



جامعة الجزائر

كلية العلوم الإنسانية و الإجتماعية

قسم علم الإجتماع

الخلفية المهنية و الإجتماعية للشباب المنشىء للمؤسسات المصغرة

دراسة ميدانية لعينة من الشباب المستثمر في الوكالة الوطنية لدعم تشغيل
الشباب فروع: الجزائر وسط - بئر توتة - زرادة - حسين داي

رسالة لنيل شهادة الماجستير في علم الإجتماع

تخصص: تنظيم و عمل

تحت إشراف الأستاذ:
الدكتور: بومخلوف محمد

من إعداد الطالبة :
نيار نعيمة



كلمة شكر

أشكر الله عزوجل الذي وفقني في إتمام بحثي المتواضع، وأشكر والداي على دعمهما المعنوي والمادي، كما أتوجه بالشكر والتقدير إلى الأستاذ المشرف " بومخلوف محمد" الذي مد لي يد العون في إنجاز هذا البحث، من خلال توجيهاته وإرشاداته القيمة خصوصا دعمه المعنوي ومعاملته الجيدة لي،

كما أتقدم بشكري لكل الأساتذة الذين أشرفوا على تكويني، والذين لم ييخلوا عني بنصائحهم القيمة والتي أفادنتي كثيرا في بحثي ولن أنسى لهم هذا ماحييت.

كما لايفوتني أن أشكر الأستاذ علي موسى رابح إطار بالوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب على مساعداته القيمة، والسيد عطل عبد النور، والسادة مدراء الوكالات الأربعة للجزائر العاصمة: ولد سليمان عبد القادر، عمي علال، بوطاغو فيصل، بن ضيف عبد القادر على التسهيلات التي قدموها لي في إطار إعداد بحثي الميداني، وإلى كل إطارات وموظفي المديرية المركزية ووكالات: الجزائر وسط، بئر توتة، زرالدة، حسين داي الذين قدموا لي المساعدة.

ومع تقديري لكل من أمدني بيد العون من قريب أو من بعيد.

وشكرا

فهرس المحتويات

أ مقدمة

الباب الأول

الإطار المنهجي والنظري

الفصل الأول: الإطار المنهجي

- 1- الإشكالية..... 03
- 2- الفرضيات..... 06
- 3- تحديد المفاهيم..... 06
- 4- منهجية البحث وأدواته..... 14
- 5- إختيار العينة..... 17
- 6- الدراسات السابقة..... 19

الفصل الثاني: ثقافة المقولة وبروز المقولين الجزائريين

- 1- تعريف المقولة..... 26
- 2- المقاول وتطوره عبر التاريخ..... 27
- 3- المقولة في الفكر الغربي..... 28
- 4- المقاول في الدراسات العربية..... 35
- 5- المقاول في الدراسات الجزائرية..... 40
- 6- خصائص المقاول..... 51
- 7- أهمية رأس المال الإجتماعي في سيرورة المقولة..... 52
- 8- أهمية رأس المال الإجتماعي للمقاول الجزائري..... 56

الفصل الثالث: بروز المؤسسة المصغرة في الجزائر

- 1 - تعريف المؤسسة المصغرة..... 63
- 2- خصائص المؤسسة المصغرة..... 66
- 3- أهمية المؤسسة المصغرة..... 68
- 4- تجارب بعض البلدان في مجال المؤسسة الصغيرة..... 73
- 5- التجربة الجزائرية في مجال المؤسسة المصغرة..... 80

الباب الثاني

الدراسة الميدانية

الفصل الأول : التعريف بميدان الدراسة وخصائص العينة

- 1- التعريف بميدان الدراسة..... 101
- 2- الخصائص العامة لعينة الدراسة..... 105
- 3- خصائص العينة المعرفية..... 118
- الإستنتاج 119

الفصل الثاني : أهمية رأس المال الإجتماعي في إنشاء المؤسسة

المصغرة

- 1- أهمية العائلة في إنشاء المؤسسة المصغرة..... 122
- 2- دور شبكة العلاقات الإجتماعية في إنشاء المشروع..... 138
- 3- انتماء المقاول الشاب إلى مؤسسات المجتمع المدني..... 151
- الاستنتاج..... 155

الفصل الثالث : دور التأهيل المهني للمقاول في إنشاء المؤسسة

المصغرة

- 1- دور المستوى التعليمي في إنشاء مؤسسة مصغرة..... 159
- 2- أهمية التكوين المهني في إنشاء مؤسسة مصغرة..... 168
- 3- دور الخبرة المهنية في إنشاء المؤسسة المصغرة..... 177

189 الإستنتاج -

الفصل الرابع : المقاول وتنظيم المؤسسة المصغرة

194 1- الخطوات الأولى لتنظيم المؤسسة المصغرة.

200 2- إختيار الشكل القانوني للمشروع.

203 3- تنظيم المؤسسة المصغرة ومشكلاته.

221 4- خصائص المقاولون ونظرتهم للمقولة.

233 - الإستنتاج

235 - الإستنتاج العام.

238 - الخاتمة.

- المراجع

- الملاحق

فهرس الجداول

رقم الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
18	توزيع مفردات مجتمع البحث حسب النشاطات الفرعية للنشاط الصناعي	01
69	وزن المؤسسات المصغرة في البلدان الصناعية	02
71	مكانة القطاع الخاص في القيمة المضافة في كل قطاع بـ% في الجزائر	03
72	تقسيم المؤسسات الخاصة لسنة 1998 في الجزائر حسب عدد العمال	04
91	المشاريع الممولة حسب قطاع النشاط إلى غاية 2006/03/31م	05
92-93	توزيع المشاريع الناشئة في إطار جهاز تشغيل الشباب إلى غاية 2006/03/31 حسب الولايات	06
94	توزيع المؤسسات المصغرة الممولة حسب الجنس إلى غاية 30 سبتمبر 2005م	07
95	تطور المشاريع الخاصة بالوكالة	08
102	توزيع أفراد العينة حسب قطاع النشاط	09
104	توزيع أفراد العينة حسب تاريخ إنشاء المشروع	10
104	توزيع أفراد العينة حسب الموقع الجغرافي للمشروع	11
106	الجنس وعلاقته بالحالة المدنية للمقاول الشاب	12
107	توزيع أفراد العينة حسب السن والحالة المدنية	13
108	علاقة السن بوجود أطفال للمبحوثين المتزوجين	14
109	عدد الأطفال حسب سن الوالد	15
110	أصل المقاولين (مكان ميلادهم)	16
111	سكن المقاولين حسب الحالة المدنية	17
112	نوع مسكن المقاول الشاب	18
112	رتبة المقاولين الشباب بين إخوانهم	19
113	وجود هوايات ونوعها لدى المبحوثين حسب الجنس	20
114	المستوى التعليمي للأب والمستوى التعليمي للمقاول	21
117	مهنة والد المقاول	22
118	توزيع أفراد العينة حسب تلقي تكوين مهني	23
122	الوضعية المهنية السابقة ومصادر فكرة المشروع	24
124	الوضعية المهنية السابقة والأشخاص المساعدون في تطوير فكرة المشروع	25
126	تلقي مساعدة من طرف العائلة لإنشاء المشروع حسب الوضعية المهنية السابقة للمقاول الشاب	26

27	نوع المساعدة التي تلقاها المقاول الشاب حسب المهنة السابقة	127
28	مصدر مبلغ المساهمة الشخصية حسب الوضعية المهنية السابقة	129
29	أصل ملكية محل إقامة المشروع حسب الوضعية المهنية السابقة للمقاول الشاب	131
30	الصعوبات التي واجهها المقاول الشاب عند إنشائه للمؤسسة المصغرة	132
31	الأشخاص الذين ساعدوا المقاول الشاب لتخطي صعوباته حسب وضعيته المهنية السابقة	134
32	إمتلاك أفراد عائلة المقاول الشاب لمؤسسات خاصة حسب الوضعية المهنية السابقة	136
33	أفراد العائلة المالكين لمؤسسات خاصة حسب الوضعية المهنية السابقة للمقاول الشاب	137
34	إمتلاك المقاول الشاب لشبكة من العلاقات حسب السن	139
35	طبيعة شبكة علاقات المقاول الشاب حسب سنه	140
36	سعي المقاول الشاب لتأسيس شبكة من العلاقات	141
37	دور شبكة العلاقات في إنشاء المؤسسة المصغرة حسب المستوى التعليمي للمقاول الشاب	142
38	نوع تمويل المشروع حسب الوضعية المهنية السابقة للمقاول الشاب	144
39	أسباب إختيار نوع التمويل من طرف المقاول الشاب	146
40	أسباب إختيار الوكالة البنكية حسب الوضعية المهنية السابقة للمقاول الشاب	147
41	تلقي صعوبات على مستوى الوكالة البنكية حسب الوضعية المهنية السابقة للمقاول الشاب	149
42	كيفية تغلب المقاول الشاب على الصعوبات البنكية حسب وضعيته المهنية السابقة	150
43	إنتماء المقاول الشاب إلى جمعيات حسب وضعيته المهنية السابقة	152
44	نوع الجمعية المنتمي إليها المقاول الشاب حسب وضعيته المهنية السابقة	153
45	المستوى التعليمي للمقاول الشاب و قطاع النشاط المختار	159
46	علاقة التخصص الجامعي للمقاول الشاب بقطاع النشاط	161
47	تطابق التخصص الجامعي للمقاول الشاب مع نشاط المؤسسة المصغرة	162
48	رأي المقاول الشاب في إعتبار المشروع ثمرة لمسارهم العلمي و/أو المهني حسب المستوى التعليمي	164

49	رأي المقاول الشاب في إعتبار المشروع ثمرة لمسارهم العلمي و/أو المهني حسب التخصص الجامعي	165
50	القيام بقراءات حول إدارة المشروعات حسب المستوى التعليمي للمقاول الشاب	167
51	قطاع النشاط وعلاقته بتلقي تكوين من طرف المقاول الشاب	169
52	قطاع النشاط وعلاقته بتخصص التكوين المهني للمقاول الشاب	171
53	يوضح مدة التكوين المهني	172
54	مطابقة التكوين المهني للمشروع	173
55	رأي المقاول الشاب في إعتبار المشروع ثمرة لمسارهم العلمي و/أو المهني حسب تلقي تكوين مهني	174
56	قطاع النشاط ومتابعة تكوين إضافي من طرف المقاول الشاب	174
57	قطاع النشاط و مجال التكوين الإضافي	176
58	أسباب اختيار النشاط حسب قطاع النشاط	178
59	ممارسة مهنة قبل إنشاء المشروع	180
60	مدة العمل التي قضاها المقاول الشاب	181
61	قطاع العمل الذي كان يعمل فيه الشباب المقاول قبل إنشاء المشروع	182
62	ممارسة مهنة وقطاع النشاط الحالي	183
63	علاقة المهنة الممارسة من المقاول الشاب قبل إنشاء المشروع وقطاع النشاط	184
64	دور المهنة السابقة في إنشاء وتنظيم المشروع	186
65	المدة الزمنية التي إستغرقها المقاول الشاب لإنشاء المؤسسة المصغرة	194
66	مكان إقامة المقاول الشاب ومكان إقامة المشروع	196
67	قيام المقاول الشاب بدراسة السوق حسب مستواه التعليمي	198
68	الشخص الذي قام بدراسة السوق حسب المستوى التعليمي للمقاول الشاب	199
69	إختيار الشكل القانوني للمشروع حسب الوضعية المهنية السابقة للمقاول الشاب	201
70	عدد العمال الدائمين والمؤقتين في المؤسسة المصغرة حسب قطاع النشاط	204
71	أساس توظيف العمال حسب الوضعية المهنية السابقة للمقاول الشاب	206
72	كيفية إستقطاب اليد العاملة حسب الوضعية المهنية السابقة للمقاول الشاب	208

209	تسيير العمال حسب الوضعية المهنية السابقة للمقاوم الشاب	73
211	المشاكل المتعلقة بالعمال حسب منطقة النشاط	74
213	وظيفة المحاسبة في المؤسسة المصغرة حسب الوضعية المهنية السابقة للمقاوم الشاب	75
215	الطرق التي يستعملها المقاوم الشاب في تسويق منتوجه حسب المستوى التعليمي	76
217	إستعمال الإعلام الآلي في المؤسسة المصغرة حسب المستوى التعليمي للمقاوم الشاب	77
218	أغراض إستعمال جهاز الإعلام الآلي في المؤسسة المصغرة حسب المستوى التعليمي للمقاوم الشاب	78
219	المشاكل التي يعاني منها المقاوم الشاب حسب قطاع النشاط	79
222	موقف المقاوم الشاب من كفاية إعانات الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب حسب قطاع النشاط	80
223	نقائص الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب	81
225	عوامل المبادرة لدى المقاوم الشاب حسب الجنس	82
226	إعتبار المقابلة مخاطرة حسب جنس المقاوم الشاب	83
227	خصائص المقاوم حسب المقاولين الشباب الموزعين حسب طبيعة النشاط	84
230	تقييم المقاوم الشاب لقدرات الشباب الجزائري في إنشاء مؤسسة مصغرة حسب الجنس	85
231	مستقبل مشاريع الشباب كما يدركه المقاوم الشاب حسب الجنس	86

المقدمة :

لقد شكل القطاع العام في الجزائر أهم قطب للتنمية الاقتصادية والاجتماعية منذ الإستقلال إلى غاية الثمانينات، لكن بعد هذه الفترة بدأت تظهر عليه مظاهر الشروخ والعياء، وإعتبرت سنوات الثمانينات منعرجا حاسما له، كل هذا كان نتيجة للأزمة البترولية التي عرفتھا الجزائر آنذاك، والتي أثرت سلبا على سير المؤسسات العمومية وتدهور الأوضاع في مجال التشغيل.

وقد تمخض عن هذه الأوضاع ضرورة مراجعة السياسات السابقة والسير نحو تشجيع الإستثمارات الخاصة، مهما كان شكلها وطنية أوأجنبية وكان ذلك بوضع قوانين جديدة للإستثمار، كقانوني 21 أوت 1982، و88-25 لـ1988، أوباعتماد تنظيمات جديدة في شكل هيئات حكومية من بينها الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب التي أنشئت سنة 1996م.

تعتبر هذه السياسة من بين الديناميكيات المحفزة لخلق مناصب الشغل، وتحويل الشباب من طالبي العمل إلى عارضي مناصب العمل، ويرتكز التشغيل في إطار هذه الوكالة أساسا على إستقطاب الشباب، الحاملين لمؤهلات علمية ومهنية نظرا لأهميتها في إنشاء المؤسسة المصغرة، وأن يكونوا بطالين أوتوقفوا عن العمل الذي كانوا يزاولونه، كذلك الشباب الحاملين لروح المخاطرة، لأن إنشاء مؤسسة خاصة هومحفوف بالمخاطر، وأخيرا الشباب الذين يملكون رأس مال إجتماعي، حيث بتجمع هذه العوامل يستطيع الشباب إنشاء مؤسسة مصغرة في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.

إن هذا التوجه الجديد للسياسة الاقتصادية أفرز فئة جديدة من الفاعلين الإقتصاديين ألا وهم المقاولون الذين يخاطرون ماليا ونفسيا وإجتماعيا من أجل تحقيق الربح الإقتصادي وإكتساب مكانة إجتماعية مرموقة، فبعدها كانت الدولة هي المقاول الكبير أصبح الفرد هو المقاول، وبهذا جاءت الدراسات لتتناول هذه الفئة الجديدة التي أخذت المبادرة في محيط إقتصادي يتسم بالاشفاافية وعدم الإستقرار، ولقد كان للباحثين الغربيين السبق في دراسة المقاول وتوصلوا إلى تحديد بعض الصفات المتعلقة به، وإلى ظروف نشأة المقولة التي تعود في الغالب إلى قيم ثقافية ودينية وإقتصادية.

فالمقولة غيرت العالم بوسائل لم يفهمها الكثير من الدارسين وعلى الرغم من أن الباحثين مازالوا يبحثون في أسباب هذا التغيير إلا أنهم أدركوا الدور الكبير الذي قام به المقولون، حيث أنهم إتفقوا على أن تاريخ المجتمعات الصناعية الغربية هو إلى حد كبير تاريخ المقول الحديث. لقد إنطلقت دراستنا من خلال إتصالنا بميدان البحث وهو الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، وإغتنمنا فرصة وجود المعرض الوطني للمؤسسة المصغرة لـ 2007 م، والذي نظمته الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، وقمنا بإجراء مقابلات مع عدد معتبر من المقولين من مختلف ولايات الوطن بغرض توضيح دراستنا.

وتوزعت المادة العلمية للدراسة على سبعة فصول، خصصنا الفصل الأول: للبناء المنهجي للدراسة وتم طرح فيه الإشكالية والفرضيات، وتحديد المفاهيم، وعينة البحث، والدراسات السابقة، أما الفصل الثاني: خصصناه لثقافة المقولة وبروز المقولين الجزائريين، وتناولنا فيه مفهوم المقولة والمقاول، وأهم الدراسات في هذا المجال سواء الغربية، أو العربية والجزائرية، كما تعرضنا لأهمية رأس المال الإجتماعي لسيرورة المقولة، وتعرضنا في الفصل الثالث: إلى بروز المؤسسة الصغيرة في البلدان الأجنبية والعربية، وتطورها في الجزائر.

بينما تعرضنا في الفصل الرابع: إلى تقديم ميدان الدراسة وخصائص عينة الدراسة، وفي الفصل الخامس: عرضنا النتائج الخاصة بالفرضية الأولى المتعلقة بدور رأس المال الإجتماعي في إنشاء المؤسسة المصغرة، وعرضنا في الفصل السادس: النتائج الخاصة بدور تأهيل الشاب في إنشاء المؤسسة المصغرة، وفي الفصل السابع: عرضنا النتائج الخاصة بتنظيم المؤسسة، وأخيرا الإستنتاجات العامة ثم الخاتمة، ثم المراجع والملاحق.

الباب الأول
الإطار المنهجي والنظري

الفصل الأول:
الإطار المنهجي

1- الإشكالية:

شهدت نهاية القرن العشرين ومطلع القرن الواحد والعشرين إنتشار المشاريع الصغيرة، حيث أصبحت السمة المميزة للإقتصاد العالمي وأصبح الإعتماد عليها كقطاع يساهم في تحقيق المشاريع الإجتماعية، هذا الإهتمام جاء نتيجة إتسامها بالمرونة في إنشائها وسهولة إندماجها السوسيو إقتصادي، وإعتمادها على العمل الفردي والإبداعي والريادي والتي غالبا مايكون على رأسها مقال شاب.

ويذهب في هذا الصدد أحد الباحثين أنه «من الأفكار الغربية المسبقة عن تنظيم العمل فكرة الفارس الوحيد الذي ينجح في بيئة معادية»¹، ويقصد بالفارس الوحيد ذلك الشاب الذي يبادر لإنشاء مؤسسة حتى وإن كانت البيئة المحيطة غير مشجعة مثلما هو الحال في الجزائر، لكن بالإرادة يستطيع هؤلاء الشباب إنشاء مشروع ويتحولون إلى منظمين للعمل.

المشاريع الصغيرة التي ينشؤها المقاولون الشباب هي شريحة من المشاريع القائمة في إقتصاد كل دولة، حيث كان الإهتمام بالمشاريع الضخمة والمؤسسات الكبيرة في بدايات القرن العشرين، وهذا لما حققته من مناصب العمل وساهمت في تطوير الفرد والمجتمع.

الإقتصاد الجزائري مثله مثل إقتصاد دول عديدة، إعتد بعد الإستقلال على المشاريع الكبيرة، التي وظفت أعدادا هائلة من العمال معتمدة بذلك على سياسة إجتماعية أكثر منها إقتصادية ربحية، للتقليص من البطالة ومحاولة تحقيق المساواة بين أفراد المجتمع.

لكن ما لوحظ في الواقع أن هذه المشاريع الضخمة لم تحقق الفعالية والإنتاجية العالية، نتيجة المشاكل التنظيمية والتسييرية، مما جعل تدخل الدولة ضروري لتغطية عجزها، ومع المصاعب التي واجهتها البلاد جراء الأزمة البترولية سنة 1986، أصبحت الدولة عاجزة على تمويل هذه المؤسسات ولجأت إلى إعادة هيكلتها، وإستقلاليتها ثم خصصتها، وقد نتج عن هذه التصحيحات الهيكلية إرتفاع نسبة البطالة حيث بلغت 29.7% سنة 1996.²

¹ - جودسل جيليان : "منظموا العمل يستعدون للمعركة " في ثقافة تنظيم العمل، تحرير: بريجيت بيرجير، ترجمة: محمد مصطفى غنيم ، الدار الدولية للنشر والتوزيع، مصر، 1995، ص 109.

² - الديوان الوطني للإحصائيات: نشرة فصلية للإحصائيات، الفصل الثالث، رقم 31، 2003م، ص 11.

دخلت الجزائر إقتصاد السوق وفتحت المجال للإستثمارات الخاصة مشجعة بذلك كل أشكال المبادرة والعمل الإبداعي خصوصا لدى فئة الشباب التي تعتبر الأكثر قدرة على المبادرة والإنشاء واتخذت الدولة عدة سياسات وإجراءات للحد من البطالة، منها تشجيع الإستثمارات الخاصة لدى الشباب عن طريق إنشاء مؤسسات مصغرة، وذلك عن طريق سياسات التشغيل التي إنتهجتها، كانت أحدثها الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب التي إستحدثت عام 1996م هذه الأخيرة التي تعمل على تنمية روح المقاوله لدى الشباب البطال الذي يتراوح سنه ما بين 18 و35 سنة وهناك إمكانية تمديد السن إلى 40 سنة بالنسبة للمسير الذي يتعهد بخلق ثلاثة مناصب شغل دائمة، ولقد إرتفع عدد المشاريع المحققة في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب من 69 مشروعا سنة 1997 إلى 72918 مشروع سنة 2005م حسب إحصائيات الوكالة مما يفسر الإقبال الكبير للشباب في إنشاء مشاريع خاصة.

ككل سياسة تشغيل فإن الوكالة وضعت عدة شروط من أجل الإستفادة من دعمها، من بين هذه الشروط أن يكون الشباب الراغب في الحصول على المشروع حاملا لتأهيل مهني ومعارف تتوافق مع الميدان المراد الإستثمار فيه، وهنا نتساءل عن دور هذا الشرط الذي يثبت غالبا بشهادة التأهيل المهني في إنشاء وتنظيم المؤسسة المصغرة وهل يعتبر دافعا قويا من أجل مبادرة الشاب البطال للمقاوله؟ وماهي أهميته بالنسبة للمشروع الصغير؟ وماهو دور هذه المؤهلات في تحفيز الشباب المنشئ ودفعه لأخذ المبادرة وهل لها دور أساسي؟

إن عملية إنشاء مؤسسة مصغرة تدور حول فاعل رئيسي وهو الشاب المنشئ أو كما يعتبره جوزف شمبيتر المبدع، الذي يخاطر ماليا ونفسيا وإجتماعيا من أجل تجسيد فكرته، هذا يؤدي بنا إلى التساؤل عن الخصائص التي يتميز بها هؤلاء الشباب دون غيرهم، أي خصائصهم الشخصية التي دفعتهم إلى إنشاء وتنظيم مؤسسة مصغرة؟ وهل يحملون حقيقة روح المخاطرة؟

كما هو معروف في كل مجتمع يعتبر الشباب طاقات كامنة تبرز حينما يكون المحيط والبيئة مناسبين، وتذهب في هذا الصدد بريجيت بيرجير أن « منظمي العمل الأفراد، إذا أتاحت

لهم الفرصة فإنه يبدو أنهم سوف يبرزون من حيث لا ندري في مجتمعات بلا تاريخ من تنظيم العمل»¹.

فماهي العوامل التي ساعدت هؤلاء الشباب وكانت لهم حافزا من أجل الإستثمار الخاص؟ وماهي هذه الحوافز والإمتيازات التي أتاحت لهم في إطار السياسة الجديدة؟ تتطلب سيرورة المقابلة شخصيات مبدعة وريادية هذه الصفات أشار إليها مجموعة من الباحثين في قولهم «صفة المنظم وروح المبادرة والمخاطرة ليست مرهونة بنوعية التعليم فقط، وإنما مرهونة بعوامل أخرىتتمثل في الخبرة العملية المكتسبة وفي النظام الإجتماعي العام المشجع أوالمقيد للنشاط والمبادرة، وفي قيم ومعايير إكتساب المكانة الإجتماعية في المجتمع الكامنة في ثقافة المجتمع ذاته المشجعة أوغير المشجعة للإنجاز»² فهل هذه الخصائص والعوامل متوفرة في هؤلاء الشباب المنشئء للمؤسسات المصغرة؟

مازلنا إلى يومنا هذا نلاحظ بعض مظاهر التضامن بين أفراد مجتمعنا وخصوصا لما يتعرض أحد أفراد الجماعة إلى بعض الصعوبات، فتطفو إلى السطح كل أنواع الإعانات المعنوية والمادية وأول شكل لهذا التضامن هو العائلة التي لعبت ومازالت تلعب دورا كبيرا في مساندة ومساعدة أبنائها، بدءا بتلقينهم مبادئ التربية الحسنة والإعتماد على النفس ومساعدتهم في كل ما يواجههم من صعوبات وعراقيل في حياتهم .

ياترى هل تلقى هؤلاء الفاعلون الإجتماعيون مساعدة من طرف عائلاتهم وكيف كان شكلها؟ هل كانت عائلاتهم مشجعة للعمل الفردي وأخذ المبادرة؟ وهل توجد لهؤلاء الشباب شبكة علاقات إجتماعية تساعدهم في تحقيق أهدافهم؟

إن هؤلاء الفاعلين الإقتصاديين والإجتماعيين الشباب كانوا بطالين، وكما هو متعارف عليه من أجل إقامة مشروع في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، يشترط حد أدنى من رأس المال يقدم من طرف الشاب وهو مايسمى بمبلغ المساهمة الشخصية، فكيف تحصل هؤلاء على المبالغ المالية من أجل إقامة مشروعهم؟ هل للعائلة أولرأس مال الإجتماعي دور في هذا؟

¹ -بيرجير بريجيت: ثقافة تنظيم العمل، مرجع سابق، ص8.

² - بومخلوف محمد ، وآخرون: دور القطاع الخاص في التنمية الوطنية في دولة قطر: دراسة ميدانية، مركز الوثائق والدراسات الإنسانية، جامعة قطر، 2004، ص31.

لرأس المال الاجتماعي عدة أشكال «إلى جانب العائلة والقرابة، وهي المجموعات الاجتماعية غير القائمة على صلة القرابة»¹ فما هو دوره في تحفيز الشباب البطل لإنشاء وتنظيم مؤسسة مصغرة؟

عملية إنشاء وتنظيم المؤسسات هي عملية عقلانية تهدف إلى تحقيق الإدماج المهني والاجتماعي لهؤلاء الشباب وتحقيق الربح وإكتساب مكانة إجتماعية وهنا نتساءل:

- هل لقوانين الإستثمار دور في تشجيع الشباب على أخذ المبادرة؟

- ما هو دور العائلة والأصدقاء في مساعدة هؤلاء الشباب لتنظيم مؤسساتهم المصغرة؟

- ماهي طبيعة تأهيلهم المهني وهل يتناسب مع طبيعة تكوينهم وما هو دور تكوينهم في إنشاء المشروع؟

- ماهي الخصائص التي يتميزون بها وهل يمتلكون روح المخاطرة والمبادرة وإلى أي مدى يمكن أن نعتبرهم مقاولين مبدعين؟

2- الفرضيات :

1- تتوقف قدرة المقاول الشاب على إنشاء وتنظيم المؤسسة على رأس ماله الاجتماعي وقدرته على توظيفه.

2- كلما كان المقاول الشاب يحمل تأهيلا مهنيا كلما كان أكثر قدرة على الإنشاء والتنظيم.

3- عملية إنشاء وتنظيم مؤسسة من طرف المقاول الشاب هي نتاج تفاعل عقلانيته مع البيئة المحيطة (بما فيها القوانين، والإعانات المقدمة من طرف الدولة، والسوق).

3- تحديد المفاهيم والمصطلحات:

تعتبر المفاهيم «رموزا مجردة تعكس مضمون فكرة أو سلوك أو موقف لأفراد مجتمع بواسطة لغتهم»².

¹- فوكوياما فرانسيس: الثقة: الفضائل الاجتماعية وتحقيق الإزدهار، ط1، مركز الإمارات للدراسات والبحوث الإستراتيجية ، أبو ظبي، 1998، ص401.

² - دليو فضيل، وآخرون: الأسس المنهجية في العلوم الاجتماعية ، منشورات جامعة منتوري، قسنطينة ، 1999، ص 92.

المقاول:

مفهوم المقاول إستعمل من طرف العديد من المفكرين والباحثين من زوايا مختلفة كالنشاط، والمبادرة.... ويشيرون به إلى « الشخص الذي يقوم بوظائف المشروع الرئيسية ويكون مسؤولاً على إتخاذ القرارات وتحمل المخاطر»¹ أي هو الذي يأخذ المبادرة ويقوم بكل الوظائف المتعلقة بإنشاء وتنظيم المشروع.

بينما يعرفه إبراهيم مذكور على أنه « الشخص الذي تجتمع فيه وظيفتان، تحمل المسؤولية عن المخاطر التي يتعرض لها المشروع والقيام بأعمال الإدارة »² أي يتميز بروح الإستقلالية وروح المخاطرة والقدرة على تنظيم المشروع الإقتصادي.

أما بدوي أحمد زكي « فيشدد وقبل كل شيء على صفات القدرة على التجديد والإبتكار، بمعنى أن المنظم يخرج منتجات جديدة ولا يتردد في إستخدام أساليب الإنتاج الجديدة وما إلى ذلك »³ وهناك من راح يحدد مواصفات هذا المقاول حيث إعتبر «أنه الشخص الذي تتوفر فيه الصفات التالية: المخاطرة، التجديد، الإبداع والإبتكار وحب المبادرة»⁴ ولقد كانت بريجيت بيرجير من الباحثين الذين وضعوا مواصفات للمقاول على إعتبار أن له «صفات مميزة مثل الدافع القوي للربح والنزوع للشك والذهن المتفتح والإستعداد لتحمل المخاطر والقدرة على الإبتكار.... وإتخاذ قرارات هادفة، والمثابرة في وجه المحن بإعتبار ذلك ضروري لتنظيم العمل »⁵.

ويقوم المقاول بأنشطة متعددة في المؤسسة حيث أنه «الشخص الذي يسير مؤسسة... وهو الذي يطور مؤسسة»⁶.

¹ - غطاس نبيل، وآخرون: قاموس الإدارة مع سرد بالمصطلحات الإنجليزية المقابلة، مكتبة لبنان، بيروت، 1983، ص 182.

² - مذكور إبراهيم: معجم العلوم الإجتماعية، الهيئة المصرية للكتاب، مصر، 1975، ص 288.

³ - بدوي أحمد زكي: معجم مصطلحات العلوم الإجتماعية "إنجليزي-فرنسي-عربي"، مكتبة لبنان، بيروت، 1978، ص 35.

⁴ - Hisrich Robert, Piters Michael : **Entrepreneurship: Lancer élaborer et gérer une entreprise**, Economica, Paris, 1991, P 24.

⁵ - بيرجير بريجيت: مرجع سابق، ص 17.

⁶ - Akoun André, Ansart Pierre : **Dictionnaire de sociologie**, Le Robert Sewil, 1993, P188.

إعتبر جوزف شمبيتر المقاول أنه «المنشئ الذي يحدث الإبداع التكنولوجي، ويحرك رؤوس الأموال، وينظم قوى العمل في منظور المشروع الصناعي أو التجاري موجه لتحقيق الربح»¹.

معظم التعريفات للمقاول تتفق على أن الأمر يتعلق بسلوك مرتكز على أخذ المبادرة وتنظيم وإعادة تنظيم لميكانيزمات إقتصادية وإجتماعية لإستغلال الموارد المتاحة، وإستغلال ظروف المحيط بعقلانية وأيضا تحمل المخاطرة، ومن ثم فالمقاول هو الفاعل الإقتصادي والإجتماعي الذي يبحث دائما على الربح وعن شروط إكتساب المكانة الإجتماعية.

ونقصد بالمقاول في هذا البحث ذلك الشاب الذي توجه للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب من أجل الإستفادة من دعمها وقام بإنشاء مؤسسة مصغرة، والذي تتوفر فيه مميزات وخصائص حاملا لتأهيل مهني ومتمتعاً بالقدرة على رؤية الواقع من أجل المبادرة في تنظيم مشروعه.

المشروع الصغير:

يعتبر «المشروع أحد أشكال النشاط الإقتصادي وأحد الأشكال الإجتماعية للعمل في آن واحد»² وهو ذلك الفضاء الإجتماعي والإقتصادي من أجل مزاولة عمل معين، والمشروع هو عبارة عن الإستخدام العقلاني لقوى الإنتاج من أجل تحقيق الأهداف المحددة فهو بذلك « نظام تسخير عوامل الإنتاج الثلاثة: الطبيعة، والعمل ورأس المال، لإنتاج السلع والخدمات بقصد بيعها وتحقيق الربح، والمشروعات ذات الأحجام المختلفة: فمنها المشروع الكبير والمشروع المتوسط والمشروع الصغير»³.

نتناول في دراستنا المشروع الصغير نظرا لأهميته البارزة في إقتصاديات معظم بلدان العالم وهو عبارة عن « الشركة أو المنشأة التي تمول وتدار ذاتيا من قبل أصحابها وتقوم على حجم عمالة قليل، تتصف بالشخصية وتتكون من وحدات إدارية أساسية غير متطورة، وتشكل

¹ - Gresle François, & Al: **Dictionnaire des science humaines, Sociologie, Psychologie social, Anthropologie**, Nathan, 1990, P105.

²- فريدمان جورج، نافيل بيار : رسالة في سوسيولوجيا العمل، ج 1، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر، 1993، ص 57.

³- بدوي أحمد زكي: مرجع سابق، ص 135.

حيزا صغيرا في قطاع الإنتاج التي تعمل به وتقدم خدماتها للمنطقة التي تتواجد فيها...»¹ وغالبا ما يكون صاحب المؤسسة المدير « يقوم بممارسة مهام الإدارة بنفسه ويحصل على جميع الأرباح المحققة في مقابل تحمله لجميع المخاطر المرتبطة بالإستثمار»².

إن إنشاء مشروع صغير جديد محفوف بالمخاطر، ويتمثل المشروع الصغير في دراستنا المؤسسة المصغرة و« التي تشغل بين 1 إلى 9 عمال»³ هذه المؤسسة المدعومة من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.

تنظيم المشروع:

يعرف التنظيم «أنه وضع الخطة موضع التنفيذ وذلك بإجراءات تحليل المهمات، وتركيب الوظائف وتشكيل الأقسام والهيكل الإداري وتحديد المهمات والعلاقات والسلطة والمسؤولية...»⁴ وهو ضروري من أجل تحقيق أهداف المشروع، كما أنه « يتطلب تشكيل إدارة خاصة... وفي المشاريع الصغيرة جدا فإن بعض أو كل المهام يمكن أن تنفذ من قبل شخص واحد»⁵، والتنظيم يوضح المسؤوليات ويحدد العلاقات المهنية وينسق منتج كل الوظائف لتصب في المنتج الشامل للمؤسسة.

كما يقصد بتنظيم المشروعات «عملية جمع عناصر الإنتاج: رأس المال والطبيعة والعمل في توليفات مثلى وتوجيهها بما يؤدي إلى تقدم الصناعة»⁶ لذا يجب على المقاول أن تكون لديه معرفة بتنظيم المشاريع والعمليات الإدارية ليضمن نجاح مشروعه خصوصا لما يتعلق الأمر بإنشاء مشروع جديد فإن «وظيفة التنظيم مهمة في وضع الهياكل المناسبة لمختلف المصالح والوحدات وشبكات التسيير والإعلام والإتصال»⁷.

¹- كاسر نصر المنصور، شوقي ناجي جواد: إدارة المشروعات الصغيرة، ط1، الحامد، عمان، 2000، ص41.

²- نهال فريد مصطفى: أساسيات الأعمال، مكتبة الإشعاع، الإسكندرية، دون سنة، ص30.

³- عدون ناصر دادي: إقتصاد المؤسسة، دار المعرفة العامة، الجزائر، 1998، ص 71.

⁴- كاسر نصر المنصور، شوقي ناجي جواد، مرجع سابق، ص 132.

⁵- رهيد سيقن: تسيير المشاريع، ترجمة: وليد الماضي، ط1، دار المعرفة، دمشق، 1991، ص15.

⁶- بدوي أحمد زكي: مرجع سابق، ص 135.

⁷- مسن محمد: التدبير الإقتصادي للمؤسسات (تقنيات وإستراتيجيات)، دار الساحل، الجزائر، 2001، ص 94.

من خلال ماسبق تبين أن تنظيم المشروع هو عبارة عن جمع رأس المال وتأمين مكان إقامة المشروع وتوظيف اليد العاملة ووضع الهياكل الإدارية للمشروع والتنظيم بين هذه العناصر.

رأس المال الإجتماعي:

تعد شبكة العلاقات الإجتماعية أساس رأس المال الإجتماعي وهي « التي تربط أفراد المجتمع فيما بينهم، وتوجه ألوان نشاطهم المختلفة في إتجاه وظيفة عامة...»¹ هذه الشبكة لها دور أساسي في تعاون وتضامن أفراد الجماعة فيما بينهم.

يؤكد فرانسيس فوكوياما على ضرورة رأس المال الإجتماعي بعد ما عرفه بأنه « قدرة الأفراد على العمل معا لأغراض مشتركة، على شكل مجموعات وتنظيمات»² فهو وليد الترابط الإجتماعي التلقائي ويعتبر عاملا حاسما للإزدهار والتطور الإقتصادي، إن هذا الترابط أو التعاون التلقائي مرتبط بعادات وتقاليد وأعراف مشتركة بين أفراد الجماعة وأيضا على درجة الثقة بينهم.

وهناك من يعتبره « شكلا آخر من رأس المال مرتبط بالإمتلاك المستمر لشبكة علاقات إجتماعية أو الإلتزام إلى مجموعة مستقرة، والتي يستطيع الفرد أن يسخرها في إستراتيجياته»³ فشبكة العلاقات هي الدعامة الأساسية لرأس المال الإجتماعي حيث أنه « يرتكز على دعائم متوقفة على أعضاء شبكة فرد ما ... وهي متحركة ومحركة من طرف هذا الفرد من أجل حصوله على كسب يسمح له بتحسين كينونته»⁴ أي أنه متجسد في شبكة علاقات التي تمكن حصول الفرد على إستثمارات نفعية، والشبكة هي عبارة على « مظهر خارجي ملاحظ ودائم نسبيا، وموحدة بروابط بطبيعة وبوظيفة مختلفة، بين مجموعة من الأفراد في داخل الجماعة، في وضعية أوفي مجتمع أكثر إتساعا»⁵ ويقوم النشاط الإجتماعي أساسا على هذه

¹ - بن نبي مالك: ميلاد مجتمع: شبكة العلاقات الإجتماعية، ترجمة: عبد الصبور شاهين، ندوة مالك بن نبي، لبنان، 1974 ، ص 12.

² - فوكوياما فرانسيس: مرجع سابق، ص 23.

³ - Akoun André, Ansart Pierre, Opcit, P60.

⁴ - Boudon Raymond, & Al : **Dictionnaire de sociologie**, La Rouse Montparnasse, Paris, P21.

⁵ - Gresle François, & Al : Opcit, P286.

الشبكة من العلاقات الإجتماعية الضرورية الناتجة عن العلاقة بين عوالم الأشخاص والأفكار والأشياء كما عبر عنها مالك بن نبي.

ونقصد برأس المال الإجتماعي في دراستنا هذه: رأس مال العلاقات والشبكات التي وظفها الشاب المقاول في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، والتي يبحث عن تشكيلها وبنائها من أجل إنشائه وتنظيمه لمؤسسته المصغرة كمبادرة عقلانية قام بها، وذلك بإستعمال إستراتيجية هادفة وهي الإستثمار في شبكة العلاقات الإجتماعية التي يكون أساس تشكيلها في الغالب العائلة، والأصدقاء أو الجماعة التي يتواجد فيها الفرد والتي تساعده في تحقيق مشروعه فالمشاريع الإقتصادية هي مشاريع إجتماعية وأن شبكة العلاقات الإجتماعية ضرورية لكل عملية إجتماعية.

العائلة

لقد اختلف العلماء في تحديد مفهوم العائلة وهذا يعود لتعدد أشكالها، فهناك من يعتبرها «جماعة من الأفراد تربطهم روابط قوية ناتجة عن صلات الزواج والدم والتبني وهذه الجماعة تعيش في دار واحدة وترتبط أعضاؤها الأب، الأم، الأبناء علاقات إجتماعية متماسكة أساسها المصالح والأهداف المشتركة»¹ أي أن ما يربط أفراد العائلة هو الرابطة الدموية التي تؤدي إلى تعاون أفرادها بعضهم مع بعض.

أما عاطف غيث يشير إلى أن العائلة هي « الجماعة التي تقيم في مسكن واحد وتتكون من الزوج والزوجة وأولادهما الذكور والإناث غير المتزوجين، والأولاد المتزوجين وأبنائهم وغيرهم من الأقارب كالعم أو العمة والإبنة الأرملة الذين يقيمون في نفس المسكن ويعيشون حياة إجتماعية وإقتصادية نوعا ما واحدة تحت إشراف رئيس العائلة»²، فالعائلة هي الفضاء الأول للتنشئة الإجتماعية للطفل والتي تكسبه القيم الأساسية في حياته وهي مجال رحب للدعم المعنوي والمادي للأبناء سواء كانوا أطفالا أم شباب مقبلين على إنشاء عمل حر.

¹- دينكن ميثشل: معجم علم الإجتماع، ترجمة: إحسان محمد الحسن، دار الطليعة، بيروت، 1986م، ص 159 .
²- غيث عاطف محمد: التغيير الإجتماعي في المجتمع القروي، الدار القومية للطباعة والنشر، 1965، ص 219.

ونقصد بإستخدامها في هذا البحث الأشخاص الذين يرتبط بهم الشاب المقاول دمويا كالأب والإخوة وحتى العم والخال، وآخر قريب دمويا ويستعين بهم إنطلاقا من هذه الرابطة الدموية.

التأهيل المهني:

حسب تعريف بدوي أحمد زكي هو « مجموعة من المعارف والقدرات والمهارات والصفات العامة والشهادات الدراسية والخبرات والتدريب التي حصل عليها الفرد وتؤهله للعمل»¹ والتأهيل يتوقف على معايير خارجة عن نطاق الفرد كالتعليم ومعايير شخصية تتمثل في مهارته في العمل، ولطالما كان التأهيل محور نقاش في كل مؤسسة بين المسؤولين والمشرفين والعمال وحتى الدولة.

لقد وضع بيار نافيل تعريفا للتأهيل من خلال تعريفه للعمل المؤهل فيقول أن « العمل المؤهل هو العمل الذي يحتوي على معايير معينة تتمثل في الكفاءة، والمهارة والتخصص وهي معايير تقنية وشخصية»²، وهناك من يقوم بربط التأهيل بقدرة الفرد على إنجاز عمل معين و التأهيل هو « مقدرة الفرد على تنفيذ عمل معين، وهذه القدرة يمكن أن تنتج من تكيف سريع أو من تكيف بسيط»³.

ينتج التأهيل من خلال الإكتساب المنظم للمعارف عن طريق الخبرة المهنية المكتسبة جراء تنفيذ العمل، ويعتبر عاملا التكوين والتجربة المهنية جوهر التأهيل وقد حضيا بإهتمام كبير من طرف بيار نافيل ويظهر هذا من خلال قوله أن «التكوين والتجربة لايمثلان فقط جوهر التأهيل المكتسب المحدد بل يمثلان كذلك عوامل محددة لنوعية اليد العاملة»⁴، من هنا نستطيع القول أن تأهيل الفرد له علاقة بتكوينه والعمل الذي يقوم به لذا من المستحيل التكلم عن التأهيل بغياب التكوين أوالخبرة المهنية، وهناك من يعتبره أنه القدرة على القيام بالعمل فـ« التأهيل يقدم قيمة القدرات المهنية الأساسية للقيام بالعمل المرتبط بترتيب في سلم المراتب»⁵.

¹- بدوي أحمد زكي، مرجع سابق، ص135.

² - Naville Pierre : **Essai sur la qualification du travail**, Marcelle Rivière, Paris, 1956, P14.

³ -Lowy(S), & Al: Time and notion study and formulas for wages incentives /**Essai sur la qualification du travail**, Ibid, P17.

⁴ - Jeans Thomas : **Qualification professionnel**, Eyrolles, Paris Saint Germain, P8

⁵ -Ibid, P8.

إن التكوين هو جوهر التأهيل فهو أحد أشكال التدريب الموجودة لحد الآن، وينقسم إلى نوعين التكوين العام والتكوين الخاص فالأول هو عبارة عن «...المؤهلات المكتسبة عموماً من النظام المدرسي»¹ وهناك من يشير إلى أنه «...إثراء معارف وإكتساب معارف قاعدية تكون تهيئةً للتحكم في الفئة الثانية من المعارف»² بينما التكوين الخاص أو ما يسميه البعض بالتمرن هو كل ما يرتبط بالعمل الملموس أو العمل في الميدان ويكون نتيجة التجربة الميدانية وهو «المعرفة والمعرفة الفعلية المكتسبة من الميدان»³، نلاحظ أن هناك إجماع على أن التكوين المهني هو تلك المكتسبات من معارف وخبرات، بينما تعبر الخبرة المهنية عن «الفترة التي يكتسب فيها الفرد مهارات وقدرات فنية وسلوكية جديدة»⁴ فالخبرة هي إكتساب معارف جديدة وقدرات في ممارسة العمل وأيضاً هي «قدرة الفرد على الربط بين المعلومات التي جمعها بجهوده الذاتية وكونت لديه مهارات ومعارف إكتسبها من تجاربه اليومية»⁵.

ونقصد بالتأهيل المهني ذلك الشرط الأساسي الذي يجب أن يتوفر في الشاب المقاتل المتمثل في إكتساب معرفة أو ملكات معرفية، خبرة مهنية أو تكوين في الميدان والمثبت بشهادة في الإختصاص والذي يعد عاملاً حاسماً للمبادرة من أجل إنشاء مؤسسة مصغرة ويؤهله لرؤية متغيرات الواقع الاجتماعي والإقتصادي والتطلع للمستقبل.

الشباب:

إختلف العلماء في تحديد مفهوم الشباب ولم يتفقوا على تحديد فئتهم العمرية، غير أنهم يتفقون أنها مرحلة بين البلوغ والنضج وحسب البعض «هي فترة من الحياة تبدأ من نهاية الطفولة إلى سن الرشد...الشباب هو منتج العصرية ومعايير الإستقلالية، التفتح، الحرية الفردية»⁶.

¹ - Vincent Merle & Al : Reconversion des adultes peu qualifiés : Dimension sociale, Psychologique/**Organisation du travail**, Anact, 1995, P214.

² - Feutrie Michel et Verdier Eric : Entreprise et formation qualifiante en construction sociale inachevé, **Organisation du travail**, Opcit, P186.

³ - Vincent Merle, Opcit, P214.

⁴ - الصحاف حبيب: معجم إدارة الموارد البشرية وشؤون العاملين: عربي- إنجليزي، مكتبة ناشرون، بيروت، 1997م، ص 28.

⁵- نفس المرجع، ص 27 .

⁶ -Boudon Raymond & Al, Opcit, P128.

وفي دراستنا هذه نتقيد بالتعريف المحدد في قوانين الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، وهم الشباب الذين يتراوح سنهم بين 18 سنة و40 سنة.

الخلفية المهنية: نقصد بها كل مايتعلق بمعارف ومؤهلات الشاب من تعليم، تكوين مهني، تكوين إضافي، وتجربة مهنية، التي ساعدته على إنشاء مؤسسة مصغرة.

الخلفية الإجتماعية: هي كل مايتعلق بعائلة الشاب، وشبكة علاقاته الإجتماعية.

4- منهجية البحث وأدواته:

يتميز علم الإجتماع بتنوع مناهجه والتي تختلف باختلاف المواضيع، والمنهج هو الطريق الذي يؤدي بنا إلى الكشف عن الحقائق بصورة منظمة وهو « مجموعة منظمة من العمليات تسعى لبلوغ هدف »¹.

ينص المنهج على كيفية تصور وتخطيط العمل حول موضوع دراسة ما...إنه يتدخل بطريقة أكثر أو أقل إلحاح، بأكثر أو أقل دقة في كل مراحل البحث أوفي هذه المرحلة أو تلك «² فالقيام بالبحث العلمي هو إتباع خطوات للوصول إلى نتائج، وغالبا ما تكون طبيعة الموضوع والأهداف التي يسعى الباحث الوصول إليها تجعله يتبع منهجا محددًا أو أكثر من منهج. لقد إستعنا في دراستنا بمنهجين هما المنهج الكمي والمنهج الكيفي وذلك من أجل تحقيق أهداف دراستنا، ويدخل هذا البحث ضمن البحوث الوصفية التحليلية التي عادة تعتمد على الوصف والتحليل الكمي و/أو الكيفي.

4-1 - المنهج الكمي:

المنهج الكمي هو «مجموعة من الإجراءات لقياس الظواهر يهدف في الأساس لقياس الظاهرة موضوع الدراسة»³ ويقوم المنهج الكمي عادة على المسوح الإجتماعية، التي تجرى على مجتمع معين ويتم ذلك بطريقتين إما المسح الشامل أو المسح بالعينة، ولكل طريقة شروطها ومبرراتها.

¹ - أنجرس موريس: منهجية البحث في العلوم الإنسانية: تدريبات عملية، ترجمة: بوزيد صحراوي وآخرون ، دارالقصبة، الجزائر، 2004، ص 98.

² - نفس المرجع ، ص 99.

³ - نفس المرجع، ص 100.

وفي دراستنا إعتدنا على منهج المسح الإجتماعي بالعينة لأن مجتمع بحثنا واسع ومشتت ولا يمكن الوصول إلى جميع مفرداته وفي ذلك صعوبة كبيرة، ومن جهة أخرى فإن العينة تفي بالغرض.

4-2- المنهج الكيفي:

المنهج الكيفي هو « طريقة للبحث ومدخل يمكننا من الحصول على معرفة صادقة عن الواقع الإجتماعي »¹.

بينما يعرفه موريس أنجرس أنه « مجموعة من الإجراءات لتحديد الظواهر تهدف في الأساس إلى فهم الظاهرة موضوع الدراسة، وعليه ينصب الإهتمام هنا أكثر على حصر معنى الأقوال التي تم جمعها أو السلوكيات التي تمت ملاحظتها »² وإستخدامنا لهذا المنهج كان من خلال الإعتماد على جمع الشواهد الكيفية بإستخدام الملاحظة المباشرة، في زيارتنا الميدانية لوكالات تشغيل الشباب والمعارض وورشات المؤسسات المصغرة، وكذلك من خلال المقابلات التي أجريناها مع المقاولين الشباب، فتجمعت لدينا مادة كيفية إستخدامنا في التحليل.

4-3- أدوات جمع البيانات :

4-3-1-المقابلة:

إستعملنا تقنية المقابلة من أجل فهم الظاهرة موضوع الدراسة والتعمق أكثر في الموضوع وهي عبارة عن « إلتقاء مباشر بين فردين وجها لوجه بتبادل لفظي بين الباحث والمبحوث »³ ويعرفها موريس أنجرس على أنها « تقنية مباشرة للتقصي العلمي تستخدم إزاء الأفراد الذين تم سحبهم بكيفية منعزلة غير أنها تستعمل في بعض الأحيان إزاء المجموعات من أجل إستجوابهم بطريقة نصف موجهة...»⁴ هذه المقابلات كانت حرة مع المقاولين الشباب في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب والذين كانوا حاضرين بمناسبة المعرض الوطني للمؤسسة المصغرة 2007 م الذين حضروا من كامل ولايات الوطن.

¹ ثابت ناصر: أضواء على الدراسة الميدانية، ط1، مكتبة الفلاح، الكويت، 1984، ص 56.

² أنجرس موريس ، مرجع سابق، ص100.

³ ثابت ناصر ، مرجع سابق، ص 197.

⁴ أنجرس موريس ، مرجع سابق، ص 197.

كما إستعملنا تقنية تحليل المحتوى وهي « تقنية غير مباشرة للتقصي العلمي تطبق على المواد المكتوبة، المسموعة أو المرئية، والتي تصدر عن الأفراد أو الجماعات حيث يكون المحتوى غير رقمي، ويسمح بالقيام بسحب كفي أو كمي بهدف التفسير والفهم والمقارنة»¹ ولقد إستعنا بها بهدف تفيئة الأجوبة التي تحصلنا عليها من الأسئلة التي منحنا فيها حرية التعبير للمبحوثين.

4-3-2- إستمارة مقابلة :

الإستمارة هي « تقنية مباشرة للتقصي العلمي تستعمل إزاء الأفراد وتسمح بإستجوابهم بطريقة موجهة والقيام ببحث كمي بهدف إيجاد علاقات رياضية والقيام بمقارنات رقمية»² إن لأداة جمع المعطيات أهمية خاصة فهي عبارة عن الدليل الذي يوجه الباحث في جمع البيانات حول الظاهرة محل الدراسة وبذلك الإستمارة هي « مجموعة من الأسئلة المقننة (مغلقة أو مفتوحة) التي توجه إلى المبحوثين من أجل الحصول على بيانات ومعلومات حول قضية معينة أو اتجاه معين أو موقف معين »³ وهناك من يعرف الإستمارة على أنها « إحدى طرق جمع المعلومات من المبحوثين بواسطة أسئلة مكتوبة على إستمارة يقدمها الباحث بنفسه أو بواسطة البريد، حيث تكون الأسئلة منصبة حول معرفة الرأي العام والخاص ومواقفه وأحكام قيمية أو حول الحقائق والظواهر الإجتماعية، أو الدوافع والمحفزات»⁴ وإستمارتنا موجهة إلى الشباب المنشئ للمؤسسات المصغرة في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.

4-3-3- الملاحظة المباشرة :

قمنا بملاحظة المقاولين الشباب المتوافدين على الوكالات الفرعية الأربعة للجزائر العاصمة دون أن نشترك في أي نشاط يقومون به موضع الملاحظة، فلم نقم سوى بالنظر والإستماع ومتابعة مواقف معينة دون المشاركة الفعلية فيها، من أجل ملاحظة السلوك الفعلي للجماعة في صورتها الطبيعية وكما يحدث في مواقف الحياة الطبيعية وفعلا إستطعنا أن نكتشف معاملة موظفي الوكالة لهؤلاء المقاولين الشباب، حيث يقدمون لهم كل المعلومات اللازمة ويتحاورون معهم ويسدون لهم النصائح، لكن هناك بعض المقاولين وإن كانت قلة قليلة منهم يأتون للوكالة

¹ - نفس المرجع، ص 218.

² - نفس المرجع، ص 204.

³ - الهاملي عبد الله عامر: أسلوب البحث الإجتماعي وتقنياته، جامعة قاريونس، بنغازي، 1994م، ص 187.

⁴ - معن خليل العمر: مناهج البحث في علم الاجتماع، ط1، دار الشروق، 1998، ص 243.

بهندام غير محترم، خصوصا في فترة الصيف يأتون بملابس الشاطئ للوكالة وهناك من يأتي بحداء المنزل، كذلك هناك من المقاولين من لا يستوعبون الإجراءات المطلوبة منهم وتجدهم ذاهبين وراجعين للوكالة دون إحضار الوثائق المطلوبة ثم يبدؤون بالغضب ، فكيف لهؤلاء أن يقدم لهم البنك قروضا بنكية فالمظهر الخارجي له دور كبير في ذلك، ولاحظنا كذلك مقاولين يعتنون جيدا بمظهرهم الخارجي ويظهر عليهم الإحترام، كذلك إستمعنا لأحاديثهم حول صعوبات الحصول على القرض البنكي والمساومات التي يتعرض لها هؤلاء المقاولين من ذوي النفوس المريضة.

4-3-4- الدراسة المكتبية: الوثائق والإحصائيات:

لجأنا في دراستنا إلى البحث عن معلومات نثري بها موضوع دراستنا وقد إستعنا أساسا بالوثائق، والإحصائيات والقوانين التي بحوزة الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، حيث بـ« سحبنا لمعلومات رقمية فإن العمل يتمثل في معرفة عميقة لمعاني المعطيات التي نقوم بفحصها والتي نجعلها تحت أشكال موحدة قدر الإمكان»¹ وهذه الإحصائيات متمثلة في تطور المشاريع الخاصة بالوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، مجالات الإستثمار ومناطق تركيز هذه الإستثمارات.

5- إختيار العينة:

من الصعوبة إجراء الدراسة على مجتمع البحث بأكمله والمتمثل في المقاولين الشباب في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، وذلك نظرا لصعوبة الإنتقال إلى هؤلاء الشباب إضافة إلى تكلفة البحث وإستغراقه لوقت أطول، ولذلك لجأنا إلى إختيار عينة من مجتمع البحث الذي يعرف على أنه « مجموعة عناصر لها خاصية أو عدة خصائص مشتركة تميزها عن غيرها من العناصر الأخرى والتي يجري عليها البحث أوالتقصي»² وتعرف العينة بأنها « مجموعة فرعية من عناصر مجتمع بحث معين...أي ذلك الجزء من مجتمع البحث الذي سنجمع من خلاله المعطيات»³.

¹ - أنجرس موريس: مرجع سابق، ص 359.

² - نفس المرجع، ص 289 .

³ - نفس المرجع، ص 301.

في البداية إستعملنا الطريقة العشوائية وقمنا بسحب عينة عشوائية طبقية للشباب المنشىء لمؤسسات مصغرة في الميدان الصناعي في الجزائر العاصمة، وذلك بعد حصولنا على قاعدة السبر لهؤلاء الشباب من الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب والمتكونة من 2837 مؤسسة مصغرة، وإعتمدنا العينة العشوائية الطبقية نظرا لوجود عدة نشاطات فرعية منطقية تحت النشاط الصناعي، ووجود أربع وكالات فرعية للجزائر العاصمة، أخذنا نسبة 5% وتحصلنا على 142 مؤسسة مصغرة في الميدان الصناعي والتي تضم النشاطات المبينة في الجدول التالي:

جدول (1) : توزيع مفردات مجتمع البحث حسب النشاطات الفرعية للنشاط الصناعي.

النسبة المئوية	عدد المؤسسات المصغرة	النشاط الصناعي
21.19	601	الصناعة الغذائية
23.48	666	النسيج
2.07	59	مواد البناء
5.40	153	الألمنيوم
5.04	143	الجلود
29.74	844	الخشب
13.07	371	صناعات مختلفة
100	2837	المجموع

لكن بنزولنا إلى الميدان وجدنا صعوبات كبيرة في إيجاد هؤلاء المقاولين، هناك من غير مكان إقامة المشروع بدون إعلام مصالح الوكالة، وهناك من توقف عن النشاط، إضافة إلى العناوين الخاطئة وهذا مما صعب الحصول عليهم حتى من طرف مصالح الوكالة، بعد فترة لم نستطع الحصول على أي نتائج فقررنا المكوث في ميدان البحث بمقر الوكالات الفرعية الأربعة.

كان أول إتصال بالوكالات الفرعية وأولها وكالة الجزائر وسط، في 21 مارس 2007 م وإنتهت فترة المكوث به يوم 3 جويلية 2007م في وكالة حسين داي، بقينا في هذه الوكالات للإلتقاء بالمبجوثين الذين كانوا يتوافدون عليها.

هذا النوع من العينات يسمى العينة العرضية وهي « سحب عينة من مجتمع البحث حسبما يليق بالباحث »¹ وهذا النوع من العينات لا تمثل المجتمع الكلي لذا لا يمكننا تعميم النتائج على المجتمع ككل، وقد لجأنا إلى هذا النوع من العينات لأنه لم يكن لدينا إختيار آخر. يتوزع أفراد عينتنا على خمسة قطاعات للنشاط وهي: القطاع الصناعي، الفلاحي، الخدمات، الحرفي وأشغال البناء، وبلغ عدد المبجوثين 121مبجوثا.

6- الدراسات السابقة:

6-1- الدراسة الأولى: مقارنة لتحديد إشكالية العمل خلال مرحلة الإنتقال إلى إقتصاد السوق - سوق الشغل أم سوق للمؤسسة -

6-1-1- صاحب الدراسة: علي موسى رابح.

6-1-2- طبيعة الدراسة: رسالة لنيل شهادة الماجستير، قسم علم الاجتماع، جامعة الجزائر 2000-2001.

تساءل الباحث عن مدى تطابق خصائص أجهزة مكافحة البطالة مع خصائص الأفراد المستهدفين؟ مامدى إستجابة هذه الفئة (الشباب البطال) فاقدة المرجعية المهنية والمقاولاتية لهذا المشروع؟

وماهي الإجراءات المتخذة من أجل تكييف المحيط الإداري والتنظيمي لإنجاح هذا المشروع؟ ومامدى وعي هذه الفئات المستهدفة بالدور المسند إليها لإحداث هذا التغيير والتحول إلى فئات فاعلة إجتماعيا وإقتصاديا؟ هل يراد بهذا المشروع تدعيم هيكلية الطبقات الإجتماعية والحفاظ عليها كما كانت قبل الشروع في عملية الإصلاح؟

إنصبت فرضيات الدراسة في فرضية عامة تنص على أن سياسة تفعيل سوق العمل بالتحفيز على خلق العمل الذاتي عبر خلق مؤسسات، يقتضي خصوصيات ومؤهلات لا تتوفر إلا في الفئات الإجتماعية الجاهزة والتمكنة من موروث رأس مالي ورمزي قبلي وهي بذلك توجه

¹- أنجرس موريس، مرجع سابق، ص311.

للحفاظ على الهيكلة الاجتماعية القائمة قبل الانتقال إلى النظام الجديد المحدد في جميع هوامشه بقانون السوق.

6-1-3- منهجية الدراسة : إعمدت الدراسة على المسح الشامل لكل الحالات التي إستفادت من إمتيازات الجهاز الخاص بدعم تشغيل الشباب لولاية عنابة من 1998 إلى 2000 وعدد الحالات هو 363 حالة، إضافة إلى دراسة بعض الحالات كفيما .

أهم النتائج التي توصلت إليها هذه الدراسة هي:

-خلق المؤسسة المصغرة لايمكن أن يكون كإستجابة سياسية لمشكلة البطالة وفضل هذه العملية على سوق العمل هو ثانوي .

-لايمكن تدارك شرعية التفوق المبنية على العمل المبدع والمنتج اليوم بإرساء سياسات وبرامج تحاصر روح المبادرة بجملة من الشروط التعجيزية المتناقضة وترساة من الإجراءات غير المتناهية وتفضيلات غير عادلة أوجر هذه الروح إلى فضاءات غير رسمية مشبوهة.

وتخطي هذا يكون عن طريق التدريب والتحرير غير المشروط لروح المبادرة الخالقة للثروة، وإنتاج الشروط التي تضع الفرد المؤهل علميا كفاءة ومحور التفكير السياسي و كواقع إجتماعي.

6-2- الدراسة الثانية: المقاولون الجزائريون الجدد ونوعية مشاريعهم - دراسة ميدانية لأعضاء جمعية منتدى رؤساء المؤسسات -

6-2-1- صاحب الدراسة: صايشي سهيلة.

6-2-2- طبيعة الدراسة: رسالة لنيل شهادة الماجستير، قسم علم الاجتماع، جامعة الجزائر، 2002-2003 .

إن التساؤل الرئيسي لهذه الدراسة هو معرفة هؤلاء المقاولين الجزائريين؟ وماهي ميكانيزمات بروزهم التي ساعدتهم على تموقع أفضل داخل حقل إقتصادي إجتماعي متميز بالشفافية والغموض؟ وهل يوجد نموذج واحد أو عدة نماذج؟ وماهي خصائصهم؟ تريد من هذه الدراسة تتبع مسار هؤلاء المقاولين وذلك عن طريق معرفة الإستراتيجيات التي يقومون بها في ممارستهم للمقولة؟ ومعرفة الدوافع التي تؤدي بهم لإنشاء مؤسسات خاصة ومعرفة الصعوبات التي تواجههم.

وكانت تهدف هذه الدراسة إلى معرفة المواصفات الشخصية الجديدة للمقاول الجزائري ومعرفة خصوصياته ودوافعه لإتخاذ المبادرة، ولقد أجريت هذه الدراسة على أعضاء جمعية منتدى رؤساء المؤسسات عن طريق مسح شامل لأعضاء هذه الجمعية.

أهم النتائج التي توصلت إليها هذه الدراسة هي وجود ثلاثة نماذج بارزة للمقاولين الجزائريين:

- النموذج الأول ويمثلون إطارات كانوا في القطاع العام، بينما النموذج الثاني مقاولون كانوا تجارا أو لهم مهن حرة ، ويمثل النموذج الثالث مقاولون لم يمارسوا أي مهنة من قبل وهم شباب لهم مستوى تعليمي عالي .

- كما توصلت إلى أن المقاول الجزائري يعمل في حقل مليء بالضوابط والضغوط المتنوعة، إقتصادية وقانونية وسياسية، وأن المقاول لديه عدة أدوار في المؤسسة كالتنظيم والتسيير، ويعتمدون على يد عاملة شابة قليلة التأهيل ويمارسون نشاطهم في ظل العائلة.

- يتصف هؤلاء المقاولون بروح المبادرة، الإبداع، الإبتكار والمخاطرة والتجديد والصرامة في إتخاذ القرارات.

- بداية بروز ذهنية المقاول لدى الجيل الجديد للمقاولين الجزائريين الذين أصبحوا يستعملون إستراتيجيات عقلانية .

6-3- الدراسة الثالثة: سياسة تشغيل الشباب في الجزائر- تجربة المؤسسات

المصغرة-

6-3-1- صاحب الدراسة: شويمات كريم.

6-3-2- طبيعة الدراسة: رسالة لنيل شهادة الماجستير، قسم علم الإجتماع، جامعة الجزائر، 2003-2004.

إنطلقت الدراسة من التساؤلات التالية:

هل يصادف الشباب عراقل في إنشائهم للمؤسسة المصغرة؟ وهل وجدوا محيطا مناسباً لممارستهم النشاط الإقتصادي؟ هل هناك علاقة بين الكفاءة المهنية للشباب المستثمر والنشاط الإقتصادي للمؤسسة؟ وهل تساهم في نجاح المشروع المختار؟ وهل يجد الشباب المستثمر متابعة وعناية من طرف الجهات الوصية؟ وما شكلها ونوعيتها ورأيه فيها؟.

6-3-3-فرضيات الدراسة:

- 1- يصادف الشباب المستثمر في المؤسسة المصغرة عراقيل إدارية في الإستثمار.
- 2- مطابقة النشاط المختار مع الكفاءة المهنية للشباب المستثمر يساهم في نجاح المشروع.
- 3- متابعة الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب للمؤسسات المصغرة الناشئة يساهم في نجاحها.

6-3-4-منهجية البحث:

إعتمد الباحث على المنهج الكمي وإستعان بالمنهج الكيفي، كما إستعمل تقنية المقابلة والإستبيان، إختار العينة المكانية وإختار وكالة حسين داي وحجم العينة متكون من 120 مبحوث.

أهم النتائج التي توصلت إليها الدراسة:

- واجه أغلبية الشباب عراقيل في الإستثمار خصوصا على مستوى البنوك والوكالة والحصول على مقر لإنشاء المؤسسة المصغرة، والشروط التي تفرضها الوكالة لانتوافق مع نسبة كبيرة من الشباب.
- معظم الشباب إستثمروا في قطاعات تتناسب ومؤهلاتهم العلمية، أعطت بذلك الوكالة فرصة للشباب ذوي التأهيل لإستغلال كفاءتهم ومؤهلاتهم.
- سمحت لفئة كبيرة من المسرحين من العمل جراء الإصلاحات الإقتصادية التي شهدتها البلاد فرصة للدعم .
- إن متابعة الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب للمشاريع المصغرة يساهم في نجاحها لكن هذه المتابعة هي عبارة عن إصدار دفتر المتابعة والذي يعتبر بطاقة تعريف للمؤسسة المصغرة فالوكالة لا تقدم مساعدات عينية ملموسة للشباب المستثمر فهي عملية مراقبة أكثر منها متابعة، حتى برامج التكوين والتربصات التي تضعها الوكالة لم تجد صدى واسع بين الشباب رغم أنهم بحاجة ماسة لها والكثير منهم لايعلم أن هناك تربصات تقوم بها الوكالة نظرا لجهلهم لقوانينها.
- جل الشباب المستثمر بحاجة ماسة لمساعدة الوكالة خاصة في المراحل الأولى لإنشاء المؤسسة المصغرة.

تعقيب على هذه الدراسات:

لقد تناولنا هذه الدراسات لأنها قريبة من موضوع دراستنا وهي عبارة عن دراسات حاولت أن تعطي لنا صورة عن واقع المقاولات والمؤسسات المصغرة في الجزائر، حيث تناولت موضوع الساعة وهو إشكالية التشغيل والمشاريع الخاصة في الجزائر، أردنا الإستفادة من هذه الأعمال وحاولنا التعرض إلى مالم تتعرض له، وإثبات بعض النتائج الهامة التي توصل إليها هؤلاء الباحثون، وأيضا لتعريف القارئ بأهم الدراسات في قسم علم الاجتماع حول هذا الموضوع.

الفصل الثاني:
ثقافة المقاوله
و بروز المقاولين الجزائريين

تمهيد :

يجدر بنا أن نوضح في بداية هذا الفصل أنه لا يوجد تعريف واضح عالمي للمقابلة، ويعتبر المقاول عنصرا أساسيا ومحركا في هذه العملية وذلك بإنشائه للمشروع وإتخاذه للمبادرة، إلا أن بدايات الإهتمام بالمقابلة والمقاولين كانت من طرف الإقتصاديين الذين حاولوا معرفة من هو المقاول؟ وما هي المقابلة وهل لها علاقة بالنمو؟

لقد تطورت نظرية المقابلة عبر الزمن وأصبحت « المقابلة ترسم مجموع ملامح من الخصائص السلوكية لبعض الأشخاص »¹ لذا فالحديث عن تطور المقابلة هو الحديث عن تطور مصطلح المقاول نفسه.

وسنتعرض في هذا الفصل إلى تعريف المقابلة وأهم الدراسات المتعلقة بها وبالمقاولين سواء في الغرب أو عند العرب وفي الجزائر.

¹ - Bouabdallah Khaled, Zouache abdallâh: *Entrepreneuriat et développement économique /Création d'entreprises et développement territorial*, Cahier du CREAD, N 73, 2005, P9.

1- تعريف المقابلة:

المقابلة هي الوسيلة الأساسية والأكثر فعالية لسد الفجوة بين العلم والسوق وإنشاء مشاريع جديدة فمن خلالها يتم تقديم خدمات جديدة و سلع، مما يؤدي إلى بناء قاعدة إقتصادية وتزويد سوق العمل بمناصب شغل إنها « تتطوي على إحداث التغيير في بنية العمل والمجتمع»¹، وتمارس تأثيرين: أحدهما على مستوى العمل والآخر على مستوى المجتمع.

و« المقابلة هي العملية الديناميكية التي يتم من خلالها توليد الثروات المتزايدة ويتم إيجاد الثروة من خلال أفراد يتكبدون المخاطر الأساسية من حيث المساواة أو الوقت أو الإلتزام المهني أو توفير قيمة معينة من أجل القيام بخدمة أو شراء سلعة معينة، إن إنتاج أي سلعة قد يكون أو لا يكون بالشيء الجديد أو الخاص ولكن يجب على منظم المشروعات أن يحدد القيمة من خلال إستلام وتوزيع المهارات والمصادر الرئيسية»²، ويشكل بذلك المقاول الفاعل الرئيسي للمقابلة فهو منشئ المؤسسة والمقبل على المخاطرة النفسية والاجتماعية.

إن دراسة المقابلة مهمة جدا نتيجة الدور الإقتصادي الذي تلعبه فهي كجسر يوصل ما بين الإبداع والإبتكار والتطبيق، ولقد تساءلت في هذا الإطار بريجيت بيرجر لماذا المقابلة؟ فأجابت «... من أكشاك سوق مغربي مكشوف، إلى المؤسسات ذات التكنولوجيا الرفيعة في وادي سيليكون بكاليفورنيا، يقوم تنظيم العمل بتغيير الكرة الأرضية بوسائل لم يفهمها بعد كثيرون ممن يدرسون العالم ولعلمهم كانوا يتوقعون نوعا مختلفا من الثورة، نوع تقوم فيه الدولة بجر عربة التنمية سواء كانت إشتراكية أو رأسمالية، ولكن كما تظهر ثقافة تنظيم العمل فإننا نشهد الآن ظهور آلية جديدة للتنمية أطلق عليها عالم الإقتصاد هيرناندو دي سوتو من البيرو إسم (الدرب الآخر) علما جديدا ممن جردوا من كل شيء»³.

إن دراسة موضوع المقابلة كان ولزمن طويل يسيطر عليها علماء الإقتصاد، متجاهلين بذلك عناصر كثيرة والتي تشكل الإطار الذي يستطيع الأفراد من خلاله أن يبادروا لإنشاء المشاريع، وأن أهم عنصر هو تأثير القوى الاجتماعية كقواعد الأخلاق والقيم

¹ - هيزريش روبرت، بيترز مايكل: تنظيم المشروعات: إنشاء مشروع جديد وتطويره وإدارته، ترجمة: فاروق منصور، أروين، دون سنة، ص 24 .

² - نفس المرجع، ص 24.

³ - بيرجير بريجيت: مرجع سابق، ص 7.

والمعايير الاجتماعية والنفسية، كقيم التعاون والعزيمة والعمل الشاق وإفنتاج الذهن على التفكير الجديد إضافة إلى قيم الزهد والتشف.

فالمقولة تعمل على ظهور أنشطة إقتصادية مبتكرة « فقد يقال جدلا إن تنظيم العمل الحديث، والتركيبات الذهنية الخاصة به، لها طاقة كامنة فريدة لأخذ صناعات قديمة راسخة في إتجاهات جديدة »¹، وتحمل في طياتها المخاطرة والإبداع على جميع المستويات فهي « العملية التي يتم من خلالها إنتاج شيء جديد ذي قيمة، وذلك عن طريق تكريس الوقت والجهد اللازمين وإستغلال المخاطر الجسدية والاجتماعية والنفسية والحصول على النتائج المتوخاة كتتحقيق عائد مالي وقناعة شخصية بما تم تحقيقه »²، وهي تدور حول فاعل رئيسي وهو المقاول الذي يخاطر جسديا ونفسيا واجتماعيا لإنشاء المشاريع.

2- المقاول وتطوره عبر التاريخ:

المقاول هو أهم حلقة في سيرورة المقولة وله دور هام عبر التاريخ، فالمقاول إذا أتحت له الفرصة فإنه سوف يبرز من حيث لاندري في مجتمعات بلا تاريخ من المقولة كما تقول بريجيت بيرجير، فقد برز كقوة إجتماعية وهو «... ليس منتجا من الناحية الإقتصادية إلى حد كبير فحسب، بل إنه أيضا واحد من أدوات النقل الرئيسية لطرق حديثة مميزة عن المعرفة والسلوك التي تعد أساسية لمجتمع صناعي حديث »³.

لقد قام روبرت هيزريش ومايكل بيترز بتحديد تطور نظرية المقولة ومصطلح المقاول فيما يلي:⁴

- أصل الكلمة فرنسي ومعناها: الشخص الذي يذهب بين إثنين أو يأخذ بين إثنين .
- في العصور الوسطى: الشخص المسؤول عن المشاريع الإنتاجية الضخمة .
- في القرن السابع عشر: شخص يتحمل المجازفة في الحصول على أرباح أو تكبد خسائر في عقد ثابت القيمة مع الحكومة.
- سنة 1725م: ريتشارد كانتلون : الشخص الذي يتحمل المخاطر مختلف عن الشخص الذي يمول رأس المال.

¹ - نفس المرجع، ص 12.

² - هيزريش روبرت، بيترز مايكل: مرجع سابق، ص 24.

³ - بيرجير بريجيت، مرجع سابق، ص 11.

⁴ - هيزريش روبرت، بيترز مايكل: مرجع سابق، ص 20.

- سنة 1797م: بودو : شخص يتحمل المخاطر والتخطيط والإشراف والتنظيم والتملك
- سنة 1803م: جين باتيست سين: فصلت أرباح المنظم عن أرباح رأس المال .
- سنة 1876م: فرانسيس والكر: ميّزت بين هؤلاء الذين مولوا المشاريع وحصلوا على فوائد وبين هؤلاء الذين حصلوا على فوائد من خلال قدراتهم الإدارية.
- سنة 1934م: جوزيف شومبتر: المنظم مبدع ويطور التقنيات التي لم تجرب في السابق.
- سنة 1961م: جوزيف مكلايلاند: المنظم إنسان نشيط، معتدل في المجازفة.
- سنة 1975: ألبرت شايبورو: يأخذ المنظم بزمام المبادرة، ينظم بعض التقنيات الإجتماعية والإقتصادية ويتقبل مخاطر الفشل.
- سنة 1980: كارل فيسبر: يختلف الإقتصاديون، علماء النفس ورجال الأعمال والسياسيون في نظرتهم للمنظم.
- سنة 1983م: جيفور بينشوت: تنظيم المشروعات داخل الشركات والمنشأة أصلا .

لقد تطورت النظرة للمقاول عبر الزمن فبعدما كان ذلك الشخص الذي يقوم بإدارة المشاريع الكبرى في العصور الوسطى، أصبح يقوم بإبرام عقود مع الدولة ويتحمل المجازفة في القرن السابع عشر ليصبح المخاطر في القرن الثامن عشر، لأنه يشتري بئمن مؤكد ويبيع بئمن غير مؤكد، ليصبح في القرن التاسع عشر مالك رؤوس الأموال والمبدع والمبادر والمتقبل للمخاطرة، فالتاريخ الحديث للإبتكار والإبداع في الإنتاج وظهور خدمات جديدة يتقدمه المقاول فالمقاول هو المسؤول على إتخاذ القرارات والتنسيق بين الموارد.

3- المقاول في الفكر الغربي:

لقد تطورت نظرية المقاول وهناك العديد من تناولها بالدراسة، وأهم الدراسات الغربية التي تناولتها من زوايا مختلفة نجد:

3-1- المقاول والأخلاق البروتستانتية:

في الواقع أن ماكس فيبر لم يطور تعريف لخصائص المقاول ولم يقدم لنا تحليلا معمقا للمقاول، بل تعرض إلى نشأة الرأسمالية التي تعرف بالتنظيم العقلاني للنشاط من طرف المقاول، ويؤكد فيبر أن الرأسمالية ظهرت في الغرب «.....إنه في الغرب حيث وجدت الرأسمالية توسعها الأكبر وعرفت أنواعا ونماذج وإتجاهات التي لم تر النور أبدا في أماكن

أخرى»¹، ولقد أعطى فيبر أهمية للقواعد الأخلاقية والشعائر الدينية حيث أكد أن «... رؤساء المؤسسات وحاملي رؤوس الأموال، وأيضا الممثلين للطبقات العليا المؤهلة لليد العاملة...هم في معظمهم بروتستانتين»².

الرأسمالية هي عبارة عن التتابع العقلاني للربح المحسوب، ف« المؤسسة العقلانية، المحاسبة عقلانية، والتقنية عقلانية والقانون عقلاني، التي ولدت الرأسمالية ويجب إضافة طريقة تفكير عقلانية...»³، ولقد تم هذا بفضل بروز الشعائر الدينية البروتستانتية وخصوصا الكالفينية، هذه الأخيرة التي تحرص على جمع الأموال وعدم تبذيرها، بل إعادة إستخدامها مما يضاعف منها فالنجاح المادي يضمن الخلاص لصاحبه و«...وحده سيكون غير كاف ليسمح بالربط مع روح الرأسمالية الحديثة، فالموارد المكتسبة والثروة المتراكمة لا يجب أن تصرف بطريقة مسرفة»⁴.

لقد تطورت هذه الوجهة للعالم في جو فرداني فالأفراد يقابلون الله فرادى والله يقوم بإختيار واحد دون الآخر، كأن هناك « تجانس روحاني بين روح البروتستانتية والرأسمالية»⁵ وبذلك يكون التنظيم العقلاني للعمل مرتكز على إنتاج الربح، وأن جزءا كبيرا من هذا الربح لا يستهلك ولكن يدخر من أجل إستثماره مرة أخرى وهكذا، ويكون بذلك جزاء الفرد من ربحه ليس في الدنيا وإنما في نهاية حياته، ويكون المقاول حسب رأيه لا يشغل وظيفة بل يقوم بمهمة إلهية والنجاح هو النجاح في هذه المهمة .

لقد توصل فيبر إلى وجود علاقة بين الأخلاق الدينية والبروتستانتية الكالفينية وروح المبادرة للنشاط الإقتصادي الرأسمالي، وأشار أن « المخاطرة تكون عند أشخاص خارقين للعادة الذين لا يتصرفون بصفة عقلانية ولكن حسب منطق باطني خارج عن المنطق المنتظر أو اللازم، وهؤلاء الأشخاص الخارقين للعادة هم المقاولون الذين يأخذون المبادرة ويخاطرون»⁶ فالمقاول عند فيبر هو مخاطر وشخص خارق للعادة.

¹ - Weber Max : **L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme**, tr : Jaques Chavy, t1, Partie1, Polon, Paris, 1920, P17.

² - Ibid, P31.

³ - Bouabdallah Khaled, Zouache Abdallâh: Opcit, P11.

⁴ - Bernoux Philippe: **La sociologie des organisations**, Sewil, Paris, 1985, P38.

⁵ - Ibid, p39.

⁶ - Weber Max: **L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme**, Polon, Paris, 1921, P39.

لقد أعطى فيبر في تحليلاته أهمية كبيرة للعوامل الدينية والثقافية للمقاول، عكس الإقتصاديين الذين إهتموا بالجانب الإقتصادي فقط، وأبرز أهمية الأخلاق البروتستانتية والروح الرأسمالية في نشأة المجتمعات الصناعية تحت لواء الرأسمالية، لكن يوجد من إعترض على هذا التصور والتفسير للتطور وأيضا التعميم حيث أشار أحدهم إلى أن « تعميم التفكير... أن البلدان التي معظم سكانها بروتستانتيون تتطور إقتصاديا، أكثر من البلدان التي معظم سكانها كاثوليك هو شرح خاطيء من ماكس فيبر...»¹.

3-2- المقاول عند جوزيف شومبيتر:

لقد تناول جوزيف شومبيتر المقاول في إطار نظرية التطور، ويمكن إعتبار شومبيتر منظر للمقاول حيث أشار أن المقاول تطور في مرحلتين « مرحلة روتينية أومقفلة، والحالة المتغيرة أو الديناميكية »² وأن هذا الإنتقال من المرحلة الأولى إلى التطور يتم عن طريق تنظيم جديد لعوامل الإنتاج، أي التغيير في الفضاء الإقتصادي.

لقد إعتبر شومبيتر المقاول أنه الفاعل الأساسي في النمو الإقتصادي « فالمقاول ليس مسيرا أوممولا ولكنه قبل كل شيء مبدع »³، فهو يبحث دائما عن وسائل الإنتاج الجديدة والمتطورة في كل الأوقات، وهو المحفز من أجل تحسين وضعه ومكانته الإجتماعية، فشومبيتر قدم المقاول على أنه شخص محفز بالحلم والإرادة لتأسيس مملكة خاصة « هو فرد قائد مسير بالإرادة للمحاربة، للتأكيد على أنه أعلى من الآخرين »⁴.

قدم شومبيتر نظرية حول الإبداع وذلك عن طريق المقولة، وأن المقاول هو المبدع ويقوم بالإبتكار على مستوى المؤسسة، وفي حالة غيابه فإن الإقتصاد سوف يعرف سكونا، لأن المقاول يقوم بإستعمال عوامل جديدة للإنتاج وهي: صنع منتج جديد وإبتكار طرق جديدة للإنتاج، والبحث عن أسواق جديدة، وعن مصادر جديدة للمواد الأولية، ووضع تنظيم جديد للإنتاج، وخلال مرحلة الإنتاج يجب على المقاول أن يقوم بما يلي:⁵

- إستعمال كل الوسائل اللازمة.

¹ - Bernoux Philip: Opcit, P39.

² - Bouabdallah Khaled, Zouache Abdallâh, Opcit, P12.

³ - Ibid, P13.

⁴ - Ibid, P14.

⁵ - Schumpeter joseph : **Capitalisme, Socialisme et démocratie**, Payot, Paris, 1951, P79

- تنظيمها بحكمة وعقلانية إقتصادية وإجتماعيا لتكون صالحة.
- ربط عوامل إجتماعية لازالت لحد الآن منفصلة.
- إدراك الخطر حتى يمكن التحكم فيه.

فالمقاول يدرس المخاطر ويدركها وبذلك يستطيع تجنبها، ويمكننا القول أن جوزيف شومبيتر أعطى نظرية للإبداع والإبتكار، أين يكون فاعلها الرئيسي المقاول المبدع الذي يستعمل تقنيات إنتاج جديدة لتحقيق الربح، متتاولا بذلك المقابلة من الجانب الإقتصادي، وأن المقاول يستعمل عوامل إنتاج جديدة يؤدي إلى تحقيق التطور الإقتصادي.

3-3 - المقابلة والريبة (نشوء المقابلة من الريبة):

لقد أعطى كنايث 1921م تحليلا للمقابلة بالرجوع إلى عنصر الريبة المتواجدة في إطارها فـ« المقابلة ولدت من الشك »¹، ولقد وضع فرق بين تحمل المخاطر والشك، فالأول يكون محسوبا لكن الريبة لا تكون محسوبة، لأنها مرتبطة بأحكام البشر ويشير أنه إذا كان المحيط الإقتصادي غير شفاف فعلى المقاول أن يقوم بوظائف كالتنبؤات، ومراقبة الإنتاج، وأخذ المسؤولية عن القرارات.

فالمقاول يختلف عن المسير « المقاول والمسير يمثلان نوعين مختلفين من الأفراد، فالمقاول لايسير المؤسسة فقط، بل هو مسؤول لدرجة أنه يجب تحمل أخطاء أحكامه، هذا مالا يفعله المسير »².

3-4 - المقاول المستغل للفرص الملائمة:

كتب إسرائيل كيرزнер « بدأ يتضح أن الكتابات الضخمة عن النمو والتنمية تخفي فجوة واسعة، ويشير هذا الفراغ إلى فهم دور منظم العمل في التنمية الإقتصادية، سواء على المستوى النظري ومستوى التاريخ الإقتصادي الماضي والمرتبب...وفي الكتابات التي تتناول بصورة أكثر نماذج النمو، فإن هذه الفجوة كاملة تقريبا ولا تكاد تكون مثيرة للدهشة بسبب إهتمامها السائد بالعلاقات الإقتصادية الكبيرة، وعلى العكس فإن الكتابات التي تناولت التنمية بمعناها

¹ - Bouabdallah Khaled, Zouache Abdallah, Opcit, P14.

² - Ibid, P16.

الحقيقي، تعطي بعض الإهتمام لتنظيم العمل على الرغم من تخصيص جهد قليل لصياغة فهم نظري واضح لدور تنظيم العمل»¹.

للمقاول دور كبير في التنمية الاقتصادية فهو قوة تدفع نحو التغيير الاقتصادي عن طريق التجديد والإبداع، هذا الدور الذي لطالما بقي مختفيا نتيجة الإهتمام بالعلاقات الماكرو اقتصادية.

وحسب كيرزرنر «الخاصية الأولى للمقاول هو أن يكون فردا يقظا للفرص الملائمة»²، ويجب أن يضع في حسابه أن الفرص الملائمة موجودة وما عليه إلا إكتشافها وتفسيرها، فالإكتشاف ينطوي على التغيير الجذري وإكتشافات مدهشة وإنفعال تام عن النماذج السابقة، فالمقولة تحدث تغييرا عن طريق جلب منتجات جديدة وإستعمال طرق جديدة للإنتاج، وأيضا إبداعات وإبتكارات جديدة وحقيقية، بينما التفسير يشير إلى أن فرص الربح المكتشفة من طرف المقاول ليست عفوية وإنما هي مسألة تفسير لما هو ملاحظ فالأرباح لا تقاس بل تقرأ، والمقاول يكتشف هذه الفرص بالنظر إلى تجربته في سيرورة الأسواق وهنا يفترض كيرزرنر أن «...سيرورة السوق تتصف بالأخطاء لكن أيضا المقاولون لديهم القدرة لإكتشافها وإعطائها إجابة ملائمة»³ فهو يشم الأعمال الناجحة، وبذلك تتطوي المقولة على إكتشاف فرص الربح من طرف المقاول والتي لم يكتشفها الآخرون.

فسيرورة المقولة في هذا التصور تتعلق بالإكتشاف والإدراك والتفسير لفرص الربح، والتي ترتبط بعوامل ثقافية أكثر منها إقتصادية، ويكون بذلك المقاول هو الفاعل الرئيسي والشخص الذي يحقق الأرباح عن طريق إدراك الفرص الملائمة.

3-5- أهمية العوامل الثقافية في دراسة المقولة:

أرادت بريجيت بيرجر في دراستها للمقولة أن تتعرف على العوامل الثقافية الرئيسية وراء ظهورها وشرح الحدود الخارجية لنظرية ثقافية للمقولة، حاولت إدراك العلاقة بين الثقافة والمقولة، هذه العلاقة التي أهملت من طرف الإقتصاديين الذين درسوا هذا الموضوع، وحسب هذه الباحثة فـ«منظم العمل الحديث ليس منتجا من الناحية الاقتصادية إلى حد كبير

¹ - كيرزرنر إسرائيل: الإدراك الحسي: الفرصة والربح، في ثقافة تنظيم العمل، مرجع سابق، ص 49 .

² - Bouabdallah Khaled, Zouache Abdallah, Opcit, P16.

³ - Ibid, P17.

فحسب، بل إنه واحد من أدوات النقل الرئيسية لطرق حديثة مميزة عن المعرفة والسلوك التي تعد أساسية لمجتمع صناعي حديث»¹ وتؤكد بذلك على أهمية العوامل الثقافية وأن المقاولين ليسوا منتجين من الناحية الاقتصادية وإنما كذلك على المستوى الثقافي .

ولقد أشارت إلى أن ما يعيشه العالم من خير عام وإزدهار يعود إلى «...الدور المبتكر الذي قامت به سلالة من منظمي العمل، ويميل محللون ذو عقائد مختلفة إلى الإتفاق على أن تاريخ المجتمعات الصناعية الصاعدة في الغرب وفي فترة أكثر حداثة في دول المحيط الهادي المزدهرة هو إلى حد كبير تاريخ منظم العمل الحديث، إن منظم العمل الحديث قد برز كقوة إجتماعية جديدة من خيوط متشابكة من تأثيرات ديموغرافية، وقانونية، وتكنولوجية، ومادية، ومثالية، وثقافية»² ويعود التحسن في المستوى المعيشي والتطور الاقتصادي الذي تشهده بعض الدول إلى المقاول، وتؤكد بريجيت بيرجير أن المقاول برزت في الغرب أولا ثم إنتشرت في دول الشرق (المحيط الهادي) وهنا نلاحظ أن الباحثة كغيرها من الباحثين الغربيين يحاولون دائما إبراز تفوق الغرب وسبقه للمقاول.

وأعطت الباحثة دلائل كثيرة حول تأثير العوامل الثقافية والإجتماعية في الإقتصاد والصناعة إذ أن «...مولد الثقافة الصناعية الحديثة متأصل في قيم وعادات الكثير من المجموعات المحلية الصغيرة، وهنا وجد المجتمع الحديث مرتكزه ومحركه»³ الأمر الذي لم يشير إليه علماء الإقتصاد، فأهم محرك للمقاول هو تأثير القوى الإجتماعية والإيديولوجيات القومية فهي مرتبطة بثقافة الشعوب، فالأفراد إذا أتيحت لهم الفرصة فإنهم سوف يبرزون من حيث لاندرى ويشاركون في عملية التنمية، وبذلك تظهر ثقافة المقاول إذا توفرت ظروف معينة فإن المقاول تنتج ثقافتها الخاصة، وأبرزت أن «التاريخ الحديث للإبتكار الإنتاجي وإنتشار خدمات جديدة كان يتقدمه منظموا العمل على نطاق صغير كراس حربة، لأنه يبدو أن تنظيم العمل على نطاق صغير يناسب جيدا بوجه خاص ظهور أنشطة إقتصادية مبتكرة... إن تنظيم العمل الحديث والتركيبات الذهنية الخاصة به لها طاقة كامنة فريدة لأخذ صناعات قديمة راسخة

¹ - بيرجير بريجيت: مرجع سابق، ص 11.

² - نفس المرجع، ص 12 .

³ - نفس المرجع، ص 29.

في اتجاهات جديدة»¹ ويشترك منظمي العمل في إنتاج السلع والخدمات، عن طريق إنشائهم لمؤسسات مساهمين بذلك في الديناميكية الاقتصادية والاجتماعية.

إن تنظيم العمل الحديث هو متغير جديد خلقته الثقافة وأبدعته في نفس الوقت، دائما تعود الباحثة لتؤكد أن المقاول مرتبطة بعوامل ثقافية وليست مرتبطة بعوامل اقتصادية بحتة، وأبرزت لنا أهمية العوامل الثقافية كقواعد الأخلاق و ثقافة الشعوب والإيديولوجيات المرتبطة بها في دراسة وفهم سيرورة المقاول، التي غيرت العالم بوسائل لم يفهمها الكثير من الدارسين والباحثين .

3-6 - المقاول: إنشاء مشروع جديد وإدارته:

إن إنشاء مشروع جديد محاط دائما بالمخاطر ويتحمل المقاول كل المسؤولية في إنشائه لمشروع، ولقد تساءل كل من روبرت هيزرش ومايكل بيترز: من هو محور الإهتمام؟ ذلك الذي يتقبل المخاطرة والجهد لإنشاء مشروع جديد؟

فأجابا: هذا الشخص قد يكون رجلا أو امرأة، غنيا أو فقيرا، قد يكون جامعا أوفاشلا في دراسته، فمن هو المقاول؟ وماهي المقاول؟ وماهو الطريق الذي يؤدي إلى المقاول؟ المقاول هو الذي تتوفر فيه أنماط سلوكية تتضمن مايلي «المبادرة، وتنظيم وإعادة تنظيم التقنيات الاجتماعية والاقتصادية لتحويل المصادر والأوضاع لتكون أكثر عملية، تقبل المجازفة أو الخسارة»² وتختلف النظرة للمقاول من طرف العلماء، حيث بالنسبة للإقتصادي هو من يقوم بتسخير الموارد واليد العاملة والذي يحدث التغيير والإبتكار، ويستعمل أنظمة جديدة للإنتاج، وبالنسبة للعالم النفسي « فإن مثل هذا الشخص يعمل بدافع من عوامل معينة، ربما كانت الحاجة إلى الحصول على شيء ما، أو التجربة ، أو الإنجاز، أوروبما الهروب من سلطة الأفراد الآخرين»³ والمقاولون يعملون في نشاطات متعددة كالطب والأبحاث والهندسة... ويتميزون بخصائص منها « التجديد، والتنظيم، والإبداع، والثروة والمخاطرة »⁴ ونظرا لهذه الخصائص برزت العديد من الأعمال التجارية والصناعية.

¹ - نفس المرجع، ص12 .

² - هيزرش روبرت ، بيترز مايكل: مرجع سابق، ص 23.

³ - نفس المرجع، ص 23 .

⁴ - نفس المرجع، ص 24.

لقد حدد الباحثان أهم العوامل التي تؤدي بالأفراد إلى إنشاء مؤسسات و الإنتقال من شيء إلى آخر أي الإنتقال من أسلوب حياتهم الحالي إلى إنشاء مشروع جديد، وقد ينتج إنشاء مؤسسة عن أمور سلبية كالتقاعد أو الفصل عن العمل وقد ينتج أيضا عن ثقافة الفرد وعائلته، أي الثقافة التي تقدر العمل الفردي وإنشاء مؤسسات خاصة وتشجيع الوالدين للأبناء على الإستقلالية، كما يعود أيضا إلى تشجيع الأساتذة للطلبة عن طريق دروس مثيرة حول التنظيم والإبداع والإبتكار، وأخيرا دور الرفاق المقاولين فإذا كان الفرد في بيئته لديه أصدقاء وأنداد مقاولون فهو يميل أن يصبح مثلهم، فهذا المحيط يشكل ثقافة الفرد المقاول.

حسب هذين الباحثين ينطوي إنشاء مؤسسة جديدة على عاملين هما: الرغبة والإمكانية، حيث أن الرغبة في إنشاء مشروع جديد وحدها غير كافية، فيجب أن ترافقها الإمكانية، وهناك عوامل كثيرة تمكن من ذلك مثل « الحكومة والخلفية والتسويق، والتمويل »¹.

وبذلك يعتبر هذين الباحثين المقاول على أنها العملية التي يتم من خلالها إنتاج شيء جديد ذي قيمة وذلك عن طريق تكريس الوقت والجهد اللازمين، وإستغلال المخاطر الجسدية والإجتماعية والنفسية للحصول على النتائج المتوخاة، كتحقيق الربح المالي والقناعة الشخصية بما تم إنجازه، لكن هذه العملية هي محفوفة بالمخاطر النفسية والمالية المرتفعة.

4- المقاول في الدراسات العربية:

4-1- المقاول وخصائصها (كاسر نصر المنصور وشوقي ناجي جواد):

إن التقدم الإقتصادي الذي تسعى إليه كل الدول أخذ يعتمد بشكل كبير على نمو وإتساع المؤسسات الصغيرة وأنه « .. يمكن أن نتصور أو نطلق مسبقا على العقود الخمسة الأولى من القرن الحادي والعشرين بأنها عقود إزدهار العمل الفردي والإبداعي والريادي والذي يتم في إطار المشروعات الصغيرة »².

فالمقاول لديها أهمية كبيرة في بناء إقتصاد كل دولة فهي توفر مناصب الشغل وأعمال مميزة للراغبين والباحثين عنها، وإستطاعت توفير وظائف ذات خصوصية للمقاولين والباحثين

¹ - نفس المرجع، ص 28.

² - كاسر نصر المنصور، شوقي ناجي جواد: مرجع سابق، ص 9.

عن المجد والإستقلالية والتميز، ويعتبران المقاول هو صاحب الأفكار الريادية والمبدع في توظيف الإمكانيات والطاقات المادية والبشرية والمالية خدمة للإقتصاد والمجتمع.

المقولة تعني « دائما الإستحداث وهذا المصطلح إنتشر وإستخدم على نطاق واسع في عالم الأعمال اليابانية وذلك في العقود الستة الأولى من القرن السابق، وفي الآونة الأخيرة أصبحت الريادة... تعني السبق في ميدان ما »¹ أي المقولة تتماشى دوما مع إكتشاف شيء جديد أو السبق إليه، ويتم هذا من خلال البحث عن الفرص المتاحة في السوق التي لم يدركها الآخرون كما أشار إلى هذا إسرائيل كيرزور، فالمقاول لديه نظرة عميقة وواسعة تمكنه من إكتشاف بعض المنطلقات التي لا يراها الفرد الإعتيادي .

إن أهم ما أشار إليه الباحثان أن المقولة تولد مع الفرد وتدفعه للإبداع والإبتكار والخلق لمشاريع صغيرة أو كبيرة، فهي مرافقة للمشاريع الصغيرة ومولدة لها مرافقة لنمط من الأفراد وهم المقاولون المبدعون والمحدثون والمواجهون للمخاطر محققة بذلك طموحاتهم، ومرافقة للمبادرة والتي هي أساسية لكل مشروع إقتصادي من إتخاذ القرارات الهادفة وإنجاز المهمات الصعبة، فهي «...صفة تولد مع الأفراد وتنمو من خلال تفاعلهم مع البيئة المحيطة خدمة لأهدافهم ومجتمعاتهم»² فالبيئة الإجتماعية، والسياسية، والإقتصادية لها أهمية كبيرة في إبراز المقاولين.

ويعود إندفاع الأفراد لإنشاء مشاريع صغيرة إلى خصائص يحملونها، فالمقاول هو « الشخص الذي يغامر بأمواله ووقته وجهده في مشروع يسعى إلى تنظيمه وإدارته وتحمل الأعباء الناجمة عنه، وهو مع ذلك يخاطر مخاطرة عالية لتطلعه نحو تحقيق المردود المحتمل وليضمن النجاح والديمومة »³ أي أنه الشخص الذي يبرز قدراته من أجل رؤية الأهداف متحققة ويحقق رغبته في المغامرة والمخاطرة لإثبات ذاته، وإظهار إبداعاته عن طريق التجديد الدائم والعمل الدائم والإندفاع بحرية.

إن الإستحداث، والإبتكار والإبداع هي عناصر تتماشى والمقولة، وهي عناصر أساسية لخلق الثروة وعوامل مهمة للتنمية الإجتماعية والإقتصادية للمجتمعات.

¹ - نفس المرجع، ص 13.

² - نفس المرجع، ص 17.

³ - نفس المرجع، ص 24.

إن أهم مانخلص إليه من خلال دراسة هذين الباحثين أن المقاوله هي صفة يوصف بها أفراد متميزون عن الآخرين، وأن هؤلاء المقاولين يتصفون بصفات عدة منها روح المغامرة والمخاطرة، الإبداع، الابتكار، التحدي والصبر.

4-2- المقاولون المغربيون (سعيد طنجاوي):

إنطلق الباحث في دراسته من منطلقات سوسولوجية حاول فهم ماذا يحدث بجانب المحل، ورشة النجارة، مؤسسة البناء... إلخ، تساءل حول بروز مجموعة إجتماعية جديدة هم المقاولون الخواص؟ وهل سيشكلون مجتمع مدني الذي سيتنظم بطريقة حرة ومستقلة؟ وما هو الدور الذي يستطيع أن يلعبه المقاولون والمسيريون المغربيون في فرضية عصرنة أوتحديث الهياكل السياسية للبلد؟.

لقد شهد المغرب تطورات هامة منذ إستقلاله عام 1956م في ميادين متعددة، وأعطيت الفرصة للمغربيين لإنشاء مؤسسات فردية أو عائلية، مستثمرين بذلك رؤوس أموالهم وأشار أن 76% من سكان المغرب هم شباب أقل من 34 سنة، وهم متعلمون وسجل لأول مرة في تاريخ المغرب وجود فئة الحضريين عن الريفيين، هؤلاء المقاولون يعملون في محيط إقتصادي أكثر تفتحا من بلدان أخرى عربية مسلمة.

المقاول المغربي يبحث عن الربح «...إفراة تحقيق الأرباح تمثل من بين المحفزات الرئيسية للمقاولين المغربيين والمقاولين دون إستثناء»¹، والمقاول هو المحدد الرئيسي لنجاح المؤسسة فهو المسير والمسؤول التقني والمدير والمهتم بالشؤون المالية، ولقد أشار أن المناطق الأكثر جلبا لهؤلاء المقاولين هي المراكز الحضرية التي تتوفر فيها الموارد المحلية والبنيات التحتية ووسائل النقل، وتمثل الدار البيضاء أحسن دليلا في مختلف الميادين حيث تتركز فيها أكبر مساحة للنشاط الإقتصادي للبلد. وفي جزء آخر من كتابه طرح الباحث عدة تساؤلات: ماهي أهم القطاعات التي ستستثمر فيها البرجوازية التجارية الكبيرة والصناعيون؟ وإلى أي حد؟ وماهي طبيعة العلاقات التي تستطيع أن تتسج بين المجتمع السياسي والمجتمع المدني؟ ماهي العلاقة بين نخبة الفاعلين الإقتصاديين -كماشاهم- والسلطة؟ وكيف ستكون مكانة قوى المقاولين المغربيين المنشئين لمؤسسات صغيرة ومتوسطة في هذا الإطار الجديد؟ أي بمعنى

¹ - Tangeaoui Saïd: Les entrepreneurs marocains : Pouvoir, Société et modernité, Karthala, Paris, 1993, P12.

هل يمكن وضع علاقات جديدة في إطار عصرنة الإقتصاد والسياسة بين الدولة والمجتمع المدني؟

لقد أطلق الباحث تسمية النخبة للمقاولين ويقصد بالمقاولين « الرجال الذين بفضل إستراتيجية مقصودة، أوحالة ظرفية أو الإثنيين معا، قرروا إنشاء مؤسسة خاصة بهم... ولإدراك النجاح يحركون أوراق رابحة متعددة »¹ يريدون النجاح ويقدرونه، ويتمتعون بالإستقلالية المالية أويطمحون إليها ويتمتعون بمستوى معيشي أحسن من السكان الآخرين، إضافة إلى عددهم المحدود فهم يشكلون فئة مختلفة تماما عن الفئات الأخرى من المجتمع .

وسجل أنه في المغرب يبرز في كل مرحلة زمنية نوع من المقاولين، فسنوات 60 م سجلت الصعود الإجتماعي والسياسي للنخب الريفية أي المقاولون من أصول ريفية، وسنوات 70م سجلت بروز نخبة مثقفة في الأحياء الحضرية الكبيرة، بينما سنوات 80م و90م تميزت ببروز نخب تجارية وصناعية جديدة، حيث تميزت هذه المرحلة بـ«...دخول تقنيين ساميين ومسيرين في عالم الأعمال، ترجموا التغيرات الهامة التي حدثت في المغرب في السنوات الأخيرة، وأنا أمام ديناميكية إجتماعية وسياسية جديدة أين إستراتيجية المقابلة تكون لمنطقتين تعني من جهة منطوق إقتصادي (إنشاء مؤسسة) ومن جهة أخرى منطوق إجتماعي وسياسي »² فهل المؤسسات الخاصة المغربية هي مثل نظيراتها لاسيما في المغرب العربي؟ ماهي الأصول الإجتماعية والعائلية للمقاولين المغربيين؟

حاول الباحث معرفة إنحدار هؤلاء المقاولين الذين يبحثون عن مكانة إجتماعية جديدة فهم على حد تعبيره لم يأتوا من العدم فبروزهم كان « إنطلاقا من بعض الأشياء: كانت تجربة مهنية، رأس مال متراكم من التجارة، العقارات، تجارة كبيرة، عائلة دفعتهم أومؤثرة، وظيفة إدارية وسياسية، ورأس مال ثابت، "إسم" الذي يوحى للثقة والإحترام، أوتكوين عالي المستوى »³ فتوفر عامل من هذه العوامل أو كلها أدى إلى بروز هذه الفئة الفاعلة، مارسوا مهن من قبل

¹ - Ibid, P29.

² - Ibid, P31.

³ - Ibid, P34.

«المقاول هو غالبا الرجل الذي يمر بالحرفة، والتجارة والتجارة الكبيرة»¹ والمقاولون المغربيون خمسة أنواع:²

- 1- العصاميون الذين يملكون تكويننا في الميدان ومعرفة فعلية خاصة مكتسبة من خلال تجربة مهنية
- 2- الحرفيون الذين إكتفوا بتطوير وتحديث نشاطهم وأصبحوا صناعيين.
- 3- التجار الكبار الباحثون عن إدماج لنشاطهم من خلال إنتاج بعض المنتوجات التي يتاجرون بها.
- 4- الفلاحون أو مالكي العقارات الذين إنتقلوا للإستثمار الصناعي.
- 5- بينما الفئة الخامسة من المقاولين هي مختلفة تماما عن سابقتها فهم شباب متعلمون، مكتسبون لخبرة تقنية وتسييرية وملاحظة لسير النظام و اعين بالخطر « إعددهم كان في جامعات غربية (فرنسا، إنجلترا، الوم أ، كندا) وقليل منهم في دول الكتلة الشرقية (روسيا أساسا) تطلب العديد من السنوات والبحث، والتكوين المكتسب خلال هذه السنوات إضافة إلى التجارب الإجتماعية والمهنية المعيشة في البلدان الكبيرة المصنعة، تركبت في إستراتيجيتهم الإقتصادية والإجتماعية... أنشؤوا مكاتب دراسات وإستشارة، مكتب خبرة، مؤسسة إستيراد وتصدير، مكتب وساطة، الفاعلون محل النقاش سيشغلون من الآن فصاعدا فضاء إقتصادي وإجتماعي لايمكن تجاهله»³، إن هؤلاء المقاولون مختلفون عن المقاولين التقليديين، برزوا نتيجة التغيرات التي عرفها المجتمع المغربي والقطاع الخاص، الشيء الذي خلق منافسة بينهم وبين المقاولين التقليديين .

غير أن الباحث إفترض أن هذه المنافسة يمكن أن تزول وتتحول إلى تضامن بين الطرفين، وذلك من أجل تحقيق مصالحهم فإذا تعرض المقاولون المتعلمون إلى عراقيل مع النظام السياسي، والمقاولون التقليديون لم يستطيعوا حل مسألة الضرائب والتسيير فإن هذا يعطي ميلاد شراكة جديدة مرتكزة حول منافع الجانبين.

وبالعودة إلى الأصول الإجتماعية والعائلية لهؤلاء الفاعلين الإجتماعيين فهي مختلفة:

¹ - Ibid, P34.

² - Ibid, PP 35-36.

³ - Ibid, P51.

- فهناك من إنحدر من أصول إجتماعية وعائلية متواضعة جدا « تمرنوا على يد آبائهم وفي غيابه تقوم الأم بتمرين الولد»¹، فهم مستغلون نوعا ما فالأجر رمزي وفي بعض الأحيان غير موجود، والعائلة تلعب دورا مهما في تربية وتكوين الأولاد وتزويدهم بقيم ومعايير إجتماعية وإقتصادية تشكل شخصياتهم.

- ومقاولون منحدرون من أصول برجوازية أتوا من التجارة الكبيرة والتجارة، هذين النشاطين يمثلان النشاطات التقليدية للبرجوازية المغربية.

- ومقاولون جاءوا من أصول مختلفة لايشكلون فريقا متجانسا، وهم منحدرون من أصول إجتماعية وعائلية مختلفة.

5 - المقاول في الدراسات الجزائرية:

لقد برزت فئة إجتماعية جديدة في الجزائر بعد الإستقلال وهم المقاولون الذين أنشأوا مشاريع إقتصادية صناعية، غير أن بعض الباحثين أشاروا إلى أن هذه الفئة كانت متواجدة قبل الإستقلال أي في العهد الإستعماري، وقد كانت محل إهتمام الباحثين الجزائريين والأجانبين الذين حاولو معرفة أسباب نشأتها والعوامل التي أدت إلى تشكلها وخصائص هؤلاء الفاعلين، ولقد تعرضنا إلى بعض هذه الدراسات على النحو التالي:

1-5 - رؤساء المؤسسات (جان بيناف):

أشار جان بيناف في دراسته حول مكانة القطاع الخاص في ظل وجود قطاع عمومي قائلا « نتكلم عن المؤسسات العمومية وننسى دوما القطاع الخاص الذي ينمو بالموازاة»² لقد برز عدد كبير من المقاولين بعد الإستقلال ومنهم من زار غرفة التجارة والصناعة، للحصول على الإستشارات والتوجيه هذه الغرفة وضعت تحت تصرفهم مصلحة الترقية الصناعية، وكان من بين هؤلاء المقاولين الزائرين لهذه الغرفة العديد من التجار، والعمال المغتربين القدامى من أصول متواضعة، فالمقاولون الجزائريون مختلفون تماما عن المقاولين المغربيين المنحدرين من البرجوازية التقليدية، وعن الشباب الإطارات في الصناعة التونسية

¹ - Ibid, P55.

² - Penef Jean : Les chefs d'entreprise en Algérie, In Acte du colloque : « Entreprises et entrepreneurs en Afrique », Harmattan, Paris, 1983, P571.

المتخرجين من جامعات فرنسية، وتوصل في دراسته أن الرأسمالية في دول المغرب كانت موجودة قبل الإحتلال الفرنسي وهي تستند إلى التنظيم الديني (الزاوية، الأخوية).

لقد قام جان بيناف ببحث حول 250 مقاول ومسير في منطقة العاصمة في سنوات 1970م، أراد من خلاله معرفة الأصول الإجتماعية والسلوكات التي يتبناها هؤلاء المقاولون ولقد إعتد في ذلك على عدة متغيرات: الأصل الإجتماعي، الأصل الجغرافي، المستوى التعليمي والتجربة المهنية، توصل إلى وجود ثلاث أنواع من المقاولين:

5-1-1- المقاولون التجاري:

هذا النوع هم عبارة عن مقاولين كانوا تجارا إن «...معظم الصناعيين الذين يتراوح سنهم 50 سنة إلى 60 سنة (في 1970) جاءوا من التجارة الكبيرة»¹ وأصولهم من الشرق والجنوب الجزائري بالخصوص قسنطينة، واد سوف، ميله، بسكرة، منحدرون من عائلات نبيلة، صودرت أراضيهم من طرف المستعمر الفرنسي بسبب مشاركتهم في مقاومة الشيخ المقراني 1871م وأجدادهم كانوا تجارا، يحملون خصائص تميزهم عن باقيهم فقد «...تعلموا في مدارس ابن باديس لأن عائلاتهم شاركت في جمعية العلماء، حركة الإصلاح الإسلامية وإحياء اللغة والثقافة الإسلامية، هذه العائلات كانت مهتمة لتحديث الإقتصاد»² وتنشؤوا في عائلات تدعوا للأفكار الإصلاحية وفي وسط ديني، قامت عائلاتهم ببناء المساجد والمدارس في الجبال من أجل تعليم وبث الإسلام، غير أن الإستعمار الفرنسي منع نشاط هذه الحركة في 1936م، وقامت بتحويل نشاطها إلى قطاعات أخرى كالإستيراد والتصدير وتجارة الجملة.

تحصل هؤلاء التجار الكبار على المساعدات والضمانات نتيجة لقانون الإستثمارات لسنة 1966م، فأنشؤوا مؤسسات ذات حجم صغير (50 إلى 100 عامل)، أي مؤسسات ذات وحدات صغيرة وفي بعض الأحيان تكون مملوكة لنفس الشخص، بينما المؤسسات ذات الحجم الصغير (20 إلى 50 عامل) كان على رأسها مسيرون مختلفون: تجار قدامى قبائليين أو ميزابيين، منحدرون من عائلات متواضعة نسبيا، كمدارسوا في المدارس الفرنسية.

¹ - Ibid, P573.

² - Ibid, P574.

وتوصل الباحث إلى أن « هؤلاء المقاولين لاسيما الذين هم على رأس مصانع كبيرة، تطغى على أكثرهم تصرفات تجارية»¹ يقومون بفتح محلات تجارية لبيع منتجاتهم، وهم ليسوا مسؤولين حقيقيين على الإنتاج همهم الوحيد هو بيع المنتج، يستثمرون في قطاعات ذات تكنولوجيا بسيطة لكنها تحقق مردودية كبيرة، يوظفون الطلبة أو موظفين صغار في الإدارة العمومية ويعرضون عليهم أجورا مرتفعة، وعلى عكسهم فإن التجار الصغار «...يعرضون هذه الوظائف على أفراد العائلة أخ في التسيير الإداري، وآخر في المصلحة التجارية والثالث تقني»² ويستفيد التقني من تربص لمدة ستة أشهر أو سنة في مؤسسات أوروبية، ليتعلم كيفية الإنتاج، فمناصب الشغل الجيدة والتكوينات لاتعرض في سوق العمل وإنما يستفيد منها فرد من أفراد العائلة وهذا للمحافظة على المهنة.

إستنتج جان بيناف أن التجار الكبار غير متخصصين في المهنة ولا يشاركون في الإنتاج، يستعملون تكنولوجيا بسيطة.

5-1-2- المقاولون العمال:

برزت مجموعة من المؤسسات الصغيرة في ميدان الحرفة العصرية، متمركزة في المدن الكبيرة أصحابها «عمال، مستخدمون، تجار صغار وحرفيون إنهم من أصول مختلفة»³ لديهم إستراتيجيات مختلفة حيث أن مؤسساتهم تظهر وتختفي، يستعملون آلات بسيطة يركبونها في السكنات أو الدهايز ويعملون حسب الظروف والمواسم، ومؤسساتهم لديها وزن إقتصادي ضعيف لكنهم يقدمون خدمات لايمكن تجاهلها، خصوصا على مستوى عروض العمل والسلع المطروحة ذات النوعية المحدودة والسعر المنخفض هؤلاء «الصناعيين كانوا عبارة عن عمال مؤهلين، مستخدمون في الإدارة، إطارات متوسطة، أرادو تحسين دخلهم، يشتركون فيما بينهم إثنان أو ثلاثة...يستأجرون أو يشترون آلات قديمة ويبيعونها بعد تحويل نشاطهم لإنتاج آخر»⁴ ويوجد من بين هؤلاء المقاولون إطارات قديمة في التسيير الذاتي الصناعي، أعضاء قدامى في جيش التحرير الوطني، ومناضلون في حزب جبهة التحرير الوطني، عمال أو مستخدمون في القطاع العمومي منحدرين من عائلات فقيرة، فلاحين أو تجار، تحصل هؤلاء على تعليم جيد في

¹ - Ibid, P575.

² - Ibid, P576.

³ - Ibid, P576.

⁴ - Ibid, P577.

المدارس الفرنسية الابتدائية وتابعوا دروسا مسائية وبالمراسلة، يوجد منهم متمرنون عصاميون لديهم خلفية دراسية وقليل من الشهادات لكن مع تجربة ميدانية كبيرة، ومغتربون قدامى خصوصا من أصول قبائلية وهم أبناء فلاحين فقراء جمعوا مدخراتهم في المهجر وإشتروا هناك مقاهي، وفنادق، أوسيارة أجرة، وعادوا للجزائر بعد الإستقلال « لقد إستثمروا مدخراتهم في شراء الورشات الحرفية التي كان يملكها الأوروبيون الراحلون»¹ وساهموا في الكفاح الوطني والتحقوا بجبهة التحرير الوطني.

هؤلاء المقاولون بفضل تجربتهم الصناعية كعمال في المؤسسات الفرنسية وتكوينهم في دول الكتلة الشرقية كمناضلين أوتقنيين سمح لهم بمعرفة العمل الصناعي وإكتسبوا الملاحظة وأصبحوا تقنيين متعددي المهام إضافة إلى شغلهم لمناصب هامة في القطاع العمومي لأنهم كانوا مناضلين في حزب جبهة التحرير، ولكنهم فضلوا المغامرة الصناعية وتركوا مناصب عملهم بحثا عن ربح أفضل ومستوى معيشي أحسن.

5-1-3- أصحاب المشاريع غير المسيرين:

هناك نوع ثالث من أصحاب المؤسسات « الذين لايسرون مباشرة مصانعهم، لكنهم يشغلون أعمال أخرى(مالكي عقارات، إستيراد وتصدير)...»² من أجل تسيير مؤسساتهم يقومون بتوظيف تقنيين أوإطارات أجنبية سواء كانوا تونسيين أولبنانيين أوفرنسيين أوسويسريين.

وهناك نوع آخر من المسيرين وهم جزائريون يسيرون مؤسسات مختلطة، رؤوس أموال وطنية وأجنبية (فرنسية، إيطالية، ألمانية) مختلفون عن المقاولين الآخرين هم « أبناء موظفين جزائريين في فترة الإستعمار، درسوا في التعليم الثانوي أوالعالى، ليس لهم إلتزام وطني، حذرين ومرتابين »³.

توصل جان بيناف في النهاية أن المؤسسات التي يشكلها هؤلاء المقاولون إما عائلية أو مهنية، يعني أن العمال فيما بينهم أوالتجار الذين يعملون في نفس النشاط يشكلون مؤسسات

¹ - Ibid, P577.

² - Ibid, P578.

³ - Ibid, P578.

خاصة، هؤلاء المقاولون يسافرون للخارج بصفة دورية ويتطلعون على ما هو جديد، كما يقومون بتربصات ويحافظون على سر مهنتهم ومشاريعهم ليضمنوا النجاح.

5-2- تطور البرجوازية الصغيرة (عبد اللطيف بن آسنهو):

إعتبر عبد اللطيف بن آسنهو تطور البرجوازية الصغيرة بالحدث الهام على المستوى الإجماعي ويقصد « بالبرجوازية الصغيرة، تلك الفئة الإجتماعية التي تملك وسائل الإنتاج الفكري أو المادي والتي تباع في السوق نتائج إنتاجها من السلع والخدمات »¹ ويرجع تطور الأسواق إلى سياسة الدولة التي إنتهجتها في مجال الإستثمار الذي كان أصل التحول الكبير للشروط والآفاق الإقتصادية للبرجوازية وكذلك بنيتها، ولقد تأثر نمو القاعدة الإقتصادية للبرجوازية الصغيرة بفترة الإستعمار لكن ما إن إستقلت الجزائر تم تبني نمط تنمية جديد أدى إلى توسيع قاعدتها وإعدادها.

مما لا شك فيه أن البرجوازية تطورت بتطور الدولة الجزائرية وأن « بعض أفراد هذه البرجوازية تأتي مباشرة من الطبقة العاملة نفسها المحلية أو المهاجرة، ومن بعض أجزاء الشرائح المتوسطة التي كان أفرادها مأجورين قديما وتركوا القطاع العام أو الخاص، ليعملوا في الإنتاج التجاري للبرجوازية الصغيرة »² وبهذا توصل عبد اللطيف بن آسنهو تقريبا إلى نفس النتائج التي توصل إليها جان بيناف أن هناك مقاولين من الطبقة العاملة سواء الوطنية أو المهاجرة وبعض أفراد الطبقة المتوسطة.

أشار إلى أن الأطروحة النظرية التي تقول أن التنمية الإقتصادية الرأسمالية أو الإشتراكية تقلص من حجم البرجوازية غير صحيحة، حيث لاحظ أن هذه الأخيرة لم تنقلص لا من الناحية العددية ولا من ناحية الأهمية الإقتصادية بل توسعت إقتصاديا وسيطرت سياسيا، وذلك بفضل تطور الدولة وما جاء به من تناقضات، ويستبعد الكاتب أن تكون الطبقة البرجوازية حليفة للطبقة العاملة أو طبقة الفلاحين الفقيرة بل تشكل طبقة مختلفة تماما ومتميزة عن الطبقات الأخرى وذلك بطموحاتها السياسية والإقتصادية.

¹ - بن آسنهو عبد اللطيف: التجربة الجزائرية في التنمية والتخطيط 1962-1980، ترجمة: محمد صبح وآخرون، ص 489 (غياب إسم دار النشر وسنة النشر على الكتاب ووضع فقط رمز دار النشر).

² - نفس المرجع، ص 490 .

إن تطور البرجوازية الصغيرة يؤدي إلى إحداث تحرر إقتصادي في قطاعاتها ويؤدي إلى تصرفات ضد الدولة لأنها «...تطور إيديولوجية ضد الحكم وضد الدولة لصالح حرية إقتصادية سواء في الإستيراد أو على مستوى الأسواق»¹ والبرجوازية الصغيرة هي عبارة عن "طبقة هدف" بالنسبة للعمال فهم يروها هدف مثالي، وتشكل أجور البرجوازية الصغيرة عنصر مقارنة بالنسبة لمأجوري القطاع العام العمال منهم وغير العمال .

لقد ربط بن أشهيو تطور البرجوازية الصغيرة في الجزائر بتطور الدولة ذاتها حيث سمحت بتوسيع قاعدتها الإقتصادية والسياسية.

5-3- ذهنية المقاول الجزائري:

درس جيلالي اليابس الطبقة البرجوازية الصناعية محددًا لنا المقاول الجزائري وذهنيته في ممارسة العمل الصناعي، وتشكيل هذه الطبقة يعود إلى التسهيلات التي قدمتها الدولة في مجال الصناعة، ويعرف المقاول بأنه «الشخص الذي تتمثل وظيفته الأساسية في تجميع، ثم تسيير وأخيرا إعادة إنتاج العوامل المكونة للعملية الإنتاجية»².

يشير إلى أن تجميع رأس المال هو شرط مادي لوجود البرجوازية الصناعية هذه الأخيرة تحمل وتحقق بوجودها نموذج ومشروع إجتماعي برجوازي متمثل في حرية أخذ المبادرة، هي فرضية الباحث وأشار في دراسته أن للدولة دورا مباشرا أو غيرمباشرا لتكوين المقاولين، مما جعلهم يشعرون بإرتباطهم بها وتبعيتهم إليها وذلك على المستوى الإيديولوجي السياسي، القضائي والإجتماعي.

هذه البرجوازية الصناعية إدعت مشاركتها في إنشاء إقتصاد متطور ومستقل وسوق وطنية أي مشاركتها في بناء الدولة إقتصاديا، والمقاولون هم في علاقة خضوع -إستقلالية مع الدولة من جهة يطالبونها بحماية الصناعة والتجارة، ومن جهة أخرى يرفضون تدخلها في نشاطهم وذلك بإعطائهم كامل الحرية للمبادرة، ولتبرير نشاطها إعتمدت البرجوازية على ثلاث أبعاد هي: أهميتها الإجتماعية فهي تمتص البطالة، وأهميتها الإقتصادية حيث أنها تكمل القطاع العام وتلبي حاجيات السوق من المنتوجات الإستهلاكية خصوصا.

¹ - نفس المرجع، ص 491 .

² - Liabes Djilali : **Entreprises entrepreneurs et bourgeoisie d'industrie : Sociologie de l'entreprendre**, T1, DEA 1988, P144.

والمقاولون في تسييرهم لمؤسساتهم يمزجون ما هو حديث مع ما هو تقليدي، التكنولوجيا حديثة بينما علاقات العمل تقليدية حيث يستعملون علاقات تقليدية كالعلاقات القبلية والجهوية خصوصا في عملي التكوين والتوظيف في المصنع.

توصل إلى أن هناك وزن قوي للعائلة حيث ينشئ المقاولون مؤسسات عائلية فأفراد العائلة مشتركون في المؤسسة ويستغلون العمال للحصول على فائض القيمة.

4-5 - بروز المقاولين الجدد:

في دراسة أحمد بويقوب للخصائص الجديدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أشار إلى وجود حركة هامة لإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منذ 1990م، مع قانون المالية والقرض والإيجابيات والضمانات الجديدة المقدمة من طرف الدولة، ونزع الحواجز المؤسساتية والبيروقراطية خصوصا مع القانون الجديد للإستثمارات لأكتوبر 1993م.

وفي خضم الإنتقال إلى إقتصاد السوق والتشجيعات والتحفيزات الجديدة « برز فريق من المقاولين الجدد ببطء في الساحة الإقتصادية، خصائصهم الأساسية تتعلق بمستواهم التعليمي والتجربة المتراكمة من القطاع العمومي... عدد مهم من هؤلاء المستثمرون الجدد كانوا إطارات قديمة في المؤسسات العمومية¹ قامو بإنشاء مؤسسات صغيرة وذلك بالإشتراك فيما بينهم (إطارات وعمال) أوبالشراكة مع أصحاب رؤوس الأموال، فهم يحملون الخبرة والآخرين يملكون رؤوس الأموال ، مؤسساتهم حديثة لأنهم يستعملون تقنيات حديثة في التسيير .

وتوصل إلى أنه بجانب هؤلاء المقاولين يوجد جيل ثاني لرؤساء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي أنشئت بتشجيع قانون الإستثمارات لـ 1966م، لكن بمرور الزمن وفي سنوات السبعينيات رحل مؤسسها وأخذت هذه المؤسسات باليد من طرف الأبناء « هؤلاء الورثة لديهم غالبا خصائص مختلفة عن آبائهم المؤسسين للمؤسسة، هم أكثر تعليما(مستوى جامعي) وأكثر تأهيلا تقنيا (دراسات في الهندسة أو الإدارة) »².

¹ - Bouyacoub Ahmed : Les caractéristique de la gestion des ressources humain dans les PME en Algérie a l'heure de la transition vers l'économie de marché /La gestion des ressources humain dans les PMI/PME au Maghreb / Les cahier de CREAD, Numéro spécial du la revue, Alger, P75.

² - Ibid, P76.

إن برز فريق جديد من المقاولون لديهم تعليم عالي ولديهم سلوكات جديدة في تسيير مؤسساتهم، متفتحون على الإدارة الجديدة ويستعملون التقنيات الحديثة في الإنتاج وتسيير العمال ويتميزون بالكفاءة.

5-5 - المقاولون الجزائريون: فريق غير متجانس بين منطقتي عائلي ومنطقتي إقتصادي:

أرادت أن جيلي معرفة شروط بروز المقاولين الجزائريين كفاعلين إجتماعيين وإقتصاديين، وتوصلت إلى أن هؤلاء المقاولون يمارسون نشاطاتهم في شبكة علاقات إجتماعية وتضامن عائلي مدفوعين بقوة المعايير التقليدية والدينية، وأن التحولات العميقة التي حصلت في الجزائر أدت إلى «...بروز مقاولين جدد غير الذين ظهروا في الإقتصاد الموجه (سنوات 70م) بخصائص جديدة، تؤكد تطور فئة جديدة من الفاعلين الإقتصاديين منذ 1990م...»¹ يحملون خصائص سوسيو مهنية.

في دراستها لحوالي 20 مقاول وبعض الإطارات الذكور في ربيع 2002م، في الأوساط الحضرية والقبائلية (الريفية) وجدت 60% سنهم يتراوح في 50 سنة، و 17% أقل من 35 سنة، ولا يوجد أقل من 25 سنة، والمقاولون الأقل سنا ورثوا عن آبائهم مؤسسات خاصة « إستفادوا من مساعدة الأب لإنشاء مؤسساتهم الخاصة»²، وإستفادوا بذلك من رأس مال إجتماعي وإقتصادي ومعارف ومهارات.

وجدت أن الأصول الإجتماعية لهؤلاء المقاولون هي متواضعة في الغالب، أب فلاح عامل، عامل مغترب، بينما المقاولون الورثة أبائهم مالكيين لمؤسسات خاصة وهناك مقاولون منحدرين من عائلات تجارية.

يتميز المقاولون الجدد بمستواهم التعليمي المرتفع، وهناك نموذجين منهم المقاولون الجدد والمقاولون القدامى، النموذج الأول كانوا إطارات في القطاع العمومي، البعض منهم يحمل تعليم عالي أو شهادة البكالوريا في شعب تقنية، بينما المقاولون القدامى لديهم مستوى تعليمي أساسي منخفض (إبتدائي)، والمقاولون المغتربون مستواهم التكويني مختلف.

¹ - Gillet Anne : Entrepreneurs Algériens: Un groupe hétérogène entre logique familiale et logique économique / **Entrepreneurs et PME**, l'Harmattan, 2004, P128.

² - Ibid, P128.

لقد وجدت الباحثة خمسة نماذج أساسية للمقاولين: «المقاول الإطار، المقاول الوريث، المقاول المغترب، المقاول من تقاليد مقاولاتية، المقاول العامل»¹، بالنسبة للمقاولين الإطار هم رجال سنهم أكثر من 50 سنة لديهم مستوى تكويني عالي، كانوا إطارات قديمة في المؤسسات العمومية، ولقد إستفادوا من خلال تجربتهم المهنية في القطاع العمومي من عدة تكوينات ولديهم خبرة مهنية ومعرفة فعلية، شغلوا مناصب سامية، وأنشؤوا مؤسساتهم بسبب التقاعد أو التسريح من المؤسسات التي عملوا بها، لديهم رأس مال إجتماعي قوي متشكل من شبكة علاقات مهنية.

بينما المقاولون الورثة ينقسمون إلى ثلاث نماذج فرعية: النموذج الأول: أغلبهم شباب يترأسون مؤسسات صغيرة ومتوسطة قديمة ورثوها عن آبائهم، أو المؤسسة العائلية، وهم شباب في مقتبل العمر يتراوح سنهم بين 25 سنة إلى 30 سنة، مستواهم التعليمي مرتفع ولديهم تأهيل، على خلاف آبائهم يستعملون تقنيات جديدة في الإدارة والإنتاج ويستعملون المعايير الموضوعية في التوظيف، والنموذج الفرعي الثاني: هم مقاولون يتراوح سنهم بين 40 إلى 50 سنة تمرنوا على يد آبائهم وإكتسبوا معرفة فعلية وخبرة مهنية، غير أن مستواهم التعليمي ضعيف، بينما النموذج الفرعي الثالث: هم عبارة عن شباب أنشؤوا مؤسسات خاصة بمساعدة الآباء ماليا وإجتماعيا وحتى بالمعارف الفعلية، أنشؤوا مؤسسات بظهور أجهزة تشجع ذلك كالوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ولديهم تجربة في مؤسسة الوالد.

بينما المقاولون ذو تقاليد مقاولاتية: سنهم في 50 تأهيلهم ضعيف، كانوا يملكون مؤسسات قديمة وأنشؤوا مؤسسات جديدة وبذلك تكونت لديهم تجربة مهنية كمقاولين، ينحدرون من أسر تجارية ويعود سبب إنشائهم لمؤسسات هو خلق مؤسسة عائلية (ذات إسم عائلي)، يعمل فيها أفراد العائلة « إستثمارهم هو إجتماعي أكبر في مدينتهم (يعطون الأموال، بناء قاعات الرياضة) وهذا يبين أهمية الدور الإجتماعي الذي يقومون به »².

النموذج الرابع: هو المقاولون المغتربون ينحدرون من منطقة القبائل، هاجروا إلى فرنسا وهم شباب ولقد أنشؤوا مؤسساتهم نتيجة التسهيلات المقدمة من طرف الدولة خصوصا مع

¹ - Ibid, PP129-130.

² - Ibid, P132.

قانون الإستثمارات لـ1982م، مارسوا نشاطات وأعمال مختلفة في المهجر خصوصا التجارة، واكتسبوا بذلك تجربة مهنية.

والنموذج الخامس والأخير هم المقاولون العمال كانوا عبارة عن عمال في القطاع العمومي ولديهم تجربة مهنية طويلة، لكن نتيجة الأزمة التي عرفت البلاد والإصلاحات الإقتصادية سرحوا من عملهم فقاموا بإنشاء مؤسسات للخروج من البطالة، لديهم معارف فعلية وتكوين أساسي، كما استطاعوا تأسيس أثناء عملهم شبكة علاقات إجتماعية مهنية هامة.

لقد توصلت الباحثة مثل الباحث أحمد بويقوب إلى أن الإصلاحات الإقتصادية، والتحول إلى إقتصاد السوق أبرز فئة من الفاعلين الإجتماعيين والإقتصاديين وهم المقاولون الجدد المتميزون بصغر سنهم وبمستواهم التعليمي المرتفع.

5-6 - دراسة أحمد هني ودراسات أخرى:

هناك دراسات أخرى تطرقت إلى دراسة المقاولين ومن بينهم دراسة "أحمد هني" الذي أشار إلى أن التركيب المزدوج للفاعلين الإجتماعيين، أي رؤساء المؤسسات والعمال ينتج عنه سير الإنتاج (عقد الإنتاج)، فقوى العمل هي قوى إجتماعية وعلاقة الإنتاج لديها بعدين الأول هو إنتاج مادي والثاني هو إنتاج مراكز إجتماعية، فكل من المقاول والعامل لديهما مركز إجتماعي وتقوم عملية الإنتاج بإعادة إنتاج هذا المركز.

فالمقاول هو الشيخ في طبيعة تسييره ومظهره، يجب أن يحترم ويخاف من طرف عماله ويجب عليهم «...أن يظهروا إخلاصهم لكي لايقفوا عن العمل... لايسربون سرا الإنتاج لايكسرون الألات... لايبذرون المواد، لايكبحون ولايسرقون»¹، فهو يعمل وفق تقاليد المجتمع حيث رعاية المقاول لعماله على شكل الرعاية الأسرية، وهذا النمط معروف في النموذج الياباني أين يصبح إنتماء عامل لمؤسسة يشبه إنتمائه لعائلة.

¹ - Henni Ahmed : **Le cheikh et le patron : Usage de la modernité dans la reproduction de la transition**, Office des Publication Universitaires, Alger, 1993, P24.

والمقاول يوظف من العشيرة أو القبيلة، أو المنطقة التي يعيش فيها، يساهم في مصاريف زواج أو حج أحد عماله، لديه مظهر الشيخ الجليل، رجل الدين، يتدخل شخصيا في حل مشاكل عماله، يطغى في مصنعه جو العمل الأخوي « رب العمل هو شيخ والعمال هم الزبائن »¹. وهناك باحث آخر أراد معرفة ما يحمله المقاولون الجزائريون من معنى للعمل، وما هو المكان الذي يحتله في قراره للمقاول؟ وهو الباحث محمد ماضي لقد توصل إلى أن أغلبية المقاولون لديهم نظرة إيجابية للعمل، وكان من بين المعايير التي أدت بهم للمبادرة، معايير أخذوها من أوليائهم ومن تعليمهم الإبتدائي ومعايير مأخوذة من الدين الإسلامي "العمل عبادة"².

بالإضافة إلى هذه الدراسة هناك باحثان تطرقنا إلى دراسة الشباب المتحصل على شهادات جامعية والمنشئين لمؤسسات مصغرة في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب في منطقة تيزي وزو، إنطلقنا من تساؤلات مفادها: أنه بعد تسع سنوات من إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ماذا حققت؟ هل أدت إلى نجاح هؤلاء الشباب المقاولون؟ ماهي النشاطات التي خلقوها وماهي خصائص هؤلاء الشباب المنشئين لمؤسسات؟

لقد توصلنا أن « سن هؤلاء يتراوح بين 21 سنة إلى 38 سنة »³ وهذا يعود لشرط السن المفروض من طرف الوكالة ومعظم « المقاولون هم من جنس ذكر »⁴ مستواهم الدراسي هو جامعي وثانوي نظرا لشرط التأهيل الموضوع من طرف الوكالة، ومعظمهم مارس وظيفة من قبل أن ينشئ مؤسسة وترجع أسباب إنشائهم لمؤسسات خاصة هو تحقيق الربح والحافز الثاني أن يصبح مقاول والخوف من عدم ضمان منصب شغل.

عدد العمال في المؤسسات الخاصة من 0 إلى 15 عامل، وإختيار النشاط من طرف المقاول يعود لعوامل متعددة منها ما هو مطلوب في السوق، وأغليبتهم يستثمرون في منطقتهم الأصلية وذلك للإستفادة من شبكة العلاقات الشخصية.

¹ - Ibid, P24.

² - Madoui Mohamed : Ethique islamique du travail et comportement économique : Le cas des entrepreneurs Algérien/ **Entrepreneurs et PME**, Opcit, P255.

³ - Leghima Amina, Mengueli Sonia : Les jeunes diplômés dans le cadre de l'ANSEJ : Cas de la wilaya de Tizi Ouzou », **Cahier de CREAD**, N73, 2005, P113.

⁴ - Ibid, P113.

نسبة هامة منهم لم يتابعوا تكوين إضافي ويعتبرون أن الإعانات الجبائية وشبه جبائية هي مهمة جدا لإنشاء المؤسسة، وأن هؤلاء المقاولون واجهوا صعوبات عديدة في إنشاء المؤسسة المصغرة.

6 - خصائص المقاول:

يمكن للعديد من الشباب أن يقوموا بإنشاء مؤسسات خاصة بهم ولكن قد لا ينجحون في إدارتها، فالمقاول «...الناجح يحتاج إلى تولى جميع نواحي المشروع والإشراف عليها»¹ ولقد اختلف الباحثون في تحديد المؤهلات الشخصية، المهنية والاجتماعية للمقاولين نظرا لاختلاف البيئة التي ولدوا وعاشوا فيها.

6-1- الخصائص الشخصية :

هذه المؤهلات تنمو عبر حياة الفرد ومن أهمها:²

6-1-1- الحاجة للإنجاز: تشير هذه الخاصية إلى الرغبة في تقديم أفضل إنجاز أو الفوز في موقف تنافسي معين.

6-1-2- الرغبة في الإستقلالية: ينشدون الإستقلالية دوما دون الإعتماد على الآخرين في بلوغ الأهداف.

6-1-3- الثقة بالنفس: إنطلاقهم في تنفيذ الأعمال الجديدة نابع من ثقتهم بأنفسهم أولا، وذلك لأن الثقة تنشط الجوانب الإدراكية والتصورية للفرد.

6-1-4- النظرة المستقبلية: أي التطلع نحو المستقبل والتفكير بالمرود المالي.

6-1-5- التضحية والإيثار: النجاح ليس أمرا يسيرا بل يتطلب المثابرة والتضحية والإيثار.

6-2- خلفية المقاول:

لقد تم البحث في جوانب عديدة متعلقة بخلفية المقاول، حيث يشمل مجال الخلفية مايلي:³

6-2-1- بيئة الطفولة والعائلة: وتشمل تربيته بين الأبناء ومهنة الوالدين، والحالة الاجتماعية، إضافة إلى العلاقة مع الوالدين، فإذا كان أكبر أفراد إخوته أو كونه الطفل الوحيد يؤدي إلى حصوله على عناية وإهتمام كبيرين مما يزيد من ثقته بنفسه، وفيما يتعلق بمهنة والدي

¹ - محمد صالح الحناوي وآخرون: مقدمة في الأعمال والمال، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1999، ص 69.

² - كاسر نصر المنصور، شوقي ناجي جواد: مرجع سابق، ص ص 17-18.

³ - هيزرتش روبرت ، بيترز مايكل: مرجع سابق، ص ص 67-69.

المقاول فإن هناك إثباتا قويا بأن المقاولين يميلون إلى أن يكونوا أبناء أشخاص مستقلين في عملهم أو مقاولون.

6-2-2- التعليم: هناك بعض الدراسات والأبحاث التي أشارت إلى أن المقاولين هم أقل تعليما، لكن التعليم كان مهما جدا في نشأة المقاولين فهو يوفر خلفية جيدة.

6-2-3- السن : تبدأ حياتهم المهنية بين 22 و 55 سنة.

6-2-4- تاريخ العمل: الشعور بعدم الرضا إتجاه عملهم، يدفع الفرد في الغالب إلى بدء العمل بمشروع جديد ويكون بذلك لديه خبرة.

6-2-5- الدافع: تختلف الدوافع لكن السبب الأساسي في سعي الشخص ليكون مقاولا هو الحاجة إلى الإستقلالية، ويعتبر المال السبب الثاني لبدء مشروع جديد.

6-2-6- المثل الأعلى للمقاول ونظم المساندة: من أهم العناصر التي تؤثر على منظمي المشروعات في إختياراتهم المهنية، هو مثلهم الأعلى الذي يرغب في تقليده، إما الوالدين أو الإخوة أو الأخوات أو الأقرباء الآخرين أو المقاولون الناجحون في المجتمع أو الدولة.

من المهم أن يقوم المقاول بتأسيس علاقات وإرتباطات مع أشخاص يساندونه خصوصا في المراحل الأولى من مشروعه، وعندما تتوسع علاقاته تشكل شبكة تأييد ومساندة والمكونة في الغالب من العائلة والأصدقاء، وهي هامة جدا خصوصا لحظة مواجهة الصعوبات والعراقيل.

7- أهمية رأس المال الإجتماعي في سيرورة المقاول:

إستخدم هذا المفهوم من طرف ليدا جونسون هانيفان عام 1916م لوصف المراكز الإجتماعية التعليمية الريفية وجاء ذلك في كتابها "موت وحياة المدن الأمريكية الكبرى"¹، كما إستعمله عالم الإجتماع جيمس كولمان في نطاق واسع، حيث يعتبره أنه « مجموعة من الشبكات أي مجموع من الشبكات العلائقية»² ويقصد بها الشبكات النافعة والفاعلة وليس الشبكات الضعيفة، وفي فرنسا هذا المفهوم بقي مشتركا مع أعمال عالم الإجتماع بيار بورديو الذي إستخدم هذا المفهوم على أنه « مجموع الموارد الحالية والكامنة المرتبطة بإمتلاك لشبكة

¹ - فوكوياما فرانسيس: "الإنهيار العظيم: الطبيعة الإنسانية وإعادة النظام الإجتماعي"، الرأية ملف القرن العشرين، عرض: عامر سلطان، العدد 6475، 29 يناير 2000، ص 5.

² - Caillé Alain: préface / **Le capital social : Performance, équité et réciprocité**, Découverte, Paris, 2006, P11.

دائمة من العلاقات»¹ أي أنه الإنتماء إلى جماعات مثل جماعات الفاعلين، وتربط بينهم روابط التي لا يمكن إستبدالها بالعلاقات الموضوعية في الفضاء الجغرافي الإقتصادي والإجتماعي، لأنها تتأسس على تبادلات متلازمة ماديا ورمزيا، وأشار أن حجم رأس المال الإجتماعي الذي يمتلكه فرد خاص « مرتبط بسعة شبكات العلاقات التي يستطيع تحريكها بفعالية، وحجم رأس المال الإقتصادي، الثقافي أو الرمزي»² إذن كل من كولمان وبيار بورديو يعتبران أن رأس مال إجتماعي هو مال خاص، فهو مورد للأفراد للإندماج في عملهم .

لقد عادت المناقشة حول رأس المال الإجتماعي مع السياسي روبرت بوتنام فيما يخص أهميته بالنسبة للحياة المدنية والحياة الديمقراطية، في كل من إيطاليا والولايات المتحدة الأمريكية، ولقد مس في تحليله العلاقة بين رأس المال الإجتماعي والتقدم الإقتصادي، عندما حاول البحث عن الشروط الضرورية لديمقراطية حقيقية، وإعتمد على درجة ونوعية المشاركة في الحياة الجموعية، وهل هذه الجمعيات والمنظمات غير الحكومية مستقلة عن الدولة ومؤسساتها؟

توصل روبرت بوتنام إستنادا إلى دراسات ميدانية قام بها، أنه توجد علاقة طردية بين الثقة والإلتزام المدني والإنخراط في الجمعيات من جهة ورأس المال الإجتماعي من جهة أخرى، وكلما كانت درجة الثقة في الآخر عالية كلما مال الناس نحو الإلتزام المدني والمساهمة في الجمعيات والعكس صحيح، ووفقا لهذه العلاقة الطردية صنف بوتنام المجتمعات إلى صنفين: مجتمعات ذات ثقة عالية ومجتمعات تتخفف فيها الثقة، وفي إعتقاده أن الولايات المتحدة الأمريكية لازالت تحتل مراتب متقدمة في ما يخص الثقة، ولكنه دق ناقوس الخطر لأن هذه الثقة في تراجع وإذا إستمر الأمر سوف تتخفف تدريجيا وتصل إلى ما هو عليه الحال في البلدان النامية.³

¹ - Bourdieu Pierre: Le capital social- notes provisoires / **Le capital social : Performance, équité et réciprocité**, Opcit, P31.

² - Ibid, P31.

³-Putnam Robert: Bowling alone : Le déclin du capital social aux Etats-Unis /**Le capital social : performance, équité et réciprocité**, Opcit, P45.

ومن خلال بحثه الميداني وجد أن «عدد الأمريكيين الذين يعتبرون بأنه ممكن أن نثق في معظم الناس تراجع فيما بين 1960م و 1993م من 58% إلى 37% بالنسبة للأشخاص المستجوبين»¹.

وقد تعرض فرانسيس فوكوياما لهذا المفهوم من جانب تأثيره في التطور الإقتصادي للدول، حيث تعرض إلى الثقة التي هي أساس رأس المال الإجتماعي وأشار أن ثقافة الثقة إتجاه الأفراد غير معروفين مثلما هو سائد في الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا واليابان أدى إلى التقدم الإقتصادي الكبير لهذه البلدان، بينما في مناطق أخرى من العالم كفرنسا، الصين وكوريا تسود ثقافة عدم الثقة، وأشار المفكر أن ألمانيا، اليابان والولايات المتحدة الأمريكية مجتمعات تتمتع بقسط مناسب من رأس المال الإجتماعي ويعود ذلك إلى «خصائص ثقافية جوهرية أطلق عليها عالم الإجتماع جيمس كولمان إسم "رأس المال الإجتماعي"، أي مكونات رأس المال البشري التي تسمح لأعضاء مجتمع ما بالتعامل على أساس الثقة المتبادلة والتعاون على تكوين جماعات وجمعيات جديدة»².

لقد توصل من خلال تحليلاته أن الأسرة لم يعد لها أهمية في الغرب، حيث أن الفردية دمرت الأعراف والقيم في هذه الدول أو بتعبير رالف دهارنوروف «...المجتمعات التقليدية لديها قليل من الخيارات وكثير من الأواصر والخيوط التي تربطها... فالأشخاص لديهم خيار فردي قليل يتعلق بإختيار الشريك في الزواج والوظيفة ومكان المعيشة، وفي الوقت نفسه الفرد مكبل بالأوامر القمعية للأسرة والجماعة والدين والإلتزام الإقطاعي وماشابه ذلك، وفي المجتمعات الحديثة، فإن الخيارات أمام الأفراد تزيد بدرجة كبيرة بينما تتسم الأواصر والخيوط التي تربطه بنسيج الإلتزام الإجتماعي بدرجة كبيرة جدا من المرونة وعدم الإحكام»³.

إن لب وجود رأس المال الإجتماعي عند فوكوياما هو الثقة إتجاه الأشخاص غير المعروفين، هي الوحيدة القادرة على خلق الجمعيات الطوعية والمشاركة فيها، هذا ماوجده ألكسيس دي توكفيل في الولايات المتحدة الأمريكية أن المشاركة في هذا المجتمع هي ميزة

¹ -Ibid, P45.

² - فوكوياما فرانسيس: رأس المال الإجتماعي والإقتصاد العالمي، مركز الإمارات للدراسات والبحوث، أبو ظبي، دون سنة، ص 10.

³ - فوكوياما فرانسيس: "الإنهيار العظيم: الطبيعة الإنسانية وإعادة النظام الإجتماعي"، الرأية ملف القرن العشرين، مرجع سابق، ص 7.

الديمقراطية، والثقة هي «منتوج قانوني مهم للأعراف الإجتماعية التعاونية، التي تشكل رأس المال الإجتماعي، وفي حالة إمكانية الإعتماد على الأشخاص في الوفاء بالالتزامات وغير ذلك فإن الجماعات سوف تكون قادرة على تحقيق الأغراض والأهداف المشتركة بشكل أكثر فعالية»¹ وفي مكان آخر من كتابه يعطي فوكوياما تعريفا لرأس المال الإجتماعي وهو «قدرة تنشأ من إنتشار الثقة في المجتمع أوفي أجزاء معينة منه، ويمكن أن تتجسد في أصغر مجموعة إجتماعية أساسية وهي الأسرة، كما تتجسد في أكبر المجموعات وهي الأمة وفي جميع المجموعات الأخرى التي تقع بينهما»²، أي ينشأ رأس المال الإجتماعي عندما تكون مجموعة من القيم المشتركة في المجتمع، وإذا كانت الثقة هي أساس رأس المال الإجتماعي في ألمانيا، الولايات المتحدة الأمريكية واليابان والتي أدت إلى إزدهارها إقتصاديا، فإن العائلة في دول أخرى كالصين وكوريا هي أساس رأس المال الإجتماعي لذلك لم تستطع تشكيل مؤسسات كبرى وضخمة مثل البلدان السابقة، لقد إعتبر كل من بوتنام وفوكوياما أن رأس مال الإجتماعي هو مال عمومي فقد قدماه كخاصية كبيرة لحالة مجتمع، فلا يقاس بمساعدة الجماعة، وإنما بدرجة الإنخراط في الجمعيات.

إضافة إلى المفكرين الغربيين نجد المفكر مالك بن نبي الذي تحدث عن شبكة العلاقات الإجتماعية في كتابه "ميلاد مجتمع"، وإعتبر شبكة العلاقات الإجتماعية هي أساس تطور وتقدم المجتمع وبتمزقها يتمزق المجتمع، وشبكة العلاقات الإجتماعية تربط بين عوالم ثلاث «عالم الأشخاص، عالم الأفكار، عالم الأشياء»³ ويستشهد بميلاد المجتمع الإسلامي الذي يعود إلى بناء شبكة العلاقات الإجتماعية بالمواخاة بين المهاجرين والأنصار، فشبكة العلاقات «هي العمل التاريخي الأول الذي يقوم به المجتمع ساعة ميلاده»⁴ ولقد أشار في كتابه إلى أهمية شبكة العلاقات الإجتماعية الحديثة إذ يرى أن «المجتمعات الحديثة تحقق إنسجامها وتوافقها حيث تنشأ شبكة علاقات حكومية غير شخصية، وهي شبكة منبسطة وكاملة بقدر الإمكان وماصناديق التأمينات الإجتماعية في البلاد المتقدمة إلا صورة مادية لهذه الشبكة، وبديهي أن

¹ - نفس المرجع، ص 7.

² - فوكوياما فرانسيس: الثقة: الفضائل الإجتماعية وتحقيق الإزدهار، مرجع سابق، ص 44.

³ - بن نبي مالك: مرجع سابق، ص ص 23-24.

⁴ - نفس المرجع، ص 25.

الدولة التي تحقق في هذا النظام التقدم الإنساني في أعظم أشكاله هي التي تحقق شبكة العلاقات الإجتماعية على أقرب ماتكون من التي نسجها الإسلام في العهد المدني»¹.

مما سبق نستنتج أن رأس المال الإجتماعي المجسد سواء في الثقة، شبكة العلاقات المجتمع المدني والعائلة هو مهم لكل تقدم إقتصادي حديث، فمهي أهميته للمقاول الجزائري وعلى مايعتمد هذا الأخير في إنشائه وتسيير مؤسسته الخاصة هل على الثقة أوالمشاركة في الجمعيات أو الإستناد إلى العائلة؟

8- أهمية رأس المال الإجتماعي للمقاول الجزائري:

يشترك المقاولون الجزائريون في قوة شبكاتهم العائلية، هذا ما أدى بالعديد إلى القول أن القطاع الخاص الجزائري هو مسألة عائلية، أي أن العائلة تتدخل في إنشاء وسير المؤسسة وهذا ماتوصل إليه الباحثين كأحمد بويعقوب، أحمد هني، أن جيلي، فرأس المال المستثمر في إنشاء المؤسسة الخاصة هو نتيجة لمشاركة العائلة أوالأصدقاء، لأن الروابط الإجتماعية تتشأمن العائلة أومايطلق عليها بالروابط الدموية وتمتد إلى المجتمع، هذه الروابط الأولية تتشأمن المحيط المباشر للفرد وتكون الأسرة وعلاقاتها أول فضاء لتشكلها، فرأس المال الإجتماعي مهم للمقاول الجزائري، وحسب إعتقاد بعض المفكرين هو يضا هي بنتائج ما يأتي به رأس المال المادي.

8-1- مساعدة العائلة للمقاول في إنشائه لمؤسسته الخاصة:

يعتمد المقاول الجزائري عند إنشائه مؤسسة على عائلته حيث أن رأس المال المستثمر يكون عائليا أو من الأصدقاء، كما يشترك في إنشاء المؤسسة أفراد من العائلة سواء كانوا إخوة أو أعمام أو أنساب أو أصدقاء، ويستعمل المقاول الجزائري « شبكة الأب وهي متسعة جدا وتمتد إلى أسلاف عديدين... شبكة الأم أو بالزواج»² أي يستعمل شبكات المعارف العائلية والمهنية خصوصا فيما يخص الحصول على رأس المال أوالتسيير الإداري.

عكس المقاولين الغربيين إن المقاول الجزائري عند إنشائه لمؤسسة خاصة، يهدف إلى زيادة التماسك العائلي والمحافظة على الروابط الدموية، حيث أن العائلة والجماعة والعشيرة

¹ - نفس المرجع، ص 35.

² - Gillet Anne, Op cit, P133.

لديها أهمية كبيرة في إستراتيجية المقاول لدى الجزائريين حيث توصلت أن جيلي لهذه النتيجة، وهي موجودة في ثقافتنا الإسلامية فيجب أن تستفيد الجماعة من المؤسسة ونجاحها، عن طريق تقديم المساعدة للعائلة أو المنطقة التي يعيش فيها المقاول، هذا الأخير لديه دورين إجتماعيين الأول يتعلق بمساعدة العائلة والثاني تطوير منطقته، وغالبا مايقوم بتوظيف أفراد العائلة أو العشيرة وبذلك يساهم في التقليل من البطالة في المنطقة التي يسكنها.

إن قرار إنشاء مؤسسة من طرف المقاول لا يكون دائما نتيجة لإختيار فردي، وإنما الأباء هم الذين يقررون في الغالب خوفا منهم من ذوبان التماسك العائلي وزواله فالأباء يتمنون « الحفاظ على تماسك الجماعة وبعض التقاليد العائلية»¹، ويستثمر المقاول في الغالب في نشاط عائلي أي نشاط موروث عن الجد أو الوالد، وتصبح المؤسسة إضافة إلى مكان لتحقيق وتوطيد التماسك العائلي مكان لإعادة إنتاج نشاطات عائلية وتحمل بذلك « المقولة معايير ذات طابع إجتماعي: العمل في أحسن الظروف البشرية، روح الجماعة، تقاسم نفس الأهداف، وإنتاج الثروة... فمعنى العمل يرجع إلى الدين الإسلامي وهو فرض»².

فالعائلة الجزائرية لديها دور في الإقتصاد وذلك بمساعدة أبنائها على إنشاء مؤسسات خاصة وإضفاء الطابع العائلي عليها، من أجل المحافظة على تماسك أفرادها والذين يعملون مع بعض في نفس المؤسسة.

8-2- أهمية الجمعيات المهنية للمقاول الجزائري:

إن المشاركة في المجتمع المدني وتشكيل جمعيات طوعية مستقلة عن الدولة تؤدي إلى التقدم الإقتصادي حسب ما جاء به فرانسيس فوكوياما، وفي الجزائر بإنطلاق الإصلاحات الإقتصادية منذ سنوات التسعينات والدخول في الإقتصاد الحر وفتح الباب للإستثمار الخاص برزت المؤسسات الخاصة، لكن مالموظ في الواقع أن أصحاب هذه المؤسسات تعرضوا لعراقيل كبيرة على المستوى الإقتصادي، خصوصا الثقل الضريبي وصعوبات على مستوى

¹ - Ibid, P134.

² - Ibid, P136.

المحيط الذي ينشطون فيه، هذه الضغوطات والعراقيل « دفعت المقاولون إلى التجمع في جمعيات من أجل الدفاع على مصالح المنتمين لها»¹.

لقد أنشئت الجمعيات المهنية في الجزائر بصدور قانون رقم 90-12 في 2 جوان 1990م الذي وضع نشاطات الجمعيات عامة وجمعيات أرباب العمل خاصة، ومن بين هذه الجمعيات الناشطة حاليا نجد: منتدى رؤساء المؤسسات، الكنفدرالية الجزائرية لأرباب العمل نادي المقاولون الصناعيون لمتيجة.

8-2-1- منتدى رؤساء المؤسسات: « مؤسسوا هذه الجمعية هم رؤساء المؤسسات الأكثر أهمية في البلاد»² ويعود سبب إنشائها إلى عدم وجود رؤية واضحة وشفافة للمسائل الإقتصادية، تسعى هذه الجمعية لوضع جسور وفضاءات للتداول مع أصحاب القرار الإقتصاديين، وبلغ عدد المنتمين إليها في سنة 2002م « 81 مؤسسة وعدد أجراء هذه المؤسسات إرتفع إلى 30000 عامل»³.

8-2-2- الكنفدرالية الجزائرية لأرباب العمل: تعرف هذه الجمعية على أنها « نقابة مهنية متكونة من فاعلين وعاملين إقتصاديين »⁴ مهمتها الدفاع عن المصالح المادية والمعنوية للمنتمين لها، وتقدم لهم المعلومات المتعلقة بالمؤسسات، تنظم أيام دراسية ومحاضرات وأبواب مفتوحة حول مواضيع إقتصادية جديدة.

8-2-3- نادي المقاولين الجدد لمتيجة: يعتبر من بين أهم الجمعيات الناشطة في الجزائر يتكون أعضاؤه من حوالي 300 منتمي، من أهدافه هو السعي إلى تطوير الإقتصاد المحلي لمتيجة.

لكن هذه الجمعيات تواجه في نشاطها وسيرها العديد من الصعوبات والعراقيل المرتبطة بمحيط المؤسسة، مما جعل من الصعب إيجاد حلول للمشاكل التي يطرحها المنتمون إليها، إضافة إلى الصراعات والنزاعات الداخلية فيما بين المنخرطين بين الرؤساء والنائبين، مما جعل من عملها

¹ - Benguerna Mohamed, Belaid Hamouma : Les Associations d'entrepreneurs en Algérie : émergence d'un nouvel acteur de développement /Création d'entreprise et développement territorial, Opcit, P147.

² - Ibid, P148.

³ - Ibid, P148.

⁴ - Ibid, P148.

وفرض نفسها مستحيل، لذا من الصعب أن نتحدث عن رأس مال إجتماعي قوي وتقدم إقتصادي في خضم ماتعانيه هذه الجمعيات المهنية.

خلاصة:

أبرزت الدراسات أهمية المقاوله وإرتباطها بعوامل متعددة منها ماهو ثقافي وديني ومنه ماهو إقتصادي كالبحث عن الربح، ومنها مايتعلق بشخصية المنشىء للمؤسسة، أي المقاول من صفات شخصية كالإبداع والإبتكار وروح المخاطرة والمجازفة، تحين الفرص وإستغلالها أحسن إستغلال .

حقل المقاوله في الجزائر لديه خصوصية حيث يوجد وزن قوي للعائلة في إنشاء المؤسسة الخاصة، وهناك إستراتيجية للمقاول الجزائري بين تحقيق الربح المادي والحفاظ على التماسك العائلي ممارسا نشاطه وفق شبكة علاقات هي في الغالب عائلية، فرأس المال الإجتماعي في الجزائر أساسه العائلة والأصدقاء، بينما الجمعيات المهنية والمشاركة فيها مازالت ضعيفة.

الفصل الثالث:

بروز المؤسسة المصغرة في الجزائر

تمهيد:

الجزائر وكمثيلاتها من الدول التي إعتمدت على نظام اقتصادي مخطط مركزيا، قامت بإعادة النظر في هيكله اقتصادها وفي تنظيم قطاعها العمومي وتنشيط القطاع الخاص، فخيرها للانتقال الى إقتصاد السوق وإعتقاد قوانينه الرامية الى تحرير الإقتصاد من أي شرط أوقيد والقضاء على الاحتكار والتدخل، أي بمعنى آخر تخلي الدولة تدريجيا عن دورها الإستثماري وإحتفاظها بدورها المنظم، مما يفتح المجال للقطاع الخاص إلى البروز والتطور أكثر والمساهمة في الإقتصاد الوطني.

إن المؤسسات التابعة للقطاع الخاص، وهي غالبا مؤسسات صغيرة ومتوسطة الحجم أصبحت تمثل في السنوات الأخيرة جزء هام في إقتصاد العديد من دول العالم، فهذه المؤسسات تشكل قاعدة يتوقف عليها كل تقدم إجتماعي وإقتصادي، وهي بمثابة العجلة التي تحرك إقتصاد كل دولة، حيث تسمح بتكثيف الإنتاج السلعي والخدماتي، وتساهم في خلق مناصب شغل التي تخفف من حدة البطالة.

ونظرا لأهمية هذا القطاع وضعت الدول المتطورة سياسات لتطويره وتنميته وتبعثها في ذلك الدول المتخلفة، وسارت الجزائر في هذا المنحى كغيرها من الدول.

1- تعريف المؤسسة المصغرة

تطلق عليها أسماء كثيرة وذلك مثل المؤسسة الصغيرة، المشروع الصغير، المنشأة الصغيرة أو الأعمال الصغيرة. ومهما اختلفت الأسماء التي تطلق عليها أويتبناها أي باحث أو هيئة أوبلد، فهي تعبر عن شكل من أشكال المؤسسة الاقتصادية، التي حظيت باهتمام كبير من طرف الباحثين، والذين اختلفوا في وضع تعريف محدد وذلك نظر للزاوية التي تناولها كل باحث، فهناك من تناولها من الجانب الاقتصادي وهناك من تناولها من الجانب الاجتماعي.

يعرفها عمر صخري بأنها « الوحدة الاقتصادية التي تتجمع فيها الموارد البشرية والمادية اللازمة للإنتاج الاقتصادي»¹ يبرز الباحث هنا الأهمية الاقتصادية والنشاط الأساسي للمؤسسة، وهناك من الباحثين من يشير إلى أن المؤسسة « تكون مركزا للإبداع ومركزا للإنتاج»² فهي مجالاً رحباً لبروز الاختراعات والإبداعات.

توجد أنواع مختلفة للمؤسسة الاقتصادية فنجد المؤسسة الكبيرة أو الضخمة، المؤسسة الصغيرة والمتوسطة والمؤسسة المصغرة، هذه الأخيرة التي سنتناولها بالدراسة وهي المؤسسات المصغرة الناشئة عن الوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب.

لقد إلتمنا من خلال بحثنا المكتبي وجود عدة تعاريف للمؤسسات الصغيرة، فلا يوجد تعريف واحد موحد وذلك نظراً لتعدد المعايير المستند إليها، فهناك من يستخدم معيار حجم العمال وآخر حجم المبيعات... إلخ، ويختلف هذا التعريف باختلاف قطاع النشاط فما يعتبر مؤسسة مصغرة في قطاع النسيج قد يعتبر مؤسسة كبيرة في النشاط الحرفي، وما يعد مؤسسة مصغرة في الولايات المتحدة الأمريكية قد يعتبر مؤسسة كبيرة في الجزائر.

إذن ماذا يقصد بالمؤسسة المصغرة و ما هي وضعيتها في الجزائر؟

المؤسسة الصغيرة هي عبارة عن «...تجمع القطاعات المهيكلة وغير المهيكلة التي تقدم الأفراد لممارسة نشاط مستقل، تجارة عائلية، ملكية مستقلة، المساهمات، المؤسسات

¹ - صخري عمر : إقتصاد المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000م، ص24.

² - بن حبيب عبد الرزاق: إقتصاد وتسيير المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000م، ص24.

والتعاونيات...¹، من خلال هذا التعريف يوضح لنا الكاتب أن هذه المؤسسات يمكن أن تشتغل في القطاع غير الرسمي والقطاع الرسمي.

من بين أهم التعاريف للمؤسسات الصغيرة ذلك التعريف الذي وضعه بنك الإحتياطي الفيدرالي الأمريكي ويعرفها على أنها « المنشأة المستقلة في الملكية والإدارة وتستحوذ على نصيب محدود من السوق »² فإستقلالية صاحب المشروع هو شرط ضروري بالنسبة للملكية والإدارة، فالمؤسسة المصغرة غالبا ما تدار من طرف شخص واحد هو صاحب المؤسسة والمسير في نفس الوقت، تكون له قدرة على إتخاذ القرارات الأساسية من أجل تسيير المؤسسة والحصول على الربح الفردي مقابل تحمله لمخاطر عديدة.

ولقد وضعت لجنة التنمية الإقتصادية الأمريكية تعريف للمؤسسات الصغيرة متخذة بذلك معايير محددة و هي:³

- إستقلالية الإدارة وأن يكون المدير هو مالك المشروع.
- أن يتم تدبير رأس المال المطلوب بواسطة شخص أو عدد محدود من الأشخاص.
- محلية نشاط المنشأة، حيث يقيم العاملون وأصحاب المشروع في نفس المنطقة التي يقام بها المشروع.
- حجم الأعمال المنفذة أو حجم النشاط السنوي وتوضع حدودا عليا لذلك على الرغم من أن ذلك يختلف من مجال لآخر.

لقد تم عقد مؤتمر خاصا بالمشروعات الصغيرة في 1980م بالبيت الأبيض الأمريكي، وأهم ما جاء به هذا المؤتمر هو أن « المشروعات الصغيرة هي كل مشروع يعمل به أقل من 500 عامل »⁴ ولقد إعترض المشاركون في هذا المؤتمر الإعتماد على معيار حجم المبيعات لأن المبيعات تختلف من سنة لأخرى وذلك نظرا لإختلاف حجم التضخم (من سنة لأخرى).

¹ - Anek Philip : Rôle et importance des petites entreprises /Développement des petites entreprises: politique et programmes, BIT, Genève, 1981, P11.

²- علام سمير: إدارة المشروعات الصناعية الصغيرة، الدار العربية للنشر والتوزيع، القاهرة، دون سنة، ص4.

³- نفس المرجع، ص ص5-6.

⁴- نفس المرجع، ص 4.

نلاحظ أن الإهتمام بالمشاريع في الولايات المتحدة الأمريكية كان قديماً منذ 1980 م، وتبين أن المشروعات الصغيرة لديها أهمية كبيرة في الإقتصاد الأمريكي في تلك الفترة، بينما في الجزائر كنا مازلنا نعتمد على المؤسسات العمومية الكبيرة.

لقد اختلفت الدول الأوروبية في وضع تعريف واحد للمشروعات الصغيرة، إلا أن السوق الأوروبية المشتركة تعرف المشروع الصغير على أنه «...كل منشأة تمارس نشاط إقتصادي و يقل عدد العاملين بها عن 100 عامل»¹، بينما تبنت ألمانيا التي تعتبر قوة إقتصادية هامة في أوروبا هذا التعريف لكن بإدخال تعديل فيما يخص عدد العاملين الذي حددته بأقل من 200 عامل، في حين تبنت بريطانيا تعريفاً يعتمد على عدة معايير منها: أن يكون حجم المبيعات السنوية لا يزيد عن 22 مليون دولار، وعدد العمال أقل من 50 عامل في الأسبوع، وأن يكون مسير المؤسسة صاحبها أو من بين أصحاب المشروع .

في مصر تعتبر مؤسسة صغيرة إذا كان عدد عمالها أقل من 100 عامل، ولا تستخدم آلات وتكنولوجيا متطورة وأن تكون الملكية فردية وتنشط في بيئة محلية ، وبهذا فإن المؤسسات الصغيرة في مصر هي عبارة عن مؤسسات حرفية.

المؤسسة الصغيرة هي «شركة يتم ملكيتها وإدارتها بشكل مستقل وغير مهيمنة في مجال عملها، وغالباً ما تكون صغيرة الحجم فيما يتعلق بالمبيعات السنوية وعدد العاملين بالمقارنة مع الشركات الأخرى»²

وحسب الإتحاد الأوروبي « المؤسسة المصغرة تلك التي تشغل أقل من 10 عمال، والمؤسسة الصغيرة تلك التي تتميز بخصائص الإستقلالية، تشغل أقل من 50 عامل وتحقق رقم أعمال سنوي أقل من 7 مليون أورو، ولا تتجاوز حصيلتها السنوية 5 مليون أورو، والمؤسسة المتوسطة هي تلك التي تتميز بخصائص الإستقلالية، تشغل أقل من 250 عامل وتحقق رقم أعمال سنوي أقل من 40 مليون أورو ولا تتجاوز حصيلتها السنوية 27 مليون أورو»³

¹- المرجع السابق، ص 6.

²- محمد صالح الحناوي و آخرون: مرجع سابق، ص 63 .

³- Conseil National Economique et Social : **Projet de rapport : pour une politique de développement de la PME en Algérie**, 20 éme session plénière, Alger, Juin 2002, P14.

إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة «...ليس لها تعريف عالمي إنها تتكون من مجموع مؤسسات بحجم خاص، حسب الاقتصاد المتواجدة فيه.... في اليابان وألمانيا هذا المفهوم يشمل كل المؤسسات التي تشغل اقل من 500 عامل، في المغرب الحجم حدد بـ200 عامل، في تونس هو 50 عامل، في الجزائر وحسب التعريف الرسمي هذا القطاع مركب من مجموع المؤسسات تملك 300 عامل، مع إستثمار يمكن أن يصل إلى 1.5 مليون دينار»¹

أما القانون الجزائري فقد حدد أربعة معايير أساسية لتحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهي: رقم الأعمال السنوي والحصيلة السنوية، عدد العاملين ومعايير الإستقلالية. وحسب المادة 04 من القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية أنها مؤسسة إنتاج السلع و/أو الخدمات:²

-تشغل من 1 إلى 250 شخصا.

-لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي ملياري (2) دينار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية خمسمائة (500) مليون دينار.
-تستوفي معايير الإستقلالية .

المادة 05: تعرف المؤسسة المتوسطة بأنها مؤسسة تشغل ما بين 50 إلى 250 شخصا، ويكون رقم أعمالها ما بين مائتي (200) مليون وملياري (2) دينار، أو يكون مجموع حصيلتها السنوية ما بين مائة (100) وخمسمائة مليون دينار .

المادة 06: تعرف المؤسسة الصغيرة بأنها مؤسسة تشغل ما بين 10 إلى 49 شخص، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي مائتي (200) مليون دينار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية مائة (100) مليون دينار .

¹ - Rezig Abdelouahab, Musette Mohamed Saib : Développement des PME en Algérie / **La gestion des ressources humaines dans les PMI/ PME au Maghreb**, Opcit, P63.

² - وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة : القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ، الفصل الثاني، ديسمبر 2001م، ص ص 7-9.

المادة 07: تعرف المؤسسة المصغرة بأنها مؤسسة تشغل من عامل 1 إلى تسعة (9) عمال و تحقق رقم أعمال أقل من عشرين (20) مليون دينار أو يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية عشرة (10) ملايين دينار.

فالمؤسسة المصغرة في الجزائر هي مؤسسة تشغل أقل من 10 عمال، ولها نماذج مختلفة بما أنها تمثل شخص قانوني يتعامل مع مختلف الأشخاص القانونيين سواء كانوا أفراداً، هيئات أو شركات، والشخص القانوني هو عبارة عن صفة تطلق على كل كيان مخاطب بأحكام القاعدة القانونية، تمنح هذه الصفة عن طريق القانون الذي يرتب حقوقاً وواجبات للشخص القانوني، هذا الأخير الذي ينقسم إلى صنفين: الشخص الطبيعي: يقصد به الفرد الذي تبدأ شخصيته من تمام ولادته حياً و تنتهي بموته حسب المادة 25 من القانون المدني، بينما الشخص المعنوي: هو عبارة عن مجموعة من الأشخاص أو الأموال التي تهدف إلى تحقيق هدف مشترك وهي محددة بنص القانون (المادة 49 من القانون المدني)، الشخص المعنوي أنواع فنجد: المؤسسة ذات المسؤولية المحدودة وذات الشخص الوحيد، الشركة ذات المسؤولية المحدودة وشركة التضامن .

2 - خصائص المؤسسة المصغرة:

بما أن المؤسسات الصغيرة تمثل في الكثير من الدول الدعامية والركيزة الأساسية للتنمية والبناء الإقتصادي والاجتماعي فهي « أول حلقة من سلسلة التطور الاجتماعي والإقتصادي»¹ لديها خصائص تميزها عن المؤسسة الكبيرة، لأنها تعتمد على عدد صغير من العمال (عادة أقل من 10 عمال) وبهذا لا يدخل صاحب المؤسسة في الإتفاقيات الإدارية كالتمثيل العمالي أو النقابي، كما أن هناك تواجد للعائلة في المؤسسة بشكل مكثف فغالبا ما يطلق عليها إسم المؤسسات العائلية، بينما وظيفة التسيير لديها طابع خاص فالمسير يقوم بوظائف متعددة، ولقد حدد الدكتور كاسر نصر المنصور والدكتور شوقي ناجي جواد خصائص المؤسسات الصغيرة فيما يلي:²

¹ - Anek Philip, Opcit, P7.

² - كاسر نصر المنصور، شوقي ناجي جواد، مرجع سابق، ص41.

- المشروع الصغير يدار من قبل أصحابه بشكل فعال ويحمل الطابع الشخصي والمسؤولية غير المحدودة لأصاحبه إتجاه التزامات المشروع للغير (الملكية الخاصة).
- يكون معروف على مستوى المنطقة التي يعمل بها فقط ويشكل حجما صغيرا نسبيا في قطاع الإنتاج الذي ينتمي إليه في تلك المنطقة .
- يعتمد بشكل كبير على التمويل الذاتي وذلك من أجل تطويره ونموه.
- الكثير من المشروعات الصغيرة تحمل خاصية الريادة.
- رأس مال المشروع الصغير محدود نسبيا وأن مصادره التمويلية هم المالكون أو من له علاقة بهم.
- الدافع وراء إنشاء المشروع الصغير هو تحقيق الأرباح.
- يعد المشروع صغيرا قياسا بالعدد المحدود للعاملين .
- في المشروع الصغير العلاقة بين العاملين والمالكين تكاد تكون قريبة ويعرف كل واحد منهم الآخر.

إن من بين خصائص المشاريع الصغيرة هو الإعتماد على مبدأ الرجل الواحد، ويتميز جو المؤسسة بوجود علاقات إنسانية نتيجة الإتصال المباشر بين صاحب المؤسسة والعمال مما يحفزهم على العمل بأكبر جهد، ونظرا لصغر حجم هذا النوع من المؤسسات فهي تتميز بالتخصص الإداري الضئيل « يتميز بأداء الرجل الواحد فقد يقوم المدير مع عدد قليل من المساعدين بوظائف الإنتاج والتمويل ، الشراء والمبيعات والإتصالات الشخصية... »¹ وبهذا فإن عملية إتخاذ القرارات تكون سريعة و بفاعلية أكثر.

هذه المؤسسات تدعم المؤسسات الكبيرة بالتجهيزات والعتاد وذلك نتيجة خدمات التعهد الثانوي وتوفر على غرار المؤسسات الكبيرة مناصب شغل فهي « سهلة الإنشاء نسبيا وتساهم في توفير مناصب شغل دائمة أو مؤقتة وبالتالي تخفض من حدة البطالة »² إضافة إلى معرفتها

¹ - سعد عبد الرسول محمد : الصناعات الصغيرة كمدخل لتنمية المجتمع المحلي، المعهد العالي للخدمة الإجتماعية، المكتب العلمي للنشر والتوزيع، الإسكندرية، 1998م، ص ص 36-37.

² - أوكيل محمد سعيد: "العلاقة بين تكنولوجيا المعلومات والتطور الإقتصادي في البلدان النامية والعربية" في مجلة علوم الإقتصاد والتسيير والتجارة، كلية العلوم الإقتصادية والتسيير، العدد 8، 2003م، ص ص 18-19.

لأحوال السوق الذي تنشط فيه وإهتمامها « بالنشاطات والمجالات والمحاور التي قد تكون منسية من طرف الشركات الكبرى »¹

تتمتع المؤسسات المصغرة بالإستقلالية فصاحب العمل يكون حرا من أي مراقبة خارجية، يأخذ القرارات الإستراتيجية دون تدخل الآخرين ولديها خاصية الربط بين الصناعات التقليدية والحديثة «..... تربط بين العالم الريفي والحضري، وذلك بإنتاجها لخدمات التعهد الثانوي»² وهي مصدر للإبداعات والإبتكارات فهي موقع ثري بالنسبة للأفكار الجديدة والإختراعات التي هي أساسية من أجل تنمية المجتمع، هذا ما يؤدي إلى إكتسابها مقدرة على تجديد أعمالها وإبتكار أساليب مواتية من أجل تحقيق رضى العمال وتحفيزهم لإبداء آرائهم فيما يخص مشاكل العمل.

« فالمؤسسات المصغرة بمرونتها ومعرفتها تخلق وتبتكر برنامج يقدم يوميا خدمات جديدة وذلك لتحسين نوعية المنتج، تتكيف دائما مع طلبات المستهلك فهي تصدر منتوجها ومعرفتها الفعلية»³

3- أهمية المؤسسة المصغرة:

تمثل المؤسسة المصغرة في الجزائر 90% من مجموع المؤسسات لكن هذه النسبة ليست خاصة بالجزائر فقط والجدول التالي يبين ذلك:

¹- نفس المرجع، ص 19.

² - Sellami (H) : « Micro entreprise base de la croissance »/PME magazine d'algerie, N7, OCAZ, 15Octobre-15 Novembre, 2002, P11.

³ - Ibid, P11.

جدول (2): وزن المؤسسات المصغرة في البلدان الصناعية.

البلد	مؤسسة مصغرة (0 إلى 9 عمال) %
ألمانيا	86.0
إسبانيا	94.8
فرنسا	93.5
إيطاليا	90.6
المملكة المتحدة	90.0
أروبا الشرقية	91.3

Source : Bouyacoub Ahmed, Les PME en Algérie : Quelles réalités ?/ **Entrepreneurs et PME**, Opcit, p78.

من خلال هذا الجدول نلاحظ أن المؤسسة المصغرة لها وزن كبير في الدول الغربية الصناعية ومهيمنة بذلك على القطاع الإقتصادي، فالنسيج الإقتصادي لهذه الدول يتكون أغلبه من مؤسسات مصغرة ولقد سجلت أعلى نسبة في إسبانيا إلى 94.8%، غير أن المدى بين البلدان ليس كبيرا حيث أنه في الغالب لا يفوق 5% وإرتفاع هذه النسب ليس خاصا فقط بالجزائر والدول التي في الجدول وإنما أيضا بالنسبة للمغرب وتونس.

ويعود إرتفاع نسبة هذه المؤسسات إلى أهميتها الكبيرة على الصعيدين الإقتصادي و الإجتماعي.

3-1- على المستوى الإقتصادي:

تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهم عناصر ومكونات النشاط الإقتصادي وهي منتشرة في مجالات مختلفة كالصناعة، الحرفة، التجارة... إلخ ومع الظروف التي عاشتها الجزائر إثر أزمة الإنتقال الإقتصادي والإجتماعي من نظام إقتصادي لآخر، ظهر للعيان أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عنصر ضروري من أجل تحقيق النمو الإقتصادي والإندماج، فهي منبع لإنتاج الثروة وخلق مناصب شغل وتنشيط الصادرات خارج المحروقات والمشاركة في التنمية المستدامة للوطن.

بما أن المؤسسة الصغيرة عبارة عن قطاع غير محدود في مجال معين، تقوم بإنتاج مباشر للسلع والخدمات والحاجيات الضرورية للمجتمع وكثيرا ما تكون مكملة للمؤسسات الكبرى، لأن هذه الأخيرة غير قادرة لوحدها على إنتاج كل ما تحتاجه فـ« المؤسسة الصغيرة تتركب لحمة أساسية تسمح بتكثيف النسيج الصناعي والخدمات، هذا التكثيف يسمح بمرونة المجمعات الصناعية، مثلما تساهم بنفس الفرصة في الإندماج الوطني»¹ إضافة إلى تلبيتها لحاجيات المنطقة التي تنشط فيها « فالإنتاج الصغير يلعب دور كبير في إقتصاد البلدان... إذ يؤمن العمل للأشخاص وهو في نفس الوقت يؤمن للسكان مختلف السلع التي لا تنتجها المصانع الكبيرة أوتنتجها بكميات غير كافية »² ويرتفع بذلك الإنتاج وتتطور التجارة إضافة إلى تشغيل يد عاملة فهي «...مجالا رحبا لتحقيق أهداف تشغيل الشباب إذ يمكن أن يعمل فيها مئات الآلاف من الراغبين في العمل...»³ وبذلك تساهم في « إنشاء إحتياط للعمال المؤهلين ونصف المؤهلين الذين هم أساس كل توسع صناعي مستقبلي »⁴ مشكلة بذلك مدرسة لتعليم المهن أو التمرن .

إنتاج المؤسسة الصغيرة بات جليا في معظم قطاعات النشاط الإقتصادي وتساهم في القيمة المضافة في كل قطاع إقتصادي في الجزائر والجدول التالي يوضح ذلك.

¹ - Ibid, P11.

² - البابا طلال: قضايا التنمية في العالم الثالث، دار الطليعة، بيروت، 1986م، ص45.

³ - السلمي علي: المفاهيم العصرية لإدارة المنشآت الصغيرة، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، 1999م، ص14.

⁴ - Anek Philip, Opcit, P7.

جدول (3): مكانة القطاع الخاص في القيمة المضافة في كل قطاع بـ% في الجزائر .

القطاع الإقتصادي	1989	1999
الزراعة	100	99.57
الصناعة خارج المحروقات	25.93	33.6
المحروقات	00	5.04
اشغال البناء	35.91	68.03
النقل والإتصالات	44.37	72.85
التجارة	77.10	97.05
الخدمات	77.96	89.06
وزن القطاع الخاص في كل الإقتصاد	45.84	51.83
وزن القطاع الخاص في الإقتصاد خارج المحروقات	60.60	78.27

Source: Bouyacoub Ahmed: Les PME en Algérie : Quelles réalités ?/ **Entrepreneurs et PME**, Opcit, p76

من خلال الجدول نلاحظ أن إنتاج القطاع الخاص أصبح مهيمنا في معظم القطاعات الإقتصادية خصوصا في الزراعة، الإتصالات والنقل والتجارة والخدمات وهي نشاطات تقليدية، وجد القطاع الخاص ضالته في الإستثمار فيها لأنها تحقق الربح .

ساهم القطاع الخاص في القيمة المضافة بـ60.60% عام 1989م(خارج المحروقات) ليصل إلى حوالي 78 % سنة 1999م، وذلك نتيجة الإجراءات والقوانين التي إتخذتها الدولة لتشجيع القطاع الخاص.

3-2- على المستوى الإجماعي:

المؤسسة المصغرة هي فضاء لتحقيق طموحات الشباب والمتمثلة في تحقيق الذات والإستقلالية فضلا عن تنمية درجات عالية من الرضى لديهم، وتعمل على ظروف تحسين حياتهم الإجتماعية وتحقق لهم الإندماج المهني الذي هو ضرورة للإندماج الإجماعي، ويرجع هذا إلى قدرتها في إمتصاص عدد كبير من اليد العاملة فلنلاحظ هذا الجدول:

جدول(4): تقسيم المؤسسات الخاصة لسنة 1998 في الجزائر حسب عدد العمال.

فئات العمال	عدد المؤسسات	النسبة	عدد العمال	النسبة
9-0	148725	93.24	221975	34.90
19-10	5778	3.62	77082	12.15
49-20	3332	2.08	99649	15.70
99-50	997	0.62	67664	10.66
100 وأكثر	685	0.42	168005	26.48
المجموع	159907	100	634375	100

Source : Ministère de la PME/ PMI : Rapport sur l'état des lieux du secteur de la PME PMI, Juillet 2000.

من خلال الجدول نلاحظ أن المؤسسات المصغرة في فئة (9-0) عمال تمثل أعلى نسبة بـ 93.24% وتشغل حوالي 35% من اليد العاملة، هذا النوع من المؤسسات يشغل بفعالية عمال ذوي مؤهلات « فهي تسمح للشباب بربط تكوينهم المهني وتربصاتهم التطبيقية لتسيير المؤسسة المصغرة، فهذه المؤسسات تعتبر كمدرسة تعليم لتحسين مستوى الشباب الذين لم يستفيدوا من تكوين فعال أو كامل يسمح لهم بالإندماج في الحياة المهنية»¹.

وعلى الصعيد التطبيقي يصبح عمال هذه المؤسسات أكثر إتقانا لعملهم لأنهم في الأخير يرون نتيجة عملهم ومجهوداتهم مستفيدين من تكوين مستمر في ميدان العمل، ونظرا للحجم الصغير للمؤسسة فإنه يسود بين أفرادها جو من التفاهم وروح الجماعة وإحساسهم الموحد بوجودهم في جماعة والتي تكون غالبا مؤسسة على أساس عائلي ويعزى هذا الشعور بإعطاء

¹ - Sellami (H), Op cit, P11.

الفرصة للتعبير عن ما لديهم من خبرات ومهارات ومعارف وتطبيق أفكارهم الجديدة وتنفيذها، وبذلك يتنامى الإحساس بأهمية الترابط والتآخي « فالإشباع النفسي في تلك الحالات عظيم جدا ويعبر عن رغبة صاحبه في أن يرى الآخرين نتائج تعبته وجده وإخلاصه»¹.

وبهذا فإن المؤسسة المصغرة تسمح بتتمية القدرات الشخصية لصاحبها مما يؤدي إلى تطورها، وخلقها لمناصب شغل وبذلك تساهم في حل مشكل البطالة مما ينعكس إيجابيا على اندماج الأفراد في المجتمع، وتقوي العلاقات الإجتماعية من خلال الإتصال المباشر بين صاحب المشروع والعمال كما أنها تعظم إحساس الأفراد بالحرية والإستقلال.

إنها تقدم خدمات كبيرة للمجتمع بما أن إنتاجها يكون غالبا على المستوى المحلي مما يؤدي إلى تحسين مستوى الرفاهية لدى أفراد المنطقة وإمدادها بالحاجيات الضرورية، وبذلك يمكن أن تعبر المؤسسة الصغيرة عن مشروع وطني يهدف إلى تنمية مستدامة للمجتمع وترقية الأفراد.

4- تجارب بعض الدول في مجال المؤسسات الصغيرة:

شهدت نهاية القرن العشرين 20م إنتشارا واسعا للمؤسسات الصغيرة وأصبح التقدم الإقتصادي الذي تسعى إليه كل دولة يعتمد على نمو هذه المؤسسات ولعله يمكننا الإستفادة من بعض التجارب الدولية في إنشاء و تطوير المؤسسات الصغيرة والتي سنعرضها في الآتي :

4-1- التجربة اليابانية:

تساهم المؤسسات الصغيرة بصورة فعالة في الإقتصاد الياباني، ونظرا لهذا الدور إعتمدت الحكومة اليابانية على أربعة محاور أساسية أدت إلى تطور هذا القطاع ومساهمته في التقدم الصناعي وهي:²

- التحديث و بناء هياكل تنظيمية للمشروعات الصغيرة يشجع على تجميع المشروعات العاملة في مجال تنافسي في نفس الصناعة بدلا من التنافس دون تعاون، لذلك شجعت الحكومة إقامة المجموعات الصناعية والخدمة التعاونية لإدارة المصانع المشتركة، كذلك القيام بالتدريب والأبحاث المتطورة التي تفيد في تطوير تلك الصناعات..

¹- علام سمير، مرجع سابق، ص13.

²- عريقات سمير عبد الحميد: المشروعات الصغيرة في إطار التنمية الشاملة، معهد التخطيط القومي القاهرة، يوليو 2004م، ص 65.

- إنشاء العديد من مؤسسات التمويل الخاصة بالمشروعات الصغيرة وكذلك مؤسسات ضمان القروض حتى يمكنها مساعدة المشروعات المتعثرة أو التي لا تمتلك ضمانات كافية.
- تأسيس برنامج يتيح للمشروعات الصغيرة الحصول على نفس المميزات والشروط التعاقدية الممنوحة للقطاع العام والقطاع الحكومي.
- إستعداد الحكومة للتكيف مع الأوضاع المتغيرة التي قد تحدث خلال فترات النمو المختلفة مثل الإرتفاع في سعر "الين" أضعف الإدارة مما قد يؤدي إلى تعثر أو إفلاس المنشآت الصغيرة الحجم.

وتعتبر المشروعات الصغيرة في اليابان « تلك التي يقل رأسمالها المدفوع عن 50 مليون ين ... كما تعتبر وحدات الأعمال التي تستخدم أقل من 30 عاملا من المنشآت الصغيرة جدا »¹ وفي أعقاب الحرب العالمية الثانية وحتى عام 1958م حدد رأس المال الصناعات الصغيرة والمتوسطة ما لا يزيد عن عشرة ملايين ين أي حوالي 28500 دولار.

وتتميز الصناعات الصغيرة في اليابان بظواهر من أهمها:²

- التخصص: فكل عامل يقوم بعملية بسيطة
 - التركيز: فالمصانع الصغيرة تقوم بجوار بعضها البعض وتكمل أعمال بعضها البعض.
 - الإتصال الوثيق ما بين المنتج والتاجر ومن ثم نجد أن التاجر قد أخذ على عاتقه في كثير من الأحيان عمليات الشراء والبيع والتمويل في حين يقتصر المنتج على عملية الإنتاج فحسب.
- هذا وتحل المنشأة الصغيرة مركزا هاما جدا في الإقتصاد الياباني إذ أنها تتيح فرصا كبيرة للعمال وتكمل إنتاج المنشآت الكبرى وتؤدي إليها خدمات قيمة وتساهم بقسط كبير في إنتاج الضروريات اليومية و سلع التصدير.

بفضل هذا إستطاعت اليابان أن تستعيد نشاطها الإقتصادي بعد أن دمرت الحرب العالمية معظم منشآتها الإقتصادية وتعتبر اليابان نموذجا للدول المتقدمة والمتخلفة في الإهتمام بالمؤسسات الصغيرة وإعتبرتها الركيزة الأساسية للإقتصاد، حيث شجعت الأفراد على الإدخار وتشجيع البنوك الوطنية على تقديم القروض والتسهيلات للمشاريع الصغيرة وإنشاء مؤسسات مالية متخصصة في تقديم الدعم المالي والتحويل للمشاريع الصغيرة "كمؤسسة تأمين الإئتمان

¹ - سعد عبد الرسول محمد ، مرجع سابق، ص18.

² - نفس المرجع، ص19.

المنوح للمشروعات الصغيرة" وبهذا فالمشروعات الصغيرة «تساهم بدور هام في النشاط الإقتصادي الفعلي في اليابان ... إن 99% من المشروعات المنشأة في اليابان هي من نوعية المشروعات التي تدرج تحت اسم المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتقدر بنحو خمسة ملايين مشروع، تساهم بـ55% من إجمالي قيمة السلع المصنعة في اليابان وتستخدم هذه المشروعات 80% من المجموع الكلي للعمال...»¹.

لقد عملت الحكومة اليابانية على توفير المناخ الإقتصادي والإداري الجيد لنمو وتشجيع المؤسسات الصغيرة « وتعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة...المبلغ المستثمر أقل من 50 مليون ين وعدد العمال أقل من 300 عامل»².

4-2- تجربة الولايات المتحدة الأمريكية:

قطعت الولايات المتحدة الأمريكية شوطا كبيرا في مجال ترقية وتطوير المؤسسات الصغيرة، ومن أهم الإجراءات التي إتخذتها كان إنشاء الإدارة الإتحادية للمنشآت الصغيرة عام 1953م، مهمتها تنفيذ السياسة الوطنية الرامية لإنشاء وتنمية وحماية المشروعات الصغيرة والمتوسطة عن طريق تشجيع المنافسة والتقليل من الإحتكار، وأهم المحاور التي إستندت عليها سياستها لتنمية المشروعات الصغيرة هي:³

- إنشاء شركات متخصصة لتقديم مختلف أنواع القروض للمشروعات الصغيرة وقيمة القرض المتاح حتى أربعة أمثال حصة المشروع الجديد.
- عقد مؤتمر دوري بالبيت الأبيض خاص بالأعمال الصغيرة، مهمته وضع وتطوير سياسات ناجحة تختص بخدمات التمويل وتنمية الأعمال ونقل التكنولوجيا وتطوير الإنتاج وتنمية الأسواق وزيادة القدرة التنافسية.
- بناء القدرات الخاصة بوضع البيانات القطاعية والإئتمان.
- تنمية المهارات الإدارية ومهارات العاملين والإرتقاء بتلك المهارات حتى تمكنهم النجاح في المنافسة المحلية والدولية والتواجد بالأسواق.

¹- صفوت عبد السلام عوض الله: إقتصاديات الصناعة الصغيرة، دار النهضة العربية، القاهرة، 1993، ص04.

² - Sellami Ammar: **Petite moyenne industrie et développement économique**, Entreprise national du livre, Alger, 1985, P37.

³-عريقات سمير عبد الحميد: مرجع سابق، ص ص77-78.

- تعزيز المشاركة في الأعمال والتشابك بين الأعمال الصغيرة والكبيرة لتسهيل نقل المعرفة في مجالات مثل إدارة الأعمال، زيادة مهارات العمال، استخدام تكنولوجيا المعلومات والترويج لمفهوم مجمع الخدمات المتكامل.

- توفير الإستشارات الفنية غير المكلفة للمنشآت الصغيرة، كما توفر حكومة الولايات المتحدة الأمريكية الدعم المالي لهيئة خدمات المتقاعدين من الجهاز التنفيذي مقابل تعهد أعضاء هذه الهيئات والأجهزة بتقديم الإستشارة والتوجيه للمنشآت الصغيرة والمتوسطة.

- تعتبر الولايات المتحدة الأمريكية أن الإبتكارات التكنولوجية في كافة المجالات هي العامل الرئيسي لزيادة الإنتاجية والقدرة التنافسية، وبالتالي فهي تركز على تشجيع الصناعات القائمة على المعرفة.

- تقديم مبادرة ضمان السندات لزيادة فاعلية أسهم المنشآت الصغيرة والمتوسطة بمساعدتها في التأهيل للحصول على نصيب من المشتريات والمناقصات الحكومية.

- توفير المعلومات اللازمة لزيادة الوعي بالقرض والتحديات التي تواجه التصدير وتشجيع التدريب وتمويل الصادرات.

الولايات المتحدة الأمريكية عملت على مساعدة ومساندة المؤسسات الصغيرة من جميع النواحي المادية كتقديم القروض، وتوفير المعلومات اللازمة والإستشارات لأصحاب المؤسسات من أجل فعالية أكثر بالإضافة إلى تحسين المناخ الإقتصادي والإداري للأخذ بيدها.

4-3- التجربة الكورية:

تعتبر كوريا نموذجا لدول شرق آسيا والتي تعتبر من التجارب الناجحة عالميا، حيث أن الإقتصاد الكوري إستطاع أن يحقق قفزة نوعية في الربع الثالث من القرن العشرين، وتعود أسباب النجاح إلى إنشاء صناعة معتمدة أساسا على المنشآت الصغيرة والموجهة للتصدير « حيث وصل معدل نمو الصادرات إلى 40%... وبلغت صادرات بعض المنشآت الصغيرة إلى نحو 90% من إنتاجها...»¹ وأهم ركائز هذه التجربة هي:²

- وضع إطار تنظيمي للتنمية مرتبط بتنمية الصناعات الصغيرة كمايلي:

¹ - عريقات سمير عبد الحميد: مرجع سابق، ص 78.

² - نفس المرجع، ص 78.

- إنشاء بنك متخصص للصناعات الصغيرة والمتوسطة عام 1971م، إستهدف دعم الأنشطة الاقتصادية للمنشآت الصغيرة عن طريق تقديم القروض والتسهيلات الإئتمانية بالعملات المحلية والأجنبية، وقبول الودائع والمشاركة في رؤوس أموال المشروعات وعمليات النقد المحلي والأجنبي، وتقديم الخدمات الإستشارية المتعلقة بالأعمال الإدارية والفنية.
- إقامة هيئة لتدعيم الصناعات الصغيرة والمتوسطة لمساعدة الحكومة الكورية في وضع السياسات الاقتصادية المرتبطة بتنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة وإرتكزت على عدة محاور أهمها: تحديث وسائل الإنتاج، تقوية الأنشطة التعاونية بين الصناعات الصغيرة والمتوسطة، إنشاء المدن الصناعية الصغيرة ... الخ .

الركائز السابق ذكرها أدت الى ازدهار إقتصادي لكوريا الجنوبية ونمو صادراتها والتي أغلبها منتجات لمؤسسات صغيرة ومتوسطة، ولقد أمت الحكومة الكورية بكل جوانب المساعدة لنمو أفضل لمؤسساتها الصغيرة .

4-4- التجربة الصينية:

بعد تحول الصين من إقتصاد موجه إلى إقتصاد السوق عملت على وضع سياسات لتحفيز وتطوير المؤسسات الصغيرة، وإقامة المجمعات الصناعية، لكن أهم ما شجع الصينيين على إنشاء مؤسسات صغيرة هو:¹

- قيام الحكومة الصينية بإعفاء المشروعات الصغيرة من الضرائب في بداية المشروع (في العامين الأول والثاني) مع إعطاء إعفاء لمدة خمس سنوات لبعض المشروعات الهامة .
- إعفاء الواردات من الخامات والآلات من الجمارك.
- إقامة العديد من المناطق الحرة التي إستطاعت إجتذاب قدر كبير من الإستثمارات المؤثرة والدافعة للنمو الإقتصادي.
- إجتهدت الصناعة الصينية في إستيعاب التكنولوجيا المتقدمة بمختلف أنواعها مع الإهتمام الشديد ببرامج البحوث والتطور لتنمية التكنولوجيا الصينية .
- التركيز على بناء قدرات المؤسسات التمويلية مع التركيز على إنشاء وتنمية برامج ضمان
- بـة خاصة .
- إنشاء كيانات مؤسسية لتدريب المنظمين وتنمية مهارات إدارة المنشآت الصغيرة والمتوسطة.

¹ - نفس المرجع، ص ص 89-90.

- تعزيز المشاركة في الأعمال والتشباك بين الأعمال الصغيرة والكبيرة.
- تركيز السياسات المتعلقة بالمنشآت الصغيرة على أمور مثل: التحديث وتحسين الروابط التنظيمية، وتحسين نظم تكنولوجيا المعلومات وتقديم المساعدة لإستخدام التجارة الإلكترونية .
- إرساء مجموعة من البرامج التي تضم مقدمي الخدمات المستهدفة وهم المنظمين المهاجرين والعائدين من الخارج بعد إكتسابهم للعلوم والمعارف المتقدمة.
- قيام الحكومة بوضع برامج مدعمة هادفة لتعريف صغار المنتجين بأسواق التصدير .

هذه التجربة هي نموذج لدولة قامت على الإشتراكية ثم غيرت مسارها نحو إقتصاد السوق الذي يتطلب نزع إحتكار الدولة، والمنافسة وتشجيع المبادرة الفردية لذلك قامت الصين بإحداث وبناء هيئات تتماشى والنهج الجديد والإستفادة من تجارب الدول الأخرى للنهوض بإقتصادها وتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

4-5- التجربة الفرنسية :

لقد قامت السلطات الفرنسية لغاية 1985م بمساعدة المؤسسات الصغيرة عن طريق دعمها مالياً، بهدف تشجيعها وذلك عن طريق البنوك والهيئات المالية المختصة ولكن نتيجة الإختلالات التي عرفها النظام البنكي الفرنسي خاصة في منتصف الثمانينيات، قامت بالتوجه إلى نوع آخر من المساعدات التي كانت تتماشى وحاجيات المؤسسات الصغيرة.

وتمثل المؤسسات المصغرة التي تشغل أقل من 10 عمال 93.5% من مجموع المؤسسات « وتعد المنبع الرئيسي لخلق فرص الشغل بـ 2700.000 أجير... وفيما يتعلق بتمويل المشاريع، هناك أكثر من 300 هيئة تساهم في دعم إنشاء المؤسسات وأكثر من 1200 مساعدة من أصل أوروبي ووطني وجهوي بنك تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي قام بإقراض سنة 2000 حوالي 45000 مؤسسة مصغرة ... وسيسمح لأكثر من 30.000 مؤسسة مصغرة للحصول على قرض بنكي سنة 2001 م»¹ فبعدما إتخذت السلطات الفرنسية في بداية الدعم المادي والذي وحده غير كاف لتطوير المؤسسات الصغيرة، قامت بتبسيط وتسهيل الإجراءات الإدارية والجبائية .

¹ - Alary (L) : **Micro entreprise un tremplin pour l'emploi**, Cahier Industrie, Ministère de l'économie des finances et de l'industrie, N73 janvier 2002, P14.

4-6 - التجربة المصرية:

ترتبط تجربة مصر في مجال المؤسسات الصغيرة مع سياسة الإنفتاح الإقتصادي وخصوصا مع قانون الإستثمار لسنة 1989م، فبرزت العديد من المؤسسات الصغيرة وأنشأت الحكومة المصرية الصندوق الإجتماعي للتنمية سنة 1991م، وكان يهدف إلى التقليل من البطالة و كانت له عدة برامج وأهمها «...برنامجي تنمية المشروعات الذي يعمل على إيجاد فرص عمل جديدة للشباب ودعم الفكر الرأسمالي الحر لديهم... وأنشئ صندوق التنمية المحلية... يهدف إلى توفير مصادر التمويل اللازمة للمشروعات الصغيرة والوصول إلى الشباب الريفي في كل المحافظات... هناك مشروعات تابعة لوزارة الصناعة، مشروعات تابعة لأجهزة تنمية المدن مشروعات تابعة للقطاع الخاص، ومشروعات تابعة للجمعيات»¹.

لكن هناك عدد من الصعوبات والعراقيل التي تواجهها المؤسسات الصغيرة في مصر، والتي ترجع أساسا إلى عدم الحصول على القروض الكافية لتمويل المشروع وضمان إستمراريته.

4-7 - التجربة المغربية:

عملت المغرب على تحفيز المبادرات الخاصة لتنشيط الإقتصاد وتحقيق التنمية وذلك بإصدارها قوانين تشجع الإستثمار الخاص، وبصدور قانون 1983م الذي سمح للمؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة الإستفادة من الإعفاء الضريبي والجمركي والإستفادة من القروض البنكية بفوائد مناسبة، مما يؤدي إلى زيادة منتوجها كما وكيفا، كما إتخذت تدابير تعفي من خلالها حاملي الشهادات الشباب منهم من بعض الرسوم والضرائب لينشئوا مؤسسات خاصة بهم «...بفضل هذه التدابير التشجيعية إتجه المستثمرون شباب وكهول إلى إحداث مقاولات صناعية صغيرة، وصل عددها الآن حوالي 4000 مقولة أحدثت حوالي 100000 منصب عمل، وهي تساهم بحوالي 20% من إجمالي الإنتاج الصناعي الوطني ...»²

¹ - عريقات سمير عبد الحميد: مرجع سابق، ص 71.

² - مكتب العمل العربي : الظروف العامة لحفز خلق الوظائف في المنشآت الصغيرة والمتوسطة، مؤتمر العمل الدولي 85-1997، جنيف، 1997، ص128.

ولقد أرادت المغرب تنمية المؤسسات الصغيرة على مستوى القرى وذلك من أجل تحقيق التوازن بين الريف والمدينة، عن طريق وضع أحكام جديدة كتبسيط الإجراءات الإدارية وتخفيف تكاليف الإنتاج .

من خلال عرضنا لتجارب بعض البلدان الأجنبية والعربية إكتشفنا الأهمية البالغة للمؤسسات الصغيرة في إقتصاد كل منها وعلى مجتمعاتها، وعلى الرغم من إختلاف هذه التجارب إلا أن هذه البلدان تشترك في شيء أساسي هو دعمها المادي والمعنوي لهذا القطاع.

5- التجربة الجزائرية :

5-1- بروز المؤسسات الصغيرة وتطورها:

إن الإضطرابات والتوترات التي عرفها الإقتصاد الجزائري منذ نهاية الثمانينات والتحول إلى إقتصاد السوق، أدى إلى إحداث تغيير على مستوى الأجهزة المؤسساتية وأصبح هناك إعتراف بالمؤسسة الخاصة والملكية الفردية التي لطالما همشت من طرف الدولة .

على إثر هذا التحول تبين أن المؤسسات ذات الحجم الصغير لها دور أساسي في تنمية الإقتصاد الوطني وإزدهاره فهي منبع للثروة والعمل، ومن ثم أصبحت كخيار للإستثمار واضعة بذلك ركائز مشروع مجتمعي جديد أين تغيب فيه الدولة المقاول ويبرز الفرد المقاول. عموما يمكن تقسيم تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر إلى ثلاث مراحل، الأولى تمتد من الإستقلال إلى 1982م، والثانية من 1982 م إلى 1988م، والمرحلة الثالثة تمتد من 1988م إلى يومنا هذا:

5-1-1- فترة 1963م - 1982م¹: في هذه الفترة تشكلت المؤسسات الصغيرة والتي

كانت « تابعة للأجانب ولكن بعد رحيلهم أصبحت تابعة لجمعيات التسيير الذاتي»² ودمجت مع المؤسسات العمومية الكبرى سنة 1967م « فعشرية 60 و 70 : كانت المؤسسة العمومية مهيمنة أو الدولة المقاول »³ وبهذا عرفت المؤسسة العمومية إنطلاقتها وأخذت أحجام كبيرة.

¹ - CNES, Opcit, P8.

² - Ibid, P8.

³ - Arezki Isli Mohand: La création d'entreprise en Algérie /Création d'entreprises et développement territorial, Opcit, P51.

إن أول قانون للإستثمارات حول القطاع الخاص هو قانون 63-277 لـ 27 جويلية 1963م، هذا القانون يختص بسير الإستثمار الأجنبي والذي تم إعتبره أساسيا لتطور الجزائر، هذا القانون لم يعط أي ضمانات أو إيجابيات للقطاع الخاص الوطني، الذي كان متواجدا بوحداته الصغيرة القليلة في معظم النشاطات إن « هذا التوجه هو جزء من الثقافة المنتجة من طرف نمط النمو لفترة الإقتصاد الموجه (1967-1987م) »¹ ولقد كان لهذا القانون وقع ضعيف جدا حول تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية الخاصة وأعطى الأولوية للرأس المال الأجنبي الخاص بدل الرأس المال الوطني الخاص.

فيما بعد تم وضع قانون جديد للإستثمارات لسنة 1966م، حاول هذا القانون إعطاء المكانة الحقيقية للقطاع الخاص وذلك بتحديد دوره ومكانته في إطار التنمية الإقتصادية، لكن مع بقاء إحتكار الدولة للقطاعات الحيوية وتم «... إجباريا إعتقاد المشاريع الخاصة من طرف جمعية وطنية للإستثمارات»².

لقد حمل قانون 1966م في مضمونه جوانب لجذب المستثمرين الذين لديهم إعتقاد من طرف الجمعية الوطنية للإستثمارات إلا أنه تبين أن «... شروط الإعتقاد كانت معقدة جدا مما أدى إلى فقدان الثقة في الجمعية الوطنية للإستثمارات»³ ولقد أعيق نشاط هذه الجمعية سنة 1981م.

حقيقة أن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة كان مهماشا وأعتبرت هذه المؤسسات كوحدات مكملة للقطاع العام، الذي كان يلعب في تلك الفترة الدور الأساسي والمحرك لعجلة الإقتصاد والتنمية، وفي ظل هيمنة المؤسسة العمومية لم تظهر سياسة واضحة لتطوير القطاع الخاص ولكنه عرف بعض التطور على هامش المخططات التنموية « لقد كان مقيد من طرف الخطاب السياسي لجزائر إشتراكية ... وأعتبر كمستغل (الميثاق الوطني 1976م)»⁴

¹ - Bouyacoub Ahmed: Les PME en Algérie : Quelles réalités ?/ **Entrepreneurs et PME**, Opcit, P75.

² - CNES, Opcit, P8.

³ - Ibid, P8.

⁴ - Ibid, P9.

إن العوامل السابقة الذكر أدت إلى تحديد توسع المؤسسات الخاصة التي كانت تحظى بمراقبة شديدة و ضرائب تعيق تمويلها الذاتي، فأثرت هذه العراقيل والعقبات بشكل كبير على إعادة إنتاج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة إلى تشريعات العمل الصعبة وإحتكار التجارة الخارجية من طرف الدولة .

إن أهم قطاعات النشاط التي كان يستثمر فيها القطاع الخاص في هذه الفترة هي التجارة والخدمات.

5-1-2 - فترة 1982 - 1988م¹: لقد برزت في هذه الفترة إرادة لتوجيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة، هذه الإرادة ترجمت بإصدار قانون يتعلق بالإستثمار الخاص الوطني وأيضاً مع « تولي لإدارة سياسية جديدة في البلد 1979م، المؤسسة الخاصة ستعرف إفتتاحها الأول المخصص أولاً لرد إعتبارها ثم ترقية نموها »² وقد توجت هذه الإرادة بإصدار قانون 1982/08/21م الذي حمل في طياته إستفادة المؤسسة الخاصة من عدة إيجابيات لاسيما:³

- الحق في إكتساب تجهيزات وفي بعض الحالات المواد الأولية.
- الحصول على التصريح العام للواردات و أيضاً نظام الواردات دون دفع.

غير أن هذا قام بتعميق العقبات لتوسع القطاع الخاص وذلك من خلال إجراءات الإعتماد الإجبارية، وتحديد نسبة 30 % من كلفة الإستثمار تمول من طرف البنوك وهذه النسبة ضعيفة، وحدد سقف إستثمار المشاريع الخاصة لا يفوق 30 مليون دينار جزائري في حالة إنشاء مؤسسة ذات مسؤولية محدودة أو بالأسهم، وبـ 10 مليون دينار جزائري في حالة إنشاء مؤسسة فردية أو جماعية، إضافة إلى تحديد مجال عمل الخواص فلا يمكن ملكية أعمال نشاطات متعددة من طرف نفس المستثمر.

¹ - Ibid, P9.

² - Arezki Isli Mohand, opcit, P60.

³ - CNES, OpCit, P9.

ولقد تبع هذا القانون إنشاء مكتب وطني مكلف بتوجيه ومتابعة وتنسيق الإستثمارات الخاصة، ووضع تحت رعاية وزارة التخطيط وتهيئة المحيط وكانت له مهام أساسية من بينها:¹

- توجيه الإستثمارات الخاصة الوطنية إتجاه نشاطات ومناطق سريعة التأثر للإجابة على حاجيات النمو وضمان تكملتها للقطاع العام.

- ضمان إدماج جيد للإستثمار الخاص في سيرورة التخطيط.

لأول مرة منذ 1962م إعترف بالقطاع الخاص وبدوره في تحقيق النمو الإقتصادي للبلاد، خصوصا مع قانون 1982م الذي « أسس أول إنفتاح ذو مغزى للسياسة الإقتصادية حول المبادرة الخاصة »² ولكن معظم هذه القوانين كانت تتشارك في نقطة واحدة وهي تحديد الإستثمار وتوجيهه نحو مجالات و مناطق محددة.

5-1-3- إنطلاقا من 1988م³: منذ هذا التاريخ عرفت المؤسسة الخاصة إنطلاقها وذلك في إطار السياسة الإقتصادية الجديدة، الناتجة عن إرساء قواعد إقتصاد السوق الرامية إلى تشجيع القطاع الخاص فختيار الإننتقال جاء نتيجة الأزمة التي عرفت الجزائر وهذا الإننتقال « سبب تطور هام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للقطاع الخاص، هذا التطور تعلق بعدد المؤسسات ووزنها في مختلف النشاطات الإقتصادية »⁴ وتم صدور قانون 88-25 لـ 1988 الذي جاء ليحل محل قانون 82-13 الذي قام بتوضيح كفيات توجيه الإستثمارات الخاصة.

وفي هذه الفترة تم إستحداث إطار تشريعي جديد من أجل تحقيق أهداف عامة هي:⁵

- الإننتقال من إقتصاد مسير مركزيا إلى إقتصاد السوق.

- البحث على أكثر إستقلالية للمؤسسات العمومية .

- تحرير أسعار التجارة الخارجية والتبادل.

- إستقلالية البنوك التجارية والبنك الجزائري .

¹ - CNES, Opcit, P10.

² - Arezki Isli Mohand, Opcit, P60.

³ - Ibid, P10.

⁴ - Bouyacoub Ahmed, Opcit, P75.

⁵ - CNES, Opcit, PP10-11.

ولقد تبعه إطار تشريعي ثاني وهو قانون 10-90 لـ 1990 م المتعلق بالمالية والنقد، الذي كرس مبدأ حرية الإستثمار الأجنبي المباشر، والذي يستطيع الإستثمار في كل المجالات ما عدا القطاعات الحيوية المحتكرة من طرف الدولة وأعطى هذا القانون أيضا الحرية للمؤسسات المالية الأجنبية بالشراكة المالية في الجزائر.

منذ هذا التاريخ أصبحت كل المؤسسات الجزائرية سواء كانت عمومية أو خاصة تستفيد من نفس الإيجابيات، ووضعت تشريعات تتماشى مع متطلبات التنمية الوطنية حيث عرفت هذه « الفترة اعتماد 40000 مشروع إستثمارات مباشرة أجنبية، ودخول القطاع الخاص في قطاعات نشاط جديدة (التلحيم، الإلكترونيك، الورق... إلخ) »¹.

إن سيرورة تطور القطاع الخاص تواصلت بوضع مرسوم تشريعي جديد 93-12 لـ 1993/10/05م، والمتعلق بترقية الإستثمارات « هذا القانون يمثل الحجر الزاوية للإرادة لإنفتاح الإقتصاد وسياسة جديدة لترقية الإستثمار »² وأهم ماجاء به هذا المرسوم هو إعطاء حق الإستثمار بحرية والمساواة في القانون بالنسبة للمستثمرين الخواص والأجانب، وإنشاء وكالة لترقية ودعم ومتابعة الإستثمارات إضافة إلى تغيير إجراءات الإعتماد التي كانت تعتبر شرط أولي، وتعويضها بتصريح بسيط والتبنيه إلى عدم وضع عراقيل معقدة من أجل إنجاز عقد الإستثمار بالجزائر.

ولإعطاء نفس جديد للإستثمارات الخاصة أصدرت السلطات العمومية « في 2001 قرار متعلق بتطور الإستثمارات رقم 01-03 (20 أوت 2001) وقانون توجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، هذا القرار جاء كهدف أول لإعادة تشكيل سلسلة الإستثمارات وتصليح وتحسين المحيط الإداري والقانوني»³، وعلى إثر هذا المرسوم تم إنشاء وكالة وطنية للتطور الصناعي بدل وكالة الترقية ودعم ومتابعة الإستثمارات، هذا القانون حمل في طياته أحكام عامة خاصة بالقطاع الخاص وتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسياسة دعم الدولة لها.

¹ - Arezki Isli Mohand, Opcit, P61.

² - CNES, Opcit, P11.

³ - Ibid, P12.

إنه هي فترة عرفت فيها المؤسسات الصغيرة الخاصة تطورها وإنطلاقها، وأظهرت إرادة الدولة في تغيير مسارها إلى مسار يعتمد أكثر على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة والمبادرة الفردية، هذه الإرادة والرغبة ترجمت من طرف الدولة بعدة سياسات وهيكل تهتم بهذا القطاع والتي تهدف إلى تدميته وتشجيعه والتي سنتناولها بالدراسة في مايلي.

5-2- الأجهزة المشجعة للمبادرة الخاصة :

5-2-1- جهاز القرض المصغر:

هذا « الجهاز جاء لهدف أساسي هو تحقيق الاندماج الإقتصادي والإجتماعي لفئات المواطنين بدون دخل أو/ لديهم دخل صغير غير ثابت وغير منتظم، وذلك بإنشاء نشاطات (لاسيما في المنزل) إنتاج السلع والخدمات»¹ إن الأفراد المعنيين بهذا الجهاز يتراوح سنهم 18 سنة فما فوق، فهو إذن يمس شريحة واسعة جدا على أن يكونوا حاملين لمعرفة فعلية لديها علاقة والمشروع المراد إنجازه، ويريدون إكتساب آلات صغيرة ومواد أولية من أجل إنطلاق مشروعهم، ولقد حددت قيمة الإستثمار في هذا الجهاز بـ 50000 دج كحد أدنى وأن لا تتجاوز قيمة المشروع 400000 دج.

التركيبة المالية للنشاط تتكون مما يلي:²

- مساهمة شخصية من طرف المقاول .
- قرض بدون فائدة يقدم من وكالة التشغيل (هذه السلفة تكون بنسبة 25 أو 27 % من الكلفة الإجمالية للمشروع حسب الحالات.
- قرض بنكي يقدم من طرف الهيئات البنكية هذه القروض تسدد على مدى 12 إلى 60 شهر (من سنة إلى 5 سنوات) .

ولقد تم وضع تحت إشراف هذا الجهاز صندوق وطني لدعم القرض المصغر الذي يأخذ على عاتقه تقديم المساعدة المالية عن طريق:³

- تقديم قرض دون فائدة موجه لتكملة مستوى المساهمات الشخصية.
- تخفيض نسب الفوائد للقروض البنكية .

¹ - CENEAP : Mécanisme Africain d'évaluation par les pairs (maep), Alger, Juillet 2005, P31.

² - Ibid, P32.

³ - Ibid. P32.

إن هذا الجهاز تابع للوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر وبدأ في العمل سنة 2004م، وهذه الوكالة موضوعة تحت رعاية وزارة التشغيل والتضامن الوطني.

5-2-2- جهاز التكفل بالبطالين ذوي المشاريع البالغين من العمر ما بين 35 و 50 سنة (CNAC):

لقد أنشئ هذا الجهاز إثر المرسوم الرئاسي رقم 514-03 لـ 30 ديسمبر 2003م، المتعلق بدعم إنشاء نشاطات من طرف البطالين البالغين من العمر 35 إلى 50 سنة، حيث تشير المادة 04 من المرسوم الرئاسي رقم 514-03 « البطالين أصحاب المشاريع... يجب أن يكونوا خاضعين للشروط المتعلقة لاسيما بالسن، التأهيل ومستوى المساهمة الشخصية»¹ ولقد تبع بمرسوم ثاني يبين الشروط ومستوى الإعانات المتعلقة بالبطالين البالغين 35 و 50 سنة، وهو المرسوم التنفيذي رقم 03-04 لـ 03 جانفي 2004م²، إن هذا المرسوم جاء لإنشاء وتحديد مكانة صندوق الكفالة المشترك لضمان أخطار قروض إستثمارات البطالين أصحاب المشاريع الذين يتراوح سنهم ما بين 35 إلى 50 سنة « يتمتعون بتأهيل مهني أو يحملون معارف فعلية لها علاقة بالنشاط المختار»³ ومن أجل الحصول على إعانة هذا الصندوق يجب على البطالين أن يكونوا مسجلين على مستوى مكاتب الوكالة الوطنية للتشغيل القريبة من مكان سكنهم .

إن هذا الجهاز يركز على الشباب الحاملين لمعارف من أجل نجاح مشاريعهم ويعتبر من بين الأجهزة التي إعتمدها الدولة ضد البطالة وترقية النشاطات الخالقة للثروة، وذلك نظرا للإمكانيات الممنوحة لهؤلاء البطالين الراغبين في إنشاء مشاريع خاصة وخلق العمل الذاتي وهي:⁴

- سلفة غير مكافئة.
- مرافقة شخصية من طرف مستشار يساعد في تركيب المشروع.
- الدعم عند المرور أمام لجنة الإنتقاء والإعتماد .
- إستشارة و مساعدة خلال مرحلتي الإنجاز وإطلاق المشروع.

¹ -Hadjadj Wassila : La reconnaissance et la validation des acquis expérientiels dans le secteur de la formation et de l'enseignement, « Colloque International de CREAD », mai 2006.

² - CENEAP, Opcit, P32.

³ - Hadjadj Wassila, Opcit.

⁴ - الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة: دليل حول التكفل بالبطالين ذوي المشاريع البالغين من العمر 35- 50 سنة، وزارة العمل والضمان الإجتماعي، الجزائر، ص ص 10-11.

- تخفيض نسب الفائدة المرتبطة بالقرض البنكي.

- الإمتيازات الجبائية: خلال إنجاز المشروع يستفيد المستثمر صاحب المشروع من الإمتيازات التالية: الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة بالنسبة للتجهيزات والخدمات المرتبطة مباشرة بإنجاز المشروع، نسبة منخفضة (5%) على الحقوق الجمركية، والإعفاء من حقوق إنتقال الملكية بالنسبة للإقتناءات العقارية.

لقد تم تحديد مستويين لتمويل المشروع وذلك وفقا لمبلغ الإستثمار:

- عندما يكون مبلغ الإستثمار يساوي أو يقل عن 2000000.00 دج تكون قيمة المساهمة الشخصية لصاحب المشروع بـ 5% وقرض بدون فائدة من الصندوق بـ 25%، والقرض البنكي 70% كحد أقصى من المبلغ الإجمالي للإستثمار.

- المستوى الثاني يمتد من 2000000.00 دج و يقل عن 5000000.00 دج أو يساويها، ترتفع بذلك نسبة المساهمة الشخصية لصاحب المشروع بـ 10% من المبلغ الإجمالي للإستثمار والقرض دون فائدة يقدر بـ 20% من المبلغ الإجمالي للإستثمار، ولا يتجاوز القرض البنكي 70% كحد أقصى من المبلغ الإجمالي للإستثمار.

لقد أعطى هذا الجهاز فرصة كبيرة للبطالين في سن 35 سنة إلى 50 سنة لإنشاء مشاريع خاصة بهم، وخصوصا العمال المسرحون الذين تأثروا بالإصلاحات الإقتصادية التي شرعت فيها الجزائر منذ الثمانينات.

ويعود تسيير هذا الجهاز إلى الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة والموضوع تحت رعاية وزارة العمل و الضمان الإجتماعي.

3-2-5 - جهاز المؤسسة المصغرة للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب:

لقد تم إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب إثر صدور المرسوم الرئاسي 96-234 المؤرخ في 1996/07/02م، وهي سياسة من بين السياسات التي إنتهجتها الدولة للتقليل من بطالة الشباب، ترمي هذه الوكالة إلى إنشاء أنشطة إنتاج السلع والخدمات المقترحة من طرف الشباب نوي المشاريع بصفة جماعية أو فردية.

لقد صدر المرسوم التنفيذي 96-296 الموافق لـ 1996/09/08م، حيث جاء في مادته الأولى « عملا بأحكام المادة 16 من الأمر رقم 96-14 المؤرخ في 18 صفر عام 1417 هـ

الموافق لـ 24 يوليو 1996م ... تحدث هيئة ذات طابع خاص تسري عليها أحكام المرسوم، تسمى الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتدعى في صلب النص "الوكالة" وتقع سلطتها تحت سلطة رئيس الحكومة والمتابعة العملية لنشاطاتها يقوم بها الوزير المكلف بالتشغيل¹ لقد وضع تحت تصرف الوكالة الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب وبواسطته تمول حصة من مشاريع الشباب المقاولين، والوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب حاضرة على مستوى القطر الوطني بمجموعة متكونة من 53 فرع.

5-2-3-1- مهام الوكالة:

للوكالة مهام متعددة متصلة بالمؤسسات والهيئات التي تتعامل معها، فتدعم وتقدم الإستشارة للشباب أصحاب المشاريع من أجل تحقيق مشاريعهم ومتابعتها، وتقوم بتسيير شؤون الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب وفقا للأحكام المعمول بها ولاسيما الإعانات والتخفيض من نسبة فوائد القروض البنكية، وتقوم بإعلام الشباب بمختلف هذه الإعانات عندما تستفيد مشاريعهم من القروض البنكية، تتابع إنجاز هذه المشاريع وتساعدهم عند الحاجة لدى الهيئات المعنية.

إن الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب تشجع كل عمل أو خطوة من شأنها تدعيم تشغيل الشباب لاسيما مايتعلق بالتكوين التشغيل والتوظيف، وتبرم من أجل هذا الإتفاقيات مع مقولة أو مؤسسة إدارية عمومية لحسابها وتقوم بوضع برامج تكوينية يتم إعدادها مع الهيئات التكوينية لتعليم الشباب ذوي المشاريع بناءً على المرسوم الرئاسي.

تختص الوكالة بدراسة الجانب الإقتصادي والتقني والتشريعي للمشروع أو تكلف من يقوم بدراسة الجدوى بواسطة مكاتب الدراسات المتخصصة وتستعين بخبراء مكلفين بدراسة المشاريع ومعالجتها.

5-2-3-2- شروط الإستفادة من إعانات الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب:

¹ - الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب: مجموعة النصوص التنظيمية لجهاز دعم تشغيل الشباب، يناير، 2004، ص 29.

لقد وضعت الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب شروطا يجب أن تتوفر في الشاب صاحب المشروع وهي:

- سن الشاب يتراوح ما بين 18 سنة إلى 35 سنة ويمكن أن يمدد السن إلى 40 سنة للشباب المسير في حالة ما إذا كان المشروع المراد إنجازَه يوفر ثلاثة مناصب شغل دائمة.
- شرط التأهيل فـ« يجب أن يكون هذا الشاب مؤهلا مهنيا أو صاحب خبرة مهنية معترف بها، وذلك من أجل السير الحسن للمؤسسة المصغرة ونجاحها وأن يتوفر فيه شرط ضروري هو أن يكون بطل وقت تقديم طلبه وأن تكون له مساهمة مالية تتطابق والحد الأدنى للتمويل»¹
- كما توجد « إمكانية إستفادة الشاب من علاوة فيما يخص القروض دون فائدة إذا كان مشروعه يتميز بخصوصية تكنولوجية، حيث يستعين المدير العام للوكالة بخبراء لتقييم الجانب التكنولوجي للمشروع، ولا يمكن أن تتجاوز هذه العلاوة نسبة 10% من كلفة الإستثمار»²

5-2-3-3 أشكال الإعانات المقدمة من طرف الوكالة الوطنية لتدعيم تشغيل الشباب:

- الإعانات الممنوحة لإستثمارات الإنشاء والتوسيع: وهي عبارة عن إعانات مالية وجبائية.
- الإعانات المالية: وتتمثل في قروض دون فائدة وتخفيض نسب الفائدة من القروض البنكية) في حالة التمويل الثلاثي أي مساهمة صاحب المشروع، الوكالة والبنك).
- الإعانات الجبائية وشبه الجبائية: وتتمثل في الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة، والإعفاء عن الدفع الجزافي والرسم العقاري ورسم حق الملكية .

5-2-3-4 أشكال التمويل المقدم للمؤسسات المصغرة في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب:

في الأحكام السابقة قبل سنة 2004م كان مبلغ الإستثمار لا يفوق أربعة ملايين دينار جزائري، وتختلف قيمة المساهمة الشخصية لصاحب المشروع باختلاف قيمة الإستثمار المراد إنجازَه، ولكن إرتفع سقف الإستثمار مع الأحكام الجديدة، فحسب المادة 05 من المرسوم الرئاسي رقم 96-234 الموافق لـ 2 يوليو 1996م المعدل والمتمم بالمرسوم الرئاسي رقم 03-300 الموافق لـ 11 سبتمبر سنة 2003م « لا يمكن أن يتجاوز مبلغ الإستثمارات

¹ - ANSEJ: Le Nouveau dispositif de soutien a l'emploi des jeunes en quelque mots, 1997, P1.

² - Ibid, P4.

المنصوص عليه في هذا المرسوم عشرة ملايين دينار جزائري¹ ويوجد نوعان من التمويل هما:

- **التمويل الثنائي:** في هذه الصيغة تكمل المساهمة المالية للشباب أو الشباب أصحاب المشاريع بقرض دون فائدة تمنحه الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.

- **التمويل الثلاثي:** في هذه الصيغة تكمل المساهمة المالية للشباب أو الشباب أصحاب المشاريع، بقرض دون فائدة تمنحه الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب و بقرض بنكي يخفض جزء من فوائده من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.

5-2-3-5- قطاعات النشاط الممولة من طرف الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب:

إن المؤسسة المصغرة تهتم بقطاعات نشاط مختلفة وهي تهيمن في قطاع نشاط دون آخر والجدول التالي يوضح ذلك .

جدول (5): المشاريع الممولة حسب قطاع النشاط إلى غاية 2006/03/31م.

قطاع النشاط	عدد المشاريع	النسبة المئوية	عدد مناصب	النسبة المئوية
-------------	--------------	----------------	-----------	----------------

¹ - الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، مرجع سابق، ص11.

	العمل		المنشأة	
الخدمات	55735	27.97	20042	27.61
الحرفة	38195	14.85	10632	18.92
الفلاحة	23417	12.72	9117	11.60
الصناعة	13412	5.08	3643	6.65
نقل البضائع	21389	14.52	10399	10.60
أشغال عمومية وبناء	10823	3.75	2683	5.36
مهن حرة	4346	2.42	1733	2.15
صيانة	2856	1.43	1023	1.42
أشغال الري	756	0.24	176	0.37
الصيد	830	0.25	180	0.42
نقل المسافرين	30069	16.77	12010	14.90
المجموع	201828	100	71638	100

المصدر: إحصائيات مقدمة من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

من خلال معطيات الجدول نلاحظ أن المؤسسة المصغرة متواجدة في عدة قطاعات إقتصادية، ومشاركتها تختلف من قطاع لآخر ومن بين القطاعات الأساسية هي الخدمات وتشكل أعلى نسبة في الجدول بـ 27.97% من المشاريع، أنشأت 27.61% من مناصب العمل، يليها قطاع نقل المسافرين والبضائع حيث يمثل على التوالي 16.77% و 14.52% محققين على التوالي 14.90% و 10.60% من مناصب الشغل، يليها قطاع الحرف بـ 14.85%، أنشأ بذلك 18.92% من مناصب العمل، وذلك لإعتمادها على آلات بسيطة والعمل اليدوي فهي بحاجة إلى يد عاملة، بينما قطاع الصناعة سجل نسبة 5.08% وهي منخفضة جدا بالنسبة للقطاعات السابقة، وسجلت أضعف نسبة في قطاعي الري والصيد وهي قطاعات مهمة ويحضى الشباب

بإمكانيات أكثر في قطاع الري والصيد والفلاحة عن قطاعات النشاط الأخرى رغم ذلك فإن هناك ضعف في إنشاء مشاريع في هذه القطاعات.

5-2-3-6- توزيع مشاريع الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب على المستوى الوطني:

إن حضور الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب على مستوى القطر الوطني بـ 53 فرع، سمح بإنشاء مؤسسات مصغرة في كل ولايات الوطن وذلك بنسب متفاوتة كما يظهر الجدول التالي:

جدول(6): توزيع المشاريع الناشئة في إطار جهاز تشغيل الشباب إلى غاية 2006/03/31 حسب الولايات.

الولاية	المشاريع المنشأة	النسبة المئوية	عدد مناصب العمل	النسبة المئوية
أدرار	462	0.61	1405	0.65
شلف	2339	3.12	5940	2.78
الأغواط	1042	1.39	2608	1.22
أم البواقي	1166	1.55	3630	1.70
باتنة	1002	1.33	3201	1.50
بجاية	3865	5.15	10234	4.80
بسكرة	607	0.81	1744	0.21
بشار	613	0.81	1277	0.59
البلدية	2854	3.80	8289	3.89
البويرة	1503	2	4115	1.93
تمنراست	190	0.25	479	0.22
تبسة	848	1.13	2474	1.16
تلمسان	2612	3.48	7387	3.46
تيارت	1228	1.63	3544	1.66
تيزي وزو	5020	6.70	12776	5.99
الجزائر	11182	14.92	36217	17
الجلفة	777	1.03	2520	1.18
جيجل	1086	1.44	2861	1.34
سطيف	1127	1.50	3710	1.74
سعيدة	1002	1.33	2475	1.16
سكيكدة	907	1.21	2639	1.23
سيدي بلعباس	1194	1.59	3353	1.57
عنابة	1318	1.75	4017	1.88
قالمة	613	0.81	1646	0.77
قسنطينة	2981	3.97	8402	3.94
المدية	1031	1.37	3260	1.53
مستغانم	1427	1.90	4275	2

1.44	3083	1.34	1007	المسيلة
1.36	2904	1.53	1150	معسكر
0.98	2105	1.05	790	ورقلة
7.44	15860	6.62	4963	وهران
0.38	815	0.42	317	البيض
0.17	368	0.22	167	إليزي
0.91	1939	1.04	784	ب ب عريريج
2.68	5716	2.96	2218	بومرداس
1.56	3336	2.35	1768	الطارف
0.19	416	0.22	168	تندوف
0.49	1061	0.52	397	تيسمسيلت
0.79	1688	0.78	586	الواد
1.23	2641	0.96	724	خنشلة
0.71	1528	0.73	552	سوق أهراس
3.31	7069	3.56	2669	تيزازة
0.87	1866	0.96	723	ميلة
2.06	4391	2.19	1643	عين الدفلة
0.36	775	0.44	335	نعامة
1.71	3647	1.60	1205	عين تيموشنت
1.59	3400	1.91	1437	غرداية
1.83	3899	1.76	1324	غليزان
100	212985	100	74923	المجموع

المصدر: إحصائيات مقدمة من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.

الجدول يوضح أن هناك هيمنة كبيرة في إنشاء المشاريع المصغرة في مدن الشمال الجزائري، وهي التجمعات الأساسية للشمال (الجزائر العاصمة، تيزي وزو، وهران، بجاية، الشلف، البليدة، تلمسان، قسنطينة، تيزازة) حيث تمثل حوالي 47.76% من المؤسسات المصغرة، إن أعلى نسبة مسجلة في الجزائر العاصمة بـ 14.92%، أنشأت بذلك 17% من مناصب العمل، تليها ولاية تيزي وزو بنسبة 6.7% من إنشاء المؤسسات المصغرة، أنشأت بذلك 5.99% من مناصب العمل، ثم ولاية وهران بـ 6.62% محققة بذلك 7.44% من مناصب العمل، وتحل المرتبة الرابعة ولاية بجاية بنسبة بـ 5.15%، محققة بذلك 4.8% من مناصب الشغل لتأتي على التوالي الشلف، البليدة، تلمسان، قسنطينة، تيزازة، ممثلة على التوالي: 3.12%، 3.48%، 3.97%، 3.59%، 3.56% وهي نسب متقاربة جدا، منشئين على التوالي: 2.78%، 3.89%، 3.46%، 3.94%، 3.31% من مناصب العمل.

ونلاحظ أضعف النسب في المناطق الداخلية والصحراوية، وأضعف نسبة إنشاء سجلت في إليزي بـ 0.22%، أنشأت 0.17% من مناصب الشغل.

تتوزع المؤسسات المصغرة التابعة للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، بنسب هامة في المناطق الساحلية والمجمعات الصناعية، وذلك نتيجة لتوفر العديد من العوامل كملاءمة المنطقة للنشاط الإقتصادي، لتوفر الموانئ والبنية التحتية والسوق..... إلخ *

5-2-3-6- توزيع مشاريع الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب حسب الجنس.

سجلنا دخول المرأة لعالم المقاوله وذلك بإنشائها لمؤسسات مصغرة في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، إلا أن نسبة مشاركتها ضعيفة مقارنة بالرجال والجدول التالي يوضح ذلك جدول(7): توزيع المؤسسات المصغرة الممولة حسب الجنس إلى غاية 30 سبتمبر 2005م.

قطاع النشاط	عدد المؤسسات الممولة	رجال	النسبة المئوية	نساء	النسبة المئوية
الحرفة	9604	9110	94.86	494	5.14
فلاحة	8498	6469	76.12	2029	23.88
أشغال عمومية وبناء	2389	2288	95.77	101	4.23
الري	150	147	98	3	2
صناعة	3325	2759	95.94	566	4.06
الصيد	137	137	100	0	0
أعمال حرة	1569	945	60.23	624	39.77
نقل البضائع	10120	5726	56.58	4394	43.42
خدمات	18007	17602	97.75	405	2.25
نقل المسافرين	11998	11733	97.79	265	2.21
المجموع	66683	57766	86.63	8917	13.37

المصدر: إحصائيات مقدمة من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.

*ملاحظة: لقد لاحظنا أن هناك بعض الإختلال في الإحصائيات ما بين الجدول السابق وهذا الجدول وهو في مجموع المشاريع، حيث في الأول قدر بـ 71638 وفي الجدول الثاني قدر بـ 74932.

من خلال معطيات الجدول نلاحظ أن هناك هيمنة كبيرة في إنشاء المؤسسات المصغرة من طرف الرجال بـ 86.63%، بينما مشاركة المرأة ضعيفة بنسبة 13.37%، ونلاحظ هيمنة الرجال في كل القطاعات بينما سجلت أقصى مشاركة للمرأة في نقل البضائع بـ 43.42%، والأعمال الحرة بـ 39.77%، والفلاحة بنسبة 23.88%، ولكننا في الواقع لانرى نساءا يقمن بنقل البضائع وإنما يوكلن هذه الوظيفة إلى أحد الأقرباء (الزوج أو الأخ) أو أحد المعارف، ولكن رغم انخفاض نسبة الإنشاء من طرف العنصر النسوي إلا أن هذا يدعو إلى التفاؤل وذلك باقتحام المرأة لعالم لطلما عرف بخطورته، نظرا للمخاطر المحفوفة به ألا وهو عالم المقاوله فكيف يمكن لها الإستمرار ومجابهة هذه المخاطر؟.

5-2-3-7- تطور مشاريع الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب من 1997 إلى غاية 2006/3/31.

إرتفع عدد المؤسسات المصغرة الناشئة عن الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب منذ إنشائها حتى الثلاثي الأول لسنة 2006 والجدول التالي يوضح ذلك.
جدول(8): تطور المشاريع الخاصة بالوكالة .

الفترة	عدد المشاريع الممولة	عدد مناصب الشغل
1997	69	386
1998	7210	23735
1999	14725	39260
2000	10359	28735
2001	7279	20152
2002	7087	19631
2003	5664	14771
2004	6691	19077
2005	10549	30376
2006/3/31-2006/1/1	2005	5705
المجموع	64359	201828

المصدر: جدول موضوع وفق إحصائيات قدمت من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.

نلاحظ تطور مهم لعدد المؤسسات المصغرة في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب بعدما سجلت في سنة 1997 م 96 مشروعاً بدأ هذا العدد يتضاعف، وتعود الأسباب إلى فتح فروع جديدة لها في كل ولايات الوطن والتي وصل عددها إلى 53 فرعاً، وإلى التعديلات التي قامت بها الوكالة، أهمها رفع سقف الإستثمار إلى 10 ملايين دينار جزائري، وأيضاً المعارض التي قامت بها خصوصاً معرض المؤسسة المصغرة 2004 الذي لقي نجاحاً وإقبالاً كبيراً ومشاركتها في الجامعة الصيفية لتعريف الطلبة بهذا الجهاز.

5-2-4- العراقيل التي تواجه المؤسسات المصغرة :

هناك العديد من المشاكل والعراقيل التي تواجه المشاريع الصغيرة، وتشكل مسألة تمويلها خاصة في الدول المتخلفة من بين المشاكل العويصة ومن أكبر العراقيل التي تحد من فاعليتها ونموها وبقائها، حيث أن معظم أصحاب المشاريع يفتقرون إلى رؤوس أموال لبدء مشاريعهم.

إضافة إلى تواجد هذه المشاريع في محيط إقتصادي وإجتماعي كما هو الحال في الجزائر معروف بنموه الضعيف، ومشاكل إجتماعية عميقة ساهم بشكل مباشر في تقليص نموها ومن بين هذه العراقيل « غياب سياسة لتكوين المسيرين وعمال المؤسسات الخاصة»¹ وصعوبات الحصول على الملكية العقارية حيث « أثار تحقيق لوكالة ترقية ودعم و متابعة الإستثمار، بأن الولايات على العموم ليست جاهزة بعد لإستقبال مشاريع الإستثمار بصورة متناسقة، إذ أن السلطات المحلية لا تتوفر على مسح للأراضي الذي يحدد الطبيعة والملكية الحقيقية لمختلف الأراضي المتوفرة فوق تراب الولاية، وهكذا بإستثناء الأراضي التابعة للقطاع الخاص أو للدولة، فإن باقي الأراضي هي ذات طبيعة وملكية غير معروفتين، وهي غالباً ما تمنح للمقاولين الإستثماريين دون سند وينتج عن هذه الوضعية عدة نزاعات، إذ يظهر المالكون الحقيقيون بعد عملية منح الأرض من طرف السلطات المحلية.... الخ»² إن هذه الأراضي التي تمنح للمستثمرين غير مهياً قبلاً، بمعنى أنها لا تتوفر على البنية التحتية من الطرقات والمياه والكهرباء والغاز، وتزداد صعوبة كسب الملكية العقارية في المناطق الصناعية نظراً لأهميتها وغلائها من جانب آخر.

¹ - CNES, Opcit, P27.

² - بوزيدي عبد المجيد: تسعينات الإقتصاد الجزائري: حدود السياسات الظرفية، ترجمة: جريبب أم الحسن، موفم للنشر، الجزائر، 1999، ص118.

- الضغوطات الممارسة على المقاولين نتيجة الضرائب والأعباء الإجتماعية.
- تعقد و غموض النصوص ذات الطابع التشريعي والقانوني.
- مشكل تمويل المشاريع إن « التسيير البيروقراطي للبنوك العمومية ومركزية إتخاذ القرارات المتعلقة بمنح القروض كانت لهما الآثار السيئة على آجال معالجة طلبات تمويل المشاريع الإستثمارية خاصة بالنسبة للمستثمرين الوطنيين في المناطق الداخلية للبلاد ... عامل آخر يساهم في التعامل الصارم للموظفين البنكيين في معالجة طلبات القروض لربائهم هو عدم تأقلم التشريع مع التطور والتحول الإقتصادي الوطني نحو إقتصاد السوق»¹

إن يعتبر البنك حاجز في تمويل المشاريع الخاصة إن « البنك يستغرق وقتا يقدر بمعدل سنة قبل أن يمنح القرض (في المغرب و تونس فإن الأجل يقدر بـ3 إلى 4 أشهر) »² إضافة إلى وضعه شروط ثقيلة تتعلق بالضمانات المقدمة فالبنك لايقبل المغامرة وهو لايدعم أي مقاول، وإنما يجب أن يكون المقاول ميسورا ولايوجد بنك يعمل في الخارج بهذه الطريقة إلا في الجزائر، وما عمق هذا المشكل هو جهل بعض المستثمرين لميكانيزمات سير الجهاز البنكي.

إن عملية دعم تقديم الإستشارة و تكوين منشئي المؤسسات لديها دور كبير في نجاح المؤسسة إلا أن « هياكل المساعدة ، الدعم والإستشارة غير فاعلة »³ حيث تبين في الميدان أن فعالية هذه المنظمات تكون شبه منعدمة إضافة إلى كل هذه العراقيل تواجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في محيط إداري غير متكيف، والتوجهات الجديدة للإقتصاد وذلك بطول الإجراءات الإدارية والبيروقراطية « إن إجراءات الحصول على السجل التجاري هو المثال الأوضح لذلك فالبنك يشترط من المقاول قبل أن يمنحه القرض، السجل التجاري الذي يثبت بواسطته تأسيس الشركة، بينما المصالح المختصة لا تسلم السجل التجاري للطالب إلا إذا كان هذا الأخير حائز على محل، وأن المقاول لم يقم ببناء محله و لايستطيع تحقيق ذلك إلا إذا إستفاد من القرض الذي يمنحه إياه البنك وأن البنك يشترط السجل التجاري »⁴ وأصبح بذلك المقاولون يطلبون

¹ حميسي يوسف: "ماهي آفاق تمويل المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، فضاءات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجزائر، جانفي-فبراير 2002، ص7.

² بوزيدي عبد المجيد: مرجع سابق، ص119.

³ - CNES, Opcit, P22.

⁴ - بوزيدي عبد المجيد: مرجع سابق، ص120.

أكثر تسهيلات إدارية من إيجابيات مالية، إن كل هذه العوامل جعلت محيط إنشاء المؤسسة الصغيرة الخاصة في الجزائر قليل التشجيع والتحفيز.

خلاصة

إن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لديها أهمية كبيرة في مجال التشغيل وتنمية الإقتصاد، نظرا لمرونتها وتكيفها السريع مع متطلبات السوق، ونظرا لهذه الخصائص أصبح يعتمد عليه قطاع يساهم في التنمية الإقتصادية والإجتماعية للعديد من الدول، كاليابان والولايات المتحدة الأمريكية والصين وفرنسا ومصر، وقد سطرت هذه البلدان عدة برامج لترقية هذا القطاع وتنميته.

وفي الجزائر وعلى الرغم من أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل إحدى ركائز الإستراتيجية الإقتصادية الجديدة للبلاد، إلا أن هذا القطاع مازال هشاً نوعاً ما رغم الإرادة السياسية لدعمه وتطويره وذلك بخلق وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ووكالات لترقية القطاع والأجهزة التنفيذية لتدعيمها، من أجل تكثيف هذا القطاع للنسيج المحلي، وقيامه بخدمات التعهد الثانوي وخلق مناصب شغل كل هذه الجهودات يقابلها من ناحية ثانية محيط إداري غير متكيف مع هذا التوجه الجديد ومعرقل لسير ونمو هذا القطاع فالرغبة السياسية موجودة ولكن التطبيق في الواقع تواجهه عدة صعوبات وعراقيل والتي أشرنا إلى بعضها فيما سبق.

الباب الثاني
الدراسة الميدانية

الفصل الأول:

التعريف بميدان الدراسة و خصائص
العينة

تمهيد:

سنتناول في هذا الفصل التعريف بميدان البحث، ومحاولة التعرف على الخصائص الفردية للمقاولين الشباب المدروسين والنشاطات التي إستثمروا فيها، وذلك من خلال: التعريف بميدان البحث والتعرف على المؤسسات المصغرة المدروسة، ودراسة الخصائص العامة لعينة البحث وخصائصها المعرفية والمهنية.

1- التعريف بميدان البحث :

تخص دراستنا الشباب المقاول المنشىء لمؤسسات مصغرة في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، الموزعين على مستوى الوكالات الفرعية الأربعة للجزائر العاصمة وهي: وكالة الجزائروسط (حسيبة بن بوعلي)، وكالة الجزائر جنوب (بئر توتة)، وكالة الجزائر غرب (زرالدة)، وكالة الجزائر شرق (حسين داي)، ولقد إختارنا الوكالات الأربعة إضافة إلى المديرية العامة المتواجدة في الجزائر العاصمة، هذه الأخيرة التي سهلت لنا الإتصال بهذه الوكالات، ولكل وكالة من الوكالات الأربعة تابعة لها، وتتوزع هذه البلديات كمايلي:

وكالة الجزائر وسط: الجزائروسط، باب الواد، بئرمرادرايس، بولوغين، القصبية، المدنية، المرادية، الحامة عناصر، حيدرة، واد قريش، رايس حميدو، سيدي أحمد.

وكالة بئر توتة: باباحسن، براقى، بئرخادم، بئر توتة، دويرة، درارية، العاشور، جسر قسنطينة، خرايسية، الكاليتوس، أولاد شبل، سحاولة، سيدي موسى، تسالة المرجة.

وكالة زرالدة: عين البنيان، بن عكنون، بني مسوس، بوزريعة، شراقة، دالي إبراهيم، الأبيار، الحمامات، معالم، أولاد فايت، الرحمانية، سويدانية، سطاوالي، زرالدة.

وكالة حسين داي: عين طاية، باب الزوار، باش جراح، برج البحري، برج الكيفان، بوروبة، دارالبيضاء، الحراش، المرسى، هراوة، حسين داي، القبة، المقرية، المحمدية، واد السمار، رغاية، رويبة.

هذه الوكالات الأربعة تقع بمدينة الجزائر وضواحيها التي تعد أكبر تجمع حضري وطني، تنتشر بها مؤسسات الدولة وتستحوذ على أهم قطاعات النشاطات الإقتصادية، خاصة منها الصناعية والخدماتية، كما تتوفر على البنية التحتية وسوق إستهلاكي واسع، وتمارس بذلك إستقطاب سكاني على المستوى الوطني، وتتوفر على يد عاملة كمية ونوعية، وبطالة متفشية في أوساط الشباب، وبالتالي فهو مجال مشجع على الإستثمار هذا من ناحية.

ومن ناحية أخرى فإن بحثنا هذا يتعلق بالشباب المستفيدين من مساعدات الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب في الجزائر العاصمة، فمن الناحية الإستثمارية لا يمكن القول عنه أنه مخاطر بآتم المعنى للمفهوم فهو يتمتع بكافة الضمانات، وأكثر من ذلك فهو لم يخاطر برأس ماله الخاص، وبالتالي فميدان بحثنا يتميز بالخصائص التالية:

- من الناحية البشرية: هو عبارة عن شباب تتوفر فيه الشروط المحددة من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.

- من الناحية الإقتصادية: فهو مستثمر بجزء بسيط من رأس ماله.

- من الناحية الجغرافية: فهو يتموقع في أهم قطب إقتصادي وحضري وطني.

بلغ حجم عينتنا 121 مقاول شاب موزعين على خمس قطاعات نشاط، والجدول التالي يوضح ذلك.

جدول (9): توزيع أفراد العينة حسب قطاع النشاط.

قطاع النشاط	التكرار	النسبة المئوية
صناعة	61	50.4
فلاحة	3	2.5
حرفة	1	0.8
خدمات	51	42.1
أشغال البناء	5	4.1
المجموع	121	100

يبين لنا الجدول أن قطاع الصناعة جلب عدد كبير من الشباب المقاول، ويمثل الإتجاه العام بـ 50.4%، يليه قطاع الخدمات بـ 42.1%، ثم قطاع البناء بـ 4.1% وسجلت أضعف نسبة في القطاع الحرفي بـ 0.8%.

إن عينة بحثنا لاتعكس التوزيع الفعلي لواقع نشاطات الشباب المنشئين لمؤسسات مصغرة في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، حيث نلاحظ أن 50.4% إستثمروا في قطاع الصناعة، بينما في الواقع تمثل المشاريع الصناعية المنشأة من طرف الشباب 5.08% من مجموع المشاريع، ونفس الشيء بالنسبة للمشاريع الخدماتية، حيث وجدنا 42.1% إستثمروا في هذا القطاع، بينما في الواقع تمثل المشاريع الخدماتية 27.97% من مجموع المشاريع، بينما مشاريع قطاع أشغال البناء والتي قدرت في عينتنا بـ 4.1%، تتناسب مع ما هو موجود في الواقع حيث تقدر بـ 3.74% من مجموع المشاريع، على عكس ذلك فإن المشاريع الفلاحية في عينتنا تمثل 2.5% وهي نسبة ضعيفة جدا مقارنة بنسبة المشاريع المحققة في الواقع والتي تمثل 12.72%، نفس النتيجة بالنسبة لقطاع الحرفة، حيث تمثل في عينتنا أضعف نسبة بـ 0.8%، بينما في الواقع تمثل 14.84% من مجموع المشاريع.

لقد وجد الشباب المقاول ضالتهم في القطاع الصناعي والذي يضم في معظمه صناعات إستهلاكية وهي عبارة عن نشاطات كلاسيكية للقطاع الخاص الجزائري، ويعود السبب إلى أن معظم المقاولين المبحوثين مارسوا مهنة قبل إنشائهم المشروع وغالبا في القطاع الصناعي، سواء في مؤسسات عمومية أو خاصة، أو عند الوالد، وإكتسبوا معارف تطبيقية وخبرة مهنية، أي أنهم يتوفروا على كفاءة مهنية سمحت لهم بإنشاء مؤسسة خاصة.

كذلك قطاع الخدمات إستقطب عددا معتبرا من المقاولين المبحوثين، ويرجع هذا إلى وجود شباب جامعي وشباب ذوي تكوين قاموا بوضع مشاريع خدماتية تتناسب ومؤهلاتهم، إضافة إلى عدم تطلبها في الغالب إلى رأس مال كبير، هذه الأنشطة الخدماتية تتمثل في: مكاتب دراسات وإستشارات، مخابر تحليل طبي...إلخ.

جدول(10): توزيع أفراد العينة حسب تاريخ إنشاء المشروع.

النسبة المئوية	التكرار	تاريخ الإنشاء
33.9	41	الأحكام القديمة (1997-2004)
66.1	80	الأحكام الجديدة (إبتداء من 2004)
100	121	المجموع

يبين لنا الجدول أن إنشاء المؤسسة المصغرة في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، كان لدى هؤلاء المبحوثين بصدور الأحكام الجديدة في 2004، بنسبة 66.1% وتمثل الإتجاه العام.

يقابلها 33.9% من المبحوثين أنشؤوا مؤسسات مصغرة طبقا للأحكام القديمة 1998م.

يرجع غالبية الشباب المبحوث لإختيار سنوات مابعد 2004م، نظرا للأحكام الصادرة والتي إرتفع بموجبها سقف الإستثمار إلى مليار دينار جزائري، بينما كان لايتعدى أربعة ملايين دينار جزائري في الأحكام القديمة لجهاز الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، ويرجع أيضا إلى نشاطات الإعلام التي قامت هذه الأخيرة، كتنظيم المعارض الوطنية، كمعرض المؤسسة المصغرة لـ 2004م و 2007م، والإعلان في مختلف الأجهزة السمعية البصرية والجريدة التي تصدرها الوكالة « l'as journal » حيث تعرض تجارب الشباب المقاول في إطارها، سمحت للشباب بالتعرف على الوكالة وأهم نشاطاتها والإقبال على إنشاء مؤسسات مصغرة.

جدول(11): توزيع أفراد العينة حسب الموقع الجغرافي للمشروع.

النسبة المئوية	التكرار	الوكالة
10.7	13	الجزائر وسط
44.6	54	بئر توتة
19	23	زرالدة
25.6	31	حسين داي
100	121	المجموع

يبين لنا الجدول أن نسبة إنشاء مؤسسات مصغرة من طرف المبحوثين، كان في وكالة بئر توتة بـ44.6% وهي تمثل الإتجاه العام، تليها وكالة حسين داي بـ25.6%، ثم وكالة زرالدة بـ19%، وأخيرا وكالة الجزائر وسط بـ10.7%.

من خلال الجدول نلاحظ أن وكالة بئر توتة سجلت بها أعلى نسبة، فالشباب التابعين لهذه الوكالة لديهم إقبال كبير على إنشاء مؤسسات مصغرة، إن البلديات الأربعة عشر التابعة لهذه الوكالة، يعيش فيها سكان حديثي الهجرة خصوصا مع الظروف الأمنية الخطيرة التي شهدتها البلاد في العشرية السابقة، وهذه البلديات مناسبة للنشاط الصناعي والفلاحي ونشاطات أخرى لتوفرها على عقارات والبنية التحتية، وهذه البلديات قريبة من العاصمة.

نفس الحالة تقريبا بالنسبة لوكالة حسين داي تستقطب عددا من الشباب لديها 17 بلدية، منها ما هو مناسب للنشاط الصناعي، فالبعض من هذه البلديات تمثل مناطق صناعية كالرغاية والروبية.

تتوفر وكالة زرالدة ببلدياتها الـ15 على أماكن مناسبة للنشاط الفلاحي والصناعي والخدمات، وتتوفر على أماكن سياحية.

بينما نسبة الشباب المبحوث المستثمرين في وكالة الجزائر وسط منخفضة مقارنة بالوكالات الأخرى ومعظمهم يستثمرون في نشاطات خدمية، نتيجة التمرکز الكبير للسكان في البلديات التابعة لها.

2- خصائص أفراد العينة:

2-1- الخصائص العامة:

نتعرض في هذا الجزء إلى عرض الخصائص الشخصية لأفراد العينة من خلال بعض المؤشرات والتي نتناولها في الجداول الآتية:

جدول (12): الجنس وعلاقته بالحالة المدنية للمقاول الشاب.

الحالة المدنية الجنس	أعزب(ء)	متزوج(ة)	مطلق(ة)	أرمل(ة)	المجموع
ذكر	59 %62.1	36 %37.9	/	/	95 %100
أنثى	12 %46.2	12 %46.2	1 %3.8	1 %3.8	26 %100
المجموع	71 %58.7	48 %39.7	1 %0.8	1 %0.8	121 %100

نلاحظ من خلال الجدول أن 58.7% من المبحوثين عزاب وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثين الذكور بـ62.1%، مقابل 39.7% من المبحوثين متزوجين، وتتأكد لدى المبحوثات بـ46.2% .
وسجلت أضعف نسبة في الجدول بـ0.8% من المبحوثين المطلقين، ونفس النسبة للمبحوثين الأرامل، وتتأكد لدى المبحوثات بـ3.8% .

من خلال الجدول نلاحظ أن المبحوثين الذكور هم أكثر إنشاءا لمؤسسات مصغرة في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب مقارنة بالإناث، وهذا ملاحظناه عند عرضنا لتوزيع مشاريع الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب حسب الجنس، حيث مشاريع الذكور تمثل 86.63% من مجموع المشاريع، مقابل 13.37% من المشاريع المنشأة من طرف الإناث.

تبين لنا نتائج الجدول أن المبحوثين الذكور العزاب هم أكثر إقبالا على إنشاء مؤسسات مصغرة، وذلك من أجل ضمان منصب عمل وتحقيق الإستقرار من أجل الزواج فما يهمهم هو العمل ثم الزواج، هؤلاء الشباب يحملون لروح المخاطرة ربما لأن ليس لديهم أسرمسؤولين عنها، بينما نلاحظ أن الإناث المتزوجات هم أكثر إقبالا على إنشاء مؤسسات مصغرة مقارنة بالذكور المتزوجين، وذلك يعود إلى تلقينهن المساعدة والمساندة من طرف أزواجهن في إنشاء مؤسساتهن المصغرة، فبعدها كانت المرأة سواء المتزوجة أوالعزباء تعمل في الإدارة والتعليم والطب، إنتقلت إلى إنشاء مشروع جديد وإدارته.

جدول (13): توزيع أفراد العينة حسب السن والحالة المدنية.

الحالة المدنية	أعزب	متزوج	مطلق	أرمل	المجموع
23-19	4 %100	/	/	/	4 %100
28-24	26 %86.7	4 %13.3	/	/	30 %100
33-29	27 %65.9	13 %31.7	/	1 %2.4	41 %100
38-34	14 %45.2	17 %54.8	/	/	31 %100
43-39	/	7 %100	/	/	7 %100
48-44	/	7 %87.5	1 %12.5	/	8 %100
المجموع	71 %58.7	48 %39.7	1 %0.8	1 %0.8	121 %100

نلاحظ من خلال الجدول أن 58.7% من المبحوثين عازبين وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثين ذوي الفئة العمرية 23-19 سنة بـ100%، ثم لدى المبحوثين ذوي الفئة العمرية 28-24 سنة بـ86.7%، يليها المبحوثين ذوي الفئة العمرية 33-29 بـ65.9%.

مقابل هذا نجد 39.7% من المبحوثين متزوجين، وتتأكد لدى المبحوثين ذوي الفئة العمرية 43-39 سنة بـ100%، ثم لدى المبحوثين ذوي الفئة العمرية 48-44 سنة بـ87.5% يليها المبحوثين ذوي الفئة العمرية 38-34 سنة بـ54.8%.

وسجلت أضعف نسبة في الجدول بـ0.8% لدى المبحوثين المطلقين وبنفس النسبة لدى المبحوثين الأرامل.

نلاحظ أن المبحوثين ذوي الفئة العمرية 33-19 سنة أغلبيتهم عازبين، وبهذا يمكننا القول أن الفئة العازبة هي أكثر إقبالا على إنشاء مؤسسات مصغرة، وعلى الرغم أن معظمهم تجاوز سن الثلاثين وهو السن الذي يقارب متوسط سن الزواج عند الشباب، إلا أنهم غير متزوجين ويعود إلى أن البعض منهم كانوا بطلين، ومن هم من أنهى دراسته حديثا سواء في الجامعة أو في مركز التكوين المهني، توجهوا إلى إنشاء مؤسسات مصغرة من أجل ضمان منصب عمل والإستقرار ومن ثم الزواج.

بينما المبحوثين المتزوجين وغالبيتهم يتجاوز سنهم 34 سنة، قاموا بإنشاء مؤسسات مصغرة بعد تراكم لديهم تجربة مهنية في القطاعين الخاص والعمومي، ونتيجة التسريحات التي عرفها البعض منهم، أقبلوا على إنشاء مشاريع من أجل تحقيق الإستقلالية ورفع المستوى المعيشي لأسرتهم.

جدول(14): علاقة السن بوجود أطفال للمبحوثين المتزوجين.

المجموع	لا	نعم	الإجابة السن
4 %100	2 %50	2 %50	28-24
14 %100	6 %42.9	8 %57.1	33-29
17 %100	2 %11.8	15 %88.2	38-34
7 %100	1 %14.3	6 %85.7	43-39
8 %100	2 %25	6 %75	48-44
*50 %100	13 %26	37 %74	المجموع

* المبحوثين المتزوجين أو من سبق لهم الزواج.

نلاحظ من خلال الجدول أن 74% من المبحوثين المتزوجين لديهم أطفال وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثين ذوي الفئة العمرية 38-34 سنة بـ 88.2 %، وبنفس النسبة تقريبا لدى المبحوثين ذوي الفئة العمرية 43-39 بـ 85.7 %، تليها نسبة 57.1 % لدى المبحوثين ذوي الفئة العمرية 33-29 سنة. مقابل ذلك نجد 26 % من المبحوثين المتزوجين ليس لديهم أطفال، وتتأكد لدى المبحوثين ذوي الفئة العمرية 33-29 سنة بـ 42.9 %.

إن أغلب المبحوثين المتزوجين لديهم أطفالا وذلك بنسبة 74%، خصوصا المبحوثين المتزوجين الذين يتراوح سنهم من 34 سنة فما فوق، إختاروا المقابلة من أجل ضمان مستقبل أسرتهم وتحقيق لأطفالهم مستوى معيشي أفضل.

جدول (15): عدد الأطفال حسب سن الوالد.

العدد السن	1	2	3	4	5	المجموع
28-24	1 %50	/	1 %50	/	/	2 %100
33-29	3 %37.5	4 %50	1 %12.5	/	/	8 %100
38-34	4 %26.7	10 %66.7	1 %6.7	/	/	15 %100
43-39	3 %50	2 %33.3	/	1 %16.7	1 %16.7	6 %100
48-44	1 %16.7	1 %16.7	3 %50	1 %16.7	/	6 %100
المجموع	12 %32.4	17 %45.9	6 %16.2	1 %2.7	1 %2.7	*37 %100

* - المبحوثين الذين لديهم أولاد

نلاحظ من خلال الجدول أن 45.9% من المبحوثين متزوجين أو من سبق لهم الزواج عدد أطفالهم هو 2 وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثين نوي الفئة العمرية 38-34 سنة بـ 66.7%.

مقابل ذلك نجد 32.4% من المبحوثين لديهم طفل واحد، وتتأكد لدى المبحوثين نوي الفئة العمرية 43-39 سنة بـ 50%، والمبحوثين نوي الفئة العمرية 37-29 سنة بـ 37.5%، بينما نجد 16.2% من المبحوثين لديهم 3 أطفال، ولقد سجلت أصغر نسبة في الجدول بـ 2.7% بالنسبة للمبحوثين الذين لديهم 4 و 5 أولاد على التوالي.

إن أغلب المبحوثين الذين لديهم أطفال يتراوح عددهم بين 0-5 أطفال والأغلبية لديهم طفلان، هذا يدل على أن عدد أطفال هؤلاء المبحوثين هو قليل، فالأسر تتجه إلى تنظيم النسل وإنجاب عدد محدد من الأولاد، كما أن هناك مبحوثين تزوجوا حديثاً أي بعد إنشائهم للمؤسسة المصغرة.

جدول (16): أصل المقاولين (مكان ميلادهم).

مكان الميلاد	التكرار	النسبة المئوية
العاصمة	101	83.5
الشرق الجزائري	13	10.7
الغرب الجزائري	8	5.8
المجموع	121	100

نلاحظ من خلال الجدول أن 83.5 % من المبحوثين وتمثل الإتجاه العام، أصلهم الجغرافي من العاصمة، بينما 10.7 % من المبحوثين أصلهم من الشرق الجزائري، وسجلت أصغر نسبة في الجدول بـ 5.8 % من المبحوثين الذين ترجع أصولهم الجغرافية من الغرب الجزائري.

تبين النتائج فيما يخص الأصل الجغرافي لهؤلاء المبحوثين أن معظمهم من الجزائر العاصمة، ومن الشرق الجزائري خصوصا سطيف، قسنطينة وعنابة، ومن غرب الجزائر بنسبة ضعيفة، ويعود الأصل الجغرافي لهؤلاء المبحوثين من الجزائر العاصمة لأننا إختارنا عينتنا من هذه المنطقة.

في الواقع هذا الجدول يكشف لنا عن حقيقة سوسيلوجية هامة، وهي أن سكان الحضر هم أكثر تأهيلا على رؤية الواقع وتحينا للفرصة لما يحوزون عليه من خبرة ومعرفة وعلاقات.

جدول (17): سكن المقولين حسب الحالة المدنية.

المجموع	مع الوالدين	مستقل في المسكن	السكن الحالة المدنية
71 %100	70 %98.6	1 %1.4	أعزب(ة)
48 %100	23 %47.9	25 %52.1	متزوج(ة)
1 %100	1 %100	/	مطلق(ة)
1 %100	1 %100	/	أرمل(ة)
121 % 100	95 %78.5	26 %21.5	المجموع

نلاحظ من خلال الجدول أن 78.5% من المبحوثين يسكنون مع الوالدين وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثين العازبين بـ 98.6% .
مقابل ذلك نجد 21.5% من المبحوثين مستقلون في المسكن، وتتأكد لدى المبحوثين المتزوجين بـ 52.1%.

تبين لنا النتائج أن المبحوثين العازبين يسكنون مع الوالدين، فالأسرة النووية هي المتكونة من الأب، الأم والأولاد غير متزوجون، لكن عندما يتزوج هؤلاء الأولاد فإنهم يتركون الوالدين ويستقلون في مساكن خاصة بهم مشكلين بذلك أسر نووية، وهذا لايعني أن نموذج الأسرة الممتدة غير موجود في عينتنا، حيث أن 47.5% من المبحوثين المتزوجين يعيشون مع أسرهم أي مع الأب والأم والإخوة إضافة إلى أسرهم.
إن هذه النتائج تؤكد لنا بأن مقولة الشباب هي مقولة عائلية، فعدم الإستقلالية في المسكن هي تأكيد لإشتراك جميع العائلة في المقولة بأي شكل من الأشكال وتدعيمها ماديا ومعنويا.

جدول (18): نوع مسكن المقاول الشاب.

نوع المسكن	التكرار	النسبة المئوية
فيلا	62	51.2
شقة	40	33.1
بيت تقليدي (أرضي)	19	15.7
المجموع	121	100

نلاحظ من خلال الجدول أن 52.1% من المبحوثين يسكنون فيلا وتمثل الإتجاه العام، بينما 33.1% من المبحوثين يسكنون في شقة، وسجلت أصغر نسبة بـ 15.7% من المبحوثين الذين يسكنون في بيت تقليدي.

تبين لنا النتائج أن نسبة معتبرة من المبحوثين يسكنون في فيلا، وهذا ماساعدهم على إنشاء مؤسسات مصغرة لتوفرهم على الفضاء الكافي والذي يكون في الغالب في الطابق السفلي، لمزاولة نشاطهم فإستفادوا من ملكية العائلة لمسكن واسع، وإستعملوه من أجل إنشاء مؤسسات مصغرة.

جدول (19): رتبة المقاولين الشباب بين إخوانهم.

الرتبة	التكرار	النسبة المئوية
الأكبر	37	30.6
المتوسط	58	47.9
الأصغر	26	21.5
المجموع	121	100

نلاحظ من خلال الجدول أن 47.9% من المبحوثين يحتلون المرتبة المتوسطة بين إخوانهم، مقابل ذلك نجد 30.6% من المبحوثين هم أكبر إخوانهم، وسجلت أصغر نسبة بـ 21.5% للمبحوثين الذين هم أصغر إخوانهم.

بالرغم من أن هناك بعض الباحثين مثل روبرت هيزريش ومايكل بيترز تناولوا في دراستهم ترتيب المقاولين بين الأبناء، وتبين أن كون هذا المقاول أكبر أفراد إخوته أو الطفل الوحيد، يؤدي به للحصول على عناية وإهتمام كبيرين مما يزيد من ثقته بنفسه، إلا أننا في

دراستنا توصلنا أن 47.9% من المبحوثين هم متوسطي إختهم، لكن لإثبات هذا الأمر يجب القيام بدراسات أخرى تؤكد أو تنفي هذا وإن كان للترتيب دور .
جدول (20): وجود هوايات ونوعها لدى المبحوثين حسب الجنس.

الهواية الجنس	الموسيقي	الرياضة	الصيد	المطالعة	نشاطات حرفية	لا توجد هواية	المجموع
ذكر	1 %1.05	33 %34.73	5 %5.26	7 %7.36	11 %11.57	38 %40	95 %100
أنثى	2 %7.69	6 %23.07	/	6 %23.07	3 %11.53	9 %34.61	26 %100
المجموع	3 %2.47	39 %32.23	5 %4.13	13 %10.74	14 %11.57	47 %38.84	121 %100

نلاحظ من خلال الجدول أن 61.2% من المبحوثين لديهم هوايات وتمثل الإتجاه العام، مقابل 38.8% من المبحوثين ليست لديهم هوايات.
تظهر النتائج أن معظم المبحوثين لديهم هوايات وذلك للترويج على أنفسهم من ضغوطات العمل، فهم يجدون وقتا للترفيه على أنفسهم.

يبين لنا الجدول أن 32.23% من المبحوثين يمارسون الرياضة، وتتأكد لدى المبحوثين الذكور بـ 34.73%، بينما يمارس 11.57% من المبحوثين نشاطات حرفية، وتتأكد لدى المبحوثين الذكور بـ 11.57%، وبنفس النسبة بـ 11.53% لدى المبحوثات، وتقابلها نفس النسبة بـ 10.74% من المبحوثين لديهم هواية المطالعة، وتتأكد لدى المبحوثات بـ 23.07% .
بينما نجد 4.13% من المبحوثين لديهم هواية الصيد البحري، وتتأكد لدى المبحوثين الذكور بـ 5.26%، وسجلت أصغر نسبة بـ 2.47% من المبحوثين تتمثل هواياتهم في الموسيقى.

نلاحظ أن أكثر الهوايات إستقطابا للشباب هي الرياضة خصوصا لدى الذكور وهذا أمر طبيعي في هذا السن، ونلاحظ من جهة أخرى هو تركيز الذكور في نشاط واحد هو الرياضة، بينما يتركز الإناث في نشاطين هما الرياضة والمطالعة، فالمطالعة بالنسبة للإناث هي النشاط الذي يعوض الشارع بالنسبة للذكور.

إذن تختلف وتتعدد هوايات هؤلاء المبحوثين، خصوصا الرياضة من أجل المحافظة على لياقتهم البدنية وملء فراغهم، فقيامهم بالنشاطات الرياضية في قاعات الرياضة أو أماكن مزاولة الأنشطة الرياضية يسمح لهم بتوسيع شبكة علاقاتهم الإجتماعية بمعارف جديدة.

إضافة إلى العمل في المؤسسة المصغرة يجد بعض المبحوثين الوقت للممارسة أنشطتهم الحرفية كالرسم والخياطة، ويتجه آخرون إلى المطالعة خصوصا الإناث منهم لملأ الفراغ في البيت وتغذية العقل بالمعلومات المختلفة، وإثراء معارفهن في مجالات مختلفة منها الإستثمار .

أغلبية المبحوثين لا يضيعون أوقات فراغهم ويستثمرونها في نشاطات وهوايات تنقص من تعبهم اليومي، فالراحة هي عبارة عن تغيير النشاط وليس التوقف عن النشاط، وكأننا أمام تقسيم جنسي للهوايات فالذكور يتجهون أكثر للرياضة والنشاطات الحرفية، بينما تتجه الإناث أكثر للمطالعة وهذا لا يعني أن ليس هناك هوايات مشتركة بين الجنسين كالرياضة.

جدول(21): المستوى التعليمي للأب والمستوى التعليمي للمقاول.

المجموع	دراسات عليا	جامعي	ثانوي	متوسط	ابتدائي	الأب المقاول
4 %100 %3.3	1 25	/	/	1 25	2 50	ابتدائي
24 %100 %19.8	1 4.2	2 8.3	5 20.8	6 25	10 41.7	متوسط
46 %100 %38	7 15.2	5 10.9	15 32.6	9 19.6	10 21.7	ثانوي
45 %100 %37.2	19 42.2	6 13.3	7 15.6	5 11.1	8 17.8	جامعي
2 %100 %1.7	2 100	/	/	/	/	دراسات عليا
121 %100 %100	30 24.8	13 10.7	27 22.3	21 17.4	30 24.8	المجموع

نلاحظ من خلال الجدول أن 35.5% من أبناء المبحوثين لديهم مستوى تعليمي جامعي (جامعي +دراسات عليا) وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي

الجامعي (جامعي + دراسات عليا) بـ 55.5%، ثم لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الثانوي بـ 26.1%.

مقابل ذلك نجد 24.8% من آباء المبحوثين لديهم مستوى تعليمي ابتدائي، وتتأكد لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي المتوسط بـ 41.7%، ثم لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الثانوي بـ 21.7%.

تليها نفس النسبة تقريبا بـ 22.3% من آباء المبحوثين الذين لديهم مستوى تعليمي ثانوي، وتتأكد لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الثانوي بـ 32.6%، ثم لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي المتوسط بـ 20.8%.

وسجلت أصغر نسبة بـ 17.4% من آباء المبحوثين الذين لديهم مستوى تعليمي متوسط، وتتأكد لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي المتوسط بـ 25%.

تبين لنا النتائج أنه تختلف المستويات التعليمية لآباء هؤلاء المقاولين الشباب، حيث أن المبحوثين الذين لديهم مستوى تعليمي ثانوي وجامعيين ودراسات عليا، ينحدرون من آباء لديهم مستوى تعليمي ثانوي، جامعي ودراسات عليا، بينما المبحوثين الذين لديهم مستوى تعليمي ابتدائي ومتوسط، آباؤهم لديهم مستوى تعليمي ابتدائي، متوسط وثانوي.

الملفت للانتباه هو وجود نسبة هامة من المبحوثين ينتمون إلى أسر جامعية وهؤلاء هم من يملك المعرفة والعلاقات والإطلاع على القوانين ولديهم خبرة في العمل، وهم يمثلون الجيل الأول من الإستقلال المتعلم والحاصل على شهادات جامعية، وخبرتهم تشجعهم على توجيه أبنائهم نحو النشاط الحر.

بالنسبة للمستوى التعليمي للمبحوثين، نلاحظ من خلال الجدول أن 38.9% من المبحوثين لديهم مستوى تعليمي جامعي وتمثل الإتجاه العام) المبحوثين الذين لديهم مستوى جامعي + دراسات عليا)، تقابلها نفس النسبة تقريبا بـ 38% للمبحوثين الذين لديهم مستوى تعليمي ثانوي، تليها 19.8% من المبحوثين لديهم مستوى تعليمي متوسط، وسجلت أضعف نسبة في الجدول للمبحوثين ذوي المستوى التعليمي الإبتدائي بـ 3.3% .

إن تسجيل المقاولين الشباب ذوي مستوى تعليمي جامعي وثانوي في أعلى النسب في الجدول، راجع إلى أن هناك عدد معتبر من الطلبة يتخرجون سنويا من الجامعات متوجهين بذلك إلى الحياة المهنية، منهم من كانت له الفرصة للعمل في مؤسسات عمومية أو خاصة إكتسبوا خبرة مهنية، وبإنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وجدوا الفرصة لتحقيق طموحاتهم في إنشاء مؤسساتهم الخاصة والإستمتاع بالحرية والإستقلالية، خصوصا مع توفرهم لشرط الوكالة والذي ينص على ضرورة إكتساب الشاب المقبل على إنشاء مؤسسة خاصة، لمؤهلات مهنية معترف بها سواء شهادة علمية أو شهادة عمل تثبت الخبرة المهنية.

إن المقاولين الشباب ذوي المستوى التعليمي الثانوي أقبلوا على إنشاء مؤسسات مصغرة، كونهم تعرضوا للفشل في شهادة البكالوريا ولم ينجحوا في إجتياز المرحلة الثانوية، وإتجهوا إلى مراكز التكوين المهني، وتحصلوا على شهادات تثبت مؤهلاتهم المهنية أو أنهم عملوا في القطاع العمومي أو الخاص أو عند الوالد، وإكتسبوا خبرة مهنية.

أما المقاولون الشباب ذوي المستوى التعليمي المتوسط والإبتدائي، فهم حاملين أكثر لمعارف تطبيقية إكتسبوها عن طريق التمرن أو من مراكز التكوين المهني، وترجع ضعف هذه النسبة إلى أمر 14 أفريل 1976 م الذي ينص على إجبارية التعليم ومحاربة الأمية. غير أن ملاحظناه أن كل المستويات التعليمية حاضرة في إنشاء مؤسسة مصغرة في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.

جدول(22): مهنة والد المقاول.

النسبة المئوية	التكرار	مهنة الوالد
51.23	62	موظف في مؤسسة عمومية
5.78	7	موظف في مؤسسة خاصة
14.04	17	عمل حر
2.47	3	فلاح
11.57	14	تاجر
14.87	18	صاحب مؤسسة
100	121	المجموع

نلاحظ من خلال الجدول أن 51.23% من المبحوثين عمل أو يعمل أبائهم وظائف في القطاع العمومي وتمثل الإتجاه العام، تليها 14.87% من المبحوثين آباءهم مقاولين، ونفس النسبة تقريبا بـ 14.04% للمبحوثين الذين يمارس أو مارس أبائهم عمل حر، و 11.57% أبائهم كانوا تجارا، و 5.78% أبائهم يعملون أو عملوا في القطاع الخاص، وسجلت أضعف نسبة في الجدول للمبحوثين الذين كان آباءهم فلاحين بـ 2.47%.

أغلب المبحوثين عمل أبائهم أو يعمل أبائهم في القطاع العمومي هذا القطاع الذي كان يشغل يدا عاملة هائلة سواء كإطارات أو عمال، ومن ثم إستفاد أبناؤهم من علاقات آبائهم في إنشاء مؤسساتهم المصغرة وإستفادوا كذلك من خبرتهم المعرفية والمهنية.

الترعرع في عائلة المقاولين خصوصا إذا كان الأب هو المقاول، يدفع بالأبناء إلى متابعة مسار الوالد والمحافظة على نشاطه وتوسيعه من أجل تطوير مؤسسة الوالد أوللاستقلالية عنه بإنشاء مؤسسته الخاصة، ونفس الشيء بالنسبة للمبحوثين الذين يمارس أو مارس أبائهم أعمالا حرة أو تجار وفلاحين، أي أنهم أحرارا في نشاطهم الإقتصادي مما أثر على أبنائهم أن يكونوا أحرارا، ويمثل هؤلاء مجتمعين حوالي 40%.

بينما شغل 5.78% من آباء المبحوثين عملا في المؤسسات الخاصة وهي نسبة ضعيفة، إستفاد أبناءهم من تجربتهم في المؤسسات الخاصة.

إذا كان المقاولون المغربيون ينحدرون من التجارة الكبيرة أوالتجارة بالتجزئة، أو من البرجوازية، فإن المقاول الشاب الجزائري ينحدر من وضعيتين مختلفتين، العامل الأجير في القطاع العمومي والعامل الحر البسيط وهذا يؤكد :

- دور التنشئة الإجتماعية بالنسبة لأبناء الأسرة التي تعيش من الأنشطة الحرة.
 - دور الوضع المادي للعاملين في القطاع العمومي الذي يكون في الغالب متدني.
- وهذا مايعطي خصوصية للمقاولة في الجزائر.

2-2- الخصائص المعرفية: سنتناولها من جانب التكوين المهني.

جدول (23): توزيع أفراد العينة حسب تلقي تكوين مهني.

تلقي تكوين	التكرار	النسبة المئوية
نعم	62	51.23
لا	59	48.76
المجموع	121	100

نلاحظ من خلال الجدول أن 51.23% من المبحوثين تلقوا تكوينا مهنيا، وتقابلها نفس النسبة تقريبا بـ 48.76% للمبحوثين الذين لم يتلقوا تكوين مهني.

إن توجه الشباب إلى مراكز التكوين المهني والقيام بتكوينات مهنية، راجع إلى فشل بعضهم في إمتحانات التعليم الأساسي أو إمتحان البكالوريا أو نتيجة التسرب المدرسي، أو رغبة من بعض المبحوثين زيادة معارفهم في مجالات جديدة لم يدرسوها في الجامعة.

نجد نفس النسبة للذين لم يتلقوا تكوين مهني، وهذا يعود إلى أن هناك من تمرن عند والده أو العائلة أو في مؤسسات خاصة أو عملوا في مؤسسات عمومية، حيث تعلموا المهنة وأصبحوا عمالا مؤهلين، يملكون شهادة عمل تثبت خبرتهم المهنية، وأيضا وجود شباب جامعي متحصلين على شهادات جامعية تثبت مؤهلاتهم .

الإستنتاج:

تبين النتائج السابقة أن المقاولين الشباب المستفيدين من دعم الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب يتميزون بالخصائص التالية:

- وجود سيطرة كبيرة للجنس الذكور في إنشاء مؤسسات مصغرة.
- أغلبهم عازبين خصوصا الذكور منهم، ومعظم المتزوجون لديهم أطفال عددهم 2.
- سنهم يتراوح من 24 سنة إلى 38 سنة.
- لديهم مستوى تعليمي جامعي و ثانوي .
- معظمهم كانوا يعملون في القطاع الخاص أو العمومي أي لديهم تجربة مهنية، وإستثمروا في القطاع الصناعي والخدماتي.
- نسبة لا بأس بها تلقت تكوين مهني .
- تعود أصولهم الجغرافية أساسا من العاصمة، وبنسبة أقل من الشرق والغرب الجزائري.
- لديهم هوايات متنوعة ويشترك الإناث مع الذكور في ممارسة الرياضة، بينما يلجأ الإناث إلى المطالعة.
- منحدرين من أباء لديهم مستوى تعليمي جامعي ودراسات عليا و ثانوي كانوا أجراء في القطاع العمومي، وأباء لديهم عمل حر .
- غالبيتهم يسكنون مع العائلة ومعظمهم يسكنون في فيلا.
- وهذا ماسيدعم فرضية دور رأس مال الإجتماعي.

الفصل الثاني:

أهمية رأس المال الإجتماعي في إنشاء
المؤسسة المصغرة

تمهيد:

المقاولة هي عبارة عن دور إقتصادي مسجل في سياق إجتماعي، وعلى المقاول أن يؤسس علاقات وإرتباطات مع مختلف الفئات الموجودة في المجتمع وخصوصا الفئة المساندة، لاسيما في المراحل الأولى من إنشاء مشروعه، وتكون بذلك نشاطات المقاول تمارس في شبكة علاقات إجتماعية وتضامن عائلي، وتصبح بذلك الأدوار الإقتصادية والإجتماعية قوية في المؤسسة الخاصة في إطار شبكة عائلية.

المؤسسة العائلية تأخذ مكانة مهيمنة في بلادنا ولانقصد بالمؤسسة العائلية على أنها شكل قانوني، بل حينما يكون مسير المؤسسة أو مسيريهها وعمالها من نفس العائلة. وفي هذا الفصل سينصب إهتمامنا في تحليل الفرضية الأولى والتي تنص على أن: قدرة المقاول على إنشاء مؤسسة مصغرة تتوقف على رأس ماله الإجتماعي وقدرته على توظيفه. ومن منطلق رأس المال الإجتماعي سنقوم بتحليل هذه الفرضية إعتقادا على المؤشرات التالية:

- 1- المساندة والمساعدة العائلية.
- 2- شبكة العلاقات الإجتماعية.
- 3- الإلتناء إلى الجمعيات المهنية.

1- أهمية العائلة في إنشاء المؤسسة المصغرة:

من خصائص المؤسسات المصغرة أنها تتكون على أساس عائلي أي أن أفراد العائلة يشاركون في إنشائها وحتى العمل فيها، فالدعم المادي والمعنوي له دور كبير في بروز المشروع وسنحاول معرفة هذا الدور من خلال الجداول الآتية :

جدول(24): الوضعية المهنية السابقة ومصادر فكرة المشروع.

فكرة المشروع الوضعية المهنية السابقة	فكرة شخصية	فكرة الأسرة	فكرة الأصدقاء	المجموع
عامل مؤهل	29 %56.85	19 %37.25	3 %5.88	51 %100
تاجر	8 %72.72	2 %18.8	1 %9.09	11 %100
فلاح	2 %100	/	/	2 %100
أعمال مختلفة	10 %71.14	3 %21.42	1 %7.14	14 %100
عمل غير رسمي	1 %50	1 %50	/	2 %100
إطار	33 %71.73	6 %13.04	7 %15.21	46 %100
بطل	4 %33.3	7 %58.33	1 %8.33	12 %100
المجموع	87 %63.03	38 %27.53	13 %9.42	*138 %100

*الإجابة تمت حسب تكرارات أجوبة المبحوثين.

من خلال الجدول نلاحظ أن 63.03% من المبحوثين أجابوا أن فكرة المشروع هي فكرتهم الشخصية وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا تجارا بـ72.72%، ونفس النسبة تقريبا لدى المبحوثين الذين كانوا إطارات بـ71.73%، تليها نفس النسبة تقريبا لدى المبحوثين الذين مارسوا أعمالا مختلفة بـ 71.14% .

تقابلها نسبة 27.53% من المبحوثين الذين أجابوا أن فكرة المشروع هي فكرة العائلة، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا بطالين بـ 58.33%، يليها المبحوثين الذين كانوا عمالا مؤهلين بـ37.25% .

بينما أرجع 9.42% من المبحوثين وهي أصغر نسبة في الجدول، إلى أن فكرة المشروع هي فكرة الأصدقاء.

إن أهم خطوة في إنشاء المشروع هي فكرته فعندما تكون الفكرة جيدة فإن هناك احتمال كبير في نجاح المشروع، وتتعدد المصادر التي يمكن الحصول من خلالها على أفكار جديدة.

توجد نسبة لا بأس بها من المبحوثين كانت فكرة مشروعهم هي فكرتهم الخاصة خصوصا المبحوثين الذين كانوا تجارا، إطارات أو الذين مارسوا مهن مختلفة، نظرا لإطلاعهم الواسع نتيجة ممارستهم لنشاطهم لمدة معينة في مؤسسات خاصة أو عمومية أو أحرارا مما أكسبهم معارف لما هو مطلوب في السوق، عن طريق إحتكاكهم بالمستهلكين ومراقبة أفكارهم والآراء التي تطرح بشكل غير رسمي من قبلهم، وربما نتيجة إمتلاكهم لرأس مال كاف لإنشاء مؤسستهم ولديهم الخبرة الكافية مما يجعلهم أحرارا وأكثر قدرة في التفكير في المشاريع التي تناسبهم.

بينما المبحوثين الذين كان مصدر فكرة مشروعهم هو العائلة، والتي تتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا بطالين والعمال المؤهلين، فالفئة الأولى تحاول عائلاتهم حل مشكل بطالتهم عن طريق إنشاء مشروع صغير، وهنا يطرحون عليهم إنشاء مشروع صناعي أو خدماتي في نشاط معين، بما أن هؤلاء لا يملكون الخبرة الكافية ورأس المال للإستثمار، بينما المبحوثين الذين كانوا عمالا مؤهلين، نسبة معتبرة منهم كانت فكرة مشروعهم مطروحة من طرف العائلة، لأن هناك من كان يعمل في مؤسسة الوالد بدأ العمل صبيا تمرن على يد الوالد وأصبح عاملا مؤهلا، مكتسبا بذلك مهنة هي في الأساس عائلية وعليه الحفاظ عليها، ونظرا لإتساع نشاط مؤسسة الوالد يطلب هذا الأخير من إبنه إنشاء مؤسسة في نفس النشاط نظرا للإمتيازات المقدمة لهم في إطار السياسة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، مستعملين بذلك إستراتيجية توسيع النشاط العائلي في نفس المهنة والمحافظة عليها، ولأسباب أخرى منها رغبة المبحوث في تحقيق الإستقلالية والخروج من سيطرة الوالد، أو أنهم لا يستطيعون أخذ قرار بدون مشاركة عائلاتهم لتكون لهم سندا ماديا ومعنويا.

جدول (25): الوضعية المهنية السابقة والأشخاص المساعدون في تطوير فكرة المشروع.

الإجابة الوضعية المهنية السابقة	لأحد	أصحاب المهنة	العائلة	الأصدقاء	المجموع
عامل مؤهل	4 %8	2 %4	37 %74	7 %14	50 %100
تاجر	/	/	9 %90	1 %10	10 %100
فلاح	/	/	2 %100	/	21 %100
أعمال مختلفة	1 %6.66	4 %26.66	6 %40	4 %26.66	15 %100
عمل غير رسمي	/	/	1 %100	/	1 %100
إطار	5 %11.62	6 %13.95	18 %41.86	14 %32.55	43 %100
بطل	/	/	9 %81.81	2 %18.18	11 %100
المجموع	10 %7.57	12 %9.09	82 %62.12	28 %21.21	*132 %100

* تمت الإجابة حسب تكرارات أجوبة المبحوثين.

نلاحظ من خلال الجدول أن 62.12% من المبحوثين كانت العائلة هي المساعدة في تطوير فكرة المشروع وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا تجارا بـ 90%، ثم لدى المبحوثين الذين كانوا بطالين بـ 81.81%، يليها المبحوثين الذين كانوا عمالا مؤهلين بـ 74% .

مقابل هذا نجد 21.21% من المبحوثين الذين كان الأصدقاء هم المساعدون في تطوير فكرة المشروع، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا إطارات بـ 32.55%، يليها المبحوثين الذين كانوا يمارسون أعمالا مختلفة بـ 26.66%، وسجلت أصغر نسبة لدى العمال المؤهلين بـ 14% . بينما سجلت أضعف نسبة بـ 7.57% من المبحوثين الذين لم يناقشوا فكرة مشروعهم مع أي كان .

عندما تتبلور فكرة المشروع لدى المقاول فإنها تحتاج إلى نضج كما يحتاج صاحب المشروع إلى طرحها من أجل مناقشتها وتحديدها، وتعد العائلة هي الفضاء الأول لهؤلاء

المقاولين الشباب، فما إن تتبادر إلى ذهنهم فكرة المشروع يسارعون إلى عرضها ومناقشتها على أفراد العائلة، خصوصا المقاولين الذين كانوا بطالين وتجارا، وعمالا مؤهلين، وذلك من أجل الحصول على المشورة الجيدة والصادقة، وأيضا من أجل كسب دعم أفراد العائلة بعد إشراكهم في المناقشة وتقبلهم للمشروع وبذلك كسب تأييدها المعنوي والمادي، وهذا إن دل على شيء وإنما يدل على أن ثقة هؤلاء المقاولين الشباب لاتخرج عن نطاق العائلة، فبالرغم من أن المقاولين الذين كانوا تجارا لديهم علاقات واسعة مع تجار آخرين وصناعيين، إلا أنهم يفضلون أن تكون نضج فكرة مشروعهم في العائلة خصوصا أن هذه المرحلة حاسمة في إنشاء المؤسسة المصغرة فنجاحها يعني نجاح المؤسسة.

بينما المقاولون الشباب الذين أجابوا أن مناقشة فكرة المشروع كانت مع الأصدقاء بعد العائلة في غالب الأحيان، والتي نتأكد لدى المقاولين الذين كانوا إطارات والمقاولين الذين مارسوا أعمالا مختلفة، حيث بممارستهم لنشاطهم شكلوا علاقات مع زملاء وأصدقاء في العمل أي شكلوا شبكة علاقات مهنية، طرحوا عليهم فكرة مشروعهم وبلوروا معها لأن لديهم التجربة والخبرة المهنية، ويستطيعون بذلك إمدادهم بمشورة جيدة وهادفة.

بينما المبحوثين الذين لم يناقشوا فكرة مشروعهم يعود إلى رغبتهم في تحقيقها دون أخذ رأي أو مشورة الآخرين، ربما نتيجة رغبتهم الشديدة في تحقيق فكرتهم الخاصة دون تأثير الآخرين أي اعتمادهم على أنفسهم في إنشاء المشروع، وهناك أحد المبحوثين صرح أن "المشروع هو سري" أي حتى أفراد العائلة لايعلمون بأنه أنشأ مشروع في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، وهذه الحالة موجودة في وكالة بئر توتة حيث تحتوي قائمة المستفيدين في أغلب الأحيان نفس الألقاب أي أن عدد من المقاولين الشباب من نفس الإسم العائلي أنشؤوا مؤسسات مصغرة، وهذا نتيجة خصوصية البلديات التابعة لهذه الوكالة حيث سكانها حديثي الهجرة ويسكنون في الغالب في المزارع وفي البناءات الفردية الذاتية.

جدول (26): تلقي مساعدة من طرف العائلة لإنشاء المشروع حسب الوضعية المهنية السابقة للمقاول الشاب.

المجموع	لا	نعم	الإجابة الوضعية المهنية السابقة
46 %100	5 %10.5	41 %89.1	عامل مؤهل
10 %100	2 %20	8 %80	تاجر
2 100%	/	2 %100	فلاح
12 %100	3 %25	9 %75	أعمال مختلفة
1 100%	/	1 %100	عمل غير رسمي
40 %100	9 %22.5	31 %77.5	إطار
10 %100	2 %20	8 %80	بطل
121 %100	21 %17.35	100 %82.64	المجموع

نلاحظ من خلال الجدول أن 82.64% من المبحوثين تلقوا مساعدة من طرف العائلة في إنشاء المؤسسة المصغرة وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا عمالا مؤهلين بـ 89.1%، ثم المبحوثين الذين كانوا بطالين بـ 80%، يليها المبحوثين الذين كانوا إطارات بـ 77.5% وهي تقارب النسبة السابقة، ونفس النسبة تقريبا نجدها لدى المبحوثين الذين مارسوا أعمالا مختلفة بـ 75%، مقابل ذلك نجد 17.35% من المبحوثين لم يتلقوا مساعدة من طرف العائلة.

تبين لنا النتائج السابقة أن معظم المبحوثين وعلى إختلاف وضعيتهم المهنية السابقة إستفادوا من مساعدة العائلة خصوصا الوالد، في إنشاء مؤسستهم المصغرة وإستفادوا من رأس مال إجتماعي (مؤسس على أساس عائلي) ورأس مال مادي، فالعائلة هي « الوحدة التي تعيش

في فضاء سكني مقفل، يحضرون ويتقاسمون جماعة عناصر العيش المادية»¹ ويتعاونون جماعة لمساعدة الإبن لإنشاء مؤسسته المصغرة.

لقد مكنت هذه المساعدة هؤلاء الشباب من تحقيق حلمهم علما أن البعض منهم كانوا شباب بطالين وليس بإمكانهم إنشاء مؤسسة مصغرة، وهنا يبرز دور العائلة خصوصا الوالد في مساعدة الأبناء من أجل المضي قدما وتحقيق أهدافهم، هذه المساعدة العائلية هي من أجل تحقيق التماسك والتآزر العائلي وتقوية الروابط الاجتماعية فيما بينهم وهنا تظهر أهمية العائلة وشبكة العلاقات الاجتماعية، إن ثقافتنا الإسلامية تحث على مساعدة الآخرين فمابالك أفراد العائلة من أجل تقوية أواصر المحبة وتمتين العلاقات ما بين أفراد العائلة والمجتمع كافة. تختلف أشكال هذه المساعدة ما بين مادية ومعنوية والجدول التالي يوضح هذا:

جدول(27): نوع المساعدة التي تلقاها المقول الشاب حسب المهنة السابقة.

المجموع	تشجيع معنوي ومشاركة مادية	مشاركة مادية	تشجيع معنوي	نوعها الوضعية المهنية السابقة
41 %100	27 %65.9	4 %9.8	10 %24.4	عامل مؤهل
8 %100	7 %87.5	1 %12.5	/	تاجر
2 %100	2 %100	/	/	فلاح
9 %100	5 %55.6	1 %11.1	3 %33.3	أعمال مختلفة
1 %100	1 %100	/	/	عمل غير رسمي
31 %100	20 %64.5	3 %9.7	8 %25.8	إطار
8 100%	7 %87.5	/	1 %12.5	بطل
*100 %100	69 %69	9 %9	22 %22	المجموع

* يمثل المبحوثين الذين تلقوا مساعدة من طرف عائلاتهم.

¹ - Safar-Zitoun Madani : Structures familiales et urbanisation : Le mythe de la famille élargie , In Acte de 3eme colloque 20-21 janvier, 2004, Collection le lien social, N3, 2006, Université d'Alger,2006, P26.

نلاحظ من خلال الجدول أن الإتجاه العام والمقدر بـ 69% من المبحوثين تلقوا مساعدة معنوية ومشاركة مادية من العائلة وتتأكد لدى جميع المبحوثين ولكن بدرجات متفاوتة، وتتأكد بـ 87.5% لكل من المبحوثين الذين كانوا بطالين وتجاراً، ونجد تقريبا نفس النسبة لدى المبحوثين الذين كانوا عمالاً مؤهلين وإطارات بـ 65.2% و 64.5% على التوالي. مقابل ذلك نجد 22% من المبحوثين تلقوا تشجيعاً أي مساعدة معنوية من طرف العائلة، وتتأكد لدى المبحوثين الذين مارسوا أعمالاً مختلفة .

بينما سجلت أضعف نسبة في الجدول لدى المبحوثين الذين تلقوا مساعدة مادية في المشروع بـ 9%.

تبين لنا النتائج أن معظم المبحوثين تلقوا مساعدة من العائلة رغم إختلاف شكلها، وتعتبر المساعدة المعنوية والمادية ضرورية للمقاول الشاب عند إنشاء مشروعه، أي أن هؤلاء المبحوثين إستفادوا من دعم عائلاتهم نظراً لصغر سنهم، فهم يمثلون نموذج "المقاول الوريث" الذي توصلت إليه الباحثة أن جيلي"والذين ينقسمون بدورهم إلى ثلاثة نماذج فرعية، الأول يتعلق بالشباب الذين أخذوا باليد مؤسسة الوالد أو المؤسسة العائلية، بينما النموذج الثاني هم المقاولون الذين تمرنوا على يد آبائهم واكتسبوا معارف فعلية وخبرة مهنية، بينما النموذج الفرعي الثالث هم المقاولون الذين أنشؤوا مؤسسات خاصة بمساعدة الأباء مالياً واجتماعياً.

هؤلاء المقاولون وعلى إختلاف وضعياتهم المهنية السابقة إستفادوا من رأس مال اجتماعي أي علاقات الوالد الإجتماعية والمهنية، وتلقوا المساندة والتشجيع من أجل إنشاء المؤسسة المصغرة ومن رأس مال مادي متمثل في مساعدات مالية .

لكن هناك 22% من المبحوثين تلقوا التشجيع فقط من طرف عائلاتهم لأنهم من عائلات متواضعة أو فقيرة، أبائهم موظفين أو عمال في القطاعين العمومي أو الخاص أو فلاحين إستطاعوا توفير الدعم المعنوي لأبنائهم وهذا أهم شيء يحتاجه هؤلاء المقاولون. وسنتعرف في الجداول اللاحقة على شكل المساعدة المادية من طرف العائلة.

جدول (28): مصدر مبلغ المساهمة الشخصية حسب الوضعية المهنية السابقة.

المجموع	أموال الأصدقاء	أموال العائلة	أموال شخصية	المصدر الوضعية المهنية السابقة
68 %100	8 %11.76	30 %44.1	30 %44.11	عامل مؤهل
14 %100	1 %7.14	7 %50	6 %42.85	تاجر
3 %100	/	2 %66.66	1 %33.3	فلاح
21 %100	5 %23.80	6 %28.57	10 %47.61	أعمال مختلفة
3 %100	1 %33.33	1 %33.33	1 %33.33	عمل غير رسمي
53 %100	2 %3.77	20 %37.73	31 %58.49	إطار
10 %100	/	8 %80	2 %20	بطل
*172 %100	17 %9.88	74 %43.02	81 %47.09	المجموع

* تمت الإجابة حسب تكرارات أجوبة المبحوثين.

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن 47.09% من المبحوثين كان مصدر مساهمتهم الشخصية في المشروع من أموالهم الخاصة، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا إطارات بـ 58.49%، ثم لدى المبحوثين الذين مارسوا أعمالاً مختلفة بـ 47.6%، وسجلت نفس النسبة تقريباً بـ 44.11% لدى المبحوثين الذين كانوا عمالاً مؤهلين، وسجلت أصغر نسبة بـ 20% لدى المبحوثين الذين كانوا بطالين.

تليها نفس النسبة تقريباً بـ 43.02% لدى المبحوثين الذين كان مصدر مساهمتهم الشخصية في المشروع هي أموال العائلة، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا بطالين بـ 80%، ثم لدى المبحوثين الذين كانوا تجاراً بـ 50%.

بينما سجلت أصغر نسبة في الجدول بـ 9.88% من المبحوثين الذين كان مصدر مساهمتهم الشخصية هو الأصدقاء، وتتأكد بـ 23.8% لدى المبحوثين الذين كانوا يمارسون أعمالاً مختلفة.

إنه من شروط الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب أن يساهم المقاول الشاب في المشروع، وذلك بدفع مبلغ المساهمة الشخصية والتي تختلف باختلاف قيمة المشروع، حيث جاء في المادة 3 من المرسوم التنفيذي رقم 30-290 لـ 6 سبتمبر 2003 م «يتوقف الحد الأدنى للأموال الخاصة على مبلغ الإستثمار المراد إحدائه أو توسيعه ويحدد حسب المستويات الآتية:

-المستوى الأول: 5 % من المبلغ الإجمالي للإستثمار إذا كان هذا الإستثمار يقل عن مليوني (2) دينار جزائري أو يساويهما

- المستوى الثاني: 10 % من المبلغ الإجمالي للإستثمار إذا كان هذا الإستثمار يفوق مليوني (2) دينار جزائري، ويقل عن عشرة (10) ملايين دينار جزائري أو يساويهما»¹

بالنسبة للمبحوثين الذين كان مصدر مساهمتهم الشخصية في المشروع من أموالهم الخاصة، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا إطارات أو كانوا يمارسون أعمالا مختلفة، و المبحوثين الذين كانوا عمالا مؤهلين والمبحوثين الذين كانوا تجارا ، هؤلاء المبحوثين إضافة إلى إستفادتهم من تجربة مهنية إستطاعوا توفير رأس مال للمساهمة في مشروعهم.

بينما المبحوثين الذين كان مصدر مساهمتهم الشخصية في المشروع هو العائلة خصوصا المبحوثين الذين كانوا بطالين، حيث لولا دعم عائلاتهم المادي لما إستطاعوا إنشاء مؤسسة مصغرة فهم لا يملكون المبلغ الكافي للمساهمة في المشروع، وبهذا يمكننا القول أنه إضافة إلى المساهمة الشخصية للمبحوثين فإن رأس المال المستثمر في المؤسسة المصغرة هو رأس مال عائلي مستمد من شبكة العلاقات العائلية، وأيضا شبكة علاقات الصداقة والتي هي ضعيفة مقارنة بشبكة العلاقات العائلية.

المساعدة المادية للعائلة لاتتوقف على مبلغ المساهمة في المشروع وإنما بتوفير محل إقامة المشروع، والجدول التالي يوضح ذلك.

¹ -الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب: مجموعة النصوص التشريعية و التنظيمية لجهاز دعم تشغيل الشباب، مرجع سابق، ص ص 13-14.

جدول(29): أصل ملكية محل إقامة المشروع حسب الوضعية المهنية السابقة للمقاول الشاب.

المجموع	كراء من الآخرين	كراء من العائلة	ملك فردي	محل الإقامة الوضعية المهنية السابقة
46 %100	19 %41.3	23 %50	4 %8.7	عامل مؤهل
10 %100	3 %30	6 %60	1 %10	تاجر
2 %100	1 %50	1 %50	/	فلاح
12 %100	6 %50	6 %50	/	أعمال مختلفة
1 %100	/	1 %100	/	عمل غير رسمي
40 %100	21 %52.5	13 %32.5	6 %15	إطار
10 %100	1 %10	8 %80	1 %10	بطل
121 %100	51 %42.14	58 %47.93	12 %9.91	المجموع

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن 47.93% من المبحوثين قاموا بكراء محل إقامة مشروعهم من العائلة وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا بطالين بـ 80%، ثم لدى المبحوثين الذين كانوا تجارا بـ 60%، وسجلت أصغر نسبة للمبحوثين الذين كانوا إطارات بـ 32.5%.

مقابل ذلك نجد 42.14% من المبحوثين قاموا بكراء محل إقامة مشروعهم من الآخرين، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا إطارات بـ 52.5%، وبنفس النسبة تقريبا وهي 50% لدى المبحوثين الذين كانوا يمارسون أعمالا مختلفة.

بينما سجلت أصغر نسبة في الجدول للمبحوثين الذين يملكون شخصا محل إقامة مشروعهم.

لإنشاء مؤسسة مصغرة في معظم المجالات تقريبا توجب ملكية المقاول مقر لإقامته، ووجدنا أن معظم المبحوثين لا يملكون المقر سواء يلجؤون للكراء من طرف الآخرين أو من طرف العائلة وفي الغالب يكون هذا الأخير بدون مقابل أو بمقابل رمزي، إن هذا الشرط

يعتبر تعجيزي للشباب البطالين، حيث أن الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب تدعم الشباب البطالين من جهة، ومن جهة أخرى تطلب توفير مبلغ المساهمة الشخصية في المشروع وأيضا توفير مقر لإقامة مشاريعهم، هنا تتدخل العائلة من جديد لمساعدة هؤلاء الباحثين وذلك بتأمينها لهم مكان لإقامة المشروع وذلك دون مقابل إنه شكل آخر من أشكال المساعدة المادية للعائلة، حيث 51.2% من الباحثين يسكنون في مسكن من نوع فيلا ويخصصون الطابق السفلي للقيام بنشاطهم.

بينما توجه مبحوثون آخرون إلى الكراء إضافة إلى مبلغ المساهمة الشخصية في المشروع فإنهم يدفعون مبالغ أخرى للكراء، فليس كل المقاولين لديهم عائلات توفر لهم محلا لإقامة مشروعهم.

مقابل ذلك نسبة صغيرة من هؤلاء المبحوثين تملك محل إقامة المشروع هذا الأمر ساعدهم في إنشاء المؤسسة المصغرة.

جدول (30): الصعوبات التي واجهها المقاول الشاب عند إنشائه للمؤسسة المصغرة.

ترتيبها	1	2	3	4	5	6	7	لا توجد صعوبة	المجموع
نوعها									
تكوين الملف الإداري	35 28.9%	23 19%	10 8.3%	3 2.5%	7 5.8%	4 3.3%	13 10.7%	26 21.5%	121 100%
الحصول على التجهيزات	12 9.9%	20 16.5%	20 16.5%	13 10.7%	14 11.6%	11 9.1%	1 0.8%	30 24.8%	121 100%
الحصول على المواد الأولية	1 0.8%	10 8.3%	10 8.3%	17 14%	14 11.6%	15 12.4%	5 4.1%	49 40.5%	121 100%
تنظيم المؤسسة المصغرة	5 4.1%	6 5%	9 7.4%	15 12.4%	21 17.4%	14 11.6%	9 7.4%	42 34.7%	121 100%

نلاحظ من خلال الجدول أن معظم المبحوثين واجهتهم صعوبات في مختلف مراحل إنشاء المؤسسة المصغرة، حيث فيما يخص تكوين الملف الإداري للمشروع 78.5% من المبحوثين واجهوا صعوبات، مقابل 21.5% من المبحوثين لم يواجهوا صعوبات، وأعلى نسبة في ترتيب الصعوبة هي 28.9% وبذلك توافق هذه الصعوبة المرتبة الأولى.

بينما صعوبة الحصول على التجهيزات الخاصة بالمؤسسة المصغرة والتي تمثل 75.2% وهي نسبة قريبة من الأولى من المبحوثين الذين واجهوا هذه الصعوبة، مقابل 24.8% لم يتعرضوا لها وهي تأخذ المرتبة الثانية بعد صعوبة الملف الإداري بـ 16.5%.

تليها صعوبة الحصول على المواد الأولية، وتتأكد بنسبة 59.5%، يقابلها 40.5% من المبحوثين لم يتعرضوا لهذه الصعوبة، وتحل المرتبة الثالثة بنسبة 14%.

نجد 65.3% من المبحوثين واجهوا صعوبات في تنظيم المؤسسة المصغرة، مقابل 34.7% لم يتلقوا أي صعوبة، وتحل المرتبة الخامسة بـ 17.4%.

تبين لنا النتائج أن معظم المبحوثين واجهتهم صعوبات عند إنشائهم للمؤسسة المصغرة، وعبروا عن إستيائهم من البيروقراطية الكبيرة في إستخراج الوثائق الإدارية، وذلك نتيجة المراحل العديدة التي مر بها هؤلاء المبحوثين من أجل تحضير الملف الإداري، هذا الأخير يمر بـ 8 مراحل إبتداء من طلب يقدم إلى المدير العام للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، إستخراج شهادات الميلاد، وثائق تثبت المؤهلات، وغير ذلك من الوثائق التي تأخذ وقت، وهذا يدل على أن الإدارة العامة لم تتكيف مع الوضع الجديد أي الإنفتاح على إقتصاد السوق وتشجيع المبادرة الخاصة أين حددت المدة الزمنية اللازمة لإنشاء مشروع هي 5 أشهر.

إضافة إلى صعوبة الحصول على التجهيزات الخاصة من الموردين والتي تأخذ وقتا نظرا لإستيرادها من الخارج، وأيضا إرتفاع سعر هذه التجهيزات عن الفاتورة الشكلية التي يقدمها المبحوثين مع الملف الإداري والتي تحدد مستوى الإستثمار نظرا لمرور الوقت، مما يؤدي بزيادة المقاول لذلك الفارق من أمواله الشخصية أو ينقص من بعض التجهيزات.

صعوبات أخرى واجهها المبحوثين كالحصول على المواد الأولية وغلائها، تنظيم المؤسسة المصغرة، كل هذه الصعوبات لا يستطيع مواجهتها بمفرده بل يستعين بأشخاص آخرين من هم؟ الجدول التالي يوضح ذلك.

جدول(31): الأشخاص الذين ساعدوا المقاول الشاب لتخطي صعوباته حسب وضعيته المهنية السابقة.

الإجابة الوضعية المهنية السابقة	العائلة	الأصدقاء	العلاقات الشخصية	لأحد	المجموع
عامل مؤهل	29 %46.77	14 %22.58	11 %17.74	8 %12.9	62 %100
تاجر	4 %33.33	2 %16.66	3 %25	3 %25	12 %100
فلاح	1 %50	1 %50	/	/	2 %100
أعمال مختلفة	7 %31.81	10 %45.45	3 %13.63	2 %9.09	22 %100
عمل رسمي غير	1 %50	/	1 %50	/	2 %100
إطار	27 %46.55	11 %18.96	14 %24.13	6 %10.34	58 %100
بطل	6 %54.54	1 %9.09	3 %27.27	1 %9.09	11 %100
المجموع	75 %44.37	39 %23.07	35 %20.71	20 %11.83	*169 %100

*تمت الإجابة حسب تكرارات أجوبة المبحوثين.

نلاحظ من خلال الجدول أن 44.3% من المبحوثين ساعدتهم عائلاتهم في تخطي صعوباتهم وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا بطالين بـ54.54%، ثم لدى المبحوثين الذين كانوا عمالا مؤهلين بـ 46.77% تليها نفس النسبة تقريبا للمبحوثين الذين كانوا إطارات بـ 46.55%، وسجلت أصغر نسبة لدى المبحوثين الذين مارسوا أعمالا مختلفة بـ31.81% .

مقابل هذا نجد 23.07% من المبحوثين تلقوا مساعدة من طرف الأصدقاء، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا يمارسون أعمالا مختلفة بـ 45.45%، تقابلها نفس النسبة لدى المبحوثين الذين واجهوا هذه الصعوبات عن طريق علاقاتهم الشخصية، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا تجارا بـ25%، ثم المبحوثين الذين كانوا إطارات بنفس النسبة تقريبا بـ24.13% .

بينما سجلت أصغر نسبة في الجدول بـ 11.83% من المبحوثين الذين واجهوا صعوباتهم بمفردهم.

يتبين لنا من النتائج السابقة أن 88.17% من المبحوثين وهي نسبة هامة إستعانوا في مواجهة صعوباتهم برأس مالهم الإجماعي المكون من شبكة علاقات عائلية وشبكة علاقات الصداقة والشخصية، مقابل 11.83% من المبحوثين الذين إعتدوا على أنفسهم في مواجهة صعوباتهم.

بالنسبة للمبحوثين الذين كانوا بطالين تلقوا مساعدة من طرف عائلاتهم ونفس الشيء بالنسبة للمبحوثين الذين كانوا عمالا مؤهلين، هؤلاء المبحوثين إستفادوا من مساعدة أشخاص قريبين عند مواجهتهم الصعوبات أين تصبح هنا المساعدة العائلية والدعم تأخذ شكل "الواجب أو الفرض".

بينما المبحوثين الذين إستفادوا من دعم الأصدقاء والمعارف عند مواجهتهم للصعوبات خصوصا المبحوثين الذين مارسوا أعمالا مختلفة نظرا لعملهم في ميادين مختلفة، إستطاعوا تشكيل شبكة علاقات صداقة ومهنية إستعملوها لحظة مواجهتهم لصعوبات في إنشاء المؤسسة المصغرة، ونفس الشيء بالنسبة للمبحوثين الذين كانوا إطارات حيث نتيجة المراكز التي تقلدوها في المؤسسات العمومية أو الخاصة، إستطاعوا نسج شبكة علاقات أساسها الصداقة وتبادل المصالح الشخصية، حافظوا عليها وإستعانوا بها عندما إقتضى الأمر أي عندما واجهوا الصعوبات، كذلك المبحوثين الذين كانوا تجارا إستعانوا بأصدقائهم ومعارفهم، لقد إستعان هؤلاء المبحوثين بشبكة علاقاتهم النافعة في مواجهة صعوباتهم.

لكن هناك نسبة من المبحوثين الذين إعتدوا على أنفسهم ونستطيع أن نسميهم مقاولين عصاميين، أي يعتمدون كامل الإعتداع على أنفسهم.

جدول(32): إمتلاك أفراد عائلة المقاول الشاب لمؤسسات خاصة حسب الوضعية المهنية السابقة.

المجموع	لا	نعم	الإجابة الوضعية المهنية السابقة
46 %100	14 %30.4	32 %69.6	عامل مؤهل
10 %100	6 %60	4 %40	تاجر
2 %100	1 %50	1 %50	فلاح
12 %100	9 %75	3 %25	أعمال مختلفة
1 %100	/	1 %100	عمل غير رسمي
40 %100	17 %42.5	23 %57.5	إطار
10 %100	7 %70	3 %30	بطل
121 %100	54 %44.62	67 %55.37	المجموع

نلاحظ من خلال الجدول أن 55.37% من المبحوثين يملك أفراد عائلتهم مؤسسات خاصة وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا عمالا مؤهلين بـ69.6%، ثم لدى المبحوثين الذين كانوا إطارات بـ57.5%، وسجلت أصغر نسبة لدى المبحوثين الذين مارسوا أعمالا مختلفة بـ 25%.

مقابل ذلك نجد 44.62% من المبحوثين ينتمون إلى عائلات ليست مقولة، وتتأكد لدى المبحوثين الذين مارسوا أعمالا مختلفة بـ 75%، ثم لدى المبحوثين الذين كانوا بطالين بـ 70%، ويليهما المبحوثين الذين كانوا تجارا بـ60% .

إن المبحوثين الذين كانوا عمالا مؤهلين ينحدرون من عائلات ذات تقاليد مقاولاتية، أي أن أفراد عائلاتهم يملكون مؤسسات خاصة تمرنوا على أيديهم وتعلموا المهنة وأصبحوا متعددي المهام وإستفادوا من علاقاتهم وخبراتهم في الميدان، نفس الشيء بالنسبة للمبحوثين الذين كانوا إطارات ينحدرون من عائلات أفرادها مقاولون لذا إتجه هؤلاء إلى إنشاء مؤسسات خاصة،

ولعل من بين أهم العناصر التي تؤثر على المقاولين في إختيارهم المهني هو مثلهم الأعلى الذي يرغبون في تقليده، ويمكن أن يكون أحد الوالدين أو كلاهما أو الإخوة أو الأخوات، أو الأعمام والأخوال، وهناك إثباتات قويا أن المقاولون هم في العادة أبناء أشخاص مستقلين في عملهم أو مقاولون.

جدول(33): أفراد العائلة المالكين لمؤسسات خاصة حسب الوضعية المهنية السابقة للمقاول الشاب.

المجموع	الأخوال	الأعمام	من الأسرة	الإجابة الوضعية المهنية السابقة
44 %100	11 %25	9 %20.45	24 %54.54	عامل مؤهل
5 %100	1 %20	3 %60	1 %20	تاجر
1 %100	/	/	1 %100	فلاح
5 %100	1 %20	1 %20	3 %60	أعمال مختلفة
1 %100	1 %100	/	/	عمل غير رسمي
32 %100	6 %18.75	9 %28.12	17 %53.12	إطار
4 %100	1 %25	2 %50	1 %25	بطل
*92 %100	21 %22.82	24 %26.08	47 %51.08	المجموع

* تمت الإجابة حسب تكرارات أجوبة المبحوثين.

نلاحظ من خلال الجدول أن 51.08% من المبحوثين ينتمون إلى أسرة تملك مؤسسات خاصة وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا عمالا مؤهلين بـ 54.54%، ثم نفس النسبة تقريبا لدى المبحوثين الذين كانوا إطارات بـ 53.12% .
بينما المبحوثين الذين يمتلك أعمامهم مؤسسات خاصة تقدر نسبتهم بـ 26.08%، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا إطارات بـ 28.12%، ثم لدى المبحوثين الذين كانوا عمالا مؤهلين بـ 20.45%، وتقابلها نفس النسبة تقريبا لدى المبحوثين الذين يملك أخوالهم مؤسسات خاصة

بـ22.82، وتتأكد دائماً لدى المبحوثين الذين كانوا عمالاً مؤهلين بـ25%، ثم لدى المبحوثين الذين كانوا إطارات بـ 18.75% .

تبين لنا النتائج أن المحيط العائلي الذي ترعرع فيه هؤلاء المبحوثين يعتبر من بين العوامل المهمة في إختيارهم للمقولة، فوجود مؤسسة عائلية يؤدي بأفرادها للإقتداء بأعضاء العائلة، فالتنشئة في وسط عائلي مقاولاتي هو مؤشر لإنشاء مؤسسة مصغرة من طرف المبحوثين، فالترعرع في وسط المقاولين ساهم في تبلور فكر المقولة لدى هؤلاء المبحوثين خصوصاً الأسرة إضافة إلى وظيفتها التربوية فهي تورث أفرادها الفكر الحر، إن هؤلاء المبحوثين جاءوا من أصول تعتمد في كسب المعاش على العمل الحر، ونلاحظ أن المهنة عادة ماتورت للأصول لذا وجدنا أعلى نسبة للمبحوثين الذين يملك أفراد أسرتهن مؤسسات خاصة.

بينما ينتمي 48.9% من المبحوثين إلى عائلات تملك مؤسسات خاصة وتكون صلة القرابة من جانب الأب أي الأعمام أو صلة القرابة من جانب الأم يعني الأخوال، ووجدناهما بنفس النسبة أي أن هؤلاء المبحوثين تأثروا بنشاط الأعمام مثلما تأثروا بنشاط الأخوال، فيكفي أن يكون فرد من الأسرة أو من العائلة يملك مؤسسة خاصة ليبرز أفراد منها يقتدون بهم ولذا نستطيع القول أن الوسط العائلي لهؤلاء المبحوثين أثر فيهم لإتخاذ قرار إنشاء مؤسسة مصغرة « فبإمكاننا أن نرث ديناميكية الإنشاء كما نرث ثروة مادية»¹.

2- دور شبكة العلاقات الاجتماعية في إنشاء المشروع:

من الضروري أن يمتلك المقاول لشبكة علاقات تسانده لإنشاء مشروع وتعدد هذه الشبكات من شبكات صداقة ومهنية ونفوذ، لكنها موجهة إلى هدف واحد هو تذليل الصعوبات والمساندة في إنشاء المؤسسة المصغرة، فوجود المقاول الشاب ضمن شبكة نافعة يضمن له إلى حد كبير إنشاء مؤسسة مع تجنب الكثير من المصاعب.

¹ - Souidi & AL : Les entrepreneurs, Le territoire et la création d'entreprise /Cahier de CREAD, N51, 1er trimestr 2000, ANEP, Alger, 2000, P50.

جدول (34): إمتلاك المقاول الشاب لشبكة من العلاقات حسب السن.

المجموع	لا	نعم	الإجابة
			السن
4 %100	1 %25	3 %75	23-19
30 %100	6 %20	24 %80	28-24
41 %100	8 %19.5	33 %80.5	33-29
31 %100	7 %22.6	24 %77.4	38-34
7 %100	/	7 %100	43-39
8 %100	4 %50	4 %50	48-44
121 %100	26 %21.5	95 %78.5	المجموع

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن 78.5% من المبحوثين يملكون شبكة من العلاقات وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثين ذوي الفئة العمرية 39-43 سنة بنسبة 100%، ثم لدى المبحوثين ذوي الفئة العمرية 29-33 سنة بـ 80.5%، وبنفس النسبة تقريبا لدى المبحوثين ذوي الفئة العمرية 24-28 سنة بـ 80%، والمبحوثين ذوي الفئة العمرية 34-38 بـ 77.4%.

مقابل ذلك نجد 21.5% من المبحوثين لا يملكون شبكة علاقات إجتماعية، وتتأكد لدى المبحوثين ذوي الفئة العمرية 44-48 بـ 50% .

يجب على المقاول أن يؤسس شبكة علاقات عند إنشائه لمشروعه، ونجد أن المبحوثين الذين يمتلكون شبكة علاقات إجتماعية ساعدتهم في إنشاء مشروعهم يتراوح سنهم من 24 سنة إلى 43 سنة، وإذا تمعنا جيدا في هذه المرحلة العمرية التي تبدأ من 24 سنة وهي عادة مرحلة يكون الشاب قد أكمل تكوينه العلمي وأدخل ميدان العمل، ولقد عبر جميع المبحوثين على أن شبكة العلاقات ضرورية وهناك من يعتبرها كفخر لأنها ضرورية لإنشاء المؤسسة المصغرة.

بينما المبحوثين الذين لا يملكون شبكة علاقات نافعة، يعود إلى أن البعض منهم كما أشرنا سابقا يريدون الإعتماد التام على أنفسهم ويعتبرون مسألة إنشاء مؤسسة خاصة هو مسألة

شخصية، والبعض الآخر لم يستطع تكوين هذه الشبكة ولم يستطع كسب تأييد الآخرين، فما هي طبيعة هذه الشبكة ؟

جدول(35): طبيعة شبكة علاقات المقاول الشاب حسب سنه.

المجموع	شبكة مهنية	شبكة أصدقاء	شبكة قرابية	الطبيعة السن
3 %100	2 %66.66	1 %33.33	/	23-19
40 %100	11 %27.5	16 %40	13 %32.5	28-24
60 %100	17 %28.33	26 %43.33	17 %28.33	33-29
31 %100	14 %45.16	8 %25.8	9 %29.03	38-34
11 %100	3 %27.27	5 %45.45	3 %27.27	43-39
4 %100	3 %75	1 %25	/	48-44
*149 %100	50 %33.55	57 %38.25	42 %28.18	المجموع

*تضخم حجم العينة بتعدد إجابات المبحوثين.

نلاحظ من خلال الجدول أن 38.25% من المبحوثين لديهم شبكة أصدقاء وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثين ذوي الفئة العمرية 39-43 بـ45.45%، وبنفس النسبة تقريبا لدى المبحوثين ذوي الفئة العمرية 29-33 سنة بـ43.33%، تليها نفس النسبة تقريبا لدى المبحوثين ذوي الفئة العمرية 24-28 سنة بـ40% .
تقابلها نفس النسبة بـ33.55% من المبحوثين الذين يملكون شبكة علاقات مهنية، وتتأكد لدى المبحوثين ذوي الفئة العمرية 34-38 سنة بـ45.16% .
بينما سجلت أصغر نسبة في الجدول بـ28.18% من المبحوثين الذين يملكون شبكة علاقات قرابية.

المبحوثين الذين يتراوح سنهم من 24 سنة إلى 43 سنة، يملكون شبكة علاقات إجتماعية متنوعة من أصدقاء وزملاء الدراسة أو العمل والأقرباء، لأن في هذا السن عادة ما يكون المبحوثين قد أكملوا دراستهم أو أنهوا عملهم حيث أن 91.7% من المبحوثين كانوا يعملون،

كإطارات، عمالا مؤهلين، تجارا، وأن 67.6% منهم عملوا لأكثر من 4 سنوات في القطاعين الخاص أو العام أين قاموا بربط علاقات وصدقات مع زملاء لهم، وعندما قرروا إنشاء مؤسسات مصغرة إستعانوا بهم، فإنشاء علاقات ضروري بالنسبة لهؤلاء المبحوثين وعندما تتوسع هذه العلاقات تشكل شبكة ويتبادل أفرادها المنافع من أجل الحفاظ عليها، هي شبكة غير رسمية تزود أفرادها بالمساندة المعنوية والمهنية، ويلعب الأصدقاء دورا بارزا في مساعدة المقاول بالمشورة الصادقة والتشجيع والمساعدة خصوصا في مايتعلق بالأمور الإدارية.

إستطاع عدد من المبحوثين تشكيل علاقات مهنية في إطار عملهم السابق وإستفادوا من المشورة والنصائح في المراحل المختلفة في إنشاء مؤسستهم المصغرة، ويعتبر الأقرباء مصدرا قويا للمساندة المعنوية والمادية، فتأييدهم يمكن المقاول من تخطي المصاعب والعقبات التي تواجهه .

إن أفراد هذه الشبكات وعلى إختلافها يزودون المقاول بالثقة والمساندة والمشورة والمعلومات، وقد عبر أحد المبحوثين "لايمكنك إنشاء مشروع بدون معارف العائلة والأصدقاء"، ويكون بذلك رأس المال الاجتماعي في شكله مجموعة من الشبكات العلائقية وهي الشبكات النافعة والفاعلة وليس الشبكات الضعيفة حيث بدونها تصبح عملية إنشاء المؤسسة المصغرة أكثر تعقيدا وصعوبة، لذا لجأ البعض من المبحوثين إلى محاولة نسجها، وهنا نتساءل عن مكان العلاقات الموضوعية أو العقلانية في إنشاء المؤسسة المصغرة؟

جدول(36): سعي المقاول الشاب لتأسيس شبكة من العلاقات.

النسبة المئوية	التكرار	السعي لتأسيس شبكة علاقات
38.46	10	نعم
61.53	16	لا
100	*26	المجموع

* يمثل المبحوثين الذين لايملكون شبكة علاقات.

من خلال الجدول نلاحظ أن 61.53% من المبحوثين لم يرغبوا في تأسيس شبكة من العلاقات وتمثل الإتجاه العام، مقابل 38.46% من المبحوثين سعوا إلى تأسيس شبكة من العلاقات.

على الرغم من أهمية شبكة العلاقات إلى أن هناك بعض المبحوثين غير مهتمين بتأسيسها، وربما يعود ذلك إلى رغبتهم في مواجهة الصعوبات بالإعتماد على أنفسهم، فهناك من إختار الدرب الصعب لتحقيق أهدافه، ولأنهم لم يتعرضوا لصعوبات تستلزم تدخل أفراد الشبكة لذا لم يكونوا بحاجة إلى تأسيسها علما أن هناك نسبة هامة من المبحوثين 16.5% إستطاعوا تأسيس مؤسساتهم المصغرة في ظرف قصير نسبيا لم يتجاوز ستة أشهر، وهذا نتيجة لعدم مواجهتهم لصعوبات كبيرة أولقدرتهم على تجاوزها بسرعة وبذكاء إجتماعي معين يتمتعون به على عكس الآخرين.

مقابل ذلك نجد 38.46% من المبحوثين سعوا إلى تأسيس شبكة من العلاقات وذلك بربط علاقات مع أشخاص يتمتعون بنفوذ في جهات معينة، لأنه كما أشار أحد المبحوثين سابقا من الصعب إنشاء مؤسسة بدون شبكة معارف.

جدول (37): دور شبكة العلاقات في إنشاء المؤسسة المصغرة حسب المستوى التعليمي للمقاول الشاب.

المجموع	مساعدة مادية	مساعدة معنوية	الجاه (وساطة وتوجيه)	ليس لها دور	الدور المستوى التعليمي
4 %100	1 %25	/	1 %25	2 %50	إبتدائي
37 %100	9 %24.32	12 %32.43	9 %24.32	7 %18.91	متوسط
68 %100	13 %19.11	19 %27.94	23 %33.82	13 %19.11	ثانوي
63 %100	17 %26.98	14 %22.22	18 %28.57	14 %22.22	جامعي
3 %100	1 %25	/	2 %75	/	دراسات عليا
*175 %100	41 %23.42	45 %25.71	53 %30.28	36 %20.57	المجموع

*تمت الإجابة حسب تكرارات أجوبة المبحوثين.

نلاحظ من خلال الجدول أن 30.28% من المبحوثين الذين أجابوا أن دور شبكة العلاقات هي الجاه أي الوساطة والتوجيه لدى أشخاص معينين، وتتأكد لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الثانوي بـ 33.82%، ثم لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الجامعي

بـ 28.57%، يليها المبحوثين ذوي المستوى التعليمي المتوسط بنفس النسبة تقريبا بـ 24.32% .

مقابل ذلك نجد 25.71% من المبحوثين الذين تلقوا مساعدة معنوية من طرف أفراد شبكة علاقاتهم وتتقارب هذه النسبة مع سابقتها، وتتأكد لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي المتوسط بـ 32.43%، ثم لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الثانوي بـ 27.94%، تقابلها نفس النسبة بـ 23.42% من المبحوثين الذين تلقوا مساعدة مادية من طرف أفراد شبكة علاقاتهم، وتتأكد لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الجامعي والمتوسط والثانوي.

بينما سجلت أصغر نسبة في الجدول بـ 20.57%، وتتأكد لدى المبحوثين الذين لم يتلقوا أي مساعدة، وتتأكد لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الابتدائي، لكن إذا نسبنا هذه النسبة للعدد الأصلي للعينة وهو 121 مبحث نجد نسبة المبحوثين الذين لم يتلقوا أي مساعدة من طرف أفراد شبكة علاقاتهم تصبح 29.75% وهي نسبة أكبر من المبحوثين الذين لا يملكون شبكة علاقات والتي تقدر بـ 21.5% وهذا يدل على أن هناك من المبحوثين يمتلكون شبكة علاقات، إلا أنهم لم يستفيدوا من دعمها أو لم يوظفوها.

إن المبحوثين الذين تلقوا مساعدة من طرف أفراد شبكة علاقاتهم تقدر نسبتهم بـ 79.43% مقابل 20.57% لم يتلقوا مساعدة، ونجد أن المبحوثين ذوي المستويات التعليمية المتوسطة، الثانوي والجامعي كان لمعارفهم دور كبير في إنشاء المؤسسة المصغرة، فهذه العلاقات ضرورية في توجيه المقاول والوساطة له للحصول على بعض المنافع المتعلقة بإنشاء مؤسسته، وهذه العلاقات لهادور في تقديم المشورة الصادقة والتشجيع المعنوي والمادي، فتكوين هؤلاء المبحوثين في الجامعات أو مراكز التكوين المهني أوفي الميدان، سمح لهم بتكوين معارف تثق في قدراتهم المهنية فساعدوهم من أجل تحقيق حلمهم في إنشاء المؤسسة المصغرة، إضافة إلى إستفادتهم من معارف العائلة التي في بعض الأحيان تكون غير قادرة على حل المشكل، فيلجأ هؤلاء المبحوثين إلى المعارف .

جدول (38): نوع تمويل المشروع حسب الوضعية المهنية السابقة للمقاول الشاب.

المجموع	ثلاثي	ثنائي	نوع التمويل الوضعية المهنية السابقة
46 %100	40 %87	6 %13	عامل مؤهل
10 %100	6 %60	4 %40	تاجر
2 100%	2 %100	/	فلاح
12 %100	12 %100	/	أعمال مختلفة
1 %100	1 %100	/	عمل غير رسمي
40 %100	30 %75	10 %25	إطار
10 %100	9 %90	1 %10	بطل
121 %100	100 %82.64	21 %17.35	المجموع

الإتجاه الغالب الذي يظهر في التوزيع أعلاه يتمثل في إختيار المبحوثين للتمويل الثلاثي بـ 82.64%، وتتأكد لدى المبحوثين الذين مارسوا أعمالا مختلفة بـ 100%، ثم لدى المبحوثين الذين كانوا بطالين بـ 90%، وبنفس النسبة تقريبا لدى المبحوثين الذين كانوا عمالا مؤهلين بـ 87%، ثم لدى المبحوثين الذين كانوا تجارا بـ 60%.

مقابل ذلك 17.35% من المبحوثين الذين إختاروا صيغة التمويل الثنائي، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا تجارا بـ 40%، ثم لدى المبحوثين الذين كانوا إطارات بـ 25% .

تبين النتائج أن أغلبية المبحوثين إختاروا صيغة التمويل الثلاثي، وذلك يخص تقريبا كل الفئات المهنية السابقة، لأنه في صيغة التمويل الثلاثي تكمل المساهمة المالية للشباب صاحب المشروع بقرض بدون فائدة تمنحه الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، وبقرض بنكي يخفض جزء من فوائده من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، وتتراوح نسبة المساهمة المالية للمقاول من 5% إلى 10% حسب مستوى الإستثمار.

إن إنشاء مشروع جديد يحتاج إلى رأس مال معتبر وفي الغالب لايملك هؤلاء المبحوثين المبلغ الكافي خصوصا مع تحديد سقف الإستثمار بـ 1 مليار جزائري، ومع أخذنا بعين

الإعتبار خصوصية الشريحة المعنية بهذه السياسة وهم الشباب البطالين لذا يلجؤون إلى التمويل الثلاثي .

هذه السياسة جاءت بإعانات مكنت العديد من الشباب من تحقيق حلمهم ألا وهو إنشاء مؤسسة خاصة، فإستحداث مثل هذه الأجهزة وفتح مجال المبادرة للشباب الذين عملوا شرط تخليهم عن مناصبهم أو الشباب البطالين في المجتمع لإستحداث نشاطهم الخاص.

بينما المبحوثين الذين إختاروا التمويل الثنائي، حيث في هذه الصيغة تكمل المساهمة المالية للمقاول بقرض بدون فائدة مقدم من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، وتتراوح نسبة مساهمة المقاول في المشروع من 70% إلى 75% من قيمة الإستثمار، أي أن الشباب الذين يملكون رأس مال كبير هم القادرين على إختيار هذا النوع من التمويل، خصوصا المبحوثين الذين كانوا تجارا هم الأكثر إقبالا على هذا النوع من التمويل وبذلك يحولون رأس مالهم التجاري إلى رأس مال إنتاجي، وأيضا المبحوثين الذين كانوا إطارات حيث تقلدوا مراكز مرموقة في القطاعين العام والخاص كانت أجورهم مرتفعة نوعا ما وإستطاعوا إيدار جزء منها لإنشاء المؤسسة المصغرة.

جدول (39): أسباب إختيار نوع التمويل من طرف المقاول الشاب.

المجموع	ثلاثي	ثنائي	نوع التمويل الأسباب
95 %100	95 %100	/	أسباب مالية
7 %100	/	7 %100	أسباب شرعية
10 %100	/	10 %100	صعوبات على مستوى البنك
9 %100	5 %55.5	4 %44.4	جهل بانواع التمويل
121 %100	100 %82.6	21 %17.4	المجموع

من خلال الجدول نلاحظ أن 82.6% من المبحوثين إختاروا صيغة التمويل الثلاثي وتمثل الإتجاه العام، لأسباب مالية بـ100%، ثم نتيجة جهلهم بالنوع الثاني من التمويل بـ55.6%.

بينما 17.4% من المبحوثين إختاروا صيغة التمويل الثنائي، نتيجة أسباب شرعية بـ100%، تليها نفس النسبة بـ100% لدى المبحوثين الذين إختاروا هذه الصيغة نظرا لصعوبات على مستوى البنك، ثم بـ44.4% لدى المبحوثين الذين إختاروا هذه الصيغة نظرا لجهلهم بالنوع الثاني من التمويل.

إتجاه المبحوثين إلى إختيار التمويل الثلاثي، لعدم توفرهم على رأس المال الكافي لإنشاء المشروع أولأنهم إستثمروا في مشاريع تتطلب رأس مال كبير، فوجدوا في هذه الصيغة منفرجا أوحلا من أجل إنشاء المؤسسة المصغرة.

بينما المبحوثين الذين إختاروا التمويل الثنائي فالبعض منهم يرجعها إلى وجود صعوبات وعراقيل على مستوى البنك مما حال دون حصوله على القرض البنكي، والبعض الآخر يرجعها لأسباب شرعية نظرا لمسألة الربا الناجمة عن القروض البنكية(القرض بفائدة) والتي تعد حراما في شريعتنا الإسلامية.

لكن هناك بعض المبحوثين لايعرفون أن هناك صيغتين للتمويل يأتون للوكالة حاملين في أذهانهم فكرة مستوحاة من أحد الأصدقاء أو أفراد العائلة الذين قاموا بإنشاء مؤسسة خاصة على أن هناك نوع واحد من التمويل هو الذي قام به ذلك الشخص .

جدول (40): أسباب إختيار الوكالة البنكية حسب الوضعية المهنية السابقة للمقاول الشاب.

المجموع	صدفة	قبول المشروع	قربها من الإقامة	العلاقات الشخصية	السبب الوضعية المهنية السابقة
40 %100	3 %7.5	9 %22.5	5 %12.5	23 %57.5	عامل مؤهل
6 %100	1 %16.7	/	1 %16.7	4 %66.7	تاجر
2 %100	/	1 %50	/	1 %50	فلاح
12 %100	1 %8.3	4 %33.3	1 %8.3	6 %50	أعمال مختلفة
1 %100	/	1 %100	/	/	عمل رسمي غير
30 %100	2 %6.7	7 %23.3	1 %3.3	20 %66.7	إطار
9 %100	1 %11.1	2 %22.2	2 %22.2	4 %44.4	بطل
*100 %100	8 %8	24 %24	10 %10	58 %58	المجموع

* يمثل المبحوثين الذين إختاروا صيغة التمويل الثلاثي.

نلاحظ من خلال الجدول أن 58% من المبحوثين الذين إختاروا الوكالة البنكية على أساس المعرفة وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا إطارات بـ 66.7%، وبنفس النسبة لدى المبحوثين الذين كانوا تجارا، ثم لدى المبحوثين الذين كانوا عمالا مؤهلين بـ 57.5%، وبـ 50% لدى المبحوثين الذين كانوا يمارسون أعمالا مختلفة.

بينما 24% من المبحوثين توجهوا إلى وكالات بنكية قبلت مشروعهم من البداية، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا يمارسون أعمالا مختلفة بـ 33.3%، ثم لدى المبحوثين الذين كانوا إطارات بـ 23.3%، يليها المبحوثين الذين كانوا عمالا مؤهلين بنفس النسبة تقريبا بـ 22.5%.

مقابل ذلك نجد 10% من المبحوثين توجهوا للوكالة البنكية القريبة من مقر سكنهم، وسجلت أصغر نسبة في الجدول بـ 8% للمبحوثين الذين إختاروا الوكالة البنكية صدفة.

تبين لنا النتائج أن نسبة معتبرة من المبحوثين إعتدوا على المعرفة للحصول على القرض البنكي أي أنهم إتجهوا للوكالة البنكية التي يوجد بها أشخاص من معارفهم أو وجهوا من طرف أشخاص آخرين إليهم، إن مرحلة الحصول على القرض البنكي هي مرحلة حاسمة لإنشاء المؤسسة المصغرة بالنسبة للمبحوثين الذين إختاروا صيغة التمويل الثلاثي، فبالرغم من وجود إتفاقات بين الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب والبنوك من أجل تمويل مشاريع الشباب ووجود قرارات حكومية تنص على ذلك، إلى أن البيروقراطية التي تجمد القطاع البنكي، ومركزية إتخاذ القرارات المتعلقة بمنح القروض البنكية، كانت لها الأثر على هؤلاء المبحوثين مما دفعهم للإستعانة بالمعارف والوساطات من أجل تحقيق مشروعهم أين أصبح الحصول على القرض البنكي كالحلم.

بينما هناك نسبة من المبحوثين قبلت مشاريعهم من طرف الوكالة البنكية بدون وساطات ومعارف، وربما يعود هذا إلى أن هذه المشاريع تحمل فكرة جيدة وأن لهم الضمانات الكافية للحصول على القرض البنكي.

ويرجع بعض المبحوثين سبب إختيار الوكالة البنكية نتيجة قربها من مكان إقامتهم فمن المعروف أن يلجأ الشاب إلى الوكالة القريبة من مقر سكنه من أجل تمويل مشروعه، لكن لاحظنا أن هناك نسبة هامة من المبحوثين مولوا من طرف وكالات بنكية بعيدة نوعا ما عن مقر سكنهم، لأنهم يختارون الوكالات التي لديهم رجل فيها، في حين توجه بعض المبحوثين إلى وكالة بنكية صدفه والتي قبلت تمويل مشروعهم .

على الرغم من أن نسبة معتبرة من المبحوثين إختاروا الوكالة البنكية على أساس المعرفة توجد نسبة منهم تعرضت إلى صعوبات والجدول التالي يوضح ذلك

جدول(41): تلقي صعوبات على مستوى الوكالة البنكية حسب الوضعية المهنية السابقة للمقاول الشاب.

المجموع	لا	نعم	الوضعية المهنية السابقة الإجابة
40 %100	19 %47.5	21 %52.5	عامل مؤهل
6 %100	5 %83.3	1 %16.7	تاجر
2 %100	1 %50	1 %50	فلاح
12 %100	6 %50	6 %50	أعمال مختلفة
1 %100	/	1 %100	عمل غير رسمي
30 %100	15 %50	15 %50	إطار
9 %100	5 %55.6	4 %44.4	بطل
*100 %100	51 %51	49 %49	المجموع

* يمثل المبحوثين الذين إختاروا صيغة التمويل الثلاثي.

نلاحظ من خلال الجدول أن 51% من المبحوثين لم يواجهوا عراقيل على مستوى الوكالة البنكية، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا تجارا بـ 83.3%، ثم لدى المبحوثين الذين كانوا بطالين بـ 55.6%، يليها المبحوثين الذين كانوا إطارات بـ 50% .
تقابلها نفس النسبة بـ 49% من المبحوثين الذين واجهوا عراقيل على مستوى الوكالة البنكية، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا عمالا مؤهلين بـ 52.5%، وبنفس النسبة تقريبا بـ 50% لدى المبحوثين الذين مارسوا أعمالا مختلفة .

من خلال نتائج الجدول تبين لنا أن نصف المبحوثين لم يتلقوا صعوبات على مستوى الوكالة البنكية وذلك بالنسبة للمبحوثين الذين كانوا تجارا، والمبحوثين الذين كانوا إطارات، والمبحوثين الذين كانوا بطالين، وتعود إلى أن البعض منهم يملك علاقات ومعارف حالت دون

مواجهتهم للعراقيل، لكن رغم إمتلاك البعض منهم لمعارف إلا أنهم واجهوا عراقيل حيث عبر أحد المبحوثين "بالمعرفة وواجهت المشاكل".

بينما المبحوثين الذين واجهوا عراقيل على مستوى الوكالة البنكية خصوصاً المبحوثين الذين كانوا عمالاً مؤهلين، نتيجة الشروط التي تفرضها البنوك والمتمثلة في الضمانات والتي لا تتوفر لدى كل هؤلاء المبحوثين، ورغم حصولهم على تأشيرة المرور إلى المرحلة الثانية وهي القرض البنكي، والمتمثلة في شهادة التأهيل المقدمة من طرف مصالح الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب إلا أنهم يواجهون عراقيل ومن بينها طلب إعادة الدراسة التقنو إقتصادية للمشروع مما يؤدي إلى طول مدة الرد إن قبل المشروع أم لا، وحسب الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب « تتراوح مدة دراسة الملف للحصول على القرض الخاص بالوكالة من 15 إلى 20 يوم، ومنه يستغرق الشاب مدة 5 أشهر من بداية الإجراءات إلى غاية إنطلاق المؤسسة المصغرة»¹ لكن الواقع أثبت غير ذلك.

جدول(42): كيفية تغلب المقاول الشاب على الصعوبات البنكية حسب وضعيته المهنية السابقة.

المجموع	الرشوة	الإرادة	شبكة علاقات	الطريقة الوضعية المهنية السابقة
21 %100	1 %4.3	12 %57.1	8 %38.1	عامل مؤهل
1 %100	/	/	1 %100	تاجر
1 100	/	/	1 %100	فلاح
6 %100	/	3 %50	3 %50	أعمال مختلفة
1 %100	/	1 %100	/	عمل غير رسمي
15 %100	/	10 %66.7	5 %33.3	إطار
4 %100	/	3 %75	1 %25	بطل
*49 %100	1 %2.04	29 %59.18	19 %38.77	المجموع

* يمثل المبحوثين الذين واجهوا عراقيل بنكية.

¹ - وثائق خاصة بالوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.

الإتجاه العام الذي يظهر في الجدول أعلاه يتمثل في مواجهة المبحوثين لهذه العراقيل عن طريق الإرادة والصبر بـ 59.18%، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا إطارات بـ 66.7%، ثم 57.1% لدى المبحوثين الذين كانوا عمالاً مؤهلين.

مقابل ذلك نجد 38.77% من المبحوثين لجؤوا إلى شبكة علاقاتهم الإجتماعية، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا يمارسون أعمالاً مختلفة بـ 50% .

وسجلت أضعف نسبة في الجدول بـ 2.04% من المبحوثين الذين قاموا بتقديم رشاي، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا عمالاً مؤهلين.

تبين لنا النتائج أن هؤلاء المبحوثين عانوا جراء الحصول على القرض البنكي، ولمواجهة هذه العراقيل وجد البعض منهم في الإرادة والإصرار الحل الوحيد لمشاكلهم فماباليد حيلة سوى الصبر .

وهناك مبحوثين إعتمدوا على شبكة علاقاتهم العائلية أوالمهنية لمواجهة الصعوبات البنكية، هؤلاء المبحوثين لم يلجؤوا إلى معارفهم من البداية لكن نظرا للصعوبات التي لقوها بحثوا عن من يستطيع مساعدتهم ووجدوا، حقيقة عندما تسمع حديث الشباب المقبلين على إنشاء مؤسسات مصغرة في قاعات الإنتظار أوحى مع موظفي الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب على "القرض البنكي" تدرك مدى الصعوبات المتعلقة بالحصول عليه، وصرح أحد المبحوثين "بدون معرفة في البنك لاتستطيع إنشاء مشروع".

بينما إتجه بعض المبحوثين إلى تقديم رشاي ورغم أن نسبتها ضعيفة في الجدول لأنه ربما يوجد آخرون من قدموا رشاي إلا أنهم لم يصرحوا لنا إلا أنها ظاهرة مرضية تنذر بالخطر، وآفة ماتقتأ أن تتخر إقتصادناوهي إشارة على أن حقل المقولة غير شفاف في الجزائر .

4- إلتناء المقاول الشاب إلى مؤسسات المجتمع المدني:

يقاس حجم رأس المال الإجتماعي من خلال جمع المعلومات حول الجماعات وأشكال العضوية فيها، حيث بدون رأس مال إجتماعي لن يكون هناك مجتمع مدني وبدون هذا الأخير لايمكن أن تكون ديمقراطية حقيقية، إن الترابط التلقائي فيما بين أعضاء المجتمع والثقة هم اللذان يضمنان تطور إقتصادي مستديم ودرجة المشاركة في المجتمع المدني تعبر عن مستوى

الثقة الموجودة في المجتمع، لذا من المهم أن يشارك المقاول في حركات المجتمع المدني كالجمعيات المهنية من أجل الدفاع عن حقوقه.

فهل هؤلاء المقاولون لديهم مشاركة قوية في المجتمع المدني؟ الجدول التالي يوضح ذلك جدول(43): إنتماء المقاول الشاب إلى جمعيات حسب وضعيته المهنية السابقة.

الإجابة	نعم	لا	المجموع
الوضعية المهنية السابقة			
عامل مؤهل	7 %15.2	39 %84.8	46 %100
تاجر	/	10 %100	10 %100
فلاح	/	2 %100	2 %100
أعمال مختلفة	1 %8.3	11 %91.7	12 %100
عمل غير رسمي	/	1 %100	1 %100
إطار	6 %15	34 %85	40 %100
بطل	1 %10	9 %90	10 %100
المجموع	15 %12.39	106 %87.6	121 %100

يبين لنا الجدول أعلاه أن 87.6% من المبحوثين لا ينتمون إلى مؤسسات المجتمع المدني وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا تجارا بـ 100%، ثم لدى المبحوثين الذين مارسوا أعمالا مختلفة بـ 91.7%، وبنسب معتبرة لدى كل الشرائح المهنية السابقة. مقابل ذلك نجد 12.39% من المبحوثين مشاركين في مؤسسات المجتمع المدني، وتتأكد بـ 15.2% لدى المبحوثين الذين كانوا عمالا مؤهلين، ثم بنفس النسبة بـ 15% لدى المبحوثين الذين كانوا إطارات.

إن عدم المشاركة في مؤسسات المجتمع المدني وعدم القدرة على الإرتباط التلقائي والموجودة لدى كل الشرائح المهنية السابقة للمبحوثين تعود لعدم الثقة في هذه المؤسسات وعدم الثقة في الآخرين، إن ماتبينه نتائجنا السابقة أن الدعم والمساندة والثقة لا يخرج عن إطار العائلة

والأصدقاء حيث يشترك هؤلاء المبحوثين في قوة شبكاتهم العائلية وصدقاتهم، فثقتهم لاتخرج عن إطار الأشخاص المعروفين.

وعلى الرغم من أن الباحثين ومن بينهم روبرت بوتنام وإستنادا على دراساته الميدانية توصل إلى أن هناك علاقة طردية بين الثقة والإلتزام المدني والإنخراط في الجمعيات من جهة ورأس مال إجتماعي من جهة أخرى وأن الثقة متدنية في البلدان النامية، ونفس الشيء بالنسبة لفوكوياما الذي أشار إلى أن الثقة هي أساس رأس مال الإجتماعي وجوهره وأن الثقة إزاء الأفراد غير معروفين مثلما هو سائد في الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا واليابان أدى إلى تقدمها الإقتصادي، فالثقة لوحدها هي القادرة على خلق جمعيات كبيرة ومنظمات تسيير المؤسسات الإقتصادية بصفة دائمة ، فرأس مال الإجتماعي يقوم على « الأعراف غير الرسمية التي تشجع التعاون»¹، فالإنتماء إلى جمعيات يسمح للمبحوثين بإقامة علاقات جديدة خارج العائلة والأصدقاء والتي تكون مصدرا للمشورة والمعلومات، وأيضا للدفاع عن حقوقهم والوقوف معهم حين مواجهتهم للصعوبات.

جدول(44): نوع الجمعية المنتمي إليها المقاول الشاب حسب وضعيته المهنية السابقة.

النوع الوضعية المهنية السابقة	نقابة مهنية	جمعية مهنية	جمعية خيرية	جمعية سياسية	جمعية خيرية	المجموع
عامل مؤهل	2 %28.6	3 %42.9	1 %14.3	1 %14.3	/	7 %100
أعمال مختلفة	/	/	/	/	1 %100	1 %100
إطار	2 %33.3	4 %66.7	/	/	/	6 %100
بطل	/	/	1 %100	/	/	1 %100
المجموع	4 %26.66	7 %46.66	2 %13.33	1 %6.66	1 %6.66	*15 %100

* تمثل المبحوثين الذين ينتمون إلى جمعيات مهنية.

¹ - بومخولف محمد: التوطين الصناعي وقضايا التنمية في الجزائر: التجربة والآفاق، ط1، دار الأمة، الجزائر، 2001 ، ص 173.

نلاحظ من خلال الجدول أن 46.66% من المبحوثين ينتمون إلى جمعيات مهنية وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا إطارات بـ 66.7%، ثم لدى المبحوثين الذين كانوا عمالا مؤهلين بـ 42.9% .

مقابل ذلك نجد 26.66% من المبحوثين ينتمون إلى نقابات مهنية، وتتأكد لدى فئة الإطارات بـ 33.3%.

بينما المبحوثين الذين ينتمون إلى جمعيات غيرمهنية خيرية وسياسية ورياضية يمثلون 26.66%.

إن بروز الجمعيات المهنية في الجزائر إثر قانون رقم 90-12 الموافق لـ 2 جوان 1990 الذي وضع أسس عمل وسير هذه الجمعيات، هذه الجمعيات جاءت نظرا للصعوبات التي يواجهها المقاولون، فتنظّموا في شكل جمعيات مهنية ونقابات من أجل الحصول على حقوقهم والدفاع عنها ولتسهيل إجراءات إستثمارتهم، فهم يواجهون عراقيل خصوصا في ما يخص التمويل كما توصلنا إليه من خلال دراستنا، هذه الجمعيات والنقابات تقوم بإعلام المنخرطين بكل ما هو جديد وذلك بتنظيم الندوات والأيام الدراسية.

هؤلاء المبحوثين وأغليبتهم كانت لديهم تجربة مهنية سمحت لهم بالتعرف على هذه الجمعيات، فإنخرطهم في هذه الجمعيات المهنية والنقابات يسمح لهم بربط علاقات مع مقاولين مثلهم، يستفيدون بذلك من خبراتهم وأيضا من شبكات معارفهم ويطرحون مشاكلهم ويستفيدون من المشورة والدعم ومحاولة حلها.

إستنتاجات الفرضية الأولى:

تبين لنا النتائج التي عرضناها في الجداول السابقة بعد تحليلها أن معظم المبحوثين تلقوا مساعدة ومساندة من طرف عائلاتهم وبرجوعنا إلى فرضيتنا الأولى والتي تنص على أنه "تتوقف قدرة المقاول الشاب على إنشاء المؤسسة على رأسماله الاجتماعي وقدرته على توظيفه" وتم تحليلنا لمتغير رأس المال الاجتماعي من خلال العائلة ثم العلاقات الاجتماعية والإنضمام إلى مؤسسات المجتمع المدني.

- تلقى 82.64% من المبحوثين مساعدة من طرف العائلة ويختلف شكلها ما بين مادية ومعنوية ورأينا أن هذا الدعم ضروري في مرحلة إنشاء المؤسسة المصغرة، وتتمثل هذه المساعدة في: مناقشة فكرة المشروع أو إقتراحها، المشاركة المادية في المشروع حيث 43.02% من المبحوثين الذين إستخدموا رؤوس أموال عائلية، إضافة إلى توفير محل إقامة المشروع وفي الغالب بدون مقابل أو بمقابل رمزي والوقوف بجانبهم عند مواجهتهم للصعوبات والعراقيل .
- الإنتماء المهني للأعمال الحرة حيث أن الإنتماء إلى عائلة المقاولين لديه أثر على إختيار الشباب للمقولة، ولقد إستفاد هؤلاء المقاولون من معارف العائلة وخبرتهم في الميدان، فالترعرع في وسط مقاولين يساهم في تكوين فكرة الإستثمار وينمي روح الإستقلالية لديهم.
- إن لشبكة العلاقات أهمية كبيرة في إنشاء المؤسسة المصغرة حيث أن 78.5% من المبحوثين يمتلكون هذه الشبكة وهي عدة أنواع: شبكة قرابية، شبكة أصدقاء، شبكة مهنية، تمد هؤلاء المقاولون بالدعم المعنوي بالتشجيع والمساعدة المادية والوساطات على مستوى الهيئات التي يقصدونها، خصوصا البنوك حيث أن 58% من المبحوثين إختاروا الوكالة البنكية على أساس المعرفة، فلم يكتفي هؤلاء المقاولون بدعم العائلة فقط بل لجؤوا إلى معارفهم خصوصا أن معظمهم كانوا يعملون ولديهم تجربة مهنية سمحت لهم بتكوين شبكة أخرى بغير العائلية، فالمقاول لما يأتي للوكالة حامل في ذهنه أنه لايمكن إنشاء مشروع بدون معارف.
- يواجه المقاولون صعوبات وعراقيل مع المؤسسات المعنية بالتكفل بهم نتيجة البيروقراطية والمحسوبية فيلجؤون إلى المعارف لحل هذه المشاكل، وهنا نتساءل كيف يكون الأمر بالنسبة للشباب الذي لايملك معارف هل يبحث عن تشكيلها أو ينزع فكرة المشروع من رأسه؟

- فيما يخص الإنضمام لمؤسسات المجتمع المدني لقد وجدنا نسبة ضعيفة التي تعبر عن إنتماء المقاولين وتقدر بـ 12.39%، فهؤلاء يعتمدون أكثر على العائلة وقوة شبكات علاقاتهم الإجتماعية ويرجع هذا إلى عدم ثقتهم في هذه المؤسسات، وحتى المقاولين الذين إنخرطوا في هذه المؤسسات إنخرطوا في جمعيات ونقابات مهنية بنسبة 66.7%، نظرا لأهمية هذه الجمعيات من مدافعة على حقوق أعضائها وتوفير لهم المعلومات وإطلاعهم على كل ما هو جديد، لذلك أشار فوكوياما أن الثقة متدنية في بلدان العالم الثالث لأن الثقة لاتخرج عن إطار العائلة والشبكة الإجتماعية.

الفصل الثالث:

دور التأهيل المهني للمقاول في إنشاء
المؤسسة المصغرة

تمهيد :

يعتبر التأهيل المهني شرط ضروري ومن بين العوامل التي تؤدي بالشباب إلى خلق نشاط جديد، ويجب أن يتمتع المقاول بالقدرة على التعامل مع الناس وإجراء الإتصالات معهم بوضوح من خلال الكلمة المكتوبة والمقروءة حيث تعتبر من أهم العوامل في إنشاء وتنظيم المؤسسات المصغرة.

وسينصب إهتمامنا على تحليل الفرضية الثانية والتي تفترض أنه كلما كان الشاب يحمل تأهيلا مهنيا كلما كان أكثر قدرة على الإنشاء والتنظيم.

ومن منطلق متغير التأهيل المهني سنقوم بتحليل هذه الفرضية إعتمادا على المحاور التالية:

- 1- دور المستوى التعليمي في إقبال الشباب على إنشاء و تنظيم مؤسسات مصغرة.
- 2- أهمية التكوين المهني في دفع الشباب لإنشاء و تنظيم مؤسسة مصغرة.
- 3- دور الخبرة المهنية في إنشاء وتنظيم المؤسسة المصغرة.

1 - دور المستوى التعليمي في إقبال الشباب على إنشاء و تنظيم مؤسسات مصغرة:

عكس ما كان شائعاً في السابق أن المقاولين هم أقل تعليماً أثبتت الدراسات والأبحاث الحديثة عكس ذلك أي أن لديهم تعليماً وكان له دور أساسي في بروزهم كفاعلين في الحياة الاجتماعية والمهنية، فالتعليم يوفر خلفية معرفية جيدة لدى الشباب المقاول خاصة عندما يطابق المجال الذي يراد الإستثمار فيه:

جدول (45): المستوى التعليمي للمقاول الشاب و قطاع النشاط المختار .

النشاط	صناعة	فلاحة	حرفة	خدمات	أشغال البناء	المجموع
إبتدائي	4 %100	/	/	/	/	4 %100
متوسط	14 %58.3	1 %4.2	/	8 %33.3	1 %4.2	24 %100
ثانوي	27 %58.7	1 %2.2	/	17 %37	1 %2.2	46 %100
جامعي	15 %33.3	1 %2.2	1 %2.2	25 %55.6	3 %6.7	45 %100
دراسات عليا	1 %50	/	/	1 %50	/	2 %100
المجموع	61 %50.4	3 %2.5	1 %0.8	51 %42.1	5 %4.1	121 %100

من خلال الجدول نلاحظ أن 50.4% من المبحوثين إختاروا مشروع صناعي وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد هذه النسبة لدى المبحوثين ذوي التعليم الإبتدائي بنسبة 100%، ثم بـ 58.7% و 58.3% وهي نسب متساوية لدى المبحوثين ذوي المستوى الثانوي والمتوسط، بينما سجلت أضعف نسبة لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الجامعي بـ 33.3%. يقابلها 42.1% من المبحوثين إستثمروا في قطاع الخدمات، وتتأكد لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الجامعي بـ 55.6%، وسجلت أصغر نسبة لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي المتوسط.

وسجلت أصغر نسبة سجلت في الجدول هي 2.5% من المبحوثين الذين استثمروا في القطاع الفلاحي.

للمستوى التعليمي دور كبير في دفع الشباب لإنشاء وتنظيم وإختيار مشروع معين، فالمشاريع الصناعية تتركز لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي المتوسط والثانوي والجامعي والإبتدائي أي تتركز تقريبا في كل المستويات التعليمية، لأن هناك بعض النشاطات الصناعية تحتاج إلى معارف بسيطة وخبرات عملية وتكون عملية الإنتاج بسيطة، مما يمكن أصحاب المستويات التعليمية الدنيا من القيام بها فهي تتطلب خبرة أكثر من معارف نظرية كالنجارة ، الخزف ، نجارة الألمنيوم...إلخ، وهناك نشاطات صناعية أخرى تحتاج إلى وسائل تكنولوجية متطورة و مهارات وكفاءات عالية حيث تتعد فيها العملية الإنتاجية.

تتركز المشاريع الخدمائية لدى المستويات التعليمية العليا خصوصا الجامعيين الذين يقومون بإنشاء مكاتب للدراسات والإستشارات، عيادات طبية، مقاهي الأنترنت، مخابر التحاليل الطبية والتي تتطلب في الغالب شهادة في الإختصاص.

إن هؤلاء المبحوثون لديهم مستويات تعليمية مختلفة تتراوح من الإبتدائي إلى الدراسات الجامعية العليا (ماجستير ودكتوراه) والأغلبية لديهم مستوى جامعي وثانوي، فبعد تخرجهم هناك من عمل كإطارات في القطاع الخاص والعام وإستقادوا من تربصات مهنية، مما ساعدهم في تحقيق مشروعهم.

إن إرتفاع المستوى التعليمي لدى هؤلاء الشباب يدل على الصفة الجديدة للمقاولين الجدد أي مقاولي سنوات التسعينات، وهي نفس النتيجة توصل إليها كل من أحمد بويعقوب في دراسته وأن جيلي بحيث أن هؤلاء المقاولون يتميزون بصغر سنهم ولديهم تكوين عالي فهم يملكون خلفية مهمة ألا وهي التعليم.

جدول (46): علاقة التخصص الجامعي للمقاول الشاب بقطاع النشاط.

النشاط التخصص الجامعي	صناعة	فلاحة	حرفة	خدمات	اشغال البناء	المجموع
هندسة و تكنولوجيا	6 %28.6	/	/	12 %57.1	3 %14.7	21 %100
علوم إدارية وقانونية	/	1 %100	/	/	/	1 %100
علوم إنسانية وإجتماعية	3 %42.9	/	1 %14.3	3 %42.9	/	7 %100
علوم إقتصادية وتسيير	3 %37.5	/	/	6 %66.7	/	9 %100
علوم بيولوجية وطبية	3 %37.5	/	/	5 %62.5	/	8 %100
خريجي المدرسة البحرية	1 %100	/	/	/	/	1 %100
المجموع	16 %34	1 2.1	1 2.1	26 %55.3	3 %6.4	*47 %100

* المبحوثون الذين لديهم تكوين جامعي + دراسات عليا.

تبين لنا من خلال الجدول أن 55.3% من المبحوثين إختاروا نشاط خدماتي وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثين الذين لديهم تخصص جامعي في العلوم الإقتصادية والتسيير بـ 66.7%، وبنفس النسبة لدى المبحوثين الذين لديهم تخصص جامعي في العلوم الطبية و البيولوجية، يليها المبحوثين الذين تخصصوا في الهندسة والتكنولوجيا بـ 57.1%، وسجلت أصغر نسبة لدى المبحوثين المتخصصين في العلوم الإنسانية والإجتماعية. مقابل هذا نجد 34% من المبحوثين إختاروا مشروع صناعي، وتتأكد لدى المبحوثين الذين تخصصوا في العلوم الإنسانية والإجتماعية بـ 42.9%، ثم لدى المبحوثين المتخصصين في الهندسة والتكنولوجيا بـ 28.6%.

لقد توجه هؤلاء المبحوثين لإنشاء وتنظيم مؤسسات مصغرة بعد إنتهاء دراستهم الجامعية وأبعد عملهم كإطارات في القطاعين الخاص والعمومي أو كعمال، ويلاحظ أن الجامعيين المتخصصين في الهندسة والتكنولوجيا، الحاملين لمعارف تقنية مكنتهم من إنشاء مكاتب دراسات في الهندسة المعمارية أو الري، الإعلام الآلي، بينما المبحوثين المتخصصين في العلوم

الإقتصادية والتسيير لديهم معارف فيما يخص تسيير المؤسسات والمحاسبة، فقاموا بإنشاء مكاتب للخبرة أو المحاسبة.

بينما المتخصصين في العلوم الطبية والبيولوجية لديهم المعارف الكافية والمرتبطة مباشرة مع مشروعهم كمخابر التحليل، رياض الأطفال، صيدلية، ويعود إقبال الجامعيين على إنشاء وتنظيم مؤسسات مصغرة إلى بحثهم عن الإستقلالية وضمان عمل دائم وتوفيرهم على معارف ومؤهلات، ومن بين الأسباب التي أدت بهم إلى إنشاء مؤسسات مصغرة في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب تلك الشراكة التي أقامتها هذه الأخيرة مع قطاع التعليم العالي والبحث العلمي، حيث أنه كل سنة تقوم الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب بتنظيم دورات على شكل جامعات صيفية إبتداء من نهاية شهر جوان على مستوى بعض الجامعات (قسنطينة، قالمة، باب الزوار) «هذه البرامج الموجهة لفائدة الطلبة والتي تستمر طيلة أسبوع تخصص لشرح كيفية إنشاء المؤسسة انطلاقا من فكرة إنشاء المشروع إلى غاية انجازه»¹ ويشارك في هذه الدورات التكوينية موثقين ومحاسبين وشركاء الوكالة: بنوك، مصالح الضرائب، صناديق الضمان الإجتماعي...إلخ.

مما سبق أظهرت النتائج أن التخصص العلمي للجامعيين المبحوثين يشمل العلوم التقنية والهندسية، العلوم الإقتصادية والتسيير والعلوم الطبية.

جدول(47): تطابق التخصص الجامعي للمقاول الشاب مع نشاط المؤسسة المصغرة.

النسبة المئوية	التكرار	مطابقة التخصص الجامعي مع نشاط المؤسسة
42.6	20	مطابق
57.4	27	غير مطابق
100	*47	المجموع

*المبحوثين الذين لديهم تكوين جامعي + دراسات عليا.

من خلال الجدول نلاحظ أن 57.4% من المبحوثين الجامعيين قاموا بإنشاء مشروع لا يتطابق وتخصصهم العلمي ويمثل الاتجاه العام، مقابل 42.6% من المبحوثين الجامعيين أنشؤوا مشاريع تتوافق وتخصصهم العلمي.

¹ - الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب: "المرافق"، نشرة إعلامية، رقم1، أوت 2007، ص4.

إن إستثمار هؤلاء المبحوثين في نشاطات لا تتوافق وتخصصهم العلمي ويلاحظ أكثر في كل من القطاع الخدماتي والصناعي، ويعود السبب لوجود بعض الأنشطة الخدماتية لا تتطلب رأس مال كبير ولا مستوى معين من الخبرة، كما توجه بعض الجامعيين إلى إنشاء مشاريع هي في الأصل عائلية محاولة منهم تطوير المؤسسة العائلية والمحافظة على مهنة الوالد، وبهذا نستطيع القول أن إنشاء مؤسسة مصغرة لدى هؤلاء الشباب هي عبارة عن فكرة تتبلور في أذهانهم و تدفعهم إلى تجسيدها وتكون لديهم القدرة على تسيير مشاريعهم وإيداع منتوجات جديدة.

مقابل ذلك نجد بعض المبحوثين الجامعيين قاموا بإنشاء مشاريع تتوافق وتخصصهم العلمي، حيث توجد علاقة وطيدة بين تكوين هؤلاء الشباب والنشاط الذي قاموا به، ويعود هذا إلى أن هذه القطاعات تتطلب تأهيلا مهنيا يتوافق معها، وهنا نستطيع القول أنه في بعض قطاعات النشاط لا يستطيع أن يستفيد الشباب من دعم الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ما لم يكونوا حاصلين على شهادات مطابقة لهذه الأنشطة، ونذكر على سبيل المثال: مكتب دراسات، عيادة طبية، مخبر تحاليل، صيدلية...إلخ.

مما سبق نستنتج أن هناك بعض النشاطات التابعة للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب تستوجب تطابق التخصص الجامعي معها بينما هناك نشاطات لا تستلزم تطابق التخصص الجامعي وتكفي شهادة خبرة مهنية، وبهذا تكون الفرصة سانحة لدى الجامعيين لإنشاء وتنظيم مؤسسات مصغرة حسب رغبتهم الشخصية وخلفيتهم المهنية.

جدول (48): رأي المقاول الشاب في إعتبار المشروع ثمرة لمسارهم العلمي و/أو المهني حسب المستوى التعليمي.

المجموع	لا	نعم	الإجابة المستوى التعليمي
4 %100	1 %25	3 %75	إبتدائي
24 %100	4 %16.7	20 %83.3	متوسط
46 %100	14 %30.4	32 %69.6	ثانوي
45 %100	8 %17.8	37 %82.2	جامعي
2 %100	2 %100	1	دراسات عليا
121 %100	29 %24	92 %76	المجموع

يبين لنا الجدول أعلاه أن 76% من المبحوثين أجابوا أن مشروعهم هو ثمرة لمسارهم العلمي و/أو المهني وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي المتوسط بـ 83.3%، ثم لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الجامعي بنفس النسبة بـ 82.2%، و بـ 75% لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الإبتدائي، وسجلت أصغر نسبة لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي المتوسط بـ 69.6% .

مقابل ذلك نجد 24% من المبحوثين الذين أجابوا أن مشروعهم ليس بثمرة لمسارهم العلمي و/أو المهني، وتتأكد لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الثانوي بـ 30.4%، ثم لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الإبتدائي بـ 25%.

إقبال الشباب المقاولين ذوي المستويات التعليمية المختلفة لإنشاء مؤسسات مصغرة تتوافق وتكوينهم العلمي ومسارهم المهني أو الإثنين معاً، يعود إلى أن إنشاء مؤسسة مصغرة في نشاط ما يحتاج إلى معارف تتعلق بنوع النشاط، فتوفر هذه المعارف لدى الشباب المقاولين يسمح لهم بإنشاء وتسيير أحسن لمؤسساتهم المصغرة وضمان نجاحها، وهنا تبرز أهمية التعليم والتكوين في إكتساب الشباب المقاولين لمعارف تجعلهم يبادرون لإنشاء مؤسسة مصغرة،

وكذلك الشرط المحدد من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، وهو أن يكون الشاب حامل لملكات معرفية معترف بها والمثبتة بشهادة في الإختصاص أو شهادة تثبت الخبرة المهنية. بينما نجد هناك نسبة من المبحوثين قاموا بإنشاء مشاريع لا تتوافق ومساهم العلمي و/أو المهني ونجدها عند كل المستويات التعليمية، ويرجع السبب كما أشرنا في السابق إلى وجود نشاطات لا تستدعي توافق المؤهل العلمي أولاً تحتاج إلى خبرات مهنية أي لا تحتاج إلى مستوى معين من المؤهلات العلمية، أو ربما هؤلاء الشباب فعلاً لا يحملون مؤهلات ولكنهم إستطاعوا الحصول على شهادات عمل تتطابق والمشروع الذي قاموا به لكنهم في الأصل لا يحملون أي معارف في الميدان، أي أنهم يتصلون بأحد الأشخاص الذين يملكون مؤسسات في النشاط ويكون في الغالب من شبكة علاقاتهم يقوم بتحرير له شهادة عمل تثبت أن له معارف في ذلك النشاط.

جدول (49): رأي المقاول الشاب في إعتبار المشروع ثمرة لمساهم العلمي و/أو المهني حسب التخصص الجامعي.

الإجابة / التخصص الجامعي	نعم	لا	المجموع
هندسة و تكنولوجيا	18 %85.7	3 %14.3	21 %100
علوم إدارية و قانونية	/	1 %100	1 %100
علوم إنسانية و إجتماعية	5 %71.4	2 %28.6	7 %100
علوم إقتصادية و تسيير	7 %77.8	2 %22.2	9 %100
علوم بيولوجية و طبية	6 %75	2 %25	8 %100
خريجي المدرسة البحرية و التجارية	1 %100	/	1 %100
المجموع	37 %78.7	10 %21.3	47 %100

نلاحظ من خلال الجدول أن 78.7% من المبحوثين الجامعيين أجابوا أن المشروع كان ثمرة لمساهم العلمي و/أو المهني وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثين المتخصصين في الهندسة والتكنولوجيا بـ 85.7%، ثم بـ 77.8% لدى المبحوثين المتخصصين في العلوم الإقتصادية والتسيير، يليها المبحوثين المتخصصين في العلوم الطبية والبيولوجية بـ 75% .

مقابل ذلك نجد 21.3% من المبحوثين الذين أجابوا أن مشروعهم ليس بثمرة لمسارهم العلمي و/أو المهني، وتتأكد هذه النسبة لدى المبحوثين المتخصصين في العلوم الإنسانية والاجتماعية بـ 28.6%، ثم لدى المبحوثين المتخصصين في العلوم الطبية والبيولوجية بـ 25%، وسجلت أصغر نسبة لدى المبحوثين المتخصصين في الهندسة والتكنولوجيا بـ 14.3%.

نلاحظ أن المتخصصين في شعب الهندسة والتكنولوجيا، العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير وكذا العلوم الطبية والبيولوجية، أكثر إقبالا على إنشاء مؤسسات مصغرة تتوافق وتخصصهم العلمي و/أو تجربتهم المهنية والتي غالبا ما تكون في نفس إختصاصهم الجامعي، هذه التخصصات العلمية تقدم للشباب معارف في المجال التقني، التسيير والجانب المعرفي ساعدتهم على إنشاء مشاريع خاصة بهم، فمثلا المهندس المعماري لديه المؤهلات الكافية لإنشاء مكتب دراسات في الهندسة المعمارية، والمتخصص في العلوم الاقتصادية والتسيير يستطيع إنشاء مكتب إستشارة وخدمات أو مكتب محاسبة، والصيدلاني له الإمكانيات الكافية لفتح صيدلية.

بينما الشباب المبحوثين الذين لم يكن مشروعهم ثمرة لمسارهم العلمي و/أو المهني، فيرجع لعوامل عديدة منها رغبتهم في إنشاء مشاريع لا تحتاج إلى مؤهلات علمية أو خبرة مهنية، وهدفهم تحقيق الربح أو بغية المحافظة على مهنة الوالد وتطويرها، وربما لعدم إمتلاكهم رأس المال الكافي لإنشاء مشاريع تتوافق وتخصصهم العلمي و/أو المهني.

لقد أعطت الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب الفرصة للشباب الجامعي لإبراز قدراته العلمية والمعرفية وخبراته المهنية، وبذلك أعطت الفرصة لميلاد جيل جديد من المقاولين يختلف عن مقاولي سنوات السبعينيات، يتميزون بتكوينهم العلمي العالي ومنشئين لمؤسسات مصغرة تتوافق في الغالب ورصيدهم المعرفي والعملية، يمتلكون روح المبادرة والمخاطرة، إنها الصفة الجديدة لمقاولي سنوات التسعينيات.

جدول (50) : القيام بقراءات حول إدارة المشروعات حسب المستوى التعليمي للمقاول الشاب.

الإجابة / المستوى التعليمي	نعم	لا	المجموع
إبتدائي	/	4 %100	4 %100
متوسط	10 %41.7	14 %58.3	24 %100
ثانوي	33 %71.7	13 %28.3	46 %100
جامعي	30 %66.7	15 %33.3	45 %100
دراسات عليا	1 %50	1 %50	2 %100
المجموع	74 %61.2	47 %38.8	121 %100

يتجلى لنا من خلال قراءة الجدول أن 61.2 % من المبحوثين لديهم قراءات حول إدارة المشاريع وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الثانوي بـ 71.1%، ثم لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الجامعي بـ 66.7%. مقابل ذلك 38.8% من المبحوثين ليست لديهم قراءات حول إدارة المشاريع.

إن أهمية التأهيل لا تنعكس فقط على المستوى التعليمي، وإنما أيضا في قراءة ومطالعة مواد تتعلق بالتسيير، التنظيم، الإدارة، التخطيط والقوانين، فقيام المبحوثين بقراءات حول إدارة المشاريع يبين مدى الإهتمام الذي يعطونه لنجاح مشروعهم، فالقراءات تنمي قدرات ومعارف هؤلاء المقاولين وتصبح لهم القدرة على محاكاة والإطلاع على كل ما هو جديد في عالم الأعمال، وفيما يخص نشاطهم وبذلك يطورون منتوجاتهم وتصبح منافسة للمنتوجات الأخرى، إن هذه القراءات تسمح لهم بالإبداع والتعرف على الفرص السانحة وتقييم المشروع وعقد الصفقات، لذا يجب على المقاولين أن يقوموا «...بإثراء معلوماتهم باستمرار عن طريق الكتب و المجالات التجارية، وحضور الندوات وأخذ دروس إضافية في مجالات ضعفهم...»¹ وهذا ما توصلنا إليه عندما حاورنا شباب مقاولين في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب في معرض المؤسسة المصغرة لـ 2007م، والذين حضروا من كل ولايات الوطن، ووجدنا أن

¹ - روبرت هيزريش، مايكل بيترز، مرجع سابق، ص 57.

معظمهم يطلعون على كل ما هو جديد في عالم الأعمال سواء الإدارة أو الإنتاج وتقنيات التسيير الحديثة ويطبقونها، لأن هذا الجيل الجديد من المقاولين الجزائريين كما توصلت إليه الدراسات الحديثة دراسة أحمد بويعقوب وأن جيلي يختلفون عن آباءهم وهم مقاولي سنوات السبعينيات، الذين كانوا يعتمدون على طرق تسيير عائلية في معظم الأحيان، أين يكون صاحب المؤسسة هو الشيخ أو الأب والعمال هم الأبناء، فهم يستعملون التكنولوجيا الحديثة وطرق التسيير والإدارة الحديثة، وهذا لا يعني أن كل الشباب المبحوثين يعتمدون على هذه الطرق وإنما لاحظنا من خلال زيارتنا لإحدى المؤسسات المصغرة وجود نمط التسيير التقليدي، ففي كل نظام جديد هناك بقايا لنظام قديم.

إن المستوى التعليمي دور مهم في القيام بقراءات وفي دراستنا توصلنا أن القيام بقراءات تتركز عند المبحوثين ذوي المستويات التعليمية العليا الثانوي والجامعي، بينما المبحوثين ذوي المستويات التعليمية المنخفضة هم قليلوا الإهتمام بالقراءات، فهم يعتمدون على ما اكتسبوه من معارف تطبيقية ومهارات من عملهم، أوروبما نشاطاتهم تعتمد أكثر على العمل اليدوي و الإنتاجي.

2- أهمية التكوين المهني في دفع الشباب لإنشاء و تنظيم مؤسسة مصغرة.

نعني بالأهمية مدى ضرورة التكوين المهني للشباب المقاول بإعتباره يزود الشاب بالمعارف الخاصة بالعمل والمهارات اللازمة وهنوعين: تكوين في الميدان أو ما يعرف بالتدريب، وهو يزود الشاب بمعارف تطبيقية وهناك التكوين النظري. لقد قام المبحوثين بتكوينات مختلفة وفي ميادين شتى ولنلاحظ الجداول الآتية:

جدول (51): قطاع النشاط وعلاقته بتلقي تكوين من طرف المقاول الشاب.

المجموع	لا	نعم	الإجابة قطاع النشاط
46 %100	9 %19.6	37 %80.4	صناعة
2 %100	2 %100	/	فلاحة
1 %100	/	1 %100	حرفة
32 %100	9 %28.1	23 %71.9	خدمات
2 %100	1 %50	1 %50	أشغال البناء
*83 %100	**21 %25.3	62 %74.7	المجموع

* يمثل المبحوثين الذين قاموا بتكوين مهني.

** يمثل المبحوثين الذين لم يقوموا بتكوين مهني.

نلاحظ من خلال الجدول إتجاه المبحوثين إلى تلقي تكوين مهني بنسبة 74.7% ويمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الصناعي بـ 80.4%، ثم لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الخدماتي بـ 71.9% .
مقابل ذلك نجد 25.3% من المبحوثين لم يتحصلوا على تكوين مهني ولم يتابعوا دراسات جامعية، وتتأكد لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الفلاحي، ثم لدى المبحوثين المستثمرين في قطاع أشغال البناء.

معظم المبحوثين تلقوا تكوينا مهنيا في كل قطاعات النشاط تقريبا، وهذا يدل على أن التكوين له دور مهم في دفع الشباب للإستثمار وإنشاء مؤسسات مصغرة في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، ويمكن تصنيف الشباب المتوجهون إلى مراكز التكوين المهني إلى أربعة فئات وهم :

- المتسربون من المدارس سواء المطرودون أو المتخلون عن مقاعد الدراسة في مختلف الأطوار التعليمية .

- الشباب الذين ينتظرون الالتحاق بالتكوين المهني وتقل أعمارهم عن 30 سنة.

- البطالون والعمال المسرحون

- العمال الذين يريدون القيام بالتكوين لإعادة تأهيلهم بغية المحافظة على مناصب عملهم.

إن هذه الفئات أصبح لديها إقبال كبير على إنشاء مؤسسات مصغرة، وذلك نتيجة الشراكة التي قامت بها الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب مع قطاع التعليم والتكوين المهنيين، فمنذ السنوات الأولى لإنطلاق الوكالة « وضعت خطة اتصال وإعلام موجهة لفئة الشباب خريجي التكوين المهني وذلك بإشراك كل المتعاملين معها مثل البنوك ومصالح الضرائب والمركز الوطني للسجل التجاري... ثم تنظيم أيام دراسة وإعلامية على مستوى مراكز التعليم والتكوين المهنيين عبر كامل التراب الوطني »¹ إن هذه الأيام الإعلامية مكنت المتربصين من تلقي معارف حول إنشاء المؤسسات، ويمثل خريجي مراكز التكوين المهني 35% من العدد الإجمالي لأصحاب المؤسسات المصغرة في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب .

إن الشباب الحاصلين على تكوين مهني كان إستثمارهم بدرجة كبيرة في القطاع الصناعي والخدماتي، وهذا يدل على أن التكوين لديه أهمية في إتخاذ المبادرة لإنشاء مؤسسة مصغرة، حيث عبر أحد المبحوثين عن أهمية التكوين قائلاً: " لولا تكويني في مجال النجارة لما قمت بهذا المشروع".

سجلنا نسبة 25.3% من الشباب الذين لم يتلقوا تكويناً مهنياً وهذا لا يدل على أن هؤلاء الشباب غير مؤهلين وإنما كانت لديهم تجربة مهنية ساعدتهم في إنشاء المشروع أو إستثمروا في نشاطات لا تتطلب مؤهلات عالية.

¹ - الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب: "المرفاق"، مرجع سابق، ص4.

جدول (52): قطاع النشاط و علاقته بتخصص التكوين المهني للمقاول الشاب.

النشاط	التخصص	حرف و مهن تطبيقية	مهن إدارية	مهن فنية	متعدد التخصصات	المجموع
صناعة	24 %64.9	4 %10.8	6 %16.2	3 %8.1	37 %100	
حرفة	/	1 %100	/	/	1 %100	
خدمات	7 %30.4	12 %52.2	3 %13	1 %4.3	23 %100	
أشغال البناء	1 %100	/	/	/	1 %100	
المجموع	32 %51.6	17 %27.4	9 %14.5	4 %6.5	62* %100	

*يمثل المبحوثين الذين لديهم علاقة بين تكوينهم المهني وقطاع نشاطهم.

نلاحظ من خلال الجدول أن 51.6% من المبحوثين تابعوا تكوينا في الحرف والمهن التطبيقية وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الصناعي بـ 64.9%، ثم لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الخدماتي بـ 30.4% .
تليها نسبة 27.4% من المبحوثين الذين تلقوا تكوينا في مهن إدارية، وتتأكد لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الخدماتي بـ 52.2%.
وسجلت أصغر نسبة في الجدول بـ 6.5% من المبحوثين الذين قاموا بتخصصات متعددة، وتتأكد لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الصناعي بـ 8.1%.

يتبين لنا من خلال هذه النتائج أن هناك علاقة بين تخصص التكوين المهني للمبحوثين وقطاع النشاط الذي إستثمروا فيه، وأن المبحوثين الذين تلقوا تكوينا في تخصص الحرف والمهن التطبيقية هم الأكثر مبادرة لإنشاء مؤسسات مصغرة في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب في القطاع الصناعي، ونذكر بعض الأنشطة الموافقة له: النجارة ونجارة الألمنيوم، وهي نشاطات تحتاج إلى معارف وخبرات في هذا المجال، ويجب على هؤلاء المقاولين المستثمرين في هذه النشاطات أن يكونوا متحصلين على تكوين يتناسب معها.
بينما المبحوثين الذين تلقوا تكوينا في مجال المهن الإدارية ينشؤون بنسبة كبيرة مؤسسات في القطاع الخدماتي، لأنهم تلقوا تكوينا في مجال الإدارة والإعلام الآلي، المحاسبة... إلخ، وقاموا بإنشاء مكاتب دراسات، مقاهي الأنترنت... إلخ.

إن مجالات التكوين المهني بإختلافها تعطي خلفية مهمة للمتربصين من أجل إنشاء مؤسسات مصغرة، وأن المبحوثين الذين تكونوا في الحرف والمهن التطبيقية والإدارية هم الأكثر مبادرة لإنشاء مؤسسات خاصة في القطاعين الصناعي والخدماتي.

جدول (53): يوضح مدة التكوين المهني.

مدة التكوين	التكرار	النسبة المئوية
أقل من سنة	3	4.8
18 شهر	17	27.4
24 شهرا	19	30.6
36 شهرا فأكثر	23	37.1
المجموع	62	100

نلاحظ أن 37.1% من المبحوثين قد تلقوا تكويناً مهنياً لمدة 36 شهراً فأكثر وتمثل الإتجاه العام، يليها 30.6% من المبحوثين تلقوا تكويناً مهنياً لمدة 24 شهراً، ثم 27.4% من المبحوثين تلقوا تكويناً مهنياً لمدة 18 شهراً، وسجلت أصغر نسبة بـ 4.8% لدى المبحوثين الذين تلقوا تكويناً مهنياً لأقل من سنة.

إن مدة التكوين عادة ما تقيس وتحدد مستوى التأهيل، وهناك نسبة كبيرة من المبحوثين كانت مدة تكوينهم 3 سنوات فأكثر في التخصصات التي درسوها في مركز التكوين المهني، ولقد لاحظنا أنه كلما كانت مدة التكوين أطول كلما كانت مبادرة الشباب لإنشاء مؤسسة مصغرة أكبر، وهذا يدل على أن لمدة التكوين المهني أهمية بالغة في إكتساب الشاب معارف ومهارات جديدة من أجل إنشاء مشروعه في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب .

جدول (54): مطابقة التكوين المهني للمشروع.

مطابقة التكوين المهني للمشروع	التكرار	النسبة المئوية
مطابق	41	66.1
غير مطابق	21	33.9
المجموع	62	100

نلاحظ من خلال الجدول أن 66.1% من المبحوثين تلقوا تكويناً مهنيًا يتطابق والمشروع الذي قاموا بإنشائه وتمثل الإتجاه العام، مقابل 33.9% من المبحوثين الذين قاموا بمشروع لا يتناسب وتكوينهم المهني.

تبين لنا النتائج أنه يوجد تناسب بين تخصص التكوين المهني للمبحوثين ونشاط المؤسسة المصغرة وهذا عكس ما وجدناه عند الشباب الجامعيين، ولقد عبر أحد المبحوثين عن أهمية تناسب تكوينه مع المشروع بقوله "إخترت المشروع الذي يتناسب وتكويني، إنه شيء ضروري والذين يقومون بمشاريع لا تتناسب وتكوينهم سوف يفشلون"، هذا مثال حي يدل على أهمية تناسب التكوين المهني والمشروع المنجز لضمان نجاحه، فقيام المبحوثين بتكوين في الحرف والمهن التطبيقية والمهن الإدارية سمحت لهم باكتساب معارف مرتبطة مباشرة مع النشاطات في القطاع الصناعي والخدماتي.

إن التناسب بين التكوين وقطاع النشاط ساعد على بروز مؤسسات مصغرة، بحيث أن أصحاب هذه المؤسسات لديهم الكفاءة والمؤهلات العلمية والمهنية، وعلى الرغم من أهمية تناسب التكوين المهني مع النشاط، إلا أن هناك نسبة من المبحوثين لم يقوموا بإنشاء مؤسسات تتناسب وتكوينهم المهني، لأنهم أنشؤوا مؤسسات مصغرة لا تتطلب مستوى معين من المؤهلات.

جدول (55): رأي المقاول الشاب في إعتبار المشروع ثمرة لمسارهم العلمي و/أو المهني حسب تلقى تكوين مهني.

المجموع	لا	نعم	الإجابة تلقى تكوين مهني
62 %100	16 %25.8	46 %74.2	نعم
21 %100	5 %23.8	16 %76.2	لا
83 %100	21 %25.3	62 %74.7	المجموع

نلاحظ من خلال الجدول أن 74.7% من المبحوثين أجابوا أن مشروعهم هو ثمرة لمسارهم العلمي و/أو المهني وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثين الذين قاموا بتكوين مهني بـ 74.2%.

مقابل ذلك نجد 25.8% من المبحوثين أجابوا أن مشروعهم ليس بثمره لمسارهم العلمي و/أو المهني.

الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب أعطت الفرصة لحاملي التكوين المهني أو أصحاب الخبرة المهنية أو الإثنين معا لإنشاء مشاريع خاصة وذلك لإستثمار معارفهم وكفاءتهم. جدول (56): قطاع النشاط ومتابعة تكوين إضافي من طرف المقاول الشاب.

الإجابة	نعم	لا	المجموع
النشاط			
صناعة	26 %42.6	35 %47.4	61 %100
فلاحة	1 %33.3	2 %66.7	3 %100
حرفة	1 %100	/	1 %100
خدمات	28 %54.9	23 %45.1	51 %100
أشغال البناء	3 %60	2 %40	5 %100
المجموع	59 %48.8	62 %51.2	121 %100

يتبين لنا من خلال الجدول أعلاه أن هناك تساوي بين المبحوثين في القيام بتكوين إضافي إستعدادا أو أثناء القيام بالمشروع، حيث نجد 51.2% من المبحوثين لم يقوموا بتكوين إضافي و 48.8% من المبحوثين قاموا بتكوين إضافي.

بالنسبة للمبحوثين الذين قاموا بتكوين إضافي، وتتأكد لدى المبحوثين المستثمرين في قطاع أشغال البناء بـ 60%، ثم لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الخدماتي بـ 54.9%، و بـ 42.6% لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الصناعي .

بينما المبحوثين الذين لم يقوموا بتكوين إضافي يمثلون 51.2%، وتتأكد لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الفلاحي بـ 66.7%.

إن نصف المبحوثين قاموا بتكوين إضافي وهذا في كل القطاعات وهذا لتدارك النقص الذي يعانون منه في مجال تسيير المشروع وإنماء معارفهم ومؤهلاتهم، لضمان نجاح المؤسسة المصغرة عن طريق التسيير الجيد لها والتحكم في وسائل الإنتاج، وهذا يبين حاجة هؤلاء المبحوثين إلى دراسة مواد كالمحاسبة والإعلام الآلي، خصوصا في القطاع الصناعي والخدماتي وأشغال البناء.

مقابل ذلك لم يقيم النصف الآخر من المبحوثين بتكوين إضافي وترجع لعدة عوامل، من بينها أن البعض منهم جامعي ودرسوا تخصصات تشمل المحاسبة، التسيير، الإعلام الآلي، وهناك من إستثمر في نشاط لا يتطلب مؤهلات عالية ولاتكوين إضافي، وهناك من ليس لديه الوقت الكافي لمتابعة هذا النوع من التكوين ويعوضها بالقراءات نتيجة كثافة عمله.

جدول (57): قطاع النشاط و مجال التكوين الإضافي.

المجموع	تقنيات الإنتاج	اللغات	الإعلام الآلي	المحاسبة و التسيير	مجال التكوين قطاع النشاط
37 %100	4 %10.81	7 %18.91	18 %48.64	8 %21.62	صناعة
1 %100	/	/	1 %100	/	فلاحة
1 %100	1 %100	/	/	/	حرفة
35 %100	/	9 %25.71	18 %51.42	8 %22.85	خدمات
3 %100	/	/	3 %100	/	أشغال البناء
*77 %100	5 %6.49	16 %20.77	33 %42.85	16 %20.77	المجموع

* هناك من المبحوثين من قام بأكثر من تكوين.

يبين لنا الجدول أن 42.85% من المبحوثين قاموا بتكوين في الإعلام الآلي وتمثل الإتجاه العام، وتتدعم لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الخدماتي بـ 51.42%، وبنفس النسبة تقريبا بـ 48.64% لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الصناعي.

يمثل المبحوثين الذين قاموا بتكوين إضافي في مجال المحاسبة والتسيير بـ 20.77%، وتتأكد لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الصناعي والخدماتي بنفس النسب وهي على التوالي بـ 21.62%، و 22.85%.

نفس النسبة نجدها لدى المبحوثين الذين قاموا بتكوين إضافي في اللغات بـ 20.77%، وتتأكد لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الخدماتي والقطاع الصناعي.

وسجلت أصغر نسبة في الجدول بـ 6.49% من المبحوثين الذين تلقوا تكوين إضافي يتعلق بنشاطهم (تقنيات الإنتاج).

إن إتجاه الشباب إلى القيام بتكوين إضافي في الإعلام الآلي والمحاسبة والتسيير واللغات وتقنيات الإنتاج، نظرا لأهميتها في تسيير مؤسستهم المصغرة لأن هذا النوع من المؤسسات « يعتمد على الإدارة الشخصية لأعمالها بدلا من الإعتماد على هيكل إداري متخصص » أي أن صاحب المؤسسة هو المدير الإداري والمحاسب.

إن إعتماد الإدارة الحديثة من طرف هؤلاء الشباب راجع إلى القراءات والتكوينات الإضافية التي قاموا بها، وبدخولنا إلى ورشة نجارة لاحظنا وجود جهاز الإعلام الآلي، والذي يستعمله صاحب المؤسسة لإعداد الفاتورات والأعمال الإدارية، فتوجه هؤلاء المبحوثين إلى هذه التخصصات بهدف تسيير مؤسساتهم بأنفسهم ليضمنوا نجاح مشروعهم فنجاح المشروع يعود إلى التسيير الجيد، خصوصا مع توفر الجزائر مثل باقي الدول المتقدمة إنتشار مراكز ومعاهد للتكوين في مجال المناجمنت وتكوين المسيرين.

بالنسبة إلى إتجاه المبحوثين لوضع تكوين في اللغات الأجنبية وغالبا الفرنسية والإنجليزية، من أجل عقد الصفقات وتسيير الآلات لأنه في الغالب الآلات التي يستعملونها مستوردة من البلدان الأجنبية ومن أجل تشغيلها يجب معرفة اللغة وأيضا من أجل التعامل مع

¹ - سعد عبد الرسول محمد، مرجع سابق، ص 14.

الممولين، رغم أن اللغة العربية هي اللغة الرسمية في الجزائر إلا أن اللغة في عالم الأعمال والإقتصاد هي اللغة الفرنسية والإنجليزية.

والمبجوثين الذين لم يقوموا بتكوين إضافي في التخصصات السابقة ترجع لعدة عوامل فمنهم من كانوا عبارة عن إطارات مسيرة في القطاع الخاص والعمومي لديهم مسار مهني حافل بالتجارب والخبرات المهنية، أصبحوا متعددي المهام ولديهم المعارف اللازمة لتسيير مؤسساتهم المصغرة، وهناك الجامعيين المتخصصين في العلوم الإقتصادية والتسيير وهناك من تخصص في الإعلام الآلي، وهناك من لم يقم بتكوين إضافي نظرا لعدم إهتمامه أو عدم وجود الوقت .

3- دور الخبرة المهنية في إنشاء و تنظيم المؤسسة المصغرة.

الخبرة المهنية هي المنبع الثاني للتأهيل المهني وهي تعبر عن الفترة التي يستطيع فيها الشاب أن يتحصل ويكتسب مؤهلات وقدرات ومعارف جديدة تساعده في إنشاء مؤسسة مصغرة، فالخبرة تعبر عن درجة الربط بين المعارف التي يكتسبها الشاب من تعليمه وتكوينه والمعارف والمهارات التي إكتسبها من تجاربه في العمل السابق « فالتجربة تعتبر كتكوين مكتسب عبر الزمن بطريقة إمبريقية...»¹، وهي التأهيل اللارسمي، تساعد على إنماء تأهيل الشاب وبذلك ينجح الشاب أكثر في عمله، فكلما مر الوقت في العمل يتعلم الشاب أشياء جديدة في عمله لم يحصل عليها حتى من تكوينه النظري، مما يزيد في قاعدته المعرفية حول العمل.

¹ - Vincent Merle, Opcit, P24.

جدول (58): أسباب اختيار النشاط حسب قطاع النشاط.

أسباب النشاط	أسباب				
	المحافظة على مهنة الوالد	يتناسب و المؤهلات	الخبرة المهنية	دراسة السوق	المجموع
صناعة	19 %23.17	20 %24.39	27 %32.92	16 %19.51	82 %100
فلاحة	2 %40	1 %20	2 %40	/	5 %100
حرفة	/	1 %100	/	/	1 %100
خدمات	3 %4	21 %28	31 %41.33	20 %26.66	75 %100
أشغال البناء	/	4 %44.44	3 %33.33	2 %26.66	9 %100
المجموع	24 %13.95	47 %27.32	63 %36.62	38 %19.51	172 %100

نلاحظ من خلال الجدول أن سبب إختيار النشاط يعود إلى الخبرة المهنية وتمثل الإتجاه العام بـ36.62%، وتتأكد لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الخدماتي بـ41.33%، ونجد نفس النسبة لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الصناعي بـ32.92%، ثم لدى المبحوثين المستثمرين في قطاع أشغال البناء بـ33.33%.

ثاني أعلى نسبة في الجدول هي 27.32% من المبحوثين الذين إختاروا مشاريع تتناسب ومؤهلاتهم، وتتأكد لدى المبحوثين المستثمرين في قطاع أشغال البناء بـ44.44%، ثم لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الخدماتي بـ28%، يليها المبحوثين المستثمرين في القطاع الصناعي بـ24.39%.

وسجلت أصغر نسبة في الجدول بـ13.95% من المبحوثين الذين إختاروا نشاط إستثماري من أجل المحافظة على مهنة الوالد، وتتأكد لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الصناعي بـ23.17%.

نسبة معتبرة من الشباب المقاولين أنشأوا مشاريع مصغرة لأن لديهم خبرة مهنية، أي أن السبب الذي دفعهم لإنشاء مشروع وإختيار نوع معين من المشاريع هو خبرتهم المهنية أي مجموع المكتسبات المعرفية التي تحصلوا عليها من ميدان عملهم، وتأكدت لدى المبحوثين المستثمرين في قطاع أشغال البناء والخدمات والصناعة، فقد ساهمت الخبرة المهنية في بلورة فكرة المشروع وإختيار نوع معين من المشاريع من طرف الشباب دون أخرى، إن هؤلاء المبحوثين إكتسبوا خبرة مهنية من عملهم في القطاع الخاص أو العمومي أو عند الوالد، وحتى عملهم عند الشركات الأجنبية، هذه الخبرة دفعتهم لإنشاء مؤسسات مصغرة وتقريبا نصف المبحوثين يملكون هذه الميزة، هذا ما يؤدي بنا إلى القول أن الشباب الذين يملكون خبرة مهنية هم أكثر مبادرة لإنشاء مؤسسات مصغرة.

وبالنسبة للشباب الذين يرجعون سبب إختيارهم لنشاط المؤسسة المصغرة إلى تناسب مؤهلاتهم مع هذا النشاط، أي أنهم يملكون معارف في الميدان سهلت لهم الإندماج في العمل وأكسبتهم روح المبادرة وأصبحوا بذلك مهيين لخوض تجربة المقولة، وكذلك الشرط المسبق والمحدد من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب للإستفادة من دعمها وهو أن يكون الشباب حاملين لمعارف تتناسب والنشاط المراد الإستثمار فيه.

إن كل من المعارف العلمية والخبرة المهنية هي عبارة عن وجهان لعملة واحدة ألا وهي التأهيل المهني والذي يعرفه جين توماس على أنه « هو حجة تعبر عن مستوى ودرجة كفاءة الفرد في العمل الذي يقوم به »¹.

إضافة إلى هذين العاملين الأساسيين هناك عوامل أخرى ساهمت في إختيار النشاط من طرف هؤلاء المبحوثين، نذكر منها الرغبة في المحافظة على مهنة الوالد من أجل ضمان بقاء مهنة العائلة، هذه النتيجة توصلت إليها أن جيلي فيما يخص المقاول الوريث ، حيث ورثوا هؤلاء المقاولين مؤسسات خاصة عن آبائهم و« إستفادوا من مساعدة الأب لإنشاء مؤسستهم الخاصة »² إستفادوا من مهارات آبائهم ومن رأس مالهم الإجتماعي والإقتصادي.

¹- Jeans Thomas, Opcit, P8.

²- Gillet Anne, Opcit, P128.

جدول (59): ممارسة مهنة قبل إنشاء المشروع.

النسبة المئوية	التكرار	ممارسة مهنة
91.7	111	نعم
8.3	10	لا
100	121	المجموع

من خلال الجدول نلاحظ أن 91.7% من المبحوثين شغلوا وظيفة قبل إنشاء مشروعهم وتمثل الإتجاه العام، مقابل 8.3 % من المبحوثين لم يمارسوا وظيفة قبل إنشاء المشروع أي كانوا بطالين.

أغلبية المبحوثين شغلوا وظائف قبل إنشاء المؤسسة المصغرة، أي أنهم كانوا متواجدين في سوق العمل وبعدها تراكمت لديهم تجارب مهنية في القطاعين الخاص والعمومي جراء شغلهم لمناصب عمل لمدة زمنية معتبرة إنتقلوا إلى إنشاء مؤسسات مصغرة، بما أنهم حاملين لتجارب معرفية ومهنية تخلوا عن مناصب عملهم حيث صرح أحد المبحوثين " لقد تركت عملي كإطار وكان لدي راتب عالي وغامرت بإنشاء مشروع ولا أدري إن كنت سأنجح " أوسرحوا من عملهم نتيجة الإصلاحات الإقتصادية التي عرفتها الجزائر في هذه الفترة، لم يختاروا المقولة في بداية حياتهم المهنية بل حتى كونوا رصيد كبير من المعارف وأيضاً لجمع رأس المال لأنه من أجل انشاء مؤسسة مصغرة في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب يجب أن يدفع الشاب مبلغ المساهمة الشخصية وتتغير قيمتها حسب مستوى الإستثمار الذي إختاره هذا الشاب وحسب المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 03-290 المؤرخ في 06 سبتمبر 2003 يجب « أن يقدم الشاب أويقدموا الشباب مساهمة شخصية في شكل أموال خاصة¹، وتزامن إنشاؤهم لمؤسسات مصغرة مع فتح باب الإستثمار الخاص من طرف الدولة وتشجيعه.

إن ذلك الزعم أن الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب جاءت لإمتصاص البطالة هو ليس بالأمر الحقيقي على مستوى عينتنا، وإنما الشباب الذين يملكون تجربة مهنية ومبلغ المساهمة

¹ - الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب: مجموعة النصوص التشريعية والتنظيمية لجهاز دعم تشغيل الشباب، مرجع سابق، ص13.

الشخصية للمشروع هم أكثر مبادرة لإنشاء المؤسسات المصغرة، بينما البطالين الذين أنشؤوا مؤسسات مصغرة إستفادوا من دعم الأسرة أو إستثمروا في نشاطات لا تستوجب مبلغ استثمار عالي.

جدول(60): مدة العمل التي قضاها المقاول الشاب.

مدة العمل	التكرار	النسبة المئوية
أقل من سنة	3	2.7
1-2 سنة	22	19.8
3-4 سنوات	11	9.9
4 سنوات فأكثر	75	67.6
المجموع	111	100

نلاحظ من الجدول أعلاه أن 67.6 % من المبحوثين عملوا أكثر من 4 سنوات وتصل هذه المدة إلى 20 سنة عند بعض المبحوثين وتمثل الإتجاه العام، تليها نسبة 19.8% من المبحوثين الذين عملوا ما بين 1 إلى 2 سنة، وسجلت أضعف نسبة بـ 2.7% لدى المبحوثين الذين عملوا لمدة أقل من سنة.

إن طول مدة العمل لدى المبحوثين سمحت لهم باكتساب معارف جديدة، والإستفادة من التربصات المهنية والترقية المهنية فشغلوا بذلك مناصب متعددة وأصبحوا متعددي المهام وجمعوا رؤوس أموال لإنشاء مؤسساتهم المصغرة، فمدة العمل تقيس وتحدد لنا مستوى التأهيل، وعملت على بلورة فكرة المشروع لدى هؤلاء الشباب .

جدول (61): قطاع العمل الذي كان يعمل فيه الشباب المقاول قبل إنشاء المشروع.

قطاع العمل	التكرار	النسبة المئوية
مؤسسة عمومية	17	15.3
مؤسسة خاصة	59	53.2
عند الوالد	18	16.2
عمل حر	2	1.8
الزراعة	1	0.9
التجارة	7	6.3
أخرى	7	6.3
المجموع	111	100

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن 53.2% من المبحوثين كانوا يعملون في مؤسسات خاصة وتمثل الاتجاه العام، يليها 16.2% من المبحوثين كانوا يعملون عند الوالد، ونفس النسبة تقريبا سجلت بـ 15.3% لدى المبحوثين الذين كانوا يعملون في مؤسسات عمومية، بينما سجلت أضعف نسبة في الجدول عند المبحوثين الذين كانوا يعملون في الزراعة بـ 0.9%.

إذن نسبة هامة من المبحوثين كانوا يعملون في القطاع الخاص سواء كإطارات أو عمالا مؤهلين، ويعود سبب بروز المؤسسات الخاصة إلى قوانين الإستثمار الجديدة التي تشجع المبادرة وكل أشكال الإستثمار الخاص سواء الأجنبي أو الوطني والتي تمخضت عن خيار الإنتقال إلى إقتصاد السوق وتزامنت مع الإصلاحات الإقتصادية التي عرفتها الجزائر منذ الثمانينات، فعوضت المؤسسات الخاصة المؤسسات العمومية خصوصا في مجال التشغيل، بعدما كانت هذه الأخيرة هي الفضاء المستقطب لليد العاملة أصبحت تقوم بتسريح اليد العاملة التي إنتقلت للعمل في القطاع الخاص أو إنشاء مؤسسات خاصة، ويعود إتجاه هؤلاء المبحوثين لإنشاء مؤسسات خاصة إلى إكتسابهم معارف جديدة خصوصا في مجال التسيير وأيضا رغبة منهم في الإستقلالية والحرية.

هناك من المبحوثين الذين كانوا يعملون عند الوالد تكونوا في الميدان على يده، كانوا عبارة عن متمرنين وأصبحوا عمالا مؤهلين أرادوا تطوير مؤسسة الأب والحفاظ على المهنة

العائلية الموروثة يحملون لمعارف تطبيقية وهي عبارة عن « ما يجتمع لدى الأفراد من إمكانيات وطاقات ومعارف تسمح لهم بتوجيه الآلة وتنظيم الإنتاج »¹.

بينما المبحوثين الذين كانوا عمالا في القطاع العمومي إتجهوا إلى إنشاء مؤسسات مصغرة، نظرا للمشاكل والإصلاحات التي عرفها هذا القطاع ونتائجها على العمال من ضعف الأجور والتسريحات، فأرادوا تحسين وضعهم المالي وتوفير منصب عمل دائم بما أن لديهم التجربة المهنية الكافية.

جدول (62): ممارسة مهنة وقطاع النشاط الحالي.

النشاط	صناعة	فلاحة	حرفة	خدمات	أشغال البناء	المجموع
العمل من قبل						
نعم	53 %47.7	3 %2.7	1 %0.9	50 %45	4 %3.6	111 %100
لا	8 %80	/	/	1 %10	1 %10	10 %100
المجموع	61 %50.4	3 %2.5	1 %0.8	51 %42.1	5 %4.1	121 %100

يتبين لنا من خلال الجدول أن 50.4% من المبحوثين أنشؤوا مؤسسات مصغرة في القطاع الصناعي وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد بـ 80% لدى المبحوثين الذين لم يمارسوا مهنة من قبل إنشاء المشروع، ثم بـ 47.7% لدى المبحوثين الذين مارسوا مهنة من قبل. تليها نسبة 42.1% من المبحوثين الذين أنشؤوا مؤسسات مصغرة في القطاع الخدماتي، وتتأكد بـ 45% لدى المبحوثين الذين مارسوا وظيفة قبل المشروع، ثم بـ 10% لدى المبحوثين الذين لم يمارسوا وظيفة من قبل. وسجلت أضعف نسبة في الجدول بـ 2.3% من المبحوثين الذين إستثمروا في القطاع الفلاحي، وتتأكد لدى المبحوثين الذين مارسوا مهنة قبل المشروع.

¹-ناصر داددي عدون: مرجع سابق، ص 132.

نسبة معتبرة من المبحوثين البطالين إستثمروا في القطاع الصناعي، على الرغم أنهم لا يملكون خبرة مهنية ولا معارف عملية في النشاط الذي إختاروه، بدؤوا حياتهم المهنية بإنشاء مؤسسة مصغرة في القطاع الصناعي لهم الطموح وروح المبادرة أرادوا أن يضمّنوا منصب عمل، ليس لهم تراكم مهني ولا رؤوس أموال خاصة.

بينما في القطاع الخدماتي تبين لنا أن المبحوثين الذين لديهم تجربة مهنية إختاروا مشاريع خدمتية فبعدها تراكت لديهم الخبرة من عملهم كإطارات مسيرة أو عمالا في القطاعين الخاص والعمومي، ومع التسهيلات الجديدة للإستثمار وفتح وكالات تساعد في تنمية روح المقاوله لدى الشباب ومنها الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، إتخذوا المبادرة وإستثمروا خبرتهم المهنية في مؤسستهم المصغرة، وفي دراسة جان بيناف توصل إلى وجود نموذج من المقاولين كانوا عمالا لكن في قطاع الدولة لكننا وجدنا فعلا مقاولين كانوا عمالا لكن في القطاعين الخاص والعام، لأن في تلك الفترة كان القطاع العمومي مهيم في كل القطاعات الاقتصادية، والقطاع الخاص كان مهمشا آنذاك.

جدول(63): علاقة المهنة الممارسة من المقاول الشاب قبل إنشاء المشروع وقطاع النشاط.

النشاط المهنة	صناعة	فلاحة	حرفة	خدمات	أشغال البناء	المجموع
عامل مؤهل	29 %63	2 %4.3	/	15 %32.6	/	46 %100
تاجر	7 %70	/	/	3 %30	/	10 %100
فلاح	/	1 %50	/	1 %50	/	2 %100
أعمال مختلفة	6 %50	/	/	5 %41.7	1 %8.3	12 %100
عمل غير رسمي	1 %100	/	/	/	/	1 %100
إطار	10 %25	/	1 %2.5	26 %65	3 %7.5	40 %100
المجموع	53 %47.7	3 %2.7	1 %0.9	50 %45	4 %3.6	*111 %100

*يمثل المبحوثين الذين مارسوا مهنة من قبل.

نلاحظ من خلال الجدول أن 47.7% من المبحوثين إستثمروا في القطاع الصناعي ويمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا تجارا بـ60%، ثم لدى المبحوثين الذين كانوا عمالا مؤهلين بـ63%، يليها المبحوثين الذين كانوا يمارسون أعمالا مختلفة بـ50%. تليها نفس النسبة تقريبا بـ 45% من المبحوثين الذين إستثمروا في القطاع الخدماتي، وتتأكد بـ 65% لدى المبحوثين الذين كانوا إطارات.

هناك توجه للمبحوثين الذين كانوا عمالا مؤهلين والمبحوثين الذين كانوا تجارا للإستثمار في القطاع الصناعي، وتوجه المبحوثين الذين كانوا إطارات نحو القطاع الخدماتي، فنحن أمام نماذج مختلفة للمقاولين الجزائريين، وهم مقاولين كانوا تجارا ومقاولون كانوا عمالا، ومقاولين كانوا إطارات، ومقاولين كانوا فلاحين ومقاولين لم يمارسوا مهنة من قبل.

وهي تقريبا نفس النتائج التي توصلت إليها الباحثة أن جيلي، بوجود المقاول الإطار، المقاول من أصول مقاولاتية، مقاولون منحدرين من أسر تجارية، وقد توصل جان بيناف في دراسته لمقاولي سنوات السبعينات عن وجود ثلاث نماذج للمقاولين وهم المقاولون الذين كانوا عمالا في القطاع العمومي، مقاولين كانوا تجارا، وأصحاب المشاريع غير مسيرين.

بالنسبة للمقاولين التجار كانوا عبارة عن تجار جملة أو تجار التجزئة، تراكت لديهم رؤوس أموال كبيرة وتوجهوا إلى الإستثمار في القطاع الصناعي، حيث يقول في هذا الصدد جيلالي اليابس «لقد تم تجميع رأس المال إنطلاقا من التجارة بالجملة (أو نصف الجملة) وبالتالي فإن رأس المال التجاري هو الذي يشكل القطاع الخاص الصناعي والتجاري»¹ إن هؤلاء المقاولون ونظرا لكونهم في الأصل تجار تظهر عليهم تصرفات تجارية ويسعون إلى بيع منتوجاتهم، بينما المقاولون الذين كانوا عمالا مؤهلين في القطاعين الخاص والعام، يملكون خبرات مهنية ومهارات حدثت لهم ترقية إجتماعية وذلك بانتقالهم من عمالا إلى أصحاب مؤسسات في القطاع الصناعي، بينما توجه الإطارات نحو القطاع الخدماتي ويعود ذلك إلى كونهم كانوا يشغلون مناصب مرموقة في القطاعين الخاص والعام، كإطارات مسيرة، مهندسون، أساتذة جامعيين، مدراء، كان هدفهم من وراء إنشاء مؤسسات في القطاع الخدماتي

¹ - Liabes Djilali : Le secteur privé base économique d'une bourgeoisie, **In débats et critiques**, AARDES, N1, Novembre 1978, Alger, p22.

هو تحسين مستواهم المعيشي، تخلوا أو سرحوا من مناصب عملهم وقاموا بإنشاء مكاتب دراسات، المحاسبة... لديهم تجربة ميدانية كبيرة.

إن إختلاف نماذج هؤلاء المقاولين يعطي خاصية المقولة في الجزائر، فباب المقولة مفتوح أمام كل الشرائح المهنية الموجودة في المجتمع الجزائري لكن هذه الخاصية لا تتعلق بالجزائر فقط، حيث أنه في المغرب وجد سعيد طنجاوي من خلال دراسته خمسة نماذج من المقاولين، هم العصاميين يملكون تكوين في الميدان والحرفيين، والتجار الكبار، والفلاحون أو مالكي العقارات بينما الفئة الخامسة هي الشباب المتعلم ولديه تجربة وخبرة تقنية وتسييرية، لذا يمكننا القول أن المقولة هي مخاطرة ومبادرة لا ترتبط بفئة محددة، فالمخاطر والمبادر هو شخص ينبع من جميع الفئات الإجتماعية.

جدول (64): دور المهنة السابقة في إنشاء وتنظيم المشروع.

الدور / المهنة	ليس لها دور	إكتساب خبرة	معرفة التسيير والتنظيم	شبكة علاقات	مساعدة مادية	المجموع
عامل مؤهل	8 %13.55	34 %57.62	13 %22.03	1 %1.69	3 %5.08	59 %100
تاجر	5 %41.66	5 %41.66	2 %16.66	/	/	12 %100
فلاح	/	2 %100	/	/	/	2 %100
أعمال مختلفة	2 %12.5	9 %56.25	3 %18.75	1 %6.25	1 %6.25	16 %100
عمل غير رسمي	/	1 %100	/	/	/	1 %100
إطار	8 %13.33	27 %45	15 %25	7 %11.66	3 %5	60 %100
المجموع	23 %15.33	78 %52	33 %22	9 %6	7 %14.66	150* %100

* تمت الإجابة حسب تكرارات أجوبة المبحوثين.

يوضح لنا الجدول أن 52% من المبحوثين إكتسبوا خبرة مهنية ومعرفة فعلية من خلال مهنتهم السابقة ساعدتهم في إنشاء وتنظيم المؤسسة المصغرة وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى

المبحوثين الذين كانوا عمالا مؤهلين بـ57.62%، تليها نفس النسبة تقريبا بـ56.25% لدى المبحوثين الذين مارسوا أعمالا مختلفة، ثم لدى المبحوثين الذين كانوا إطارات بـ45%. بينما 22% من المبحوثين إكتسبوا معارف لتسيير مؤسستهم المصغرة، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا إطارات بـ25%، ثم لدى المبحوثين الذين كانوا عمالا مؤهلين بـ22.03%. مقابل ذلك 14.66% من المبحوثين ساعدتهم تجربتهم المهنية في كسب مالي، وسجلت أصغر نسبة في الجدول بـ6% من المبحوثين الذين إستفادوا من تكوين شبكة علاقات إجتماعية ساعدتهم في إنشاء المؤسسة المصغرة، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا إطارات بـ11.6%. عبر 15.33% من المبحوثين أن تجربتهم المهنية ليس لها دور في إنشاء وتنظيم المؤسسة المصغرة، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا تجارا بـ41.66%.

معظم المبحوثين 84.72% كان لتجربتهم المهنية دورا في إنشاء وتنظيم مؤسستهم المصغرة، إكتسبوا معارف سواء كانت عملية تتعلق بالعمل الملموس أو الإنتاج، أو معارف في التسيير، وهي ميزة المبحوثين الذين كانوا عمالا مؤهلين، والمبحوثين الذين مارسوا أعمالا مختلفة والمبحوثين الذين كانوا إطارات، فتجربتهم المهنية كانت حافلة بالمعارف مما جعلهم يكتسبون خبرة مهنية تعرفوا على كل مراحل العمل وأرادوا الإستقلالية، لقد كانت تجربتهم المهنية من بين العوامل التي دفعتهم للمبادرة في إنشاء مؤسسة مصغرة، بينما المبحوثين الذين كانوا إطارات نظرا للمناصب الحساسة التي كانوا يشغلونها في القطاعين الخاص والعام، سمحت لهم بتكوين شبكة من العلاقات وهي عبارة عن شبكة مهنية سهلت لهم إنشاء المؤسسة المصغرة وتنظيمها، فقد كانت لهم معاملات مع مؤسسات مالية وإدارات عمومية فإستثمروا هذا الرصيد العائلي في تحقيق مشروعهم.

وبالنسبة للمبحوثين الذين لم تكن لتجربتهم المهنية دور في إنشاء وتنظيم المؤسسة المصغرة، خصوصا المبحوثين الذين كانوا تجارا فنظرا لعملهم كتجار جملة أوتجزئة، إستطاعوا توفير رؤوس أموال لإنشاء مؤسسات في القطاع الصناعي وكان السبب من وراء مبادرتهم هو تحقيق الربح ومضاعفة رؤوس أموالهم، وانتقلوا بذلك من النشاط التجاري إلى النشاط الإنتاجي ونظرا لعملهم كتجار لم يكتسبوا المعارف والمهارات الكافية في الإنتاج وحتى

التسيير، لكن لديهم دراية واسعة بالأسواق والمنتجات المطلوبة فهم يهتمون ببيع المنتج وتسويقه ولا يشاركون في العملية الإنتاجية غالباً.

بينما المبحوثين الآخرين الذين أشاروا أن تجربتهم المهنية ليس لها دور في إنشاء وتنظيم المشروع، وتعود لعوامل متعددة منها أن تجربتهم المهنية لم تكن طويلة أو مارسوا وظائف لاتتلاءم ومؤهلاتهم العلمية، وأنشؤوا مشاريع لاتتوافق مع مهنتهم السابقة وبهذا نستطيع القول أن التجربة المهنية ليست بالضرورة الخبرة المهنية، لأننا وجدنا مبحوثين لديهم تجربة مهنية لكن لا يملكون الخبرة المهنية.

إستنتاجات الفرضية الثانية:

لقد لقي موضوع التأهيل المهني إهتماما كبيرا من طرف الباحثين وعلماء الإجتماع نظرا لأهميته، حيث كان مركز إشكالية العديد منهم جورج فريدمان والذي يعتبر أن التأهيل المهني هو التكوين المهني، التأهيل المهني هو كل المعارف النظرية والتطبيقية المتعلقة بالعمل والتي تسمح للشباب القيام به على أحسن وجه.

بعدما عرضنا النتائج التي تحصلنا عليها من خلال قراءتنا للجداول والتعليق عليها ومحاولتنا إعطائها تفسير سوسولوجي، والمتعلقة بفرضيتنا الثانية والتي تقول " كلما كان الشاب المقاول يحمل تأهيلا مهنيا كلما كان أكثر قدرة على إنشاء وتنظيم مؤسسة مصغرة" ، وتم تحليلنا لمتغير التأهيل المهني من خلال التعليم، التكوين، الخبرة المهنية، إستنتاجنا مايلي:

- أن معظم الشباب يملكون تأهيلا مهنيا ورأينا أنه كلما إرتفعت درجة التأهيل كلما إرتفعت نسبة الإنشاء وتنظيم المؤسسة المصغرة من طرف الشباب أكثر.

- توصلنا أنه في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب كل المستويات التعليمية حاضرة من الإبتدائي حتى الدراسات العليا، وكلما إرتفع المستوى التعليمي إرتفعت نسبة الإنشاء عند هؤلاء الشباب ووجدنا أعلى درجة إنشاء تتركز لدى الشباب ذوي المستوى التعليمي الثانوي والجامعي.

- المستوى التعليمي عامل مهم في إختيار نشاط المؤسسة المصغرة، ويتجلى لدى الجامعيين في إختيار القطاع الخدماتي حيث 55.6% منهم إختاروا هذا النشاط، بينما ذوي المستوى التعليمي المتوسط إختاروا القطاع الصناعي بـ 58.3%، وأيضا ذوي المستوى التعليمي الإبتدائي إختاروا النشاط الصناعي بـ 100%، وفي تحليلنا توصلنا إلى أن التخصص الجامعي له دور في إنشاء وتنظيم المشروع حيث أن المتخصصين في علوم الهندسة والتكنولوجيا هم أكثر إنشاء لمؤسسات مصغرة في المجال الخدماتي والصناعي، والمتخصصين في العلوم الإقتصادية والتسيير متمركزون في النشاط الخدماتي، مما يؤدي بنا إلى القول أن هذه التخصصات تعطى قدرة أكثر للشباب في إنشاء مؤسسات مصغرة في المجالين الصناعي والخدماتي.

- معظم الشباب إستثمروا في نشاطات تتناسب ومساهمهم العلمي و/أو المهني حيث 76% إستثمروا في نشاطات تتوافق ومساهمهم العلمي أو المهني أو الإثنين مع بعض، وهذا بالنسبة لكل المستويات التعليمية وهذا يبرز لنا أهمية المستوى التعليمي في الإستثمار.
- إن للمستوى التعليمي دور في توجه المبحوثين للقيام بقراءات فيما يخص مشاريعهم وإدارتها، فنجد أن ذوي المستوى التعليمي الثانوي بـ 71.7% والجامعيين بـ 66.7% هم أكثر إقبالا على هذا النوع من القراءات.
- بينت لنا دراستنا أهمية التكوين حيث أن نصف المبحوثين تلقوا تكويننا مهنيا وفي كل قطاعات النشاط، ووجدنا أن هناك علاقة بين تخصص التكوين المهني وقطاع النشاط حيث أن 74.7% من المبحوثين قاموا بإنشاء مشاريع تتوافق وتكوينهم المهني، وأن المتربصون في الحرف والمهن التطبيقية أكثر إنشاءا لمؤسسات مصغرة في القطاع الصناعي، والمتربصون في المهن الإدارية ينشؤون مؤسسات أغلبها في القطاع الخدماتي، فمعظم المبحوثين الذين تلقوا تكويننا مهنيا أنشؤوا مشاريع تتطابق وتكوينهم.
- لم يكتفي هؤلاء المبحوثين بالتعليم أو التكوين المهني فهناك من راح يقوم بتكوين إضافي ويمثلون 48.8%، خصوصا المستثمرين في القطاع الخدماتي والصناعي وأشغال البناء، وتشمل مجالات التكوين الإضافي: الإعلام الآلي، المحاسبة، التسيير واللغات.
- إعتد هؤلاء المبحوثين على رصيدهم العلمي لإنشاء مشاريعهم المصغرة، لكن سجلنا أن معظمهم يملكون تجربة مهنية، و67.6% عملوا لمدة طويلة أكثر من 4 سنوات سمحت لهم بإكتساب خبرة مهنية، إن عاملا التجربة والخبرة المهنية حاضرين بنسبة كبيرة حيث أن 91.7% من المبحوثين مارسوا مهنة قبل إنشائهم للمشروع، فقدرة هؤلاء الشباب العلمية نمت بالتجربة المهنية وما إكتسبوه من معارف مما أثر على إختيارهم لمشاريع مصغرة.
- تعود أسباب إختيارهم لنشاط معين إلى خبرتهم المهنية وتناسبه مع مؤهلاتهم العلمية، وكذا المحافظة على مهنة الوالد.
- توصلنا إلى وجود نماذج مختلفة للمقاولين فوجدنا مقاولين كانوا عمالا ومقاولون كانوا تجارا أو أصحاب مهن حرة، مقاولون كانوا إطارات ومقاولون كانوا بطالين، وتختلف عوامل مبادرتهم

لإنشاء مؤسسات مصغرة، لكنهم يشتركون في عامل التأهيل المهني والرغبة في تحقيق الإستقلالية.

الفصل الرابع :

المقاول وتنظيم المؤسسة المصغرة

تمهيد:

إن التنظيم يوضح المسؤوليات ويحدد العلاقات المهنية، فهو جمع عناصر الإنتاج ووضع الهياكل المناسبة لمختلف المصالح والوحدات وشبكات التسيير والإعلام والاتصال، أي وضع خطة عن طريق تحليل المهمات وتركيب الوظائف وتشكيل الأقسام من أجل تحقيق أهداف المشروع، هذه المهام ينفذها المقاول وحده في المشاريع الصغيرة.

سوف نتعرف في هذا الفصل على تنظيم المؤسسة المصغرة من طرف المقاولين، والمشاكل التي واجهتهم في ذلك، ونتطرق إلى تقييمهم لمقاولتهم في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، و معرفة عوامل مبادرة الشباب وخصائص المقاولين .

في هذا الفصل سينصب إهتمامنا على تحليل الفرضية الثالثة، والتي تفترض أن عملية تنظيم المؤسسة المصغرة هي نتاج تفاعل عقلانية الشاب مع البيئة المحيطة بما فيها الإعانات المقدمة من طرف الدولة والسوق.

سنقوم بتحليل هذه الفرضية اعتمادا على المؤشرات التالية:

- 1- الخطوات الأولى لتنظيم المؤسسة المصغرة
- 2- إختيار الشكل القانوني للمشروع.
- 3- تنظيم المؤسسة المصغرة ومشكلاته.
- 4- خصائص المقاولون ونظرتهم للمقولة .

1- الخطوات الأولى لتنظيم المؤسسة المصغرة.

بعد تصور المشروع من طرف الشاب وقبوله من طرف الوكالة، والذي يستغرق مدة زمنية تختلف من مباحث إلى آخر وكذا إختيار موقع توطينه، يقوم المقاول بخطوات أخرى لبداية تنظيم المؤسسة المصغرة بدءا بدراسة السوق وإختيار الشكل القانوني، حيث أن تنظيم مؤسسة هو عبارة عن تصور المشروع ثم الإنتقال إلى المبادرة بتنظيمه وتجسيده على أرض الواقع.

لقد تعرضنا في الفصل الثاني من الجانب الميداني الذي تناولنا فيه تحليل الفرضية الأولى، إلى بعض المراحل لتنظيم المؤسسة المصغرة كتأمين مبلغ المساهمة الشخصية، من طرف المقاول الشاب والذي يتكون أساسا من مدخرات شخصية للمقاول الشاب، ومساهمة العائلة وبنسبة صغيرة من طرف الأصدقاء، ونوع التمويل الذي هو في الغالب تمويل ثلاثي نظرا لأسباب مالية وأن سبب إختيار الوكالة البنكية يعود إلى العلاقات الشخصية، وتعود مصدر ملكية محل إقامة المشروع إلى ملكية العائلة أو ملك فردي، أو كراء من طرف الآخرين.

جدول(65): المدة الزمنية التي إستغرقها المقاول الشاب لإنشاء المؤسسة المصغرة.

المدة الزمنية	التكرار	النسبة المئوية
أقل من سنة	20	16.5
سنة إلى أقل من سنتين	60	49.6
من سنتين إلى أقل من ثلاث سنوات	22	18.2
3سنوات فأكثر	19	15.7
المجموع	121	100

من خلال الجدول يتضح أن 49.6% من المبحوثين إستغرقوا سنة إلى أقل من سنتين في إنشاء مؤسستهم المصغرة، و18.2% من المبحوثين إستغرقوا مدة زمنية تتراوح من سنتين إلى أقل من ثلاث سنوات لإنشاء مؤسستهم المصغرة، وبنفس النسبة تقريبا بـ16.5% من

المبحوثين الذين إستغرقوا مدة أقل من سنة لإنشاء المؤسسة المصغرة، وسجلت أصغر نسبة في الجدول وهي تقارب النسبة السابقة بـ 15.7% لدى المبحوثين الذين إستغرقوا أكثر من ثلاث سنوات لإنشاء المؤسسة المصغرة.

يبين لنا الجدول أن معظم المبحوثين إستغرقوا أكثر من سنة لإنشاء المؤسسة المصغرة، على الرغم من أن المشروع الإقتصادي حسب ماتشير إليه الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، يستغرق مدة 5 أشهر لكن النتائج التي توصلنا إليها عكس ذلك، حيث أن 83.5% من المبحوثين إستغرقوا منذ إيداع ملفاتهم على مستوى مصالح الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، إلى تاريخ بداية نشاطهم أكثر من سنة، مقابل ذلك 16.5% من المبحوثين إستغرقوا مدة أقل من سنة في إنشاء المؤسسة المصغرة.

إن المدة الطويلة التي إستغرقها المبحوثين تعكس حجم الصعوبات والعراقيل التي تعرضوا لها، خصوصا فيما يتعلق بالقرض البنكي والكراء حيث أنه عند إيداع الملف وقبول المشروع، يجب أن يكون الشاب يملك مقرا لإقامة مشروعه، فيلجأ الشاب إلى الكراء لمدة معينة فيدفع ثمن الكراء دون بداية النشاط، وكل هذه تعد أعباء مالية إضافية للمشروع، وفيما يخص الفاتورات الشكلية للعتاد، التي تتحدد على أساسها قيمة المشروع، فكلما طالت المدة تتغير قيمة العتاد في السوق، وبتواجدنا في مصالح الوكالة أن العديد من الشباب وقعوا في هذا المشكل، وجاءوا للإستفسار عن الحلول وهذه الزيادة يدفعها في الغالب هؤلاء الشباب، وهنا نتساءل هل حقيقة الشروط الموضوعية من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب تتفق وخصوصية هؤلاء الشباب البطالين؟.

كما أن طول المدة تؤثر على نفسية هؤلاء الشباب، حيث صرح أحدهم "لقد فكرت في توقيف المشروع"، لذا من المهم أن تساير هذه الإدارات والمؤسسات المالية الأوضاع الجديدة، والمتمثلة في الدخول إلى إقتصاد السوق وذلك بالمرونة والسرعة في ما يخص دورها إتجاه الشباب.

جدول(66): مكان إقامة المقاول الشاب ومكان إقامة المشروع.

إقامة المشروع إقامة المقاول	جزائر وسط	بئر توتة	زرالدة	حسين داي	المجموع
جزائر وسط	9 %30	12 %40	5 %16.7	4 %13.3	30 %100
بئر توتة	1 %2.6	37 %94.9	/	1 %2.6	39 %100
زرالدة	/	4 %17.4	17 %73.9	2 %8.7	23 %100
حسين داي	2 %7.1	1 %3.6	1 %3.6	24 %85.7	28 %100
خارج العاصمة	1 %100	/	/	/	1 %100
المجموع	13 %10.7	54 %44.6	23 %19	31 %25.6	121 %100

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن 44.6% من المبحوثين إستثمروا في وكالة بئر توتة، وتتأكد لدى المبحوثين المقيمين في البلديات التابعة لها بـ94.9%، ثم لدى المبحوثين المقيمين في البلديات التابعة لوكالة الجزائر وسط بـ40% .

مقابل ذلك 25.6% من المبحوثين إستثمروا في وكالة حسين داي، وتتأكد لدى المبحوثين المقيمين في بلديات هذه الوكالة بـ 85.7%، ثم لدى المبحوثين المقيمين في البلديات التابعة لوكالة الجزائر وسط بـ13.3% .

بينما 19% من المبحوثين إستثمروا في وكالة زرالدة، وتتأكد لدى المبحوثين المقيمين في البلديات التابعة لها بـ73.9%، ثم لدى المبحوثين المقيمين في البلديات التابعة لوكالة الجزائر وسط بـ16.7% .

وسجلت أصغر نسبة في الجدول للمبحوثين الذين إستثمروا في وكالة الجزائر وسط بـ 10.7%، وتتأكد لدى المبحوثين المقيمين في البلديات التابعة لهذه الوكالة بـ 30%.

تبين لنا النتائج أن أغلبية المبحوثين المستثمرين في وكالة بئر توتة، حسين داي وزرالدة، إستثمروا في مكان إقامتهم أي البلديات التابعة للوكالة القريبة منهم فإقتران مقر إقامة المشروع

بمقر إقامة المقاول في هذه الوكالات واضح من خلال النتائج، بينما المبحوثين الذين يقيمون في البلديات التابعة لوكالة جزائر وسط 70% منهم إستثمروا في بلديات تابعة لوكالات أخرى، أي أن معظمهم إستثمروا في غير مكان إقامتهم وخصوصا في وكالة بئر توتة.

إن إختيار منطقة إنشاء المؤسسة المصغرة يعود لأسباب عديدة فالإنتماء إلى منطقة معينة بإعتبارها مكان الميلاد، والمنطقة التي ترعرعوا فيها وتواجد أفراد العائلة لمساعدة هؤلاء المبحوثين وتواجد أصدقاءهم ومعارفهم، تعد من بين العوامل التي تؤدي بهم لإختيارها مكانا لإقامة مشروعهم، ومن خلال دراستنا توصلنا أن 47.93% من المبحوثين قاموا بإنشاء مؤسساتهم المصغرة عن طريق الكراء من العائلة، فإنشاء المبحوثين لمشاريعهم في مناطق سكنهم (بئر توتة، حسين داي، زرالدة) وإمتلاك 55.37% من عائلاتهم لمؤسسات خاصة، حيث بتواجدهم بمنطقة معينة يشجع المبحوثين على إقامة المشروع في نفس المنطقة من أجل كسب دعم العائلة ومساندتها، فهؤلاء المبحوثين يفضلون الإستثمار في المنطقة التي ترعرعوا فيها.

بينما المبحوثين المقيمين في البلديات التابعة لوكالة الجزائر وسط، أغلبهم أنشؤوا مشاريعهم في الوكالات الأخرى وخصوصا بئر توتة فهذه المنطقة حسب ماتوحيه نتائجنا هي قطب هام في مجال الإستثمار، ولجوء هؤلاء المبحوثين للإستثمار في وكالات أخرى يعود لعدم توفرهم على محل لإقامة مشروعهم نظرا للتكلفة المرتفعة للكراء، وأيضا نتيجة الإكتضاض الذي تعرفه هذه المنطقة وهذا ملاحظناه من خلال زيارتنا لبعض المؤسسات المصغرة التابعة لوكالة الجزائر وسط، حيث لاحظنا ضيق المؤسسة المصغرة وبعض المؤسسات متواجدة في عمارات سكنية، وهي مؤسسة خياطة ونسيج مما يسبب الإزعاج للجيران، كل هذه العوامل أدت بهؤلاء المبحوثين إلى إقامة مشاريعهم في وكالات غير الوكالة التابعين لها.

جدول (67): قيام المقاول الشاب بدراسة السوق حسب مستواه التعليمي.

المجموع	لا	نعم	الإجابة المستوى التعليمي
4 %100	3 %75	1 %25	إبتدائي
24 %100	15 %62.5	9 %37.5	متوسط
46 %100	20 %43.5	26 %56.5	ثانوي
45 %100	15 %33.3	30 %66.7	جامعي
2 %100	/	2 %100	دراسات عليا
121 %100	53 %43.8	68 %56.2	المجموع

نلاحظ من خلال الجدول أن 56.2% من المبحوثين قاموا بدراسة السوق وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الجامعي بـ66.7%، ثم لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الثانوي بـ56.5% .
مقابل ذلك نجد 43.8% من المبحوثين لم يقوموا بدراسة السوق، وتتأكد لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الإبتدائي بـ75%، ثم لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي المتوسط بـ62.5%.

تبين النتائج السابقة أنه كلما إرتفع المستوى التعليمي للمبحوث كلما قام بدراسة السوق أي يدرك أهمية هذه الدراسة، فالمبحوثين ذوي المستوى التعليمي الجامعي والثانوي قاموا بدراسة السوق، لأنهم يعرفون عدم إستقرار السوق، وهناك من لديه تجربة مهنية في القطاع العام أو الخاص، وهناك من كانوا تجارا ويعلمون أنه من الواجب معرفة السوق وبذلك التعرف على المنافسين، فالسوق هو بمثابة نقطة الإنطلاق حيث بدون مستهلكين يشترون السلعة فإن المشروع يتوقف لامحالة.

المؤسسة المصغرة مثلها مثل المؤسسة الكبيرة يجب عليها التكيف مع معطيات السوق وتغييراته، لذلك يجب أن تأخذ بعين الإعتبار المؤسسات المنافسة، خصوصا مع دخول

المستثمرين الأجانب، مما يزيد من حدة المنافسة، فدراسة السوق مهمة قبل إنشاء المشروع وأثناء سيره لأن السوق يتحرك باستمرار، هذا ما لم يقم به معظم المبحوثين ذوي المستويات التعليمية المنخفضة الإبتدائي والمتوسط نظرا لعدم معرفتهم بأهمية هذه الدراسة.

جدول(68): الشخص الذي قام بدراسة السوق حسب المستوى التعليمي للمقاول الشاب.

الإجابة	مكتب دراسات	أصحاب المهنة	الخبرة الشخصية للمقاول	العائلة	المجموع
إبتدائي	/	/	1 %100	/	1 %100
متوسط	/	1 %10	5 %50	4 %40	10 %100
ثانوي	3 %10.71	6 %21.42	17 %60.71	2 %7.14	28 %100
جامعي	5 %16.66	3 %10	21 %70	1 %3.33	30 %100
دراسات عليا	1 %50	/	1 %50	/	2 %100
المجموع	9 %12.67	10 %14.08	45 %63.38	7 %9.85	*71 100%

نلاحظ من خلال الجدول أن 63.38% من المبحوثين قاموا بدراسة السوق بأنفسهم وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الجامعي بـ 70%، ثم لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الثانوي بـ 60.71% .

مقابل ذلك 14.08% من المبحوثين إعتدوا في دراستهم للسوق على أصحاب المهنة، وتتأكد لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الثانوي، بينما 12.67% وهي تقارب النسبة السابقة من المبحوثين الذين إعتدوا في دراستهم للسوق على مكاتب الدراسات، وتتأكد لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الثانوي بـ 16.66% .

وسجلت أصغر نسبة في الجدول بـ 9.85% من المبحوثين الذين إعتدوا في دراستهم للسوق على عائلاتهم، وتتأكد لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي المتوسط بـ 40%.

إن المبحوثين الذين قاموا بدراسة السوق بأنفسهم راجع إلى أن معظمهم لديهم تكوين جامعي، وهناك من تخصص في العلوم الإقتصادية والمالية، تلقوا في دراستهم معلومات حول

دراسة السوق وأهميتها فقاموا بالدراسة بأنفسهم، أيضاً نتيجة التكلفة المرتفعة لمثل هذه الدراسات من طرف مكاتب الدراسات، على الرغم من أن الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب تقوم بدراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع أو ما يسمى الدراسة التكنولوجية الاقتصادية للمشروع، غير أن بعض المبحوثين أشاروا على أنها دراسة سطحية غير معمقة، وهناك من المبحوثين من كان يعمل ولديه تجربة مهنية ساعدته في تحليله للسوق وما هو مطلوب.

لجأ بعض المبحوثين لأصحاب المهنة من أجل جمع المعلومات حول السوق، بما أنهم أصحاب خبرة في الميدان يعرفونهم على أهم المنافسين، مصادر المواد الأولية، الآلات المستخدمة وما هو مطلوب أكثر.

بينما إتجه مبحوثين آخرين إلى مكاتب الدراسات المتخصصة في دراسات السوق، وبالرغم من تكلفتها المرتفعة إلا أنهم أرادوا دراسة علمية من أجل أخذ القرار في الإستثمار في نوع معين من النشاط.

إستعان 9.85% من المبحوثين لدراسة السوق على العائلة، حيث أن أفراد عائلتهم يملكون مؤسسات خاصة ولديهم تجربة في مجال الإستثمار، إستفادوا من معلومات حول السوق دون القيام بالدراسة شخصياً، فالعائلة تساعد بنقل خبراتها في الميدان لأفراده.

2- إختيار الشكل القانوني للمشروع:

هناك عدة أنواع للمؤسسات الخاصة حسب الطبيعة القانونية فنجد: مؤسسة فردية، عائلية... الخ، وسوف نتعرض بالتفصيل لكل نوع من هذه الأنواع:¹

المؤسسة ذات الشخص الطبيعي (مؤسسة فردية): هي عبارة عن مؤسسة يملكها مقاول واحد، وهو المسؤول عن المؤسسة وعن تحديد رأس المال، يواجه المخاطر وحده لأنه المسؤول الوحيد على رأسمال المؤسسة وديونها.

مؤسسة ذات الشخص الوحيد وذات المسؤولية المحدودة: لاتضم إلا شخصا واحدا كشريك وحيد، ويجب أن تصل قيمة رأس المال لإنشائها 100000 دج، وهذا الشريك هو المسؤول عن ديون المؤسسة في حدود رأسماله المساهم به.

¹- وزارة العدل: القانون التجاري، ط2، الديوان الوطني للأشغال التربوية، الجزائر، 2003، صص 150-156.

المؤسسة ذات مسؤولية محدودة: تتكون من عدة شركاء يتحملون ديون المؤسسة إلا في حدود رأس المال الذي ساهموا به، ورأس مال هذه المؤسسة لا يقل عن 100000 دج.

شركة تضامن: تتكون من عدة شركاء مساهمين، وكل واحد منهم يحمل خاصية تاجر، وكلهم مسؤولون عن قرارات وديون المؤسسة، عند تسميتها تأخذ إسم كل المشاركين أو أحدهم متبوعة بكلمة "وشركاؤه".

جدول (69): إختيار الشكل القانوني للمشروع حسب الوضعية المهنية السابقة للمقاول الشاب.

المجموع	شركة تضامن	مؤسسة جماعية	مؤسسة فردية	شخص طبيعي	الشكل الوضعية المهنية السابقة
46 %100	3 %6.5	1 %2.2	4 %8.7	38 %82.6	عامل مؤهل
10 %100	2 %20	/	1 %10	7 %70	تاجر
2 %100	1 %50	/	/	1 %50	فلاح
12 %100	/	1 %8.3	/	11 %91.7	أعمال مختلفة
1 %100	/	/	/	1 %100	عمل غير رسمي
40 %100	/	3 %7.5	9 %22.5	28 %70	إطار
10 %100	/	/	3 %30	7 %70	بطل
121 %100	6 %4.95	5 %4.13	17 %14.04	93 %76.85	المجموع

نلاحظ من خلال الجدول أن الإتجاه العام بـ76.85% من المبحوثين أنشؤوا مؤسسات فردية ذات الشخص الطبيعي، وتتأكد لدى المبحوثين الذين مارسوا أعمالا مختلفة بـ91.7%، ثم لدى المبحوثين الذين كانوا عمالا مؤهلين بـ82.6%، ونجد نفس النسبة بـ70% لدى المبحوثين الذين كانوا تجارا، ولدى المبحوثين الذين كانوا إطارات، ثم لدى المبحوثين الذين كانوا بطالين بنفس النسبة بـ70%.

مقابل ذلك نجد 14.04% من المبحوثين أنشؤوا مؤسسات ذات مسؤولية محدودة وذات الشخص الوحيد، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا إطارات بـ 22.5% .
بينما هناك من المبحوثين من أنشؤوا شركة تضامن ويمثلون 4.95%، تقابلها نفس النسبة بـ 4.13% لدى المبحوثين الذين أنشؤوا مؤسسات ذات مهام محدودة.

يتجلى لنا من خلال الجدول أن هناك تنوع في إنشاء المؤسسات من قبل المبحوثين، غير أن الشكل الذي يطغى على هذه الأنواع هو المؤسسة الفردية ذات الشخص الطبيعي، وهي شكل مهيم لدى كل الفئات المهنية، هذا النوع من المؤسسات ملك للمقاول فقط دون شركاء وهو المسؤول على تمويل المشروع وأيضا تكاليف المشروع ويعاب على هذا الشكل أن المقاول معرض لكل المخاطر لأنه المسؤول الوحيد على أمواله وعلى ديون المؤسسة، في هذا الشكل درجة المخاطرة هي عالية ورغم ذلك نجد أغلب المبحوثين إختاروا هذا الشكل، وأيضا لسهولة إجراءاته القانونية بالنسبة للأشكال الأخرى.

تأتي المؤسسات ذات المسؤولية المحدودة وذات الشخص الوحيد وهي مؤسسات تتكون من المقاول وشريك واحد فقط، رأسمالها على الأقل يصل إلى 100000 دينار جزائري كشرط لإنشائها، في هذا النوع من المؤسسات يكون الشريك هو المسؤول عن ديون المؤسسة لكن في حدود رأسماله الذي ساهم به في إنشاء المؤسسة، إن المبحوثين الذين كانوا إطارات هم أكثر إقبالا على هذا الشكل .

هناك نوع آخر من المؤسسات هي شركات التضامن ذات الإسم الجماعي، وبالرغم من أن نسبتها ضعيفة وهي 4.95% إلا أنها موجودة، تتكون من عدة شركاء مع الأخذ بعين الإعتبار شخصياتهم والمساهمون في إنشاء المؤسسة يأخذون صفة التاجر، أي يكونوا مسجلين في السجل التجاري ومسؤولون عن القرارات المتخذة في المؤسسة وديونها، إلا أن هذا النوع من المؤسسات مهدد بالحل أو الغلق في حالة موت أحد الشركاء أو تنازله، إن هذا الشكل غالبا مايعبر عن الشراكات العائلية أي أن أفراد العائلة مساهمون في إنشاء المؤسسة المصغرة.
شكل آخر من هذه المؤسسات هي المؤسسة ذات المسؤولية المحدودة، لانتشرت عدد كبير من المساهمين ولايتحملون ديون المؤسسة إلا في حدود رأس المال الذي ساهموا به، وحدد رأس المال الإجتماعي لهذا النوع لا يقل عن 100000 دج.

من خلال هذه النتائج نلاحظ أن المؤسسات ذات الشخص الطبيعي هي الأكثر إنتشارا في عينتنا، حيث 76.85% من المؤسسات المدروسة هي من هذا الشكل أي لديها ممول واحد وهو المقرر في نفس الوقت والمسؤول الوحيد على المشروع، له الحرية الكاملة في إتخاذ القرارات الهادفة لكنه في نفس الوقت محفوف بالمخاطر، ويتلقى الأرباح لوحده، إن هؤلاء المبحوثين قادرين على تمويل مشاريعهم وإدارتها وتسييرها وفي بعض الأحيان يستعينون بالعائلة، لا يرغبون أن يكون لديهم شريك يشاركهم في إتخاذ القرارات والأرباح، فهم يحبون الإستقلالية ويتميزون بروح المخاطرة.

بينما الأنواع الأخرى من أشكال المؤسسات ويعد الإقبال على إنشائها ضعيف لأن فيها شروط صعب أن يوفرها هؤلاء المبحوثين خصوصا في مايتعلق برأس المال والذي هو محدد قانونيا، كما أن الإجراءات القانونية تأخذ وقتا مائيزيد في فترة بطالة الشباب.

3- تنظيم المؤسسة المصغرة ومشكلاته.

يعتبر المقاول أهم فاعل في تنظيم المؤسسة المصغرة، لأنه هو الذي يقوم بجميع الوظائف من توظيف اليد العاملة، المحاسبة، التسويق، إستعمال التكنولوجيا الحديثة من أجل تسيير أحسن للمؤسسة المصغرة، وتعتبر عملية التوظيف أهم عملية تقوم عليها المؤسسة لأنها تحتاج إلى يد عاملة، وهو مايعني إختيار العمال المؤهلين من أجل تحقيق أهداف المؤسسة، ويواجه المقاول صعوبات متنوعة في تنظيم المؤسسة المصغرة، مشاكل مع اليد العاملة وأخرى مالية سنتعرف على ذلك من خلال الجداول الآتية

جدول (70): عدد العمال الدائمين والمؤقتين في المؤسسة المصغرة حسب قطاع النشاط.

النشاط	العدد	0-9	10-20	21-فما فوق	المجموع
صناعة	56	91.8%	3.33%	4.91%	61
فلاحة	3	100%	/	/	3
حرفة	1	100%	/	/	1
خدمات	51	100%	/	/	51
أشغال البناء	3	60%	40%	/	5
المجموع	114	94.2%	3.33%	2.47%	121

نلاحظ من خلال الجدول أن المبحوثين الذين يشغلون عمالا دائمين ومؤقتين أقل من 10 أو يساويه تمثل الإتجاه العام بـ 94.2%، وتتأكد لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الخدماتي بـ 100%، ثم لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الصناعي بـ 91.8%، يليها المبحوثين المستثمرين في قطاع أشغال البناء بـ 60%.

مقابل ذلك 3.33% من المبحوثين يشغلون عمالا دائمين ومؤقتين أكثر من 10 إلى 20، وتتأكد لدى المبحوثين المستثمرين في قطاع أشغال البناء بـ 40% .

وسجلت أضعف نسبة في الجدول وهي تقارب النسبة السابقة بـ 2.47% من المبحوثين الذين يشغلون عمالا دائمين ومؤقتين أكثر من 20 %، وتتأكد لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الصناعي بـ 4.91%.

تبين لنا النتائج أن القطاعات الخمسة تشغل يد عاملة وبذلك تساهم في التقليل من البطالة، ومعظمها تشغل عشرة عمال أو أقل من العمال الدائمين والمؤقتين، بينما المؤسسات التي تشغل أكثر من 10 عمال فنسبتها ضعيفة تمثل 5.80% من المؤسسات وتتأكد في القطاع الصناعي وأشغال البناء.

معظم المؤسسات المصغرة وفي كامل القطاعات تشغل أقل من 10 العمال، وهذا يعود إلى طبيعة هذه المؤسسات ففي التعريف القانوني الذي تعرضنا له في الجانب النظري للمؤسسة المصغرة على أنها كل مؤسسة إنتاج سلع وخدمات تشغل من 0-9 عمال.

كما لاحظنا من خلال الجدول أن هناك مؤسسات تشغل أكثر من 10 عمال مابين دائمين ومؤقتين، لكن نسبتها ضعيفة وتتأكد في القطاع الصناعي وقطاع أشغال البناء، وهي قطاعات تحتاج إلى يد عاملة وهذا يدل على أن طبيعة النشاط تحدد عدد العمال، ويكون بذلك القطاع الصناعي وقطاع أشغال البناء أكثر جليا لليد العاملة، حيث بتوسع المؤسسة وتعد العملية الإنتاجية، يظهر تقسيم العمل وتستقل الوظائف عن بعضها البعض، ويستعين المقاول بيد عاملة أكثر تأهيل، بعدما كان يقوم بأعمال متعددة في مؤسسته وفي بعض الأحيان يقوم بكل الوظائف المتعلقة بالمشروع نظرا لصغر حجم المؤسسة، ويكون بذلك الإداري، المخطط والمسوق للمنتوج والممول للمشروع، نظرا لسهولة التنظيم في هذا النوع من المؤسسات.

لكن إذا نظرنا من الجانب القانوني فإن هذه المؤسسة والتي كانت مصغرة تحولت إلى مؤسسة صغيرة والتي تشغل أكثر من 10 عمال، وهي تعتبر مرحلة توسع وتطوير للمؤسسة الأولى وكمعبر للنجاح إلا أنه مازال ينظر لها على أنها مؤسسة مصغرة.

إن إستعمال هؤلاء المبحوثين لليد العاملة الدائمة والمؤقتة راجع إلى عدم إنتظام العملية الإنتاجية في المؤسسة المصغرة، نظرا لضعف الطلب أو المنافسة في السوق، التي تتولد عنها مشاكل وصعوبات للمؤسسة المصغرة تؤدي إلى تسريح العمال، وأيضا من أجل الضرائب فهم يشغلون يد عاملة دون تأمينها تهربا من الضرائب الناجمة عن ذلك.

جدول (71): أساس توظيف العمال حسب الوضعية المهنية السابقة للمقاول الشاب.

المجموع	من المنطقة	الأصدقاء	العائلة	الكفاءة المهنية	الأساس الوضعية المهنية السابقة
51 %100	6 %11.76	7 %13.72	10 %19.6	28 %54.9	عامل مؤهل
12 %100	1 %8.33	1 %8.33	3 %25	7 %58.33	تاجر
2 100	/	/	/	2 100	فلاح
16 %100	1 %6.25	1 %6.25	4 %25	10 %62.5	أعمال مختلفة
1 %100	/	/	/	1 %100	عمل رسمي غير إطار
48 %100	7 %14.58	6 %12.5	9 %18.75	26 %54.16	إطار
11 %100	4 %36.36	1 %9.09	1 %9.09	5 %45.45	بطل
*141 %100	19 %13.47	16 %11.34	27 %19.14	79 %56.02	المجموع

* تمت الإجابة حسب تكرارات أجوبة المبحوثين.

نلاحظ من خلال الجدول أن 56.02% من المبحوثين يوظفون عمالا على أساس الكفاءة المهنية وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثين الذين مارسوا أعمالا مختلفة بـ 62.5%، ثم بنفس النسبة تقريبا لدى المبحوثين الذين كانوا تجارا بـ 58.33%، يليها المبحوثين الذين كانوا عمالا مؤهلين بـ 54.9%، وبنفس النسبة بـ 54.16% لدى المبحوثين الذين كانوا إطارات. بينما 19.14% من المبحوثين يوظفون من العائلة، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا عمالا مؤهلين بـ 19.6%، ونفس النسبة تقريبا لدى المبحوثين الذين كانوا إطارات بـ 18.75%. مقابل ذلك نجد 13.47% من المبحوثين يوظفون محليا أي من المنطقة التي ينشطون فيها، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا إطارات بـ 14.58%. وسجلت أصغر نسبة في الجدول بـ 11.34% من المبحوثين الذين يوظفون أصدقاءهم في المؤسسة المصغرة.

تبين لنا النتائج أن 56.02% من المبحوثين يوظفون يد عاملة تتميز بالكفاءة و44% منهم يوظفون على أساس الثقة، أي أن عملية التوظيف تتم على أسس موضوعية محققين بذلك فكرة الإستثمار الجيد في الموارد البشرية يعطي نتائج إيجابية في العمل، هؤلاء المبحوثين على عكس آبائهم يستعملون الطرق الحديثة في الإدارة، منها إستعمال معايير موضوعية في التوظيف عن طريق البحث على الكفاءات اللازمة، الموجودة في سوق العمل خصوصا إذا أخذنا بعين الإعتبار مكان نشاط هؤلاء المبحوثين وهي الجزائر العاصمة، أين تتوفر اليد العاملة المؤهلة الآتية من كل جهات الوطن، إن هذا يعبر عن الصفة الجديدة للمقاولين الجزائريين يمتلكون مستوى تعليمي مرتفع، ويستعملون معايير موضوعية في التوظيف.

هناك من المبحوثين من يوظفون على أساس عائلي، أي أن العمال هم من أفراد العائلة (الأب، الأخ، أبناء العم...) يساعدون العائلة وذلك بتوظيف أفرادها وكأن هناك تبادل فالمبحوث في إطار الشبكة العائلية يتبادل، تقدم له الشبكة المساندة والمساعدة وهو يرد بتوظيف أفرادها في المؤسسة المصغرة، ولهدف آخر هو المحافظة على أسرار المهنة إن كانت مهنة عائلية، حيث أن البعض من المبحوثين ورثوا عن آبائهم أو أفراد عائلتهم طرقهم التسييرية، وهنا يكون مظهر المقاول "الشيخ" والعمال "الأبناء" عليهم طاعته وكتمان أسرار العمل.

البعض الآخر من المبحوثين يلجؤون إلى اليد العاملة المحلية بمعنى أنهم يوظفون من المنطقة التي ينشطون فيها مساهمين بذلك في التخفيف من البطالة في هذه المنطقة، فمن أهداف المؤسسات المصغرة هو تنمية المنطقة المحلية بالمساهمة في توظيف أبنائها وبتوفير السلع والخدمات التي تحتاجها، وهناك من المبحوثين من يوظف أصدقاءه من أجل مساعدتهم في الخروج من البطالة.

جدول (72): كيفية إستقطاب اليد العاملة حسب الوضعية المهنية السابقة للمقاول الشاب.

المجموع	شبكة علاقات	شفاهيا	إعلانات	الإجابة الوضعية المهنية السابقة
48 %100	25 %52.08	17 %35.41	6 %12.5	عامل مؤهل
11 %100	5 %45.45	4 %36.36	2 %18.18	تاجر
2 %100	1 %50	1 %50	/	فلاح
13 %100	10 %76.92	2 %15.38	1 %7.69	أعمال مختلفة
1 %100	1 %100	/	/	عمل غير رسمي
48 %100	26 %54.16	13 %27.08	9 %18.75	إطار
11 %100	7 %63.63	3 %33.33	1 %9.09	بطل
*134 %100	75 %55.97	40 %29.85	19 %14.17	المجموع

*تمت الإجابة حسب تكرارات أجوبة المبحوثين.

نلاحظ من خلال الجدول أن 55.97% من المبحوثين يوظفون عن طريق شبكات علاقاتهم الإجتماعية، وتتأكد لدى المبحوثين الذين مارسوا أعمالا مختلفة بـ 76.92%، ثم لدى المبحوثين الذين كانوا بطالين بـ 63.63%، وبـ 54.16% لدى المبحوثين الذين كانوا إطارات.

مقابل ذلك 29.85% من المبحوثين يوظفون شفاهيا، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا عمالا مؤهلين.

وسجلت أصغر نسبة في الجدول بـ 14.17% من المبحوثين الذين يوظفون عن طريق الإعلانات، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا إطارات بـ 18.75% .

تبين النتائج أن المبحوثين يفضلون التوظيف عن طريق شبكة علاقاتهم الإجتماعية، أي عن طريق عائلاتهم أو أصدقائهم، أي يوظفون على أساس الثقة والاتصال وجها لوجه بنسبة 86% وذلك من أجل الحصول على يد عاملة ذات ثقة ويستطيعون التحكم فيها، فالمبحوثين

الذين مارسوا أعمالاً مختلفة إستطاعوا تأسيس شبكة علاقات واسعة، من خلال تعدد مجالات عملهم وظفوا منها أوسعدهم في إيجاد اليد العاملة المؤهلة.

بينما هناك من المبحوثين يفضلون التوظيف شفهيًا أي أنهم يقومون بالبحث عن اليد العاملة بأنفسهم، للحصول على يد عاملة مؤهلة بدل البحث عنها عن طريق الإعلانات لأن هذه الطريقة مكلفة.

لجأ بعض المبحوثين من أجل التوظيف إلى الإعلان بتعدد أشكاله الجرائد والراديو أوفي مكتب اليد العاملة من أجل الإختيار الأحسن لليد العاملة، خصوصاً للوظائف التي تحتاج إلى نوع معين من المؤهلات والخبرة لا تتوفر في أفراد العائلة والأصدقاء. إن عملية التوظيف في هذه المؤسسات المصغرة تخضع لشروط وقوانين داخلية خاصة بكل مؤسسة، ويفضل هؤلاء المبحوثين إستعمال علاقاتهم الشخصية لتوظيف اليد العاملة من أجل مساعدتهم في وقت الحاجة.

جدول (73): تسيير العمال حسب الوضعية المهنية السابقة للمقاول الشاب.

المجموع	جو عائلي وصدقة (المرونة)	الصرامة	الطريقة الوضعية المهنية السابقة
46 %100	35 %76.08	11 %23.9	عامل مؤهل
10 %100	6 %60	4 %40	تاجر
2 %100	1 %50	1 %50	فلاح
12 %100	9 %75	3 %25	أعمال مختلفة
1 %100	1 %100	/	عمل غير رسمي
40 %100	26 %65	14 %35	إطار
10 %100	4 %40	6 %60	بطل
121 %100	82 %67.76	39 %32.23	المجموع

نلاحظ من خلال الجدول أن الإتجاه العام يتمثل بـ67.76% من المبحوثين يسيرون عمالهم بالمرونة ويحل في المؤسسة جو عائلي، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا عمالا مؤهلين بـ 76.08%، ثم المبحوثين الذين مارسوا أعمالا مختلفة بـ75%، يليها المبحوثين الذين كانوا إطارات بـ65% .

في المقابل نجد 32.23% من المبحوثين يسيرون عمالهم بالصرامة، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا بطالين بـ 60% .

من خلال هذه النتائج يتبين لنا أنه يسود في المؤسسات المصغرة المدروسة جو عائلي نتيجة العلاقات الحسنة بين المقاول والعمال، هذا ما يؤكد على وجود جو من التفاهم وروح الجماعة، وإحساسهم الموحد بوجودهم في الجماعة، خصوصا لدى المبحوثين الذين كانوا عمالا مؤهلين والمبحوثين الذين مارسوا أعمالا مختلفة والإطارات، لأن لديهم تجربة مهنية في الميدان سواء كعمال ولاحظوا الفرق بين المرونة والصرامة، أو كإطارات مسيرة أدركوا أهمية تحسيس العامل على أن المؤسسة هي ملكه وليس فقط مجرد عامل، وأيضا هؤلاء العمال هم في الغالب من أفراد العائلة، الأصدقاء والمعارف، فالعلاقات الإنسانية تلعب دورا كبيرا في المؤسسة المصغرة نتيجة سهولة الإتصال بين العمال والمقاول نظرا لحجم المؤسسة الصغير، وأن هذا الأخير في معظم الأحيان يعمل معهم.

بينما هناك مبحوثين صارمين مع عمالهم فالعلاقة بين المقاول والعمال هي علاقة مهنية، كل عامل يقوم بالمهام الموكلة له في الوقت المحدد ونجد هذه الطريقة عند المبحوثين الذين كانوا بطالين، ربما لأن ليست لهم تجربة مهنية ولم يتعرفوا على طرق تسيير الموارد البشرية .

جدول (74): المشاكل المتعلقة بالعمال حسب منطقة النشاط.

المشاكل المنطقة	عدم التكوين	عدم الإستقرار	عدم الإنضباط	لا توجد مشاكل	المجموع
الجزائر وسط	3 %17.64	7 %41.17	6 %35.29	1 %5.88	17 %100
بئر توتة	8 %12.12	18 %27.27	20 %30.30	20 %30.30	66 %100
زرالدة	1 %4	5 %20	8 %32	11 %44	25 %100
حسين داي	13 %26.53	14 %28.57	9 %18.36	13 %26.53	49 %100
المجموع	25 %15.92	44 %28.02	43 %27.38	45 %28.66	*157 %100

* تمت الإجابة حسب تكرارات أجوبة المبحوثين.

نلاحظ من خلال الجدول أن 71.34% من المبحوثين يواجهون مشاكل مع اليد العاملة وتمثل الإتجاه العام، مقابل 28.66% من المبحوثين لا يواجهون مشاكل. بالنسبة للمبحوثين الذين يواجهون مشاكل مع اليد العاملة هي مختلفة، حيث أن 28.02% من المبحوثين يواجهون مشكل عدم إستقرار اليد العاملة، وتتأكد لدى المبحوثين المستثمرين في وكالة الجزائر وسط بـ 41.17%، ثم لدى المبحوثين المستثمرين في وكالة حسين داي بـ 28.57%، وبنفس النسبة تقريبا لدى المبحوثين المستثمرين في وكالة بئر توتة. ونجد نفس النسبة تقريبا بـ 27.38% من المبحوثين الذين يواجهون مشكل عدم إنضباط اليد العاملة، وتتأكد لدى المبحوثين المستثمرين في وكالة الجزائر وسط بـ 35.29%، ثم لدى المبحوثين المستثمرين في وكالة زرالدة بـ 32%، تليها نفس النسبة تقريبا لدى المبحوثين المستثمرين في وكالة بئر توتة. وسجلت أصغر نسبة في الجدول بـ 15.92% من المبحوثين الذين يواجهون مشاكل عدم تكوين اليد العاملة، وتتأكد لدى المبحوثين المستثمرين في وكالة حسين داي بـ 26.53%.

تبين لنا النتائج أن معظم المبحوثين يواجهون مشاكل مع اليد العاملة، خصوصا مشكل الإستقرار وعدم الإنضباط، إن وجود هذه المؤسسات في مناطق كالجزائر وسط، حسين داي وبئر توتة، وهي مناطق يتوفر فيها عدد معتبر من المؤسسات والإدارات، أين تكون فيها فرص العمل متاحة، مما يجعل العمال يبحثون دائما عن منصب عمل أحسن وبأجر أفضل أو ربما

هؤلاء العمال يلجؤون للعمل في هذه المؤسسات من أجل أخذ الخبرة، تؤهلهم للقيام بمشروع خاص حيث أن من بين هؤلاء المبحوثين كانوا عمالا في مؤسسات خاصة وعامة، تخلوا عن مناصبهم وقاموا بإنشاء مؤسسات خاصة، كما أن هؤلاء المبحوثين إشتكوا من العمل عند الخواص، وبتعبير أحدهم "الخاص يحرث عليك" وآخر عبر على أن "ساعات العمل طويلة"، إضافة إلى تواجد اليد العاملة الريفية خصوصا في بئر توتة المعروفة بعدم الإستقرار والتكوين. يعاني هؤلاء المبحوثين من عدم إنضباط عمالهم أي كثرة الصراعات والنزاعات وعدم التفاهم بين العمال، وإهمال عملهم والغيابات المتكررة، مما يخل بسير إنتاج ونشاط المؤسسة المصغرة.

مشكل آخر مطروح لدى المبحوثين وهو عدم تكوين اليد العاملة، خصوصا في وكالة حسين داي، فاليد العاملة غير مكونة لاتستطيع الإستقرار نظرا لصعوبة العمل لذا يلجأ بعض المبحوثين لتكوينهم في الميدان أوفي مراكز التكوين الخاصة.

مقابل ذلك 28.66% من المبحوثين لا يواجهون مشاكل مع اليد العاملة فالعمال لا يسببون مشاكل في المؤسسة، وذلك يعود إلى الطريقة التي يعتمدها المبحوثين في تسييرهم لليد العاملة وربما لأن هؤلاء العمال هم من أفراد عائلة المبحوث أو أصدقاءه ومعارفه، أين يسيطر على المؤسسة الجو العائلي وعلاقات الصداقة وإن كانت هناك نزاعات أو مشاكل فهي قليلة، ويستعين المبحوثين بأفراد العائلة لحلها مثلما قام به أحد المبحوثين، وهو صاحب مؤسسة لتغليف وتوزيع المواد الغذائية حيث جعل من أمه مشرفة على العمال، وفي حالة بروز نزاعات فيما بينهم تقوم بحلها.

جدول (75): وظيفة المحاسبة في المؤسسة المصغرة حسب الوضعية المهنية السابقة للمقاول الشاب.

الإجابة / الوضعية المهنية السابقة	داخل المؤسسة	خارج المؤسسة	داخل وخارج المؤسسة	المجموع
عامل مؤهل	7 %15.2	29 %63	10 %21.7	46 %100
تاجر	1 %10	8 %80	1 %10	10 %100
فلاح	1 %50	1 %50	/	2 %100
أعمال مختلفة	3 %25	5 %41.7	4 %33.3	12 %100
عمل غير رسمي	/	1 %100	/	1 %100
إطار	4 %10	29 %72.5	7 %17.5	40 %100
بطل	2 %20	5 %50	3 %30	10 %100
المجموع	18 %14.9	78 %64.5	25 %20.7	121 %100

نلاحظ من خلال الجدول أن 64.5% من المبحوثين يوكلون وظيفة المحاسبة لمكتب محاسب وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثين الذين كانوا تجارا بـ80%، ثم لدى المبحوثين الذين كانوا إطارات بـ72.5%، يليها المبحوثين الذين كانوا عمالا مؤهلين بـ63%، ثم لدى المبحوثين الذين كانوا بطالين بـ50% .

مقابل ذلك نجد 20.7% من المبحوثين يقومون بوظيفة المحاسبة داخل المؤسسة وخارجها، وتتأكد لدى المبحوثين الذين مارسوا أعمالا مختلفة بـ33.3%، ثم لدى المبحوثين الذين كانوا عمالا مؤهلين بـ21.7%، وسجلت أصغر نسبة لدى المبحوثين الذين كانوا إطارات بـ17.5% .

تبين النتائج أن أغلبية المبحوثين حوالي 85.2% يستعينون بمكاتب المحاسبة، من أجل القيام بهذه الوظيفة نظرا لأهميتها وحساسيتها في المؤسسة، خصوصا التجار نظرا لعدم توفرهم على معلومات في الميدان فهم يوكلون هذه الوظيفة للمحاسب، والذي يكون في الغالب قد

تعاملوا معه عندما كانوا تجار، فكما أشار جان بيناف هؤلاء المقاولون (الذين كانوا تجارا) تطغى عليهم تصرفات تجارية فهم يسعون إلى بيع المنتج، نفس الشيء للمبحوثين الذين كانوا إطارات ونظرا لتجربتهم في القطاعين الخاص والعام أدركوا أهمية هذه الوظيفة، تعرفوا على مكاتب مختصة في المحاسبة فأوكلوا لهم هذه الوظيفة، بينما المبحوثين الذين كانوا عمالا مؤهلين يوكلون هذه الوظيفة لمحاسب يكون محاسب الوالد وهذا بالنسبة للمبحوثين الذين قاموا بنفس نشاط العائلة، أو أن بعضهم لايمكك معارف في هذا المجال، إضافة إلى كل العوامل السابقة فهناك عامل الوقت ففي الغالب هؤلاء المبحوثين لايملكون الوقت الكافي لإعداد الحسابات فيلجؤو إلى مكاتب المحاسبة.

لكن هناك من المبحوثين من لديهم محاسب خاص لكنهم يعيدون الحسابات، نظرا لأنهم يحملون معارف في هذا المجال نتيجة التكوين الإضافي الذي قاموا به في مجال المحاسبة أو تكوينهم الجامعي في هذا المجال.

نسبة صغيرة من المبحوثين يقومون بوظيفة المحاسبة بأنفسهم داخل المؤسسة المصغرة، لأن لديهم معارف في هذا المجال وهنا تكمن أهمية تكوين المقاول في مجالات التسيير والمحاسبة.

معظم المبحوثين يقومون بتنشيط مؤسسات أخرى ألا وهي مكاتب المحاسبة وهذا مايسمى بخدمات التعهد الثانوي، إضافة إلى تشغيلهم ليد عاملة والمساهمة في الإقتصاد فهي تحرك مؤسسات أخرى وتضمن لها البقاء والإستمرارية، فالمؤسسة لوحدها لاتستطيع القيام بكل الوظائف والمهام لذا تلجأ إلى مؤسسات أخرى.

جدول (76): الطرق التي يستعملها المقاول الشاب في تسويق منتوجه حسب المستوى التعليمي.

المجموع	التوزيع للمحلات	الإعلان	في المحل	من الفم إلى الأذن (شبكة علاقات)	الطرق المستوى التعليمي
5 %100	3 %60	/	1 %20	1 %20	إبتدائي
45 %100	10 %22.22	4 %8.88	14 %31.11	17 %37.77	متوسط
93 %100	17 %18.27	17 %18.27	18 %19.35	41 %44.08	ثانوي
82 %100	13 %15.85	19 %23.17	13 %15.85	37 %45.12	جامعي
3 %100	2 %66.66	/	/	1 %33.33	دراسات عليا
*228 %100	45 %37.2	40 %33.1	46 %38	97 %80.2	المجموع

* تمت الإجابة حسب تكرارات أجوبة المبحوثين.

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن 80.2% من المبحوثين يعتمدون في تسويق منتوجاتهم عن طريق من الفم إلى الأذن (شبكة علاقاتهم)، وتتأكد بـ 45.12% لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الثانوي، ثم لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي المتوسط بـ 37.77%. مقابل ذلك 38% من المبحوثين يسوقون منتوجاتهم في المحل أي داخل مؤسستهم المصغرة، وتتأكد لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي المتوسط بـ 31.11%. وهناك من المبحوثين من يطرح منتوجه مباشرة في السوق عن طريق عرضه على المحلات ويمثلون 37.2%، وتتأكد لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الإبتدائي بـ 60%. وسجلت أصغر نسبة في الجدول للمبحوثين الذين يعتمدون على الإعلان في التسويق بـ 33.1%، وتتأكد لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الجامعي بـ 23.17%، ثم لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الثانوي بـ 18.27%.

تبين لنا النتائج أن المبحوثين وعلى إختلاف مستوياتهم التعليمية يستعملون طرقا متعددة لتسويق منتوجاتهم، ولعل الوسيلة الأكثر إستعمالا هي عن طريق من الفم إلى الأذن (شبكة العلاقات الإجتماعية) هي جملة لطلما يرددتها المقاولون، وقد سمعناها لمرات عديدة عندما قابلنا المبحوثين في معرض "المؤسسة المصغرة لـ 2007" وعندما سألنا ماعناها أجابوا

بإجماع "الخدمة أو السلعة تعبر عن نفسها وأن هناك من يقوم بهذه العملية وهم الأشخاص القريبين الذين يعبرون عنها أينما وجدوا " أي عندما تكون السلعة أو الخدمة جيدة يتحدث الزبائن عنها ومن هنا تشتهر وتصبح مطلوبة، وبهذا يتصلون على أسواق للعمل وإتفاقيات تقديم خدمات عن طريق شبكة علاقاتهم، فهم ينشطون ضمن شبكة علاقات تساعد في تسويق منتوجاتهم، إذن فشبكة العلاقات التي يمتلكها المبحوثين لها دور في إنشاء المؤسسة المصغرة وفي سيرها.

يلجأ بعض المبحوثين إلى عرض سلعته على المحلات أو عرضها في محل مؤسسته المصغرة، فالمنتوج يوجه مباشرة للسوق وهذه الطريقة مستعملة أكثر من طرف المبحوثين ذوي المستويات التعليمية المنخفضة.

بينما يعتمد بعض المبحوثين على الإعلان في الجرائد والتلفزيون والأنترنيت للتعريف بمنتوجاتهم وتسويقها، فقد أدركوا أهمية الإعلان ودوره في تعريف المستهلك بالمنتوج .

إن تعدد طرق تسويق المنتوج من طرف المبحوثين يدل على أهمية وظيفة التسويق في المؤسسة المصغرة، وأهميتها في نجاحها فالإنتاج يتم لتسويقه وليس لتكديسه والمقاول الناجح يستعمل كل الطرق وأحسنها من أجل ضمان تسويق منتوجه.

جدول (77): إستعمال الإعلام الآلي في المؤسسة المصغرة حسب المستوى التعليمي للمقاول الشاب.

الإجابة / المستوى التعليمي	نعم	لا	المجموع
إبتدائي	/	4 %100	4 %100
متوسط	7 %29.2	17 %70.8	24 %100
ثانوي	16 %34.8	30 %65.2	46 %100
جامعي	38 %84.4	7 %15.6	45 %100
دراسات عليا	2 %100	/	2 %100
المجموع	63 %52.1	58 %47.9	121 %100

نلاحظ من خلال الجدول أن 52.1% من المبحوثين يستعملون جهاز الإعلام الآلي في مؤسستهم المصغرة، وتتأكد لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الجامعي بـ 84.4% . تقابلها نفس النسبة تقريبا بـ 47.9% من المبحوثين لا يستعملون جهاز الإعلام الآلي في مؤسستهم المصغرة، وتتأكد لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الإبتدائي بـ 100%، ثم لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي المتوسط بـ 70.8%، يليها المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الثانوي بـ 65.2% .

يظهر أنه للمستوى التعليمي دور مهم في إستعمال جهاز الإعلام الآلي، حيث كلما ارتفع المستوى التعليمي للمبحوثين كلما إستعملوا الجهاز والعكس صحيح، فالمبحوثين الجامعيين هم أكثر تحكما في هذه الوسيلة نتيجة تكون بعضهم في هذا المجال، كما يستعملها آخرون في دراستهم الجامعية بإجراء البحوث على شبكة الأنترنت، وهناك من قام بتكوين في هذا المجال خصوصا مع توفر هذه المؤسسات في الجامعة وخارج الجامعة.

بينما المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الإبتدائي والمتوسط وحتى الثانوي الذين لا يستعملون هذا الجهاز في مؤسستهم المصغرة، نظرا لعدم تحكمهم في هذه الوسيلة أو أن نشاطهم لا يعتمد عليها.

جدول(78): أغراض إستعمال جهاز الإعلام الآلي في المؤسسة المصغرة حسب المستوى التعليمي للمقاول الشاب.

الأغراض المستوى التعليمي	الوسيلة الأساسية للعمل	الإدارة والتسيير	الإنترنت	المجموع
متوسط	4 %44.4	3 %33.3	2 %22.2	9 %100
ثانوي	4 %18.18	13 %59.09	5 %22.72	22 %100
جامعي	13 %31.70	21 %51.21	7 %17.07	41 %100
دراسات عليا	1 %50	1 %50	/	2 %100
المجموع	22 %29.72	38 %51.35	14 %18.91	*74 %100

* تمثل المبحوثين الذين يستعملون جهاز الإعلام الآلي حسب تكرارات إجاباتهم.

نلاحظ من خلال الجدول أن 51.35% من المبحوثين يستعملون جهاز الإعلام الآلي من أجل التسيير والإدارة وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الثانوي بـ59.09%، ثم المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الجامعي بـ51.21%. بينما 29.72% من المبحوثين يمثل جهاز الإعلام الآلي الوسيلة الأساسية للعمل، وتتأكد لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي المتوسط بـ44.4%، ثم لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الجامعي بـ31.7% .

وسجلت أصغر نسبة في الجدول للمبحوثين الذين يستعملونه لغرض الإنترنت بـ18.91%، وتتأكد لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الثانوي بـ22.72%، ثم لدى المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الجامعي بـ17.07% .

تبين النتائج السابقة أنه تتعدد إستعمالات جهاز الإعلام الآلي، لكن أغلبية المبحوثين ذوي المستوى التعليمي الثانوي والجامعي، يستعملونه من أجل القيام بالتسيير والإدارة حيث يساعدهم هذا الجهاز في وضع ملفات العمال، إعداد الفاتورات والمحاسبة في وقت قصير لأن هذه الأعمال يدويا تأخذ وقت طويل.

بالنسبة للبعض يعتبر جهاز الإعلام الآلي الوسيلة الأساسية للعمل، خصوصا المبحوثين الذين أنشؤوا مكاتب دراسات وخبرة، وكالة إخبارية، حتى أن هناك نشاطات صناعية تعتمد العمل على هذا الجهاز.

بينما يستعمله مبحوثين آخرين للتطلع وإكتشاف الجديد وتبادل المعلومات والإتصال السريع مع مؤسسات أخرى عن طريق شبكة الأنترنت لأننا في عصر المعلومات، وعلى المقاول مواكبة كل ماهو جديد ومعرفة منافسيه، والمنتجات المعروضة لكي تكون لديه القدرة على خلق الجديد.

جدول(79): المشاكل التي يعاني منها المقاول الشاب حسب قطاع النشاط.

المشاكل النشاط	الضرائب	الكراء	مالية	التسويق	منافسة لاشريعية	لا توجد مشاكل	المجموع
صناعة	26 %29.54	13 %14.77	34 %38.63	6 %6.81	3 %3.40	6 %6.81	88 %100
فلاحة	/	/	2 %66.66	1 %33.33	/	/	3 %100
حرفة	/	/	/	/	/	1 %100	1 %100
خدمات	17 %23.28	13 %17.80	21 %28.76	11 %15.06	2 %2.73	9 %12.32	73 %100
أشغال البناء	/	/	1 %20	3 %60	1 %20	/	5 %100
المجموع	43 %25.29	26 %15.29	58 %34.11	21 %10.35	6 %3.52	16 %9.41	*170 %100

* تمت الإجابة حسب تكرارات إجابة المبحوثين.

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن 34.11% من المبحوثين يعانون من مشاكل مالية وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الصناعي بـ38.63%، ثم لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الخدماتي بـ28.76% .
بينما 25.29% من المبحوثين يعانون من مشكل الضرائب، وتتأكد لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الصناعي بـ29.54%، ثم لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الخدماتي بـ23.28% .

يليها 15.29% من المبحوثين الذين يعانون من مشاكل في الكراء، وتتأكد لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الخدماتي بـ 17.80%، ثم لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الصناعي بنفس النسبة تقريبا بـ 14.77% .

نجد 10.35% من المبحوثين يعانون من مشكل التسويق، وتتأكد لدى المبحوثين المستثمرين في قطاع أشغال البناء بـ 60%.

وسجلت أصغر نسبة في الجدول بـ 3.52% من المبحوثين الذين يعانون من المنافسة غير شرعية.

تبين لنا النتائج أن 90.59% من المبحوثين يعانون من مشاكل متعددة في عملهم، مقابل 9.41% من المبحوثين لا يواجهون أي مشاكل.

نسبة هامة من الشباب يعانون من مشاكل مالية فالحصول على سيولة مالية للإنتاج، أولدفع ديون المؤسسة سواء ديون البنك والوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب في حالة التمويل الثلاثي، وديون الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب في حالة التمويل الثنائي صعب، فتمويل المؤسسات الخاصة يعتبر من الإشكاليات المطروحة في البلدان المتخلفة، ورغم شروع الجزائر في الإصلاحات الإقتصادية وفتح المبادرة الخاصة إلا أنه يظل مشكل تمويل المؤسسات الخاصة يعرقل سيرها وتطورها، وبالرغم من الإجراءات الجديدة التي إتخذتها الدولة في هذا الشأن والحوافز الجديدة للإستثمار والتي تطرقنا إليها في الجانب النظري، إلا أن ملاحظنا أن النظام البنكي لم يساير الواقع الجديد، فرأس المال هو ضروري من أجل سيرورة الإنتاج وبقاء المؤسسة المصغرة، ونتيجة لهذه المشاكل عدد معتبر من المقاولين يلجؤون إلى عائلاتهم وأصدقائهم من أجل الحصول على المال، ويعاني منها أكثر المستثمرين في القطاع الصناعي لأن عملية الإنتاج تتطلب مال من أجل الحصول على المواد الأولية.

كما يعاني هؤلاء المبحوثين من مشاكل الضرائب حيث أنه في ثلاث سنوات الأولى من إنشاء المؤسسة المصغرة يعفى المقاول من دفع الضرائب، لكن بعد ذلك هو مطالب بدفعها فهذا المشكل يخص المبحوثين الذين لديهم أكثر من ثلاث سنوات من إنشاء المؤسسة المصغرة، هؤلاء المبحوثين يعانون من نظام تشريعي وإداري غير متكيف مع متطلبات التطور الإقتصادي، وعلى الرغم أنه جاء من أهداف الإصلاحات توفير الظروف والشروط الملائمة

التي تساعد على رفع إنتاجية المؤسسات الخاصة، إلا أنه نتيجة عدم إنتظام العملية الإنتاجية لهؤلاء المبحوثين فهم يعملون "بالطلب"، يشكون من إرتفاع الضرائب خصوصا الضرائب على العمال مما يؤدي بهم لإستخدامهم في إطار غير رسمي من أجل التقليل من أعباء المؤسسة المصغرة.

يعاني البعض من المبحوثين مشاكل الكراء فبعد إنقضاء مدة العقد يطلب منهم مغادرة المحل ولايجدد لهم العقد، حيث وجدنا أن 42.14% من المبحوثين قاموا بالكراء من الآخرين، مما يدفع بهؤلاء إلى البحث عن مكان آخر أو محاولة تسوية الأمر مع صاحب المحل، إن عدم الإستقرار يؤثر على تطور المؤسسة المصغرة.

إضافة إلى المشاكل السابقة يواجه بعض المبحوثين مشاكل التسويق والمنافسة غير الشرعية، خصوصا منافسة السلع الصينية أو الآسيوية، فالعديد من المؤسسات المصغرة أغلقت خصوصا في قطاع النسيج نظرا للمنافسة القوية للمنتجات الآسيوية، هؤلاء المبحوثين إذا أرادوا البقاء في السوق يجب أن يعتمدوا معايير الجودة العالية والسعر الجيد لكسب المتعاملين . بينما المبحوثين الذين لايعانون من مشاكل يعود إلى أنهم في المراحل الأولى من إنشاء المؤسسة المصغرة، فهم غير معنيين بالضرائب وأيضا بتسديد ديونهم.

على الرغم من أن هؤلاء المبحوثين يوفرون مناصب شغل ويساهمون في النمو الإقتصادي للبلاد، إلا أنهم يواجهون مشاكل متعددة في ممارستهم للمقولة، وبالرغم من القوانين التي تصدر من أجل النهوض بهذا القطاع إلا أن الممارسة في أرض الواقع مازالت بعيدة.

4- خصائص المقاولين ونظرتهم للمقولة في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.

إن المقاول الحديث قد برز كقوة إجتماعية جديدة نتجت من خيوط متشابكة من تأثيرات ديموغرافية، قانونية، تكنولوجية، مادية، مثالية وثقافية.

إن محاولة تشجيع المبادرة الخاصة لدى الشباب التي إتخذتها الدولة عن طريق وضع تسهيلات لذلك في شتى الميادين، من بين هذه الميكانيزمات هو جهاز دعم تشغيل الشباب هذا الجهاز الذي قدم العديد من التسهيلات لهؤلاء الشباب وسنتعرف عن رأيه فيها وتقييمه لمشاريع الشباب في إطاره، محاولين التعرف على الخصائص الشخصية التي يتميزون بها هؤلاء المقاولون وعوامل المبادرة لديهم.

جدول(80): موقف المقاول الشاب من كفاية إعانات الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب حسب قطاع النشاط.

النشاط	الإجابة	كافية	غير كافية	المجموع
صناعة	36 %59	25 %41	61 %100	
فلاحة	2 %66.7	1 %33.3	3 %100	
حرفة	1 %100	/	1 %100	
خدمات	33 %64.7	18 %35.3	51 %100	
أشغال البناء	3 %60	2 40	5 %100	
المجموع	75 %62	46 %38	121 %100	

نلاحظ من خلال الجدول أن 62% من المبحوثين أجابوا أن الإعانات والإمميزات المقدمة من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب كافية وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الخدماتي بـ64.7%، ثم لدى المبحوثين المستثمرين في قطاع أشغال البناء بـ60%، تليها نفس النسبة بـ59% لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الصناعي.

مقابل ذلك نجد 38% من المبحوثين أجابوا أن الإعانات المقدمة من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب غير كافية.

معظم المبحوثين راضيين على الإعانات والإمميزات المقدمة لهم من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، والتي أشرنا إليها في الجانب النظري من دراستنا والمتمثلة في الإعانات المالية والإعانات الجبائية وشبه جبائية، فقد جاءت هذه السياسة من أجل تحفيز المبادرة الخاصة لدى الشباب البطال وتحويلهم من بطالين إلى أصحاب مؤسسات، آتية بتدابير جديدة سمحت لهؤلاء الشباب الدخول إلى عالم المقاول، إن هؤلاء المبحوثين إضافة إلى إعانات الوكالة استفادوا من دعم العائلة والمعارف لذا كانت إعانات الوكالة كافية بالنسبة لهم.

بينما المبحوثين الذين أجابوا أن إعانات الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب غير كافية، خصوصا في نسبة مساهمتها في المشروع وهي نسبة ضعيفة خصوصا في صيغة التمويل

الثنائي أين يدفع المقاول الشاب نسبة تتراوح من 70% إلى 75% من مبلغ الإستثمار، لكن هناك إجراءات جديدة إتخذتها الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب فيما يخص هذا النوع من التمويل لكن لم يشرع في تطبيقه بعد وهي أن تصبح نسبة مساهمة الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب بـ50% والمقاول الشاب بـ50% من مبلغ الإستثمار، وهناك أسباب إضافة إلى نسبة مساهمتها الضعيفة نتعرف عليها في الجدول الموالي.

جدول(81): نقائص الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.

النقائص	التكرار	النسبة المئوية
نقص الإعلام التوجيه والمتابعة	9	19.56
نقص الإعانات المالية والجبائية	21	45.65
نقص رأس المال الإبتدائي	14	30.43
البيروقراطية	7	15.21
المجموع	*46	100

* يمثل المبحوثين الذين أجابوا أن إعانات الوكالة غير كافية.

الإتجاه الغالب الذي يظهر في الجدول أعلاه يتمثل في نقص الإعانات المالية والجبائية بـ45.65%، ثم نقص في رأس المال الإبتدائي المقدم من طرف الوكالة للمقاول من أجل بدء مشروعه.

في حين نجد 19.56% من المبحوثين عبروا عن نقص الإعلام والتوجيه والمتابعة من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، تليها نفس النسبة تقريبا بـ 15.21% للمبحوثين الذين أشاروا إلى مشكل البيروقراطية.

من خلال هذا الجدول نجد نسبة معتبرة من المبحوثين يشكون من نقص الإعانات المالية وفترة الإعفاءات الجبائية وشبه جبائية، هذه الإعانات المقدمة لهؤلاء المبحوثين غير كافية حيث عبر أحد المبحوثين "عندما تبدأ المؤسسة تنشط وتكسب إسم في السوق تنهال عليك الضرائب"، فالمؤسسة كالشجرة تغرس ويهتم بها وحين تنمو تعطي الثمار.

بينما ركز بعض المبحوثين على مشكل عدم كفاية رأس المال الإبتدائي للبدء في المشروع من أجل شراء المستلزمات والمواد الأولية لبدء النشاط، وهو مبلغ تقدمه الوكالة

للمقاول للبدء بمشروعه، غير أنه غير كاف لهؤلاء المبحوثين ويطالبون الرفع منه وتحديده حسب إحتياجات كل مؤسسة مصغرة.

هناك من المبحوثين يشكون نقص الإعلام والتوجيه والمتابعة من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب لهم، ويعتبرون الزيارات التي يقوم بها مصالح الوكالة هي زيارة من أجل معرفة وضع المؤسسة، والعمال وتسديد القرض البنكي أو من أجل مطالبتهم بتسديد قروض الوكالة، وأنهم لم يحصلوا على المعلومات الكافية فيما يخص سيرورة الإنشاء، لكن ملاحظناه من خلال تواجدها في ميدان البحث أن هذه الوكالات تقدم المعلومات الكافية لهؤلاء المقاولين عن طريق مناشير فيها كل خطوات إنشاء المؤسسة المصغرة، كما أن هناك موظفين يجيبون على إستفسارات المبحوثين في أيام الإستقبال ويقدمون لهم المعلومات الكافية لهم لذا نتساءل أين يكمن نقص الإعلام والتوجيه هنا؟

نسبة قليلة من المبحوثين إشتكت من البيروقراطية فالتقل الإداري هو مشكل يعاني منه هؤلاء المبحوثين خاصة في مرحلة إنشاء المؤسسة المصغرة، التي تتطلب مراحل طويلة وأيضا نتيجة التسيير المركزي لهذه الوكالات، حيث أن قرار قبول المشروع يأتي من المديرية المركزية المتواجدة في الجزائر العاصمة، هذا يعتبر من بين مشاكل المبحوثين في العاصمة الذين هم أقرب للمديرية العامة فمابالك بالوكالات الموجودة في باقي أنحاء الوطن، لكن هناك حركة من الإصلاحات في الوكالة وهناك خطاب يدور حول إعتقاد اللامركزية في إتخاذ القرارات من أجل سرعة وفعالية أكثر في المصادقة على المشاريع.

جدول (82): عوامل المبادرة لدى المقاول الشاب حسب الجنس.

العوامل الجنس	الخروج من البطالة	رفض العمل عند الآخرين	تدعيم الدولة	الربح	توفر على مؤهلات	المجموع
ذكر	37 %28.03	37 %28.03	19 %14.39	30 %22.72	9 %6.81	132 %100
أنثى	10 %23.25	17 %39.53	2 %4.65	6 %13.95	8 %18.60	43 %100
المجموع	47 %26.85	54 %30.85	21 %12	36 %20.57	17 %9.71	*175 %100

* تمت الإجابة حسب تكرارات أجوبة المبحوثين.

نلاحظ من خلال الجدول أن 30.85% من المبحوثين كان من عوامل مبادرتهم لإنشاء مؤسسة خاصة هو رفض العمل عند الآخرين وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثات بـ39.53%، ثم لدى المبحوثين الذكور بـ28.03%.

تليها نفس النسبة تقريبا بـ26.85% من المبحوثين الذين كان من عوامل مبادرتهم هو الخروج من البطالة، وتتأكد لدى المبحوثين الذكور بـ28.03%، وبنفس النسبة بـ23.25% لدى المبحوثين الإناث.

مقابل ذلك 20.57% من المبحوثين الذين كان من عوامل مبادرتهم هو تحقيق الربح، وتتأكد لدى المبحوثين الذكور بـ22.72%.

بينما 12% من المبحوثين كان من عوامل المبادرة لديهم هو وجود تدعيم من طرف الدولة، وتتأكد لدى المبحوثين الذكور بـ14.39%.

وسجلت أصغر نسبة في الجدول بـ9.71% وهي تقارب النسبة السابقة من المبحوثين الذين كان من عوامل مبادرتهم هو التوفر على المؤهلات، وتتأكد لدى المبحوثات بـ18.60%.

تبين النتائج السابقة أن رفض العمل عند الآخرين أهم عامل للمبادرة لإنشاء مؤسسة مصغرة، خصوصا عند الإناث هذا العامل يتميز به الشاب القادر على العمل لوحده ويملك حرية الإرادة في إختيار حياته المهنية والقدرة على تحقيق أهدافه، لكن إتجاه الإناث إلى إختيارهم النشاط الخاص والحر ورفضهم للعمل عند الآخرين، يعود إلى تعرضهم إلى إستغلال طاقاتهم وتدني أجورهم مقارنة بالرجال، هؤلاء يبحثون عن الإستقلالية أين تكون لهم الفرصة

للتعبير عن أفكارهم والمسؤولية الكاملة في إتخاذ القرارات، عكس ماكانوا عليه قبل إنشائهم للمؤسسة المصغرة.

من بين أهم عوامل المبادرة لدى هؤلاء المبحوثين هو الخروج من البطالة وهو الهدف الذي جاءت من أجله الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، وهي مساعدة الشباب البطالين في إنشاء مؤسسات خاصة ويصبحون بذلك من شباب طالبي العمل إلى شباب مقدمي مناصب العمل، ونجد هذا العامل كان سببا للمبادرة لدى الذكور والإناث، فالإناث أصبح التشغيل من الأولويات في حياتهم مثل الذكور.

إن تحقيق الربح هو الهدف الأساسي لكل مقاول، وهو عامل مهم بالنسبة للمبحوثين الذين كانوا يعملون في القطاع العام والخاص ومن أجل تحسين مستواهم المعيشي وضمان المستقبل. إضافة إلى عوامل أخرى كتدعيم الدولة مع التدابير الجديدة للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، من تشجيع للمبادرة الخاصة وأيضا توفر هؤلاء الشباب على مؤهلات تمكنه من القيام بنشاط إقتصادي حر.

تتعدد عوامل المبادرة لدى هؤلاء المبحوثين إلا أنهم وجدوا في هذه السياسة بابا لتحقيق طموحاتهم في إنشاء مؤسسة خاصة.

جدول(83): إعتبار المقاوله مخاطرة حسب جنس المقاول الشاب.

الإجابة / الجنس	مخاطرة	ليست مخاطرة	مخاطرة محسوبة	المجموع
ذكر	56 %58.9	31 %32.6	8 %8.4	95 %100
أنثى	20 %76.9	4 %15.4	2 %7.7	26 %100
المجموع	76 %62.8	35 %28.9	10 %8.3	121 %100

نلاحظ من خلال الجدول أن 62.8% من المبحوثين أجابوا أن المقاوله مخاطرة وتمثل

الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثات بـ76.9% ، ثم لدى المبحوثين الذكور بـ58.9%.

مقابل ذلك 28.9% من المبحوثين أجابوا أن المقاوله ليست مخاطرة، وتتأكد لدى المبحوثين الذكور بـ32.6%.

وسجلت أصغر نسبة في الجدول بـ 8.3% من المبحوثين الذين يعتبرون أن المقولة هي مخاطرة محسوبة، وتتأكد لدى المبحوثين المذكور بـ 8.4% .

المقولة محاطة بالشك والريبة والمقاول محفوف بالمخاطر فهو يخاطر ماليا، نفسيا وإجتماعيا يواجه احتمال الفشل الذي يعني خسائر مادية ومعنوية، وترتفع نسبة إعتبار المقولة مخاطرة لدى الإناث أكثر من الذكور، لأن حقل المقولة يتميز في الغالب باللاشفافية خصوصا في إقتصاد يعاني اللاإستقرار كالإقتصاد الجزائري، والمقولة تتطلب صبر وتحمل الشدائد وإقتناص فرص الربح وإستغلالها.

بينما أجاب 28.9% من المبحوثين أن المقولة ليست مخاطرة، لأنهم يحملون معارف وإستثمروا في نشاطات متأكدين من نجاحها، لكن هذا لايعني أنه لا توجد مخاطرة فعلى المقاول أن يتوقع أن هناك معطيات جديدة تظهر في السوق يمكن أن تؤثر على سير المؤسسة المصغرة لذا فالمخاطرة موجودة.

بينما هناك من المبحوثين أجابوا أن المقولة هي مخاطرة محسوبة، بما أنهم قاموا بدراسة السوق ولديهم معارف في الميدان، لكن دائما يضعون هامشا للخطر من أجل مواجهته. جدول(84): خصائص المقاول حسب المقاولين الشباب الموزعين حسب طبيعة النشاط.

الإجابة النشاط	المبادرة	روح المخاطرة	الإبداع والإبتكار	التحدي	الصبر	التضحية	المجموع
صناعة	30 %16.21	25 %13.51	36 %19.45	29 %15.67	41 %22.16	24 %12.97	185 %100
فلاحة	/	/	/	1 %20	3 %60	1 %20	5 %100
حرفة	/	/	1 %25	1 %25	1 %25	1 %25	4 %100
خدمات	27 %17.53	18 %11.68	21 %13.63	23 %14.93	41 %26.62	24 %15.58	154 %100
أشغال البناء	3 %27.27	/	1 %9.09	2 %18.18	3 %27.27	2 %18.18	11 %100
المجموع	60 %16.71	43 %11.97	59 16.43%	56 %15.59	89 %24.79	52 %14.48	*359 %100

* تمت الإجابة حسب تكرارات أجوبة المبحوثين.

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن 24.79% من المبحوثين عبروا على أن من خصائص المقاول هو الصبر وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الفلاحي بـ60%، ثم لدى المبحوثين المستثمرين في قطاع أشغال البناء بـ27.27%، وبنفس النسبة تقريبا لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الخدماتي بـ26.62% .

بينما 16.71% من المبحوثين عبروا عن خاصية روح المبادرة، وتتأكد لدى المبحوثين المستثمرين في قطاع أشغال البناء بـ27.27%، ثم بـ17.53% لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الخدماتي، وبنفس النسبة بـ16.21% لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الصناعي.

تليها نفس النسبة بـ16.43% من المبحوثين الذين أشاروا إلى روح الإبداع والإبتكار، وتتأكد لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الصناعي بـ19.45%، ثم لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الخدماتي بـ13.63%.

وسجلت 15.59% من المبحوثين الذين عبروا على خاصية روح التحدي، وتتأكد لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الصناعي بـ15.67%، ثم بنفس النسبة لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الخدماتي بـ14.93% .

هناك من المبحوثين من أشاروا إلى روح التضحية ويمثلون 14.48%، وتتأكد لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الخدماتي بـ15.58%، تليها نفس النسبة تقريبا بـ12.97% لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الصناعي.

وسجلت أصغر نسبة في الجدول بـ11.97% وهي تقارب النسبة السابقة من المبحوثين الذين عبروا عن روح المخاطرة، وتتأكد لدى المبحوثين المستثمرين في القطاع الصناعي بـ13.51%.

تبين لنا النتائج أنه تختلف وتتعدد الخصائص التي يدركها هؤلاء المبحوثين في المقاول، حيث عبرت نسبة هامة منهم بالصبر، وتتأكد لدى المبحوثين في كل قطاعات النشاط نظرا للصعوبات التي واجهوها في إنشائهم للمؤسسة المصغرة وحتى في سيرها، وصعوبات التمويل خصوصا مع النظام البنكي الجزائري والبيروقراطية في إستخراج الوثائق، ومشاكل الكراء والضرائب، المدة الزمنية الطويلة لإنشاء المؤسسة المصغرة، كل هذه الصعوبات والعراقيل

تعبّر عن المحيط الإقتصادي غير مشجع للمبادرة الخاصة، فمن جهة القوانين والتشريعات تشجع القطاع الخاص وتشجع الشباب لإنشاء مؤسسات لكن ملاحظناه في الواقع أن المؤسسات الإدارية والمالية لم تتكيف بعد مع متطلبات الدخول في إقتصاد السوق، في حين الصبر كان عند الرأسمالين البروتستانتين هو أن يعمل المقاول بجد ولا يبذر أمواله بل يضاعفها بالإستمرار في إستثمارها لكي يحبه الله والذي يجازيه في الآخرة وليس في الدنيا، لذا كان يصبر ويعيش شحيا من أجل تحقيق غرض في الآخرة وليس دنيوي.

روح المبادرة هي صفة المقاول وهناك من يسميه المبادر، حيث بمجرد تصوره للمشروع أي فكرة المشروع وهي الخطوة الأولى التي يبدأ بها المقاول يجب المبادرة لتنفيذها، فالمبادرة هي عبارة عن قرار شخصي يتخذه المقاول هذا القرار يتأثر بالمحيط العائلي أو المهني، والانتقال من فكرة المشروع إلى تطبيقها تحتاج إلى شجاعة فالمبادرة هي عبارة عن نقطة الوصول إلى نضج الفكرة وتحقيقها في الواقع، فالمبجوثين في القطاع الخدماتي والقطاع الصناعي وقطاع أشغال البناء يركزون على هذه الخاصية نظرا لأهميتها في إتخاذ قرار المقاتلة.

الإبداع والإبتكار والتجديد من بين أهم المؤشرات التي تؤدي إلى نجاح المقاول في نشاطه، فبقاء المؤسسة المصغرة وتطورها يتوقف على مسابرتها لكل ماهو جديد من خلال تقديم منتجات جديدة وإختراعات جديدة، أي القدرة على وضع أساليب جديدة في الإنتاج عن طريق أفكار جديدة وإيجاد الحلول للمشاكل التي تواجهها المؤسسة، فالمقاول عند جوزيف شمبيتر هو المبدع، هذه الصفة يجب أن يتصف بها هؤلاء المقاولون من أجل تحقيق أهداف المؤسسة المصغرة.

إضافة إلى الإبداع يجب ان يتميز المقاول بروح التحدي، فيجب أن يكون ذو شخصية قوية يتحدى كل الصعوبات التي تواجهه في مساره المقاتلاتي، لأنه سيواجه صعوبات ومخاطر تتطلب منه عدم الفشل وإنما إتخاذ قرارات هادفة لتجاوزها.

إن إنشاء المؤسسة المصغرة تطلب العديد من التضحيات من طرف هؤلاء المبجوثين، تضحية بالوقت وخصوصا في السنوات الأولى من بداية المشروع، أين تكون ساعات العمل طويلة والجهد المبذول كبير من أجل وضع إسم للمؤسسة في السوق، تضحية بمناصب عملهم

ففي عينتنا نسبة معتبرة من المبحوثين تخلوا عن عملهم كإطارات سامية في القطاع العام والخاص، لتحقيق حلمهم وهو إنشاء مؤسسة خاصة لذا تجدهم يؤكدون على هذه الخاصية.

المقولة محاطة بالشك والريبة ويمكن أن تظهر في سيرورة إنشاء المؤسسة وحتى في سيرها معطيات جديدة غير منتظرة، وربما يتعرض المقاول لخسائر مادية ومعنوية، هذه الخاصية لم يشر إليها الكثير من المبحوثين لأنهم يعلمون مسبقا أن إنشاء مؤسسة هو بحد ذاته مخاطرة لذا يجب أن يأخذوا كل الإحتياطات اللازمة لمواجهة المعطيات غير منتظرة.

جدول(85): تقييم المقاول الشاب لقدرات الشباب الجزائري في إنشاء مؤسسة مصغرة حسب الجنس.

التقييم الجنس	لديهم قدرات	ليست لديهم قدرات	هناك من لديه وهناك لا	لأستطيع التقييم	المجموع
ذكر	56 %58.9	10 %10.5	26 %27.4	3 %3.2	95 %100
أنثى	20 %76.9	3 %11.5	3 %11.5	/	26 %100
المجموع	76 %62.8	13 %10.7	29 %24	3 %2.5	121 %100

نلاحظ من خلال الجدول أن 62.8% من المبحوثين أجابوا أن الشباب الجزائري يملك قدرات وتمثل الإتجاه العام، وتتأكد لدى المبحوثات بـ76.9%، ثم لدى المبحوثين الذكور بـ58.9% .

مقابل ذلك 24% من المبحوثين الذين لم يعمموا إجابتهم وأشاروا أن هناك من الشباب من لديه قدرات وهناك من لا يملكها، وتتأكد لدى المبحوثين الذكور بـ27.4% .
بينما عبر 10.7% من المبحوثين أن الشباب الجزائري لا يملك قدرات لإنشاء مؤسسات مصغرة.

وسجلت أصغر نسبة في الجدول بـ 2.5% بالنسبة للمبحوثين الذين لم يريدوا التقييم .

تبين لنا النتائج أن معظم المبحوثين لديهم تقييم إيجابي لقدرة الشباب الجزائري على إنشاء مؤسسات مصغرة خصوصا الإناث، فالسياسة الجديدة التي إتبعتها الدولة وذلك بوضع قوانين تنظيمية وتشريعية من أجل إنعاش القطاع الخاص، وماتقدمه من إعانات وإمميزات للمقاولين لتسهيل لهم أخذ المبادرة، فالإصلاحات الإقتصادية تفتح الأبواب للقطاع الخاص لكي

يتطور ويتوسع، إضافة إلى أن هناك نسبة هامة من الشباب يحملون مؤهلات علمية مكتسبة من الجامعات أو من التكوين المهني، إضافة إلى خبرات مهنية مكتسبة من ميدان عملهم كل هذه الشروط تجعل من الشباب قادرين على إنشاء مؤسسات مصغرة.

بينما هناك بعض المبحوثين لا يريدون التعميم ، فأشاروا أن هناك شباب يملك القدرة ويشيرون إلى القدرة المالية أي أنهم يملكون رأس مال كافي للقيام بالمشروع، بينما هناك شباب لا يملكون القدرات المالية فلا يستطيعون القيام بالمشروع، لأن إنشاء مؤسسة مصغرة يتطلب قيمة معينة من رأس المال هذه القيمة التي لا يملكها الكثير من الشباب.

مقابل ذلك 10.7% من المبحوثين على أن الشباب الجزائري لا يملك القدرات لإنشاء مؤسسة مصغرة، لأنهم لا يملكون المؤهلات الكافية وأيضا رأس المال لإنشاء المؤسسة المصغرة.

جدول(86): مستقبل مشاريع الشباب كما يدركه المقاول الشاب حسب الجنس.

الإجابة الجنس	واحد	فاشل	واحد فاشل	عدم التقييم	المجموع
ذكر	57 %60	8 %8.4	23 %24.2	7 %7.4	95 %100
أنثى	22 %84.6	3 %11.5	1 %3.8	/	26 %100
المجموع	79 %65.3	11 %9.1	24 %19.8	7 %5.8	121 %100

نلاحظ من خلال الجدول أن 65.3% من المبحوثين يتوقعون مستقبل واحد للمشاريع التي ينشئونها الشباب في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، وتتأكد لدى المبحوثات بـ84.6%، ثم لدى المبحوثين الذكور بـ60%.

مقابل ذلك 19.8% من المبحوثين يتوقعون أن هناك مشاريع تتجح ومشاريع تفشل، وتتأكد لدى المبحوثين الذكور بـ24.2%.

بينما عبر 9.1% من المبحوثين على أن مستقبل مشاريع الشباب هو فاشل.

وسجلت أصغر نسبة في الجدول بـ5.8% من المبحوثين لم يستطيعوا تقييم هذه المشاريع.

تبين لنا النتائج أن أغلبية المبحوثين لديهم تصور إيجابي لمستقبل مشاريع الشباب في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب خصوصا الإناث منهم، مادام هؤلاء الشباب ينشؤون

مشاريع تتوافق ومؤهلاتهم العلمية والمهنية، ولديهم القدرة على التجديد والإبداع مما يوحى إلى مستقبل واعد، فالإناث أكثر تفاؤلاً من الذكور.

بينما هناك من المبحوثين أجابوا أن هناك مشاريع تتجح وأخرى تفشل خصوصاً المبحوثين الذكور، نظراً لتغيرات السوق وأيضاً يعود الأمر للمقاول نفسه فإذا كان يحمل مؤهلات ولديه فكرة مشروع جيدة فإنه ينجح، بينما الشباب الذين يقلدون مشاريع أخرى وليست لهم مؤهلات كافية فإنهم سوف يفشلون لامحالة.

والمبحوثين الذين لديهم تصور سلبي لمستقبل مشاريع الشباب وحكموا عليه بالفشل، يعود لأنهم ربما فشلوا في نشاطهم أو أنهم واجهوا صعوبات كبيرة في إنشاء المؤسسة وحتى في سيرها لا يستطيع مواجهتها كل الشباب.

إستنتاجات حول الفرضية الثالثة

- تبين لنا النتائج التي عرضناها في الجداول السابقة بعد تحليلها، والتي تخص الفرضية الثالثة حول "عملية تنظيم المؤسسة المصغرة من طرف المقاول الشاب هي نتاج تفاعل عقلانيته والبيئة المحيطة بما فيها الإعانات المقدمة من طرف الدولة، السوق".
- أن معظم المبحوثين إستغرقوا مابين سنة إلى سنتين لإنشاء المؤسسة المصغرة، ومعظم المبحوثين في كل الوكالات أقاموا مشروعهم في مكان إقامتهم ماعدا المبحوثين المقيمين في وكالة الجزائر وسط حيث أن 40% منهم أنشؤوا مشاريعهم في وكالة بئر توتة.
 - تظن هؤلاء المبحوثين لأهمية السوق ودراسته حيث 56.2% قاموا بدراسة السوق، قام بهذه الدراسة المبحوثون ذوي المستوى التعليمي الجامعي والثانوي، وأن 63.38% من المبحوثين قاموا بالدراسة بأنفسهم.
 - فيما يخص إختيار الشكل القانوني للمشروع 76.85% من المبحوثين إختاروا شكل الشخص الطبيعي، لأنهم لا يريدون أن يكون لهم شريك فهم يحبون الإستقلالية.
 - عدد العمال في أغلبية هذه المؤسسات يتراوح من 0 إلى 10 عمال فهذا النوع من المؤسسات قانونيا يشغل هذا العدد.
 - أساس توظيف اليد العاملة هو الكفاءة المهنية بـ 56.02% ويوظفون من العائلة بـ 19.14%، فالمقاول يحاول أن يقضي على مشكل بطالة أفراد عائلته مقدما لهم الدعم كجزاء على مساعدتها.
 - إن الطريقة المحببة لدى هؤلاء المبحوثين في إستقطاب اليد العاملة هو شبكة العلاقات فهم يستعينون بشبكة علاقاتهم الأسرية فالمقاولون الجزائريون ينشطون في شبكة علاقات إجتماعية سواء في إنشاء المؤسسة المصغرة وفي تنظيمها.
 - يطغى في المؤسسة الجو العائلي حيث تتم العملية الإنتاجية في جو علاقات صداقة ويشارك المقاول عماله في العمل وتكون بذلك سهولة الإتصال بينهم.
 - يعاني المبحوثين من مشاكل مع اليد العاملة خصوصا عدم الإستقرار ويعاني منها مبحوثي وكالة الجزائر وسط، ومشاكل عدم الإنضباط يعاني منها مبحوثي وكالة بئر توتة.

- يرجع 64.5% من المبحوثين وظيفية المحاسبة إلى مكاتب المحاسبة للقيام بها.
- يعتمد هؤلاء المبحوثين على طرق مختلفة لتسويق منتجاتهم وهذا يدل على أهمية التسويق في المؤسسة حيث 40.5% يعتمدون على شبكة علاقاتهم في الحصول على مشاريع وتسويق المنتج.
- أدرك هؤلاء المبحوثين أهمية استعمال الإعلام الآلي في المؤسسة المصغرة، حيث أن 52.1% من المبحوثين يستعملون هذه الوسيلة وأغلبهم جامعيين، نظرا لتحكمهم فيها حيث هناك من المبحوثين من قام بتكوين إضافي في هذا المجال وهنا تبرز أهمية المؤهلات العلمية التي يملكها هؤلاء المبحوثين.
- يعاني معظم المبحوثين من مشاكل في تسيير المؤسسة المصغرة وأغلبية هذه المشاكل هي مشاكل مالية، حيث يعاني المبحوثين من الديون المترتبة عن إنشاء المشروع ومن نقص السيولة لتمويل المؤسسة المصغرة.
- تختلف مواقف المبحوثين من إعانات الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب غير أن 62% من المبحوثين أجابوا أنها كافية، بينما المبحوثين الذين أجابوا أن هذه الإعانات غير كافية عبر 45.65% منهم أن هذا النقص يكمن في الإعانات المالية والجبائية.
- إن أسباب المبادرة لدى هؤلاء المبحوثين تعود إلى رفض العمل عند الآخرين.
- إن 62.8% من المبحوثين يعتبرون أن المقاوله هي مخاطرة خصوصا الإناث، فقد خاطروا بأموالهم وأموال الدولة لإنشاء مؤسسة ولا يعلمون إن كانوا سينجحون أم لا خصوصا مع المنافسة الحادة والمنافسة غير شرعية للمنتوجات الآسيوية.
- إن أهم الخصائص التي يجب أن تتوفر في المقاول حسب هؤلاء المبحوثين هي الصبر وهذا يدل على أن إنشاء مؤسسة مصغرة ليس بالعملية السهلة.
- في تقييمهم لقدرات الشباب في إنشاء مؤسسات مصغرة في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب تباينت أجوبة المبحوثين، إلا أن معظمهم وخصوصا الإناث أجابوا أن لديهم قدرات ومؤهلات كافية ينتظرون فقط من يساعدهم، هؤلاء المبحوثين لديهم تفائل كبير لمستقبل واعد لمشاريع الشباب حيث 65.3% من المبحوثين أجابوا بذلك خصوصا الإناث، ووجدنا أن الإناث أكثر تفائلا من الذكور ومن صفات المقاول أن يكون متفائلا من أجل تحقيق أهدافه.

الإستنتاج العام :

إن الدراسة الميدانية التي تمحورت حول ثلاث فرضيات مكنتنا من التوصل إلى عدة نتائج يمكن تلخيصها على النحو التالي:

- لازالت المقاوله تحظى برعاية العائلة ماديا ومعنويا وهذا ما يؤكد الفرضية الأولى.
- لا يمكن التغلب على الصعوبات البيروقراطية إلا في إطار شبكة العلاقات الإجتماعية التقليدية وبعيدا عن الروابط المهنية الحديثة.

- رغم ما يبدوا أن المقاوله في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، هي إعادة إنتاج التفاوتات الإجتماعية بسبب الشروط الصعبة للإنشاء، إلا أن المقاولين ينحدرون من فئات إجتماعية متباينة، ومن أصول جغرافية مختلفة أيضا، فهي لازالت مفتوحة إلى حد ما أمام الإرادات والمبادرات والإبداعات الشبابية، وبذلك فهي تفتح مجالا للحراك الإجتماعي.

- إن الشباب المقاول في واقع الأمر يعاني من صعوبات إجتماعية كثيرة، تتجلى أساسا في تأخر سن الزواج لديه، رغم تقدمه في السن ذكورا وإناثا، وهذا يعكس الوضع الإجتماعي الإقتصادي العام للجزائر.

- من خلال النتائج يتبين لنا أن المقاولين الشباب لازالوا تابعين لأسرهم، غير مستقلين خاصة في المسكن حيث يعتبر المسكن في الجزائر العاصمة من أكثر العوامل التي تؤكد تبعية الشباب لأسرته وعدم إستقلالته عنها.

- إن التعاون التلقائي والإنتظام في حركات المجتمع المدني هي ضعيفة لدى المقاولين، فهم يعتمدون أكثر على أسرهم وشبكة علاقاتهم.

- إن المقاوله في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب تستقطب الشباب ذوي الكفاءات العلمية والمهنية، فهذه الكفاءات لديها دور في تنمية ثقافة المقاوله لدى الشباب وفي تحينه للفرص، وهذا ما يؤكد فرضيتنا الثانية.

- يعتمد المقاولين على إستراتيجية تعدد التكوينات العلمية والمهنية، من أجل تسيير أحسن لمؤسستهم المصغرة، وهذا يدل على الميزة الجديدة لمقاولي سنوات التسعينات، الذين يتميزون بالكفاءة ويستعملون طرق حديثة في إدارة مؤسساتهم ، فإنقل بذلك تسيير المؤسسة من الطريقة التقليدية إلى الطريقة العصرية المرتكزة على الكفاءة والمعارف.

-إن إختيار نوع معين من المشاريع من طرف الشباب لا يأتي من العدم وإنما يأتي من التجربة المهنية المتراكمة، أوالتوفر على مؤهلات علمية، أوالمحافظة على مهنة الوالد.

-توجد نماذج مختلفة للمقاولين المستثمرين في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وهي: مقاولين كانوا عمالا، مقاولين كانوا تجارا أو أصحاب مهن حرة، مقاولين كانوا إطارات، مقاولين كانوا بطالين وهذا مايعطي خصوصية المقاول في الجزائر.

- على الرغم من التدابير الجديدة المتخذة في إطار تشجيع مقاولات الشباب، إلا أن المقاولين يعانون من مشاكل تتجسد أساسا في الحصول على القروض البنكية، وهذا مايبين عدم تكيف الهيئات المالية الجزائرية مع التوجه الجديد للجزائر نحو إقتصاد السوق. وهذا ما يؤكد الفرضية الثالثة.

-يقوم المقاولون بوظائف متعددة في المؤسسة المصغرة كالتوظيف، التسويق، الإنتاج، فالمقاول هو المسير، المنتج ، المسوق.

-إن إنشاء مؤسسة مصغرة من طرف المقاولين يكون بعد دراستهم للسوق لمعرفة إمكانيات نجاحهم، وأيضا بعد معرفة الإيجابيات والضمانات المقدمة لهم في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، حيث بعد رفع سقف الإستثمار مع الأحكام الجديدة لسنة 2004 م إلى مليار دينار جزائري، أصبح هناك إقبال كبير على إنشاء مؤسسات مصغرة من طرف الشباب، حيث تحينوا الفرصة وأرادوا الإستفادة من هذا الدعم، وهذا يدل على أن هؤلاء الشباب لديهم إستراتيجية عقلانية في إتخاذهم المبادرة وهذا ما يؤكد فرضيتنا الثانية.

-يبحث المقاولون على إيجابيات أكثر في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، وتتمثل في الإعانات المالية ونزع الحواجز البيروقراطية.

-إن حب الإستقلالية ورفض العمل عند الآخرين هي من بين العوامل المحددة للمبادرة لإنشاء مؤسسة مصغرة في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.

-المقاول محفوفة بالمخاطر خصوصا في محيط إقتصادي غير واضح وشفاف كالمحيط الجزائري، ودرجة المخاطرة ترتفع عند الإناث.

-المقاول هو الشخص الصبور عند مواجهة المحن والصعوبات، وهذا يدل على أن عملية إنشاء مؤسسة مصغرة ليس بالأمر السهل.

- على الرغم من الصعوبات والعراقيل التي يواجهها المقاولين، إلا أن الأمل مازال في قلوبهم وترجموه من خلال تقييمهم لقدرات الشباب الجزائري الهائلة في إتخاذ المبادرة، والتفاؤل خصوصا الإناث لمستقبل واعد لمشاريع الشباب فهم يؤكدون بهذا على أن الشباب هم أساس كل تغيير نحو الأفضل.

الخاتمة:

المقاولة ثقافة ومخاطرة وتأهيل علمي وإجتماعي ، هذه الخلاصة التي يمكن أن نصل إليها في خاتمة هذا البحث، فهي ثقافة تكتسب من التنشئة الإجتماعية للشباب والتي تشجع على روح الإستقلالية، ومن العائلة التي لها تقاليد في العمل الحر والتي لاترضى أن يكون أفرادها يعملون تحت سيطرة الآخرين وتقوم بتدعيمهم ماديا ومعنويا من أجل إنشائهم لمشروعهم الخاص، فالإنتماء إلى عائلة المقاولين والترعرع في وسطها يكسب الشاب ثقافة العمل الحر وروح المبادرة .

والمقاولة مخاطرة لأن المقاول عندما يتخذ قرار العمل الحر المستقل، فإنه يدرك الأخطار والمسؤوليات والجهد الذي سيبدله مقابل حريته الإقتصادية وترقية مستوى حياته، فهو لاينتظر الأوامر ولايتقيد بوقت معين، فهو الذي يأمر نفسه وغير مقيد بوقت عمل محدد ، فهو عامل مستمر متواصل.

وهي تأهيل مهني خاصة في عصر العولمة والحاسوب والتكنولوجيات الجديدة ووسائل الإتصال العصرية حيث يصبح التحكم فيها ضروري لكل مقاول، فالمقاول غير مؤهل سوف يفشل لامحالة.

وهي تأهيل مهني لأن المشروع يقوم على جملة من الشروط منها أن يكون صاحبه حامل لمعارف ومهارات في مجالات مختلفة تتعلق أساسا بالإنتاج والتسيير والتنظيم والتي بدونها لايمكن أن ينجح المشروع بل يتوقف في المراحل الأولى من إنشائه.

وهي تأهيل إجتماعي خاصة في مجتمعنا القائم على العلاقات والنفوذ، حيث بدون توافر المقاول على رأس مال إجتماعي أورصيد كاف من العلاقات لايستطيع أن يبادر لإنشاء مؤسسة مصغرة، وعلى الرغم من أن البحوث التي تناولت جهاز دعم تشغيل الشباب أثبتت أن شروطه تعجيزية، إلا أن نسبة الإنشاء ترتفع من سنة لأخرى وهنا نتساءل إن كان هذا الأمر صحيح؟

فعلا إن هذه الشروط المفروضة على الشباب البطالين هي تعجيزية، ولكن بالنظر إلى طبيعة مجتمعنا المتمس بقوة علاقاته العائلية والإجتماعية تصبح هذه الشروط في متناول الجميع، مادام الوالد يوفر محل إقامة المشروع، وفرد آخر من العائلة أوصديق يتوسط لدى البنك للحصول على القرض البنكي...الخ، ومن هنا تصبح هذه الشروط تعجيزية للشباب الذين

لايملكون رأس مال إجتماعي أوغير قادرين على توظيفه، وبذلك يكون رأس المال الإجتماعي للبعض محدد للنجاح والمرور من مرحلة إنشاء مؤسسة مصغرة إلى مرحلة التوسع، وللبعض الآخر كأداة كبح من أجل القيام بمشاريع.

إن إنشاء مؤسسة مصغرة يتطلب توافر الشباب على مؤهلات مهنية وأيضاً توافرهم على شبكة قوية من العلاقات العائلية والإجتماعية، لكن هذه الأخيرة هل تضمن بقاء المؤسسة وكم تدوم وكيف تواجه المؤسسة المصغرة واقع إقتصادي يتسم بالمنافسة القوية والمنافسة غير القانونية، وهل توظيف رأس المال الإجتماعي كاف لبقائها لأجيال متعاقبة؟ وإلى متى يستمر النفوذ كأداة لإنشاء مقابولة وضمان إستمرارها؟ وهل يعتبر هذا هو طريق النجاح في عالم معولم ومؤسساتي ومعلوماتي وشفاف؟

المراجع

قائمة المراجع

1- المراجع باللغة العربية

أ- الكتب

- 1- البابا طلال: قضايا التنمية في العالم الثالث، دار الطليعة، بيروت، 1986.
- 2- أنجرس موريس: منهجية البحث في العلوم الإنسانية: تدريبات عملية، ترجمة بوزيد صحرابي وآخرون، دار القصبية، الجزائر، 2004.
- 3- الحناوي محمد صالح، وآخرون: مقدمة في الأعمال والمال، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000.
- 4- السلمي علي: المفاهيم العصرية لإدارة المنشآت الصغيرة، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، 1999.
- 5- الهمالي عبد الله عامر: أسلوب البحث الإجتماعي وتقنياته، جامعة قاريونس، بنغازي، 1994.
- 6- بن أشنهو عبد اللطيف: التجربة الجزائرية في التنمية والتخطيط 1962-1980، ترجمة محمد صبح وآخرون، غياب دار النشر وسنة النشر.
- 7- بن نبي مالك: ميلاد مجتمع: شبكة العلاقات الإجتماعية، ترجمة عبد الصبور شاهين، ندوة مالك بن نبي، لبنان، 1974.
- 8- بن حبيب عبد الرزاق: إقتصاد وتسيير المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000.
- 9- بوزيدي عبد المجيد: تسعينات الإقتصاد الجزائري: حدود السياسات الظرفية، ترجمة جريبب أم الحسن، موفم للنشر، الجزائر، 1999.

-
- 10- بومخلوف محمد: التوطين الصناعي وقضايا التنمية في الجزائر: التجربة والآفاق، ط1، دار الأمة، الجزائر، 2001.
- 11- بومخلوف محمد، وآخرون: دور القطاع الخاص في التنمية الوطنية في دولة قطر: دراسة ميدانية، مركز الوثائق والدراسات الإنسانية، جامعة قطر، 2004.
- 12- ثابت ناصر: أضواء على الدراسة الميدانية، ط1، مكتبة الفلاح، الكويت، 1984.
- 13- بيرجير بريجيت: ثقافة تنظيم العمل، ترجمة محمد مصطفى غنيم، الدار الدولية للنشر والتوزيع، مصر، 1995.
- 14- دليو فضيل وآخرون: الأسس المنهجية في العلوم الإجتماعية، جامعة منتوري، قسنطينة، 1999.
- 15- رهيد سيقن: تسيير المشاريع، ترجمة وليد الماضي، ط1، دار المعرفة، دمشق، 1991.
- 16- سعد عبد الرسول محمد: الصناعات الصغيرة كمدخل لتنمية المجتمع المحلي، المعهد العالي للخدمة الإجتماعية، المكتب العلمي للنشر والتوزيع، الإسكندرية، 1998.
- 17- صخري عمر: إقتصاد المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000.
- 18- صفوت عبد السلام عوض الله: إقتصاديات الصناعة الصغيرة، دار النهضة العربية، القاهرة، 1993.
- 19- عدون ناصر دادي: إقتصاد المؤسسة، دار المعرفة العامة، الجزائر، 1998.
- 20- عريقات سمير عبد الحميد: المشروعات الصغيرة في إطار التنمية الشاملة، معهد التخطيط القومي، القاهرة، 2004.
- 21- علام سمير: إدارة المشروعات الصناعية الصغيرة، الدار العربية للنشر والتوزيع، القاهرة، دون سنة.
- 22- فريدمان جورج، نافيل بيار: رسالة في سوسيولوجيا العمل، ج1، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1993.
- 23- غيث عاطف محمد: التغيير الإجتماعي في المجتمع القروي، الدار القومية للطباعة والنشر، 1965.

24- فوكوياما فرانسيس: **الثقة: الفضائل الإجتماعية وتحقيق الإزدهار**، ط1، مركز الإمارات للدراسات والبحوث الإستراتيجية، أبو ظبي، 1998.

25- فوكوياما فرانسيس: **رأس المال الإجتماعي والإقتصاد العالمي**، مركز الإمارات للدراسات والبحوث، أبو ظبي، دون سنة.

26- كاسرنصر المنصور، شوقي ناجي جواد: **إدارة المشروعات الصغيرة**، ط1، الحامد، عمان، 2000.

27- مسن محمد: **التدبير الإقتصادي للمؤسسات: تقنيات وإستراتيجيات**، دار الساحل، الجزائر، 2001.

28- معن خليل العمر: **مناهج البحث في علم الإجتماع**، ط1، مكتبة الفلاح، الكويت، 1984.

29- نهال فريد مصطفى: **أساسيات الأعمال**، مكتبة الإشعاع، الإسكندرية، دون سنة.

30- هيزريش روبرت، بيترز مايكل: **تنظيم المشروعات: إنشاء مشروع جديد وتطويره وإدارته**، ترجمة فاروق منصور، أروين، دون سنة.
ب - **الرسائل والأطروحات الجامعية غير منشورة.**

1- شويمات كريم: **سياسة تشغيل الشباب في الجزائر: تجربة المؤسسات المصغرة**، رسالة ماجستير، قسم علم الإجتماع، الجزائر، 2003-2004.

2- صايشي سهيلة: **المقاولون الجدد ونوعية مشاريعهم: دراسة ميدانية لأعضاء جمعية منتدى رؤساء المؤسسات**، رسالة ماجستير، قسم علم الإجتماع، الجزائر، 2002-2003.

3- علي موسى رابح: **مقاربة لتحديد إشكالية العمل خلال مرحلة الإنتقال إلى إقتصاد السوق: سوق للشغل أم سوق للمؤسسة**، رسالة ماجستير، قسم علم الإجتماع، الجزائر، 2000-2001.
د - **المجلات والدوريات.**

1- **الرؤية: ملفات القرن العشرين**، العدد29، 6475، يناير 2000.

2- **كلية العلوم الإقتصادية والتسيير: مجلة علوم الإقتصاد والتسيير والتجارة**، العدد8، 2003.

3- **وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فضاءات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، جانفي-فبراير 2002.

4- وزارة العدل: القانون التجاري، ط2، الديوان الوطني للأشغال التربوية، الجزائر، 2003.

هـ - القواميس

1- الصحاف حبيب: معجم إدارة الموارد البشرية وشؤون العاملين: عربي-إنجليزي، مكتبة ناشرون، بيروت، دون سنة.

2- بدوي أحمد زكي: معجم مصطلحات العلوم الإجتماعية: إنجليزي-فرنسي-عربي، مكتبة لبنان، بيروت، 1978.

3- دينكن ميتشل: معجم علم الاجتماع، ترجمة إحسان محمد الحسن، دار الطليعة، بيروت، 1986.

4- غطاس نبيل وآخرون: قاموس الإدارة مع سرد بالمصطلحات الإنجليزية المقابلة، مكتبة لبنان، بيروت، 1983.

5- مذكور إبراهيم: معجم العلوم الإجتماعية، الهيئة المصرية للكتاب، مصر، 1975.

و - وثائق متفرقة

1- الديوان الوطني للإحصائيات: نشرة فصلية للإحصائيات، الفصل الثالث، رقم 31، 2003.

2- الصندوق الوطني للتأمين على البطالة: دليل حول التكفل بالبطالين ذوي المشاريع البالغين من العمر 35-50 سنة، الجزائر.

3- الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب: مجموعة النصوص التنظيمية لجهاز دعم تشغيل الشباب، 2004.

4- الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب: المرافق، نشرة إعلامية، رقم 1، أوت 2007.

5- مجموعة إحصائيات خاصة بالوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.

6- مكتب العمل العربي: الظروف العامة لحفز خلق الوظائف في المنشآت الصغيرة والمتوسطة، مؤتمر العمل الدولي 85، جنيف، 1997.

7- وثائق خاصة بالوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.

8- وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الفصل الثاني، ديسمبر 2001.

A- les ouvrages

- 1- Abdou Abderrahmane & Al : **Entrepreneurs et PME**, L' Harmattan, 2004.
- 2- Bernoux Philippe : **La sociologie des organisations**, Seuil, Paris, 1985.
- 3- Bevort Antoine, Lallement Michel: **le capital social : performance, équité et réciprocité**, Découverte, Paris, 2006
- 4- BIT : **Développement des petites entreprises : politique et programmes**, Genève, 1981.
- 5- Collection le lien social : Acte de 3 eme colloque 20-21 Janvier2004, Université d'Alger, 2006.
- 6- Henni Ahmed : **Le cheikh et le patron : usage de la modernité dans la reproduction de la transition**, Office des publication universitaires, Alger, 1993.
- 7-Hisrich robert, Pitres Michael : **Entrepreneur ship, lancer, élaborer et gérer une entreprise**, Economica, Paris, 1991.
- 8- Jeans Thomas : **Qualification professionnel : évaluation et évolution**, Eyrolles, Paris saint Germain, 1991.
- 9- Liabes djilali : **Entreprises entrepreneurs et bourgeoisie d'industrie : sociologie de l'entreprendre**, T1, DEA, 1988.
- 10- Naville Pierre: **Essai sur la qualification du travail**, marcel rivièrè, paris, 1956.
- 11- Penef Jean : **les chefs d'entreprise en Algérie : In Acte du colloque : « entreprises et entrepreneurs en Afrique xix et xx siècles »**, t2, Harmattan, Paris, 1983.
- 12- Sellami Ammar: **Petite moyenne industrie et développement économique**, Entreprise national du livre, Alger, 1985.
- 13- Schumpeter Joseph : **Capitalisme, socialisme et démocratie**, Payot, Paris, 1951.
- 14- Tangeaoui Said : **Les entrepreneurs marocains : pouvoir, société et modernité**, Karthala, Paris, 1993.
- 15- Vincent Merle & Al : **organisation du travail**, Anact ,1995.

16- Weber Max : **L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme**, tr : Jaques Chavy, t1, p1, Polon, Paris, 1920.

17- Weber Max : **L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme**, Polon, Paris, 1921.

B- revues

1- AARDES : **Débats et critiques**, N1, Novembre, Alger, 1972.

2-cahier de cread, n51, 1er trimestre 2000, ANEP, Alger, 2000.

3- l'année sociologique : **Réseaux sociaux**, n1, v47, Puf, Paris, 1997.

4-Les cahiers de CREAD, n73, CREAD, Alger, 2005.

5-Les cahier de CREAD : **création d'entreprise et développement territorial**, n73,CREAD, 2005

6-les cahier de CREAD: **la gestion des ressources humaines dans les PMI/PME au Maghreb, numéro** spécial du la revue, CREAD, Alger.

7- **PME magazine d'Algérie**, n7, OCAZ, 15 Octobre-15 Novembre, 2002.

8- ministère de l'économie des finances et de l'industrie : **cahier industrie**, n73 janvier 2002.

C- rapports

1-ansej : **le nouveau dispositif de soutien a l'emploi des jeunes en quelque mots**, 1997.

2- CENEAP : **mécanisme africain d'évaluation par les pairs (maep)**, Alger, juillet 2005.

3- Colloque international de CREAD, Mai 2006.

4-conseil national économique et social : **projet de rapport : pour une politique de développement de la PME en Algérie**, 20 ème session plénière, Alger, juin2002

5- Ministère de la PMI/PME : **Rapport sur l'état des lieux du secteur de la PME/PMI**, Juillet, 2000.

E- Dictionnaires :

1- Aknoun André, Ansart Pierre : **Dictionnaire de sociologie**, Le Robert Swil ,1993

2- Boudon Raymond & Al : **Dictionnaire de sociologie**, la rousse Montparnasse, paris.

3- Gresle François & Al: **Dictionnaire des science humaines, sociologie, psychologie social, anthropologie**, Nathan, 1990

الملاحق

المحور الأول : البيانات الشخصية للمبحوث

- 1- الجنس : ذكر أنثى
- 2- السن :
- 3- الحالة المدنية : أعزب متزوج مطلق أرمل
- 3-1 - إذا كنت متزوجا (ة) : ماهو المستوى التعليمي للزوج (الزوجة) ؟
- ابتدائي متوسط ثانوي جامعي
- 3-2- هل لديك أطفال ؟ نعم لا
- 3-3- في حالة نعم كم عددهم ؟
- 4- مكان الميلاد:
- 5- مكان الإقامة الحالية:
- 6- الأصل الجغرافي: حضري شبه حضري ريفي
- 7- نوع السكن: شقة في عمارة بيت تقليدي بيت قصديري فيلا أخرى
- حدد
- 8- ما هي وضعية السكن الذي تعيش فيها ؟
- مستقل في المسكن مع الوالدين مع الإخوة المتزوجين
- مع الإخوة غير متزوجين وضعية أخرى حدد
- 9- عدد الأفراد الذين تتكون منهم الأسرة المعيشية (يعيشون مع بعض)
- 10- هل لديك هوايات معنية ؟ نعم لا
- 10-1- إذا كان نعم أذكرها ؟

المحور الثاني: المؤهلات المهنية للمقاول

- 11- ما هو مستواك التعليمي ؟ ابتدائي متوسط ثانوي جامعي
- 11-1- إذا كنت جامعيًا أذكر تخصصك ؟
- 12- هل تحصلت على تكوين مهني ؟ نعم لا
- 12-1- إذا كان نعم اذكر التخصص ؟
- 12-2- كم دامت مدة التكوين ؟
- 12-3- كيف كان إختبارك للتخصص ؟
- صدفة توجيه من الأسرة توجيه من الآخرين اختيار شخصي
- 13- هل كنت تمارس مهنة من قبل إنشاء المشروع ؟ : نعم لا

13-1- في حالة نعم ما هي المهنة التي كنت تمارسها؟

13-2- ما هو قطاع العمل الذي كنت تعمل فيه :

- مؤسسة عمومية مؤسسة خاصة عند الوالد
عمل حر الفلاحة التجارة أخرى

حدد.....

13-3- كم دامت مدة عملك؟

13-4- في حالة عدم العمل هل بحثت عن عمل؟ نعم لا

14- في إطار تكوينك العلمي أو المهني هل تلقيت دروسا حول تسيير وإنشاء المؤسسات؟

نعم لا

15- هل تابعت تكوينا إضافيا؟ نعم لا

15-1 في حالة نعم في أي مجال؟

المحاسبة والتسيير الإعلام الآلي تقنيات الإنتاج الحديثة

اللغات أخرى حدد.....

16- هل لديك قراءات حول إدارة المشروعات؟ نعم لا

17- هل تتابع المعارض الإنتاجية؟

دوما أحيانا أبدا

أخرى حدد.....

18- هل تعتقد أن مشروعك الإقتصادي المقام هو ثمرة لمشارك العلمي والمهني؟

نعم لا

19- ما هو دور الخبرة السابقة في إنشاء وتنظيم المشروع حسب رأيك؟

المحور الثالث: رأس المال الاجتماعي للمقاول :

20- ما هو المستوى التعليمي للأب؟ أمي إبتدائي متوسط

ثانوي جامعي

21- ما هو المستوى التعليمي للأم؟ أمي إبتدائي متوسط

ثانوي جامعي

22- ما هي الوضعية المهنية للأب :

موظف في مؤسسة عمومية يعمل في مؤسسة خاصة

عمل حر فلاح تاجر صاحب المؤسسة
بدون عمل متوفي أخرى حدد

23- ما هي الوضعية المهنية للأم ؟

موظفة في مؤسسة عمومية مؤسسة خاصة صاحبة مؤسسة
فلاحة تجارة ربة بيت التجارة أخرى حدد

24- ما هي رتبتك من إخوانك: الأكبر المتوسط الأصغر

25- هل يوجد من بين أفراد عائلتك من يملك مؤسسة ؟ نعم لا

25-1- في حالة نعم هل هو؟ : الوالد الأعمام الخال أخرى حدد صلة
القرابة

25-2- في أي قطاع يمارسون نشاطهم إن وجدوا؟

الصناعة الفلاحة الحرفة الخدمات

أخرى حددها

26- هل تلقيت مساعدة من طرف العائلة لإنشاء مؤسستك ؟ نعم لا

26-1- في حالة نعم هل هي ؟ - تشجيع من طرف العائلة

- مشاركة العائلة ماديا في المشروع

- الإثنين معا

27- هل لقي مشروعك الترحيب والمساعدة من طرف العائلة؟

نعم لا

28- هل تعتبر نفسك شخص يملك شبكة من العلاقات؟

نعم لا

28-1- في حالة نعم حدد طبيعتها: شبكة قرابية

شبكة أصدقاء

شبكة كونتها لوحذك من المحيط

28-2- في حالة لا هل سعت لتأسيسها؟ نعم لا

29- هل بإمكانك أن تشرح لنا باختصار دور أقاربك ومعارفك في إنشاء وتنظيم المشروع؟

.....
.....
.....
30- ما هو دور عائلتك في إنشاء وتنظيم ونجاح المشروع ؟
.....
.....

المحور الرابع : سيرورة إنشاء وتنظيم المؤسسة المصغرة من طرف المقاول

31- كيف تم تعرفك على وكالة ANSEJ ؟

العائلة الأصدقاء وسائل الإعلام أخرى حدد.....

32- فكرة المشروع هل هي (يمكن إختيار أكثر من إجابة)؟

فكرتك الخاصة طرحت من طرف الوكالة فكرة الأب فكرة العائلة
فكرة الاصدقاء مكتب دراسات التجربة المهنية أخرى حدد.....

.....
33- من هم الأشخاص الذين ساعدوك في تطوير فكرة المشروع ؟
.....

34- ما هو تاريخ انشاء المشروع؟
.....

35- كم إستغرقت المدة الزمنية لإنشاء المشروع؟
.....

36- ما هي طبيعة النشاط؟
.....

37- ما هو نوع منتجك؟
.....

38- ما هو الموقع الجغرافي للمشروع؟
.....

39- من أين تحصلت على مبلغ المساهمة الشخصية ؟

مدخرات شخصية أموال العائلة الأصدقاء

40- ما هو الشكل القانوني لمشروعك

شخص طبيعي شخص معنوي Eurl

Sarl

Snc

41- ما نوع التمويل الذي تحصلت عليه ؟

تمويل ثنائي تمويل ثلاثي

41-1- في كلتا الحالتين لماذا اخترت هذا النوع من التمويل؟.....

41-2- في حالة التمويل الثلاثي : ماهي الوكالة البنكية التي إتجهت إليها ؟ :.....

41-3- لماذا هذه الوكالة البنكية بالذات؟.....

41-4- هل تلقيت صعوبات على مستوى الوكالة البنكية ؟ : نعم لا

41-5- في حالة نعم كيف تغلبت عليها؟.....

42- رتب حسب درجة الصعوبة المراحل التالية باعطاء الرقم المناسب من 1 الى 7 ؟

تكوين الملف الاداري الخاص بالوكالة الملف المالي والاتصال بالبنك الكراء

الحصول على التجهيزات والعتاد المواد الأولية التسويق تنظيم المؤسسة

43- من ساعدك لتخطي هاته الصعوبات يمكن إختيار أكثر من إجابة ؟

العائلة الأصدقاء الوكالة العلاقات الشخصية

لاأخذ أخرى حدد

44- محل إقامة المشروع هل هو ؟

ملك فردي كراء من العائلة ملك للشريك

كراء من الاخرين أخرى حدد

45- على أي أساس تم إختيار الموقع ؟:

منطقة صناعية ثمن الكراء مدة الكراء ملائمة المنطقة للنشاط

أخرى حدد.....

46- هل قمت بتحديد الهيكل التنظيمي لمؤسستك ؟ : نعم لا

46-1- في حالة نعم هل الهيكل التنظيمي ؟ : شفهي كتابي

46-2- بمن إستعنت لوضعه وتعديله ؟

47- عدد العاملين في مؤسستك ؟ العمال الدائمين العمال المؤقتين

48- على أي اساس تم توظيفهم ؟

الكفاءة المهنية العائلة الاصدقاء توظيف خارجي

49- من يقوم بعملية التوظيف في المؤسسة ؟

انت بنفسك الشريك أخرى

حدد

50- كيف تتحصل على العمال ؟

إعلانات توصيات شبكة من العلاقات

51- هل لديك مسير في المؤسسة؟ نعم لا

51-1 في حالة نعم هل تربطك به صلة؟

من الاسرة صديق جار المنطقة الأصلية أخرى

حدد.....

52- هل قمت بتحديد مهام كل عامل في المؤسسة ؟ نعم لا

53- هل وجدت صعوبات في تسيير مؤسستك ؟ نعم لا

53-1 في حال نعم بمن إستعنت؟.....

54- وظيفة المحاسبة هل هي ؟

داخل المؤسسة خارج المؤسسة داخل المؤسسة وخارجها

55- عندما تغيب عن المؤسسة من هو الشخص الذي يخلفك ؟

فرد من العائلة صديق عامل محل ثقة المسير أخرى

حدد.....

56- ما هي طبيعة المشكلات التي تواجه مشروعك ؟

مشكلات الضرائب مشكلة قوانين العمل مشكلات الكراء مشكلات الديون أخرى

حدد.....

57- ما هي طبيعة المشكلات المتعلقة بالعمال ؟

عدم التكوين عدم الاستقرار عدم الانضباط أخرى

حدد.....

58- كيف تعتبر نفسك في المؤسسة ؟

منتج مدير قائد مسير كلهم

59- هل تشارك في العمليات الإنتاجية ؟ نعم لا

60- هل عادة ما تتناول الوجبات مع عمالك ؟

نعم لا

61- هل يمكن أن تصور لنا في سطور طريقتك في إدارة عمالك من أجل كسبهم ؟

.....

.....

62- من يقوم بتسويق المنتج ؟ انت بنفسك عامل أخرى حدد.....

63- ما هي الوسيلة التي تستعملها في التسويق ؟:

- من الفم إلى الأذن في المحل الإعلان شبكة علاقات
زيارة المحلات وعرض المنتج أخرى حدد

64- هل تستعمل التكنولوجيات الجديدة (الإعلام الآلي) في مؤسستك ؟

- نعم لا

64-1 في حالة نعم لأي غرض ؟.....

.....

65- هل تنتمي الى جمعية او نقابة مهنية؟ نعم لا

65-1 في حالة نعم هل هي؟ نقابة مهنية جمعية مهنية جمعية خيرية جمعية سياسية

المحور الخامس : عقلانية الشباب المقاول ومنطق البيئة المحيطة :

66- لماذا اخترت هذا النشاط (يمكن اختيار أكثر من إجابة)؟

المحافظة على مهنة الوالد معرفتك بالسوق يتناسب ومؤهلاتك خبرة مهنية موروثه من العائلة

مردودية المشروع في السوق قلة المستثمرين

67- هل قمت بدراسة السوق ؟ نعم لا

67-1 في حالة نعم من قام بالدراسة ؟:

مكتب الدراسات أصحاب المهنة بالاعتماد على خبرتك المهنية

العائلة أخرى حدد

68- هل أنت على إطلاع على كل ما له علاقة بالنشاط الذي تقوم به ؟

- نعم لا

69- هل قمت بدراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع ؟

- نعم لا

70- من قام بهذه الدراسة ؟:- الوكالة ANSej

- مكتب الدراسات

- أخرى

حدد.....

71- هل أنشأت المشروع (يمكن اختيار أكثر من إجابة)

سد فجوة في السوق المنطقة التي انت بها بحاجة لهذا النشاط

توفر المواد الأولية وسهولة الحصول عليها لا يوجد منافسين وجود تسهيلات وتشجيعات من

الدولة إكتساب مكانة إجتماعية بعد إتمامك الدراسة أخرى

حدد.....

72- هل لديك متابعة لسياسة الدولة في هذا الميدان ؟:

قبل إنشاء المشروع بعد إنشاء المشروع قبل وبعد إنشاء المشروع

73- هل ترى أن النظام البنكي مناسب لتحفيز الإستثمار الخاص ؟:

نعم لا

74- هل الإعانات والامتيازات المقدمة من طرف الوكالة ANSEJ كافية ؟:

نعم لا

74-1- في حالة لا أين تكمن النقصان ؟:.....

75- هل تعتبر نفسك : شخص مطلع على القوانين التي تخص نشاطك

مطلع على القوانين التي تخص الوكالة ANSEJ

مطلع على القوانين التي تتعلق بالدولة

76- ما هي العوامل التي تجعل الشباب يأخذ المبادرة لإنشاء المؤسسة حسب خبيرتك ؟:

77- ما هي الخصائص التي يجب أن تتوفر في المقاول ؟

المبادرة المخاطرة الإبداع والإبتكار التحدي

الصبر التضحية

78- ماذا تعني إنشاء مؤسسة بالنسبة لك ؟:

.....

79- هل المقولة مخاطرة وضع ذلك ؟:.....

80- ما هو مستقبل مشاريع الشباب؟ واعد فاشل

81- كيف تقيم قدرات الشباب الجزائري على الإنشاء والتنظيم ؟:.....