



## محددات اختيار المقاول للفرص المقاولاتية في الجزائر

بين العوامل الذاتية وتأثيرات المحيط «دراسة ميدانية لعينة من المقاولين في مدينة ورقلة»

*Determinants of the entrepreneur choice of opportunities  
Between subjective factors and the effects of the surroundings*

د. حورية بالأطرش / مخبر التنمية والبيئة، جامعة قاصدي مرباح ورقلة (الجزائر)  
bellatrache.houria@univ-ouargla.dz

تاريخ الارسال: 2021/11/26

تاريخ القبول: 2021/12/22

تاريخ النشر: 2022/12/31

**ملخص:** تهدف الدراسة لتحديد أهم العوامل الذاتية للمقاول وعوامل المحيط المحفزة لاقتناص الفرص المقاولاتية التي تعتمد بالأساس على الابتكار وإنشاء قيمة مضافة، حيث نحاول استخلاص نموذج وصفي يشرح سلوك المقاول لاختيار الفرص، وكذلك تحديد الخصائص الشخصية للمقاول المقتنص للفرص المقاولاتية. لتحقيق هذه الأهداف قمنا بدراسة ميدانية شملت 177 مقاول في منطقة ورقلة، من خلال تصميم استبيان وتمت معالجته وفقا لبرنامج SPSS v 23، حيث كانت أهم النتائج: المقاول الجزائري مقتنص للفرص المقاولاتية، الفرص المقاولاتية يعتمد فيها المقاول الجزائري على التحسينات في العروض التجارية، يعتبر كل الدوافع والسمات الشخصية للمقاول وكفاءاته عاملا مشجعا لاقتناص فرص مقاولاتية، بينما كل من برامج الدعم الاقتصادي والمحيط المالي وشبكة العلاقات كانت عاملا معيقا. الكلمات المفتاحية: مقاولاتية، إقتناص الفرص، مقاول، دوافع، كفاءات المقاول، سمات المقاول، شبكة العلاقات، برامج الدعم الاقتصادي، المحيط المالي. تصنيف JEL : L26.

**Abstract:** This study aims to identify the most important factors of entrepreneurship and environmental factors to attract entrepreneurial opportunities based on innovation and creation value added, we are trying to draw a descriptive model explaining entrepreneurship's behavior, to choose entrepreneurial opportunities and to determine personal characteristics of entrepreneurship

To achieve these objectives, we present a field study of 177 entrepreneurs in Ouargla by designing a questionnaire, which was processed according to SPSS v 23.

When the most important results founded that the Algerian entrepreneurship captures the opportunities, the Algerian entrepreneurship based on entrepreneurial opportunities by improvements in commercial offers. The entrepreneurship's personal characteristics, motives and competencies are encouraging to capture entrepreneurial opportunities, while all programs of economic support, the financial environment and the network of relationships have been a hindrance to the entrepreneurs'.

**Keywords:** entrepreneurship, opportunities capture, entrepreneurship, motives, competencies, entrepreneurship characteristics, network of relationships, economic support programs, financial environment

**Jel Classification Codes :** L26.

<sup>1</sup> المؤلف المرسل: حورية بالأطرش، الإيميل: bellatrache.houria@univ-ouargla.dz

## I - تمهيد :

تشهد الاقتصاديات العالمية توجهات مكثفة نحو تنمية النشاط المقاتلي باعتباره أهم الركائز لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية المستدامة، وذلك بتفعيل مناخ الاعمال وتطويره من خلال استحداث برامج وهيئات اقتصادية ومالية تتلائم مع متطلبات انشاء المقاتلات واستمراريتها وتنمية روح المقاتلة والمبادرات الفردية، حيث ركز Schumpeter على الدور المركزي للمقاتل في الاقتصاد من خلال الابتكار الذي يجعله دائما يبحث عن الفرص التي تسمح له بخلق قيم مضافة مستحدثة، تضمن له تحقيق التميز واحداث التغير الذي يكسر الروتين في الدورة الاقتصادية ضمن مفهوم إجراءات التدمير الخلاق Creative Destruction، كما ساندته في ذلك Drucker حيث ركز على ضرورة اقتناص واستغلال فرص فريدة تسمح بالابتكار والتميز.

إن سلوك المقاتل نحو اقتناص الفرص المقاتلية يعتمد بالأساس على الجوانب الشخصية للمقاتل ودوافعه وكفاءاته، كما تعتبر الظروف المحيطة به (نماذج مقاولين، المحيط المالي، المحيط الاقتصادي والادري، الوسط الابتكاري...الخ) عوامل مفسرة لهذا السلوك حيث تبرز المجمعات والعناقيد الاقتصادية كأبرز المحددات المفسرة لسلوك المقاتل حيث تسمح له بسهولة نقل المعلومات والتكنولوجيا والمهارات، وضمن تحقق امتيازات الاقتصاد السلمي وتحقيق في الوقت ذاته شروط المنافسة العالمية وتحقيق الميزة التنافسية، وفقاً لها ينشأ مقاتل بشخصية قوية ومميزة التي تكون جد فريدة، تعطيه نظرة للمستقبل بشرط نجاح ومحاولة بلورة محيطه مما يسمح له باقتناص الفرص وعليه القدرة على تغير الظروف المحيطة به.

لهذا نحاول خلال هذه الدراسة تفسير العوامل المفسرة لاختيار المقاتل لفرصة المقاتلية، وذلك من خلال طرح الإشكالية التالية:

إلى أي مدى تتحكم العوامل الذاتية للمقاتل وظروف المحيط في اختيار الفرصة المقاتلية؟

للإجابة على الاشكالية نطرح الاسئلة الفرعية التالية:

-ما هي نوع الفرص المتاحة للإنشاء؟ وهل المقاتل الجزائري مقتنص للفرص المقاتلية؟

-هل العوامل الذاتية المقاتل الجزائري تعتبر عاملاً محفزاً لاقتناص الفرص المقاتلية؟؟

- هل عوامل المحيط تعتبر عاملاً محفزاً لاقتناص الفرص المقاتلية؟

فرضيات الدراسات: وللإجابة على الأسئلة السابقة وضعنا الفرضيات التالية:

-الفرص المتاحة للإنشاء هي فرص مقاتلية؛ والمقاتل الجزائري مقتنص للفرص؛

-تعتبر العوامل الشخصية للمقاتل الجزائري عاملاً محفزاً لاقتناص فرص مقاتلية؛

-تعتبر ظروف محيط المقاتل الجزائري عاملاً معيقاً لاقتناص فرص مقاتلية.

أهداف الدراسة: تتمثل أهداف الدراسة في:

-تحليل وتفسير طبيعة ونوع الفرص التي يقنصها المقاول الجزائري

-تحديد أبرز العوامل الذاتية والشخصية التي تشجع المقاول لاقتناص الفرص

-ابرازهم ظروف المحيط التي تعيق لاقتناص فرص مقاولاتية.

أهمية الدراسة: تتمثل في الأهمية النظرية المفسرة لإنشاء المقاولات واقتناص الفرص، وتحديد المقاربات المفسرة لتوجه المقاول لاقتناص الفرص، وأهم المحددات المفسرة لإنشاء المقاولات بين العوامل الذاتية والمتغيرات المحيط.

الدراسات السابقة:

دراسة لـ Frank lasch, Frédéric le Roy, said yani " مقال " بعنوان:

L'influence de d'environnements socio-économique sur la Création d' entreprises dans secteur TIC 2005

تمت الدراسة على مؤسسات تكنولوجيا الاعلام والاتصال في فرنسا، وتوصل من خلال دراسته إلى النتائج التالية:

- لمعدل البطالة أثر عكسي في دفع المقاولين لإنشاء مؤسسات مبتكرة.

-العلاقة الأكثر دلالة في كل النموذج هو معدل الانشاء والبنية التحتية للبحث والتطوير، هذه النتيجة تؤكد أن المعارف واحتمال الابتكار في الاقليم هي محدد أساسي لإنشاء مؤسسات (TIC)، كل النتائج تثبت الدلالة الاحصائية للجامعة، العوامل الخارجية للمعرفة واحتمال كبير لظهور منشئين في المستقبل.  
-أهمية المحيط "اجتماعي- اقتصادي" كمحدد أساسي لتطور نشاط المقاول حيث نجد أكثر المؤسسات الجديدة المتكاملة في شبكة إقليمية للعلاقات للاستشارة، التبادل المالي والأعمال، حظوظ نجاح مرتفعة أكثر.

دراسة لـ Samia Hadad " مقال " تحت عنوان:

Création des entreprise innovantes en Tunisie Résultats d'une étude exploratoire

2009، حيث قامت بالدراسة على حول 17 مؤسسة تكنولوجية، وكانت النتائج كما يلي:

- أغلب المقاولين يتوافقون مع صورة المقاول (pull) أنهم قاموا بإنشاء اختيار وليس للضرورة الذي يشرح طموح قوي للمقاول عند المقاولين مثل الحاجة للاستقلالية، عشقهم لقطاع TIC، إدخال بعض التجديد.  
-يقدر المقاولون لدور الخبرة المهنية في مجالهم، هذه الخبرة عموماً تكون في نفس قطاع نشاط المؤسسة المنشأة، وأن أغلبية المقاولين يعرفون أفكار مشاريعهم وينتزون فرص الأعمال.  
-المحددات البيئية لإنشاء المؤسسات المبتكرة في تونس تتمثل في المشاتل، الحضائر التكنولوجية، يقدم عدة امتيازات الالتقاء بالعملاء، الارتباط بالمؤسسات التي تعمل في تنمية التكنولوجيا، التقرب الجوّاري يبين الحضيرة التكنولوجية والجامعة، الاستفادة من الملتقيات والأيام الدراسة، تكوين علاقات.

## II- الإطار المفاهيمي للفرصة المقاولاتية :

نستعرض بعض المفاهيم المتعلقة بالمقاول والمقاولة وتعريف الفرص وأنواع المقالين والمقاولات المنشأة

**تعريف المقاولة:** عرفه 2000 Thierry Vestræete هي ظاهرة تتكون من الفرد والتنظيم، أحدهما يُعرف بالآخر وهي علاقة تكافلية بين المقاول والتنظيم (Kamavuako-diwavova, 2009, p. 42)  
(Berrezigs Amina, 2013, p. p 10) حيث أضاف كل من marchesino و Julie مفهوم المخاطر

عرفها Toulouse بأنها استجابة ابتكارية وقدرة إدراك مفاهيم جديدة والقيام بأشياء جديدة أو استخدام الموجود بشكل مختلف (fayoll & omran, 2009, p. p 4)

حسب Fayolle و filon المقاولة هي إجراء يقوم به أشخاص يأخذون على ذمتهم امتلاك مؤسستهم الخاصة، يتكون من خيار أو حل حيوي، يؤمنون بمؤسستهم التي يردون إنشائها، يأخذون معرفة السوق لمتابعته ليكون مقاول ويدفع لإنشاء انطلاق المؤسسة (Berrezigs Amina, 2013, p. p 3)

المقاولة هي خلق فرص جديدة، المقاولون قادرون على مواجهة عدم اليقين والمعوقات في السوق لاستغلال الموارد والمؤسسات في مشروعهم الحالي أو مشروع جديد (إسماعيل حداد، مجد راميا، 2010، صفحة ص 10)، عرفها Howerd stavenson أنها التعرف على فرص الأعمال ومتابعتها وتجسيدها (Olivier quang-tritruong, 2009, p. p4)

**2 - تعريف المقاول:** هو الذي يشرع في الإنشاء لحسابه ولربحه ولمخاطر لمنتج ما"، كما يعرفه بأنه المبتكر الذي يجمع وينظم وسائل الإنتاج بهدف خلق منفعة جديدة (Olivier quang-tritruong, 2009, p. p 11)

حسب Schumpeter هو شخص يريد وقادر على تحويل الفكرة إلى ابتكار ناجح، المقاولة تقود إلى تغيرات كثيرة في أسواق القطاعات الاقتصادية لأن المنتجات الجديدة تأتي لتعوض المنتجات القديمة.

أما Drucker يرى أن التحديات مرتبطة ببروز اقتصاد المقاولين الذي تجاوز حقل الاقتصاد وأكثرت ذلك قطاع التكنولوجيا العالي للتنفيذ في الصحة، الإدارة والتعليم مع مقارنة أكثر توسعاً للابتكار (Djamel fellag, 2009, p. p5)

## 3 - مفهوم الفرصة المقاولاتية :

**أ - تعريف الفرص المقاولاتية:** تناولها العديد من الباحثين باهتمام نذكر اهم التعاريف فيما يلي:

الفرصة تمثل نقطة انطلاق لكل المقاولة، برهن Vesper (1990) أنها "عملية المقاولة لا يمكن أن تظهر كمرحلة أو معارف أو معلومات / خبرات للمقاول المحتمل، إنها انتهاز لبروز وتطوير فكرة مهمة".

عرفها كل من Cardozo, (1990) ; Ardichvilli & Ray (2003) شرط بداية عملية المقاولة لانتهاز الفرص.

أكد Messoghem (2006) أن الفرصة تظهر دائما كنجمة في عمق المقاولات الأخرى للمقاولة، "معالجة مسألة الفرصة تقود تلقائيا للتساؤل على التنظيم، إنشاء القيمة وعلى ابتكار".

بالنسبة لـ casson الفرصة تعني الحالات التي تسمح بتقديم منتجات، مواد أولية جديدة، إدخال طرق جديدة في التنظيم، يقوم المقاول باكتشافها وتنظيمها وبيعها مثمناً بشكل أفضل للمستهلكين. (نادية دباح، 2012، صفحة ص 130)

وعليه فان الفرصة المقاولاتية هي القدرة على الابتكار، والمقاول المقتنص لها هو المقاول المبتكر.

**ب - مصادر الفرصة** حسب ducker هي فرص متواجدة في السوق نتيجة عدم الكفاءة في تناظر المعلومة، عدم امتلاك تكنولوجيا لتلي الحاجات غير المشبعة، فرص ناتجة عن التغيرات الاجتماعية، السياسية، الديمغرافية والاقتصادية، الفرص الناتجة عن الابتكارات والاكتشافات التي تولد معارف جديدة. (Jean jacquin, 2003, p. p44) وعليه المقاوله هي انتهاز فرصة تتمثل في تطوير فكرة، اكتشاف سوق، مادة أولية يراه المقاول بشكل مميز عن ما يراه الآخريين وعليه تعتبر نقطة البداية.

ربط Hygrave & Hafer (1991) بين الفرصة وإنشاء التنظيم في تعريفهم للمقاول " الشخص يقتنص الفرصة وينشأ تنظيم لتطبيقها"، بالنسبة لـ Shurmpeter هذا المفهوم بكل بساطة هو مرادف للابتكار.

**وعليه** المقاوله هي اكتشاف الفرص وانتهازها وإنشاء التنظيم لتطبيقها بخلق قيم ومنتجات مبتكرة وعليه تصقل شخصية المقاول وتخلق منه نموذج لمقاولات ناجحة وعليه يساهم في الإنتاج قيم ثقافية واجتماعية.

**ج - أنواع المقاولات المنشأة حسب الفرص:** هناك عدة أصناف للمقاولين نعرض منها ما يتناسب مع دراستنا وهي: (samia hadad, 2013, p. p 7)

مقاولون مبتكرون: يتميزون بكفاءتهم واستعدادهم للاختراع أشكال جديدة للتنظيم، المنتجات، طرق التوزيع، ولديهم تصرفات في التموضع في قلب الابتكار والإبداع.

مقاولون غير مبتكرون (تقليدي): هو الذي يقوم باستنساخ نماذج لمؤسسات موجودة فعلاً في الواقع.

وعليه بناءً عليه نجد نوعين من الانشاءات مقاوله مبتكرة ومقاوله تقليدية، حيث **المقاوله المبتكرة** تنظيم نادر يختلف عن النماذج الموجودة، وأشكال أصيلة للتنظيم تفضل الاختراع لإدخال الابتكار، تتميز بدرجة مخاطرة جد عالية وتنتج عن مستوى تغير فردي جد مرتفع وخلق قيمة مضافة. (Khiari sonia, 2007, p. p11)

وعليه أوجه الاختلاف بينهما وضح Hedlund 1994 أن المقاوله التقليدية تتجه نحو أهداف رشيدة وملائمة لبيئية مستقرة، على العكس، المقاوله المبتكرة لديها ملائمة للتغيرات في شروط عدم وضوح الأحداث، Albert 2000 قام بالتمييز بينهما من خلال مصطلح عدم التأكد الذي يكون أقل بالنسبة للمؤسسات التقليدية التي تعمل في بيئة أكثر استقراراً. (samia hadad, 2013, p. p11)

## II - محددات التوجه نحو اقتناص فرص مقاولاتية:

هناك العديد من المحددات ضمن الكثير من المقاربات والنماذج المقترحة نذكر أبرزها في الآتي:

### 1 - العوامل الذاتية للمقاول: تتمثل العوامل الشخصية فيما يلي:

**أولاً - الجنس:** المقاولون المقتنصون للفرص بالابتكار هم رجال بـ 80%، هؤلاء المقاولون هم شباب وأعمارهم عموماً من 30 إلى 40 سنة حسب دراسة (Ayadi & al, 2005)، و 35 إلى 44 سنة (Hachemi jarraya, 2005)

carlsson et (2005, p. p71)، برهنت الدراسات أن الشباب المقاولون لديهم سلوك أكثر ابتكاراً وأكثر مخاطرة (François drouin, gry ) z mud1979, lee1986, desq1991 karlsson stevens ; beyer et trice1978 (vals, 2008, p 22)، كما برهن أن إنشاء وتسيير المؤسسات المبتكرة يتم من مقاولين أكبر سناً من منشئي المؤسسات الكلاسيكية، حيث متوسط السن 41 سنة. (François drouin, gry vals, 2010, p. p54)

**ثانياً - المستوى التعليمي:** أكدت العديد من الدراسات أن المقاولون المقتنصون للفرص يختلفون عن المقاول العادي من خلال تعليمهم العالي المستوى (Bernasconi 2000). من خلال الدراسة التجريبية على 22 مؤسسة مبتكرة لكل من Dubios-Grivon Danjou (1999)، وجدوا أن 95% منهم لديهم على الأقل مستوى (Bac+5) ومن بينهم النصف هم دكاترة أو دكتور-مهندس، حسب دراسة لمنشئي المؤسسات المبتكرة في فرنسا، أكدت أن تكوينات حاملي مشاريع المبتكرة هي 37% مهندسين، 26% طور ثاني أو ثالث مدارس عليا، 22% دكتوراه، 2% بكالوريا، 3% أقل من مستوى بكالوريا.

**ثالثاً - الخبرة:** المقاولون يقتنصون الفرص بعد اشتغالهم في قطاعات قريبة لقطاع نشاطهم الحالي، حيث يكتسبون كفاءات وخبرات في الإنتاج والتكنولوجية ويمتلكون معارف في الأسواق التكنولوجية والصناعة (Gasse, 2002)، هذه الخبرة المهنية ثقيلة جداً في المتوسط 12 سنة حسب دراسة Danjou & al 1999، بالنسبة لـ Borges & al (2006) هؤلاء المقاولون حققوا خبرة 16 سنة في المتوسط، 09 سنوات في قطاع المقاوله الحالية، 8 سنوات في منصب إدارة، (54.4%) قاموا بإنشاء مؤسسات أخرى، أكدت Lee & Wong (2004) أن الخبرة أساس معرفة فرص الأعمال (François drouin, gry vals, 2010, p. p54)

**خامساً - الدوافع:** هناك العديد من الدوافع تقود لاقتناص الفرص منها الحاجة للاستقلالية (Martinz&Schamez& al1998) والحاجة للإنجاز والمحيط العائلي (Park 2005, Danjou 1999, ) (Albert & al 1998) هناك بعض الدوافع الخاصة بالفرص الابتكارية التي وضعت من (park2005) تتمثل في تجسيد الابتكار، تحدثت calombo & al (2002) إدخال التجديد (samia hadad, 2013, p. p7)، برهن al & callombo (2002) أن أغلب المقاولين المبتكرين يتوافقون مع صورة المقاول (pull)، لاحظ أنهم قاموا بإنشاء المؤسسة اختيار وليس للضرورة الذي يشرح طموح قوي للمقاول عند المقاولين.

**سادساً - الخصائص والسمات الشخصية:** يتميز المقاول بمجموعة من الخصائص الأساسية: يتخيل الجديد، لديه ثقة في نفسه، التحمس لحل المشاكل ويحب التسيير، يصارع الروتين ويرفض المصاعب و يخلق المعلومة الهامة (samia hadad, 2013, p. p7)، وحسب Schumpeter متخذ قرار، طموح، متفاني ومجتهد، وصبور، اتخاذ القرار والقدرة على التنبؤ، هذه الخصائص تساعد على الحركية ونجاح الابتكار، كذلك من بين أهم خصائص المقاول هو امتلاكه لرؤية وهدف استراتيجي (خدري توفيق، حسين بن طاهر، 2013، صفحة ص5)

إذ يسعى لتطوير هدفه الاستراتيجي حيث " كل محاولة للقيام بأشياء مختلفة في مجال الحياة الاقتصادية يجب أن تكون بوضوح كابتكار قابل للحصول على ميزة مؤقتة وأرباح للمؤسسة". (Pascal Bailly, 2009, p. p3)

يرى Drucker يجب أن يكون المقاول مميز ليثبت وجوده وذلك من خلال الحاجة للاستقلالية وتحقيق ذاته، إرادة الاستقلالية وعدم الالتزام بالسلم الإداري، القدرة على الأخذ بالمبادرة، إرادة المجازفة والاجتهاد في العمل أكثر، الرغبة في المخاطرة. (Thierry verstraet, 2001, p. p48)

**سابعا-كفاءات المقاول:** في قاعدة البحث اقترح jusen et chandel 1992 تصنيف من ثلاثة أنواع: (Khiani sonia, 2007, p. p48)

الكفاءات المقاولاتية: هي القدرة على تحديد فرص الأعمال، وضع رؤية للمؤسسة، خلق وتسيير شبكة الأعمال. الكفاءات التسييرية: تتمثل في القدرة على تصميم استراتيجية، تنظيم نشاطاته، توجيه الأفراد، مراقبة نشاطاته، القدرة على التفاوض.

الكفاءات التقنية وظيفية: تتمثل في القدرة على تسيير العمليات، التسيير المالي، تسيير المورد البشري والقدرة على التسويق والمبيعات.

نتائج دراسة charles-pauvers et al 2004 عرفت كفاءات مقتنص الفرص في مرحلتين من بناء المشروع: عنصر الإدراك يظهر موجود بقوة، خاصة كفاءات "الخبرة" مرتبطة بمرحلة إنتاج مبتكر سواء تقني أو تجاري بشرط معرفة السوق، الكفاءات الشخصية: قدرة الإصغاء والإبداع جوهرية، الكفاءات الاجتماعية هي قدرة تحريك الشبكات، قدرة تجسيد المشروع في المجتمع. (Khiani sonia, 2007, p. p11)

## **2 - ظروف محيط المقاول:** تتمثل في العديد من المعالم نذكر أهم ما يناسب دراستنا فيما يلي:

**أولاً - المحيط الاقتصادي والمالي:** أكد العديد من الباحثين تأثير السياسات الحكومية في درجة وجود النشاط المقاولاتي (marris and leuis, 1995)، (fihl et al 2008)، عن طريق برامج التمويل، السياسات الضريبية وأساليب الدعم الأسواق الملائمة من أجل الترويج للمقاول، أكدت العديد من الدراسات أهمية وجود بيئة خصبة للمقاول مثل البنية التحتية الملائمة والبحث والتطوير، وتوافر رأسمال العامل والخدمات الأخرى التي تدعم المقاول، مثل القروض الصغيرة، البنية المادية. (François drouin, gry vals, 2010, p. p80)

**ثانياً - أثر الجوارية ونماذج المقاولين:** وجود قصص ناجحة في محيط المقاول يحفز للمقاول، حسب دراسة (kristiansen et al 2001) إن العوامل والظروف المحيطة تؤثر في سلوكه للشروع في العمل المقاولاتي مثل الدعم الذي يتلقاه من الأهل، الأصدقاء، والأقارب، العائلة، في دراسة oseo على إنشاء المؤسسات المبتكرة في فرنسا 37% من المقاولين لديهم نماذج مقاولين في المحيط القريب، أكدوا أن 69% تحصلوا على دعم مالي من العائلة و 51% من الأصدقاء. (François drouin, gry vals, 2010, p. p80)

**ثالثاً - الوسط الابتكاري:** يتكون من الحضائر التكنولوجية، مراكز بحث، جامعات وهيكل مساعدة إنشاء المؤسسات منها الحاضنات والمشارتل وشبكات التمويل والأهم أنها معتمدة على مفهوم الجوار (Gilly & 2001) (al 2000, Rallet & al)، حيث تكون سخية بعروض التآزر والتلاحم (Hadad & al 2006) تسمح بتطوير التفاعل ونشر المعارف والانطلاق واستغلال التكامل التكنولوجي (Mazouaghi 2002) (Hachemi jarraya, 2007, p 65)، حيث تساهم الآثار الخارجية للعناقيد والمجمعات في نشر المعلومات والمعارف التي تخفض العوائق التكنولوجية والتنافسية، وعليه المقاول يتموضع في مجمعات للاستفادة من المعارف المطورة لتعويض آثار الاقتصاد السلبي (Jean jacquin, 2003, p. p79)

من خلال دراسة قام بها كل من (Spielkamp&Czarnit 2000) على 22000 مؤسسة أكد ان 54% من المؤسسات حافظت على عقود غير رسمية مع مؤسسات أخرى من نفس القطاع الذي يعتبر مصدر معلومات مهم جدا لنشاطاتهم الابتكارية، قبل حتى العقود مرتبطة بالعلاقة مورد – عميل- جامعات. (Frenck Lash, 2005, p. p80)

### - الدراسة الميدانية لعينة من المقاولين:

**1 -مجتمع وعينة الدراسة:** يتمثل مجتمع الدراسة في كل المقاولين بمنطقة ورقلة، الذين يزاولون كل النشاطات المقاولاتية وفقا لتصنيف المرصد العالمي للمقاولة مع إضافة نشاطات حساسة للتغير التكنولوجي وتمثل ميادين تكنولوجية (إعلام واتصال، برمجيات، الكترونيات...الخ)، وتستهدف الدراسة المقاول المنشئ المسير، وتم اختيار عينة عشوائية من المقاولين وفقاً للخصائص المذكورة في مجتمع الدراسة، حيث حاولنا استهداف أكبر عدد منهم بهدف الإلمام بالظاهرة وحتى تكون النتائج دقيقة.

-أدوات الدراسة: تم الاعتماد على الاستبيان باعتباره الأنسب حيث يمكننا من جمع أكبر قدر من المعلومات ومسح أوسع للمقاولين للإلمام بالظاهرة في فترة قصيرة، تم وضع أسئلة متنوعة بين الأسئلة المفتوحة والمغلقة في الاستبيان، وحاولنا تبسيط أسئلة الاستبيان حتى تكون مفهومة وواضح لكل المستويات.

3- دراسة وتحليل التوجه لاقتناص الفرص المقاولاتية: من خلال الدراسة الميدانية على 177 مقاول في منطقة ورقلة، ليتسنى لنا تميز نوع الفرص المقتنصة بناءً على منظور Shurmpeter (1935) الذي يرى ببساطة أن مفهوم الفرصة هو مرادف للابتكار وإنشاء قيم مضافة، والتي نبيها في الجدول التالي:

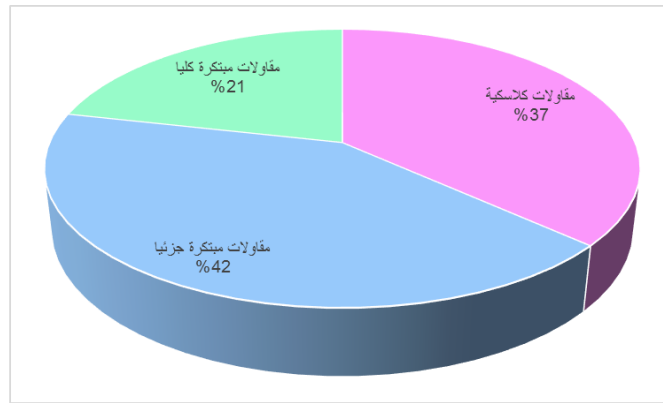
جدول رقم (1): توزيع المقاولين العينة حسب نوع الفرص المقتنصة

الفرص المستهدفة	التكرار	النسب المئوية
تقديم منتجات تشابه ما يوجد في السوق (فرص عادية)	65	36,7%
تقديم المنتجات تم التعديل فيها جزئيا (فرصة مقاولاتية)	74	41,8%
تقديم منتجات لم يسبق تقديمها (فرص مقاولاتية)	38	21,5%
الإجمالي	177	100

المصدر: من إعداد الباحثة بناءً على مخرجات برنامج spss v23

وعليه فإن المقاولات الناشئة حسب نوع الفرص المقتنصة هي كالاتي:

الشكل رقم(01):أنواع المقاولات المنشأة

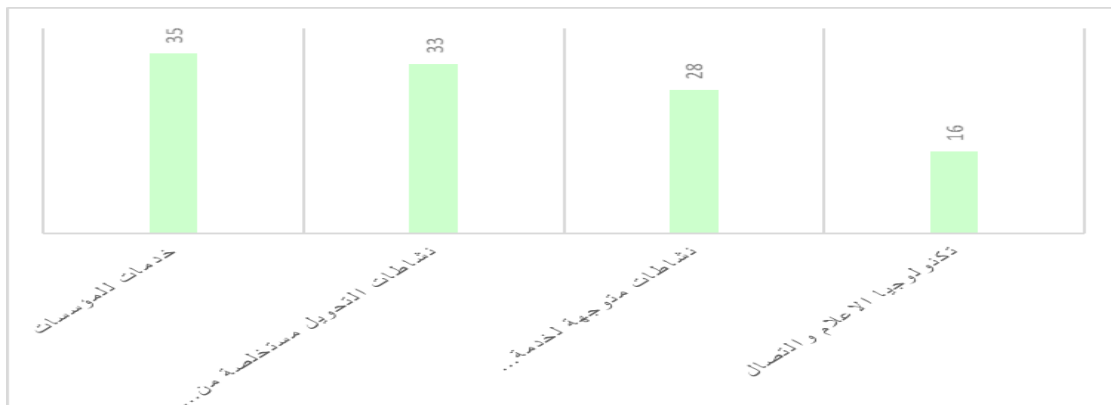


المصدر: من إعداد الباحثة بناءً على مخرجات برنامج spss v23

من خلال الجدول اعلاه 37,7% من المقاولين تعتمد مشاريعهم على اقتناص فرص تتمثل في تقديم منتجات مستنسخة لما هو موجود في السوق وبالتالي نصنفها ضمن المقاولات التقليدية، بينما 39% منهم قاموا بإنشاء مشاريع مقاولاتية تعتمد التحسين المستمر في منتجاتها، و23,3% من المقاولين قاموا بإنشاء مشاريع مقاولاتية تقدم منتجات لم يسبق تقديمها، نصنفها ضمن المقاولات المبتكرة، وهي تتوافق مع دراسة (Jean Jacquin 2003) في أن المقاولات المبتكرة أكثر توجهها نحو تحسين المنتج وإجراءها منه نحو إدخال منتجات جديدة كليا، وعليه فإن التوجه العام للمقاولين الجزائريين هو اقتناص فرص مقاولاتية بإنشاء مشاريع تعتمد التحسينات الجزئية في المنتج، هو ما يتوافق مع نتائج تقرير GEM في الجزائر حيث المقاول الجزائري هو مقاول مقتنص للفرص، وأغلب ما يقوم به المقاول الجزائري هو تعديلات وتحسينات في المنتجات الحالية والتي لا تتعدى كونها تحسينات في العروض التجارية، ولتحديد العوامل المؤثرة سندرس فقط المقاولين الذين اقتنصوا فرص التحسين في المنتج أو الابتكار الكلي، لذا ستمم المعالجة الاحصائية على 122 مقاول فقط.

✓ تصنيف قطاع النشاط لمؤسسات حسب تقرير GEM: كما يوضحه الشكل أدناه:

الشكل رقم(2): توزيع المؤسسات حسب قطاع النشاط وفقاً لتقرير GEM



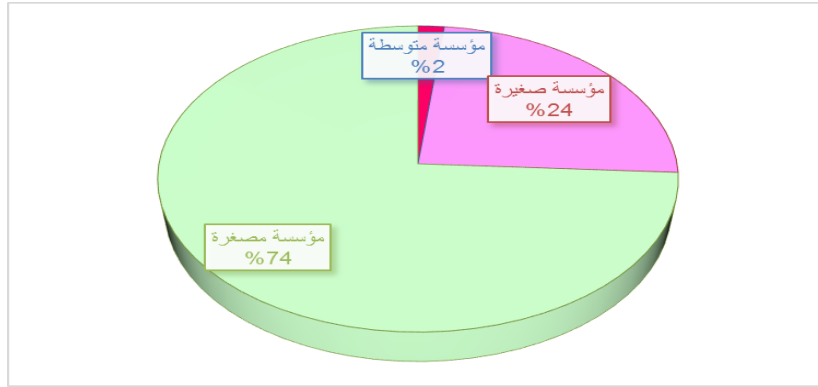
المصدر: من إعداد الباحثة بناءً على مخرجات برنامج spss v 23 و Excel

تتركز إنشاءات المقاولين في النشاطات المتجهة للاستهلاك بـ 33%، ونحو الخدمات بـ 35%، ثم النشاطات التحويلية والتي تتضمن خاصة البيع بالجملة (تجارة)، البناء والتصنيع، ثم النشاطات التي تتضمن الميادين

التكنولوجية (تتضمن هندسة الطرق، إعلام واتصال برمجيات والكترونيات) بـ28%، وبأقل درجة نحو نشاطات تكنولوجيات الاعلام والاتصال بـ16%.

✓ حجم المقالة: وفقا لعدد العمال تم تصنيفها إلى:

شكل رقم (3): توزيع مؤسسات حسب حجم المؤسسة



المصدر: من إعداد الباحثة بناءً على مخرجات برنامج spss v 23 و Excel

أغلب المقاولات هي مؤسسات مصغرة لا يتجاوز عدد عمالها عشرة عمال بنسبة 77% ومؤسسات صغيرة بنسبة 22% ولا تتعدى المؤسسات المتوسطة 2%، ويرجع ذلك لسهولة إنشاء المؤسسات المصغرة وعدم تطلبها لتكاليف عالية أو لرأسمال كبير، كما لاحظنا أغلبها تنشأ في قطاع الخدمات، والنشاطات المتجه للاستهلاك والتي تتميز بسهولة الانشاء، كما أن هذه النتائج تتوافق مع واقع تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب تقرير وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتتوافق مع أغلب الإحصائيات العالمية.

4-العوامل الذاتية للمقاول المبتكر في الجزائر: نحاول عرض ودراسة العوامل المكونة لشخصية للمقاول الجزائري المتمثلة في البيانات التالية: الجنس، السن، المستوى التعليمي، الخبرة ومدتها، الدوافع وسمات المقاول وكفاءاته وتحليل إذا ما كانت تعتبر عاملا مشجعا أو معيقا للتوجه نحو اقتناص الفرصة المقاولاتية.

أولا-الجنس: يتوزع المقاولين حسب الجنس كما يوضحه الجدول أدناه:

الجدول رقم(2): توزيع المقاولين حسب الجنس

الجنس	مقاولات رجال	مقاولات نسوية	الإجمالي
التكرار	92	20	112
النسب المئوية	82,1%	17,9%	100

المصدر: من إعداد الباحثة بناءً على مخرجات برنامج spss v23 و Excel

تمثل المقاولات المنشأة من الرجال نسبة 81%، بينما تمثل المقاولات النسوية 19%، وهو ما يتوافق مع ما حدده Ayadi & al (2005) حيث المقاولون المقتنصون للفرص من خلال الابتكار هم رجال بأكثر من 80% من الحالات، ومع تقرير المرصد العالمي للمقاولاتية GEM حول النشاط المقاولاتي في الجزائر، حيث مازالت إنشاء المقاولات في الجزائر من اختصاص الرجال.

ثانيا-السن: يتوزع المقاولين حسب السن كما يوضحه الجدول أدناه:

الجدول رقم(3): توزيع المقاولين حسب السن

السن	18-24	25-34	35-44	45-54	55-64	الإجمالي
التكرار	6	50	43	17	5	112
النسب المئوية	5,4	44,6	30,4	15,2	3,8%	100

المصدر: من إعداد الباحثة بناءً على مخرجات برنامج spss v23 و Excel

نلاحظ أن اقتناص الفرص بإنشاء مقاولات مبتكرة يتركز لدى الشباب حيث اغلهم دون سن 44 بنسبة 72%، وهو ما يتوافق مع دراسة (Bernasconi, Filion, 2006) ودراسة (Ayadi & al, 2005) برهنت الدراسات أن الشباب المقاولون لديهم سلوك أكثر ابتكاراً وأكثر مخاطرة (Carlsson et 1970, Stevens et Trice 1978).

ثالثا-المستوى التعليمي: يظهر توزيع المقاولين حسب المستوى التعليمي كما في الجدول التالي:

الجدول رقم (4): توزيع المقاولين حسب المستوى التعليمي

المستوى التعليمي	بدون مستوى	إبتدائي	متوسط	ثانوي	جامعي	دراسات عليا	الإجمالي
التكرار	2	3	15	48	34	10	112
النسب المئوية	1,8%	2,7	13,4	42,9	30,4	8,9	100

المصدر: من إعداد الباحثة بناءً على مخرجات برنامج spss v23 و Excel

نلاحظ أن أغلب المقاولين مستوايتهم التعليمية مشجعة لكن غير كافية، حيث المستوى الثانوي 42,9% والمستوى الجامعي والدراسات العليا 39,3% وبنسبة أقل مستوى المتوسط 15% والابتدائي 3% والمقاولين دون المستوى يمثل جزء ضئيل جدا، حيث الاختلاف مع الدراسات أكدت أن المقاولون المبتكرون يختلفون عن المقاولين العاديين من خلال تعليمهم العالي المستوى (Bernasconi 2000)، ودراسة (Samia Hadad, 2008) حيث أغلبهم مستواهم دراسي عالي (مستوى جامعي، ماجستير، يكالوريا +2,5 سنة).

رابعا-الخبرة: سنحاول توضيح الخبرة من خلال مدتها ومجالها فيما يلي:

الشكل رقم (5): توزيع المقاولين حسب الخبرة

الخبرة السابقة	التكرار	النسب المئوية
نعم	67	59,8
لا	45	40,2
الإجمالي	112	100

المصدر: من إعداد الباحثة بناءً على مخرجات برنامج spss v23 و Excel

أكد 62% من المقاولين أن لهم نشاطات مقاولاتية سابقة، بينما 38% منهم يعتبر إنشاء المؤسسة الحالية أول تجربة في العمل المقاولاتي، أغلب المقاولين الذين كانت لهم خبرة سابقة صرحوا أن الخبرة كانت في نفس نشاط المؤسسة الحالية 32,1% أي الأغلبية يعرفون أفكار مشاريعهم وإنتهزوا الفرص، بينما 30,4% كانت في نشاطات مختلفة عن نشاطهم الحالي، هذه النتائج تتوافق مع دراسة (1999)Fayolle (1997)Tsfaye حيث المقاولون المبتكرون ينشؤون مؤسساتهم بعد أن يكونوا قد اشتغلوا في قطاعات قريبة لنشاطهم، حيث يكتسبون كفاءاتهم وخبراتهم مع الإنتاج والتكنولوجية ويمتلكون معارف جيدة على الأسواق، وبالتالي تعتبر الخبرة عاملا مشجعا للمقاول الجزائري لاقتناص الفرص حيث يسهل لهم تميز الفرص المقاولاتية واقتناصها.

الشكل رقم (6): توزيع المقاولين حسب مدة الخبرة

مدة الخبرة	00	1-5	6-10	11-15	16-20	21-40	الإجمالي
التكرار	43	35	20	9	3	2	112
النسب المئوية	38,4%	31,3	17,9	8	2,7	1,8	100

المصدر: من إعداد الباحثة بناءً على مخرجات برنامج spss v23 و Excel

نلاحظ أن أغلب المقاولين كانت خبرتهم لا تتجاوز خمسة سنوات بنسبة 31,3%، وهذا ما يؤثر على مهارات المقاول ونوع المفروض المقاولاتية المقتنصة، بينما الخبرة التي تتجاوز عشر سنوات تمثل نسبة معتبرة 17,9%، وهذا ما لا يتوافق مع الدراسات التي تؤكد أن الخبرة الطويلة التي تتجاوز عشرة سنوات في قطاع النشاط، وبالتالي يعتبر عامل الخبرة مشجع ولكنه غير كافي لاقتناص الفرص.

خامسا- الدوافع: لقد كانت آراء المقاولين حول أهم الدوافع نحو إنشاء مؤسسته الحالية كما يلي:

جدول رقم (7): دوافع مقاول في الإنشاء

عبارات المقياس	المتوسط	الانحراف المعياري	الإتجاه	الترتيب
الدافع هو الخروج من الفقر ومساعدة العائلة	2,2747	1,38296	دافع ضعيف	1
الدافع هو الخروج من البطالة	2,1429	1,38146	دافع ضعيف	2
متوسط الدوافع السلبية	2,2088	1,3822	ضعيفة	
الدافع هو الحرية والاستقلالية	4,0000	1,11555	دافع قوي	4
الدافع هو الملكية الخاصة	4,2418	,88620	دافع قوي	1

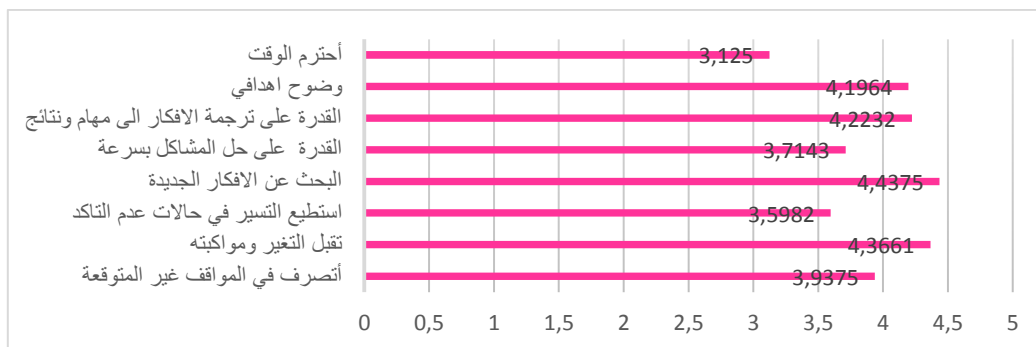
5	دافع قوي	1,21519	3,8901	الدافع هو السلطة واتخاذ القرار
7	دافع قوي	1,20256	3,7692	الدافع هو الاستمتاع وتحدي المخاطر
3	دافع قوي	1,06836	4,0549	الدافع هو حل مشكلة اقتصادية واجتماعية
2	دافع قوي	0,98052	4,1648	الدافع تحقيق ذاتي وأفكاري
6	دافع قوي	1,09466	3,8462	الدافع هو اقتناص فرصة استثمارية
	قوي	1,08043	3,400	متوسط الدوافع الايجابية

المصدر: من إعداد الباحثة بناءً على مخرجات برنامج spss v23 و Excel

صرح أغلب المقاولين أن أهم دوافع إنشاء المقاولة تندرج ضمن الدوافع الإيجابية، أهمها أن يصبح صاحب العمل والملكية الخاصة، يليها تحقيق ذاتي وأفكاري ثم حل مشكلة اقتصادية، ثم الحرية والاستقلالية بينما كان دافع تحدي المخاطر في آخر ترتيبات المقاول، وتعتبر دوافع إيجابية حيث يأخذ المقاول الجزائري صورة المقاول pull حسب تصنيف shapero، تعتبر دوافع كافية وغير مشجعة لأن الدافع الأهم هو دافع المخاطرة الذي كان في آخر ترتيباته، وهي نتائج تتوافق مع دراسة (Franck Lash 2010) حيث وجد أن أهم الدوافع لإنشاء المقاولة المبتكرة هو الاستمتاع بالمقاولة والمخاطرة، الاستقلالية المهنية وتطوير المشروع وحسب دراسة (Jacquin Drouin 2010) الدافع لإنشاء المقاولة المبتكرة هو فكرة جديدة منتوج أو سوق، أما الدوافع السلبية نجدها في آخر ترتيبات المقاول وبالأخص البطالة ولم يكن لها تأثير قوي في توجه المقاول نحو اقتناص الفرص المقاولة، وهو ما يتوافق مع نتائج دراسة (Franck Lash 2010) حيث وجد أن إنشاء المؤسسات المبتكرة في علاقة عكسية مع دافع البطالة، وعليه تعتبر دوافع المقاول عاملاً مشجعاً لاقتناص الفرص المقاولة.

سادسا- السمات الشخصية وخصائص المقاول: قمنا بدراستها وفقا لما يبينه الجدول التالي:

شكل رقم (4): متوسط الإجابات حول الخصائص وسمات للمقاول



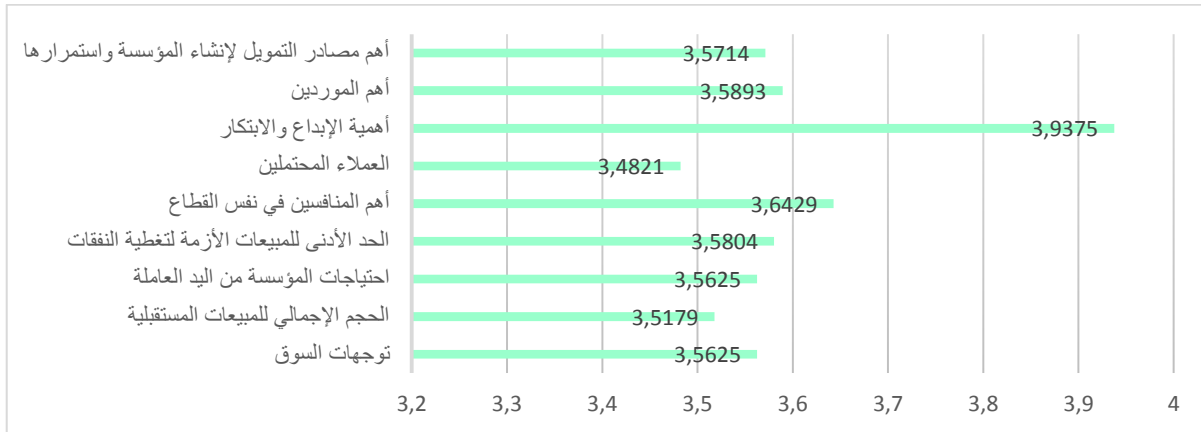
المصدر: من إعداد الباحثة بناءً على مخرجات برنامج spss v23 و Excel

يظهر متوسط إجابات المقاولين أن المقاول الجزائري يهتم بالدرجة الأولى بالبحث عن الأفكار الجديدة وتقبل التغير وترجمة الأفكار الى مهام مما يعكس تمتعه بحس الابتكار، كما يتسم بوضوح أهدافه مما يجعله أكثر ثقة

بنفسه، كما يستطيع التصرف بشكل مقبول في المواقف الصعبة وحل المشاكل، والتسيير في حالات عدم التأكد مما يعكس توجهها معتدلا نحو المخاطرة، ويظهر انه لا يولي اهتمام كبير للوقت وبالتالي يمكن الحكم على ان المقاول يتسم بخاصية الإبداع، الثقة بالنفس ومخاطرة متوسطة، عدم إهتمامه بالوقت وتأجيل الأعمال والمهام، وعليه فان المقاول الجزائري يمتلك من السمات ما يؤهله لاقتناص فرص مقاولاتية ويعتبر عاملا مشجعا.

سابعاً- الكفاءات المقاولاتية: نحاول قياس بعض الكفاءات التسييرية والمقاولاتية كما يوضحه الجدول التالي:

شكل رقم (5): متوسط الإجابات حول كفاءات المقاول



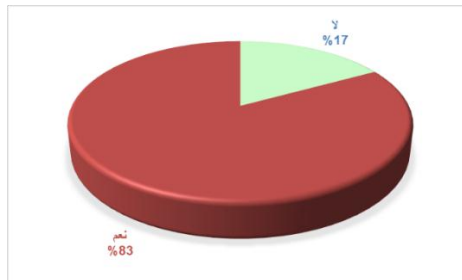
المصدر: من إعداد الباحثة بناءً على مخرجات برنامج Excel و spss v23

يظهر أن المقاول الجزائري متحكم بشكل جيد في الكفاءات التسييرية والوظيفية خاصة ما يتعلق بتسيير علاقاته مع العملاء، المنافسين، والموردين، الحد الأدنى للمبيعات لتغطية التكاليف وأهم مصادر التمويل والابداع حيث كان متوسط الإجابات يفوق 3,60، إلا ان المقاول اقل تحكما في الكفاءات المقاولاتية خاصة تحديد توجهات السوق وحجم المبيعات المستقبلية والتكنولوجيا المتوفرة وهذا ما يفسر توجهه للتحسينات الجزئية، وبالتالي فإن المقاول الجزائري له كفاءات تمكنه من اقتناص الفرص المقاولاتية وهو عامل مشجع لكنه غير كافي.

2- تقييم محيط المقاول الجزائري: سنحاول تقييمه من خلال العناصر التالية

اولاً- نماذج مقاولين: نبين أثر وجود نماذج مقاولين في توجه المقاول لاقتناص الفرص المقاولاتية

الشكل رقم (6): وجود نماذج مقاولين في المحيط القريب

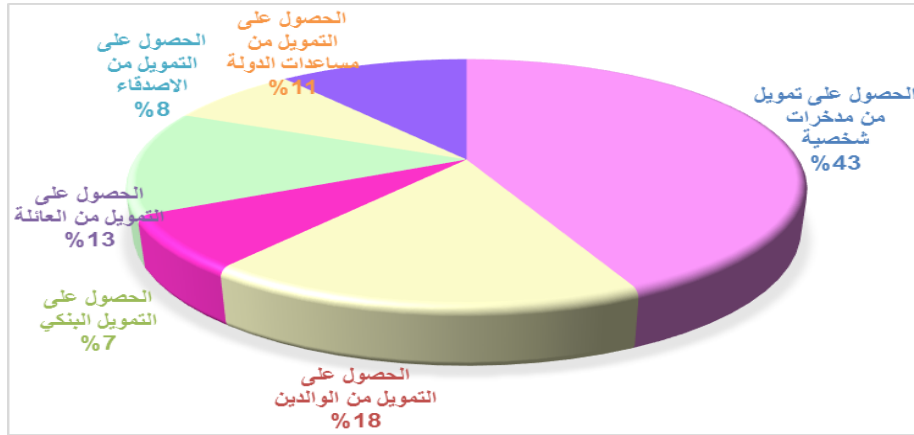


المصدر: من إعداد الباحثة بناءً على مخرجات برنامج Excel و spss v23

اغلب المقاولين بنسبة 83% لديهم نماذج لمقاولين في محيطهم القريب سواء من الولدين أو الإخوة أو أحد الأقارب أو الأصدقاء أو الزملاء، مما يعني لديهم تجارب غير مباشرة في العمل المقاولاتي وهو يعتبر أمر مشجع ومحفز لاقتناص فرص مقاولاتية.

ثانيا-المحيط المالي: نبين أهم مصادر التمويل التي إعتمد عليها المقاول وهي كما يظهرها الشكل التالي:

الشكل رقم (7): مصادر التمويل



المصدر: من إعداد الباحثة بناءً على مخرجات برنامج spss v23 و Excel

اعتمد أغلب المقاولين على مصادر التمويل الذاتية المتمثلة في المدخرات الشخصية بـ 43% و المحيط القريب الوالدين والعائلة بنسبة 31% والأصدقاء بـ 9% وهي إجمالاً تمويلًا غير رسميًا، بينما لم يستفد سوى 8% من المقاولين من التمويل البنكي، و10% من مساعادات الدولة، وهذا ما يؤكد ثغرة كبيرة في المحيط المالي وضعفه وعدم تنوعه حيث يعتبر البنك وبرامج الدعم الفرصة الوحيدة المتاحة للمقاول الجزائري، وعدم وجود هياكل مالية للتمويل (بنوك متخصصة، سوق مالي، بنوك إسلامية،... الخ) وهو ما يعني ضياع فرص، وعليه نؤكد عدم وجود محيط مالي بهياكل مالية متنوعة وكافية، تعتبر مصادر التمويل غير مشجعة لتوجه المقاول لاقتناص فرص، وهو ما يتوافق مع دراسة (Bornand Handervill 2008) حيث أغلب المؤسسات الصغيرة لها موارد مالية محدودة لتمويل عروض البحث والتطوير المرتبطة بالابتكار، وتواجه صعوبات الحصول على الموارد المالية، البنوك لا توافق بما يكفي على القروض وغياب السوق الذي يضمن عرض رأسمال مخاطرة رؤوس أموال فتية.

جدول رقم (8): متوسط الإجابات حول الخدمات المالية

عبارات المقياس	المتوسط	الانحراف المعياري	الاتجاه	الترتيب
صعوبات الحصول على القرض تعيق اقتناص الفرص (-)	2,4018	1,26960	موافق	2
غياب رأسمال يعيق اقتناص الفرص (-)	1,5982	,87467	موافق جدا	1
طول مدة الحصول على القرض يضيق الفرصة الاستثمارية (-)	2,2054	1,15578	موافق	3
الضمانات الكبيرة تعيق اقتناص الفرص (-)	2,1339	,96325	موافق	4

5	موافق	1,11295	2,2589	الإجراءات الإدارية لإنشاء المؤسسة تضيع الفرصة الاستثمارية(-)
	موافق	1,07525	2,047	المتوسط الإجمالي للفقرات

المصدر: من إعداد الباحثة بناءً على مخرجات برنامج spss v23 و Excel

صرح أغلب المقاولون أن المحيط المالي غير مشجع خاصة التمويل الذي يتطلب خصوصية لدعم الأفكار الجديدة، حيث برزت إشكالية التمويل في أولويات المقاول الجزائري وخاصة غياب رأس المال في إشارة إلى غياب محيط مالي متنوع ومتعدد الخدمات المالية بما يتلاءم مع احتياجاته وخاصة إنشاء المقاول المبتكرة التي تتطلب هياكل مالية خاصة نظرا لخصوصيتها، كما أكدوا صعوبة الحصول على القرض والضمانات الكبيرة مما يشير إلى أن المصدر المالي الوحيد المتاح أمامهم البنوك تعتبر غير مرنة، حيث الإجراءات طويلة وقاسية وتضيع الفرص الإستثمارية ويعود لخوف البنوك من المخاطر العالية بمنح القروض للمقاولين، أو منحها لنشاطات مبتكرة تكون المخاطرة عالية جدا، وهي نفس النتائج في تقرير Doingue businessse حيث احتلت الجزائر في 2018 مراتب متأخرة في سهولة منح الائتمان (المرتبة 177 من أصل 190 دولة)، كما أكد المقاولين على صعوبة الحصول على التكنولوجيا، وهي فإن المحيط المالي يعتبر معيقاً لاقتناص الفرص المقاولاتية.

ثالثا- المحيط الإداري: حاولنا قياس مدى مرونة الإجراءات الإدارية والتي نوضحها في الجدول التالي:

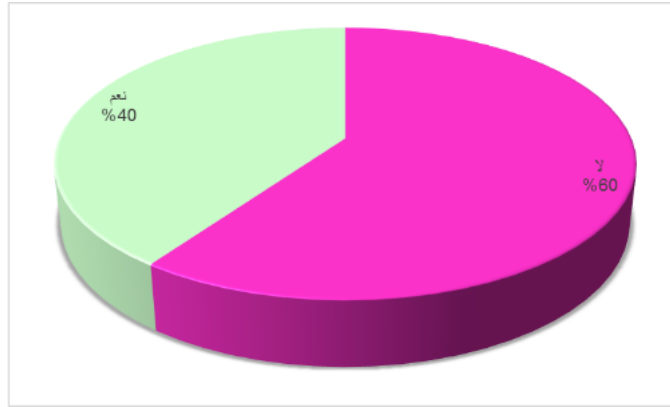
جدول رقم (9): خدمات المحيط الإداري

الترتيب	الاتجاه	الانحراف المعياري	المتوسط	عبارات المقياس
2	موافق	1,14262	1,9732	الإجراءات الإدارية بيروقراطية(-)
1	موافق	1,29000	2,1071	الضرائب المفروضة تعيق إنشاء المؤسسة واستمرارها(-)
	موافق	1,2163	2,0401	المتوسط الإجمالي للفقرات

المصدر: من إعداد الباحثة بناءً على مخرجات برنامج spss v23 و Excel

صرح كل المقاولين أن محيط الإداري غير مشجع لاقتناص الفرص، حيث الإجراءات إدارية ثقيلة جدا وطويلة، والضرائب المفروضة عليهم قاسية، وعليه الإجراءات الإدارية والضرائب تعتبر معيقا لاقتناص الفرص. برامج الدعم: نعرض مدى استفادات المقاولين من برامج الدعم وآراءهم في الخدمات المقدمة، نوضحه في:

الشكل رقم (6): توزيع المقاولين حسب الاستفادة من برامج الدعم



المصدر: من إعداد الباحثة بناءً على مخرجات برنامج spss v23 و Excel

نلاحظ أن نسبة 40% من المقاولين استفادوا من برامج الدعم حيث تعتبر نسبة ضئيلة جداً، وقد صرح هؤلاء أن أهم البرامج التي استفادوا منها هي كما يعرضه الشكل أدناه:

الشكل رقم (9): برامج الدعم التي استفاد منها المقاولون



المصدر: من إعداد الباحثة بناءً على مخرجات برنامج spss v23 و Excel

نلاحظ أن أغلب المقاولين توجهوا نحو الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب بنسبة 31,3%، القرض المصغر بنسبة 25%، والوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار بنسبة 12,5%، للامتيازات الفلاحية 16,7%، الحاضنة التكنولوجية 2,75% ومشتلة المؤسسات بنسبة 5.5%.

نقيس جودة ونوعية الخدمات التي تقدمها برامج الدعم التي استفاد منها المقاولين في الجدول التالي:

جدول رقم (10): تقييم خدمات برامج الدعم

الترتيب	الإتجاه	الإنحراف المعياري	المتوسط	عبارات المقياس
5	غير موافق	1,04823	2,7679	الحصول على الخدمات التسييرية والمالية بسهولة
1	موافق	1,07385	2,5000	تقدم خدمات التمويل بالمحسوبية ولا توجد شفافية(-)
4	موافق	1,08206	2,9821	اعتبرها مضيعة للوقت وضيق للفرص الاستثمارية(-)
3	موافق	1,14487	2,8839	لم استفد بسبب الشروط القاسية للحصول على التمويل والمماطلة(-)
2	موافق	1,18655	2,7946	غير مقنع بالخدمات التسييرية والمالية المقدمة (-)
	موافق	1,10722	2,7857	المتوسط الإجمالي لل فقرات

المصدر: من إعداد الباحثة بناءً على مخرجات برنامج spss v23 و Excel

صرح أغلب المقاولين أن خدمات برامج الدعم غير مشجعة خاصة خدمات التمويل التي تقدم دون شفافية، ولم يكن أغلبهم مقتنع بالخدمات التسييرية والمالية لعدم ملائمتها له ولنشاطه ولاحتياجاته، وأكدوا على أن الشروط قاسية وطويلة للحصول على التمويل، وأنها تضيق الوقت والفرص، وأنهم لم يحصلوا على الخدمات التسييرية والمالية بسهولة، وعليه فإن الإجراءات وعمليات منح القرض والخدمات المرافقة لها إجراءات وخدمات تضيق الفرص المقاولاتية، وعليه تعتبر خدمات برامج الدعم معرقة لاقتناص الفرص المقاولاتية.

رابعا- شبكة العلاقات: يوضحه الجدول التالي الأطراف الخارجية للحصول على المعرفة لاقتناص الفرص:

جدول رقم (11) : شبكة العلاقات للمقاول الجزائري

شبكة العلاقات	مكتب دراسات	المقاول	مؤسسات من نفس القطاعات	المقاوله من الباطن	التعاون مع منظمات عمومية للبحث	البحث والتكوير الداخلي	علاقات تعاون مع مؤسسات غير جامعية	الإجمالي
التكرار	30	45	56	9	13	18	19	190
النسب المئوية	15,8%	23,7%	29,5%	4,7%	6,8%	9,5%	10%	100

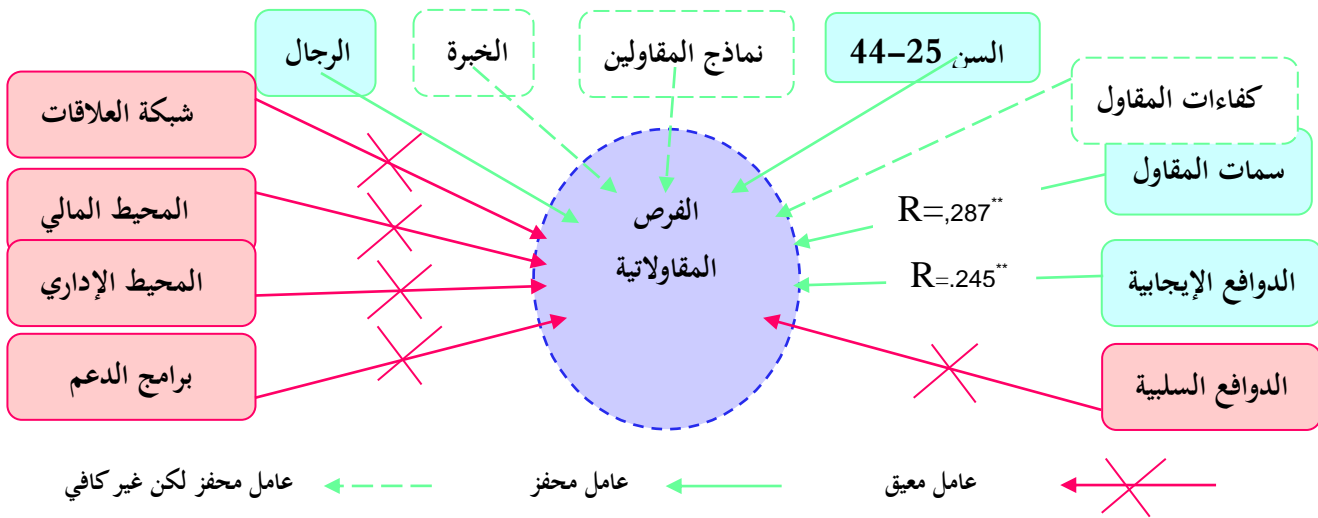
المصدر: من إعداد الباحثة بناءً على مخرجات برنامج spss v23 و Excel

تبدوا شبكة علاقات المقاول مع محيطه الخارجي ضيقة جدا أو شبه معدومة مما توجي بانعزال المقاول، يظهر من خلال الجدول أن أكثر ما يعتمد عليه هو التعاون مع مؤسسات من نفس القطاع، ثم اعتماده على نفسه

في البحث عن الأفكار الجديدة، ثم على مكاتب الدراسات، وبدرجة أقل البحث والتطوير الداخلي التي كانت نسبته ضئيلة 10,3%، أما العلاقات مع مخابر البحث العلمية سواء كانت الجامعة أو المخابر الخاصة تكاد تكون غير موجودة وعدم الاحتكاك بالوسائط العلمية لتبادل الخبرات والمهارات والاطلاع على آخر المعلومات الحديثة في نشاطه وكذا الاحتكاك بالمؤسسات الكبيرة من خلال المقاول من الباطن التي كانت النسبة العلاقة شبه معدومة بـ 4,5%. وعليه تعتبر شبكة العلاقات عاملاً معيقاً لاقتناص الفرص المقاولاتية.

ونلخص آثار هذه العوامل مجتمعة في الشكل التالي:

الشكل (10): نموذج تفسيري للعوامل المؤثرة لتوجه المقاول للفرص المقاولاتية



الخاتمة: حاولنا من خلال هذه الدراسة التعرف على العوامل المؤثرة في توجه المقاول لاقتناص الفرص وإنشاء مقاوله تتميز بالقدرة على الابتكار وإنشاء قيم مضافة تحدث تغيرات في الاقتصاد الوطني، وبعد جمع البيانات وتحليلها توصلت الدراسة من خلال اختبار الفرضيات إلى عدة نتائج نذكر منها:

1. يتوجه أغلب المقاولين لاقتناص فرص تعتمد على التحسينات في المنتجات والتي لا تتعدى كونها تحسينات في العروض التجارية، وعليه يعتبر المقاول الجزائري مقتنص للفرص وهو ما يتوافق مع نتائج تقرير المرصد العالمي للمقاولاتية GEM للنشاط المقاولاتي في الجزائر، وبالتالي إثبات الفرضية الأولى لدراستنا.
2. يعتبر الرجال أكثر توجهاً نحو اقتناص الفرص وإنشاء المقاولات في الجزائر من النساء.
3. الشباب وخاصة في الفئة العمرية من 25 سنة إلى 44 سنة هم الأكثر توجهاً لاقتناص الفرص وإنشاء مقاوله حيث هم الأكثر رغبة في المغامرة والتجريب وهو ما يتوافق مع أغلب الدراسات المرجعية.
4. يعتبر المستوى التعليمي للمقاولين مشجع ولكنه غير كافي حيث نسبة 42% مستواهم ثانوي، بينما 39% فقط مستواهم جامعي، كانت أغلب إنشاءاتهم كانت في قطاع الخدمات والاستهلاك، وهو ما انعكس على الفرص المقاولاتية المقتنصة تمثلت في التحسين في العروض التجارية فقط.
5. أغلب المقاولين بنسبة 62% صرحوا بأن لهم نشاطات مقاولاتية سابقة في مجال نشاطهم، إلا أن الخبرة التي تتجاوز 10 سنوات تمثل نسبة 17,9%، وهذا ما لا يتوافق مع الدراسات التي تؤكد على الخبرة الطويلة التي تتجاوز عشرة سنوات، وبالتالي يعتبر عامل الخبرة مشجع ولكنه غير كافي لاقتناص الفرص.

6. يأخذ المقاول الجزائري صورة المقاول pull حيث الدوافع التي دفعته لاقتناص الفرص هي الملكية الخاصة، تحقيق ذاتي وأفكاري، ثم الحرية والاستقلالية بينما كان دافع تحدي المخاطر في آخر ترتيبات المقاول، وعليه تعتبر دوافع المقاول عاملاً مشجعاً لاقتناص الفرص المقاولاتية.
  7. يتمتع المقاول الجزائري بخاصية الإبداع، الثقة بالنفس ومخاطرة متوسطة، عدم إهتمامه بالوقت وتأجيل الأعمال والمهام، وعليه السمات المقاول الجزائري تؤهله لاقتناص فرص ويعتبر عاملاً مشجعاً.
  8. يتحكم المقاول بشكل جيد في الكفاءات التسيرية والوظيفية، إلا أنه أقل تحكماً في الكفاءات المقاولاتية خاصة تحديد توجهات السوق وحجم المبيعات المستقبلية والتكنولوجيا المتوفرة وبالتالي فإن المقاول الجزائري كفاءته ساعده في اقتناص الفرص المقاولاتية وهو عامل مشجع ولكنه غير كافي، وبالتالي من خلال النتيجة 5,6,7,8 نثبت الفرضية الثانية.
  9. أغلب المقاولين بنسبة 83% لديهم نماذج لمقاولين في محيطهم القريب مما يعني لديهم تجارب غير مباشرة في العمل المقاولاتي وهو يعتبر أمر مشجع ومحفز لاقتناص فرص مقاولاتية.
  10. يعتبر المحيط المالي في الجزائر عاملاً معيقاً لاقتناص الفرص المقاولاتية وذلك لضعف المحيط المالي وعدم تنوعه، كما يعتبر المحيط الإداري غير مشجع لاقتناص الفرص المقاولاتية، حيث الإجراءات إدارية ثقيلة وطويلة، والضرائب المفروضة قاسية.
  11. تعتبر خدمات برامج الدعم غير مشجعة للمقاول، خاصة خدمات التمويل يقدم بدون شفافية، عدم ملائمتها لنشاطه ولاحتياجاته، الشروط قاسية وطويلة للحصول على التمويل، وأنها تضيع الوقت والفرص المقاولاتية.
  12. شبكة علاقات المقاول ضيقة جداً أو شبه معدومة مما توجي بانعزال المقاول حيث ليس لديهم شبكة علاقات مع الأطراف الخارجية، وعليه تعتبر شبكة العلاقات عاملاً معيقاً لاقتناص الفرص المقاولاتية، وبالتالي من خلال النتيجة 9,10,11,12 إثبات صحة الفرضية الثالثة للدراسة.
- توصيات الدراسة: من خلال الدراسة الميدانية التي قمنا وبناءً على نتائج الدراسة نقترح ما يلي:
- تدريس المقالة في مستويات مبكرة في المنظومة التعليمية، لتنمية توجه الأفراد نحو العمل المقاولاتي ؛
  - ضرورة انخراط المقاول في الدورات التدريبية والتعليمية لإكسابه سمات تجعله متميزاً خاصة التوجه نحو المخاطرة وتبني الأفكار الخلاقة وتنمي كفاءته المقاولاتية وبالتالي يمكنه انشاء القيم المضافة.
  - ضرورة انفتاح المقاول وتكثيف شبكات علاقاته مع مخابر البحث العلمية الجامعية وغير الجامعية في شكل عناقيد صناعية ممنهجة لتتمين نتائج البحث وتبادل الكفاءات والمهارات والمعارف ونقل التكنولوجيا، وضرورة الاحتكاك مع مقاولين من خلال النوادي أو الدورات التعليمية واللقاءات العلمية؛
  - تنمية المحيط المالي بتنوع مصادر التمويل المتخصص في تمويل الأفكار المبتكرة (بنوك متخصصة، سوق مالي، بنوك اسلامية، ملائكة الاعمال....إلخ)، بالإضافة إلى تحسين جودة الخدمات المالية بحث تكون ملائمة لاحتياجاته، وتسريع اجراءات التمويل؛
  - ضرورة تفعيل خدمات برامج الدعم وتحسينها، ، وتأهيل الكفاءات العاملين بها، ومنح خدمات استشارة اقتصادية وقانونية ومالية تتلاءم مع المقاولين المنتهزين للفرص التي تعتمد على الأفكار الجيدة المبتكرة.

## المراجع:

- Hachemi jarraya. (2005). *antécédents entrepreneuriaux de l'orientation stratégique des PME manufacturières*. Québec: université Québec.
- Kamavuako-diwavova, j. (2009). *problématique de l'intrepreneuriat immigré en république démocratique du congo ; essai de validation d'un modèle*. france: iniversité Reims chapagne-Ardenne.
- Berrezigs Amina, M. A. ( 2013). *la culture entrepreneuriale chez ses entrepreneurs algériens colloque national sur les stratégies d'organisation et d'accompagnement de PME en Algérie*. ouargla: université kasdi marbah Ouargla.
- Djamel fellag. (2009, septembre 11). vers une conceptualisation, du phénomène entrepreneurial. p. p5.
- fayoll, a., & omran, A. ( 2009). les compétences entrepreneurial et processus entrepreneurial. *un aproche dynamiqueXVIIIème Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique (AIMS)*, p. p4.
- François drouin, gry vals. (2010). *dix ans de création d'entreprises innovantes en France*. France: OSEO.
- Frenck Lash. (2005). *l'influence de l'environnement socio-économique sur la création d'entreprise dans le secteur TIC*. France: finance contrôle stratégie.
- Jean jacquin, c. g. (2003). *les jeunes entreprises innovantes une priorité pour la croissance*. Alger: commissariat générale du plan.
- Kamavuako-diwavova justin. (2009). *problématique de l'intrepreneuriat immigré en république démocratique du congo ; essai de validation d'un modèle*. france: iniversité Reims chapagne-Ardenne.
- Khiari sonia. (2007). de la création ex nihilo d'entreprises? innovantes : pro activité libre, forcée ou ambivalente ? *21ème conférence internationale de management stratégique*, (p. p 11). Montréal.
- Olivier quang-tritruong. (2009). *les entrepreneurs d'origine étrange en France le cas des français d'origine vietnamienne*. université paris1-parathéon subonne, france: les cahiers du cergors'N1.
- Pascal Bailly. (2009). *la relation enter progres technique et croissance chez Schumpeter*. Récupéré sur <http://www.ac-grenoble.fr/disciplines/ses/Content/telecharger/EDS/JA%20Schumpeter.pdf>.
- samia hadad. (2013). Création des entreprise innovantes en Tunisie Résultats d'une étude exploratoire. *Revue internationale P.M.E*, 13-44.
- Thierry verstraet. (2001). *essai sur la stratégie de l' entreprenariat comme domaine de recherche*. Récupéré sur <http://thierry-verstraete.com/pdf/Adreg%2001%20Verstraete%20singularite.PDF>.
- إسماعيل حداد، محمد راميا. (2010). *مرصد الريادة العالمي تقرير سوريا 2009*. سوريا: المركز السوري لبحوث التنمية والجمعية السورية لرواد الأعمال.
- خديري توفيق، حسين بن طاهر. (5 ماي، 2013). *المقاولة كخيار فعال لنجاح المؤسسات الصغيرة الجزائرية*. ملتقى دولي حول واقع وافاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة في الجزائر، جامعة الواد، الجزائر، صفحة ص 5.
- نادية دباح. (2012). *دراسة واقع المقاولاتية في الجزائر و أفاقها*. الجزائر: جامعة الجزائر 3 .