

جامعة قاصدي مرباح ورقلة  
كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية  
قسم علم الاجتماع والديمغرافيا



مذكرة مكملة لنيل شهادة ماستر أكاديمي

الميدان: العلوم الاجتماعية

الشعبة: علم الاجتماع

التخصص: علم الاجتماع التنظيم والعمل

إعداد الطالبة: صفاء فولاني

معوقات إنشاء المؤسسة الناشئة عند الطالب الجامعي

-دراسة على عينة من طلبة كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية المناقشين لمذكرة  
إنشاء المؤسسة الناشئة سنة 2023 ضمن القرار 1275 بجامعة قاصدي مرباح  
ورقلة-

نوقشت علنا بتاريخ: 2024/06/06

أمام لجنة المناقشة المكونة من الأساتذة:

الاسم واللقب	الدرجة العلمية	الجامعة	الصفة
فضيلة حماني	أستاذ محاضر أ	جامعة قاصدي مرباح ورقلة	رئيسا
زينب شنوف	أستاذ مساعد ب	جامعة قاصدي مرباح ورقلة	مشرفا ومقررا
أمال مخالفة	أستاذ مساعد ب	جامعة قاصدي مرباح ورقلة	مناقشا

الموسم الجامعي 2023 / 2024



جامعة قاصدي مرباح ورقلة  
كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية  
قسم علم الاجتماع والديمغرافيا



مذكرة مكملة لنيل شهادة ماستر أكاديمي

الميدان: العلوم الاجتماعية

الشعبة: علم الاجتماع

التخصص: علم الاجتماع التنظيم والعمل

إعداد الطالبة: صفاء فولاني

معوقات إنشاء المؤسسة الناشئة عند الطالب الجامعي

-دراسة على عينة من طلبة كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية المناقشين لمذكرة  
إنشاء المؤسسة الناشئة سنة 2023 ضمن القرار 1275 بجامعة قاصدي مرباح  
ورقلة-

نوقشت علنا بتاريخ: 2024/06/06

أمام لجنة المناقشة المكونة من الأساتذة:

الاسم واللقب	الدرجة العلمية	الجامعة	الصفة
فضيلة حماني	أستاذ محاضر أ	جامعة قاصدي مرباح ورقلة	رئيسا
زينب شنوف	أستاذ مساعد ب	جامعة قاصدي مرباح ورقلة	مشرفا ومقررا
أمال مخالفة	أستاذ مساعد ب	جامعة قاصدي مرباح ورقلة	مناقشا

الموسم الجامعي 2023/2024

## شكر وعرفان



الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات اشكر الله العليّ القدير على توفيقه لانجاز هذه المذكرة، حمد لله أولاً وأخيراً.  
أود أن اعبر عن خالص شكري وامتناني للأستاذة المشرفة (هنوف زينب) على توجيهاتها القيمة ودعمها المستمر التي لم يبخل علينا بأي معلومة كانت في انجاز هذه المذكرة.  
كما أتوجه بخالص الشكر إلى الأستاذ فتحي خلفاوي رئيس المؤسسة الحاضنة على تقديمه للمعلومات التي تخص دراستنا.  
كما اشكر الأستاذ بوزيد بوحفص الذي لم يبخل علينا بالمعلومات الخاصة بأصحاب المشاريع المؤسسة الناشئة في كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية.  
كما أوجه شكري إلى المبحوثين على تجاوزهم معي في المقابلة.  
شكراً للجنة المناقشة التي تحملت قراءة هذا العمل.  
كما أتوجه بخالص الشكر إلى عائلتي العزيزة التي كانت داعمي الأول وسندي.

وشكر لأصدقائي وزملائي على الدعم والمساندة.

لكم كل الشكر والتقدير جميعاً.





## قائمة المحتويات

الصفحة	العناوين
-----	شكر وعرفان
-----	قائمة المحتويات
-----	قائمة الجداول
-----	قائمة الأشكال
-----	ملخص باللغة العربية
-----	ملخص باللغة الأجنبية
أ	مقدمة
<b>الفصل الأول: الإطار العام للدراسة</b>	
04	تمهيد
04	أولاً: بناء إشكالية الدراسة
07	ثانياً: أسباب اختيار موضوع الدراسة
07	ثالثاً: أهمية الدراسة
08	رابعاً: هدف الدراسة
08	خامساً: مفاهيم الدراسة
15	سادساً: المقاربة النظرية للدراسة
15	الخلاصة
<b>الفصل الثاني: الإجراءات المنهجية للدراسة</b>	
17	تمهيد:
17	أولاً: منهج الدراسة المستخدم
18	ثانياً: مجالات الدراسة
18	1/ المجال المكاني
18	2/ المجال الزمني
19	3/ المجال البشري
20	ثالثاً: عينة الدراسة
21	رابعاً: أدوات جمع البيانات
22	1/ الملاحظة
22	2/ المقابلة
23	3/ تحليل المحتوى
24	الخلاصة

الفصل الثالث: عرض وتحليل نتائج الدراسة	
26	تمهيد
26	أولاً: عرض وتحليل المعطيات الشخصية للمبحوثين
30	1/ عرض وتحليل معطيات المعوقات الكامنة لانشاء المؤسسة الناشئة
45	2/ عرض وتحليل بمعطيات المعوقات الظاهرة لانشاء المؤسسة الناشئة
60	ثانياً: تفسير ومناقشة نتائج الدراسة
61	ثالثاً: النتيجة العامة للدراسة
63	الخاتمة
66	قائمة المراجع
-	الملاحق

## قائمة الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	الرقم
13	يوضح الفرق بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	01
19	يوضح إحصائيات متعلقة بالمشاريع 1275/2022 بجامعة قاصدي مرباح ورقلة	02
20	يوضح عدد المشاريع حسب الشعبة بكلية العلوم الإنسانية والاجتماعية	03
27	يوضح جنس المبحوثين	04
28	يوضح سن المبحوثين	05
28	يوضح المستوى التعليمي للمبحوثين	06
29	يوضح تخصصات أصحاب المشاريع	07
39	يبين الفاعل الأساسي في ولادة مشروع مؤسسة ناشئة	08
40	يبين وجود صعوبة في توصيل فكرة مؤسسة ناشئة	09
41	يبين صعوبات توصيل فكرة المؤسسة الناشئة	10
42	يبين صعوبات إنشاء فريق العمل	11
43	يبين معايير إنشاء فريق العمل	12
44	يبين المهارات والخبرات التي يفتدها الطالب الجامعي لإنشاء مؤسسة ناشئة	13
54	يبين معرفة وجود منافسين في السوق	14
55	يبين معرفة نقاط القوة والضعف لدى المنافسين	15
55	يبين وجود خبرة في التعامل مع المنافسين	16
56	يبين معرفة جمهور المستهدف	17
57	يبين كيفية الوصول إلى الجمهور المستهدف	18
58	معلومات حاضنة الأعمال في إنشاء المؤسسة الناشئة	19
59	يبين معيقات الجامعة لطلبة حاملي مشروع مؤسسة ناشئة	20

## قائمة الأشكال البيانية

الصفحة	عنوان الشكل البياني	الرقم
27	يوضح جنس الباحثين	01
28	يوضح السن الباحثين	02
39	يوضح المستوى التعليمي للباحثين	03
40	يوضح تخصصات أصحاب المشاريع	04
41	يبين الفاعل الأساسي في ولادة مشروع مؤسسة ناشئة	05
42	يبين وجود صعوبة في توصيل فكرة مؤسسة ناشئة	06
43	يبين صعوبات توصيل فكرة المؤسسة الناشئة	07
44	يبين صعوبات إنشاء فريق العمل	08
54	يبين معايير إنشاء فريق العمل	09
55	يبين المهارات والخبرات التي يفتدها الطالب الجامعي لإنشاء مؤسسة ناشئة	10
55	يبين معرفة وجود منافسين في السوق	11
56	يبين معرفة نقاط القوة والضعف لدى المنافسين	12
57	يبين وجود خبرة في التعامل مع المنافسين	13
58	يبين معرفة جمهور المستهدف	14
59	يبين كيفية الوصول إلى الجمهور المستهدف	15

## ملخص الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على أهم المعوقات التي تقف حاجزا أمام الطلبة الجامعيين بكلية العلوم الإنسانية والاجتماعية بجامعة قاصدي مرباح ورقلة في إنشائهم مؤسسة ناشئة، من خلال الإجابة على التساؤل الرئيسي المتمثل فيما هي العوامل التنظيمية التي تعيق إنشاء مؤسسة ناشئة عند الطالب الجامعي بكلية العلوم الإنسانية والاجتماعية بجامعة قاصدي مرباح ورقلة سنة 2023؟ للكشف عن ذلك تم الاعتماد في هذه الدراسة على المنهج الكيفي وأداة المقابلة لجمع البيانات من عينة قصدية قدر عددها ب 9 مبحوثين من أصحاب المشاريع الذين ناقش أصحابها مشاريع إنشاء مؤسسة ناشئة سنة 2023 ضمن القرار 1275 بجامعة قاصدي مرباح ورقلة، وتوصلت الدراسة إلى النتائج التالية:

- أغلبية الطلبة ليس لديهم الخبرة والمهارات في مجال المقاولات وإدارة الأعمال.
- أغلبية الطلبة لا يوجد لديهم معرفة كافية حول فكرة مؤسسة ناشئة.
- أغلبية الطلبة يواجهون صعوبة في كيفية توصيل فكرة مؤسسة ناشئة.

الكلمات المفتاحية: المؤسسة الناشئة، المعوقات التنظيمية، المعوقات الكامنة، المعوقات الظاهرة، الطالب الجامعي.

## Abstract:

This study aims to identify the main obstacles faced by university students in establishing start-ups.

It seeks to answer the following research question: What are the organizational factors hindering the establishment of start-ups. By students in the Faculty of Humanities and Social Sciences at Kasdi Merbah Ouargla University in 2023? This qualitative study utilized interviews to collect data from a purposive sample of 9 respondents who were involved in start-up projects in 2023 under decision 1275 at Kasdi Merbah Ouargla University. The study reached the following conclusions:

- The majority of students do not have the experience and skills in the fields of entrepreneurship and business management.
- The majority of students do not have sufficient knowledge about the concept of a start-up.
- The majority of students face difficulty in conveying the idea of a start-up

## Keywords :

Start-up company/Organizational Obstacles/ Latent Obstacles/ Manifest Obstacles/ University Student.

# مقدمة

## مقدمة:

تُعدّ المؤسسات الناشئة نسقا مفتوحا يمثل ركيزة أساسية في الاقتصاد الوطني، فهي تساهم في تعزيز النمو الاقتصادي وتوفير فرص العمل، كما تُشكل مُحركا رئيسيا للابتكار والتطور في مجالات مختلفة.

وفي هذا السياق تُظهر الجزائر اهتماما ملحوظا بتشجيع المؤسسات الناشئة التي تهدف إلى تحويل أفكار الشباب عامة والطلبة الجامعيين خاصة، وذلك من خلال توفير التمويل والمرافقة والتدريب والاستراتيجيات التي تهدف إلى تحويل أفكار الطلبة الابتكارية والإبداعية إلى مشاريع ناجحة، إذا لاقَت فكرة تحويل مذكرة التخرج إلى مؤسسة ناشئة اهتماما كبيرا من قبل وزارة التعليم العالي والبحث العلمي وذلك من خلال استحداث المؤسسة الحاضنة بكل جامعة من جامعات الوطن، لمرافقة الطلبة وتمكينهم من تحويل أفكارهم الابتكارية إلى مؤسسات ناشئة.

وتُعد جامعة قاصدي مرباح بولاية ورقلة واحدة من هذه الجامعات التي سخّرت وقتها وإمكانياتها المعرفية والتقنية والمالية، من أجل التغيير من ذهنية الطلبة وتشجيعهم على الاتجاه نحو العمل الخاص والاعتماد عليه، وذلك للتخلص من شبح البطالة الذي قد يواجههم بعد التخرج، وكذلك لجعل من الجامعة مؤسسة ريادة تُنتج رواد أعمال مستقبلا، ولكن إنشاء المؤسسة الناشئة ليس بالأمر السهل، فبالرغم من أهمية المؤسسة الناشئة والخدمات التي تقدمها الجامعة بمؤسساتها حاضنة الأعمال ودار المقاولاتية من خلال الندوات والدورات المكثفة الموجهة للطلبة حاملي المشاريع من مختلف التخصصات الجامعية، إلا أن بعضهم لا يزال يواجه صعوبات في تجاوز بعض المعوقات التي تُعيق نجاح مشاريعهم.

وللغوص أكثر في حثيات هذا الموضوع فقد جاءت هذه الدراسة للتركيز على الكشف عن المعوقات التنظيمية الكامنة والظاهرة المتعلقة بالصعوبات التي واجهت طلبة العلوم الإنسانية والاجتماعية الذين ناقشوا مذكرة إنشاء مؤسسة ناشئة لسنة 2023 ضمن قرار 1275 بجماعة قاصدي مرباح ورقلة في إنشاء مؤسساتهم الناشئة عند محاولة تحويل مشاريعهم إلى أفكار قابلة للإنجاز على أرض الواقع.

وللوصول إلى أهداف الدراسة، تم تقسمها إلى ثلاث فصول على النحو التالي:

الفصل الأول: المعنون بالإطار العام للدراسة، ويتضمن بناء وصياغة الإشكالية والأسئلة الرئيسية والفرعية للدراسة، وتقدم أهم الأسباب الذاتية والموضوعية للاختيار موضوع الدراسة، بالإضافة إلى إبراز أهمية الدراسة والهدف المراد الوصول إليه من

خلالها، وتقدم شرح لمفاهيم الدراسة وتفكيكها حتى يستوفي المفهوم معناه الحقيقي، ثم طرح المقاربة النظرية التي تم اعتمادها في هذه الدراسة من بدايتها إلى نهايتها.

أما الفصل الثاني الموسوم بالإجراءات المنهجية للدراسة فقد تضمن المنهج المستخدم في هذه الدراسة مع تقديم صورة عم مجالات الدراسة المكاني والزمني وكذلك البشري الذي من خلاله يتم التعريف بمجتمع الدراسة، ثم إبراز عينة الدراسة وكيفية اختيارها ونوعها وعددها، وصولاً إلى تناول أهم أدوات جمع البيانات التي تم استخدامها للحصول على أكبر قدر ممكن للمعلومات التي تساعد في فهم وتحليل موضوع الدراسة.

بينما الفصل الثالث بعنوان عرض وتحليل نتائج الدراسة وهو الذي يمثل الجانب الميداني ويتضمن عرض وتحليل لتساؤلات الدراسة بالاعتماد على المقاربة النظرية المناسبة والملاحظة وآراء الطلبة المستمدة من المقابلة وكذلك التراث النظري السوسيولوجي، ثم مناقشة وتفسير النتائج المتحصل عليها من خلال هذه الدراسة وعرض النتيجة العامة، وصولاً إلى الخاتمة وترتيب قائمة المراجع.

## الفصل الأول: الإطار العام للدراسة

تمهيد

أولاً: بناء إشكالية الدراسة

ثانياً: أسباب اختيار موضوع الدراسة

ثالثاً: أهمية الدراسة

رابعاً: أهداف الدراسة

خامساً: مفاهيم الدراسة

سادساً: المقاربة النظرية للدراسة

الخلاصة

## تمهيد :

ينقسم البحث العلمي إلى فصول عند تقديمه في شكله النهائي، حيث يتضمن الفصل الأول الإطار العام للدراسة، وفي هذا الفصل سوف نتطرق إلى بناء وصياغة إشكالية الدراسة، ومحاولة إبراز أهم الأسباب الذاتية والموضوعية التي دفعتنا لاختيار هذه الدراسة، إضافة إلى الأهمية والهدف الذي نسعى الوصول إليه من خلالها، كما سنتطرق إلى تحديد المفاهيم التي تخص الدراسة، وكذلك إلى الدراسات السابقة التي تم الاعتماد عليها والتي من خلالها نحلل ونفسر نتائج الدراسة، وفي ختام هذا الفصل نحدد المقاربة النظرية السوسولوجية المناسبة لموضوع الدراسة.

## أولاً: بناء إشكالية الدراسة

أبدت دول العالم قدراً كبيراً من الاهتمام بالمؤسسات الناشئة نظراً لسماتها ووظائفها في تطوير اقتصادها، ونظراً إلى وظيفتها في تعزيز التنمية الاقتصادية فإنها تحتل مكانة مهمة في اقتصاديات جميع الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، وتعتبر المؤسسات الناشئة مصدر للدخل وتوليد فرص العمل، وقد حظيت هذه الأخيرة باهتمام خاص من السلطات نتيجة للتطورات الاقتصادية التي أحدثتها العولمة، ونظراً لأهميتها في دفع النمو الاقتصادي، فقد تطورت لتصبح الأداة الرئيسية التي يستخدمها صناع السياسة الاقتصادية، وتمتد مسؤولياتها إلى ما هو أبعد من زيادة الإنتاج والعائدات لتشمل تنشيط الاقتصاد من خلال تعويض عن أوجه القصور التي تعيب المؤسسات الفاشلة وإعادة السوق إلى التوازن، وتحقيق التنمية المستدامة.

تعتبر المؤسسات الناشئة من المنظور الاقتصادي على أنها محرك رئيسي للاقتصاد وذلك من خلال الإبداع والابتكار في الخدمات التي تقدمها، واستخدام التكنولوجيا الحديثة لتحسين العمليات وتوليد منتجات جديدة تميزها عن المنافسين في السوق. أما حسب علم النفس تعتبر المؤسسات الناشئة أن لها عدة جوانب نفسية مهمة تؤثر على الأفراد والجماعات داخلها، بحيث قد يواجه العمال ضغوطاً للتوقعات الكبيرة التي يمكن أن تصل إليها هذه المؤسسات والموارد المحدودة، كما تحتاج إلى موظفين متحمسين للغاية وملتزمين، وقد يساعد علم النفس في فهم العوامل التي يمكن أن تحفز الأفراد وكيف يمكن للبيئات التحفيزية زيادة في إنتاجها. أمّا بالنسبة لعلم الاجتماع فلا يدرس المؤسسات الناشئة باعتبارها مؤسسات تسعى للربح فحسب، بل هي أيضاً كيان اجتماعي ونسق لتجمعات اجتماعية تؤثر وتتأثر بالجماعات التي تعمل فيها، كما تسعى إلى إحداث التغيير في طرق تقليدية لتوليد منتجات أو خدمات، وذلك من خلال إنتاج منتجات جديدة تحتوي على الابتكار والإبداع، إذ يمكن أن تكون هذه

الابتكارات بمثابة قوة للتغيير الاجتماعي حيث تؤثر على العادات والتقاليد في المجتمع، كما تساهم في تشكيل ثقافة العمل، مما يؤدي إلى ولادة بيئات عمل جديدة تختلف عن المؤسسات التقليدية.

إذ تعد الجزائر واحدة من هذه الدول التي اتجهت نحو تبني إستراتيجية اقتصادية بديلة من أجل تعزيز النمو والتقدم الاقتصادي للبلاد وتتيح حرية الإبداع والابتكار، فضلا عن إمكانية التنوع الاقتصادي والتغيير الاجتماعي من خلال دعم إنشاء هذه المؤسسات الناشئة، حيث ينظر إليها على أنها من بين الخيارات الرئيسية التي تعتمد عليها الجزائر للتخلص من التبعية الاقتصادية، وتساهم في توليد قيمة مضافة وتخفيض من نسبة البطالة وتحسين معدلات النمو.

تكمّن ميزة هذه المؤسسة الناشئة في فكرة مشروعها إبداعية ومبتكرة، وهو ما يميزها عن المؤسسات الأخرى، كما أنها تتسم بالمرونة والقدرة على التكيف مع متغيرات السوق، حيث ينظر للابتكار على أنه وظيفة أساسية للحفاظ على فعالية المؤسسة في بيئة تنافسية، كما أن التفاعل بين العاملين داخل المؤسسة يؤدي إلى تحقيق الاستقرار والنمو، بحيث تساهم هذه التفاعلات في تعزيز الإبداع والابتكار، كما تساهم المؤسسة الناشئة في التغيير للأمناء الاجتماعية والثقافية وذلك من خلال تقديم خدمات ومنتجات جديدة تلي احتياجات أفراد المجتمع وتحسين جودة الحياة، وأيضاً تقدم حلول للمشاكل، وتعتبر هذه المؤسسة جزءاً من النسيج الاجتماعي والاقتصادي.

حظي مشروع المؤسسة الناشئة بدعم كبير من الدولة الجزائرية من خلال إنشاء حاضنات الأعمال وبرامج التمويل، وحث مختلف القطاعات بشكل عام وقطاع التعليم العالي والبحث العلمي بشكل خاص على مشاركة الطلبة، وهذا بمساعدة الأساتذة المتخصصين في ريادة الأعمال حيث قال رئيس اللجنة الوطنية لمتابعة الابتكار وحاضنات الأعمال الجامعية (احمد مير) في مقابلة على قناة النهار أن فكرة تحويل مذكرات التخرج إلى مؤسسات ناشئة جاءت من أجل الانخراط في اقتصاد المعرفة وتحويل الجامعة إلى جامعة ريادية وجامعة مقاولاتية منتجة لفرص العمل والثروة، وهذه التحولات الحديثة للاقتصاد الوطني والاقتصاد العالمي، أجبرت الجامعة على ضرورة تحويل استراتيجياتها نحو تغيير ذهنية الطالب من طالب باحث على منصب شغل إلى طالب منتج للثروة. (احمد مير، 14 نوفمبر 2022، 13:00).

إلا أن هناك بعض الطلبة يواجهون العديد من المشاكل والتحديات التي تعترض طريقهم وتعرقل مسيرتهم نحو إنشاء هذا النوع من المؤسسات، فهي نتائج غير متوقعة بالنسبة لهم، لكن لا بد أن يتعرض النظام الاجتماعي من حين لآخر لمشاكل

وتحديات تكون بمثابة حواجز وعوائق تمنعه من القيام بواجباته المطلوبة منه، بالإضافة إلى ذلك فهو يعتقد أن الالتزام القوي يحولها إلى أشياء ثابتة لا تستطيع التغيير فتصبح عائقا في حد ذاتها حسب (روبرت ميرتون).

تعد جامعة قاصدي مرباح ورقلة واحدة من الجامعات الجزائرية التي عرفت مشاركة 573 مشروع من مختلف التخصصات، أين تم اعتماد 209 مشروع فقط، وهذا حسب إحصائيات مؤسسة الحاضنة إلى غاية 31 ديسمبر 2023، كما تبين لنا أن هناك عدد كبير من الطلبة خاصة طلبة العلوم الاجتماعية والإنسانية الذين قاموا بالتسجيل في مشروع مذكرة مؤسسة ناشئة ثم انسحبوا منها، بالرغم من كل الحملات التحسيسية والندوات والملتقيات التي قامت بها الجامعة ترويجا وتشجيعا حول فكرة هذا المشروع، ورغم تحصيل الطلبة على معدلات تفوق 17 و18 في مناقشتهم لمذكرة تخرج مؤسسة الناشئة، إلا أن الطلبة في هذه الكلية لم يتحصل أحدهم على وسام لابل(\*) المؤسسة الناشئة، وهو ما تمثل في 5 مشاريع من 209 مشروع فقط، بجامعة قاصدي مرباح ورقلة، وصفر مشروع حاصل على علامة لابل من 88 مشروع بكلية العلوم الإنسانية والاجتماعية ( ف.خلفاوي، محادثة خاصة، 23 نوفمبر 2023 ).

وهو ما أثار فضولنا لمحاولة معرفة ما هي المعوقات التي تقف حاجزا أمام الطلبة لإنشاء المؤسسة الناشئة، ومن هنا جاء التساؤل الرئيسي كالتالي: ما هي العوامل التنظيمية التي تعترض من إنشاء المؤسسة الناشئة عند الطالب الجامعي بكلية العلوم الإنسانية والاجتماعية بجامعة قاصدي مرباح ورقلة لسنة 2023؟

### تساؤلات الرئيسية للدراسة:

1- ما هي المعوقات الظاهرة التي تعيق الطالب الجامعي من إنشاء المؤسسة الناشئة بكلية العلوم الإنسانية والاجتماعية

بجامعة قاصدي مرباح ورقلة؟

2- ما هي المعوقات الكامنة التي تعيق الطالب الجامعي من إنشاء المؤسسة الناشئة بكلية العلوم الإنسانية والاجتماعية

بجامعة قاصدي مرباح ورقلة؟

---

(\*)-وسام لابل هو الذي يعني حصول فريق العمل على مجموعة نقاط التقييم الأربعة 100% متمثلة في وضوح الفكرة الأساسية وسلامتها 20%، صحة نموذج العمل التجاري 30%، الجوانب الابتكارية للمشروع 25%، والوصول إلى النموذج الأولي 25%، ثم الحصول على شهادة تمنحها اللجنة الوطنية لمنح علامة لابل مشروع مبتكر ويعتبر الخطوة الأخيرة للموافقة على إنشاء.

## ثانيا: مبررات اختيار موضوع الدراسة:

### 1- أسباب الذاتية:

- الاهتمام الشخصي بمجال ريادة الأعمال والمؤسسات الناشئة.
- الاهتمام الشخصي لفهم سلوك الطلبة وانشغالهم ومعرفة أين يكمن الخلل نحو إنشاء مؤسسة ناشئة، وهو ما قد يساهم في فهم عزوف الطلبة عن ريادة الأعمال.

### 2- الأسباب الموضوعية:

- كون موضوع مشروع مؤسسة ناشئة موضوع الساعة وحديث النشأة.
- قلة الدراسات حول هذا الموضوع خاصة في تخصص علم الاجتماع التنظيم والعمل.
- نظرا لعدم اهتمام الطلبة بفكرة مذكرة تخرج مؤسسة ناشئة.
- اهتمام الجهات المختصة بصفة عامة والجامعة بصفة خاصة على تشجيع الطلبة من أجل إنجاز مذكرة مشروع مؤسسة ناشئة.
- تعتبر ركيزة الأساسية التي تهتم بها الجامعة لجعل الطالب الجامعي حامل للفكرة المشروع أن يعتمد عليه في بناء مشروعه الخاص.

## ثالثا: أهمية الدراسة:

تكمن أهمية هذه الدراسة فيما يلي:

- حداثة الموضوع واهتمام وزارة التعليم العالي والبحث العلمي الجزائري به نظرا لأهميته في إمكانية تدوير عجلة الإنتاج الاقتصاد المحلي والعالمي.
- تساعد من تخفيض في نسبة البطالة لدى خريجي الجامعة وتحسين معدلات النمو.
- تساعد الطلبة نحو توجه إلى العمل الخاص.

## رابعاً: أهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على التحديات والصعوبات التي تواجه الطالب الجامعي من إنشاء المؤسسة الناشئة

وهذا من خلال:

- التعرف على أهم المعوقات التي تحول دون إنشاء مؤسسة ناشئة.
- التعرف على العوامل التنظيمية التي تعيق الطالب الجامعي من إنشاء المؤسسة الناشئة.
- الكشف عن المعوقات الظاهرة والكامنة التي تعيق الطالب الجامعي من إنشاء المؤسسة الناشئة.

## خامساً: تحديد مفاهيم الدراسة:

### 1) مفهوم المعوقات:

**المعوقات لغة:** "عاق عوقاً أخره (عاقه)، اجل (عاق موعدا)، منع من التقدم، عرقل المسير (عاق دعوى)، منع

وشغل عن، صرف وثبط وأخر عن، امسك وحبس عن، عرقل: (لا يعوقه عائق). أعاق: يجعل الأمر صعباً، منع حدوث شيء ما،

منع: (الانفعال يعيق المهضم)، (أعاق عن): عاق: (أعاق عن ممارسة حق). معاق: حاجز مرتبك يواجه التحديات: معاق في

محاولته". (نعمة، 2001، صفحة 1035)

وقد ورد لفظ عائق في المنجد في اللغة والإعلام كما يلي:

عوق -عاق- عوقاً وعوق وأعاق إعاقه وإعتاق واعتناق عن كذا: أخره وصرفه وثبطه عنه، يقال (اعواق الزاد أو الدابة

اعواقاً) أي لم يتمكن من السفر. العائق: لها، ج عوائق وعوق: كل ما عاقك وشغلك، عوائق الدهر: شواغله.

العائقة ج عوائق: مؤنث العائق، ما يمنع عن العمل. (ريم، 2015، صفحة 12). نلاحظ من خلال هذا تعريف أن

لفظ المعوقات تعني: عدم القدرة على القيام بشيء معين وانشغال الفرد بشيء آخر وعدم الاهتمام بما يهمه.

### 1-2 معوقات اصطلاحاً:

عرفها (الحنفي) على أنه هو شعور بان هناك عقبات يتجنبها المرء(عباس و محمد شهاب، 2009، صفحة 322).

يقصد بالمعوقات في هذا المفهوم على أنها عبارة عن إحساس ينبع من الإنسان أي عندما يشعر بان هناك حواجز أو موانع فعليه أن يتجنبها، وعرفها (هورني) هي شيء التي تعيق التقدم وتجعله صعبا. (عباس و محمد شهاب، 2009، صفحة 322).

أي حسب (هورني) أن المعوقات هي العوامل التي تبطئ التقدم وتعرقله وتجعله أكثر صعوبة. أما حسب (معن خليل العمر) فالمعوقات الوظيفية تعني عندما يعيق نشاط اجتماعي أو مؤسسة يؤدي إلى اختلال في عملها المهني، حيث أدت هذه الإعاقة إلى تعطيل تابعياتها أو أثارها مؤسسات أخرى أو نشاطات اجتماعية أخرى، وقد يكون لنشاط محدد قصور وظيفي لنشاط آخر (ريم، 2015، صفحة 14).

فيقصد معن خليل هنا بالمعوقات على أنها الظروف التي تعرقل سير العمل الفعال، أي تعيق الأداء السليم وتمنع من تحقيق الأهداف المقصودة.

أما عند العالم الاجتماع (روبرت ميرتون): "حينما تحدث عن المعوقات التي تحدث في التنظيم فأطلق عليها اسم معوقات الوظيفية والذي يشير إلى نتيجة تترتب على وجود جانب واحد من جوانب نسق الاجتماعي وينظر إليه على انه تهديد أو عائق أمام تكامله أو انسجامه أو استقراره." (غيث، دون سنة نشر، صفحة 142).

أي المعوقات هنا هي العوامل التي تعيق تحقيق التكامل أو الاستقرار أو الانسجام في جوانب نسق الاجتماعي. كما عرفها (طلعت إبراهيم لطفي): على أنها "يؤدي عدم الالتزام الأفراد بأدوارهم إلى عدم التكيف النظام وحدوث ما يسمى بالضرر أو المعوقات التنظيمية أو الخلل الوظيفي والذي يتمثل في الصراع متى ينبغي أن يكون ومتى يكون حقيقة واقعة ويمكن أن تؤدي في نهاية إلى انهيار النظام وتفككه" (لطفي، 2009، صفحة 86).

أما عند (أحمد زكي بدوي) تعرف على أنها: "جميع العمليات والنتائج التي تحد من توافق وتكيف النظام الاجتماعي تشمل أيضا الضغط والتوتر على المستوى الهيكلي ويعتبر التميز العنصري خلالا وظيفيا في مجتمع يرفع شعار حرية والمساواة" (بدوي، 1993، صفحة 120).

فيقصد احمد زكي بالمعوقات على أنها كل النتائج والعمليات التي تعيق النظام من قدرة التوافق والتكيف مع ظروف المتغيرة المحيطة به.

## 3\_1 معوقات إجرائيا:

هي المعوقات الكامنة والظاهرة التي تعترض او تواجه طلبة كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية بجامعة قاصدي مرباح نحو إنشاء مؤسسة ناشئة.

### (2 مفهوم المؤسسة:

#### (أ) المؤسسة

**لغة:** "المشتقة من فعل أسس، الذي هو الدار التي بنى حدودها ورفع قواعدها، أي بنى هيكلها أو أنشأ إطارا فكريا، أو اوجد تنظيما معيناً على أساس قواعد متينة، فهي إذا نتيجة فعل التأسيس الذي يرجح حدوثه في الماضي كحدث يظهر صفة التنظيم والأهداف المرتبطة بالأفراد المؤسسين." (زينب، 2019، صفحة 64).

**اصطلاحا:** لا يوجد تعريف موحد وشامل للمؤسسة، حيث نجد كل كيف نظر إليها، فهناك من يرى من منظور اقتصادي أنها هي منظمة الإنتاجية محددة هدفها توليد قيمة سوقية محددة، من خلال الجمع بين عوامل الإنتاج معينة ثم تتولى بيعها في السوق لتحقيق الربح الذي تحصل عليه من الفرق بين إجمالي الإيرادات الناتج عن ضرب سعر المنتج السلعة حسب الكمية المباعة وتكاليف الإنتاج. (صخري، 2008، صفحة 24).

أي المؤسسة هنا تعمل كموقع للإنتاج السلع وتحديد السعر المناسب لتلك التي يتم إنتاجها وبيعها في السوق من اجل كسب المال، وهناك من يرى أنها الوحدة الاقتصادية تساهم في الإنتاج بالإضافة إلى النشاطات المتعلقة بها من بيع وشراء وتخزين من اجل تحقيق الأهداف التي أنشئت من اجلها(صخري، 2008، صفحة 24)

من خلال هذا التعريف نرى انه ركز على الأنشطة الإنتاجية المرتبطة بها التي تمارسها المؤسسة في سبيل تحقيق أهدافها. أما (كارل ماركس): فيعتقد أن المؤسسة هي التي تكون متمثلة في عدد كبير من العمال يعملون في نفس الوقت تحت إدارة نفس رأس المال وفي نفس المكان من اجل الإنتاج نفس النوع من السلع(الجيلاني، 2020، صفحة 24).

أي مؤسسة هنا عبارة عن مؤسسة ربحية يوجد فيها مجموعة من العمال يعملون في نفس الظروف للإنتاج نفس السلع بنفس الجودة، وأضاف المكتب الدولي على كل ما سبق أن المؤسسة هي "المكان يتم فيه مزاوله النشاط الاقتصادي ويكون لهذا المكان سجل مستقل بذاته"(صخري، 2008، صفحة 24).

من خلال هذا تعريف تعتبر المؤسسة لها مكان ولها طابع قانوني تتم فيه الممارسة والقيام بنشاط اقتصادي موثق بسجل منفصل خاص بها، فيما ينظر إليها آخرون على أنها نظام يتكون من مجموعة العناصر ترتبط ببعضها بعلاقات عديدة على أن يبقى المجموع منتظما ومتماسكا من اجل تحقيق هدف مشترك(نوري و كورتل، 2011، صفحة 23).

أي مؤسسة تقوم على العلاقات المترابطة ومنظمة من اجل الوصول إلى هدف واحد.

أما من منظور سوسيولوجي فقد عرفت تطور كبير من المرحلة الكلاسيكية التي كان ينظر لها على أنها تنظيم اجتماعي مغلق فقد عزفها (ماكس فيبر) على أنها: تركيب بيروقراطي وظائفي يحتوي على مجموعة من القواعد التي تحدد شكل المؤسسة في كل مكتب أو في كل منظمة، بالإضافة إلى وجود هيكل تركيبي معين يحدد العلاقات السلطة وحدود كل قسم(شنوف، 2016، صفحة 16).

والمؤسسة حسب (إميل دوركايم) هي أساليب للعمل والتفكير والإحساس، والى حد ما ثابتة، ملزمة ومميزة لمجموعة اجتماعية معينة (حداد، 1986، صفحة 479).

بينما ينظر أصحاب البنائية الوظيفية أمثال (تالكوت بارسونز) على أنها: هي نسق اجتماعي منظم، يتم إنشاؤه لتحقيق أهداف محددة(الجيلاني، 2020، صفحة 24).

أما أصحاب المنظور الحديث أمثال (رونو سانسوليو) يرى أن المؤسسة: هي تلك البيئة التي يكتسب فيها الفرد هوية اجتماعية وهذه الهوية تنبع من الظروف العمل، حيث أنها تتجسد في أربعة أنماط ثقافية الانسجام، الاندماج، التفاوض، والانكماش(فريد، 2019، صفحة 15).

أي هنا المؤسسة تمنح للفرد هوية أخرى يكتسبها من خلال العمل وتجعله شخصا متميزا عن الآخرين في المجتمع الذي يعيش فيه. وبالتالي تعرف المؤسسة كتنظيم اجتماعي: على أنها "مجموعة من الأفراد الذين يساهمون ويشاركون بشكل جماعي داخل المنظمة في إنتاج سلع وخدمات (نوري و كورتل، 2011، صفحة 22).

أي المؤسسة هنا قائمة على أساس التعاون بين أعضائها من أجل الإنتاج. ويتضح لنا من خلال هذه تعريفات أن المؤسسة ليست نظام اقتصادي من اجل الإنتاج السلع وتحقيق الربح فحسب، بل أنها كذلك نظام اجتماعي يتكون فيها العلاقات والتفاعلات اجتماعية بين أفرادها.

مؤسسة إجرائيا: وحدة اجتماعية واقتصادية تتكون من الموارد البشرية والمادية من اجل إنتاج سلع وخدمات وتحقيق أهداف معينة.

### (3) مفهوم المؤسسة الناشئة

#### 3-1- مؤسسة ناشئة اصطلاحا:

هي مؤسسة تقوم على أساس التكنولوجيا تستعمل نموذج أعمال قابلة للتطور من خلال الاعتماد على التكنولوجيا التي يقوم عليها مشروعها ليتم تحسينها بشكل مستمر، حتى تتمكن من إنشاء منتجا أو خدمة جديدة، حيث تركز هذه الشركات جهودها لتنمية رأس مالها الفكري بهدف خلق القيمة واكتساب ميزة تنافسية (بوعدلة و بن طيب، بدون سنة نشر، صفحة 67).

وهناك من عرفها على أنها: تهتم بريادة الأعمال مع فكرة الإبداع والابتكار وتطوير سلع أو خدمات الجديدة والفرص تتمحور المؤسسات الناشئة حول فكرة تحويل المفاهيم إلى أفعال وإضافة قيمة والاعتراف والتقييم واغتنام الفرص (امنة، 2021، صفحة 771).

كما تعرف أيضا: منظمة ديناميكية وشابة مبنية على أساس التكنولوجيا والإبداع حيث يحاول مؤسسوها الاستفادة من تطوير خدمة أو منتج غير معروفة من اجل إنشاء أسواق جديدة (امنة، 2021، صفحة 771).

#### وحسب رواد الأعمال تعرف مؤسسة ناشئة كما يلي:

يعرفها رائد الأعمال الشهير (ستيف بلانك): على أنها "منظمة عابرة تبحث عن إطار اقتصادي يسمح بالنمو، مرحة بشكل متكرر وقابلة للقياس. أنها تختبر نماذج اقتصادية مختلفة وتكتشف بيئتها وتكيف معها تدريجيا. وهذا يعني أنه يجب على الشركة الناشئة أن تعمل على إنجاح مشروعها بشكل سريع ويكون له تأثير فوري على السوق الذي ترغب في التواجد والعمل فيه" (علي و بوعويبة، 2020، صفحة 536).

اما حسب (Eric ries) أحد منظرين لهذا المفهوم يرى أن (the lean startup) المؤسسة الناشئة هي "مصممة لإنشاء خدمة جديدة أو منتج جديد في ظل حالة شديدة من عدم اليقين أي توفير خدمة أو منتج جديد مع عدم اليقين بشأن بيئة الأعمال المحيطة بها" (مروى و بوقرة، 2020، صفحة 278).

وحسب (باتريك فريديسن Patrick Fridenson) لكي تكون مؤسسة ناشئة فالمسألة لا تتعلق بالحجم أو قطاع النشاط أو العمر، بل يجب توافر أربعة شروط وهي: "استخدام تكنولوجيا حديثة، نمو القوي، الحاجة إلى تمويل متأكد في السوق جديد صعوبة تقييم المخاطرة، تأكد من وجود سوق جديد وهو ما يصاحبه عن طريق تقييم المخاطرة" (مروى و بوقرة، 2020، صفحة 278).

كما عرفها أيضا (نيل بلومينثال) الذي شارك في تأسيس وإدارة شركة warbyprker لبيع النظارات الشمسية: على أنها "شركة تعمل على إيجاد حل لمشكلة غير واضحة كيف يمكن حلها، ونجاح هذا الحل غير مضمون(علي و بوعونية، 2020، صفحة 536).

نلاحظ من خلال التعريفات السابقة: كان تركيزهم على مفهوم مؤسسة ناشئة كمؤسسة حديثة النشأة تعتمد على التكنولوجيا لتسويق المنتجات بالإضافة إلى الابتكار والإبداع في منتجاتها وأفكارها.

أما بالنسبة ل(بول غراهام paulgraham) مؤسس أفضل حاضنة مشاريع في العالم y combinator، في التعريف الذي جاء به في مقاله المشهور الذي يشرح فيه فكرة "startup= growth" بان المؤسسة الناشئة start-up هي تلك التي لا يشترط في المؤسسة أن تكون حديثة النشأة أو أن تكون في مجال التكنولوجيا، وان تمول من قبل مخاطر، وان يكون لديها نوع من خطة الخروج، الشيء الوحيد المهم هو النمو والنمو السريع فقط، وأي شيء يتعلق بالمؤسسات الناشئة يتبع النمو". أي ركز على النمو والتطور في تعريف مؤسسة ناشئة(امنة، 2021، صفحة 772).

### 3-2- مفهوم مؤسسة ناشئة إجرائيا:

هي مؤسسة حديثة النشأة وهي فكرة أو نظرة يتم تجسيدها من قبل الطالب حامل للفكرة مشروع ابتكاري، أو يرغب في التطوير المشاريع السابقة بطريقة الإبداعية، تهدف إلى تقديم خدمة أو منتج مبتكر وجديد إلى الفئة المستهدفة، هذه المؤسسة من أجل تولد فرص عمل والمساهمة في تطور المجتمع.

### 4) مفهوم الطالب الجامعي إجرائيا:

هو كل طالب في سنة التخرج بكلية العلوم الإنسانية والاجتماعية حامل للفكرة مشروع مبتكر وقدمه كموضوع لمذكرة التخرج في إطار مؤسسة ناشئة حسب القرار 1275، وتحصل على شهادة تخرج مؤسسة ناشئة.

## 5) الفرق بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يخطئ الكثير من الناس في تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واعتبارها أنها مؤسسات ناشئة، لكن هناك عدة

اختلافات بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكن توضيحها في الجدول التالي:

### جدول رقم (01): يوضح الفرق بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

مؤسسات الصغيرة والمتوسطة	المؤسسات الناشئة	نوع المؤسسة الفرق
ليس شرط أن تكون فكرة المشروع ابتكارية أو الإبداعية أو قابلة للتطور والنمو السريع.	تكون فكرة مشروع قابلة للتطور والنمو السريع من اجل تقديم منتج أو خدمة لها تأثير على السلوك المستهلك كما يخلق سوق مستهلكة جديدة.	الهدف من التأسيس
ذات خطط واضحة ولا تعتمد على الابتكار عند العمل على تقديم منتج أو خدمة معينة وفرص الحصول على الدعم والتمويل اكبر.	تعتمد على الابتكار عند العمل على تقديم منتج أو خدمة أي فرص حصول على الدعم والتمويل منخفضة قليلا.	خطوات التأسيس
تأثيرها على الاقتصاد المحلي واضح ومحدد واحتياجاتها التمويلية ليست ضخمة مما تمكنها من تحقيق الربح، كما توفر لها الدولة قروض وتسهيلات التمويلية.	تأثيرها على الاقتصاد المحلي غير واضح واحتياجاتها التمويلية ضخمة بحيث الدولة توفر لها تسهيلات التمويلية بنسبة قليلة.	البيئة الصناعية أو السوق المحلي
صاحب مؤسسات صغيرة والمتوسطة يعتمد على نفسه لتمويل مشروعه أو عن طريق البنوك أو الأجهزة المرافقة والدعم.	يبحث صاحب المؤسسة الناشئة عن مستثمر يؤمن بفكرته وأهميتها أو يستطيع مشاركة فيها لتمويل مشروعه	تمويل
تعتمد على مدى قدرة أصحابها على تحقيق الاستمرار والربح، طالما أنها تعمل وتنتج وتظل ناجحة ومستمرة إلى فترة غير معلومة.	مؤسسة الناشئة مؤقتة إما تتحول إلى شركة كبيرة خلال سنوات قليلة أو تظل مشروعاً صغيراً لأنها تعمل على منتج أو خدمة يمكن تطويرها.	مبدأ المشروع أو الفكرة

المصدر: بلغامي. نبيلة. واقع وتحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر، 2021، ص(25-26)

ومن خلال هذا الجدول يتضح لنا أن الفرق بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يكمن فيما يلي:

المؤسسة الناشئة تقدم خدمة أو منتج جديد غير موجود في السوق وتقوم بحل المشاكل لربائتها، وأنها تعتمد على الإبداع والابتكار وعلى التكنولوجيا في نوعية المنتجات التي تقدمها، وتكون معدلات نموها كبيرة كما أنها ذات نسبة مخاطرة أكبر، فهي إما تحقق النجاح أكبر أو فشل ذريعاً. أما مؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقدم منتجات تقليدية وبسيطة، أي شراء وإعادة البيع سلع ولا يوجد فيها نسبة المخاطرة كبيرة.

## سادساً: المقاربة النظرية

يعد عالم الاجتماع الأمريكي (روبرت ميرتون) من أبرز علماء الاجتماع الذين اهتموا بدور المنظمات الاجتماعية وغيرها من أجزاء المجتمع في المساهمة لتحقيق أهداف النظام الاجتماعي، وقد أكد (ميرتون) على أن أجزاء النظام إذا فشلت في تحقيق أهدافها، نجم على ذلك ما يسمى بالخلل الوظيفي ويعد (ميرتون) هو أول من ادخل هذا المصطلح في المنظور الوظيفي. ويرى (ميرتون) أن النظم الاجتماعية ينجم عنها أحياناً بعض الأضرار أو الخلل الوظيفي، أي بعض النتائج السلبية التي يؤدي إلى فشلها في تحقيق رفاة المجتمع. ونجد أن هذه النظم تقلل من تكيف النسق أو توافقه وتجعله في حالة من عدم الاتزان. وعلى سبيل المثال، نجد أن الأسرة وغيرها من النظم الاجتماعية في بعض الدول قد ظلت لسنوات عديدة تعلم الإناث أن الأزواج سوف يتحملون مسؤولية الإنفاق عليهم وعلى الأبناء الأمر الذي أدى إلى عدم استقلال المرأة وتحمل الرجال وحدهم عبء الدعم المادي للأسرة. إلا أن تزايد نسبة الإناث العاملات خارج المنزل، وارتفاع معدلات الطلاق قد أدى إلى حدوث بعض التغيرات وإدراك النساء أن مسؤولية الرجال نحو الإنفاق عليهن لم تعد تؤدي وظيفتها على وجه أكمل في الوقت الحاضر، ونجد أن توقع النساء للدعم المادي لهن من قبل الأزواج قد تكون من بين الأضرار أو معوقات الوظيفية أو خلل الوظيفي نظراً لأنه قد يشجع على عدم استكمال التعليم وعدم الارتباط بالعمل أو الاهتمام بالمستقبل المهني.

ومن الملاحظ أن البناءات أو الأنساق الاجتماعية المختلفة قد تقوم بنفس الوظيفة، وللتعرف على الوظيفة أو الخلل الوظيفي في أي بناء أو نسق الاجتماعي فإنه من الضروري أن نضعه في المحيط الاجتماعي والثقافي الذي يحدث فيه وقد يكون البناء وظيفياً بالنسبة لنسق معين، ويكون في نفس الوقت خللاً وظيفياً بالنسبة لنسق آخر.

وحاول (ميرتون) أن يربط بين الفعل والاستجابة لأفراد التنظيم في ظل ظروف متغيرة، واستخلص من ذلك الفكرة الرئيسية لأولى لنموذج المعوقات الوظيفية، وباختصار تنهض الفكرة الأساسية للنموذج على أن أعضاء التنظيم يستجيبون بطريقة ثابتة في المواقف المماثلة دون مراعاة للتغير بين موقف وآخر. ونتيجة لهذا الجمود وعدم المرونة في علاقة الفعل والاستجابة، نشأة

نتائج غير رشيدة. وعلى مستوى التنظيم؛ أوضح (ميرتون) أن الأفعال الناجحة في الماضي على أساس من التدريب والمهارة، يمكن أن تسفر عن استجابات غير ملائمة في ظل ظروف متغيرة.

إضافة للحمود وعدم المرونة في علاقة الفعل والاستجابة للسلوك التنظيمي الرشيد، انتقد (ميرتون) قصور مناقشات فيبر بشأن الترشيد والكفاءة التنظيمية في توضيح الحد الذي يمكن أن يبلغه التنظيم في تحقيقها. ويرى (ميرتون) أن البنية التنظيمية تحمل في دخلها مثيرات الخلل الوظيفي كما تؤدي إلى انخفاض الكفاءة التنظيمية. وهذا الاستخلاص (لميرتون) من خلال تحليله الوظيفي لبعض الخصائص البيروقراطية عند ماكس فيبر وذلك من خلال:

تقسيم العمل الذي قد يؤدي إلى أن يصبح الفرد غير قادر على معرفة ما هو الهدف الفعلي الأمثل للتنظيم، الأمر الذي يؤدي إلى إحساس الفرد بالاغتراب ليس فقط عما يقوم به من عمل بل عن التنظيم ككل.

وبالتالي في دراستنا هذه هناك من يرى أن المؤسسة الناشئة قد تكون إيجابية أو وظيفية من كونها محركة للإبداع والابتكار وتنمية التكنولوجيا وتغيير في الأنماط الاجتماعية، كما تؤدي إلى تحسين في المنتجات والخدمات مع خلق فرص عمل جديدة كما تساهم في تقليل من المعدل البطالة في المجتمع وتخفيف النمو الاقتصادي من خلال زيادة الإنتاج. وقد تكون خلل الوظيفي أو معوق وذلك أنها قد تؤدي إلى عدم الاستقرار وذلك عند ظهور وظائف جديدة قد تكون غير مستقر وتعرض العمال لمخاطر كما قد تؤثر على صناعات التقليدية مما يؤدي إلى فقدان الوظائف في بعض القطاعات وعدم القدرة على التكيف مع متغيرات السوق وتلبية حاجيات المجتمع.

## الخلاصة:

في هذا الفصل لقد قمنا بمجموعة من الخطوات التي تعتبر أساسية في كل بحث علمي، بداية ببناء الإشكالية الدراسة التي تتضمن معوقات إنشاء مؤسسة ناشئة عند الطالب الجامعي وبعدها طرحنا التساؤل المركزي المتمثل في ما هي العوامل التي تعيق الطالب الجامعي من إنشاء المؤسسة الناشئة إضافة إلى تساؤلات الرئيسية للدراسة، مع ذكر أسباب اختيار الدراسة الذاتية والموضوعية، ومن أهميتها أنها تساعد من تخفيض نسبة البطالة لدى خريجي الجامعة ونتاج فرص العمل، كما تهدف إلى الكشف عن حواجز والعوائق التي تواجه الطلبة من إنشاء مؤسسة ناشئة، وبعدها حددنا المفاهيم المتغيرات الدراسة للغة واصطلاحا وإجراءيا، وأخيرا المقاربة النظرية التي تتماشى مع الدراسة المتمثلة في معوقات الوظيفية عند روبرت ميرتون.

## الفصل الثاني: الإجراءات المنهجية للدراسة

---

تمهيد

أولاً: منهج الدراسة المستخدم

ثانياً: مجالات الدراسة

1-المجال المكاني

2-المجال الزمني

3-المجال البشري

ثالثاً: عينة الدراسة

رابعاً: أدوات جمع بيانات الدراسة

1-الملاحظة

2-المقابلة

3-تحليل المحتوى

الخلاصة

**تمهيد:**

من اجل تحقيق أهداف الدراسة، لابد من القيام بمجموعة من الخطوات المنهجية التي يعتمد عليها أي بحث علمي، سنبداً بتحديد المنهج الملائم للدراسة، وبعدها المجالات الثلاثة المتمثلة في المجال المكاني والزمني والبشري، ثم سنتطرق إلى العينة وهي الفئة المراد دراستها وكيفية اختيارها ونوعها، وإلى الأدوات المستخدمة لجمع وتحليل البيانات وذلك من أجل الإجابة على تساؤلات الدراسة.

**أولاً: منهج الدراسة:**

يعتبر المنهج بمثابة الطريقة العلمية المنظمة التي من خلالها يمكن الكشف عن الحقائق، معتمدين في ذلك على قواعد موضوعية من اجل الوصول إلى الحقائق وتبويبها وتحليلها ثم استخلاص منها المبادئ والقوانين العامة. (ساعاتي، 1991، صفحة 43).

كما يعرف المنهج أيضا على انه الطريقة التي يتبعها الباحث في دراسته من خلال دراسة المصاعب والعقبات لاكتشاف الحقيقة. (بوحوش و الذنبيات، 2007، صفحة 103). أما في كتاب موريس أنجرس فيعرف المنهج على انه مجموعة منظمة عن عمليات تسعى لبلوغ هدف معين. (انجرس، 2006، صفحة 98)، أي المنهج عبارة عن مسار علمي يقوم الباحث بإتباعه من اجل تفسير وفهم الظواهر للكشف عن الحقائق.

بما أن هناك في علم الاجتماع العديد من المناهج تتنوع حسب موضوع الدراسة، لذلك طبيعة دراستنا هي التي تفرض علينا إتباع منهج معين دون غيره من المناهج الأخرى فقد تم الاعتماد في هذه الدراسة على المنهج الكيفي نعتقد أنه الأنسب لدراستنا، باعتباره يدرس الواقع الاجتماعي بأبعاده المختلفة حيث يعتبر من المناهج التي يلجأ إليها الباحث من اجل الحصول على فهم عميق للظاهرة موضوع الدراسة. كما يحلل البيانات بطريقة استدلالية ويهدف إلى فهم الظاهرة ضمن إطارها ويفسرها بأسلوب إنشائي. كما انه يتسم بالمرونة في البحث واختيار الأدوات المناسبة في تفسير والفهم وتأويل، ومن بين الأدوات التي يعتمد عليها المنهج الكيفي هي الملاحظة والمقابلة. (العمري، 2012، صفحة 97) والتي سوف نتطرق إليهم في هذه الدراسة.

**ثانياً: مجالات الدراسة:****1- المجال المكاني:**

وهو الحيز المكاني الذي جرت فيه الدراسة وتم اختياره حسب طبيعة الدراسة والأهداف المرجو التوصل إليها، وباعتبار أن وحدة تحليل الدراسة تتمثل في الطلبة الجامعيين حاملي مشاريع المؤسسة الناشئة من كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية بجامعة ورقلة، فقد أجريت هذه الدراسة في جامعة قاصدي مرباح ورقلة وبالضبط في كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية. ويعود تاريخ نشأة هذه الجامعة إلى إحداث المدرسة العليا للأساتذة سنة 1987 كمؤسسة عمومية مستقلة ذات طابع إداري تربي تحت وصاية وزارة التعليم العالي والبحث العلمي، حيث رقيت إلى مركز جامعي سنة 1997 وكانت تحتوي على 5 معاهد و3 كليات وفي سنة 2001 تمت ترقيتها إلى جامعة وتمثلت في 3 كليات و3 مديريات وأصبحت تحمل اسم المجاهد قاصدي مرباح سنة 2005، وفي سنة 2009 تمت إعادة هيكلتها إلى 6 كليات، وفي سنة 2013 تم إعادة هيكلتها إلى 4 و10 كليات ومعهدين. وكلية العلوم الإنسانية والاجتماعية تتكون من 5 الأقسام. (ورقلة، 2019)

**2- المجال الزمني:**

وهو الفترة الزمنية التي استغرقتها الدراسة بالتفصيل؛ حيث أجريت هذه الدراسة في الموسم الجامعي (2023-2024)، ودامت حوالي 7 أشهر وهذا منذ بداية شهر نوفمبر 2023 إلى غاية بداية ماي 2024 حيث مرت بمراحل نذكرها كالتالي:

**المرحلة الأولى: مرحلة الدراسة الاستطلاعية والتي تنقسم بدورها إلى مرحلتين:**

القسم الأول وهو المتمثل في البحث وجمع المادة العلمية حول موضوع الدراسة من الكتب والمقالات ودراسات سابقة هذا من جهة، وزيارة مكان الدراسة والقيام بمحادثات مع المختصين والمسؤولين للحصول على أكبر عدد ممكن من المعلومات المتعلقة بموضوع الدراسة من جهة أخرى، حيث تمت المقابلة مع مدير حاضنة الأعمال في (23 نوفمبر 2023) وذلك من اجل الحصول على المعلومات والمعارف التي تخص دراستنا، ومع حصولنا على معلومة مفادها أن أكبر عدد من الطلبة الذين قاموا بالتسجيل في مشروع مذكرة تخرج مؤسسة ناشئة، كانوا من كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية، وجدنا أنفسنا نبحث عن مسؤول على المشاريع بالكلية الذي قمنا بمقابلة معه في 5 ديسمبر 2023، وهذا المعرفة المزيد من المعلومة منه المتمثلة في عدد الطلبة الذين قاموا بالتسجيل في مشروع مذكرة تخرج مؤسسة ناشئة، وعدد الطلبة الذين ناقشوا مذكرة تخرج مؤسسة ناشئة، وكم من طلبة انسحبوا ولم يكملوا المشوار، كما تم تزويدنا بالقائمة الاسمية للطلبة الذين سجلوا في ملف الكتروني يحمل أرقام المشاريع حسب

التخصصات وأسماء وعناوين البريد الإلكتروني لجميع الطلبة المسجلين سواء الذين أكملوا أم لم يكملوا مناقشة مذكرة المؤسسة الناشئة.

القسم الثاني: مرحلة القراءة والفرز أين قمنا بالاطلاع وقراءة كل ما تم جمعه من المعلومات سواء المتحصل عليها عن طريق المصادر والمراجع الوثائقية أو الإخبارية، ثم قمنا بترتيب المصادر والمراجع التي نخدم دراستنا والتحلي عن المصادر والمراجع المكرر فيها المعلومات وكذا التي لا نخدمنا في الدراسة، وذلك من اجل الفهم والتعمق فيها أكثر، وهنا قمنا بمقابلة استطلاعية مع بعض الباحثين بشكل عشوائي وهذا بداية من (16 ديسمبر 2023 إلى غاية 8 فيفري 2024)، وهذا بغية فهم الظاهرة موضوع الدراسة بشكل أعمق لمعرفة ما هي المعوقات والتحديات والصعوبات التي وقفت عائقا ومانعا لإنشاء المؤسسة الناشئة عند الطلبة بكلية العلوم الإنسانية والاجتماعية بجامعة قاصدي مرياح ورقلة المشاركين والمناقشين لمذكرة إنشاء المؤسسة الناشئة.

المرحلة الثانية: مرحلة تطبيق أداة الدراسة وهي إجراء المقابلة مع عينة الدراسة وتحليلها وكان ذلك من (31 مارس إلى 05 ماي سنة 2024).

### المجال البشري:

وهو مجتمع البحث الذي جرت عليه الدراسة والذي تمثل فيا لطلبة الذين قدموا استمارات المشاركة بمشاريع لإنشاء المؤسسة الناشئة منذ موسم (2023/2022) بجامعة قاصدي مرياح ورقلة، والذي بلغ عددهم حوالي 573 مشروع مقترح منذ (جانفي 2023 / 31ديسمبر 2023)، منهم 133 مشروع تمت مناقشته منذ (مارس/أفريل 2023)، والجدول رقم (02) يوضح ذلك.

### **الجدول رقم (02): يوضح إحصائيات متعلقة بالمشاريع 1275/2023 بجامعة قاصدي مرياح**

#### ورقلة

عدد المشاريع	وضعية المشاريع
573	المشاريع المقترحة
209	المشاريع المعتمدة
133	المشاريع التي تم مناقشتها
05	المشاريع بوسم لابل
34	براءات الاختراع المودعة
02	المشاريع بطلب سجل تجاري

المصدر: مؤسسة حاضنة الأعمال بجامعة قاصدي مرياح ورقلة

بعد المقابلة التي قمنا بها مع مدير حاضنة الأعمال أكد لنا أن أكبر عدد من أصحاب المشاريع المشاركين هم من كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية، وهو ما دفعنا للتركيز على هذه الكلية فقط دون غيرها من الكليات، أما بالنسبة لعدد المشاريع بكلية العلوم الإنسانية والاجتماعية فقد بلغ حوالي 88 مشروع، مقسمة حسب تخصصات الكلية كما هو موضح في الجدول رقم (03) كالتالي:

### الجدول رقم (03): يوضح عدد المشاريع حسب تخصصات كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية

التخصص	عدد المشاريع
الديمغرافيا	5 مشاريع
علم الاجتماع	8 مشاريع
علم النفس	27 مشروع
علوم التربية	10 مشاريع
ارطوفونيا	14 المشروع
فلسفة	7 مشاريع
علم الإعلام والاتصال	11 المشروع
الانثروبولوجيا	6 مشاريع
المجموع	88 مشروع

المصدر: المشرف على مشاريع المؤسسات الناشئة بكلية العلوم الإنسانية والاجتماعية بجامعة قاصدي مرباح ورقلة

### ثالثا: عينة الدراسة:

تعتبر عملية اختيار المعاينة أهم عملية قبل تصميم العينة، والمعاينة نوعان معاينة احتمالية ومعاينة غير احتمالية، أما المعاينة الاحتمالية فيكون مجتمع البحث معلوم ومحدود، أما المعاينة الغير احتمالية فلا يمكن معرفة حدود مجتمع البحث ولا يمكن ضبطه، ويستخدم هذا النوع من العينات عندما يكون الفرد في وحدة كبيرة ويعتمد على أساس خبرة الباحث وحسن تقديره بدون أن يتوفر لديه محك خارجي (بدر، بدون سنة نشر، صفحة 330).

ومن خلال هذه الدراسة وبعد حصولنا على المعلومات والإحصائيات اعتقدنا أننا أمام مجتمع معلوم وأن المعاينة الاحتمالية، ولكن تبين لنا أن هناك طلبة ناقشوا مشروعهم وطلبة انسحبوا بعد وضع الاستمارة وطلبة لم يكملوا وناقشوا، مما جعلنا مضطرون للقيام بفرز الجدول رقم (03) ومحاولة استخراج عدد الطلبة الذين ناقشوا مذكرة المؤسسة الناشئة فقط، فوجدنا أن المعلومات المتحصل عليها ليست دقيقة ولا يمكننا الاعتماد عليها، وهو ما جعلنا بدوره نتحول من المعاينة الاحتمالية إلى المعاينة

غير احتمالية نظرا لعدم إمكانية الوصول لجميع مفردات مجتمع الدراسة لأن بريدهم الالكتروني غير صحيح للبعض، والبعض الآخر لا يرد على البريد الالكتروني، فيما توجد فئة أخرى قامت بالرد علينا وأعلمتنا بأنها لم تكمل مناقشة مذكرة مشروع المؤسسة وهي مصنفة على أنها أمت، وهناك من وصلنا إليهم عن طريق كرة الثلج وعندما أعدنا النظر في الملف المتحصل عليه وجدنا أنه مؤشر عليه بأنهم لم يكملوا مع أنهم أكملوا، وبالتالي وجدنا أنفسنا أمام معاناة غير احتمالية ونبحت على عينة قصدية نظرا للشروط المطلوب توفرها في المبحوثين.

وتعرف العينة القصدية على أنها: وهي العينة المختارة من المجتمع بطريقة مقصودة، أي بطريقة لا تعطي جميع وحدات المجتمع أو مجتمع البحث فرصة متساوية للاختيار، فالباحث يحدد حجم العينة ويطلب من المقابل اختيار وحداتها بالطريقة أو الأسلوب الذي يلائم، لذلك يأتي الاختيار مقصودا على حسب أفكار وآراء وذوق ومصالحة الباحث، وحسب طبيعة بخته (عماد، 2007، صفحة 56).

وتم اختيار هذه العينة لأنها مناسبة لطبيعة دراستنا حيث قمنا باختيار الطلبة الذين ناقشوا مشروع مذكرة تخرج مؤسسة ناشئة فقط دون غيرهم، وهذا من أجل معرفة المعوقات التي منعتهم من إنشاء مؤسسة ناشئة، كما قمنا باختيار طلبة كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية باعتبار أنهم مثلوا أكبر عدد من المشاركين في مشاريع إنشاء المؤسسة الناشئة حسب مدير حاضنة الأعمال بجامعة قاصدي مرياح ورقلة.

وبعد الانتهاء من المقابلة ونظرا لضيق الوقت، وجدنا أن العدد الإجمالي للمبحوثين وصل إلى 09 من أصحاب المشاريع من مختلف تخصصات كلية العلوم الاجتماعية والإنسانية بجامعة قاصدي مرياح ورقلة.

### **رابعا: أدوات جمع بيانات الدراسة:**

تعتبر أدوات جمع البيانات هي وسيلة مهمة يتم اللجوء إليها من أجل جمع المعطيات والمعلومات التي تخص موضوع الدراسة، لذا فإن هذه المرحلة تعتبر ضرورية جدا في اختيار الأداة المناسبة لموضوع الدراسة، لان مصداقية نتائج الدراسة التي يتم التوصل إليها مرتبطة بالأدوات المناسبة التي تم استخدامها، وعلى هذا فقد اعتمدنا في دراستنا على:

**1- الملاحظة:**

تُعد من أدوات المراقبة والملاحظة للظواهر بشكل عام الاجتماعية بشكل خاص، فهي عملية مراقبة لسلوك معين مع تسجيل جوانب ذلك السلوك أو الظاهرة، كما تعرف على أنها توجيه الحواس والانتباه إلى ظاهرة معينة من أجل الكشف عن خصائصها بهدف الحصول على معرفة جديدة عن تلك الظاهرة (بوحوش و الذنبيات، 2007، الصفحات 81-82). ويعرفها (محمد طلعت عيسى) على أنها أداة من أدوات البحث العلمي يتم بواسطتها جمع المعلومات التي يمكن من خلالها الباحث أن يعتمد عليها للوصول إلى المعرفة العلمية، كما يمكن للباحث من خلالها الإجابة عن أسئلة البحث واختبار فروضه، وتسجيل الملاحظات أولاً بأول، وكذلك الاستعانة بأساليب الدراسة المناسبة لطبيعة ذلك السلوك أو تلك الظاهرة بغية تحقيق أفضل النتائج، والحصول على أدق المعلومات (السلام، 2020، صفحة 34).

وجاء فضولنا لدراسة هذا الموضوع بعد ملاحظتنا للاهتمام الكبير للدولة بالمؤسسات الناشئة من جهة، وحصول طلبة الجامعة على وسام لابل الذي لا يتجاوز 5 مشاريع فقط مقارنة بالعدد الكبير للمشاركين وحصولهم على نقاط عالية في مذكرة مؤسسة ناشئة من جهة أخرى، وزاد اعتمادنا على هذه الأداة انطلاقاً من خلال الدراسة الاستطلاعية للمؤسسة حاضنة الأعمال ودار المقاولاتية وحضور الندوات والأيام التحسيسية التي تنشطها هذه المؤسسات، وأثناء القيام بالمقابلة مع المبحوثين الذين لاحظنا تدميرهم لعدم حصولهم على وسام لابل من جهة، وصدمتهم بحيث كانوا يعتقدون أنهم سيحصلون الدعم المالي من الجامعة والمؤسسات الداعمة للمؤسسة الناشئة من جهة أخرى.

**2- المقابلة:**

تعتبر المقابلة من الأدوات الرئيسية لجمع المعلومات والبيانات في دراسة الأفراد، حيث عرفها (الجلش): بأنها محادثة موجهة يقوم بها الباحث مع المبحوث، بهدف الحصول على المعلومات لاستخدامها في البحث العلمي، ويكون للمقابلة هدف واضح ومحدد، وموجه نحو غرض معين (بوحوش و الذنبيات، 2007، الصفحات 75-76).

كما تعرف أيضاً على أنها: حوار موجه بين الباحث من جهة والمبحوث من جهة أخرى بهدف الوصول إلى المعلومات التي تعكس حقائق أو مواقف محددة، والتي يريد الباحث الوصول إليها على حسب أهداف بحثه، ويقوم الباحث فيها بطرح عدة أسئلة على المبحوثين بحيث تكون الإجابات أو المعلومات شفوية وبعدها يقوم الباحث بتسجيل تلك الإجابات على الاستمارات المخصصة لذلك. (المحمودي، 2019، صفحة 141).

لذلك فقد اعتمدنا في دراستنا على المقابلة نصف الموجهة وهذا بالاعتماد على تقنية دليل المقابلة الذي يحتوي على ثلاثة محاور وكل محور يتضمن مجموعة من الأسئلة، وأجريت المقابلة مع الطلبة كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية الذين شاركوا في مشروع مذكرة تخرج مؤسسة ناشئة الذي قدر عددهم بـ 9 طلبة، حيث هذه الأداة مكنتنا من المعرفة المعوقات التي تعيق الطالب الجامعي من إنشاء المؤسسة الناشئة.

نوع المقابلة الذي تم اعتماده في هذه الدراسة مقابلة فردية ومقابلة جماعية، بحيث المقابلة الفردية تم استخدامها مع طلبة الذين قاموا بمشروع فردي، وتعرف على أنها المقابلة التي تتم بين الباحث والمبحوث فقط وتعتبر أكثر أنواع شيعوعا. أما المقابلة الجماعية تم استخدامها مع مجموعة من الطلبة المشاركين في نفس المشروع، وتعرف على أنها المقابلة التي تتم بين الباحث وعدد من الأفراد في مكان واحد ووقت واحد من اجل إثراء الإجابة في أقصر وقت واقل جهد. تم الاستخدام كليهما بحكم أن يوجد الطلبة قاموا بالمشروع فردي والطلبة قاموا بالمشروع جماعي.

أما حسب نوع الأسئلة التي تم طرحها على المبحوثين تم الاستخدام في هذه الدراسة المقابلة المفتوحة وذلك من اجل إعطاء حرية لمبحوث في الإجابة وحصول على المعلومات أكثر. وتعرف على أنها المقابلة التي يقوم فيها الباحث بطرح أسئلة غير محددة الإجابة، وتكونا لإجابات متنوعة كما يترك الباحث للأفراد حرية في الكلام للإحاطة بكل جوانب الدراسة. أما حسب طبيعة الأسئلة فقد تم الاستخدام في هذه الدراسة المقابلة نصف الموجهة وذلك بهدف تعمق أكثر بالموضوع الدراسة وحصول على معلومات أكثر واضحة، وتعرف على أنها المقابلة التي يكون فيها المبحوث أكثر حرية في التعبير عن مشاعره ودوافع سلوكه (المشهداني، 2019، الصفحات 160-161).

مقابلة عبر وسائل التواصل الاجتماعي Google meet من خلال رابط التالي:

<https://meet.google.com/duq-phxi-ecq>

### **3--تحليل المحتوى عند برلسون:**

يعرف على انه: أسلوب يقوم على وصف دقيق لنصوص مكتوبة من خلال تعريف مجتمع الذي سيتم اختياره لدراسة مضمونه وتحليله وهو الاتصال غير مباشر بالأفراد من خلال الاكتفاء بالرجوع إلى المقابلات والوثائق المرتبطة بالموضوع دراسة، وقد يكون تحليل كفي وذلك من خلال تحليل النتائج وتفسيرها وكشف عن خلفياتها وأسبابها.

عادة يتم تحليل المحتوى من خلال الإجابة على الأسئلة محددة يتم صياغتها مسبقا بحيث الإجابة على هذه الأسئلة تساعد في تصنيف محتوى المادة المدروسة (المحمودي، 2019، صفحة 60).

كما يعتبر تحليل محتوى بمثابة تقنية بحث، تخضع إلى قواعد واضحة ودقيقة، ويتم تحليل كل محتوى الرسالة بدلالة أهداف الدراسة المعطاة بالفرضيات، كما يكتسي تحليل محتوى أهمية بالغة، إذ كثيرا ما يتم تصنيفه ضمن تقنيات كيفية، لكن هناك جانب كمي في هذه التقنية، وذلك من خلال عد أو حساب العناصر ذلت دلالات بالنسبة إلى فرضيات البحث (سبعون، 2012، صفحة 230).

وتقنية تحليلا محتوى تعتبر عملية خاصة تختلف عن أسلوب تحليل استمارة الاستبيان، حيث تعتمد أساسا على تحليل فئات الشكل (كيف قيل؟)، والمضمون (ماذا قيل؟)، والرصد التكراري لوحداث تحليلية يختارها الباحث: كلمة، فقرة، فكرة، موضوع أو شخصية. وفئات المضمون ستة: تتمثل في فئة المرجع، فئة الاتجاه، فئة القيم، فئة الوسائل، فئة الهدف، (شوف، تشكيل الهوية الجماعية عند المقاولين الشباب ، 2016، صفحة 160).

وفئة الموضوع هي التي اعتمدنا عليها في دراستنا من خلال تحليل معلومات التي تحصلنا عليها من المبحوثين عند إجراء المقابلة معهم بهدف الحصول على معلومات أكثر تخص الدراسة.

### الخلاصة:

في هذا الفصل تناولنا الخطوات والإجراءات المنهجية التي اعتمدنا عليها في دراستنا، حيث قمنا بتحديد المنهج التي اتبعناه المتمثل في المنهج الكيفي الذي يعتبر الأنسب لدراستنا، إضافة إلى تحديد المجالات الدراسة، وتحديد العينة ونوعها وعددها، وأخيرا قمنا بتطبيق الأداة دراسة على العينة وهي المقابلة من اجل تحقيق أهداف الدراسة والوصول إلى نتائج واقعية.

## الفصل الثالث: عرض وتحليل نتائج الدراسة

تمهيد

أولاً: عرض وتحليل معطيات المقابلات.

1- عرض وتحليل المعطيات الشخصية

2 - عرض وتحليل معطيات المعوقات الكامنة لإنشاء المؤسسة

الناشئة

3- عرض وتحليل معطيات المعوقات الظاهرة لإنشاء المؤسسة الناشئة

ثانياً: تفسير ومناقشة نتائج الدراسة.

ثالثاً: النتائج العامة للدراسة.

الخلاصة

**تمهيد:**

سوف نتطرق في هذا الفصل إلى عرض وتحليل النتائج التي تحصلنا عليها من الإجابات عينة الدراسة، حيث سيتم تحليل المعطيات وتفسيرها للإجابة على الأسئلة الدراسة.

**أولاً: عرض وتحليل معطيات المقابلات:****1) عرض وتحليل المعطيات الشخصية:****1-1) عرض خصائص السوسيوديمغرافيا لعينة الدراسة:****الحالة الأولى:**

أجريت المقابلة يوم 2024/03/31 على الساعة (00:50-23:45)، الجنس أنثى، عمرها 28 سنة، المستوى التعليمي 2 ماستر، التخصص تخطيط سكاني وتنمية، عدد أفراد المشروع 1، مشرف فقط.

**الحالة الثانية:**

أجريت المقابلة على الساعة (15:33-14:31) يوم 2024/04/05، الجنس أنثى، عمرها 22 سنة، المستوى التعليمي 1 ماستر، التخصص ارطوفونيا، عدد أفراد المشروع 1، أستاذ مشرف ومساعد.

**الحالة الثالثة:**

أجريت المقابلة على ساعة (15:73-15:05) يوم 2024/04/20، الجنس أنثى، عمرها 23 سنة، المستوى التعليمي 2 ما ستر، التخصص تخطيط سكاني وتنمية، عدد أفراد المشروع 1، أستاذ مشرف ومساعد.

**الحالة الرابعة:**

أجريت المقابلة على الساعة (18:22-17:01) يوم 2024/04/24 الجنس أنثى، عمرها 22 سنة، المستوى التعليمي 2 ماستر، التخصص علم النفس العيادي، عدد الفريق 5، أستاذ مشرف ومساعد.

**الحالة الخامسة:**

أجريت المقابلة على الساعة (22:10-21:00) يوم 2024/04/26 الجنس أنثى، عمرها 28 سنة، المستوى التعليمي 2 ماستر، التخصص علم النفس العيادي، عدد الفريق 2، استاذ مشرف ومساعد.

## الحالة السادسة:

أجريت المقابلة على الساعة (19:57-20:55) يوم 2024/04/27 الجنس أنثى، عمرها 23 سنة، المستوى التعليمي 2 ماستر، التخصص ديمغرافيا، عدد الفريق 1، أستاذ المشرف وأستاذ مساعد.

## الحالة السابعة:

أجريت المقابلة على الساعة (16:02-16:28) يوم 2024/04/29 الجنس أنثى، عمرها 31، المستوى التعليمي 2 ماستر، التخصص إرشاد وتوجيه، عدد الفريق 1، أستاذ مشرف فقط.

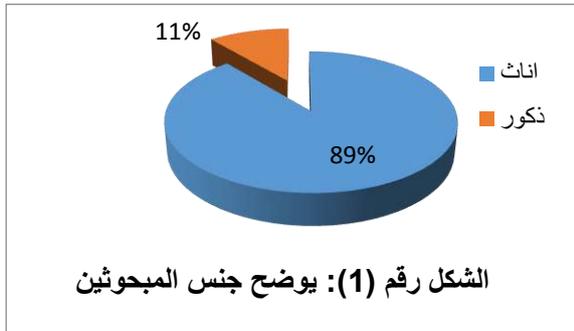
## الحالة الثامنة:

أجريت المقابلة على الساعة (17:02-17:47) يوم 2024/05/03 الجنس ذكر، عمرهم (21/22) سنة، مستوى التعليمي ليسانسان مهني، التخصص اللغات الأجنبية مطبقة وعلم الاتصال في المؤسسات، عدد الفريق 2، أستاذ مشرف فقط.

## الحالة التاسعة:

أجريت المقابلة على الساعة (20:00-20:43) يوم 2024/05/04 الجنس أنثى، عمرها 23 سنة، المستوى التعليمي 1 ماستر، التخصص علم الاجتماع تنظيم والعمل، عدد الفريق 1، أستاذ مشرف وأستاذ مساعد.

## 1-2 التحليل الكمي للخصائص السوسيو ديمغرافيا لعينة الدراسة:

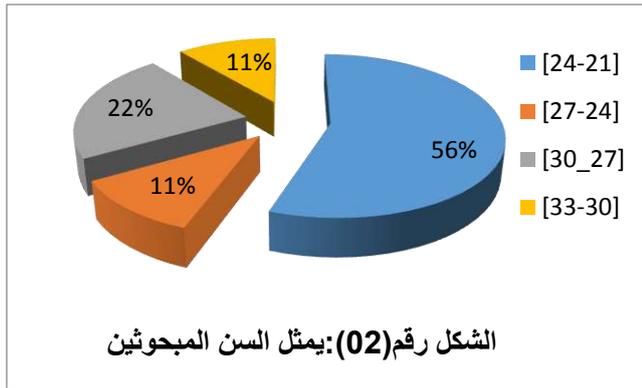


## الجدول رقم (04): يوضح جنس المبحوثين:

النسبة %	التكرار	الجنس
89%	8	إناث
11%	1	ذكور
100%	9	المجموع

لاحظنا من خلال الجدول رقم (04) أن نسبة الإناث التي قدرت بـ 89% أكبر من نسبة الذكور التي قدرت بـ 11%، أي نسبة الإناث تفوق نسبة الذكور، وهذا راجع لعدة اعتبارات، راجع إلى أن الإناث نجد لديهم رغبة أكبر من الذكور في دخول مجال الأعمال ريادية وروح المغامرة والمبادرة وتجربة الأفكار جديدة مبتكرة، حيث يسعون إلى الاستقلالية المهنية ويعتبرونها الوسيلة لتحقيق الأهداف ومصدر الرزق وذلك للتخلص من شبح البطالة.

أما الذكور في العادة يهابون كل ما هو غير مضمون لذلك يعتمدوا على الوظائف الأكثر ضمانا، ونجد أن ليس لديهم رغبة في المغامرة لدخول في هذا المجال وهذا راجع إلى التخوف من الخسارة والفشل، كما يرون أن المشاريع الخاصة لا توفر لهم احتياجاتهم ومتطلباتهم اللازمة من أجل ضمان مستقبلهم، كما أن أغلبية الطلبة الذكور خاصة في مرحلة الماستر موظفون أو مرتبطون ووجدت هذه المشاريع للتقليل من البطالة مما قد يكون سببا في عدم مشاركة الطلبة الذكور بشكل كبير في مشاريع المؤسسة الناشئة.



جدول رقم (05): يوضح سن المبحوثين:

السن	التكرار	النسبة
[ 24-21 ]	5	56%
[27-25]	1	11%
[30-28]	2	22%
[33-31]	1	11%
المجموع	9	100%

لاحظنا من خلال هذا الجدول رقم (5) أن الفئة العمرية للمبحوثين أكبر نسبة هي الفئة التي تتراوح أعمارهم ما بين (24-21) سنة ثم تليها فئة (30-28) بنسبة 22%، بينما الفئات (27-25) و(33-31) هم أصغر فئة بنسبة 11%. من خلال هذا تبين لنا أن الفئة العمرية التي تتراوح أعمارهم ما بين (24-21) هي أكثر نسبة مقارنة بالفئات الأخرى، وهذا راجع إلى أن هذه الفئة من الشباب الذين يعتبرون أصغر سن أنهم ليس لديهم رغبة والمخاطرة وتشجيع في إنشاء هذه المؤسسة، وهذا راجع إلى نقص خبراتهم في هذا المجال، وعدم احتكاكهم بالميدان ومع أصحاب رواد الأعمال لكي تكون لديهم خبرة، مع نقص المهارات في كيفية إنشاء مؤسسة ناشئة، وكذلك نقص تجارب في هذا المجال:

الجدول رقم (06): يوضح المستوى التعليمي للمبحوثين:

التخصص	التكرار	النسبة%
ليسانس	1	11%
أولى ماستر	2	22%
ثانية ماستر	6	67%
المجموع	9	100%

من خلال هذا الجدول نلاحظ أن أكبر نسبة من المستوى التعليمي هي ثانية ماستر التي قدرت ب 67%، ثم تليها أولى ماستر بنسبة 22%، وأخيرا ليسانس بنسبة 11%. وهذا يعني أن الخريجين التي في مرحلة النهائية من مساهمهم التعليمي هم أكثر نسبة.

وهذا راجع إلى نقص الخبرة رغم كما أنهم يعانون من عدم فهم مقاولاتية وذلك بسبب قلة الدراسة في هذا المجال كما صرحت أحد الباحثين في قولها (مقياس في سداسي غير كاف بصراحة)، وعدم خضوعهم للتجارب الميدانية كما صرحت أحد الباحثين بقولها (شيء كان نظري لكن نظري مش مثل تطبيقي)، مع نقص التجربة في مجال الإدارة الأعمال وكيفية إنشاء مؤسسة الخاصة. كما صرحت أحد الباحثين بقولها (يخصنا تكوين في الجانب التطبيقي). أي تجربة على ميدان معدومة.

#### الجدول رقم (07): يوضح تخصصات أصحاب المشاريع:

النسبة %	التكرار	التخصص
11.11%	1	ارطوفونيا
33.33%	3	تخطيط سكاني وتنمية
33.33%	3	علم النفس
11.11%	1	اللغات الأجنبية المطبقة على الاتصال في المؤسسات
11.11%	1	علم الاجتماع التنظيم والعمل
100%	9	المجموع

لاحظنا من خلال هذا الجدول أن التخصص تخطيط سكاني وتنمية وعلم النفس هم في المرتبة الأولى بنفس النسبة قدرت ب 33.33% ثم يليهم التخصصات الأخرى بنسبة قدرت ب 11.11% وهذا راجع إلى أن الطلبة في تخصص تخطيط سكاني وتنمية وعلم النفس ليس لديهم خبرة في مجال الإدارة الأعمال وهذا راجع إلى عدم دراستهم للمقاولاتية وكيفية إنشاء مؤسسة والإدارة الأعمال كما صرحت به أحد الباحثين في قولها (لم ندرس مقاييس لها علاقة بالإدارة الأعمال أو المقاولاتية).

## (2) عرض وتحليل معطيات المعوقات الظاهرة لإنشاء المؤسسة الناشئة:

### (1-2) عرض معطيات المعوقات الظاهرة التي تعيق إنشاء المؤسسة الناشئة الخاصة

#### بالتساؤل الأول:

#### المشروع الأول:

أكد أصحاب هذا المشروع عن الصعوبات التي واجهتهم منذ أن جاءت فكرة مؤسستك الناشئة بقولهم: "الفكرة التي تم تقديمها هي فكريّ ومستوحاة من مذكرة تخرجي ولكن الأستاذ المشرف هو الذي شجعتي للمشاركة في مشروع المؤسسة الناشئة... يلزم يكون فيها إبداع باش تكون مميزة عن غيرها من الأفكار السابقة"، وتواصل كلامها بقولها: "ولكن فيها صعوبات كبيرة، فيها صعوبة في الوقت صعوبة في كيفية تخطيط خطة العمل، صعوبة في كيفية النظر في المستقبل، صعوبة التوفيق بين المذكرة الأولى والثانية، لكن رغم هذه الصعوبات تجاوزناها تحديناها، يعني كان عندنا ثقة وعزيمة وإرادة، كانت عندنا ثقة بأن الإنسان راح يستطيع يقدر يعمل ويتجاوز هذه الصعوبات، كان عندنا نسبة أمل النجاح هو الغالب، كان عندنا أمل باش ننجحوا في عمل المذكرة الأولى والثانية، وكان عندنا قدرة كبيرة بأنه نواجهوا ونجحوا وننشؤ المؤسسة"، واستحسنت رئيسة المشروع فكرة المؤسسة الناشئة بقولها: "جعلتنا نفكر في المشاكل الموجودة في المجتمع ونبحث على حلول لهذه المشاكل تخص موضوع أنت تبحث فيه وتقدم حل للمؤسسة أو الفئة التي ارتأيت أن تقوم عليها بالدراسة والحلول تكون مقنعة للآخرين".

والحديث عن حاجة المشروع لفريق العمل والتحديات التي واجهتهم لإنشاء المؤسسة الناشئة قالت رئيسة

المشروع: "كانت هناك صعوبة في تحديد فريق عمل والمتابعة في اليوتوب اتبعت كيفية تحديد فريق عمل أو كيف تكون مشاريع المؤسسة الناشئة وكيف تنشئ وتحدد فريق عمل، ولكن بالمتابعة لفيدويوهات حددنا فريق العمل، كانت هناك شوي صعوبات حول فريق عمل بالمؤسسة الناشئة، اكتشفنا أن لا بد أن يكون من نفس اختصاص تع الطالب أو كلما يمكن يخدم الموضوع يكون ضمن فريق العمل، كانت شوي صعوبة ولكن بالمتابعة يتبسط الأمر، الصعوبات حسب الفكرة التي اقترحتها كنت في حاجة إلى مساعدة في مجال الطبي، كطالب وجدت صعوبة في تشكل فريق العمل ولكن بمساعدة الأساتذة تجاوزت الصعوبات".

وعن المهارات والخبرات التي تفتقدها وأصبحت تعتقد أنها ضرورية لإنشاء المؤسسة الناشئة قالت: "لازم تكون

هناك خبرة قبلية أو خبرة في عمل المنتج هذا اللي راح نخدم بيه يعني التطبيق يعني كيفاش يتفتح التطبيق هذا أو الأرباح اللي ادخلها..."، وتوصل حديثها بقولها: "ليس لدي خبرة سابقة في هذا المجال لا من جانب استخدام التطبيق ولا حتى الأرباح

والأسعار وكيفها حتى نريح دراهم من التطبيق... ما قريناش هذا الشيء من قبل أنا باعتباري ديمغرافيا الفكرة مستوحاة من تخصصي ولكن كيفية تحويل الفكرة إلى مؤسسة ناشئة لم ندرس مقاييس لها علاقة بإنشاء مؤسسة".

### المشروع الثاني:

صرّح أصحاب المشروع عن التحديات التي واجهتهم منذ أن جاءت فكرة مؤسستهم الناشئة بقولهم: "البداية كانت عبارة عن تعليمات مؤطرة من طرف المشرف والحاضنة من أجل صقل الفكرة ولم نجد صعوبة في تقديم وطرح الفكرة، التي كانت في التخصص انتاعي لقيتها في الميدان، هداك العام كنت في التبرص لقيت عدة صعوبات يمسي باش تشري اختبار وتطبيقه على حالات غالي واختبار واحد ما يبينلكش بدقة التشخيص، حاولت نفهم وتناقشت مع الأستاذ المشرف ومن هذه المناقشة انطلقت في الفكرة، ... وجدت صعوبة في توصيلها للأرطفونيين ما فهمونيش أما الأساتذة فهموني، الأرطفونيين في الميدان رح للوادي رح لتقرت ورحت هنا في جامعة أنا أسكن في جامعة، وفي ورقلة وبسكرة، هذو تقريبا اللي حاولت نتصل بيهم، كي بديت نشرح في الفكرة قتلهم بحال واش رأيكم حبيت ندي آراءهم كأرطفونيين ومختصين في الميدان، ما عطاونيش هداك الرد تع صح رآها مليحة أو أنك راكي تقولي في الصح وهذه الأمور يقولون لي أنها صعبة".

وفي الحديث حول حاجة المشروع لفريق العمل والتحديات التي واجهتهم لإنشاء المؤسسة الناشئة قالت صاحبة المشروع: "فشلت بصراحة في هذا الجانب لأن المؤسسات الناشئة فكرة جديدة وكانت كل مرة تخرج عليه إشاعات خاصة في موضوع لونساج وراح يكون في ربح تع ربا وهذا الأمور، هنا قالك لا نجسوا المشروع وهذه الأمور خرجوا كامل انسحبوا... بصراحة كنت في حاجة لزميلة في اللغات وعندها اطلع على التخصص وزميلة في الإعلام الآلي لمساعدتي في بناء التطبيق الإلكتروني ولكن كما قلت فيما بعد انسحبوا".

وعن المهارات والخبرات التي تفتقدها وأصبحت تعتقد أنها ضرورية لإنشاء المؤسسة الناشئة قالت: "اللغات والإعلام الآلي مهارات لا بد من توفرها لبناء المؤسسة الناشئة، حبيت نخدم منصة ونبدأ نجرب فيها المعلومات ونجرب ونشوف في الحالات يمكن هنا يصبح الإقناع سهل ونلقى الطريقة اللي ترضيهم كيما نقو لوا ... المهارات من الناحية الاقتصادية لتسيير المشروع وفهم جيدا مهارات الإعلام الآلي لأنه مشروع عي عبارة عن منصة الكترونية هذين الجانبين أفتقدنهما بكثرة، وعندي نقص في الجانب الاقتصادي وأمور التسيير، أنا راني ندير في دورات في هذا المجال ولكن لا توجد خبرة سابقة، هذا التجربة خلانني نفهم أن التخطيط الجيد والتفكير في المشروع بشكل مخطط له مسبقا، مثلا طرح الإشكال يكون بترتيب ما يكونش عشوائي".

## المشروع الثالث:

أكد أصحاب المشروع عن التحديات التي واجهتهم منذ أن جاءت فكرة مؤسستهم الناشئة بقولهم: "ما لقيت إشكال باش نوصل الفكرة انتاعي، الفكرة وصلتها للهيئة اللي لازمي نوصلهم، الفكرة مقبولة وعجبتهم، بعد تشجيع من الأساتذة خمنا في إطار التخصص انه نديروا برنامج وهذا البرنامج شغل باش يصحح كثير من الأخطاء اللي توقع، والفكرة هذه جاءت للتسهيل يعني عمل الهيئة بدل ما أنهم يستخدموا الأوراق ويوقعوا في أخطاء كبيرة، نستعينوا بهذا البرنامج الذي هو سريع والأخطاء قليلة، يبقى الإشكال الكبير هو أنه فكري عبارة عن برنامج وهذا البرنامج باش نقدمه يلزم يكون على الأقل يخدم ونعرضه على الهيئة المستهدفة وباش يخدم يحتاج المادة (الأموال) والإشكال في المادة".

وعن الحديث حول حاجة المشروع لفريق العمل والتحديات التي واجهتهم لإنشاء المؤسسة الناشئة قالت صاحبة المشروع: "أنا نعمل واحدي ما عندي فريق عمل ولما نحتاج في الإعلام الآلي أو القانوني اللي راح يخدمك راح يأخذ مقابل، وأنا ما عنديش منين ندفع، وزيد لما تجيب شكون يخدم معاك يلزم تعرفوا أنه راح يعاونك مش واحد ما يحوش يخدم، لو كان عندي ديبلوم في الإعلام الآلي كنت أنا نخدم التطبيق واحدي ما نحتاجش أحد".

وعن المهارات والخبرات التي تفتقدها وأصبحت تعتقد أنها ضرورية لإنشاء المؤسسة الناشئة قالت: "الشجاعة نحسن إني ما نقدرش نكمل في هذا الشيء لأنه عندي احتشام في التعامل مع المجتمع وبالتالي نجد صعوبة في الذهاب لهم وعرض خدماتي، خاصة أني ما نعرفش كيفاش نسير ما عنديش خبرة سابقة في الجانب الاقتصادي درسناه بشكل سطحي وبعيد نوعا ما عن تخصصنا".

## المشروع الرابع:

أكد أصحاب هذا المشروع عن الصعوبات التي واجهتهم منذ أن جاءتهم فكرة المؤسسة الناشئة بقولهم: "الفكرة كانت موجودة قبل ما يحطوا إعلان عن قرار المؤسسات الناشئة يعني سبحان الله أسبوع قبل ما يحطوا القرار نشفى كنا قاعدين نشفى لها بالثلاثاء صباحا مع 8:00 تاع الصباح ما قريناش هذاك النهار وكنا قاعدين وكنا نحكيو وبما انه أحنا ماستر وراح نتخرجو وكنا نوجدوا في أرواحنا للميموار وكنا نهدروا قلنا زعما أن شاء الله كي نكملوا لازم ما نخلوش بعضنا نتفارقوا لازم نديروا مشروع يكون مميز هدرنا عليه قلنا نديروا كذا وكذا، من بعد خلاص تفاهمنا ودرنا عهد وتصورنا هذاك النهار لأنه راح يجي نهار ونعاود نشوفه وش قلنا بعد أسبوع بالضبط خرج القرار الوزاري وفرحنا به قلنا سبحان الله تقول طلوا على قلوبنا سجلنا فيه وقلنا

نصدمه كيما جات تجي، سألنا المشرف الخاص بنا وقال لنا الفكرة مليحة وراي معكم للأخير... الصعوبة الوحيدة هي تع التطبيق والمنصة الرقمية بحكم أنها راح تكون بالذكاء الاصطناعي كان فيها نقص من حيث الفهم ما فهموناش 100% كيفاش حابين ندير وها بالصح في الأخير قدرنا نوصلوا لهم الفكرة".

**وعند السؤال عن الصعوبات التي واجهتك عند قيادة فريق العمل لإنشاء مؤسسة ناشئة قالت:** "أحنا فريق متكون من طلبة ليسانس وطلبة ماستر في تخصص الارطفونيا، لما جاء القرار الوزاري لإنشاء مؤسسة ناشئة لقينا أنه كاين استمارة لازم نقوموا بمائها وواحد يتأس المجموعة هنا هم اختاروني قالوا لي ديري أنت الرئيسة بحكم أنه كاين أساتذة عندك اتصال بهم وتعريفهم ولم تكن هناك صعوبة بيناتنا إلا قليل في اختلاف الآراء طبعاً لا يمكن أن تكون الآراء متوافقة 100% ولكن الحمد لله قدرنا نجتمع بين آرائنا وتفاهمنا، أضفنا معنا شخص في الإعلام الآلي بحكم نحتاجه في تطبيق الفكرة لأنه فكرتنا تعمل بالذكاء الاصطناعي، وكاين معنا عندهم شهادة في الإعلام الآلي يعرفوا يخدموا به، وعلى أساس فيما بعد ذكرنا في مشروع المذكورة أننا راح نوفروا مناصب عمل في القانون محامي خاص للمؤسسة وراح يكون كاين محاسب وفريق أمن يعني راح نوفروا للمؤسسة فريق اللي يخلينا فريق متكامل خمنا في هذا الشيء كله مسبقاً ولكن لأنها لاستمارة فيها عدد محدد هناك العدد هو تقريبا عددنا أحنا مع بعض وبالتالي البقية قلنا لما ننجز المشروع راح نضيفوهم، ولكن تجربتي خلاتني نتعلم إذا حبيت تكون قائد ناجح لازم النحو العاطفة اللي بين الأصدقاء لأنه لما تكون العاطفة سائدة لا يكون هناك قائد الصعوبات كقائد أكبر صعوبة وجدناها في إنشاء المذكورة في ديسمبر كي كنا نكتبه فيها تقرير الجانب الخاص BMC إعداد نموذج العمل التجاري يعني الحوايج العصبية تقريبا انجزتهم أنا وزميلة، والبقية لم يساعدونا في ذلك حتى يعني قريب نتخلى عليهم ومن بعد تداركوا الأخطاء نتاعهم بصح منعهم من الإلقاء وقلت لهم نلقي أنا والزميلة التي عملت معي فقط، زعفوا شوية ومن بعد رجعوا وحتى قبل ما تمنعهم من الإلقاء شاورت الأستاذ المشرف قال لي عندك الحق راي معاك أديت الضوء الأخضر من عندك باش ما نكونش ظلمتهم".

**وعن المهارات والخبرات التي تفتقدها المجموعة وأصبحت تعتقد أنها ضرورية للإنشاء المؤسسة الناشئة قالت:** "ما نعرفش نوصل المعلومة ولا نهدر مع العميل يعني الهدرة نحب قليل ومفهومة بصح أحيانا نطرح في ناس لازم تهدري بزاف وتفهمي وتمدي التفاصيل نتاع التفاصيل وأنا هذه نفتقدها في التعبير، أيضاً من الجهة التطبيقية والتعامل مع العميل أحنا قرينا خمس سنين نظري كان عندنا فرصة في التطبيق عام ليسانس وعام ماستر وهذا ما كفاش يعني لما نديروا تكوين بتسهيلات الجامعة ما قبلوناش كامل، يخصنا تكوين في الجانب التطبيقي أنا شخصياً راي في تكوين من جانبي إلى ماي مع الأطفال الصغار والمراهقين وإن شاء

الله نظور من أنفسنا في هذا الجانب، كذلك نفتقد الخبرة في التسويق وإدارة الأعمال ككل وراح نعمل دورة فيه إن شاء الله لأنه في هذا الجانب مفقود تماما بالإضافة إلى الجانب المالي وجدنا صعوبة كبيرة في المذكورة في جانب تحديد الأسعار يعني هذه قال لنا الأستاذ المشرف نجب لكم أستاذ متخصص في المحاسبة يدير لكم تكوين فيها ولكن لم يحدث ذلك رأنا نستناو فيه".

#### المشروع الخامس:

أكد أصحاب المشروع عن التحديات التي واجهتهم منذ أن جاءت فكرة مؤسستهم الناشئة بقولهم: "أنا درت خطط واعتمدت على تشكيل فكرة جديدة غير موجودة بالجامعة نتاعنا وأخذت وقت كبير باش أنشأت هذه الفكرة كانوا معي أعضاء ولكن الأعضاء فاشلة هذا هو الصعوبة الأولى، بعد ما تحفزت أنا بمساندة الأستاذ المشرف شكل معي الفكرة وبعدها ما توقفتش في هذه النقطة ورحت استعنن بأساتذة في علم النفس واتصلت خارج الوطن وجمعت بعض المعلومات وبعض الأفكار زادت تطورت الفكرة نتاعي عادت لي من الفكرة لفكرتين لأنه من هذه الأفكار استنتجت فكرة جديدة عاد عندي ثلاث أفكار مكملة لبعضها البعض ولما بديت في المشروع نتاعي بديت نلقى في المعينات ولقيت روعي وحدي هنا بديت نفشل لأنه الفكرة تم تقديمها على الأعضاء وعلى أساس نعمله بتسلسل ولما بديت نجمع في المعلومات من الأعضاء لقيت الأعضاء كامل مش خادمين مع أي شرحت لهم الفكرة وأنهم هم فقط يجمعوا لي معلومات وأنا نرتبها، ولكن لم أجد مساعدة وهذا راجع لتوقف حد الزملاء بسبب ظرف عائلي وهو الذي كان مساند لي في الفكرة من البداية وهو الذي عن طريقه تواصلت مع الأساتذة من خارج الجزائر بحكم تحكمه في اللغات الأجنبية، أما العضو الثاني مش فاهم الفكرة نهائيا وغير مقتنع بفكرة المؤسسة الناشئة وجدت أنه فقدان الخبرة الميدانية في العمل من المهارات المفقودة عندنا لأنه حتى التبرص لما نعملوه لا يتجاوز 15 يوم وهذه مدة غير كافية لاكتساب المهارات للعلاج النفسي اللي يحتاج وقت كبير لما نتذكر أنه فكرة المشروع تقوم على هذه المهارة وأنا افتقدتها أتخوف وأترجع عن إكمال فكرة مشروع المؤسسة الناشئة وهذا كان سبب في اتخاذ قرار تغيير الفكرة إلى فكرة أخرى تعتمد على الجانب الإلكتروني".

وعن الحديث حول حاجة المشروع لفريق العمل والتحديات التي واجهتهم للإنشاء المؤسسة الناشئة قالت: "لابد

من اختيار فريق عمل يكون لديه طموح للعمل ولديه دافع لتحقيق الهدف لأنه إذا لم يكن يملك نفس الهدف ما راحش تقدرنا تكملوا أنا كان عندي هدف إنشاء مؤسسة ناشئة ونقدر نوصل العلاج للأشخاص من بعد كان العائق مدة التبرص مش كبيرة بدلت الفكرة ودرت فكرة لكترونية ومن بعد لقيت أنه الفكرة الإلكترونية تحتاج شخص متمكن في الإعلام الآلي وهذا الشخص

هو تراجع لظروف خاصة، ومن بعد تعدت نحوس على طلبية في الإعلام الآلي وشرحت الفكرة أنه حابة نعمل كذا وكذا لقيت دائما يحطوا لي حاجز ما لازم هكا ولازم تولي عالمية وهذه ما راهيش علمية، حنا كيفاش راح توصل العالمية إذا ما تمشيش في الجزائر كيف راح تمشي في العالم إحباطات وخلاص، لازم تعرف كيفاه توصل الفكرة لهذا الفريق لإقناعه واستمراره في هذا الهدف وجعل من المؤسسة ناجحة وحدثت خلافات كبيرة من أعضاء الفريق حيث لما كنت راح نوضع أول استثمارة الأعضاء بدو حابين يغيروا لي من الفكرة مع أن الأستاذ المشرف عجباتو هو والأستاذ والمساعد المهم جاتني عرقلة كبيرة لأنهم هما حابين يغيروا الفكرة ومن بعد قلت أعضاء الفريق لازم رأيهم يقدروه أعطيتهم الحرية قلت لهم أعطوني الأفكار نتعاكم ونحوطها مع بعض وبعد تقديمها للأستاذ لم يوافق عليها وبقي متمسك بالفكرة الأولى.

**وعن المهارات والخبرات التي يفتقدها أصحاب المشروع وهي ضرورة للإنشاء المؤسسة الناشئة قالت: "حبيت**

نقوي مهاراتي لأنه حسيت انه نقاط ضعفي ما قدرتش نكمل في الموضوع وأنا مازال مش فاهمه واش معناها المؤسسة الناشئة بديت نبحت وأيضاً بديت نبحت على الأكاديميات لتكوين نفسي في مجال إدارة الأعمال وبالتالي ضعف التكوين هو أيضاً اللي خلاني نتراجع على الفكرة في المؤسسة الحاضرة درنا يوم واحد تكويني فقط يوم واحد ما راحش تقدر تتمكن من مواصلة المشوار ولحد الآن حابة نكمل في المشروع نتاعي ولكن ما دام أنا ما زال ما تمكنتش وما نقدرش نكمل لازمني تكوين كامل خاصة في الجانب الإداري ولم ندرس في الجامعة مقياس في إدارة الأعمال أول مقابلة هذا المقياس كانت تابعة لتخصص علم النفس عمل وتنظيم وأنا عيادي".

**المشروع السادس:**

**صرح أصحاب المشروع عن الصعوبات التي واجهتهم منذ أن جاءت فكرة مؤسستهم الناشئة بقولهم: "هذه الفكرة**

كنت نخدم فيها من السنة الثانية ليسانس لما كنا نقره مقياس في SPSS قلت نخدم بما مشروع خاص عندي بعض المهارات اللي تخليني نبدأ في هذا المشروع وبديت نتعمق ونبحت في البرنامج في السنة الثالثة دخلت الدورة عند أستاذ جامعي زدت تعمقت فيه و اديت شهادة من عنده و بديت نخدم مع الطلبة بتاع التخرج نأخذ منهم SPSS في السنة الثانية ماستر جات هذه فكرة مشروع مؤسسة لقيت واحدة من زميلاتي دارت نفس الفكرة هذه قدمتها الأستاذ ووافق عليها وأثناء كتابة الاستثمارة بشكل رسمي هي تراجعت عليها قالت أنا ما نقدرش راني خايفة قلت لها وش رأيك أنا نتبناها مدام أنا عندي اسبقية في هذا الموضوع استشرنا الأستاذ وافق عليها وقال لي خلاص هذا المشروع نتاعك وباسمك لأنه هي ما سجلتش بشكل رسمي عمرنا الاستثمارة وانطلقنا فيها

لما اتصلت داروا دورة واثنين باش يورونا كيفاش نعملوا الاستثمارة واش نديروا أثناء الدورة قالوا لي هذه الفكرة منتشرة ياسر وراهم يخدموا حتى في السبار هنا يخدموا فيها ولكن ما كانش مقر رسمي في ورقلة كايين في الجزائر العاصمة وفي عنابة يسمى هما اللي يخدموا في حاجه رسمية قال لي خلاص تاكلي على ربي واخدي وما تحصلت على الدبلوم مؤسسة ناشئة رحمت المسؤول في الكلية على المؤسسة قلت له واش هي الخطوة الثانية قال لي انتظري هانا في الانتظار.

أما في السؤال حول حاجه المشروع لفريق العمل والتحديات التي واجهتهم لإنشاء المؤسسة الناشئة قالت صاحبه المشروع: قمت بمحاولة لإقناع الطالبين واحد تخصص إعلام ألي وأخر تخصص تكنو قالوا لي حنا مش متمكنين في هذا البرنامج يسمى ما درتش فريق حاولت نوجد طالبين متمكنين في هذا البرنامج لمساعدتي في العمل وكنت عملت سنتين من قبل عند محامي وتحديث معاه في هذا المشروع وقال لي إذا محتاجي مساعده قانونيه أنا جاهز .

وعن المهارات والخبرات التي تفتقدها وأصبحت تعتقد أنها ضرورية لإنشاء مؤسسه ناشئة قالت: "تواصلت مع المؤسستين اللي في عنابة العاصمة من اجل معرفه أسعار الخدمات وكيفية التعامل بالتفصيل مع الزبائن تحصلت على معلومات وهذا جعلني اكتسب مجموعه من المعلومات والمهارات وهذا من قبل ما تاتي قرار مؤسسه الناشئة كنت مطلع على سوق العمل في هذا العمل لدي أيضا خبره سابقه منذ السنة الثانية ليسونس مع إنني لم ادرس أي مقياس في الجامعة له علاقة بالتسويق والإدارة الأعمال لكن ربما العمل مع الجمهور والعمل عند المحامي اكسبني بعض المهارات في هذا المشروع.

### المشروع السابع

صرح أصحاب المشروع عن التحديات التي واجهتهم منذ أن جاءت فكره مؤسستهم الناشئة بقولهم: "كنت رافضه فكره المؤسسة الناشئة كفكره تماما لان الفكرة جديدة ولما نسال الأساتذة عنها نجد انه ليس لديهم أي فكره هذا الشيء اللي خلاني نخاف الفكرة بصراحة كانت فكره المشرف هو الذي دفعني لتكوين هذا المؤسسة في البداية كنا راح نديروها مؤسسة استشارية نفسية لكن بحكم أن التخصص نتاعي إرشاد درت مقياس إرشاد لكذا وكذا هنا جاتني فكره انه المؤسسة نتاعي راح نسلط عليها الضوء على هذه الفئة هنا بديت نتحفز بصراحة ونقتنع بها لكن الصعوبات اللي واجهتنا انه ليس لدينا أي فكره عن التمويل وهذا اللي صعب علينا الأمر بصراحة وأيضا ركزت على مناقشه الماستر وخليت مذكرة المؤسسة الناشئة حسن سبتمبر وهذا من اجل الاستفادة من خبرات الذين سيناقشون قبلي لأنه هذه الفكرة اللي هي خاصة بالمشاريع المؤسسة الناشئة كلها جديدة وبالتالي أردت الاستفادة من أخطائهم هو وش يلزم ندير باش نقدر نقدم عمل بشكل جيد".

عن الحديث حول حاجة المشروع لفريق العمل وتحديات التي واجهتهم لإنشاء المؤسسة الناشئة قالت: "كنت أنا وزميلتي الليي كملت معي الماستر راح نعمله مذكره المؤسسة الناشئة ولكن هي بصراحة مذكره الماستر ومساعدتناش يعني لذلك أنا بكل صراحة لغيتها وكملت وحدي حتى إني رحت للحاضنة وطلبت منهم أي راح نكمل العمل لوحدي وهما وافقوا إذا الفريق ما فيش مساعده يعني الأحسن ما يكونش، نعم كانت هناك أستاذة في اللغة الفرنسية كنت راح نظمها معي ولكن لأنها كانت في فريق عمل أخر كي سألت الحاضنة قالوا لي ممنوع اسمها يكون في مشروعين لازم في مشروع واحد فقط لذلك بقيت وحدي.

وعن المهارات والخبرات التي تفتقدها وأصبحت تعتقد أنها ضرورية لإنشاء المؤسسة الناشئة قالت: "المؤسسة لازم تكون ناشطة اقتصاديا وأنا هذا الجانب لا علاقة فيه وهذا اللي خلايني نفكر ما ناخذش الخطوة لأنه بصراحة ما يمكنش نكون ضعيفة في الجانب ونغامر وندخل لمشروع مؤسسسه ناشئة هذا أيضا كان من الأسباب اللي خلايني نتراجع على الفكرة ضف إلى ذلك طلبوا منا انك أنت توجد شريك اقتصادي وأنت اللي توجد المكان وتدفع في البداية يعني بصراحة هذه صعوبات أنت تدفع وتعمل كل شيء وبعد أخر شيء تكفلوا بيك أما أنت راح تدفع في البداية من عندك ومن مشروعك الخاص، حتى في التكوين الجامعي لم يكن كافي في اكتساب معلومات أو مهارات في جانب التسويق أو إدارة الأعمال يعني مقياس في السداسي غير كافي بصراحة حتى أنني أتذكر أنني طرحت سؤال ما علاقة المقاولاتية بالإرشاد والتوجيه لما درسنا المقاولاتية قال لنا الأستاذ وقتها بأنكم تنجم مؤسسسه ولكن هذا غير كافي حتى أنهم لا يتجاوزوا أربع حصص في خمس سنوات غير كافي نهائيًا".

### المشروع الثامن:

أكد أصحاب المشروع عن تحديات التي واجهتهم منذ ان جاءت فكره مؤسسثهم الناشئة بقولهم: "نحن كطلبه ليسانس مهني لغات أجنبيه المطبقة في المؤسسات كنا ندرس في مقياس إدارة المشاريع وجاء أستاذ وقدم لنا فكره المؤسسة الناشئة وكانت فكره المشروع تعود لسنوات الثانوية كنا نقرأ اللغة الاسبانية ونقرأ المهني إلى أن جاءتنا هذه الفكرة فقمنا بتطبيقها ولكن واجهتنا عدة مشاكل نظرا لبعض المسافة عن ولاية ورقلة أنا من ولاية شلف لذلك وجدنا مشكله التنقل من ولايتنا للولاية خاصة أن طبيعة تكوين هو مهني وليس تكوين حضوري أيضا المعلومات المقدمة لم تجد الوسائل للتواصل مع الأستاذ المشرف نظرا لإشغاله ونحن مشغولون بالمذكرات التخرج لأنه كنا نقوم بمذكرتين مذكره عاديه ومذكره المؤسسة الناشئة أيضا حاولنا مراسله الحاضنة ولكن لا يردون على رسائلنا ولم نجد إجابات مقنعه أو حتى لم نجد إجابات لتساؤلاتنا لذلك كنا نواجه نقص وشح المعلومات لم تكن لدينا دراية كاملة عن هذا المشروع لذلك انطلقنا في المشروع لوحدها، أيضا من الصعوبات التي صادفتنا كنا

نعاني من تمويل المشروع وهذا عائق يثقل كاهل الطالب الذي يبحث عن حل لتمرير فكرته إلى اللجنة ولكي يبدأ المشوار، أيضا من الجانب التقني المشروع هو تطبيق يعني جانب تقني لم تكن لدينا دراية كاملة في كيفية إعداد هذا المشروع في شكل تطبيق أي تحويل الفكرة إلى منصة أو تطبيق".

وعن الحديث حول حاجه المشروع لفريق العمل والتحديات التي واجهتهم لإنشاء المؤسسة الناشئة قال: "أصحاب المشروع نحن باعتبارنا طلب خارجيين لم تكن لنا علاقة موثوقة مع طلبه الإعلام الآلي لا نعرف الطلبة بجامعة بشكل عام كنا نقراه أو سمانتين ونروح لديارنا لإنشاء المؤسسة الناشئة لابد أن تكون هناك مصداقية خاصة في المجموعة مبنية على الثقة أنت دير ثقة في صاحبك وصاحبك يدير ثقة فيك لذلك أنا عملت المشروع مع صديقي اللي نتقاسم معه غرفة الإقامة قلت نبدأ المشروع مع بعض وإذا لقي قبول من اللجنة سوف نبحت عن مطورين لكي يعملوا معنا، أيضا بخصوص المجموعة فيها صعوبة من حيث التواصل إذا قمنا بتشكيل الطلبة من جامعه ورقلة طلب يقطنون بمدن أخر وأنا من شلف وزميلي من غليزان كيف راح نتواصل معهم كيف نقنع وهو بعيد ما تجيش".

وعن المهارات والخبرات التي يفتقدها أصحاب المشروع وهي ضرورية من وجهه نظرهم لإنشاء المؤسسة الناشئة قالوا: "المهارات التي كنا نمتلكها هي مهارات تخص تخصصنا الذي كان يدعم ويوازي هذا المشروع ويكمله ونحن نكمل هذا المشروع وهي تخصص الاتصال واللغات الأجنبية الاتصال الذي كنا نعلم كيفية تطبيق في المشروع ونعمل كوسيط بين الزبائن والحرفيين ولكن علينا بالكثير من المشاكل وخاصة في الجانب الاقتصادي في BMC أي مخطط التحليل التجاري وكذلك في مؤشر تنمية المشروع وهذا ما جعلنا نتخذ مشرفا في الاقتصاد ولكن كنا نعاني من مشكل أن المشرف لم يتصل بنا بل نادرا ما يتصل بنا في العام كامل اتصل بنا مره أو مرتين في Google meet وما زادش من ورآها كملنا وحدنا ما كانش اللي عاوننا فيه حتى في المناقشة مذكرة مشروع المؤسسة الناشئة ما جاش جاء أستاذ آخر في بلاصته".

### المشروع التاسع

صرح أصحاب المشروع عن الصعوبات التي واجهتهم منذ أن جاءت فكره مؤسستهم الناشئة بقولهم: "الفكرة جات من البيت من الوالد باعتبار كامل الباء يشكو من غلاء فاتورة الكهرباء من ثم استوحيت الفكرة نتاعمي إنشاء مؤسسه تاع الطاقة الشمسية حطيت الفكرة عند الأستاذ زاد دخل فيها التخصص نتاعنا في علم الاجتماع قلت المؤسسة هذه نزيد فيها حاجه من التخصص نتاعنا تولى حاجه جديدة ونزيدوا فيها أخصائي اجتماعي المؤسسة هذه حطيت الفكرة عند المسؤول في الكلية

نتاعنا ومن بعد كي جاتنا الموافقة باش نبدأوا فيه بدينا وحضرت كامل الدورات اللي نظمتها الحاضنة الجامعية ومن بعد ناقشنا ومن بعد ما كملتش الصعوبات وجدناها في عدم فهم فكره المؤسسة الناشئة عند الأستاذ المشرف يقول زي ولما نروحوا للحاضنة أيضا مشروع مؤسسسه ناشئة كامل اللي في الحاضنة والكلية نتاعنا عجتهم الفكرة مليحة وجديدة".

وعند الحديث حول حاجة المشروع لفريق العمل والتحديات التي واجهتهم لإنشاء المؤسسة الناشئة قال:

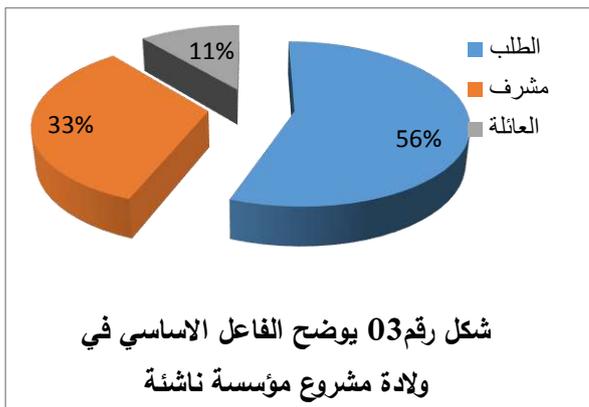
"أصحاب المشروع هو كان لازم يكون كاين فريق ولكن لأنها لفكرة مش في التخصص نتاعي يعني الطاقة الشمسية تخصص جماعه الطاقات المتجددة application تحتاج طالب informatique نظرا لضيق الوقت ما قدرتش نحوس على فريق وقالوا لنا اللي لازم يكون معك في فريق يكون طالب ما خدمش يعني لا ينتمي إلى فريق لمشروع أخرو أنا كامل اللي نعرفهم لقيتهم عندهم فريق".

وعن المهارات والخبرات التي تفتقدها وأصبحت تعتقد أنها ضرورية لإنشاء المؤسسة قالت صاحبه المشروع: "بمجال

الخبرة مفقود والأمر جديد علي وبصراحة ما فهمتش وما خمتمش انه يجي نحار وممكن نفكر نفتح مؤسسسه خاصة بي وحدي باش تدير مؤسسسه وحدك صعبة شويه ما عنديش خبرة في مجال الإدارة والتسيير الشيء اللي عندي قليل ولكن كله نظري لأننا علم الاجتماع تنظيم عمل ولكن النظري مش مثل التطبيق".

## 2-2) محتوى تحليل معوقات الظاهرة التي تعيق إنشاء المؤسسة الناشئة الخاصة بالتساؤل الأول:

جدول رقم (08): يبين الفاعل الأساسي في ولادة مشروع مؤسسة ناشئة:



فئة الموضوع: الفاعل الأساسي في ولادة مشروع المؤسسة الناشئة			
رقم الوحدة	وحدات التحليل	التكرار	النسبة %
01	الطالب	5	56
02	أستاذ المشرف	3	33.33
03	العائلة	1	11.11
المجموع		9	100%

التعليق:

من خلال جدول رقم(08) لاحظنا أن فاعل الأساسي في ولادة مشروع مؤسسة ناشئة هو الطالب مثلما تبين وحدة تحليل رقم 01 بنسبة 56%، وبعدها نجد الأستاذ المشرف بنسبة 33.33% وهو ما تمثله وحدة تحليل رقم02، وأخيرا العائلة بأقل نسبة قدرت ب 11.11%.

التحليل السوسولوجي:

من خلال الشكل رقم 03 لاحظنا أن معظم الطلبة هم أصحاب أو الفاعلين الأساسيين في ولادة مشروع مؤسسة ناشئة، إلا أنهم واجهوا عقبات وحواجز منعتهم من فتح مؤسسة ناشئة، وهذا راجع إلى افتقار أصحاب المشاريع إلى الخبرة والمعرفة الكافية بالإدارة والتسيير الأعمال كما صرحت به احد الباحثين في قولها (ماعنديش خبرة سابقة في مجال الإدارة والتسيير)، كما يفتقر إلى دعم الإرشاد والتوجيه من أصحاب الخبر في هذا المجال الذي يمكن أن يقدم لهم يد المساعدة من اجل تحقيق أهدافهم و تقديم النصائح اللازمة لنجاح المشروع كما صرحت احد الباحثين بقولها (ماقدروش يعاوننا في مشاريعنا)،يجد أيضا صعوبة في توازن بين مذكرة التخرج وتذكرة مؤسسة ناشئة كما صرحت صاحبة احد المشروع بقولها(صعوبة توفيق بين المذكرة الأولى والثانية، وأيضا قد نجد بعض المشاريع التي تحتوي على مجموعة من الأعضاء تضارب وتصارح بينهم حول الأفكار أي نجد عدم فهم طرف الأخر للفكرة المقترحة. ومما سبق ذكره نلاحظ من العقبات التي تواجه أصحاب المشاريع هي الخبرة في الجميع المجالات التي تعتبر مهمة وأساسية لإنشاء للقدرة طلبه على إنشاء مؤسسة ناشئة.

**جدول رقم (09): يبين وجود صعوبة في توصيل فكرة مؤسسة ناشئة**



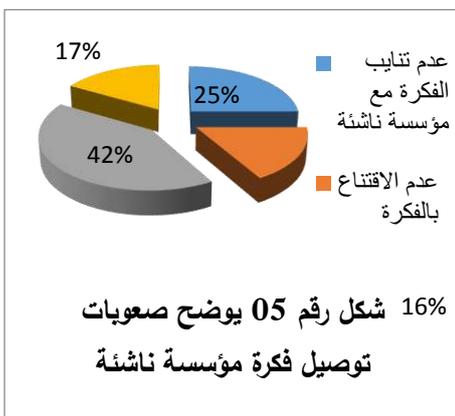
فئة الموضوع: صعوبة توصيل فكرة المؤسسة الناشئة			
رقم الوحدة	وحدات التحليل	التكرار	النسبة %
01	وجود صعوبة	4	80%
02	عدم وجود صعوبة	1	20%
المجموع		5	100%

التعليق:

من خلال الجدول رقم 09 لاحظنا ان اصحاب المشاريع وجدوا صعوبة في توصيل فكرة مؤسسو ناشئة كما تبين وحدة التحليل رقم 01 بنسبة 80%، مقابل نسبة 20% من اصحاب المشاريع الذين لم يجدوا صعوبة في توصيل فكرة مؤسسة ناشئة كما تمثله وحدة التحليل رقم 02.

التحليل السوسيوولوجي:

من خلال الشكل رقم 04 لاحظنا أن أغلبية أصحاب المشاريع واجهوا صعوبة في توصيل فكرة مؤسسة ناشئة سواء إلى أعضاء اللجنة أو الجمهور المستهدف، وهذا راجع بشكل أكبر وفعال في نقص المهارات والخبرات اللازمة لكيفية تأسيس مؤسسة ناشئة كما صرحت احد الباحثين في قولها (لم ندرس مقاييس لها علاقة بإنشاء المؤسسة الناشئة)، لان تأسيسها يحتاج إلى مجموعة من الخبرات المختلفة وكذلك إلى مستوى العلمي والتقني، وعدم فهم كيفية الحصول على تمويل مشاريعهم مع عدم فهم الإجراءات القانونية في كيفية تسيير المؤسسة وطريقة تمويل، بالإضافة إلى عدم القدرة على التكيف مع الظروف والمتغيرات الاقتصادية، كما نجد بعض أصحاب المشاريع ليس لديهم معرفة حول كيفية إنشاء خطة عمل فعالة و إنشاء جدول تسويقي ...، ومما سبق ذكره نلاحظ أن من عقبات التي واجهها أصحاب المشاريع هم عدم قدراتهم على توصيل فكرة مؤسسة ناشئة وتعتبر من معوقات الظاهرة التي تحدث عنها روبرت ميرتون.

**جدول رقم (10): يبين صعوبات توصيل فكرة المؤسسة الناشئة**

فئة الموضوع: صعوبات توصيل فكرة المؤسسة الناشئة			
النسبة %	التكرار	وحدات التحليل	رقم الوحدة
25%	03	عدم تناسب الفكرة مع المؤسسة الناشئة	01
16%	02	عدم الاقتناع بالفكرة	02
42%	05	عدم فهم المؤسسة الناشئة	03
17%	02	غياب الاتصال	04
100%	12	المجموع	

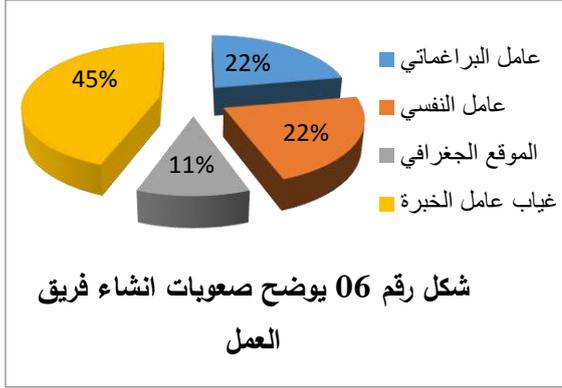
التعليق:

من خلال جدول رقم 10 لاحظنا أن صعوبات توصيل فكرة مؤسسة ناشئة لأصحاب المشاريع هي عدم فهم مؤسسة ناشئة كما تبين وحدات تحليل رقم 03 بنسبة 42%، وبعدها نجد عدم تناسب فكرة مع مؤسسة ناشئة تحتل المرتبة الثانية بنسبة 25%، وبعدها عدم الاقتناع بالفكرة بنسبة 17%، وأخيرا غياب الاتصال بنسبة 16%.

التحليل السوسولوجي:

من خلال الشكل رقم 05 لاحظنا أن غالبية أصحاب المشاريع واجهوا صعوبة في توصيل فكرة مؤسسة ناشئة وهذا راجع إلى عدم فهم مؤسسة ناشئة في حد ذاتها وهو ما صرحت به احد المبحوثين في قولها (صعوبة وجدتها في عدم فهم فكرة مؤسسة الناشئة)، وهذا ما جعل لهم صعوبة في قدرة على توصيل الفكرة أي أن أصحاب المشاريع لم يستطيعوا فهم فكرة هذه المؤسسة التي تحتوي على الإبداع والابتكار وعلى أنها فكرة جديدة على عكس الأفكار المؤسسات الأخرى، كما يعود سبب إلى مسؤولين حاضنة الأعمال في الندوات والمحاضرات والملتقيات على عدم قدراتهم في توصيل هذه الفكرة بصورة واضحة ومتعمقة كما صرحت احد المبحوثين في قولها (ماقدروش يوصلوا لنا مؤسسة ناشئة ومفهومها)، كما أنها تحتوي على مفاهيم قد تكون معقدة مثل التمويل، كيفية إنشاء خطة العمل، كيفية إنشاء جدول التسويقي، نموذج العمل، كيفية دراسة السوق، كل هذه المفاهيم قد يجد الطالب صعوبة في فهمها بشكل جيد كما صرحت احد المبحوثين في قولها (أكبر صعوبة لقينها كي كنا نكتبو فيها الجانب إعداد نموذج العمل التجاري)، لذا لا بد من تبسيطها وشرحها بشكل جيد، كما يجدون صعوبة في كيفية تطبيق الأفكار على ارض الواقع وهو ما صرحت به احد المبحوثين بقولها ( لم تكن لدينا دراية كاملة في كيفية إعداد هذا المشروع في شكل تطبيق أي تحويل الفكرة إلى منصة أو تطبيق). ونلاحظ مما سبق ذكره أن من الصعوبات توصيل الفكرة هو عدم فهمهم لهذه المؤسسة التي تعتبر فكرة جديدة عن غيرها، لذلك وجدوا صعوبة فيها.

## جدول رقم (11): يبين صعوبات إنشاء فريق العمل



فئة الموضوع: صعوبات إنشاء فريق العمل			
رقم الوحدة	وحدات التحليل	التكرار	النسبة %
01	عامل براغماتي	2	22%
02	عامل نفسي	2	22%
03	عامل الجغرافي	1	11%
04	غياب عامل الخبرة	4	45%
المجموع		9	100%

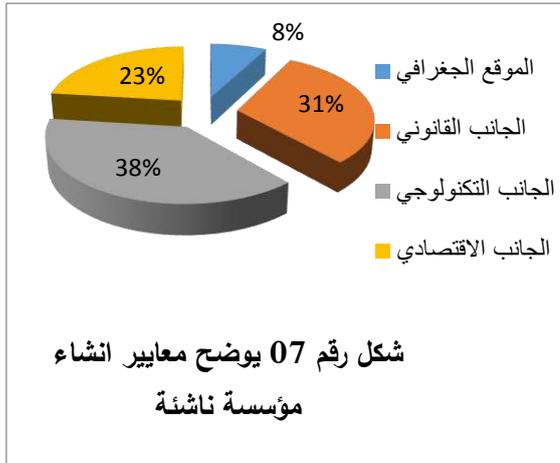
التعليق:

من خلال الجدول رقم 11 لاحظنا أن الصعوبات إنشاء فريق العمل بالنسبة لأصحاب المشاريع هو غياب العامل الخبرة وهو ما أكدته وحدة تحليل رقم 04 بنسبة 45%، أما العامل البراغماتي وعامل النفسي بنفس نسبة كما تبين وحدتان التحليل رقم 01 و 02 بنسبة 22%، وأخيراً نجد الموقع الجغرافي بنسبة 11% كما أكدته وحدة تحليل رقم 03.

التحليل السوسولوجي:

من خلال الشكل رقم 06 لاحظنا أن غالبية أصحاب المشاريع ليس لديهم خبرة في إنشاء فريق العمل، الذي يعتبر من المعوقات الظاهرة لان نقص الخبرة في هذا المجال قد يؤدي إلى عدم قدرة إنشاء مؤسسة، عندما يكون صاحب مشروع لوحده لا يستطيع التقدم ويجد عدة عقبات في طريقه، وهذا راجع إلى نقص الخبرات والمهارات القيادية، لان إنشاء فريق عمل يتطلب مهارات والخبرات قيادية معينة، متمثلة في القدرة على اتخاذ القرارات، تحفيز الفريق، توزيع المهام، كما نجد بعض أصحاب المشاريع يفتقرون ثقة بالنفس في قدراتهم على قيادة الفريق مع الخوف من تحمل المسؤولية لأنهم يعتبرون أن سوف يعود عليهم اللوم من قبل الأعضاء الأخرى، كما نجد أنهم قد لم تتح لهم الفرصة للعمل في المهنة وضمن فريق عمل سابق التي تمكنهم من خبرة في كيفية إنشاء فريق العمل. ومما سبق ذكره نلاحظ أن غياب خبرة في إنشاء فريق العمل تعتبر من عقبات الرئيسية لان فقدان فريق العمل قد يؤدي إلى عدم قدرة صاحب المشروع في التقدم وفي الأخير يتراجع ولا يستطيع إنشاء مؤسسة ناشئة.

## جدول رقم (12): يبين معايير إنشاء فريق العمل



فئة الموضوع: معايير إنشاء فريق العمل			
رقم الوحدة	وحدات التحليل	التكرار	النسبة %
01	الموقع الجغرافي	01	8%
02	الجانب القانوني	4	31%
03	الجانب الأمني	0	0%
04	الجانب التكنولوجي	5	38%
05	الجانب الاقتصادي	03	23%
المجموع		13	100%

## التعليق:

من خلال الجدول رقم (12) لاحظنا أن معايير إنشاء مؤسسة ناشئة تعود إلى الجانب التكنولوجي كما تأكده وحدة التحليل رقم 04 بنسبة 38%، والجانب القانوني الذي يحتل المرتبة الثانية بنسبة 31%، أما الجانب الاقتصادي قدرت نسبته بـ 23%، وفي المرتبة الأخيرة نجد الموقع الجغرافي بنسبة 8%.

التحليل السوسيولوجي:

من خلال شكل رقم 07 لاحظنا أن الجانب التكنولوجي هو من أهم المعايير التي يعتمد عليها أصحاب المشاريع في اختيار فريق العمل، لأن التكنولوجيا تمكن الفريق من أداء المهام بكفاءة عالية، وذلك من خلال برمجيات والإعلام الآلي التي تساعد في إدارة المشاريع، كما يتم التركيز لكثير على اختيار فريق لديهم خبرة في مجال الإعلام الآلي والبرمجيات، لأن أغلب المشاريع عبر عن المنصات والتطبيقات والبرامج لذلك يتم اختيار فريق يكونوا مختصين أكثر في هذا المجال حتى لا يجد صعوبة من هذه الناحية، بالإضافة إلى أن الطالب الذي لا يكون لديه دراية كاملة حول هذا المجال فسوف يواجه العديد من الصعوبات في إنشاء مشروعه كما صرحت احد المبحوثين في قولها (بصراحة كنت في حاجة لزميلة في الإعلام الآلي في بناء تطبيق الكتروني) وهذا راجع إلى نقص خبراتها في مجال التكنولوجيا ومن دونها لا تستطيع إنشاء مشروعها.

**جدول رقم (13): يبين المهارات والخبرات التي يفتقدها الطالب الجامعي لإنشاء مؤسسة ناشئة:**

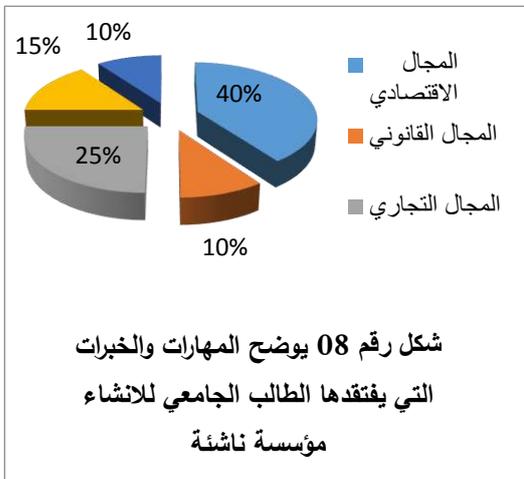
فئة الموضوع: المهارات والخبرات التي يفتقدها الطالب الجامعي لإنشاء مؤسسة ناشئة			
رقم الوحدة	وحدات التحليل	التكرار	النسبة %
01	المجال الاقتصادي (الإدارة الأعمال) + (الإدارة والتسيير)	8	40%
02	المجال القانوني	2	10%
03	المجال التجاري (تسويق، إشهار مبيعات)	5	25%
04	مجال البرمجيات (الإعلام الآلي والذكاء الاصطناعي)	3	15%
05	اللغات	2	10%
المجموع		20	100%

**التعليق:**

من خلال جدول رقم 13 لاحظنا أن المهارات والخبرات التي يفتقدها الطالب الجامعي لإنشاء مؤسسة ناشئة تخص المجال الاقتصادي بنسبة 40% مثلما تبين وحدة تحليل رقم 01، وبعدها المجال التجاري بنسبة 25%، أما البرمجيات قدرت بنسبة 15%، وأخيرا نجد المجال القانوني واللغات في آخر المرتبة بنفس النسبة قدرت ب 10%.

**التحليل السوسولوجي:**

من خلال شكل رقم 08 لاحظنا أن أغلبية الطلبة يفتقدون العديد من المهارات والخبرات الاقتصادية المتعلقة بالإدارة الأعمال والتسيير التي تعتبر ضرورية لإنشاء مؤسسة ناشئة، وهذا راجع إلى فقدان الطلبة إلى المعرفة الكافية حول الاقتصاد وكيفية الإدارة الأعمال، كما لديهم نقص كبير في كيفية تحديد الأسعار والتخطيط المالي وكيفية تحويل الفكرة إلى مؤسسة ناشئة، بالإضافة إلى أنهم يفتقدون إلى التدريب في مجال الإدارة والأعمال والتسيير ولا يوجد تطبيق الميداني إذا أنهم يأخذوا هذه الدروس النظرية فقط.



شكل رقم 08 يوضح المهارات والخبرات التي يفتقدها الطالب الجامعي لإنشاء مؤسسة ناشئة

**3) عرض وتحليل معطيات المعوقات الكامنة لإنشاء المؤسسة الناشئة:****3-1) عرض معطيات المعوقات الكامنة التي تعيق إنشاء المؤسسة الناشئة الخاصة بالتساؤل****الثاني:****المشروع الأول:**

أكد أصحاب المشروع أنهم على دراية كاملة بالمنافسين عند سؤالهم معرفتهم بمنافسيهم في السوق بقولهم: "نعم لدي منافسين في السوق هناك تطبيقات كثيرة، حاولنا أن يكون هذا التطبيق مخالف عن التطبيقات الأخرى، يكون يمتلك معلومات جديدة لا تمتلكها التطبيقات الأخرى، باش يساهم في أنه تكون العملية ناجحة وصحيحة، ... لما يكون التطبيق يحمل خصائص ومميزات لا تحملها تطبيقات الأخرى راح يساهم في أنه يكون المنتج الأرباح في السوق، وبهذا الشكل نعرف نقاط قوتهم ونقاط ضعفهم، كيف مشروعهم يكون أنجح من مشروعهم بحيث عنده مساهمة كبيرة باش ينجح على المشروع انتاعهم، وكيف تستطيع الأمهات استخدام التطبيق لأن مستواهم يختلف على حسب الثقافة على حسب الخبرة، كنت اطلع على الانترنت وعلى التطبيقات كيفاش كانت تخدم يعني كانت عندي المعلومات من خلال البحث على الانترنت، كيفاش نخدم تطبيق يكون ساهل على تطبيقهم، كانت عندي سواء في التطبيق سواء في التكلفة سواء في عملية التسجيل كيفاش، كانت عندي الأفكار".

أما عن معرفتهم بالجمهور المستهدف وباحتياجات وتوقعات الزبائن قالت: "كان التطبيق موجه إلى الأمهات ...

كان المشروع حول حسابات الولادة ومتابعة الحمل، المشروع يهدف بالضبط إلى إعطاء بالتدقيق متى ولادة الأم بالوقت المحدد بالشهر وبالأسبوع وباليوم، لتسهيل الحالة النفسية للأمهات والحالة المادية، تذكيرها بمتابعة فترة الحمل الفترة الأولى والثانية إلى غاية الولادة، وتذكيرها بعد النفاس بالفحوصات الطبية اللازمة، يعني الأشياء التي قد تنساها الأمهات وتروح من بالها هذا الموقع يبقى بيعتلا في الميساجات للتذكير". توقفت قليلا وبعد تنهيد قالت: "كانت لدينا نظرة بأنه مشروعنا حنا لما خدمنا المشروع كانت عندنا ثقة أننا راح نوصلوا للمجتمع أما أنهم يتقبلوا الفكرة أو لا يتقبلون الله أعلم، حنا كانت عندنا إمكانيات وكانت عندنا القدرة بالله بأنها راح توصل مع تدخل المشرفين الذي كان كبير من نصائح وتوجيه زادت فينا ثقة واهتمام وزادت فينا العمل وتغيير كبير صح، ولكن باش نقلك أنه الفكرة لحقتهم أو كيفاش راح نلحقوها ليهم ما نقدرش نأكدلك، لأن الفكرة كان على أساس مذكرة خدمانها وكان عندنا اعتقاد انه راح نلحقوا الفكرة، ولكن الفكرة لم تطبق على أرض الواقع حتى نعرف تلحق للجمهور

المستهدف أم لا الله أعلم، أو كيفاش المجتمع يقنع بهذا التطبيق ما طبقناهاش على أرض الواقع. وكنا راح نعتمد على الترويج للمنتوج عن طريق الفايسبوك والإشهار"

وعن دور الجامعة بأقطابها من مؤسسة الحاضنة ودار المقاولاتية قالت: " لم يكن لدينا تواصل معهم، قاموا بإعلامنا بمكان تواجدهم وهذا من خلال لقاء جماعي تم تقديمه في محاضرة ولكن نحن لم نتواصل معهم في الحاضنة، كان تواصلنا مع المشرفين في الكلية فقط... ولم ندرس مقاييس تتعلق بالمقاولاتية أو إدارة الأعمال بحكم التخصص الديمغرافيا، ولكن بصراحة أساتذة التخصص هم الذين كانوا الداعم لنا من مشرفين في تخصص الديمغرافيا لأنه وجدنا صعوبة في فهم بيئة العمل وتحليل المنافسين المباشرين وغير مباشرين، حتى لما كنا نبحت عن المعلومات ونساءلوا في جماعة الخبرة وجدنا صعوبة كبيرة في جانب المنافسين، لولا الأساتذة لكننا ماكملنا مذكرة المؤسسة الناشئة".

#### المشروع الثاني:

أكد أصحاب المشروع عند سؤالهم عن معرفتهم بمنافسيهم في السوق بقولهم: "كمنافس مباشر غير موجود ولكن كمنافسين غير مباشرين يوجد في العاصمة عندها أقدمية في السوق ولها شراكة ومعتمد في فرنسا والجزائر وهو ليس مؤسسة إلكترونية بل البيع فقط الكتروني، أما مشروعني فهو الكتروني بشكل كلي، ... لديهم الأقدمية في السوق وبالتالي معروفة هذا جانب قوة، أما الخدمات التي يقدمونها ورقية وليست إلكترونية وبالنسبة لي هذه نقطة ضعف مش قوة... من خلال الدورات أحاول التعلم في أسرع وقت"

أما عن معرفتهم بالجمهور المستهدف وباحتياجات وتوقعات الزبائن قالت: "هو موجه للأخصائيين الأرطوفونيين ... مشروعنا منصة الغاية من هذه المنصة هو استغلال الوقت (رانا في عصر السرعة) وكذلك استخدام الذكاء الاصطناعي، ونحاول الوصول إلى الجمهور عبر مواقع التواصل الاجتماعي يمكن الوصول لهم من خلال الإشهار بالمنصة وعرض تجارب لبعض الأفراد".

وعن دور الجامعة بأقطابها من مؤسسة الحاضنة ودار المقاولاتية قالت: "اكتساب مهارات التواصل من خلال الاحتكاك بالعديد من الشخصيات من أساتذة وزملاء واستطعنا إقناعهم بفكرة مؤسستنا من خلال مناقشتهم وحتى الشركاء الاقتصاديين من شركة سونلغاز التي زارت الحاضنة استطعنا توصيل لهم الفكرة ... وبعدها بدأت الصعوبات عندما بدأت تنشر الحاضنة إعلانات فيما يخص المشاريع مثل روابط للتسجيل وبعد فترة رابط لمن يرغب التغيير ثم رابط ما شفناهاش أصلا وما علابلناش واش يضمن... ما ففناش بيه، قالونا لازم تعاودوا تسجلوا فيه، وكان العام الماضي قرار جديد هو ما أصلا كي نسقسوهم

أسئلة على كيفها راح نمشوا كيفاه راح نتقدموا في المشاريع ما يعطوناش أجوبة صريحة، الحاضنة قالوا سيوفرون لنا من يغطي الجانب الاقتصادي ولكن لم يحدث. أيضا باعتبار أن المشروع في التخصص أغلب الأساتذة الذي احتجتهم كانوا في التخصص، من أجل إعطائي نصائح وحلول لبعض المشاكل في الفكرة".

### المشروع الثالث:

أكد أصحاب المشروع عند سؤالهم عن معرفتهم بمنافسيهم في السوق بقولهم: "المنافسين في مشروعهم هم هيئات (البلدية ووزارة السكان والصحة والمستشفيات) جاتهم حاجة جديدة لما قتلهم على البرنامج، وقمت بالتحليل نقاط قوة وضعف المنافسين من قبل طرح الفكرة، لازمني نعرف هذا المؤسسة واش هي نقائص انتاعهم باش نزيدها أنا في برنامجي وتدعم الخدمة انتاعهم".

أما عن معرفتهم بالجمهور المستهدف وباحتياجات وتوقعات الزبائن قالت: "النساء الحوامل ولكن ما نعرفش إذا راح يتقبلوا الفكرة أي حاجة جديدة ما يحبوش يتقبلوها، وأساسا الهيئة هي اللي راح نخدم معها راح تكون حسابات دقيقة وواقعية يمكن للهيئة الاعتماد عليها، عند إنجازها يتم عرضه على البلدية ومصلحة الولادة ومؤسسة الصحة والسكان".

وعن دور الجامعة بأقطابها من مؤسسة الحاضنة ودار المقاولاتية قالت: "قدرت تخليني نعرف وراي متجهة واش نسحق والجهات التي ممكن تساعدني في حل المشكلة اللي يعانون منها، نعم بحيث لما يزيد عدد أفراد السكان نحتاج لزيادة المرافق والسكنات والمنازل والمؤسسات التعليمية، نعم وجدت مساعدة من طرف أساتذة التخصص وكلما تكون هناك مشكلة في فكرة معينة مثلا الهيئات كيف تعمل وواش يعملوا هذه الأمور كلها أنا كنت أجهلها وأيضا أساتذة آخرين في الكلية والأستاذ المشرف طبعا وجدت التشجيع والدعم المعنوي في كيفية النجاح والتفوق".

### المشروع الرابع:

أكد أصحاب المشروع في إجابتهم على السؤال حول ماذا تعرف عن منافسيك بالسوق حسب مشروعك قالت رئيسه المشروع: في هذا الجانب بصراحة خفنا بزاف لأنه هذا الجزء موجود في المذكرة ويطلب من كتابه المنافسين نتاعك في السوق وحننا المنافسين نتاعنا في السوق كثير منهم أساتذة في الكلية الأساتذة نتاعنا عندهم عيادات تخوفنا أننا نكتب اسمهم والمشرف قال لنا اكتب عادي ولكن حنا خفنا، ما على بالننا شحال من خبرة تاع السنة عندهم بصح على بالننا بلي نقطه قوتهم هي الخبرة نتاعهم القديمة في التعامل مع المرضى هناك عيادات تعمل لمدة أكثر من 20 سنة والاختبارات متوفرة عندهم بشكل

كبير يمكن هذه نقطه ضعفهم أنهم ما عندهم الجانِب الخاص بالتطبيق يعني ايليكاسيون ولا العمل بالذكاء الاصطناعي اللي حابين نعمله حنا".

**وعن السؤال حول الجمهور المستهدف والمعرفة باحتياجات وتوقعات الزبائن قالت:** "الأطفال والمراهقين والمدمنين من الاحتياجات الخاصة مهما كانت نوع الإعاقة وكل الاضطرابات النفسية وكل الاضطرابات الارطوفونية بدون استثناء ولكن بالتدقيق الأطفال من ذوي الاحتياجات الخاصة أطفال توحد إعاقات ذهنية وغيره، فئة الأطفال يحتاج أفواج بيداغوجية وتكوين المهارات حبيننا نديروا تعاقدات مع بعض المؤسسات اللي تساعدنا في تنمية مهارة هذا الفئة من الأطفال وتحسين من قدراتهم مثل مؤسسه تكون فيها السباحة، مزرعة مكان للفروسية لأنه هذو عبارة عن هوايات نوجد انه أطفال التوحد على سبيل المثال يحبهم لأنه كاين مراكز يشدوا الأطفال وما يعملوا لهم ولا شيء وبالتالي يخلوا المهارات نتاعهم تطفى ويصبحوا من قبل وأيضا نعملوا على معالجه المدمنين عندنا أعضاء في الفريق يعرفوا كيف يتعاملوا بزاف مع المدمنين ولديهم خبره سابقه في معالجه أربعة من المدمنين من الجامعة وتوقفوا على الإدمان كليا وكانوا راحوا من قبل مراكز الإدمان وما لقوا حتى تشجيع راح نعمله اشهارات وإعلانات عبر مواقع التواصل الاجتماعي ولافات اشهارية وبعض الندوات في المدارس باش نعرفوا بأنفسنا للجمهور المستهدف".

**وعن دور الجامعة بأقطابها من مؤسسة الحاضنة ودار المقاولاتية قالت:** "في ظل يومين من التكوين بالمؤسسة الحاضنة عرفونا الأساتذة كيفاش راح نجيب المال لإنشاء هذا المؤسسة إذا لم يكن التمويل من الحاضنة أعطونا طرق كيف راح يكون التمويل من LNAD وإذا لم يتم راح ندخله شريك للمؤسسة الذي هو مستمر هذا المعلومات ماكانش نعرفوها تعلمناها من المؤسسة الحاضنة هذه الأمور تاع المقاولات هي وكذلك الفرق بين المؤسسة الناشئة والمصغرة والمخاطرة المؤسسة المصغرة مش راح تأخذ مجازفة كبيره من المخاطر عكس مؤسسه ناشئة وأيضا في السنة الثانية ماستر قرينا مقاولاتية وهذا انفعنا بزاف بالرغم من انه قرينا فقط أربع حصص في السداسي كانت مناقشه على المؤسسات رائعة أيضا ساعدتنا الجامعة في تغيير طريقه تفكيرنا لما دخلنا للجامعة كنا ما زلنا صغار منقرين على أنفسنا ولكن الآن تغيرنا وأنضجنا وأصبحنا نتقبل آراء الآخرين بالكلية اللي هو وسيط بيننا وبين الحاضنة وصاحب المقاولاتية استفدنا منهم ما شاء الله".

#### المشروع الخامس:

أكد أصحاب المشروع عند الحديث عن المنافسين وماذا معرفتهم بالسوق بقولهم: "لماجد منافسين لا يوجد منافسين والفكرة الأولى كانت بمساعدة الأستاذ المشرف وأنا أصبحت ابحث في الموضوع عن معلومات من بعد لقيت فكره ولكن من

جانب آخر باش يولي عندي منافس في السوق لأنه اطلعت على برنامج المؤسسة الناشئة ولقيت فيها كيفية الأعباء والمنافسين في السوق لدي هذا البرنامج ومن خلاله بديت نبحث عن منافسين في الجزائر ما لقيت منافس وهنا الفكرة نتاعي ما اقتنعتش بما كي ما لقيتش منافس عاود اتصلت بالأستاذ وقلت له قال لي بالرغم أنها فكرة جديدة لا يوجد منافس في الجامعة، حبيت نبذل المشروع بديت في فكره ثانيه جاتي بمساعده الأب واقتنعت بما اطلعت عليها مليح وفهمتها مليح حاولت تجسيدها في ارض الواقع وهي الروضات رحلت للروضات ندير في مقابلات وصلت لهم الفكرة واحد يتقبلها واحد ما يتقبلهاش قالوا لي هذه ماهيش تاع الجزائر ما تصلحش عندنا وهذه علمتني خبره انه البعض يقتنع بطموحات كبيره خاصة من أصحاب الروضات لأنه هذا البرنامج يشوفو انه ما يصلحش هنا في الجزائر مش في المنطقة نتاعنا فقط بالرغم هذا الروضة تعمل بنظام أوروبي، قال لي إذا قمت بهذه الفكرة معناها الروضات كامل ما يبقاوش فيهم أخصائيين نفسانيين ورايحة تقطعي برزقهم في العمل.

**بالنسبة للسؤال الجمهور المستهدف ومعرفة احتياجات وتوقعات الزبائن:** "في البداية لم أكن املك ولا فكره عن هذا الجانب وبعد اطلاعي والقيام ببحث صغير الفكرة الأولى كان فيها جانبين الكتروني وميداني جانب ميداني كان عندي أمل كبير انه يتحقق وهو عيادة خاصة وهنا الجمهور هو الأطفال في حياتهم أما الجانب الالكتروني كانت عندي في صعوبة كبيره صعوبة في الفهم نتاعه كيفية التشخيص والعلاج يكون في الجانب الالكتروني أنا الحالة لازم نعمل معاها مقابله باش نعرف تشخيص الحالة هذا جانب كان مشكل في الفكرة نتاعه أما الفكرة الثانية لما غيرت الفكرة أصبح الجمهور المستهدف هم الروضات في حديثناهم بمعنى نحن نقوم بخدمه وهذا الخدمة يستفيد منها الروضات في مساعدة الأطفال الذين منظمين إليها ومن خلال الإشهار والذهاب إليهم والتعريف بأنفسنا تنتشر هذه الفكرة بين الروضات ونصبح نقدم خدمات لهم ولكن العقبات التي صادفناها من الروضات في حد ذاتهم بعدم تقبلهم الفكرة كانت محبطه بشكل كبير علينا .

**أما عن دور الجامعة بأقطابها من مؤسسه الحاضنة ودار المقاولاتية قالت:** "من المؤسسة الحاضنة كنا ننتظر مساعده خاصة حول التمويل الذي للأسف قيل لنا ابدوا أنتما ولما تنجح الفكرة على ارض الواقع ممكن يكون هناك تمويل وممكن لا يكون هناك تمويل هذا سبب خلاني نزيد نحب ننسحب، أيضا صعوبة أخرى لم تكن لدينا خرجات ميدانية فقط في مقياس واحد تم تكليفنا بأنه كل طالب يقابل حاله ويشخصها ويقوم بالعلاج نتاعها طلبت المساعدة من أستاذين ما لقيتش المساعدة ثم طلبتها من أساتذة آخرين وجدت مساعده بنصف بنسبه قليله للأسف لم أجد ربما لأنهم يعتبروني منافسا خاصة أساتذة الكلية بعدما اعرف الموضوع الذي ابحث فيه مع أنها جاءتني نصيحة من أستاذ خارج جماعتنا قال لي إذا راكي حابه تكملني في فكرتك لا بد أن

تخفيها حتى على أساتذتك لأنها ممكن تسرق أنا لم افهم وقتها ولكن لما صادفت أستاذة سألتها عن معلومات سألني عن فكري ولم تقدم لي معلومات كافيها وبعدها وجدت انه أصبح عنوان موضوع فكره مشروعى لطالبه تشرف عليها تذكرت كلام ذلك الأستاذ وزاد بشكل كبير حول هذا التجربة".

#### المشروع السادس:

أكد أصحاب المشروع أنهم على دراية بالمنافسين عند سؤالهم عن ماذا معرفتهم بمنافسين في السوق بقولهم: "المنافسين مركزين بعناية والعاصمة يعملان في جانب الفكرة التي اعمل عليها وهم لديهم خبره سابقه في هذا المجال كما أنهم يمتلكون مقر معروف يتعاملون بشكل كبير في مواقع التواصل الاجتماعي وهم يقومون فقط بعملية التطبيق وصولا إلى النتائج أما الفكرة التي أردنا القيام بها هو ليست تطبيق فقط بل أيضا الحصول على البيانات أي أننا نحن من نقوم بتلك الخدمة وبيعها للطلبة والباحثين وهذا ما لا يوجد في المركزين ونعتبره نقطه قوه لدينا، حاولت التعامل من قبل مع المنافسين والحصول على بعض المعلومات كما حصلت عليها من مركزي عنابة والجزائر سالت عن معلومات معينه فأجابني صاحب هذا المؤسسة قال لي راني ندير في دوره ادخلي شاركي ونحاولك على كل أسئلتك أراد أن أكون واحده من الجمهور المستهدف الذي يقدم لها الخدمة قبل أن أكون منافسه له مع انه المعلومة التي طلبتها لا تستدعي لذلك".

#### وعند السؤال عن الجمهور المستهدف وباحتياجات وتوقعات الزبائن قالت: "صاحبه المشروع الجمهور المستهدف

هو طلب التخرج باحثين أساتذة كل من يحتاج خدمه في spss اقدم خدمه جمع البيانات والقيام بالاختبارات ولكن دون القيام بباقي الأعمال مثل التحليل للوصول إلى النتائج وهي التي يقوم بها أصحاب المراكز الأخرى ولكن لا يقومون بعملية جمع البيانات هم يقومون بالحساب والتحليل والنتائج أما جمع البيانات فلا توجد لديهم هذه الخدمة كذلك اكتسبت خبره في ضرورة التعامل مع الزبائن أحدثهم في الخطوات التي سأقوم بها في العمل معهم حتى يكونوا على علم وعلى دراية من البداية بكل شيء وهذا ضروري أي خلافات لاحقا، لم أقم بإنشاء صفحة خاصة أضع من خلالها إعلانات للعمل والإشهار أنا اعتمد على الطلبة من الزبائن في حد ذاتهم يتعرفون علي من خلال ما يطلق عليه بكره الثلج لأنني اعمل بعدد قليل وأفضل من أن لا أضع نفسي في ضغط وأقدم خدمه جيده للزبائن .

#### وعن دور الجامعة بأقطابها من مؤسسة الحاضنة ودار المقاولاتية قالت: "بداية الدورات قدموا لنا دليل المشروع باش

نتحصلوا على فكره إنشاء المشروع والمسار الزمني كيفاش باش يتحقق هذه المشروع مثلا جوانب لابتكارية حضرت مرتين ثلاث

لقيتهم يركزوا على جانب الابتكار وهذه حاجة ما تخصصيش ما وليتش نروح، اللي استفدت من الجامعة أكثر خاصة أن الفكرة جاتني من التخصص لأنه هذا البرنامج ما كنتش نعرفه لولا التخصص ما كنتش اكتسبت هذه المهارة والحمد لله وجدت الدعم والمساعدة من أساتذة الجامعيين في التخصص وأيضاً أساتذة في الذكاء الاصطناعي تعرفت عليهم أخذت منهم بعض النصائح والإرشادات حول المشروع."

#### المشروع السابع:

أكد أصحاب المشروع في السؤال حول معرفتهم بمنافسين في السوق بقولهم: "بكل صراحة هي مؤسسه تهتم برعاية الموهوبين في الجزائر ككل مدرستين أو ثلاث ولما نسال يقولوا لي ما تنجحش دخلنا فيها روضه أو خدمات أخرى باش تمشي المؤسسة أما مؤسسه تهتم فقط بالموهوبين صعب وانك توجدي أساتذة يعطوك من وقتهم ويساعدوك في قياس الموهوب بصراحة صعب فكره جميله ولكن الصعوبة كبيره في تطبيق، وهنا عرفت نقاط قوه وضعف هذا المؤسسات المنافسة بحيث أنهم قاموا بإدخال الروضات وخدمات أخرى من اجل نجاح مؤسساتهم وهذه يرونها نقطه قوه واراها نقطه ضعف لأنه مؤسستي لا أريدها أن تعتمد على هذا بل تعتمد على الموهوبين فقط، ومع ذلك أنا بحثت في احتياجات الموهوبين في الانترنت وعرفت بصراحة معلومات كثيرة وقلت راح نمد هذا المعلومات ونوظفها في المشروع."

أما عن معرفه أصحاب المشروع بالجمهور المستهدف وباحتياجات وتوقعات الزبائن قالت: "الجمهور المستهدف هم الأطفال الموهوبين وراح نستعمل وسائل التواصل الاجتماعي وكذلك المدارس والمعلمين اللي يساعدونا في إيجاد الموهوبين حسب الخصائص اللي قدمناها ونحن مع مجموعه من الأساتذة أكيد راح نقوم باختبار الذكاء ونعرف درجه الذكاء نتاعه كذلك الموهبة اللي يملكها هذا الطفل."

وعن دور الجامعة بأقطابها من مؤسسه الحاضنة ودار المقاولاتية قالت: بصراحة قانون انتم ديروا كل شيء وحنا كي تمشي فكرتكم اندعموكم يعني بصراحة الحاضنة غير موجودة تماما لا تقوم باحتضان المشاريع بل بتنفيذنا قاموا بدورات ولكن لقيت ثلاث دورات اللي حضرتمهم يقدموا أفكار وهم ما يقدروش يوصلوها حسيتهم يتخبطوا ما عرفوش يوصلوا الفكرة كل شيء جديد عليهم وأيضاً الدورات كانت توقيتها في حصص الدراسة نتاعنا خاصة الأساتذة أن تعنا أحيانا يعوض الحصص يعني بالنسبة لحضور الحصص أو لا من حضور هذا الدورات أما بالنسبة للجامعة بشكل عام فأساتذة كليتنا ما شاء الله عليهم كانوا يقولونا لنا أي مساعده تحتاجها مرحبا بكم نحن في الخدمة.

## المشروع الثامن:

صرح أصحاب المشروع أنهم على دراية كاملة بالمنافسين عند سؤالهم معرفتهم بمنافسهم في السوق بقولهم: "هذا المشروع بدأنا نفكرنا فيه من قبل كان في رأسنا باش نخدموا فيه معرفه المشكله تم تقسيمها لعدة فروع لإيجاد حلول لهذه المشاكل وهذا ثلاث فروع حسب ما يجب أن يكون في المؤسسة الناشئة يكون فيه الرقمنة وإيجاد فرصه للشباب وان يكون المشروع مبتكر نحن وفرنا هذا الثلاث وهو عبارة عن تطبيق وسيط بين الحرفيين وزبائنهم يوفر مناصب شغل الحرفيين أيضا هو يدعم رقمنة وهو مشروع مبتكر أي انه لم يكن موجود من قبل والنسبة للمنافسين لا يوجد منافسين حقيقيين وأيضا مدى دعم المجتمع من خلاله تقبل تطبيق ودعم الدولة له واستشهد المبحوث بتطبيق يسير الذي وجد عراقيل تتمثل في نقل البضائع دون رخصه إلى مشروع كراء السيارات وهو ما يجعلنا نفكر مليا في تطبيق يرضي المجتمع ويرضينا ويرضي الدولة الجزائرية وقانونها".

أما عن معرفتهم بالجمهور المستهدف باحتياجات وتوقعات الزبائن قالوا: "أن الجمهور المستهدف هم الحرفيين هذا التطبيق هو عبارة عن وسيط بين الحرفيين الذين يعملون في منازلهم الذين ليس لديهم محل في البيت يقومون بعرض منتجاتهم عبر هذا التطبيق ويتم شراء منتجاتهم والاطلاع على منتجاتهم من خلال هذا التطبيق هنا نقوم بتوفير عمل للحرفيين ونقوم ببيع وتسهيل بيع منتجات هؤلاء الحرفيين وهذا التطبيق يلبي حاجيات المجتمع باعتبار انه الأعمال الحرفية سواء كانت من مأكولات شعبية أو من لباس تقليدي فهو جزء من ثقافة هذا المجتمع وسيجد الدعم خاصة انه بلادنا تزخر بالعديد وتنوع الثقافات سيتم وصول إلى أكبر عدد ممكن من الجمهور من خلال هذا التطبيق وعرض التطبيق على شبكات التواصل الاجتماعي وعلى مختلف الوسائل التكنولوجية ل يتم تداوله بشكل أكبر.

وعن دور الجامعة بأقطابها من مؤسسه الحاضنة وضع المقاولاتية قالوا: "لم تقم الحاضنة بدورات تم استدعاؤنا مره واحده فقط وتم تقديم فيها لنا محاضره ومن بعدها لم نستقبل ولا إيميل واحد منهم ثم يضيف زميله ويضيف تم سرقت مشروعنا كاسم وكفكرة ولم نتحصل على شهادة مؤسسة ناشئة إلى غاية الآن لحماية فكرتنا، ثم يكمل زميله بقوله "نفس الشيء يمكن لو أننا كنا نسكن في ورقلة كنا راح نكسر ولهم رأسهم أصحاب الحاضنة نقلقوهم يوميا نكونوا عندهم لكن بسبب بعد المسافة هذا الشيء اللي خلى كيما يقولوا أحنايا التعامل نتاعهم يكون بأقل جديده معنا.

ويكمل زميله نحن تعلمنا الكثير من مشروع المؤسسة الناشئة تعلمنا انه علينا أن نتكل على أنفسنا او أننا لا ننتظر شيئا من أحد كما تعلمنا من مؤسسه الحاضنة انه إذا ما ضربت على روحك ما كانش اللي راح يضرب عليك أما بخصوص الجانب

العلمي باعتبارنا خارجيين وجدنا صعوبة في قطع مسافة أكثر من 800 كلم من اجل دراسة ساعة ونصف ثم العودة لنفس المسافة ناهيك عن أننا واحد أو اثنان فقط دروسنا عبر الزوم.

أما الجامعة بصريح العبارة خلونا حتى نهار التالي وبعدها اتصلوا بنا بالهاتف وقالوا لنا نهار غدوه رواجه انتم ما تعلميها حتى الطالب يشوف طريقه المعاملة يعرف بأنه ما كانش اعتبار مشروعك بصريح العبارة ممكن حتى المشروع نتاعه الطالب يسمح فيه للمعاملة السيئة حتى مع اللجنة أنت تهدر معه وهو في وجهك ماعلبالوش بيك ويروح ويخليك واقف يعني أنت تكون متحمس بس تقدم المشروع ولكن مع الأسف قادر لواحد آخر يجبس ما يكملش المشروع ويضيف زميله المعاملة أثناء مناقشه المشروع وكيفية تنظيم المناقشة كانت ناقصة جدا بعدها يعود المبحوث من الأول بقوله حتى في التخصص والاهتمام بالتخصص معدوم فما بالك بالمؤسسة الناشئة تخصص المهني وتخصص له أفاق جيدة لكن طريقه المعاملة مع هذا التخصص سيئة جدا إلى درجة غير متوقعة وأيضا أكملته المؤسسة الناشئة و البيروقراطية التي وجدناها في هذا القرار أتمنى أن يتم إصلاحها لأنه جامعه ورقلة لديها طلبه جد رائعين ومتحمسين ورأيت هذا الجانب وصديقي اعتقد انه يشاطرنى الرأي ويهز هنا زميله برأسه بالإيجاب ولكن يواجهون عرقله وبيروقراطية كارثية في إدارتها أقولها بصريح العبارة".

ويواصل كلامه بقوله: والمؤسسات الناشئة أظن أن الحاضنة خاصة في عامها الأول نعرف لا تزال لا تتعامل بجديه مع الطلبة وبعدها اغلبيه النقاط 19 إلى 20 حتى عدم جديه المعاملة في لإدارة معنا جعلنا نجبط يعني إنسان عنده مشروع جمعيه يتم الموافقة على مشروعه ويقول لك أنت إنسان مقبول هناك دوره أولى يصفى ثم دوره ثانيه يصفى حتى يلحق لمشاريع جيدة وهذا راح يكون في معيار جامعي يميز الجامعة بمشاريعها عن الجامعات الأخرى لم يكون هناك اتصال فعال بين الطرفين نحن والحاضنة نحن و الإدارة نحن والمشرف لم يكن هناك جديه في التعامل مع المشروع ومع الطلبة بشكل عام وأيضا مشكل جذري وهو أهل الاختصاص لم يكن لهم داريا بحكم جديدة عليهم وبيروقراطية أنت حتى المحاضرة ما تعرفش تديرها بزوم للطلبة غالبيتهم بعاد على الولاية".

#### المشروع التاسع:

صرح أصحاب المشروع في السؤال حول معرفتهم بمنافسهم في السوق قالوا: "نعم الخطوة الأولى أننا نبحث عن

منافسين في السوق المستهدف وهم كثر وأبرزهم شركة سونلغاز".

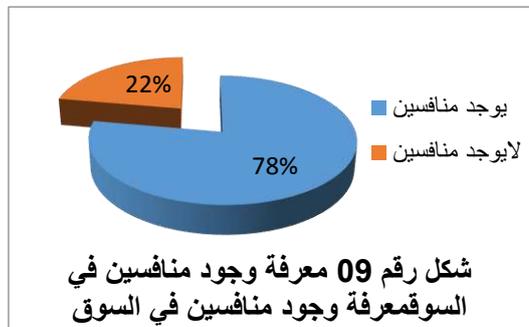
أما عن معرفتهم بالجمهور المستهدف باحتياجات وتوقعات الزبائن قالت: "أما الجمهور المستهدف هم المواطنين أصحاب السكنات وأصحاب الشركات والمحلات والتجار يعني كل من له contour في الكهرباء ومن خلال مواقع التواصل الاجتماعي سنعرف بأنفسنا بهذا المنتج للجمهور المستهدف".

وعن دور الجامعة بأقطابها من مؤسسه الحاضنة ودار المقاولاتية قالت: "الحاضنة قامت بدورات ولكن لم استفد منها بحكم أن مدة الدورة قصيرة وما قدروش نفهموه يحكي معك شوي ومن بعد يقول لك كمل أنت ما قدرناش نتحصلوا على معلومات كافيه منهم أو يساعدونا في السوق المستهدف من هو شكون المنافسين بالرغم من أنني حضرت ست أو سبع دورات وكذلك الحملات التحسيسية ومدة الدورة بين 45 دقيقة إلى ساعة ولكن نفس الحديث يتكرر نفس الأسئلة تطرح من الطلبة بالرغم من أنه الحاضنة كانوا يمشوا ببرنامج وكأنه محاضرات كل دوره محاضره ولكن شفت الأسئلة تطرح نفسها والردود لا جديد يذكر حتى أنهم نفس الأساتذة الذين نشطوا الحملات التحسيسية هم الذين قدموا المحاضرات يعني ما قدروش يوصلوا لنا المؤسسة الناشئة ومفهومها ما قدروش يعاونونا في مشاريعنا هم في حد ذاتهم ما همش عارفين خدمتهم".

### 3-2) عرض معطيات المعوقات الكامنة التي تعيق إنشاء المؤسسة الناشئة الخاصة بالتساؤل

الثاني:

#### جدول رقم(14): يبين معرفة وجود منافسين في السوق:



فئة الموضوع: معرفة وجود منافسين في السوق			
رقم الوحدة	وحدات التحليل	التكرار	النسبة %
01	يوجد منافسين	7	78%
02	لا يوجد منافسين	2	22%
المجموع		9	100%

التعليق:

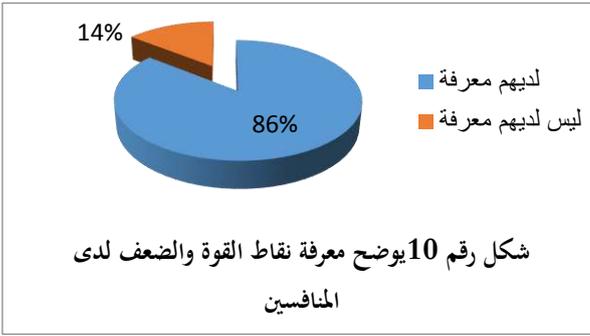
من خلال الجدول رقم 14 لاحظنا أن الطلبة على دراية بوجود منافسين في السوق حسب كل مشروع مثلما تبين وحدة

تحليل رقم(01) بنسبة 78%، وبعدها نجد أن هناك المشاريع لا يوجد فيها منافسين بنسبة 22% حسب وحدة تحليل رقم 02.

التحليل السوسولوجي:

من خلال شكل رقم 09 لاحظنا أن أغلبية المشاريع لديهم منافسين في السوق، وذلك من اجل التنوع والابتكار الآن المنافسة تدفع إلى تحسين والابتكار في الخدمات والمنتجات، مما يؤدي إلى التنوع في الاختيارات للمستهلكين، كما يؤدي إلى طلب على سلع والخدمات لي عندما يكون هناك طلب على منتجات يشجع ذلك إلى دخول السوق لتلبية احتياجات الزبائن، كما تدفع إلى تحسين الخدمة والجودة والكفاءة وذلك من اجل لظل قادرة على المنافسة والحفاظ على حصتها في السوق، أما عندما يكون هناك مشاريع لا يوجد فيها منافسين تصيح ليس لديها أي معنى أو الفائدة، لان وجودهم يؤدي إلى خفض الأسعار وتوفير المنتجات عديدة وتحسين الجودة.

**جدول رقم (15): يبين معرفة نقاط القوة والضعف لدى المنافسين:**



فئة الموضوع: معرفة نقاط القوة والضعف لدى المنافسين			
رقم الوحدة	وحدات التحليل	التكرار	النسبة %
01	لديهم معرفة	06	85%
02	ليس لديهم معرفة	01	14%
المجموع		07	100%

**التعليق:**

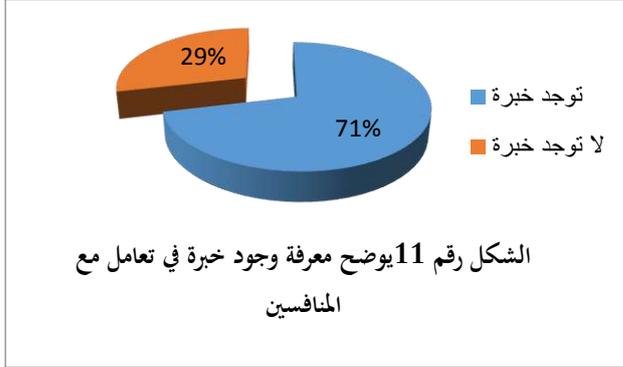
من خلال جدول رقم 15 لاحظنا أن طلبة لديهم معرفة حول نقاط القوة والضعف لدى المنافسين وذلك بنسبة 86%، وبعدها نجد الطلبة ليس لديهم معرفة نقاط القوة والضعف لدى المنافسين بنسبة 14%.

**التحليل السوسولوجي:**

من خلال شكل رقم 10 لاحظنا أن أغلبية طلبة لديهم معرفة حول نقاط القوة والضعف لدى المنافسين وذلك لتحسين أدائهم من خلال تحسين نقاط ضعفهم والاستفادة من نقاط قوتهم، كما تمكنهم من تخطيط الجيد أي وضع خطط فعالة من اجل أن يسير مشروعه بشكل جيد، كما تعزز في الطالب ثقة بالنفس التي تجعله قادر على التفوق على منافسيه، وتؤدي إلى

تحفيز الطالب والعمل بجدية أكثر لتحقيق مستويات اعلي، رغم كل هذا إلا أنهم واجهوا العديد من المعوقات التي منعتهم من إنشاء مؤسسة ناشئة.

### جدول رقم(16): يبين وجود خبرة في التعامل مع المنافسين:



فئة الموضوع: معرفة وجود خبرة في التعامل مع المنافسين			
رقم الوحدة	وحدات التحليل	التكرار	النسبة %
01	توجد خبرة	05	71%
02	لا توجد خبرة	02	29%
المجموع		07	100%

### التعليق:

من خلال جدول رقم 16 لاحظنا أن أصحاب المشاريع لديهم خبرة في التعامل مع المنافسين وهذا بنسبة 71% في مقابل نجد بنسبة 29% لا يوجد لديهم خبرة في التعامل مع المنافسين.

### التحليل السوسبيولوجي:

من خلال شكل رقم 16 لاحظنا أن أغلبية أصحاب المشاريع لديهم خبرة في كيفية تعامل مع المنافسين ولاحظنا ذلك من خلال شكل رقم 10 الذي يوضح أصحاب المشاريع لديهم معرفة بنقاط القوة والضعف لدى المنافسين، أي قدراتهم على تحليل نقاط القوة والضعف لدى المنافسين حتى تمنحهم ميزة خاصة كما صرحت صاحبة المشروع رقم 1 بقولها (حاولنا أن يكون التطبيق مخالف عن تطبيقات الأخرى، يكون يمتلك معلومات جديدة لا تمتلكها التطبيقات الأخرى، باش يساهم في انه يكون العملية ناجحة وصحيحة)، كما يعتمدوا على استخدام تكنولوجيا في مشاريعهم أي استعمال احدث التقنيات لتحسين الإنتاجية كما صرحت صاحبت المشروع رقم 2 بقولها(أنا مشروعى الكتروني بشكل كلي إما بالنسبة لمنافسين يقدمون خدمات ورقية وليست الكترونية). إلا أنهم واجهوا معوقات منعتهم من إنشاء مؤسسة ناشئة

## جدول رقم (17): يبين معرفة جمهور المستهدف:



فئة الموضوع: معرفة جمهور المستهدف			
رقم الوحدة	وحدات التحليل	التكرار	النسبة %
01	لديهم معرفة	09	100%
02	ليس لديهم معرفة	00	00%
المجموع		09	100%

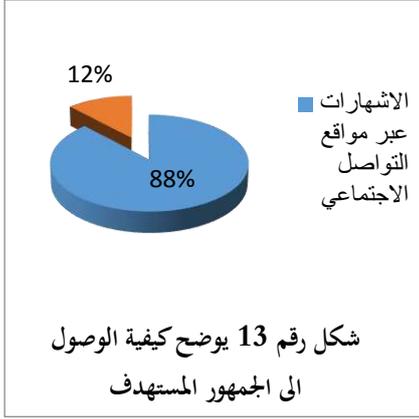
## التعليق:

من خلال الجدول رقم 17 لاحظنا أن معظم أصحاب المشاريع لديهم معرفة وعلى دراية بالجمهور المستهدف حسب مشاريعهم وذلك بنسبة 100% مثلما تبين وحدة رقم 01.

## التحليل السوسولوجي:

من خلال الشكل رقم 12 لاحظنا أن جميع أصحاب المشاريع على دراية كاملة بالجمهور المستهدف حسب كل مشروع أي يوجد لديهم معرفة عن الفئة المستهدفة واحتياجات وتوقعات الزبائن إلا أنهم واجهوا عقبات منعتهم من إنشاء مؤسسة ناشئة، وهذا راجع إلى المنافسة العالية التي يكون فيها السوق المستهدف مشبعاً بالمنافسين اقويا وذو خبرات السابقة ، وربما قد تكون الفكرة غير مبتكرة لتمييزها عن الأفكار الأخرى وهذا ما يؤدي إلى عدم جذب الجمهور المستهدف أو قد يكون لديهم معرفة محدودة حول جمهور المستهدف، كما نجد بعض الفئات لم يتقبلوا الفكرة وهذا ما صرحت به احد الباحثين بقولها (العقبات التي صادفها من الروضات بحد ذاتهم لم بعدم تقبلهم لفكرة) أي رغم أنها لديها معرفة عن جمهورها المستهدف إلا أنهم رفضوا الفكرة وهذا ما قد يعيق من إنشاء مؤسسة ناشئة.

**جدول رقم (18): يبين كيفية الوصول إلى الجمهور المستهدف:**



فئة الموضوع: كيفية الوصول إلى الجمهور المستهدف			
رقم الوحدة	وحدات التحليل	التكرار	النسبة %
01	الإشهارات عبر مواقع التواصل الاجتماعي	07	88%
02	الندوات في المدارس	01	12%
المجموع		08	100%

**التعليق:**

من خلال الجدول رقم 18 لاحظنا أن الطلبة يعتمدوا على الإشهار في مواقع التواصل الاجتماعي من أجل الوصول إلى

الجمهور المستهدف وذلك بنسبة 88%، أما عن طريق الندوات في المدارس تقدر بنسبة 12.5%.

**التحليل السوسولوجي:**

من خلال الشكل رقم 13 لاحظنا أن معظم الطلبة يعتمدوا على الإشهار عبر مواقع التواصل الاجتماعي لترويج

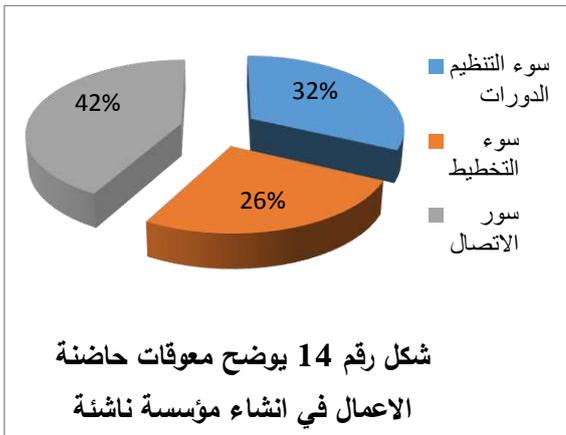
مشاريعهم والتعريف بها وذلك من أجل الوصول إلى الجمهور المستهدف، الآن الترويج والإشهار عبر مواقع التواصل الاجتماعي

يكون أقل تكلفة مقارنة بوسائل الإعلان التقليدية، كما أنه سهل الاستخدام لذلك يتم اللجوء إليه بكثرة من طرف الطلبة، ويتيح

لهم التفاعل المباشر مع الجمهور، ويتيح للطلبة الوصول إلى الجمهور متنوع وواسع في وقت قصير وبفعالية كبيرة، كما يمكن الطلبة

من نشر مشاريعهم ومشاركتها مع الآخرين في جميع أنحاء العالم ويساعدهم في تحسين وتلبية احتياجات الجمهور.

**جدول رقم (19): معوقات حاضنة الأعمال في إنشاء المؤسسة الناشئة:**



فئة الموضوع: معوقات حاضنة الأعمال في إنشاء المؤسسة الناشئة			
رقم الوحدة	وحدات التحليل	التكرار	النسبة %
01	سوء تنظيم الدورات (الوقت، الاستفادة، عدد الدورات)	06	32%
02	سوء التخطيط	05	26%
03	سوء الاتصال	08	42%
المجموع		19	100%

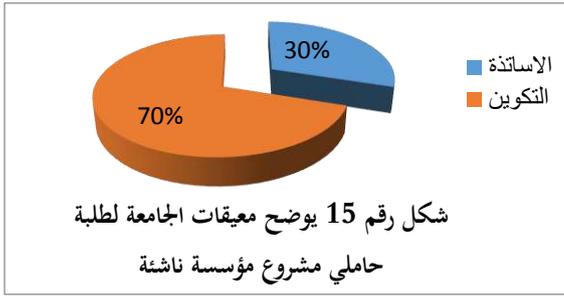
**التعليق:**

من خلال الجدول رقم 19 لاحظنا أن معوقات حاضنة الأعمال في إنشاء مؤسسة ناشئة بالنسبة للطلبة هي سوء الاتصال وذلك بنسبة 42%، وفي المرتبة الثانية نجد سوء التنظيم الدورات بنسبة 32%، وفي المرتبة الأخيرة نجد سوء التخطيط بنسبة 26%.

**التحليل السوسيولوجي:**

من خلال شكل رقم 14 لاحظنا أن من معوقات حاضنة الأعمال في إنشاء مؤسسة ناشئة هي سوء الاتصال وهذا راجع إلى أن حاضنة الأعمال ليس لديها الاتصال مع الطلبة أصحاب المشاريع، كما نجد أنهم ليس لديهم القدرة على توصيل الفكرة المطلوبة في كيفية إنجاز مشروع مؤسسة ناشئة والفرق بينها وبين مؤسسة ناشئة، كما نجد الحاضنة لم تقوم برد على الطلبة عبر البريد الإلكتروني وهو ما زاد إحباط الطلبة و شعورهم بصدمة كبيرة جدا، بالإضافة إلى عدم تقديم المساعدة في الحصول على شهادة مذكرة مؤسسة ناشئة لبعض أصحاب المشاريع وعدم الوقوف مع طلبتها اثنا سرقة مشاريعهم وهو ما صرح به صاحب المشروع رقم 8 بقوله (تم سرقت مشروعنا كاسم وكفكرة ولم نتحصل على شهادة مؤسسة ناشئة إلى غاية الآن لحماية فكرتنا)، وهناك من صرحوا أنهم اتصلوا بهم مرة واحدة فقط ولم يتصل بهم نهائيا وهو ما يدل على عدم التعامل بجدية مع أصحاب المشاريع، كما صرح صاحب المشروع 08 الذي تأسف بقوله جامعة ورقلة لديها طلبة رائعين ولكن تعامل بجدية مع هذه المواهب جدا، وأكمل كلامه بقوله (علمتنا انه علينا أن نتكل على أنفسنا وأنا لا ننتظر شيئا من احد كما تعلمنا من مؤسسة الحاضنة إذا ما ضربت على روحك ماكاش لي راح يضرب عليك)، كما نجد أنهم يشتكوا من عدم التنوع في الأفكار أي يقدم لهم نفس الأفكار لا يوجد تنوع فيها، كما لم يقدم لهم توضيح حول كيفية تمويل مشاريعهم كما صرحت به صاحبة المشروع 05 بقولها) كنا ننتظر مساعدة خاصة حول التمويل لكن للأسف). ومما سبق ذكره لاحظنا أن الطلبة واجهوا العديد من المعوقات من طرف حاضنة الأعمال خاصة في المساعدة والتواصل معهم وفي الاستشارة أي عندما يستشيرونهم لم يجد الإجابة صريحة وواضحة.

جدول رقم (20): يبين معيقات الجامعة لطلبة حاملي مشروع مؤسسة ناشئة:



فئة الموضوع: معيقات الجامعة لطلبة حاملي مشروع مؤسسة ناشئة			
رقم الوحدة	وحدات التحليل	التكرار	النسبة %
01	الأساتذة	03	30%
02	التكوين	07	70%
المجموع		10	100%

التعليق:

من خلال الجدول رقم 19 لاحظنا أن معيقات الجامعة لطلبة حاملي مشروع مؤسسة ناشئة هو التكوين وذلك بنسبة 70% ، وبعدها الأساتذة بنسبة 30%.

التحليل السوسيولوجي:

من خلال الشكل رقم 15 لاحظنا أن من معوقات الجامعة لطلبة حاملي المشروع مؤسسة ناشئة هي عدم توفير التكوين في هذا المجال الذي يعتبر احد العوامل الأساسية التي تؤثر على إنشاء المشاريع الناشئة كما صرحت به احد الباحثين في قولها (حتى التكوين في الجامعة لم يكن كافي في اكتساب معلومات والمهارات في الجانب التسويق والإدارة الأعمال) أي طلبة لديهم صعوبة في مجال المقاولاتية وفي كيفية إنشاء مؤسسة ناشئة، وهذا راجع إلى المقاييس التي تدرس في الجامعة بحث نجد بعض التخصصات لم يدرسوا مقياس المقاولاتية كما صرحت به صاحبة المشروع 1 بقولها (لم ندرس مقاييس تتعلق بالمقاولاتية وإدارة الأعمال)، وهناك تخصصات درسوا المقاولاتية لكن مجرد دراسة النظرية أي لا يوجد تطبيق على أرض الواقع أي تركز على الجوانب النظرية بدلا من التطبيقات العملية التي تساعد في بنار الخبرات والمهارات الضرورية للإنشاء مؤسسة، كما أنهم يفتقرون إلى فرص التدريب التي تمنحه الخبرة التعرف على بيئة العمل كما صرحت احد الباحثين بقولها (وجدت انه فقدان الخبرة الميدانية في العمل من المهارات المفقودة عندنا)، بالإضافة إلى أن الجامعة لا يوجد فيها البرامج التعليمية والدورات التدريبية في هذا المجال، وهذا ما سبب لهم في قدراتهم على إنشاء مؤسسة ناشئة.

**ثانياً: تفسير ومناقشة نتائج الدراسة:****1) عرض نتائج السؤال المتعلق بالمعوقات الظاهرة التي تعيق إنشاء مؤسسة ناشئة:**

- مما سبق توصلنا إلى أن المعوقات الظاهرة التي تعيق إنشاء مؤسسة ناشئة تتمثل في:
- أن أغلبية الطلبة ليس لديهم فكرة في كيفية إنشاء هذه المؤسسة، كما يجدون صعوبة في توصيل فكرة مؤسسة ناشئة للجنة المختصة، وعدم فهم المفاهيم المتعلقة بها.
  - ومن المعوقات كذلك نقص الخبرة في إنشاء فريق العمل الذي يعتبر مهم لأنه يساهم في تنوع المهارات والخبرات لدى أعضاء الفريق كما يؤدي العمل الجماعي إلى التحفيز على الإبداع والابتكار وعلى دعم والتشجيع لان مؤسسة ناشئة تحتاج إلى الكثير من الدعم والتشجيع.
  - وان أغلبية الطلبة يفتقدون إلى المهارات والخبرات في الجانب الاقتصادي وفي كيفية الإدارة والتسيير المؤسسة وفي كيفية الحصول على تمويل المشاريع

**2) . عرض النتائج السؤال المتعلق بالمعوقات الكامنة التي تعيق إنشاء مؤسسة ناشئة:**

- مما سبق توصلنا إلى أن المعوقات الكامنة التي تعيق إنشاء مؤسسة ناشئة تتمثل في:
- أغلبية الطلبة ليس لديهم القدرة على كيفية توصيل فكرة المشروع إلى الجمهور المستهدف رغم أنهم اعتمدوا على الترويج والتعرف على مشاريعهم عبر مواقع التواصل الاجتماعي إلا أنهم واجهوا صعوبات في توصيلهم للفكرة.
  - كما نجد من معوقات الكامنة ترجع إلى عدم قيام حاضنة الأعمال بالدور المنوط بها في كيفية تعامل مع الطلبة، حيث نجد أنها لم تتصل بالطلبة ولم تقدم لهم الإرشاد والتوجيه الذي يفتقده الطلبة. وعدم مساعدتهم في تنمية قدراتهم من أجل توصيل فكرة كيفية إنجاز المشروع.
  - بالإضافة إلى نقص التكوين في الجامعة حول كيفية إنشاء المشاريع، ولا توفر لهم دورات تدريبية في مجال المقاولاتية وإدارة الأعمال بشكل كاف.

**ثالثاً: النتائج العامة للدراسة:**

من خلال كل ما سبق ذكره حول معوقات إنشاء مؤسسة ناشئة عند الطالب الجامعي يمكن عرض النتائج العامة في

النقاط التالية:

- 1- أظهرت نتائج أن أغلبية الطلبة وجدوا صعوبة فهم مؤسسة ناشئة أي عدم فهم طلبة للفكرة مؤسسة ناشئة.
- 2- عدم قدرة الطلبة على توصيل فكرة مؤسسة ناشئة.
- 3- كما أن الطلبة ليس لديهم الخبرة والمهارات في مجال مقاولاتية والإدارة الأعمال
- 4- أن أغلبية الطلبة ليس لديهم خبرة في إنشاء والإدارة فريق العمل.
- 5- أن أغلبية الطلبة لا يوجد لديهم دراية حول كيفية حصول على التمويل.
- 6- أن الطلبة وجدوا صعوبة في التوفيق بين مذكرة التخرج ومذكرة مؤسسة ناشئة.
- 7- أن أغلبية الطلبة يفتقدون إلى الدعم والتشجيع سواء من الطرف الحاضنة الأعمال أو الجامعة.
- 8- أن أغلبية الطلبة يفتقدون الإرشاد والتوجيه من طرف حاضنة الأعمال.

**الخلاصة:**

في ختام هذا الفصل تم عرض النتائج الدراسية الميدانية، وذلك من خلال تحليل الإجابات المبحوثين التي تم تحصيل عليها

من عينة الدراسة المتمثلة في طلبة كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية الحاصلين على شهادة مؤسسة ناشئة، من اجل الإجابة على

التساؤلات الدراسة، وتم مناقشة النتائج المتحصّل عليها، وفي الأخير استخلاصنا النتائج العامة للدراسة.

الخاتمة

## الخاتمة:

في ختام هذه الدراسة يبدو أن المؤسسات الناشئة هي عبارة عن عنصرا حيويًا في تعزيز الإبداع والابتكار، بحيث أن نجاح هذه المؤسسات يعتمد على مجموعة من العوامل التي تتمثل في الفكرة المبتكرة والمبدعة، والتخطيط الاستراتيجي، وكيفية الحصول على التمويل الكافي، والفريق العمل المؤهل، كل هذه العوامل تساهم في استمرارية ونمو مؤسسة ناشئة، كما تحتاج المؤسسات الناشئة إلى بيئة داعمة تتضمن الإرشاد والتوجيه من طرف المختصين، مما تساهم في توفير مناصب العمل جديدة.

ومن كل ما سبق ذكره توصلنا إلى أن طلبة الجامعة يواجهون العديد من المشاكل والمعوقات التي منعتهم من إنشاء مؤسسة ناشئة واغلب هذه المعوقات تتمثل في نقص الخبرة في مجال المقاولاتية وإدارة الأعمال ونقص التكوين والتدريب في الجامعة، لذا على الجامعة دعم وتشجيع الطلبة على إنشاء هذه المؤسسة التي تعتبر فرصة وحل لعدم مواجهة شبح البطالة الذي يعانون منه أغلبية الخريجين، لذا على الجهات المختصة المساهمة أكثر من خلال تقديم المساعدة والمساندة في هذا المجال مع توفير بيئة داعمة ومحفزة للطلبة.

وتعتبر هذه الدراسة هي بداية لدراسات أخرى في هذا الموضوع الذي يبدو أنه حقلًا ثريًا تشويه جملة من التحديات والصعوبات خاصة أن موضوع المؤسسة الناشئة يعاني بالكثير من المعوقات التي تحول دون تطبيق أصحاب المشاريع لأفكارهم على أرض الواقع.

ولا نخفيكم بأننا نحن أيضا وجدنا العديد من الصعوبات لدراسة هذا الموضوع نظرا لحدثته، وقلت المادة العلمية فيه من المصادر والمراجع حسب النطاق المكاني الذي استطعنا البحث فيه وباللغة والطريقة والأدوات التي اعتمدنا عليها في البحث وحالت دون حصولنا على ما يساعدنا في هذا الموضوع بشكل كاف، كما لا نخف عنكم حصولنا على بعض الدراسة السابقة في الموضوع تعود إلى بعض بلدان الآسيوية والافريقية إلا أنها لم تكن موثقة ولم نتمكن من معرفة مصدرها مما جعلنا نتجنب استخدامها. بالإضافة إلى صعوبات أخرى نوجزها في نقاط كما يلي:

- صعوبة الحصول على المنظرين السوسولوجين الذين تحدثوا عن المؤسسة الناشئة
- صعوبة الوصول إلى عينة الدراسة وذلك بحكم تخرجهم من الجامعة، وبعد الحصول على قائمة تفيد بعدد المشاريع وأسماء المشاركين والبريد الإلكتروني الخاص بهم، كان لابد من فرزهم لمعرفة من أكمل ومن لم يكمل مناقشة مذكرة المؤسسة الناشئة، وهنا وجدنا أن البريد الإلكتروني خاطئ من جهة وهناك من لم يرقم بالرد على رسائلنا

من جهة أخرى تغيير البريد الإلكتروني الذي تحصلنا عليه من قبل المسؤول على المشاريع وكذلك لم يتم الرد من بعض الطلبة.

# قائمة المراجع

## قائمة المصادر والمراجع

- 1 إبراهيم لطفي، طلعت. (2009). النظريات المعاصرة في علم الاجتماع. القاهرة: دار غريب
- 2 أنجوس، موريس. (2006). منهجية البحث في العلوم الإنسانية. الجزائر: دار القصية للنشر.
- 3 أنطوان، نعمة. (2001). المنجد في اللغة العربية المعاصرة. ط2. بيروت: دار المشرق.
- 4 بايزيد، كمال. (2022). أهمية ومعوقات المؤسسات الناشئة، مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والإدارية، الجزائر.
- 5 بختي، علي. بوعويته، سليمة. (2020). المؤسسات الناشئة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر واقع وتحديات، مجلة العربية في العلوم الإنسانية والاجتماعية، (العدد4)
- 6 بداوي، مصطفى. وايت عكاش، سمير. (2022). المؤسسات ومصادر بناء الأفكار لاستحداثها، الجزائر.
- 7 بدر، احمد. (ب.ت). أصول البحث العلمي ومناهجه، المكتبة الأكاديمية.
- 8 بدوي، احمد زكي. (1993). معجم مصطلحات العلوم الاجتماعية. بيروت: مكتبة لبنان.
- 9 بلغامي، نبيلة. (2021). واقع وتحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر، (العدد01)، بشار.
- 10 بوعدلة، سارة، وبين طيب هديات، خديجة. (2021). قدرات وتحديات المؤسسات الناشئة ومتطلبات نجاحها، (العدد03)، تلمسان.
- 11 بوقرة، كريمة. رمضان، مروى. (2020). تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر، (العدد 03). ميلة الجزائر.
- 12 خليل العمر، معن. (د.ت). معجم علم الاجتماع المعاصر. ط1.
- 13 دراج، فريد. (2019). الرواسب السوسيوثقافية والمواطنة التنظيمية في المؤسسة، (أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه غير منشورة)، مسيلة.
- 14 سبعون، سعيد. (2012). الدليل المنهجي في إعداد المذكرات والرسائل الجامعية في علم الاجتماع، ط2، الجزائر: دار القصبة
- 15 شنوف، زينب. (2016). تشكيل الهوية الجماعية عند المقاولين الشباب. (أطروحة الدكتوراه غير منشورة). جامعة محمد خيضر بسكرة.
- 16 صخري، عمر. (2008). اقتصاد المؤسسة، ط6، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية

- 17) عبد السلام، محمد. (2020)، *مناهج البحث في العلوم الاجتماعية والإنسانية*. مكتبة نور.
- 18) عبد الغني، عماد. (2007). *منهجية البحث في علم الاجتماع*. ط1، بيروت: دار الطليعة
- 19) عمار، بوحوش ومحمد محود، الذنبيات. (2007)، *مناهج البحث العلمي وطرق إعداد البحوث*، ط4، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية.
- 20) العمراني، عبد الغاني. (2012)، *دليل الباحث لإعداد البحث العلمي*، ط2، صنعاء: دار الكتاب الجامعي.
- 21) لونسي، ريم. (2015). *المعوقات الاجتماعية للممارسة المقاولاتية في الجزائر*، (رسالة ماجستير غير منشورة)، جامعة سطيف.
- 22) مجمع اللغة العربية. (1961). *المعجم الوسيط*. ج2. القاهرة: مطبعة مصر.
- 23) محريق بن الجيلاني، فوزي. (2020). *مدخل الاقتصاد المؤسسية، الجزائر: مطبعة الرمال*.
- 24) محمد عاطف، غيث. (د.ت). *قاموس علم الاجتماع*. دار المعرفة الجامعية.
- 25) محمد علي، عباس. ومحمد شهاب، شهرزاد. (2009). *معوقات الإشراف التربوي في محافظة نينوي من وجهة نظر المشرفين. مجلة التربية والعلم، المجلد 16، (العدد 1)*.
- 26) المحمودي، محمد سرحان علي. (2019)، *مناهج البحث العلمي*، ط3، صنعاء: دار الكتب.
- 27) مخانشة، امانة. (2021). *المؤسسات الناشئة في الجزائر الإطار المفاهيمي والقانوني*. مجلة صوت القانون، المجلد 8، (العدد 01)، سطيف.
- 28) المشهداني، سعيد سليمان. (2019)، *منهجية البحث العلمي*، ط1، عمان: دار أسامة.
- 29) نوري، منير. وكورتل، فريد. (2011). *إدارة الموارد البشرية*، ط1، مكتبة المجتمع العربي.

الملاحق

الملحق رقم (I)

جامعة قاصدي مرباح ورقلة  
كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية  
قسم علم الاجتماع والديموغرافيا  
تخصص علم اجتماع التنظيم والعمل



دليل المقابلة

موضوع حول:

معوقات إنشاء المؤسسة الناشئة عند الطالب الجامعي

(دراسة على عينة من طلبة كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية الحاصلين على شهادة مؤسسة ناشئة في إطار القرار 1275 للسنة الجامعية 2023 بجامعة قاصدي مرباح ورقلة)

مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في تخصص علم الاجتماع التنظيم والعمل LMD

إشراف الأستاذة:

زينب شنوف

إعداد الطالبة:

صفاء فولاني

السنة الجامعية: 2024 / 2023

التاريخ: 2024/...../..... الساعة: من ..... إلى .....  
المكان: .....

دعنا نتحدث في البداية عن المعوقات الظاهرة التي واجهتك، وهذا انطلاقاً من فكرة مشروع إنشاء

مؤسستك الناشئة:

(1) حدثني عن التحديات التي واجهتك أثناء محاولتك لتوصيل فكرة مؤسستك الناشئة؟

(2) عادة ما تحتاج إلى فريق عمل لإنشاء مؤسستك الناشئة؛ حدثني عن صعوبات هذا التحدي؟

(3) ما هي المهارات والخبرات التي تفتقدها وأصبحت تعتقد أنها لازمة لإنشاء المؤسسة الناشئة؟

دعنا الآن نتحدث عن المعوقات الكامنة لإنشاء المؤسسة الناشئة، وهذا من خلال المعلومات التي تملكها

عن منافسيك وجمهورك المستهدف وطريقة التواصل معهم:

(1) حدثني عن منافسيك بالسوق حسب مشروعك؛ ماذا تعرف عنهم؟

(2) حدثني عن جمهورك المستهدف؛ هل لديك معرفة باحتياجات وتوقعات الزبائن؟

(3) حدثني عن العقبات التي واجهتكم في الجامعة بأقطابها (المؤسسة الحاضنة/ دار المقاولاتية/ التكوين

الجامعي) وحالت دون إنشاء مؤسستك الناشئة؟

وفي الأخير هناك بعض الأسئلة حول البيانات الشخصية التي قد تساعد الطالبة في دراستها:

- السن: .....

- الجنس: ذكر  أنثى

- المستوى التعليمي: لسانس  ماجستير

- التخصص: .....

- عدد أعضاء فريق العمل: .....

المشرف المساعد: يوجد  لا يوجد