصول على بعد أحادي يشرح 55.469 % من التباين.

وبنفس الطريقة السابقة، بعد دراسة نتائج مصفوفة الارتباط (matrice anti image)، تمّ حذف السؤال الخاص ب تؤثر إرادة العائلة المتمثلة في العثور على وظيفة مضمونة وسريعة بالإيجاب لإنشاء مؤسسة(**ENFSE5)** ، وذلك لأنّ قوّة الارتباط تمثل أقل قيمة ارتباط بين المتغيرات بالرغم من أنّها أكبر من 0.5 .

المرحلة الرابعة :

بعد إعادة الدراسة على الأسئلة الثلاثة المتبقية تحصلنا على النتائج التالية :

- معامل كرونباخ : 0.508-
- قيمة K.M.O : 0.635
- الحصول على بعد أحادي يشرح 58.513 % من التباين.

بعد دراسة نتائج مصفوفة الارتباط (matrice anti image)، تمّ حذف السؤالين المتبقين ، وهذا راجع لأنّ قيمة معامل الارتباط بالرغم من أنّها تساوي الحد الأدنى للقبول إلاّ أنّنا نلاحظ معامل كرومباخ سالب، وكذلك معامل الارتباط من جدول الإحصائيات الكلية سالب، وعليه تمّ إلغاء هذه المتغيرة (**الملحق 05**) .

وهذا ما يؤدّي بنا للقول أنّ المحيط العائلي والاجتماعي للمقاول ليس له تأثير على نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة المستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب في الجزائر.

4- **العوامل الداخلية للمؤسسات المصغرة (FAIME)** :

(Les facteurs internes des micro-entreprises)

لقياس تأثير العوامل الداخلية للمؤسسات المصغرة تمّ الاستعانة في الاستبيان بالأسئلة التالية :

- التدريب والتكوين عامل مهم لنجاح المؤسسة(**FAIME1**)؛
- الاهتمام بالحوافز المادية والمعنوية للعاملين له أثر إيجابي على مردودية المؤسسة (**FAIME2**)؛
- لابد من وجود تقسيم واضح للمهام والمسؤوليات من اجل نجاح المؤسسة (**FAIME3**)؛
- لابد من احترام وتطبيق القوانين واللوائح التنظيمية في المؤسسة (**FAIME4**)؛
- يجب اختيار الأسلوب التكنولوجي المناسب في المؤسسة (**FAIME5**)؛
- لابد من مواكبة التطورات التكنولوجية الحديثة واستخدامها في المؤسسة لنمو المؤسسة واستمرارها (**FAIME6**)؛
- اكتساب المؤسسة لميزة تنافسية من أهم أسباب استمرارها (**FAIME7**)؛

ولقد كان على صاحب المؤسسة الأخذ بعين الاعتبار الحالة التي هو عليها، وأن يختار إلى أي مستوى الاتفاق أو عدمه بالإشارة في كلّ سؤال إلى إحدى العبارات التالية :

1 : غير موافق تماما؛

2 : غير موافق؛

3 : محايد؛

4 :موافق؛

5 : موافق تماما.

من الأسئلة السبعة التي تمّ اختيارها لاختبار هذا البعد، كشفت طريقة تحليل المركبات الأساسية النتائج التالية:

المرحلة الأولى :

- معامل كرونباخ : 0.240
- قيمة K.M.O :0.533
- الحصول على ثلاثة أبعاد.

بعد دراسة نتائج مصفوفة الارتباط (matrice anti image)، تمّ حذف السؤال الخاص ب اكتساب المؤسسة لميزة تنافسية من أهم أسباب استمرارها (**FAIME7**)، وذلك لأنّ قوّة الارتباط تساوي 0.423 وهي أقل من 0.5 (المحك المطلوب).

المرحلة الثانية :

بعد إعادة الدراسة على الأسئلة الستة المتبقية تحصلنا على النتائج التالية :

- معامل كرونباخ :0.244
- قيمة K.M.O :0.537
- الحصول على بعدين.

وبنفس الطريقة السابقة، بعد دراسة نتائج مصفوفة الارتباط (matrice anti image)، تمّ حذف السؤال الخاص ب لابد من احترام وتطبيق القوانين واللوائح التنظيمية في المؤسسة (**FAIME4**)، وذلك لأنّ قوّة الارتباط تساوي 0.47 وهي أقل من 0.5 وأقل قيمة ارتباط بين المتغيرات.

المرحلة الثالثة :

بعد إعادة الدراسة على الأسئلة الخمسة المتبقية تحصلنا على النتائج التالية :

- معامل كرونباخ : 0.457
- قيمة K.M.O : 0.601
- الحصول على بعدين.

وبنفس الطريقة، بعد دراسة نتائج مصفوفة الارتباط (matrice anti image)، تمّ حذف السؤال الخاص ب لابد من مواكبة التطورات التكنولوجية الحديثة واستخدامها في المؤسسة لنمو المؤسسة واستمرارها (**FAIME6**)، وذلك لأنّ قوّة الارتباط تساوي 0.457 وهي أقل من 0.5.

المرحلة الرابعة :

بعد إعادة الدراسة على الأسئلة الأربعة المتبقية تحصلنا على النتائج التالية :

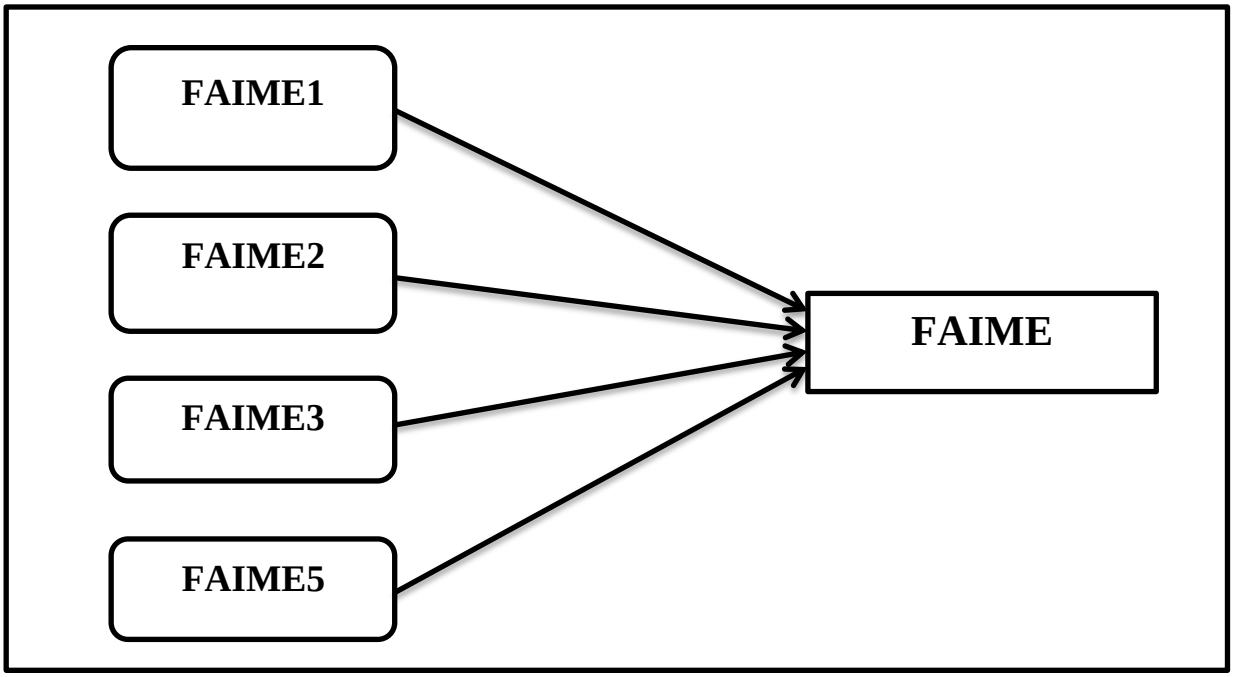
- معامل كرونباخ : 0.495
- قيمة K.M.O : 0.646
- الحصول على بعد أحادي يشرح 40.035 %.

إنّ البعد الذي تحصلنا عليه لا يشرح سوى 40.035 % من التباين (**الملحق 06**)، إلاّ أنّه تمّ الحفظ على هذه المتغيرة في باقي الدراسة، وعليه فإنّه من الدراسة الاستكشافية تمّ العثور على أنّ المتغيرة الخاصة بالعوامل الداخلية للمؤسسات المصغرة بأربع متغيرات وهي :

- التدريب والتكوين عامل مهم لنجاح المؤسسة(**FAIME1**)؛

- الاهتمام بالحوافز المادية والمعنوية للعاملين له أثر إيجابي على مردودية المؤسسة (**FAIME2**)؛
- لابد من وجود تقسيم واضح للمهام والمسؤوليات من اجل نجاح المؤسسة (**FAIME3**)؛
- يجب اختيار الأسلوب التكنولوجي المناسب في المؤسسة (**FAIME5**).

شكل رقم (20) : تركيبة المتغيرات الخاصة بالعوامل الداخلية للمؤسسات المصغرة



المصدر: من إعداد الطالب

إنّ الأفراد الذين نجحوا في مؤسساتهم يعتبرون أنّ التكوين والتدريب، والاهتمام بالحوافز للعاملين عوامل مهمّة لنجاح المؤسسة، وكذلك تقسيم المهام والمسؤوليات واختيار الأسلوب التكنولوجي المناسب في المؤسسة يساهمون في نجاح المؤسسة.

5– العوامل الخارجية للمؤسسات المصغرة (FAEME) :

(Facteurs externes pour les micro entreprises)

لقياس تأثير العوامل الخارجية للمؤسسات المصغرة تمّ الاستعانة في الاستبيان بالأسئلة التالية :

- يؤثر ضعف التمويل بشكل سلبي على نجاح المؤسسة(**FAEME1**)؛
- ارتفاع معدلات الفائدة على القروض تحد من زيادة المردودية (**FAEME2**)؛

- تحمل نسبة كبيرة من التأمينات تؤدي إلى ارتفاع التكاليف وتؤثر على عوائد المؤسسة (**FAEME3**)؛
- عدم توفر الميزات الضريبية تؤثر على المؤسسة بشكل سلبي (**FAEME4**)؛
- الاهتمام بتلبية رغبات الزبائن من أسباب نجاح المؤسسة (**FAEME5**)؛
- تنويع الموردين من أهم أسباب نجاح واستمرار المؤسسة (**FAEME6**)؛
- التوجه الاقتصادي للحكومة ساعد على نجاح المؤسسة (**FAEME7**).

ولقد كان على صاحب المؤسسة الأخذ بعين الاعتبار الحالة التي هو عليها، وأن يختار إلى أي مستوى الاتفاق أو عدمه بالإشارة في كلّ سؤال إلى إحدى العبارات التالية :

1 : غير موافق تماما؛

2 : غير موافق؛

3 : محايد؛

4 :موافق؛

5: موافق تماما.

من الأسئلة السبعة التي تمّ اختيارها لاختبار هذا البعد، كشفت طريقة تحليل المركبات الأساسية النتائج التالية:

المرحلة الأولى :

- معامل كرونباخ : 0.412
- قيمة K.M.O : 0.315
- الحصول على أربعة أبعاد.

بعد دراسة نتائج مصفوفة الارتباط (matrice anti image)، تمّ حذف السؤال الخاص بارتفاع معدلات الفائدة على القروض تحد من زيادة المردودية (**FAEME2**)، وذلك لأنّ قوّة الارتباط أقل من المحك المطلوب 0.5 .

المرحلة الثانية :

بعد إعادة الدراسة على الأسئلة الستة المتبقية تحصلنا على النتائج التالية :

- معامل كرونباخ : 0.391

- قيمة K.M.O : 0.415
- الحصول على ثلاثة أبعاد.

وبعد دراسة نتائج مصفوفة الارتباط (matrice anti image)، تمّ حذف السؤال الخاص يؤثر ضعف التمويل بشكل سلبي على نجاح المؤسسة(**FAEME1**)، وذلك لأنّ قوّة الارتباط أقل من المحك المطلوب 0.5 .

المرحلة الثالثة :

بعد إعادة الدراسة على الأسئلة الخمسة المتبقية تحصلنا على النتائج التالية :

- معامل كرونباخ : 0.432
- قيمة K.M.O : 0.594
- الحصول على بعدين.

وبعد دراسة نتائج مصفوفة الارتباط (matrice anti image)، تمّ حذف السؤال الخاص عدم توفر الميزات الضريبية تؤثر على المؤسسة بشكل سلبي (**FAEME4**)، وذلك لأنّ قوّة الارتباط هي أقل قيمة بين المتغيرات بالرغم من أنّها أكبر من 0.5 ولكنّنا لم نحصل على بعد واحد.

المرحلة الرابعة :

بعد إعادة الدراسة على الأسئلة الأربعة المتبقية تحصلنا على النتائج التالية :

- معامل كرونباخ : 0.428
- قيمة K.M.O : 0.485
- الحصول على بعدين.

وبعد دراسة نتائج مصفوفة الارتباط (matrice anti image)، تمّ حذف السؤال الخاص ب الاهتمام بتلبية رغبات الزبائن من أسباب نجاح المؤسسة (**FAEME5**)، وذلك لأنّ قوّة الارتباط هي أقل من 0.5 .

المرحلة الخامسة :

بعد إعادة الدراسة على الأسئلة المتبقية تحصلنا على النتائج التالية :

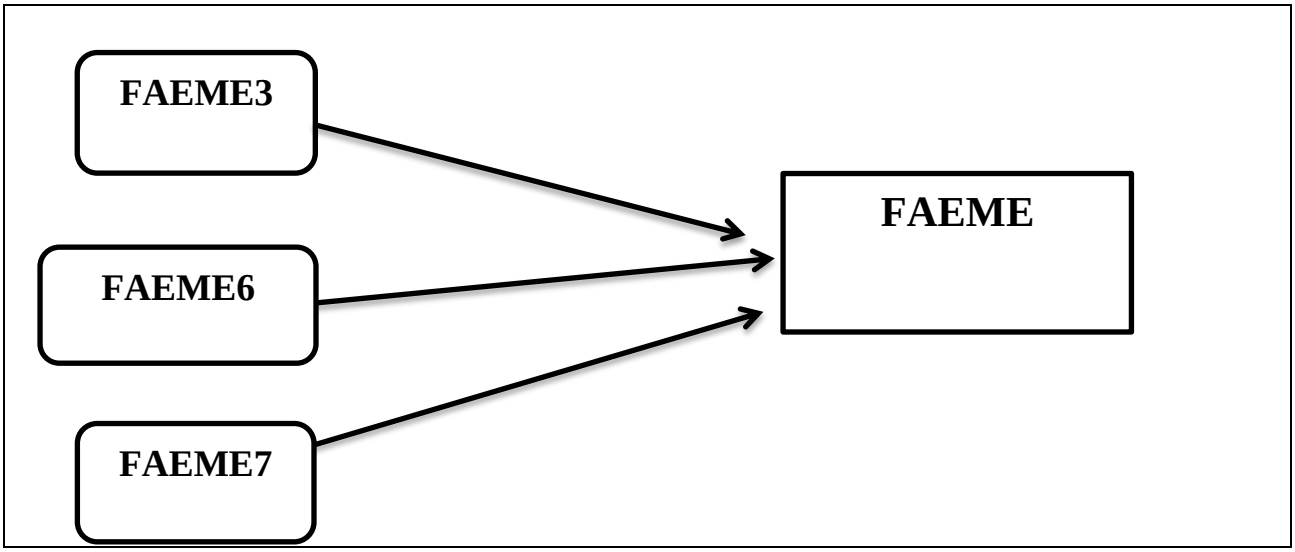
- معامل كرونباخ : 0.455
- قيمة K.M.O : 0.591

الحصول على بعد واحد يشرح 49.155% من التباين.

من النتائج المتحصل عليها (**الملحق07**)، تبين أنّ العوامل الخارجية للمؤسسات المصغرة عبر عنها بالمتغيرات التالية :

- تحمل نسبة كبيرة من التأمينات تؤدي إلى ارتفاع التكاليف وتؤثر على عوائد المؤسسة (**FAEME3**)؛
- تنويع الموردين من أهم أسباب نجاح واستمرار المؤسسة (**FAEME6**)؛
- التوجه الاقتصادي للحكومة ساعد على نجاح المؤسسة (**FAEME7**).

شكل رقم (21) : تركيبة المتغيرات الخاصة بالعوامل الخارجية للمؤسسات المصغرة



المصدر من إعداد الطالب

وهذا ما يظهره الواقع في الجزائر وفي أغلب المؤسسات بمختلف أنواعها أنّ ارتفاع تكاليف التأمينات تؤثر على عوائد المؤسسة، وكذلك تنويع الموردين للمؤسسة والتوجه الاقتصادي للحكومة يساعدان على نجاح المؤسسة.

المبحث الثاني: تكوين ميداني للمتغيرات المفسِّرة لعوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة المستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب

سنعرض النتائج التي تمّ التوصل إليها سابق وكذا الطريقة الإحصائية التي تمّ إتباعها لتحديد المتغيرات المفسِّرة لعوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة .

المطلب الأوّل :نتائج الدراسة الاستكشافية

قبل أن نشرع في إتمام الدراسة الإحصائية، يجب أن نذكر بالنتائج التي تمّ التوصل إليها سابقا عن طريق الدراسة الاستكشافية وإعطائها صيغ رياضية :

1- **البيانات الشخصية لصاحب المؤسسة (DOPER) :** من النتائج المتحصل عليها تبين أنّ البيانات الشخصية الخاصة بصاحب المؤسسة عبر عنها بالمتغيرات التالية :

- السن (AGEPE)؛
- الخبرة المهنية (EXPPE).

من الناحية الرياضية يمكن كتابة العلاقة على الشكل الآتي :

DOPER = f(AGEPE, EXPPE)

2- **المميزات والخصائص الشخصية للمقاول (CAPEN)** : تمّ التوصل إلى أنّ المميزات والخصائص الشخصية للمقاول هي بدلالة خمس متغيرات :

- نجاح المؤسسة يرتبط بالتفكير بموضوعية في المستقبل (**CAPEN2**)؛
- أتميز بالقدرة على حل مختلف المشاكل التي تواجهني (**CAPEN3**)؛
- يشكل الفشل بالنسبة لي جزءا من النجاح (**CAPEN4**)؛
- المهارات المقاولاتية التي اكتسبتها من الخبرات في مجال العمل، أثرت على تصوراتي حول إنجاز مشروعي المقاولاتي ونجاحه (**CAPEN7**)؛
- تعتبر فكرة الأخذ بالمخاطرة القاعدة الأساسية في تشكل نيتي من اجل إنشاء شركة خاصة (**CAPEN8**)؛
- لدي عقل متفتح وأتقبل كل إبداع وأفكار جديدة (**CAPEN9**).

من الناحية الرياضية يمكن كتابة العلاقة على الشكل الآتي :

CAPEN = f(CAPEN2, CAPEN3, CAPEN4, CAPEN7, CAPEN8, CAPEN9)

3- المحيط العائلي والاجتماعي للمقاول (ENFSE) : تمّ استنتاج أنّ المتغيرة الخاصة بالمحيط العائلي والاجتماعي للمقاول ليس لها تأثير على عوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة (معامل صدق الثبات سالب) مع دراسة التحليل العاملي .

4- **العوامل الداخلية للمؤسسات المصغرة (FAIME)** : تمّ استنتاج أنّ المتغيرة الخاصة بالعوامل الداخلية للمؤسسات المصغرة هي بدلالة أربع متغيرات :

- التدريب والتكوين عامل مهم لنجاح المؤسسة(**FAIME1**)؛
- الاهتمام بالحوافز المادية والمعنوية للعاملين له أثر إيجابي على مردودية المؤسسة (**FAIME2**)؛
- لابد من وجود تقسيم واضح للمهام والمسؤوليات من اجل نجاح المؤسسة (**FAIME3**)؛
- يجب اختيار الأسلوب التكنولوجي المناسب في المؤسسة (**FAIME5**).

من الناحية الرياضية يمكن كتابة العلاقة على الشكل الآتي :

FAIME = f(**FAIME1, FAIME2, FAIME3, FAIME5)**

5- العوامل الخارجية للمؤسسات المصغرة (FAEME) : تمّ استنتاج أنّ المتغيرة الخاصة بالعوامل الداخلية للمؤسسات المصغرة هي بدلالة ثلاث متغيرات :

- تحمل نسبة كبيرة من التأمينات تؤدي إلى ارتفاع التكاليف وتؤثر على عوائد المؤسسة (**FAEME3**)؛
- تنويع الموردين من أهم أسباب نجاح واستمرار المؤسسة (**FAEME6**)؛
- التوجه الاقتصادي للحكومة ساعد على نجاح المؤسسة (**FAEME7**).

من الناحية الرياضية يمكن كتابة العلاقة على الشكل الآتي :

FAEME = f(FAEME3, FAEME6, FAEME7)

المطلب الثاني : طريقة التحليل العاملي التأكيدية

في ظلّ النتائج المتحصل عليها باتباع طريقة التحليل بالمركبات الأساسية، تحصلنا على أربع متغيرات لها تأثير على نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة تحتوي بدورها على خمسة عشرة عنصر، ولهذا بعد استعمال الطريقة السابقة فقد تمّ تطبيق مرة ثانية طريقة التحليل بالمركبات الأساسية وذلك من أجل المصادقة والتأكيد على صحة المتغيرات التي نريد استعمالها لنمذجة عوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة المستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب.

1- **تطبيق الطريقة التأكيدية** : إنّ الهدف الأساسي من استعمال طريقة التحليل بالمركبات الأساسية مرّة ثانية، هو التحقق من أنّ هناك أربع أبعاد تمثل المتغيرات المفسرة لعوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة المستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب.

1-1 الطريقة المتبعة : **إنّ** الطريقة الإحصائية المستعملة تهدف إلى التحقق من عدد المتغيرات التي تفسر الظاهرة المدروسة، وغالبا ما ترتكز الدراسات الميدانية عند استعمالها طريقة تحليل المركبات الأساسية، على ثلاثة معايير لتحديد عدد المتغيرات وهي :

- **معيار كايزر** : المحاور التي قيمها الذاتية أكبر من الواحد (1)؛
- **المنحنى البياني للقيم الذاتية** : وجود عتبة في الرسم البياني تشير إلى من المحاور الذين يتعين دراستهم؛
- **نسبة التباين المفسرة** : عدد المحاور الذي يجب الأخذ بهم عليهم أن يفسروا نسبة لا تقل عن 50% من التباين الكلي.

في موضوع بحثنا سنركز على المعيارين الأول والثاني، وذلك لتحديد عدد المحاور (أي عدد المتغيرات) التي يجب الأخذ بها في عملية النمذجة.

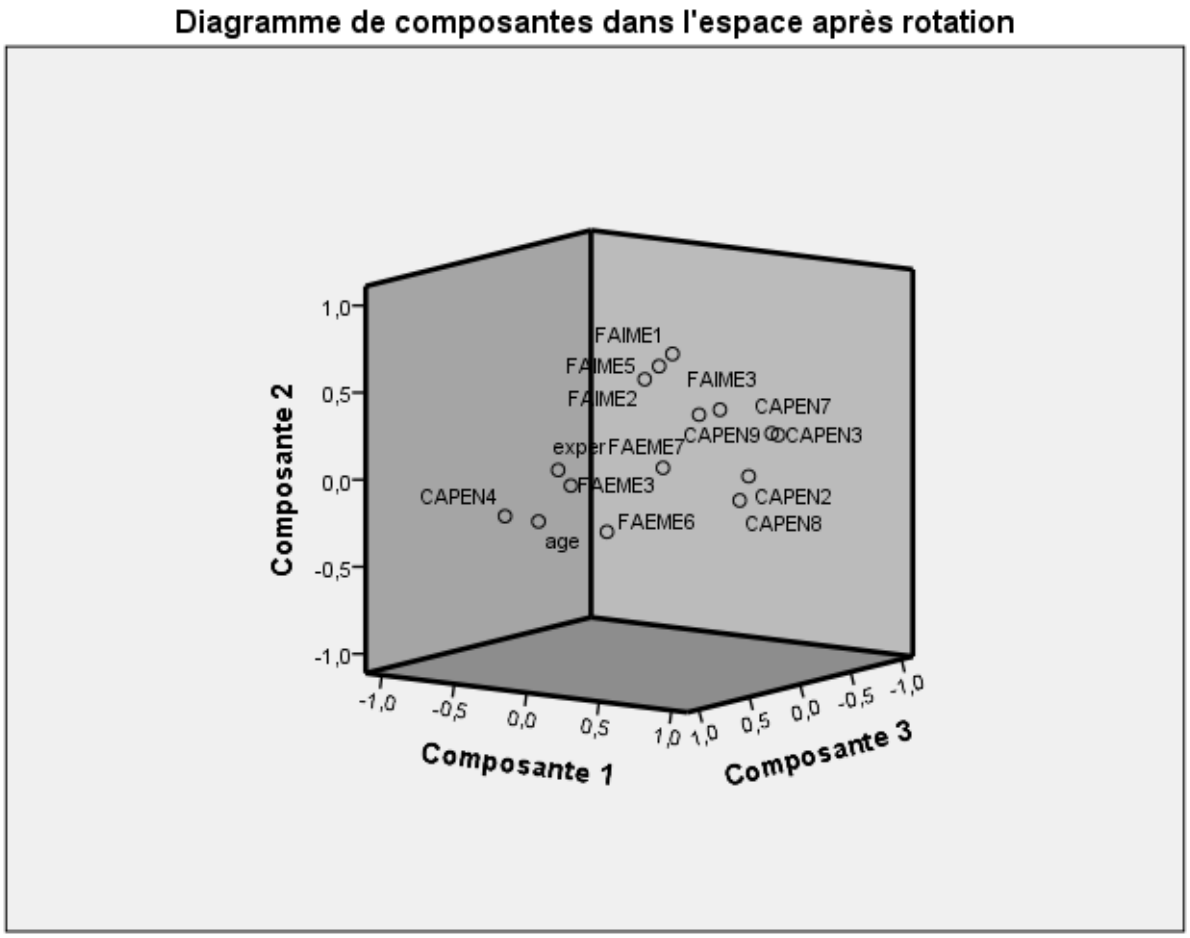
2- نتائج تطبيق الطريقة التأكيدية :

إنّ الأسئلة الخمسة عشر التي تمّ اختيارها، كشفت طريقة تحليل المركبات الأساسية أو التأكيدية النتائج التالية :

- قيمة K.M.O تساوي 0.884؛
- الحصول على أربعة أبعاد، قيمها الذاتية كلّها أكبر من الواحد؛

كما أنّ هذه الأبعاد تشرح 58.404 % من التباين الكلي، وهي من الناحية الإحصائية نتائج جيّدة.

شكل رقم (22) : المحاور الناتجة من تطبيق تحليل المركبات الأساسية



المصدر: من مخرجات برنامج SPSS

البعد الأول: يتكون من المتغيرات التالية :

- السن (AGEPE)؛
- الخبرة المهنية (EXPPE).

البعد الثاني : يتكون من المتغيرات التالية :

- نجاح المؤسسة يرتبط بالتفكير بموضوعية في المستقبل (**CAPEN2**)؛
- أتميز بالقدرة على حل مختلف المشاكل التي تواجهني (**CAPEN3**)؛
- يشكل الفشل بالنسبة لي جزءا من النجاح (**CAPEN4**)؛

- المهارات المقاولاتية التي اكتسبتها من الخبرات في مجال العمل، أثرت على تصوراتي حول انجاز مشروعي المقاولاتي ونجاحه (**CAPEN7**)؛
- تعتبر فكرة الأخذ بالمخاطرة القاعدة الأساسية في تشكل نيتي من اجل إنشاء شركة خاصة (**CAPEN8**)؛
- لدي عقل متفتح وأتقبل كل إبداع وأفكار جديدة (**CAPEN9**).

البعد الثالث : يتكون من المتغيرات التالية :

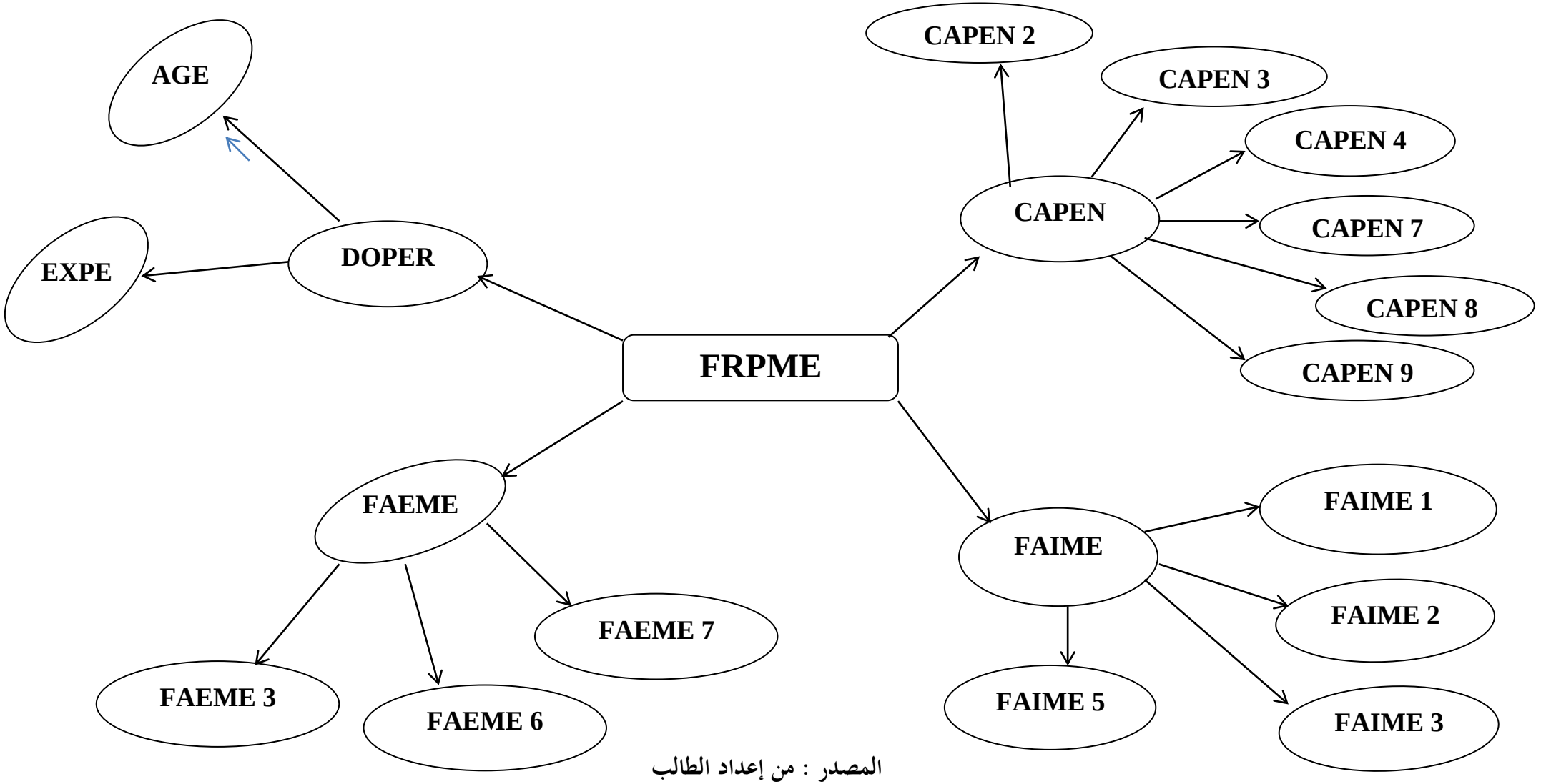
- التدريب والتكوين عامل مهم لنجاح المؤسسة(**FAIME1**)؛
- الاهتمام بالحوافز المادية والمعنوية للعاملين له أثر إيجابي على مردودية المؤسسة (**FAIME2**)؛
- لابد من وجود تقسيم واضح للمهام والمسؤوليات من اجل نجاح المؤسسة (**FAIME3**)؛
- يجب اختيار الأسلوب التكنولوجي المناسب في المؤسسة (**FAIME5**).

البعد الرابع : يتكون من المتغيرات التالية :

- تحمل نسبة كبيرة من التأمينات تؤدي إلى ارتفاع التكاليف وتؤثر على عوائد المؤسسة (**FAEME3**)؛
- تنويع الموردين من أهم أسباب نجاح واستمرار المؤسسة (**FAEME6**)؛
- التوجه الاقتصادي للحكومة ساعد على نجاح المؤسسة (**FAEME7**).

من خلال هذه الدراسة يمكن استنتاج المخطط التالي، الخاص بالمتغيرات التي تؤثر على عوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة المستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب.

شكل رقم (23) : مخطط للمتغيرات التي تؤثر على عوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة



المصدر : من إعداد الطالب

المبحث الثالث: اقتراح وتقدير نموذج قياسي لعوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة المستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب.

سنقوم باقتراح نموذج قياسي يظهر قوة كل متغيرة تدخل في شرح عوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة المستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب، وبدوره هذا الاقتراح سيمكننا من الوصول إلى النتيجة المرادة منذ البداية.

المطلب الأوّل : الهيكل العام للنموذج

لقد قمنا بعملية تحديد المتغيرات المفسِّرة لعوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة بالاستعانة بالمعطيات التي تمّ جمعها عن طريق الاستبيان .

الهيكل العام للنموذج يتشكل من خمسة (5) معادلات، معادلة رئيسية وأربع معادلات ثانوية:

FRPME = f (DOPER, CAPEN, FAIME, FAEME,)……..…1

DOPER = f(AGEPE, EXPPE)……..……2

CAPEN = f(CAPEN2, CAPEN3, CAPEN4, CAPEN7, CAPEN8, CAPEN9)……3

FAIME = f(FAIME1, FAIME2, FAIME3, FAIME5)……..4

FAEME = f(FAEME3, FAEME6, FAEME7)…….5

1- **اختيار نوع المعادلات** : يتمّ تحديد نوع معادلات النموذج القياسي وفق طبيعة المتغيرات المفسِّرة وحسب طبيعة الظاهرة المدروسة.

المتغيرات المفسِّرة في دراستنا، كلّها متغيرات نوعية تصف عوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة المستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب، ومثل هذه المتغيرات لا يمكن نمذجتها وتحليلها باستخدام تقنيات الانحدار الخطي المتعدد، لهذا السبب سنعتمد في دراستنا على النماذج اللوجستية (logit)، التي نعتقد أنّها تتناسب أكثر مع الظاهرة المدروسة .

وبعد تقدير وتقييم معامل العلاقات الثانوية (المعادلات الثانوية)، فإنّنا في المرحلة التالية سنقوم باستخدام طريقة الانحدار الخطي المتعدد من أجل التقدير والتحقق من صحة العلاقة الأساسية، أي من صحّة العلاقة رقم(1).

1-1 **طريقة تقدير وتقييم المعادلات** : يمكن استعمال طرق مختلفة لتقدير المعادلات اللوجستية، تتمثل الطريقة الأولى في إدخال جميع المتغيرات دفعة واحدة وفي نفس الوقت، أمّا الطريقة الثانية فتتمثل في إدخال المتغيرات في النموذج واحدة تلوى الأخرى، وفقا لاختيار معيار معين، وعلى العموم النتائج المتحصل عليها في الطريقتان نفسها، في هذه الدراسة سنقوم باستعمال الطريقة الأولى.

إنّ تقييم المعادلات الاحتمالية يتمّ حسب المعايير الثلاثة التالية :

أ- **المعيار الأول (أهمية النموذج)** : برنامج spss يعطي جدول خاص بتصنيف المشاهدات، الذي يحتوي على قيم تسمى بنسبة التصنيف، ويتمّ قبول أهمية النموذج عند القيم أكبر أو تساوي 50%، وكلّما كانت النسبة أقرب من 100% كانت المعادلة جيّدة.

ب- **المعيار الثاني (جودة تقدير النموذج)** : إنّ التحقق من جودة ودقة النموذج أو المعادلة تكون كذلك عبر قيمة (2LL-) المعقولية العظمى، هذه القيمة تمكننا من استنتاج وجودة تقدير المعادلة، حيث نلاحظ أنّ قيمة (2LL-) يجب أن تنخفض أكبر قدر ممكن، ومن أجل أن يكون النموذج جيّد يجب أن تتطابق مع قيمة كاي مربع التي يعطيها برنامج spss.

ت- **المعيار الثالث (الدلالة الإحصائية للمعالم المقدّرة)** : المتغيرات التي لها دلالة إحصائية أصغر من (5%) هي التي لها تأثير على المعادلة أو في النموذج.

2- الشكل العام للنموذج :

$$FRPME = \alpha + a_{11}\,DOPER + a_{12}\,CAPEN + a_{13}\,FAIME + a_{14}\,FAEME + \varepsilon_{i1} \quad \ldots\ldots 1$$

$$DOPER = \frac{1}{1+e^{-(a21AGEPEi + a22EXPPEi + \varepsilon i2)}} \quad \ldots\ldots 2$$

$$CAPEN = \frac{1}{1+e^{-(a31CABEN2i + a32CABEN3i + a33CABEN4i + a34CABEN7i + a35CABEN8i + a36CABEN9i + \varepsilon i3)}} \quad \ldots\ldots 3$$

$$FAIME = \frac{1}{1+e^{-(a41FAIME1i + a42FAIME2i + a43FAIME3i + a44FAIME5i + \varepsilon i4)}} \quad \ldots\ldots 4$$

.

$$FAEME = \frac{1}{1+e^{-(a51FAEME3i + a52FAEME6i + a53FAEME7i + \varepsilon i5)}} \quad \ldots\ldots 5$$

3- **فرضيات النموذج** : لتقدير النموذج بدقة، يجب أن تتحقق مجموعة من الفرضيات، هذه الفرضيات تتعلق بالمتغيرات العشوائية والمتغيرات المفسِّرة:

الفرضية الأولى :

$$1\text{-}E(\varepsilon_{ij}) = 0 \qquad \forall i \qquad avec \qquad j = 1,2,3,4,5$$

الفرضية الثانية :

$$2\text{-}\ E(\varepsilon_{ij}, \varepsilon_{i'j}) = 0 \qquad \forall i\ ,\ \forall i' \quad avec\ \ i \neq i' j = 1,2,3,4,5$$

الفرضية الثالثة :

$$3\text{-}\ E(\varepsilon_{ij}^2) = \sigma^2 \quad \forall i \qquad avec \qquad j = 1,2,3,4,5$$

الفرضية الرابعة :

المتغيرات : **$CAPEN_i$, $FAIME_i$, $FAEME_i$, $DOPER_i$,** هي متغيرات غير عشوائية.

الفرضية الخامسة :

5- $\varepsilon_{ij} \longrightarrow N(0, \sigma^2)$ $\forall i$ avec $J = 1,2,3,4,5$

المطلب الثاني : الاختبارات والنتائج المتعلّقة بنموذج الدراسة

لاختبار نموذج الدراسة نتبع الخطوات الآتية :

1- تقدير معادلات النموذج :

1-1 تقدير معادلة البيانات الشخصية لصاحب المؤسسة (DOPER) : حسب النتائج الموصل إليها فإنّه هناك متغيرتين تشرح البيانات الشخصية وهما:

- السن (AGEPE)؛
- الخبرة المهنية (EXPPE).

ويمكن كتابة العلاقة من الشكل :

$$DOPER = \frac{1}{1+e^{-(a21AGEPEi+a22EXPPEi+\varepsilon i2)}}$$

1-1-1 تحليل متغيرات البيانات الشخصية:

- **المعيار الأول (أهمية النموذج)** : من الجدول الخاص بالتصنيف نجد 81.9 % من الأشخاص مصنفين بطريقة جيّدة، وهي نسبة جيّدة جدّا، كما نلاحظ أنّ النتائج المتحصل عليها هي على التوالي 75.8 % و 81.9 % وهي تعتبر نتائج جيّدة جدّا وتظهر أهمية النموذج.
- **المعيار الثاني (جودة تقدير النموذج)** : إنّ التحقق من جودة ودقّة النموذج عبر قيمة 2LL- (LL : المعقولية العظمى) تمكننا من استنتاج جودة وتقدير النموذج، حيث نلاحظ أنّ قيمة (-2LL) انخفضت من 324.492 إلى 262.668 أي بمقدار 61.824 هذه القيمة تتطابق مع قيمة كاي مربع، وعليه يمكن القول أنّ قيم المعالم المقدّرة هي قيم جيّدة .
- **المعيار الثالث (الدلالة الإحصائية للمعالم المقدّرة)** : إنّ نتائج الجدول الخاص بالمتغيرات، تبين المتغيرة (AGE) أي السن هي التي لها دلالة إحصائية لأنّها أصغر من (0.05)، ومنه نستنتج أنّ عامل السن له تأثير إيجابي على صاحب المؤسسة، حيث تشير نتائج الدراسة الإحصائية إلى أنّ 62 شخص ناجح هم أقل من 25 ستة و 159 شخص ينتمون من 25 إلى 35 سنة و شخص واحد أكبر من 35 سنة، وهذا ما أكّدته نتائج العديد من الدراسات مثل (Reynolds et al2000

)[1]، بأنّه هناك ارتباط بين سن المقاول ونجاح مؤسسته أمّا (EXPPE) الخبرة المهنية ليس لها دلالة إحصائية عند (0.05). (**الملحق رقم 08**).

جدول رقم (21) : دلالة البيانات الشخصية

DOPER	SIG	القرار
AGE	0.000	**لها دلالة معنوية**
EXPPE	0.393	**ليس لها دلالة معنوية**

المصدر : من إعداد الطاب بالاعتماد على نتائجSPSS

1-1-2 المعادلة المقدّرة للبيانات الشخصية لصاحب المؤسسة (DOPER) :

$$\widehat{DOPER} = \frac{1}{1+e^{-(-3.897+2.98AGEPEi-0.243EXPPEi)}}$$

2-1 تقدير معادلة المميزات والخصائص الشخصية للمقاول (CAPEN) : حسب النتائج الموصل إليها فإنّ ستّ متغيرات، يفترض أنّها تشرح المميزات والخصائص الشخصية للمقاول وهي :

- نجاح المؤسسة يرتبط بالتفكير بموضوعية في المستقبل (**CAPEN2**)؛
- أتميز بالقدرة على حل مختلف المشاكل التي تواجهني (**CAPEN3**)؛
- يشكل الفشل بالنسبة لي جزءا من النجاح (**CAPEN4**)؛
- المهارات المقاولاتية التي اكتسبتها من الخبرات في مجال العمل، أثرت على تصوراتي حول إنجاز مشروعي المقاولاتي ونجاحه (**CAPEN7**)؛
- تعتبر فكرة الأخذ بالمخاطرة القاعدة الأساسية في تشكل نيتي من اجل إنشاء شركة خاصة (**CAPEN8**)؛
- لدي عقل متفتح وأتقبل كل إبداع وأفكار جديدة (**CAPEN9**).

[1] Youcef HAMIDI, Djaider Hassan, **L'impact des caractéristiques individuelles sur la réussite d'un jeune entrepreneur**, revu de chercheur, université Kasdi Merbah, Ouargla, N13, 2013, pp13_14.

ويمكن كتابة العلاقة من الشكل :

$$\mathbf{CAPEN} = \frac{1}{1+e^{-(a31CABEN2i+a32CABEN3i+a33CABEN4i+a34CABEN7i+\ a35CABEN8i+\ a36CABEN9i+\ \varepsilon i3)}}$$

1-2-1 تحليل المميزات والخصائص الشخصية للمقاول :

- **المعيار الأول (أهمية النموذج)** : من الجدول الخاص بالتصنيف نجد 88.7 % من الأشخاص مصنفين بطريقة جيّدة، وهي نسبة جيّدة جدّا، كما نلاحظ أنّ النتائج المتحصل عليها هي على التوالي 75.8 % و 88.7 % وهي تعتبر نتائج جيّدة جدّا وتظهر أهمية النموذج.
- **المعيار الثاني (جودة تقدير النموذج)** : إنّ التحقق من جودة ودقّة النموذج عبر قيمة 2LL- (LL : المعقولية العظمى) تمكننا من استنتاج جودة وتقدير النموذج، حيث نلاحظ أنّ قيمة (-2LL) انخفضت من 324.492 إلى 207.140 أي بمقدار 117.352 هذه القيمة تتطابق مع قيمة كاي مربع، وعليه يمكن القول أنّ قيم المعالم المقدّرة هي قيم جيّدة .
- **المعيار الثالث (الدلالة الاحصائية للمعالم المقدّرة)** : إنّ نتائج الجدول الخاص بالمتغيرات، تبين المتغيرتين **(CAPEN4, CAPEN7)** هي التي لها دلالة إحصائية لأنّها أصغر من (0.05)، ومنه نستنتج أنّ المهارات المقاولاتية المكتسبة من الخبرات في مجال العمل تؤثر حول نجاح المشروع وإنجازه وأنّ الفشل كذلك يشكل جزء من النجاح أي المتغيرتين لهما أثر إيجابي على المميزات والخصائص الشخصية للمقاول، أمّا المتغيرات الأخرى ليس لها دلالة إحصائية عند مستوى معنوية (0.05).

(**الملحق 09**).

جدول رقم (22) : دلالة المميزات والخصائص الشخصية للمقاول

CAPEN	SIG	القرار
نجاح المؤسسة يرتبط بالتفكير بموضوعية في المستقبل **(CAPEN2)**	0.237	ليس لها دلالة معنوية
أتميز بالقدرة على حل مختلف المشاكل التي تواجهني **(CAPEN3)**	0.446	ليس لها دلالة معنوية
يشكل الفشل بالنسبة لي جزءا من النجاح **(CAPEN4)**	0.013	لها دلالة معنوية
المهارات المقاولاتية التي اكتسبتها من الخبرات في	0.024	لها دلالة معنوية

مجال العمل، أثرت على تصوراتي حول إنجاز مشروعي المقاولاتي ونجاحه (**CAPEN7**)		
تعتبر فكرة الأخذ بالمخاطرة القاعدة الأساسية في تشكل نيتي من اجل إنشاء شركة خاصة (**CAPEN8**)	0.303	ليس لها دلالة معنوية
لدي عقل متفتح وأتقبل كل إبداع وأفكار جديدة (**CAPEN9**)	0.576	ليس لها دلالة معنوية

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على نتائج SPSS

1-2-2 المعادلة المقدرة للميزات والخصائص الشخصية للمقاول (CAPEN):

$$\widehat{\mathbf{CAPEN}} = \frac{1}{1+e^{-(2.054-0.432CABEN2i+0.291CABEN3i-0.937CABEN4i+0.771CABEN7i-0.281CABEN8i-0.095CABEN9i)}}$$

1-3 تقدير معادلة العوامل الداخلية للمؤسسات المصغرة (FAIME): حسب النتائج الموصل إليها فإنّه هناك أربع متغيرات، يفترض أنّها تشرح تأثير العوامل الداخلية للمؤسسات المصغرة على أصحابها وهي :

- التدريب والتكوين عامل مهم لنجاح المؤسسة(**FAIME1**)؛
- الاهتمام بالحوافز المادية والمعنوية للعاملين له أثر إيجابي على مردودية المؤسسة (**FAIME2**)؛
- لابد من وجود تقسيم واضح للمهام والمسؤوليات من اجل نجاح المؤسسة (**FAIME3**)؛
- يجب اختيار الأسلوب التكنولوجي المناسب في المؤسسة (**FAIME5**).

ويمكن كتابة العلاقة من الشكل :

$$\mathbf{FAIME} = \frac{1}{1+e^{-(a41FAIME1i+a42FAIME2i+a43FAIME3i+a44FAIME5i+\varepsilon i4)}}$$

1-3-1 تحليل العوامل الداخلية للمؤسسات المصغرة:

- **المعيار الأول (أهمية النموذج)** : من الجدول الخاص بالتصنيف نجد 89.4 % من الأشخاص مصنفين بطريقة جيّدة، وهي نسبة جيّدة جدّا، كما نلاحظ أنّ النتائج المتحصل عليها هي على التوالي 75.8 % و 89.4 % وهي تعتبر نتائج جيّدة جدّا وتظهر أهمية النموذج.
- **المعيار الثاني (جودة تقدير النموذج)** : إنّ التحقق من جودة ودقّة النموذج عبر قيمة 2LL- (LL : المعقولية العظمى) تمكننا من استنتاج جودة وتقدير النموذج، حيث نلاحظ أنّ قيمة (-2LL) انخفضت من 324.492 إلى 238.201 أي بمقدار 86.290 هذه القيمة تتطابق مع قيمة كاي مربع، وعليه يمكن القول أنّ قيم المعالم المقدّرة هي قيم جيّدة.
- **المعيار الثالث (الدلالة الإحصائية للمعالم المقدّرة)** : إنّ نتائج الجدول الخاص بالمتغيرات، تبين المتغيرات **(FAIME1, FAIME2, FAIME1)** هي التي لها دلالة إحصائية لأنّها أصغر من (0.05)، ومنه نستنتج أنّ التدريب والتكوين عامل مهم لنجاح المؤسسة وكذلك الاهتمام بالحوافز المادية والمعنوية للعمال وتقسيم المهام والمسؤوليات، أي هاته المتغيرات لها أثر إيجابي على العوامل الداخلية للمؤسسات المصغرة، أمّا المتغيرات الأخرى ليس لها دلالة إحصائية عند مستوى معنوية (0.05). (**الملحق 10**).

جدول رقم (23) : دلالة العوامل الداخلية للمؤسسات المصغرة

FAIME	SIG	القرار
التدريب والتكوين عامل مهم لنجاح المؤسسة(**FAIME1**)	0.00	لها دلالة معنوية
الاهتمام بالحوافز المادية والمعنوية للعاملين له اثر إيجابي على مردودية المؤسسة (**FAIME2**)	0.00	لها دلالة معنوية
لابد من وجود تقسيم واضح للمهام والمسؤوليات من اجل نجاح المؤسسة (**FAIME3**)	0.00	لها دلالة معنوية
يجب اختيار الأسلوب التكنولوجي المناسب في المؤسسة (**FAIME5**)	0.852	ليس لها دلالة معنوية

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على نتائج SPSS

1-3-2 المعادلة المقدرة للعوامل الداخلية للمؤسسات المصغرة (FAIME):

$$\widehat{\mathbf{FAIME}} = \frac{1}{1+e^{-(-2.301+0.38FAIME1i+0.362FAIME2i+0.508FAIME3i+0.021FAIME5i)}}$$

1-4-1 تحليل العوامل الخارجية للمؤسسات المصغرة:

- **المعيار الأول (أهمية النموذج)** : من الجدول الخاص بالتصنيف نجد 78.8 % من الأشخاص مصنفين بطريقة جيّدة، وهي نسبة جيّدة جدّا، كما نلاحظ أنّ النتائج المتحصل عليها هي على التوالي 75.8 % و 78.8 % وهي تعتبر نتائج جيّدة جدّا وتظهر أهمية النموذج.
- **المعيار الثاني (جودة تقدير النموذج)** : إنّ التحقق من جودة ودقّة النموذج عبر قيمة 2LL- (LL : المعقولية العظمى) تمكننا من استنتاج جودة وتقدير النموذج، حيث نلاحظ أنّ قيمة (-2LL) انخفضت من 324.492 إلى 282.254 أي بمقدار 42.237 هذه القيمة تتطابق مع قيمة كاي مربع، وعليه يمكن القول أنّ قيم المعالم المقدّرة هي قيم جيّدة.
- **المعيار الثالث (الدلالة الإحصائية للمعالم المقدّرة)** : إنّ نتائج الجدول الخاص بالمتغيرات، تبين المتغيرتين **(FAIME3, FAIME6**) هي التي لها دلالة إحصائية لأنّها أصغر من (0.05)، ومنه نستنتج أنّ تحمل نسبة كبيرة من التأمينات يؤدي إلى ارتفاع التكاليف ويؤثر على عوائد المؤسسة، وأنّ تنويع الموردين من أهم أسباب نجاح واستمرارية المؤسسة، أي هاته المتغيرات لها أثر إيجابي على العوامل الخارجية للمؤسسات المصغرة، أمّا المتغيرات الأخرى ليس لها دلالة إحصائية عند مستوى معنوية (0.05). (**الملحق 11**).

جدول رقم (24) : دلالة العوامل الخارجية للمؤسسات المصغرة

FAEME	SIG	القرار
تحمل نسبة كبيرة من التأمينات تؤدي إلى ارتفاع التكاليف وتؤثر على عوائد المؤسسة (**FAEME3**)	0.00	لها دلالة معنوية
تنويع الموردين من أهم أسباب نجاح واستمرار المؤسسة (**FAEME6**)	0.016	لها دلالة معنوية

التوجه الاقتصادي للحكومة ساعد على نجاح المؤسسة (**FAEME7**)	0.690	ليس لها دلالة معنوية

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على نتائج SPSS

1-4-2 المعادلة المقدرة للعوامل الخارجية للمؤسسات المصغرة (**FAEME**):

$$\widehat{\mathbf{FAEME}} = \frac{1}{1+e^{-(4.445-0.941FAEME3i-0.328FAEME6i+0.05FAEME7i)}}$$

2-تقدير المعادلة الرئيسية

بعد تقدير المعادلات الثانوية، سنقوم بتقدير المعادلة الرئيسية للنموذج باستعمال طريقة المربعات الصغرى، وقد تمّ الحصول على المعادلة التالية (**الملحق 12**):

$$\widehat{\mathbf{FRPME}} = 0.290 + 0.649\ DOPER + 0.611\ CAPEN + 0.465\ FAIME + 0.211\ FAEME$$

$$\widehat{DOPER} = \frac{1}{1+e^{-(-3.897+2.98AGEPEi-0.243EXPPEi)}}$$

$$\widehat{\mathbf{CAPEN}} = \frac{1}{1+e^{-(2.054-0.432CABEN2i+0.291CABEN3i-0.937CABEN4i+0.771CABEN7i-0.281CABEN8i-0.095CABEN9i)}}$$

$$\widehat{\mathbf{FAIME}} = \frac{1}{1+e^{-(-2.301+0.38FAIME1i+0.362FAIME2i+0.508FAIME3i+0.021FAIME5i)}}$$

$$\widehat{\mathbf{FAEME}} = \frac{1}{1+e^{-(4.445-0.941FAEME3i-0.328FAEME6i+0.05FAEME7i)}}$$

تحليل النتائج: بينت لنا المعادلة الرئيسية المقدّرة والخاصة بعوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة المستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب النتائج المبينة في الجدول التالي :

جدول رقم (25) : نتائج تحليل المعادلة المقدرة الرئيسية FRPME

المتغيرات	معامل الانحدار	قيمة T	معامل تضخم التباين VIF	التباين المسموح Tolerance	Sig	الدلالة
الثابت	0,290	3,292	/	/	0,001	لها دلالة معنوية
DOPER	0,649	7,523	1,105	0,905	0,000	لها دلالة معنوية
CAPEN	0,611	8,002	1,854	0,539	0,000	لها دلالة معنوية
FAIME	0,465	5,032	1,777	0,563	0,000	لها دلالة معنوية
FAEME	0,211	2,063	1,257	0,795	0,040	لها دلالة معنوية
معامل التحديد المصحح = 0.598				$\widehat{FRPME} = 0.290 + 0.649\ DOPER + 0.611\ CAPEN + 0.465\ FAIME + 0.211\ FAEME$		
معامل الارتباط (r) = 0.77						
قيمة F= 109.436 المعنوية = 0.00						

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على نتائج SPSS

من خلال الجدول أعلاه اتضح لنا أنّ كل معاملات النموذج موجبة وفي حالتنا هاته يعني أنّها تتلاءم مع النظرية الاقتصادية ومع الدراسات السابقة، وأنّ المتغيرات المستقلة في النموذج تفسّر حوالي 59.8 % ($\overline{\mathfrak{R}}^2$) من عوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة، والباقي أي 40.2 % تفسّره متغيرات أخرى غير موجودة في النموذج، وهذا راجع لأنّه لا يمكن حصر جميع المتغيرات المتعلقة بعوامل النجاح الخاصة بالإنسان، في ما كان معامل الارتباط يساوي (r=0.77) أي أنّه هناك علاقة طردية وقوية بين المتغير التابع والمتغيرات المستقلّة،

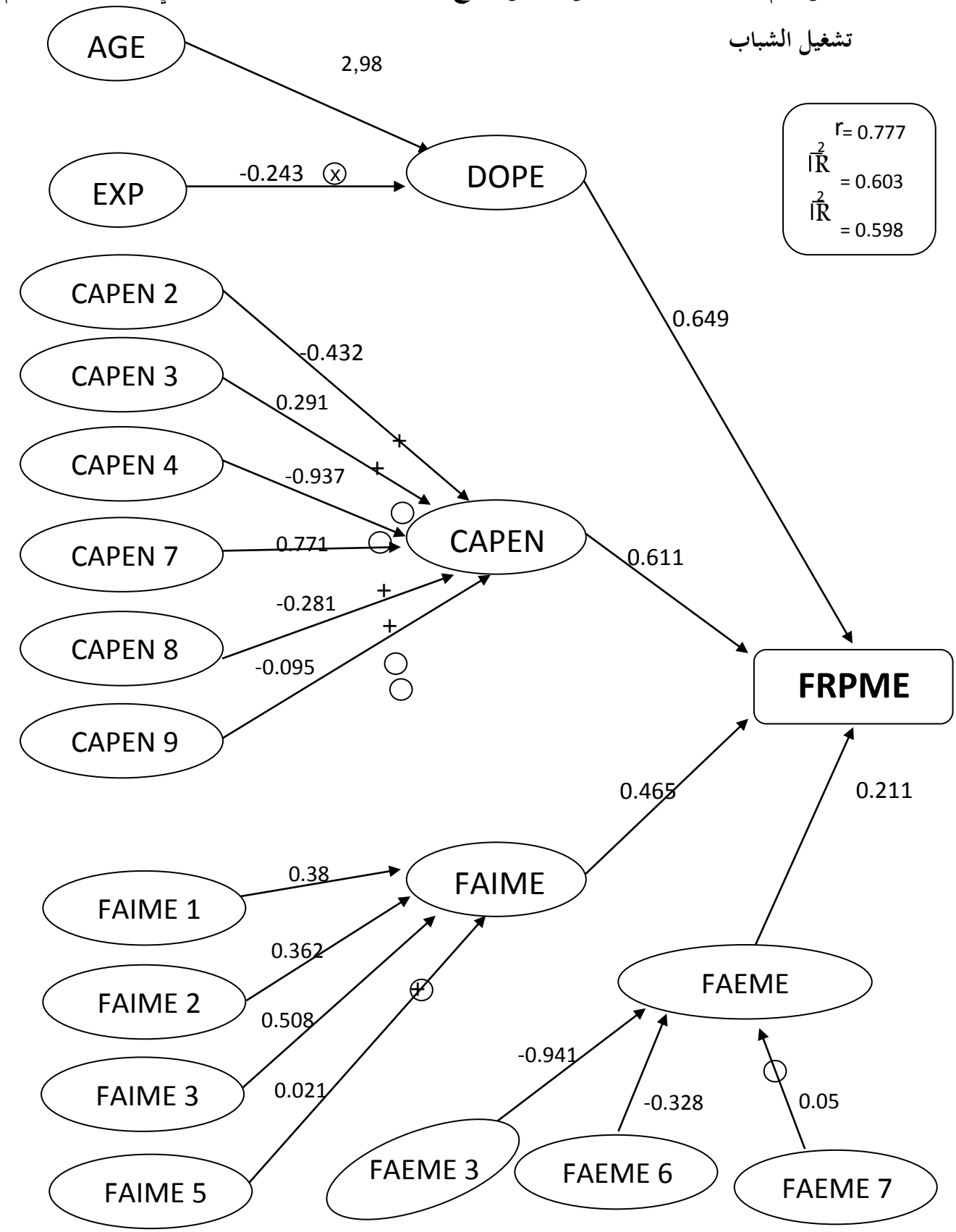
أمّا جودة النموذج تظهر لنا من إحصائية فيشر والتي تساوي 0.00 عند مستوى معنوية (0.05) وهذا ما يدلّ على جودة النموذج.

كما أننّا نلاحظ معنوية جيّدة بالنسبة لكلّ المتغيرات أيّ أنّ كل المتغيرات لها دلالة إحصائية عند مستوى معنوية (5%)، وأنّ السّمات الشخصية والمميزات الشخصية للمقاول لها تأثير أكثر من المتغيرات الأخرى على نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة، ممّا يعني أنّ سن صاحب المؤسسة عامل مهمّ لنجاح المؤسسة، والمميزات والخصائص الشخصية للمقاول التي تتجلى في أنّ الفشل لا يؤثر على صاحب المؤسسة بل يشكل جزءا من النجاح، والمهارات المقاولاتية التي اكتسبها من الخبرات في مجال العمل تؤثر على تصوراته حول إنجاز مشروعه المقاولاتي ونجاحه .

ويتضّح لدينا كذلك أنّ العوامل الداخلية للمؤسسات المصغرة تساهم في نجاح أصحاب المؤسسات أكثر من العوامل الخارجية للمؤسسات المصغرة، حيث توصلنا إلى أنّ التدريب والتكوين عامل مهم لنجاح المؤسسة، وكذلك الاهتمام بالحوافز المادية والمعنوية له أثر إيجابي على مردودية المؤسسة، وأنّ تقسيم المهام والمسؤوليات يساهم في نجاح المؤسسة، والعوامل الخارجية لها أثر إيجابي وتساهم في نجاح أصحاب المؤسسات، حيث أنّ ارتفاع تكاليف التأمينات يؤثر على عوائد المؤسسة، وأنّ تنويع الموردين يساهم في نجاح واستمرارية المؤسسة .

كما بينت لنا نتائج التحليل أنّ قيم معامل VIF تراوحت ما بين (1.105) و (1.854) وهي أقل من 5، وقيم التباين المسموح ما بين (0.539) و (0.905) وهي أكبر من (0.05) وهو ما يدل على عدم وجود ارتباط بين العوامل المتعلقة بعوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة المستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب في الجزائر؛ وهو ما يسمح أيضا باستخدام تحليل الانحدار الخطي المتعدد دون حذف أي عامل من هذه العوامل.

شكل رقم (24) : مخطط كامل لعوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب



المصدر : من إعداد الطالب

خلاصة الفصل :

إنّ الهدف الرئيسي من هذا الفصل كان محاولة نمذجة عوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة المستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب في الجزائر، وإنّ النتائج التي تمّ التوصل إليها مرضية من الناحية الواقعية، حيث أنّها تؤكد على أنّ السن والخبرة لصاحب المؤسسة، والمميزات والخصائص الشخصية للمقاول عاملان مهمّان لنجاح أصحاب المؤسسات، ثمّ نجد في المرتبة الموالية العوامل الداخلية للمؤسسات المصغرة وتليها العوامل الخارجية للمؤسسات المصغرة تساهمان في نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة.

إنّ النتائج التي تمّ التوصل إليها في هذا الباب، تمكننا من تحديد العوامل والمحددات التي تؤدّي بصاحب المؤسسة المصغرة إلى النجاح، ومن أجل الوصول إلى هذه النتيجة تمّ تقسيم هذا الباب إلى فصلين.

فصل أول تعرضنا فيه إلى المنهجية المختارة في جمع المعلومات التي تساهم في الوصول إلى الهدف المرغوب من هاته الدراسة، حيث أنّ هذه المرحلة تتطلب العناية الفائقة والاهتمام الكبير لأنّها تحدّد نوعية النتائج المتحصل عليها، ولهذا اعتمدنا على الاستبانة وتحكيمها من طرف أساتذة مختصين في هذا الميدان، وكذلك تحديد حجم عينة الدراسة التي تعتبر نقطة هامة في كلّ الدراسات الميدانية، وبعدها تنفيذ الدراسة الميدانية، وأظهرنا كيفية تقسيم وتوزيع الاستبيان وكذا الفترة الزمنية التي استغلت لتوزيع وجمع الاستبيانات، وإعطاء عدد الاستبيانات الصالحة للدراسة.

وتطرقنا كذلك إلى دراسة إحصائية تحليلية وصفية لعينة الدراسة، والتي مكنتنا من تكوين رؤية مسبقة حول عوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة المستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب، وتمثلت في أنّ سن صاحب المؤسسة وخبرته المهنية عاملان مهمّان لنجاحه.

وتناولنا كذلك دراسات سابقة، وذلك لتبرير اختيار المتغيرات المفسِّرة لعوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة، والمتمثلة في البيانات الشخصية؛ المميزات والخصائص الشخصية لصاحب المؤسسة؛ والمحيط العائلي والاجتماعي؛ والعوامل الداخلية للمؤسسات المصغرة؛ والعوامل الخارجية للمؤسسات المصغرة، وهذا كلّه من أجل تكوين نموذج نظري الذي نستعين به في عملية النمذجة وتشكيل فرضيات الدراسة.

وفصل ثاني تمّ فيه اختبار الفرضيات باستعمال طريقة تحليل المركبات الأساسية والتي تعرف كذلك بالطريقة الاستكشافية، وعند استعمال هاته الطريقة التي مكنتنا من دراسة وتحديد أثر كلّ متغيّرة على نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة المستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب، وتمّ إظهار أنّ المحيط العائلي والاجتماعي للمقاول ليس له تأثير على نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة.

وفي الأخير تمّ محاولة إظهار شكل نموذج قياسي للعوامل التي لها تأثير على نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة المستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب في الجزائر وهو الهدف الرئيسي من هذه الأطروحة.

خاتمـــة عامة

إنّ تحليل موضوع الدراسة عبر فصوله المختلفة مكننا من الإجابة على مجموعة من التساؤلات بطريقة أكاديمية وعلمية، وإنّ أهم سؤال تمحور حول هذه الأطروحة هو البحث على العوامل الأساسية التي تؤدّي إلى نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة، وصياغة هذه العوامل على شكل نموذج اقتصاد قياسي.

لهذا الغرض تمت الاستعانة بمختلف الدراسات والنظريات الاقتصادية التي حاولت أن تفسّر ظاهرة الدراسة، وكذلك بمجموعة من التحقيقات الميدانية على عيّنة من الذّين اتجهوا إلى ميدان المقاولاتية وأسّسوا مؤسسات في إطار آليات دعم تشغيل الشباب.

1- اختبار فرضيات الدراسة :

لاختبار فرضيات الدراسة اعتمدنا على :

أ - الدراسات السابقة، والنظريات الموجودة في ميدان المقاولاتية؛

ب – الأدوات الإحصائية؛

ج – نتائج الاستبيان الذّي خصَّ به أصحاب المؤسسات المستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب في الجزائر .

سمحت لنا بالتوصل إلى النتائج التي تؤكِّد أو تنفي الفرضيات التي قمنا بتقديمها في هذه الدراسة، ونذكرها فيما يلي :

✓ **الفرضية الأولى : إنّ البيانات الشخصية (الجنس، السن، الخبرة، المؤهل العلمي) لصاحب المؤسسة لها تأثير على نجاح المؤسسة.**

لقد توصلنا إلى النتيجة التالية : أنّ **الفرضية الأولى فرضية محققة،** وذلك لأنّ نتائج الدراسة الإحصائية بيّنت أنّ عاملا السن والخبرة المهنية لهما تأثير ايجابي على صاحب المؤسسة، وهذا ما أكّدته نتائج العديد من الدراسات مثل (Reynolds et al, 2000)، بأنّ هناك ارتباط بين سن المقاول ونجاح مؤسسته، وكذلك دراسة (Woldie et al, 2008)، حيث أظهرت النتائج أنّ نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتأثر بخصائص معينة للمقاول وهي: العمر، والخبرة السابقة.

✓ **الفرضية الثانية : المميزات والخصائص الشخصية للمقاول لها تأثير على نجاح أصحاب المؤسسات.**

لقد توصلنا أنّ نتائج الدراسة الإحصائية أظهرت أنّ المميزات والخصائص الشخصية للمقاول لها تأثير على نجاح أصحاب المؤسسات، وهذه النتائج تتوافق مع حجّة (Baum et al, 2001) الذين جادلوا بأنّ المهارات الفنية المتعلّقة بالأشخاص هي مصدر مهم للمقاولين وتساعد في نجاح أعمالهم. وبالتالي **فإنّ الفرضية الثانية محققة.**

✓ **الفرضية الثالثة : المحيط العائلي والاجتماعي للمقاول له تأثير على نجاح المؤسسة.**

بالنسبة للفرضية الثالثة فقد **تمّ التأكد من عدم صحتها،** حيث أنه بالنسبة للمحيط العائلي والاجتماعي للمقاول، تمّ التوصل إلى أنّه لا يؤثر على نجاح أصحاب المؤسسات وإنّه من غير الحكمة اقتراح عدم وجود علاقة سببية بين المحيط العائلي والاجتماعي للمقاول ونجاح مؤسسته، لأنّ الثقافة الأسرية في الجزائر مهمّة للغاية وتؤثر على جميع جوانب الحياة التجارية، وذلك لأنّ الجزائر بلد جماعي للغاية ولثقافة الأسرة تأثير بالتأكيد على أداء المؤسسات وعلى الطريقة التي ينظر بها إلى النجاح.

✓ **الفرضية الرابعة : العوامل الداخلية للمؤسسات المصغرة لها تأثير على نجاح أصحاب المؤسسات .**

لقد بيّنت نتائج الدراسة الإحصائية أنّ العوامل الداخلية للمؤسسات المصغرة لها تأثير على نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة، كما لوحظ أنّ تدريب وتكوين العمّال والاهتمام بالتحفيز المادي والمعنوي وتقسيم المهام والمسؤوليات عوامل مهمّة لنجاح المؤسسة، وبالتالي فإنّ **الفرضية الرابعة قد تمّ التأكد من صحتها.**

✓ **الفرضية الخامسة : العوامل الخارجية للمؤسسات المصغرة لها تأثير على نجاح أصحاب المؤسسات .**

لقد بيّنت نتائج الدراسة الإحصائية أنّ العوامل الخارجية للمؤسسات المصغرة لها تأثير على نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة، كما بينت النتائج أنّ تحمّل نسبة كبيرة من التأمينات وارتفاع التكاليف يؤثر على عوائد

المؤسسة، وأنّ تنويع الموردين والتوجه الاقتصادي للحكومة يساعد على نجاح المؤسسة، وبالتالي فإنّ **الفرضية الخامسة محققة**.

2- نتائج الدراسة : انطلاقا من الفكرة الأساسية والرئيسية لهذه الأطروحة ومن التساؤلات والملاحظات الميدانية، وبعد اقتراح فرضيات الدراسة وتحليلنا للموضوع ومناقشته تمكنّا من الوصول إلى النتائج التالية :

2-1 نتائج الجانب النظري:

- ✓ ينبع الاختلاف في وجهات النظر حول ماهية المقاول من طرف المهتمين والباحثين من الزاوية التي يرونه بها، فهناك من يراه مبدع وهناك من يراه مسيّر ومنظم وهناك من يراه بأنّه من يخلق الأعمال الجديدة في ظروف المخاطرة...، وهكذا فمستوى التعريف والتحليل يختلف باختلاف موقع الباحث؛
- ✓ في البحوث العربية تعدّى اختلاف الباحثين في هذا المجال إلى اختلاف المصطلح في حدّ ذاته، إلاّ أنّ أكثر المصطلحين تداولا **رائد أعمال** و**مقاول**، إلاّ أنّ مصطلح مقاول لم يتم تداوله إلاّ في كتابات باحثي ثلاث دول وهي : الجزائر، تونس، المغرب؛
- ✓ قدمنا في الدراسة معظم المحددات أو المتغيّرات التي من الناحية النظرية تؤثّر على نجاح أصحاب المؤسسات، هذه المتغيّرات لا يمكن تجنبها في أيّ دراسة أو بحث علمي، حيث أنّ المميزات والخصائص الشخصية للمقاول، ومحيطه الاجتماعي، والبيئة الصناعية بما فيها عوامل داخلية وخارجية...، تبدو كلّها متغيّرات أساسية تؤثر على نجاح أصحاب المؤسسات؛
- ✓ ركزنا في الدراسة على تقديم بعض النماذج النظرية التي تتعلّق بشرح ظاهرة إنشاء المؤسسات، وقد تمّ الملاحظة أنّه هناك العديد من النماذج، وأنّ جل النماذج ترتكز على العموم على نفس المتغيّرات.

2-2 نتائج الجانب التطبيقي :

- لقد بينت نتائج الدراسة التطبيقية أنّ عامل السن له تأثير إيجابي على صاحب المؤسسة، وعلى المؤسسة؛
- المهارات المقاولاتية المكتسبة من الخبرات في مجال العمل تؤثر حول نجاح المشروع وإنجازه وأنّ الفشل كذلك يشكل جزء من النجاح أي المتغيرتين لهما أثر إيجابي على المميزات والخصائص الشخصية للمقاول وعلى نجاح المؤسسة؛

- التدريب والتكوين عاملان مهمّان لنجاح المؤسسة وكذلك الاهتمام بالحوافز المادية والمعنوية للعمال وتقسيم المهام والمسؤوليات، أي هاته المتغيرات لها أثر إيجابي على العوامل الداخلية للمؤسسات المصغرة وبالتالي تؤثر على المؤسسة؛
- تنويع الموردين من أهم أسباب نجاح واستمرارية المؤسسة، أي هاته المتغيرات لها أثر إيجابي على العوامل الخارجية للمؤسسات المصغرة.

وعلى العموم فإنّ نتائج الدراسة التطبيقية ستساهم حتما في تحديد عوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة المستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب، وذلك من خلال وضع بطاقات تقنية تستند على معايير نوعية تمكن المرافقين من تقييم أصحاب ذوي المشاريع، وكذلك توجيه وتقديم نصائح لأصحاب المؤسسات المستحدثة، وهذا كلّه من أجل رفع نسبة نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة.

3- الاقتراحات :

- ✓ ضرورة تغيير مفهوم المقاولين اتجاه النجاح وعدم حصره في تحقيق أرباح وتحسين مردودية المؤسسة فقط، وإنّما التفكير بالرقي بالمؤسسة في إيصالها للعالمي؛
- ✓ الاهتمام بالمورد البشري والنظر إليه كرأس مال استراتيجي يكسب المؤسسة ميزة تنافسية؛
- ✓ بناء قاعدة صلبة لدعم مختلف القرارات وتسهيل تطبيق مختلف البرامج من أجل رفع مؤشرات تمكين المقاول؛
- ✓ تغيير صيغة القروض الممنوحة للمقاولين إلى صيغة قروض دون فائدة، إضافة إلى إبرام اتفاقيات البنوك مع المقاولين باللغة العربية وذلك لمسايرة قيّم المجتمع الجزائري؛
- ✓ منح اجراءات تحفيزية للمقاولين الأكثر إبداعا، وذلك لاستثمار القوة الكامنة لديهم؛
- ✓ تشجيع العاملين ودعمهم على الابداع والابتكار وضرورة تعزيز الثقة بالنفس؛
- ✓ الاهتمام بالتدريب والدورات التكوينية الهادفة للتحسين المستمر في القدرات وبالتالي الكفاءات؛
- ✓ العمل على بعث الفكر المقاولاتي من خلال تنظيم في كلّ سنة أيام إعلامية حول آليات إنشاء المؤسسات لفائدة الطلبة بمختلف تخصصاتهم.

4- آفاق الدراسة :

حاولنا من خلال هذه الدراسة تناول بعض الأبعاد المتعلّقة بالموضوع، حيث أنّه لا يمكن أن تكون هذه الدراسة قد أحاطت بكلّ أبعاد الموضوع وجوانبه، واعترافا منّا باستلاء النقص علينا يقترح الطالب البحث في المواضيع التالية:

- ✓ عوامل فشل ونجاح النشاط المقاولاتي؛
- ✓ دور كفاءة المقاول في تحسين القدرة الابتكارية للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة.

قائمة المراجع

أولا: المراجع باللغة العربية

الكتب

1- أحمد عبد الرحمان يسري، **تنمية الصناعة الصغيرة ومشكلات تمويلها**، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 1996.

2- الحناوي، حمدي، **تنظيم المشروعات الصغيرة**، مركز الاسكندرية للكتاب، الاسكندرية، مصر، 2006.

3- عثمان رشدي، **الريادة و العمل التطوعي**، دار الراية للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2013.

4- العطية، ماجدة، **إدارة المشروعات الصغيرة**، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الطبعة 2، عمان، الأردن، 2004.

5- عنبة، هالة محمد حبيب، **إدارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي**، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر، 2003.

6- مالك بن نبي، **المسلم في عالم الاقتصاد**، دار الفكر، بيروت، 1990.

الأطروحات والمذكرات

1- بسمة فتحي عوض برهوم، **دور حاضنات الأعمال والتكنولوجيا في حل مشكلة البطالة لريادي الأعمال قطاع غزة**، رسالة ماجستير، تخصص اقتصاديات التنمية، الجامعة الاسلامية غزة، **2014.**

2- جايدر حسان، **نمذجة مرحلة إتخاذ قرار الدخول في مشوار إنشاء المؤسسات من طرف خريجي التعليم العالي**، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر 3، 2014-2015.

1- حسين عليان إرشيد الخالدي، **العوامل المؤثرة في إقامة الشركات المساهمة العامة للمشاريع الريادية**، أطروحة دكتوراه غير منشورة، إدارة أعمال، جامعة عمان.

3- دباح نادية، **دراسة واقع المقاولاتية في الجزائر و آفاقها (2000-2009)**، مذكرة ماجستير، غير منشورة، جامعة الجزائر3 ، 2011-2012.

4- محمد قوجيل، **دراسة وتحليل سياسات دعم المقاولاتية في الجزائر**، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة قاصدي مرباح بورقلة، **2016-2017**.

المجلات والملتقيات

1- أحمد مروة وبرهم، **الريادة وادارة الأعمال الصغيرة**، منشورات جامعة القدس المفتوحة،2011.

2- ترزي أمل، **كيف تبدأ مشروعك الصغير**، منشورات مركز العمل التنموي، غزة، فلسطين، 2009.

3- جاسم محمد علي الطحان، **دور المشروعات الصغيرة في التنمية الاقتصادية**، المؤتمر العلمي الدولي المحكم الرابع حول المشروعات الصغيرة: التنمية، التمكين، التحديات، جامعة عجلون الوطنية، كلية إدارة الأعمال، 2019.

4- الحرمي موزة، **اعداد دراسة الجدوى للمشاريع الصغيرة**، دائرة التمية الاقتصادية، الامارات العربية المتحدة، 2009.

5- خذري توفيق، بن الطاهر حسين، **المقاولة كخيار فعال لنجاح المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية . المسارات والمحددات .** ، الملتقى الوطني حول : واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الوادي، يومي 05 و 06 ماي 2013.

6- خربوطي عامر، **ريادة الأعمال وادارة المشروعات الصغيرة والمتوسطة**، من منشورات الجامعة السورية الافتراضية، سوريا، 2018.

7- خضر حسان، **تنمية المشاريع الصغيرة**، سلسلة جسر التنمية، العدد التاسع، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2002.

8- دينا حامد جمال، عبد الكريم مزعل طاهر، **أثر المعرفة الالكترونية في القيادة الريادية**، مجلة الإدارة والاقتصاد، ع،110، 2017.

9- الربيعي، فلاح خلف، **دراسة تحليلية لمشكلات تمويل المشروعات الصغيرة**، جامعة عمر المختار، ليبيا، 2006.

10- رشدي، المؤتمر الفرانكفوني الدولي لريادة الأعمال والمشاريع الصغيرة والمتوسطة)، ريادة الأعمال في المغرب: دراسة استكشافية، 2006.

11- صلاح يحي صبري، **دور المؤسسات المحلية في دعم المشروعات الصغيرة**، المؤتمر العلمي الدولي المحكم الرابع حول المشروعات الصغيرة: التنمية، التمكين، التحديات، جامعة عجلون الوطنية، كلية إدارة الأعمال، 2019.

12- طلبة صبرينة، **الفكر المقاولي ومداخله**، مجلة دراسات اقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، التجـارية وعلوم التسيير، جامعة قسنطينة 2، عبد الحميد مهري، العدد 04، المجلد 02، جوان 2017.

13- عبد القادر محمد عبد القادر مبارك، **العمل الحر :ثقافة مجتمع أو متطلبات مرحلة ؟**، ورقة مقدمة إلى :الملتقى الثاني للمنشأة المصغرهوالمتوسطة، مركز تنمية المنشآت المصغره ، 28-29 نوفمبر 2017، المملكة العربية السعودية.

14- عمرو علاء الدين زيدان، **ريادة الأعمال القوة الدافعة للإقتصادات الوطنية**، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 2007، ص 97.

15- محمد الهادي مباركي، **المؤسسة المصغرة و دورها في التنمية**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول :المؤسسات المصغره والمتوسطة ودورها في التنمية، مخبر العلوم الاقتصادية، جامعة عمار ثليجي، الأغواط،8-9 أفريل 2018.

16- منصوري الزين، **آليات دعم و مساندة المشروعات الريادية و المبدعة لتحقيق التنمية ، حالة الجزائر**، الملتقى العلمي الدولي حول : الابداع و التغيير التنظيمي في المنظمات الحديثة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة سعد دحلب البليدة، يومي : 12 و 13 ماي 2010.

17- نبيل محمد شلبي، **السمات الشخصية للمستثمر الصغير**، ورقة مقدمة إلى الملتقى الثاني للمنشآت المصغرة والمتوسطة، مركز تنمية المنشآت المصغرة والمتوسطة، المملكة العربية السعودية،2014.

18- نبيل محمد شلبي، **السمات الشخصية للمستثمر الصغير**، ورقة مقدمة إلى الملتقى الثاني للمنشآت المصغرة والمتوسطة، مركز تنمية المنشآت المصغرة والمتوسطة، المملكة العربية السعودية،2014.

19- نعيمة مدان، **واقع الريادة النسوية في المجتمع الجزائري وأهميتها**، المؤتمر الدولي المحكم حول دور ريادة الأعمال والعمل عن بعد في تعزيز قطاع الاعمال وخلق فرص العمل، تركيا – اسطنبول، في الفترة ما بين 15/13 أفريل 2019.

ثانيا: المراجع باللغة الأجنبية

الكتب

1- Chell, E., & Baines, S, **Does gender affect business 'performance'? A study of microbusinesses in business services in the UK**. Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal, 10 (2), 1998.

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

3- Ahmed Ramzi SIAGH, **Contribution Du Profil entrepreneurial a la Réussite De L'entreprise**, Thèse de Magistère, Sciences de gestion, option Management, Université de Ouargla, Algérie, 2003.

4- Alain Fayolle, **Le métier de créateur d'entreprise**, Editions d'organisation, 2003.

5- Bates, T., & Nucci, A.. **An Analysis of small business size and rate of discontinuance**. Journal of Small Business Management , 1989.

6- Baum, J. R., Locke, E. A., & Smith, K. G, **A multidimensional model of venture growth**. The Academy of Management Journal, 44 (2), 2011

7- Baum, J., & Locke, E. A.. **The relationship of entrepreneurial traits, skill, and motivation to subsequent venture** growth. Journal of Applied Psychology , 89 (4), 2004.

8- Beck, T, Demirguc-Kunt, A., & Maksimovic, V, **Financial and legal constraints to growth: Does firm size matter?,** Journal of Finance , 60 (1), 2005.

9- Berry, L. L, **Relationship marketing of services--growing interest**, emerging perspectives. Journal of the Academy of Marketing Science.1995.

10- Bird, B. **Implementing Entrepreneurial Ideas: The Case for Intention**. Academy of Management Review, 1988.

11- Bottasso, A., & Conti, M, **The productive effect of transport infrastructures: does road transport liberalization matter?,** Journal of Regulatory Economics, 38 (1), 2010.

12- Brüderl, J., Preisendörfer, P., & Ziegler, R. **Survival chances of newly founded business organizations**. American Sociological Review, 57 (2), 1992.

13- Carroll, G. R., & Hannan, M. T.. **The demography of corporations and industries**. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2000.

14- Christian Bruyat, **Thèse pour le doctorat ès Sciences de Gestion**, Université Pierre Mendès France (Grenoble II),1993.

15- Churchill, G. A. Jr. (1979): **« A Paradigm for Developing Better Measures of Marketing Constructs »,** Journal of Marketing Research.

16- Cochran ،William G. (1952). **"The Chi-square Test of Goodness of Fit"**. *The Annals of Mathematical Statistics*.

17- Dahlqvist, J., Davidsson, P., & Wiklund, J, **Initial conditions as predictors of new venture performance: A replication and extension of the**

Cooper et al. study. Enterprise and innovation management studies, 1 (1), 2000.

18- Davidsson, **An economic-psychological model of determinants of entrepreneurial intentionsm**, Paper presented at the RENT IX workshop, Piacenza, Italy, November 1995.

19- DONALD C. HAMBRICK, PHYLLIS A. MASON, Upper Echelons: The Organization as a Reflection of Its top Managers, **Academy of Management Review,** Vol. 9, No. 2, 1984.

20- Dulewicz, V., & Higgs, M**, Emotional Intelligence: A Review and Evaluation Study,** Journal of Managerial Psychology , 15 (4), 2000.

21- Fichman, M., & Levinthal, D. A. . **Honeymoons and the liability of organizational relationships**. The Academy of Management Review, 16 (2), 1991.

22- Foss, N. J., Klein, P. G., Kor, Y. Y., & Mahoney, J. T.. **Entrepreneurship, subjectivism, and the resource-based view: toward a new synthesis, Strategic Entrepreneurship Journal**, 2 (1), 2008.

23- Francis brouillard, **facteurs demotivation à démarrer une entreprise en Abitibi-Temiscamingue**, université de québec, 2005.

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

25- Gelinas, R., & Bigras, Y. (2004). **The Characteristics and features of SMEs**: Favourable or unfavourable to logistics integration. Journal of Small Business Management.

26- Gérard Charreaux, **Théorie financière et stratégie financière** , Revue Française de gestion, N°160, 2006.

27- Geroski, P. A, Mata, J., & Portugal, P, **Founding conditions and the survival of new firms**. Strategic Management Journal, 31 (5), 2010.

28- Geroski, P. A.. What do we know about entry? **International Journal of Industrial Organization** , 13 (4), 1995.

29- Gibrat, R, **Les inégalités économiques: applications: aux inégalités des richesses ... aux statistiques des familles, etc. d'une loi nouvelle, la loi de l'effet proportionnel**. Paris: Librairie du Recueil Sire, 1931.

30- Gurol, Y, & Atsan, N, **Entrepreneurial characteristics amongst university students**, Education and Training , 48 (1), 2006.

31- Guzman, J., & Santos, F, **The booster function and the entrepreneurial quality: An application to the Province of Seville**. Entrepreneurial and Regional Development, 13 (3), 2001.

32- Hannah Orwa Bula, **Evolution and Theories of Entrepreneurship: A Critical Review on the Kenyan Perspective**, International Journal of Business and Commerce, Vol. 1, No.11, Jul 2012, pp 83-84.

33- Hannan, M. **Rethinking age dependenc in organisationa mortality: logical formalisations**. American Journal of Sociology, 104 (1), 1998.

34- Harabi, N**, Determinants of firm growth: An empirical analysis from Morocco**. MPRA Paper. Switzerland: University of Applied Sciences, 2003..

35- Harris, S, & Wheeler, C, **Entrepreneurs' relationships for internationalization: Functions, origins and strategies**, International Business Review, 14, 2005.

36- Hart, P. E, **Theories of firms' growth and the generation of jobs**, Review of Industrial Organization, 17 (3), 2000.

37- Heshmati, A, **On the growth of micro and small firms: Evidence from Sweden**. Small Business Economics, 17, 1994.

38- Hughes, J, **The Philosophy of social research**. Essex: Longman, 19994.

39- Hui Wang, and all,Impact of authentic leadership on performance: Role of followers' positive psychological capital and relational processes, **Journal of Organizational Behavior**, 35:1 (January 2014).

40- Hunger, J. D, & Wheelen, T. L, **Strategic management (7th ed.).** New Jersey: Prentice Hal, 2000

41- Jasra, J. M, **Determinants of business success of small and medium enterprises**, International Journal of Business and Social Science , 2 (20), 2011.

42- Kalakota, R., & Robinson, M. (2001)**. E-business 2.0: Roadmap for success(2nd ed.)**. USA: Addison-Wesley Professional.

43- Katz, J. A.. **A psychosocial cognitive model of employment status choice. Entrepreneurship: Theory & Practice**, 17(1), 1992.

44- Khilstrom et Laffont (1979): « **A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion** », Journal of Political Economy.

45- Krueger, N. F. and Brazeal, D. V. (1994). **Entrepreneurship Potential and Potential Entrepreneurs Entrepreneurship**: Theory & Practice, Spring.

46- Lazear, E.P **Balanced Skills and Entrepreneurship**>, Papers and proceedings of the American Economic Review, Vol.94, N°02, May, 2004.

47- Liedholm, C , **Small firm dynamics: Evidence from Africa and Latin America**. Small Business Economics, 18 (1-3), 2002.

48- Louis Jacques Filion, **Defining the Entrepreneur Complexity and Multi-Dimensional Systems Some Reflections,** World Encyclopedia of Entrepreneurship.Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA, Edward Elgar, August 2008, P 6.

49- Lybaert, N, **The information use in a SME: its importance and some elements of influence. Small Business Economics,** 10 (2), 1998.

50- Mambula, C. J, **Relating external support, business growth & creating strategies for survival: A comparative case study analyses of manufacturing firms and entrepreneurs**. Small Business Economics, 22, 2004.

51- Markman, G, & Baron, R, **Person-entrepreneurship fit: Why some people are more successful as entrepreneurs than others**. Human Resource Management Review, 13 (2), 2003.

52- Martin Ricketts, **Theories of Entrepreneurship: Historical Development and Critical Assessment**, The Oxford Handbook of Entrepreneurship, great britain, May 2008.

53- McMahon, R. G, **Growth and performance of manufacturing SMEs: The influence of financial management characteristics**. International Small Business Journal, 19 (3), 2001.

54- McPherson, M, **Growth of micro and small enterprises in southern Africa,** Journal of Development , 48 (2), 1996.

55- Mead, D. C, & Leidholm, C, **The dynamics of micro and small enterprises in developing countries,** World Development , 26 (1), 1998.

56- Melanie Chartier, l'entrepreneurship en abitibi - temiscamingue, Université de québec à chicoutimi, 2002.

57- Michel Coster, **Entrepreneuriat**, Pearson Education, France, 2009.

58- Michel Ghertman, Oliver Williamson, **la théorie des coûts de transaction**,"Revue française de gestion, N°142 , 2003.

59- Miller, A., & Dess, G, **Strategic management (2nd ed.)**. New York: McGraw-Hill. 1996..

60- Morrissey, W. J., & Pittaway, L. (2006). **Buyer-supplier relationships in small firms**: The use of social factors to manage relationships. International Small Business Journal .

61- Nezih Guner, Andrii Parkhomenko, Gustavo Ventura, " **Managers and productivity differences**", Review of Economic Dynamics**,** Vol 29, July 2018.

62- Nieman, G, **Small business management: A South African approach**. Van Schaik Publishers, 2006.

63- OCED, **Women Entrepreneurs in Small and Medium Enterprises**. Paris , OCED.

64- Olawale, F., & Garwe, D, **Obstacles to the growth of new SMEs in South Africa: A principal component analysis approach**, African Journal of Business Management , 4 (5), 2010.

65- O'Regan, N., & Ghobadian, A, **The importance of capabilities for strategic direction and performance,** Management Decision , 42 (2), 2004.

66- Osman Eroglu, **Entrepreneurship National culture and Turkey**, Intrenational Jornal of business and social science, Vol 02, N° 16, Sep 2011, P 146.

67- Peter J.P. (1979), **Reliability : a Review of Psychometric Basics and Recent Findings**, Journal of Marketing Research.

68- Philippe JOURDAN , **Création et validation d'une échelle de classification publicitaire selon la caractéristique d'information ou d'émotion de l'annonce**, Article a pour objet de proposer une nouvelle échelle de classification des annonces publicitaires, 24 mars 2015.

69- Porter, M. E. (1998). **The competitive advantage of nations. New York**: Free Press

70- Reynolds, P. D., Hay, M., Bygrave, W. D., Camp, S. M., & Autio, E, **Global Entrepreneurship Monitor**, Executive Report. Babson College, Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership, and London Business School, 2000.

71- Robert COASE, The nature of the firm », **Economica**, 1937, USA.

72- Robert E. Lucas, On the size distribution of business firms, **The Bell Journal of economics,** Vol9, n°2, 1978.

73- Robert Hébert, Albert Link, **A history of entrepreneurship**, Routledge, USA, 2009.

74- Robertson, M., Collins, A., Madeira, ,. N., & Slater, J, **Barriers to start-up and their effect on aspirant entrepreneurs**, Education and Training , 45 (6), 2003.

75- Sahut, Jean Michel, **Small business, innovation and entrepreneurship in Small business Economics**, April 2013.

76- Sandrine Emine, **l'entention de créer une entreprise des chercheurs publics: le cas français**, université pierre mendés –France, 2003.

77- Sarder, J. H., Ghosh, D., & Rosa, P, **The importance of support services to small enterprises in Bangladesh**. Journal of Small Business Management, 35(2), 1997.

78- Schumpeter J, capitalisme, socialisme et démocratie, petite bibliothèque Payot , paris, 1967, p 186.

79- Shahid Nawaz Khan, "Impact of Authentic Leaders on Organization Performance"**, International Journal of Business and Management,** Vol. 5, No. 12, December 2010.

80- Shields, Patricia and Hassan Tajalli. 2006. Intermediate **Theory: The Missing Link in Successful Student Scholarship**. Journal of Public Affairs Education. Vol. 12, No. 3.

81- Sinha, T. N, **Human factors in entrepreneurship effectiveness**. The Journal of Entrepreneurship , 5 (1), 1996.

82- Sørensen, J. B., & Stuart, T. E.. Age, **obsolescence, and organizational innovation**. Administrative Science Quarterly, 45 (1), 2000.

83- Sridhar, K, & Wan, G**, Firm location choice in cities: Evidence from China, India, and Brazil**. China Economic Review, 21 (1), 2010.

84- Stiglitz, J. et Weiss, A. (1981): **«Credit Rationing in Markets Imperfect Information »**, The American Economic Review, Volume 71.

85- Storey, D. J. (1994). **Understanding small firms**. London: Rout ledge.

86- Temtime, Z. T., & Pansiri, J. (2004). **Small business critical success/failure factors in developing economies**: some evidences from Botswana. American Journal of Applied Sciences.

87- The World Bank. (2007). Doing Business au Maroc: Comparant la réglementation en 8 régions. Washington: The World Bank.

88- UNIDO , **Effective Policies for Small Business**, a guid for the policy review process and strategic plans for micro, small and medium enterprise development, published by OECD, 2004.

89- van Stel, A., Storey, D. J., & Thurik, A. R, **The effect of business regulations on nascent and young business entrepreneurship**. Small Business Economics , 28 (2-3), 2007.

90- Van Praag, M. C, **Business survival and success of young small business owners**. Small Business Economic, 2003.

91- Veerabhadrappa Havinal, **Mangement and Entrepreneurship**, New Age Intrenational (P) Limited Publihers, New Delhi, India, 2009.

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

93- Walker, E., & Brown, A, **What success factors are important to small business owners?** International Small Business Journal, 22 (6), 2004.

94- Watson, J, **Failure rates for female-controlled businesses: Are they any different?**, Journal of Small Business Management, 41 (3), 2003.

95- Wiklund, J, **The sustainability of the entrepreneurial orientation performance relationship**. Entrepreneurship Theory & Practice, 24 (1), 1999.

96- Willaim bygrave & andrew zacharakis, **entrepreneurship**, 2eme edition, 2010.

97- Williamson O.E , "The Economic Institutions of Capitalism; Firms, Markets, Relational Contracting" ,**Free Press**, New York, 1985.

98- Youcef HAMIDI, Djaider Hassan, **L'impact des caractéristiques individuelles sur la réussite d'un jeune entrepreneur**, revu de chercheur, université Kasdi Merbah, Ouargla, N13, 2013.

99- Yusuf, A, **Critical success factors for small business: Perceptions of South Pacific entrepreneurs**. Journal of Small Business Management, 33 (1), 1995.

ثالثا: المواقع الالكترونية

1- available online at : https://www.oecd.org/std/business-stats/39651330.pdf , 06 Nov 2017 at : 20H09

2- https://repository.up.ac.za/bitstream/handle/2263/27491/02chapter2.pdf.

3- https://www.albankaldawli.org/ar/news/feature/2019/10/24/doing-business-2020-sustaining-the-pace-of-reforms.

iterature concepts, African Journal of Business Management, Vol 6(10), 14 March, 2012, P 3574, Available online at : http://www.academicjournals.org/AJBM

4- Sergiu Rusu, **Entrepreneurship and entrepreneur: A review of l**1 - available online at :

الملاحـق

الملحق 01 : قائمة المحكمين

	المحكم	الهيئة	العنوان الالكتروني
01	الدكتور : محمد علي الجودي	جامعة الجلفة	djmed20@yahoo.fr
02	الدكتور: نصر الدين قردوبة	جامعة الجزائر	Isffp8@gmail.com
03	الدكتور: أحـــــمد دروم	جامعة الجلفة	a.derroum@gmail.com
04	الدكتور : عطية عزالدّيـن	جامعة تبسة	attia.azzeddine@gmail.com
05	الدكتور : هزرشي طارق	جامعة الجلفة	hazerchi.Tarek@yahoo.fr

الملحق 02 : استبانة البحث

جامعة المدية
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية

استبـــــانة البحث

أخي الفاضل / أختي الفاضلة:

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

تندرج هذه الاستبانة ضمن متطلبات إعداد أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية بعنوان: **"محاولة نمذجة عوامل نجاح أصحاب المؤسسات المصغرة المستحدثة في إطار آليات دعم تشغيل الشباب في الجزائر"**، وقد وقع الاختيار على سيادتكم للاستفادة من خبراتكم وآرائكم، كما نؤكد لكم أنّ البيانات والآراء التي ستدلون بها ستحظى بالسرية التامة ولن تستخدم إلا في مجال البحث العلمي ودون الإشارة إلى أية بيانات شخصية.

ولهذا نرجو من سيادتكم التكرم بالإجابة على الأسئلة موضوع الاستبانة، وتزويدنا بآرائكم القيمة من خلال وضع إشارة (X) على الإجابة التي ترونها ملائمة.

نشكر لكم سلفا حسن تعاونكم معنا.

الطالب الباحث: محمد خرادل

المحور الأول: البيانات الشخصية

1. الجنس:

☐ ذكر ☐ أنثى

2. العمر عند إنشاء المؤسسة:

☐ أقل من 25 سنة

☐ من 25 إلى 34

☐ من 35 إلى 40

3. المؤهل العلمي:

☐ بكالوريا

☐ ليسانس

☐ دراسات عليا

☐ يرجى تحديد الشهادة.

3. الخبرة المهنية:

☐ اقل من 05 سنوات

☐ من 05 إلى 10 سنوات

☐ من 10 إلى 15 سنة

☐ أكثر من 15 سنة

المحور الثاني: عوامل نجاح أصحاب المؤسسات

العبـــارات	موافق تماما	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق تماما
المـيزات والخصائص الشخصية للمقاول					

01	عملية إنشاء المؤسسة تتطلب بذل جهد معتبر وطاقة حركية.					
02	نجاح المؤسسة يرتبط بالتفكير بموضوعية في المستقبل.					
03	أتميز بالقدرة على حل مختلف المشاكل التي تواجهني.					
04	يشكل الفشل بالنسبة لي جزءا من النجاح.					
05	لتطوير المؤسسة لابد من إيجاد أفكار جديدة وتطوير الأفكار القديمة.					
06	لدي الاندفاع في العمل والرغبة في الاستقلالية والقدرة على اتخاذ القرارات.					
07	المهارات المقاولاتية التي اكتسبتها من الخبرات في مجال العمل، أثرت على تصوراتي حول انجاز مشروعي المقاولاتي ونجاحه.					
08	تعتبر فكرة الأخذ بالمخاطرة القاعدة الأساسية في تشكل نيتي من اجل إنشاء شركة خاصة.					
09	لدي عقل متفتح وأتقبل كل إبداع وأفكار جديدة.					
10	أتميز بالقدرة على تحفيز الآخرين وحثهم على العمل.					
المحيط العائلـــي والاجتماعي للمقاول						
11	التوجه المهني للأبوين كان له تأثير ايجابي في تحفيزي على إنشاء المؤسسة ونجاحها.					
12	المستوى التعليمي للأبوين كان له أثر ايجابي لإنشاء المؤسسة.					
13	للإخوة والأصدقاء اثر ايجابي في إعطائي أفكار جديدة لإنشاء مشروعي ونجاحه.					
14	وجود نماذج لمقاولين ناجحين مثل دافعا لي بخصوص رغبتي المقاولاتية في إنشاء مؤسسة ونجاحها.					
15	تؤثر إرادة العائلة المتمثلة في العثور على وظيفة مضمونة وسريعة بالإيجاب لإنشاء مؤسسة.					
16	رغم أن الفشل ليس مقبول في العائلة إلا أنه لا يمنع من إنشاء مؤسسة.					

العوامل الداخـلية للمؤسسـات المصغـرة						
17	التدريب والتكوين عامل مهم لنجاح المؤسسة.					
18	الاهتمام بالحوافز المادية والمعنوية للعاملين له اثر ايجابي على مردودية المؤسسة.					
19	لابد من وجود تقسيم واضح للمهام والمسؤوليات من اجل نجاح المؤسسة.					
20	لابد من احترام وتطبيق القوانين واللوائح التنظيمية في المؤسسة.					
21	يجب اختيار الأسلوب التكنولوجي المناسب في المؤسسة.					
22	لابد من مواكبة التطورات التكنولوجية الحديثة واستخدامها في المؤسسة لنمو المؤسسة واستمرارها.					
23	اكتساب المؤسسة لميزة تنافسية من أهم أسباب استمرارها.					
العوامل الخارجية للمؤسسات المصغرة						
24	يؤثر ضعف التمويل بشكل سلبي على نجاح المؤسسة					
25	ارتفاع معدلات الفائدة على القروض تحد من زيادة المردودية					
26	تحمل نسبة كبيرة من التأمينات تؤدي إلى ارتفاع التكاليف وتؤثر على عوائد المؤسسة.					
27	عدم توفر الميزات الضريبية تؤثر على المؤسسة بشكل سلبي.					
28	الاهتمام بتلبية رغبات الزبائن من أسباب نجاح المؤسسة.					
29	تنويع الموردين من أهم أسباب نجاح واستمرار المؤسسة.					
30	التوجه الاقتصادي للحكومة ساعد على نجاح المؤسسة.					

ملاحظات أو اقتراحات

.....

.....

شكرا لكم على حسن تعاونكم

الملحق 03 :

نتائج تحليل المركبات الأساسية الخاصة بالبيانات الشخصية لصاحب المؤسسة

DOPER

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Alpha de Cronbach basé sur des éléments normalisés	Nombre d'éléments
,303	,113	4

Statistiques de total des éléments

	Moyenne de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Variance de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Corrélation complète des éléments corrigés	Carré de la corrélation multiple	Alpha de Cronbach en cas de suppression de l'élément
الجنس	31,14	24,860	-,020	,014	,348
السن	4,94	3,866	,384	,199	-,084[a]
نوع الشهادة المتحصل عليها	30,91	25,289	-,109	,018	,369
الخبرة المهنية	30,45	15,275	,411	,193	-,042[a]

a. La valeur est négative en raison d'une covariance moyenne négative parmi les éléments. Par conséquent, les hypothèses du modèle de fiabilité ne sont pas respectées. Vous pouvez vérifier les codages des éléments.

Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,483
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé	67,354
	Ddl	6
	Signification de Bartlett	,000

Matrices anti-images

		الجنس	السن	نوع الشهادة المتحصل عليها	الخبرة المهنية
Covariance anti-images	الجنس	,986	-,061	,013	,103
	السن	-,061	,801	,118	-,346
	نوع الشهادة المتحصل عليها	,013	,118	,982	-,034

Corrélation anti-images	الخبرة المهنية	,103	-,346	-,034	,807
	الجنس	,355[a]	-,068	,013	,116
	السن	-,068	,488[a]	,133	-,431
	نوع الشهادة المتحصل عليها	,013	,133	,475[a]	-,039
	الخبرة المهنية	,116	-,431	-,039	,487[a]

a. Mesure de précision de l'échantillonnage

Qualité de representation

	Initial	Extraction
الجنس	1,000	,623
السن	1,000	,715
نوع الشهادة المتحصل عليها	1,000	,446
الخبرة المهنية	1,000	,717

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus			Somme des carrés des facteurs retenus pour la rotation		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	1,454	36,355	36,355	1,454	36,355	36,355	1,451	36,279	36,279
2	1,046	26,157	62,512	1,046	26,157	62,512	1,049	26,233	62,512
3	,953	23,817	86,329						
4	,547	13,671	100,000						

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

المرحلة الثانية :

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Alpha de Cronbach basé sur des éléments normalisés	Nombre d'éléments
,348	,234	3

Statistiques de total des éléments

	Moyenne de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Variance de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Corrélation complète des éléments corrigés	Carré de la corrélation multiple	Alpha de Cronbach en cas de suppression de l'élément
السن	3,60	3,823	,381	,196	-,018[a]
نوع الشهادة المتحصل عليها	29,57	25,150	-,108	,018	,502
الخبرة المهنية	29,11	14,974	,427	,182	-,067[a]

a. La valeur est négative en raison d'une covariance moyenne négative parmi les éléments. Par conséquent, les hypothèses du modèle de fiabilité ne sont pas respectées. Vous pouvez vérifier les codages des éléments.

Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,495
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé	63,274
	Ddl	3
	Signification de Bartlett	,000

Matrices anti-images

		السن	نوع الشهادة المتحصل عليها	الخبرة المهنية
Covariance anti-images	السن	,804	,119	-,346
	نوع الشهادة المتحصل عليها	,119	,982	-,036
	الخبرة المهنية	-,346	-,036	,818
Corrélation anti-images	السن	,571[a]	,134	-,427
	نوع الشهادة المتحصل عليها	,134	,465[a]	-,041
	الخبرة المهنية	-,427	-,041	,501[a]

a. Mesure de précision de l'échantillonnage

Qualité de représentation

	Initial	Extraction
السن	1,000	,716
نوع الشهادة المتحصل عليها	1,000	,077
الخبرة المهنية	1,000	,658

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	1,450	48,334	48,334	1,450	48,334	48,334
2	,990	32,988	81,322			
3	,560	18,678	100,000			

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

المرحلة الثالثة :

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Alpha de Cronbach basé sur des éléments normalisés	Nombre d'éléments
21,5	,597	2

Statistiques de total des éléments

	Moyenne de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Variance de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Corrélation complète des éléments corrigés	Carré de la corrélation multiple	Alpha de Cronbach en cas de suppression de l'élément
السن	2,03	3,612	,425	,181	.
الخبرة المهنية	27,54	15,229	,425	,181	.

Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,500
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé	57,974
	Ddl	1
	Signification de Bartlett	,000

Matrices anti-images

		السن	الخبرة المهنية
Covariance anti-images	السن	,819	-,348
	الخبرة المهنية	-,348	,819
Corrélation anti-images	السن	,500[a]	-,425
	الخبرة المهنية	-,425	,500[a]

a. Mesure de précision de l'échantillonnage

Qualité de représentation

	Initial	Extraction
السن	1,000	,713
الخبرة المهنية	1,000	,713

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	1,425	, 6767	,26767	1,425	, 6767	, 6767
2	,575	28,733	100,000			

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

الملحق 04 :

نتائج تحليل المركبات الأساسية للمحور الخاص بالمميزات الشخصية للمقاول

CAPEN

المرحلة الأولى :

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Alpha de Cronbach basé sur des éléments normalisés	Nombre d'éléments
,599	,566	10

Statistiques de total des éléments

	Moyenne de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Variance de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Corrélation complète des éléments corrigés	Carré de la corrélation multiple	Alpha de Cronbach en cas de suppression de l'élément
CAPEN1	33,86	32,214	-,693	,776	,747
CAPEN2	31,39	22,054	,484	,538	,547
CAPEN3	31,61	16,766	,801	,854	,422
CAPEN4	33,84	34,220	-,816	,792	,772
CAPEN5	31,69	22,681	,352	,323	,566
CAPEN6	31,82	15,688	,753	,916	,411
CAPEN7	31,51	17,264	,797	,811	,433
CAPEN8	32,01	20,651	,546	,455	,522
CAPEN9	32,10	17,244	,507	,455	,496
CAPEN10	31,99	17,260	,594	,563	,472

Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,899
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé	2506,585
	ddl	45
	Signification de Bartlett	,000

Qualité de représentation

	Initial	Extraction
CAPEN1	1,000	,748
CAPEN2	1,000	,710
CAPEN3	1,000	,884
CAPEN4	1,000	,822
CAPEN5	1,000	,587
CAPEN6	1,000	,914
CAPEN7	1,000	,844
CAPEN8	1,000	,509
CAPEN9	1,000	,606
CAPEN10	1,000	,680

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Matrices anti-images

		CAPEN1	CAPEN2	CAPEN3	CAPEN4	CAPEN5	CAPEN6	CAPEN7	CAPEN8	CAPEN9	CAPEN10
Covariance anti-images	CAPEN1	,224	-,071	-,013	-,044	-,096	,080	-,006	-,089	,019	-,001
	CAPEN2	-,071	,462	-,020	,062	-,135	-,060	,033	-,016	,075	,068
	CAPEN3	-,013	-,020	,146	,053	-,075	-,039	-,024	-,055	-,009	-,013
	CAPEN4	-,044	,062	,053	,208	-,041	,011	,027	,028	,011	,009
	CAPEN5	-,096	-,135	-,075	-,041	,677	-,011	-,024	,043	-,011	,017
	CAPEN6	,080	-,060	-,039	,011	-,011	,084	-,043	-,021	-,010	-,019
	CAPEN7	-,006	,033	-,024	,027	-,024	-,043	,189	-,055	-,019	-,058
	CAPEN8	-,089	-,016	-,055	,028	,043	-,021	-,055	,545	,002	,053
	CAPEN9	,019	,075	-,009	,011	-,011	-,010	-,019	,002	,545	-,175
	CAPEN10	-,001	,068	-,013	,009	,017	-,019	-,058	,053	-,175	,437
Corrélation anti-images	CAPEN1	,841[a]	-,220	-,074	-,204	-,247	,584	-,028	-,254	,055	-,004
	CAPEN2	-,220	,857[a]	-,075	,202	-,241	-,306	,111	-,033	,149	,152
	CAPEN3	-,074	-,075	,923[a]	,305	-,239	-,354	-,143	-,194	-,031	-,051
	CAPEN4	-,204	,202	,305	,946[a]	-,111	,084	,137	,084	,034	,031
	CAPEN5	-,247	-,241	-,239	-,111	,771[a]	-,047	-,066	,070	-,019	,031
	CAPEN6	,584	-,306	-,354	,084	-,047	,862[a]	-,340	-,100	-,048	-,101
	CAPEN7	-,028	,111	-,143	,137	-,066	-,340	,942[a]	-,173	-,060	-,201
	CAPEN8	-,254	-,033	-,194	,084	,070	-,100	-,173	,918[a]	,004	,109
	CAPEN9	,055	,149	-,031	,034	-,019	-,048	-,060	,004	,920[a]	-,359
	CAPEN10	-,004	,152	-,051	,031	,031	-,101	-,201	,109	-,359	,916[a]

a. Mesure de précision de l'échantillonnage

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus			Somme des carrés des facteurs retenus pour la rotation		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	5,901	59,008	59,008	5,901	59,008	59,008	4,530	45,301	45,301
2	1,404	14,044	73,052	1,404	14,044	73,052	2,775	27,750	73,052
3	,750	7,504	80,556						
4	,611	6,111	86,666						
5	,400	4,002	90,668						
6	,354	3,541	94,209						
7	,206	2,058	96,267						
8	,178	1,780	98,046						
9	,132	1,318	99,364						
10	,064	,636	100,000						

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

المرحلة الثانية :

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Alpha de Cronbach basé sur des éléments normalisés	Nombre d'éléments
,566	,498	9

Statistiques de total des éléments

	Moyenne de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Variance de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Corrélation complète des éléments corrigés	Carré de la corrélation multiple	Alpha de Cronbach en cas de suppression de l'élément
CAPEN1	29,80	29,321	-,723	,761	,740
CAPEN2	27,32	19,624	,442	,509	,512
CAPEN3	27,54	14,544	,788	,845	,359
CAPEN4	29,77	31,014	-,826	,790	,766
CAPEN6	27,75	13,378	,760	,916	,334
CAPEN7	27,44	14,850	,807	,810	,364
CAPEN8	27,94	18,113	,539	,452	,476
CAPEN9	28,03	14,581	,534	,455	,426
CAPEN10	27,92	14,618	,624	,563	,398

Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,901
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé	2397,030
	ddl	36
	Signification de Bartlett	,000

Qualité de représentation

	Initial	Extraction
CAPEN1	1,000	,714
CAPEN2	1,000	,734
CAPEN3	1,000	,879
CAPEN4	1,000	,835
CAPEN6	1,000	,918
CAPEN7	1,000	,844
CAPEN8	1,000	,587
CAPEN9	1,000	,704
CAPEN10	1,000	,743

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Matrices anti-images

		CAPEN1	CAPEN2	CAPEN3	CAPEN4	CAPEN6	CAPEN7	CAPEN8	CAPEN9	CAPEN10
Covariance anti-images	CAPEN1	,239	-,102	-,027	-,054	,084	-,010	-,089	,019	,001
	CAPEN2	-,102	,491	-,039	,058	-,066	,030	-,008	,077	,076
	CAPEN3	-,027	-,039	,155	,052	-,043	-,028	-,053	-,011	-,012
	CAPEN4	-,054	,058	,052	,210	,010	,026	,032	,011	,010
	CAPEN6	,084	-,066	-,043	,010	,084	-,043	-,021	-,010	-,019
	CAPEN7	-,010	,030	-,028	,026	-,043	,190	-,054	-,020	-,058
	CAPEN8	-,089	-,008	-,053	,032	-,021	-,054	,548	,003	,053
	CAPEN9	,019	,077	-,011	,011	-,010	-,020	,003	,545	-,175
	CAPEN10	,001	,076	-,012	,010	-,019	-,058	,053	-,175	,437
Corrélation anti-images	CAPEN1	,838[a]	-,297	-,142	-,240	,591	-,046	-,245	,052	,004
	CAPEN2	-,297	,841[a]	-,141	,181	-,328	,098	-,016	,149	,164
	CAPEN3	-,142	-,141	,924[a]	,288	-,376	-,164	-,182	-,036	-,045
	CAPEN4	-,240	,181	,288	,949[a]	,079	,130	,093	,032	,034
	CAPEN6	,591	-,328	-,376	,079	,853[a]	-,344	-,097	-,049	-,100
	CAPEN7	-,046	,098	-,164	,130	-,344	,941[a]	-,169	-,061	-,200
	CAPEN8	-,245	-,016	-,182	,093	-,097	-,169	,922[a]	,005	,107
	CAPEN9	,052	,149	-,036	,032	-,049	-,061	,005	,920[a]	-,358
	CAPEN10	,004	,164	-,045	,034	-,100	-,200	,107	-,358	,915[a]

a. Mesure de précision de l'échantillonnage

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus			Somme des carrés des facteurs retenus pour la rotation		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	5,795	64,385	64,385	5,795	64,385	64,385	3,618	40,204	40,204
2	1,162	12,910	77,295	1,162	12,910	77,295	3,338	37,091	77,295
3	,614	6,819	84,114						
4	,464	5,159	89,272						
5	,362	4,027	93,299						
6	,218	2,427	95,726						
7	,183	2,032	97,758						
8	,138	1,536	99,294						
9	,064	,706	100,000						

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Alpha de Cronbach basé sur des éléments normalisés	Nombre d'éléments
,740	,719	8

المرحلة الثالثة :

Statistiques de total des éléments

	Moyenne de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Variance de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Corrélation complète des éléments corrigés	Carré de la corrélation multiple	Alpha de Cronbach en cas de suppression de l'élément
CAPEN2	25,43	25,849	,446	,462	,720
CAPEN3	25,65	19,688	,825	,842	,631
CAPEN4	27,87	39,104	-,849	,777	,889
CAPEN6	25,86	17,860	,847	,871	,610
CAPEN7	25,55	20,016	,848	,810	,631
CAPEN8	26,04	24,241	,528	,417	,703
CAPEN9	26,13	19,746	,573	,453	,682
CAPEN10	26,03	19,763	,664	,563	,659

Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,915
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé	1986,907
	ddl	28
	Signification de Bartlett	,000

Qualité de representation

	Initial	Extraction
CAPEN2	1,000	,734
CAPEN3	1,000	,883
CAPEN4	1,000	,826
CAPEN6	1,000	,893
CAPEN7	1,000	,848
CAPEN8	1,000	,574
CAPEN9	1,000	,761
CAPEN10	1,000	,783

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Matrices anti-images

		CAPEN2	CAPEN3	CAPEN4	CAPEN6	CAPEN7	CAPEN8	CAPEN9	CAPEN10
Covariance anti-images	CAPEN2	,538	-,056	,041	-,052	,028	-,054	,093	,084
	CAPEN3	-,056	,158	,050	-,052	-,030	-,069	-,009	-,012
	CAPEN4	,041	,050	,223	,048	,025	,013	,016	,011
	CAPEN6	-,052	-,052	,048	,129	-,062	,017	-,026	-,030
	CAPEN7	,028	-,030	,025	-,062	,190	-,062	-,019	-,058
	CAPEN8	-,054	-,069	,013	,017	-,062	,583	,010	,056
	CAPEN9	,093	-,009	,016	-,026	-,019	,010	,547	-,175
	CAPEN10	,084	-,012	,011	-,030	-,058	,056	-,175	,437
Corrélation anti-images	CAPEN2	,901[a]	-,194	,119	-,198	,089	-,096	,172	,173
	CAPEN3	-,194	,916[a]	,265	-,366	-,173	-,226	-,029	-,044
	CAPEN4	,119	,265	,947[a]	,282	,123	,036	,046	,036
	CAPEN6	-,198	-,366	,282	,893[a]	-,394	,061	-,099	-,127
	CAPEN7	,089	-,173	,123	-,394	,923[a]	-,186	-,059	-,200
	CAPEN8	-,096	-,226	,036	,061	-,186	,937[a]	,018	,112
	CAPEN9	,172	-,029	,046	-,099	-,059	,018	,901[a]	-,359
	CAPEN10	,173	-,044	,036	-,127	-,200	,112	-,359	,898[a]

a. Mesure de précision de l'échantillonnage

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus			Somme des carrés des facteurs retenus pour la rotation		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	5,183	64,787	64,787	5,183	64,787	64,787	3,441	43,019	43,019
2	1,119	13,987	78,774	1,119	13,987	78,774	2,860	35,755	78,774
3	,558	6,974	85,748						
4	,401	5,012	90,761						
5	,321	4,009	94,769						
6	,183	2,294	97,063						
7	,138	1,728	98,791						
8	,097	1,209	100,000						

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

المرحلة الرابعة:

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Alpha de Cronbach basé sur des éléments normalisés	Nombre d'éléments
,610	,589	7

Statistiques de total des éléments

	Moyenne de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Variance de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Corrélation complète des éléments corrigés	Carré de la corrélation multiple	Alpha de Cronbach en cas de suppression de l'élément
CAPEN2	21,49	15,436	,378	,440	,572
CAPEN3	21,71	10,952	,745	,817	,408
CAPEN4	23,94	25,291	-,826	,757	,845
CAPEN7	21,61	11,088	,786	,775	,402
CAPEN8	22,11	14,043	,493	,415	,532
CAPEN9	22,20	10,440	,560	,448	,465
CAPEN10	22,10	10,580	,643	,556	,431

Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,882
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé	1397,035
	ddl	21
	Signification de Bartlett	,000

Qualité de représentation

	Initial	Extraction
CAPEN2	1,000	,736
CAPEN3	1,000	,876
CAPEN4	1,000	,820
CAPEN7	1,000	,840
CAPEN8	1,000	,601
CAPEN9	1,000	,769
CAPEN10	1,000	,789

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Matrices anti-images

		CAPEN2	CAPEN3	CAPEN4	CAPEN7	CAPEN8	CAPEN9	CAPEN10
Covariance anti-images	CAPEN2	,560	-,093	,068	,004	-,049	,087	,076
	CAPEN3	-,093	,183	,087	-,075	-,072	-,023	-,028
	CAPEN4	,068	,087	,243	,062	,007	,028	,025
	CAPEN7	,004	-,075	,062	,225	-,064	-,038	-,087
	CAPEN8	-,049	-,072	,007	-,064	,585	,014	,061
	CAPEN9	,087	-,023	,028	-,038	,014	,552	-,186
	CAPEN10	,076	-,028	,025	-,087	,061	-,186	,444
Corrélation anti-images	CAPEN2	,872[a]	-,291	,185	,012	-,086	,156	,152
	CAPEN3	-,291	,858[a]	,412	-,370	-,220	-,071	-,099
	CAPEN4	,185	,412	,899[a]	,266	,020	,078	,076
	CAPEN7	,012	-,370	,266	,891[a]	-,177	-,107	-,274
	CAPEN8	-,086	-,220	,020	-,177	,931[a]	,025	,121
	CAPEN9	,156	-,071	,078	-,107	,025	,872[a]	-,376
	CAPEN10	,152	-,099	,076	-,274	,121	-,376	,858[a]

a. Mesure de précision de l'échantillonnage

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus			Somme des carrés des facteurs retenus pour la rotation		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	4,313	61,617	61,617	4,313	61,617	61,617	2,902	41,457	41,457
2	1,118	15,978	77,595	1,118	15,978	77,595	2,530	36,138	77,595
3	,549	7,836	85,431						
4	,393	5,619	91,050						
5	,310	4,428	95,479						
6	,180	2,566	98,045						
7	,137	1,955	100,000						

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

المرحلة الخامسة :

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Alpha de Cronbach basé sur des éléments normalisés	Nombre d'éléments
,431	,445	6

Statistiques de total des éléments

	Moyenne de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Variance de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Corrélation complète des éléments corrigés	Carré de la corrélation multiple	Alpha de Cronbach en cas de suppression de l'élément
CAPEN2	17,73	8,513	,417	,427	,320
CAPEN3	17,95	5,432	,725	,815	-,011[a]
CAPEN4	20,17	16,459	-,837	,756	,814
CAPEN7	17,85	5,672	,734	,757	,011
CAPEN8	18,34	7,425	,533	,406	,228
CAPEN9	18,43	5,596	,412	,357	,213

a. La valeur est négative en raison d'une covariance moyenne négative parmi les éléments. Par conséquent, les hypothèses du modèle de fiabilité ne sont pas respectées. Vous pouvez vérifier les codages des éléments.

Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,868
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé	1164,137
	Ddl	15
	Signification de Bartlett	,000

Qualité de représentation

	Initial	Extraction
CAPEN2	1,000	,456
CAPEN3	1,000	,879
CAPEN4	1,000	,826
CAPEN7	1,000	,821
CAPEN8	1,000	,521
CAPEN9	1,000	,357

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Matrices anti-images

		CAPEN2	CAPEN3	CAPEN4	CAPEN7	CAPEN8	CAPEN9
Covariance anti-images	CAPEN2	,573	-,091	,066	,021	-,062	,142
	CAPEN3	-,091	,185	,090	-,088	-,070	-,040
	CAPEN4	,066	,090	,244	,073	,004	,045
	CAPEN7	,021	-,088	,073	,243	-,057	-,093
	CAPEN8	-,062	-,070	,004	-,057	,594	,047
	CAPEN9	,142	-,040	,045	-,093	,047	,643
Corrélation anti-images	CAPEN2	,865[a]	-,281	,176	,056	-,106	,233
	CAPEN3	-,281	,832[a]	,423	-,415	-,210	-,117
	CAPEN4	,176	,423	,877[a]	,299	,011	,115
	CAPEN7	,056	-,415	,299	,866[a]	-,151	-,236
	CAPEN8	-,106	-,210	,011	-,151	,939[a]	,076
	CAPEN9	,233	-,117	,115	-,236	,076	,862[a]

a. Mesure de précision de l'échantillonnage

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	3,859	64,321	64,321	3,859	64,321	64,321
2	,903	15,045	79,365			
3	,544	9,071	88,437			
4	,372	6,202	94,639			
5	,185	3,078	97,718			
6	,137	2,282	100,000			

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

الملحق 05

نتائج تحليل المركبات الأساسية للمحور الخاص بالمحيط العائلي والاجتماعي للمقاول

ENFSE

المرحلة الأولى :

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Alpha de Cronbach basé sur des éléments normalisés[a]	Nombre d'éléments
,047	-,104	6

a. La valeur est négative en raison d'une covariance moyenne négative parmi les éléments. Par conséquent, les hypothèses du modèle de fiabilité ne sont pas respectées. Vous pouvez vérifier les codages des éléments.

Statistiques de total des éléments

	Moyenne de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Variance de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Corrélation complète des éléments corrigés	Carré de la corrélation multiple	Alpha de Cronbach en cas de suppression de l'élément
ENFSE1	14,71	10,557	,067	,391	-,016[a]
ENFSE2	14,27	7,663	,295	,542	-,379[a]
ENFSE3	15,51	7,840	,366	,338	-,430[a]
ENFSE4	15,11	9,173	,294	,157	-,263[a]
ENFSE5	15,93	16,115	-,407	,392	,371
ENFSE6	14,92	15,891	-,391	,331	,348

a. La valeur est négative en raison d'une covariance moyenne négative parmi les éléments. Par conséquent, les hypothèses du modèle de fiabilité ne sont pas respectées. Vous pouvez vérifier les codages des éléments.

Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,790
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé	491,474
	Ddl	15
	Signification de Bartlett	,000

Qualité de représentation

	Initial	Extraction
ENFSE1	1,000	,647
ENFSE2	1,000	,738
ENFSE3	1,000	,609
ENFSE4	1,000	,810
ENFSE5	1,000	,644
ENFSE6	1,000	,569

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Matrices anti-images

		ENFSE1	ENFSE2	ENFSE3	ENFSE4	ENFSE5	ENFSE6
Covariance anti-images	ENFSE1	,609	-,155	-,016	,094	,138	,132
	ENFSE2	-,155	,458	-,197	-,158	,153	,077
	ENFSE3	-,016	-,197	,662	-,138	,004	,079
	ENFSE4	,094	-,158	-,138	,843	-,076	-,020
	ENFSE5	,138	,153	,004	-,076	,608	-,144
	ENFSE6	,132	,077	,079	-,020	-,144	,669
Corrélation anti-images	ENFSE1	,811[a]	-,293	-,025	,131	,226	,207
	ENFSE2	-,293	,755[a]	-,357	-,255	,289	,139
	ENFSE3	-,025	-,357	,801[a]	-,184	,006	,119
	ENFSE4	,131	-,255	-,184	,592[a]	-,107	-,027
	ENFSE5	,226	,289	,006	-,107	,812[a]	-,226
	ENFSE6	,207	,139	,119	-,027	-,226	,859[a]

a. Mesure de précision de l'échantillonnage

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus			Somme des carrés des facteurs retenus pour la rotation		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	2,868	47,795	47,795	2,868	47,795	47,795	2,533	42,209	42,209
2	1,149	19,156	66,951	1,149	19,156	66,951	1,485	24,742	66,951
3	,591	9,846	76,797						
4	,556	9,274	86,071						
5	,495	8,248	94,320						
6	,341	5,680	100,000						

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

المرحلة الثانية :

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach[a]	Alpha de Cronbach basé sur des éléments normalisés[a]	Nombre d'éléments
-,263	-,538	5

a. La valeur est négative en raison d'une covariance moyenne négative parmi les éléments. Par conséquent, les hypothèses du modèle de fiabilité ne sont pas respectées. Vous pouvez vérifier les codages des éléments.

Statistiques de total des éléments

	Moyenne de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Variance de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Corrélation complète des éléments corrigés	Carré de la corrélation multiple	Alpha de Cronbach en cas de suppression de l'élément
ENFSE1	11,73	6,254	,077	,380	-,537[a]
ENFSE2	11,29	4,720	,187	,510	-,945[a]
ENFSE3	12,53	4,770	,279	,315	-1,076[a]
ENFSE5	12,95	11,624	-,467	,385	,253
ENFSE6	11,94	11,256	-,435	,331	,203

a. La valeur est négative en raison d'une covariance moyenne négative parmi les éléments. Par conséquent, les hypothèses du modèle de fiabilité ne sont pas respectées. Vous pouvez vérifier les codages des éléments.

Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,802
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé	442,739
	ddl	10
	Signification de Bartlett	,000

Qualité de représentation

	Initial	Extraction
ENFSE1	1,000	,574
ENFSE2	1,000	,695
ENFSE3	1,000	,431
ENFSE5	1,000	,575
ENFSE6	1,000	,537

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Matrices anti-images

		ENFSE1	ENFSE2	ENFSE3	ENFSE5	ENFSE6
Covariance anti-images	ENFSE1	,620	-,149	-,001	,150	,137
	ENFSE2	-,149	,490	-,246	,150	,078
	ENFSE3	-,001	-,246	,685	-,009	,079
	ENFSE5	,150	,150	-,009	,615	-,148
	ENFSE6	,137	,078	,079	-,148	,669
Corrélation anti-images	ENFSE1	,827[a]	-,271	-,001	,244	,212
	ENFSE2	-,271	,758[a]	-,425	,273	,137
	ENFSE3	-,001	-,425	,761[a]	-,014	,116
	ENFSE5	,244	,273	-,014	,820[a]	-,231
	ENFSE6	,212	,137	,116	-,231	,856[a]

a. Mesure de précision de l'échantillonnage

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	2,812	56,236	56,236	2,812	56,236	56,236
2	,776	15,518	71,754			
3	,557	11,131	82,885			
4	,496	9,918	92,802			
5	,360	7,198	100,000			

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

المرحلة الثالثة :

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach[a]	Alpha de Cronbach basé sur des éléments normalisés[a]	Nombre d'éléments
-,945	-,956	4

a. La valeur est négative en raison d'une covariance moyenne négative parmi les éléments. Par conséquent, les hypothèses du modèle de fiabilité ne sont pas respectées. Vous pouvez vérifier les codages des éléments.

Statistiques de total des éléments

	Moyenne de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Variance de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Corrélation complète des éléments corrigés	Carré de la corrélation multiple	Alpha de Cronbach en cas de suppression de l'élément
ENFSE1	7,91	4,632	-,341	,331	-,357[a]
ENFSE3	8,71	3,349	-,193	,163	-1,000[a]
ENFSE5	9,13	4,764	-,305	,336	-,508[a]
ENFSE6	8,12	4,763	-,294	,318	-,549[a]

a. La valeur est négative en raison d'une covariance moyenne négative parmi les éléments. Par conséquent, les hypothèses du modèle de fiabilité ne sont pas respectées. Vous pouvez vérifier les codages des éléments.

Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,751
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé	236,240
	ddl	6
	Signification de Bartlett	,000

Matrice de correlation

		ENFSE1	ENFSE3	ENFSE5	ENFSE6
Corrélation	ENFSE1	1,000	,316	-,504	-,463
	ENFSE3	,316	1,000	-,309	-,348
	ENFSE5	-,504	-,309	1,000	,472
	ENFSE6	-,463	-,348	,472	1,000
Signification (unilatérale)	ENFSE1		,000	,000	,000
	ENFSE3	,000		,000	,000
	ENFSE5	,000	,000		,000
	ENFSE6	,000	,000	,000	

Matrices anti-images

		ENFSE1	ENFSE3	ENFSE5	ENFSE6
Covariance anti-images	ENFSE1	,669	-,100	,229	,177
	ENFSE3	-,100	,837	,088	,147
	ENFSE5	,229	,088	,664	-,189
	ENFSE6	,177	,147	-,189	,682
Corrélation anti-images	ENFSE1	,736[a]	-,134	,343	,262
	ENFSE3	-,134	,820[a]	,118	,195
	ENFSE5	,343	,118	,731[a]	-,281
	ENFSE6	,262	,195	-,281	,751[a]

a. Mesure de précision de l'échantillonnage

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	2,219	55,469	55,469	2,219	55,469	55,469
2	,746	18,658	74,126			
3	,540	13,488	87,614			
4	,495	12,386	100,000			

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

المرحلة الرابعة :

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach[a]	Alpha de Cronbach basé sur des éléments normalisés[a]	Nombre d'éléments
-,508	-,738	3

a. La valeur est négative en raison d'une covariance moyenne négative parmi les éléments. Par conséquent, les hypothèses du modèle de fiabilité ne sont pas respectées. Vous pouvez vérifier les codages des éléments.

Statistiques de total des éléments

	Moyenne de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Variance de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Corrélation complète des éléments corrigés	Carré de la corrélation multiple	Alpha de Cronbach en cas de suppression de l'élément
ENFSE1	5,75	2,676	-,049	,242	-1,023[a]
ENFSE3	6,55	2,125	,034	,152	-1,664[a]
ENFSE6	5,96	6,341	-,499	,260	,480

a. La valeur est négative en raison d'une covariance moyenne négative parmi les éléments. Par conséquent, les hypothèses du modèle de fiabilité ne sont pas respectées. Vous pouvez vérifier les codages des éléments.

Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,635
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé	117,829
	ddl	3
	Signification de Bartlett	,000

Matrices anti-images

		ENFSE1	ENFSE3	ENFSE6
Covariance anti-images	ENFSE1	,758	-,150	,298
	ENFSE3	-,150	,848	,190
	ENFSE6	,298	,190	,740
Corrélation anti-images	ENFSE1	,620[a]	-,187	,397
	ENFSE3	-,187	,706[a]	,239
	ENFSE6	,397	,239	,609[a]

a. Mesure de précision de l'échantillonnage

Qualité de représentation

	Initial	Extraction
ENFSE1	1,000	,619
ENFSE3	1,000	,490
ENFSE6	1,000	,647

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	1,755	58,513	58,513	1,755	58,513	58,513
2	,710	23,672	82,184			
3	,534	17,816	100,000			

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

الملحق 06

نتائج تحليل المركبات الأساسية الخاصة بمحور العوامل الداخلية للمؤسسات المصغرة

FAIME

المرحلة الأولى :

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Alpha de Cronbach basé sur des éléments normalisés	Nombre d'éléments
,240	,253	7

Statistiques de total des éléments

	Moyenne de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Variance de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Corrélation complète des éléments corrigés	Carré de la corrélation multiple	Alpha de Cronbach en cas de suppression de l'élément
FAIME1	17,49	19,347	,311	,155	,041
FAIME2	16,79	21,076	,207	,056	,129
FAIME3	16,87	21,367	,145	,160	,174
FAIME4	17,19	28,333	-,214	,219	,434
FAIME5	18,13	19,346	,347	,191	,021
FAIME6	17,41	24,565	-,036	,140	,314
FAIME7	17,37	26,993	,028	,012	,244

Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,533
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé	151,044
	ddl	21
	Signification de Bartlett	,000

Matrices anti-images

		FAIME1	FAIME2	FAIME3	FAIME4	FAIME5	FAIME6	FAIME7
Covariance anti-images	FAIME1	,845	-,095	-,066	,067	-,221	-,145	-,050
	FAIME2	-,095	,944	-,078	,015	-,090	-,035	-,023
	FAIME3	-,066	-,078	,840	,235	-,198	,042	-,054
	FAIME4	,067	,015	,235	,781	-,204	,244	-,020
	FAIME5	-,221	-,090	-,198	-,204	,809	,024	,040
	FAIME6	-,145	-,035	,042	,244	,024	,860	,064
	FAIME7	-,050	-,023	-,054	-,020	,040	,064	,988
Corrélation anti-images	FAIME1	,612[a]	-,106	-,078	,082	-,268	-,170	-,055
	FAIME2	-,106	,728[a]	-,088	,018	-,103	-,039	-,024
	FAIME3	-,078	-,088	,530[a]	,291	-,240	,049	-,059
	FAIME4	,082	,018	,291	,471[a]	-,257	,298	-,023
	FAIME5	-,268	-,103	-,240	-,257	,479[a]	,028	,044
	FAIME6	-,170	-,039	,049	,298	,028	,555[a]	,069
	FAIME7	-,055	-,024	-,059	-,023	,044	,069	,423[a]

a. Mesure de précision de l'échantillonnage

Qualité de représentation

	Initial	Extraction
FAIME1	1,000	,495
FAIME2	1,000	,279
FAIME3	1,000	,463
FAIME4	1,000	,723
FAIME5	1,000	,704
FAIME6	1,000	,577
FAIME7	1,000	,860

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus			Somme des carrés des facteurs retenus pour la rotation		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	1,712	24,455	24,455	1,712	24,455	24,455	1,608	22,968	22,968
2	1,367	19,525	43,980	1,367	19,525	43,980	1,463	20,904	43,872
3	1,022	14,602	58,582	1,022	14,602	58,582	1,030	14,709	58,582
4	,892	12,748	71,330						
5	,866	12,374	83,704						
6	,638	9,119	92,824						
7	,502	7,176	100,000						

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

المرحلة الثانية :

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Alpha de Cronbach basé sur des éléments normalisés	Nombre d'éléments
,244	,275	6

Statistiques de total des éléments

	Moyenne de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Variance de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Corrélation complète des éléments corrigés	Carré de la corrélation multiple	Alpha de Cronbach en cas de suppression de l'élément
FAIME1	14,65	18,674	,309	,153	,038
FAIME2	13,95	20,364	,205	,055	,131
FAIME3	14,03	20,739	,138	,158	,183
FAIME4	14,35	27,591	-,219	,218	,457
FAIME5	15,29	18,534	,356	,189	,007
FAIME6	14,57	23,575	-,027	,136	,319

Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,537
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé	147,585
	ddl	15
	Signification de Bartlett	,000

Matrices anti-images

		FAIME1	FAIME2	FAIME3	FAIME4	FAIME5	FAIME6
Covariance anti-images	FAIME1	,847	-,096	-,069	,066	-,220	-,143
	FAIME2	-,096	,945	-,080	,015	-,090	-,034
	FAIME3	-,069	-,080	,842	,235	-,197	,046
	FAIME4	,066	,015	,235	,782	-,204	,246
	FAIME5	-,220	-,090	-,197	-,204	,811	,021
	FAIME6	-,143	-,034	,046	,246	,021	,864
Corrélation anti-images	FAIME1	,618[a]	-,108	-,082	,081	-,266	-,167
	FAIME2	-,108	,728[a]	-,090	,017	-,103	-,037
	FAIME3	-,082	-,090	,531[a]	,290	-,238	,054
	FAIME4	,081	,017	,290	,470[a]	-,256	,300
	FAIME5	-,266	-,103	-,238	-,256	,484[a]	,025
	FAIME6	-,167	-,037	,054	,300	,025	,557[a]

a. Mesure de précision de l'échantillonnage

Qualité de représentation

	Initial	Extraction
FAIME1	1,000	,482
FAIME2	1,000	,279
FAIME3	1,000	,401
FAIME4	1,000	,706
FAIME5	1,000	,679
FAIME6	1,000	,522

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus			Somme des carrés des facteurs retenus pour la rotation		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	1,711	28,511	28,511	1,711	28,511	28,511	1,613	26,879	26,879
2	1,359	22,645	51,157	1,359	22,645	51,157	1,457	24,278	51,157
3	,909	15,148	66,304						
4	,869	14,491	80,795						
5	,648	10,796	91,591						
6	,505	8,409	100,000						

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

المرحلة الثالثة :

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Alpha de Cronbach basé sur des éléments normalisés	Nombre d'éléments
,457	,462	5

Statistiques de total des éléments

	Moyenne de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Variance de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Corrélation complète des éléments corrigés	Carré de la corrélation multiple	Alpha de Cronbach en cas de suppression de l'élément
FAIME1	11,63	18,405	,366	,147	,311
FAIME2	10,93	20,598	,226	,055	,413
FAIME3	11,01	19,346	,259	,080	,389
FAIME5	12,27	20,355	,262	,132	,389
FAIME6	11,55	21,570	,113	,051	,495

Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,601
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé	76,387
	Ddl	10
	Signification de Bartlett	,000

Matrices anti-images

		FAIME1	FAIME2	FAIME3	FAIME5	FAIME6
Covariance anti-images	FAIME1	,853	-,098	-,098	-,219	-,181
	FAIME2	-,098	,945	-,092	-,092	-,042
	FAIME3	-,098	-,092	,920	-,158	-,034
	FAIME5	-,219	-,092	-,158	,868	,101
	FAIME6	-,181	-,042	-,034	,101	,949
Corrélation anti-images	FAIME1	,589[a]	-,109	-,110	-,254	-,201
	FAIME2	-,109	,708[a]	-,099	-,101	-,044
	FAIME3	-,110	-,099	,677[a]	-,177	-,036
	FAIME5	-,254	-,101	-,177	,576[a]	,111
	FAIME6	-,201	-,044	-,036	,111	,457[a]

a. Mesure de précision de l'échantillonnage

Qualité de représentation

	Initial	Extraction
FAIME1	1,000	,539
FAIME2	1,000	,279
FAIME3	1,000	,393
FAIME5	1,000	,605
FAIME6	1,000	,869

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

الملاحق

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus			Somme des carrés des facteurs retenus pour la rotation		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	1,633	32,664	32,664	1,633	32,664	32,664	1,573	31,470	31,470
2	1,051	21,025	53,689	1,051	21,025	53,689	1,111	22,220	53,689
3	,870	17,398	71,087						
4	,813	16,268	87,355						
5	,632	12,645	100,000						

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

المرحلة الرابعة :

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Alpha de Cronbach basé sur des éléments normalisés	Nombre d'éléments
,495	,497	4

Statistiques de total des éléments

	Moyenne de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Variance de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Corrélation complète des éléments corrigés	Carré de la corrélation multiple	Alpha de Cronbach en cas de suppression de l'élément
FAIME1	8,83	13,804	,319	,111	,396
FAIME2	8,13	15,068	,229	,053	,476
FAIME3	8,21	13,770	,276	,079	,438
FAIME5	9,47	14,058	,337	,122	,382

Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,646
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé	61,317
	ddl	6
	Signification de Bartlett	,000

Matrices anti-images

		FAIME1	FAIME2	FAIME3	FAIME5
Covariance anti-images	FAIME1	,889	-,111	-,109	-,210
	FAIME2	-,111	,947	-,094	-,089
	FAIME3	-,109	-,094	,921	-,157
	FAIME5	-,210	-,089	-,157	,878
Corrélation anti-images	FAIME1	,633[a]	-,121	-,120	-,238
	FAIME2	-,121	,694[a]	-,101	-,097

FAIME3	-,120	-,101	,669[a]	-,174
FAIME5	-,238	-,097	-,174	,623[a]

a. Mesure de précision de l'échantillonnage

Qualité de représentation

	Initial	Extraction
FAIME1	1,000	,459
FAIME2	1,000	,283
FAIME3	1,000	,375
FAIME5	1,000	,485

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	1,601	40,035	40,035	1,601	40,035	40,035
2	,872	21,805	61,839			
3	,818	20,460	82,299			
4	,708	17,701	100,000			

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

الملحق 07

نتائج تحليل المركبات الأساسية الخاصة بمحور العوامل الخارجية للمؤسسات المصغرة

FAEME

المرحلة الأولى :

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Alpha de Cronbach basé sur des éléments normalisés	Nombre d'éléments
,412	,390	7

Statistiques de total des éléments

	Moyenne de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Variance de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Corrélation complète des éléments corrigés	Carré de la corrélation multiple	Alpha de Cronbach en cas de suppression de l'élément
FAEME1	18,73	7,477	,032	,453	,441
FAEME2	19,26	7,458	,164	,278	,391
FAEME3	17,99	6,664	,197	,211	,370
FAEME4	16,70	7,355	,088	,685	,416
FAEME5	16,40	6,247	,326	,642	,306
FAEME6	18,83	6,685	,072	,257	,447
FAEME7	16,97	4,153	,450	,242	,152

Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,315
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé	485,550
	Ddl	21
	Signification de Bartlett	,000

Matrices anti-images

		FAEME1	FAEME2	FAEME3	FAEME4	FAEME5	FAEME6	FAEME7
Covariance anti-images	FAEME1	,547	-,236	,048	,258	-,266	,191	-,026
	FAEME2	-,236	,722	-,187	-,223	,221	-,122	-,017
	FAEME3	,048	-,187	,789	,123	-,053	-,106	-,158
	FAEME4	,258	-,223	,123	,315	-,243	,176	-,074
	FAEME5	-,266	,221	-,053	-,243	,358	-,092	-,088
	FAEME6	,191	-,122	-,106	,176	-,092	,743	-,175
	FAEME7	-,026	-,017	-,158	-,074	-,088	-,175	,758
Corrélation anti-images	FAEME1	,137[a]	-,376	,073	,622	-,601	,299	-,040
	FAEME2	-,376	,136[a]	-,248	-,467	,434	-,167	-,023
	FAEME3	,073	-,248	,545[a]	,247	-,099	-,138	-,204
	FAEME4	,622	-,467	,247	,316[a]	-,723	,364	-,152
	FAEME5	-,601	,434	-,099	-,723	,336[a]	-,179	-,169
	FAEME6	,299	-,167	-,138	,364	-,179	,396[a]	-,233
	FAEME7	-,040	-,023	-,204	-,152	-,169	-,233	,658[a]

a. Mesure de précision de l'échantillonnage

Qualité de représentation

	Initial	Extraction
FAEME1	1,000	,950
FAEME2	1,000	,942
FAEME3	1,000	,609
FAEME4	1,000	,911
FAEME5	1,000	,853
FAEME6	1,000	,698
FAEME7	1,000	,703

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus			Somme des carrés des facteurs retenus pour la rotation		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	1,893	27,040	27,040	1,893	27,040	27,040	1,826	26,086	26,086
2	1,570	22,428	49,468	1,570	22,428	49,468	1,550	22,144	48,230
3	1,179	16,849	66,317	1,179	16,849	66,317	1,192	17,024	65,254
4	1,023	14,610	80,927	1,023	14,610	80,927	1,097	15,673	80,927
5	,647	9,246	90,173						
6	,539	7,700	97,873						
7	,149	2,127	100,000						

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

المرحلة الثانية :

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Alpha de Cronbach basé sur des éléments normalisés	Nombre d'éléments
,391	,354	6

Statistiques de total des éléments

	Moyenne de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Variance de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Corrélation complète des éléments corrigés	Carré de la corrélation multiple	Alpha de Cronbach en cas de suppression de l'élément
FAEME1	17,18	6,852	,016	,363	,432
FAEME3	16,44	6,137	,163	,159	,361
FAEME4	15,14	6,760	,064	,597	,407
FAEME5	14,84	5,464	,373	,558	,242
FAEME6	17,27	6,067	,060	,236	,437
FAEME7	15,41	3,579	,460	,242	,069

Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,415
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé	392,019
	Ddl	15
	Signification de Bartlett	,000

Matrices anti-images

		FAEME1	FAEME3	FAEME4	FAEME5	FAEME6	FAEME7
Covariance anti-images	FAEME1	,637	-,016	,276	-,278	,181	-,037
	FAEME3	-,016	,841	,089	,006	-,150	-,173
	FAEME4	,276	,089	,403	-,276	,182	-,102
	FAEME5	-,278	,006	-,276	,442	-,070	-,102
	FAEME6	,181	-,150	,182	-,070	,764	-,183
	FAEME7	-,037	-,173	-,102	-,102	-,183	,758
Corrélation anti-images	FAEME1	,187[a]	-,022	,545	-,524	,259	-,053
	FAEME3	-,022	,647[a]	,153	,010	-,188	-,217
	FAEME4	,545	,153	,404[a]	-,653	,328	-,185
	FAEME5	-,524	,010	-,653	,431[a]	-,120	-,177
	FAEME6	,259	-,188	,328	-,120	,446[a]	-,241
	FAEME7	-,053	-,217	-,185	-,177	-,241	,618[a]

a. Mesure de précision de l'échantillonnage

Qualité de représentation

	Initial	Extraction
FAEME1	1,000	,946
FAEME3	1,000	,586
FAEME4	1,000	,868
FAEME5	1,000	,819
FAEME6	1,000	,650
FAEME7	1,000	,700

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus			Somme des carrés des facteurs retenus pour la rotation		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	1,893	31,544	31,544	1,893	31,544	31,544	1,835	30,589	30,589
2	1,498	24,966	56,510	1,498	24,966	56,510	1,544	25,732	56,321
3	1,179	19,649	76,159	1,179	19,649	76,159	1,190	19,839	76,159
4	,681	11,358	87,517						
5	,539	8,983	96,501						
6	,210	3,499	100,000						

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

المرحلة الثالثة :

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Alpha de Cronbach basé sur des éléments normalisés	Nombre d'éléments
,432	,412	5

Statistiques de total des éléments

	Moyenne de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Variance de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Corrélation complète des éléments corrigés	Carré de la corrélation multiple	Alpha de Cronbach en cas de suppression de l'élément
FAEME3	14,36	5,607	,151	,159	,425
FAEME4	13,06	5,910	,141	,427	,428
FAEME5	12,76	5,169	,297	,391	,337
FAEME6	15,19	5,292	,100	,181	,477
FAEME7	13,33	3,059	,478	,240	,098

Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,594
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé	262,066
	Ddl	10
	Signification de Bartlett	,000

Matrices anti-images

		FAEME3	FAEME4	FAEME5	FAEME6	FAEME7
Covariance anti-images	FAEME3	,841	,137	-,001	-,156	-,175
	FAEME4	,137	,573	-,304	,158	-,123
	FAEME5	-,001	-,304	,609	,014	-,164
	FAEME6	-,156	,158	,014	,819	-,186
	FAEME7	-,175	-,123	-,164	-,186	,760
Corrélation anti-images	FAEME3	,610[a]	,197	-,002	-,188	-,218
	FAEME4	,197	,581[a]	-,514	,231	-,186
	FAEME5	-,002	-,514	,605[a]	,019	-,240
	FAEME6	-,188	,231	,019	,598[a]	-,235
	FAEME7	-,218	-,186	-,240	-,235	,587[a]

a. Mesure de précision de l'échantillonnage

Qualité de représentation

	Initial	Extraction
FAEME3	1,000	,577
FAEME4	1,000	,767
FAEME5	1,000	,740
FAEME6	1,000	,598
FAEME7	1,000	,699

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus			Somme des carrés des facteurs retenus pour la rotation		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	1,891	37,817	37,817	1,891	37,817	37,817	1,841	36,816	36,816
2	1,490	29,792	67,609	1,490	29,792	67,609	1,540	30,792	67,609
3	,700	13,998	81,606						
4	,539	10,782	92,389						
5	,381	7,611	100,000						

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

المرحلة الرابعة :

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Alpha de Cronbach basé sur des éléments normalisés	Nombre d'éléments
,428	,403	4

Statistiques de total des éléments

	Moyenne de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Variance de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Corrélation complète des éléments corrigés	Carré de la corrélation multiple	Alpha de Cronbach en cas de suppression de l'élément
FAEME3	10,25	4,412	,244	,125	,361
FAEME5	8,65	4,866	,122	,172	,455
FAEME6	11,08	3,970	,207	,135	,393
FAEME7	9,22	2,584	,407	,213	,127

Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,485
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé	101,187
	ddl	6
	Signification de Bartlett	,000

Matrices anti-images

		FAEME3	FAEME5	FAEME6	FAEME7
Covariance anti-images	FAEME3	,875	,101	-,213	-,157
	FAEME5	,101	,828	,140	-,322
	FAEME6	-,213	,140	,865	-,166
	FAEME7	-,157	-,322	-,166	,787
Corrélation anti-images	FAEME3	,559[a]	,118	-,245	-,189
	FAEME5	,118	,418[a]	,165	-,399
	FAEME6	-,245	,165	,529[a]	-,201
	FAEME7	-,189	-,399	-,201	,468[a]

a. Mesure de précision de l'échantillonnage

Qualité de représentation

	Initial	Extraction
FAEME3	1,000	,603
FAEME5	1,000	,795
FAEME6	1,000	,627
FAEME7	1,000	,748

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus			Somme des carrés des facteurs retenus pour la rotation		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	1,490	37,250	37,250	1,490	37,250	37,250	1,424	35,608	35,608
2	1,283	32,074	69,324	1,283	32,074	69,324	1,349	33,717	69,324
3	,700	17,495	86,819						
4	,527	13,181	100,000						

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

المرحلة الخامسة :

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Alpha de Cronbach basé sur des éléments normalisés	Nombre d'éléments
,455	,481	3

Statistiques de total des éléments

	Moyenne de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Variance de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Corrélation complète des éléments corrigés	Carré de la corrélation multiple	Alpha de Cronbach en cas de suppression de l'élément
FAEME3	5,83	3,265	,319	,112	,329
FAEME6	6,66	2,738	,304	,111	,314
FAEME7	4,81	2,253	,251	,064	,452

Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,591
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé	46,520
	Ddl	3
	Signification de Bartlett	,000

Matrices anti-images

		FAEME3	FAEME6	FAEME7
Covariance anti-images	FAEME3	,888	-,240	-,142
	FAEME6	-,240	,889	-,136
	FAEME7	-,142	-,136	,936
Corrélation anti-images	FAEME3	,577[a]	-,270	-,155
	FAEME6	-,270	,578[a]	-,149

FAEME7	-,155	-,149	,641[a]

a. Mesure de précision de l'échantillonnage

Qualité de représentation

	Initial	Extraction
FAEME3	1,000	,542
FAEME6	1,000	,537
FAEME7	1,000	,396

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	1,475	49,155	49,155	1,475	49,155	49,155
2	,826	27,529	76,684			
3	,699	23,316	100,000			

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

نتائج تحليل الطريقة التأكيدية

Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,848
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé	1614,832
	Ddl	105
	Signification de Bartlett	,000

Qualité de representation

	Initial	Extraction
Age	1,000	,703
Exper	1,000	,664
CAPEN2	1,000	,504
CAPEN3	1,000	,872
CAPEN4	1,000	,829
CAPEN7	1,000	,811
CAPEN8	1,000	,689
CAPEN9	1,000	,442
FAIME1	1,000	,492
FAIME2	1,000	,364
FAIME3	1,000	,340
FAIME5	1,000	,401
FAEME3	1,000	,512
FAEME6	1,000	,456
FAEME7	1,000	,681

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus			Somme des carrés des facteurs retenus pour la rotation		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	4,739	31,593	31,593	4,739	31,593	31,593	3,785	25,231	25,231
2	1,616	10,770	42,364	1,616	10,770	42,364	1,842	12,277	37,508
3	1,320	8,802	51,165	1,320	8,802	51,165	1,615	10,766	48,274
4	1,086	7,239	58,404	1,086	7,239	58,404	1,520	10,130	58,404
5	,983	6,555	64,959						
6	,857	5,715	70,674						
7	,786	5,243	75,917						
8	,747	4,982	80,899						
9	,700	4,664	85,562						
10	,627	4,182	89,745						
11	,493	3,283	93,028						
12	,420	2,803	95,831						
13	,328	2,184	98,015						
14	,166	1,104	99,119						
15	,132	,881	100,000						

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

الملحق 08

تقدير معالم البيانات الشخصية

DOPER

Régression logistique

Historique des itérations[a,b,c]

Itération		-2log-vraisemblance	Coefficients Constante
Etape 0	1	325,146	1,031
	2	324,492	1,137
	3	324,492	1,140
	4	324,492	1,140

a. La constante est incluse dans le modèle.

b. -2log-vraisemblance initiale : 324,492

c. L'estimation a été interrompue au numéro d'itération 4 parce que les estimations de paramètres ont changé de moins de ,001.

Récapitulatif de traitement des observations

Observations non pondérées[a]		N	Pourcentage
Observations sélectionnées	Inclus dans l'analyse	293	100,0
	Observations manquantes	0	,0
	Total	293	100,0
Observations exclues		0	,0
Total		293	100,0

a. Si la pondération est activée, reportez-vous au tableau de classement pour connaître le nombre total d'observations.

Codage de variables dépendantes

Valeur d'origine	Valeur interne
NON	0
OUI	1

Codages des variables nominales

		Fréquence	Codage des paramètres		
			(1)	(2)	(3)
exper	2	1	1,000	,000	,000
	3	32	,000	1,000	,000
	4	213	,000	,000	1,000
	5	47	,000	,000	,000
age	1	20	1,000	,000	
	2	208	,000	1,000	
	3	65	,000	,000	

Bloc 0 : bloc de départ

Tableau de classement[a,b]

		Observations	Prévisions		
			DOPER		Pourcentage correct
			NON	OUI	
Etape 0	DOPER	NON	0	71	,0
		OUI	0	222	100,0
	Pourcentage global				75,8

a. La constante est incluse dans le modèle.

b. La valeur de césure est ,500

Variables dans l'équation

		A	E.S.	Wald	ddl	Sig.	Exp(B)
Etape 0	Constante	1,140	,136	69,912	1	,000	3,127

Variables hors de l'équation

			Score	ddl	Sig.
Etape 0	Variables	age	50,487	1	,000
		exper	1,138	1	,286
	Statistiques globales		50,781	2	,000

Block 1 : Méthode = Entrée

Tests de spécification du modèle

		Khi-Chi-deux	ddl	Sig.
Etape 1	Etape	61,824	2	,000

Récapitulatif des modèles

Etape	-2log-vraisemblance	R-deux de Cox & Snell	R-deux de Nagelkerke
1	262,668[a]	,190	,284

a. L'estimation a été interrompue au numéro d'itération 6 parce que les estimations de paramètres ont changé de moins de ,001.

Tableau de classement[a]

		Observations	Prévisions		
			DOPER		Pourcentage correct
			NON	OUI	
Etape 1	DOPER	NON	19	52	26,8
		OUI	1	221	99,5
		Pourcentage global			81,9

a. La valeur de césure est ,500

Variables dans l'équation

		A	E.S.	Wald	ddl	Sig.	Exp(B)
Etape 1[a]	age	2,980	,544	30,023	1	,000	19,690
	exper	-,243	,284	,730	1	,393	,785
	Constante	-3,897	1,411	7,627	1	,006	,020

a. Variable(s) entrées à l'étape 1 : age, exper.

الملحق 09

تقدير معالم المميزات والخصائص الشخصية للمقاول

CAPEN

Régression logistique

Historique des itérations[a,b,c]

Itération		-2log-vraisemblance	Coefficients Constante
Etape 0	1	325,146	1,031
	2	324,492	1,137
	3	324,492	1,140
	4	324,492	1,140

a. La constante est incluse dans le modèle.

b. -2log-vraisemblance initiale : 324,492

c. L'estimation a été interrompue au numéro d'itération 4 parce que les estimations de paramètres ont changé de moins de ,001.

Récapitulatif de traitement des observations

Observations non pondérées[a]		N	Pourcentage
Observations sélectionnées	Inclus dans l'analyse	293	100,0
	Observations manquantes	0	,0
	Total	293	100,0
	Observations exclues	0	,0
	Total	293	100,0

a. Si la pondération est activée, reportez-vous au tableau de classement pour connaître le nombre total d'observations.

Codage de variables dépendantes

Valeur d'origine	Valeur interne
NON	0
OUI	1

Codages des variables nominales

		Fréquence	Codage des paramètres				
			(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
CAPEN9	pas du tout d'accord	58	1,000	,000	,000	,000	,000
	plutot pas d'accord	9	,000	1,000	,000	,000	,000
	sans	2	,000	,000	1,000	,000	,000
	plutot d'accord	130	,000	,000	,000	1,000	,000
	tout a fait d'accord	93	,000	,000	,000	,000	1,000
	6	1	,000	,000	,000	,000	,000
CAPEN8	pas du tout d'accord	10	1,000	,000	,000	,000	,000
	plutot pas d'accord	1	,000	1,000	,000	,000	,000
	sans	85	,000	,000	1,000	,000	,000
	plutot d'accord	154	,000	,000	,000	1,000	,000
	tout a fait d'accord	42	,000	,000	,000	,000	1,000
	6	1	,000	,000	,000	,000	,000
CAPEN3	pas du tout d'accord	11	1,000	,000	,000		
	plutot pas d'accord	35	,000	1,000	,000		
	plutot d'accord	101	,000	,000	1,000		
	tout a fait d'accord	146	,000	,000	,000		
CAPEN4	pas du tout d'accord	116	1,000	,000	,000		
	plutot pas d'accord	131	,000	1,000	,000		
	plutot d'accord	45	,000	,000	1,000		
	tout a fait d'accord	1	,000	,000	,000		
CAPEN7	pas du tout d'accord	1	1,000	,000	,000		
	plutot pas d'accord	45	,000	1,000	,000		
	plutot d'accord	81	,000	,000	1,000		
	tout a fait d'accord	166	,000	,000	,000		
CAPEN2	plutot pas d'accord	10	1,000	,000	,000		
	sans	1	,000	1,000	,000		
	plutot d'accord	154	,000	,000	1,000		
	tout a fait d'accord	128	,000	,000	,000		

Bloc 0 : bloc de départ

Tableau de classement[a,b]

			Observations	Prévisions		
				CAPEN		Pourcentage correct
				NON	OUI	
Etape 0	CAPEN	NON	0	71	,0	
		OUI	0	222	100,0	

	Pourcentage global			75,8

a. La constante est incluse dans le modèle.

b. La valeur de césure est ,500

Variables dans l'équation

		A	E.S.	Wald	ddl	Sig.	Exp(B)
Etape 0	Constante	1,140	,136	69,912	1	,000	3,127

Variables hors de l'équation

			Score	ddl	Sig.
Etape 0	Variables	CAPEN2	30,398	1	,000
		CAPEN3	104,944	1	,000
		CAPEN4	110,906	1	,000
		CAPEN7	113,260	1	,000
		CAPEN8	38,653	1	,000
		CAPEN9	41,599	1	,000
		Statistiques globales	126,309	6	,000

Block 1 : Méthode = Entrée

Tests de spécification du modèle

		Khi-Chi-deux	ddl	Sig.
Etape 1	Etape	117,352	6	,000
	Bloc	117,352	6	,000
	Modèle	117,352	6	,000

Récapitulatif des modèles

Etape	-2log-vraisemblance	R-deux de Cox & Snell	R-deux de Nagelkerke
1	207,140[a]	,330	,493

a. L'estimation a été interrompue au numéro d'itération 5 parce que les estimations de paramètres ont changé de moins de ,001.

Tableau de classement[a]

		Observations	Prévisions		
			CAPEN		Pourcentage correct
			NON	OUI	
Etape 1	CAPEN	NON	42	29	59,2
		OUI	4	218	98,2
	Pourcentage global				88,7

a. La valeur de césure est ,500

Variables dans l'équation

		A	E.S.	Wald	ddl	Sig.	Exp(B)
Etape 1[a]	CAPEN2	-,432	,365	1,397	1	,237	,649
	CAPEN3	,291	,382	,581	1	,446	1,338
	CAPEN4	-,937	,379	6,124	1	,013	,392
	CAPEN7	,771	,341	5,113	1	,024	2,161
	CAPEN8	-,281	,273	1,062	1	,303	,755
	CAPEN9	-,095	,169	,313	1	,576	,910
	Constante	2,054	2,498	,676	1	,411	7,797

a. Variable(s) entrées à l'étape 1 : CAPEN2, CAPEN3, CAPEN4, CAPEN7, CAPEN8, CAPEN9.

الملحق 10

تقدير معالم العوامل الداخلية للمؤسسات المصغرة

FAIME

Régression logistique

Historique des itérations[a,b,c]

Itération		-2log-vraisemblance	Coefficients Constante
Etape 0	1	325,146	1,031
	2	324,492	1,137
	3	324,492	1,140
	4	324,492	1,140

a. La constante est incluse dans le modèle.

b. -2log-vraisemblance initiale : 324,492

c. L'estimation a été interrompue au numéro d'itération 4 parce que les estimations de paramètres ont changé de moins de ,001.

Récapitulatif de traitement des observations

Observations non pondérées[a]		N	Pourcentage
Observations sélectionnées	Inclus dans l'analyse	293	100,0
	Observations manquantes	0	,0
	Total	293	100,0
	Observations exclues	0	,0
	Total	293	100,0

a. Si la pondération est activée, reportez-vous au tableau de classement pour connaître le nombre total d'observations.

Codage de variables dépendantes

Valeur d'origine	Valeur interne
NON	0
OUI	1

Codages des variables nominales

		Fréquence	Codage des paramètres			
			(1)	(2)	(3)	(4)
FAIME1	pas du tout d'accord	141	1,000	,000	,000	,000
	plutot pas d'accord	25	,000	1,000	,000	,000
	sans	4	,000	,000	1,000	,000
	plutot d'accord	22	,000	,000	,000	1,000
	tout a fait d'accord	101	,000	,000	,000	,000
FAIME2	pas du tout d'accord	79	1,000	,000	,000	
	plutot pas d'accord	44	,000	1,000	,000	
	sans	8	,000	,000	1,000	
	tout a fait d'accord	162	,000	,000	,000	
FAIME3	pas du tout d'accord	115	1,000	,000		
	plutot pas d'accord	9	,000	1,000		
	tout a fait d'accord	169	,000	,000		
FAIME5	pas du tout d'accord	208	1,000	,000		
	plutot pas d'accord	8	,000	1,000		
	tout a fait d'accord	77	,000	,000		

Bloc 0 : bloc de départ

Tableau de classement[a,b]

		Observations	Prévisions		
			FAIME		Pourcentage correct
			NON	OUI	
Etape 0	FAIME	NON	0	71	,0
		OUI	0	222	100,0
	Pourcentage global				75,8

a. La constante est incluse dans le modèle.

b. La valeur de césure est ,500

Variables dans l'équation

		A	E.S.	Wald	ddl	Sig.	Exp(B)
Etape 0	Constante	1,140	,136	69,912	1	,000	3,127

Variables hors de l'équation

			Score	ddl	Sig.
Etape 0	Variables	FAIME1	26,068	1	,000
		FAIME2	23,719	1	,000
		FAIME3	49,975	1	,000

FAIME5	8,102	1	,004
Statistiques globales	75,698	4	,000

Block 1 : Méthode = Entrée

Tests de spécification du modèle

		Khi-Chi-deux	ddl	Sig.
Etape 1	Etape	86,290	4	,000
	Bloc	86,290	4	,000
	Modèle	86,290	4	,000

Récapitulatif des modèles

Etape	-2log-vraisemblance	R-deux de Cox & Snell	R-deux de Nagelkerke
1	238,201[a]	,255	,381

a. L'estimation a été interrompue au numéro d'itération 6 parce que les estimations de paramètres ont changé de moins de ,001.

Tableau de classement[a]

		Observations	Prévisions		
			FAIME		Pourcentage correct
			NON	OUI	
Etape 1	FAIME	NON	45	26	63,4
		OUI	5	217	97,7
	Pourcentage global				89,4

a. La valeur de césure est ,500

Variables dans l'équation

		A	E.S.	Wald	ddl	Sig.	Exp(B)
Etape 1[a]	FAIME1	,380	,105	13,098	1	,000	1,463
	FAIME2	,362	,094	14,638	1	,000	1,435
	FAIME3	,508	,089	32,655	1	,000	1,662
	FAIME5	,021	,114	,035	1	,852	1,022
	Constante	-2,301	,460	25,062	1	,000	,100

a. Variable(s) entrées à l'étape 1 : FAIME1, FAIME2, FAIME3, FAIME5.

الملحق 11

تقدير معالم معادلة العوامل الخارجية للمؤسسات المصغرة

FAEME

Régression logistique

Historique des itérations[a,b,c]

Itération		-2log-vraisemblance	Coefficients Constante
Etape 0	1	325,146	1,031
	2	324,492	1,137
	3	324,492	1,140
	4	324,492	1,140

a. La constante est incluse dans le modèle.

b. -2log-vraisemblance initiale : 324,492

c. L'estimation a été interrompue au numéro d'itération 4 parce que les estimations de paramètres ont changé de moins de ,001.

Récapitulatif de traitement des observations

Observations non pondérées[a]		N	Pourcentage
Observations sélectionnées	Inclus dans l'analyse	293	100,0
	Observations manquantes	0	,0
	Total	293	100,0
	Observations exclues	0	,0
	Total	293	100,0

a. Si la pondération est activée, reportez-vous au tableau de classement pour connaître le nombre total d'observations.

Codage de variables dépendantes

Valeur d'origine	Valeur interne
NON	0
OUI	1

Codages des variables nominales

		Fréquence	Codage des paramètres			
			(1)	(2)	(3)	(4)
FAEME7	pas du tout d'accord	18	1,000	,000	,000	,000
	plutot pas d'accord	42	,000	1,000	,000	,000
	sans	33	,000	,000	1,000	,000
	plutot d'accord	75	,000	,000	,000	1,000
	tout a fait d'accord	125	,000	,000	,000	,000
FAEME6	pas du tout d'accord	108	1,000	,000		
	plutot pas d'accord	133	,000	1,000		
	plutot d'accord	52	,000	,000		
FAEME3	plutot pas d'accord	128	1,000	,000		
	sans	90	,000	1,000		
	plutot d'accord	75	,000	,000		

Bloc 0 : bloc de départ

Tableau de classement[a,b]

	Observations		Prévisions		
			FAEME		Pourcentage correct
			NON	OUI	
Etape 0	FAEME	NON	0	71	,0
		OUI	0	222	100,0
	Pourcentage global				75,8

a. La constante est incluse dans le modèle.

b. La valeur de césure est ,500

Variables dans l'équation

		A	E.S.	Wald	ddl	Sig.	Exp(B)
Etape 0	Constante	1,140	,136	69,912	1	,000	3,127

Variables hors de l'équation

			Score	ddl	Sig.
Etape 0	Variables	FAEME3	36,178	1	,000
		FAEME6	17,619	1	,000
		FAEME7	1,408	1	,235
	Statistiques globales		42,643	3	,000

Block 1 : Méthode = Entrée

Tests de spécification du modèle

		Khi-Chi-deux	ddl	Sig.
Etape 1	Etape	42,237	3	,000
	Bloc	42,237	3	,000
	Modèle	42,237	3	,000

Récapitulatif des modèles

Etape	-2log-vraisemblance	R-deux de Cox & Snell	R-deux de Nagelkerke
1	282,254[a]	,134	,200

a. L'estimation a été interrompue au numéro d'itération 5 parce que les estimations de paramètres ont changé de moins de ,001.

Tableau de classement[a]

	Observations	Prévisions		
		FAEME		Pourcentage correct
		NON	OUI	
Etape 1	FAEME NON	19	52	26,8
	FAEME OUI	10	212	95,5
	Pourcentage global			78,8

a. La valeur de césure est ,500

Variables dans l'équation

		A	E.S.	Wald	ddl	Sig.	Exp(B)
Etape 1[a]	FAEME3	-,941	,194	23,518	1	,000	,390
	FAEME6	-,328	,137	5,760	1	,016	,720
	FAEME7	,050	,126	,159	1	,690	1,052
	Constante	4,445	,708	39,446	1	,000	85,192

a. Variable(s) entrées à l'étape 1 : FAEME3, FAEME6, FAEME7.

الملحق 12

تقدير معالم المعادلة الرئيسية

Variables introduites/supprimées[a]

Modèle	Variables introduites	Variables supprimées	Méthode
1	FAEME, DOPER, FAIME, CAPEN[b]	.	Entrée

a. Variable dépendante : situation matrimoniale

b. Toutes variables requises saisies.

Récapitulatif des modèles[b]

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation	Changement dans les statistiques				
					Variation de R-deux	Variation de F	ddl1	ddl2	Sig. Variation de F
1	,777[a]	,603	,598	,272	,603	109,436	4	288	,000

a. Valeurs prédites : (constantes), FAEME, DOPER, FAIME, CAPEN

b. Variable dépendante : situation matrimoniale

ANOVA[a]

Modèle		Somme des carrés	Ddl	Moyenne des carrés	D	Sig.
1	Régression	32,447	4	8,112	109,436	,000[b]
	Résidu	21,348	288	,074		
	Total	53,795	292			

a. Variable dépendante : situation matrimoniale

b. Valeurs prédites : (constantes), FAEME, DOPER, FAIME, CAPEN

Coefficients[a]

Modèle		Coefficients non standardizes		Coefficients standardisés	T	Sig.	Statistiques de colinéarité	
		A	Erreur standard	Bêta			Tolérance	VIF
1	(Constante)	,290	,088		3,292	,001		
	DOPER	,649	,086	,294	7,523	,000	,905	1,105
	CAPEN	,611	,076	,404	8,002	,000	,539	1,854
	FAIME	,465	,092	,249	5,032	,000	,563	1,777
	FAEME	,211	,102	,086	2,063	,040	,795	1,257

a. Variable dépendante : situation matrimoniale