



جامعة قاصدي مرباح، ورقلة-الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم التجارية



أطروحة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة دكتوراه، الطور الثالث
في ميدان: علوم اقتصادية والتسيير وعلوم تجارية
فرع العلوم التجارية، تخصص التسويق الإستراتيجي و الابتكار
بمعنوان:

المقابلة كأداة لإنشاء المؤسسات الابتكارية

في القطاع البترولي بحاسي مسعود

-دراسة حالة مجموعة من المقاولين الناشطين في القطاع
البترولي بحاسي مسعود-

من إعداد الطالبة: أحلام قزال

نوقشت وأجيزت علنا بتاريخ: 2018/06/19

أمام اللجنة المكونة من السادة:

الدكتور/ محمد حمزة بن قرينة..... (أستاذ التعليم العالي - جامعة ورقلة) رئيسا
الدكتور/ عيسى بهدي(أستاذ التعليم العالي - جامعة ورقلة) مشرفا ومقررا
الدكتور/ الشيخ الداوي..... (أستاذ التعليم العالي - جامعة الجزائر 03) مناقشا
الدكتور/ أحمد رمزي سياغ..... (أستاذ محاضر "أ" - جامعة ورقلة) مناقشا
الدكتور/ محمد زوزي..... (أستاذ محاضر "أ" - جامعة غرداية) مناقشا
الدكتور/ زوييدة محسن..... (أستاذ محاضر "أ" - جامعة ورقلة) مناقشا

السنة الجامعية: 2017م/2018م



جامعة قاصدي مرباح، ورقلة-الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم التجارية



أطروحة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة دكتوراه، الطور الثالث
في ميدان: علوم اقتصادية والتسيير وعلوم تجارية
فرع العلوم التجارية، تخصص التسويق الإستراتيجي و الابتكار
بمعنوان:

المقابلة كأداة لإنشاء المؤسسات الابتكارية

في القطاع البترولي بحاسي مسعود

-دراسة حالة مجموعة من المقاولين الناشطين في القطاع

البترولي بحاسي مسعود-

من إعداد الطالبة: أحلام قزال

نوقشت وأجيزت علنا بتاريخ: 2018/06/19

أمام اللجنة المكونة من السادة:

الدكتور/ محمد حمزة بن قرينة..... (أستاذ التعليم العالي - جامعة ورقلة) رئيسا

الدكتور/ عيسى بهدي (أستاذ التعليم العالي - جامعة ورقلة) مشرفا ومقرا

الدكتور/ الشيخ الداوي..... (أستاذ التعليم العالي - جامعة الجزائر 03) مناقشا

الدكتور/ أحمد رمزي سياغ..... (أستاذ محاضر "أ" - جامعة ورقلة) مناقشا

الدكتور/ محمد زوزي..... (أستاذ محاضر "أ" - جامعة غرداية) مناقشا

الدكتور/ زوييدة محسن..... (أستاذ محاضر "أ" - جامعة ورقلة) مناقشا

السنة الجامعية: 2017م/2018م

إهداء

أهدي هذا العمل المتواضع

بالدرجة الأولى إلى والداي العزيزين سندي وفرحتي في الحياة حفظهما الله وأطال في عمرهما

وكما أهدي عملي هذا إلى من أضاءوا حياتي بوجودهم

إخوتي وأخواتي كل باسمه حفظهم الله

إلى أهلي وأصدقائي وزملائي

إلى كل معلمي وأساتذتي في مساري التعليمي

والى كل من علمني حرفا

إلى كل طالب علم

إلى جامعتي

إليكم جميعا أهدي ثمرة جهدي

أحلام

شكر وعرافان

امثالاً لقوله تعالى « لئن شكرتم لأزيدنكم » الآية 7 سورة إبراهيم

وقول رسوله الكريم

"من لم يشكر الناس لم يشكر الله عز وجل"

بداية أشكر وأحمد الله عز وجل على توفيقى وإعانتى فى إنجاز وإتمام هذا العمل

وأقدم بالشكر والتقدير إلى الأستاذ المحترم: الدكتور بهدى عيسى

على إشرافه وتوجيهاته لإنجاز هذه الأطروحة

وكما أتقدم بالشكر لكل من ساعدنا فى توزيع استبيان الدراسة

وأقدم بالشكر لكل من ساعدنا من أساتذة جامعة قاصدي مرياح بتوجيهاتهم القيمة

وأتقدم بالشكر للمقاولين الخاصين بعينة الدراسة فى تجاوبهم معنا فى إثراء هذا العمل

وأتقدم بالشكر لكل زميلة مدت يد العون من نصائح و مشاطرة الأفكار فى إنجاز هذا العمل

و أشكر أخوتي فى مواقف دعمهم لي فى رحلتى لإنهاء مرحلة الدكتوراه

وأخص الشكر لأمي الغالية و لأبي الغالي اللذان أعتبرهما الداعم الأول و الأخير فى إعدادي لهذه الأطروحة

وفى الأخير نشكر كل من ساعدنا من قريب أو بعيد ولو بكلمة تشجيعية

الملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى تحليل واقع النشاط والروح المقاولة لدى المقاولين الذين ينشطون في بيئة أعمال القطاع البترولي بحاسي مسعود في ظل جاذبيته وما يوفره من فرص أعمال و تحليل واقع مستوى الابتكار في مؤسسات المقاولين وقياس أثر ومدى مساهمة تأثير هذه المتغيرين المقاولة و جاذبية القطاع البترولي في تعزيز تحقيق وخلق الابتكار في هذه المؤسسات التي تتمثل غالبا في مؤسسات صغيرة ومتوسطة الحجم. وذلك من خلال عينة مكونة من 107 مقاول ينشط في القطاع البترولي بحاسي مسعود سواء إقامته داخل ولاية ورقلة أو باقي ولايات الوطن وتفاوتت مؤسسات هؤلاء المقاولين من مؤسسات مصغرة و صغيرة ومتوسطة وكبيرة الحجم وبمختلف الأنشطة دون تحديد نشاط معين. ومن أجل تحقيق قالب دراستنا قمنا بتشخيص المقومات والروح المقاولة التي يتمتع بها المقاول و تشخيص مدى جاذبية القطاع البترولي من وجهة نظر المقاول ومن ثم تشخيص مستوى الابتكار في مؤسسته و تشخيص علاقات الارتباط والتأثير في متغيرات دراستنا و اختبار الفرضيات، و أظهرت نتائج الدراسة التطبيقية أن المقاول الذي ينشط في القطاع البترولي بحاسي مسعود ذو روح مقاولة عالية ويعتبر القطاع البترولي جذاب له من أجل اقتناص الفرص التي يوفرها وتحويلها لمؤسسات قائمة على الابتكار وسجلت النتائج الخاصة بمستوى الابتكار أن المقاولين تتوفر لديهم ثقافة ابتكار شخصية تحولهم لتحقيق وخلق الابتكار وغالبا ما يكون في إطار تحسينات في أنواع الابتكار مع اهتمامه بتوفير مؤسسته على نشاط بحث وتطوير، كما أن للمقاولة و جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود أثر في تحقيق وخلق الابتكار لكنها بنسب متوسطة ليست بقوة.

كلمات مفتاحية: مقاول، ابتكار، جاذبية بيئة أعمال، فرص أعمال، مؤسسات صغيرة ومتوسطة، مناولة، إنشاء مؤسسات، قطاع بترولي بحاسي مسعود.

Abstract

This study aims at analyzing the state of the activity and spirit of entrepreneurship of entrepreneurs who activate in the oil field environment in Hassi Messaoud. That is by looking at its gravitation and the job opportunities it avails. It also aims to analyze the state of the innovation level in the Enterprises, of entrepreneurs, and to measure the effect and the extent to which the two variables of entrepreneurship and the gravitation of the oil field in boosting and realizing innovation in these Enterprises which manifest in small- and medium-size Enterprises. A sample of 107 entrepreneurs who work in the oil field in Hassi Messaoud is targeted inside Ouargla or the other wilayas of the country. The Enterprises of these entrepreneurs are of different sizes "small, medium and large and of various activities without pointing to a specific activity.

In order to realize the mould of our study, we set off to diagnose the essentials and the entrepreneurial spirit that such an entrepreneur enjoys and also to diagnose the extent to which the oil field attracts in the entrepreneur's viewpoint and hence to diagnose the level of innovation in his/her Enterprise and the interactional relations and the impacts on our study variables and testing hypotheses.

The results of the applied study showed that the entrepreneur who works in the oil field in Hassi Messaoud has got an extremely high entrepreneurial spirit. In addition, the oil field (petroleum sector) does attract him/her so as to get the opportunities that this sector avails and thereby to transform them into innovation-aspiring Enterprises. The results of the study done to the innovation level maintained that the entrepreneurs do have a personal culture for innovation that will help them to realize innovation. Often would this innovation have improvements, together with the availability of a development and research activity within the institution, as well as the fact that entrepreneurship and the gravitation of the petroleum sector have an impact on realizing and creating innovation in medium degrees.

Key Words: entrepreneurship, innovation, business environment gravitation, job opportunities, small- and medium-size Enterprises, institutions founding, the petroleum sector in Hassi Messaoud.

قائمة المحتويات

| | |
|------|---|
| ص | الإهداء |
| III | شكر وعرفان |
| IV | ملخص |
| V | قائمة المحتويات |
| VI | قائمة الجداول |
| VIII | قائمة الأشكال البيانية |
| XII | قائمة الملاحق |
| XIV | المقدمة |
| أ | القسم الأول: الجانب النظري للدراسة |
| 1 | الفصل الأول: الدراسات السابقة |
| 2 | تمهيد |
| 3 | المبحث الأول: الدراسات الخاصة بالمقاولة |
| 4 | المبحث الثاني: الدراسات الخاصة بالابتكار |
| 11 | المبحث الثالث: الدراسات الخاصة بجاذبية القطاع البترولي |
| 17 | خلاصة |
| 24 | الفصل الثاني: المقاولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي |
| 25 | تمهيد |
| 26 | المبحث الأول: تحليل المقاولة "المفاهيم والنظريات، المقاول، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة".... |
| 27 | المبحث الثاني: جاذبية القطاع البترولي "بيئة الأعمال البترولية، فرص الأعمال والجاذبية، الم ص وم المناولة |

| | |
|---|---|
| 49 | في القطاع البترولي" |
| المبحث الثالث: تحليل الابتكار" المفاهيم والنظريات والأبعاد، البحث والتطوير، خصوصية الابتكار في م ص وم " | |
| 83 | |
| 114 | خلاصة |
| 115 | القسم الثاني: الدراسة التطبيقية |
| 116 | الفصل الثالث: أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية |
| 117 | تمهيد |
| 118 | المبحث الأول: الطريقة والإجراءات المتبعة في الدراسة الميدانية |
| 126 | المبحث الثاني: صدق وثبات أداة الاستبيان |
| 137 | المبحث الثالث: تقييم خصائص العينة وفقرات الاستبيان |
| 171 | خلاصة |
| 172 | الفصل الرابع: نتائج الدراسة ومناقشتها |
| 173 | تمهيد |
| 174 | المبحث الأول: اختبار الفرضيات الخاصة بدراسة الواقع |
| 182 | المبحث الثاني: اختبار الفرضيات الخاصة بدراسة الفروق |
| 187 | المبحث الثالث: اختبار الفرضيات الخاصة بدراسة التأثير والعلاقات الارتباطية |
| 216 | خلاصة |
| 217 | الخاتمة |
| 223 | قائمة المراجع |
| 232 | الملاحق |
| 256 | الفهرس |

قائمة الجداول

| الصفحة | عنوان الجدول | رقم الجدول |
|--------|---|------------|
| 33 | تلخيص أهم ما جاءت به كل مقاربة حول المقابلة | (1-2) |
| 37 | أنواع المهارات المطلوبة للمقابل | (2-2) |
| 42 | تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القانون الجزائري | (3-2) |
| 43 | تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر للفترة (2003-2011) | (4-2) |
| 44 | تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاع النشاط (2013-2014) | (5-2) |
| 44 | توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب المناطق الجهوية (2013-2014) | (6-2) |
| 45 | أنواع وكالات الدعم ومهامها | (7-2) |
| 47 | المواقف والتصورات تجاه المقابلة في الجزائر حسب GEM | (8-2) |
| 47 | النشاط المقاولاتي في الجزائر حسب GEM | (9-2) |
| 64 | نموذج التحليل الرباعي SOWT | (10-2) |
| 77 | تموقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المعنوية المناولة والمنفذة للأعمال في الجزائر | (11-2) |
| 79 | تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمنطقة حاسي مسعود | (12-2) |
| 80 | تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بولاية ورقلة حسب القطاعات | (13-2) |
| 81 | تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال ثلاث سنوات 2012-2014 في ولاية ورقلة | (14-2) |
| 82 | توزيع المؤسسات حسب قطاعات النشاط الموجودة في ولاية ورقلة | (15-2) |

| | | |
|-----|---|--------|
| 85 | الفرق بين الإبداع والابتكار | (16-2) |
| 109 | إيجابيات وسلبيات طرق اعتماد الابتكار | (17-2) |
| 110 | مرتبات الصدارة في مؤشر الابتكار العالمي 2016. | (18-2) |
| 111 | ترتيب الدول العربية فيما بينها في مؤشر الابتكار العالمي 2016 | (19-2) |
| 111 | وضع الجزائر منذ سنة 2007 إلى سنة 2016 في مؤشر الابتكار العالمي | (20-2) |
| 120 | آلية توزيع الاستبيانات على أفراد عينة الدراسة | (1-3) |
| 125 | مقياس ليكارت الخماسي | (2-3) |
| 127 | معامل الارتباط لفقرات تبني الحس المقاولاتي لدى المقاول | (3-3) |
| 127 | معامل الارتباط لفقرات إمكانيات ومهارات المقاول | (4-3) |
| 128 | معامل الارتباط لفقرات دوافع وأسباب تبني المقاول كمسار مهني. | (5-3) |
| 128 | معامل الارتباط لفقرات الاعتقادات التي يتبناها المقاول | (6-3) |
| 129 | معامل الارتباط لفقرات الفرص المتوفرة في القطاع البترولي | (7-3) |
| 130 | معامل الارتباط لفقرات كيفية إنجاز المشروع المقاولاتي و الآليات الداعمة له. | (8-3) |
| 130 | معامل الارتباط لفقرات الإضافات التي قدمتها المقاولاة ضمن القطاع البترولي بحاسي مسعود. | (9-3) |
| 131 | معامل الارتباط لفقرات ثقافة الابتكار الشخصية. | (10-3) |
| 132 | معامل الارتباط لفقرات أنشطة البحث والتطوير. | (11-3) |
| 132 | معامل الارتباط لفقرات الابتكار التنظيمي. | (12-3) |
| 133 | معامل الارتباط لفقرات الابتكار التكنولوجي والتقني. | (13-3) |
| 133 | معامل الارتباط لفقرات الابتكار التسويقي. | (14-3) |
| 134 | معامل الارتباط لفقرات الابتكار والموارد البشري. | (15-3) |

| | | |
|-----|--|--------|
| 134 | معامل الارتباط بين درجة كل بعد من أبعاد الاستبيان مع الدرجة الكلية للفقرات. | (16-3) |
| 135 | معامل ألفا كرونباخ لقياس ثبات الإستبانة. | (17-3) |
| 143 | المتوسط الحسابي المرجح | (18-3) |
| 143 | المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات تبني الحس المقاولاتي. | (19-3) |
| 145 | التكرارات والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات مهارات و إمكانيات المقاول | (20-3) |
| 147 | التكرارات والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات أسباب ودوافع تبني المقاوله كمسار مهني. | (21-3) |
| 148 | التكرارات والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات الاعتقادات التي يتبناها المقاول | (22-3) |
| 150 | التكرارات والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات الفرص المتوفرة في القطاع البترولي بحاسي مسعود. | (23-3) |
| 153 | التكرارات والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات كيفية إنجاز المشروع المقاولاتي والآليات الداعمة له. | (24-3) |
| 155 | التكرارات والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية للإضافات التي قدمتها المقاوله ضمن القطاع البترولي بحاسي مسعود. | (25-3) |
| 157 | المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات ثقافة الابتكار الشخصية. | (26-3) |
| 159 | التكرارات والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات أشطة البحث والتطوير. | (27-3) |
| 160 | التكرارات والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات الابتكار التنظيمي | (28-3) |
| 162 | التكرارات والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات الابتكار التكنولوجي والتقني | (29-3) |
| 164 | التكرارات والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات الابتكار التسويقي. | (30-3) |
| 166 | التكرارات والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات الابتكار والمورد البشري. | (31-3) |
| 168 | التكرارات والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لأبعاد ومحاور الاستبيان | (32-3) |

| | | |
|-----|--|--------|
| 182 | اختبار التوزيع الطبيعي "Smple Kolmogorov" لمحور الابتكار في المؤسسة | (1-4) |
| 183 | اختبار T بين مستوى الابتكار في المؤسسة و الجنس | (2-4) |
| 183 | اختبار ANOVA بين مستوى الابتكار في المؤسسة والسن. | (3-4) |
| 184 | اختبار ANOVA بين مستوى الابتكار في المؤسسة و المؤهل العلمي. | (4-4) |
| 184 | اختبار ANOVA بين مستوى الابتكار في المؤسسة و سنوات الخبرة. | (5-4) |
| 185 | اختبار ANOVA بين مستوى الابتكار في المؤسسة و نوع نشاط المؤسسة. | (6-4) |
| 185 | اختبار ANOVA بين مستوى الابتكار في المؤسسة و عدد عمال المؤسسة. | (7-4) |
| 186 | اختبار ANOVA بين مستوى الابتكار في المؤسسة و رقم أعمال المؤسسة. | (8-4) |
| 187 | اختبار معامل الارتباط بين المقومات المقاولاتية و الابتكار في المؤسسة. | (9-4) |
| 188 | مصنوفة لمعاملات الارتباط بين كل بعد من أبعاد المحورين المقومات المقاولاتية و مستوى الابتكار في المؤسسة. | (10-4) |
| 196 | أسلوب التحليل المستخدم في الانحدار المتعدد للفرضية الخامسة. | (11-4) |
| 196 | الارتباط الخطي بين المتغيرات المستقلة والمتغير التابع للفرضية الخامسة | (12-4) |
| 197 | تباين خط الانحدار للفرضية الخامسة | (13-4) |
| 198 | قيم معاملات خط الانحدار للفرضية الخامسة | (14-4) |
| 200 | اختبار معامل الارتباط بين جاذبية القطاع البترولي و مستوى الابتكار في المؤسسة. | (15-4) |
| 201 | مصنوفة لمعاملات الارتباط بين كل بعد من أبعاد المحورين جاذبية القطاع البترولي بجاسي مسعود و مستوى الابتكار في المؤسسة | (16-4) |
| 207 | أسلوب التحليل المستخدم في الانحدار المتعدد للفرضية السادسة. | (17-4) |
| 207 | الارتباط الخطي بين المتغيرات المستقلة والمتغير التابع للفرضية السادسة | (18-4) |
| 208 | تباين خط الانحدار للفرضية السادسة | (19-4) |

| | | |
|-----|---|--------|
| 210 | قيم معاملات خط الانحدار المقبولة بطريقة pas à pas للفرضية السادسة | (20-4) |
| 210 | قيم معاملات خط الانحدار المستبعدة بطريقة pas à pas للفرضية السادسة | (21-4) |
| 212 | أسلوب التحليل المستخدم في الانحدار المتعدد للفرضية السابعة. | (22-4) |
| 212 | الارتباط الخطي بين المتغيرات المستقلة والمتغير التابع للفرضية السابعة | (23-4) |
| 213 | تباين خط الانحدار للفرضية السابعة | (24-4) |
| 214 | قيم معاملات خط الانحدار للفرضية السابعة | (25-4) |

قائمة الأشكال البيانية

| الصفحة | عنوان الشكل البياني | رقم الشكل |
|--------|---|-----------|
| 30 | نظرية السلوك المخطط ل AZEN | (1-2) |
| 31 | العوامل المساعدة للتوجه المقاولاتي والحدث المقاولاتي لدى SOKOL و CHAPERO. | (2-2) |
| 32 | مراحل المسار المقاولاتي | (3-2) |
| 43 | تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر | (4-2) |
| 59 | نموذج إنشاء المؤسسات انطلاقا من تحديد الفرصة (Belley 1989) | (5-2) |
| 60 | نموذج إطلاق مؤسسة جديدة Martin | (6-2) |
| 60 | نموذج Watkins لتزامن عوامل إنشاء المؤسسة بتحديد الفرص | (7-2) |
| 65 | نموذج تحليل بورتر للقوى التنافسية الخمسة | (8-2) |
| 70 | نموذج GEM لتكامل المقاولاتية والتنمية الاقتصادية | (9-2) |
| 72 | الإطار العام للظروف القطاع وتأثير العملية المقاولاتية في النمو حسب GEM | (10-2) |
| 81 | تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بورقلة من خلال ثلاث سنوات 2012-2014 | (11-2) |

| | | |
|-----|--|--------|
| 82 | توزيع المؤسسات حسب قطاعات النشاط الموجودة في ولاية ورقلة | (12-2) |
| 90 | مدخلات ومخرجات المؤسسة الابتكارية | (13-2) |
| 90 | أنواع الابتكار حسب تصنيف تايلور | (14-2) |
| 101 | النموذج المولد للابتكار | (15-2) |
| 102 | نموذج "العلم-دفع" « Science-Push » | (16-2) |
| 102 | النموذج "الطلب-سحب" « Demande-Pull » | (17-2) |
| 102 | النموذج "الاقتران" « Coupling » | (18-2) |
| 103 | نموذج الابتكار للجيل الرابع | (19-2) |
| 104 | نموذج المعرفة المستمرة كمصدر للابتكار | (20-2) |
| 106 | مراحل البحث والتطوير | (21-2) |
| 112 | وضع الجزائر منذ سنة 2007 إلى سنة 2016 في المؤشر العالمي للابتكار | (22-2) |
| 119 | هيكل متغيرات الدراسة. | (1-3) |
| 137 | توزيع عينة الدراسة حسب الجنس | (2-3) |
| 138 | توزيع عينة الدراسة حسب السن | (3-3) |
| 138 | توزيع عينة الدراسة حسب المؤهل العلمي | (4-3) |
| 139 | توزيع عينة الدراسة حسب الخبرة | (5-3) |
| 140 | توزيع عينة الدراسة حسب نوع النشاط | (6-3) |
| 141 | توزيع عينة الدراسة حسب عدد العمال | (7-3) |
| 142 | توزيع عينة الدراسة حسب رقم الأعمال | (8-3) |
| 198 | مدى ملائمة خط الانحدار للفرضية الخامسة | (1-4) |

| | | |
|-----|--|-------|
| 209 | مدى ملائمة خط الانحدار للفرضية السادسة | (2-4) |
| 214 | مدى ملائمة خط الانحدار للفرضية السابعة | (3-4) |

قائمة الملاحق

| الصفحة | عنوان الملحق | رقم الملحق |
|--------|--|------------|
| 233 | وصف عينة الدراسة | 1 |
| 234 | ثبات عبارات و أبعاد الاستبيان | 2 |
| 235 | المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لعبارات و أبعاد الاستبيان | 3 |
| 240 | ارتباط بيرسون لمصفوفات الارتباط | 4 |
| 242 | الاستبيان في أول إعداد | 5 |
| 247 | الاستبيان بعد التحكيم | 6 |
| 250 | الاستبيان بعد الصدق والثبات | 7 |
| 253 | قائمة محكمين الاستبيان | 8 |
| 254 | أسئلة المقابلة | 9 |
| 255 | معلومات المقاولين الخاصين بالمقابلة | 10 |

مقدمة

توطئة:

تعتبر المقاول من بين أهم المقومات الضرورية لتدعيم الاقتصاد وبذلك فهي تمثل أرقى أشكال المساهمة في دفع عجلة التنمية الاقتصادية من خلال الاستخدام الأمثل للموارد المتاحة واكتشاف فرص الأعمال والسعي بنجاح لاقتناصها وتنفيذها في أرض الواقع على شكل مشاريع ومؤسسات وعمليات جديدة.

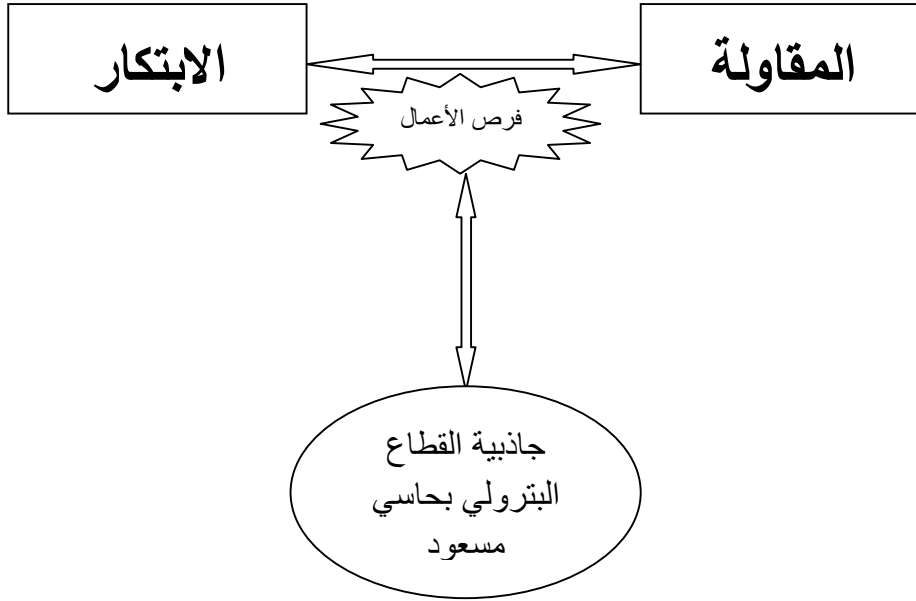
وتنفذ المقاول في ظل ما هو متاح من صناعات ومنتجات "سلع وخدمات" في إطار الجدوى الاقتصادية والمالية باعتبارها العامل الجوهري لإقامة المشاريع، خصوصا إذا كانت المقاول تتماشى مع خصوصية المنطقة المتواجدة فيها كفرص متوفرة والحديث هنا يشير لما تتميز بها منطقة حاسي مسعود بالقطاع البترولي باعتباره بالدرجة الأولى بيئة جاذبة لأصحاب المشاريع، ومن جهة أخرى هذه الفرص بمثابة منافذ لمنظور الابتكار من خلال إنشاء مؤسسات في هذا القطاع تأتي بأفكار وأعمال جديدة وابتكارية.

ومن منطلق أن التوازنات الاقتصادية للدول تعتمد على مدى قدرتها على المنافسة العالمية من خلال دعومتها الاقتصادية الأساسية التي تتضمن وتعتمد تركيبها غالبا على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - PME - سواء كانت التابعة للقطاع العام أو الخاص باعتبارها المحرك الصناعي والتجاري اليوم، لذا تطلب الأمر تطوير مكانته هذا من جهة ومن جهة أخرى فإن البيئة الاقتصادية أصبحت مرهونة بعامل الوقت من خلال عدم ثباتها والتسارع الهائل من خلال التغير المستمر فيها حيث نجد الأسواق تتحول، التكنولوجيا تتقدم، العمليات تتغير مما يخلق تعدد وتنوع المؤسسات في هذه البيئة الاقتصادية ونجد المؤسسات الناجحة هي فقط التي تعتمد على الابتكار ومن هنا تظهر المراهنة على المقاول بتواجدها في ظل المنافسة التي تفرضها هذه البيئة وخصوصا إذا كانت هذه البيئة كبيئة القطاع البترولي لما لها من مميزات على مستوى عالي واستراتيجي تعتبر عاملا جاذبا لازدهار المقاول والابتكار على مستواها.

ويتميز القطاع البترولي في الجزائر بتواجد مؤسسات بترولية أجنبية ومؤسسات وطنية "قطاع عام" ينتمي أغلب مؤسساتها للشركة الوطنية سوناطراك وفروعها، حيث نجد أن كل الأنشطة الرئيسية التي تصاحب الصناعة البترولية هي تحت احتكار الشركة الوطنية أو توجيهها للشركات الأجنبية ضمن عقود شراكة أو خدمات تمس الأنشطة الرئيسية للصناعة البترولية وبالتالي يبقى أمام المقاولين المحليين بشكل خاص الأنشطة الثانوية الداعمة للأنشطة الرئيسية والتي تتمحور بشكل كبير على الخدمات "الإمداد والصيانة"، كالتركيب والصيانة، النقل والأشغال والبناء، الإطعام، فندقية.. الخ، وغالبا توجه للمقاولين المحليين عن طريق إستراتيجية وأسلوب المناولة وهنا تكمن الفرص التي يمكن للمقاول المحلي أن يستثمر فيها وينشأ مؤسسته على مستواها في هذا القطاع وسنركز في دراستنا هذه على المؤسسات والمقاولين المحليين (بغض النظر عن نوع وشكل التعامل والتواجد الذي يقوم به المقاول كعقد المناولة وإستراتيجية المقاول من الباطن مع المؤسسات البترولية الكبيرة الأمرة التي تملكها الدولة أو الشركات الأجنبية).

وستتناول دراستنا من خلال منظور الفكر المقاولاتي لدى المقاول الذي يجذبه القطاع البترولي لينشط على مستواه، لذا سنركز على تشخيص خصوصية النشاط المقاولاتي في القطاع البترولي بحاسي مسعود من خلال دراسة وتشخيص المقومات المقاولاتية لدى المقاولين ومدى اقتناصهم لفرص الأعمال المتوفرة في بيئة أعمال هذا القطاع وتحويلها لمؤسسات قائمة على الابتكار.

والشكل التالي يوضح نموذج دراستنا :



المصدر: من إعداد الطالبة في ضوء إشكالية الدراسة

ومن خلال ما سبق تظهر لنا إشكالية بحثنا هذا والتي نطرحها بالشكل التالي:

"ما مدى مساهمة المقاولة في إنشاء مؤسسات قائمة على الابتكار من خلال اقتناص فرص الأعمال في ظل جاذبية

القطاع البترولي بحاسي مسعود؟.

وتندرج ضمن هذه الإشكالية مجموعة أسئلة تفرض نفسها من أجل معرفة و إحاطة موضوع بحثنا هذا و التي تتمثل في كل من:

- 1) هل تتوفر لدى المقاولين الذين ينشطون في القطاع البترولي بحاسي مسعود مقومات مقاولاتية مرتفعة؟
- 2) هل يعتبر القطاع البترولي بحاسي مسعود بيئة أعمال جاذبة لاستقطاب المقاولين؟
- 3) هل يوجد الابتكار لدى مؤسسات المقاولين في القطاع البترولي بحاسي مسعود؟
- 4) هل توجد فروق في تطبيق الابتكار تعود للمتغيرات الشخصية في مؤسسات محل الدراسة؟
- 5) هل يوجد أثر للمقاولاتية في تحقيق وخلق الابتكار في مؤسسات محل الدراسة؟
- 6) هل يوجد أثر لجاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود في تحقيق وخلق الابتكار في مؤسسات محل الدراسة ؟
- 7) هل تعتبر جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود أكثر تأثيرا من تأثير المقاولاتية على تحقيق وخلق الابتكار في المؤسسات محل الدراسة؟

ولإجابة على هذه الأسئلة، وضعنا الفرضيات التالية:

- 1) تتوفر لدى المقاولين الذين ينشطون في القطاع البترولي بحاسي مسعود مقومات مقاولاتية مرتفعة.
- 2) يعتبر القطاع البترولي بحاسي مسعود بيئة أعمال جاذبة لاستقطاب المقاولين.
- 3) يوجد الابتكار لدى مؤسسات المقاولين في القطاع البترولي ولكن ليس بمفهومه الواسع.

- 4) توجد فروق في تطبيق الابتكار تعود للمتغيرات الشخصية في المؤسسات المقاولاتية التي تنشط في القطاع البترولي بحاسي مسعود.
- 5) يوجد أثر للمقاولاتية في تحقيق وخلق الابتكار في مؤسسات محل الدراسة.
- 6) يوجد أثر لجاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود في تحقيق وخلق الابتكار في مؤسسات محل الدراسة.
- 7) تعتبر جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود أكثر تأثيراً من تأثير المقاولاتية على تحقيق وخلق الابتكار في المؤسسات محل الدراسة.

أهمية الدراسة:

تجلى أهمية هذا البحث من خلال معرفة خصوصية المقاول وأهم محدداتها على مستوى بيئة أعمال القطاع البترولي بحاسي مسعود والربط بينها وبين الابتكار كأحد مداخل اكتشاف الفرص التي تتوفر في السوق ومن هذا المنطلق تعتبر دراستنا مقارنة بين مفهوم المقاول وخلق مؤسسات ابتكارية تساهم في إضافة القيمة، وتحليل هذين الشقين في القطاع البترولي باعتباره احد الأقطاب المشجعة للمقاولاتية الابتكارية بإنشاء مشاريع ينتظر منها تدعيم وتفعيل بيئة أعمال القطاع البترولي والمراهنة عليها لتوسيع النشاط المؤسساتي في هذا المجال.

أهداف الدراسة:

- تسعى دراستنا إلى تحقيق جملة من الأهداف تتمثل في ما يلي:
- توضيح ماهية العلاقة بين المقاولات والابتكار وإبراز الأهمية التي تكتسبها هذه العلاقة في وقتنا الحالي؛
 - إلقاء الضوء على جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود للنشاط المقاولاتي واعتباره بيئة خصبة لازدهار المشاريع؛
 - محاولة إبراز واقع وخصوصية المقاولات الابتكارية في القطاع البترولي بحاسي مسعود؛
 - توضيح أهمية اقتناص فرص الأعمال في القطاع البترولي بحاسي مسعود في دعم العلاقة بين المقاولات والابتكار؛
 - تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمقاولين الجدد من أجل الاستثمار في فرص القطاع البترولي بحاسي مسعود من مشاريع مع تفعيل عملية الابتكار فيها كضرورة لنجاحها.

أسباب اختيار الموضوع:

- ما دفعنا لاختيار هذا الموضوع أكثر من غيره من المواضيع التي أردنا دراستها المبررات و الدوافع التالية:
- بحكم تخصصنا العلمي و رغبة منا في إكمال مجال المشاريع والمقاولات بحكم دراستنا تسيير المشاريع، ثم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كتخصص عبر ليسانس و الماجستير؛
 - اليقين بأهمية هذا الموضوع وخصوصا العلاقة الجوهرية بين المقاولات و الابتكار و محاولة لفت الانتباه الباحثين و المقاولين لهذه الأهمية و إثراء الجامعة الجزائرية بهذا الموضوع؛

__ الميول الشخصي نحو كل ما يتعلق بالمقاولة وبمفهوم الابتكار والرغبة في توسيع مجال المعرفة والتخصص في هذا الموضوع.

__ الميول الشخصي نحو جاذبية القطاع البترولي لذوي المشاريع المحليين ومحاولة تشجيعهم على الاستثمار فيه.

صعوبات الدراسة:

يمكن إدراج مختلف العراقيل و الصعوبات التي واجهتنا في إعداد دراستنا هذه في النقاط التالية:

__ عدم تطابق المفاهيم العلمية أو المعارف النظرية مع الواقع العملي مما نتج نوع من عدم تناسق التواصل في المفاهيم في عينة محل الدراسة؛

__ كثرة المعلومات و المراجع في مفهوم المقاولة ومفهوم الابتكار مما شكل نوعا من تزاخم في عناصر الموضوع وضبطه بالشكل الذي يرقى بأهميته فنتج توسعا يحول دون الإلمام بضروريات الدراسة و أحيانا الخروج عنها؛

__ نقص المراجع التي تتناول كل من جاذبية القطاع أو بيئة الأعمال البترولية و المقاولة في القطاع البترولي و الابتكار في القطاع البترولي أيضا؛

__ نقص الإحصائيات حول الابتكار والمؤسسات الابتكارية في الجزائر ونقص إحصائيات المؤسسات المقاولانية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة بالقطاع البترولي بحاسي مسعود.

حدود الدراسة:

بما أن موضوعنا يدرس مفهومي المقاولة و الابتكار في القطاع البترولي بحاسي مسعود تم تركيز دراستنا على تداخل هذين المفهومين ضمن هذا القطاع، كما أن دراستنا طبقت على فئة المقاولين وأصحاب المشاريع والمؤسسات " ذات تنوع في الأنشطة" الناشطة على مستوى القطاع البترولي بحاسي مسعود وأولئك الذين تتميز أعمالهم بالتجديد والأفكار غير الاعتيادية كمنظور للابتكار ضمن ذلك القطاع. الحدود المكانية: طبقت الدراسة على مجموعة مؤسسات مقاولانية تنشط ضمن القطاع البترولي بحاسي مسعود. والحدود الزمانية: تمت دراسة الموضوع بجانبه النظري والتطبيقي تدريجيا بين الفترة الممتدة من جانفي 2014 إلى غاية جوان 2017 وعملية توزيع وتجميع الاستبيان كان ضمن فترة جانفي 2016 إلى جانفي 2017.

المنهج المستخدم في الدراسة:

تم الاعتماد في هذه الدراسة على المنهج الوصفي والتحليلي في الجانب النظري من خلال التطرق إلى ماهية المقاولة وماهية الابتكار ومعالم جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود، و اعتمد في الجانب التطبيقي منهج دراسة الحالة على مجموعة من المقاولين

الناشطين في القطاع البترولي بحاسي مسعود باستخدام الوسائل التي رأيناها إلزامية وضرورية، وتم الاعتماد بالشكل الرئيسي على أداة الاستبيان ثم استخدام الأدوات الإحصائية التي تهم الموضوع لمعالجة إجابات المستجوبين ومناقشة فرضيات الدراسة، وتم الاستعانة أيضا بأداة المقابلة مع بعض المقاولين التي تم اختيارهم بالرجوع إلى اعتبارات الخبرة و الحدائة.

مرجعية الدراسة:

اعتمدنا في الجانب النظري لدراستنا الحالية على المقالات العلمية والأطروحات الدكتوراه ورسائل الماجستير والكتب بشكل متفاوت وباللغتين العربية والأجنبية و التقارير والمداخلات ضمن إطار الملتقيات والمؤتمرات العلمية، وفي الجانب التطبيقي تم الاعتماد على أداة الاستبيان و المقابلة في جمع البيانات.

هيكل الدراسة:

بناء على الإشكالية و أهداف الموضوع قمنا بتقسيم البحث إلى قسمين وكل قسم يحتوي على فصلين أي أربعة فصول في دراستنا هذه، وفق المحتوى التالي:

القسم الأول: خصصنا القسم الأول لعرض الجانب النظري للدراسة من دراسات سابقة ووصف وتحليل متغيرات الدراسة وتم ذلك من خلال فصلين كل فصل يضم ثلاثة مباحث أساسية. كالتالي:

الفصل الأول: تطرقنا فيه لعرض الدراسات السابقة ذات العلاقة بموضوعنا أو تمس احد جوانبه وأحد متغيراته من خلال مناقشة إشكالية وأهداف وأداة ونتائج كل دراسة من الدراسات التي تم عرضها والاستعانة بها كدراسات سابقة لموضوعنا.

الفصل الثاني: حاولنا فيه إلى التطرق لأهم الجوانب والمفاهيم النظرية لمتغيرات دراستنا من خلال أهم النقاط النظرية التي تعكس لنا مفهوم المقولة وأيضاً علاقتها بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع عرض لتطور تعدادها في الجزائر و القطاعات التي تنشط فيها، ومن ثم عرض لأهم النقاط التي تعكس لنا جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود وتشخيص واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومكانتها في هذا القطاع، ومن ثم عرض لأهم النقاط والجوانب حول مفهوم الابتكار ومحدداته وكيفية تطبيقه.

القسم الثاني: خصصناه لعرض محتوى الدراسة التطبيقية حول موضوعنا، ويضم فصلين وكل فصل يتضمن ثلاث مباحث أساسية، كالتالي:

الفصل الثالث: خصصناه لعرض أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية بعرض الطرق والأدوات التي تم إتباعها في الدراسة التطبيقية من منهج الدراسة ومجتمع وعينة الدراسة وطريقة معالجة البيانات المتحصل عليها من أداة الاستبيان مع تقييم إجابات المبحوثين حول درجة استجابتهم على الموافقة على محتوى الاستبيان وخصائصهم أيضاً.

الفصل الرابع: خصصناه لعرض النتائج المتوصل إليها في دراستنا التطبيقية وتحليلها ومن ثم مناقشة واختبار الفرضيات التي تصب فيها.

القسم الأول

الجانب النظري للدراسة

الفصل الأول

الدراسات السابقة

تمهيد

لكل دراسة مرجعية تنطلق منها وفي دراستنا هذه حاولنا الإلمام ببعض الدراسات السابقة ذات العلاقة والترابط بدراستنا إلا أنه لم نجد دراسات تصب في العلاقة الجوهرية لإشكالية دراستنا وحاولنا مناقشة بعض الدراسات التي تلمس أحد جوانب أو علاقة من العلاقات الجزئية لمتغيرات إشكالية موضوعنا هذا، وتفاوتت هذه الدراسات بين دراسات ذات العلاقة بالمتغير المقابلة ودراسات ذات العلاقة بمتغير الابتكار وإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الابتكارية و دراسات ذات العلاقة بالجاذبية بيعة أعمال القطاع البترولي ، في حين عرض لدراسات تلمس جانب أكثر من متغيرين من دراستنا.

المبحث الأول: الدراسات الخاصة بالمقابلة:

سنقدم في المبحث هذا الدراسات باللغتين العربية والأجنبية التي درست موضوع المقابلة في الجزائر، لأجل معرفة واقع المقابلة في الجزائر ومعرفة طبيعة المقابول الجزائري ومختلف الظروف المحيطة بعملية مزوالة النشاط المقاولاتي. وقسم المبحث إلى قسمين، مطلب خاص بالدراسات حول المقابلة باللغة العربية، ثم مطلب للدراسات حول المقابلة باللغة الأجنبية.

المطلب الأول: الدراسات باللغة العربية:

1) غربي سامية، رسالة ماجستير بعنوان " المقابلة من الباطن كإستراتيجية للمؤسسة الاقتصادية"، جامعة باتنة، 2004.

دارت هذه الدراسة حول أهمية المقابلة من الباطن بالنسبة للمؤسسة الاقتصادية وخاصة الصناعية منها واتخاذها كإستراتيجية، وإمكانية توفير المحيط الملائم لتنفيذها. وتمت الدراسة على حالة المؤسسة الوطنية للعتاد التكديس والحمولة بعين السمارة بولاية قسنطينة بالإحاطة بجميع الظروف لمساعدتها لتبني المقابلة من الباطن.

وهدفت الدراسة إلى:

- تحليل المقابلة من الباطن كإستراتيجية للمؤسسة وتحليل العوامل التي تحيط بها؛
- دراسة التناسب بين احتياجات المؤسسة التي تعطي الأوامر والمؤسسة المقابلة من الباطن؛
- دراسة المشاكل التي تحول دون نجاح هذه الإستراتيجية ومحاولة إعطاء حلول لها؛

وتوصلت الدراسة إلى جملة من النتائج نذكر منها:

- نقص وجود مؤسسات مقابلة من الباطن مؤهلة لتخصص محدد لنقص في تدريب وتكوين اليد العاملة؛
- عدم توفر المعلومات الكافية حول المؤسسات المقابلة من الباطن وهذا ما يخلق صعوبة في الاتصال بها؛
- قلة الاهتمام بأهمية المقابلة من الباطن في الأوساط المؤسساتية؛
- هناك جملة من المشاكل التي تقف في وجه تنفيذ هذه الإستراتيجية من بينها نجاح المؤسسة نابعة في أغلبها من قناعات المسيرين وليس من المعطيات الاقتصادية؛
- تفضيل المؤسسات عدم تبني إستراتيجية المقابلة من الباطن هروبا من التبعية لمثل هذه المؤسسات؛
- ضعف التنسيق بين المؤسسات سواء الطالبة أو العارضة للمقابلة من الباطن.

2) دباح نادية، رسالة ماجستير بعنوان "دراسة واقع المقاولاتية في الجزائر وآفاقها (2000-2009)"، قسم علوم

التسيير، جامعة الجزائر 3، 2012.

الدراسات السابقة

دارت هذه الدراسة حول تشخيص واقع المقاولة في الجزائر انطلاقا من الدور الهامشي للمقاول والمؤسسة الصغيرة إلى جانب ظهور المؤسسة الكبيرة وتحول الأنظار إلى المسير ومدى صمود المؤسسة الصغيرة أمام التحديات الاقتصادية بالاعتماد على التطور التاريخي والتشريعي القانوني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمقاولة في الجزائر وطرح مختلف الإصلاحات وآليات الدعم المطبقة في هذا المجال. وسرد هذا البحث في قالب إمكانية تنشيط عملية إنشاء المؤسسات الجديدة في الجزائر من خلال تنمية روح المقاولة وتمكين الخبرات المكتسبة للأفراد في ظل الإصلاحات والآليات الداعمة. واعتمدت هذه الدراسة على المنهج الوصفي و التحليلي مع استخدام أداة الاستبيان.

وتهدف هذه الدراسة إلى:

- محاولة اكتشاف وتحليل عوامل تشجيع المبادرة الفردية في الاستثمار قصد النهوض بالمقاولة في الجزائر؛
- تشخيص واقع المقاولة في الجزائر وعرض لأهم الإصلاحات المطبقة في هذا المجال من قبل الدولة؛
- تسليط الضوء على أهم العقبات التي تشوب بمحيط المقاولة؛
- محاولة إبراز أهمية المقاولة وضرورة تشجيعها وتوفير المحيط اللازم للارتقاء بها.

وتوصلت الدراسة إلى جملة من النتائج نذكر منها:

- البطالة تعتبر الدافع القوي لاستحداث المقاولة كعمل خاص به ووسيلة لتحقيق مكسب مادي لتحسين المستوى المعيشي والحصول على الاستقلالية وتحقيق إنجاز شخصي لهم؛
- أغلبية المقاولين ليسوا على دراية كاملة لأجهزة الدعم والمرافقة المطبقة من قبل الدولة والاعتماد على الموارد الخاصة في تمويل مشاريعهم؛
- تأييد أغلبية المقاولين على أن الإجراءات الخاصة بإنشاء مؤسسة في الجزائر ليست بإجراءات بسيطة وتعتبر من أهم العقبات التي تواجه المقاول في الجزائر؛
- لم يلمس تأثيرا واضحا للروح المقاولة المرتبطة بالرغبة في الابتكار والتغيير التي تعتبر شبه غائبة عند المقاولين الجزائريين وكل همهم هو الخروج من البطالة وتحسين ظروفه كما سبق القول، مما ينعكس سلبا على مدى استمرارية المؤسسات المستحدثة في الجزائر؛
- قامت الجزائر بإصلاحات معتبرة في ترقية المقاولة لتدعيم الاقتصاد ككل، إلا أنها تبقى هذه الإصلاحات غير كافية حيث لا يزال المقاول يعاني العديد من المشاكل.

(3) صاندر صايبي، أطروحة دكتوراه علوم بعنوان "المقاولة وإستراتيجية تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، جامعة قسنطينة، 2014.

دارت الدراسة حول تحليل العوامل المؤثرة على المقاولة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من خلال معرفة وتحليل المواصفات التي يتمتع بها المقاول الجزائري و الإمكانيات المتاحة له والتي تؤثر على تنمية الروح المقاولة لديه، و معرفة مدى وجود تفكير إستراتيجي من طرق المقاول و الحكومة الجزائرية الذي يصبان في تنمية وتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة

الدراسات السابقة

والمتوسطة بالجزائر ومراجعة مستوى تدخلات الحكومة الجزائرية عبر الهياكل والبرامج الداعمة للمقاولة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وتم اعتماد الجانب التطبيقي في هذه الدراسة على أداة الاستبيان بعينة تضم 174 من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كل من ولايات قسنطينة وميلة وجيجل.

وهدف الدراسة إلى جملة من الأهداف نذكر منها:

- محاولة تبيان واقع وحقيقة المقاولة وما آلية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول الانتقالية عامة و الاقتصاد الجزائري خاصة؛
 - تحليل المشاكل الحالية التي تعارض تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتوجهات الإستراتيجية الموجهة لها؛
 - محاولة بناء نموذج خاص بالمقاول الجزائري في كل من ميلة و قسنطينة وجيجل مع عرض الظروف والشروط التي تمكن من تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالولايات محل الدراسة عامة والجزائر خاصة في ظل الرهانات التي يفرضها المحيط.
- وتوصلت هذه الدراسة على مجموعة من النتائج نذكر منها:
- تبنت الجزائر العديد من السياسات و الآليات التي تهدف إلى تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أنه لا تزال هذه المؤسسات تعاني نقصا ومشاكل؛
 - تعتبر الولايات الثلاث محل الدراسة لها إمكانيات هائلة قابلة للاستثمار وأن غالبية المقاولون اختاروا العمل الخاص وبناء مشاريعهم بدافع الهروب من البطالة؛
 - فسر المقاولون سبب عدم لجوءهم لهيئات المرافقة بكفاية الإمكانيات المادية والمالية بالدرجة الأولى وتجنب معدلات الفائدة الربوية؛
 - أهم الصعوبات التي تواجه المقاولون في ولاية جيجل وقسنطينة وميلة هي طول فترة الإنجاز وباقي المشاكل الخاصة بالتواجد في السوق وعدم ملائمة المحيط خاصة هيئات المرافقة التي تحولت من هيئات مدعمة إلى هيئات مثبطة ومعرقة من مرحلة الإنشاء تمتد حتى إلى مرحلة نمو المؤسسة؛
 - أن النظام التعليمي و الوضعية الاجتماعية والبيئة العامة للمحيط المؤسسي لها جانب كبير في موضوع المقاولة وإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ولا يقتصر الأمر فقط على المقاول بحد ذاته؛
 - على الحكومة الجزائرية إعادة تأهيل هيئات الدعم والمرافقة عوض التركيز على إعادة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

4) بدرابي سفيان، أطروحة دكتوراه طور ثالث بعنوان "ثقافة المقاولة لدى الشباب الجزائري المقاول دراسة ميدانية بولاية تلمسان"، كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية، قسم العلوم الاجتماعية، جامعة تلمسان، 2015.

دارت هذه الدراسة حول التطرق إلى ثقافة المقاولة من جانب اجتماعي و تكونها جراء مجموعة من العوامل الاجتماعية كمنظ العيش أو قيم ومعايير منتجة لسلوكيات اجتماعية تعبر عن مدى توفر الروح المقاولة وتوجهه مقاوالاتي الذي ترتكز عليه الدراسة ضمن قالب يجمع بين ثقافة المقاولة وثقافة المجتمع وباعتبار المقاولة فضاء تجاذب وتفاعل لمنطقتين الأول مقاوالاتي والثاني مجتمعاتي، من خلال إدراك فرص الأعمال كوظيفة تندرج تحت الثقافة المجتمعية وتمحورت الدراسة حول عناصر

الدراسات السابقة

التفاعل بين ثقافة المقاومة وثقافة المجتمعية لدى الشباب الجزائري المقاوم والمنطق الذي يسير به هذا المقاوم، واستخدمت الدراسة المنهج الوصفي والتحليلي مع استخدام أداة الاستبيان والمقابلة على 172 مقاول.

وأهداف الدراسة هي:

- تحليل المقاومة بجانب سوسيولوجي اجتماعي لدى الشباب المقاوم؛
- دراسة العلاقة بين المقاومة والثقافة من اتجاهات وقيم وسلوك تتحكم وتدفع للتوجه المقاوم؛
- دراسة علاقة ثقافة المقاومة بالتنمية وأزمة الأعمال في الجزائر؛
- تحليل الوجود الاجتماعي للشباب الجزائري المقاوم وثقافتهم وعواملهم الخاصة؛
- معرفة التوجه المقاوم ودوافع الإنشاء لدى الشباب الجزائري.

وتوصلت الدراسة إلى جملة من النتائج نذكر منها:

- هناك غياب كبير لثقافة مقاوماتية لدى الشباب الجزائري؛
- هيمنة المنطق المجتمعي على ثقافة المقاومة لدى الشباب الجزائري؛
- تأثير أجهزة الدعم على دوافع الشباب المقاوم غائب إلى حد كبير، لكون توجهات الشباب المقاوم للعمل الحر نتاج محددات اجتماعية أبرزها البطالة توسيع العمل العائلي بشكل متوارث؛
- هناك تمييز بين الرجل والمرأة في العمل المقاوم؛
- تأثير المعتقدات الدينية والمجتمعية على ممارسات وتصورات الشباب المقاوم في الجزائر.

5) محمد قوجيل، أطروحة دكتوراه علوم بعنوان "دراسة وتحليل سياسات دعم المقاوماتية في الجزائر"، جامعة ورقلة، 2016.

دارت هذه الدراسة حول تحليل العوامل المؤثرة في البروز المقاوم ومدى تكاملها ومعرفة مساهمة السياسات الحكومية الجزائرية في تنمية البروز المقاوم وتحليل دور أداء هيئات الدعم والمرافقة للمقاوماتية في البروز المقاوم. وتمت الدراسة الميدانية من خلال استخدام أداة الاستبيان على عينة 118 مقاول أصحاب المؤسسات الصغيرة المنشأة في إطار كل من ANDI, CNAC, ENJEM, ANSEJ. على مستوى بعض الولايات الجنوبية والشرقية.

وهدف هذه الدراسة إلى جملة من الأهداف نذكر منها:

- محاولة التعرف على مختلف العوامل المؤثرة على البروز المقاوم وكيفية مساهمة السياسات الحكومية في تفعيلها؛
- محاولة تحديد أهم العناصر التي يجب التركيز عليها لتنمية ثقافة مقاوماتية في الجزائر؛
- محاولة تقييم البيئة الاقتصادية والتشريعية وتحديد الإيجابيات و النقص بغرض الوصول إلى مناخ أعمال مشجع على النشاط المقاوم؛
- محاولة تشجيع أداء هيئات الدعم و المرافقة المقاوماتية في الجزائر التي تنعكس على نجاح وفعالية واستمرارية المؤسسات الناشئة؛

الدراسات السابقة

- محاولة بناء نموذج لتفعيل مساهمة مختلف العوامل في تحقيق البروز المقاوالاتي.

حيث توصلت هذه الدراسة إلى مجموعة من النتائج نذكر منها:

- إستراتيجية دعم المقاوالاتية لا بد أن تقوم على سياسة شاملة يشترك فيها جميع الفاعلين ولا يقتصر الأمر على هيئة أو وزارة واحدة تتحمل هذه المسؤولية؛
- المقاوالاتية في الجزائر تواجه قيودا كثيرا في الجزائر من حيث الدعم الاجتماعي و الثقافي والفساد الإداري والبيروقراطية؛ إشكالية التمويل وضعف المهارة والتكوين وصعوبة تطبيق الإجراءات في الواقع؛
- ضعف فعالية سياسات دعم المقاوالاتية في الجزائر بالرغم من الجهود المبذولة من طرف الحكومة إلا أن مرتبة الجزائر أخذت بالانخفاض في ترتيب البنك الدولي في السنوات الأخيرة من المرتبة 164 سنة 2007 إلى مرتبة 154 في سنة 2015؛
- سياسات دعم المقاوالاتية في الجزائر لا تتوثر بشكل فعال على البروز المقاوالاتي.

المطلب الثاني: الدراسات باللغة الأجنبية:

1) Azzedine TOUNES « L'INTENTION ENTREPRENEURIALE
Une recherche comparative entre des étudiants suivant des formations en
entrepreneuriat (bac+5) et des étudiants en DESS CAAE », thèse de doctorat,
université de Rouen, 2003.

دارت هذه الدراسة حول الروح المقاوالاتية لدى الطلاب المتابعين لدورات المقاوالاتية (بكالوريا+5) وتم تركيز هذه الدراسة على العوامل المتغيرة والثابتة التي تتحكم في الروح المقاوالاتية مع تحليل المقاوالاتية في فرنسا ومحاولة وصف وشرح تكوين نوايا وروح المقاوالاتية لدى طلاب إدارة المشاريع من خلال برامج ودورات ريادة الأعمال والمقاوالاتية فضلا على العوامل الظرفية و الشخصية لتوفر الروح المقاوالاتية لدى الطلاب. وتمت الدراسة على مجموعة من طلاب علوم التسيير 176 طالب الذين خضعوا بمحضر ودورات المقاوالاتية وإدارة المشاريع، انطلاقا على مدى تأثير الدورات التكوينية و التعليمية على بناء الروح المقاوالاتية والمبادرة لديهم.

حيث تهدف الدراسة إلى:

- إنشاء المقاوالاتية التي تختلف من خلال الباحثين من قبل الجامعيين من اجل تنفيذ المشاريع في ضوء هذا الاهتمام؛
- تعزيز ريادة الأعمال والمقاوالاتية في الوسط الجامعي؛
- تقييم الوسط الجامعي وتحليل سلوك الطلبة من خلال استعراض المكتسبات الأكاديمية في مجال المقاوالاتية؛
- الحث على استثمار المكتسبات الأكاديمية من تعليم وتكوين في مجال المقاوالاتية إلى واقع عملي ينصب على المقاوالاتية الأكاديمية؛
- فهم تأثير البرامج التكوينية على الطلبة لخلق توجهها مقاوالاتيا بالموازاة مع العوامل الشخصية؛
- إبراز دور نظام التعليم العالي في تعزيز نظم الدعم لإنشاء المشاريع لدى طلبة؛
- وضع نموذجا تحليلي للتوجه المقاوالاتي لدى الطلبة.

الدراسات السابقة

حيث توصلت الدراسة إلى نتائج نذكر منها:

- للنظام العالي دورا في تعزيز نظم وبرامج الدعم للطلبة في إنشاء مشاريعهم وتعزيز روح المقاوالاتية لديهم كنتيجة ضمن عملية البناء الأكاديمي للمقاوالاتية؛
- تعتبر الدورات التعليمية والتكوينية المنبع للعمل المقاوالاتي للطلبة الذين استفادوا من هذه الدورات و تأكيد أن التكوين عامل مهم جدا في الوسط الجامعي كعامل ينمي النية المقاوالاتية؛
- رغم توفر الدورات وبرامج التكوين حول ريادة الأعمال لا يقابله نسبة كبيرة في خلق نية إنشاء المشاريع و قلة الخريجين المبدعين.
- تعتبر النية المقاوالاتية متغير تابع في حين متغيرات التكوين من مستوى دراسي وتلقي تكوين في مجال المقاوالاتية تعتبر متغيرات مستقلة.

2) Global Entrepreneurship Monitor (GEM), « l'entrepreneuriat en Algérie », 2011.

دارت هذه الدراسة حول تحليل واقع المقاولة في الجزائر وتحديد أسباب الانحرافات في الأنشطة المقاوالاتية بين مختلف الولايات الوطن و حصر العوامل المحددة للروح المقاوالاتية في الجزائر والبحث في مصادر التمويل للمؤسسات الناشئة و قياس وتحليل دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية وتضمن البحث تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق التشريع الجزائري ورصد لتعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ولايات الجزائرية وتوزيعها حسب القطاعات و الأنشطة، واعتمدت الدراسة على عينة من 3420 مقاول بين 18 و 64 سنة على مستوى 16 عشر ولاية"الجزائر، غرداية، معسكر، غيليزان، سطيف، تيزي وزو، برج بوعريش، ورقلة، بجاية، بليدة، قسنطينة، عنابة، بسكرة، تلمسان، سيدي بلعباس، وهران".

و للدراسة جملة من الأهداف تختصر في هدف رئيسي المتمثل في السؤال " هل المقاولة في الجزائر تعتبر عامل رئيسي في خلق فرص العمل؟" نذكر منها:

- محاولة معرفة ديناميكية المقاولة وإنشاء المؤسسات في الاقتصاد الجزائري؛
 - محاولة معرفة محركات نمو المؤسسات الصغيرة وما حدود الوصول إلى الاستثمار في التكنولوجيا و المورد البشري؛
 - محاولة معرفة هل المقاولة في الجزائر ضرورة أم اقتناص فرص.
- وتوصلت هذه الدراسة إلى جملة من النتائج نذكرها في ما يلي:
- تتركز غالبية المؤسسات المنشأة في قطاع الخدمات و قليل من الاستثمار الموجه نحو الصناعة؛
 - يغلب على المقاولون في الجزائر ضعف الاستعانة بمياكل وهيئات الدعم الحكومية ويفضلون الاعتماد الذاتي؛
 - هناك آفاق لتطور المقاولة في الجزائر حيث وجدت الدراسة أن 15,5% من البالغين يساهمون في كل مرحلة من مراحل النشاط المقاوالاتي؛
 - زيادة مشاركة العنصر النسوي والمتخرجين الجامعيين في دخول العمل المقاوالاتي وممارسة النشاط المقاوالاتي؛
 - توقعات النمو للمؤسسات المنشأة أنها تصاحبها صعوبات في المرحلة الثانية بعد الإنشاء أي مزاوله النشاط والبقاء وهذا ما يعكس ضرورة الاستعانة بهيئات الدعم والمرافقة؛
 - الانتقال نوعا ما من القنوات غير الرسمية إلى هيئات الدعم ك ANSEG CNAC ANJEM فيما يخص المشورة وتعبئة الموارد لأجل إنشاء مؤسساتهم.

- يعتبر المقاول في مختلف الولايات محل الدراسة هو مقاول مقتنص للفرص بشكل مرتفع، وينحصر ضمن الفئة الشبابية والذي يتميز أيضا بخوفه من الفشل وغير متجدد و عدم ملائمة مناخ الاستثمار لمنشأته التي تصبح مهددة بالزوال وعدم الاستمرارية.

3) SIAGH Ahmed Ramzi «**Contribution du Profil et des Compétences Entrepreneuriales à la Réussite des Petites et Moyennes Entreprises en Algérie**», thèse de doctorat, université kasdi merbah de ouargla, 2014.

دارت هذه الدراسة حول مساهمة المهارات المقاولاتية في نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، حيث تم التركيز وإلقاء الضوء على المتغير المستقل الذي يخص خصائص وميزات وقدرات المقاول بشكل كبير لكونه هو جوهر الدراسة الذي تنعكس مساهمته على مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعتبر متغير تابع في هذه الدراسة. وتم هذا البحث من خلال دراسة تجريبية نوعية وكمية لقياسات تنتسب لخصائص المقاولين والنجاح المقاولاتي عن طريق استخدام أساليب النمذجة بالمعادلات الهيكلية SEM وتمت الدراسة التطبيقية بالاستعانة بعينة من المقاولين الجزائريين المستخرجة من قاعدة البيانات .CEM

وهدفت الدراسة بالشكل الأساسي إلى :

- تهدف الدراسة إلى إلقاء الضوء على ميزات المقاول و المقاولاتية؛
- هدفت الدراسة إلى تقييم مدى نجاح اندماج الخصائص الذاتية ومهارات وقدرات المقاول في النجاح المقاولاتي ونجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ضوء هذه المهارات.

وتوصلت الدراسة إلى النتائج التالية:

- توصلت إلى أن مهارات ودوافع وتوجه المقاولين عناصر مترابطة وأكثر تأثيرا على النجاح المقاولاتي ونجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ضوء هذه المهارات.

ومن أهم إضافات هذه الدراسة أنها قد تساعد في إعادة هيكلة التوجه البحثي في ميدان الروح المقاولاتية هذا على المستوى النظري، أما على المستوى التطبيقي فإنه قد يجد أصحاب القرار والمقاولين مناهج جديدة لتعزيز ودعم نشاط المقاول والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المبحث الثاني: الدراسات الخاصة بالابتكار

سنقدم في المبحث هذا الدراسات باللغتين العربية والأجنبية التي درست موضوع الابتكار في الجزائر و دراسات ذات العلاقة بأكثر من متغيرين ونقصد بالابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تحتضن وتمثل النشاط المقاوالاتي، لأجل معرفة واقع الابتكار في الجزائر ومعرفة طبيعة الابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة بالجزائر ومختلف المحددات والعوامل التي تتحكم في تحقيق وخلق الابتكار في مثل هذه المؤسسات وعلاقة نشاط الابتكار بالنشاط المقاوالاتي. وقسم المبحث إلى قسمين، مطلب خاص بالدراسات حول الابتكار باللغة العربية، ثم مطلب للدراسات حول الابتكار باللغة الأجنبية.

المطلب الأول: دراسات باللغة العربية:

1) بن عنتر عبد الرحمان، مقالة بعنوان "واقع الإبداع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، 2008.

دارت هذه الدراسة حول وضعية وواقع الإبداع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر وكيفية مساهمة الإبداع في التأثير على نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر ومعرفة مدى توفر الوسائل و الموارد اللازمة في تشجيع الأفكار الجديدة و الابتكارية وما مدى توفر إرادة للتغيير في مؤسسات الجزائرية. وتمت الدراسة على عينة تتكون من 10 مؤسسات صغيرة ومتوسطة حققت إبداعا من قبل موزعة على مستوى بعض مناطق الوطن والتي تنشط في قطاعات مختلفة.

وهدفت الدراسة إلى النقاط التالية:

- محاولة إبراز أهمية الإبداع في الرفع من مستويات نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر وتحقيق معدلات نمو لها؛
- محاولة الكشف عن تأثير الإبداع في استمرارية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر وكيفية تعظيم نتائجها وتحدياتها للمنافسة واستغلالها للفرص؛

وتوصلت هذه الدراسة إلى النتائج التالية:

- عملية إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمت على أساس الطلب المرتفع في السوق وتكنولوجية بسيطة والخبرة لصاحب المشروع في الميدان والقطاع المستهدف واستخدام يد عاملة ذات كفاءة عالي مما زاد في فرص الإبداع؛
- تحقق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إبداعات مختلفة بين المنتج و الإبداع التسويقي و التنظيمي بنسب مختلفة عن طريق التطوير من الداخل والمؤسسات الباطنية و المناولة؛
- متطلبات السوق والمنافسة تجعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقدم مسويات من الإبداع لأجل التمرکز في السوق أساسها الأفكار الابتكارية من المقاوالات والجهات الخارجية خاصة الزبائن و الموردون؛
- تؤثر سياسة الدولة سلبيا على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بفتح الأسواق للمنافسة الخارجية وبتنظيماتها القانونية المعيقة أكثر من المدعمة؛

الدراسات السابقة

- يتم تمويل الإبداعات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذاتيا بأموال خاصة بنسبة 90% أكبر مقارنة بقروض بنكية في بعض الحالات ؛
- يؤثر الإبداع تأثيرا إيجابيا في مؤشرات النمو في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

2) دويس محمد الطيب، أطروحة دكتوراه علوم بعنوان: " محاولة تشخيص وتقييم النظام الوطني للابتكار في الجزائر خلال فترة 1996-2009" ، جامعة ورقلة، 2012.

دارت هذه الدراسة حول تحليل وتشخيص وضعية النظام الوطني للابتكار في الجزائر ضمن فترة زمنية من 1996 إلى 2009، من خلال تقييم لمدخلاته ومخرجاته، ثم إعداد مقارنة بينه وبين أنظمة ابتكار لمجموعة من الدول. وتمت عملية التقييم بتحديد وضعية هذه القطاعات وتقييم إنتاجها العلمي و التكنولوجي وعرض لمراحل تطورها بالإضافة إلى تحليل سياسات الجزائر في مجال البحث العلمي و الابتكار من خلال دراسة التطور التاريخي لهذا النظام إلى جانب البرامج بالنهوض بالنمو لهذه القطاعات. و اعتمدت هذه الدراسة على المنهج الوصفي لمحاول تحليل وضعية الابتكار وقياس مدخلاته ومخرجاته مع أسلوب المقارنة لإبراز وضعية الجزائر مقارنة بالدول الأخرى وتحديد وضعيتها في العديد من التصنيفات الدولية في هذا المجال. وتهدف الدراسة إلى الأهداف التالية:

- دراسة وتقييم وضعية الابتكار في الجزائر؛
- دراسة وتقييم وضعية البحث والتطوير والتعليم العالي في الجزائر؛
- تقييم مدى مواكبة المؤسسات الجزائرية للبحث والتطوير والابتكار؛
- مدى توفر خطط من الحكومة الجزائرية لتشجيع البحث والتطوير والابتكار؛
- تحديد وضعية النظام الوطني للابتكار في الجزائر مقارنة بالدول.

حيث توصلت الدراسة إلى جملة من الأهداف نذكر أهمها:

- تعتبر وضعية نشاط الابتكار في الجزائر وضعية محتشمة وينعكس هذا من خلال تصنيف الجزائر في التقارير الدولية؛
- تدهور كبير لنشاط البحث والتطوير والابتكار في المؤسسات الصناعية الجزائرية؛
- تراجع الإنفاق الحكومي و محدودية قدرته في استغلال النفقات المخصصة لأنشطة البحث والتطوير والبحث العلمي؛
- الظروف في الجزائر غير ملائمة ولا مشجعة لمزاولة أنشطة البحث والتطوير والابتكار؛
- مدى تطبيق الحكومة الجزائرية للخطط الابتكار يعكس عدم وضوح سياسة الدولة في هذا المجال لما تتضمنه من إختلالات واضحة؛
- هناك علاقة ضعيفة بين الجامعات والمؤسسات، حيث تهتم الجامعة بوظيفة التعليم أكثر مقارنة بالبحث والتطوير؛
- البحث الجامعي والتطوير يتميز بميمنة البحث الجامعي والبحث الحكومي أكثر من البحث الصناعي الموجه للمؤسسات.

3) بويعة عبد الوهاب، رسالة ماجستير بعنوان "دور الابتكار في دعم الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية -

دراسة حالة اتصالات الجزائر للهاتف النقال موبيليس-"، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم علوم التسيير، جامعة قسنطينة، 2012.

دارت هذه الدراسة حول الدور الفعال للابتكار في المؤسسة الاقتصادية ومدى قدرته في دعم الميزة التنافسية، من خلال تأثير الابتكار على عوامل المنافسة في السوق باعتباره المفتاح الجوهرية في تعزيز موقع المؤسسة في السوق واكتسابها لميزة تنافسية تسمح لها بالنجاح في ظل الظروف الأخرى التي تحيط بالمؤسسة من جهة، و المنافسين من جهة أخرى. وجاءت الدراسة على مجال الاتصالات في الجزائر للهاتف النقال، بدراسة حالة مؤسسة موبيليس إلى جانب عرض لواقع قطاع الاتصالات في الجزائر ككل، من مكونات هذا السوق وكيفية تطوره ومدى جاذبيته بتشخيص الأسس البنائية للميزة التنافسية وقياس أثر الابتكار عليها، والمنهج المتبع في هذه الدراسة هو المنهج الوصفي التحليلي إلى جانب استخدام أداة الاستبيان في دراسة الحالة.

وللدراسة أهداف نذكر منها:

- محاولة إبراز دور الابتكار كخيار استراتيجي بالنسبة للمؤسسة الاقتصادية خاصة في تنمية مزاياها التنافسية؛
- معرفة وضعية الابتكار في مؤسسة الهاتف النقال موبيليس في ظل التطورات التي تحصل في سوق الاتصالات؛
- محاولة إثبات دور الابتكار الفعال في تطوير المؤسسة الاقتصادية وتعزيز ميزتها التنافسية ونشر ثقافة الابتكار فيها.

وتوصلت الدراسة إلى نتائج نذكر منها:

- الابتكار يمكن تحقيقه من خلال توفير متطلبات "أفكار، خبرة، موارد مادية ومالية"، ويجب توفيرها لينجح في ظلها؛
- الابتكار يحقق ميزة تنافسية للمؤسسة ودرجة كثافة الابتكار هي التي تتحكم في استمراريته إذا كان دائم أو مؤقت؛
- الابتكار أصبح أهم وسيلة في يد المؤسسة من أجل البقاء في بيئة دائمة التغير من خلال البحث على الفرص واكتشاف الحاجات الكامنة وإيجاد استخدامات جديدة للمنتج الحالي؛
- الابتكار يسمح للمؤسسة المحافظة على زبائنها مقارنة بالمنافسين مع تكييف المنتج مع المتغيرات وجعله ملائم أكثر؛
- بالنسبة لمؤسسة موبيليس ليس لها مصلحة ابتكار فعلياً وعدم وجود أشخاص متخصصين في مجال الابتكار و اعتمادها على أطراف خارجيين للقيام بالتخطيط لمنتجاتها الجديدة.

4) نجمة عباس، مقالة بعنوان "واقع الابتكار في المؤسسات الجزائرية الصغيرة والمتوسطة"، مجلة بحوث اقتصادية

عربية، "المجلد-العدد: لم يتوفر"، 2013.

دارت هذه الدراسة حول تحليل واقع الإبداع في المؤسسات الجزائرية الصغيرة والمتوسطة وما مدى توافر العوامل الداعمة للإبداع والمتمثلة في تكنولوجيا الإعلام و الاتصال، الموارد البشرية، ومصادر التمويل. وخلق منافسة الإبداع في بيئة الجزائرية. وتمت الدراسة على أداة الاستبيان الموزع على عينة تتكون من 22 مؤسسة صغيرة ومتوسطة التي تزاوّل نشاطها في ولاية باتنة في القطاع الصناعي.

ولهذه الدراسة أهداف نذكرها في ما يلي:

الدراسات السابقة

- محاولة إبراز أهمية الإبداع ومكانته في مواجهة التحديات، فضلا عن المشاكل و العراقيل التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؛
- محاولة تحديد مختلف الإمكانيات التي يجب تطويرها في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر لتحقيق الإبداعات. وتوصلت هذه الدراسة إلى النتائج التالية:
- هناك علاقة إيجابية بين العوامل الداعمة لإبداع "خصائص المسير، تكنولوجيا المعلومات، مصادر التمويل" وبين مستوى الإبداع؛
- استخدام منخفض لوسائل التكنولوجيا المعلومات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- العناية المنخفضة من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بخصوص المورد البشري من خلال المشاركة في اتخاذ القرارات وتقديم الحوافز ودورات تكوينية.. الخ؛
- يعتبر التمويل من أهم المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مما يجعلها قليلة خيارات في تمويل الإبداع وتنويعه؛
- لا تلعب الخبرة دورا في تحقيق الإبداع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- توجد علاقة بين مستويات الإبداع وبين القطاع التي تنشط فيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- ضعف انتباه واهتمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالبحث والتطوير وبمخصصات مالية كافية.

المطلب الثاني: الدراسات باللغة الأجنبية:

1) ALAIN FAYOLLE, « Efficacité des pépinières dans la création d'Entreprise innovante. Cas de la Tunisie », article, revue INNOVATION, n°33, 2010.

دارت هذه الدراسة حول تقييم وقياس دور حاضنات الأعمال في المؤسسات المبتكرة من خلال استحداث برامج لأجل إنشاء هذه المؤسسات لهدف تدعيم الابتكار في مختلف أنشطة المؤسسات. واعتمدت الدراسة على نموذج 1998 PEARSE الذي قام بتقييم البرامج المرافقة للمؤسسات واستعمال العديد من المؤشرات لقياس الابتكار من خلال كفاءة التسيير، تنويع المنتجات، إنتاج الابتكار، مؤشر النمو العمل والدخل.. الخ وللدراسة أهداف نذكر منها:

- محاولة تقييم المشاريع المدعمة من حاضنات الأعمال وقياس الابتكار فيها؛
- محاولة إبراز أهم النقاط التي تربط بين حاضنات الأعمال و المؤسسات القائمة على الابتكار والتميز عليها؛
- محاولة إبراز أهمية حاضنات الأعمال بكونها الأرضية الخصبة لفاعلية الابتكار في المؤسسة من خلال المرافقة من توجيهات و مساهمات.
- محاولة قياس مدى توجه المقاولين التونسيين للاستفادة من أنشطة البحث والتطوير التي تقدمها حاضنات الأعمال.

وتوصلت هذه الدراسة على عدة نتائج نذكر منها:

- نسبة 28 % فقط من المقاولين التونسيون تمكنوا من الاستفادة من برامج البحث والتطوير الخاصة بحانات الأعمال؛
- عدم تطور مصالح البحث والتطوير في حاضنات الأعمال التونسية وهذا ما أثر على تذبذب مؤشرات الابتكار؛

- نقص الدعم المالي لبرامج الابتكار ونقص البرامج التكوينية وهذا ما يعيق عملية إنشاء المؤسسات الابتكارية في تونس.

2) Angela OLOSUTEAN MARTIN , « **Innovation et Coopération des petites et Moyennes Entreprises –Une analyse des population d'entreprises innovantes-** », Thèse de doctorat, Université d'Orléans, 2011.

دارت هذه الدراسة حول إشكالية ممارسات الابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمن إستراتيجية العناقيد والمجموعات والتكتلات الاقتصادية في ظل أدوات سياسة الابتكار التي تمت تبنيها من قبل الدولة الفرنسية لصالحهم في إطار التعاون بين الجهات الفاعلة ذات الاختصاصات من مخابر بحث وجامعات وهيئات الدولة المدعمة والتي تعتبر الأساس في نشر وتبادل المعارف اللازمة للابتكار وتقاسم التكاليف والمخاطر، وتدور أيضا الدراسة حول تحليل السلوك الابتكاري في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقدرتها على الاندماج في هذه الشبكات والاستفادة من الموارد التي تقدمها وأوجه تآزر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما بينها من وجه آخر الابتكار الذي ينفذ بالتعاون مع مؤسسات أخرى أو مع المنظمات الكبيرة عن طريق المناولة والمقاولة من الباطن على الصعيد المحلي أو الإقليمي أو الوطني" و المنهج المستخدم منهج تحليلي و تجريبي واستكشافي بالاعتماد على بيانات المسح في الصعيد الميداني في كل من العناقيد الإستراتيجية من المنطقة الوسطى لفرنسا لتشخيصها في إطار نظام الابتكار الفرنسي ومدى تحقيق الابتكار من خلال مهارات المفاوض وإمكانيات مؤسسته وتم استخدام في الجانب الميداني على أداة الاستبيان الموزع على 8 مجموعة متكونة من 259 مؤسسات صغيرة ومتوسطة تنتمي ل 6 قطاعات، وتبنت الدراسة تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على حسب معيار الحجم وتبني تعريف الابتكار حسب كتيب أوصلو بأنه تنفيذ منتج جديد أو محسنا وعملية جديدة أو تحسين عملية أو طريقة، تنظيم، مكان عمل جديد من خلال تبني مفهوم أوسع يدمج ابتكارات غير تكنولوجية" تسويقية، تنظيمية" جنبا إلى جنب مع الابتكارات التكنولوجية "منتج أو طريقة" وللدراسة أهداف نذكرها في ما يلي:

- محاولة تحديد القطاعات والتجمعات الإستراتيجية للاقتصاد في المنطقة الوسطى في فرنسا؛
- تحليل واقع النظام الوطني للابتكار في فرنسا و السياسات الموجهة لدعم خلق الابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عامة و تحديد الخصائص العامة للملامح الابتكار للمنطقة الوسطى خاصة؛
- محاولة تشخيص القدرة الابتكارية للعناقيد والمجموعات التي تسيطر عليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال إبراز نقاط القوة والضعف الخاصة فيها وتحديد سلوكها التعاوني في مجال الابتكار؛
- محاولة تحليل أطر التعاون بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومختلف المنظمات والمؤسسات سواء مثلتها صغيرة ومتوسطة أم كبيرة والتكامل مع الشبكات الدولية من شبكات أكاديمية وعنقودية أخرى؛
- محاولة ربط تعزيز الابتكار ومفهوم القرب من القطاعات المستهدفة من خلال شبكة العلاقات بين المفاوضين والشراكة بين القطاعين العام والخاص و تحليل جاذبية الأقاليم؛
- محاولة تحليل الابتكار العنقودي الذي يتم في شكل تعاون المجموعات الإقليمية من المؤسسات ومعرفة المجموعات الأكثر ابتكار في المنطقة؛
- محاولة إبراز اختلاف خصائص الابتكار بالنسبة لاختلاف قطاعات النشاط.

وتوصلت هذه الدراسة إلى جملة من النتائج نذكر منها:

الدراسات السابقة

- تعتبر مشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أنشطة الابتكار و التعاون ضمن المجموعات والعناقيد قوية؛
- تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا هاما في خلق الابتكار على المستوى الفرنسي والأوروبي؛
- سجلت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تطورا في الابتكارات غير التكنولوجية "التنظيمية والتسويقية"؛
- أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في شبكة العناقيد لا يؤثر الإنفاق على نشاط البحث و التطوير في الميل نحو الابتكار من خلال أن البحث و التطوير ليس شرطا كافيا لوحده؛
- شكل التعاون من أسلوب العناقيد والمجموعات تأثيرا قويا في تحقيق الكثافة التكنولوجية ومنه تنمية خلق الابتكار التكنولوجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- يلعب حجم المؤسسة دورا في توجه المؤسسات إلى إستراتيجية العناقيد والتحالف وهذا ما يبرر توجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لهذه الإستراتيجية؛
- أهمية التمويل و هيئات الاستشارة من أكاديميين وجامعات والموردين والعملاء في تحقيق الابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

3) Samia Hadad, « **Risque et Processus de création des entreprises innovantes en Tunisie** », 7^{ém} congrès de L'Académie de L'Entrepreneuriat et de L'Innovation, paris, 12-15 octobre 2011.

دارت هذه الدراسة حول إشكالية تحليل وفحص المحددات الكامنة والمتحكمة في عملية إنشاء المؤسسات الابتكارية في تونس لا سيما تلك المتخصصة في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات و معرفة الحواجز والعقبات التي تواجه أصحاب المشاريع من خلال انطلاقتهم في مباشرة النشاط المقاولاتي وإنشاء المؤسسات الابتكارية في تونس، واعتمدت الدراسة الميدانية على عينة تتكون من 17 مؤسسة ناشئة في تكنولوجيا المعلومات والاتصال ضمن حديقة التكنولوجية الغزالية بتونس.

وهدفت الدراسة إلى النقاط التالية:

- محاولة معرفة أهم الدوافع التي دفعت المقاولين في إنشاء مؤسسات ابتكارية في ظل العقبات ومحاولة التعمق في مساهم المقاولاتي والابتكاري؛
- محاولة معرفة وتحليل المبررات التي شكلت دورا في اتخاذ مجال المعلومات والاتصال كمنشأة للمؤسسة الابتكارية المنشأة ودرجة الابتكار فيها.
- وتوصلت هذه الدراسة إلى النتائج التالية:
- تعاني المؤسسات الناشئة في مجال المعلومات والاتصال في تونس من نقص التمويل وعدم اليقين بشأن احتمالية نجاح المشروع المقاولاتي الابتكاري؛
- رفض المؤسسات المالية المصرفية لتمويل المشاريع الابتكارية وتتطلب منهم ضمانات ذات قيم عالية مما يبطئ عملية الإنشاء ويرهقها؛
- هناك ميل لفئة المهندسين التي تتوفر فيهم الروح المقاولاتية في رغبتهم في إنشاء مؤسساتهم الخاصة ذات الطابع الابتكاري؛
- يميز المؤسسات المنتمية إلى القطاعات الحيوية مثل تكنولوجيا المعلومات والاتصال بديناميتها ومساهمتها في نشر المعرفة الجديدة والتنمية التكنولوجية في تونس.

المبحث الثالث: جاذبية القطاع البترولي

لم نجد دراسات تخص بجاذبية بيئة أعمال القطاع البترولي بحاسي مسعود لجذب العمل المقاولاتي و المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة باستثناء دراسة وحيدة إيرانية وحاولنا الاستعانة بأبحاث سابقة خاصة بجاذبية قطاع المحروقات الجزائري للاستثمار الأجنبي للاستدلال بجاذبية هذا القطاع للاستثمارات على مستواه. و سنقدم في المبحث هذا الدراسات باللغتين العربية والأجنبية وقسم المبحث إلى قسمين، مطلب خاص بالدراسات باللغة العربية حول جاذبية بيئة أعمال القطاع البترولي للاستثمار الأجنبي ، ثم مطلب للدراسات باللغة الأجنبية تمس جانبا من عمق دراستنا المقولة والابتكار في الصناعة البترولية والطاقوية.

المطلب الأول: الدراسات باللغة العربية:

1) عيسى مقلید، رسالة ماجستير بعنوان "قطاع المحروقات في ظل التحولات الاقتصادية"، جامعة باتنة، 2007.

دارت هذه الدراسة حول واقع قطاع المحروقات الجزائري و دوره في جذب الاستثمارات الأجنبية والتطرق لموضوع فتحه أمامهم الأمر الذي يتطلب تحليل معمق لجميع جوانب القطاع و الوقوف على مختلف نتائجه الإيجابية والسلبية و إبراز حصة نمو حصة الشركات الأجنبية على مستواه من خلال تحليل انعكاسات توجهها في هذا القطاع و نلخص أهداف هذه الدراسة في ما يلي:

- تحليل واقع القطاع المحروقات في الجزائر وإبراز حصة الاستثمار الأجنبي فيه؛
- البحث في سبل فتح القطاع المحروقات في الجزائر أما الاستثمار الأجنبي وتحليل انعكاساتها على القطاع؛
- محاولة إبراز جاذبية القطاع المحروقات في جلب الاستثمار الأجنبي؛

وتوصلت النتائج الخاصة بهذه الدراسة إلى جملة من النقاط نذكر منها:

- قيام الدولة الجزائرية بتقديم تسهيلات لجذب الاستثمار الأجنبي ووجود هذا النوع من الاستثمار في قطاع المحروقات معتبرة؛
- موقع الجزائر جيد مقارنة بالدول الأخرى والإمكانيات التي تزخر بها الجزائر من حيث سهولة المناخ الاستثمار وفي جلب مستثمرين جدد في قطاع المحروقات؛
- فتح مجال الاستثمار الأجنبي في قطاع المحروقات بالجزائر حقق نتائج ملموسة ولكنها مقتصرة في جانب الاستكشاف والإنتاج.

2) محمد لسود، أطروحة دكتوراه طور ثالث بعنوان "المنافسة وديناميكية إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حالة قطاع المحروقات"، جامعة ورقلة، 2016.

الدراسات السابقة

دارت هذه الدراسة حول معرفة دور إستراتيجية المناولة ومحدداتها في دفع إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وواقع المناولة في الجزائر و دراسة أنشطة الإخراج والإفراق كآلية في بعث المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المناولة وتحليل طبيعة العلاقات بين المؤسسات الآمرة والمؤسسات المناولة وصيغ العقود التي تتم بين المناول و المؤسسات الآمرة الوطنية أم الأجنبية. وتمت الدراسة الميدانية من خلال استعمال أداة الاستبيان موزع على عينة متكونة من 87 مؤسسة آمرة تنشط بقطاع المحروقات.

وهدفت هذه الدراسة إلى النقاط التالية:

- محاولة رصد مختلف محددات المناولة في قطاع المحروقات من المعايير والمواصفات؛
 - محاولة تسليط الضوء على مسيرة المناولة وإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؛
 - محاولة تحليل وتقدير قوة العلاقة بين المؤسسات الآمرة والمناولة العاملة في قطاع المحروقات؛
 - محاولة بحث ومناقشة الأسباب التي تقف عائقا في علاقة المناولة؛
 - محاولة تحديد مفاهيم علاقة المناولة من وجهة المؤسسات الآمرة؛
 - محاولة البحث في العلاقات بين المؤسسات الكبيرة والصغيرة والمتوسطة.
- وتوصلت هذه الدراسة إلى جملة من النتائج نذكر منها:
- تعتبر المناولة بمثابة محفز لإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
 - يوجد تأثير مباشر للمحددات الداخلية للمؤسسات الآمرة على تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتعاقدة معها؛
 - غالبية المؤسسات الآمرة هي راضية على خدمات مناووليها و أن طبيعة المناولة في قطاع المحروقات بالدرجة الأولى هي مناولة سوق؛
 - هيمنة واضحة لأنشطة الخدمات ويعتبر معيار الجودة هو المعيار الأساسي في انتقاء الشركاء المناولين؛
 - أن أنشطة الدعم والإمداد "النقل، الإطعام، الصيانة، الأمن والحراسة، الأشغال العمومية" هي الأنشطة الأكثر جذبا لأعمال المناولة في قطاع المحروقات والتي تقوم المؤسسات الآمرة" التي شكلت المؤسسات الأجنبية النسبة الأكبر من المؤسسات الآمرة" بإسنادها لعقود المناولة؛
 - تفضيل المؤسسات الآمرة إلى التوجه إلى المناولة من داخل الوطن.

المطلب الثاني: الدراسات اللغة الأجنبية:

1) Mohamed Hamel, « La Stratégie de croissance de Sonatrach dans l'amont et les opportunités de partenariat », Head of Energy Département , OPEC, 2001 .

دارت هذه الدراسة حول إستراتيجية نمو شركة سوناطراك في المنبع وفرص الشراكة التي قد تتوفر نحو الاستثمار الأجنبي، وأعتمد الباحث على وثائق رسمية في مجمع سوناطراك بين الفترة 1987-2000، حيث استخدام المنهج الوصفي والتحليلي من بين أهداف دراسته في ما يلي:

- إبراز جاذبية المنبع النفطي الجزائري الذي يلفت انتباه لتوفره على مزايا تجذب الاستثمار على مستواه؛
- إبراز أن المنبع النفطي هو المحرك الأساسي لنمو سوناطراك والذي تتمركز فيه؛

- محاولة تحليل واقع توفر العديد من المزايا للاستثمار الأجنبي وتأثيرها في مرحلة المنع بصفة ملموسة؛
- التحولات التي تخص محيط شركة سوناطراك وإبراز رغبتها بالتماشي معها؛
- تحليل واقع اختيار شركة سوناطراك لمفهوم الشراكة كعنصر إستراتيجي لها.

وتوصلت هذه الدراسة إلى جملة من النتائج نذكر منها:

- حاجة الدولة الجزائرية لمفهوم الشراكة لغرض مواصلة نموها في قطاع المحروقات باعتباره المحرك الرئيسي لاقتصادها؛
- توافر الفرص المتعددة لجذب الشراكة في قطاع المحروقات بصفة متزايدة وزيادة وتيرة جاذبية القطاع؛
- ساهمت الشراكة في زيادة إنتاج المحروقات والنفط خاصة وزيادة منسوب الاحتياطات منها وهذا ما ينتج عنه زيادة العوائد النفطية والساهمة في نمو الاقتصاد الوطني من خلال هذه العوائد.

2) Rosa Farboudmanesh, Somaye Moradi, « Assessing and Identifying Entrepreneurial Opportunities in petroleum Industry in Iran »,artichel, European Online Journal of natural and Social Sciences, 2013.

تعتمد إيران على إستراتيجية الاعتماد على الذات وبفضل الموارد النفطية و الغازية واصلت إيران تطويرها هذه الإستراتيجية وتتوفر على موارد بشرية جيدة كركيزة في الاقتصاد الوطني وفي ظل المنافسة القائمة على الابتكار هناك حاجة لتوفير فرص عمل جيدة لـ 800,000 من الإيرانيين المتعلمين من خلال إدخالهم لسوق العمل العام وإنشاء نظام وطني للابتكار الذي يشجع انتشار التكنولوجيات الجديدة عوض استيراد تكنولوجيات أجنبية لإثراء إستراتيجية الاعتماد على الذات، حيث تدور هذه الدراسة على تقييم فرص المقاولاتية في صناعة البترول الإيرانية مع تقييم صناعة البترول النرويجية كمثال ناجح، فالصناعة البترولية بحاجة إلى ديناميكية وتنمية والتي يمكن استمدادها بفتح السوق للقطاع الخاص وسحب هيمنة النظام العام وإخراج الأنشطة من شركة النفط الإيرانية وفتح باب التخصصة باعتبارها سياسات المبادرات الخاصة بالمقاولاتية والابتكار التي لها دورا هاما في التنمية الاقتصادية والصناعية والحد من تركزات رأس المال والطاقة وإحداث ديناميكية أكثر في السوق البترولية، وتدور هذه الدراسة حول مناقشة فرص المقاولاتية في الصناعة البترولية في إيران لخلق مهن جديدة وتحفيز رجال الأعمال "المقاولين" للاستثمار في إطار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في صناعة النفط الإيرانية و المشاريع المساندة في خدمات النفط وإبلاء الاعتبار للمقاولاتية التي تعتبر محرك التنمية خاصة في قطاع تعتمد عليه إيران في اقتصادها وتشكيل مجموعات صناعية في صناعة النفط الإيرانية حيث أن غالبية المؤسسات هي مملوكة من طرف الحكومة الإيرانية، وقامت الدراسة لتحليل مختلف المؤشرات الإحصائية لنسيج المؤسسات المقاولاتية في إيران و القطاع البترولي من البنك الدولي.

وهدفت الدراسة إلى النقاط التالية:

- محاولة تقييم القطاع البترولي والصناعة البترولية الإيرانية والبحث في فجواتها الاستثمارية التي قد توجه للقطاع الخاص؛
- محاولة الاستفادة من الصناعة البترولية النرويجية في تنمية دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاستثمار في بيئة أعمال القطاع البترولي وبعض الصناعات البترولية؛
- محاولة معرفة وتقييم أسباب عرقلة الابتكار في إيران عامة والصناعة البترولية خاصة.

وتوصلت نتائج الدراسة إلى جملة من النتائج نذكرها في ما يلي:

الدراسات السابقة

- أن أنشطة الابتكار في إيران مرهون بشروط الطلب مما ينتج عنه من الصعب استخلاص فوائد اقتصادية أكبر من الابتكار؛
- القطاع البترولي الرائي يفتقر إلى المنافسة الفعالة بين المؤسسات التي تدفع لتحقيق الابتكار والتغير التكنولوجي وان المؤسسات أغلبها مملوكة من الحكومة الإيرانية؛
- عملية فتح الاقتصاد عامة والصناعة البترولية خاصة تتم بشكل تدريجي وبطيء مما يعيق ديناميكية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- يلعب نظام الابتكار الإيراني دورا هامشي مقارنة بدور الشركات الأجنبية حيث هذه الأخيرة هي جالبة التكنولوجيات الحديثة؛
- التدخلات الحكومية وسيطرتها تجعل نظام الابتكار اقل إستراتيجية وتضييق فرص استثمار أمام المقاولين والمؤسسات الناشئة حيث أن تعداد المؤسسات المملوكة من رواد الأعمال والمقاولين قليلة جدا في القطاع البترولي الإيراني.

3) Ramana nanda , Ken Younge, « Innovation and entrepreneurship in Renewable Energy », article, Volume : The Changing Frontier : Rethinking Science and Innovation Policy , University of Chicago Press, July 2015 .

دارت هذه الدراسة حول إشكالية تعزيز الابتكار في تكنولوجيات الطاقة المتجددة عن طريق الأعمال المقاولاتية لأجل توفير مؤسسات تغطي الطلب المترقب زيادته في استخدامات الطاقة و الإتيان بابتكارات جذرية تساعد في الاستخدام الأمثل للطاقة والحد من مخلفاتها و دراسة المصادر التكنولوجية والتنظيمية لهذا الابتكار في مجال الطاقة المتجددة مع التركيز بشكل خاص على الدور المحتمل لرأس المال الاستثماري للمقاول و ريادة الأعمال و المؤسسات الناشئة الجديدة حيث يعتبر تحقيق الابتكار في الولايات المتحدة الأمريكية كان بفضل دعم المشاريع الخاصة وقدرة رأسمال الاستثماري للخواص في تمويل الابتكار خاصة الجذري في مجال الطاقة المتجددة وتكنولوجيا الطاقة واعتبار المقاول هو المرشح المثالي في تحقيق مسار تكنولوجي ابتكاري وسريع والذي سجل معدلات مرتفعة للمبادرات التي تتم في مجال الطاقة خاصة الطاقة الشمسية والوقود الحيوي، وتقوم هذه الدراسة بإعداد مقارنة بين نشاط تسجيل براءات الاختراع الخاص بالمؤسسات الناشئة التي تدعمها أنواع المنظمات العاملة في مجال ابتكار الطاقات المتجددة ودراسة معدلات البراءات وخصائصها و الابتكار في المؤسسات الكبيرة القائمة. باستخدام بيانات براءات الاختراع بالولايات الأمريكية المتحدة للبراءات مكتب العلامات التجارية أوسبيتو (USPTO) على مدى 30 عاما 1980-2009 بتقديم عينة 22869 براءة اختراع ضمن قطاعات الطاقة المتجددة " الطاقة الشمسية، الوقود الحيوي، الطاقة الكهرومائية، الرياح، الطاقة الحرارية الأرضية.

وهدفت هذه الدراسة إلى ما يلي:

- محاولة التركيز على براءات الاختراع المرتبطة بالقطاعات ذات الصلة بالتحديد في إنتاج الطاقة "الطاقة الشمسية، الرياح، الوقود الحيوي، الطاقة الكهرومائية، تكنولوجيات الطاقة الحرارية الأرضية"؛
- محاولة معرفة نقاط الفرق بين الاستثمار في الطاقة في كل من المؤسسات الكبيرة القائمة وبين المؤسسات الناشئة من قبل المقاولين؛
- محاولة إعداد مقارنة بين خصائص رأس مال المغامر "المخاطرة" و جدواه في المؤسسات العاملة في مجال الابتكار؛ وتوصلت هذه الدراسة إلى جملة من النتائج نذكر منها:

الدراسات السابقة

- نجد أن المؤسسات الكبيرة القائمة هيمنت على البراءات في مجال الطاقات المتجددة لعدة عقود؛
- نما الابتكار في مجال الطاقات المتجددة في السنوات الأخيرة ويرجع ذلك جزئياً لأعمال المقاول وريادة الأعمال وبفضل رأسمال الاستثمار الخاص؛
- أن الانخفاض في رأسمال الخاص سيؤثر ببطء وتيرة الابتكار في مجال الطاقات المتجددة؛
- المؤسسات الناشئة يدعم وجودها براءات الاختراع التي تقدمها في ظل الفرص التي تمنحها المؤسسات الكبيرة القائمة؛
- صعوبة الخروج من إطار المؤسسات الكبيرة القائمة وذلك لكونها تتمتع بالخبرة ورأسمال الموجه لتمويل نطاق التكنولوجيات؛
- تلعب الحكومة الأمريكية دوراً في الدعم المباشر للمؤسسات الفردية الناشئة بالتركيز على ابتكار التكنولوجيات النظيفة في الولايات المتحدة؛
- تعتبر بيئة قطاع الطاقات المتجددة بيئة خروج المشاريع وأنها أكثر حيوية بالنسبة للمقاولين المبتدئين وبالتالي زيادة درجة الابتكار والمقاولاتية في مجال الطاقات المتجددة؛
- تعتبر عملية تسويق الابتكارات الجذرية محفوفة بالمخاطر ونقص رأسمال الضخم لأن الصناعات المتجددة في بداية دورة حياتها.
- تحتاج المؤسسات الناشئة إلى تمويل رأس مال المخاطرة نظراً للمخاطرة وحالة عدم اليقين التي تصاحب هذه المؤسسات ومجال الطاقة الحساس في جميع مراحل اللاحقة من بدء تشغيل الطاقة المتجددة.

المطلب الثالث: موقع الدراسة من الدراسات السابقة

إن المتأمل جيداً في عرض الدراسات السابقة يلاحظ بأنها لا تصب بشكل كبير في جوهر إشكالية دراستنا وفي الحقيقة لم نجد دراسات مماثلة لموضوعنا في حدود إطلاعنا، لهذا حاولنا إعداد مقارنة لبعض الدراسات التي وجدناها والتي ارتأينا أن تكون الانطلاقة لبحثنا من خلال ما قدمته ودرسته هذه الدراسات التي تمس أحد جوانب و متغيرات دراستنا.

ونجد أن دراستنا الحالية تختلف عن الدراسات الباقية في العديد من النقاط التالية؛

- 1) **إشكالية الدراسة:** تختلف دراستنا عن الدراسات السابقة المعروضة في هذا الفصل فيما يخص إشكالية البحث حيث إشكالية بحثنا تدور حول جدوى جاذبية بيئة أعمال القطاع البترولي بحاسي مسعود في استقطاب المقاولين في إنشاء مؤسسات قائمة على الابتكار تساعد في تنمية هذا القطاع والاستفادة من الفرص التي يوفرها وتحليل طبيعة المقاول الذي ينشط في القطاع البترولي بحاسي مسعود من حيث مستوى الروح المقاولاتية التي يتمتع بها وما الدوافع التي دفعته لامتهان المقاول في القطاع البترولي بحاسي مسعود والغوص في تحليل الشخصية المقاولاتية لمقاولي هذا القطاع ومن ثم معرفة واقع وجود الابتكار في هذه المؤسسات "التي غالباً ما تكون صغيرة ومتوسطة الحجم" ومن ثم محاولة دراسة علاقات الارتباط والتأثير بين متغيرات الدراسة من خلال تأثير المقاولاتية في تعزيز تحقيق الابتكار و تأثير جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود في تعزيز تحقيق الابتكار من جهة أخرى ومعرفة تحقيق الابتكار هل يرجع أكثر بتوفر مقومات روح مقاولاتية لدى المقاول أم بفضل تأثير توفر الفرص التي يقدمها هذا القطاع الجذاب.
- كل هذا يختلف عن الدراسات السابقة التي تم عرضها، حيث كل دراسة من الدراسات السابقة تناقش كل إشكالية بحثها بدراسة متغير على حدا أو متغيرين مثل الابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

مثل الدراسة الإيرانية إشكاليته تدرس جدوى فتح سوق الصناعة البترولية والمشاريع المساندة ضمن النشاط المقاولاتي والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، و إشكالية الدراسة الأمريكية المتمثلة في المقاوله والابتكار في القطاع الطاقوي كانت إشكاليته حول دراسة براءات الاختراع المقدمة في هذا القطاع الطاقوي بفضل الاستثمار الخاص والمقاولاتي وهذا لا يصب في إشكالية دراستنا بشكل كبير، والدراسة الفرنسية دارت إشكاليته حول ممارسات الابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمن إستراتيجية العناقيد و تتفق معها بشكل جزئي فيما يخص تشخيص القدرة الابتكارية لهذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و ربط تعزيز الابتكار و عامل القرب من القطاعات المستهدفة وجاذبية الأقاليم، ودراسة كل من فوجيل، صايبي، صياغ، بدرابي وعز الدين تونيس تتفق معها في جزء الإشكالية الفرعية التي تخص جانب تحليل خصائص و قيم وسلوك المقاول ودوافع إنشاء مؤسسته، و دراسة بوبعة تتفق معها في جزء الإشكالية فيما يخص وضعية ودور الابتكار في المؤسسة ، و تتفق مع دراسة نجمة و بن عنتر في جزء الإشكالية فيما يخص محددات و وضعية الابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، و تتفق في كل من دراسة مقليد، هامل في جزء الإشكالية الخاصة بجانب جاذبية قطاع البترولي التي درسوها في إطار جاذبية قطاع المحروقات للاستثمار الأجنبي.

و تختلف مع إشكالية دراسة الأسود حيث إشكاليته هي من وجهة تشخيص النشاط المقاولاتي والروح المقاولاتية الذي يتميز بها المقاول "المتواجد عن طريق إستراتيجية المناولة وليست موضوع اشكاليته بالتحديد" الذي ينشط في القطاع البترولي، في حين إشكاليته تدور ضمن قالب العلاقات بين المؤسسات الأمرة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المناولة ومحدداتها من معايير انتقاء صيغ عقود المناولة وما إلى ذلك. أي أن دراسته من وجهة طبيعة عقد المناولة الذي ينتهجه المقاول وفي الوجهه المعاكس نحن نعوض في الطبيعة والشخصية المقاولاتية للمقاول وربطها في تعزيز تحقيق الابتكار في ظل جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود المتمثلة في الفرص التي يقدمها.

2) **أهداف الدراسة:** هناك نقاط التقاء ونقاط تباعد في أهداف الدراسات السابقة التي تم عرضها في هذا الفصل ودراستنا هذه نختصرها في ما يلي:

- أ) **نقاط الالتقاء:** هي نفسها التي سبق ذكرها في العنصر السابق وهي كالتالي:
- محاولة تحليل واقع المقاوله في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حيث تحليل طبيعة المقاول من خصائص ومهارات وقيم ودوافع المقاول وظروف إنشاء مؤسسته؛
 - محاولة معرفة ديناميكية المقاوله وإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؛
 - محاولة معرفة وضعية ومستوى الابتكار في مؤسسات المقاولين أو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
 - محاولة معرفة علاقة الارتباط والتأثير بين طبيعة المقاول من خصائص وقيم ودوافع في تعزيز تحقيق وخلق الابتكار؛
 - محاولة ربط عامل القرب من القطاعات المستهدفة وجاذبية الإقليم وتأثيره في تعزيز تحقيق وخلق الابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
 - محاولة تحليل جاذبية القطاع البترولي نحو استقطاب الاستثمارات الخاصة؛
 - محاولة تقييم القطاع البترولي والصناعة البترولية والبحث في فجواتها الاستثمارية التي قد توجه للقطاع الخاص "المقاولين بالأخص"؛

ب) **نقاط التباعد:** وتتمثل في النقاط التي نركز عليها في بحثنا هذا وسبق ذكرها في إشكالية بحثنا:

- الدراسات السابقة لا تدرس علاقات الارتباط و التأثير الكلية والفرعية فيما يخص تحقيق الابتكار في مؤسسات المقاولين من خلال توفر الروح المقاولاتية و جاذبية بيئة أعمال القطاع البترولي معاً. وهذا هو قالب دراستنا هو تحليل علاقات

الدراسات السابقة

الارتباط و التأثير بين أبعاد المفاولة الممثلة في طبيعة "مقومات مفاولائية" المفاول من " خصائص، مهارات، دوافع، اعتقادات وثقافة مفاولائية" و أبعاد خلق الابتكار في المؤسسة من "ثقافة الابتكار الشخصية، نشاط البحث والتطوير، وضعية أنواع الابتكار المختلفة" والفرص المتوفرة في بيئة أعمال القطاع البترولي وأسباب اختياره كوجهة دون القطاعات الأخرى كبيئة نشاط للمفاول وظروف إنشاء مؤسسته على مستوى هذه البيئة.

- فدراستنا ذات طابع تحليلي وصفي للنشاط المفاولائي والابتكاري في ظل جاذبية بيئة أعمال القطاع البترولي بحاسي مسعود من خلال اقتناص الفرص المتوفرة على مستواه.

(3) **مجال الدراسة:** مقارنة بالدراسات السابقة وفي حدود إطلاعنا تعتبر هذه الدراسة الوحيدة التي تناولت تحليل العلاقات الارتباطية والتأثير بين مفهومي المفاولة والابتكار في ظل جاذبية بيئة أعمال القطاع البترولي عامة و حاسي مسعود خاصة.

واستفادات الدراسة الحالية من الدراسات السابقة من الجوانب التالية:

- ✓ وضع تصور عام لموضوعات الإطار النظري؛
- ✓ المساعدة في تشكيل تصورات في بناء الاستبيان من حيث المحاور و المتغيرات الديموغرافية؛
- ✓ الاستفادة من التوصيات والاقتراحات في توجيه بحثنا لأجل اقتراح دراسات أخرى؛
- ✓ تكوين نظرة حول الأساليب الإحصائية وطرق التحليل المناسبة لمثل هذه الموضوعات.

خلاصة الفصل

تم التطرق في هذا الفصل إلى عرض الدراسات التي تمس أحد جوانب موضوع دراستنا الحالية حيث تم تحليل حوالي 20 دراسة تدرس كل متغيرين أو متغير على حدا من متغيرات الدراسة الثلاث لدراستنا "المقاولة، الابتكار، جاذبية بيئة أعمال القطاع البترولي"، منها دراسات باللغة العربية ودراسات باللغة الأجنبية "فرنسية وإنجليزية"، حيث تم تحليل كل دراسة من ناحية العناصر التالية:

✓ عرض إشكالية الدراسة السابقة؛

✓ الهدف من الدراسة السابقة؛

✓ المنهج المستخدم في الدراسة السابقة؛

✓ مجتمع وعينة الخاصة بالدراسة السابقة؛

✓ أداة الدراسة المعتمدة في الدراسة السابقة؛

✓ عرض أهم النتائج المتوصل إليها في الدراسة السابقة.

وبعد عرض كل هذه الدراسات قمنا بإعداد مقارنة بين دراستنا الحالية والدراسات السابقة في مطلب أخير ضمني في المبحث الثالث لهذا الفصل للوقوف على نقاط التشابه والاختلاف بين الدراسة الحالية والدراسات السابقة المعتمدة في دراستنا هذه.

وبعد التطرق إلى عرض للدراسات السابقة حول موضوعنا، يجب أيضا التطرق إلى أهم النقاط المتعلقة بالإطار النظري لمتغيرات دراستنا وهذا ما يتضمنه الفصل الثاني.

الفصل الثاني

المقاولة، الابتكار وجاذبية القطاع

البترولي

تمهيد:

أصبحت المقاولة والابتكار يشكلان وجهان لعملة واحدة للتطور والنمو ، حيث أصبح العامل الاستراتيجي في النهوض بالاقتصاد من خلال تشجيع العمل الخاص وإنشاء المؤسسات الجديدة التي تأتي بالجديد وبديناميكية ابتكارية في ظل التكيف مع التغيرات والتطور السريع للبيئة الاقتصادية، والتي غالبا تبدأ هذه المؤسسات بحجم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع سعي أي دولة بالقيام بجهود للرفع من دور هذه المؤسسات لأجل تفعيل مساهمتها في التنمية الاقتصادية من جهة، ومن جهة أخرى يصبح المقاول يبحث عن منافذ تجذبه للاستثمار على مستواها و تفاعل نشاطه المقاوالاتي من خلال الفرص التي يجدها في هذه المنافذ، خاصة إذا كانت هذه المنافذ تتمثل في القطاع الأول التي يقوم عليه اقتصاد البلد والقلب الناشط له والحديث هنا عن القطاع البترولي ومنطقة حاسي مسعود تحديدا، باعتبارها منطقة جاذبية لذوي المشاريع المقاوالاتية و توجههم لاقتناص فرص الأعمال التي يقدمها القطاع لهم في إطار إستراتيجية المناولة.

ففي فصلنا هذا سنقوم بالتطرق لماهية المقاولة و المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر و وعرض لأهم النقاط التي تعكس جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود ثم عرض لماهية الابتكار ومحدداته ومن ثم تبيان خصوصيته في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، على النحو التالي:

المبحث الأول: المقاولة: ويضم المطالب التالية: "ماهية المقاولة والمقاول، إنشاء المؤسسة الجديدة والمواقف المقاوالاتية الخاصة بها، المقاولة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"

المبحث الثاني: جاذبية القطاع البترولي: ويضم المطالب التالية: " بيئة أعمال القطاع البترولي، فرص الأعمال والجاذبية، مكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والنشاط المقاوالاتي في القطاع البترولي"

المبحث الثالث: الابتكار: ويضم المطالب التالية: "ماهية الابتكار، معالم الابتكار، أبعاد الابتكار"

المبحث الأول: تحليل المقولة

أصبحت المقولة مفهوم شائع الاستعمال والتداول بشكل واسع ومجال بحث للكثيرين، ونظرا للأهمية التي تكتسيها أصبح كل من الحكومات والباحثين والمجتمع يهتمون أكثر بها بتطور المقاولين ومؤسساتهم، وبقدرتهم على البقاء والنمو. ويمكن تفسير هذا الاهتمام المتزايد نظرا لما ما يحصل عليه هؤلاء المقاولون والمؤسسات الجديدة "وغالبا ما تكون مؤسسات صغيرة ومتوسطة PME" من فرص عمل والكثير من الامتيازات.

حيث أخذ مفهوم المقولة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيز اهتمام كبير مقارنة حيث كان الاهتمام يخص فقط المؤسسات الكبيرة باعتبارها المولد الوحيد للوظائف والثروة، إلى أن تغيرت هذه النظرة مع بروز الأهمية المتزايدة لقطاع المقولة خاصة في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي غالبا ما يرتبط اسم المقاول بها. ومع تحلي بعض المؤسسات الكبرى لبعض من أنشطتها التي قدمت بهذا الأمر فرصا للمؤسسات الجديدة للاستثمار في هذه الأنشطة، بهذا أصبحت المقولة محور أساسي للتطور في معظم البلدان ونمطا للحياة جاذبا للأفراد لأجل تحقيق ذواتهم وتحقيق لمستوى معيشي أفضل.

المطلب الأول: ماهية المقولة

إن المقولة ظاهرة موجودة منذ القدم ولا يوجد إجماع عدد من الباحثين و الكتاب حول تعريفها ويعتبر النمساوي جوزيف شومبيتر Joseph Schumpeter أب مجال المقاولاتية والذي أعطى للمقاول صورة محورية في التنمية الاقتصادية من خلال كتابه "نظرية التطور الاقتصادي" في بعث المقاول المنظم والمنشئ والمبتكر للنشاطات الاقتصادية والذي أتى بمفهوم المقولة الملازم لمفهوم الابتكار وعبر عن هذه العملية بمفهوم "التدمير الخلاق" حيث تقوم المقولة الابتكارية بكسر القيود وحالة الركود والتوازن في الاقتصاد بالتحديد المستمر وإحداث نقلة نوعية في النظام الاقتصادي، إلا أنه بدأت الإشارات الأولية لمفهوم المقاولاتية منذ الاقتصاديين الأوائل ك آدم سميث Adam Smith الذي أرسى قواعد الاقتصاد الحر والمبادرات الفردية على أساس مبدأ "دعه يعمل دعه يمر" وعلى الرغم من ذلك لم تتضمن كتابات الاقتصاديين الأوائل إشارات واضحة حول دور المقولة في النشاط الاقتصادي لكنهم وضعوا الأساس لها.¹

الفرع الأول: تعريف المقولة

ويمكن إعطاء تعريف للمقولة مع إعطاء تعريف لمختلف المصطلحات التي تصاحبها من خلال الآتي:

1) مفهوم المقولة (المقاولاتية):

¹ محمد قوجيل، أطروحة دكتوراه بعنوان "دراسة وتحليل سياسات دعم المقاولاتية في الجزائر"، جامعة ورقلة، 2016، ص3-6.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

تعرف المقولة حسب تصورات ووجهات نظر مختلفة ومتعددة نذكر منها:

أ) يعتبر Gartner: المقولة على أنها عملية إنشاء منظمات جديدة، بمعنى آخر تلك الظاهرة التي تشمل مجموع النشاطات التي تسمح للفرد بإنشاء مؤسسة جديدة من خلال تجنيد وتنسيق الموارد المختلفة من معلومات، موارد مالية وبشرية .. الخ وتجسيدها في مشروع جديد.²

ب) يعرف shune و Venkataraman: المقولة بأنها العملية التي يتم من خلالها اكتشاف الفرص وتمييزها و استغلالها من أجل استحداث منتجات وخدمات و مواد أولية جديدة مستقبلية.³

ت) عرف كل من william و andrew: المقولة على أنها جميع الوظائف و الأنشطة و الإجراءات التي تشكل جزءا من إدراك الفرص وإنشاء مؤسسات لاستغلالها.⁴

ث) يعرف Fayolle: المقولة هي خلق نشاط معين من خلال توفر مجموعة من الوظائف و الإجراءات وحددها على أنها حالة خاصة يتم من خلالها خلق ثروات اقتصادية واجتماعية لها خصائص تتصف بالخطر و بعدم اليقين من طرف أفراد ذو سلوكيات متميزة.⁵

ج) عرف drucker: المقولة هي فعل الإبداع المبني على المخاطرة، الذي يتضمن إعطاء الموارد المتاحة حاليا والقدرة على خلق قيمة جديدة.⁶

ح) عرفها Mrcel Mauss: على أنها الفعل الذي يقوم به المقاول والذي ينفذ في أشكال مختلفة، فيمكن أن يكون عبارة عن إنشاء مؤسسة جديدة أو تطوير مؤسسة قائمة.⁷

خ) عرف المرصد العالمي للمقولة (GEM) global entrepreneurship monitor بأنها محاولة جديدة في العمل أو إنشاء منظمة جديدة أو توسيع المنظمة الحالية أو توسيع مجالات العمل الحالي من قبل الأفراد أو فرق الأفراد أو تأسيس أعمال تجارية.⁸

ومنه نستنتج "أن مقولة هي اكتشاف فرص أو وضع سوقي واستغلالها وتجسيدها في مشروع بالاعتماد على المعرفة و الإمكانيات المادية والمعنوية والفكرية من اجل خلق قيمة بمنتجات و خدمات جديدة ومستقبلية."

- المقولة "مشروع استغلال فرصة"؛
- المقولة تلك التوليفة والعلاقة التي تربط الفرد وخلق القيمة فالقيمة بالنسبة للمقاول من تحقيق ذات ومداخل مالية، والقيمة بالنسبة للمستهلك هي إشباع الرغبات وتحقيق الرضا، وبالنسبة للاقتصاد تحسين وضعيته وتنشيطه وتطويره .. الخ؛
- المقولة عملا يتطلب رؤية أو تفكير أو روح أو إرادة نحوها لدى الفرد؛
- المقولة هي عمل "أعمال"، مؤسسة، منظمة، نشاط، مهنة، استثمار؛
- المقولة هي عملية إنشاء من خلال تعبئة موارد موارد "معلوماتية، مادية، مالية، بشرية، تقنية .. الخ"؛

² Fayolle, **entrepreneuriat**, dunod, paris, 2004, p29 .

³ L.J. Fillion, **Management des PME**, Pearson Education, Canada, 2007, P12.

⁴ عمر علي إسماعيل، خصائص الريادة في المنظمات الصناعية وأثرها على الإبداع التقني، مجلة القادسية، مجلد 12، العدد الرابع، 2010، ص 72.

⁵ Alain Fayolle, **le métier de créateur d'entreprise**, les éditions d'organisation, paris 2003, p16.

⁶ لفقيه حمزة، رسالة ماجستير بعنوان "تقييم البرامج التكوينية لدعم المقولة"، جامعة قسنطينة، 2014، ص 31.

⁷ HERNNDEZ (E.M), **L'entrepreneuriat : approche théorique**, Editions l'Harmattan, Paris, 2001, P13.

⁸ عمر علي إسماعيل، مرجع سابق، ص 70.

المقاولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

- المقاولة مبنية على مفهوم كل من التغيير، التجديد، المحاولة، التجربة، المخاطرة، التمييز، التفرد، الجاهزية، القابلية، المرونة، المعرفة، القدرة، الرسالة والرؤية، الإستراتيجية، الزمنية "ماضي وحاضر ومستقبل"، الاستمرارية؛
- المقاولة لها أهمية بالغة حيث تعتبر مصدر لمناصب الشغل، والتقليل من البطالة، محورا للنهوض بالاقتصاد، حيزا لإثبات الذات وتحسين مستوى المعيشة، حقلًا للإبداع و الابتكار، مصدرا للثروة، مجالًا للبحث؛
- المقاولة تتحدد من خلال: مدى توجه الأفراد نحوها، الأسباب التي تدفعهم لها، مدى تشجيع الظروف المحيطة بهم، الآليات الداعمة من جهة والعراقيل التي تزيدهم صعوبة من جهة أخرى، ومدى توفر الفرص في السوق.

2) المصطلحات التي تصاحب المقاولة:

المقاولة مفهوم واسع وهناك عدة مفاهيم تتفق وتتداخل معها نذكر منها:

أ) تعريف الروح المقاولة:

إن الدخول إلى عالم الأعمال يعد خطوة مهمة جدا في حياة الفرد إذا تعلق الأمر بطرح جديد، حتى لو توفرت جميع الموارد المادية و المالية و البشرية إلا أنه يستحيل النجاح في عالم الأعمال إلا إذا تحلى صاحب المشروع بالروح المقاولة.

فالروح المقاولة تعرف على أنها المبادرة التي يبديها الفرد بقدرته على الخروج عن المألوف في التفكير ويحصل التغيير من خلال العملية التي يصبح عندها الفرد حساسا للمشكلات التي يواجهها والتغيرات التي تحدث في البيئة المحيطة فعندما يواجه التفكير الإبداعي نحو متطلبات الحياة العملية وخاصة مجال الأعمال.

فهي أيضا مبادرة الأفراد الذين يملكون إرادة تجريب أشياء جديدة وقيام بالأشياء بشكل مختلف، وهذا نظرا لوجود إمكانية مع التغيير وهذا عن طريق عرض أفكارهم والتصرف بكثير من الانفتاح والمرونة، فهي تتطلب تحديد الفرص وجمع الموارد اللازمة والمختلفة من أجل تحويلها للمؤسسة.⁹

ب) الثقافة المقاولة :

تعرف على أنها مجموعة المدخلات المتمثلة في الأفكار، القيم، الموارد، المعارف، الخبرات وتفاعلها ثم المخرجات التي تتمثل في السلوكيات، الصورة، الإستراتيجية فهي مجموعة القيم والمبادئ الخاصة بالمقاولة التي تصبغ مساره المقاولة من الفكرة إلى التجسيد.¹⁰

ت) تعريف نية المقاولة:

أجمع الباحثين على أن من الشروط لكي يصبح الشخص مقاولا لا بد وجود النية للشروع في النشاط المقاولة باعتباره مرحلة قبلية لاختيار العمل المقاولة وتعرف على أنها قرار الفرد حول احتمالية امتهان المقاولة يوما من الأيام أو احتمال اتخاذ قرار العمل المقاولة لإنشاء مؤسسة ومشروع خاص به. وأنها تنشأ بتفاعل جملة من الخصائص والخبرات المقاولة التي من شأنها تحرض وتوجه الشخص نحو المقاولة أي أنها حالة نفسية وعقلية تدفع انتباه الشخص نحو هدف معين لتحقيق شيء ما.¹¹

⁹ ليندة عريف، مذكرة ماستر عنوان " دور التكوين في تفعيل التوجه المقاولة لدى خريجي الجامعات"، جامعة ورقلة، 2015، ص 4.

¹⁰ بدروي سفيان، أطروحة دكتوراه بعنوان "ثقافة المقاولة لدى الشباب الجزائري المقاولة"، جامعة تلمسان، 2015، ص 19.

¹¹ Alain Fayolle, Jean Michel, Dynamique Entrepreneurial –le comportement de L'entrepreneur, Boeck, 2012, P 104.

ث) التوجه المقاولاتي:

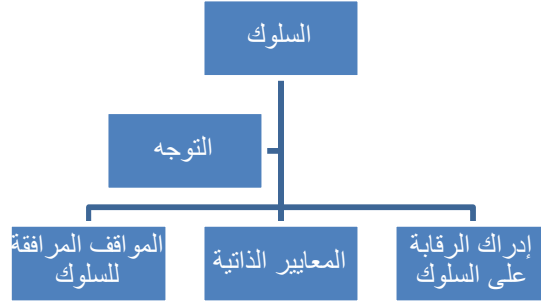
قام العديد من الباحثين ببناء نماذج مفسرة للعوامل التي تؤثر في التوجه المقاولاتي نذكر منها:

1) نموذج السلوك المخطط ل Ajzen:

و يظهر هذا النموذج أن توجهات الشخص هي المسئولة عن توجه للعمل المقاولاتي وذلك من خلال ما يوضحه

الشكل التالي:

الشكل رقم (1-2) يوضح نظرية السلوك المخطط ل AZEN



Source : Salah Koubaa, « L'intention Entrepreneuriale Etudiants au MAROC une analyse par L'approche », PLS, 2011, P 4.

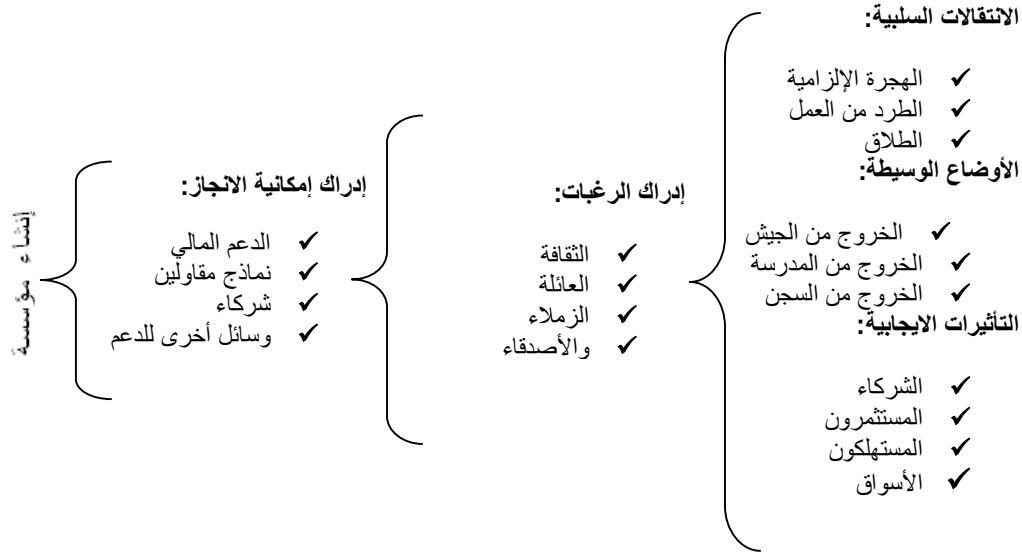
الموقف اتجاه السلوك الذي يعكس تفضيل أو عد تفضيل القيام بالنشاط المقاولاتي، والمعايير الذاتية تتمثل في الضغوط التي قد تصادف الشخص من محيطه أو رغبته بأن يكون مقاولا، والتحكم في العمل المقاولاتي يظهر درجة امتلاك الشخص لميولاته الذاتية وجهوزيته و العقبات والفرص التي تصادف العمل المقاولاتي.

ج) الحدث المقاولاتي:

قام كل من CHAPERO و SOKOL. بوضع نموذج يوضحان فيه عملية الحدث المقاولاتي كالتالي:

المقاولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

شكل رقم (2-2) يوضح العوامل المساعدة للتوجه المقاوالاتي والحدث المقاوالاتي لدى CHAPERU وSOKOL.



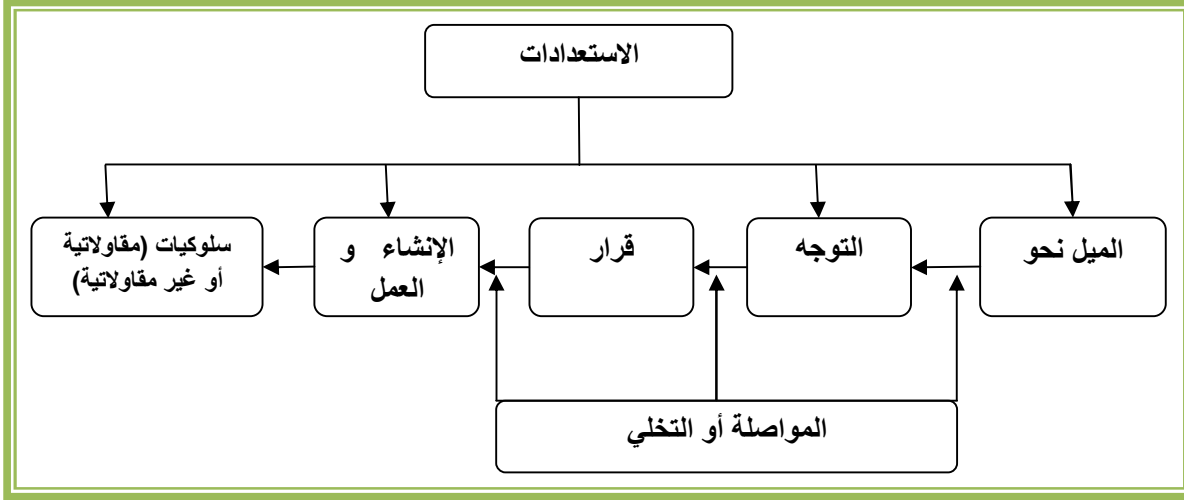
Source :Tounés.azedine, L'INTONTION EUTREPRENEURIALE, Thèse de doctorat, université de ROUEU, Année 2003, page 163.

ويظهر في الشكل أعلاه العوامل التي تؤدي إلى الحدث المقاوالاتي تتمثل في دوافع متباينة من ايجابية وسلبية تضم عوامل نفسية واجتماعية وثقافية و اقتصادية تجعل الفرد مدركا لرغباته وتتولد لديه الرغبة تجاه المقاولة ومدركا لإمكانية إنجاز عمله المقاوالاتي وشحن الموارد وإدراكه لمختلف وسائل الدعم والاستفادة من نماذج مقاولين سابقين ثم يولد ذلك على أرض الواقع بإنشاء مؤسسته الخاصة وهذا ما يسمى وقوع الحدث المقاوالاتي.

ح) المسار المقاوالاتي:

اقترح Tounis Azeddine نموذجا يوضح المسار المقاوالاتي بداية من النية المقاوالاتية مرورا بالتوجه المقاوالاتي ووقوع الحدث المقاوالاتي بإنشاء وصولا إلى سلوكيات العمل المقاوالاتي متوقفا عند نقطة المواصلة أو التخلي في دورة حياة المشروع المقاوالاتي والشكل التالي يوضح ذلك:

شكل رقم (2-3): يوضح مراحل المسار المقاوالاتي



Source : Tounis Azeddine, op.cit, P 47.

يظهر من الشكل السابق أن المرحلة الأولى هي تبني الحس المقاوالاتي "نحو المقاولة"، ويمكن أن يتحول تبني الحس المقاوالاتي إلى توجه مقاوالاتي كمرحلة ثانية، أما المرحلة الثالثة تكمن في تولد النية المقاوالاتية باتخاذ القرار التي يصاحبها دراسة جدوى المشروع وتعبئة الموارد لتأتي المرحلة الرابعة وهي مرحلة حدوث الحدث المقاوالاتي بإنشاء المشروع ومباشرة العمل المقاوالاتي والانطلاق الفعلي له وتأتي المرحلة الأخيرة وهي تعكس المكتسبات التي استجمعها المقاول من عمله المقاوالاتي تنعكس على شكل سلوكيات تتباين بين سلوك مقاوالاتي وآخر ليس مقاوالاتي.

الفرع الثاني: المقاربات والمدارس الفكرية للمقاولة

أولا : مقاربات المقاولة :

كما لاحظنا في تعريف المقاولة أنه لم يتفق الباحثون على مفهوم ذو سياق واحد إذ أنه مفهوم شائك مثير للجدل حيث عبر مختلف الباحثين عن هذا الرأي وحسب تطور مفهومها عبر الزمن وتعدد مجالات البحث، حيث نجد عدة مقاربات حاولت تحليل ظاهرة المقاوالاتية، نذكرها:¹²

1) المقاربة الوصفية:

تتمثل في تحليل المقاولة من البدايات إلى غاية السبعينات من القرن 20 حيث لم تناقش المقاولة بشكل واضح وقل استعمالها لأنه كان التحليل آنذاك يعتمد على العلوم الاقتصادية بشكل كلي وعرف المقاول بوظائفه الاقتصادية ووصفه بخصائصه ومميزاته، حيث اعتبر الأطراف الاقتصاديين المقاولة كتنفس مفيد لمفهوم التطور الاقتصادي، في حين بعض الباحثون الذين اعترضوا هذا الرأي مثل Hleibensten (1968)، الذي يعتقد من غير الممكن تأسيس نموذج كامل ومفصل للتطور الاقتصادي له علاقة بالمقاولة ويروا أنه يكفي الاعتماد على نظريات المنافسة تكفي لوحدها لدراسة وتقييم التطور الاقتصادي دون الاعتماد على

¹² سلامي منيرة، رسالة ماجستير بعنوان "التوجه المقاوالاتي للمرأة في الجزائر"، جامعة ورقلة، 2007، ص 6-7.

المقابلة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

نظريات المقابلة، ويفسر هذا بأنه ناتج عن إغفال وإخفاء الدور الحيوي للمقابل وبهذا أصبحت العلوم الاقتصادية في منأى عن تفسير العديد من الظواهر في مجال المقابلة، وحصر المقابلة في نقطة تحديد ووصف العوامل المتحكمة في الظاهرة المقاولاتية من ظروف اجتماعية، سياسية، ثقافية، قانونية.. الخ.

2) المقاربة السلوكية:

برزت هذه المقاربة لمحاولة تفادي الفجوات التي وقعت فيها المقاربة الأولى، حيث لكثرة الاهتمام بالمقاربة الأولى بدور المقاول وإهمال وإغفال بأن النجاح لا يقتصر فقط على الخصائص وصفات الشخصية بل يتضمن أيضا دور تأثير العائلية والظروف المحيطة من مجتمع وثقافة مكتسبة. فالمقابلة لا معنى لها بدون وجود نظرية اجتماعية، اقتصادية، سياسية، قانونية، بيئية مشجعة على المقابلة، فالعلم أو المدخل الذي تأسست عليه هذه المقاربة هو علم النفس الاجتماعي والسلوكي، من خلال D.C.Mc.Clelland في بداية الستينات من القرن العشرين. ويعتبر من الأوائل الباحثين الذي اهتم بالروابط الموجودة بين نشاطات الأفراد المقاولين ومحيطهم من قيم واعتقادات ومحفزات.. الخ، مع العلم أن المقابلة آنذاك لم تعرف كمجال للبحث. ورغم ذلك لم تعتبر المقاربة السلوكية كنظرية لتفسير الظواهر المقاولاتية. فالتحليل المعتمد في هذه المقاربة أن التطور الاقتصادي يفسر بروح المقابلة التي مصدرها تحقيق الذات وهذه السمة النفسية تتحرك بمدى تشجيع المحيط. فهذه المقاربة اهتمت أكثر بالعوامل المحيطة بالأفراد ومختلف الأسباب التي تدفعهم لاتخاذ المقابلة كمسار مهني.

3) المقاربة المرحلية:

اختصارا للمقاربتين السابقتين سعت المقاربة الوصفية لفهم دور المقاول في الاقتصاد ووصف صفاته وسماته، والمقاربة السلوكية حاولت تفسير نشاطات وسلوكيات المقاول وفق ظروفه الخاصة ومدى تأثره بها، وأما هذه المقاربة هدفها هو التحليل ضمن منظور زمني وموقف و المتغيرات الشخصية و المحيطة التي تشجع أو تعيق المقاول و سلوكياته وأول الباحثين الذين تبنا المقابلة على كونهما مجموعة من المراحل تتم خلال فترة من الزمن والتي تقود إلى إنشاء مؤسسة نجد كل من Asharero و Lsokol (1982)، اللذان حاولا تفسير كيفية انطلاق نشاط مقاولاتي بتبني هذا المنظور. وذلك بربط الحدث المقاولاتي بالعوامل الظرفية والفردية والزمنية وأن نهاية كل مرحلة هي بداية لمرحلة أخرى. كما أن العديد من الباحثين الذين تبنا هذه المقاربة منهم كل من Bruyat , Bygrave , Hernandez , Grass , وكل باحث قدم نموذج للمقابلة، تعتبر كمرجع للعديد من الدراسات.

جدول (2-1): يوضح تلخيص أهم ما جاءت به كل مقاربة حول المقابلة:

| المقاربة | وصفية | سلوكية | مرحلية |
|----------|---|---|--|
| أهدافها | سعت لفهم خصائص وسمات المقاول وحصره في هذه الجزئية و إغفال علاقته بالتطور الاقتصادي. | سعت لفهم المتغيرات و الأسباب التي تحيط بالمقابل والتي تأثر في سلوكياته وتدفعه نحو المقابلة و اتخاذها مسار مهني. | سعت لتحليل المقابلة بربطها بمراحلها عبر الزمن حيث لكل مرحلة ظروفها الخاصة ضمن المسار المقاولاتي. |

المصدر: من إعداد الطالبة في ضوء المعلومات السابقة

ثانيا: اختيار المقاربة التي تتوافق مع الدراسة:

نظرا لتعدد مدراس مجالات ومقاربات البحث في المقولة وكل جهة تناقش مفهومها و أبعادها حسب وجهات نظر معينة وكل فريق يتبنى أفكاره الخاصة، فلا بد في أي دراسة بحثية أن تتبنى وجهة نظر معينة أي باختيار مجال و مقارنة لتحليل موضع محل الدراسة انطلاقا من أفكار وتحليلات هذه المقاربة حسب خصوصية الدراسة ، فعلى الباحث أن يحدد مجال البحث الذي يريد أن يفسر من خلاله ظاهرة ما أو مناقشة موضوع ما. ونظرا لتعدد مجالات البحث في المقولة فمثلا اختيار المقاربة المرحلية تعكس لنا دراسة وتحليل موضوع البحث عبر المسار المقاولاتي سواء من المرحلة القبلية والتي تعتبر مرحلة اكتشاف الفرص أو مرحلة البعدية والتي تعتبر مرحلة الاستمرارية والابتكار والبقاء وتبني مختلف النظريات والنماذج التي تبنت تحليل المقولة من هذا الجانب بما يتماشى مع خصوصية الدراسة وفي دراستنا هذه سنختار المقاربة التي تجمع كل من المقاربة المرحلية "التي تعكس جانب دراستنا في قيام المقاول من انطلاقه حول ميله نحو المقولة و اقتناصه لفرصة وتحويلها لإنشاء مؤسسته الخاصة وصولا إلى ممارسته لنشاطه المقاولاتي" و المقاربة السلوكية "التي تعكس تحليل الجانب السلوكي لدى مقاول محل الدراسة من خلال فهم المتغيرات التي تحيط وتؤثر بالمقاول ومعرفة دوافعه وأسبابه الخاصة التي دفعته لامتهان المقولة مع مجمل الاعتقادات التي كوئها في هذا النشاط" و المقاربة الوصفية "التي تعكس الجانب الوصفي التي تبناه دراستنا هذه من خلال معرفة مختلف السمات والخصائص التي تظهر تبني الحس والروح المقاولاتية لدى مقاول محل الدراسة". إذن دراستنا تتبنى مقاربة تمزج بين المقاربات التي بلورتها دراسات الباحثين التي تباينت في " مقاربات وصفية، سلوكية، مرحلية"، مع تركيز دراستنا أكثر على المقاربة المرحلية التي نعتزم من خلالها بمختلف مراحل الذي يمر بها مقاول محل الدراسة في مساره المقاولاتي خاصة مرحلة اقتناص الفرص ثم الإنشاء ووقوع الحدث المقاولاتي.

الفرع الثالث: تعريف المقاول

لقد ارتبط موضوع إنشاء المؤسسات غالبا بمفهوم المقولة من جهة ومن جهة أخرى يعتبر المقاول الشخصية الجوهرية نظرا لكونه هو المنشأ وإن تواجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطورها لأن تصبح كبيرة راجع لوجود مقاولين ناححين قادرين على خلق هذه المؤسسات.

فإن فهم المقاول يرجع بشكل كبير وأكثر دقة إلى الاقتصادي الأمريكي النمساوي الأصل جوزيف شمبيتر Joseph Shumpeter، في الأربعينيات من القرن الماضي، حيث يرى بأن "المقاول هو الشخص المبدع والمبتكر الذي لديه الاستعداد والقدرة على تحويل فكرة جديدة (إبداعية) إلى ابتكار ناجح".¹³ و الذي يساعد في تحريك النمو الاقتصادي باتخاذ توليفات جديدة لوسائل الإنتاج.¹⁴

أولا: مفهوم المقاول

¹³ محمد حمزة بن قرينة، الطيب بالولي، مداخلة بعنوان "التوجه المقاولاتي لدى الباحثين"، الملتقى الدولي السادس حول "الروح المقاولاتية كأداة للتنمية المستدامة-الابتكار والمقولة، محرك للتنويع المستدام للاقتصاد" جامعة ورقة يومي 15-6 افريل 2013، ص5.

¹⁴ Siagh Ahmed Ramzi, « Contribution Du Profil Entrepreneurial a La réussite De L'Entreprise », mémoire de magister, université de ouargla, 2003, p 23.

المقاول، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

مفهوم المقاول تطور عبر الزمن فانتقل المفهوم من المقاول الذي يعتبر انه الشخص الذي يشرف على المسؤولية إلى المقاول الذي يعتبر انه الشخص الجريء الذي يسعى وراء تحمل المخاطر و أخذ المبادرة.

وعرفه بيتر دراكر Druker بأنه الشخص الذي ينظم وينفذ استغلال الفرص والذي يحصل على الموارد والعمالة لجعلها ذات قيمة من ذي قبل.¹⁵

وعرفه كانتلو Kantillon على أنه الشخص الذي يسعى لتحمل المخاطر من أجل إنشاء عمل تجاري خاص به لغاية الحصول على الربح.¹⁶

ومنه نستنتج أن المقاول هو الشخص المبتكر و المبادر و المنشئ و المخاطر والذي يعمل على اكتشاف الفرص في السوق و تعظيمها و استغلالها وتجسيدها في أرض الواقع من أجل تحقيق قيمة لتحقيق النمو.

ثانيا: المقاول والمقاربات التصنيفية:

ويصنف مرصد المقاولات العلمي GEM المقاول إلى نوعين وهما:¹⁷

1) **مقاول الضرورة:** وهم الأشخاص الذي لا يجدون فرص عمل في السوق فيلجئون إلى البدء بأعمال خاصة كالتجارة أو الحرفية من أجل تحقيق دخل يعيشون به، و يتصف مقاول الضرورة بأنها في الغالب لا تعتمد على الابتكار والتجديد وهي تعتمد على تكنولوجيات قديمة قليلة التكاليف.

2) **مقاول الفرصة:** وهو الشخص الذي يقتنص الفرص المتوفرة في السوق لتقديم خدمة جديدة أو إنتاج سلعة جديدة لزيادة دخلهم من خلال إنشاء مشاريعهم الخاصة، ويتصف هذا النوع من المقاول بالابتكار والإبداع واستخدام تكنولوجيات حديثة.

وصنف المقاول سنة 1967 بالمقاول الحرفي مقابل المقاول الانتهازي¹⁸

1) **المقاول الحرفي:** الذي يتميز بضعف المستوى التعليمي لكنه يتمتع بكفاءات تقنية ومركزة، وهذا النشاط يعكس رغبته القلبية في امتهان المقاولات وإمكانية توارث الحرفة من العائلة والوقت نفسه له القابلية في توريثها لأبنائه وذلك للعناية التي يوليها لبقاء حرفته والمؤسسة التي تتبناها وخوفه من خروجها من دائرة عائلته، في حين أنه لا يعي فكرة نمو مؤسسته ويتبع البقاء التقليدي لها.

2) **المقاول الانتهازي:** وهو الذي يظهر الوجه العكسي للمقاول الحرفي فهو ذو مستوى تعليمي مرتفع نسبيا مقارنة بالحرفي وخبرته في الأعمال متنوعة ومختلفة، فهو على دراية بالإدارة والعمليات التي تتعلق بمؤسسته. وذو استقلالية في التفكير بحيث يرفض استمداد نشاطه من العائلة والابتعاد عن النمطية والتقليدية ومحب للتطور والنمو.

¹⁵ محمد جودت، ناصر غسان العمري، مقالة بعنوان " خصائص الريادة لطلبة الدراسات العليا في إدارة الأعمال وأثرها في الأعمال الريادية"، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، سوريا، 2011، ص 147.

¹⁶ بن سفيان الزهراء، رسالة ماجستير بعنوان " المقاول والمؤسسة الصغيرة و المتوسطة وجهها النمو الاقتصادي -تتبع لدور المقاول ومشاكل خلق مؤسس صغيرة ومتوسطة في الجزائر"، جامعة وهران، 2006، ص 15.

¹⁷ بسمة فتحي عوض برهوم، رسالة ماجستير بعنوان "دور حاضرات الأعمال والتكنولوجيا في حل مشكلة البطالة لريادي الأعمال قطاع غزة"، الجامعة الإسلامية-غزة، 2014، ص 52.

¹⁸ Alain Fayolle, « Entrepreneuriat-apprendre a entreprendre », Dunod, France, 2004, P 60.

المقاول، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

صنف شومبيتر المقاول من خلال تسطير مقارنة سنة 1935 تتعلق بوظائف المقاول و أرتى أربع تصنيفات للمقاول:¹⁹

- 1) **المنتج المسوق:** وهو المقاول الذي يقدم على مشروع رأسمالي ويمارس عدة وظائف تجارية هدفها الربح.
- 2) **قبطان الصناعة:** وهو المقاول الذي يقوم بالتأثير الشخصي على كافة جوانب المشروع من خلال اكتسابه للملكية و مراقبته لمعظم مجريات المشروع وإجراءاته.
- 3) **المدير الموظف:** وهو المقاول الذي يهتم فقط بوظيفته التي يشغلها في المؤسسة دون اهتمامه بنتائج المؤسسة وتصرفاته ليست رأسمالية وله قانون خاص به فقط.
- 4) **المؤسس المشارك بقوة:** وهو المقاول الذي يبعث النشاط في المؤسسة والمشروع في بدايته ثم ينسحب في باقي مراحل و استمراريته باعتباره الدافع الأول للمشروع ومحدثه الأسبق.

ثالثا: طبيعة المقاول والعوامل المؤثرة فيه

1) خصائص المقاول " تبني الحس المقاولاتي، الإمكانيات والمهارات "

- يحتاج المقاول لمجموعة من السمات والخصائص التي تميزه عن الآخرين، والتي تجعله قادرا على الاجتهاد والعزم في تنفيذ مشروعه المقاولاتي الخاص به، والصبر عليه حتى يؤتي ثماره، وأهم خصائص المقاول الفعال هي:
- ✓ **الرغبة في النجاح:** وهي الهدف الأسمى للمقاولين الذين يمتلكون درجات أكبر من الحماس والدوافع والرغبة في النجاح والتغلب على المعوقات مقارنة بالأشخاص العاديين؛
 - ✓ **الثقة بالنفس:** تساعد الثقة بالنفس المقاول على النجاح في عمله من خلال القدرة على حل المشكلات وعدم الخوف من الأخطاء والعمل على تصحيح الأخطاء والانحرافات وعدم تكرارها والثقة في قدراته بإضافة قيم جديدة للمجتمع؛
 - ✓ **حب العمل:** يمتلك المقاولين دافعية وحافزا نحو العمل في المقاوله أعلى من الآخرين، حتى إن هذا الاندفاع يأخذ شكل التحدي والعناد لممارسة الأعمال الصعبة والشاقة دون كلل أو ملل، كما أن لديهم استعدادا للعمل لساعات طويلة، وفي الغالب يداومون طيلة أيام الأسبوع. ويعملون حتى أثناء فترات مرضهم، فحب عملهم ينسيهم هذا التعب والإرهاق؛
 - ✓ **المنهجية والتنظيم:** يتميز المقاولين وأصحاب الأعمال بقدرتهم على ترتيب وتنظيم أوقاتهم بشكل جيد، فهم يرون الصورة بحجمها الكبير، وفي الوقت نفسه يعرفون جميع التفاصيل الدقيقة، فهم أصحاب منهجية وتنظيم مستمر لمواجهة الصعوبات وتصويب العمل بالشكل الذي يرضيه؛
 - ✓ **الالتزام والانضباط وتحمل المسؤولية:** يتعلم المقاولون من أخطائهم ويلتزمون بأهدافهم ولا يتخلون عن تخطيط أنشطتهم المختلفة. فنجاح أعمالهم يعتمد على مدى التزامهم ومثابرتهم في العمل مع ميلهم إلى الاستقلالية في أعمالهم بروح من المسؤولية العالية بفضل الروح القيادية التي يتمتعون بها؛

¹⁹ Alain Fayolle, op.cit, p 63.

المقاولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

- ✓ **الاستعداد والميل نحو المخاطرة:** يتمتع المقاولون بالشجاعة بالإقبال على المخاطرة والتصدي لها. حيث تقوم المخاطرة المحسوبة على العمل الدؤوب والمتواصل واجتياز التهديدات فالمقاول يكون مقداما وذو قدرة عالية على حسب المخاطرة المتوقع حدوثها بالمواجهة النفسية والاقتصادية مع اتخاذ القرار المناسب لها؛
- ✓ **القدرة على المنافسة:** يمتلك المقاول القدرة على المنافسة من خلال معرفة أين ومتى وكيف يبدأ مشروعه، بالإضافة إلى إتقان العمل مع قبول التحديات الأمر الذي يجعله يحب التحدي والمنافسة؛
- ✓ **التعامل مع الفشل والمثابرة:** يجيد المقاولون التعامل مع مواقف الفشل ويعتبرونها دروسا وخبرات مكتسبة بغض النظر عن الخسائر مع قدرة المقاول على وضع الأهداف الواقعية للإنجاز والسعي لهما بكل جد وتفاني؛
- ✓ **البحث عن الفرص الجديدة والتفكير الابتكاري:** يتميز المقاول بالقدرة على البحث على الفرص الجديدة والبديلة لتحسين العمل وتطويره بطريقة مبتكرة مع اعتماده على فرص متعددة للحصول على أفكار جديدة. فالمقاول يتمتع بالقدرة على التفكير الابتكاري والتحليل الاستراتيجي للمواقف التي تقابلهم؛
- ✓ **المعرفة الفنية والتقنية:** يتمتع المقاول بخبرات فنية تساعدهم على تحديد أوجه الخلل و القصور، وفهم و استيعاب التقارير المالية والرقمية، والفضول والدقة في التعامل مع النقود لوضع كل مبلغ في محله. إلى تمكنهم من المعرفة العلمية بفهم العمليات والمصطلحات الأساسية لأعمالهم.²⁰

جدول رقم (2-2) يوضح أنواع المهارات المطلوبة

| مهارات شخصية | مهارات إدارية | مهارات تقنية (تكنولوجية) |
|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ المثابرة ✓ الإبداع ✓ الميل نحو التغيير ✓ الالتزام | <ul style="list-style-type: none"> ✓ التخطيط، التنظيم، التنفيذ، الرقابة. ✓ التسويق ✓ العلاقات الإنسانية ✓ القدرة على التفاوض ✓ اتخاذ القرارات | <ul style="list-style-type: none"> ✓ القدرة على الاتصال ✓ القدرة على التنظيم ✓ إدارة الأعمال (التقنية) |

المصدر: بالولي الطيب، إنشاء المنظمات الابتكارية بين التأهيل والعوائق، مذكرة ماستر في العلوم الاقتصادية، (غير منشورة)، جامعة ورقلة ، 2010-2011، ص80.

2) دوافع وأسباب تبني المقاول لمسار المقاولة كمهنة:²¹

هناك عدة دوافع وأسباب تتحكم في انتهاج المقاول لمجال المقاولة واتخاذها مسارا مهنيا، وهذه الدوافع تعتبر النقطة التي ينطلق منها المقاول نذكر منها:

- ✓ **دوافع اقتصادية واجتماعية:** كالرغبة في تحقيق دخل أو استغلال فكرة أو فرصة في السوق أو تقديم منتجات وخدمات جديدة أو استخدامات جديدة لمنتج أو خدمة موجودة ومن جهة اجتماعية رغبة في إتباع تقاليد العائلة و بغية تحسين المستوى معيشي و تحقيق استقرار و مكانة اجتماعية؛

²⁰ سعيد محم أبو قرن، رسالة ماجستير بعنوان "واقع ريادة الأعمال في الجامعات الفلسطينية بقطاع غزة"، الجامعة الإسلامية-غزة، 2015، ص17-19.

²¹ M. Marchesnay et C. Fourcade, **Gestion de la PME/PMI**, Nathan, France, 1997, pp. 20-21.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

✓ **دوافع شخصية:** كالرغبة في تحقيق الذات في المجال الذي يجبه المقاول والعمل لحسابه الخاص وتحقيق الاستقلالية والاستفادة من القدرات والمؤهلات و الخبرة الشخصية المكتسبة سابقا والحصول على الرضا الوظيفي؛

المطلب الثاني: إنشاء المؤسسة الجديدة والمواقف المقاولاتية الخاصة بها:

تتم عملية إقامة ومباشرة المشاريع والأعمال لدى المقاولين عن طريق إما تأسيس مؤسسة جديدة تعمل لصالحها الخاص بإنتاج منتجات وتقديم خدمات أو تعمل لصالح مؤسسات كبرى أخرى في أنشطة معينة غالبا ما تكون أنشطة ثانوية في شكل عقد مناولة وإما عن طريق شراء مؤسسة قائمة من الآخرين و أما عن طريق اللجوء إلى المقاوله الداخلية بما يسمى ب spin off أي المقاوله من الباطن "التي تتخذ شكلين سيتم شرحها لاحقا". وفي هذا السياق سنذكر جملة من المواقف المقاولاتية التي تصاحب وتعكس نوع الموقف والحدث المقاولاتي التي أنشئت به المؤسسة:

1) إنشاء مؤسسة جديدة:

إن عملية إنشاء مؤسسة جديدة تعتبر عملية أقرب من أن تكون متداخلة وغير متجانسة وأحيانا صعبة تختلف من مقاول إلى آخر حسب دوافعه ومصادر حصوله على فكرة مؤسسته وبعد دراسة مختلف البدائل يقوم باتخاذ قرار إنشاء مؤسسته الخاصة أو بدون ما سبق وذلك من خلال الصدفة في مصادفته لفرصة مربحة، أو هناك من يكون مضطرا لكونها الطريقة الوحيدة لإيجاد عمل وهكذا. فعملية إنشاء مؤسسة تتم ولفق عدة طرق نذكر منها:

1-1 إنشاء مؤسسة من عدم *la création ex-nihilo*:

تعتبر عملية إنشاء مؤسسة انطلاقا من العدم أي من نقطة البداية بالأمر المعقد ويتطلب الكثير من الجهد والعمل والإرادة والإصرار مع توخي الحذر مع تحديد احتياجات المؤسسة بدقة عالية، حيث تحتاج المؤسسة إلى وقت معتبر لتمكين من إطلاق منتجها في السوق ومحاولة إقناع المستهلكين به أمر غاية في الصعوبة وهذا الأمر يزداد صعوبة مع ازدياد درجة الابتكار في المنتج أو الخدمة.²²

2-1 الحصول على امتياز *la création en franchise*:

كلمة "فرانشيز" هي كلمة فرنسية الأصل مشتقة من فعل *affranchir* وتعني أن تكون حرا *free of servitude*. و تجاريا فإن الامتياز التجاري هو صيغة للتعامل التجاري بين طرفين:

الأول: **مانح الامتياز** و هو الطرف الذي يعير اسمه التجاري و علامته التجارية و نظام العمل الخاص به إلى :

الثاني: **ممنوح الامتياز** *franchisee* و هو الطرف المستفيد و الذي يدفع رسوم الامتياز *franchise fees* إضافة إلى نسبة مئوية من إجمالي مبيعاته *Royalty* مقابل حصوله على حق استخدام اسم و شعار و نظام عمل مانح الامتياز في منطقة محددة و لفترة محددة هي فترة العقد بين الطرفين.²³

²² A. Fayolle, *Entrepreneuriat*, p. 65-66.

²³ منصورى الزين، مداخلة بعنوان "آليات دعم ومساندة للمشروعات الريادية والمبدعة لتحقيق التنمية"، الملتقى العلمي الدولي حول "الإبداع والتغيير التنظيمي في المنظمات الحديثة"، يومي 12-13 ماي 2010، جامعة سعد دحلب-الجزائر، ص 13.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

و قانونيا ، الامتياز التجاري هو عقد الذي يمنح بمقتضاه الطرف الأول (مانح الامتياز) حق استخدام حقوق الملكية الفكرية (الاسم التجاري ، العلامة التجارية ، براءة الاختراع) ، بالإضافة إلى المعرفة الفنية لإنتاج السلع و توزيع المنتجات و تقديم الخدمات إلى الطرف الثاني (ممنوح الامتياز) لتمكينه من بدء النشاط التجاري و أداء العمل في منطقة الامتياز و خلال فترة محددة.

تعتبر طريقة الحصول على امتياز نظاما تسويقيا يحتوي على اتفاقيات قانونية تعطي الحق للمقاول المرخص له والحاصل على الامتياز بقيادة مشروع يملكه وفق شروط وفترة زمنية متفق عليها من قبل الهيئة والجهة المانحة لترخيص الامتياز.²⁴

وهو يحمي حقوق الملكية للمشروع والفكرة للمؤسسة الأصلية أو المانحة للترخيص، حيث تعتبر طريقة إنشاء مؤسسة حسب هذه الصيغة حلا للمقاولين الذين لا يملكون أفكارا خاصة بهم أو الذين لا يملكون الإمكانيات الضرورية للابتكار حيث يمكنهم إنشاء مؤسسات جديدة بالاعتماد على خبرة المؤسسات المانحة للترخيص وتجربتها المتنقلة إلى المقاولين الذين استفادوا من نظام الامتياز والدعم المهم التي تقدمه مقابل مبلغ مالي.

2) شراء عمل قائم:

تعتبر عملية شراء مؤسسة قائمة من قبل بمعنى قديمة النشأة يختلف عن إنشاء مؤسسة جديدة لكون أن المؤسسة موجودة ولا حاجة لإنشائها، حيث يتم الاعتماد على ما تملكه المؤسسة مما يساعد على التقليل من درجة عدم اليقين ومستوى الخطر. وفي هذا النوع من النشاط هناك حالتين إما شراء مؤسسة في حالة جيدة مما يزيد في تكلفة شرائها إلى جانب امتلاكها مهارات جيدة وتجربة ناجحة في التسيير يستفاد منها، وثانيا إما شراء مؤسسة ليست بحالة جيدة تواجه صعوبات فيصبح التحدي للمقاول أن يكون على دراية بالالتزامات القانونية التي تترتب عند شرائه لهذه المؤسسة والتمسك على امتلاك علاقات جيدة مع المتعاملين يسمح لإنجاح هذه العملية و الاستعداد لضخ أموالا كثيرة لتستطيع هذه المؤسسة معاودة نشاطها وبناء الثقة لدى الموظفين والزبائن والموردين ومختلف الشركاء وخبرة في التعامل مع حالات الأزمات. فالحلقة المهمة لدى المقاول في كلتا الحالتين تكمن في كيفية الحصول على معلومات واضحة وصریحة حول وضعية المؤسسة.²⁵

3) المقولة الداخلية/ المقولة من الباطن P'intrapreneuriat/spin off :

تعتبر هذه الطريقة من بين الطرق الأكثر تزايدا بشكل كبير في ظل التغيرات السريعة التي يشهدها المحيط، حيث تعني المقولة الداخلية تنظيم المشاريع داخل المنظمات القائمة بقيام المؤسسة التسيير بروح مقاولاتية مصاحبة المخاطرة والتجديد لأجل مواكبة المستجدات والتكيف معها بشكل سريع. كما يمكنها العمل على تطوير وتنويع منتجاتها وخدماتها بشكل دائم ومستمر عن طريق تشجيع الإبداع والابتكار ، فالمقولة الداخلية تعتبر مخرجا للمؤسسات تمكنها من تفادي الانعكاسات السلبية لتزايد ميول الأفراد إلى العمل المستقل والحر من خلال قيامها بإنشاء مشاريع جديدة إلى جانب مشاريعها السابقة ويوجد فيها موقفين من المقولة وهما:

1-3 إنشاء مؤسسة عن طريق التفريغ la création par essimage :

²⁴ طاهر منصور الغالي، إدارة وإستراتيجيات منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة، دار وائل، الأردن، 2008، ص 183.

²⁵ A. Fayolle, *Entrepreneuriat*, p. 65-66.

في هذا الموقف المقاوالاتي يقوم العمال الأجراء الذي يتمتعون بميول مقاوالاتية داخل المؤسسات التي يعملون بها "غالبا ما تكون مؤسسات كبيرة" بإنشاء مؤسساتهم الخاصة والمستقلة وحثهم من قبل المؤسسة الأم ودفعهم لاستغلال طاقاتهم وكفاءاتهم وأفكارهم البناءة في مشاريع بالاعتماد على الدعم المالي والتقني والمرافقة المقدم لهم من طرف مؤسساتهم وهذا ما يساعد على تقليل من نسبة الأخطار التي قد تواجه المقاولين²⁶، حيث أن هذه الطريقة تسمح بإنشاء مؤسسة أو شراء مؤسسة موجودة بشكل مستقل عن المؤسسة الأصلية التي يتم مغادرتها والتفرغ للمؤسسة الجديدة فالمؤسسات الأصلية تقوم بإنشاء أجهزة موجهة لدعم موظفيها على إنشاء مؤسساتهم الخاصة من خلال استحداث أنشطة جديدة لهم تصب في مصلحة المؤسسة الأصلية عن طريق اكتشاف نشاطات جديدة قريبة من النشاط الرئيسي لها وغالبا ما تكون أنشطة رئيسية تمس النشاط الرئيسي للمؤسسة الأصلية. أو التخلي لهم عن أنشطة المؤسسة الحالية وإنجازها بشكل أفضل من أجل خفض الضغط والتسيير الجيد للمؤسسة فهي تحول موظفيها إلى مقاولين ينشطون تحت دعمها، وتعتبر هذه العملية فرصة تدفع بها المؤسسة الأصلية مقاوليها الجدد على الإبداع والابتكار خصوصا إذا كانت أنشطتهم تقنية وتكنولوجية تتوافق مع تخصصاتهم السابقة في المؤسسة الأصلية وتدخل معهم في إبرام علاقات تعاقدية معها وتعتبر هذه الطريقة نوع يندمج تحت مفهوم المقاولة من الباطن spin off أو شراكة تسمح لها الحصول على مزايا مقابل الدعم المقدم لها.

2-3 التسيير المقاوالاتي Intrapreneuriat:

يمثل التسيير المقاوالاتي أو بما يعرف بروح المقاولة داخل المؤسسة أو التنظيم "المقاوالاتية الداخلية" والذي ظهر نتيجة شدة المنافسة الشديدة بين المؤسسات والمنظمات مما جعل بث روح المقاوالاتية بين العاملين، وقيام المؤسسة القائمة بنشاطها بالروح المقاوالاتية كثقافة خلق الروح المقاوالاتية داخل التنظيم. ويتبنى هذا التوجه المقاوالاتي أكثر من قبل المؤسسات الكبيرة سواء خاصة كانت أم عامة. ومن أسباب تبني هذا النوع من التسيير والتوجه الإداري نذكر منها:

- ظهور ثقافة اجتماعية تنادي "أعمل لنفسك شيء خاص بك" واعتماد مبدأ عدم وجود حد ثابت للفرص؛
- الحاجة إلى تطوير العمل و عدم خسارة العمال الخلاقين وخلق المرونة في أداء الأنشطة والاستخدام الأمثل للموارد؛
- إعطاء نشاط المؤسسة قيمة مضافة وتشجيع الأفكار الجديدة وتحديد المناطق المستهدفة التي تقع تحت اهتمام الإدارة العليا؛
- الاستفادة من الخبرات و ودعم العمال الذي يعملون بروح مقاوالاتية.²⁷

4) إنشاء مؤسسة المناولة la création de sous-traitance:

في هذه الطريقة ليس شرطا أن يعمل المقاول "لا يعمل كموظف عندها بل خارجي عكس مفهوم التفريغ سابقا" لصالح مؤسسة قائمة وغالبا ما تكون كبيرة توكل له مشروعا يمس أحد أنشطتها الثانوية.

و لا يوجد إجماع حول تعريف موحد للمناولة الصناعية، إلا أنه يمكن إعطاءها تعريف شامل تتمحور فيه اغلب التعاريف المعطاة في هذا الصدد. و هي جميع العلاقات التعاونية التكاملية التي تنشأ بين مؤسستين أو أكثر خلال مراحل العملية الإنتاجية،

²⁶ H. Daval, L'Essaimage vers une nouvelle rationalité entrepreneuriale, *Revue française de gestion*, vol. 28, n° 138, Avril/juin, 2002, p. 164.

²⁷ فايز جمعة صالح، عبد الستار محمد العلي، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار الحامد، الأردن، 2008، ص 29-31.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

بموجبها تقوم منشأة مقدمة للأعمال بتكليف منشأة أو أكثر (تسمى منفذة للأعمال أو مناولة أو مجهزة) متخصصة لانجاز مرحلة أو أكثر من عمليات الإنتاج طبقا لعقد محدد مسبقا و ملزم للطرفين²⁸.

و بعبارة أخرى فإنه يصطلح بمفهوم المناولة على جميع عمليات الإنتاج أو الخدمات الصناعية التي تنجز وفق معايير وخصائص فنية محددة من طرف المقاولات الزبونة المسماة بالأمر بالأعمال. والمقاولات التي تنجز هذه الأعمال تسمى "مناولة" والمعايير التقنية هي ملك للمقاولات الزبونة، وحتى إذا كان المناول قد ساهم في دراسة المنتج فان الأمر بالأعمال هو صاحب الملكية الصناعية، فإذا هو قانونيا يعتبر مسؤولا عن أي خلل في التصور. في حين أن المناول يتحمل مسؤولية أي خلل في الإنتاج.²⁸

المطلب الثالث: المقولة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

كثيرا ما ارتبط مفهوم المقاولاتية بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأنها النوع المؤسساتي التي تبدأ وتتجسد فيه المقاولاتية فستتطرق في هذا المطلب ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعريفها بالاعتماد على المشرع الجزائري مرورا لتطور هذه المؤسسات في الجزائر مع عرض مختصر لهيئات الدعم لمثل هذه المؤسسات والمقاولاتية.

الفرع الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

هناك عدد من المعايير التي يمكن التمييز على أساسها بين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وبين المؤسسات وهذه المعايير تختصر في معايير كمية ومعايير نوعية، إلا أن المعايير الأكثر استخداما هي المعايير الكمية وذلك لوضوحها وسهولة استخدامها، وأكثرها استخداما على الإطلاق هي معيار العمالة (عدد العمال).²⁹ وأدى اختلاف درجة النمو الاقتصادي من دولة إلى أخرى إلى تبني كل دولة تعريفا خاصا بها، إضافة إلى تعاريف بعض الهيئات الدولية وستتطرق في دراستنا هذا إلى تعريف المشرع الجزائري لمثل هذه المؤسسات.

أولا: تعريف المشرع الجزائري:

يتلخص تعريف الجزائر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القانون رقم 17-02 الصادر في 15 جانفي 2017

المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمتتم المعدل للقانون رقم 01-18 الصادر في 12 ديسمبر 2001 والذي اعتمدت فيه الجزائر على معياري عدد العمال ورقم الأعمال وهو كالاتي:³⁰

- (أ) المؤسسة الصغيرة جدا: جاء تعريف المؤسسة المصغرة في المادة العاشرة من القانون بأنها "مؤسسة تشغل ما بين 1 - 9 أفراد وتحقق رقم أعمال يقل عن 40 مليون دينار جزائري أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 20 مليون دينار جزائري".

²⁸ نور الدين بويغوب، مداخلة بعنوان "المناولة الصناعية-التجربة المغربية" المؤتمر العربي الأول بعنوان "المناولة الصناعية"، الجزائر، 12-15 سبتمبر 2006، ص2.

²⁹ إسماعيل شعبان، مداخلة بعنوان "ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، الملتقى الدولي حول "تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها ودورها في الاقتصاديات المغاربية"، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف، 25-28 ماي 2003، ص 60.

³⁰ الجريدة الرسمية، القانون التوجيهي 02/17 لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، العدد 02-2017، ص5-6.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

(ب) **المؤسسة الصغيرة:** في المادة 9 من القانون السابق ذكره جاء تعريف المؤسسات الصغيرة فهي " مؤسسة تشغل ما بين 10- 49 شخص، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 400 مليون دينار جزائري، أو لا تتجاوز حصيلتها السنوية 200 مليون دينار جزائري " .

(ج) **المؤسسة المتوسطة :** جاء في المادة 8 تعريف المؤسسة المتوسطة بأنها " مؤسسة تشغل من 50 إلى 250 شخص يكون رقم أعمالها السنوي ما بين 400 مليون دينار جزائري إلى 4 ملايين دينار جزائري"، أو مجموع حصيلتها السنوية مليون جزائري إلى مليار دينار جزائري .

وفي المادة الخامسة جاء تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها " مؤسسات إنتاج السلع أو الخدمات وتشغل من 1 إلى 250 شخص، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 4 مليار دينار جزائري ولا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 1 مليار دينار جزائري ، وتستوفي معايير الاستقلالية " .

جدول رقم (2-3): تصنيف المؤسسات في القانون الجزائري:

| المواصفات | نوع المؤسسة | المتوسطة | الصغيرة | المصغرة |
|----------------------|-------------------------|--------------|-------------|---------|
| عدد العمال | 50 - 250 | 10 - 49 | 1 - 9 | |
| رقم الأعمال (دج) | 400 مليون دج-1 مليار دج | 400 مليون دج | 40 مليون دج | |
| الحصيلة السنوية (دج) | 200 مليون دج-1 مليار دج | 200 مليون دج | 20 مليون دج | |

المصدر: الجريدة الرسمية، القانون التوجيهي 17-02 لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، العدد 02-2017، ص 6.

ثانيا: تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومحيطها الاقتصادي في الجزائر: مرت بثلاث مراحل:³¹

المرحلة الأولى 1963-1982: اعتماد الجزائر غداة الاستقلال النظام الاشتراكي الذي يقوم على تحكم الدولة في القوى الاقتصادية للتنمية وإعطاء الأولوية للقطاع العام على الخاص أدى إلى تهميش دور قطاع PME-PMI وبقي تطور القطاع الخاص محدودا على هامش المخططات الوطنية.

المرحلة الثانية 1982-1988: حظي القطاع الخاص لأول مرة بعد صدور قانون الاستثمار لسنة 1982 بدور في تحقيق أهداف التنمية الوطنية إلا أنه لم يشجع على إنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة بسبب تحديد سقف الاستثمارات مما أدى إلى توجيه جزء من الادخار الخاص نحو نفقات غير منتجة أو مضاربية.

المرحلة الثالثة انطلاقا من سنة 1988: بسبب النتائج السلبية المسجلة على مستوى مختلف القطاعات دفعت إلى تبني اقتصاد السوق كخيار بديل .ومن أجل ذلك:

— صدر قانون النقد والقرض في 14 أفريل 1990 مكرسا مبدأ حرية الاستثمار الأجنبي وتشجيع كل أشكال الشراكة؛

— صدر قانون ترقية الاستثمار في 05-10-1993 لتعزيز إرادة تحرير الاقتصاد والذي نص على المساواة بين المستثمرين الوطنيين والأجانب أمام القانون، الحق في الاستثمار بحرية، إنشاء وكالة لدعم الاستثمار ومتابعتها (APSI)؛

صدر الأمر رقم 01-03 سنة 13 الخاص بتطوير الاستثمار والقانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في 12-2001 والذي يهدف إلى تحسين المحيط الخاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

³¹ عبد المجيد تيمواوي، مصطفى بن نوي ، مداخلة بعنوان " دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في دعم المناخ الاستثماري-حالة الجزائر-"، الملتقى الدولي حول " متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية"، جامعة الشلف، ، 17-18 أفريل 2006، ص 241.

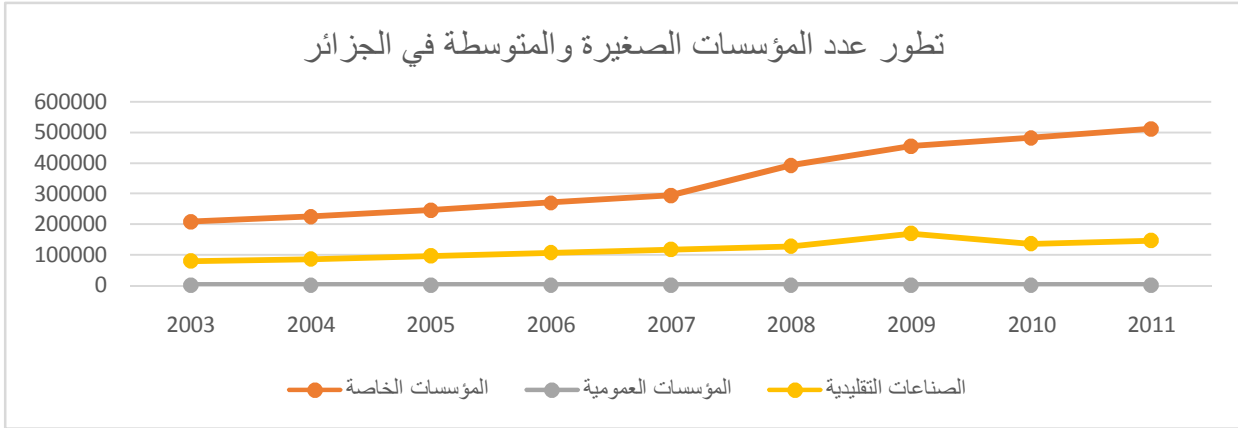
المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

1) جدول رقم (2-4) : يبين تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر للفترة (2003-2011)

| طبيعة م ص م | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| المؤسسات الخاصة | 207949 | 225449 | 245842 | 269806 | 293946 | 392013 | 455398 | 482892 | 511856 |
| المؤسسات العمومية | 788 | 778 | 874 | 739 | 666 | 626 | 591 | 557 | 572 |
| الصناعات التقليدية | 79580 | 86732 | 96072 | 106222 | 116347 | 126887 | 169080 | 135623 | 146881 |
| المجموع | 288317 | 312959 | 342788 | 376767 | 410959 | 519526 | 625069 | 619072 | 659309 |
| نسبة النمو في عدد الم ص م | 10% | 9% | 10% | 10% | 9% | 26% | 20% | -1% | 6% |

المصدر: بن باير الحبيب، حاكمي نجيب الله، مداخلة بعنوان "دور المقاولاتية في تشجيع الابتكار في اقتصاد المعرفة"، الملتقى الدولي حول " دور المقاولاتية في تشجيع الابتكار في اقتصاد المعرفة"، جامعة بر بوعرييج ص 10 بناء على: www.pmeart-dz.org

والشكل رقم (2-4): يبين تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



المصدر: بن باير الحبيب، حاكمي نجيب الله، مرجع سابق، ص 10

حيث بلغت أكبر نسبة نمو في عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سنة 2008 مقارنة بـ 2007. مما ينبئ عن التنامي المتزايد بوتيرة متزايدة في تبني السلوك المقاولاتي وبالتالي الفكر والثقافة المقاولاتية، بعد التذبذب في نسب النمو لعددها، لتعود بعد 2008 إلى التزايد بوتيرة متناقصة التراجع في 2010، لتعود إلى التزايد بوتيرة ثابتة حتى 2012.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

2) الجدول رقم (2-5) يوضح تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاع النشاط (2013-2014):

| قطاع النشاط | السداسي الأول لسنة 2013 | النسبة % | السداسي الأول لسنة 2014 | النسبة % | النسبة النطور % |
|--|----------------------------|----------|----------------------------|----------|--------------------|
| الفلاحة | 4458 | 1,01 | 4885 | 1,01 | 9,58 |
| المحروقات الطاقة والمناجم والخدمات المتصلة | 2217 | 0,5 | 2402 | 0,5 | 8,3 |
| البناء والأشغال العمومية | 147005 | 33,26 | 156311 | 32,42 | 6,33 |
| الصناعة التحويلية | 70840 | 16,03 | 76000 | 17,76 | 7,28 |
| الخدمات | 217444 | 20,42 | 242532 | 50,30 | 11,54 |
| المجموع | 441964 | 100 | 482130 | 100 | 9,09 |

المصدر: Ministère de l'industrie et des mines, Bulletin de statistique de la PME, N°25, 2014.

يوضح الجدول السابق تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاع النشاط، ونلاحظ أن نسبة إنشاء المؤسسات تبقى مرتفعة في قطاع الخدمات وتمثل النسبة الأكبر في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر وهذا راجع للمحيط الاقتصادي لهذا النوع من القطاع هو انخفاض تكاليف الإنشاء و القدرة على تحقيق هامش ربح مرتفع مقارنة بالقطاعات الأخرى، يليها قطاع البناء و الأشغال العمومية والذي سجل أيضا نسبة تطور الأكثر انخفاضاً، ثم تأتي الصناعة وهي نسبة معتبرة من خلال الجهود التي تبذلها الدولة في تطوير هذا القطاع في الجزائر، ونسبة الإنشاء هي ما قبل الأخير مقارنة بنسبة الإنشاء في القطاعات الأخرى، وبالنسبة لقطاع الفلاحة و المحروقات فشكلا النسبة الأقل في إنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة، ففي الفلاحة تبقى نسبة معتبرة نظرا للجهود المبذولة من قبل الدولة لدعم وتشجيع هذا القطاع، وفي قطاع المحروقات و الأشغال البتروولية تعتبر نسبة ضعيفة إذا ما قورنت بالإمكانات والموارد الطبيعية التي تتوفر عليها الجزائر.

3) الجدول رقم (2-6): يوضح توزيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب المناطق الجهوية (2013-2014)

| المنطقة | عدد المؤسسات سنة 2013 | الزيادة | عدد المؤسسات لسنة 2014 | نسبة التطور % | نسبة المؤسسات % |
|---------------|--------------------------|---------|---------------------------|---------------|-----------------|
| الشمال | 316364 | 16008 | 332372 | 5,05 | 69 |
| الهضاب العليا | 102533 | 5194 | 107727 | 4,82 | 22 |
| الجنوب | 40517 | 1514 | 42031 | 3,73 | 9 |
| المجموع | 459414 | 22716 | 482130 | 4,94 | 100 |

المصدر: غدير أحمد سليمة، أطروحة دكتوراه بعنوان "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية الخاصة في الجزائر"، جامعة ورقلة،

2016، ص 43، نقلا عن: Ministère de l'industrie et des mines, Bulletin de statistique de la PME, N°25, 2014.

يوضح الجدول السابق توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب المناطق الجهوية للجزائر حيث نجد أن اغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتمركز في المناطق الشمالية ب 332372 مؤسسة وبنسبة 69% وتزداد هذه النسبة بمعدل 5,05%، أكثر من الهضاب العليا و المناطق الجنوبية ويرجع الأمر إلى الإمكانات البشرية وما توفره كل من منطقة بخصوص المتطلبات اللازمة لمزاولة

المقاولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

مثل هذه المؤسسات وأنشطتها، تليها منطقة الهضاب العليا ثم المناطق الجنوبية ب 107727 بنسبة 22% ومعدل زيادة 4,82%، ثم تأتي منطقة الجنوب ب 42031 مؤسسة بنسبة 9% ومعدل زيادة ب 3,73%.

الفرع الثاني: آليات الدعم والمرافقة

آليات وهيئات الدعم كمحفز للمقاولة حيث قامت الجزائر بإنشاء عدة وكالات وصناديق تدعم وترافق المشاريع المقاولة والتي تتركز غالبيتها في شكل مؤسسات صغيرة ومتوسطة وهي باختصار على النحو التالي:

جدول رقم (2-7): يمثل أنواع وكالات الدعم ومهامها

| اسم الوكالة | رمزها | مهامها | تاريخ إنشائها | رقم المرسوم |
|------------------------------------|------------------------------------|---|----------------------|----------------------|
| الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب | ANSEJ | - دعم ومرافقة المشاريع المصغرة للمقاولين الشباب أقل من 40 سنة؛ - منح الامتيازات. | 1996 | 296/96 1996/09/08 |
| الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار | ANDI | - التوجيه و المرافقة ومنح الامتيازات؛ - الإشراف على الشباك الوحيد. | 2001 | 01/03 2001/08/20 |
| الصندوق الوطني للتأمين على البطالة | CNAC | - تأمين العاطلين المسرحين؛ - دعم إعادة إدماج المسرحين ومساعدة المؤسسات التي تعاني من صعوبات؛ - دعم ومرافقة خلق النشاط من طرف العاطلين المسرحين الذي تتراوح أعمارهم بين 35-50 سنة؛ - دفع قروض مصغرة | 1994 1998 2004 | لم يتوفر |
| صندوق ضمان القروض | AFGAR | - يعالج مشاكل التمويل و الضمانات على القروض. | 2002 | 02/373 2002/11/11 |
| حاضنات الأعمال | INCUBATE URS | - تشجيع نمو المشاريع، الأبحاث، دعمها ومرافقتها. | 2003 | لم يتوفر |
| العناقيد الصناعية | LES GRAPPE INDUSTRIE LLES | جلب الاستثمار، - توفير مناصب عمل؛ - استحداث قاعدة أساسية خلفية وأمامية لمؤسسات صغيرة ومتوسطة؛ - المساهمة في تنشيط التجارة بأنواعها. | لم يتوفر | لم يتوفر |
| المناطق الحرة | LES ZONES FRANCHES | - إنشاء المشروعات الإنتاجية والصناعية؛ - زيادة حصيلة الدولة من العملات الأجنبية ومعها استقطاب وجذب التقنيات الجديدة في الإنتاج والإدارة؛ - المساهمة في تنشيط التجارة الخارجية و الداخلية. | 1994 | 320/94 1994/10/17 |
| برنامج التعاون الدولي | - MIDA | - توفير فرص جديدة للاندماج في السوق؛ | 2000 | لم يتوفر |

المقاولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

| | | | | |
|--|--|--|---------------|--|
| | | - تحسن قدرات م ص م؛ - التكوين والتدريب. | - EUROMIDS | |
|--|--|--|---------------|--|

المصدر: بن قرينة محمد حمزة، بالولي الطيب، مداخلة بعنوان "إنشاء المنظمات الابتكارية بين التأهيل و العواقب"، الملتقى الوطني حول "إستراتيجية التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، يومي 18 و 19 أفريل 2012، ص 5.

الفرع الثالث: المؤشرات العالمية حول المقاولة

هناك مجموعة من المؤشرات العالمية التي تعنى وتتكفل برصد النشاط المقاوالاتي عبر العالم والتي تعتبر مرجعا ثريا و مهما في جميع الدراسات التي ترتبط بهذا المجال، ونركز في هذا السياق على المرصد العالمي للمقاولة:

المرصد العالمي للمقاولة: (GEM) Global Entrepreneurship Monitor

ابتكر المرصد العالمي للمقاوالاتية عام 1997 كجهد مشترك بين جامعة بابسون Babson College وكلية لندن لإدارة الأعمال London Business School، وكان التركيز الأساسي لهذا العمل هو جمع أفضل الممارسين الأكاديميين في مجال المقاوالاتية و ريادية الأعمال في مكان واحد.³²

يعتبر المرصد العالمي للمقاولة هيئة بحثية تهدف إلى توفير قاعدة بيانات حول النشاط المقاوالاتي عبر العالم من خلال تشكيل فرق وطنية تساهم في جمع بيانات النشاط العالمي للمقاولة. حيث بدأ المرصد العالمي نشاطه في سنة 1999. وتعتمد منهجية المرصد التي يقوم بها خبراء وطنيون في مختلف الدول الأعضاء بالقيام بمسح وطني للسكان البالغين لا يقل عددهم عن 2000 شخص تتراوح أعمارها بين 18-64 سنة.

ولمرصد العالمي للمقاولة أهداف نختصرها في ما يلي:

- قياس فروق النشاط المقاوالاتي بين البلدان من حيث طبيعة النشاط و المواقف المقاوالاتية و الطموحات ومختلف الآراء مع كشف العوامل التي تعزز النشاط المقاوالاتي و الفروق؛
- تحديد السياسات التي تعمل على تحسين النشاط المقاوالاتي ضمن البلدان التي يشملها البحث.
- معرفة واقع المقاولة في العالم و الكشف على نقاط القوة والضعف ضمن مختلف البلدان.
- حساب المعدل النشاط المقاوالاتي في الدول والكشف على مختلف العراقيل التي تواجه المقاولين من طبيعة مناخ الأعمال، دور هيئات الدعم، عمليات التمويل .. الخ.

✓ قراءة لتقرير المرصد العالمي للمقاولة GEM حول المقاولة في الجزائر:

استنادا لنموذج المرصد العالمي للمقاولة GEM نجد أن المقاولة في الجزائر لا زالت تعاني من نقص سياسات دعم المقاوالاتية حيث تفتقد إلى الشمولية بحيث ركزت على تحفيز المقاوالاتية من خلال الامتيازات المالية والجبائية الضخمة وبعض القوانين والتشريعات التي تهدف إلى منح نسبة من النشاط الاقتصادي في الجزائر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع إهمال مختلف

³² ريم رمضان، مقالة بعنوان "عناصر البيئة الخارجية وعلاقتها بالنية الريادية لطلاب الجامعات باستخدام المرصد العالمي لريادة الأعمال"، مجلة جامعة دمشق لعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 29-العدد الاول، 2013، ص 271.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

المعايير والعوامل الأخرى في دعم المقاولاتية كالجوانب الثقافية من خلال نظام التعليم والتكوين ووسائل الإعلام والجوانب الاقتصادية كفتح الأسواق وتوفير نوع من الحماية للمنتجات المحلية وتسهيل نقل التكنولوجيا والابتكار وبالتالي فإن السياسة المتبعة في الجزائر لدعم المقاولاتية وإنشاء المؤسسات هي سياسة تقليدية ولا تساعد بشكل كبير في تحقيق النتائج المرجوة مستقبلا. حيث ركز التحليل GEM على نوعين من العوامل تتمثل في الجانب الثقافي والاجتماعي من خلال ثقافة البلد وجانب المهارات والتكوين للفرد، حيث تشير تقارير المرصد تطورا ومستوى مقبولا من القدرات الفردية والثقافية للمقاولاتية وهذا ما يشير له الجدول الموالي³³:

جدول رقم (2-8) يوضح المواقف والتصورات تجاه المقولة في الجزائر

| استطلاع 2013 | استطلاع 2011 | استطلاع 2009 | المواقف الفردية والنظرة الجماعية إلى النشاط المقاولاتي | |
|-----------------|-----------------|-----------------|---|---------------------|
| 61.9 | 53.8 | 48 | تحديد فرص جيدة لإنشاء مؤسسة خلال 6 أشهر المقبلة من قصص النجاح العادية | على المستوى الفردي |
| 55.5 | 59.7 | 52 | امتلاك المعارف، المهارات، الخبرات لإنشاء مؤسسة | |
| 32.9 | 41.4 | 27 | الخوف من الفشل يمنع دخول في الأعمال | |
| 79.6 | 79.6 | 57 | المقاولاتية خيار جيد كمسار مهني | على المستوى الثقافي |
| 47.4 | 52.1 | 39 | وجود قصص المقاولين الناجحين بانتظام في وسائل الإعلام العامة | |
| 84.2 | 82.4 | 58 | تصور أن المقاولين الناجحين لديهم حالة ومستوى عال من التقدير في البلاد | |
| 36.0 | 43.9 | 26 | وجود نوايا لبدء مؤسسة جديدة على مدى السنوات الثلاث المقبلة | |

المصدر: محمد قوجيل، أطروحة دكتوراه بعنوان "دراسة وتحليل سياسات دعم المقاولاتية في الجزائر"، مرجع سابق، ص 182، بناء على تقارير GEM 2009.2011.2013.

نلاحظ من الجدول السابق توفر مستوى مقبول من المواقف والإدراك الإيجابي للنشاط المقاولاتي والذي كان بسبب البرنامج و الجهود الخاصة للحكومة وذلك لتشجيع المقاولاتية لدى الشباب في إطار سياسة التشغيل. بما في ذلك الطلبة الشباب وهذا ما يعزز المتغيرات الأخرى خاصة الفشل المتغير الذي من شأنه أن يمنع بداية إنشاء المؤسسات التي سجلت انخفاضاً بنسبة 3 نقاط في سنة 2011 مقارنة مع بيانات GEM لسنة 2009 وهو نفسه بالنسبة لمتغير المعرفة والمهارات اللازمة لبدء النشاط المقاولاتي حيث ارتفع معدل انتشارها بأكثر من 4 نقاط في سنة 2011، وهذا يؤكد العلاقة القوية بين مستوى تكوين رغبة في إنشاء المؤسسة وتكوين الأفراد خاصة البالغين الذي لديهم مواقف إيجابية تجاه المقاولاتية كخيار مهنة جديدة ونزعة للبحث عن فرص عمل متاحة في السوق، حيث أعطى أيضا المرصد صورة مقبول الفرصة للمقاول الجزائري مع بقاء الخوف من الفشل العائق الأبرز أمام إنشاء المؤسسات في الجزائر.

الجدول رقم (2-9) يوضح النشاط المقاولاتي في الجزائر

| الدولة | معدل المقاولاتية الناشئة (%) | معدل امتلاك مؤسسة جديدة (%) | نشاط مقاولاتي في مرحلة الانطلاق (TEA) (%) | معدل امتلاك مؤسسات موجودة (%) | نشاط مقاولاتي متقطع (%) | تحفيز من خلال الضرورة (TEA) (%) |
|---------|------------------------------|-----------------------------|---|-------------------------------|-------------------------|---------------------------------|
| الجزائر | 11.3 | 5.6 | 16.7 | 4.7 | 7.9 | 18 |
| المغرب | 6.9 | 9.4 | 15.8 | 15.2 | 3.7 | 25 |
| تونس | 2.2 | 7.2 | 9.4 | 10.2 | 4.8 | 20 |

³³ محمد قوجيل، أطروحة دكتوراه بعنوان "دراسة وتحليل سياسات دعم المقاولاتية في الجزائر"، مرجع سابق، ص 182.

المصدر: محمد قوجيل، يوسف قريشي، مقالة بعنوان "سياسات دعم المقاوالتية في الجزائر"، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، العدد 2015/07، ص 170. مستخرج من تقرير. GEM 2013.

يمكن ملاحظة من الجدول السابق أن ظروف إنشاء المؤسسات لا تزال بعيدة عن المستوى الأمثل في الجزائر، حيث أظهرت دراسة ل GEM 2013 أن الجزائر لديها نسبة إنشاء المؤسسات تصل 11.6% مع معدل ملكة 5.6%، هذه المعدلات مرتفعة نسبيا مقارنة مع معدلات الموجودة في تونس والمغرب ويلاحظ أيضا أن الأنشطة المقاوالتية معظمها في مرحلة الانطلاق 16.7% مقابل 4.7% من المؤسسات الموجودة وهذا ما يؤكد صعوبة استمرارية واستدامة المؤسسات المنشأة في البلدان الأخرى، فالمعدلين متوازنين بشكل عام، وعلاوة عن ذلك نلاحظ أن الجزائر لديها نسبة عالية ب 7.9% من أنشطة مقاوالتية متقطعة وهذا المعدل أقل بكثير من البلدان الأخرى.³⁴

³⁴ محمد قوجيل، يوسف قريشي، مقالة بعنوان "سياسات دعم المقاوالتية في الجزائر"، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، العدد 2015/07، ص 170.

المبحث الثاني: جاذبية بيئة أعمال القطاع البترولي

عندما نتحدث عن جاذبية بيئة أعمال ما لا بد عرض متطلبات و عناصر جاذبيتها و الخصائص التي تجعل منها جاذبية وجالبة للاستثمار فيها خصوصا إذا كان الأمر عن بيئة أعمال حساسة وذات أهمية بالغة وقطبا إستراتيجيا في الاقتصاد الجزائري وهي بيئة أعمال القطاع البترولي بحاسي مسعود. فسنحاول في هذا المبحث أن نعرض أهم النقاط التي تمثل هذا الجانب من عرض لماهية بيئة الأعمال عامة و في القطاع البترولي خاصة من خلال عرض للصناعة البتروولية المتحكمة الرئيسية في هذا القطاع و إبراز مفهوم فرص الأعمال وتحديد مفهوم الجاذبية وإستراتيجية تواجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القطاع البترولي بحاسي مسعود كأحد أنواع الاستثمار في الجانب الخدماتي و الأشغال.

المطلب الأول: بيئة أعمال القطاع البترولي

تمثل بيئة الأعمال والجاذبة للاستثمار، متطلبا أساسيا من متطلبات التنافسية، حيث تحقق عملية تكوين الثروة في معظم الدول المتقدمة على مستوى مؤسسات الأعمال، إلا أنه ينبغي حتى على أكثر المؤسسات التنافسية في بيئة أعمال معينة أن تعمل في إطار بيئة أعمال تستند إلى مجموعة من التدابير و اللوائح و الأنظمة التي تتسم بالوضوح والشفافية لتنظيم مؤسسات التي تنشط في بيئة أعمال ما التي تساعد في جذب الاستثمارات وتنشيط التنافسية. خاصة إذا كانت بيئة الأعمال تتسم بالتعقيد و قوة وثقل المكانة الاقتصادية مثل بيئة أعمال القطاع البترولي بحاسي مسعود.

الفرع الأول: ماهية بيئة الأعمال:

أولا: تعريف بيئة ومناخ الأعمال:

هناك أكثر من تعريف لبيئة أو مناخ الأعمال أو مناخ الاستثمار فتعرف بيئة الأعمال هي مجموعة الظروف والسياسات التي تؤثر في ثقة المستثمر وتقع بتوجيه استثماراته إليها، وهذه مسألة تتفاعل فيها العوامل الموضوعية مع العوامل النفسية الخاصة برجل الأعمال أو المقاول، كما أن هذه العوامل المكونة لهذا المناخ تتفاوت من بيئة أعمال إلى أخرى نذكر منها: القوانين المنظمة للقرار الاستثماري، وعلى وجه الخصوص النظام الضريبي وقوانين العمل.³⁵

فبيئة الأعمال هي مناخ عام ومستمر وجاذب يضمن نشاط المؤسسات على نحو ديناميكي دائم يجتذب الاستثمارات. فالبيئة الجيدة تكون دوما مشجعة للاستثمار وتشمل جميع جوانب النشاط ومحيطه منذ إعداد دراسة جدوى اقتصادية وتأمين الموافقات والتراخيص والتمويل والمستلزمات للتشغيل التسويق في داخلها والتعامل النقدي والمالي والضريبي وحتى الجوانب الاقتصادية و الاجتماعية التي تنشط فيها المؤسسة فهي تؤثر بها سلبا وإيجابا. فبيئة الأعمال هي مجموعة

³⁵ سعيد النجار، نحو إستراتيجية قوية للإصلاح الاقتصادي، دار الشروق، مصر، 1991، ص126.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

العوامل التي تحدد الحوافز والفرص وخلق فرص الأعمال والعمل من جهة ومن جهة أخرى التدابير والسلوكيات الحكومية أيضا لها تأثير قوي على بيئة الأعمال من خلال تأثيرها على التكاليف والمخاطر والعوائق أمام المؤسسة.³⁶

ثانيا: خصائص بيئة الأعمال الجاذبة:

وتتميز بيئة الأعمال أو مناخ الأعمال بتوفر مجموعة من العناصر لنحکم عليه أنه جاذب نذكر منها:³⁷

- الاستقرار السياسي و الاقتصادي؛
- البنية التحتية" طرقات، كهرباء، صرف صحي، اتصالات .. الخ" مناسبة وملائمة لفعالية الأنشطة الاستثمارية؛
- توفر العمالة وقوانين ولوائح تنظيمية للعمل؛
- النظام الضريبي مناسب وغير تعجيزي وعائق في وجه الاستثمار و الأعمال المقاولاتية.
- الحق في الملكية الخاصة و إقامة المشاريع الاقتصادية و حقوق الملكية والفكرية؛
- سياسة التحويل وذلك بالحق في إعادة تحويل رؤوس الأموال و الأرباح؛
- الانفتاح على الاستثمارات الخارجية و الخاصة؛
- الحوافز الممنوحة للاستثمارات الخارجية والمشاريع الخاصة المحلية؛
- فض النزاعات و اتفاقات الاستثمارات الثنائية؛
- ثبات سعر الصرف العملة المحلية؛
- توفر نظام مصري متطور؛
- وجود بنوك للمعلومات المالية والاقتصادية.

ثالثا: المخاطرة وبيئة الأعمال:

المخاطر المختلفة تقلل من جاذبية بيئة الأعمال فمعدل عائد 20 % في بيئة شديدة المخاطرة سيكون أقل تفضيلا من معدل عائد 10 % في بيئة قليلة المخاطر، ويرتبط المخاطرة بطبيعة الأعمال السائدة والتي تعبر عن مجموعة الأوضاع المكونة للبيئة التي تتم فيها العملية الاستثمارية وتأثير ذلك سلبا وإيجابا على فرص نجاح أو فشل المشروعات. وعلى توجهات وحركة رؤوس الأموال . وهناك عدة مخاطر نذكر منها:³⁸

1) **مخاطر تنافسية:** مثل خوف المؤسسة من التقليد، كأن يقوم منتج بتقليد سلتها دون إذنها، أو مجرد أن تسبقها مؤسسة أخرى تنتج سلعة أو تقدم خدمة بديلة وتدخل قبلها للبيئة التي تنشط فيها، أو الخوف من بيئة القوانين فيها لا تحمي براءات الاختراع.

³⁶ بختة فرحات، رسالة ماجستير بعنوان " بيئة الأعمال وأثرها على التنافسية الدولية"، جامعة ورقلة، 2010، ص 52.

³⁷ مرجع سابق، ص 53.

³⁸ أحمد عبد الرحمن، أحمد، مدخل إلى إدارة الأعمال الدولية، دار المريخ للنشر، المملكة العربية السعودية، 1994، ص 202.

المقابلة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

- (2) **مخاطر مالية:** مثل احتمال إصدار النقدية في بلد بيئة الأعمال التي تنشط فيها المؤسسة، وإجراءات تحد من عرض النقود وتداولها، أو منع قدرة الشركة الأجنبية على الاقتراض محليا، أو سهولة طرح أسهم الاكتتاب العام للشركاء وكل هذا يؤثر في السيولة التي قد تتطلبها المشاريع ووفرت رؤوس الأموال.
- (3) **مخاطر سياسية:** مثل مخاطر التأميم والصادرة وغيرها، ويلاحظ أن المؤسسات الصناعية والإستراتيجية، هي عادة أكثر تعرضا لمثل تلك الإجراءات، حتى إذا كانت في وضعية احتكارية أو ذات حجم كبير نسبيا. ويمكن ما يخفف هذه المخاطر هي القدرة على التعويض الملائم.

رابعا: مبادئ وأنظمة أساسية لقطاع الأعمال:

إن خلق مناخ قطاع أعمال محفز ومشجع على ترقية الاستثمار فيه ينبغي تهيئة الأرضية الملائمة لجذب واستقطاب الاستثمارات والمشاريع وقيام نظام متكامل وشفاف ومتناسق لا بد توفر المبادئ التالية نذكرها في ما يلي:³⁹

- (1) **شرط الشفافية والتناسق:** ويقتضي هذا الشرط أن تكون المعلومات المتعلقة بالاستثمار وسيلة متوفرة ومنظمة وبدون تمييز أو تضارب ويتطلب هذه الشرط تحقيق مايلي:
- تقنين نظام أو شبكة معلومات خاصة بخصوصية قطاع بيئة الأعمال لأجل ترقية الاستثمارات أي تقنين قانون استثمار خاص بها؛
 - إنشاء جهاز أو هيئة تتولى مهمة ترقية وتشجيع الاستثمارات على مستوى قطاع بيئة الأعمال وتوفر مبدئين هما مبدأ حرية الاستثمار لتحقيق استثمار معين سواء محلي أم أجنبي عام أم خاص بدون تمييز في إطار احترام التشريعات القانونية وأن تكون المعاملة نفسها وعادلة لكافية المستثمرين من حيث الحقوق والواجبات؛
 - توفر معيار التطابق بوجود توافق بين النظام الخاص لتشجيع الاستثمار من حيث الامتيازات الممنوحة وبين الأنشطة المستفيدة من تطبيق ذلك النظام؛
 - توفر معيار تلقائية التعاقد لضمان التطبيق السليم والصارم لمعيار التطابق وتناديا لكل من الحذر من البيروقراطية وثقل إجراءات التنفيذ.
- (2) **شرط الحركية:** ويقتضي هذا الشرط ضمان حرية حركة رؤوس الأموال ويستلزم هذا الشرط المبادئ التالية: تلقائية وآلية تحويل رؤوس الأموال والعوائد و الأرباح المتعلقة بالاستثمارات الأجنبية دون ترخيص مسبق وتمتع هذه الرؤوس الأموال بالضمانات المنصوص عليها في الاتفاقيات الدولية، وحرية حركة الأموال الصعبة وافتتاح السوق عليها.
- (3) **شرط الاستقرار:** ويقتضي هذا الشرط ضرورة توفر الاستقرار السياسي والاقتصادي والاجتماعي لقطاع بيئة الأعمال المستهدفة والتقليل من المخاطر المختلفة فيها لأجل الشعور بالأمان ودوام الضمانات الممنوحة للمستثمرين وأصحاب الأعمال.

خامسا: المؤشرات الدولية لتقييم مناخ الأعمال:

هناك مؤشرات عالمية تتعلق بدراسة وقياس مناخ الأعمال في الدول نذكر منها ما يلي:

³⁹ لجنة فرحات، مرجع سابق، ص 54-56.

1) **مؤشر سهولة الأعمال:** وهو مؤشر يصدر من تعاون البنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولية نتاج جهود فريق عمل وآلاف اقتصاديين البارزين في العالم يستند في ترتيبه للدول على أساس مجموعة من المؤشرات من إجراءات وقوانين تتعلق بعشر مجالات تشكل دورة حياة المؤسسة وأداء الأعمال، ومدى تمتع بيئات الأعمال الدولية بملائمة وجاذبية للاستثمار، فيشمل مؤشرات متعلقة بمدى التعقيد وتكلفة الإجراءات، ومؤشرات متعلقة بقوة المؤسسات القانونية كالتالي:

- **مدى التعقيد و تكلفة إجراءات الأعمال:** والتي تتضمن النقاط التالية:

- ✓ بدء النشاط التجاري من الإجراءات والزمن والتكلفة في كل من توظيف العمال، الحد الأدنى لرأس المال؛
- ✓ عند الحصول على موقع: الإجراءات، الزمن، التكلفة في كل من استخراج تراخيص البناء؛ توصيل الكهرباء، تسجيل الملكية.

- **قوة المؤسسات القانونية:** والي تتضمن النقاط التالية:

- ✓ عند الحصول على تمويل: في كل من الحصول على الائتمان "قوانين الضمانات المنقولة و نظم معلومات الائتمان" و حماية المستثمرين "الإفصاح والمسؤولية في معاملة الأطراف المعنية"؛
- ✓ حين تسوء الأوضاع: : الإجراءات، الوقت، التكلفة والنتيجة و معدل الاسترداد. في كل من إنفاذ العقود وتسوية حالات الإعسار.

2) **مؤشر الشفافية:** وهو تقرير يصدر من منظمة الشفافية الدولية سنويا ويسمى أيضا النظرة للفساد منذ 1995، لتعكس درجة التحسين المستمر في ممارسات الإدارة الحكومية والشركات العالمية لغرض تعزيز الشفافية و جهود محاربة الفساد. حيث يحاول المؤشر عبر مجموعة من المسوحات ومصادر معلومات معتمدة تحديد مدى تفشي الفساد في الدولة ودرجة تأثيره في مناخ الأعمال كأحد معوقات التي توجد بداخلها. يستند المؤشر إلى 14 مسحا ميدانيا، قامت به 7 مؤسسات دولية مستقلة ترصد آراء المستثمرين المحليين والأجانب والمتعاملين مع الإدارات الحكومية المعنية والخبراء والمحللين حول الإجراءات المتبعة ودرجة المعاناة التي تعترضهم في تنفيذ مشاريعهم وأيضا آراء حول تفشي ظاهرة الرشوة والفساد الإداري وتتراوح قيمة المؤشر بين قيمة الصفر والذي يعني بها درجة فساد عالية و 100 الذي يعني بها درجة شفافية عالية.⁴⁰

3) **مؤشر التنمية البشرية:** يصدر هذا المؤشر عن البرنامج الإنمائي التابع للأمم المتحدة منذ 1990، حيث يفوض هيئة مستقلة من الخبراء لاستكشاف قضايا رئيسية تكون موضع اهتمام عالمي وتحليل أوضاع التنمية البشرية عبر العالم في مختلف دول العالم الذي يتم عبر 177 دول مستثنى منها فقط الدول التي يتعذر جمع معلومات عنها مثل الصومال، وتقدم شبكة عالمية واسعة النطاق مكونة من قياديين وحكوميين ومدنيين من خلال مساهمة من البيانات و الأفكار وأفضل الممارسات لدعم التحليلات والمقترحات المنشورة في التقرير. وحظي مؤشر التنمية البشرية باهتمام عالمي واسع النطاق وذلك نظرا لأهمية المورد البشري كأداة للتنافسية و تقدم الأمم و الاقتصاديات وتحلفها من خلال ما أنجزته من تراكمات بشرية. وتم تقسيم المؤشر لدول العالم لثلاث مستويات "دول ذات تنمية بشرية عالية وتشمل الدول المتقدمة، و دول ذات مستوى متوسط من التنمية البشرية ويشمل 75 دولة من أصل 177، ودول ذات مستوى منخفض من التنمية البشرية ويشمل 30 دولة من أصل 177 من دول العالم الثالث".

⁴⁰ ريجان الشريف، لمياء هوام، مقالة بعنوان " دور مناخ الإستثمار في دعم وترقية تنافسية الاقتصاد"، مجلة الأكاديمية العربية في الدنمارك، دامعة عناية، 2013، ص 241.

4) **مؤشر الحرية الاقتصادية:** يعد من أهم وأبرز المؤشرات استخداما واهتماما من طرف العالمين في قطاع الإنتاج والاستثمار وخاصة الشركات أولية النشاط ومؤسسات التنمية و التمويل الدولية كمنظمات التجارة العالمية و البنك الدولي و صندوق النقد الدولي ويصدر هذا المؤشر عن مؤسسة التراث وهي مؤسسة أمريكية دولية أنشئت عام 1973 كمؤسسة بحثية و تعليمية لا تهدف للربح، هدفها خلق وتشجيع الدول على تبني سياسات عامة قائمة على دعم حرية المشروعات و النشاط الاقتصادي الخاص فهذا المؤشر يقيس أوضاع الحرية الاقتصادية في عدد كبير من الدول يبلغ حوالي عددها 175 وتم تصنيف عوامل عملية القياس إلى عشر تقسيمات أساسية ولقد طور في مسميات تلك المؤشرات لتكون أكثر شمولاً وتمثل هذه المؤشرات في كل من "حرية التجارة، الحرية المالية، الحرية من تدخل الحكومة، حرية الاستثمار، الحرية النقدية، حقوق الملكية، حرية الأعمال، الحرية من الفساد و حرية سوق العمل".⁴¹

الفرع الثاني: بيئة الأعمال البترولية

أولا: تعريف الصناعة البترولية

1) **مفهوم الصناعة البترولية:** تعرف الصناعة البترولية هي مجموعة الأنشطة الاقتصادية و الفعاليات و العمليات الصناعية التي تتعلق باستغلال الثروة النفطية و البترولية وسواء بإيجادها خاما و تحويل ذلك الخام إلى منتجات سليمة صالحة وجاهزة للاستعمال والاستهلاك المباشر أو غير المباشر، وهذه الصناعة تجمع بين نشاط الصناعة الاستخراجية والتي تهدف إلى استخراج الثروات الطبيعية وتسويقها بعد إجراء ما يستلزم هذا التسويق، وبين نشاط الصناعة التحويلية والتي تهدف إلى تحويل تلك المواد الأولية إلى أشكال أخرى تزيد من استخدامها.⁴²

2) **خصائص الصناعة البترولية:** للصناعة البترولية جملة من الخصائص تميزها عن باقي الأنشطة الاقتصادية الأخرى نذكر منها:⁴³

- اتساع نطاق الصناعة البترولية يمتد ليشمل السوق الدولية والشركات العالمية؛
- ارتفاع هوامش المخاطرة منها فنية ومنها سياسية أو اقتصادية تؤدي لتوقف الإنتاج؛
- مرحلية الصناعة البترولية مترابطة بشكل تكاملي مع الاعتماد على التطورات التي تحدث في إنتاج بدائل البترول؛
- طول فترات الإنتاج مما يزيد من آثار سرعة تغير التكنولوجيا وتغير طبيعة السوق لعناصر الإنتاج؛
- جوانبها التنظيمية و كذلك طبيعة استغلال ثروتها تقوم على تركيز احتكاري؛
- دورة حياتها لفترة زمنية محدودة لأنها مرهونة بحياة المادة الأولية وهي غير متجددة،
- الصناعة البترولية تتطلب رؤوس أموال ضخمة جدا لأجل القيام بكل عمليات مراحلها؛

⁴¹ بختة فرحات، مرجع سابق، ص 59-61.

⁴² محمد أحمد الدوري، محاضرات في الاقتصاد البترولي، ديوان المطبوعات الجامعية، جامعة عنابة، 1983، ص 6.

⁴³ المرجع نفسه، ص 7.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

3) **مراحل الصناعة البترولية:** تعتبر الصناعة البترولية ذات أهمية بالغة يعتمد عليها في اقتصاديات البلدان بشكل أساسي ويمكننا سرد أهم مراحلها وأنشطتها في ما يلي:

أ) **أنشطة المنبع:**⁴⁴ تعتبر أنشطة المنبع أمها المرحلة العليا من الصناعة البترولية باعتبارها تشمل مجموع الأنشطة التي تهدف لمعرفة وتحديد تواجد الثروة البترولية وأيضا استغلالها اقتصاديا. وتتضمن:

4 **مرحلة البحث و الاستكشاف:** تعتبر هذه المرحلة أولى مراحل الصناعة البترولية ويتركز هدفها على طرق البحث و التنقيب عن البترول لأجل اكتشاف تواجد الثروة البترولية وتحديد أماكنها جغرافيا و جيولوجيا "في طبقات الأرض"، وكذلك تقدير كمياتها و نوعياتها. وهناك طرق عدة لاكتشاف المناطق النفطية وأهم هذه الطرق هي "رشح النفط وتسرب الغازات، المسح الجوي، المسح الجيولوجي لسطح الأرض، المسح الجيوفيزيائي".

5 **مرحلة الحفر و التنقيب:** تعتبر هذه المرحلة حاسمة لنجاح عملية الاستغلال الاقتصادي لثروة النفط الطبيعية، بعد تحديد المصائد النفطية المتوقعة يتم تحديد موقع البئر الاستكشافية لمعرفة هل يوجد البترول أم لا. فالخفر هو الوسيلة الوحيدة التي بموجبها يتم التحقق من وجود النفط من عدمه وتعد عملية الحفر من أخطر مراحل البحث عن البترول وأكثرها نفقة.

6 **مرحلة الاستخراج و الإنتاج البترولي:** وتعتبر هذه المرحلة إلى استخراج البترول الخام من باطن الأرض ورفعها إلى سطح الأرض ليكون جاهزا أو صالحا للنقل و التصدير والتصنيع في الأماكن القريبة أو البعيدة وفي داخل المنطقة أو البلد أو خارجه، حيث تعتبر مرحلة الاستخراج البترولي مرتبطة ومعتمدة اعتمادا كاملا ومباشرا وراء المرحلة السابقة وهاتان المرحلتان تشكلان عملية إنتاج البترول الخام أو ما يطلق عليه بالصناعة الاستخراجية البترولية.

ب) **أنشطة النقل:** أنشطة النقل تتعلق بإيصال المادة البترولية بصورتها الخام أو المصنعة كمنتجات من مناطق وأماكن بترولية التي تتواجد في عدد محدود ومركز في أقاليم جغرافية معلومة، إلى مراكز ومناطق التصدير و التصنيع و الاستهلاك المتباعدة والواسعة والمتعددة ويتم نقل الثروة البترولية بواسطة العديد من وسائل النقل المختلفة المخصصة لذلك وهي نوعان؛ النقل البري الذي يتم بواسطة أنابيب أو السكك الحديدية أو بالشاحنات. و عن طريق النقل البحري من خلال السفن المخصصة لهذا الأمر.⁴⁵

ت) **أنشطة المصب:** هذه الأنشطة تأتي مباشرة وتباعا بعد أنشطة المنبع وتسمى بالمرحلة الدنيا وهي مجموعة الأنشطة والمراحل التي يتم بموجبها استغلال الثروة البترولية بعد استخراجها وهي تركز أكثر على الجانب الاقتصادي والصناعي. وتتمثل في ما يلي:

- **مرحلة التكرير و التصفية:** وهي مرحلة تهدف إلى تصنيع البترول في المصافي التكريرية بتحويله من صورته الخام إلى شكل منتجات بترولية متنوعة ومختلفة.
- **مرحلة التسويق والتوزيع:** وهي مرحلة تهدف إلى تسويق وتوزيع البترول سواء بصورته الخام أو بشكل منتجات سلعية بترولية إلى مناطق و أماكن استعماله واستهلاكه القريبة و البعيدة، على المستوى المحلي أو الإقليمي أو العالمي.

⁴⁴ أحمد فتحي الخولي، اقتصاديات النفط، دار حافظ للنشر، السعودية، 1997، ص 108.

⁴⁵ نفس المرجع، ص 174.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

● **مرحلة التصنيع البتروكيماوي:** وهي مرحلة تهدف إلى تحويل وتصنيع المنتجات السلعية البترولية إلى

منتجات سلعية بتروكيماوية مختلفة ومتعددة كالأسمدة الصناعية و المنظفات و المبيدات و المواد البلاستيكية وما إلى ذلك.⁴⁶

4) **تطورات القطاع البترولي (المحروقات) الجزائري:** مر القطاع البترولي الجزائري بعدة مراحل ووقفات لتنظيم العمليات الأساسية والمباشرة للنشاط البترولي تمثل حاليا وضع التطور الحاصل وتمثل هذه المراحل في:⁴⁷

أ) **مرحلة سيادة القانون البترولي الصحراوي:** عند اكتشاف البترول في الجزائر في 1956 قامت فرنسا بإصدار قانون البترول الذي أسمته "القانون البترولي الصحراوي" وفق المرسوم 1111/58 الصادر في 1958/11/26 حيث أرادت فرنسا عن طريقه التحكم في الثروة البترولية الجزائرية و الاستيلاء عليها وذلك من خلال عقود الامتياز التقليدية التي تميزت بالاحتكار الكلي لجميع أنشطة البترول بكل مراحل الصناعة البترولية.

ب) **مرحلة التأميم:** وهنا الحديث عن الأمر 21/71 المؤرخ في 1972/04/12 وبموجبه تم استرجاع السيادة الوطنية وتثبيت الملكية على الحقول البترولية، ويجعل الشركة الوطنية سوناطراك الفاعل الأساسي في القطاع بفرض نسبة مشاركتها التي لا تقل على 51% في عقود البحث و الاستكشاف للبترول، ويشترط أن تتولى بنفسها دور المنفذ الرئيسي مع حصر شكل العقود في نوع واحد وهي عقود الخدمات التي تنقسم بنوعها إلى عقود الخدمة بالأحطار وعقود المساعدات الفنية.

ت) **مرحلة الإصلاحات:** وهنا الحديث عن الأمر 14/86 المؤرخ في 1986/08/19 والذي يميز هذا الأمر بفتح القطاع البترولي أمام الشراكة الأجنبية في مرحلة المنبع، لكن في الآبار النفطية والحديثة فقط، وحصل تزامنا مع ظهور عقود تقاسم الإنتاج التي تقوم على حصول الشريك الأجنبي على جزء من إنتاج الحقل مساويا لنسبة مشاركته، حيث حدد القانون هذه النسبة ب 49% كحد أقصى، بالإضافة إلى الاحتكار الكلي لمرحلي النقل و المصب من قبل الشركة الوطنية سوناطراك.

ثم الأمر 21/91 المؤرخ في 1991/12/04 حيث جاء هذا القانون و المتمم للأمر 14/86 بتوسيع مجال الشراكة ليشمل الحقول البترولية التي تم اكتشافها قبل صدور القانون 14/86.

ث) **مرحلة الإنعاش الاقتصادي:** وهنا الحديث عن الأمر 07/05 المؤرخ في 2005/04/18 حيث تولد من هذا القانون نوع جديد من العقود ما يدعى بعقود الامتياز الجديدة وجوهر مضمونه أنه يسمح للشريك الأجنبي الحصول على أكبر حصة استغلال في جميع مراحل نشاط الصناعة البترولية بنسبة يمكن أن تفوق 70%، بينما الشريك الجزائري المتمثل في الشركة الوطنية سوناطراك لا تتعدى مانسبته 30% في حال قبول المناقصة، وفي حالة الرفض يمكن أن يأخذ الشريك جميع حصة مراحل الصناعة البترولية.

و الأمر 10/06 المؤرخ في 2006/07/29، حيث جاء هذا الأمر لتعديل القانون رقم 07/05 بإلغاء معظم بنوده الخاصة بمرحلة المنبع، وإعادة الاعتبار لحصة الشركة الوطنية سوناطراك من خلال إلغاء عقود الامتياز الحديثة و العودة إلى نظام تقاسم الإنتاج بنسبة 51% على الأقل لسوناطراك مقابل نسبة 49% على الأكثر للشريك الأجنبي. وأيضا في مرحلة النقل مساهمة سوناطراك بنسبة ذاتها و الأمر نفسه أيضا في ممارسة نشاط المصب يتم من قبل سوناطراك لوحدها أو بالشراكة بالنسبة ذاتها 51%.

⁴⁶ أمينة مخلفي، أطروحة دكتوراه بعنوان "أثر تطور أنظمة استغلال النفط على الصادرات"، جامعة ورقلة، 1013، ص 13.

⁴⁷ تراكاة صليحة، مذكرة ماستر بعنوان "الشراكة الأجنبية في قطاع المحروقات وأثرها على الصناعة النفطية بالجزائر"، جامعة ورقلة، 2014، ص 7-8.

5) الشركة الوطنية سوناطراك SONATRACH وإنشائها:

صدر المرسوم رقم 491/63 في 1963/12/31 والذي يقضي بإنشاء الشركة الوطنية لنقل المحروقات و تسويقها والتي يتمثل هدفها في بداية إنشائها في استغلال جانب المصب بمختلف الأنشطة الخاصة به فقط من الصناعة البترولية، وقد تغيرت أهدافها بمرور الزمن بتغير أهداف الحكومة الجزائرية والتي تصاغ مجملها في محاولة فرض التكامل والسيطرة على جميع مراحل النشاط البترولي.⁴⁸

ثانيا: الاستثمار البترولي:

1) **تعريف الاستثمار البترولي:** يعرف الاستثمار البترولي على أنه أسلوب بموجبه يتم الإنفاق المالي على عمليات التي تصاحب استغلال الثروة النفطية من قبل أطراف معنية بذلك ويشمل الإنفاق على عمليات الاستكشاف والتنمية والتكرير... الخ، فالاستثمار البترولي هو الإطار القانوني والتنظيمي والاقتصادي والفني الذي ينظم كيفية استغلال الثروة النفطية مع تحديد الحقوق والواجبات للطرفين المتعاقدين " أطراف مانحة وأطراف ممنوحة" المعنيين.⁴⁹

2) **تعريف عقد الاستثمار البترولي:** وهو عقد مبرم بين البلد الذي ينتج النفط وبينه وبين إحدى المؤسسات أو الشركات أو الهيئات العامة التابعة لها من جهة وشركة نفطية أجنبية أم محلية لغرض البحث عن النفط واستكشافه والتنقيب عنه ثم إنتاجه في منطقة معينة من البلد المنتج له ولمدة زمنية معينة.⁵⁰

3) عقود الشراكة والخدمات في القطاع البترولي:

عقد الشراكة أو المشاركة هي عقد وانفاق بين مشروعين وأكثر قائم على التعاون بين الشركاء ويتعلق بنشاط إنتاجي أو تجاري أو خدمي بمصالح مشتركة طبقا للأهداف المسطرة كأساس ثابت يكفله القانون ، فهو أسلوب يتمكّن به البلد المنتج للبتروكول عن طريق مؤسساته وشركائه الوطنية بالتمتع بنسبة شراكة متفق عليها من حقوق الامتياز مع الشريك الأجنبي متمتعة بخبراته مع تحمله لجميع المخاطر.⁵¹

والتعريف القانوني لها المعتمد في القانون الجزائري للمحروقات هو التعريف الوارد في قانون 05/07 المؤرخ في 28 أبريل 2005 والذي ينص على أن " الشركة هي عقد بين المؤسسة الوطنية والشخص المعنوي الأجنبي أو الأشخاص المعنويين الأجانب، يحدد القواعد التي يخضع لها هذا الاشتراك بالمساهمة في كل من الأعباء والنتائج وانتفاع الشريك الأجنبي". فهي بروتوكول بين الدولة و بين الشخص المعنوي الأجنبي الذي يحدد مباشرة الأعمال الملزم القيام بها استنادا إلى القوانين والتنظيمات المعمول بها.⁵²

وتعرف عقود الخدمات البترولية بأنها اتفاق مع الشركات الأجنبية التي تمتلك رأس مال وخبرة فنية اللازمة لأجل تقديم خدمة فنية يحتاجها البلد البترولي مقابل أجر متفق عليه حسب مقتضيات العقد مع بقاء الطرف الذي يمثل الدولة باحتفاظه بملكية البترول الذي يتم اكتشافه مع كامل سلطة التصرف به.

⁴⁸ Abdelatif Rebah, « Sonatrach-une entreprise pas comme les Autres », Edition CASBAH, Alger, 2006, p 11.

⁴⁹ ميشم ربيع هادي، على كرم راضي الأعرجي، مقالة بعنوان " الاستثمار الأجنبي المباشر ودوره في تنمية وتطوير قطاع النفط العراقي"، مجلة الإدارة و الاقتصاد، سنة 35-العدد 91، العراق، 2012، ص 55.

⁵⁰ محمد يونس الصائغ، مقالة بعنوان " أنماط عقود الاستثمارات النفطية في ظل القانون الدولي المالي"، مجلة الرافدين للحقوق، العدد 42، العراق، 2010، ص 234.

⁵¹ Boulam aliouat, « les stratégies de coopération industrielle, Ed d'organisation, France, 195, p 2.

⁵² الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية، الصادرة بتاريخ 19 ربيع الأول 1426-الموافق ل 28 أبريل 2005، ص 5.

المطلب الثاني: فرص الأعمال في القطاع البترولي

عندما نتحدث عن فرص أعمال في القطاع البترولي هي تلك الفرص التي يوفرها القطاع وتستقطب المستثمرين لاقتناصها وهي مفهوم واسع بحد ذاته في كيفية رصدها واكتشافها ومن ثم السعي لاستغلالها استغلالاً أمثل بما يخدم مستغليها وبما يساعد بتنمية القطاع من جهة أخرى.

الفرع الأول: تعريف فرص الأعمال

أولاً : مفهوم الفرص

للفرص مفاهيم متعددة وذلك تبعاً للمجال الذي تستخدم فيه إلا أنه وبصورة عامة قد عرفت الفرصة بأنها " تجمع لعدد من الظروف المواتية لأحداث تحسن من الأحوال القائمة"⁵³ وفي هذا التعريف نجد أن مجموعة الظروف الإيجابية يمكن أن تستمر لتحسين الوضع القائم إلا أنه أغفل النظر إلى الفترة المستقبلية التي يتوجب أخذتها بعين الاعتبار.

وقد عرفها Rue & Holland بأنها " الافتراضات التي تحمل عواقب إيجابية"⁵⁴ وعرفها كل من Pearce & Robinson بأنها " هي الموقع الرئيسي الموات والملائم من بيئة المؤسسة"⁵⁵ فالفرصة هنا تتعلق بالمكان الإيجابي الذي يتوفر في بيئة المؤسسة و الذي تستطيع أن تستغله من أجل تعزيز موقعها في بيئتها.

ويمكن تمييز الفرصة الإستراتيجية من الفرصة العادية بأنها "الفرصة التي تنفرد في كونها تعني تلك المواقف أو الأفكار أو المواقع بالذات التي قد يتوقف عليها مستقبل ومصير المؤسسة وبقاؤها تعبيراً عن أهميتها". إذن الفرصة الإستراتيجية إذا ما مرت دون الانتباه لها ودون اغتنامها من قبل المؤسسة فسوف تفقد المؤسسة مكانها ضمن البيئة إذا تم اغتنامها واقتناصها من قبل المنافسين.

ثانياً: أهمية تحليل وتقييم الفرص

تنبع أهمية الفرص الإستراتيجية في حياة المؤسسات عند ارتباطها بمصير المؤسسة، من مستوى المنافسة التي تسود بيئة عمل المؤسسات، وحيث اغتنام الفرص الإستراتيجية هو السبيل لفرض وجود المؤسسة في بيئتها و مواجهة المنافسة وزيادة إمكانية المؤسسة في السيطرة على قواعد تلك المنافسة. حيث فالتنافس في العصر الحديث لم يعد ينحصر على الاستحواذ على الحصص السوقية بل بقدر ما هو تنافس على الفرص في المستقبل. حيث أن المؤسسات الأكثر فعالية وحيوية هي تلك التي تستطيع تكوين رؤيا على المستقبل واقتناصها للفرص التي تصادفها والتي تبحث عنها مواجهة التحديات. فعلى كل مؤسسة أن تسأل نفسها " ما هي حصتي من الفرص في بيئتي؟"⁵⁶ ويجب عليها بناء قدرات و كفاءات لأجل مساعدتها في عملية تحديد و اقتناص الفرص. فالفرص المهمة للمؤسسة حسب Thompson هي

⁵³ عايدة السيد، الإدارة و التخطيط الاستراتيجي في قطاع الأعمال و الخدمات-سياسات إدارية، دار الفكر العربي، 1985، ص 92.

⁵⁴ Rue lesie, Holland Phyllis, « Strategic Management Concept and Experiences », McGraw-Hill, USA, 1989 , P109.

⁵⁵ Pearce John, Robinson Richard, « Strategic Management-Strategy Formulation and Implementation », Irving, Boston, 1985, P 181.

⁵⁶ Jauch Lawrence, Glueck William, « Strategic Management and Bbusiness Policy », Graw-Hill Book, Singapore, 1989, P 182.

تلك الفرص التي تلاءم قيم و موارد المؤسسة،⁵⁷ لأنها هي التي يمكن اقتناصها وتحديد الخيارات من خلالها والتي تتحول لاختيار إستراتيجيات مناسبة لها مما يفيد المؤسسة في أن تتضح أمامها البيئة التي تناسبها وتحقق لها فوائد أكبر .
ونجد أن Druker تطرق إلى أهمية الفرص من خلال ما ذكره عن تولد أهمية الفرص بأنها توصل المنظمة إلى نتائجها من خلال اقتناص تلك الفرص وليس فقط من خلال مواجهة التحديات.⁵⁸

ثالثا: منهجية تحليل وتقييم الفرص

التحليل بمفهومه الواسع يتعلق بمتابعة العلاقات بين الأسباب و النتائج، إلا أنه يفترض أن يضم في ثناياه عملية التنبؤ ووضع التوقعات التي تعتمد عليها المؤسسات من أجل تحديد المسار المستقبلي لها. كما يفترض الأخذ بعين مسألة مهمة عند التنبؤ بتلك الفرص وهي مسألة الخطر من حيث حجم الخطر الذي يحوم بتلك الفرصة. والتحليل يتضمن أيضا تقييمًا للكلف والمنافع المتوقعة من التكاليف الإجمالية فإن الفرصة تبدو مشجعة للدخول في استثمارها.⁵⁹
فتحليل الفرص يفترض أن يقيم موازنة بين ثلاثة جوانب أساسية على الأقل هي التكاليف و العوائد و المنافع و المخاطرة التي تتضمنها تلك الفرصة والتي سوف يتم اتخاذ قرار بشأن الدخول في استثمارها أم لا. وعملية التنبؤ وبناء التوقعات الخاصة بالفرص و التحديات الإستراتيجية لا تكون بالضرورة بنفس مستوى الأهمية لجميع المؤسسات. فالاختلاف قد يعود إلى طبيعة عمل تلك المؤسسات ومدى الاستقرار النسبي للبيئة التي تنشط فيها تلك المؤسسات. وهذا ما يفرض على المؤسسات تكوين نظم معلومات لرصد كل شاردة وواردة كإشارات ودلالات معينة تدل على الفرص المرتقبة.⁶⁰
فعملية التحليل تعتمد على تحليل خصائص البيئة التي تنشط فيها المؤسسة لمعرفة درجة تعقيدها ومعدل التغيير المفاجئ على مستواها وما يتوفر عنها من معلومات وتكاليف الحصول على تلك المعلومات وهذا ما ينتج عنه خطوات إيجابية لاستغلال تلك الفرص ومقاومة التحديات.⁶¹

وبالشكل الشامل فإن أية منهجية لدراسة وتحليل وتقييم الفرص و التحديات الإستراتيجية تمر بثلاث مراحل بشكل متتابع كالتالي:⁶²

- يجب معرفة وبشكل دقيق على طبيعة الفرص المتاحة و معرفة توافرها ما إمكانيات المؤسسة؛
 - تقييم الفرص المتاحة وجدواها ومعرفة مخاطرة تكلفتها و معادلتها للمردود المتوقع منها؛
 - إيجاد الحلول للمشاكل التي يمكن أن تظهر مدى توفر الموارد المادية و البشرية التي تتطلبها عملية اقتناص الفرص.
- فتقييم الفرص المتاحة عملية يجب أن تحظى باهتمام أكثر لمعرفة هل الفرصة المتاحة تناسب المؤسسة أم لا، فعملية التقييم هي محاولة الموجهة للتعرف على طبيعة الفرص التي تتوفر أمام المؤسسة من أجل اختيار أفضلها ومعرفة مدى تحقيق عائدًا متوقعًا منها.

⁵⁷ Thompson John, « Strategic Management- Awareness and Change », Chapman and Hall, london, 1990, P 238.

⁵⁸ بيتر دراكر "ترجمة الكبيسي عامر الحلبي، راقية رؤوف، الإدارة بالنتائج-المهام الاقتصادية ومخاطر إتخاذ القرارات، جامعة بغداد، 1999، ص 23.

⁵⁹ David Fred, « Concepts of Strategic management », Merrill Publishing , Ohio, 1987, P 164.

⁶⁰ Sawyer George, «Business Policy and Strategic management planning- strategy and Action », harcourt brace Jovanovich, new york, 1990, P 27.

⁶¹ Ash David, Bowman Cliff, « Readings in Strategic management », Macmillan Press, London, 1993, P 191.

⁶² بلوك زيناس، إين ماكملان "ترجمة وتلخيص عيسى سيد، الشركات المخاطرة -كيف تخلق فرصا جديدة لأعمالك، مجلة الشركة العربية للإعلام العربي، العدد 24، ديسمبر 1993. ص 2.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

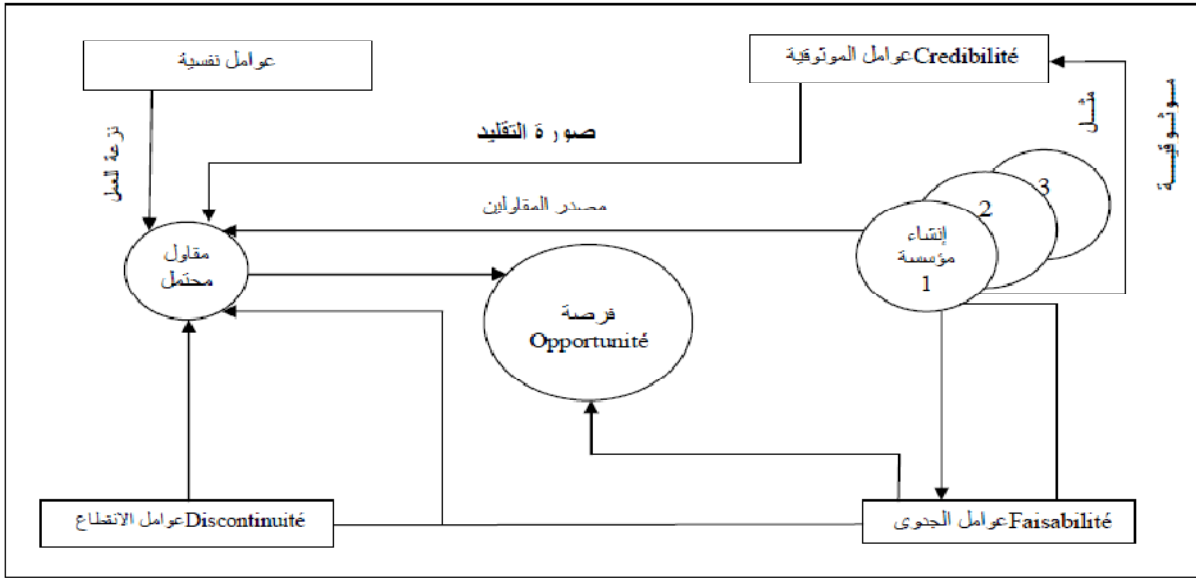
رابعا: نماذج تحديد فرص الأعمال:

جاء عدد من الباحثين بنماذج لتحديد واقتناص فرص الأعمال نذكر منها:⁶³

1) نموذج Belley 1989:

قام Belley بتعديل نموذج Shapero بإدراج مفهوم الفرصة ضمنه و انتقد إهمال عنصر الفرصة في المسار المقاولاتي حيث معظم النماذج المقترحة جعلت من الفرصة موجودة أما نماذج أخرى فلم تشر إليها تماما.

الشكل رقم (2-5) يوضح نموذج إنشاء المؤسسات انطلاقا من تحديد الفرصة (Belley 1989)



المصدر: محمد قوجيل، أطروحة دكتوراه بعنوان "دراسة وتحليل سياسات دعم المقاولاتية في الجزائر"، مرجع سابق، ص 52.

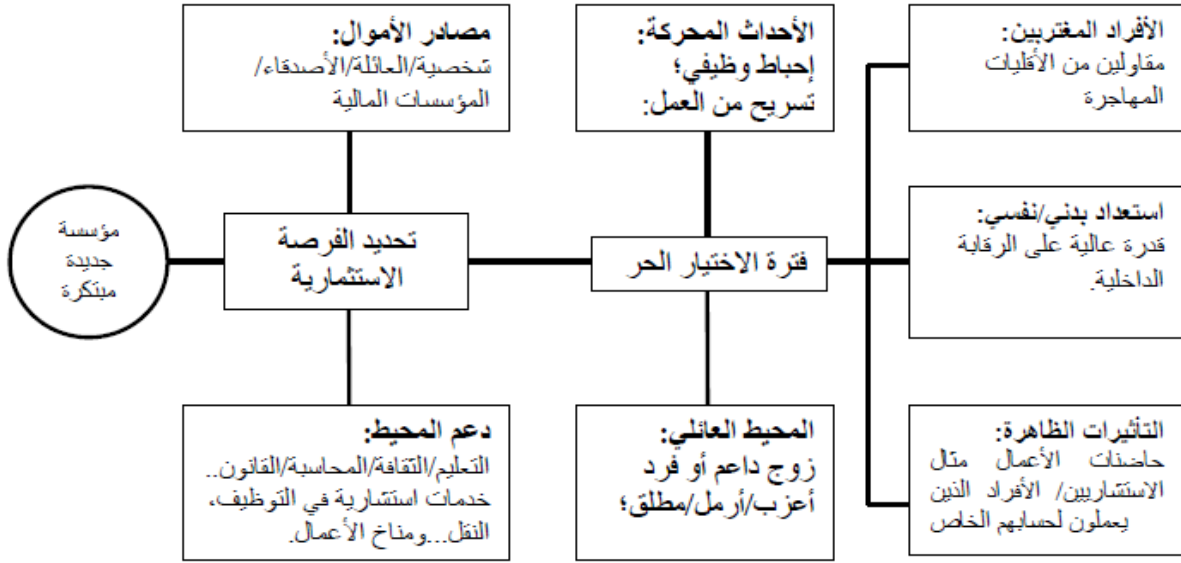
2) نموذج Martin:

اقترح Martin سنة 1984 نمودجا يلخص مختلف مساهمات سابقيه من الباحثين، حيث وضع أربعة عوامل أساسية تفسر إنشاء المؤسسة "الاستعداد للعمل"؛ تسارع الأحداث خلال فترة الاختيار الحر؛ وجود بيئة داعمة؛ التعرض على فرصة المشروع". وقال Martin إذا كانت نسبة كبيرة من هذه العوامل في شخصية الفرد أو المؤسسة فسوف ينتج عنه تحديد فرصة تؤدي لإنشاء مؤسسة.

الشكل رقم (2-6) يوضح إطلاق مؤسسة جديدة Martin:

⁶³ محمد قوجيل، أطروحة دكتوراه بعنوان "دراسة وتحليل سياسات دعم المقاولاتية في الجزائر"، مرجع سابق، ص 50-53.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

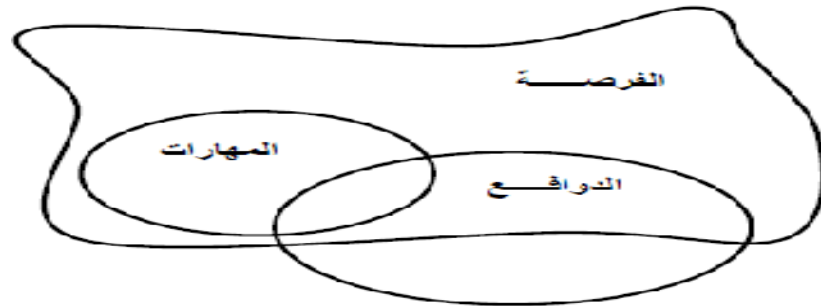


المصدر: محمد قوجيل، أطروحة دكتوراه بعنوان "دراسة وتحليل سياسات دعم المقاولاتية في الجزائر"، مرجع سابق، ص 53.

3) نموذج Watkins:

اقترح Watkins نموذج أكثر ملائمة في تحديد واقتناص الفرص الاستثمارية يأخذ بعين الاعتبار البعد الزمني، فقد حاول تفسير قرار إنشاء المؤسسة من خلال تزامن ثلاثة عوامل هي: الدافع، اقتناص الفرصة، الخبرات والمهارات. وهذا يعني أنه عندما يكون الفرد محفز نحو إنشاء المؤسسة، وتكون لديه الخبرات و المهارات المرتبطة مع قيامه باقتناص فرصة معينة؛ سوف يتم بالتأكيد إنشاء مؤسسة لها فرصة كبيرة للنجاح. والشكل الموالي يوضح الرؤية للظاهرة:

الشكل رقم (2-7) يوضح نموذج Watkins لتزامن عوامل إنشاء المؤسسة بتحديد الفرص



المصدر: Christian BRUAT, « Création d'entreprise –Contributions Epistémologiques et Modélisation », thèse pour le doctorat, Sciences de Gestion, Université Pierre Mendès, France, 1993, p414.

الفرع الثاني: ماهية الجاذبية

أولاً: مفهوم الجاذبية:

مفهوم جاذبية الإقليم أو المكان ليس مفهوما جامدا بل إنه مفهوم ديناميكي ويرتبط ارتباطا وثيقا بمفهوم التنافسية كما طرحه "بورتير" فجاذبية الإقليم ليست منفصلة عن تنافسيته، وفي ظل نقص الاستثمار المحلي فيعود السبب إلى ضعف

الادخار بينما نقص الاستثمار الأجنبي فيعود السبب إلى ضعف جاذبية الدولة. ويتأكد الترابط الوثيق بين مفهومي التنافسية و الجاذبية في كون الإقليم التنافسي هو في نفس الوقت جذاب، ويمكن الفرق بينهما في أن التنافسية تعني قدرة المؤسسة على فرض نفسها في حضور باقي المنافسين نحو الخارج أما الجاذبية هي الحالة العكسية أي مغناطيسية الإقليم "المكان" لها لوجود التنافسية فيه أي جذب الاستثمار نحو الداخل. من أجل خلق مناصب عمل وتوليد منتجات جديدة وتحويل التكنولوجيا وطرق التسيير الحديثة. لذلك فإن النجاح في تحقيق الجاذبية سيساعد في تحلي التنافسية بين المؤسسات. و يعتبر مكانا ما جذابا إذا استطاع توفير خصائص قبيلة مشجعة لجلب المشاريع و الاستثمارات ويجب ترتيب هذه الخصائص حسب أهميتها النسبية والتي يحددها المستثمرون الذي يختلفون حسب طبيعة المشروع وصعوبة تكميم الخصائص الطبيعية ومعرفة دورها في اتخاذ القرار. ولذلك فمن الصعب وضع تعريف دقيق لمفهوم الجاذبية ويمكن تعريفها بأنها "قدرة إقليم أو قطاع ما على تقديم شروط وظروف استقبال جالبة للمستثمرين وجيدة لهم لتحفيزهم على إقامة مشاريعهم في هذا الإقليم وتفضيله عن باقي الأقاليم والقطاعات الأخرى".⁶⁴

فمفهوم الجاذبية لا يعتبر مفهوما مطلقا بل إنه مفهوم نسبي نظرا لاختلاف خصائص مواقع الاستثمارات المحتملة واختلاف أهداف وخصائص المؤسسات المستثمرة، فإن الجاذبية يجب أخذها بمفهومها الديناميكي لأنها في المحصلة هي نتيجة الطلب المعبر عنه الشركات "مزاي التوطين" والعرض الجزئي أو الكلي لهذه المزاي من باقي الأطراف المختلفة.

ثانيا: أدوات تحليل الجاذبية

يمكن التمييز بين ثلاثة نقاط متكاملة لجاذبية الإقليم التي تعتمد على ثلاثة أدوات أو مقاربات قياس مختلفة نذكرها في ما يلي:⁶⁵

1) المقاربة الكلية: يتم تعريف الجاذبية من خلال تواجد خصائص عامة متكيفة مع المعايير العامة لتمرکز الشركات مثل "اليد العاملة ذات الإنتاجية العالية، تكاليف الأجور المنخفضة، شبكة الهياكل القاعدية الجديدة.. الخ". ويمكن قياسها انطلاقا من إحصائيات مقارنة على المستوى العالمي. وتتمثل هذه المقاربة في مقارنة الأقاليم حسب أهم عوامل التمرکز المحددة من طرف المؤسسات الأمر الذي يتطلب جمع مختلف عناصر المقارنة من تكاليف عوامل الإنتاج، الخصائص العامة لمناخ الأعمال، الأسواق، الهياكل القاعدية، ويكون هدفها هو وضع قاعدة بيانات للمقارنة بين الأقاليم كما يمكن القيام بسبر الآراء لدى المؤسسات للتمكن من المقارنة بين الدول و الأقاليم المختلفة.

2) المقاربة الوسطية: تتطلب هذه المقاربة وضع طرق خاصة تسمح بإنتاج معلومات أساسية حول الإقليم من خلال القيام بمقابلات وتحقيقات مع استخدام قواعد المعطيات المختلفة من أجل حصر نقاط القوة والضعف و الفرص و الأخطار المرتبطة بالقطاع أو الموقع، ويتم تعريف الجاذبية حسب هذه المقاربة على المستوى الجهوي، والمتمثلة في تواجد مجموعة عوامل مشجعة لتشكيل قطب تكنولوجي محلي "مؤسسات متخصصة، مراكز بحث وتكوين، هياكل قاعدية، موارد بشرية مؤهلة.. الخ" يمكن أن تشجع المنشآت المنتمية لنفس الموقع أو القطاع للتمرکز في المنطقة للاستفادة من الوفورات الخارجية الإيجابية. وتهدف المقاربة الوسطية تحديد نقاط التميز التي يوفرها قطاع و إقليم اقتصادي ما وذلك عند استهداف نوع معين من الاستثمار، وتتمثل المنهجية في إحصاء كل العوامل التي من الممكن أن تمثل لإقليم وقطاع معين عناصر جذب من وجهة نظر مستثمري قطاع أو نشاط معين، وتسمح هذه

⁶⁴ ناجي بن حسين، أطروحة دكتوراه بعنوان "دراسة تحليلية لمناخ الاستثمار في الجزائر"، جامعة قسنطينة، 2007، ص 324-325.

⁶⁵ المرجع نفسه، ص 325-326.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

المقارنة بوضع الأولويات في السياسة الوطنية لجذب الاستثمار حسب إمكانيات ومؤهلات الإقليم وتتقدم للمستثمرين المحتملين المبررات المقنعة للاستثمار في قطاع معين. وتوجيه السياسة المحلية للتنمية من أجل تقليص نقاط الضعف التي أوضحها التحليل الذي تم القيام به.

(3) **المقارنة الجزئية:** يتم تعريف الجاذبية حسب هذه المقارنة بأنها تعبر عن قدرة موقع ما في توفير أفضل علاقة لصالح مشروع معين "خطر/مردودية" مقارنة بالمواقع والأقاليم الأخرى، ويتم قياسه من خلال استخدام لعدة أدوات مثل مخطط الأعمال Business plan مع إمكانية وضع سيناريوهات مستقبلية لأجل الأخذ بعين الاعتبار حالات عدم التأكد المؤثرة على التكاليف، الأسواق، الأخطار القانونية، النقدية والتنقية.. الخ، ويتم تغيير المعطيات حسب طبيعة الشروط الفعلية لإقامة المشاريع، لذلك يتم جمع المعطيات الخاصة بكل موقع استثماري محتمل وإدخالها في النموذج من أجل إقامة أو توفير شروط معينة تقنية واقتصادية لتشغيل المشروع في مكان محدد، وتتم هذه المقارنة بضرورة اتخاذ القرار التي تتخذها المؤسسة المستثمرة في إطار مشروع استثماري معين. إذ تنطلق من تعريف الجاذبية من خلال قدرة الاستجابة لأكثر عدد من المشاريع الفردية للاستثمار، أي توفير العديد من العوامل التي تتطلبها المؤسسات المستثمرة.

ومن المهم التأكيد على تكامل المقاربات الثلاث "الكلية والوسطية والجزئية". فالمقارنة الكلية تمد المقاربتين الباقيتين بمعطيات تحديد الإطار الشامل للجاذبية، و المقارنة الجزئية تمد معلومات جزئية ودقيقة حول الوضعية التنافسية للإقليم لكل نوع من المشاريع من خلال تحليل تفصيلي للمزايا و العوائق المتعلقة بالإقليم أو القطاع وتأثيرها على النتائج المالية للمشروع، وتجميع معلومات عن مجموعة المشاريع المتواجدة في إقليم وقطاع معين تسمح بوضع تشخيص لجاذبيته، في حين تسمح المقارنة الوسطية بتقديم عناصر تحليل كلية وتوضيحها و تقديم معطيات الدراسة الجزئية خاصة لقطاع أو منطقة معينة مقارنة بأقاليم أخرى.⁶⁶

فعلى المستوى الكلي يتم خلق الظروف أو العوامل المشجعة لتطور الأعمال وتهيئة البنى التحتية وتحسين شامل لنوعية الموارد وتوازن الاقتصاد الكلي والتحكم في التكاليف على المستوى الكلي أو الوسطي ودعم أقطاب التنافسية على المستوى المحلي بتحفيز الأعوان الاقتصاديين المتواجدين في نفس الإقليم أو القطاع من "مؤسسات، مراكز بحث.. الخ" لأجل التعاون فيما بينها حول تحقيق أهداف مشتركة ومشاريع وتطوير منتجات جديدة، أما على المستوى الجزئي فيتم خلق أفضل الشروط المادية و المالية الممكنة لتجسيد المشاريع من توفير الهياكل القاعدية و العقار و تسهيل الإجراءات الإدارية لإقامة المشاريع وتكوين اليد العاملة والبحث وجذب المقاولين من الباطن و الموردين المحليين. فتحقيق عوامل الجذب في إقليم ما "دولة، منطقة، قطاع، موقع.. الخ" معين لا تكفي لقدم المستثمرين بل يتطلب الأمر أيضا القيام بالترويج الجيد لهذا الإقليم وإبراز عناصر التميز التي تجعل منه موثلا وسرحا جذابا لتوطن الاستثمار المحلي و الأجنبي.

ثالثا: نماذج تحليل جاذبية بيئة الأعمال

1) نموذج التحليل الرباعي SOWT

⁶⁶ HATEM, « investissement International et politique d'attractivité, éd, Economica, France, 2004, P 242.

المقابلة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

يستخدم تحليل SOWT أو بما يعرف بالنموذج الثنائي أو النموذج المزدوج للبيئة والأداء أو النموذج الرباعي للفرص والتهديدات ونقاط القوة ونقاط الضعف كأداة تحليل استراتيجي تساعد المؤسسات في التعرف على العوامل الايجابية والسلبية التي تؤثر على المؤسسة سواء من داخلها أو خارجها. وتحديد مدى جاذبية البيئة الخارجية أو القطاع المستهدف من خلال الاستفادة القصوى من الفرص وتحديد التهديدات.

ينقسم هذا التحليل إلى أربعة عناصر وهي:

- **القوة:** عناصر القوة في المشروع/المؤسسة وهي التي تميزه عن غيره من المشاريع؛
- **الضعف:** نقاط ضعف المشروع/المؤسسة؛
- **الفرص:** وهي تأتي من خارج المشروع/المؤسسة وتؤدي إلى نتائج ايجابية له مثل: زيادة المبيعات والأرباح؛
- **التهديدات:** وهي التي تأتي من خارج المشروع/المؤسسة ويمكن أن تسبب اضطرابات.⁶⁷

ويعتبر التحليل الرباعي من الأدوات الهامة في تنظيم المعلومات، تقديم الحلول، تحديد التحديات واغتنام الفرص في قطاع وبيئة أعمال ما. إذ يساعد هذا الأسلوب على تحديد العوامل المؤثرة على الخطط الإستراتيجية أو العمل أو المبادرة نحو قطاع ما وتحديد مدى جاذبيته بما يتوافق مع نقاط القوة الداخلية للمؤسسة مع الفرص المتوفرة في البيئة الخارجية للقطاع. ويتكون هذا الأسلوب و التحليل الرباعي من جانبين:⁶⁸

➤ العوامل الداخلية

تشير العوامل الداخلية إلى نقاط القوة والضعف بما في ذلك الموارد والخبرات المتاحة، والذي يجب أن يقتصر على ما هو فعلاً وحقيقة من نقاط قوة وضعف وأن يتعد التحليل عن التوقعات والاحتمالات على سبيل المثال ما يلي:

- الموارد المالية مثل التمويل، مصادر الدخل وفرص الاستثمار؛
- الموارد المادية مثل المواقع ومرافق الشركة والمعدات؛
- الموارد البشرية مثل الموظفين، المتطوعين والجمهور المستهدف؛
- العمليات الحالية مثل برامج الموظفين، الهيكل التنظيمي ونظم البرمجيات.

➤ العوامل الخارجية

يتأثر كل مؤسسة أو فرد بعوامل خارجية، ومن المهم أن توثق هذه العوامل وتؤخذ بعين الاعتبار سواء كانت متصلة بشكل مباشر أو غير مباشر بالفرص أو التهديدات. تشير عادة العوامل الخارجية إلى أمور خارجة عن سيطرة المؤسسة، على سبيل المثال ما يلي:

- تغيرات السوق، مثل: المنتجات، التكنولوجيا الجديدة أو التغيرات في احتياجات السوق؛
- التغيرات الاقتصادية، مثل: التغيرات المالية أو المحلية أو الدولية؛
- التمويل، مثل: مصادر التمويل، الهيئات التشريعية والمؤسسات الأخرى؛
- التركيبة السكانية، مثل: العمر والعرق والجنس والثقافة للجمهور المستهدف.

⁶⁷قوراية بلبشير، رسالة ماجستير بعنوان " نماذج التشخيص التنظيمي ودورها في إعداد إستراتيجية المؤسسة"، جامعة البويرة، 2015، ص 40-41.

⁶⁸محمد مصطفى الفولي، تامر محمد الفولي، التخطيط الاستراتيجي المؤسسي، مينا برزت للطباعة، مصر، 2013، ص 102.

والجدول رقم (2-10) يوضح نموذج التحليل الرباعي SOWT

| تقييم البيئة الداخلية | | نموذج التحليل الرباعي SOWT | |
|---|---|----------------------------|-----------------------|
| نقاط الضعف | نقاط القوة | الفرص | تقييم البيئة الخارجية |
| تعظيم استغلال الفرص. تقليل نقاط الضعف. | تعظيم استغلال الفرص تعظيم استغلال نقاط القوة | الفرص | تقييم البيئة الخارجية |
| تقليل التهديدات . تقليل نقاط الضعف. | تعظيم استغلال نقاط القوة. تقليل التهديدات. | التهديدات | |

المصدر : احمد ماهر ، دليل المدير خطوة بخطوة في الإدارة الإستراتيجية ، الدار الجامعية ، الإسكندرية ، 1999 ، ص 21.

ويوضح الجدول السابق أن الهدف من التحليل الإستراتيجي ل SOWT هو تحقيق ما يلي:

- تعظيم نقاط القوة - تعظيم الاستفادة من الفرص
- إصلاح نقاط الضعف - مواجهة التهديدات.

2) تحليل بورتير PORTER

قدم مايكل بورتير الأستاذ والباحث في جامعة هارفارد طريقة علمية متبعة في التحليل الاستراتيجي للبيئة الخارجية ويستخدم لتحديد مدى جاذبية قطاع ما. تسمى القوى التنافسية الخمس من خلال تحليل حدة ومستوى المنافسة وتحليل حواجز وعوائق الدخول للاستثمار أو أمام منافسين جدد عالية أم منخفضة ودرجة التقارب بين المنتجات والخدمات والبدائل و القوة التفاوضية على الأسعار لكل من الموردين والعملاء عالية أم منخفضة.⁶⁹ حيث يؤكد porter من خلال هذا التحليل على أن العامل الأول الذي يحدد ربحية مؤسسة ما ضمن قطاع معين ما هو إلا جاذبية هذا القطاع التي يصنعها تجاذب قوي للمنافسة بداخله.⁷⁰

وتتمثل الخمس مجموعات من القوى التنافسية لبورتير لدراسة مؤشرات البيئة الخارجية لتنافسية المؤسسات لقطاع ما في ما يلي:⁷¹

أ) **شدة المزاومة بين المنافسين في القطاع:** إن العنصر الأساسي الذي يحدد طبيعة تحديد مستوى الأرباح هو المنافسة بين المؤسسات في القطاع بحيث تمثل المركز القوي الذي يساهم في تحديد مدى جاذبية القطاع. فالتمركز والتنافس بين المنافسين بالإيجاب أو السلب يؤدي لنمو أو تدهور القطاع. فإذا القطاع يتميز بدرجة نمو مرتفعة و درجة عالية من التميز والتمركز فالاحتمال الأكبر هو توافر فرص ربحية جيدة لمعظم المشاركين في القطاع.

⁶⁹ مركز أبحاث الجزيرة كابينال للأسواق المالية، تقرير بعنوان "توقعات صحية للمستثمرين في القطاع الصحي السعودي"، السعودية، جويلية 2013، ص 1.

⁷⁰ أحمد بلالي، مداخلة بعنوان " إستراتيجية التنافس كأساس لميزة تنافسية مستدامة"، المؤتمر العلمي الدولي حول الأداء المتميز للمنظمات والحكومات، يومي 08-09 مارس 2005، جامعة ورقلة، ص 3.

⁷¹ نبيل مرسي، الميزة التنافسية في مجال الأعمال، الدار الجامعية للنشر والطباعة، مصر، 1996، ص 68-72.

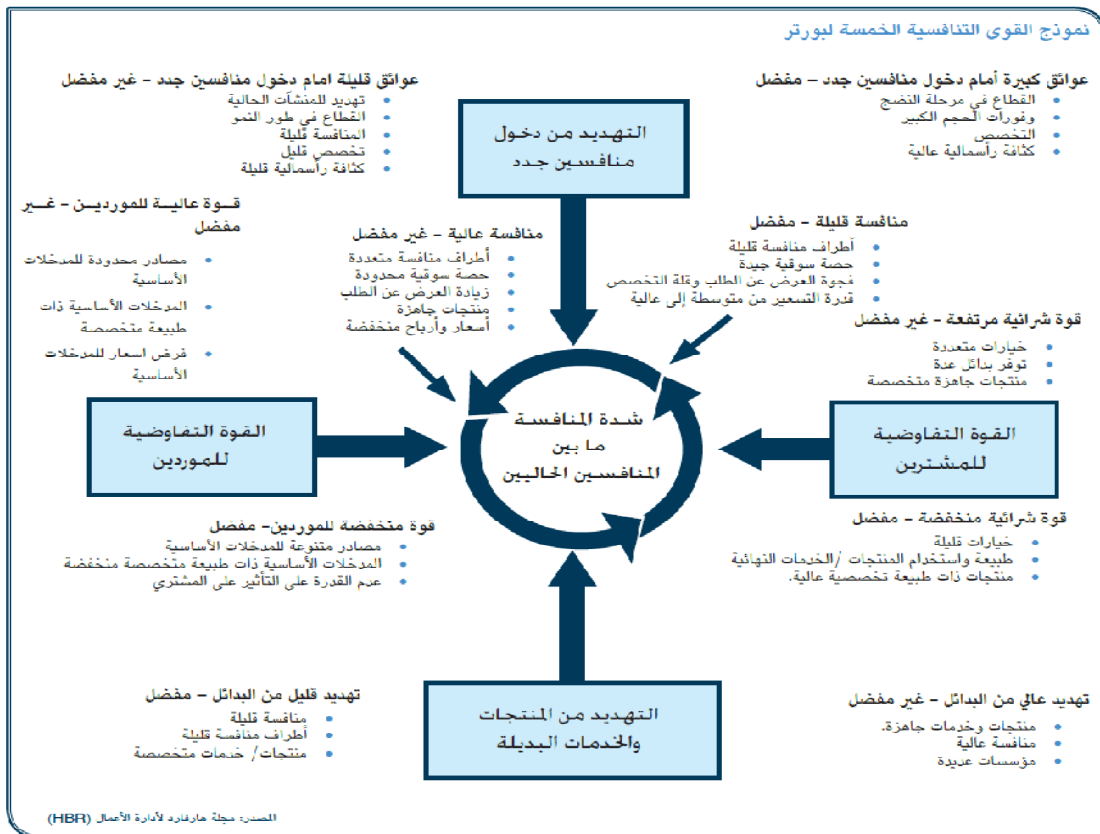
المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

ب) **تهديد دخول منافسين محتملين:** إن تحليل جاذبية القطاع يأخذ بعين الاعتبار حتى الداخلين المحتملين وما قد يجمله من قدرات جديدة وموارد وفيرة مع الرغبة في امتلاك حصة في السوق وما ينتج عنه انخفاض في أسعار العرض وارتفاع في تكلفة المؤسسات المتواجدة، لذا فعلى المنافسين الحاليين إقامة حواجز الدخول المرتفعة لضمان الربحية. وهذه الحواجز يمكن تلخيصها في اقتصاديات الحجم، تميز المنتج، قلة سعر بجودة أعلى.. الخ.

ت) **تهديد دخول سلعة جديدة:** هناك قوى أخرى محورية لتحديد جاذبية القطاع حيث توجد مؤسسات تقدم بدائل تحل محل منتجات وخدمات القطاع وتؤثر تأثيراً جزئياً في النشاط الاستراتيجي لمؤسسة ما.

ث) **قوة العملاء والموردين على التفاوض:** ويقصد بقوة التفاوض للموردين والعملاء بأن هناك تحديداً مفروضاً على القطاع من خلال الاستخدام المتزايد للقوة من جانب هذين الطرفين. فبالنسبة للعميل فيمكن أن يرغب المنتج أو مقدم الخدمة على تخفيض السعر، أو زيادة نطاق أو كثافة الخدمات مما يؤثر على معدلات الربحية المحققة، وبالنسبة للمورد فيمكن أن يمارس ضغطاً على المنتجين من خلال تهديدهم برفع الأسعار أو خفض جودة السلع أو الخدمات المشتراة مما يؤثر على تقليص الأرباح إذا لم يصاحبه مقدرة على استرداد الزيادة في التكلفة.

والشكل رقم (2-8) يوضح تحليل بورتر للقوى التنافسية الخمسة:



المصدر: مركز أبحاث الجزيرة كابيتال للأسواق المالية، تقرير بعنوان "توقعات صحية للمستثمرين في القطاع الصحي السعودي"، السعودية، جويلية 2013، ص 4.

من الشكل أعلاه نلاحظ أن المؤسسة تواجه حالتين من شأنهما الحكم على مدى جاذبية قطاع ما من خلال ارتفاع أو انخفاض مؤشرات الطلب و المنافسة و الربحية المتوقعة وهذه الحالتين تتصف بحواجز الدخول للمنافسين سواء منخفضة أم مرتفعة مع استهداف الثغرات الموجودة في كل حالة وترجمتها بمؤشر جاذبية كالتالي:

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

1) عوائق "حواجز" كبيرة أمام دخول منافسين جدد: حيث يكون القطاع في مرحلة نضج مع وجود وفورات الحجم الكبير للإنتاج وتقديم الخدمات، قلة التخصص مع كثافة رأسمالية "التسعير" متوسطة إلى عالية، حصة سوقية جيدة، العرض أقل من الطلب، القوة التفاوضية للعملاء منخفضة مع قلة خيارات التفاوض، تحديد قليل من المنتجات والخدمات البديلة، القوة التفاوضية للموردين منخفضة "مصادر متنوعة". هذا ما ينتج عنه منافسة قليلة وتبقى المنشآت الحالية في مأمن من التهديدات.

2) عوائق "حواجز" قليلة أمام دخول منافسين جدد: حيث يكون القطاع في طور النمو، زيادة التخصص مع كثافة رأسمالية منخفضة "أسعار وأرباح منخفضة"، حصة سوقية محدودة، زيادة العرض عن الطلب، القوة التفاوضية للعملاء مرتفعة مع ارتفاع وتعدد خيارات التفاوض مع تحديد كبير من المنتجات والخدمات البديلة، القوة التفاوضية للموردين "محدودية المصادر". وهذا ما ينتج عنه منافسة عالية وتهديد المنشآت الحالية.

الحالة الأولى تجعل القطاع أكثر جاذبية للمؤسسات الحالية من الحالة الثانية، و الحالة الثانية تجعل القطاع أكثر جاذبية للمنافسين والمستثمرين الجدد. إلا أنه عند إعداد نظرة أكثر دقة وشمولية يمكن أيضا الاستفادة من الحالة الثانية وتجعل القطاع جذابا من خلال الاستناد على أحد المؤشرات كمؤشر الربحية وللظفر بها مقارنة بالمنافسين يتم من خلال إتباع إستراتيجية التميز للمنتجات أو الخدمات أو تكلفة أقل بجودة عالية وأكثر تخصصا لتجاوز تحديد المنافسين وهنا يبقى القطاع بالنسبة للمستثمر لايزال جذابا ويخلق حواجز دخول لمنافسين آخر. فالحواجز والعوائق تزول وتقل بتقديم أفضل عرض للطلب المحتمل.

فيمكن أن نقول للقطاع جذابا إذا ما توفرت إحدى المؤشرات أو كلها كمنافسة قليلة أو ربحية عالية، أو طلب عالي.

ولتحليل جاذبية القطاع أيضا يمكن طرح الأسئلة التالية:

- هل القطاع في مرحلة نمو أو انهيار؟ هل الربحية في هذا القطاع عالية مقارنة بالقطاعات الأخرى؟ هل المنافسة عالية؟ هل هناك احتكار لمؤسسة ما تسيطر على القطاع؟ هل حجم الطلب عالي؟.

وهذا كفيلا لجعل المستثمر يعرف مواطن الفرص التي يقدمها القطاع مع توافرها لقدرات المؤسسة من موارد ومهارات ونقاط قوة. فتحليل جاذبية القطاع وإدراكها تأتي أولا قبل دراسة الجدوى لإنشاء المشروع أي أنها الانطلاقة والدافعة لإنشاء المشروع على مستوى القطاع المستهدف، فالتركيز على هذه المؤشرات دون التركيز على مؤشر واحد يسمح للمستثمر بإدراك جاذبية القطاع بنظرة أكثر شمولية مع أهمية تحديد العملاء المستهدفين ضمن ما يعرف بعملية تجزئة السوق ومعاييرهم "القوة التفاوضية عندهم" أو بما يعرف بخصائص الطلب. فالجاذبية تبني على تحليل بيئة القطاع وفهم العوامل الخاصة به وقد تكون هذه العوامل بمثابة محفزات أو عوائق وحواجز أمام المستثمر كالشروط القانونية والبيئية والاقتصادية والمالية والتكنولوجية، الخ. فتحلي وتوفر المستثمر على هذه الشروط مقارنة بالمنافسين تساعد في اتخاذ القرار الاستثماري وتسمح له بقدرة تحمل تكلفة دخول القطاع بطريقة إستراتيجية وبناء توقع تنافسي.

✓ فمؤذج SOWT و نموذج PORTER يساعدان في تحليل جاذبية قطاع ما من خلال التالي:

نقاط قوة / فرص = دخول للقطاع " توافق نقاط القوة والفرص = إستراتيجية = موقع تنافسي = ميزة تنافسية"

نقاط ضعف / تهديدات = خروج من القطاع أو عدم اتخاذ القرار الاستثماري

والفرص والتحديات هي بمثابة حواجز دخول وتجاوزها يكون باقتناص الفرص وتجنب التهديدات حسب وضعية القوى الخمس لبورتر ضمن القطاع.

المطلب الثالث: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمقاولاتية في القطاع البترولي

إن النشاط المقاولاتي في بيئة أعمال القطاع البترولي يكون في شكل مؤسسات وغالبية هذه المؤسسات طابعها صغيرة ومتوسطة، حيث تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمقاولاتية مفهومين يصبان في سياق واحد فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تحتضن المقاولاتية وتتفاعل بها وتنشأ من خلالها. فستتطرق في هذا المطلب إلى معرفة دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمقولة في تنمية القطاع البترولي ومعرفة مكانتها فيه ومعرفة إستراتيجية وأسلوب تواجدها فيه ومحاولة معرفة تعدادها على مستواها.

الفرع الأول: مكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القطاع البترولي

أولاً: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية المتكاملة:

تعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهم محركات التنمية وإحدى دعائمها الرئيسية لقيام النهضة الاقتصادية على مستوى الاقتصاد المحلي أو الإقليمي فهي وسيلة للحد من البطالة نظراً إلى كثافة عنصر العمل به وانخفاض ما تستلزم من رأس مال لخلق فرص عمل. ولا شك أن الوقوف على الدور التي تؤديه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأداة فعالة في التنمية بصفة عامة والتنمية المحلية بصفة خاصة يجعلنا نبين دورها التنموي من خلال النقاط التالية:⁷²

- 1) **تدعيم الصناعات الكبيرة:** من المعلوم أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة ليسوا محل منافسة بقدر ما يكونوا محل تكامل، فالتعاون بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة يؤدي إلى تدعيم قطاع النشاط الذي يتواجدون فيه، من خلال تفعيل العلاقات ما بين هذا النوعين من المؤسسات وخلق روابط ونقاط التقاء بينهم.
- 2) **تكثيف النسيج الصناعي والاقتصادي:** من أوجه التكامل بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة هو تقديم المؤسسات الصغيرة لخدمات ومساعدات باطنية للمؤسسات الكبيرة، إذ كلما وجدنا مصنعا لإنتاج منتج معين وجدنا شبكة من المصانع الصغيرة تحيط به من أجل صنع الأجزاء الثانوية للصناعات الكبيرة والقيام بباقي الأنشطة الثانوية كما تقوم بمهام الصيانة والنقل وغيرها، وهذا ما تشكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمية بالغة وضرورة للنمو السليم للاقتصاد وقطاع محل النشاط، فلو قامت المؤسسات الكبيرة بتنفيذ كل هذه الأعمال بنفسها فستكون تكاليفها هائلة ولن تستطيع أن تلبى الحاجة لها ولتعرقل نموها.

وتتمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من تثمين النسيج الصناعي من خلال مشاركتها في ما يلي:

- الرفع من معدل الاندماج الصناعي للمؤسسات الوطنية، خاصة عن طريق المقولة من الباطن أو المناولة؛
- توفير منتجات كثيرة من أجل توجيهها نحو النشاط المخصص لها ومن أجل خدمة البرامج الكبرى للمؤسسات الكبيرة؛

⁷² بوسهين أحمد، مقالة بعنوان "الدور التنموي للاستثمار في المؤسسة الصغيرة في الجزائر"، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 26—العدد الأول، 2010، ص 216-217.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

- توسيع سوق المؤسسات وتنوعها في النشاط المستهدف وتنميته وتعزيز الشراكة بين القطاع الخاص و القطاع العام في مجال الصناعة؛
- توفير المنتجات الوسيطة و النهائية بالتعاون مع القطاع المستهدف وهذا يتم بالضرورة بمساهمة الفروع الصناعية.
- 3) **تدعيم التطور التكنولوجي:** تؤدي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا في التطور التكنولوجي وذلك بأن تندمج هذه المؤسسات ضمن تركيبة تكنولوجية وطنية قادرة على الرفع بالاقتصاد القومي والقطاعي من خلال مدارك الاعتماد على الذات وذلك من خلال ما يلي:
- تحقيق التشابك الصناعي من خلال علاقات الاعتماد المتبادل بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و المؤسسات الكبيرة من الناحية التكنولوجية والتقنية من خلال أسلوب التعاقد من الباطن؛
- يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومنها الصناعية أن تندرج ضمن تكنولوجيا ملائمة للاعتماد على الذات من خلال دورة علمية تكنولوجية متكاملة تبدأ بالبحث و التطوير التكنولوجي، مروراً بعملية التصميمات الصناعية و الهندسية الأولية، و انتهاء بتصنيع السلع التكنولوجية وتحقق هذه الدورة بالارتكاز على محاور الابتكار و التطوير؛
- تحقيق التعميق الصناعي بإقامة صناعة محلية للآلات و المعدات الإنتاجية و تصنيع آلات الورش.

ثانيا: المقولة و ديناميكية التنمية الاقتصادية و تنمية القطاع الناشطة فيه "نموذج GEM"

قام المرصد العالمي للمقولة بإعطاء نموذج يقوم بتفسير دور المؤسسات الكبرى المتوقعة في ففتح أسواقا لعدد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهذا ما جعل بعض الاقتصاديات متطورة مقارنة بالأخرى، وتبيان دور المقاولاتية في إنشاء وتطوير مؤسسات جديدة بالرجوع إلى عوامل ظرفية محيطة بها، ويتميز هذا النموذج بخاصيتين للمسار المقاولاتي وهي "بروز أو وجود فرص سوقية وقدرة ودافعية على إنشاء المؤسسات الجديدة تبحث عن اقتناص هذه الفرص"، بحيث المسار المقاولاتي فعال بشكل خاص في إطار سوق ديناميكي على مستوى نجاح الابتكار ودخول الأسواق.

فالقائمة الأكثر أهمية في نموذج GEM توجد بشكل محتمل أكثر في الطبيعة التكاملية لهذه العوامل المرتبطة ميدانيا للمؤسسات الكبيرة المتوقعة تمنح فرصا للمؤسسات الجديدة من خلال دعم التكنولوجيا و تفعيل التفريغ Essaimage و المناولة و تكاثر الطلب على الخدمات.

هذا النموذج يحتوي على ستة متغيرات رئيسية تتمثل في ما يلي:

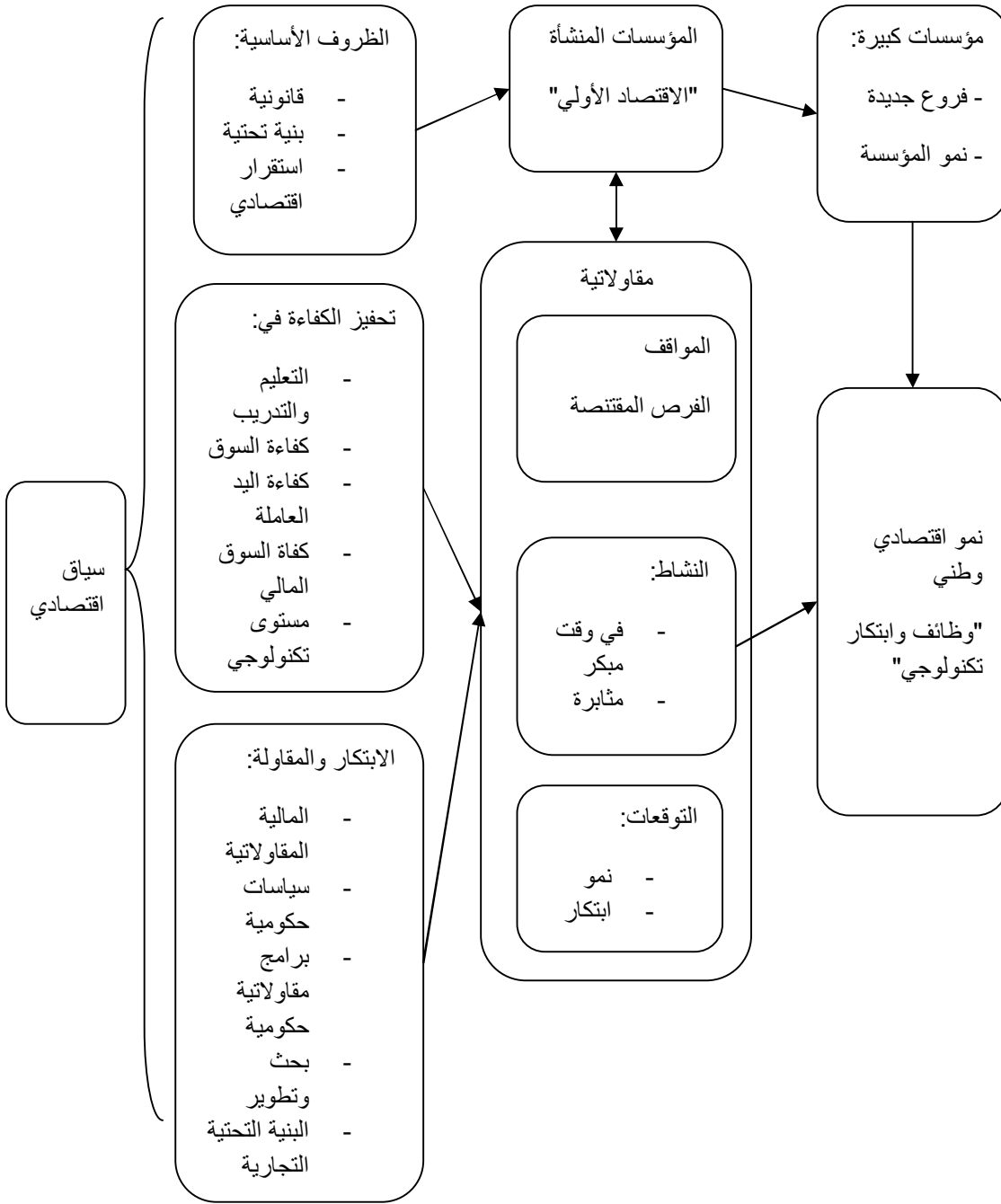
- 1) **الأطر الاجتماعية و السياسية:** تتعلق الأطر الاجتماعية، الثقافية والسياسية بالهياكل الديموغرافية، الظروف والمواقف الاجتماعية المرتبطة بالقيم و الحالات المقاولاتية، الابتكارات الفردية، اكتشاف المقاولين .. الخ.
- 2) **المعايير المؤطرة الوطنية أو المعايير الهيكلية بشكل عام:** هذه الأطر تعتبر عوامل ظرفية وهي الإطار الوطني العام أو المعايير الهيكلية لموقع و قطاع ما و الذي يتمثل في دور الدولة، انفتاح الأسواق، توفر البنى التحتية .. الخ، والتي يمكن لها بشكل عام أن تشجع أو تكبح العمل المقاولاتي في بلد معين.
- 3) **المعايير المؤطرة للمقاولاتية:** والتي تتمثل في السياسات والبرامج الحكومية الموجهة لدعم المقاولاتية: مثل وجود عروض تكوينية، مستوى التحول التكنولوجي، توفر الموارد خاصة المالية للمنشئين ، وضع مبادئ ثقافية واجتماعية مشجعة للمقاولاتية ووجود بنى تحتية تجارية وقانونية كلها تمثل متغيرات لها تأثير على تنمية النشاط المقاولاتي في بلد أو قطاع ما.

- 4) الفرص المقاولاتية: والتي تتمثل في القدرة على اقتناص الفرص ووجود أدوات وتقنيات مساعدة في الاستغلال الاقتصادي للفرص الاستثمارية التي يجب أن تكون متوفرة.
- 5) الديناميكية الاقتصادية: تتمثل هذه النشاطات مصدر الحياة التكنولوجية و أساس بعث الاقتصاد حيث تعتبر مسار المؤسسات حديثة النشأة وتفعيل ديناميكية الاقتصاد وعوامل نموه، حيث أصبح أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تخلق معظم مناصب العمل في الاقتصاد هذه الحقيقة تلهم بشكل كبير المؤسسات العمومية لدعم هذه المؤسسات.
- 6) التنمية الاقتصادية: دور المقاولاتية في النمو الاقتصادي أو التنمية الاقتصادية يمكن تفسيرها من خلال عدة مؤشرات من بينها الناتج الداخلي الخام، تطور معدل التشغيل... الخ.⁷³

⁷³ محمد فوجيل، مطبوعة محاضرات في المقاولاتية، جامعة ورقلة، 2016، ص 10-12.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

والشكل التالي رقم (2-9) يوضح نموذج GEM لتكامل المقاولات والتنمية الاقتصادية



المصدر: Global Entrepreneurship Monitor, 2009, Executive Report, P 12.

يوضح النموذج أن فرص المقولة تكون نتيجة لدينامكية الاقتصادية المتمثلة في إنشاء وتوسيع المؤسسات، هذه الدينامكية تتأثر وتتولد في ظل نشاط المؤسسات الكبيرة و الصغيرة والمتوسطة في إطار ظروف معينة تتحكم في هذا التكامل منها العوامل الاجتماعية والاقتصادية والقانونية.

ومن أهم شروط التنمية الاقتصادية هي الحث على تفعيل روح المبادرة الخاصة ولعب الدولة الدور المنتظر منها في ترقية الاستثمار في المشاريع الصغيرة والتي تعد من الوسائل الفعالة في إنعاش وتحريك النمو الاقتصادي نظرا لسهولة مرونتها وتكيفها التي تجعلها

المقاول، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

قادرة إلى الجمع بين التنمية الاقتصادية وخلق فرص عمل وجلب الثروة إلى جانب المؤسسات الكبيرة. و نقاط دور المقاولاتية في التنمية الاقتصادية نذكرها في ما يلي:⁷⁴

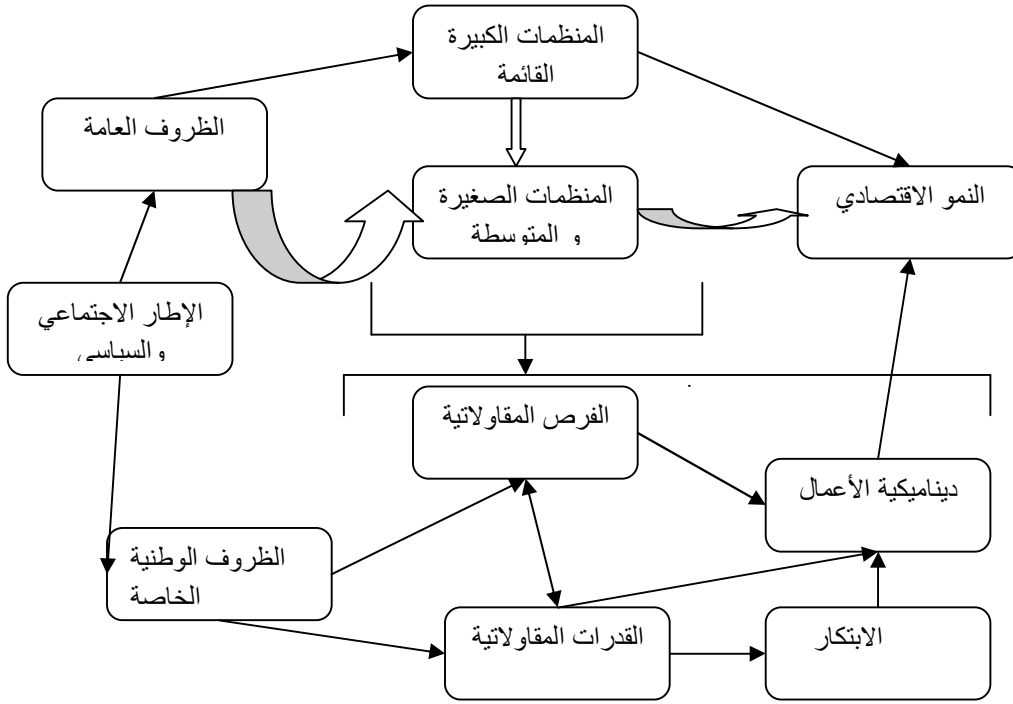
- 1) رفع مستوى الإنتاجية في مختلف الأعمال و الأنشطة: وذلك من خلال القدرة على تحويل الموارد إلى مستوى إنتاجي عالي والكفاءة في استخدامها.
- 2) خلق فرص عمل جديدة: حيث تعتبر المقاولاتية في ظل المؤسسات الكبيرة منافذ لزيادة فرص عمل في أنشطة مختلفة صناعية، تجارية، خدمية ومنه تتيح الفرص لتوظيف عدد معتبر من العاملين وبالتالي الحد من مشكل البطالة.
- 3) الإسهام في تنويع الإنتاج: من خلال تنوع طاقات المقاولين في مختلف الأنشطة التي تقدم المنتجات و الأنشطة الوسيطة والتي تقدم قيمة مضافة لباقي أنشطة المؤسسات الكبيرة وينتج عنه ابتكار في التكنولوجيا، الصناعة أو الخدمات أو في مدخل جديد للأعمال أو طريقة جديدة للعمل.
- 4) زيادة المنافسة: وذلك من خلال معرفة البيئة الداخلية والخارجية للمؤسسات الكبيرة ومحاولة التفاعل معها بإيجابية في ظل تواجد منافسين آخر من نفس نوع المؤسسات الصغيرة تجبرها على العمل بأحسن أداء وابتكار، وهذا ما يحفز تقديم مستوى عالي من النشاط ورفع مستوى الأداء والابتكار وتدعيم التنافسية الاقتصادية بشكل عام.
- 5) التجديد وإعادة الهيكلة: وذلك من خلال إحداث تغييرات هامة في المؤسسات الاقتصادية القائمة، وإعادة تعريف المشاريع الاقتصادية القائمة والقصد هنا تحويلها لتكون أكثر ابتكاراً من خلال التغيير في مجال الأداء وإعادة صياغة المعايير والإجراءات فيها.
- 6) استغلال الفرص و إيجاد سوق جديد: وذلك من خلال استغلال الفرص في السوق من أجل خلق طلب وعرض جديدين في السوق المستهدف بإجراء توافق جديد في الكفاءة ومتطلبات السوق.
- 7) قيامها بدور الصناعات المغذية والمكملة للصناعات الكبيرة: من خلال أن المؤسسات الكبيرة تحتاج إلى مؤسسات صغيرة لتنفيذ آلاف الأعمال و الأنشطة المكمل لها، حيث تعتبر هذه الأنشطة جد مكلفة للمؤسسات الكبيرة إذا قامت بتنفيذها لوحدها كما سبق القول، وغالبا تشغل المؤسسات الصغيرة في الفروع الثانوية للمؤسسات الكبرى ما يعزز التكامل الصناعي والاقتصادي بين المنشآت الصغيرة والمتوسطة والكبيرة المحج وتنويع وتوسيع الأنشطة.⁷⁵
- 8) المساهمة في تنمية المواهب والابتكارات: وذلك من خلال أن المؤسسات الصغيرة موقعا مهما لتنمية روح الابتكار باستحداث أنشطة اقتصادية لم تكن موجودة من قبل من جهة و إحياء أنشطة أخرى قائمة. فالاقتصاد الذي تهيمن عليه المؤسسات الكبرى لا يوفر فرصا لبعث روح الابتكار مما يؤدي إلى ضعفه. وهناك نموذج آخر لمرصد العالمي للمقاول GEM قدم إطار عاما يساعد على تطوير سياسات فعالة من أجل دعم المقاولاتية والابتكار في قطاع ما أو مكان ما بوجود المؤسسات الكبيرة وما تقدمه من فرص.

⁷⁴ مجدي عوض مبارك، ص 41.

⁷⁵ سعاد نائف بزوطي، إدارة الأعمال الصغيرة-أبعاد الريادة، دار وائل للنشر، الأردن، 2005، ص 60.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

الشكل رقم (2-10) يوضح الإطار العام للظروف القطاع و تأثير العملية المقاولاتية في النمو:



المصدر: ريم رمضان، مقالة بعنوان "عناصر البيئة الخارجية وعلاقتها بالنية الريادية لطلاب الجامعات باستخدام المرصد العالمي لريادة الأعمال"، مجلة جامعة دمشق لعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 29-العدد الأول، 2013، ص 271. نقلا عن: Global Entrepreneurship Monitor , London Business School, 1999.

يقدم لنا هذا النموذج إطارا شاملا من أجل اختبار العلاقات الرئيسية القائمة بين المقاولاتية في ظل تواجد المؤسسات الكبيرة من خلال الفرص التي تقدمها الأخيرة والتي تحولها المقاولاتية إلى مؤسسات صغيرة ومتوسطة تفيد في خلق القيمة المتمثلة في الابتكار بالاعتماد على القدرات المقاولاتية المستثمر فيها وهذه العلاقات تصب في مجرى النمو الاقتصادي في قطاع ما أو بلد ما ككل والذي هو نتاج لعمل مجموعتين من النشاطات المترابطة لكل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنشأة والمرتبطة بالعملية المقاولاتية و المجموعة الثانية هي المؤسسات الكبيرة القائمة .

ويشرح هذا النموذج مساهمة المشروعات والمؤسسات أو المنظمات الكبرى في الدور الراعي والمساند لتطور المشروعات والمؤسسات الصغيرة من خلال إبرام العديد من الإنفاقات التجارية والخدمية والصناعية معا. دون إغفال دور الظروف الوطنية أو المحيط بالقطاع أو المكان لي تنعكس في دفع نجاح المؤسسات الصغيرة وتشجيع النشاط المقاولاتي في مكان ما و ازدهاره بوجود إدراك لدى الأفراد المبادرين بأن هناك فرصا اقتصادية ومقاولاتية تجذب الدوافع الفردية وتكون النتيجة هي خلق مشروعات جديدة ذو صبغة ابتكارية مما يؤدي في النهاية إلى إحداث النمو الاقتصادي في قطاع أو مكان ما أو بلد ما.

الفرع الثاني: أبعاد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في اتخاذ إستراتيجية المناولة:

أدركت العديد من المؤسسات أهمية أسلوب المناولة في تفعيل علاقات التشابك والتكامل بين مختلف وحدات القطاع الصناعي الذي يتميز بالتركيز على الصناعات والمنتجات الأولية وتعزيز علاقات الترابط و التكامل بين المنشآت الآمرة بالأعمال وتلك المنفذة لها "المناولة" واتفاق الجميع على إمكانية إستراتيجية المناولة في مساهمتها في رفع النمو الاقتصادي والدور الاستراتيجي الناجح الذي يقوم به نشاط المناولة في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و ضرورة الاهتمام أكثر بهذا النوع من الاستراتيجيات الذي يعتبر نافذة مهمة لتفاعل وتمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلالها. أين تنشأ بين تلك المؤسسات علاقات تعامل متنوعة لما تتمتع به من مزايا في مجالات عدة وأهمها المهارات والابتكارات والقدرة على المنافسة من جهة ومن جهة أخرى امتصاص القدر الكبير من اليد العاملة البطالة.

أولاً: تعريف المناولة:

رغم زيادة الاهتمام بالمناولة كأحد الأساليب المهمة في تنفيذ عقود المقاول وإثبات أهميتها كمحرك لعلاقات التعاون و الاستخدام الأمثل للطاقات ورفع القدرة التنافسية من قبل الاقتصاديين فإنهم لم يتوصلوا إلى إجماع حول تعريف موحد لعبارة المناولة. حسب منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية ONUDI أن المناولة هي اتفاق مبرم يقوم من خلاله رب العمل بتكليف مؤسسة أو عدة مؤسسات بعملية إنتاج أجزاء أو مكونات أو مجموعات فرعية أو توفير بعض الخدمات الصناعية أو التجارية المكملة التي تعتبر ضرورية للمؤسسة الآمرة وهذا يقود المؤسسات المنفذة بقيام الأنشطة الموضحة بموجب شروط المؤسسة الآمرة بما يسمح للمناولون بعد ذلك إلى مستويات تخصص مرتفعة في مجالات وقطاعات محددة.⁷⁶

ويمكن تعريفها جميع العلاقات التعاونية التكاملية التي تنشأ بين مؤسستين أو أكثر في شكل عقد مبرم بينهما بموجبه تقوم منشأة مقدمة للأعمال بتكليف منشأة أو أكثر تسمى منفذة أعمال أو مناولة متخصصة لإنجاز نشاط أو مرحلة أو أكثر طبقاً لعقد محدد مسبقاً وملزم للطرفين.⁷⁷

ويقوم هذا المفهوم على أساس وجود عنصرين أساسيين هما:

- ✓ وجود علاقة مباشرة بين المنشأة الآمرة بالأعمال وشبكة المنشآت المنفذة لها أو المجهزة.
- ✓ وجود عقد ينظم العلاقة ويصون المصالح المشتركة بين المنشآت الآمرة بالإعمال والمؤسسات المنفذة.

1) أهمية المناولة:

برهنت الوقائع الصناعية على أهمية المناولة التي أصبحت تشكل أهم ابرز الاستراتيجيات الحديثة وأكثرها قدرة على تحقيق التنمية الصناعية بجميع البلدان المتقدمة. فقد مكنت المؤسسات التي أخذت بها على تنظيم نشاطها وتحقيق التخصص وتقسيم العمل والحد من النفقات وزيادة الكفاءة وتعظيم المكاسب ورفع القدرة التنافسية.⁷⁸ فقد أصبحت تمثل نسب مهمة من الإنتاج الصناعي في البلدان المتقدمة، تزيد على 15% في الاتحاد الأوروبي و 35% في الولايات

⁷⁶ علوي فاطمة الزهراء، رسالة ماجستير بعنوان "المناولة الصناعية خيار استراتيجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، الجزائر، 2010، ص 48.

⁷⁷ بن الدين أحمد، مقالة بعنوان "المناولة الصناعية كإستراتيجية لرفع النمو الاقتصادي بالجزائر"، مجلة السياسات الاقتصادية، العدد رقم 2، 2011، ص 67.

⁷⁸ طلعت بن ظافر، الدليل في المناولة الصناعية، المنظمة العربية للتنمية الصناعية، 2000، ص 8.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

المتحدة الأمريكية، و56% في اليابان. وتعتبر إستراتيجية المناولة من أهم الأساليب التي تعمل الدولة على انتشاره وخلق قاعدة عريضة من المنشآت الصغيرة والمتوسطة المغذية والمكملة نظرا للدور الهام التي تلعبه في دفع عجلة التنمية الصناعية من خلال تعزيز الترابط والتكامل بين المؤسسات الأساسية الكبيرة والمؤسسات الصغيرة.⁷⁹ وتمثل هذه الأهمية في ما يلي:⁸⁰

- ✓ تقوم المنشآت الصغيرة بإنتاج كميات من المكونات أو الأجزاء الوسيطة حسب طلبات التعاقد بتكلفة أقل وجودة أعلى عما إذا تم إنتاجها في الشركات الكبيرة (الأم)؛
- ✓ يساعد هذا النظام على تطوير وتنويع المنتجات طبقا لاحتياجات السوق، كما يساعد على الاستغلال الأمثل للطاقات المتاحة وتأهيل الوحدات الصناعية بما يعظم قدراتها على تصدير منتجاتها ومواجهة المنافسة في الأسواق المحلية والدولية؛
- ✓ تستفيد المنشآت الصغيرة والمتوسطة من الشركة الأم في ظل نظام التعاقد من الباطن بالحصول على التكنولوجيا الحديثة لتطوير وسائل الإنتاج وأساليب الإدارة؛
- ✓ يساعد نظام المناولة الصناعية على تعميق التصنيع المحلي وزيادة الإمكانات التصنيعية خاصة في المعدات الاستثمارية وإحلال المنتجات المحلية محل الواردات؛
- ✓ الاستخدام الأمثل للموارد المتاحة، والتصرف الدقيق والمحكم في وسائل إنتاجها؛
- ✓ تنمية وتنظيم النشاط الإنتاجي في الوحدات الصناعية ورفع قدرتها الإنتاجية والتنافسية وزيادة مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي؛
- ✓ تساهم بشكل غير مباشر في تشغيل العمالة الوطنية وتقليص نسب البطالة وبالتالي رفع مستوى الدخل ورفاهية المواطن؛
- ✓ دعم النسيج الصناعي المحلي وتشجيع المؤسسات الصناعية على التخصص في مجال التقنيات الحديثة، ويكون بذلك توزيع العمل بين المؤسسات الصناعية أكثر إحكاما، وتوازنا وتساعد الجودة العالية في الإنتاج والسرعة في الانجاز على مواكبة التطور العالمي والمنافسة الدولية؛
- ✓ تساعد في الحد من نزيف العملات الصعبة الذي يستخدم في استحلاب منتجات من الخارج تنتج محليا أو يمكن إنتاجها محليا بجودة عالية.

(2) أنواع المناولة:

يتميز أسلوب المناولة الصناعية بالمرونة والقدرة على الاستجابة للاستخدامات المختلفة ويأخذ أشكالا متعددة ومتنوعة حسب الأهداف والأعمال المطلوب إنجازها، و التي يمكننا تصنيفها حسب التالي:

(أ) أنواع المناولة حسب طبيعتها: لأن المجال الصناعي عادة ما يكون مبني على معيارين: القدرة على الإنتاج والتخصص التقني للمؤسسة، فإن هذا التصنيف يندرج ضمنه نوعان:

⁷⁹ علوي فاطمة الزهراء، مرجع سابق، ص 53.

⁸⁰ علالي فتيحة، فاطمة الوهراء عراب، مداخلة بعنوان " تنشيط المناولة الصناعية كخيار استراتيجي هام لدعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر، الملتقى الوطني حول إستراتيجيات التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة ورقلة، ص 11.

المقاول، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

- **مناولة على أساس القدرة على الإنتاج (أو طاقة الإنتاج):** في حالة ما إذا كانت القدرة الإنتاجية للمؤسسة التي تعطي الأوامر ليست كافية لتنفيذ وتحضير طلبية ما، وفي حالة ما إذا لم ترغب أو لم تستطع رفع طاقتها الإنتاجية فإنها تلجأ إلى المقاول من الباطن، هذا النوع يستعمل خاصة إذا كان حجم الطلبيات التي تحصل عليها المؤسسة التي تعطي الأوامر متغير باستمرار.

- **مناولة على أساس التخصص:** في هذه الحالة المؤسسة التي تعطي الأوامر تلجأ إلى المقاول من الباطن الذي يتوفر على المعدات والتجهيزات والآلات المتخصصة وكذلك على مستخدمين مؤهلين متمكنين من تنفيذ مهام إنتاجية دقيقة ومعقدة، هؤلاء المقاولين من الباطن لهم كفاءات ومهارات تقنية جد متخصصة تتعلق بمكونات الإنتاج، والعلاقة التي تربط المؤسسة التي تعطي الأوامر والمقاول من الباطن لا تعود إلى تغيرات في حجم الطلبيات لأنها تتميز بالمدى الطويل ونظراً لتخصص المقاول من الباطن فإنه عادة ما يكون في مركز قوة، وللإشارة فإن هذا النوع هو الذي بدأ يعرف انتشاراً كبيراً في الأوساط الصناعية.⁸¹

(ب) **أنواع المناولة حسب المدة:** في هذا النوع يتم التصنيف على أساس مدة المناولة وتنقسم إلى:

- **مناولة ظرفية (سببية):** المؤسسة التي تعطي الأوامر تنتج بإمكانياتها الداخلية ولكن لأسباب عابرة وظرفية تلجأ إلى المناولة في تنفيذ جزء من العملية الإنتاجية.

- **مناولة هيكليّة (دائمة):** هذا النوع يتم اللجوء إليه خاصة إذا تعلق الأمر بالمنتجات المعقدة، لذا تكون العلاقة بين المؤسسة التي تعطي الأوامر والمناول طويلة المدى وأحياناً دائمة.

(ت) **أنواع المناولة حسب تفويض العمل:** إن تفويض عمل أو مهمة المناولة يمكن أن يبدأ من مجرد عمل حسب

الطريقة التي تحددها المؤسسة التي تعطي الأوامر لجزء بسيط من العملية الإنتاجية، في هذه الحالة المؤسسة التي تعطي الأوامر تقدم المادة الأولية وكذلك المعدات للمؤسسة المناولة، كما يمكن أن يكون تفويض كلي لإنتاج منتج معقد. كما يمكن إدراج أنواع أخرى لإستراتيجية المقاول من الباطن، ولكن الأساس الذي تصنف على أساسه في هذه الحالة هو الصفة التي يمكن أن تتصف بها هذه الإستراتيجية.

(ث) **المناولة حسب محل التطبيق:**

- **مناولة جهوية:** المؤسسة التي تعطي الأوامر والمؤسسة المناولة يتواجدان في منطقة واحدة لدولة واحدة، مثلاً: المؤسسات المحاذية للمؤسسات الكبرى.

- **مناولة وطنية:** المؤسسات تنتمي إلى دولة واحدة.

- **مناولة دولية:** المؤسسات تنتمي إلى دولتين مختلفتين، والمناول عادة ما يكون فرع تابع للمؤسسة الأم وهي التي تعطي له الأوامر.

(ج) **مناولة حسب درجة تعقد العلاقات:**

- **مناولة بسيطة:** هناك علاقة مباشرة بين المؤسسة التي تعطي الأوامر والمؤسسة المناولة.

⁸¹غري سامية، رسالة ماجستير بعنوان "المقاول من الباطن كإستراتيجية للمؤسسة الاقتصادية"، جامعة باتنة، 2004. ص 30.

- **مناولة متدرجة:** في هذه الحالة يوجد تدرج في المناولين ، ويكون ذلك حسب أهميتهم مثلا في اليابان المناولة تأخذ شكل هرمي على رأسه المؤسسات التي تعطي الأوامر، وتكون عادة مؤسسات كبيرة تتبعها المؤسسات المناولة ذات المستوى الأول، وتكون عادة مؤسسات متوسطة بدورها تتبعها مؤسسات مناولة بمستويات أقل.⁸²

ح) - مناولة حسب الموضوع:

- **مناولة صناعية:** تتعلق المناولة بسلع مادية، مثلا مناولة قطع خاصة بالصناعة الميكانيكية.

- **مناولة الخدمات:** تتعلق المناولة بأشياء غير مادية، مثلا: الصيانة.

3) **وظائف المناولة:** إن المؤسسة في ظل محيطها يفرض عليها تلبية احتياجات متعددة ومختلفة سواء الأمر يتعلق بظروف العمل أو الخدمات أو التسيير والنقل.. الخ. وخاصة فيما يتعلق بالصيانة و التصليحات الصناعية، ولا يمكن أن تحقق المؤسسة كل هذه الأنشطة بنفسها في ذات الوقت ومنه تلجأ إلى مؤسسات متخصصة في نشاط ما من الأنشطة الذي تم ذكرها، وأهم الأنشطة التي تفوضها المؤسسات الأمرة للمؤسسات المناولة هي وظيفة الإمداد ووظيفة الصيانة نذكرها في ما يلي:

أ) **وظيفة الإمداد:** أهمية هذا النشاط الذي يتطلب موارد مالية ومادية وبشرية كبيرة تجعل المؤسسات تفوضها مؤسسات مناولة كحلا أفضل والذي تقدم لها خدمات ذات جودة عالية مقارنة بأدائها داخل المؤسسة التي تعطي الأوامر لأن المناول هو الأكثر تخصصا في مثل هذا النشاط لأن النشاط الذي يقوم به يمثل نشاطه الرئيسي.

ب) **وظيفة الصيانة:** تعتبر وظيفة الصيانة من بين أهم الوظائف التي يستحسن أدائها عن طريق المناولة كون أن المتخصصين في المجال يتوفرون على مهارات وأدوات وتقنيات تتضمن صيانة الأجهزة والآلات، إذ أن صيانتها من قبل المناول عادة ما تكون أقل تكلفة وأكبر جودة.⁸³

وقد تم ذكر هذه الوظائف على سبيل الذكر لا على سبيل الحصر فيما يخص مجال الخدمات المتعددة والمتنوعة التي يمكن أن يقدمها المقاول صاحب المؤسسة ذات أسلوب المناولة.

4) المؤسسات المناولة "منفذة الأعمال" في الجزائر:

يتكون نسيج المؤسسات المناولة في الجزائر من نوعين من المؤسسات : مؤسسات مناولة من الدرجة الأولى؛ مؤسسات مناولة من الدرجة الثانية والثالثة، وغالبا ما تمثل المؤسسات الأولى مؤسسات معنوية (SARL, SPA, EURL) بينما تشكل المؤسسات ذات الشخص الطبيعي من مزيج بين الدرجات الثلاث كما تنشط المؤسسات المناولة في العديد من القطاعات التالية:

- خدمات الاستشارة والهندسة والمحاسبة؛ صناعة ميكانيكية؛ صناعة البلاستيك والمطاط والتغليف؛ البناء والأشغال العمومية؛ خدمات النقل "بضائع وعمال"؛ خدمات النظافة الصناعية؛ خدمات شبكات الاتصال و الإعلام والبرمجة الآلية؛ خدمات أخرى متنوعة للمؤسسات.

⁸² عبد الرحمن بن جدو، مداخلة بعنوان "واقع ومستقبل المناولة الصناعية في المنطقة العربية"، المؤتمر العربي الأول للمناولة الصناعية، الجزائر، 2006، ص 7.

⁸³ قلش عبد الله، مطاي عبد القادر مداخلة بعنوان "الأهمية التنافسية للمناولة الصناعية وأثرها على المنافسة"، الملتقى الدولي الرابع حول "المنافسة و الاستراتيجية التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج المحروقات في الدول العربية"، جامعة الشلف، ص 18.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

وحسب إحصائيات السداسي الأول لسنة 2009 فقد بلغ عدد المؤسسات المناولة 39245 مؤسسة معنوية، بينما بلغ عدد المؤسسات المناولة للأشخاص الطبيعيين أكثر من 200000 مؤسسة يعملون أساسا في خدمات الصيانة "كهرباء، غاز، ماء، مكاتب المحاسبة وغيرها من الأنشطة".

والجدول رقم (2-11) يوضح تموقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المعنوية المناولة والمنفذة للأعمال في الجزائر

| الجهات الكبرى | العدد | النسبة |
|---------------|-------|--------|
| الشمال | 26956 | 69% |
| الهضاب العليا | 6071 | 15% |
| الجنوب | 6218 | 16% |
| المجموع | 39245 | 100% |

المصدر: محمد الأسود، أطروحة دكتوراه بعنوان "المناولة وديناميكية إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر-حالة قطاع المحروقات"، جامعة ورقلة، 2016، ص 42. نقلا عن. MSSC ET Minster de la PME, 2010, P34-35.

حسب الجدول يشكل تموقع المؤسسات المناولة في الشمال الجزائري شكلا منطقيا لعدة أسباب كتمركز المؤسسات الصناعية في الشمال مع توفر الكثافة السكانية العالية، في حين نجد نسبة 16% للجنوب والأمر راجع لعدة أسباب أهمها الإعفاءات الجبائية والضريبية على مستوى هذه المناطق "بما فيها ولاية ورقلة وحاسي مسعود" كإجراء لتشجيع الاستثمار فيها، إضافة لتركز المؤسسات الكبرى العاملة في القطاع البترولي والمحروقات ويعتبر هذا عامل هام في استقطاب المؤسسات المناولة العاملة في قطاع الخدمات "من نقل وإطعام وأشغال عمومية وباقي الخدمات البترولية".⁸⁴

ثانيا: بعث المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المناولة في القطاع البترولي:

1) نوع نشاط المؤسسات المناولة في القطاع البترولي:

في الجزائر تختلف قطاعات الأنشطة المناولة من مؤسسة إلى أخرى ومن فروع نشاط إلى آخر وحسب دراسة محمد الأسود تم إحصاء 24 نشاطا مخرجا في إطار المناولة. وفي ما يلي نستعرض أفضل الأنشطة استقطابا لعمليات المناولة:

- تقوم المؤسسات الآمرة بإخراج الأنشطة في إطار المناولة ويعتبر قطاع النقل من أكثر الأنشطة المخرجة في قطاع المحروقات، ثم تليها خدمات الإيواء والإطعام والأمر يعود إلى ابتعاد نشاط المؤسسات الآمرة في قطاع المحروقات عن التجمعات السكانية وتقع داخل مناطق صحراوية معزولة، ثم بعدها يأتي إخراج أنشطة الصيانة لكون هذا النشاط يحتاج لتقنيين متخصصين، و نشاط الأمن الحراسة والأمن إلى مؤسسات خاصة لديها الرخصة والتدريب الكافي لحمل بعض الأسلحة الخفيفة ويرجع الأمر إلى شساعة المناطق الصحراوية وتذبذب السكاني في الجنوب مما يتطلب توفر الأمن في بعض المناطق المعزولة والاستراتيجية، ونجد أيضا نشاط خدمات التهيئة و الأشغال العمومية، ونجد أيضا نشاط أعمال النظافة والمساحات الخضراء، و إخراج أنشطة خدمات الإعلام الآلي لأجل مواكبة الابتكار والتطور المتسارع في عالم التكنولوجيا و الإعلام الآلي بأقل تكلفة وأفضل تقنية، وأيضا اللجوء إلى خدمات الاستشارة القانونية والهندسية خاصة لتلك المؤسسات الأجنبية قبل دخولها إلى

⁸⁴ محمد الأسود، أطروحة دكتوراه بعنوان "المناولة وديناميكية إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر-حالة قطاع لمحروقات"، جامعة ورقلة، 2016، ص 41-

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

الجزائر من أجل إجراء جدوى ودراسة بيئة النشاط والاستثمار في الجزائر. إضافة إلى: تأجير المعدات و الآلات؛ ردم النفايات؛ تكوين العمال؛ المحاسبة والأجور.

ويرجع السبب الرئيسي لإخراج هذه الأنشطة وبدرجة أولى إلى الإستراتيجية العامة للمؤسسات الآمرة في إبقاء تركيزها وجهودها على نشاطها الأساسي.⁸⁵

2) سيورة علاقة المناولة ومعايير اختيار وتحديد المناول المناسب:

قبل اختيار شركة مناولة ما، تكون قادرة على إنجاز العمل المطلوب يجب قبل ذلك عمل دراسة شاملة للسوق، حيث يتم فيها دراسة واستعراض جميع الخيارات و اختيار المرشحين للمناولة، حيث تضع المؤسسة الآمرة شروطا ومعايير لاختيار المؤسسة المناولة وفقا للأهداف المسطرة، وفي ما يلي أهم المعايير الفاعلة في تحديد المناول المناسب:

✓ **الجودة:** يقصد بها الدقة في النوعية و التفاصيل "مناولة الاختصاص" للاستفادة من مواصفات ومعايير جودة منها؛

✓ **السعر:** ويقصد به اختيار الأقل تكلفة، من خلال الحصول على خدمات بأقل تكلفة ونفس الجودة، ويرجع اختيار هذا المعيار إلى إستراتيجية التنافسية المعتمدة على الأقل تكلفة لدخول واكتساح السوق؛

✓ **الوقت "السرعة":** ويقصد به الدقة في المواعيد، ويركز هذا المعيار على اختيار مناولة ذات مصداقية وقدرة على الوفاء والتسليم في الوقت والزمن المحددين ولضمان حصول العملاء على طلبتهم في آجالها المحددة دون الوقوع في مخاطر التأخير؛

✓ **القرب:** وهو أن المؤسسة المرشحة تقع جغرافيا بجانب أو بقرب المؤسسة الآمرة لتوفير العديد من الأعباء مثل تكاليف النقل و الأعباء الجمركية و ربح عنصر الوقت وسهولة الرقابة والاتصال؛

✓ **القدرة الإنتاجية:** ويقصد بها قدرة المناول على استيعاب جميع الطلبات دون اللجوء إلى مناول آخر من نفس الاختصاص أي عدم تجزئة الخدمة على أكثر من مناول ودراسة مختلف إمكانياته.

✓ **ويمكن للمؤسسة الآمرة وضع شروط خاصة بها حسب طبيعة النشاط:** نذكر منها: "الابتكار: لكون المؤسسة المنفذة لها براءة اختراع حصرية لا يمكن للمؤسسة الآمرة الحصول عليها إلا بعقد مناولة؛ **تكنولوجيا متطورة:** حيث تكون المؤسسة المناولة مجوزتها تكنولوجيا متطورة وعادة ما تكون في تكنولوجيا المعلومات والاتصال والبرمجيات؛ **الشهرة والاسم التجاري:** للاستفادة من الاسم التجاري و الشهرة الخاصة بالمناول في تسويق المنتجات وزيادة حظوظ نجاحه في السوق"

— وبناء على هذه المعايير تقوم المؤسسة الآمرة باختيار المناول المناسب وفق إستراتيجيتها العامة وهدفها من وراء المناولة، و معيار انتقاء المناولين المناسبين في القطاع البترولي تمثل أساسا في الجودة بدرجة أولى ثم التكلفة "أقل سعر" بدرجة ثانية وغالبية المؤسسات الآمرة تقوم بطلب بعض المعايير والشهادات من المؤسسات المنفذة. وهذه المعايير متمثلة أساسا في معايير الجودة والبيئة ISO وبعض المعايير الأخرى.⁸⁶

⁸⁵ محمد الأسود، مقالة بعنوان " المناولة وإخراج الأنشطة في قطاع المحروقات"، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، العدد 09، 2016، ص243-244.

⁸⁶ المرجع السابق، ص 245-246.

3) إبرام عقود المناولة والمناقصات في شركة سوناطراك:

تتم إبرام عقود المناولة على مستوى المصلحة القانونية التابعة لقسم المالية حيث تقوم بالإعلان عن المناقصة ويكون ذلك عن طريق مجلة العروض الخاصة بالطاقة والمناجم والتي تسمى بـ BAOSEM التي تفيدي في جلب المناولون، وهناك عدة شروط يجب إتباعها في هذا النوع من العقود أهمها:

- مراعاة الفترة الزمنية المحددة من طرف مؤسسة سوناطراك بمعنى يجب على المناولة احترام الفترة المذكورة في المجلة لتسليم الملف وأي تأخير من هذا الأخير سوف يؤدي لإلغاء هذه المؤسسة المناولة من المناقصة؛
 - يكون الملف داخل ظرف مغلق ويجب عدم كتابة المعلومات المتعلقة بالمؤسسة المناولة لأجل الحفاظ على الشفافية والمصادقية؛
 - يجب على المؤسسة المناولة التي تريد المشاركة في المناقصة الاطلاع على دفتر الشروط المسمى المتعلق بشركة سوناطراك لضمان عدم الإخلاء من الشروط المسطرة؛
- ثم تأتي مرحلة اختيار المؤسسة المناولة بعد تقييم جميع العروض ويكون الاختيار على أساس توفر وتحقيق الشروط المطلوبة والتي توفر أقل أسعار وتكلفة.⁸⁷

الفرع الثالث: تعداد وأنشطة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القطاع البترولي "حاسي مسعود":

يعتبر النسيج المؤسساتي في بيئة أعمال القطاع البترولي بحاسي مسعود يتكون من مؤسسات الدولة والتي غالبيتها تعتبر فروع للشركة الوطنية "سوناطراك" و شركات ذات الاستثمار الأجنبي شركات أجنبية أو متعددة الجنسيات و مؤسسات خاصة للمقاولين معظمها من مؤسسات صغيرة ومتوسطة. والتي سنتطرق إلى تعدادها في بيئة الأعمال القطاع البترولي بحاسي مسعود من خلال إحصائيات حول منطقة حاسي مسعود بالاعتماد على مديرية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار بورقلة.

1) تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب عدد المؤسسات وعدد العمال الذي تحويهم:

الجدول رقم (2-12) يوضح تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمنطقة حاسي مسعود

| حجم المؤسسة | عدد المؤسسات | نسبة عدد المؤسسات | عددالعمال | نسبة عدد العمال |
|-------------|--------------|-------------------|-----------|-----------------|
| مصغرة | 306 | 67,40% | 821 | 9,57% |
| صغيرة | 96 | 21,15% | 2172 | 25,32% |
| متوسطة | 52 | 11,45% | 5584 | 65,10% |
| الاجموع | 454 | 100% | 8577 | 100% |

المصدر: مديرية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار

يوضح لنا الجدول السابق تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في منطقة حاسي مسعود التي صنفتها مديرية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار بورقلة من حيث عدد المؤسسات المتواجدة وعدد العمال الذي تضمهم، فنجد أن المؤسسات المصغرة هي ذات النسبة الأكبر بـ 306 مؤسسة تليها المؤسسات الصغيرة بـ 96 مؤسسة ثم المؤسسات المتوسطة بـ 52 مؤسسة

⁸⁷ Amina Taleb, Hamza Bengrina, L'impact de la sous-traitance en prestation services humains dans compagnie pétrolière .

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

ليكون إجمالي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب إحصاء مديرية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وترقية الاستثمار ب 454 مؤسسة بمجموع 8577 عامل لجميع المؤسسات، وغالبية هذه تعمل في ظل بيئة أعمال القطاع البترولي حاسي مسعود تحت إستراتيجية المناولة في أنشطة مختلفة. وهذا العدد المعتبر يخص الحيز المكاني لمنطقة حاسي مسعود وهذا لا يعني بوجود أيضا مؤسسات صغيرة ومتوسطة خارج منطقة حاسي مسعود لها أعمال ومناولة مع القطاع البترولي بحاسي مسعود والتي تواجد مواقعها في باقي أرجاء الولاية ورقلة وباقي ربوع الوطن وهذا ما سيظهره الجدول الموالي الخاص بتعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بولاية ورقلة على حسب القطاعات التي من بينها القطاع والنشاط البترولي في إطار الأشغال والخدمات.

2) تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب القطاعات ولاية ورقلة

الجدول رقم (2-13) يوضح تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بولاية ورقلة حسب القطاعات

| Secteur d'activité | Nbre D'entreprises | Effectife | قطاع النشاط |
|-------------------------------------|--------------------|-----------|----------------------------|
| <i>Agriculture et Peche</i> | 15 | 173 | الفلحة والصيد البحري |
| <i>Eau et energie</i> | 15 | 1025 | المياه والطاقة |
| <i>hydrocarbures</i> | 19 | 488 | المحروقات |
| <i>Servises Petroliers</i> | 141 | 5472 | خدمات الأشغال البترولية |
| <i>Mines et carrieres</i> | 11 | 389 | المناجم والمحاجر |
| <i>ISMME</i> | 66 | 1220 | الحديد والصلب |
| <i>Materiaux de construction</i> | 42 | 1536 | مواد البناء |
| <i>BTP</i> | 2480 | 15909 | البناء والأشغال العمومية |
| <i>Chimie , Plastique</i> | 11 | 110 | كيمياء-مطاط-بلاستيك |
| <i>Industrie agroalimentataire</i> | 98 | 283 | الصناعة الغذائية |
| <i>TextileIND</i> | 11 | 18 | صناعة النسيج |
| <i>Ind Cuir</i> | 3 | 3 | صناعة الجلد |
| <i>Bois et papier</i> | 92 | 379 | صناعة الخشب والفلين والورق |
| <i>Industries divers</i> | 7 | 46 | صناعة مختلفة |
| <i>Transport et communication</i> | 533 | 5231 | النقل والمواصلات |
| <i>Commerce</i> | 798 | 3734 | التجارة |
| <i>Hotellerie et restauration</i> | 150 | 1529 | الفندقة والإطعام |
| <i>Sces fournis aux entreprises</i> | 676 | 6336 | خدمات والمؤسسات |
| <i>Sces fournis aux ménages</i> | 289 | 1142 | خدمات للعائلات |
| <i>Etablissements financières</i> | 46 | 785 | مؤسسات مالية |

المقاول، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

| | | | |
|-------------------------------|------|-------|------------------------|
| <i>Affaires immobilières</i> | 11 | 287 | أعمال عقارية |
| <i>Sces pour collectivite</i> | 295 | 13571 | خدمات المرافق الجماعية |
| <i>total</i> | 5809 | 59666 | المجموع |

Source : CNAS -Ouargla - janvier 2014

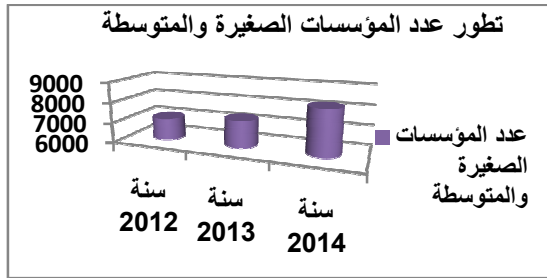
يظهر الجدول السابق لتعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لولاية ورقلة على حسب القطاعات ونجد أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لها حيزا من أشغال وخدمات القطاع البترولي و المحروقات ناهيك عن بعض القطاعات التي قد يكون لها ارتباطا بتقديم خدمات للقطاع البترولي نذكر منها البناء و الأشغال العمومية و النقل و المواصلات و الفنادق والإطعام.. الخ.

وهذا إحصاء عام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بولاية ورقلة من مديرية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار بورقلة حسب السنوات 2014-2102 يظهر نفس النسبة الخاصة بمجال أشغال الخدمات البترولية.

- تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بولاية ورقلة :

1- تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بولاية ورقلة من خلال ثلاث السنوات الظاهرة حسب الجدول :

الجدول رقم (2-14) والشكل رقم (2-11) يوضحان تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال ثلاث سنوات 2012-2014

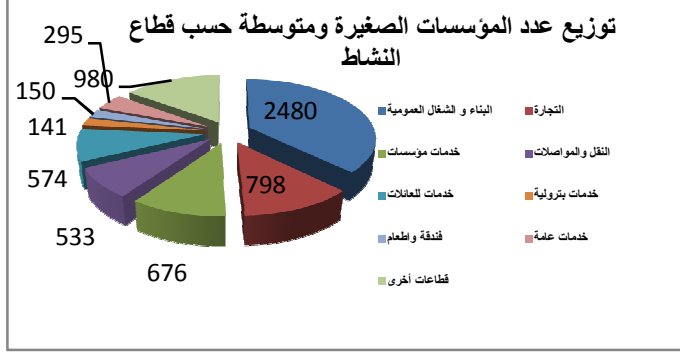


| السنوات | سنة 2012 | سنة 2013 | سنة 2014 |
|--------------------------------|----------|----------|----------|
| عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة | 7082 | 7327 | 8227 |
| عدد مناصب الشغل المستحدثة | 24.787 | 36.265 | 59.666 |

المصدر: مديرية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار ولاية ورقلة

2- توزيع المؤسسات حسب قطاع النشاط:

الجدول رقم (2-15) والشكل رقم (2-12) يوضحان توزيع المؤسسات حسب قطاعات النشاط الموجودة في ولاية ورقلة:



| عدد المؤسسات | قطاع النشاط |
|--------------|--------------------------|
| 2480 | البناء و الشغال العمومية |
| 798 | التجارة |
| 676 | خدمات مؤسسات |
| 533 | النقل و المواصلات |
| 574 | خدمات للعائلات |
| 141 | خدمات بترولية |
| 150 | فندقة و اطعام |
| 295 | خدمات عامة |
| 980 | قطاعات أخرى |

المصدر: مديرية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار ولاية ورقلة

المبحث الثاني : تحليل الابتكار

أصبح الابتكار في عالم الأعمال اليوم ضرورة ملحة تسعى لتحقيقها العديد من المؤسسات الاقتصادية لا سيما في بيئة تتصف بالمنافسة من أجل البقاء والنمو وما يرافقها من ضغوط وتهديدات على المستويين المحلي والعالمي، الشيء الذي يفرض على المؤسسات الاقتصادية خيارين رئيسيين يتمثل الأول في تحقيق مطلب التكيف من خلال رد الفعل ويتمثل الثاني في تحقيق مطلب الاستباقية من خلال المبادرة بالفعل، وسواء تبنت المؤسسة الاقتصادية البديل الأول أو الثاني فهي مطالبة بالابتكار في المنتجات الجديدة وتحسين منتجاتها الحالية بشرط يكون الابتكار بمستوى يوازي التحدي القائم.⁸⁸

المطلب الأول: ماهية الابتكار

يتضمن هذا المطلب أهم النقاط التي تعكس وتحيط بماهية الابتكار من حيث مفهومه ونظرياته وتدرجه التاريخي وإبراز أهمية ضرورة وجوده وتطبيقه في وقتنا الحالي إلى جانب معرفة مختلف أنواعه ومستوياته.

الفرع الأول: تعريف الابتكار

أولاً: مفهوم الابتكار

يعتبر الابتكار من المفاهيم الحديثة التي يواجه الباحثين في عدم وجود تعريف متكامل ومحدد لمفهومه فيعرفه كل باحث حسب الزاوية التي يراها مهمة في الابتكار.

فينسب مصطلح الابتكار إلى الاقتصادي النمساوي JOSEPH Shumpeter منذ 1912 الذي يعد المنظر الأول للابتكار في الوسط الصناعي ومفهوم القوة الابتكارية المدمرة أو البناء الهدام المدمر لما سبق من منتجات وعمليات ليحل محلها بدائل لأجل البقاء والاستمرار⁸⁹ والتي تبرز بوضوح في المقولة حيث يعرف شومبيتر الابتكار على أنه النتيجة الناجمة من إنشاء أسلوب جديد في الإنتاج و التغيير في مختلف مكونات المنتج وكيفية تصميمه.⁹⁰

ونجد من يترجم مصطلح Innovation إلى كلمة إبداع، في حين أن المرادف الصحيح لهذا المصطلح في اللغة العربية هو كلمة الابتكار.⁹¹ و innovate هي "إحداث وإيجاد شيء جديد".⁹² واستخدم البعض مصطلح التجديد مقابل كلمة Innovation

⁸⁸ ملايكية عامر، مقالة بعنوان " واقع الابتكار في المؤسسة الاقتصادية الجزائرية"، مجلة العلوم الانسانية، العدد 28/27، جامعة بسكرة، 2012، ص 118.

⁸⁹ Jean-luc CHARRON , Sabine SEPARL, organisation et gestion de l'entreprise, édit Dunod, 1998 , p 188-189.

⁹⁰ JEAN Lavhman. « le financement des stratégies de l'innovation ». Economica. 1993. P 22.

⁹¹ مصطفى هني، معجم المصطلحات الاقتصادية (فرنسي، إنجليزي، عربي)، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1984، ص 246.

⁹² OXFORD ENGLISH DICTIONARY (OED)

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

كما في ترجمة كتاب Peter Druker المعنون بـ « Innovation and entrepreneurship » والذي ترجم إلى العربية تحت عنوان الابتكار والمقولة حيث استخدم بيتر دراكر المعنى الواسع للابتكار أكثر مما يعني تجديده. وعرفه بأنه التخلي المنظم عن القديم بتغيير ناتج في الموارد والتغير في طرق الإنتاج الذي يغير في القيمة والرضا الناتج عن المنتجات الجديدة والمتجددة المستخدمة من قبل المستهلك.⁹³

عرفت منظمة التعاون والتنمية الابتكار هو مجموع الخطوات العلمية والفنية والتجارية والمالية اللازمة لنجاح تطوير وتسويق منتجات صناعية جديدة أو محسنة، والاستخدام التجاري لأساليب وعمليات أو معدات جديدة أو محسنة أو إدخال طريقة جديدة في الخدمة الاجتماعية.⁹⁴

وعرفه WILLIAM J. Boumol أنه المصدر الأساسي لتطور الاقتصاد والصناعة و التطبيق الناجح للأفكار في قالب متجدد.⁹⁵

وعرفه كل من D.Marquis و S.Myers أنه نشاط مركب يتحصل عليه من خلال فكرة جديدة للوصول لحل لمشكل ما، مروراً بتطبيق عناصر جديدة لها قيمة على الصعيد الاقتصادي والاجتماعي من خلال مسار مجموعة من العمليات المترابطة فيما بينها في نموذج موحد.⁹⁶

و يرى (جيل فورد) إن الابتكار هو تفكير تعييري، كما يذكر (شتاين) الابتكار بأنه هو العملية التي ينتج عنها عمل جديد مقبول أو ذو فائدة أو مرض لدى مجموعة من الناس.⁹⁷

يعتبر الابتكار من الأمور الهامة بالنسبة لجميع المنظمات التي تسعى لتحقيق الازدهار في ظل بيئات مضطربة ومتغيرة وتنافسية، تجنباً لخطر التقهقر و الزوال.

المقصود بالابتكار هو أي فكرة جديدة أو ممارسة جديدة أو تعتبر جديدة بالنسبة للفرد الذي يتبناها، إذ أن التركيز ليس على درجة اختلاف الفكرة عن الأفكار المستقرة، ولكن التركيز على تبنيها. فنستنتج من ما سبق ما يلي:

- ✓ تطوير لشيء جديد موجود حيث يكون الابتكار في شكل السلعة أو الخدمة أو حجمها أو محتوياتها أو طريقة موعدها تقديمها أو تنوع استخدامها أو إطالة عمرها أو تحسين كفاءتها؛
- ✓ فكرة لقرار ناجح يحل مشكلة معينة مثل قرار تخفيض تكاليف سلعة أو خدمة تقدمها المنظمة مع الحفاظ على مستوى جودتها؛
- ✓ إعادة ترتيب أو جمع أو تنسيق بين العناصر و الأفكار المتفرقة بهدف تكوين شيء مفيد من خلال التوصل إلى طرق جديدة لتطبيقها والحصول من خلالها على النتائج المرجوة.⁹⁸

⁹³ نجم عبود نجم، إدارة الابتكار- المفاهيم والخصائص والتجارب الحديثة، دار وائل، الأردن، 2003، ص 16-17.

⁹⁴ طرشي محمد، مداخل بعنوان " دور وأهمية الابتكار في تعزيز الميزة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية في ظل اقتصاد المعرفة"، ملتقى دولي حول "المعرفة في ظل الاقتصاد

الرقمي ومساهماتها في تكوين المزايا التنافسية للبلدان العربية"، الشلف، يومي 27-28، 2008، ص 10.

⁹⁵ مارك دودجسون، ديفيد جان، الابتكار مقدمة قصيرة جداً، مؤسسة هنداوي للتعليم والثقافة، ترجمة زينب عاطف سيد، 2014، ص 30.

⁹⁶ Pierre-yves Barreyre, Typologie des innovation , Revue française de Gestion, n 27, janvier, 1980, p67.

⁹⁷ مدحت أبو النصر: تنمية القدرات الابتكارية لدى الفرد و المنظمة، مجموعة النيل العربية. مصر، 2004، ص 12.

⁹⁸ سليم بطرس جلدة، زيد منير عبوي، إدارة الإبداع والابتكار، دار الكنوز المعرفة، الأردن، 2006، ص 20.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

فمن التعاريف السابقة نستخلص تعريف شامل بأن الابتكار هو الإتيان بشيء جديد ذو قيمة من خلال استغلال فرصة جديدة أو متجددة وتحسينية لحل مشكلة ما و يحدث تغيرا وتطويرا وتأثيرا على نتائج المؤسسة وأدائها من جهة و يحقق سد احتياج الزبائن وتحقيق رضاهم و يساعد في التنمية الاقتصادية و تطوير الحياة الاجتماعية من جهة أخرى.

ثانيا: تداخل مفهوم الابتكار مع بعض المصطلحات

1) الإبداع Creativity :

الإبداع لغة من بدع وبدع الشيء أو أبتدعه أي انطلاق شرارة الإبداع الفري بتبني فكرة ذكية جديدة غير موجودة تتسم بالأصالة.

يعرف Richard Daf الإبداع على أنه القدرة على جمع أو إشراك المعلومات التي تؤدي إلى أفكار جديدة ومفيدة ومتصلة بحل مشكلات معينة وإعادة تركيب الأنماط و ازدياد الإنتاجية.

فالإبداع ليس إلا رؤية الفرد لظاهرة ما بطريقة جديدة ويتطلب القدرة على الإحساس بوجود مشكلة تتطلب المعالجة. فإن مفهومي الإبداع والابتكار متلازمين و وضع تعريف واحد للإبداع والابتكار من قبل الباحثين ليس أمرا هينا على الإطلاق فالإبداع Creativity مصطلح يستخدم قرينا لمصطلح الابتكار Innovation فالإبداع هو تبني فكرة جديدة غير موجودة وتنفيذ الفكرة على ارض الواقع هو ابتكار. في حين يوجد ابتكار دون وجود فكرة جديدة وذلك من خلال التجديد في الفكرة الحالية والذي سبق وجودها.

وجرت الكثير من الدراسات لإيضاح التداخل بين الإبداع والابتكار والجمع بينهما كمترادفين وتوضيح للتفرقة بين هذين المفهومين فيرى البعض أن الإبداع يتمثل في التوصل إلى حل لمشكلة ما أو إلى فكرة جديدة، في حين الابتكار هو التطبيق الخلاق أو الملائم لها، وبهذا فإن الإبداع هو الجزء المرتبط بالفكرة الجديدة في حين الابتكار هو الجزء الملموس المرتبط بالتنفيذ أو التحويل من الفكرة إلى المنتج.⁹⁹

جدول رقم (2-16) يوضح الفرق بين الإبداع والابتكار:

| الإبداع | الابتكار |
|------------------------------|--|
| فكري أكاديمي أكثر منه تنفيذي | تنفيذي أكثر منه أكاديمي |
| مثير للابتكار | استجابة للمبدعين |
| صناعة الفكرة | ترويج وتنفيذ الفكرة |
| الشخص المبدع مصدر الأفكار | المبتكر مستثمر الفكرة و مدعمها ومنميتها و منفذها |

المصدر: علاء سيد قنديل، القيادة الإدارية وإدارة الابتكار، دار الفكر ناشرون وموزعون، الأردن، 2010، ص 125.

2) الاختراع Invention :

عادة ما يرتبط الاختراع بالتكنولوجيا من خلال فكرة جديدة تؤدي إلى منتج تكنولوجي جديد، حسب Shani & Lan ميزوا أن الاختراع يشير إلى التوصل إلى الفكرة الجديدة بالكامل ترتبط بالتكنولوجيا وتؤثر على المنظمات المجتمعية.

⁹⁹ سليم بطرس جلدة، زيد منير عبوي، إدارة الإبداع والابتكار، مرجع سابق، ص 19-22.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

فتداخل مفهوم الاختراع مع الابتكار يفيد بأن الاختراع يعمل على التأثيرات الفنية في توليد فكرة جديدة حيث تكون الموارد ملموسة مثل الأموال والمهندسين والمواد المستخدمة أقل أهمية في ضمان تحقيقه وتكامله، أما الابتكار يعمل على تحقيق التأثيرات الاقتصادية وتكون هذه الموارد الملموسة أكثر أهمية في نقل الفكرة إلى المنتج الجديد. إذ أن الموارد غير الملموسة في الاختراع مثل الوقت وصفة العبقرية، والتقدم الكلي في العلم تكون أكثر أهمية، وعلى العكس فإن الابتكار تكون الموارد المادية والبشرية وتخصيصها لحل المشكلات الفنية والتجربة والخطأ العناصر الأكثر أهمية.¹⁰⁰

(3) التحسين Improvement :

يعرف التحسين هو إدخال التعديلات والتغييرات صغيرة أو كبيرة على العمليات والمنتجات الحالية لجعلها أكثر كفاءة أو تنوعاً في الاستخدام.

أما الابتكار له شكلان أساسين وهما الابتكار الجذري أو الكلي (الاختراق) ويتمثل في التوصل إلى المنتج أو العملية الجديدة التي تختلف كلياً عما سبقها وتحقق وثبة إستراتيجية كبيرة في السوق حيث تعتبر بمثابة تقدم هدام وكبير مفاجئ يختلف عما سبقه. والابتكار التدريجي (التحسيني) وهو التوصل إلى المنتج أو العملية الجديدة جزئياً من خلال التحسينات الكثيرة والصغيرة والتي يتم إدخالها على المنتجات والعمليات الحالية، وإن هذه التحسينات تكون جوهرية وتراكمها يحقق ابتكاراً جذرياً.

وفي الواقع فإن الابتكارات الجذرية قليلة وتحدث على فترات متباعدة وتتطلب جهوداً عظيمة واستثمارات ضخمة والابتكار التحسين التدريجي يقدم بديلاً فعالاً من أجل التطوير المستمر والمتنوع والملائم في ضوء المنافسة والتسارع والتغير الذي تفرضه الأسواق حالياً التي لا تستطيع الشركات أن تصمد طويلاً أمامها.¹⁰¹

(4) التغيير Changeement :

يعتبر التغيير من أكثر الممارسات تعقيداً فالتغيير السامي هو الذي يهدف الوصول إلى الأفضل، في ظل بيئة تتسم بالتغيير المستمر فعملية التغيير تتطلب من القائمين عليه ضرورة استخدام الوظائف الإدارية دون استثناء ابتداءً من التخطيط الذي يهتم بوضع الخطط و الإعداد والتجهيز لما يمكن أن يكون عليه الحال في المستقبل، ثم التنظيم الذي يركز على ترتيب وتنسيق كل ما تستلزم عملية التغيير من موارد وطاقت وجهود وغيرها، ثم التوجيه الذي يركز على إرشاد الجهود البشرية العاملة بالتغيير نحو الأهداف المرسومة وتحقيق التعاون بين كافة المستويات الإدارية. ثم الرقابة التي تركز على مواكبة قياس الأداء ومقارنته بالنتائج للتأكد من صحة سير الإجراءات والعمل ضمن المخطط المرسوم بهدف كشف الانحرافات ومعالجتها وتعزيز جوانب القوة، ثم وظيفة اتخاذ القرار التي تعنى باتخاذ قرار التغيير وتبنيه، وكذلك وظيفة القيادة التي تقوم بقيادة الآخرين والتأثير فيهم كي لا يقبلوا التغيير فقط والعمل بأقصى طاقتهم لتنفيذه وإنجاحه. فتحقيق عملية التغيير تعتمد على العمل كنظام واحد مع تطلبها كثيراً جهوداً ودراسات تحليلية للبيئة الداخلية للوقوف على جوانب القوة والضعف والبيئة الخارجية للوقوف على الفرص و التهديدات ومعرفة العوامل الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والسياسية والبيئية والمعرفية القانونية والقوى التنافسية. فالتغيير فهو منظم ومخطط ومدروس يهدف لتحقيق أهداف معينة خلال فترة زمنية معينة.

¹⁰⁰. سليم بطرس جلدة، زيد منير عبوي، إدارة الإبداع والابتكار، مرجع سابق، ص 22-23.

¹⁰¹ نفس المرجع، ص 23-24.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

فيعرف التغيير بأنه عملية تحول من نقطة أو حالة في فترة زمنية معينة إلى نقطة أو حالة أخرى في المستقبل وهو تحرك ديناميكي يتبع طرق وأساليب مستخدمة لمواجهة الأوضاع الجديدة و إعادة ترتيب الأمور بحيث تستفيد من عوامل التغيير الإيجابي وتخنب والتقليل من عوامل التغيير السلبي من خلال كيفية استخدام أفضل الطرق كفاءة وفعالية في سبيل تحقيق الأهداف المنشودة.

✓ التغيير التنظيمي فهو عملية تطوير وجهد شمولي مخطط على أجزاء المنظمة بهدف تفعيل المنظمة ونقلها من وضع إلى وضع آخر وتطوير العاملين عن طريق التأثير في قيمهم ومهاراتهم وأمطهم، وعن طريق تغيير التكنولوجيا وكذلك العمليات والهياكل التنظيمية وتحقيق الأهداف التنظيمية.

✓ التغيير الابتكاري وهو يرتبط بشكل مباشر بمصطلحي الابتكار والتغيير وهو مستمد من هذين المصطلحين المؤلفين، وجاء هذا المصطلح نظرا لتؤامة العلاقة التي تربطهما ولما يجب أن يحققه التغيير من قيمة يستقيها من النتاج الابتكاري، أي أن التغيير الابتكاري هو استجابة لنتاج الابتكار فالابتكار يعتبر المحرك الرئيسي للتغيير وأن التغيير الابتكاري هو نشاط إستجابي لما يصدره الابتكار من مستجدات أو نتاجات جديدة.¹⁰²

فالتداخل بين التغيير والابتكار وتراجع مفهومهما و اعتبارهما متممين لبعضهما، لكن توجد بعض الاختلافات بينهما فيقدم كلا من Lindblom و Normann مفهوم التغيير الاستراتيجي (الابتكاري) الذي يتمثل في الطبيعة الإضافية والتدرجية و التغيير المجرد (التنظيمي) الذي يتمثل في إعادة التوجيه وإعادة الهيكلة.

ويمكن اعتبار أن الابتكار أحد فروع التغيير، و إن القدرة على الابتكار وتصميم منظمات ابتكارية سيزداد أهمية كلما زادت وتيرة التغيير، فأن اغلب المنظمات الابتكارية والمبدعة يكون لديها اتجاه داخلي للتغيير ولتحقيق ذلك لابد توفر إحداث التغيير والابتكار في المواقع الإستراتيجية وفحص التغيير في الاتجاهات المتمثلة في تكنولوجيا المعلومات والموارد البشرية وإدارة المنظمة والعمولة التي تتحكم في عملية التغيير في المنظمة و الاهتمام بالابتكار من نشره وتبنيه. ويمكن تواجد الابتكار والتغيير معا من خلال عوامل متعددة كالمنافسة وأولويات العملاء. فيمكن القول أن جميع الابتكارات تشير للتغيير ولكن ليس جميع التغييرات ابتكارات. وذلك باعتبار أن التغييرات يمكن أن لا تتطلب أفكارا جديدة أو لا تقود إلى تحسينات هامة. فالقوى المؤثرة في الابتكار والتغيير تتنوع كما قد توجد أوقات أفضل من غيرها لإحداث التغيير والابتكار.¹⁰³

5) التفكير الابتكاري:

يعد التفكير أحد الركائز الأساسية في خلق الابتكار لأن الابتكار ما هو إلا نتاج الفكر، ومنها يتشكل ما يسمى المحاكاة الذاتية وهي نفسها التفكير الذي ينبثق عنه أما أفكارا أو أساليب أو طرقا أو سلوكيات جديدة ما هي إلا نتاج الفكر الابتكاري والإبداعي في الذات البشرية على حسب تفاوت القدرات و الحاجات و تفسير الكثير من الحقائق و الأحداث التي تجول في ذهن الفرد نتيجة ما يحيط به من مؤثرات و وقائع متغيرة.

فالتفكير يعرف على أنه العمليات الذهنية من تحيل أو سرحان ومحاكاة الذات التي يمارسها الفرد من أجل الوصول إلى قرار أو هدف معين ما في موضوع ما. فعملية التفكير عبارة عن أحداث غير ملموسة تدور في دماغ الفرد بهدف إجراء عملية المعالجة العقلية للبيانات المتعلقة بموضوع ما من أجل الوصول إلى نتيجة معينة وحل المشكلات والتحكم بالانفعالات.

¹⁰² عاكف لطفي خصاونة، إدارة الإبداع والابتكار في منظمات الأعمال، دار حامد، الأردن، 2010، ص 183-185.

¹⁰³ سليم بطرس جلد، زيد منير عبوي، إدارة الإبداع والابتكار، مرجع سابق، ص 112-113.

المقالة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

أما التفكير الابتكاري فهو نتاج العمليات والممارسات الذهنية التي يحققها الفرد بشكل متميز ومتجدد عن الآخر كأن يأتي بأفكار أو حلول أو طرق أو أساليب أو سلوكيات جديدة لا مثيل لها وإضافات جديدة ومتميزة والتي تعكس المنفعة والتميز للجهات التي تطبقها أو تتبناها. فالابتكار نتاج معالجات التفكير للأشياء و الأحداث عن طريق المفاهيم والكلمات والصور والرموز العقلية.

تكمن العلاقة بين الابتكار والتفكير بالعلاقة الوثيقة أو اللصيقة فالابتكار لا يمكن أن يكون بدون تفكير لان الابتكار يتولد من الكثير من التفكير الفعال والتميز فما هو إلا ومضات و رؤيا داخلية في ذات الفرد تستلزم منه شيئا من الابتكار والإبداع والمهارة في محاكاة الذات وتشغيل الذكاء عند البدء في العملية الابتكارية مستندا في ذلك على وفرة خزينه الفكري والمعرفي والخبرات للوصول إلى ما يسمى بالابتكار.¹⁰⁴

ومنه نستنتج أن التفكير الابتكاري يعطينا فكرة ورؤية متميزة ومتجددة تعتبر بحد ذاتها ما يسمى إبداع وعندما تطبق وتجسد في الواقع وتسوق وتظهر في السوق كنهاية صناعية وتجارية لهذه الفكرة الجديدة ينتج لنا ما يسمى بالابتكار وإذا كان هذا الابتكار مرتبط بالتكنولوجيا يسمى اختراع عند تطبيقه وإنشائه في النسيج الصناعي مع الاهتمام بجوهرية الأمور الفنية وفي حين الأمور الاقتصادية والمادية يهتم بها أكثر من وجهة الابتكار ومن جهة أخرى الابتكار له شكلين جذري وتدرجي أي تحسيني وهنا نجد التحسين فالتحسين شكلا من أشكال الابتكار ومن جهة أخرى يعتبر الابتكار تغييرا متميزا وجادا ومتجددا ولكن ليس كل تغيير يعتبر ابتكار.

الفرع الثاني: التدرج التاريخي لمفهوم الابتكار وأهم نظرياته:

يعد الابتكار موضوعا جديدا بالرغم من أصالته، وهذا ناتج عن شدة الحاجة إليه حاليا أكثر من أي وقت مضى، وفيما يلي مراحل تطور هذا المفهوم، وأهم النظريات حوله:

أولا: التدرج التاريخي لمفهوم الابتكار:

لقد ظهرت كلمة ابتكار وإبداع لأول مرة سنة 1869 عند دراسة المحددات الوراثية للإنجاز الابتكاري والإبداعي عند العباقرة، فبعد أن حلت الآلة محل العامل في إطار الثورة التقنية ازداد الطلب على النشاط الابتكاري أكثر فأكثر، وأصبح من الضروري تطوير قدرات الابتكار لدى الإنسان بعدما ساد الاعتقاد أن الابتكار حكر على فئة عبقريّة من الناس و انه نتاج جهد وبراعة فردية، حيث كان من الصعب تحديد ماهية المبتكرين بصورة مسبقة أو التنبؤ بالإبداع أو الأمر به. ولكن منذ الثلاثينيات بدأت الأبحاث تعالج مختلف أنواع النشاط الابتكاري ومستوياته، بدأ بتوجه علماء النفس على فهم العمليات النفسية البسيطة كإحساس والإدراك والتذكر دون البلوغ للعمليات الذهنية المعقدة للابتكار، ومن ثم بدأ الاهتمام باختبار القدرات والبحث في موضوعات جديدة مثل خصائص التفكير الابتكاري والإبداعي والإبداع الفردي والإبداع داخل جماعة ومحاولة معرفة العمليات التي يتكون منها الابتكار، وكانت أولى النتائج تلك التي توصل إليها والاس وروسمان حول مراحل التفكير الابتكاري ثم شهد عام 1950 نقلة نوعية لموضوع الابتكار نتيجة لما فرضته متطلبات الحرب العالمية الثانية من اختراعات لأسلحة الدمار مع بدء نشاطات البحث

¹⁰⁴ عاكف لطفي خصاونة، إدارة الإبداع والابتكار في منظمات الأعمال، مرجع سابق، ص109-111.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

والتطوير العسكرية في تطوير العديد من التكنولوجيات الجديدة، لكن علماء الاقتصاد حينها لم يروا علاقة مباشرة بين الجهود المبذولة في البحث والتطوير مع الدخل القومي والنمو الاقتصادي إذ كان التفكير في كيفية تأثير العلم والتكنولوجيا في الاقتصاد، أين تمت سلسلة من الدراسات حول الإبداع والابتكار من خلال تطوير المعرفة الجديدة وكيفية تطبيقها في تطوير منتجات وعمليات جديدة والاستخدام التجاري لها على شكل مدخلات مالية، فكانت نتيجة هذه الدراسات أن المؤسسات الاقتصادية تتصرف بطريقة مختلفة عن المؤسسات العسكرية، ومن ثم تم تطوير نظريات تساهم في كيفية تسيير المنشآت بحيث يكون بعضها أكثر نجاحاً من الأخرى، وجاءت الدراسات في الستينيات لتثبت هذا بالكشف عن الخصائص المميزة للمنشآت، وانطلاقاً لبحوث تناولت ميادين مختلفة لتفسير مفهوم الابتكار وصنع المبتكرين وفي القرن 19 ظهرت دراسات حول العناصر المشاركة في تحقيق الأداء الابتكاري والتي طورت المفهوم الحالي لتسيير الابتكار، أين توصلت إلى اختلاف الذي تصنعه كيفية استعمال المؤسسات لمواردها هو مفتاح التأثير في الابتكار.¹⁰⁵

ثانياً: النظريات الاقتصادية للابتكار: تمثلت النظريات الاقتصادية حول الابتكار فيما يلي:

- 1) نظرية «**March & Simon 1958**»: تعتمد على نموذج حل المشكلات في تفسير ابتكار أسلوب لحل المشكلات التنظيمية، وعدم جدوى المناهج القائمة في الحل، فتبدأ بالتقصي عن أساليب جديدة للحل.
- 2) نظرية «**Burns & Stallker 1961**»: تعتمد هذه النظرية على الهياكل التنظيمية لنواة تفسير الابتكار، فقد طرح الباحثين نمطين من الابتكار هما الميكانيكي يلائم بيئة العمل المستقرة، والعضوي أكثر انسجاماً مع البيئات ذات التغيير السريع و يلاءم الابتكارات الجذرية ويساهم في توليد الابتكارات.
- 3) نظرية «**Harvey & Mills 1970**»: هي عبارة عن نموذج مطور من النظريتين السابقتين، فهما يريان أن المنظمة تعتمد حلول روتينية للمشكلات الروتينية، و ابتكارية لمعالجة المشكلات الحرجة، مع الاعتبار لعوامل عمر المنظمة، حجمها، منافسيها... الخ.
- 4) نظرية «**Hage & Aiken**»: لقد كانت نظريتهما الأكثر شمولية، حيث يفسران الابتكار عبر التغيير الحاصل في برامج المنظمة، والمقاس من خلال المضاف من الخدمات أو المنتجات الجديدة.
- 5) نظرية «**Zaltman & Al 1970**»: حسب هذه النظرية يعتبر الابتكار عملية جماعية تجسد أي فكرة أو ممارسة جديدة على الوحدة التنظيمية، أو المنظمة التي تتبناها.¹⁰⁶

ثالثاً: المؤسسة الابتكارية "القائمة على الابتكار":

أكد مايكل بوتر Michel Porter أن المؤسسة الناجحة هي تلك القائمة على الابتكار و التي تدرج الابتكار بمعناه الواسع ضمن وحداتها ونشاطاتها واستراتيجيتها، وذلك عن طريق إدخال تكنولوجيا جديدة والقيام بعمليات مبتكرة ومتكررة ومتجددة.¹⁰⁷

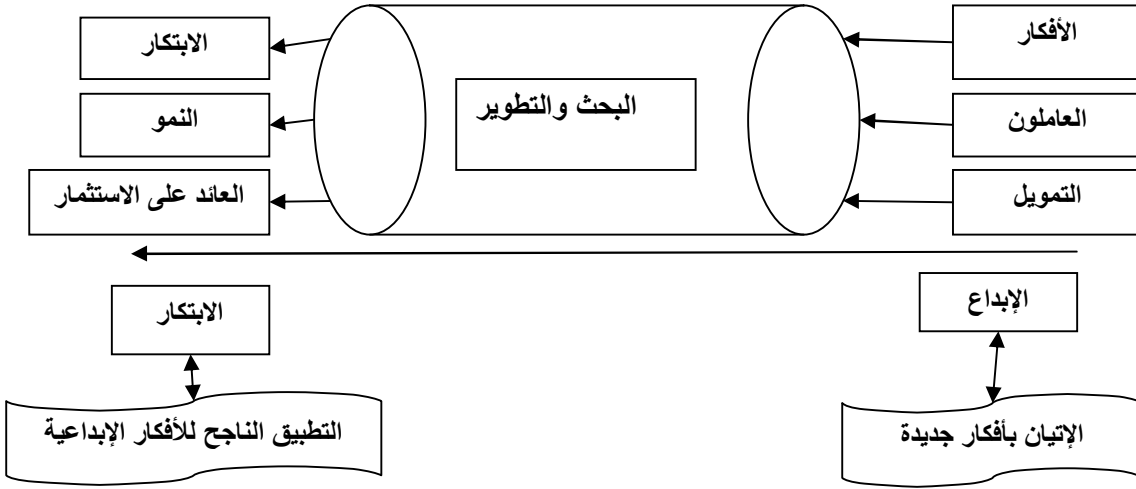
¹⁰⁵ صليحة بوضوردي، أطروحة دكتوراه بعنوان "الإبداع كمدخل لتسيير التغيير في المؤسسات الاقتصادية"، جامعة باتنة، 2015، ص 108.

¹⁰⁶ صبرينة ترغيني، أطروحة دكتوراه بعنوان "دور التفكير الاستراتيجي في تفعيل القدرات الإبداعية للمؤسسة"، جامعة بسكرة، 2015، ص 25.

¹⁰⁷ Joe Tidd, John Bessant et Keith Pavit, Management de L'innovation , intégration du changement technologique, commercial et organisationnel, Paris, Deboeck, 2006, P66 .

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

وهذا الشكل رقم (2-13): يوضح مدخلات ومخرجات المؤسسة الابتكارية



المصدر: عاكف لطفي خصاونة، إدارة الإبداع والابتكار في منظمات الأعمال، دار حامد، عمان، 2011، ص 36.

الفرع الثالث: أنواع الابتكار ومستوياته

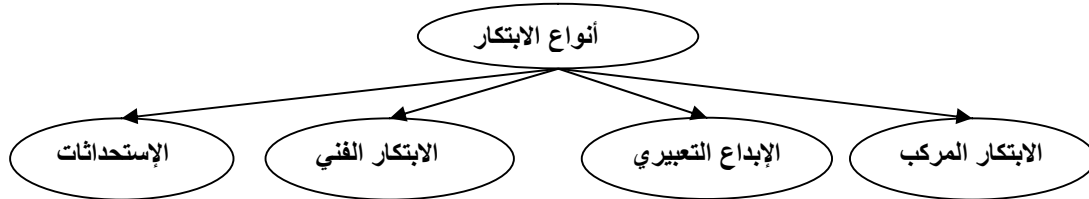
أولاً: أنواع الابتكار

يختلف الباحثين في تصنيف تقسيم أنواع الابتكار حيث صنف شومبيتر الابتكار إلى خمسة أشكال وهي:¹⁰⁸

- ✓ إنتاج منتج جديد؛
- ✓ إدماج طريقة إنتاج جديدة؛
- ✓ تحقيق تنظيم جديد؛
- ✓ استخدام مصدر جديد للموارد الأولية؛
- ✓ فتح مدخل وسوق جديدة.

وصنف Taylor الابتكار إلى خمس أنواع حسب الشكل التالي:

الشكل رقم (2-14): يوضح أنواع الابتكار حسب تصنيف تايلور



¹⁰⁸ FLORENCE Durieux. « management de l'innovation, une approche évolutionniste ». Vuibert édition. Mars 2000. P 5.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

المصدر : محمد الصيرفي، الإدارة الرائدة، دار الصفاء، الأردن، 2003، ص 55.

- 1) **الابتكار التعبيري:** ويعني الطريقة التقليدية التي يتميز بها شخص معين في عمل شيء ما أو مزاولة واحتراف مهنة أو ممارسة فن من الفنون.
- 2) **الابتكار الفني:** ويتمثل من الناحية الجمالية التي تضاف أو تطرأ إلى المنتجات والخدمات كالمظهر العام للسلعة أو إضافة تصميم أو ديكور مختلف يتميز به مكان تقديم الخدمة.
- 3) **الابتكار المركب:** وهو الذي يعتمد على تجميع غير اعتيادي بين الأشياء كأن يتم تجميع وأخذ لأفكار مختلفة ويتم وضعها ودمجها في قالب ونموذج واحد للوصول إلى معلومة جديدة.
- 4) **الاستحداثات:** وتتمثل في استخدام شيء موجود فعلا على أرض الواقع، ولكن يتم تطبيقه في مجالات جديدة. مثل أن تتم عملية تطوير وتحسين على نظريات ومبادئ أو أسس وضعها السابقون.¹⁰⁹

ويمكن التصنيف أيضا على أساس درجة الابتكار حيث رأى Jones بأن الابتكار يصنف إلى نوعين هما:

- 1) **الابتكار الجذري:** يكون تأثير هذا النوع من الابتكار كبيرا في المؤسسة ويتطلب معرفة كبيرة وجديدة كلياً، وفي الغالب الأحيان العودة إلى البحث عن كفاءات لازمة خارج المؤسسة للوصول إلى تحقيق هذه الابتكارات، وتتطلب العديد من السنوات والاستثمارات المالية ويكون محصوراً عادة عند القليل من المؤسسات المتخصصة في الميدان البحثي في مثل هذه المشاريع المعقدة، كما يكون تأثيره ملاحظاً وقويًا.¹¹⁰
- 2) **الابتكار الجزئي "التدريجي":** هذا النوع من الابتكار يجلب تحسينات متوالية في السلع أو الخدمات ولا تتطلب معارف علمية جديدة كبيرة. هذه التحسينات لا يكون تأثيرها كبيراً في مستوى المؤسسة ككل بل تمثل تحسيناً للأداء الناجح، كتحفيض التكاليف وتغيير الأنظمة الجزئية للمكونات. كما تنتج هذه التحسينات من تطورات متزايدة مرتبطة بمجموعة من العوامل، يمكن أن تنتج تحسينات آتية من بعض الميادين التكنولوجية، أو تنتج ملائمة حلول كانت موجودة من قبل في التجهيزات الصناعية.¹¹¹

ويمكن أيضاً التصنيف حسب طبيعة الابتكار ووفق معيار التخصص و الوظائف في حين صنف Brockman & Morgan الابتكار إلى صنفين وهما:

1) الابتكار التقني والتكنولوجي:

¹⁰⁹ شامي بن محمد الظاهري، استراتيجيات التفكير الإبداعي، حلقة علمية بعنوان " تنمية المهارات الإستراتيجية للقادة"، السعودية، 2011، ص5.

¹¹⁰ بن عنتر عبد الرحمان، مقالة بعنوان " واقع الإبداع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر"، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية-المجلد 24- العدد الأول، 2008، ص 152.

¹¹¹ بن عنتر عبد الرحمان، مرجع سابق، ص 151.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

يعرف الابتكار التقني و التكنولوجي بأنه إحداث تغييرات بإدخال تقنية جديدة للمؤسسة المتعلقة بالنشاط العمل الرئيسي والتي تتضمن العناصر الأساسية مثل المنتجات والخدمات الجديدة وعناصر جديدة في العمليات، فهو تقدم أفكار جديدة لطرق وأدوات على شكل تقنيات جديدة وهي تطبيق إما في منتج جديد أو عملية جديدة.¹¹²

فالابتكار التكنولوجي هو استخدام البدائل العلمية الأكثر فعالية لتحقيق الوصول إلى مختلف التقنيات المختلفة في مجال تطوير العمليات والمعدات والتجهيزات والآلات مترابطة مع خصائص النوعية و الاقتصادية للوصول إلى الهدف والعمل المرجو منه.¹¹³

2) الابتكار التنظيمي:

وهو تطوير فلسفات وسبل إدارية حديثة ومتطورة ومرنة مثل: إدارة الجودة الشاملة، أو إعادة هندسة أنشطة وعمليات المؤسسة، أو تقديم أنظمة تصنيع حديثة ومتطورة.¹¹⁴ فهي أيضا تكون على شكل تحويلات وتوزيع النشاط بين المستخدمين في أقسام ووظائف المؤسسة وتركيبها، وتحتاج هذه العملية لاستثمارات غير مادية فيمكن الاعتماد فيها على إستراتيجية دولية متعارف عليها أو إستراتيجية جديدة كليا لتخريج بعض الوظائف وبهدف تقوية الكفاءات الرئيسية في المؤسسة.¹¹⁵

حيث يوجد أيضا أنواع حسب طبيعة الابتكار نذكر ما يلي:

3) ابتكار المنتج:

ويقصد به طرح منتج جديد (سلعة أو خدمة) في السوق متغير بخصائصه الأساسية، مميزات التقنية أو كل المكونات غير المادية، إلى جانب سهولة الاستهلاك والطلب عليه.¹¹⁶ فهناك ثلاثة أنواع في الابتكار في المنتج¹¹⁷ من ابتكارات لها علاقة بالتركيبية الوظيفية للمنتج، ابتكارات تغير التركيبة التكنولوجية للمنتج، ابتكارات تغير خصائص تقديم المنتج.¹¹⁸ والمنتج يشمل السلع والخدمات أيضا وليس اقتصارا على المنتج المصنع.¹¹⁹

و ابتكار في طريقة و أسلوب الإنتاج هي إدخال طريقة جديدة أو محسنة في الإنتاج أو تقديم الخدمات أو تسليم المنتجات، والتي تؤدي إلى خفض تكلفة الإنتاج و التوزيع.¹²⁰ والنتيجة يكون معبر عنها في جودة المنتج.¹²¹

4) الابتكار التسويقي أو التجاري:

¹¹² بويعة عبد الوهاب، رسالة ماجستير بعنوان " دور الابتكار في دعم الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية"، جامعة قسنطينة، 2012، ص 39.

¹¹³ بودلال علي، مقالة بعنوان "مفهوم الابتكار التكنولوجي و إشكالية التحكم في التكنولوجيا المستخدمة في المؤسسة الاقتصادية الوطنية"، مجلة العلوم الاقتصادية، سيدي

بلعباس، 2005، ص 103-117.

¹¹⁴ مأمون ندم عكروش، سهر ندم عكروش، تدوير المنتجات الجديدة، دار وائل، الأردن، 2004، ص 75.

¹¹⁵ Michel Marchesnay et colette Fourcad, « Gestion de PME/PMI », Nathan, 1997, P 285 .

¹¹⁶ ROBERT Boyer et MICHEL Didier, « innovation et croissance », la documentation française , paris, 1998, p14.

¹¹⁷ Joel Bbroustail et frederic fréry, « Le management stratégique de l'innovation », Edition DALLOZ, 1993, p 07.

¹¹⁸ عبد الرحمان بن عنتر، مقالة بعنوان " واقع الابداع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر"، مرجع سابق، ص 150.

¹¹⁹ François Jakobiak « de L'idée au Produit », Les éditions d'organisation, France, 2005, p 12.

¹²⁰ عبد الله بلوناس، فارس طراد، مقالة بعنوان " الإبداع ودوره في نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، المجلة الجزائرية للتسيير، عدد رقم 4، جويلية-ديسمبر، 2008، ص 166.

¹²¹ COMMISSION Européenne, Manuel d'Oslo, « La mesure des activités scientifique », Eurostat édition OCDE, 1997, P 28.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

يقصد بالابتكار التسويقي (التسويق الابتكاري) وضع الأفكار الجديدة أو غير التقليدية موضع التطبيق الفعلي في الممارسات التسويقية، كما يمكن اعتباره الاستغلال الأمثل والناجح لأفكار تسويقية جديدة متعلقة بالسوق وقد ينصب التسويق الابتكاري على عنصر المنتج (سلعة أو خدمة) أو عنصر السعر أو عنصر الترويج والتوزيع و التمتع في السوق على كل هذه العناصر في آن واحد.

فالابتكار التسويقي يمكن تقسيمه لعدة أنواع وذلك باستخدام عدد من الأسس مثل حسب نوع المنتج فيمكن هنا الابتكار التسويقي يكون في مجال السلع والخدمات أو مجال المؤسسات و مجال الأشخاص أو مجال الأفكار، و حسب نوع المؤسسة فالابتكار التسويقي يكون حسب هدف المؤسسة إما مؤسسة تهدف إلى الربح أو مؤسسة لا تهدف إلى الربح، وأيضا نوع نشاطها إن كانت مؤسسة صناعية أو تجارية أو خدمية .

أو ابتكار تسويقي يهدف لحل مشكلة معينة تواجهها المؤسسة أو مواجهة ظاهرة ما وقد يكون الابتكار التسويقي بهدف تحسين الأداء السوقي، وقد تجمع المؤسسة بأكثر من نوع ابتكار تسويقي إذا كانت تتعامل بأكثر من منتج وأكثر من سوق أو تقوم بأكثر من نشاط. و أيضا على حسب الزبون والسوق المستهدف والذي يعتمد على إثارة الدوافع العاطفية إذا كان موجه للمستهلكين النهائيين و إثارة الدوافع العقلانية إذا كان موجه للعملاء الصناعيين (المؤسسات).¹²²

5) الابتكار في تسيير الموارد البشرية: ¹²³ "الابتكار والموارد البشري":

أ) مفهوم نظام و إدارة المورد البشري: هو عبارة عن نظام له خصائصه المادية والفكرية والتي تتفاعل فيما بينها وتمثل هذه الأجزاء المترابطة في المدخلات، وهي الأفراد والبيانات والعمليات التي تتم داخل المنظمة، أما عن المخرجات فهي مجموعة المهارات والقدرات التي تحدد مستويات الأداء التي يحققها الأفراد في المنظمة في حين أن إدارة الموارد البشرية هي عبارة عن التخطيط والتنظيم والرقابة وتوجيه القوى العاملة وتمثل في عمليات التدريب، المكافآت، التكامل بين مصالح المنظمة ومصالح الأفراد، ويمكن القول أن الابتكار في تسيير المورد البشري هو تسيير متجدد لهيكل الموارد البشرية ذات مستوى مناسب وفعال من المهارات والقدرات المطلوبة لمقابلة احتياجات المنظمة مع تنمية المهارات باستمرار.¹²⁴

ب) أهمية المورد البشري بالنسبة للابتكار:

أثبتت الكثير من الدراسات في مجال الابتكار والإبداع أن الأداء القوي والخلق للموارد البشرية يزيد من معدلات الإنتاج والابتكار، وأن من العوامل التي تؤثر على العملية الابتكارية في المؤسسة هي: الهيكل، الإستراتيجية، وحجم الموارد، وثقافة القيادة، ونظام الموارد البشرية. هذه الأشياء تؤثر على الابتكار التنظيمي بالأخص في المؤسسة ولضمان الابتكار لا بد من دعم المعرفة وزيادة المهارات في المنظمة. حيث أن خلق الابتكار والترويج له هو من مسؤولية الموارد البشرية داخليا، كما أثبتت دراسات أن العمل في أنظمة عمل العالية الأداء في المؤسسات بالإضافة إلى عملية اختيار الأفراد، والخبرات وعمليات تدريب وتطوير المستخدمين تركز على أنظمة عمل ذات أداء عالي وهذا ما يخلق مرونة كون لها تأثيرا كبيرا على المستخدمين بالإضافة إلى نظام التحفيز الذي يفعل وينشط العمل الابتكاري لدى المستخدمين ويجذب أفرادا مبتكرين من ناحية أخرى.

¹²² محمد براق، الطاهر لحرش، مقالة بعنوان "الاتجاهات الحديثة والابتكار التسويقي في مجال الخدمة المصرفية"، المدرسة العليا لتجارة- الجزائر، ص 1-2.

¹²³ بن عنتر عبد الرحمان، مقالة بعنوان "واقع الإبداع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، مرجع سابق، ص 150.

¹²⁴ مصطفى محمود أبو بكر، الموارد البشرية-مدخل لتحقيق الميزة التنافسية، الدار الجامعية للنشر، مصر، 2004، ص 56-57.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

فالعامل الابتكاري عملية متكاملة ومنظمة ناتجة عن القرارات المدروسة والتفكير المنظم لدى الأفراد في المنظمة، بهدف التوصل إلى شيء جديد نافع يفيد المنظمة والمجتمع، والتوصل إلى نتيجة عملية يمارسها الأفراد باستخدام ما لديهم من قدرات ذهنية وعقلية من خلال آلية توظف بها تلك القدرات وتنميتها.¹²⁵ فال مورد البشري يعتبر جوهر العملية الابتكارية والاستثمار فيه يعتبر بحد ذاته أحد أوجه الابتكار.

تصنيف الابتكار حسب Peter drucker صنفه حسب المصدر بمصادر داخلية ومصادر خارجية للمؤسسة فنجد:¹²⁶

- 1) ابتكارات ذات مصادر داخلية: وتلك التي تنشأ نتيجة حوادث غير متوقعة والحاجة إلى أساليب وتحولات جديدة.
- 2) ابتكارات ذات مصادر خارجية: وتلك المتعلقة والمتأثرة بالتغيرات الديموغرافية والتغيرات في الإدراك الحسي و المعتمدة على المعارف الجديدة. ومنها:
 - أ) ابتكارات الجذب: وهي نتيجة التطور الحاصل في التكنولوجيا وتكون ابتكارات ذات مستوى كلي وجذري غالباً.
 - ب) ابتكارات الدفع: وهي نتيجة التغيرات التي تحصل في سلوكيات الأفراد من زبائن وعملاء من أجل تلبية احتياجاتهم المتجددة.

ثانياً: مستويات الابتكار:

يمكن التمييز بن ثلاثة مستويات للابتكار نذكرها في ما يلي:¹²⁷

- 1) الابتكار على مستوى الفرد: وهو الابتكار الذي ينشأ عن طريق الأفراد والذين يملكون صفات ابتكارية ومن السمات التي يتميز بها الشخص المبتكر هو حب الاستطلاع، الذكاء، المثابرة، الثقة بالنفس، الاستقلالية في الحكم والقرار، تأكيد الذات، المرونة، حب المخاطرة، الطموح، القدرة على التحليل، الميل للجدل وتجنب الروتينيات، المثابرة والتحدي والطلاقة والمرونة والإحساس بالمشكلات والقدرة على التوصل إلى أفكار تتصف بالأصالة وتأتي بالحلول.
- 2) الابتكار على مستوى الجماعة: والابتكار الذي ينشأ عن طريق الجماعة، وقد توصلت الدراسات التي تتعلق بالابتكار الجماعة إلى النتائج التالية:
 - ✓ أن الجماعة شديدة التنوع تتبع حولا أفضل وإن الحل الابتكاري للجماعة يتطلب أن من أشخاص ذو شخصيات مختلفة؛
 - ✓ أن الجماعة المتماسكة والمنسجمة، أكثر استعدادا وحماسا ونشاطا للعمل من الجماعة الأقل تماسكا وانسجاما.
 - ✓ أن الجماعة المختلفة الجنس تنتج حلولاً أفضل من الجماعة أحادية الجنس.

¹²⁵ مرزوقي مرزوقي، رسالة ماجستير بعنوان " دور الابتكار في تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، جامعة ورقلة، 2008، ص 83-87.

¹²⁶ كربالي بغداد، أطروحة دكتوراه عنوان "الإبداع في المنتج على مستوى المؤسسات الجزائرية"، غير منشورة، جامعة وهران، ص 27، 2004.

¹²⁷ نيفين حسين محمد، مقالة بعنوان " دور الابتكار و الإبداع المستمر في ضمان المركز التنافسي للمؤسسات الاقتصادية والدول-دراسة حالة دولة الإمارات، وزارة الاقتصاد، الإمارات العربية المتحدة، 2016، ص 6.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

3) **الابتكار على مستوى المنظمة:** وهو الابتكار الذي يتم التوصل إليه عن طريق الجهد التعاوني لجميع أعضاء المنظمة، وقد أشارت الدراسات حول الابتكار والأبحاث على مستوى المنظمة إلى أن المنظمات الابتكارية تتميز بالصفات التالية:

- ✓ الاتجاه الميداني والميل نحو الممارسة و التجريب المستمرين رغم الفشل في بعض الأحيان؛
- ✓ الاتصال القوي مع حاجات ورغبات المستهلكين؛
- ✓ وجود أنصار ومؤيدين للابتكار يقومون بتشجيع المبتكرين وتوجيههم؛
- ✓ الإنتاجية من خلال مشاركة العاملين في تقديم مقترحات وبدائل للعمل؛
- ✓ تطوير مبادئ وقيم وأخلاقيات للعمل يعرفها الجميع ويعملون على احترامها وتطبيقها؛
- ✓ الالتزام بالمهارة الأصلية للمنظمة الابتكارية وعدم التحول في مجالات عمل ليس للمنظمة أصالة متأصلة فيها؛
- ✓ البساطة وعدم التقيد في الهيكل التنظيمي من حيث عدد المسؤوليات والوحدات الإدارية.

ثالثا: أهمية الابتكار:

إن الوسيلة الممكنة لمواجهة التحديات هي الابتكار لحل المشاكل وخفض التكاليف وضمان البقاء في ظل المنافسة والتغلب على ندرة الموارد واقتناص الفرص فللا ابتكار أهمية بالغة كضرورة حتمية للبقاء والاستمرار والنجاح نذكر منها:¹²⁸

- ✓ ازدهار اقتصاديات الدول التي دعمت الابتكار مقارنة بالدول التي وقفت بعيدة عنه؛
- ✓ حصول المؤسسات التي تنفق على البحث والتطوير على نتائج مالية جيدة؛
- ✓ يلعب الابتكار أهمية في تنمية رأسمال البشري من خلال تدريبه على المعارف الابتكارية؛
- ✓ يعتبر الابتكار عامل أساسي في زيادة الإنتاج و المنتجات و المبيعات و بنسب مرتفعة و من ثم جذب المزيد من الاستثمارات وخاصة من الخارج و توفير فرص عمل جديدة و فتح أسواق جديدة بعكس من المؤسسات الضعيفة الابتكار؛
- ✓ يتمثل الابتكار الحافز الأساسي لخلق القيمة ودعم القدرة التنافسية ومن ثم تحقيق الريادة في المؤسسات الابتكارية؛
- ✓ تحقق الشركات الابتكارية مستويات أرباح وعوائد مقارنة بالمؤسسات الأقل ابتكارا؛
- ✓ يمثل الابتكار العامل المشترك الأكثر أهمية في تحقيق التنمية الاقتصادية ، ففي دراسة قامت بها إحدى الشركات، سنة 2001 تبين أن الشركات الابتكارية حققت ما يلي :
- ✓ تطوير منتجات وخدمات جديدة بنسبة 83%؛
- ✓ تحقيق هوامش الربح والمكاسب بنسبة 77%؛
- ✓ زيادة فعالية و الكفاءة المؤسسات بنسبة 72%.

المطلب الثاني: معالم الابتكار

¹²⁸ أحمد المغربي، الإبداع الإداري في القرن الحادي والعشرين، دار الفجر للنشر و التوزيع، مصر 2008 ص109.

يتضمن هذا المطلب أهم النقاط التي تعكس لنا المعالم و الجزئيات التي تظهر وتدعم تواجد مفهوم الابتكار من خلالها من مصادر ودوافع تحقيق الابتكار، وأهم المبادئ التي يقوم الابتكار في ضوءها، إلى جانب ذكر لمختلف المعوقات والتحديات التي تواجه تحقيق الابتكار وتثبيته مع إعطاء لأهم النقاط التي تزيد وترفع من فرص تحقيقه وعوامل تقبل تواجد الابتكار في المؤسسة التي تسعى للتطور والنمو.

الفرع الأول: مصادر و مبادئ ودوافع الابتكار

أولاً: مصادر الابتكار

تساهم مجموعة من العوامل في عملية الابتكار في المؤسسة وهذه العوامل منها ما هو داخل المؤسسة ومنها ما هو من خارجها، حيث تعتمد المؤسسة في إبقاء مستوى تنافسيتها على عدة عوامل منها اليقظة التكنولوجية وتمثل في مراقبة المؤسسة لمخيطها والبحث واستخدام بعض المعلومات ذات الطابع الاستراتيجي، ويمكن لها اتخاذ قرارات جيدة، هذه المعلومات تمثل أحد المصادر لخطوات الابتكار، انتباه المؤسسة لمخيطها ضروري إذا كانت تريد زيادة فاعليتها ويمكن حصر مصادر المعارف المرتبطة بالابتكار تقليدياً في أربع:¹²⁹

✓ البحث والتطوير؛

✓ اقتناء تكنولوجيات متطورة من الخارج "لأجل عمليات البحث والتطوير ودعم الابتكار من خلال اقتناء تجهيزات تكنولوجية متقدمة، اقتناء براءات ابتكار، تراخيص، علامات وخدمات تكنولوجية، اقتناء برامج متقدمة أو برامج معدة خصيصاً"؛

✓ التعاون مع مؤسسات أبحاث ومنظمات بحثية؛

✓ نشاطات أخرى مرتبطة بزيادة المعارف.

حيث تنحصر المصادر في قسمين القسم الأول يضم المصادر المحلية أي تلك المتأتية من داخل المؤسسة، والقسم الثاني في المصادر الخارجية وهي تلك المتأتية من خارج المؤسسة، كالتالي:¹³⁰

1) **مصادر محلية للابتكار:** وهي تشمل جميع الهيئات والهيكل ذات العلاقة المباشرة أو غير المباشرة بعملية الابتكار والبحث والتطوير، سواء يتعلق الأمر بالموارد البشري المؤهل أو بمصدر المعرفة الضرورية لهذه العملية وتنحصر هذه الموارد في:

✓ مركز أو هيكل البحث والتطوير داخل المؤسسة؛

✓ جميع مراكز البحوث في كل التخصصات على مستوى وطني؛

✓ ديوان أو معاهد الملكية الصناعية المكلفة بمنح براءات الاختراع لتسجيل الاختراعات الجديدة؛

✓ مراكز و مخابر البحث الجامعية وعلى مستوى المعاهد والمدارس المتخصصة؛

¹²⁹ دويس محمد الطيب، أطروحة دكتوراه بعنوان "محاول تشخيص وتقييم النظام الوطني للابتكار في الجزائر"، جامعة ورقة، 2012، ص 12.

¹³⁰ دويس محمد الطيب، المرجع السابق، ص 12-13.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

- ✓ المؤسسات والشركات المحتوية على هياكل بحث وتطوير متطورة؛
 - ✓ مكاتب الدراسة والاستشارة المتخصصة في هذا المجال؛
 - ✓ المجالات والدوريات العلمية المتخصصة؛
 - ✓ العلماء والخبراء المتخصصون.
- (2) مصادر خارجية للابتكار: تشمل جميع المصادر المتأتية من الخارج سواء عن طريق التعاون الدولي أو عن طريق نقل التكنولوجيا، ويمكن أيضا أن تكون على شكل طلب خدمات معينة، وأوجه مصادر الابتكار الخارجية يمكن حصرها في ما يلي:
- ✓ الشركات الصناعية الكبرى متعددة الجنسيات وما تنقله من تكنولوجيات حديثة وذلك من خلال ما تجلبه معها من تجهيزات وتكنولوجية متطورة ومنتجات وخبراء للدول النامية؛
 - ✓ حصول المؤسسات على براءات الاختراع، والتراخيص والعلامات و الخدمات التكنولوجية المتطورة من الخارج؛
 - ✓ الشركات الصناعية الكبرى المتخصصة في تصنيع التكنولوجيا (الآلات)، حيث تعمل هذه الشركات على فتح أسواق جديدة لها بالدول النامية لترويج منتجاتها؛
 - ✓ المكاتب الاستشارية، باعتبارها مراكز اتصال بين الشركات المنتجة للتكنولوجيا وبين الدول التي تطلبها؛
 - ✓ المراكز البحثية الفنية المتخصصة، وهي التي تتخصص في إجراءات بحوث فنية متعمقة في مجال ما أو صناعة منتج معين؛
 - ✓ المنظمات الدولية، حيث تقوم هذه الأخيرة بتقديم معونات فنية في شكل خبرات ومنح لإعداد الإطارات الفنية المتخصصة في مجال معين؛
 - ✓ الكتب والمراجع الأجنبية التي يتم تداولها وتتضمن نتائج دراسات وأبحاث معينة؛
 - ✓ الخبراء الأجانب ومراكز التدريب التي تستقبل المبعوثين من الدول النامية؛
 - ✓ النشرات والرسومات والتصاميم الأجنبية والبرامج المتقدمة؛
 - ✓ نقل التكنولوجيا: وقد عرفت الحكومة الأمريكية نقل التكنولوجيا بأنه العملية التي يتم بموجبها نقل المعرفة المتوفرة الناتجة عن الأبحاث بصورة قابلة للتطبيق العملي من الدول المتقدمة إلى الدول المتخلفة وذلك لتلبية الاحتياجات الواقعية أو المتحكمة في المجتمعات المختلفة.

ثانيا: دعائم ومبادئ الابتكار:

- (1) دعائم الابتكار:¹³¹
 - ✓ الاستثمار في البحوث والعمليات؛
 - ✓ توفير بيئة تساعد على إخراج الطاقات الإبداعية و الابتكارية لدى الموظفين والعمال؛
 - ✓ تبني استراتيجيات الابتكار، و البدء بأسلوب التطوير المستمر، بوضع برامج محددة للتطوير؛
 - ✓ الحرص على تطعيم الأقسام التي تضم الخبراء كبار السن بالخبرات الشابة؛
 - ✓ تقبل أخطاء العمل بصدر رحب وتشجيع روح المغامرة والتجديد بين الموظفين؛
 - ✓ الحرص على بناء فرق عمل من أعضاء ذوي وظائف مختلفة، فهذا يؤدي إلى احتكاك مفيد بين الأفكار والخبرات؛

¹³¹ جيمس أم. هيجنز James M.Higgins, INNOVANTE or cvaporate-test & Improve Your Organization's Its Innovation Quotient، ترجمة مجلة خلاصات كتب المدير ورجل الأعمال، الشركة العربية للإعلام، القاهرة، العدد 21، ص 8.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

- ✓ تدريب الأفراد على استخدام أساليب التفكير و الأداء الحارقة؛
- ✓ احترام مقترحات وأفكار الموظفين ومنحها ما تستحق من عناية ودراسة؛
- ✓ الحرص على سرعة الاتصال بين الأفراد وجعله مفتوحا في جميع الاتجاهات؛
- ✓ جعل هدف استباق توقعات العملاء ومنتجات المنافسين؛
- ✓ احترام الوقت وعدم تضييعه وعدم ترك فرصة للمنافسين بالتقدم للأمام مع معرفة وضع المؤسسة ونقاط القوة والضعف مع ضبط خطط العمل.

(2) : مبادئ الابتكار:

قام بيتر دراكر بوضع مبادئ للابتكار وتعتبر أعمال وممارسات يجب على المؤسسة القيام بها من أجل تحقيق الابتكار فيها وأطلق على هذه الممارسات (The Do's) ، وحدد أيضا مجموعة من الممارسات يجب على المؤسسة تجنبها وأطلق عليها (The Dont's).¹³² و المبادئ التي على المؤسسة القيام بها كالتالي:¹³³

- ✓ البحث عن الفرص المحتملة للابتكار؛ وذلك بالتفكير في المشكلة ومواطن النقص وفرص التطوير فيها لأجل ترجمتها في شكل منتجات وتقنيات جديدة ومتطورة، إلى جانب وجوب التقرب من الزبائن والاستفسار منهم والاستماع إليهم فالابتكار جانبان مفاهيمي وآخر حسي.
- ✓ البحث الهادف؛ فالابتكار الهدي والمنظم يبدأ بتحليل الفرص، فهو يبدأ بالتفكير حول مصادر الفرص الابتكارية ومحاولة تحليلها بشكل نظامي وهادف بتحليل مجمل المعلومات والحقائق لأجل تسطير طبيعة الابتكار المحتمل والجوانب المحيطة به ويتم ذلك من خلال الاطلاع على آراء و اقتراحات الزبائن والتوقعات المحتملة فيما يصب في نظام اليقظة يدفع لاكتشاف الفرص المجهولة.
- ✓ البساطة والتركيز؛ لكي يكون الابتكار فعالا فيجب أن يكون يتسم بالبساطة ومركزا نحو حاجة معينة تفاديا لتبذير الجهد والتكلفة وهذا يفيد في تقليل التكاليف والمدة فكلما كانت درجة التعقيد عالية كلما قابلته تكلفة عالية سواء للمؤسسة أو الزبائن وتترتب عليه تعقيدا في آلية عمله أيضا.
- ✓ التدرج؛ أي أن الابتكار يبدأ صغيرا بحيث لا يتطلب الكثير من الأموال والأفراد وغيرها من المصادر إلى أن يكبر تدريجيا بشكل مرحلي هذا من جهة، ومن جهة أخرى لا يكشف كافة خصائصه دفعة واحدة حسب التراكم المعرفي والمالي أيضا.
- ✓ التفوق وتحقيق الريادة؛ إن تطبيق الممارسات السابقة خاصة التدرج والبساطة والتركيز يصل الابتكار إلى تحقيق الريادة من حيث التنافسية و السمات التكنولوجية وهذا يعكس اعتماد المؤسسة وإتباعها لإستراتيجية الابتكار لتحقيق التميز و الريادة.

ثالثا: دوافع الابتكار:

تلجأ المؤسسة للابتكار تحت جملة من الدوافع نذكر منها:¹³⁴

¹³² محمود سلمان العميان، السلوك التنظيمي في منظمات الأعمال، دار وائل، الأردن، 2008، ص 397.

¹³³ بيتر دراكر، التجديد والمقولة، ترجمة عبد الفتاح حسن، مركب الكتب الاردني، الأردن، 1985، ص 139.

¹³⁴ زينة مجاوي، رسالة ماجستير بعنوان " الإبداع كمدخل لاكتساب ميزة تنافسية مستدامة في منظمات الأعمال"، جامعة المسيلة، 2013، ص 7.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

- ✓ التغييرات في عناصر البيئة التنافسية وتزايد المستجندات البيئية التي واجهت المنظمات، الأمر التي بات يتطلب التحديث والتجديد وضرورة الاستجابة بتبني سياسات وأنشطة داعمة للابتكار لتتمكن من مواكبة المتغيرات والتحديات البيئية وإيجاد وتطوير حلول وأفكار وأراء جديدة تمكنها من النمو والديمومة؛
- ✓ ازدياد التحديات البيئية و ضغوط المنافسة الشديدة، وانفتاح العالم على بعضه، نتيجة العولمة وثورة المعلومات والتحولت العالمية الجديدة، مما أدى إلى ازدياد فرص الاختيار و التنوع في السلع والخدمات أمام المستهلك؛
- ✓ ندرة الموارد؛ الأمر الذي يتطلب إيجاد طرق ابتكارية ملائمة لتحقيق الأهداف التنظيمية المنشودة في ظل الموارد المتاحة؛
- ✓ المسؤولية الاجتماعية؛ نظرا لمبدأ الكينونة والعلاقات المتداخلة والمتبادلة ما بين المنظمات، فقد أصبحت هذه الأخيرة تعيش واقع أكثر وعيا ومرونة، وتعمل على زيادة إسهامها في دعم وتحسين ظروف وقدرات العاملين فيها من خلال تبني أنشطة داعمة للإبداع والابتكار لديهم وذلك انطلاقا من كونهم جزء من الكينونة الاجتماعية التي تعيشها المنظمة؛
- ✓ التسهيلات والمساعدات الحكومية؛ التي تقدم لدعم عمليات الابتكار سواء كانت في شكل مساعدات فنية أو مالية، حيث لا يكاد يخلو بلد من بعض المنظمات التي ترعى المؤسسات الابتكارية خصوصا الصغيرة منها.

الفرع الثاني: تحديات ومعوقات الابتكار و زيادة فرصه

أولا: تحديات ومعوقات الابتكار

للابتكار تحديات ومعوقات قد تقف دون تحقيقه أو إنقاص من فعاليته نذكر منها:

- 1) **المعوقات الإدراكية:** والتي تتمثل بإدراك الفرد وتصوره للبيئة من حوله، وتحدث هذه المعوقات عندما يكون هناك خطأ في الإدراك من خلال الرؤية غير الصحيحة للأشياء أو خداع في الإدراك والذي ينتج عن أسباب فسيولوجية أو نفسية وضيق الإدراك ومحدوديته؛
- 2) **المعوقات الاجتماعية و الثقافية:** والتي تمثل في التقاليد و الأعراف وما يفرضه المجتمع أو جماعة معينة من توقعات وأفكار ورؤية لأشياء التي يلتزم بها أفراد المجتمع حرصا على انسجامهم واندماجهم في جماعاتهم؛
- 3) **المعوقات التنظيمية:** وتتمثل في التوقعات التي يفرضها التنظيم في صورة رسمية كاللوائح و التعليمات والتوجيهات، أو في صورة غير رسمية مثل الإرشادات و النصائح والضغوط، وكلما كانت التوقعات كثيرة ومحددة ومفصلة ضاقت دائر الابتكار أمام العاملين؛
- 4) **المعوقات النفسية و العاطفية:** كثيرا ما تطرأ على الناس حتى العاديين أفكار جديدة ولكنهم يطردونها أو لا يتابعونها وذلك خوفا من الفشل، أو انتقاد الآخرين، أو نقص الثقة بالنفس، أو الاعتقاد بعدم القدرة على تحمل مسؤولية تنفيذها أو خوفا من نتائجها؛¹³⁵
- 5) **ضعف الإمكانيات المادية والبشرية وعدم توفر المناخ التنظيمي المناسب** نتيجة لافتقار العناصر التنظيمية الجيدة مثل عدم توافر أنظمة الحوافز ذات تأثير على الأفراد المبتكرين أو عدم توافر معايير عدالة بين الأفراد؛
- 6) **عدم توفر الاستقرار:** مثل عدم توفر الاستقرار الوظيفي يمنع الأفراد من التفكير والابتكار؛
- 7) **عدم وضوح الأهداف التنظيمية:** يترتب عليها تدني الروح المعنوية وروح الابتكار ويعتبر عائق يمنع قيام الأفراد من ممارسة الابتكار؛¹³⁶

¹³⁵ عبد الرحمن توفيق، منهج المهارات القيادية- تنمية الفكر الإبداعي للقيادات الإدارية، مركز الخبرات المهنية للإدارة (بمك)، 2004، ص 34.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

8) **المعوقات التقنية:** يمثل القيام بالابتكار مجازفة كبيرة تنطوي على عدة مخاطر سواء على مستوى التجاري؛ المالي أو التقني. لذلك فهذه المخاطرة خاصة التقنية تعتبر أحد العوائق التي تقف أمام الابتكار ناهيك أن القيام بها يتطلب يد عاملة تقنية وذات خبرة؛¹³⁷

9) **الوقت:** هناك العديد من الأمثلة التي تظهر كيف يتم تحفيز الابتكار تحت ضغوط الوقت، والكثير من الناس يعتقدون أنهم يعملون بشكل أفضل تحت الضغط، أما الأبحاث أثبتت غير ذلك تماما، رغم أن العكس قد حدث فعلا؛

10) **عدم وجود نظام اتصالات فعال:** حيث التركيز على الاتصالات الرأسية من أعلى قمة الهرم الوظيفي إلى قاعدته مع إهمال الاتصالات الصاعدة و الأفقية رغم أهميتها يعتبر عائق أيضا؛

11) **هيمنة النظرة التقليدية للربحية:** الأمر الذي يحول دون تخصيص ميزانية مهمة ومعتبرة لأنشطة تطوير الإبداع والابتكار سببه أي اعتقاد بان أفضل مدخل لمزيد من الربح هو تقليل التكاليف؛¹³⁸

12) **مقاومة الجهات الإدارية وعدم رغبتها في التغيير الابتكاري:** عدم إيمان الجهات الإدارية بذلك يجعلها في قوقعتها التقليدية وعدم التغيير من خروج عن المألوف ربما لاعتقادها بأن كل تغيير جديد يشكل خطرا عليها، وعادة ما تظهر هذه القيود عند القادة المحافظين على الوضع القائم والذين لا يميلون لتحمل المخاطرة؛

13) **عدم وجود قيادة إدارية مؤهلة:** تعتبر القيادة الإدارية ابرز العوامل في تطوير المؤسسة لأنها تؤدي إلى تحفيز العاملين وتوجيههم ودفعهم للأمام، فينبغي أن يتمتع القائد والمدير بمؤهلات عديدة لكي يحظى بثقة أفراد و العاملين معه وعند غياب الثقة فهذا يشكل عاملا أساسيا في عدم تماسك الأفراد وإحباطهم وعدم إنشادهم إلى العمل وتطبيق خططه.¹³⁹

ثانيا: عناصر زيادة فرص الابتكار:

ونستنتجها من المعوقات السابقة نذكر أهمها:

- ✓ إتاحة وإعطاء مساحة وفرص للتعبير عن الأفكار؛
- ✓ إتاحة الوقت والإمكانيات و احترام كل منهما؛
- ✓ تهيئة المناخ الصالح والملائم والقضاء على الروتين؛
- ✓ التشجيع على المخاطرة وأخذ المبادرة؛
- ✓ فتح قنوات اتصال بين الخبرات والانفتاح بين الإدارة العليا والعمال وتفويض السلطات؛
- ✓ تحديد الأهداف من الابتكار وضمان الاستمرارية؛
- ✓ الحث على أن المسؤولية على عاتق الجميع.

الفرع الثالث: عوامل تقبل الابتكار في المؤسسة:

¹³⁶ سيد عبد، مداخلة بعنوان "التحديات التي تواجه الإدارة الإبداعية"، ندوة حول الغدرة الإبداعية للبرامج و الأنشطة في المؤسسات الحكومية و الخاصة، مصر، 17-21 فبراير 2008، ص 32.

¹³⁷ محمد طيب دويس، مرجع سابق، ص 14.

¹³⁸ سليم إبراهيم الحسينية، الإدارة بالإبداع-نحو بناء منهج نظمي، المنظمة العربية للتنمية الإدارية-بحوث ودراسات، مصر، 2009، ص 269.

¹³⁹ أحمد الخطيب، عادل سالم معاينة، الغدرة الحديثة -نظريات واستراتيجيات ونماذج حديثة، دار جدار للكتاب العالمي، الاردن، 2009، ص 440-441.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

إن قيام الفرد بالابتكار يكون ضمن مجموعة من العوامل التي تساعد وتدفعه للإقبال على الابتكار وتقبله في ظل ظروف مجهولة خلال مسيرته الابتكارية ولأجل التكيف إلى جانب الحصول على أفضل الاحتمالات والفرص لنجاح الابتكار فيجب توفر ما يلي:¹⁴⁰

- ✓ فهم الحاضر: إن فهم الحاضر هي أول خطوة باتجاه الاستثمار البناء، وهذا يعني أن أفضل الأشياء وأهمها، هي قبول الموقف الذي نعيشه ونفهم ظروفه وأن نرى بوضوح أين نتواجد الآن وكيف نعمل يفسح المجال للخيال لكي يبدع ويبتكر ويكتشف مناطق الفراغ وملئها بالفكرة أو الخطة ومنها الانجاز المناسب وهو الابتكار؛
- ✓ عدم اجترار الماضي: أن التفكير بالماضي والاهتمام بأحداثه والتحسر على ما ضاع فيه أو الاستئناس بما أعتنم فيه حيث يصبح سحنا أو شرنقة تطوف بحال خيوطه فيفقد القدرة على التغيير والتطوير وبالتالي فقد الابتكار؛
- ✓ الاستعداد للمستقبل: ويعني التفكير والتخطيط والاستعداد للمستقبل بإيجاد بدائل متعددة لتفادي الطريق المسدود والسعي وراء تحقيق الأهداف والالتزام بقوة نفسية كبيرة تجنباً للإحباط أثناء التعثر، أو الغرور أثناء النجاح؛
- ✓ تخصيص وقت مناسب للتفكير: وذلك يجعل العديد من المنظمات أن تتبع وقت التذكير كسياسة مكتوبة ضمن خطة المنظمة وتمثل في تشجيع الأفراد من الاستفادة من أوقات الفراغ؛
- ✓ المشاركة الحقيقية: إذ تظهر دراسات عديدة أن الأفراد في المنظمات الابتكارية يعتبرون أنفسهم أجزاء مهمة ضمن نظام متكامل.

المطلب الثالث: أبعاد الابتكار:

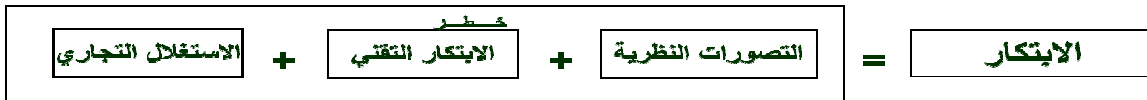
يتضمن هذا المطلب الأبعاد المختلفة لقياس الابتكار في المؤسسة من خلال عرض جملة من نماذج تولد الابتكار مع عرض لنشاط البحث والتطوير الذي يعتبر الركيزة الأساسية في تولد و تحقيق الابتكار في المؤسسة والذي يقاس الابتكار أيضاً من خلاله، والإحاطة بأهم المقومات والطرق الإستراتيجية التي يتم من خلالها تحقيق الابتكار. وعرض لأهم النقاط المتعلقة بخصوصية تطبيق الابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفرع الأول: قياس الابتكار

أولاً: نماذج الابتكار

يبين النموذج العام للابتكار أو النموذج المولد للابتكار أن أول مرحلة لعملية الابتكار تتمثل في توليد فكرة جديدة، والتي ما هي إلا مجموعة خواطر مصاغة في إطار معين، وتطبيق المعرفة التقنية على مجموعة الخواطر هذه مصاغة يمكن أن يتحول إلى ابتكار، هو الأساس لتطوير منتجات جديدة، واستغلالها تجارياً، كل هذا يمثل مخاطرة إدخال منتج جديد، أو خدمة إلى السوق، والشكل التالي يوضح هذه الخطوات بالتفصيل:

الشكل رقم (2-15): يوضح النموذج المولد للابتكار



¹⁴⁰ سليم بطرس جلد، زيد منير عبوي، إدارة الإبداع والابتكار مرجع سابق، ص 108.

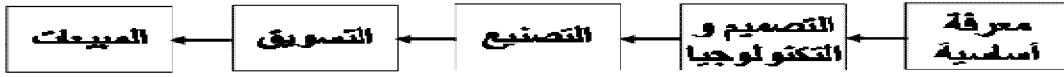
المصدر: دويس محمد الطيب، أطروحة دكتوراه بعنوان "محاو تشخيص وتقييم النظام الوطني للابتكار في الجزائر"، جامعة ورقة، 2012، ص15.

تطورت نماذج التنبؤ حسب الظروف الاقتصادية للمؤسسة الاقتصادية منذ الخمسينيات القرن الماضي، وسوف نعرض أهم النماذج التي تم التطرق لها في نظريات الابتكار:¹⁴¹

1) النموذج "العلم-دفع" « Science-Push »:

هذه المقاربة الأولى للابتكار متأثرة بنظريات الاقتصادي Schmpeter وقد ظهرت سنوات الخمسينيات والستينيات من القرن الماضي، حيث كان يعتمد تصميم المنتجات في الأساس على التطورات التكنولوجية، يقترح هذا النموذج أن الابتكار نتاج عن تدفق وحيد الاتجاه مصدره الأول العلم ونشاطات البحث والتطوير ومصبه النهائي في التطبيقات التجارية، أي أن الابتكار ذو نموذج خطي يتبع الخطوات التالية: الابتكار-التكنولوجيا-التصنيع-منتج جديد.

الشكل رقم (2-16): يوضح نموذج "العلم-دفع" « Science-Push »

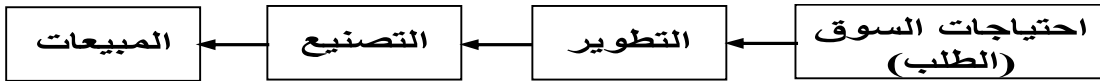


المصدر: دويس محمد الطيب، أطروحة دكتوراه بعنوان "محاو تشخيص وتقييم النظام الوطني للابتكار في الجزائر"، جامعة ورقة، 2012، ص15.

2) النموذج "الطلب-سحب" « Demande-Pull »:

عندما يكون تنوع الطلب في السوق هو العامل الدافع لعملية الابتكار، فإن النموذج السابق والمبني على البحث والتطوير يصبح قادر على تفسير التغيرات الملاحظة، مما أدى إلى تصميم نموذج جديد حيث الابتكار محسوب من طرف الطلب، وهذا نهاية الستينيات وبداية السبعينيات من القرن الماضي، حيث تم الاهتمام بفرص واحتياجات الزبون، أي أن الابتكار مشتق من الطلب الملاحظ في السوق، والقسم الذي يبحث على الابتكار هو الذي له علاقة مباشرة بالزبون بالاعتماد على هذه الخبرة، فالزبون يمكن أن يشير إلى المشكلات الموجودة أثناء التصميم أو يقترح مواضيع البحث، إذا السوق هو مصدر الأفكار الموجهة للبحث والتطوير.

الشكل رقم (2-17): يوضح النموذج "الطلب-سحب" « Demande-Pull »



المصدر: دويس محمد الطيب، أطروحة دكتوراه بعنوان "محاو تشخيص وتقييم النظام الوطني للابتكار في الجزائر"، جامعة ورقة، 2012، ص16.

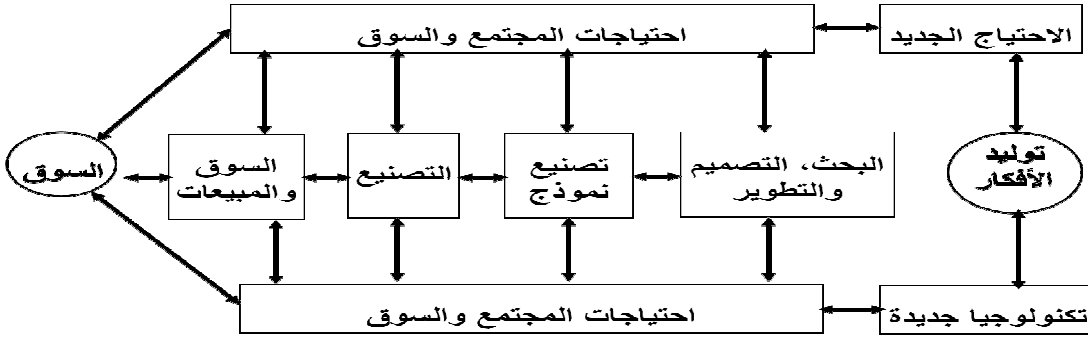
3) النموذج "الاقتران" « Coupling »:

هذا النموذج هو نتاج المزج أو اقتران النموذجين السابقين، حيث يصبح مصدر الابتكار هو المعرفة الجديدة وطلب الزبون في آن واحد، وهو تجسيد للتفاعل الحاصل بين السوق، التكنولوجيا والتنظيم، نموذج الاقتران للابتكار يوصف بأنه عملية التفاعل المتسلسل، الخطين المنطقي والمتقطع فهذا النموذج ذو مفعول رجعي بين البحث والتطوير والسوق.

الشكل رقم (2-18): يوضح النموذج "الاقتران" « Coupling »

¹⁴¹دويس محمد الطيب، مرجع سابق، ص15-18.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي



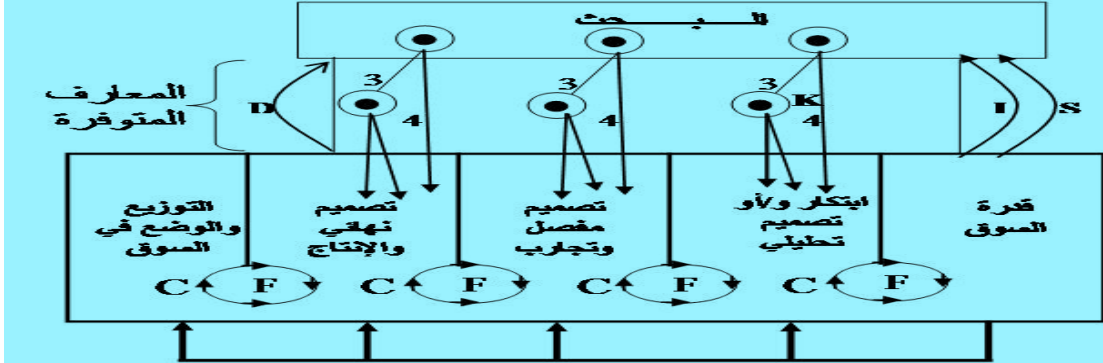
المصدر: دويس محمد الطيب، أطروحة دكتوراه بعنوان "محاوّل تشخيص وتقييم النظام الوطني للابتكار في الجزائر"، جامعة ورقة، 2012، ص 16.

4) نموذج الابتكار للجيل الرابع:

تمثل النماذج الثلاثة السابقة النماذج الخطية للابتكار، وقد تحلّى المفكرون عن فكرة التتابع الخطي لمراحل عملية الابتكار لتظهر النماذج غير الخطية، منها ظهور نموذج الابتكار للجيل الرابع منتصف الثمانينيات من القرن الماضي، وسمي أيضا بالنموذج المتكامل والفكرة الأساسية له تركز على ضرورة إشراك كل الأقسام التنظيمية للمؤسسة في عملية تطوير منتج أو خدمة جديدة.

قدم كل من كلين و روسنبرغ سنة 1986 نموذجا لعملية الابتكار، ميزته الأساسية فيه أن نشاطات عملية الابتكار لا تتبع مسارا معينا، بل ويمكن أن يأخذ أشكالا مختلفة، والسلسلة المركزية للابتكار هي الطريق الأول لعملية الابتكار تنطلق من التصميم وتستمر نحو التطوير، فالإنتاج ثم التسويق، هذه الروابط ترى على أنها أجزاء مدمجة لنظام التنسيق بين خصائص وتطوير المنتج مع مصلحة التسويق، وفق هذا النموذج تكون وظيفة التصميم هي المحفز على الابتكار، ولها دور محوري في نجاح أو فشل عملية الابتكار.

الشكل رقم (2-19): يوضح نموذج الابتكار للجيل الرابع



المصدر: دويس محمد الطيب، أطروحة دكتوراه بعنوان "محاوّل تشخيص وتقييم النظام الوطني للابتكار في الجزائر"، جامعة ورقة، 2012، ص 17.

5) نموذج الابتكار للجيل الخامس:

يسمى الجيل الخامس من نماذج الابتكار الأنظمة الوطنية للابتكار أو نموذج الشبكة ويرمز لها اختصارا (NIS: National Innovation System) وتتميز بإستراتيجية تكامل تصاعدية بين مختلف التنظيمات داخل و خارج المؤسسة، بالإضافة إلى تأثير مختلف عوامل تكنولوجيايات المعلومات والاتصال (TIC) على عملية الابتكار، ويركز على الزبون ويأخذ بعين الاعتبار التفاعلات القوية بين الموردين والمنافسة، وبذلك فالمنتج مبني على العلاقة الوطيدة، الموردين-المؤسسة-الزبائن، وهو بذلك نموذج للتكامل والتطوير بالتوازي يبحث على التأقلم مع إستراتيجية الأعمال

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

باستعمال الأنظمة الذكية وأنظمة التحاكي؛ لهذا النموذج تنظيم أفقي للنشاطات، ويسعى لتجميع مجموعات البحث والتطوير، التسويق والإنتاج، ويركز على المرونة والسرعة في التطوير، النوعية وعدة عوامل أخرى غير كمية.

6) المعرفة المستمرة كمصدر للابتكار:

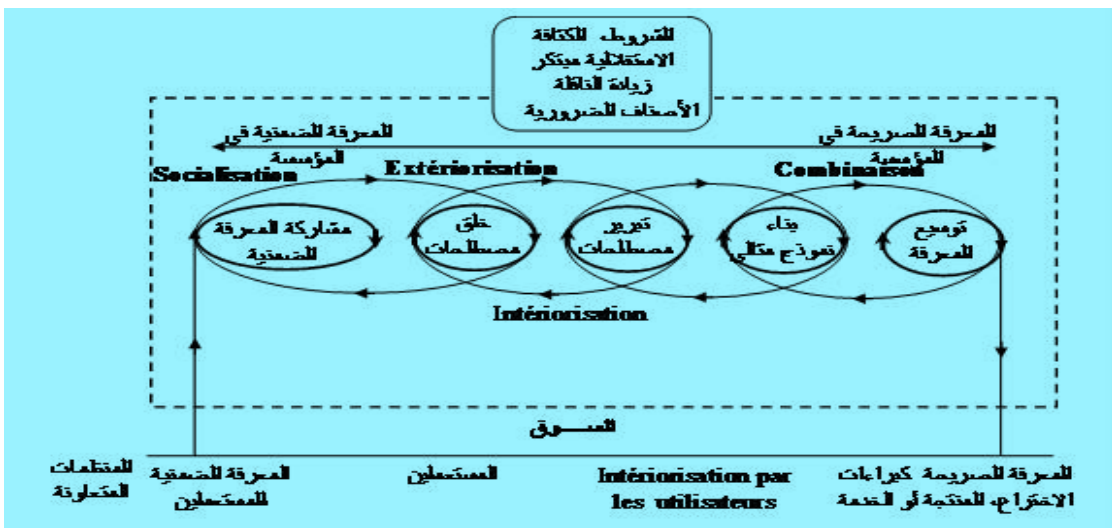
تعتبر فكرة أن التنمية المنسقة (Systematique) للمعارف الجديدة تؤدي إلى إبداعات في المنتجات، الإجراءات والتنظيم، أساس لهذا النموذج، وقد تم اقتراحه من طرف نوناكا وتاكوشي (Nonaka et Takeuchi)، حيث يتشكل هذا النموذج من خمس مراحل هي:

1. تقاسم المعرفة الضمنية؛
2. إنتاج المصطلحات؛
3. تبرير المصطلحات؛
4. إنتاج نموذج مثالي؛
5. نشر المعارف الجديدة في المنظمة.

حيث تتابع هذه المراحل وكيفية تحويل المعرفة الضمنية إلى معرفة صريحة يتم نشرها في المنظمة، ويقول الكاتبان بأن "هذا الإجراء للتحويل من الخارج إلى الداخل ومن جديد باتجاه الخارج على شكل منتجات جديدة، خدمات وأنظمة، هو عامل مفتاح لأداء المؤسسة، وبالضبط هذا النشاط الثنائي الداخلي والخارجي الذي يمول الابتكار المستمر، والذي يؤدي بدوره إلى الميزة التنافسية".

ووفقا لهذا النموذج للابتكار يولد عندما يتم إنتاج ونشر معرفة جديدة داخل المؤسسة بالاعتماد أكثر على قدراتها الفكرية والخدمية.

الشكل رقم (2-20): يوضح نموذج المعرفة المستمرة كمصدر للابتكار



المصدر: دويس محمد الطيب، أطروحة دكتوراه بعنوان "محاولة تشخيص وتقييم النظام الوطني للابتكار في الجزائر"، جامعة ورقة، 2012، ص 18.

ثانيا: الابتكار و وظيفة البحث والتطوير:

تعتبر وظيفة البحث والتطوير القاعدة الأساسية والحجر الجوهري لعملية الابتكار في المؤسسة باعتبارها مصدر ومدخلات العملية الابتكارية.

مفهوم البحث والتطوير:

نجد البحث ينتج ابتكارا أو اختراعا و الوصول إلى الابتكار لا بد تهيئة أرضية البحث وزيادته وتفعيله رغم اختلاف المفاهيم بينهما فالبحث هو مهمة العلميين و الإبداع وصولا للابتكار هي مهمة المقاولين و العاملين في مختلف المستويات¹⁴²

حيث تلعب مراكز البحث والجامعات دورا مهما في توليد تقاليد داعمة لثقافة المؤسسة تبنى على أسس البحث العلمي، وإثراء التراث المعرفي الإنساني والبحث التطبيقي، كما أنها تساعد في تطوير رصيد المجتمع من الابتكارات العلمية(التكنولوجية) والمنتجات، كما لها دور كذلك في خلق وتعزيز المكانة للباحثين المتميزين والمبتكرين.¹⁴³

فالاتجاه الحديث في الإنفاق والاستثمار في البحث والتطوير وتشكيل رأس مال فكري في المؤسسات يهدف إلى زيادة قدرتها في خلق ابتكار تكنولوجي عام مستند إلى معرفة واسعة وقادرا على تقديم دعم وابتكار لعدد كبير من المنتجات والخدمات التي يمكن أن تطور في ظل هذه المظلة المعرفية العامة، وبالتالي التغيير من قواعد العمل السابقة والخروج من حلقة التقليديّة والتي تتمثل في إنفاق استثماري لأجل تطوير منتجات ما لوحدتها أو في بعض من منتجات لسلسلة مترابطة.

فيعرف البحث على أنه عمل أصيل يؤدي بصورة منتظمة إلى زيادة محتملة في مجال المعارف العلمية والفنية حسب kinzonzi وكما عرفه بأنه عبارة محاولة لاكتشاف المعرفة بالتثبت من حقائق وتوسيع الأفاق المعرفة وجمع المعلومات وتفسيرها وتطويرها وحل المشكلات. وعرفت لجنة المعايير الدولية LASC التطوير لأنه عبارة عن الأعمال الموجهة نحو إدخال أو تحسين منتجات أو عمليات محددة و يهدف التطوير إلى تطبيق المعرفة المكتسبة من البحوث لأجل التطوير قبل الشروع بالإنتاج التجاري.¹⁴⁴

وتعرف أنشطة البحث والتطوير أيضا بأنها مجموعة الأنشطة التي تؤدي إلى تحسين اقتصاديات المؤسسة وتطوير منتجاتها وعملياتها بما يحقق رضا المستهلك ويدعم الميزة التنافسية من خلال تحسين الإنتاج القائم وابتكار منتجات جديدة أو مدخلات وبدائل إنتاج جديدة.

ويرى Zikmond بأن نشاط البحث والتطوير هو عملية منهجية وموضوعية لجمع وتسجيل وتحليل البيانات للمساعدة في صنع قرارات الأعمال، أي أن المهمة الرئيسية للبحث هي في استغلال مختلف البيانات من أجل المساهمة في صناعة القرارات.

¹⁴² Robert Boyer et Michel Didier, « Innovation et croissance », la documentation française, 1998, P 16.

¹⁴³ دونيس بيدار وجون بيير بيشار، الابتكار في التعليم العالي، ترجمة وتحقيق محمد المقرني، الدار العربية للعلوم ناشرون، المملكة العربية السعودية، 2010، ص67.

¹⁴⁴ سعود جابر مشكور، كفاح جبار، مقالة بعنوان " تكاليف البحث والتطوير ومعالجتها محاسبيا"، مجلة العلوم الاقتصادية، العدد 21 المجلد الخامس، 2008، جامعة البصرة، ص 153-152.

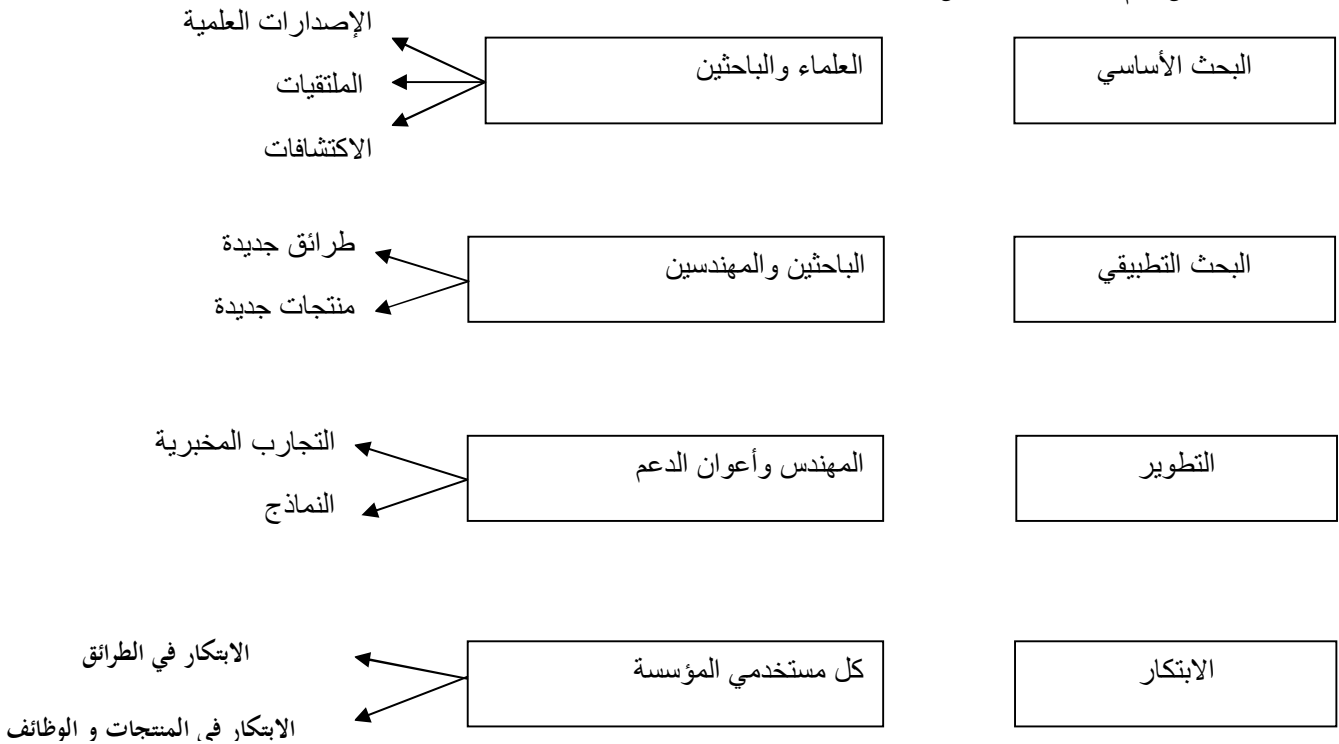
المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

حيث يعرف البحث على أنه: محاولة توسيع حدود المعرفة وإدارته من أجل التحقق من صحة قبول النظرية المعطاة، أو الحصول على مزيد من المعرفة أو الإجابة حول مشكلات محددة.

ويعرف التطوير على أنه: تحويل نتائج البحث أو المعارف إل خطة أو تصميم منتج جديد أو خدمة جديدة، أو أسلوب جديد أو التحسين الجوهرى لمنتج أو خدمة أو أسلوب معروف، سواء ذلك كان بغرض البيع أو الاستخدام، حيث يشمل التطوير الصياغة النظرية والتصميم واختيار البدائل وإعداد النماذج وتشغيل الوحدات التجريبية.¹⁴⁵

يمكن قياس أثر البحث والتطوير على الابتكار بالاستناد إلى درجة الابتكار المحققة، ويمكن تلخيص المراحل التي تمر بها عملية البحث والتطوير في ما يلي:

الشكل رقم (2-21) : مراحل البحث والتطوير



source: R. Bettahar, « l'analyse des forces et faiblesses de l'innovation technologique »,
Revue de EX L'ENSAG, n° 2, 1^{er} trimestre, 1996, p 80.

الفرع الثاني: مقومات و طرق اعتماد الابتكار

أولاً: مقومات الابتكار

إن المؤسسة القادرة على الابتكار والاستثمار في الأفكار الابتكارية فيها يتطلب جملة من مقومات نذكر منها:

¹⁴⁵ عبد الرؤوف حجاج، أطروحة دكتوراه بعنوان "دور الإبداع التكنولوجي في تنمية الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية"، جامعة ورقلة، 2015، ص 27.

- 1) **الثقافة والقيم:** تعمل المؤسسات الابتكارية على خلق ثقافة تقييم الابتكار من خلال غرس قيم وأجتهات وسلوك وعلاقات اجتماعية تنمي العملية الابتكارية والمبادرات الخلاقة في المؤسسة، كما تتعلق الثقافة والقيم بأنواع مختلفة من سمات الشخصية، التنوع، والتشجيع على أخذ المخاطرة.¹⁴⁶
- 2) **نمط القيادة والإدارة العليا:** دعم القادة والإدارة العليا لابتكار العاملين ضرورة ملحة فالروتين البيروقراطي و المركزية تعيق مهارات المبتكرين وتحسسهم بالضعف فيقتل فيهم الروح الابتكارية فتوفر الثقة والإقرار بالخبرة للمبتكرين المرؤوسين وتحليلصهم من القيود وإشراكهم في عملية صنع القرارات مع توفر المناخ الملائم من أدوات تساعد في بعث القدرات الابتكارية مع تطبيق أسلوب الإدارة بالكشوف بكشف كافة المعلومات لجميع الموظفين.¹⁴⁷ مع التركيز على الأهداف البعيدة المدى مع بث التعاون والتنسيق بين العاملين والاستجابة لأراء العاملين . كل هذا يكفل دعم بعث الابتكار في المؤسسة.¹⁴⁸
- 3) **الحوافز:** تعتبر الحوافز المادية والمعنوية من أهم العوامل والمقومات التي تحافظ على المبتكرين في المؤسسة، ومنه لابد توفر المؤسسة على نظام حوافز من أجل تنمية ودفع بعملية الابتكار فيها فهي إشارة إلى كل العاملين على اهتمام المؤسسة وعنايتها بالمبدعين والمبتكرين، فهي تكون على شكل مكافآت على النجاح في الابتكارات وجعل المؤسسة مسرحا خلاقا للابتكار. فعلى المؤسسة تكريم عمالها ذو القدرات الابتكارية ماديا ومعنويا.
- 4) **التدريب والتكوين:** يعتبر التدريب أيضا أحد المقومات الهامة التي تساعد على الابتكار، وتكمن أهميته بتوفير برامج لتمنية الموارد البشرية، مع توفير أنشطة وخدمات لرفع من كفاءة المورد البشري في أداء عمله وبالتالي الرفع من كفاءة وفاعلية المؤسسة. فالبرامج التدريبية ذات الصبغة الابتكارية تهدف بشكل أساسي للرفع من الأداء الحالي من خلال تسطير تصورات وأدوات جديدة للعمل بما يتناسب مع القوانين الجديدة والتغيير في ظروف العمل. فالتدريب في مجال الإبداع والابتكار يعمل على تعزيز العمل الابتكاري وتحسين أساليب العمل عن طريق إحداث تغيير في مهارات الأفراد وتطور أنماط السلوك التي يستخدم في أداء أعمالهم وهذا يعكس أن الابتكار يمكن تعلمه ولا ينحصر على القلة.¹⁴⁹
- 5) **نظم المعلومات والاتصالات:** لنظم المعلومات والاتصالات تأثير كبير على وجهات نظر العاملين وأنماط تفكيرهم وروحهم المعنوية فهناك العديد من الجوانب تدور حول عمليات انتقال المعلومات والاتصال الجيد والتي يفضلها العاملون في مؤسستهم لدفعهم على إيصال أرائهم وصوتهم والحصول على المعلومات التي يريدونها لإتمام أعمالهم، فالهدف هنا هو توفير المعلومات الفعالة التي تؤدي إلى تنمية وتشجيع الأفكار والاقتراحات الإبداعية والابتكارية.
- 6) **إدارة المعرفة:** إن مؤسسات المعرفة تعتبر الحقل الأمثل لتبادل المعرفة والأفكار الابتكارية الخلاقة بفضل تطوير المعلومات وتكنولوجيا ثورة المعلومات الخارقة لإدارة المعرفة تهدف لتحسين وتطوير منتجات المؤسسات وزيادة القدرة التنافسية لها مع زيادة القدرات الابتكارية للاستفادة من الفرص المستقبلية.

¹⁴⁶ بلال حلف السكارنة، الريادة و إدارة منظمات الأعمال، دار المسيرة، الأردن، 2008، ص 54.

¹⁴⁷ سعاد نانف البرنوطي، الإدارة (أساسيات إدارة الأعمال)، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2001، ص 398.

¹⁴⁸ إبراهيم عبد الستار، إدارة الإبداع "النداء المجهول في عصر العولمة"، مجلة العلوم النفسية، العدد 05، مصر، 2005، ص 28.

¹⁴⁹ نجم عبود نجم، إدارة الابتكار، دار وائل، الأردن، ص 198-199.

(7) **الحاضنات:** وهي الجهات و المراكز أو المؤسسات التي تستقطب الأفكار الابتكارية وتبناها وتقوم بتسجيلها باسم الشخص الذي أوجدها لأجل الحفاظ على حقوقه، حيث تعمل هذه الحاضنات على دعم المبتكرين وأفكارهم والسعي لتطويرها.¹⁵⁰

ثانيا: طرق اعتماد الابتكار

اللجوء للابتكار يختلف من مؤسسة لأخرى وذلك راجع لعدة عوامل و إمكانيات و أخطار تترتب اعتماد بعض الطرق من ارتفاع تكاليف وما إلى ذلك ويمكن التمييز بين الطرق التالية:¹⁵¹

(1) **التطوير من الداخل:** تطوير الابتكار من داخل المؤسسة خاصة عن طريق وظيفة البحث والتطوير هي الطريقة التقليدية لاعتماد على الابتكار، حيث تتوفر المؤسسة على استقلالية أكثر في حالة نجاح الابتكار، لكنها كذلك الأكثر خطورة. فهي طويلة في المدى وتكلفتها مرتفعة. وكذلك خطر التقليد التي يتعرض لها المنتج الابتكاري أو تقنية ابتكارية من طرف مؤسسة منافسة. وتتطلب هذه الطريقة توفر مجموعة من الشروط تكمن في:¹⁵² توفر اقتراحات وابتكارات أصيلة صادرة من مبتكر قادر على استغلال أفكار جديدة ومعارف جعلها ملائمة إلى جانب أرضية ذات تحفيز وتشجيع للابتكار مع وجود تناسق وتعاون داخلي.

(2) **عقود التعاون:** تعتبر التحالفات من أهم أشكال عقود التعاون والوصول إلى إبداعات في المؤسسات، هذه الأهمية تصدر من التكلفة العالية للبحث والتطوير ومن الأخطار الناجمة عن الابتكارات والتي أصبحت كعائق في كثير من الميادين خاصة الصناعية منها، زيادة إلى البحث عن الحجم للتجاوب مع عوامة الأسواق، وتتلخص الإيجابيات الناتجة عن اتفاقيات التعاون في كل من:¹⁵³ تخفيض التكاليف المرتبطة بالبحث والتطوير و تخفيض مدة دوران الابتكارات و رفع إنتاجية الابتكارات الداخلة للمؤسسة وبعث نشاطات ابتكارية جديدة لم تتمكن المؤسسة لوحدها بتحقيقها. حيث زادت هذه الإيجابيات من فعالية عقود التعاون إلى جانب التحفيز خاصة في العقود ذات التكنولوجيا العالية التي تتميز بسرعة تطورها وشدّة المنافسة واللوائح التي تضبطها.

(3) **النمو الخارجي:** اعتماد الابتكار عن طريق النمو الخارجي يمثل تملك المؤسسة لأخرى بطريقة جزئية وذلك بجائزة حصة من رأسمالها المتخصص للابتكار والاستفادة من النتائج المتحصل عليها، أو تملك كلي بشراء المؤسسة كاملة. النمو الخارجي بواسطة التملك أو المشاركة في رأسمال الابتكار هو التقارب الأكثر سرعة؛ لكنها مكلفة خاصة إذا كانت المؤسسة المبتكرة تقوم بالبحث الابتكاري برأسمال كبير.

(4) **المقولة الباطنية "المناوله":** المقولة الباطنية للابتكار تخص عقود بحث بين المؤسسة ومؤسسات وهيئات مختصة مثل مكاتب الدراسات، الاستشاريين، مراكز البحوث العمومية والخاصة مع الجامعات. في هذه الطريقة تلجأ المؤسسة إلى الابتكار خارجيا بواسطة هيئات مختصة، ونتائجها متغيرة فيمكن الاستفادة من خبرات ذات مستوى عالي، لكن مدة و

¹⁵⁰ رزيقة بجاوي، مرجع سابق، ص 36-39.

¹⁵¹ رزيقة بجاوي، مرجع سابق، ص 28-30.

¹⁵² TARONDEAU J.C, « recherche et développement », France, vuibert , 1994, p 70.

¹⁵³ OCDE , « Perspectives de L'OCDE, Science, Technologie et Industrie », 2002, P 148-151.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

تكاليف الابتكارات إضافة إلى التحكم فيها تبقى غير مؤكدة. وهي طريقة متطورة في أمريكا والدول المتطورة والدول الصناعية الكبرى وذلك للتواصل والترابط الموجود بين المؤسسات ومراكز البحوث على اختلافها.

5) **اقتناء الرخص:** اعتماد الابتكار بهذه الطريقة هو اقتناء رخصة من مؤسسة مبتكرة، وبذلك فهي طريقة سريعة، أقل تكلفة وخطورة بالنظر إلى نتائجها، بشرط توفر الإمكانيات التي تتبع تطبيقها خاصة التقنية منها، وفي حالة تكنولوجيا عالية المستوى يصبح التحكم فيها صعبا ويتطلب مؤهلات لذلك إضافة إلى إمكانية مواجهتها لعقبات تطبيق جغرافية، ثقافية وغيرها، زيادة إلى التبعية للمؤسسة الأم، هذا النقص في الاستقلالية جعل منها طريقة أقل استعمالا في الدول المتقدمة.

الجدول رقم (2-17) إيجابيات وسلبيات طرق اعتماد الابتكار

| الطريقة/ الخصائص | الوقت اللازم | التكلفة الإجمالية | الخطر الاحتمالي | التحكم |
|-------------------|--------------|-------------------|-----------------|----------|
| التطوير من الداخل | طويل | مرتفعة | مرتفعة | مرتفعة |
| عقود التعاون | غير مؤكد | غير مؤكدة | منخفضة | غير مؤكد |
| النمو الخارجي | قصير | مرتفعة | مرتفعة | غير مؤكد |
| المقولة الباطنية | غير مؤكد | غير مؤكدة | منخفضة | غير مؤكد |
| اقتناء الرخص | قصير | منخفضة | منخفضة | منخفض |

Source :Joel broustil et Frederic Frériry , op-cit, p 15.

ونستنتج من الطرق السابقة جملة من الإيجابيات والسلبيات لكل طريقة نستعملها في ما يلي:

- ✓ فيما يخص اعتماد التطوير من الداخل طريقة تبقى مخصصة للمؤسسات ذات السيولة المالية الكبيرة والتي تبحث عن للاحتفاظ بالميزة التنافسية الممكنة من خلال ابتكاراتها؛
- ✓ فيما يخص عقود التعاون و المقاولات الباطنية يعتبران من أصعب الطرق اعتمادا للابتكار وذلك راجع لحالة عدم التأكد المرتفع في التكلفة و المدة والتحكم فيهما، رغم أنها الأقل خطورة مقارنة بالطرق الأخرى؛
- ✓ فيما يخص النمو الخارجي غالبا يتم الاعتماد عليه في الحالات الاستعجالية وللمؤسسات التي تملك مؤهلات عالية وبالتالي تتحمل الأخطار وتكلفة المترتبة عليه مقابل أنها لا تتمكن من التحكم فيها ناهيك من أنها الطريقة لأسرع؛
- ✓ فيما يخص اقتناء الرخص تعتبر الطريقة الأكثر أهمية واعتمادا مقارنة بالطرق الأخرى، لكونها أقل تكلفة وأقل خطورة، وواحدة من الأسرع من حيث مباشرة التطبيق ولكنها في المقابل تؤثر على استقلالية المؤسسة.

الفرع الثالث: مؤشرات عالمية حول الابتكار "مؤشر الابتكار العالمي TGI"

مؤشر الابتكار العالمي:

أصبح المؤشر الابتكار العالمي الذي يصدر سنويا منذ سبعة أعوام يفرض نفسه كمرجع رئيسي ضمن مؤشرات الابتكار وأداة قياس مفيدة بالنسبة لواضعي السياسات وقادة الأعمال ممن يريدون الاطلاع على حالة الابتكار في العالم، ويسعى المؤشر إلى تحسين طريقة قياس الابتكار وفهمه. وهو يقر بالحاجة إلى تطبيق منظور واسع في مجال الابتكار على الاقتصاديات المتقدمة والناشئة، وعليه فهو يدرج مؤشرات تتجاوز القياسات التقليدية للابتكار؛ مثل مستوى البحث والتطوير.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

يوفر التقرير ترتيباً لقدرات اقتصاديات العالم ونتائجها الابتكارية، حيث يرتب المؤشر الابتكار العالمي أداء 141 بلداً واقتصاداً في العالم استناداً إلى 79 مؤشراً، حيث يستعرض المؤشر 2015 تأثير السياسات الموجهة نحو الابتكار على النمو الاقتصادي والتنمية. فالبلدان ذات الدخل المرتفع والبلدان النامية على حد سواء تسعى لتحقيق النمو القائم على الابتكار عبر استراتيجيات مختلفة. وقد نجحت بعض البلدان في تحسين القدرة على الابتكار في حين لا يزال البعض الآخر يكافح للوصول.

وتم التطرق في التقرير الخاص بسنة 2016 إلى سياسات الابتكار الفعال في خدمة التنمية، حيث تحتل سياسات الابتكار مكانة مركزية في تطوير الاقتصاديات النامية والناشئة، حيث يضطلع تعزيز الابتكار بدور محوري في خطط التنمية وإستراتيجيتها، ويؤدي دوراً أساسياً في معالجة المشاكل الاجتماعية الملحة كالتلوث وقضايا الصحة والبطالة. ويظهر تحليل المؤشر أن التطور المتزايد للأعمال والمنح الأجنبية وتوظيف العلماء هو غالباً التحدي الأكبر أمام اقتصاديات الدول النامية. وعلى الرغم من تخصيص موارد هامة لجذب الاستثمارات الأجنبية، إلا أنه ينبغي على صناعات السياسات في الدول النامية النظر في كيفية التقاط النتائج الإيجابية غير المباشرة وتعظيم فوائدها في الاقتصاد المحلي.

وعلى الصعيد العربي حلت في المرتبة الأولى دولة الإمارات ثم تلتها المملكة العربية السعودية ثم تلتها قطر في المرتبة الثالثة ثم مملكة البحرين وتليها الكويت، وعلى الصعيد العالمي احتلت سويسرا في صدارة العالم في المؤشر الصادر في 15 أغسطس 2016 تلتها السويد ثم المملكة المتحدة وفيما يلي نوضح ترتيب الدول الخمس الأولى عالمياً في مؤشر الابتكار 2016.¹⁵⁴

الجدول رقم (2-18) مرتبات الصدارة في مؤشر الابتكار العالمي 2016.

| الترتيب | الدولة | التسلسل |
|----------------------------|----------------------------|---------|
| (رقم 1 في عام 2014-2015) | سويسرا | 1 |
| (2) | السويد | 2 |
| (3) | المملكة المتحدة | 3 |
| (4) | الولايات المتحدة الأمريكية | 4 |
| (5) | فنلندا | 5 |
| (6) | سنغافورة | 6 |
| (7) | إيرلندا | 7 |
| (8) | الدنمارك | 8 |
| (9) | هولندا | 9 |
| (10) | ألمانيا | 10 |

المصدر: نيفين حسين محمد، مرجع سابق، ص 27 : بناء على : The Global Innovation Index 2016-Effective Innovation Policies for Développement.

✓ وضعية الدول العربية في مؤشر الابتكار العالمي 2016:

هناك فجوات كبيرة بين الدول العربية وبعضها، فالإمارات مثلاً ضمن قائمة 45 اقتصاداً الأعلى ابتكاراً في العالم، بينما تقع اليمن في قاع التصنيف العالمي، والجدول التالي يبين ترتيب الدول العربية فيما بينها في مؤشر الابتكار العالمي 2016، وترتيبها وفقاً للمؤشر العالمي العام:

¹⁵⁴ نيفين حسين محمد، مرجع سابق، ص 23-26.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

الجدول رقم (2_19): يوضح ترتيب الدول العربية فيما بينها في مؤشر الابتكار العالمي 2016

| الترتيب في المؤشر العام للابتكار العالمي 2016 | الدولة | الترتيب على مستوى الدول العربية |
|---|----------|---------------------------------|
| 41 | الإمارات | 1 |
| 49 | السعودية | 2 |
| 50 | قطر | 3 |
| 57 | البحرين | 4 |
| 67 | الكويت | 5 |
| 70 | لبنان | 6 |
| 72 | المغرب | 7 |
| 73 | عمان | 8 |
| 77 | تونس | 9 |
| 82 | الأردن | 10 |
| 107 | مصر | 11 |
| 113 | الجزائر | 12 |
| 125 | اليمن | 13 |

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على The Global Innovation Index 2016

✓ وضعية الجزائر في مؤشر الابتكار العالمي 2016:

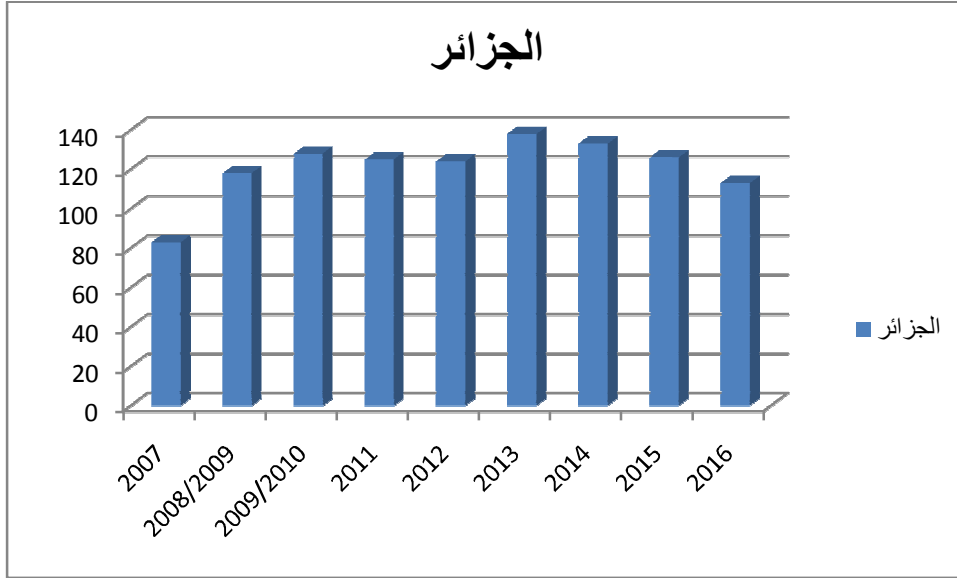
سجلت الجزائر تراجعاً في سلم الترتيب بين دول العالم حيث حصلت على المركز 113، بعد أن كانت في المركز 83 في عام 2007، بالرغم من امكانياتها ومواردها الطبيعية المهولة، إلا أنها لم تحسن استغلال ذلك ودفع نفسها ضمن المراكز المتقدمة، حيث سجلت أيضاً قاع التصنيف في عام 2011 بمركز رقم 125 والأخيرة ويوضحان الجدول والشكل التاليان وضعية الجزائر في المؤشر العالمي للابتكار.

والجدول رقم (2-20) يوضح وضع الجزائر منذ سنة 2007 إلى سنة 2016:

| السنة | 2007 | 2009/2008 | 2010/2009 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|---------|------|-----------|-----------|------|------|------|------|------|------|
| الجزائر | 83 | 118 | 128 | 125 | 124 | 138 | 133 | 126 | 113 |

المصدر: من إعداد الطالبة في ضوء منشورات The Global Innovation Index

والشكل رقم (2-22) يوضح وضع الجزائر منذ سنة 2007 إلى سنة 2016:



المصدر: من إعداد الطالبة في ضوء منشورات The Global Innovation Index

الفرع الرابع: الابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

إن الابتكار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة له خصوصية مقارنة بالابتكار بشكل العام والذي نجده في المؤسسات الكبيرة ومختلف الهيئات والدراسات الواسعة والعامه حوله، وستنطرق هنا إلى العوامل المساعدة في تحقيق الابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و عوامل نجاحه فيها.

أولاً: العوامل المساعدة على الابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:¹⁵⁵

- تدار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من طرف المقاول المتحلي بروح المبادرة ومهارات تشخيص البيئة واكتشاف واقتناص فرص يفشل غيره في استغلالها، بينما تسيير المؤسسات الكبيرة بمن هم أكثر ارتباطا بالحالة القائمة.
- بساطة الهيكل التنظيمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتركيزها على نشاط أساسي سواء كان منتجا جديدا أو محسنا بينما تتقاسم وظائف عديدة اهتمام المؤسسات الكبيرة مع النشاط الأساسي، وبالتالي فقدان التركيز على الموارد.
- مرونة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع التغيير واندماجها السريع في السوق بسبب قربها منه، كما أن الانتقال إلى الجديد يكون ذو مخاطر أقل مقارنة بالمؤسسات الكبيرة نظرا لمحدودية الاستثمارات.

ثانياً: عوامل نجاح الابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

قامت اللجنة الاقتصادية و الاجتماعية لغربي آسيا " الايسكوا" بدراسة حول قدرة المشاريع الصغيرة والمتوسطة على الابتكار في بلدان مختارة من منطقة الايسكو منها لبنان ومصر وتوصلت لمجموعة من العوامل المساعدة على انتشار الابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نذكر أهمها:

¹⁵⁵ بن باير الحبيب، حاكمي نجيب الله، مداخلة بعنوان "دور المقاولاتية في تشجيع الابتكار في اقتصاد المعرفة"، الملتقى الدولي حول " دور المقاولاتية في تشجيع الابتكار في اقتصاد المعرفة"، جامعة بر بوعريش، ص 9.

المقولة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي

- ✓ إطلاق إستراتيجية تسويقية سليمة وطموحة تشمل جوانب مختلفة من تقنيات التسويق حيث ساعدت هذه الإستراتيجية مؤسسات كثيرة على النجاح رغم المخاطرة وتجاوزت تحديات كبيرة في السوق الدولية؛
- ✓ اعتماد بحوث التسويق من خلال منهجاً علمياً للحصول على المعلومات حول الأسواق من أجل الابتكار من بين العوامل التي ساعدت المؤسسات كثيراً في النجاح في دخول أسواق جديدة واكتساب طلب جديد واستحداث الابتكار؛
- ✓ مواكبة تطورات السوق ومتابعة الأفكار الجديدة واستحداثها ومعرفة اتجاهات السوق وساعد هذا الأمر مؤسسات مختلفة في الاطلاع على مجريات وخفايا السوق المستهدفة وإلمامها بأذواق وميولات المستهلكين وتلبية احتياجاتهم البارزة والاستجابة بمرونة لظروف السوق وتغيراته؛
- ✓ إتباع إستراتيجية متخصصة "التركيز على منافذ السوق"، حيث أغلب المؤسسات التي شملتها الدراسة اعتمدت إستراتيجية أساسية ونجحت في تحديد ثغرات السوق وتحويلها إلى فرص لأجل الحفاظ على الحصة السوقية وتوسيعها؛
- ✓ اعتماد تكنولوجيا حديثة ومتطورة مناسبة مع التحديث المستمر للتكنولوجيا المتبعة لأجل تحسين القدرة الابتكارية للمؤسسة؛
- ✓ الاهتمام بالموارد البشري وتنميته من خلال قيام المؤسسات باستقطاب الكفاءات والمهارات المناسبة لها من القوى العاملة والعمل على تعزيز وتحسين قدراتهم من خلال خطة تنمية الموارد البشرية من تدريب وتكوين وتحفيز ومكافآت؛
- ✓ تعزيز الثقافة الابتكارية التي لها دوراً بالغاً في تنمية القدرة الابتكارية للمؤسسة وتطويرها والتي تؤثر بدورها على رفع أداء المؤسسة؛
- ✓ تحلي أصحاب المؤسسة بالخبرة والذكاء وتنمية روح المبادرة والانفتاح على الترحيب بالأفكار الجديدة وتفعيل بيئة التعلم والتمسك بالقيم والأهداف المشتركة للمؤسسة التي تدعم الابتكار كجزء لا يتجزأ من ثقافة المؤسسة.¹⁵⁶

¹⁵⁶ وزياد عبد الغني، رسالة ماجستير بعنوان "مساهمة الإبداع التكنولوجي في تعزيز تنافسية المؤسسة الصناعية"، 2013، ص 188.

خلاصة الفصل:

حاولنا في هذا الفصل الإلمام بأهم النقاط التي تعكس الإطار النظري لدراستنا هذه التي تدور حول النشاط المقاولاتي والابتكار في ظل جاذبية القطاع البترولي وما يقدمه من فرص أعمال. فتطرقنا لتعريف المقولة و عرض لأهم المصطلحات المصاحبة لها لأجل فهم سياق النشاط المقاولاتي و تطرقنا لتبني مقارنة من مقاربات التي أعدت حول المقولة والتي تعكس فحوى دراستنا لجوانب المقولة، والتركيز على مفهوم المقاول و محاولة تبيان طبيعة مقوماته من خصائص و دوافع وإعتقادات والتي تعكس الروح المقاولاتية لديه، ثم تطرقنا لتبيان علاقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمفهوم المقولة وواقع هذه المؤسسات وتطورها في الجزائر وتبيان أهم الأنشطة والقطاعات التي تتوجه لها، ومن ثم محاولة الإلمام بمختلف الجوانب التي قد تعكس جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود من خلال التعرّيج بماهية الصناعة البترولية التي يقوم عليها القطاع البترولي بحاسي مسعود بمختلف الأنشطة الرئيسية لهذا القطاع، وبعدها عرض لمعنى جاذبية بيئة الأعمال وخصائص الجاذبية التي تكون في كل بيئة أعمال وعرض لأهم المؤشرات العالمية لرصد جاذبية الاقتصاديات ومناخ الأعمال، ثم التطرق لمفهوم الجاذبية وتحليل فرص الأعمال، لتتطرق بعدها لمكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القطاع البترولي من خلال عرض لأهم النقاط التي تعكس هذه المكانة من خلال دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مناخات الأعمال والاستعانة بنموذج المرصد العالمي للمقولة الذي يبين فرص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل المؤسسات الكبيرة، ثم التطرق لإستراتيجية المناولة كأسلوب يتخذه المقاولون والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالتحديد في التعامل مع المشاريع الموجهة لهم من قبل المؤسسات الكبيرة والأمر في القطاع البترولي بحاسي مسعود، لنعرج بعدها على تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في منطقة حاسي مسعود. لنتنتقل بعدها لعرض أهم النقاط المتعلقة بمفهوم الابتكار ومحدداته من خلال تعريفه وأهم نظرياته ونماذجه وطرق الحصول عليه .. الخ، مع التعرّيج بخصوصيته في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعوامل تطبيقه فيها.

القسم الثاني

الدراسة التطبيقية

الفصل الثالث

أدوات وإجراءات الدراسة

التطبيقية

تمهيد:

لقد تطرقنا في الدراسة النظرية لأهم النقاط النظرية حول موضوع المقابلة كأداة لإنشاء المؤسسات الابتكارية في القطاع البترولي بحاسي مسعود ولتسليط الضوء أكثر على الموضوع قمنا بإجراء دراسة تطبيقية لمعرفة ما مدى مساهمة المقابلة في إنشاء مؤسسات قائمة على الابتكار في ظل جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود ، سنحاول في هذا الجزء إبراز الطريقة و الأدوات المستخدمة في الجانب الميداني ومعالجتها باستعمال البرنامج الإحصائي spss مع عرض صدق وثبات أداة الدراسة الاستبيان وإجراء تقييم محاور الاستبيان انطلاقا من تحليل خصائص العينة وصولا لتقييم درجة استجابة المستجوبين لفقرات وأبعاد الاستبيان.

وسيتم في هذا الفصل التطرق إلى:

المبحث الأول: الطريقة والإجراءات المتبعة في الدراسة الميدانية؛

المبحث الثاني: صدق وثبات أداة الدراسة الاستبيان؛

المبحث الثالث: تحليل وتقييم محاور الاستبيان.

المبحث الأول: الطريقة والإجراءات المتبعة في الدراسة الميدانية

إن موضوعية النتائج وصحتها تقف على دقة الإجراءات والأدوات المستخدمة مع سلامة المنهج المتبع في الدراسة فستناول في مبحثنا هذا الإجراءات والأدوات المتبعة لهذه الدراسة من خلال الكشف عن منهج الدراسة المتبع ومجتمع وعينة الدراسة و أداة الدراسة المستخدمة لجمع البيانات وكيفية تصميمها مع أهم الأساليب الإحصائية المستخدمة في الدراسة.

المطلب الأول: منهج ومجتمع الدراسة:

الفرع الأول: منهج الدراسة:

من أجل تحقيق أهداف الدراسة قمنا باستخدام المنهج الوصفي التحليلي، الذي يعرف بأنه طريقة بحث تتناول أحداث وظواهر وممارسات موجودة متاحة للدراسة و القياس كما هي دون تدخلنا في مجرياتها، ونستطيع أن نتفاعل معها في وصفها وتحليلها، وتهدف هذه الدراسة إلى دراسة المقابلة و دورها في إنشاء المؤسسات الإبتكارية في القطاعي البترولي بحاسي مسعود ، ونحاول باستخدامنا للمنهج الوصفي التحليلي بأن نقوم بالتفسير والتقييم أملا في التوصل إلى نتائج ذات معنى يزيد بها رصيد المعرفة عن هذا الموضوع وهذه الإشكالية. وقد اعتمدت الدراسة على نوعين من البيانات:

1) البيانات الأولية

لمعالجة الجوانب التحليلية لموضوع الدراسة تم جمع البيانات الأولية من خلال الاستبيان كأداة رئيسية للبحث وصممت خصيصا لهذا الغرض بخصر مفردات البحث والمعلومات اللازمة في موضوع البحث ، ومن خلال البحث في الجانب الميداني قمنا بتوزيع استبيانات الدراسة ومن ثم تفرغها وتحليلها باستخدام برنامج (SPSS (Statistical Package for Social Science الإحصائي، واستخدام الاختبارات الإحصائية المناسبة، بهدف الوصول لدلالة ذات قيمة ومؤشرات تدعم موضوع الدراسة.

2) البيانات الثانوية:

قمنا بمراجعة الكتب والمنشورات والملتقيات والمقالات العلمية ومختلف المراجع ، والأبحاث والدراسات السابقة التي تناولت موضوع الدراسة، وبأية مراجع عربية وأجنبية ذات العلاقة بالموضوع قد نرى أنها تساهم في إثراء الدراسة بشكل علمي، ومن خلال اللجوء للمصادر الثانوية في الدراسة ساعدنا الأمر للتعرف على الأسس و الطرق العلمية السليمة في كتابة الدراسة، وكذلك أخذ تصور عام عن آخر المستجدات التي حدثت وتحديث في مجال الدراسة.

الفرع الثاني: مجتمع وعينة الدراسة:

يتكون مجتمع الدراسة من فئة المقاولين وأصحاب المؤسسات الناشطة في القطاع البترولي حيث توصلنا لعدد 107 مقاول بطريقة عشوائية على اختلاف نوعية نشاطهم وحجم مؤسساتهم وتحصلنا على هذا العدد من العينة فالأمر راجع لكم العراقيل التي واجهتنا حالت دون التحصل على نسبة أكبر.

وبناء على ذلك سيكون حجم العينة 107 مقاولاً.

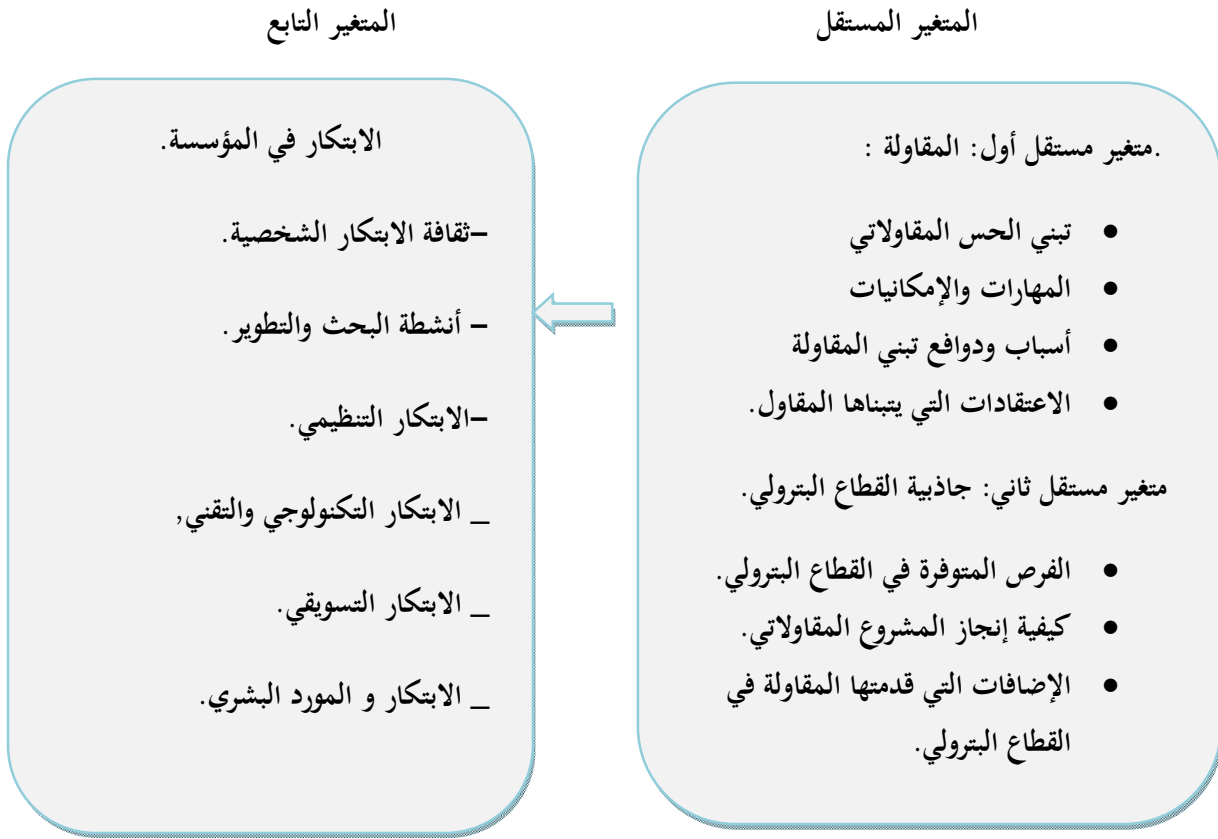
الفرع الثالث: متغيرات الدراسة.

تتمثل متغيرات الدراسة فيما يلي:

المتغير التابع: ويتمثل في الابتكار في المؤسسة.

المتغير المستقل: ويتمثل في المقابلة كمتغير مستقل أول، جاذبية القطاع البترولي كمتغير مستقل ثاني.

شكل رقم (1-3): يوضح هيكل متغيرات الدراسة.



المصدر : من إعداد الطالبة.

المطلب الثاني: أداة الدراسة:

بعد الاطلاع ومراجعة أدبيات الدراسة حول موضوع دور المقابلة في إنشاء المؤسسات الإبتكارية في القطاع البترولي، تم إعداد وتطوير إستبيان من أجل استكمال العملية البحثية، لذا فقد اعتمدنا على صياغة أبعاد وعبارات الإستبيان بأسلوبنا الخاص من خلال الأفكار التي استنبطناها في البناء النظري و بعض الدراسات السابقة للدراسة إضافة إلى معرفتنا واطلاعنا الخاص حول هذا الموضوع. إلى جانب القيام بالمقابلة مع بعض المقاولين الناشطين في بيئة أعمال القطاع البترولي بحاسي مسعود حيث تم

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

الكشف على بعض الممارسات المحيطة بالنشاط المقاولاتي في هذا القطاع وكانت هذه المقابلات بشكل رسمي موثق بفيديو وأخذ صور بجورتنا. ومقابلات أخرى ليست رسمية باستغلال تواجدنا في معرض الشركات المقام في حاسي مسعود بحضور كم هائل من المقاولين الناشطين في القطاع من كل ربوع الوطن.

الفرع الأول: خطوات إعداد الاستبيان

تم إعداد الاستبيان على النحو التالي:

- 1) إعداد استبيان أولي يضم مختلف الأفكار التي راودتنا كصياغها في عبارات وتم تعديلها أكثر من مرة لتصل لوضعية أكثر توافقاً وتركيزاً من أجل استخدامها في جمع البيانات؛
- 2) عرض الاستبيان المعدل على المشرف من أجل اختبار مدى ملائمتها لجمع البيانات؛
- 3) تعديل الاستبيان بشكل أولي حسب ما رآه المشرف؛
- 4) تم عرض الاستبيان على مجموعة من المحكمين والذين قاموا بدورهم بتقديم النصح والإرشاد وتعديل ما يلزم؛
- 5) توزيع الاستبيان على أفراد العينة لجمع البيانات، حيث تم توزيع الاستبيان على أفراد مجتمع الدراسة، من أجل التوصل إلى نتائج أكثر دقة حول موضوع الدراسة، وقد استغرقت عملية توزيع الاستبيان بحدود شهر كدفعة أولية وذلك الأمر راجع لصعوبة الوصول إلى المقاولين ومقرات تواجدهم ومؤسساتهم في منطقة حاسي مسعود وإن وجدوا أيضاً يصعب الأمر أكثر من خلال صعوبة استقبالنا وطلبهم منا بإعطائهم فترة لكي نسترجع الاستبيان وفي الأخير الكثير منهم لم يحترم الفترة وهناك من لا يرجع الاستبيان، وهكذا استمرت عملية البحث عن المقاولين و التوزيع عليهم مع الاستعانة ببعض الأفراد للتوصل معهم في بعض الأحيان ليساعدونا في عملية التوزيع.. الخ، واستمرت عملية التوزيع وعملية الاسترجاع حوالي سنة. ونقدر الكمية الموزعة بحوالي 300 وتم استرجاع 114، وبعد تفحص الاستبيانات تم استبعاد 7 استبيانات لم تتوفر فيها الإجابات بشكل كامل، ومنه تم إخضاع 107 إستبيانة للدراسة.

وبذلك بلغت نسبة الاستبيانات المسترجعة من عدد الاستبيانات الموزعة على النحو التالي: $(100 \times 114) \div 300 = 38\%$ ، و بلغت نسبة الاستبيانات المستخدمة من عدد الاستبيانات الموزعة على النحو التالي: $(100 \times 107) \div 300 = 35,66\%$.

الجدول رقم (3-1): يوضح آلية توزيع الاستبيانات على أفراد عينة الدراسة:

| عدد الاستبيانات المسترجعة | | عدد الاستبيانات المستخدمة | | عدد الاستبيانات الموزعة | |
|---------------------------|-------|---------------------------|-------|-------------------------|-------|
| النسبة المئوية | العدد | النسبة المئوية | العدد | النسبة المئوية | العدد |
| 35,66% | 107 | 38% | 114 | 100% | 300 |

المصدر: من إعداد الطالبة

الفرع الثاني: تصميم محتوى الاستبيان:

تم تقسيم الاستبيان إلى 4 محاور، كما يلي:

- **المحور الأول: البيانات الشخصية:** بعض البيانات الشخصية المتعلقة بالمبحوثين، من حيث " الجنس، السن، المؤهل العلمي، سنوات الخبرة، نوع النشاط، عدد العمال، رقم الأعمال".
- **المحور الثاني: خاص بالمقابلة** " طبيعة المقاول": والغرض من هذا المحور هو معرفة توفر مختلف جوانب المقابلة ومعرفة شخصية المقاول وسلوكه في واقع المبحوثين، وينقسم هذا المحور إلى 4 أبعاد:

❖ **البعد الأول: تبني الحس المقاولاتي:** والغرض من هذا البعد هو معرفة مختلف النقاط والعوامل التي صنعت المقاول وأيضاً التي تعكس وتظهر تبنيه و ميوله للمقابلة ويضم هذا البعد 7 عبارات كل عبارة لها سياقها الخاص الذي يصب كله في قالب توفر الروح والحس المقاولاتي لدى المبحوثين:

- العبارة 1 تعكس فطرة المقاول في حبه للمقابلة؛
- العبارة 2 تعكس طموح المقاول ؛
- العبارة 3 تعكس بداية ملازمة المقاول لفكرة المقابلة؛
- العبارة 4 تعكس خبرة المقاول في مجاله؛
- العبارة 5 تعكس تشجيع بيئة المقاول له.

❖ **البعد الثاني: الإمكانيات والمهارات:** والغرض من هذا البعد هو معرفة مختلف المهارات والإمكانيات التي يتمتع بها المقاول لدى المبحوثين، وينقسم هذا البعد ل 8 عبارات كل عبارة لها سياقها الخاص الذي يصب كله في قالب هذا البعد:

- العبارة 1 تعكس تمتع المقاول بالمخاطرة؛
- العبارة 2 تعكس تمتع المقاول بالذكاء واليقظة؛
- العبارة 3 تعكس تمتع المقاول بالمرونة؛
- العبارة 4 تعكس تمتع المقاول بالقيادة؛
- العبارة 5 تعكس تمتع المقاول في الجاهزية و الإستعدادية؛
- العبارة 6 تعكس تمتع المقاول بالتوضحية؛
- العبارة 7 تعكس تمتع المقاول بالفضول؛
- العبارة 8 تعكس تمتع المقاول بالقدرة على تنفيذ أفكاره إلى نتائج.

❖ **البعد الثالث: دوافع و أسباب تبني المقابلة كمسار مهني:** والغرض من هذا البعد هو معرفة أهم الأسباب التي دفعت المقاول للدخول إلى مجال المقابلة و اتخاذها كمسار مهني وقياس هذا البعد لدى المبحوثين وتضمن هذا البعد 4 عبارات:

- العبارة 1 تعكس قدرات ومؤهلات المقاول كدافع وسبب؛
- العبارة 2 تعكس عدم الرضا على العمل السابق كدافع وسبب؛
- العبارة 3 تعكس زيادة مستوى الدخل كدافع وسبب؛

- العبارة 4 تعكس إثبات الذات كدافع وسبب.

❖ البعد الرابع: اعتقادات المقاول: والغرض من هذا البعد هو معرفة أهم الاعتقادات "الثقافة"

التي يؤمن بها المقاول ويستند عليها وتدعم عمله المقاولاتي ويضم هذا البعد 5 عبارات:

- العبارة 1 تعكس الإيمان بالثقة بالنجاح؛
- العبارة 2 تعكس الإيمان بفطرة المقاومة أكثر من كونها مهارة تكتسب؛
- العبارة 3 تعكس الإيمان بالروح المقاولاتية أنها تدعم بالتكوين لا أن يبينها من العدم؛
- العبارة 4 تعكس الإيمان بأن المقاومة مبنية على التحدي والمنافسة؛

● المحور الثالث: جاذبية القطاع البترولي: والغرض من هذا الجزء هو معرفة واقع المقاومة في القطاع البترولي من فرص

أعمال متوفرة و الإضافات التي تقدمها هذه الفرص للمقاول ضمن هذا القطاع مع كيفية إنجاز المشاريع ويتضمن هذا الجزء 3 أبعاد:

❖ البعد الأول: فرص الأعمال المتوفرة في القطاع البترولي: والغرض من هذا البعد هو

معرفة مختلف النقاط التي قد يستفيد منها المقاول في أن توفر له فرص أعمال وتكون الطريق الذي يبصر به المقاول هذا القطاع إضافة إلى أهم النقاط التي كانت سببا في دخول المقاول لهذا القطاع واختياره للعمل فيه، ويتضمن هذا البعد 10 عبارات:

- العبارة 1 تعكس القطاع أنه الأمثل في توفر فرص الأعمال؛
- العبارة 2 تعكس انتماء المقاول لمنطقة حاسي مسعود أو ما جاورها كمحل سكن؛
- العبارة 3 تعكس معرفة المقاول للمؤسسات في هذا القطاع؛
- العبارة 4 تعكس إطلاع المقاول على مختلف المستجدات في هذا القطاع؛
- العبارة 5 تعكس خبرة و شبكة العلاقات التي يعتمد عليها المقاول في هذا القطاع؛
- العبارة 6 تعكس أن العمل في هذا القطاع نتج عنه الحصول على أفكارا جديدة؛
- العبارة 7 تعكس توفر المشاريع مقارنة بقطاعات أخرى؛
- العبارة 8 تعكس التسهيلات التي يوفرها القطاع لترقية الاستثمار؛
- العبارة 9 تعكس دفع نجاح مشاريع سابقة لاختيار المقاول لهذا القطاع؛
- العبارة 10 تعكس فاعلية نشاط هذا القطاع كمشجع لأصحاب المشاريع.

❖ البعد الثاني: كيفية إنجاز المشروع المقاولاتي والآليات الداعمة له: والغرض من هذا

البعد هو معرفة الظروف التي مر بها مشروع ومؤسسة المقاول في القطاع البترولي بحاسي مسعود عند إنشائه وما الآليات دعمه التي اعتمد عليها، ويتضمن هذا البعد 10 عبارات:

- العبارة 1 تعكس اعتماد المقاول في التخطيط وإنشائه لمشروعه على نفسه؛
- العبارة 2 تعكس استعانة المقاول بمكتب دراسات واستشارة لأجل جدوى مشروعه؛
- العبارة 3 تعكس تقيد المقاول بالإجراءات والمواصفات في عملية تنفيذ مشروعه؛
- العبارة 4 تعكس اعتماد المقاول في تمويل مشروعه ذاتيا بأمواله الخاصة؛
- العبارة 5 تعكس اعتماد المقاول في تمويل مشروعه على قرض بنكي؛
- العبارة 6 تعكس اعتماد المقاول في تمويل مشروعه بصناديق وبرامج الدعم الحكومية؛

- العبارة 7 تعكس اعتماد المقاول في تمويل مشروعه برأس مال المخاطر؛
- العبارة 8 تعكس مرور مشروع المقاول بالحاضنات والمشاتل؛
- العبارة 9 تعكس طول أو قصر فترة إنجاز المقاول لمشروعه وعراقيل الإنشاء؛
- العبارة 10 تعكس توفر للمقاول على أكثر من مشروع ومؤسسات أخرى.

❖ البعد الثالث: الإضافات التي قدمتها المقابلة ضمن القطاع البترولي: والغرض من هذا

البعد هو معرفة أهم المكاسب التي حققها المقاول ضمن نشاطه المقاولاتي على مستوى القطاع البترولي بحاسي مسعود، ويتضمن هذا البعد 4 عبارات:

- العبارة 1 تعكس تكوين المقاول لصورة متسعة وطموحة حول الاستثمار في القطاع؛
- العبارة 2 تعكس مدى مساهمة مشروع المقاول في بناء مشاريع لأشخاص آخرين؛
- العبارة 3 تعكس مدى تحقيق المقاول مستقبلا جيدا في ظل مشروعه في القطاع؛
- العبارة 4 تعكس مدى رغبة المقاول في توسعة آفاق مشروعه في القطاع البترولي؛

- **المحور الرابع: الابتكار في المؤسسة:** والغرض من هذا الجزء هو معرفة واقع ووضعية تعزيز تحقيق وخلق الابتكار في مؤسسات المقاولين بالقطاع البترولي بحاسي مسعود من خلال ثقافة الابتكار الشخصية، نشاط البحث والتطوير في المؤسسة و أنواع الابتكار المختلفة"، ويضم هذا المحور 6 أبعاد:

❖ البعد الأول: ثقافة الابتكار الشخصية: : والغرض من هذا البعد هو معرفة جوانب

الشخصية المحددة لتمتع المقاول بثقافة وميول لتحقيق الابتكار في مؤسسته، ويضم هذا البعد 7 عبارات:

- العبارة 1 تعكس تمتع المقاول بالخروج عن المألوف والتغيير في التفكير.
- العبارة 2 تعكس تمتع المقاول في بتصور الحلول البديلة للمشاكل.
- العبارة 3 تعكس تمتع المقاول بالمرونة والتكيف مع الجديد.
- العبارة 4 تعكس توفر المقاول ميول نحو تشجيع الابتكار والإبداع؛
- العبارة 5 تعكس عدم مقاومة المقاول وإدارته تجاه الأفكار المغيرة من وضع المؤسسة؛
- العبارة 6 تعكس عدم تردد المقاول في تقبل الأفكار المكلفة ماديا؛
- العبارة 7 تعكس تقبل المقاول للفشل بكونه يدفع لتحقيق الأهداف بمستوى أعلى؛

❖ البعد الثاني: نشاط البحث والتطوير: : والغرض من هذا البعد هو معرفة الجوانب المحددة

لمدى توفر واهتمام المؤسسة بضرورة وأهمية نشاط البحث والتطوير الذي يوصلها للابتكار، ويتضمن هذا البعد 4 عبارات:

- العبارة 1 تعكس مدى الإنفاق على نشاط البحث والتطوير في المؤسسة؛
- العبارة 2 تعكس مدى تقييم الأفكار والمشاريع في مرحلة البحث والتطوير؛
- العبارة 3 تعكس مدى القيام بعقد اجتماعات لتوجيه الأفكار ومناقشتها؛
- العبارة 4 تعكس مدى القيام بدورات تدريبية حول مهارات نشاط البحث والتطوير؛

❖ البعد الثالث: الابتكار التنظيمي: : والغرض من هذا البعد هو معرفة الجوانب المحددة لمدى

تطبيق مؤسسة المقاول للابتكار في التنظيم، ويتضمن هذا البعد 5 عبارات:

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

- العبارة 1 تعكس القيام بتغييرات جذرية و تحسينية في الهيكل التنظيمي للمؤسسة؛
 - العبارة 2 تعكس مدى إتباع المؤسسة لنظام رقابي ضمن المؤسسة وخارجها؛
 - العبارة 3 تعكس مدى القيام بتجديد نموذج الأعمال بشكل دوري حسب المستجدات؛
 - العبارة 4 تعكس مدى القيام بعملية جمع البيانات والمعلومات في نظام معلومات خاص؛
 - العبارة 5 تعكس مدى القيام بإجراءات تفعل الاتصال وتبادل المعلومات بين الأطراف؛
- ❖ **البعد الرابع: الابتكار التكنولوجي والتقني:** : والغرض من هذا البعد هو معرفة الجوانب المحددة لمدى توفر تطبيق واستعمال مؤسسة المقاول للابتكار التقني والتكنولوجي، ويتضمن هذا البعد 5 عبارات:

- العبارة 1 تعكس مدى استخدام أدوات وتقنيات متطورة في تقديم خدمات عالية؛
 - العبارة 2 تعكس مدى تحديث التقنيات والتكنولوجيا دوريا بما يتماشى مع الخدمة؛
 - العبارة 3 تعكس القيام بإجراءات تغيير جذرية في استعمال نظم المعلومات والحواسيب؛
 - العبارة 4 تعكس القيام بإدخال أساليب متطورة للعمل ورفع النشاط؛
 - العبارة 5 تعكس تتبع المؤسسة للتكنولوجيات المتجددة المستعملة في بيئة نشاطها؛
- ❖ **البعد الخامس: الابتكار التسويقي:** : والغرض من هذا البعد هو معرفة الجوانب المحددة لمدى تطبيق مؤسسة المقاول للابتكار في التسويق والتسويق الابتكاري لخدماتها، ويتضمن هذا البعد 5 عبارات:

- العبارة 1 تعكس توفر قسم خاص بنشاط السوق ودراسة السوق؛
- العبارة 2 تعكس القيام باتخاذ سياسات جديدة لتعزيز المركز السوق و تطوير الخدمة؛
- العبارة 3 تعكس مدى قدرة السياسة التسويقية في اكتشاف الفرص واقتناصها؛
- العبارة 4 تعكس القيام بدراسة دورية للسوق و مستجداته "التركيز على حاجات العملاء ودرجة تقدم المنافسين"
- العبارة 5 تعكس مدى فهم نقاط القوة والضعف للمؤسسة والسعي للتقوية والتدارك؛

- ❖ **البعد السادس: الابتكار في تسيير المورد البشري:** : والغرض من هذا البعد هو معرفة الجوانب المحددة لمدى تطبيق مؤسسة المقاول للابتكار في تسيير المورد البشري ودفع المورد البشري لتحقيق وخلق الابتكار ، ويتضمن هذا البعد 5 عبارات:

- العبارة 1 تعكس القيام بأنشطة تدريب وتكوين للمقاول وعمال مؤسسته؛
- العبارة 2 تعكس الوعي بالقوة النسبية للكفاءات البشرية التي تتوفر في المؤسسة؛
- العبارة 3 تعكس مدى الاهتمام بتقديم تحفيز مادي ومعنوي لأصحاب الأفكار المتميزة؛
- العبارة 4 تعكس مدى إشراك والاستفادة من الأطراف الخارجية في عملية توليد الأفكار؛
- العبارة 5 تعكس السعي لتوظيف أفضل الكفاءات والموارد البشرية لتفعيل الأنشطة أكثر.

وقد تم إعداد الأسئلة على أساس مقياس "ليكارت الخماسي" (Likert Scale) والذي يحتمل خمسة إجابات، وهذا حتى يتسنى لنا تحديد آراء أفراد العينة لفقرات الاستبيان بطريقة أدق ، ويسهل بالتالي ترميز وتنميط الإجابات التي تضمنها بسلم إيجابي

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

وبأوزان كالتالي: " غير موافق بشدة = 1، غير موافق = 2، محايد = 3، موافق = 4، موافق بشدة = 5".، والجدول التالي يوضح مقياس ليكارت الخماسي.

جدول (3-2) : مقياس ليكارت الخماسي

| الرأي (التصنيف) | غير موافق إطلاقاً | غير موافق | محايد | موافق | موافق بشدة |
|-----------------|-------------------|-----------|-------|-------|------------|
| الدرجة (الوزن) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

المصدر: وليد عبد الرحمن الفراء، تحليل بيانات الاستبيان باستخدام البرنامج الإحصائي SPSS، الندوة العالمية لشباب الإسلام، 1430 هـ، ص 7.

الفرع الثالث: الأساليب الإحصائية المستخدمة في الدراسة:

بعد أن تم تحصيل العدد النهائي للاستبيانات المقبولة، تم الاعتماد في عرض وتحليل البيانات على برنامج الجداول الالكترونية (EXCEL) إصدار 2007 لمعالجة البيانات التي تكون في شكل جداول ليترجمها إلى رسومات بيانية في أعمدة ودوائر، لتسهيل عملية الملاحظة والتحليل بغية التحليل الجيد للبيانات التي تم جمعها، كما تم استخدام بعض الأساليب الإحصائية المتاحة في برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية، وللتحقق من صحة الفرضيات المطروحة وقياسها تم استخدام مجموعة من الأدوات الإحصائية المستندة إلى البرامج الإحصائية (Statistical Package For Social Sciences (SPSS.20)، التي يمكن تصنيفها على النحو الآتي:

ومن تلك الأساليب انتهجنا التحليل الإحصائي الوصفي وما يندرج تحته من تحليل عبر التكرارات والنسب المئوية للتعرف على خصائص عينة الدراسة، كما مكنتنا برنامج SPSS من حساب المتوسطات الحسابية وذلك لمعرفة مدى ارتفاع وانخفاض استجابات عينة الدراسة لكل عبارة من عبارات المحور الثاني والثالث والرابع لأسئلة الاستبيان، والانحرافات المعيارية وذلك لمعرفة مدى انحراف استجابات عينة الدراسة لكل عبارة، ولتحقيق أهدافها وتحليل البيانات التي تم تجميعها فقد تم استخدام العديد من الأساليب الإحصائية، التي تتمثل فيما يلي:

- 1) اختبار ألفا كرونباخ (Cronbach's Alpha): لمعرفة ثبات فقرات الاستبيان؛
- 2) اختبار T للعينة الواحدة: لحساب المتوسط الحسابي في كل عبارة لغرض معرفة اتجاه آراء المستجوبين والانحراف المعياري لمعرفة مدى انحراف إجابات أفراد عينة الدراسة عن متوسطاتها الحسابية؛
- 3) استخراج التكرارات والنسب المئوية لكل عبارة في الاستبيان؛
- 4) اختبار T للفرق بين متوسطي عينتين Independent samples T-Test؛
- 5) اختبار تحليل التباين الأحادي ANOVA لدراسة الفروق بين متوسطات ل3 عينات وأكثر؛
- 6) معامل الارتباط البسيط (بيرسون): ويستخدم لتحديد قوة العلاقة وطبيعتها بين المتغيرين؛
- 7) الانحدار الخطي المتعدد: يستخدم للتعرف على معنوية تأثير المتغيرات المستقلة على المتغير التابع المعتمد.

المبحث الثاني: صدق وثبات الاستبيان:

قبل البدء بتحليل الاستبيان لابد أن يخضع لمرحلة أولية ضرورية بقياس مدى صدق وثبات الاستبيان ومدى صلاحيته لقياس ما وضع لأجله وما نحن بصدد الوصول إليه ضمن أهداف الدراسة و الإجابة على إشكاليات الدراسة.

المطلب الأول: صدق الاستبيان:

يقصد بصدق الاستبيان أن يكون استبيان الدراسة قادرا على إنجاز قياس ما وضع لأجله بما يحقق أهداف الدراسة والإجابة على أسئلتها واختبار فرضياتها، وقد تم التأكيد من صدق فقرات الاستبيان وذلك من خلال طريقتين هما:

أولاً: صدق المحكمين "الظاهري":

تم عرض الاستبيان في صورته المعدلة بعد رأي المشرف على مجموعة من المحكمين تألفت من 9 محكمين كلهم أساتذة من ذوي الاختصاص في مجال التسويق والإحصاء، باستثناء محكم واحد وهو مقال رائد ويتأس نقابة المقاولين في المنطقة، و أسماء المحكمين بالملحق رقم (08)، وقد تمت الاستجابة لأراء المحكمين بإجراء ما يلزم من حذف وتعديل في ضوء المقترحات المقدمة. وبذلك خرج الاستبيان في صورته النهائية بعد جملة من التعديلات-أنظر ملحق رقم (6).

ثانياً: الاتساق الداخلي: تم حساب الاتساق الداخلي للاستبيان من خلال حساب معاملات الارتباط بين كل عبارة من عبارات البعد والدرجة الكلية للبعد نفسه وكانت النتائج كالتالي:

1) الاتساق الداخلي لعبارات المحور الثاني من الاستبيان:

يقصد بصدق الاتساق الداخلي مدى اتساق كل عبارة من عبارات الاستبيان مع المجال الذي تنتمي إليه هذه العبارة، وقد تم التحقق من صدق الاتساق الداخلي من خلال إيجاد معامل الارتباط الخطي لبيرسون والذي يبين درجة الارتباط بين كل عنصر من مجال الاستبيان والدرجة الكلية للمجال الذي ينتمي إليه هذا العنصر، قد كانت النتائج إيجابية، حيث دلت معاملات الارتباط على وجود صدق اتساق داخلي للاستبيان، كما هو موضح فيما يلي:

أ) الاتساق الداخلي لعبارات الجزء الأول الخاص بطبيعة المقاول:

✓ قياس الاتساق الداخلي لعبارات تبني الحس المقاولاتي: يبين الجدول الموالي معاملات الارتباط بين كل فقرة من فقرات البعد الأول ومعدل مجموع فقراته.

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

الجدول (3-3): يوضح معامل الارتباط لفقرات تبني الحس المقاولاتي لدى المقاول.

| العبارة | الارتباط | الدلالة الإحصائية sig | المعنوية |
|--|----------|-----------------------|----------|
| أحب مجال المقاول و التفاعل فيه حقاً إنه مجالي الذي أتواجد فيه. | 0,721 | 0,00 | دالة |
| تعتبر المقاول بالنسبة لي طموحاً قبل ان تكون مهنة. | 0,769 | 0,00 | دالة |
| فكرة أن أصبح مقاولاً و صاحب مؤسسة كانت تراودني منذ الصغر. | 0,638 | 0,00 | دالة |
| لدي خبرة ومعرفة مسبقة لمهنة المقاول. | 0,627 | 0,00 | دالة |
| لقد لاقيت التشجيع اللازم لرغبتني بالمقاول كمسار مهني. | 0,586 | 0,00 | دالة |

من إعداد الطالبة "اعتماداً على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

يتضح من خلال الجدول أعلاه أن معاملات الارتباط بين درجات كل عبارة من عبارات البعد الخاص بتبني الحس المقاولاتي والدرجة الإجمالية تتراوح بين (0,586-0,769)، وهي معاملات ارتباط دالة إحصائياً عند مستوى دلالة $\alpha=0.05$ ، حيث أن قيمة مستوى الدلالة لكل عبارة أقل من $\alpha=0.05$ ، وبهذا يتضح الاتساق الداخلي بين العبارات والبعد تبني الحس المقاولاتي، وبذلك تعد فقرات البعد الأول للمحور الثاني صادقة لما وضعت لقياسه، مما يؤكد صدق أداة الدراسة في هذا البعد.

✓ قياس الاتساق الداخلي لعبارات الإمكانيات و المهارات: يبين الجدول الموالي معاملات الارتباط بين كل فقرة من فقرات البعد الثاني ومعدل مجموع فقراته.

الجدول (3-4): يوضح معامل الارتباط لفقرات إمكانيات ومهارات المقاول.

| العبارة | الارتباط | الدلالة الإحصائية sig | المعنوية |
|--|----------|-----------------------|----------|
| تتوفر لدي ميزة المخاطرة وتجربة كل ما هو جديد. | 0,483 | 0,00 | دالة |
| أتمتع بالذكاء من خلال معرفة ما يجب فعله أين ومتى. | 0,397 | 0,00 | دالة |
| لدي القدرة على القيام بأكثر من مهمة في وقت واحد. | 0,624 | 0,00 | دالة |
| أتمتع بمفهوم القيادة والتواجد في المواقف الصعبة. | 0,717 | 0,00 | دالة |
| أتمتع بالتحكم في التعامل مع المواقف غير المتوقعة. | 0,783 | 0,00 | دالة |
| لدي القدرة على تحمل التضحيات والعراقل مقابل الحصول على العوائد. | 0,666 | 0,00 | دالة |
| لدي الفضول في حل المشكلات الصعبة. | 0,659 | 0,00 | دالة |
| تراودني أحياناً أفكاراً ولدي القدرة على ترجمتها إلى مهام ونتائج. | 0,482 | 0,00 | دالة |

من إعداد الطالبة "اعتماداً على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

يتضح من خلال الجدول أعلاه أن معاملات الارتباط بين درجات كل عبارة من عبارات البعد الخاص بالإمكانيات والمهارات والدرجة الإجمالية لهذا البعد تتراوح بين (0,397-0,783)، وهي معاملات ارتباط دالة إحصائياً عند مستوى دلالة $\alpha=0.05$ ، حيث أن قيمة مستوى الدلالة لكل عبارة أقل من $\alpha=0.05$ ، وبهذا يتضح الاتساق الداخلي بين العبارات والبعد إمكانيات ومهارات المقاول ، وبذلك تعد فقرات البعد الثاني للمحور الثاني صادقة لما وضعت لقياسه، مما يؤكد صدق أداة الدراسة في هذا البعد.

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

✓ قياس الإتساق الداخلي لعبارات دوافع و أسباب تبني المقابلة كمسار مهني: يبين الجدول الموالي معاملات الارتباط بين كل فقرة من فقرات البعد الثالث ومعدل مجموع فقراته.

الجدول (3-5): يوضح معامل الارتباط لفقرات دوافع و أسباب تبني المقابلة كمسار مهني.

| العبارة | الإرتباط | الدلالة الإحصائية sig | المعنوية |
|--|----------|-----------------------|----------|
| اختياري للمقابلة يلائم قدراتي ومؤهلاتي. | 0,516 | 0,00 | دالة |
| عملي السابق لم يرضي طموحي فغيرت مساري المهني للمقابلة . | 0,776 | 0,00 | دالة |
| اختياري للمقابلة كان هدفا لي لزيادة مستوى دخلي . | 0,679 | 0,00 | دالة |
| توجهت للمقابلة من أجل إرضاء نفسي في موازاة النشاط الذي أحبه. | 0,812 | 0,00 | دالة |

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

يتضح من خلال الجدول أعلاه أن معاملات الارتباط بين درجات كل عبارة من عبارات البعد الخاص بدوافع وأسباب تبني المقابلة كمسار مهني والدرجة الإجمالية لهذا البعد تتراوح بين (0,516-0,812)، وهي معاملات ارتباط دالة إحصائيا عند مستوى دلالة $\alpha=0.05$ ، حيث أن قيمة مستوى الدلالة لكل عبارة أقل من $\alpha=0.05$ ، وبهذا يتضح الاتساق الداخلي بين العبارات والبعد دوافع و أسباب تبني المقابلة كمسار مهني ، وبذلك تعد فقرات البعد الثالث للمحور الثاني صادقة لما وضعت لقياسه، مما يؤكد صدق أداة الدراسة في هذا البعد.

✓ قياس الاتساق الداخلي لعبارات الاعتقادات التي يتبناها المقاول: يبين الجدول الموالي معاملات الارتباط بين كل فقرة من فقرات البعد الرابع ومعدل مجموع فقراته.

الجدول (3-6): يوضح معامل الارتباط لفقرات الاعتقادات التي يتبناها المقاول.

| العبارة | الإرتباط | الدلالة الإحصائية sig | المعنوية |
|--|----------|-----------------------|----------|
| أؤمن أن الثقة بالنجاح تؤدي إلى النجاح حتما. | 0,667 | 0,00 | دالة |
| أعتقد أن المقابلة فطرة ضمنية في شخصية الإنسان أكثر من كونها مهارات تكتسب. | 0,678 | 0,00 | دالة |
| أظن أن التكوين والتعليم يدعم رغبة العمل في المقابلة أكثر من أن يبينها من جديد. | 0,788 | 0,00 | دالة |
| من دون التحدي والمخاطرة والتحريب والمنافسة لا نستطيع أن نسميها مقابلة . | 0,839 | 0,00 | دالة |

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

يتضح من خلال الجدول أعلاه أن معاملات الارتباط بين درجات كل عبارة من عبارات البعد الخاص الاعتقادات التي يتبناها المقاول والدرجة الإجمالية لهذا البعد تتراوح بين (0,667- 0,839)، وهي معاملات ارتباط دالة إحصائيا عند مستوى دلالة $\alpha=0.05$ ، حيث أن قيمة مستوى الدلالة لكل عبارة أقل من $\alpha=0.05$ ، وبهذا يتضح الاتساق الداخلي بين العبارات والبعد الاعتقادات التي يتبناها المقاول ، وبذلك تعد فقرات البعد الرابع للمحور الثاني صادقة لما وضعت لقياسه، مما يؤكد صدق أداة الدراسة في هذا البعد.

(ب) الاتساق الداخلي لعبارات الجزء الثاني الخاص بجاذبية القطاع البترولي:

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

✓ قياس الاتساق لعبارات الفرص المتوفرة في القطاع البترولي: يبين الجدول الموالي معاملات الارتباط بين كل فقرة من فقرات البعد الخامس ومعدل مجموع فقراته.

الجدول (3-7): يوضح معامل الارتباط لفقرات الفرص المتوفرة في القطاع البترولي .

| العبارة | الارتباط | الدلالة الإحصائية sig | المعنوية |
|--|----------|-----------------------|----------|
| اخترت القطاع البترولي كوجهة لنشاطي بالتحديد لأنها القطاع الأمثل في توفر فرص ازدهار مشاريع المقاولاتية. | 0,608 | 0,00 | دالة |
| اخترت العمل في هذا القطاع لأنني أأنتمى لهذه المنطقة وأتواجد فيها. | 0,619 | 0,00 | دالة |
| لدي معرفة وإطلاع على المؤسسات الرائدة في القطاع البترولي. | 0,667 | 0,00 | دالة |
| لدي إطلاع دائم حول المستجدات و المشاريع والمناقصات المعلنة التي تطرح في القطاع البترولي. | 0,661 | 0,00 | دالة |
| اخترت العمل في القطاع البترولي بحكم علاقتي ولأنني أملك خبرة كافية فيه. | 0,702 | 0,00 | دالة |
| العمل في القطاع البترولي سمح لي بإيجاد أفكار جديدة. | 0,679 | 0,00 | دالة |
| أظن أن المشاريع متوفرة أكثر مقارنة في مجالات أخرى. | 0,383 | 0,00 | دالة |
| أظن أن المجال مفتوح أمام المستثمرين وكل التسهيلات متوفرة لتشجيع وترقية فرص الاستثمار في القطاع البترولي. | 0,561 | 0,00 | دالة |
| نجاح مشاريع سابقة في القطاع البترولي دفعني أكثر لاختياره. | 0,480 | 0,00 | دالة |
| القطاع البترولي القلب الناشط للاقتصاد يشجعني أكثر في الاستثمار فيه. | 0,625 | 0,00 | دالة |

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

يتضح من خلال الجدول أعلاه أن معاملات الارتباط بين درجات كل عبارة من عبارات البعد الخاص بالفرص المتوفرة في القطاع البترولي بحاسي مسعود والدرجة الإجمالية لهذا البعد تتراوح بين (0,383- 0,702)، وهي معاملات ارتباط دالة إحصائيا عند مستوى دلالة $\alpha=0.05$ ، حيث أن قيمة مستوى الدلالة لكل عبارة أقل من $\alpha=0.05$ ، وبهذا يتضح الاتساق الداخلي بين العبارات والبعد الفرص المتوفرة في القطاع البترولي بحاسي مسعود ، وبذلك تعد فقرات البعد الخامس للمحور الثاني صادقة لما وضعت لقياسه، مما يؤكد صدق أداة الدراسة في هذا البعد.

✓ قياس الاتساق الداخلي لعبارات كيفية إنجاز المشروع المقاولاتي والآليات الداعمة له: يبين الجدول الموالي معاملات الارتباط بين كل فقرة من فقرات البعد السادس ومعدل مجموع فقراته.

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

الجدول (3-8): يوضح معامل الارتباط لفقرات كيفية إنجاز المشروع المقاولاتي و الآليات الداعمة له.

| العبارة | الارتباط | الدلالة الإحصائية sig | المعنوية |
|--|----------|-----------------------|-----------|
| لقد قمت بالتخطيط لمشروعي وإنشاء مؤسستي بنفسني. | 0,333 | 0,00 | دالة |
| لقد استعنت بمكتب دراسات للقيام بدراسة جدوى مشروعني. | 0,591 | 0,00 | دالة |
| توجد إجراءات وبنود قانونية ضمن العقد تلزم المقاول بالتقيد بالشروط والمواصفات الفنية أثناء التنفيذ. | 0,178 | 0,067 | ليست دالة |
| تمويل مشروعني كان من خلال أموالني الخاصة. | 0,041 | 0,677 | ليست دالة |
| تمويل مشروعني كان من خلال اقتراضي من البنك. | 0,634 | 0,00 | دالة |
| تمويل مشروعني كان من خلال برامج الدعم التابعة للدولة لونساج، لونساج، لاكتناك. | 0,727 | 0,00 | دالة |
| تمويل مشروعني كان من خلال شركات رأسمال المخاطرة. | 0,622 | 0,00 | دالة |
| لقد مر مشروعني على مؤسسات الدعم والمرافقة و المشتلات التكنولوجية. | 0,708 | 0,00 | دالة |
| فترة إنجازني لمشروعني كانت في فترة ليست بطويلة ولم تواجهني صعوبات إنجاز كبيرة. | 0,584 | 0,00 | دالة |
| إلى جانب هذا المشروع لدي مشاريع ومؤسسات أخرى. | 0,421 | 0,00 | دالة |

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

يتضح من خلال الجدول أعلاه أن معاملات الارتباط بين درجات كل عبارة من عبارات البعد الخاص بكيفية إنجاز المشروع المقاولاتي والدرجة الإجمالية لهذا البعد تتراوح بين (0,041-0,727)، وهي معاملات ارتباط دالة إحصائيا عند مستوى دلالة $\alpha=0.05$ ، حيث أن قيمة مستوى الدلالة لكل عبارة أقل من $\alpha=0.05$ ما عدا عبارتين رقم 3 و 4 ليستا دالتين إحصائيا بمستوى دلالة أكثر من دلالة $\alpha=0.05$ ، وبهذا يتضح الاتساق الداخلي بشكل عام بين العبارات والبعد الفرص المتوفرة في القطاع البترولي بحاسي مسعود، وبذلك تعد فقرات البعد السادس للمحور الثاني صادقة لما وضعت لقياسه، مما يؤكد صدق أداة الدراسة في هذا البعد.

✓ قياس الاتساق الداخلي لعبارات الانعكاسات و الإضافات التي قدمتها المقابلة ضمن القطاع البترولي: يبين الجدول الموالي معاملات الارتباط بين كل فقرة من فقرات البعد السابع ومعدل مجموع فقراته.

الجدول (3-9): يوضح معامل الارتباط لفقرات الإضافات التي قدمتها المقابلة ضمن القطاع البترولي بحاسي مسعود.

| العبارة | الارتباط | الدلالة الإحصائية sig | المعنوية |
|--|----------|-----------------------|----------|
| أصبحت فكري حول الأعمال والاستثمار في القطاع البترولي أكثر اتساعا و طموحا | 0,806 | 0,00 | دالة |
| ساهم مشروعني ومؤسستي في القطاع في بناء مشاريع جديدة لأشخاص آخرين. | 0,842 | 0,00 | دالة |
| استطعت أن أبني لنفسني مستقبلا جيدا يواكب تأملاتي وتوقعاتي . | 0,791 | 0,00 | دالة |
| أفكر في توسيع أفاق مشروعني إلى مستويات أكثر فعالية ومردودية. | 0,812 | 0,00 | دالة |

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

يتضح من خلال الجدول أعلاه أن معاملات الارتباط بين درجات كل عبارة من عبارات البعد الخاص بالإضافات التي قدمتها المقولة في القطاع البترولي بحاسي مسعود والدرجة الإجمالية لهذا البعد تتراوح بين (0,791- 0,842)، وهي معاملات ارتباط دالة إحصائياً عند مستوى دلالة $\alpha=0.05$ ، حيث أن قيمة مستوى الدلالة لكل عبارة أقل من $\alpha=0.05$ ، وبهذا يتضح الاتساق الداخلي بين العبارات والبعد الإضافات التي قدمتها المقولة في القطاع البترولي بحاسي مسعود، وبذلك تعد فقرات البعد السابع للمحور الثاني صادقة لما وضعت لقياسه، مما يؤكد صدق أداة الدراسة في هذا البعد.

2) الاتساق الداخلي للمحور الثاني الخاص بالابتكار:

✓ قياس الاتساق الداخلي لعبارات ثقافة الابتكار الشخصية: يبين الجدول الموالي معاملات الارتباط بين كل فقرة من فقرات البعد الأول ومعدل مجموع فقراته.

الجدول (3-10): يوضح معامل الارتباط لفقرات ثقافة الابتكار الشخصية.

| العبارة | الارتباط | الدلالة الإحصائية sig | المعنوية |
|---|----------|-----------------------|----------|
| أتمتع بقدرة الخروج عن المألوف في التفكير والتغيير في مجال العمل. | 0,775 | 0,00 | دالة |
| أُتصف بالنظرة الثاقبة في تصور الحلول البديلة للمشاكل التي قد تصادفني. | 0,736 | 0,00 | دالة |
| أتمتع بالمرونة والسهولة للتكيف مع كل ما هو جديد. | 0,801 | 0,00 | دالة |
| لدي ميول لتشجيع وتحفيز للعمل والإبداع. | 0,734 | 0,00 | دالة |
| لا تقاوم الإدارة أي أفكار جديدة تغير من الوضع الحالي في المؤسسة وتحسين خدماتها. | 0,582 | 0,00 | دالة |
| لا أتردد في تقديم وتقبل الأفكار الابتكارية والجديدة المكلفة مادياً بدون تردد. | 0,650 | 0,00 | دالة |
| تقبل الفشل لأن الفشل يدفع لتحقيق الأهداف بطريقة أكثر تميزاً وابتكاراً. | 0,617 | 0,00 | دالة |

من إعداد الطالبة "اعتماداً على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

يتضح من خلال الجدول أعلاه أن معاملات الارتباط بين درجات كل عبارة من عبارات البعد الخاص بثقافة الابتكار الشخصية والدرجة الإجمالية لهذا البعد تتراوح بين (0,582- 0,801)، وهي معاملات ارتباط دالة إحصائياً عند مستوى دلالة $\alpha=0.05$ ، حيث أن قيمة مستوى الدلالة لكل عبارة أقل من $\alpha=0.05$ ، وبهذا يتضح الاتساق الداخلي بين العبارات والبعد ثقافة الابتكار الشخصية، وبذلك تعد فقرات البعد الأول للمحور الثالث صادقة لما وضعت لقياسه، مما يؤكد صدق أداة الدراسة في هذا البعد.

✓ قياس الاتساق الداخلي لعبارات أنشطة البحث والتطوير: يبين الجدول الموالي معاملات الارتباط بين كل فقرة من فقرات البعد الثاني ومعدل مجموع فقراته.

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

الجدول (3-11): يوضح معامل الارتباط لفقرات أنشطة البحث والتطوير.

| العبارة | الارتباط | الدلالة الإحصائية sig | المعنوية |
|--|----------|-----------------------|----------|
| أخصص مبلغ مالي للبحث والتطوير والابتكار في مؤسستي. | 0,873 | 0,00 | دالة |
| يتم تقييم المشاريع المقترحة بشكل جيد لإدراجها في مرحلة البحث والتطوير. | 0,865 | 0,00 | دالة |
| أقوم بعقد اجتماعات لتوجيه الأفكار ومناقشتها ضمن مجموعة | 0,690 | 0,00 | دالة |
| عقد دورات تدريبية حول مهارات حل المشاكل . | 0,836 | 0,00 | دالة |

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

يتضح من خلال الجدول أعلاه أن معاملات الارتباط بين درجات كل عبارة من عبارات البعد أنشطة البحث و التطوير والدرجة الإجمالية لهذا البعد تتراوح بين (0,690- 0,873)، وهي معاملات ارتباط دالة إحصائيا عند مستوى دلالة $\alpha=0.05$ ، حيث أن قيمة مستوى الدلالة لكل عبارة أقل من $\alpha=0.05$ ، وبهذا يتضح الاتساق الداخلي بين العبارات والبعد أنشطة البحث والتطوير ، وبذلك تعد فقرات البعد الثاني للمحور الثالث صادقة لما وضعت لقياسه، مما يؤكد صدق أداة الدراسة في هذا البعد.

✓ قياس الاتساق الداخلي لعبارات الابتكار التنظيمي: يبين الجدول الموالي معاملات الارتباط بين كل فقرة من فقرات البعد الثالث ومعدل مجموع فقراته.

الجدول (3-12): يوضح معامل الارتباط لفقرات الابتكار التنظيمي.

| العبارة | الارتباط | الدلالة الإحصائية sig | المعنوية |
|---|----------|-----------------------|----------|
| أجرت المؤسسة تغييرات جذرية وتحسينية باستحداث في هيكلها التنظيمي. | 0,879 | 0,00 | دالة |
| تتبع المؤسسة نظام رقابي فعال لمعرفة كل صغيرة وكبيرة ضمن الشركة وخارجها. | 0,848 | 0,00 | دالة |
| أقوم بابتكار وتحديد نموذج الأعمال في مؤسستي بشكل دوري حسب المستحداث. | 0,784 | 0,00 | دالة |
| تقوم مؤسستي بعملية جمع وتنظيم البيانات والمعلومات في نظام معلومات خاص. | 0,891 | 0,00 | دالة |
| تتخذ المؤسسة إجراءات تساعد على تفعيل الاتصال وتبادل المعلومات بين العاملين وبين المؤسسة والعملاء. | 0,649 | 0,00 | دالة |

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

يتضح من خلال الجدول أعلاه أن معاملات الارتباط بين درجات كل عبارة من عبارات الابتكار التنظيمي والدرجة الإجمالية لهذا البعد تتراوح بين (0,649- 0,891)، وهي معاملات ارتباط دالة إحصائيا عند مستوى دلالة $\alpha=0.05$ ، حيث أن قيمة مستوى الدلالة لكل عبارة أقل من $\alpha=0.05$ ، وبهذا يتضح الاتساق الداخلي بين العبارات والبعد الابتكار التنظيمي ، وبذلك تعد فقرات البعد الثالث للمحور الثالث صادقة لما وضعت لقياسه، مما يؤكد صدق أداة الدراسة في هذا البعد.

✓ قياس الاتساق الداخلي لعبارات الابتكار التكنولوجي والتقني: يبين الجدول الموالي معاملات الارتباط بين كل فقرة من فقرات البعد الرابع ومعدل مجموع فقراته.

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

الجدول (3-13): يوضح معامل الارتباط لفقرات الابتكار التكنولوجي والتقني.

| العبارة | الارتباط | الدلالة الإحصائية sig | المعنوية |
|---|----------|-----------------------|----------|
| أستخدم ضمن مؤسستي أدوات وتقنيات متطورة تساعد في تقديم خدمات ذات مستوى. | 0,744 | 0,00 | دالة |
| يتم تحديث التقنيات و التكنولوجيا سنويا بما يتماشى مع الخدمة، والشركة. | 0,837 | 0,00 | دالة |
| أجرت المؤسسة تغييرات جذرية في استعمال نظم الحاسوب في عملياتها الإدارية. | 0,822 | 0,00 | دالة |
| قامت المؤسسة بإدخال أساليب وطرق جديدة لعملياتها وتقديم الخدمات. | 0,811 | 0,00 | دالة |
| أدخلت المؤسسة تقنيات جديدة للعمل على رفع نشاطها وتقديم منتجاتها/ خدماتها. | 0,821 | 0,00 | دالة |

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

يتضح من خلال الجدول أعلاه أن معاملات الارتباط بين درجات كل عبارة من عبارات الابتكار التكنولوجي والتقني والدرجة الإجمالية لهذا البعد تتراوح بين (0,744- 0,837)، وهي معاملات ارتباط دالة إحصائيا عند مستوى دلالة $\alpha=0.05$ ، حيث أن قيمة مستوى الدلالة لكل عبارة أقل من $\alpha=0.05$ ، وبهذا يتضح الاتساق الداخلي بين العبارات والبعد الابتكار التكنولوجي والتقني، وبذلك تعد فقرات البعد الرابع للمحور الثالث صادقة لما وضعت لقياسه، مما يؤكد صدق أداة الدراسة في هذا البعد.

✓ قياس الاتساق الداخلي لعبارات الابتكار التسويقي: يبين الجدول الموالي معاملات الارتباط بين كل فقرة من فقرات البعد الخامس ومعدل مجموع فقراته.

الجدول (3-14): يوضح معامل الارتباط لفقرات الابتكار التسويقي.

| العبارة | الارتباط | الدلالة الإحصائية sig | المعنوية |
|---|----------|-----------------------|----------|
| لدى المؤسسة قسم خاص بنشاط التسويق ودراسة السوق. | 0,828 | 0,00 | دالة |
| قامت المؤسسة باتخاذ سياسات جديدة لتطوير خدماتها ومركزها السوقي. | 0,880 | 0,00 | دالة |
| سياسة المؤسسة التسويقية قادرة على اكتشاف الفرصة وتحويلها بسرعة إلى خريطة طريق إستراتيجية الابتكار والنمو. | 0,766 | 0,00 | دالة |
| تقوم مؤسستي بدراسة دورية للسوق والتركيز على احتياجات العملاء، ومدى تقدم المنافسين. | 0,630 | 0,00 | دالة |
| لدي فهم جيد لنقاط القوة والضعف لمؤسستي مقارنة بالمنافسين وأسعى لتقوية قوة المؤسسة وتدارك نقائصها. | 0,573 | 0,00 | دالة |

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

يتضح من خلال الجدول أعلاه أن معاملات الارتباط بين درجات كل عبارة من عبارات الابتكار التسويقي والدرجة الإجمالية لهذا البعد تتراوح بين (0,573- 0,880)، وهي معاملات ارتباط دالة إحصائيا عند مستوى دلالة $\alpha=0.05$ ، حيث أن قيمة مستوى الدلالة لكل عبارة أقل من $\alpha=0.05$ ، وبهذا يتضح الاتساق الداخلي بين العبارات والبعد الابتكار التسويقي، وبذلك تعد فقرات البعد الخامس للمحور الثالث صادقة لما وضعت لقياسه، مما يؤكد صدق أداة الدراسة في هذا البعد.

✓ قياس الاتساق الداخلي لعبارات الابتكار و المورد البشري: يبين الجدول الموالي معاملات الارتباط بين كل فقرة من فقرات البعد السادس ومعدل مجموع فقراته.

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

الجدول (3-15): يوضح معامل الارتباط لفقرات الابتكار والموارد البشري.

| العبارة | الارتباط | الدالة الإحصائية sig | المعنوية |
|---|----------|----------------------|----------|
| أقوم بأنشطة تدريب وتكوين لي شخصيا ولعمال مؤسستي. | 0,647 | 0,00 | دالة |
| أعي تماما القوة النسبية للكفاءات البشرية التي تتوفر في مؤسستي | 0,792 | 0,00 | دالة |
| تتم المؤسسة بتقديم مكافآت وتحفيز لأصحاب الأفكار المتميزة. | 0,845 | 0,00 | دالة |
| الجهات الخارجية من عملاء وموردين وأكاديميين ومستشارين تساهم في عملية توليد الأفكار. | 0,642 | 0,00 | دالة |
| أسعى لتوظيف أفضل الكفاءات البشرية من أجل ضمان أنشطة فعالة للمؤسسة. | 0,773 | 0,00 | دالة |

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

يتضح من خلال الجدول أعلاه أن معاملات الارتباط بين درجات كل عبارة من عبارات الابتكار والموارد البشري والدرجة الإجمالية لهذا البعد تتراوح بين (0,642- 0,845)، وهي معاملات ارتباط دالة إحصائيا عند مستوى دلالة $\alpha=0.05$ ، حيث أن قيمة مستوى الدلالة لكل عبارة أقل من $\alpha=0.05$ ، وبهذا يتضح الاتساق الداخلي بين العبارات والبعد الابتكار والموارد البشري، وبذلك تعد فقرات البعد السادس للمحور الثالث صادقة لما وضعت لقياسه، مما يؤكد صدق أداة الدراسة في هذا البعد.

ثالثا: الاتساق البنائي: يعتبر الصدق البنائي أحد مقاييس صدق الأداة الذي يقيس مدى تحقق الأهداف التي تريد الأداة الوصول إليها، ويبين الجدول الموالي مدى ارتباط كل بعد من أبعاد الاستبيان بالدرجة الكلية للفقرات.

الجدول (3-16): يوضح معامل الارتباط بين درجة كل بعد من أبعاد الاستبيان مع الدرجة الكلية للفقرات.

| البعد | الارتباط | الدالة الإحصائية sig | المعنوية |
|---|----------|----------------------|-----------|
| تبني المحس المقاولاتي | 0,205 | 0,035 | دالة |
| الإمكانات والمهارات | 0,499 | 0,00 | دالة |
| دوافع وأسباب تبني المقاوله كمسار مهني | 0,162 | 0,096 | ليست دالة |
| الاعتقادات التي يتبناها المقاول | 0,564 | 0,00 | دالة |
| الفرص المتوفرة في القطاع البترولي | 0,583 | 0,00 | دالة |
| كيفية إنجاز المشروع المقاولاتي و الآليات الداعمة له | 0,358 | 0,000 | دالة |
| الانعكاسات والإضافات التي قدمتها المقاوله ضمن القطاع البترولي | 0,474 | 0,00 | دالة |
| ثقافة الإبتكار الشخصية | 0,589 | 0,00 | دالة |
| أنشطة البحث والتطوير | 0,712 | 0,00 | دالة |
| الإبتكار التنظيمي | 0,688 | 0,00 | دالة |
| الإبتكار التكنولوجي والتقني | 0,729 | 0,00 | دالة |
| الإبتكار التسويقي | 0,617 | 0,00 | دالة |
| الإبتكار والموارد البشري | 0,748 | 0,00 | دالة |

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

يتضح من خلال الجدول أعلاه أن معاملات الارتباط بين درجات كل بعد من أبعاد الاستبيان و الدرجة الإجمالية لمجموع عبارات الاستبيان تتراوح بين (0.162- 0.748)، وهي معاملات ارتباط دالة إحصائياً عند مستوى دلالة $\alpha=0.05$ ، حيث أن قيمة مستوى الدلالة أقل من $\alpha=0.05$ ، وبهذا يتضح الاتساق الداخلي بين كل بعد من أبعاد الاستبيان والدرجة الإجمالية لعبارات الاستبيان، وبذلك تعد أبعاد الاستبيان صادقة لما وضعت لقياسه، مما يؤكد الصدق البنائي لأداة الدراسة.

المطلب الثاني: ثبات الاستبيان:

يقصد بثبات الاستبيان أن تعطي هذه الأداة نفس النتائج فيما لو طبقت عدة مرات على نفس مجتمع وعينة الدراسة، أي أنه لا يكون هناك اختلاف كبير في النتائج خلال فترة زمنية محددة وتحت نفس الظروف والشروط، وقد تم التحقق من ثبات الاستبيان على عينة الدراسة نفسها بطريقة معامل ألفا كرونباخ.

حيث أن معامل ألفا كرونباخ يأخذ قيمة بين الصفر والواحد (0-1). فإذا لم يكن هناك ثبات في البيانات فإن قيمة المعامل تكون مساوية للصفر، وعلى العكس إذا كان هناك ثبات تام في البيانات فإن قيمة المعامل تساوي الواحد الصحيح. أي أن زيادة قيمة معامل ألفا كرونباخ تعني زيادة مصداقية البيانات من خلال نتائج العينة على مجتمع الدراسة.¹⁵⁷

وكانت النتائج كالتالي: **الجدول (3- 17) : يوضح معامل ألفا كرونباخ لقياس ثبات الإستبانة.**

| امعاد الإستبيان | عدد العبارات | معامل ألفا كرونباخ للثبات |
|---|--------------|---------------------------|
| تبنى الحس المقاواني | 5 | 0,679 |
| الإمكانيات والمهارات | 8 | 0,733 |
| دوافع وأسباب تبني المقاومة كمسار مهني | 4 | 0,647 |
| الاعتقادات التي يتبناها المقاول | 4 | 0,735 |
| الفرص المتوفرة في القطاع البترولي | 10 | 0,787 |
| كيفية إنجاز المشروع المقاواني و الآليات الداعمة له | 10 | 0,673 |
| الانعكاسات والإضافات التي قدمتها المقاومة ضمن القطاع البترولي | 4 | 0,825 |
| ثقافة الابتكار الشخصية | 7 | 0,792 |
| أنشطة البحث والتطوير | 4 | 0,826 |
| الابتكار التنظيمي | 5 | 0,868 |
| الابتكار التكنولوجي والتقني | 5 | 0,860 |
| الابتكار التسويقي | 5 | 0,797 |
| الابتكار والموارد البشري | 5 | 0,770 |
| مجموع العبارات | 76 | 0,911 |

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

¹⁵⁷ وليد عبد الرحمن خالد الفراء، تحليل بيانات الاستبيان باستخدام البرنامج الإحصائي SPSS، الندوة العالمية لشباب الإسلام، المتاح على الموقع:

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

تظهر لنا نتائج الجدول أعلاه قيمة معامل ألفا كرونباخ لكل بعد من أبعاد الاستبيان حيث تتراوح قيمته بين (0.647-0.868)، وكذلك قيمة معامل ألفا كرونباخ لجميع فقرات الاستبيان (0.911)، ومنه فيمكننا القول أن معاملات الثبات لأبعاد الاستبيان مرتفعة نسبياً وهي معاملات ثبات جيدة و مقبولة إحصائياً.

وبالتالي من خلال الخطوات السابقة تم التوصل إلى الاستبيان في صورته النهائية، كما هو موضح في الملحق رقم (7)، وكذلك تم التأكد من صدق وثبات استبيان الدراسة مما جعلنا على ثقة تامة بصحة الاستبيان وصلاحيته للإجابة على أسئلة الدراسة واختبار فرضياتها.

المبحث الثالث: تقييم خصائص العينة وفقرات الاستبيان

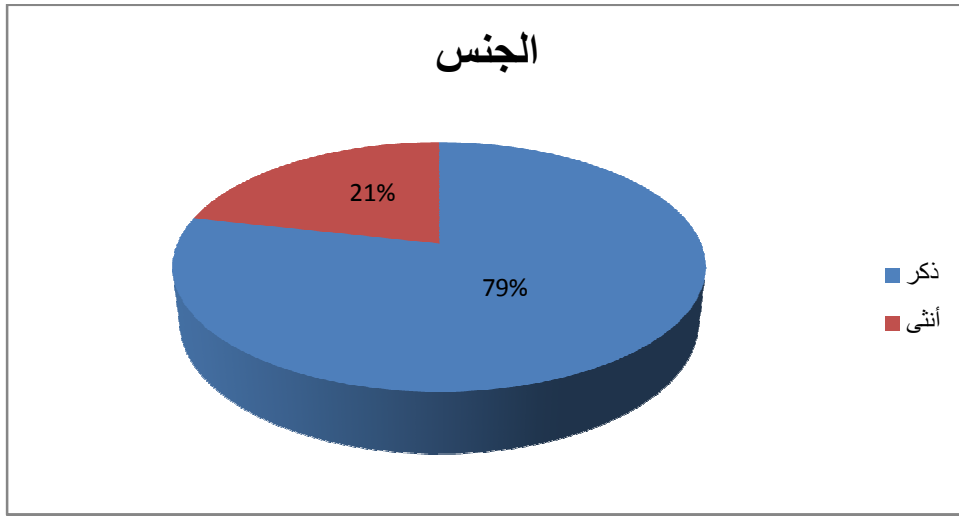
لتحليل إجابات المستجوبين للاستبيان تم استخدام حساب التكرارات واختبار T One Sample T test للعينة الواحدة لتحليل جميع عبارات وأبعاد ومحاور الاستبيان، من خلال التكرارات و المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لمعرفة الأهمية النسبية لمحتوى الاستبيان ، ودرجة الموافقة على فقراته من طرف أفراد العينة.

المطلب الأول: تحليل وتقييم المحور الأول " خصائص عينة الدراسة " وصف العينة":

تم توزيع العينة حسب متغيرات (الجنس، السن، المؤهل العلمي، سنوات الخبرة، نوع النشاط، عدد العمال، رقم الأعمال) كما هو موضح في التالي:

أولاً: حسب الجنس:

شكل رقم (3-2) : يوضح توزيع عينة الدراسة حسب الجنس



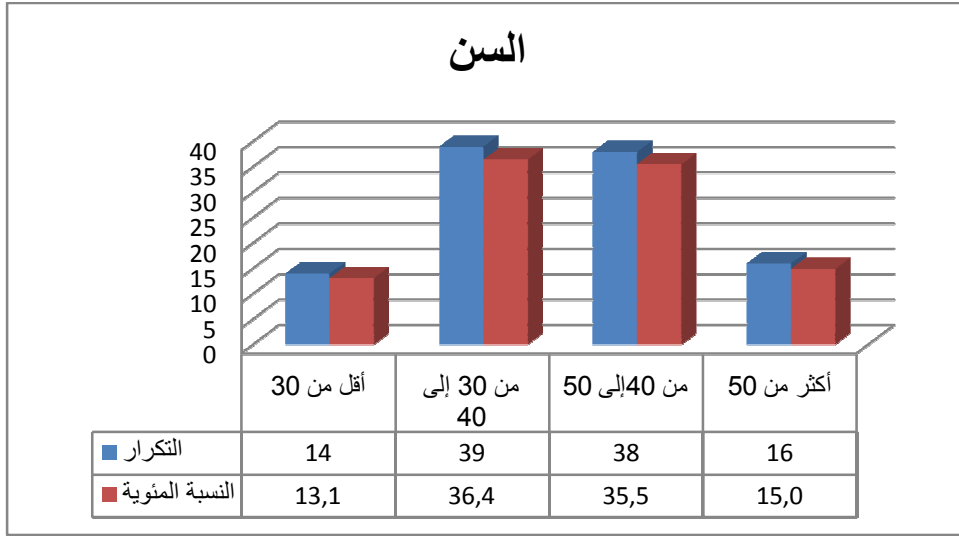
من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

من خلال الشكل السابق يتضح لنا توزيع النسب حسب الجنس لأفراد العينة، حيث نلاحظ أن أغلب أفراد عينة الدراسة كانوا كلهم من فئة الذكور بنسبة 79% والباقي إناث بنسبة 21% وهذا ما يدل أن غالبية المقاولين الناشطين في القطاع البترولي هم من فئة الذكور وهي الشريحة المكتسحة لهذا القطاع ويمكن أن نفسره على أن طبيعة هذا القطاع الصعبة تتوافق نوعا ما مع طبيعة وقدرة العنصر الذكوري في الانخراط فيه مقارنة مع عنصر الإناث.

ثانياً: حسب السن

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

شكل رقم (3-3) : يوضح توزيع عينة الدراسة حسب السن

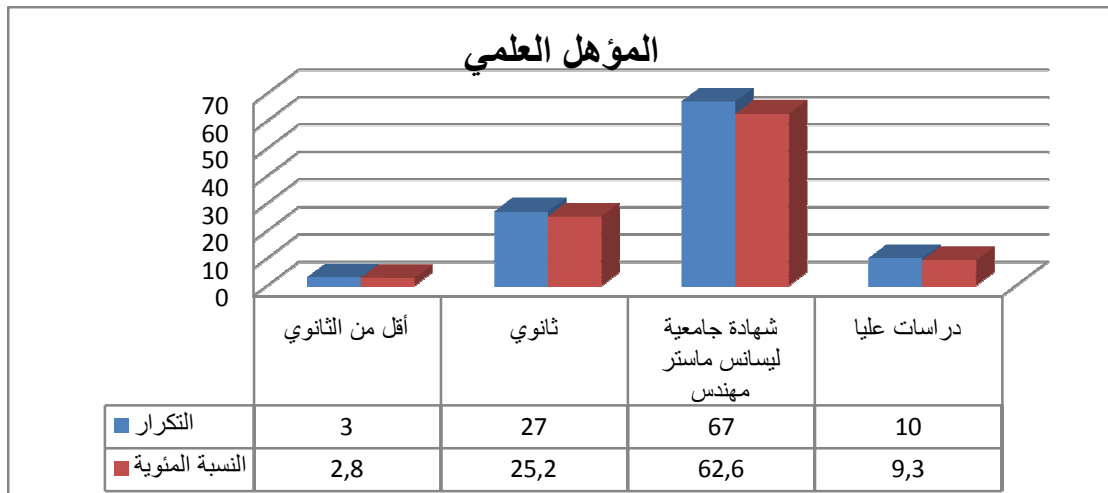


من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

يظهر الشكل السابق توزيع أفراد العينة حسب الفئات العمرية، حيث نلاحظ ان أغلب أفراد عينة الدراسة كانوا من الفئة العمرية 30-40 سنة و 40-50 سنة بنسب متساوية تقريبا ب 36,4% و 35,5%، كما تمثل الفئة العمري أقل من 30 سنة و أكثر من 50 سنة أيضا نسب متساوية تقريبا ب 13,1% و 15%، مما يدل من هذه النسب أن كل الفئات العمرية للمقاولين متواجدة في هذا القطاع وتنحصر أكثر ما بين 30 إلى 50 سنة.

ثالثا: حسب المؤهل العلمي:

شكل رقم (3-4): يوضح توزيع عينة الدراسة حسب المؤهل العلمي



من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

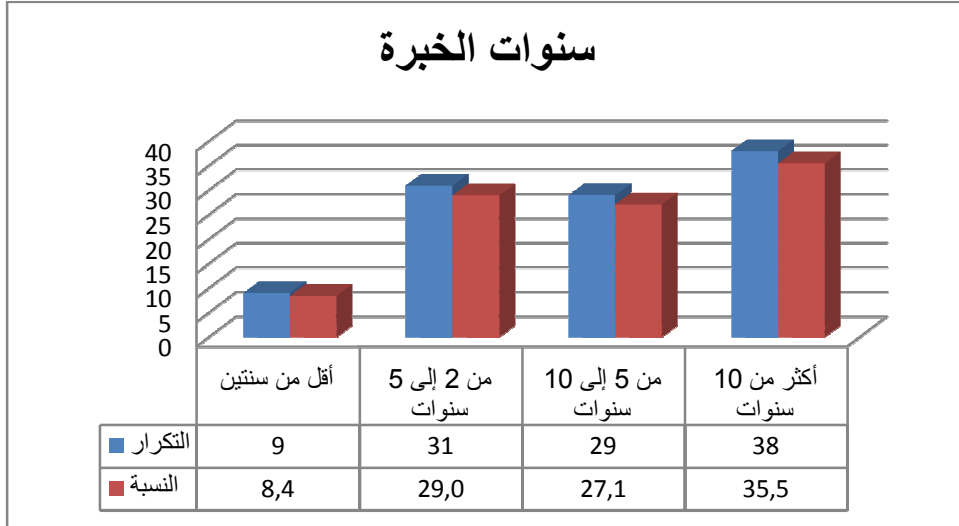
يظهر الشكل السابق توزيع أفراد العينة حسب المؤهل العلمي، حيث نجد أغلبية أفراد العينة هم ذو مستوى جامعي متحصلون على شهادة جامعية غما شهادة ليسانس أو ماستر أو مهندس بنسبة 62,6%، ثم تأتي فئة الأفراد ذو مستوى ثانوي بنسبة

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

25,2%، لتأتي فئة الأفراد ذو مستوى دراسات عليا و ذو مستوى أقل من الثانوي بنسبة ضعيفة ب 9,3% و 2,8%،
فيمكننا القول أن أغلب أفراد عينة الدراسة هم ذو مستوى جامعي وهذا دليل على أن المقاولين لهذه العينة مؤهلين توهلا علميا
جيدا.

رابعا: حسب سنوات الخبرة:

شكل رقم (3-5) : يوضح توزيع عينة الدراسة حسب سنوات الخبرة



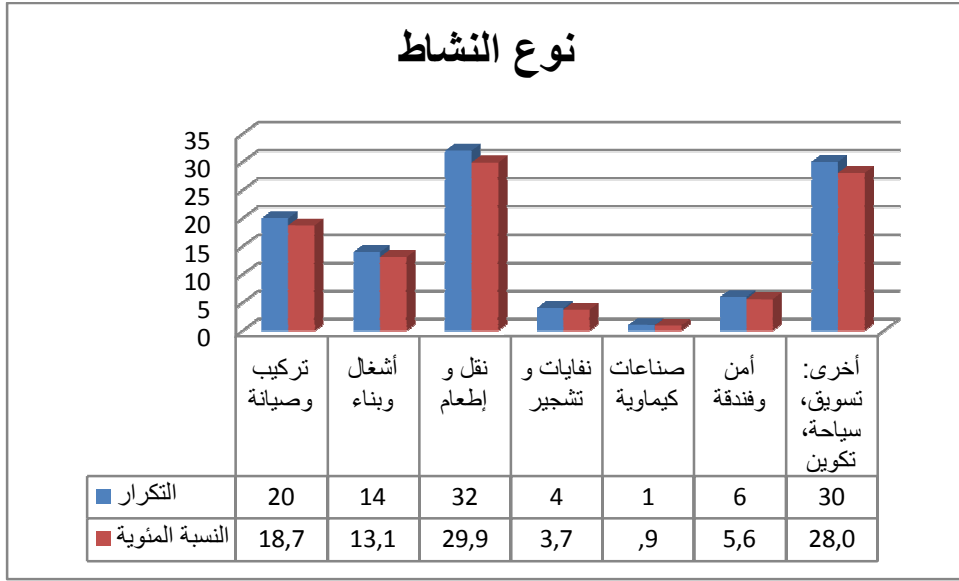
من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

يظهر الشكل السابق توزيع أفراد العينة حسب سنوات الخبرة، حيث نجد أن النسب متقاربة لكل فئات سنوات الخبرة ما عدا فئة
أقل من سنتين بنسبة 8,4% و أعلى نسبة لفئة أكثر من 10 سنوات ثم تليها فئة 2-5 سنة ب 29%، ثم فئة 5-10 سنة
ب 27,1% و على العموم فإن أغلب أفراد العينة ذو خبرة أكثر من 5 سنوات وهذا ما يجعلنا ان نقول أن معظم أفراد عينة
الدراسة يمتلكون مستوى جيد من الخبرة.

خامسا: حسب نوع النشاط:

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

شكل رقم (3-6): يوضح توزيع عينة الدراسة حسب نوع النشاط

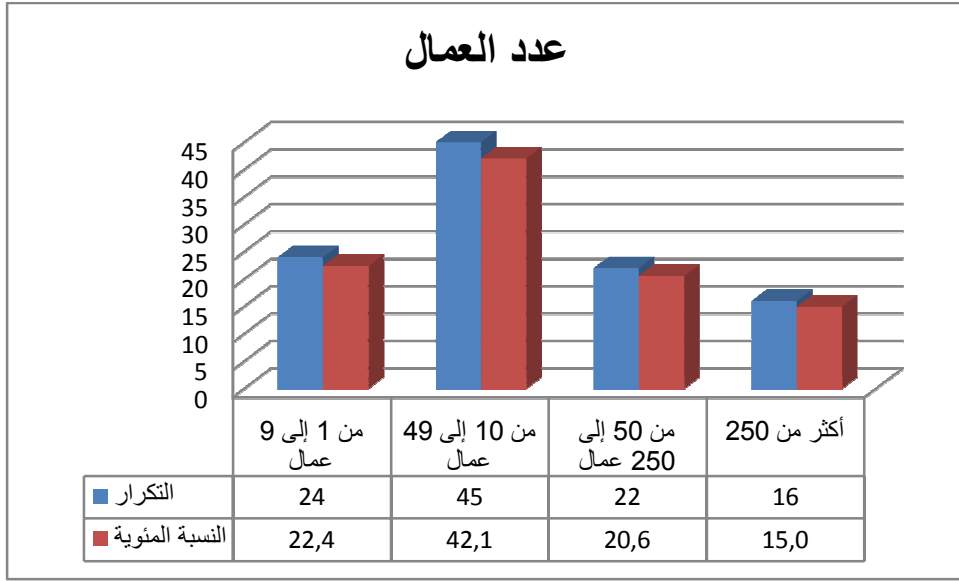


من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

يوضح لنا الشكل السابق توزيع افراد عينة الدراسة حسب نوع النشاط أي مجالات أنشطتهم وقد صنفناها حسب أبرز المجالات التي تتوفر في القطاع البترولي في انشطة خدمية وأخرى صناعية حيث نجد أن أغلب أفراد العينة ينتمون لنشاط نقل وإطعام ا بنسبة 29,9%، ويليه نشاط كل من سياحة وتسويق بنسبة 28% وهذين النوعين من الانشطة الأكثر تداولاً وتواجداً لأفراد العينة في هذا القطاع البترولي ، ثم يليه نشاط التركيب والصيانة بنسبة 18,7% ثم يليه نشاط أشغال وبناء بنسبة 13,1% بنسبة متوسطة، وباقي الانواع من الأنشطة من نفايات وتشجير و صناعات كيمياوية و امن وفندقة بنسب ضعيفة كالتالي 3,7% و 0,9% و 5,6% .

سادسا : حسب عدد العمال:

شكل رقم (3-7) : يوضح توزيع عينة الدراسة حسب عدد العمال

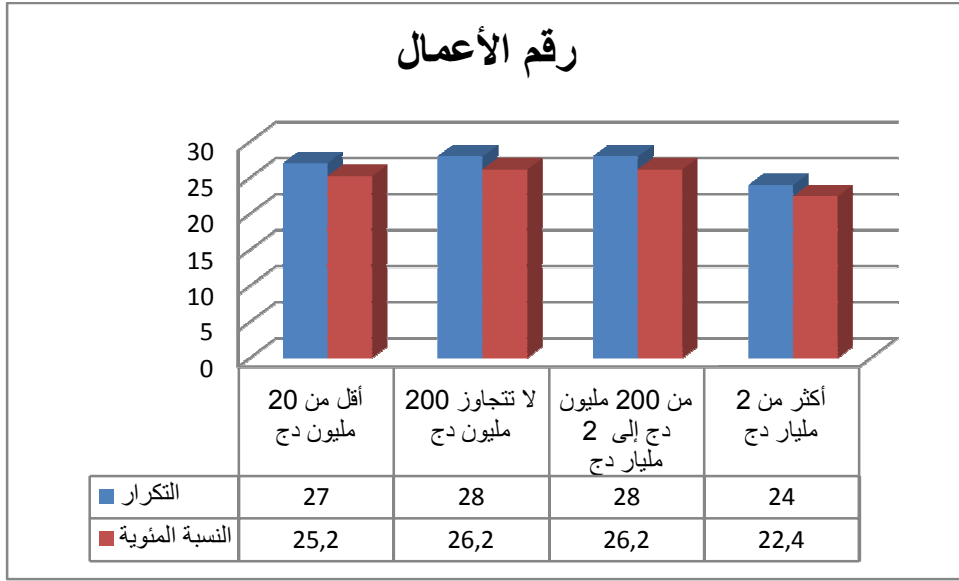


من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

يوضح الشكل السابق توزيع أفراد عينة الدراسة حسب عدد عمال مؤسساتهم، حيث نجد أن غالبية مؤسسات أفراد العينة تحتوي على عدد عمال لفئة 10-49 عامل بنسبة 42,1% والتي تصنف على أنها مؤسسة صغيرة، ثم تليها مؤسسات تحتوي على فئة 9-1 عامل والتي تصنف على أنها مؤسسات مصغرة، ثم تليها مؤسسات تحتوي على 50-250 عامل والتي تصنف على أنها مؤسسات متوسطة، لتحل فئة أكثر من 250 عامل الرتبة الأخيرة من بين فئات عدد العمال لمؤسسات أفراد عينة الدراسة بنسبة 15% والتي تصنف مؤسسات كبيرة. وبالتالي يمكننا القول أن عدد العمال لمؤسسات أفراد عينة الدراسة يظهر لنا أن مؤسساتهم تندرج ضمن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب عدد العمال.

سابعاً: حسب رقم الأعمال:

شكل رقم (3-8) : يوضح توزيع عينة الدراسة حسب رقم الأعمال



من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (SPSS, v23)"

يوضح الشكل السابق توزيع أفراد عينة الدراسة حسب رقم الأعمال لمؤسسات أفراد العينة "تم اعتماد تصنيف المشرع الجزائري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب رقم الأعمال بقانون 2001 لأن الاستبيان كان قبل صدور قانون 2017 كما جاء في الجانب النظري"، حيث نجد أن الفئات متقاربة تكاد تتساوى وكانت النسب كالتالي: فئة (لا تتجاوز 200 مليون دينار جزائري) التي تصنف على أنها مؤسسات صغيرة وفئة (200 مليون دينار جزائري إلى 2 مليار دينار جزائري) التي تصنف على أنها مؤسسات متوسطة وهاتين الفئتين تتساوى في النسبة ب 26,2%، ثم تليها فئة (أقل من 20 مليون دينار جزائري) بنسبة 25,2% و تليها فئة (أكثر من 2 مليار دينار جزائري) بنسبة 22,4%. ومنه يمكننا القول أن مؤسسات أفراد عينة الدراسة تندرج ضمن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب تصنيف رقم الأعمال هذا من جهة ومن جهة أخرى فإن أرقام الأعمال لمؤسسات أفراد عينة الدراسة توحى أنها ذات نشاط محدود.

المطلب الثاني: تحليل وتقييم عبارات ومحاور الاستبيان:

لقياس درجة الموافقة لعبارات ومحاور الاستبيان من قبل عينة الدراسة، تم حساب واستخراج المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لإجابات المستجوبين لكل فقرة من فقرات الاستبيان الخاصة بكل محور وكل بعد على جميع أسئلة المحاور، وحسب مقياس ليكرت الخماسي بما أن المتغير الذي يعبر عن الخيارات (موافق بشدة، موافق، محايد، غير موافق، غير موافق إطلاقاً) مقياس ترتيبي، والأرقام التي تدخل في البرنامج تعبر عن الأوزان وهي (موافق بشدة = 5، موافق = 4، محايد = 3، غير موافق = 2، غير موافق إطلاقاً = 1) ثم نحسب المتوسط الحسابي ويتم ذلك بحساب طول الفترة وهي عبارة عن حاصل القسمة $5/4$ حي 4 تمثل عدد المسافات (من 1 إلى 2 مسافة أولى، ومن 2 إلى 3 مسافة ثانية، ومن 3 إلى 4 مسافة ثالثة، ومن 4 إلى 5 مسافة رابعة). و 5 تمثل عدد الاختيارات، وعند القسمة ينتج طول الفترة ب 0,80، ويصبح التوزيع كالتالي:¹⁵⁸

¹⁵⁸ " الندوة العالمية للشباب الإسلامي، إدارة البرامج والشؤون الخارجية، 1430 هـ، SPSS وليد عبد الرحمن خالد الفراء، "تحليل بيانات الاستبيان باستخدام البرنامج الإحصائي ص 26.

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

الجدول (3-18) : يوضح المتوسط الحسابي المرجح

| المستوى | المتوسط الحسابي |
|-------------------|------------------|
| غير موافق إطلاقاً | من 1 إلى 1,79 |
| غير موافق | من 1,80 إلى 2,59 |
| محايد | من 2,60 إلى 3,39 |
| موافق | من 3,40 إلى 4,19 |
| موافق بشدة | من 4,20 إلى 5 |

المصدر: وليد عبد الرحمن الفراء، تحليل بيانات الاستبيان باستخدام البرنامج الإحصائي SPSS، الندوة العلمية لشباب الإسلام، 1430 هـ، ص 26.

الفرع الأول: تحليل وتقييم عبارات المحور الثاني "المقاولة" طبيعة المقاول (صاحب المؤسسة):

1) البعد الأول: تبني الحس المقاولاتي:

الجدول (3-19) : يوضح التكرارات والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات تبني الحس المقاولاتي.

| التصنيف | الرتبة | الانحراف المعياري | المتوسط الحسابي | موافق بشدة | موافق | محايد | غير موافق | غير موافق إطلاقاً | العبارة |
|------------|--------|-------------------|-----------------|------------|----------|----------|-----------|-------------------|--|
| | | | | التكرار | التكرار | التكرار | التكرار | التكرار | |
| | | | | النسبة % | النسبة % | النسبة % | النسبة % | النسبة % | |
| موافق بشدة | 1 | 0,723 | 4,327 | 48 | 48 | 10 | 0 | 1 | 1- أحب مجال المقاولة و التفاعل فيه حقاً إنه مجالي الذي أتواجد فيه. |
| | | | | 44,9 | 44,9 | 9,3 | 0 | 0,9 | |
| موافق بشدة | 2 | 0,786 | 4,280 | 47 | 47 | 10 | 2 | 1 | 2- تعتبر المقاولة بالنسبة لي طموحاً قبل أن تكون مهنة. |
| | | | | 43,9 | 43,9 | 9,3 | 1,9 | 0,9 | |
| موافق | 3 | 0,933 | 3,841 | 24 | 56 | 14 | 12 | 1 | 3- فكرة أن أصبح مقاولاً و صاحب مؤسسة كانت تراودني منذ الصغر. |
| | | | | 22,4 | 52,3 | 13,1 | 11,2 | 0,9 | |
| موافق | 5 | 0,842 | 3,766 | 13 | 68 | 17 | 6 | 3 | 4- لدي خبرة ومعرفة مسبقة لمهنة المقاولة. |
| | | | | 12,1 | 63,6 | 15,9 | 5,6 | 2,8 | |
| موافق | 4 | 0,863 | 3,831 | 14 | 74 | 11 | 3 | 5 | 5- لقد لاقيت التشجيع اللازم لرغبتي بالمقاولة كمسار مهني. |
| | | | | 13,1 | 69,2 | 10,3 | 2,8 | 4,7 | |

من إعداد الطالبة "اعتماداً على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (SPSS, v23)"

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن المتوسطات الحسابية لعبارات الحس المقاولاتي تراوحت بين (3,766-4,327) وانحرافات معيارية تراوحت بين (0,723-0,933) وهذا يعني موافقة نسبية على الفقرات التي تقيس الحس المقاولاتي لد المقاولين بالقطاع البترولي بحاسي مسعود، تراوحت بين موافق و موافق بشدة.

كما يتضح لنا من خلال الجدول ترتيب العبارات حسب درجة الموافقة:

- المرتبة الأولى تأتي العبارة رقم 1 والتي تنص على مدى حب المفاوض لجمال المفاوضة و ومدى فاعليته بالتواجد فيه، فقد تحصلت هذه العبارة على وسط حسابي قيمته (4,327) وهي درجة مرتفعة، مما يدل على أن اتجاه أفراد العينة يتوافق مع هذه العبارة، وبلغ الانحراف المعياري (0,723) مما يعني عدم وجود تشتت في إجابات أفراد العينة للفقرة؛
- أما في المرتبة الثانية تأتي العبارة رقم 2 والتي تنص على مدى اعتبار المفاوضة طموحا قبل أن تكون مجرد مهنة، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (4,280) وهي درجة مرتفعة ، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة بشدة على هذه العبارة. وتحصلت هذه العبارة على إنحراف معياري قيمته (0,786) وهي أقل قيمة من الواحد هذا يدل على وجود تجانس في إجابات أفراد العينة لهذه العبارة؛
- والمرتبة الثالثة تأتي العبارة رقم 3 والتي تنص على مدى توفر فكرة المفاوضة منذ الصغر للمفاوض، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,841) وهي درجة مرتفعة نسبيا، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضا على إنحراف معياري قيمته (0,933) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة؛
- والمرتبة الرابعة حلت العبارة رقم 5 والتي تنص على مدى توفر التشجيع للمفاوض لإمتهانه مجال المفاوضة، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,831) وهي درجة مرتفعة نسبيا ، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضا على إنحراف معياري قيمته (0,863) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة؛
- والمرتبة الخامسة حلت العبارة رقم 4 والتي تنص على مدى توفر خبرة ومعرفة مسبقة للمفاوضة، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,766) وهي درجة مرتفعة نسبيا ، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضا على إنحراف معياري قيمته (0,842) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة؛

(2) البعد الثاني: المهارات و الإمكانيات:

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

الجدول (3-20): يوضح التكرارات والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات مهارات و إمكانيات المقاول.

| العبارة | غير موافق إطلاقاً | غير موافق | محايد | موافق | موافق بشدة | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري | الرتبة | درجة الموافقة | التكرار | النسبة % |
|---|----------------------|-----------|-------|-------|---------------|--------------------|----------------------|--------|---------------|---------|----------|
| | | | | | | | | | | التكرار | النسبة % |
| | | | | | | | | | | التكرار | النسبة % |
| 1- تتوفر لدي ميزة المخاطرة وتجربة كل ما هو جديد. | 0 | 13 | 17 | 60 | 17 | 3,757 | 0,867 | 8 | موافق | 0 | 12,1 |
| | 0 | 12,1 | 15,9 | 56,1 | 15,9 | | | | | | |
| 2- أتمتع بالذكاء من خلال معرفة ما يجب فعله أين ومتى. | 1 | 0 | 10 | 86 | 10 | 3,972 | 0,522 | 5 | موافق | 1 | 0,9 |
| | 0,9 | 0 | 9,3 | 80,4 | 9,3 | | | | | | |
| 3- لدي القدرة على القيام بأكثر من مهمة في وقت واحد. | 1 | 5 | 8 | 75 | 18 | 3,972 | 0,719 | 7 | موافق | 1 | 0,9 |
| | 0,9 | 4,7 | 7,5 | 70,1 | 16,8 | | | | | | |
| 4- أتمتع بمفهوم القيادة والتواجد في المواقف الصعبة. | 1 | 2 | 5 | 86 | 13 | 4,009 | 0,574 | 4 | موافق | 1 | 0,9 |
| | 0,9 | 1,9 | 4,7 | 80,4 | 12,1 | | | | | | |
| 5- أتمتع بالتحكم في التعامل مع المواقف غير المتوقعة. | 1 | 1 | 11 | 81 | 13 | 3,972 | 0,590 | 6 | موافق | 1 | 0,9 |
| | 0,9 | 0,9 | 10,3 | 75,7 | 12,1 | | | | | | |
| 6- لدي القدرة على تحمل التضحيات والعراقيل مقابل الحصول على العوائد. | 2 | 0 | 8 | 78 | 19 | 4,067 | 0,649 | 2 | موافق | 2 | 1,9 |
| | 1,9 | 0 | 7,5 | 72,9 | 17,8 | | | | | | |
| 7- لدي الفضول في حل المشكلات الصعبة. | 1 | 2 | 9 | 77 | 18 | 4,0187 | 0,644 | 3 | موافق | 1 | 0,9 |
| | 0,9 | 1,9 | 8,4 | 72 | 16,8 | | | | | | |
| 8- تراودني أحياناً أفكاراً ولدي القدرة على ترجمتها إلى مهام ونتائج. | 1 | 1 | 9 | 67 | 29 | 4,140 | 0,679 | 1 | موافق | 1 | 0,9 |
| | 0,9 | 0,9 | 8,4 | 62,6 | 27,1 | | | | | | |

من إعداد الطالبة "اعتماداً على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن المتوسطات الحسابية لعبارات المهارات والإمكانيات تراوحت بين (3,757-4,140) وانحرافات معيارية تراوحت بين (0,522-0,867) وهذا يعني موافقة نسبية على الفقرات التي تقيس المهارات والإمكانيات لدى المقاولين بالقطاع البترولي بحاسي مسعود، تراوحت بين موافق و موافق بشدة.

كما يتضح لنا من خلال الجدول ترتيب العبارات حسب درجة الموافقة:

- المرتبة الأولى تأتي العبارة رقم 8 والتي تنص على مدى توفر الأفكار لدى المقاول ومدى قدرته على ترجمتها إلى مهام ونتائج ، فقد تحصلت هذه العبارة على وسط حسابي قيمته (4,140) وهي درجة مرتفعة نسبياً، مما يدل على أن إجماع أفراد العينة على الموافقة على هذه العبارة، وبلغ الانحراف المعياري (0,679) مما يعني عدم وجود تشتت في إجابات أفراد العينة للعبارة؛
- المرتبة الثانية تأتي العبارة رقم 6 والتي تنص على مدى توفر لدى المقاول القدرة على تحمل التضحيات والعراقيل مقابل الحصول على العوائد ، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (4,067) وهي درجة مرتفعة ، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة بشدة على هذه العبارة. وتحصلت هذه العبارة على إِنْحراف معياري قيمته (0,649) وهي أقل قيمة من الواحد هذا يدل على وجود تجانس في إجابات أفراد العينة لهذه العبارة؛

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

- والمرتبة الثالثة تأتي العبارة رقم 7 والتي تنص على مدى توفر لدى المقاول الفضول في حل المشكلات، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (4,018) وهي درجة مرتفعة نسبيا، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضا على إنحراف معياري قيمته (0,644) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة؛
- والمرتبة الرابعة حلت العبارة رقم 4 والتي تنص على مدى تمتع المقاول بالقيادة والتواجد في المواقف الصعبة، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (4,009) وهي درجة مرتفعة نسبيا ، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضا على إنحراف معياري قيمته (0,574) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة؛
- والمرتبة الخامسة حلت العبارة رقم 2 والتي تنص على مدى تمتع المقاول بالذكاء والفتنة في التعامل مع المواقف، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,972) وهي درجة مرتفعة نسبيا ، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضا على إنحراف معياري قيمته (0,522) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة؛
- والمرتبة السادسة تأتي العبارة رقم 5 والتي تنص على مدى تمتع المقاول بالتحكم في التعامل مع المواقف الطارئة، فقد تحصلت هذه العبارة على وسط حسابي قيمته (3,972) وهي درجة مرتفعة نسبيا، مما يدل على أن إجماع أفراد العينة على الموافقة على هذه العبارة، وبلغ الانحراف المعياري (0,590) مما يعني عدم وجود تشتت في إجابات أفراد العينة للعبارة؛
- والمرتبة السابعة تأتي العبارة رقم 3 والتي تنص على مدى جهوزية وقابلية المقاول بالقدرة على القيام بأكثر من مهمة في آن واحد ، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,972) وهي درجة مرتفعة ، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة بشدة على هذه العبارة. وتحصلت هذه العبارة على إنحراف معياري قيمته (0,719) وهي أقل قيمة من الواحد هذا يدل على وجود تجانس في إجابات أفراد العينة لهذه العبارة؛
- والمرتبة الثامنة تأتي العبارة رقم 1 والتي تنص على مدى توفر لدى المقاول ميزة المخاطرة والتجربة، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,757) وهي درجة مرتفعة نسبيا، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضا على إنحراف معياري قيمته (0,867) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة.

3) البعد الثالث: أسباب ودوافع تبني المقاول كمسار مهني:

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

الجدول (3-21): يوضح التكرارات والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات أسباب ودوافع تبني المقاول كمسار مهني.

| العبارة | غير موافق إطلاقاً | غير موافق | محايد | موافق | موافق بشدة | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري | الرتبة | درجة الموافقة | التكرار | النسبة % |
|---|-------------------|-----------|-------|-------|------------|-----------------|-------------------|--------|---------------|---------|----------|
| | | | | | | | | | | التكرار | النسبة % |
| | | | | | | | | | | التكرار | النسبة % |
| 1- اختياري للمقاوله يلائم قدراتي ومؤهلاتي. | 0 | 3 | 7 | 82 | 15 | 4,018 | 0,566 | 3 | موافق | 0 | 3% |
| | 0 | 2,8 | 6,5 | 76,6 | 14 | | | | | 0 | 14% |
| 2- عملي السابق لم يرضي طموحي فغيرت مساري المهني للمقاوله. | 2 | 10 | 28 | 33 | 34 | 3,813 | 1,047 | 4 | موافق | 2 | 10% |
| | 1,9 | 9,3 | 26,2 | 30,8 | 31,8 | | | | | 1,9 | 9,3% |
| 3- اختياري للمقاوله كان هدفا لي لزيادة مستوى دخلي. | 2 | 1 | 15 | 49 | 40 | 4,158 | 0,837 | 2 | موافق | 2 | 1% |
| | 1,9 | 0,9 | 14 | 45,8 | 37,4 | | | | | 1,9 | 0,9% |
| 4- توجهت للمقاوله من أجل إرضاء نفسي في مزاوله النشاط الذي أحبه. | 1 | 0 | 14 | 51 | 41 | 4,224 | 0,743 | 1 | موافق بشدة | 1 | 0% |
| | 0,9 | 0 | 13,1 | 47,7 | 38,7 | | | | | 0,9 | 0% |

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن المتوسطات الحسابية لعبارات لأسباب ودوافع تبني المقاوله كمسار مهني تراوحت بين (3,813-4,224) وبانحرافات معيارية تراوحت بين (0,566-1,047) وهذا يعني موافقة نسبية على الفقرات التي تقيس أسباب و دوافع تبني المقاوله كمسار مهني لدى المقاولين بالقطاع البترولي بحاسي مسعود، تراوحت بين موافق و موافق بشدة.

كما يتضح لنا من خلال الجدول ترتيب العبارات حسب درجة الموافقة:

- المرتبة الأولى تأتي العبارة رقم 4 والتي تنص على مدى توجه المقاول نحو مجال المقاوله لإرضاء ذاته ، فقد تحصلت هذه العبارة على وسط حسابي قيمته (4,224) وهي درجة مرتفعة نسبيا، مما يدل على أن إجماع أفراد العينة على الموافقة بشدة على هذه العبارة، وبلغ الانحراف المعياري (0,743) مما يعني عدم وجود تشتت في إجابات أفراد العينة للعبارة؛
- المرتبة الثانية تأتي العبارة رقم 3 والتي تنص على مدى توجه المقاول نحو مجال المقاوله من أجل زيادة مستوى دخله وتحقيق الاستقرار المالي، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (4,158) وهي درجة مرتفعة ، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة. وتحصلت هذه العبارة على إنحراف معياري قيمته (0,837) وهي أقل قيمة من الواحد هذا يدل على وجود تجانس في إجابات أفراد العينة لهذه العبارة؛
- المرتبة الثالثة تأتي العبارة رقم 1 والتي تنص على مدى توجه المقاول نحو مجال المقاوله من أجل ملائمة هذا النشاط قدراته ومؤهلاته ، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (4,018) وهي درجة مرتفعة نسبيا، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضا على إنحراف معياري قيمته (0,566) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة؛
- المرتبة الرابعة حلت العبارة رقم 2 والتي تنص على مدى توجه المقاول نحو مجال المقاوله لأجل عدم رضاه على عمله السابق الذي لم يرضي طموحه، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,813) وهي درجة مرتفعة نسبيا ، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضا على إنحراف معياري

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

قيمته (1,047) وهي قيمة أكبر من الواحد وهذا يدل على وجود تشتت وعدم وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة.

4) البعد الرابع: الاعتقادات التي يتبناها المقاول:

الجدول (3-22): يوضح التكرارات والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات الاعتقادات التي يتبناها المقاول.

| العبارة | غير موافق إطلاقاً | غير موافق | محايد | موافق | موافق بشدة | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري | الرتبة | درجة الاستجابة | التكرار | النسبة % |
|--|-------------------|-----------|-------|-------|------------|-----------------|-------------------|--------|----------------|---------|----------|
| | | | | | | | | | | التكرار | النسبة % |
| | | | | | | | | | | التكرار | النسبة % |
| 1-أؤمن أن الثقة بالنجاح تؤدي إلى النجاح حتماً. | 1 | 1 | 6 | 66 | 33 | 4,205 | 0,669 | 1 | موافق بشدة | 33 | 30,8 |
| | 0,9 | 0,9 | 5,6 | 61,7 | | | | | | | |
| 2-أعتقد أن المقاوله فطرة ضمنية في شخصية الإنسان أكثر من كونها مهارات تكتسب. | 1 | 3 | 21 | 68 | 14 | 3,850 | 0,711 | 2 | موافق | 14 | 13,1 |
| | 0,9 | 2,8 | 19,6 | 63,6 | | | | | | | |
| 3-أظن أن التكوين والتعليم يدعم رغبة العمل في المقاوله أكثر من أن يبينها من جديد. | 1 | 9 | 13 | 66 | 18 | 3,350 | 0,833 | 4 | محايد | 18 | 16,8 |
| | 0,9 | 8,4 | 12,1 | 61,7 | | | | | | | |
| 4-من دون التحدي والمخاطرة والتجريب والمنافسة لا نستطيع أن نسميها مقاوله. | 3 | 1 | 30 | 48 | 25 | 3,850 | 0,888 | 3 | موافق | 25 | 23,4 |
| | 2,8 | 0,9 | 28 | 44,9 | | | | | | | |

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن المتوسطات الحسابية لعبارات الاعتقادات التي يتبناها المقاول تراوحت بين (3,350-4,205) وبانحرافات معيارية تراوحت بين (0,669-0,888) وهذا يعني موافقة نسبية على الفقرات التي تقيس الاعتقادات التي يتبناها المقاول لدى المقاولين بالقطاع البترولي بحاسي مسعود، تراوحت بين موافق و موافق بشدة.

كما يتضح لنا من خلال الجدول ترتيب العبارات حسب درجة الموافقة:

- المرتبة الأولى تأتي العبارة رقم 1 والتي تنص على مدى اعتقاد المقاول بالثقة بالنجاح ، فقد تحصلت هذه العبارة على وسط حسابي قيمته (4,205) وهي درجة مرتفعة نسبياً، مما يدل على أن إجماع أفراد العينة على الموافقة بشدة على هذه العبارة، وبلغ الانحراف المعياري (0,669) مما يعني عدم وجود تشتت في إجابات أفراد العينة للعبارة؛
- المرتبة الثانية تأتي العبارة رقم 2 والتي تنص على مدى إعتقاد المقاول بفطرة المقاوله أكثر من كونها مهارات تكتسب، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,850) وهي درجة مرتفعة ، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة. وتحصلت هذه العبارة على إنحراف معياري قيمته (0,711) وهي أقل قيمة من الواحد هذا يدل على وجود تجانس في إجابات أفراد العينة لهذه العبارة؛

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

- والمرتبة الثالثة تأتي العبارة رقم 4 والتي تنص على مدى اعتقاد المقاول أن المقاول مبنية على التحدي والمخاطرة والتجريب والمنافسة، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,850) وهي درجة مرتفعة نسبياً، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضاً على إنحراف معياري قيمته (0,888) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة؛
- والمرتبة الرابعة حلت العبارة رقم 3 والتي تنص على مدى اعتقاد المقاول أن التكوين والتعليم يدعم رغبة العمل في المقاول أكثر من أن يبينها من جديد ، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,350) وهي درجة مرتفعة نسبياً ، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضاً على إنحراف معياري قيمته (0,833) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة.

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

الفرع الثاني: تحليل عبارات المحور الثالث: "جاذبية القطاع البترولي حاسي مسعود":

1) البعد الأول: الفرص المتوفرة في القطاع البترولي:

الجدول (3-23): يوضح التكرارات والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفرص المتوفرة في القطاع

البترولي بحاسي مسعود.

| العبارة | غير موافق إطلاقاً | غير موافق التكرار | النسبة % | محايد | موافق | النسبة % | موافق بشدة | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري | الرتبة | درجة الإستجابة | | | |
|---|----------------------|----------------------|----------|-------|-------|----------|------------|-----------------|-------------------|--------|----------------|----------|----------|----------|
| | | | | | | | | | | | | التكرار | التكرار | التكرار |
| | | | | | | | | | | | | النسبة % | النسبة % | النسبة % |
| 1- اخترت القطاع البترولي كوجهة لنشاطي بالتحديد لأنها القطاع الأمثل في توفر فرص ازدهار مشاريع المقاولاتية. | 2 | 3 | 7 | 59 | 36 | 4,158 | 0,814 | 1 | موافق | | | | | |
| | 1,9 | 2,8 | 6,5 | 55,1 | 33,6 | | | | | | | | | |
| 2- اخترت العمل في هذا القطاع لأني أتمني لهذه المنطقة وأتواجد فيها. | 4 | 17 | 11 | 39 | 36 | 3,803 | 1,177 | 7 | موافق | | | | | |
| | 3,7 | 15,9 | 10,3 | 36,4 | 33,6 | | | | | | | | | |
| 3- لدي معرفة وإطلاع على المؤسسات الرائدة في القطاع البترولي. | 1 | 1 | 10 | 67 | 28 | 4,121 | 0,682 | 3 | موافق | | | | | |
| | 0,9 | 0,9 | 9,3 | 62,6 | 26,2 | | | | | | | | | |
| 4- لدي إطلاع دائم حول المستجدات و المشاريع والمناقصات المعلنة التي تطرح في القطاع البترولي. | 1 | 1 | 9 | 68 | 28 | 4,130 | 0,674 | 2 | موافق | | | | | |
| | 0,9 | 0,9 | 8,4 | 63,6 | 26,2 | | | | | | | | | |
| 5- اخترت العمل في القطاع البترولي بحكم علاقتي ولأني أملك خبرة كافية فيه. | 1 | 6 | 13 | 67 | 20 | 3,925 | 0,785 | 6 | موافق | | | | | |
| | 0,9 | 5,6 | 12,1 | 62,6 | 18,7 | | | | | | | | | |
| 6- العمل في القطاع البترولي سمح لي بإيجاد أفكار جديدة. | 2 | 3 | 11 | 70 | 21 | 3,981 | 0,764 | 5 | موافق | | | | | |
| | 1,9 | 2,8 | 10,3 | 65,4 | 19,6 | | | | | | | | | |
| 7- أظن أن المشاريع متوفرة أكثر مقارنة في مجالات أخرى. | 2 | 9 | 28 | 56 | 12 | 3,626 | 0,863 | 10 | موافق | | | | | |
| | 1,9 | 8,4 | 26,2 | 52,3 | 11,2 | | | | | | | | | |
| 8- أظن أن المجال مفتوح أمام المستثمرين وكل التسهيلات متوفرة لتشجيع وترقية فرص الاستثمار في القطاع البترولي. | 4 | 5 | 20 | 65 | 13 | 3,729 | 0,874 | 9 | موافق | | | | | |
| | 3,7 | 4,7 | 18,7 | 60,7 | 12,1 | | | | | | | | | |
| 9- نجاح مشاريع سابقة في القطاع البترولي دفعني أكثر لاختياره. | 1 | 7 | 23 | 62 | 14 | 3,755 | 0,799 | 8 | موافق | | | | | |
| | 0,9 | 6,5 | 21,5 | 57,9 | 13,1 | | | | | | | | | |
| 10- القطاع البترولي القلب النشط للاقتصاد يشجعني أكثر في الاستثمار فيه. | 0 | 2 | 16 | 69 | 20 | 4,000 | 0,644 | 4 | موافق | | | | | |
| | 0 | 1,9 | 15 | 64,5 | 18,7 | | | | | | | | | |

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن المتوسطات الحسابية لعبارات الفرص المتوفرة في القطاع البترولي بحاسي مسعود تراوحت بين (4,158-3,626) وبانحرافات معيارية تراوحت بين (1,177-0,644) وهذا يعني موافقة نسبية على الفقرات التي تقيس الفرص المتوفرة في القطاع البترولي بحاسي مسعود، تراوحت بين موافق و موافق بشدة.

كما يتضح لنا من خلال الجدول ترتيب العبارات حسب درجة الموافقة:

- المرتبة الأولى تأتي العبارة رقم 1 والتي تنص على مدى إعتبار أن القطاع البترولي بحاسي مسعود هو القطاع الأمثل في توفر فرص ازدهار المشاريع المقاولاتية، فقد تحصلت هذه العبارة على وسط حسابي قيمته (4,158) وهي درجة مرتفعة نسبيا، مما يدل على أن إجماع أفراد العينة على الموافقة على هذه العبارة، وبلغ الانحراف المعياري (0,814) مما يعني عدم وجود تشتت في إجابات أفراد العينة للعبارة؛
- المرتبة الثانية تأتي العبارة رقم 4 والتي تنص على مدى إطلاع ومتابعة المقاول للمستجدات والمشاريع التي تطرح في القطاع البترولي بحاسي مسعود ، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (4,130) وهي درجة مرتفعة ، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة. وتحصلت هذه العبارة على إنحراف معياري قيمته (0,674) وهي أقل قيمة من الواحد هذا يدل على وجود تجانس في إجابات أفراد العينة لهذه العبارة؛
- المرتبة الثالثة تأتي العبارة رقم 3 والتي تنص على مدى معرفة المقاول للمؤسسات الرائدة في القطاع البترولي بحاسي مسعود ، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (4,121) وهي درجة مرتفعة نسبيا، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضا على إنحراف معياري قيمته (0,682) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة؛
- المرتبة الرابعة حلت العبارة رقم 10 والتي تنص على مدى تشجيع القطاع البترولي بحاسي مسعود للمقاول بكونه "القلب النشط" للاقتصاد الوطني، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (4,000) وهي درجة مرتفعة نسبيا ، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضا على إنحراف معياري قيمته (0,644) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة؛
- المرتبة الخامسة حلت العبارة رقم 6 والتي تنص على مدى اعتبار المقاول العمل في القطاع البترولي بحاسي مسعود سمح له بإيجاد أفكار جديدة، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,981) وهي درجة مرتفعة نسبيا ، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضا على إنحراف معياري قيمته (0,764) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة؛
- المرتبة السادسة تأتي العبارة رقم 5 والتي تنص على مدى توفر لدى المقاول شبكة علاقات وخبرة ضمن القطاع البترولي بحاسي مسعود، فقد تحصلت هذه العبارة على وسط حسابي قيمته (3,925) وهي درجة مرتفعة نسبيا، مما يدل على أن إجماع أفراد العينة على الموافقة على هذه العبارة، وبلغ الانحراف المعياري (0,758) مما يعني عدم وجود تشتت في إجابات أفراد العينة للعبارة؛
- المرتبة السابعة تأتي العبارة رقم 2 والتي تنص على مدى دفع خاصية الإنتماء والتواجد الدائم للمقاول في منطقة حاسي مسعود للاستثمار في القطاع البترولي لهذه المنطقة، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,803) وهي درجة مرتفعة نسبيا ، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة. وتحصلت هذه العبارة على إنحراف

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

معياري قيمته (1,177) وهي أكبر قيمة من الواحد هذا يدل على وجود تشتت وعدم وجود تجانس في إجابات أفراد العينة لهذه العبارة؛

● والمرتبة الثامنة تأتي العبارة رقم 9 والتي تنص على مدى اعتماد المقاول على فكرة نجاح مشاريع سابقة لأفراد آخرين ضمن القطاع البترولي بحاسي مسعود ، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,755) وهي درجة مرتفعة نسبياً، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضاً على إنحراف معياري قيمته (0,799) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة؛

● والمرتبة التاسعة تأتي العبارة رقم 8 والتي تنص على مدى رضا المقاول على ظروف الاستثمار في القطاع البترولي من مختلف التسهيلات لتشجيع وترقية فرص الاستثمار في هذا القطاع ، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,729) وهي درجة مرتفعة نسبياً، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضاً على إنحراف معياري قيمته (0,874) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة؛

● والمرتبة العاشرة تأتي العبارة رقم 7 والتي تنص على مدى اعتماد المقاول على فكرة أن المشاريع متوفرة أكثر في القطاع البترولي بحاسي مسعود مقارنة بقطاعات أخرى ، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,626) وهي درجة مرتفعة نسبياً، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضاً على إنحراف معياري قيمته (0,863) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة.

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

(2) البعد الثاني: كيفية إنجاز المشروع المقاولاتي والآليات الداعمة له:

الجدول (3-24): يوضح التكرارات والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات كيفية إنجاز المشروع المقاولاتي والآليات الداعمة له.

| العبارة | غير موافق إطلافاً | غير موافق التكرار | النسبة % | محايد | موافق التكرار | النسبة % | موافق بشدة التكرار | النسبة % | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري | الرتبة | درجة الإستجابة | | | | | | | | | | |
|---|-------------------|-------------------|----------|-------|---------------|----------|--------------------|----------|-----------------|-------------------|--------|----------------|--|-----|-----|-----|------|----|-------|-------|---|-------|
| | | | | | | | | | | | | | 1- لقد قمت بالتخطيط لمشروعي وإنشاء مؤسستي بنفسى. | 4 | 1 | 8 | 64 | 30 | 4,074 | 0,845 | 1 | موافق |
| | | | | | | | | | | | | | | 3,7 | 0,9 | 7,5 | 59,8 | 28 | | | | |
| 2- لقد استعنت بمكتب دراسات للقيام بدراسة جدوى مشروعى. | 4 | 11 | 29 | 54 | 9 | 3,495 | 0,925 | 4 | موافق | | | | | | | | | | | | | |
| | 3,7 | 10,3 | 27,1 | 50,5 | 8,4 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3- توحد إجراءات وبنود قانونية ضمن العقد تلزم المقاول بالتقيد بالشروط والمواصفات الفنية أثناء التنفيذ. | 0 | 1 | 14 | 72 | 20 | 4,037 | 0,597 | 2 | موافق | | | | | | | | | | | | | |
| | 0 | 0,9 | 13,1 | 67,3 | 18,7 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4- تمويل مشروعى كان من خلال أموالى الخاصة. | 2 | 9 | 19 | 64 | 13 | 3,719 | 0,855 | 3 | موافق | | | | | | | | | | | | | |
| | 1,9 | 8,4 | 17,8 | 59,8 | 12,1 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5- تمويل مشروعى كان من خلال اقتراضى من البنك. | 16 | 25 | 33 | 30 | 3 | 2,803 | 1,094 | 7 | محايد | | | | | | | | | | | | | |
| | 15 | 23,4 | 30,8 | 28 | 2,8 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 6- تمويل مشروعى كان من خلال برامج الدعم التابعة للدولة لونساج، لوجام، لاكتناك. | 21 | 34 | 35 | 15 | 2 | 2,467 | 1,021 | 9 | غير موافق | | | | | | | | | | | | | |
| | 19,6 | 31,8 | 32,7 | 14 | 1,9 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 7- تمويل مشروعى كان من خلال شركات رأسمال المخاطرة. | 22 | 35 | 40 | 7 | 3 | 2,383 | 0,977 | 10 | غير موافق | | | | | | | | | | | | | |
| | 20,6 | 32,7 | 37,4 | 6,5 | 2,8 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 8- لقد مر مشروعى على مؤسسات الدعم والمراقبة و المشتلات التكنولوجية. | 19 | 29 | 33 | 22 | 4 | 2,654 | 1,108 | 8 | محايد | | | | | | | | | | | | | |
| | 17,8 | 27,1 | 30,8 | 20,6 | 3,7 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 9- فترة إنجازى لمشروعى كانت في فترة ليست بطويلة ولم تواجهني صعوبات إنجاز كبيرة. | 11 | 12 | 26 | 54 | 4 | 3,261 | 1,058 | 5 | محايد | | | | | | | | | | | | | |
| | 10,3 | 11,2 | 24,3 | 50,5 | 3,7 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 10- إلى جانب هذا المشروع لدي مشاريع ومؤسسات أخرى. | 9 | 15 | 41 | 33 | 9 | 3,168 | 1,050 | 6 | محايد | | | | | | | | | | | | | |
| | 8,4 | 14 | 38,3 | 30,8 | 8,4 | | | | | | | | | | | | | | | | | |

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن المتوسطات الحسابية لعبارة كيفية إنجاز المشروع المقاولاتي والآليات الداعمة له تراوحت بين (2,383-4,074) وبانحرافات معيارية تراوحت بين (0,597-1,108) وهذا يعني هناك تأرجح بين حيادية و موافقة نسبية على الفقرات التي تقيس كيفية إنجاز المشروع المقاولاتي والآليات الداعمة له ، تراوحت بين غير موافق و موافق.

كما يتضح لنا من خلال الجدول ترتيب العبارات حسب درجة الموافقة:

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

- المرتبة الأولى تأتي العبارة رقم 1 والتي تنص على قيام المقاول بالتخطيط لمشروعه وإنشاء مؤسسته بنفسه، فقد تحصلت هذه العبارة على وسط حسابي قيمته (4,074) وهي درجة مرتفعة نسبيا، مما يدل على أن إجماع أفراد العينة على الموافقة على هذه العبارة، وبلغ الانحراف المعياري (0,845)، مما يعني عدم وجود تشتت في إجابات أفراد العينة للعبارة؛
- المرتبة الثانية تأتي العبارة رقم 3 والتي تنص على توفر إجراءات ومواصفات فنية وقانونية وشروط الإنشاء لمشروع ومؤسسة المقاول ، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (4,037) وهي درجة مرتفعة ، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة. وتحصلت هذه العبارة على إنحراف معياري قيمته (0,597) وهي أقل قيمة من الواحد هذا يدل على وجود تجانس في إجابات أفراد العينة لهذه العبارة؛
- والمرتبة الثالثة تأتي العبارة رقم 4 والتي تنص على قيام المقاول في تمويل مشروعه ومؤسسته بالاعتماد على أمواله الخاصة، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,719) وهي درجة مرتفعة نسبيا، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضا على إنحراف معياري قيمته (0,855) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة؛
- والمرتبة الرابعة حلت العبارة رقم 2 والتي تنص على قيام المقاول في دراسة جدوى مشروعه ومؤسسته من خلال الاستعانة بمكتب دراسات، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,495) وهي درجة مرتفعة نسبيا ، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضا على إنحراف معياري قيمته (0,925) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة؛
- والمرتبة الخامسة حلت العبارة رقم 9 والتي تنص على فترة إنجاز مشروع ومؤسسة المقاول الوجيهة والخالية من صعوبات كبيرة ، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,291) وهي درجة محايدة نسبيا ، مما يدل على إجماع أفراد العينة للمحايدة في الإجابة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضا على إنحراف معياري قيمته (1,058) وهي قيمة أكبر من الواحد وهذا يدل على وجود تشتت وعدم وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة؛
- المرتبة السادسة تأتي العبارة رقم 10 والتي تنص على وجود أكثر من مشروع ومؤسسات أخرى للمقاول ضمن القطاع البترولي بحاسي مسعود، فقد تحصلت هذه العبارة على وسط حسابي قيمته (3,168) وهي درجة محايدة نسبيا، مما يدل على إجماع أفراد العينة على تجنب الإجابة والمحايدة على هذه العبارة، وبلغ الانحراف المعياري (1,050) وهي قيمة أكبر من الواحد مما يعني وجود تشتت وعدم تجانس في إجابات أفراد العينة للعبارة؛
- المرتبة السابعة تأتي العبارة رقم 5 والتي تنص على قيام المقاول في تمويل مشروعه ومؤسسته بالاعتماد على القروض البنكية، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (2,803) وهي درجة محايدة نسبيا ، مما يدل على إجماع أفراد العينة لتجنب الإجابة والمحايدة على هذه العبارة. وتحصلت هذه العبارة على إنحراف معياري قيمته (1,094) وهي قيمة أكبر من الواحد هذا يدل على وجود تشتت وعدم وجود تجانس في إجابات أفراد العينة لهذه العبارة؛
- والمرتبة الثامنة تأتي العبارة رقم 8 والتي تنص على مرور مشروع مؤسسة المقاول على مؤسسات الدعم والمرافقة والحاضنات الأعمال، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (2,654) وهي درجة محايدة نسبيا، مما يدل على إجماع أفراد العينة للمحايدة وتجنب الإجابة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضا على إنحراف معياري قيمته (1,108) وهي قيمة أكبر من الواحد وهذا يدل على وجود تشتت وعدم وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة؛

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

- والمرتبة التاسعة تأتي العبارة رقم 6 والتي تنص على قيام المقاول في تمويل مشروع مؤسسته بالاعتماد على لرامج الدعم التابعة للدولة" لونساج، لونجام، لاكناك"، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (2,467) وهي درجة منخفضة وضعيفة نسبيا، مما يدل على إجماع أفراد العينة على غير الموافقة في هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضا على إنحراف معياري قيمته (1,021) وهي قيمة أكبر من الواحد وهذا يدل على وجود تشتت وعدم وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة؛
- والمرتبة العاشرة تأتي العبارة رقم 7 والتي تنص على قيام المقاول في تمويل مشروع مؤسسته بالاعتماد على شركات رأسمال المخاطرة، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (2,383) وهي درجة منخفضة نسبيا، مما يدل على إجماع أفراد العينة على عدم الموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضا على إنحراف معياري قيمته (0,977) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة.

3) البعد الثالث: الانعكاسات و الإضافات التي قدمتها المقاوله ضمن القطاع البترولي:

الجدول (3-25): يوضح التكرارات والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات الإضافات التي قدمتها المقاوله ضمن القطاع البترولي بحاسي مسعود.

| العبارة | غير موافق إطلاقا | غير موافق | محايد | موافق | موافق بشدة | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري | الرتبة | درجة الإستجابة | التكرار | |
|---|---------------------|-----------|-------|-------|------------|-----------------|-------------------|--------|----------------|----------|----------|
| | | | | | | | | | | النسبة % | النسبة % |
| | | | | | | | | | | التكرار | النسبة % |
| 1-أصبحت فكري حول الأعمال والاستثمار في القطاع البترولي أكثر اتساعا وطموحا | 1 | 1 | 23 | 58 | 24 | 3,962 | 0,751 | 3 | موافق | 24 | 22,4 |
| | 0,9 | 0,9 | 21,5 | 54,2 | | | | | | | |
| 2-سأهم مشروع ومؤسستي في القطاع في بناء مشاريع جديدة لأشخاص آخرين. | 2 | 1 | 29 | 62 | 13 | 3,775 | 0,743 | 4 | موافق | 13 | 12,1 |
| | 1,9 | 0,9 | 27,1 | 57,9 | | | | | | | |
| 3-استطعت أن أبني لنفسي مستقبلا جيدا يواكب تاملاتي وتوقعاتي. | 1 | 0 | 7 | 68 | 31 | 4,196 | 0,636 | 2 | موافق | 31 | 29 |
| | 0,9 | 0 | 6,5 | 63,6 | | | | | | | |
| 4-أفكر في توسيع أفاق مشروعني إلى مستويات أكثر فعالية ومردودية. | 1 | 0 | 1 | 58 | 47 | 4,401 | 0,612 | 1 | موافق بشدة | 47 | 43,9 |
| | 0,9 | 0 | 0,9 | 54,2 | | | | | | | |

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن المتوسطات الحسابية لعبارات الإضافات التي قدمتها المقاوله ضمن القطاع البترولي تراوحت بين (3,775-4,401) وبانحرافات معيارية تراوحت بين (0,612-0,751) وهذا يعني موافقة نسبية على الفقرات التي تقيس الإضافات التي قدمتها المقاوله ضمن القطاع البترولي ، تراوحت بين موافق و موافق بشدة.

كما يتضح لنا من خلال الجدول ترتيب العبارات حسب درجة الموافقة:

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

- المرتبة الأولى تأتي العبارة رقم 4 والتي تنص على عزم المقاول في توسيع آفاق مشروع مؤسسته إلى مستويات أكثر فاعلية ومردودية، فقد تحصلت هذه العبارة على وسط حسابي قيمته (4,401) وهي درجة مرتفعة كثيرا، مما يدل على إجماع أفراد العينة على الموافقة بشدة على هذه العبارة، وبلغ الانحراف المعياري (0,612)، مما يعني عدم وجود تشتت في إجابات أفراد العينة للعبارة؛
- المرتبة الثانية تأتي العبارة رقم 3 والتي تنص على وصول المقاول لأهدافه وتحقيقها من خلال بناء مستقبلا يواكب توقعاته، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (4,196) وهي درجة مرتفعة نسبيا، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة. وتحصلت هذه العبارة على انحراف معياري قيمته (0,636) وهي أقل قيمة من الواحد هذا يدل على وجود تجانس في إجابات أفراد العينة لهذه العبارة؛
- والمرتبة الثالثة تأتي العبارة رقم 1 والتي تنص على مدى توسع فكرة وخبرة المقاول حول الأعمال والاستثمار في القطاع البترولي بحاسي مسعود، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,962) وهي درجة مرتفعة نسبيا، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضا على انحراف معياري قيمته (0,751) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة؛
- والمرتبة الرابعة حلت العبارة رقم 2 والتي تنص على مدى مساهمة مشروع مؤسسة المقاول ضمن القطاع البترولي بحاسي مسعود في مساعدة بناء مشاريع لأفراد آخرين، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,775) وهي درجة مرتفعة نسبيا ، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضا على انحراف معياري قيمته (0,743) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة.

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

الفرع الثالث: تحليل عبارات المحور الرابع "الابتكار في المؤسسة":

1) البعد الأول: ثقافة الابتكار الشخصية:

الجدول (3-26): يوضح التكرارات والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات ثقافة الابتكار الشخصية.

| العبارة | غير موافق إطلاقاً | غير موافق التكرار | النسبة % | محايد التكرار | النسبة % | موافق بشدة التكرار | النسبة % | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري | الرتبة | درجة الإستجابة | | | |
|---|-------------------|-------------------|----------|---------------|----------|--------------------|----------|-----------------|-------------------|--------|----------------|----------|----------|----------|
| | | | | | | | | | | | | موافق | موافق | موافق |
| | | | | | | | | | | | | النسبة % | النسبة % | النسبة % |
| 1-أتمتع بقدرة الخروج عن المألوف في التفكير والتغيير في مجال العمل. | 2 | 4 | 15 | 68 | 18 | 3,897 | 0,788 | 4 | موافق | | | | | |
| | 1,9 | 3,7 | 14 | 63,6 | 16,8 | | | | | | | | | |
| 2-أتصف بالنظرة الثابتة في تصور الحلول البديلة للمشاكل التي قد تصادفي. | 2 | 0 | 11 | 77 | 17 | 4,000 | 0,658 | 3 | موافق | | | | | |
| | 1,9 | 0 | 10,3 | 72 | 15,9 | | | | | | | | | |
| 3-أتمتع بالمرونة والسهولة للتكيف مع كل ما هو جديد. | 2 | 0 | 3 | 79 | 23 | 4,130 | 0,630 | 2 | موافق | | | | | |
| | 1,9 | 0 | 2,8 | 73,8 | 21,5 | | | | | | | | | |
| 4-لدي ميول لتشجيع وتحفيز للعمل والإبداع. | 2 | 1 | 4 | 68 | 32 | 4,186 | 0,715 | 1 | موافق | | | | | |
| | 1,9 | 0,9 | 3,7 | 63,6 | 29,9 | | | | | | | | | |
| 5-لا تقاوم الإدارة أي أفكار جديدة تغير من الوضع الحالي في المؤسسة وتحسين خدماتها. | 13 | 5 | 39 | 39 | 11 | 3,280 | 1,114 | 7 | محايد | | | | | |
| | 12,1 | 4,7 | 36,4 | 36,4 | 10,3 | | | | | | | | | |
| 6-لا أتردد في تقديم وتقبل الأفكار الابتكارية والجديدة المكلفة مادياً بدون تردد. | 3 | 22 | 14 | 44 | 24 | 3,598 | 1,131 | 6 | موافق | | | | | |
| | 2,8 | 20,6 | 13,1 | 41,1 | 22,4 | | | | | | | | | |
| 7-تقبل الفشل لأن الفشل يدفع لتحقيق الأهداف بطريقة أكثر تميزاً وابتكاراً. | 5 | 7 | 10 | 70 | 15 | 3,775 | 0,934 | 5 | موافق | | | | | |
| | 4,7 | 6,5 | 9,3 | 65,4 | 14 | | | | | | | | | |

من إعداد الطالبة "اعتماداً على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن المتوسطات الحسابية لعبارات ثقافة الابتكار الشخصية تراوحت بين (3,280-4,186) وبانحرافات معيارية تراوحت بين (0,630-1,131) وهذا يعني موافقة نسبية على الفقرات التي تقيس ثقافة الابتكار الشخصية، تراوحت بين محايد و موافق.

كما يتضح لنا من خلال الجدول ترتيب العبارات حسب درجة الموافقة:

- المرتبة الأولى تأتي العبارة رقم 4 والتي تنص على مدى توفر ميول لدى المقاول في تشجيع وتحفيز العمل والإبداع، فقد تحصلت هذه العبارة على وسط حسابي قيمته (4,186) وهي درجة مرتفعة نسبياً، مما يدل على إجماع أفراد العينة على الموافقة على هذه العبارة، وبلغ الانحراف المعياري (0,715) مما يعني عدم وجود تشتت في إجابات أفراد العينة للعبارة؛

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

- المرتبة الثانية تأتي العبارة رقم 3 والتي تنص على مدى تمتع المقاول بالمرونة والتكيف مع الجديد ، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (4,130) وهي درجة مرتفعة نسبيا، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة. وتحصلت هذه العبارة على إنحراف معياري قيمته (0,630) وهي أقل قيمة من الواحد هذا يدل على وجود تجانس في إجابات أفراد العينة لهذه العبارة؛
- المرتبة الثالثة تأتي العبارة رقم 2 والتي تنص على مدى تمتع المقاول بالنظرة الثاقبة في تصور الحلول البديلة للمشاكل، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (4,000) وهي درجة مرتفعة نسبيا، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضا على إنحراف معياري قيمته (0,658) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة؛
- المرتبة الرابعة حلت العبارة رقم 1 والتي تنص على مدى تمتع المقاول بالقدرة على الخروج من المألوف في التفكير أو التغيير ، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,879) وهي درجة مرتفعة نسبيا ، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضا على إنحراف معياري قيمته (0,788) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة؛
- المرتبة الخامسة حلت العبارة رقم 7 والتي تنص على تمتع المقاول بتقبل الفشل واعتباره يدفع لتحقيق الأهداف بطريقة أكثر تميزا وابتكارا، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,775) وهي درجة مرتفعة نسبيا ، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضا على إنحراف معياري قيمته (0,934) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة؛
- المرتبة السادسة تأتي العبارة رقم 6 والتي تنص على تمتع المقاول بعدم التردد في تقديم وتقبل الأفكار الابتكارية والمكلفة ماديا، فقد تحصلت هذه العبارة على وسط حسابي قيمته (3,598) وهي درجة مرتفعة نسبيا، مما يدل على إجماع أفراد العينة على الموافقة في هذه العبارة، وبلغ الانحراف المعياري (1,131) وهي قيمة أكبر من الواحد مما يعني وجود تشتت وعدم تجانس في إجابات أفراد العينة للعبارة؛
- المرتبة السابعة تأتي العبارة رقم 5 والتي تنص على عدم مقاومة المقاول وإدارة مؤسسته أي أفكار جديدة تغير وضع المؤسسة وتحسين خدمتها، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,280) وهي درجة محايدة نسبيا ، مما يدل على إجماع أفراد العينة لتجنب الإجابة والمحايدة على هذه العبارة. وتحصلت هذه العبارة على إنحراف معياري قيمته (1,114) وهي قيمة أكبر من الواحد هذا يدل على وجود تشتت وعدم وجود تجانس في إجابات أفراد العينة لهذه العبارة.

2) البعد الثاني: أنشطة البحث والتطوير:

الجدول (3-27): يوضح التكرارات والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات أنشطة البحث والتطوير.

| العبارة | غير موافق إطلاقاً | غير موافق | محايد | موافق | موافق بشدة | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري | الرتبة | درجة الإستجابة | التكرار | النسبة % |
|--|----------------------|-----------|-------|-------|---------------|--------------------|----------------------|--------|-------------------|---------|----------|
| | | | | | | | | | | التكرار | النسبة % |
| | | | | | | | | | | التكرار | النسبة % |
| 1-أخصص مبلغ مالي للبحث والتطوير والابتكار في مؤسستي. | 0 | 14 | 21 | 52 | 20 | 3,729 | 0,917 | 3 | موافق | 18,7 | 13,1 |
| | 0 | 13,1 | 19,6 | 48,6 | 20 | | | | | | |
| 2-يتم تقييم المشاريع المقترحة بشكل جيد لإدراجها في مرحلة البحث والتطوير. | 1 | 9 | 22 | 58 | 17 | 3,757 | 0,856 | 2 | موافق | 15,9 | 8,4 |
| | 0,9 | 8,4 | 20,6 | 54,2 | 17 | | | | | | |
| 3-أقوم بعقد اجتماعات لتوجيه الأفكار ومناقشتها ضمن مجموعة. | 0 | 1 | 14 | 73 | 19 | 4,028 | 0,590 | 1 | موافق | 17,8 | 0,9 |
| | 0 | 0,9 | 13,1 | 68,2 | 19 | | | | | | |
| 4-عقد دورات تدريبية حول مهارات حل المشاكل. | 0 | 26 | 13 | 43 | 25 | 3,626 | 1,094 | 4 | موافق | 23,4 | 24,3 |
| | 0 | 24,3 | 12,1 | 40,2 | 25 | | | | | | |

من إعداد الطالبة "اعتماداً على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن المتوسطات الحسابية لعبارة أنشطة البحث والتطوير في مؤسسة المقاول في القطاع البترولي بحاسي مسعود تراوحت بين (3,626-4,028) وانحرافات معيارية تراوحت بين (0,590-1,094) وهذا يعني موافقة نسبية على الفقرات التي تقيس أنشطة البحث والتطوير في مؤسسة المقاول في القطاع البترولي بحاسي مسعود، كانت جلها بخيار موافق.

كما يتضح لنا من خلال الجدول ترتيب العبارات حسب درجة الموافقة:

- المرتبة الأولى تأتي العبارة رقم 3 والتي تنص قيام المقاول بعقد اجتماعات وعصف ذهني لتوليد وتوجيه ومناقشة الأفكار الجديدة، فقد تحصلت هذه العبارة على وسط حسابي قيمته (4,028) وهي درجة مرتفعة نسبياً، مما يدل على إجماع أفراد العينة على الموافقة على هذه العبارة، وبلغ الانحراف المعياري (0,590) مما يعني عدم وجود تشتت في إجابات أفراد العينة للعبارة؛
- المرتبة الثانية تأتي العبارة رقم 2 والتي تنص على قيام المقاول وإدارة مؤسسته بتقييم المشاريع وإدراجها في مرحلة البحث والتطوير، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,757) وهي درجة مرتفعة نسبياً، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة. وتحصلت هذه العبارة على إنحراف معياري قيمته (0,856) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس في إجابات أفراد العينة لهذه العبارة؛
- المرتبة الثالثة تأتي العبارة رقم 1 والتي تنص على قيام المقاول بتخصيص مبالغ مالية للبحث والتطوير في مؤسسته، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,729) وهي درجة مرتفعة نسبياً، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضاً على إنحراف معياري قيمته (0,917) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة؛

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

- والمرتبة الرابعة حلت العبارة رقم 4 والتي تنص على قيام المقاول وإدارته بعقد دورات تدريبية حول مهارات حل المشاكل، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,626) وهي درجة مرتفعة نسبياً ، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضاً على إنحراف معياري قيمته (1,094) وهي قيمة أكبر من الواحد وهذا يدل على وجود تشتت وعدم تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة.

3) البعد الثالث: الابتكار التنظيمي:

الجدول (3-28) : يوضح التكرارات والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات الابتكار التنظيمي.

| العبارة | غير موافق | غير موافق | محايد | موافق | موافق بشدة | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري | الرتبة | درجة الإستجابة | إطلاقاً | | |
|--|-----------|-----------|-------|-------|------------|-----------------|-------------------|--------|----------------|----------|----------|----------|
| | | | | | | | | | | التكرار | التكرار | التكرار |
| | | | | | | | | | | النسبة % | النسبة % | النسبة % |
| 1- أجرت المؤسسة تغييرات جذرية وتحسينية باستحداث في هيكلها التنظيمي. | 0 | 15 | 26 | 51 | 15 | 3,616 | 0,897 | 5 | موافق | التكرار | النسبة % | النسبة % |
| | 0 | 14 | 24,3 | 47,7 | 14 | | | | | | | |
| 2- تتبع المؤسسة نظام رقابي فعال لمعرفة كل صغيرة وكبيرة ضمن الشركة وخارجها. | 1 | 15 | 23 | 49 | 19 | 3,654 | 0,962 | 4 | موافق | التكرار | النسبة % | النسبة % |
| | 0,9 | 14 | 21,5 | 45,8 | 17,8 | | | | | | | |
| 3- أقوم بابتكار وتحديد نموذج الأعمال في مؤسستي بشكل دوري حسب المستجدات. | 0 | 10 | 9 | 69 | 19 | 3,906 | 0,795 | 1 | موافق | التكرار | النسبة % | النسبة % |
| | 0 | 9,3 | 8,4 | 64,5 | 17,8 | | | | | | | |
| 4- تقوم مؤسستي بعملية جمع وتنظيم البيانات والمعلومات في نظام معلومات خاص. | 1 | 10 | 25 | 53 | 18 | 3,719 | 0,888 | 3 | موافق | التكرار | النسبة % | النسبة % |
| | 0,9 | 9,3 | 23,4 | 49,5 | 16,8 | | | | | | | |
| 5- تتخذ المؤسسة إجراءات تساعد على تفعيل الاتصال وتبادل المعلومات بين العاملين وبين المؤسسة والعملاء. | 1 | 10 | 14 | 55 | 27 | 3,906 | 0,916 | 2 | موافق | التكرار | النسبة % | النسبة % |
| | 0,9 | 9,3 | 13,1 | 51,4 | 25,2 | | | | | | | |

من إعداد الطالبة "اعتماداً على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن المتوسطات الحسابية لعبارات الابتكار التنظيمي في مؤسسة المقاول في القطاع البترولي بحاسي مسعود تراوحت بين (3,616-3,906) وانحرافات معيارية تراوحت بين (0,795-0,962) وهذا يعني موافقة نسبية على الفقرات التي تقيس الابتكار التنظيمي في مؤسسة المقاول في القطاع البترولي بحاسي مسعود ، التي كانت كلها بموافق.

كما يتضح لنا من خلال الجدول ترتيب العبارات حسب درجة الموافقة:

- المرتبة الأولى تأتي العبارة رقم 3 والتي تنص على مدى قيام المقاول وإدارته بابتكار وتحديد نموذج الأعمال بشكل دوري حسب المستجدات ، فقد تحصلت هذه العبارة على وسط حسابي قيمته (3,906) وهي درجة مرتفعة نسبياً، مما يدل

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

على إجماع أفراد العينة على الموافقة على هذه العبارة، وبلغ الانحراف المعياري (0,795) مما يعني عدم وجود تشتت في إجابات أفراد العينة للعبارة؛

- المرتبة الثانية تأتي العبارة رقم 5 والتي تنص على قيام المقاول وإدارته باتخاذ إجراءات جديدة لتفعيل الاتصال وتبادل المعلومات بين الأطراف داخليا وخارجيا، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,906) وهي درجة مرتفعة نسبيا، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة. وتحصلت هذه العبارة على إنحراف معياري قيمته (0,916) وهي أقل قيمة من الواحد هذا يدل على وجود تجانس في إجابات أفراد العينة لهذه العبارة؛
- والمرتبة الثالثة تأتي العبارة رقم 4 والتي تنص على قيام المقاول وإدارته ببناء نظام معلومات متجدد، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,719) وهي درجة مرتفعة نسبيا، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضا على إنحراف معياري قيمته (0,888) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة؛
- والمرتبة الرابعة حلت العبارة رقم 2 والتي تنص على تتبع المقاول ومؤسسته نظام رقابي فعال، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,654) وهي درجة مرتفعة نسبيا ، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضا على إنحراف معياري قيمته (0,962) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة؛
- والمرتبة الخامسة حلت العبارة رقم 1 والتي تنص على قيام مؤسسة المقاول بإجراء تغييرات جذرية وتحسينية في هيكلها التنظيمي، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,616) وهي درجة مرتفعة نسبيا ، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضا على إنحراف معياري قيمته (0,897) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة.

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

4) البعد الرابع: الابتكار التكنولوجي والتقني:

الجدول (3-29): يوضح التكرارات والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات الابتكار التكنولوجي والتقني.

| العبارة | غير موافق إطلافاً | غير موافق | محايد | موافق | موافق بشدة | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري | الرتبة | درجة الإستجابة | التكرار | النسبة % |
|--|-------------------|-----------|-------|-------|------------|-----------------|-------------------|--------|----------------|---------|----------|
| | | | | | | | | | | التكرار | النسبة % |
| | | | | | | | | | | التكرار | النسبة % |
| 1-أستخدم ضمن مؤسستي أدوات وتقنيات متطورة تساعد في تقديم خدمات ذات مستوى. | 0 | 7 | 10 | 64 | 26 | 4,018 | 0,776 | 3 | موافق | 0 | 6,5 |
| | 0 | 6,5 | 9,3 | 59,8 | 24,3 | | | | | | |
| 2-يتم تحديث التقنيات و التكنولوجيا سنويا بما يتماشى مع الخدمة، والشركة. | 1 | 11 | 22 | 50 | 23 | 3,775 | 0,934 | 5 | موافق | 1 | 10,3 |
| | 0,9 | 10,3 | 20,6 | 46,7 | 21,5 | | | | | | |
| 3-أجرت المؤسسة تغييرات جذرية في استعمال نظم الحاسوب في عملياتها الإدارية. | 1 | 7 | 27 | 45 | 27 | 3,841 | 0,912 | 4 | موافق | 1 | 6,5 |
| | 0,9 | 6,5 | 25,2 | 42,1 | 25,2 | | | | | | |
| 4-قامت المؤسسة بإدخال أساليب وطرق جديدة لعملياتها وتقديم الخدمات. | 1 | 0 | 13 | 73 | 20 | 4,037 | 0,628 | 1 | موافق | 1 | 0 |
| | 0,9 | 0 | 12,1 | 68,2 | 18,7 | | | | | | |
| 5-أدخلت المؤسسة تقنيات جديدة للعمل على رفع نشاطها وتقديم منتجاتها/خدماتها. | 1 | 3 | 14 | 63 | 26 | 4,028 | 0,758 | 2 | موافق | 1 | 2,8 |
| | 0,9 | 2,8 | 13,1 | 58,9 | 24,3 | | | | | | |

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن المتوسطات الحسابية لعبارات الابتكار التكنولوجي والتقني في مؤسسة المقاول في القطاع البترولي بحاسي مسعود تراوحت بين (3,775-4,037) وبانحرافات معيارية تراوحت بين (0,628-0,934) وهذا يعني موافقة نسبية على الفقرات التي تقيس الابتكار التكنولوجي والتقني في مؤسسة المقاول في القطاع البترولي بحاسي مسعود ، التي كانت جلها بموافق.

كما يتضح لنا من خلال الجدول ترتيب العبارات حسب درجة الموافقة:

- المرتبة الأولى تأتي العبارة رقم 4 والتي تنص على قيام مؤسسة المقاول بإدخال أساليب وطرق جديدة لعملياتها وتقديم الخدمات، فقد تحصلت هذه العبارة على وسط حسابي قيمته (4,037) وهي درجة مرتفعة نسبياً، مما يدل على إجماع أفراد العينة على الموافقة على هذه العبارة، وبلغ الانحراف المعياري (0,628) مما يعني عدم وجود تشتت في إجابات أفراد العينة للعبارة؛
- المرتبة الثانية تأتي العبارة رقم 5 والتي تنص على قيام مؤسسة المقاول بتطبيق تقنيات جديدة ترفع من نشاطها، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (4,028) وهي درجة مرتفعة نسبياً، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة. وتحصلت هذه العبارة على إنحراف معياري قيمته (0,758) وهي أقل قيمة من الواحد هذا يدل على وجود تجانس في إجابات أفراد العينة لهذه العبارة؛

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

- والمرتبة الثالثة تأتي العبارة رقم 1 والتي تنص على قيام المقاول وإدارته باستخدام أدوات مبتكرة في تقديم خدماتها، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (4,018) وهي درجة مرتفعة نسبيا، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضا على إنحراف معياري قيمته (0,776) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة؛
- والمرتبة الرابعة حلت العبارة رقم 3 والتي تنص على إجراء مؤسسة المقاول تغييرات جذرية في تكنولوجيا الإعلام والاتصال في عملياتها الإدارية، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,841) وهي درجة مرتفعة نسبيا ، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضا على إنحراف معياري قيمته (0,912) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة؛
- والمرتبة الخامسة حلت العبارة رقم 2 والتي تنص على قيام مؤسسة المقاول بتحديث التقنيات والتكنولوجيا المستخدمة دوريا بما يتماشى مع الخدمة والمؤسسة، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,775) وهي درجة مرتفعة نسبيا ، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضا على إنحراف معياري قيمته (0,934) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة.

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

5) البعد الخامس: الابتكار التسويقي:

الجدول (30-3) : يوضح التكرارات والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات الابتكار التسويقي.

| العبارة | غير موافق إطلافاً | غير موافق | محايد | موافق | موافق بشدة | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري | الرتبة | درجة الإستجابة | التكرار | | | | |
|--|-------------------|-----------|-------|-------|------------|-----------------|-------------------|--------|----------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| | | | | | | | | | | النسبة % | النسبة % | النسبة % | النسبة % | النسبة % |
| | | | | | | | | | | التكرار | التكرار | التكرار | التكرار | التكرار |
| 1- لدى المؤسسة قسم خاص بنشاط التسويق ودراسة السوق. | 1 | 26 | 25 | 38 | 17 | 3,411 | 1,054 | 4 | موافق | | | | | |
| | 0,9 | 24,3 | 23,4 | 35,5 | 15,9 | | | | | | | | | |
| 2- قامت المؤسسة باتخاذ سياسات جديدة لتطوير خدماتها ومركزها السوقية. | 1 | 26 | 25 | 46 | 9 | 3,336 | 0,970 | 5 | محايد | | | | | |
| | 0,9 | 24,3 | 23,4 | 43 | 8,4 | | | | | | | | | |
| 3- سياسة المؤسسة التسويقية قادرة على اكتشاف الفرصة وتحويلها بسرعة إلى خريطة طريق إستراتيجية الابتكار والنمو. | 1 | 13 | 29 | 54 | 10 | 3,551 | 0,860 | 3 | موافق | | | | | |
| | 0,9 | 12,1 | 27,1 | 50,5 | 9,3 | | | | | | | | | |
| 4- تقوم مؤسستي بدراسة دورية للسوق والتركيز على احتياجات العملاء، ومدى تقدم المنافسين. | 1 | 1 | 26 | 68 | 11 | 3,813 | 0,660 | 2 | موافق | | | | | |
| | 0,9 | 0,9 | 24,3 | 63,6 | 10,3 | | | | | | | | | |
| 5- لدي فهم جيد لنقاط القوة والضعف لمؤسستي مقارنة بالمنافسين وأسعى لتقوية قوة المؤسسة وتدارك نقائصها. | 0 | 1 | 17 | 71 | 18 | 3,990 | 0,606 | 1 | موافق | | | | | |
| | 0 | 0,9 | 15,9 | 66,4 | 16,8 | | | | | | | | | |

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن المتوسطات الحسابية لعبارات الابتكار التسويقي في مؤسسة المقاول في القطاع البتولي بحاسي مسعود تراوحت بين (3,336-3,990) وبانحرافات معيارية تراوحت بين (0,606-1,054) وهذا يعني بين محايدة و موافقة نسبية على الفقرات التي تقيس الابتكار التسويقي في مؤسسة المقاول في القطاع البتولي بحاسي مسعود ، التي تتراوح بين محايد و موافق.

كما يتضح لنا من خلال الجدول ترتيب العبارات حسب درجة الموافقة:

- المرتبة الأولى تأتي العبارة رقم 5 والتي تنص على مدى فهم المقاول وإدارته لنقاط القوة والضعف مقارنة بالمنافسين والسعي لتدارك النقائص، فقد تحصلت هذه العبارة على وسط حسابي قيمته (3,990) وهي درجة مرتفعة نسبياً، مما يدل على إجماع أفراد العينة على الموافقة على هذه العبارة، وبلغ الانحراف المعياري (0,606) مما يعني عدم وجود تشتت في إجابات أفراد العينة للعبارة؛
- المرتبة الثانية تأتي العبارة رقم 4 والتي تنص على قيام المقاول وإدارته بدراسة دورية للسوق والتركيز على احتياجات العملاء ومدى تقدم المنافسين للوصول إلى أفكار تسويقية جديدة، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته

(3,813) وهي درجة مرتفعة نسبيا، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة. وتحصلت هذه العبارة على إنحراف معياري قيمته (0,660) وهي أقل قيمة من الواحد هذا يدل على وجود تجانس في إجابات أفراد العينة لهذه العبارة؛

- والمرتبة الثالثة تأتي العبارة رقم 3 والتي تنص على مدى قدرة السياسة التسويقية للمؤسسة على اكتشاف الفرصة الجديدة واستغلالها لدعم إستراتيجية الابتكار والنمو ، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,551) وهي درجة مرتفعة نسبيا، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضا على إنحراف معياري قيمته (0,860) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة؛

- والمرتبة الرابعة حلت العبارة رقم 1 والتي تنص على توفر المؤسسة على قسم خاص بنشاط التسويق ، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,411) وهي درجة مرتفعة نسبيا ، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضا على إنحراف معياري قيمته (1,054) وهي قيمة أكبر من الواحد وهذا يدل على وجود تشتت وعدم وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة؛

- والمرتبة الخامسة حلت العبارة رقم 2 والتي تنص على قيام مؤسسة المقاول باتخاذ سياسات جديدة لتعزيز مركزها السوقي وتطوير خدماتها، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,336) وهي درجة محايدة نسبيا ، مما يدل على إجماع أفراد العينة للمحايدة وتجنب الاجابة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضا على إنحراف معياري قيمته (0,970) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة.

6) البعد السادس: الابتكار و المورد البشري:

الجدول (31-3) : يوضح التكرارات والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات الابتكار والمورد البشري.

| العبارة | غير موافق إطلافاً | غير موافق | محايد | موافق | موافق بشدة | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري | الرتبة | درجة الاستجابة | | | | | |
|--|-------------------|-----------|-------|-------|------------|-----------------|-------------------|--------|----------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| | | | | | | | | | | التكرار | التكرار | التكرار | التكرار | التكرار |
| | | | | | | | | | | النسبة % | النسبة % | النسبة % | النسبة % | النسبة % |
| 1- أقوم بأنشطة تدريب وتكوين لي شخصياً ولعمال مؤسستي. | 1 | 7 | 16 | 60 | 23 | 3,906 | 0,841 | 4 | موافق | | | | | |
| | 0,9 | 6,5 | 15 | 56,1 | 21,5 | | | | | | | | | |
| 2- أعني تماماً القوة النسبية للكفاءات البشرية التي تتوفر في مؤسستي. | 1 | 0 | 8 | 67 | 31 | 4,186 | 0,646 | 2 | موافق | | | | | |
| | 0,9 | 0 | 7,5 | 62,6 | 29 | | | | | | | | | |
| 3- تحتم المؤسسة بتقديم مكافآت وتحفيز لأصحاب الأفكار المتميزة. | 1 | 1 | 13 | 66 | 26 | 4,074 | 0,696 | 3 | موافق | | | | | |
| | 0,9 | 0,9 | 12,1 | 61,7 | 24,3 | | | | | | | | | |
| 4- الجهات الخارجية من عملاء وموردين وأكاديميين ومستشارين تساهم في عملية توليد الأفكار. | 4 | 2 | 22 | 57 | 22 | 3,850 | 0,898 | 5 | موافق | | | | | |
| | 3,7 | 1,9 | 20,6 | 53,3 | 20,6 | | | | | | | | | |
| 5- أسعى لتوظيف أفضل الكفاءات البشرية من أجل ضمان أنشطة فعالة للمؤسسة. | 1 | 0 | 2 | 57 | 47 | 4,392 | 0,625 | 1 | موافق بشدة | | | | | |
| | 0,9 | 0 | 1,9 | 53,3 | 43,9 | | | | | | | | | |

من إعداد الطالبة "اعتماداً على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن المتوسطات الحسابية لعبارات الابتكار والمورد البشري في مؤسسة المقاول في القطاع البتولي بحاسي مسعود تراوحت بين (3,850-4,392) وانحرافات معيارية تراوحت بين (0,625-0,898) وهذا يعني موافقة نسبية على الفقرات التي تقيس الابتكار والمورد البشري في مؤسسة المقاول في القطاع البتولي بحاسي مسعود ، التي كانت جملها بموافق.

كما يتضح لنا من خلال الجدول ترتيب العبارات حسب درجة الموافقة:

- المرتبة الأولى تأتي العبارة رقم 5 والتي تنص على سعي المقاول لتوظيف أفضل الكفاءات البشرية لضمان نشاط فعال لمؤسسته، فقد تحصلت هذه العبارة على وسط حسابي قيمته (4,392) وهي درجة مرتفعة جداً، مما يدل على إجماع أفراد العينة على الموافقة بشدة على هذه العبارة، وبلغ الانحراف المعياري (0,625) مما يعني عدم وجود تشتت في إجابات أفراد العينة للعبارة؛
- المرتبة الثانية تأتي العبارة رقم 2 والتي تنص على معرفة المقاول ووعيه بمستوى الكفاءات البشرية وأقواها التي تتوفر في مؤسسته، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (4,186) وهي درجة مرتفعة نسبياً، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة. وتحصلت هذه العبارة على إنحراف معياري قيمته (0,646) وهي قيمة أقل من الواحد و هذا يدل على وجود تجانس في إجابات أفراد العينة لهذه العبارة؛
- المرتبة الثالثة تأتي العبارة رقم 3 والتي تنص على مدى إهتمام مؤسسة المقاول بالمكافآت والتحفيزات لأصحاب الأفكار المبتكرة، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (4,074) وهي درجة مرتفعة نسبياً، مما يدل على إجماع

أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضا على إنحراف معياري قيمته (0,696) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة؛

- والمرتبة الرابعة حلت العبارة رقم 1 والتي تنص على قيام المقاول بالتدريب والتكوين له ولعمال مؤسسته، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,906) وهي درجة مرتفعة نسبيا ، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضا على إنحراف معياري قيمته (0,841) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة؛
- والمرتبة الخامسة حلت العبارة رقم 4 والتي تنص على مدى مساهمة جهات خارج المؤسسة "عملاء، موردين، أكاديميين، ومستشارين" في عملية توليد الأفكار الابتكارية، فقد تحصلت هذه العبارة على متوسط حسابي قيمته (3,850) وهي درجة مرتفعة نسبيا ، مما يدل على إجماع أفراد العينة للموافقة على هذه العبارة، وتحصلت هذه العبارة أيضا على إنحراف معياري قيمته (0,898) وهي قيمة أقل من الواحد وهذا يدل على وجود تجانس نسبي في إجابات أفراد العينة على هذه العبارة؛

الفرع الرابع: تحليل أبعاد ومحاور الاستبيان:

لقياس درجة الموافقة لأبعاد ومحاور الاستبيان من خلال أفراد عينة الدراسة، تم حساب واستخراج المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لكل بعد من الأبعاد بكل محور وكل مجال للاستبيان، مع الأخذ بعين الاعتبار أن درجة 4 تعتبر الحد الفاصل بين درجات الموافقة الخمس حسب مقياس ليكارت الخماسي كما سبق القول، فالمتوسط المرجح جعل مقياس الفقرات كما يلي:

- درجة الموافقة ضعيفة جدا تتراوح قيمة متوسط المرجح من 1 إلى 1,79؛
- درجة الموافقة ضعيفة تتراوح قيمة متوسط المرجح من 1,80 إلى 2,59؛
- درجة الموافقة متوسطة تتراوح قيمة متوسط المرجح من 2,60 إلى 3,39؛
- درجة الموافقة مرتفعة تتراوح قيمة متوسط المرجح من 3,40 إلى 4,19؛
- درجة الموافقة مرتفعة جدا تتراوح قيمة متوسط المرجح من 4,20 إلى 5.

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

الجدول (3-32) : يوضح التكرارات والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لأبعاد ومحاور الاستبيان.

| الرقم | البعد | الرتبة | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري | درجة الموافقة |
|----------|---|--------|-----------------|-------------------|---------------|
| 1 | تبني الحس المقاولاتي | 2 | 4,009 | 0,551 | مرتفعة |
| 2 | الإمكانيات والمهارات | 3 | 3,986 | 0,391 | مرتفعة |
| 3 | دوافع وأسباب تبني المقاوله كمسار مهني | 1 | 4,053 | 0,569 | مرتفعة |
| 4 | الاعتقادات التي يتبناها المقاول | 4 | 3,939 | 0,582 | مرتفعة |
| المحور 1 | المقومات المقاولاتية لدى المقاول | | 3,997 | 0,315 | مرتفعة |
| 1 | الفرص المتوفرة في القطاع البترولي | 2 | 3,923 | 0,480 | مرتفعة |
| 2 | كيفية إنجاز المشروع المقاولاتي و الآليات الداعمة له | 3 | 3,206 | 0,486 | متوسطة |
| 3 | الانعكاسات والإضافات التي قدمتها المقاوله ضمن القطاع البترولي | 1 | 4,084 | 0,557 | مرتفعة |
| المحور 2 | جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود | | 3,738 | 0,343 | مرتفعة |
| 1 | ثقافة الابتكار الشخصية | 3 | 3,838 | 0,583 | مرتفعة |
| 2 | أنشطة البحث والتطوير | 4 | 3,785 | 0,715 | مرتفعة |
| 3 | الابتكار التنظيمي | 5 | 3,760 | 0,722 | مرتفعة |
| 4 | الابتكار التكنولوجي والتقني | 2 | 3,940 | 0,648 | مرتفعة |
| 5 | الابتكار التسويقي | 6 | 3,620 | 0,630 | مرتفعة |
| 6 | الابتكار المورد البشري | 1 | 4,082 | 0,541 | مرتفعة |
| المحور 3 | الابتكار في المؤسسة | | 3,837 | 0,507 | مرتفعة |

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

يظهر لنا الجدول أعلاه المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لأبعاد ومحاور الاستبيان حسب درجة الموافقة:

➤ المحور الأول "المقومات المقاولاتية للمقاول الذي ينشط في القطاع البترولي بحاسي مسعود"

حيث تراوحت المتوسطات الحسابية لأبعاد هذا المحور بين (3,939-4,053) و انحرافات المعيارية لأبعاد هذا المحور بين (0,391-0,582). وكان المتوسط الحسابي للمحور ككل (3,997) وهي درجة مرتفعة ، مما يدل على إجماع أفراد العينة على الموافقة على هذا المحور، وبلغ الانحراف المعياري الكلي ب (0,315) مما يعني عدم وجود تشتت في إجابات أفراد العينة للمحور؛ وجاء ترتيب أبعاد هذا المحور كالتالي:

- **المرتبة الأولى** يأتي البعد رقم 3 والذي ينص على عرض مختلف الدوافع والأسباب التي جعلت المقاول الذي ينشط في القطاع البترولي بحاسي مسعود امتهان مهنة المقاوله، فقد تحصل هذا البعد على وسط حسابي قيمته (4,053) وهي درجة مرتفعة ، مما يدل على إجماع أفراد العينة على الموافقة على هذا البعد، وبلغ الانحراف المعياري (0,569) مما يعني عدم وجود تشتت في إجابات أفراد العينة للبعد؛
- **المرتبة الثانية** يأتي البعد رقم 2 والذي ينص على مدى تبني الحس والروح المقاولاتية عند المقاول الذي ينشط في حاسي مسعود، فقد تحصل هذا البعد على وسط حسابي قيمته (4,009) وهي درجة مرتفعة ، مما يدل على إجماع

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

أفراد العينة على الموافقة على هذا البعد، وبلغ الانحراف المعياري (0,551) مما يعني عدم وجود تشتت في إجابات أفراد العينة للبعد؛

● **المرتبة الثالثة** يأتي البعد رقم 2 والذي ينص على عرض وقياس مهارات وإمكانيات المقاول الذي ينشط في حاسي مسعود، فقد تحصل هذا البعد على وسط حسابي قيمته (3,986) وهي درجة مرتفعة ، مما يدل على إجماع أفراد العينة على الموافقة على هذا البعد، وبلغ الانحراف المعياري (0,391) مما يعني عدم وجود تشتت في إجابات أفراد العينة للبعد؛

● **المرتبة الرابعة** يأتي البعد رقم 4 والذي ينص على عرض وقياس الاعتقادات التي يتبناها المقاول الذي ينشط في حاسي مسعود، فقد تحصل هذا البعد على وسط حسابي قيمته (3,939) وهي درجة مرتفعة ، مما يدل على إجماع أفراد العينة على الموافقة على هذا البعد، وبلغ الانحراف المعياري (0,582) مما يعني عدم وجود تشتت في إجابات أفراد العينة للبعد.

➤ **المحور الثاني "جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود"**، حيث تراوحت المتوسطات الحسابية لأبعاد هذا المحور بين (3,206-4,084) و انحرافات المعيارية لأبعاد هذا المحور بين (0,480-0,557). وكان المتوسط الحسابي للمحور ككل (3,738) وهي درجة مرتفعة ، مما يدل على إجماع أفراد العينة على الموافقة على هذا المحور، وبلغ الانحراف المعياري الكلي ب (0,343) مما يعني عدم وجود تشتت في إجابات أفراد العينة للمحور؛ وجاء ترتيب أبعاد هذا المحور كالتالي:

● **المرتبة الأولى** يأتي البعد رقم 3 والذي ينص على قياس الانعكاسات والإضافات التي تحصل عليها المقاول بنشاطه المقاولاتي ضمن القطاع البترولي ، فقد تحصل هذا البعد على وسط حسابي قيمته (4,084) وهي درجة مرتفعة ، مما يدل على إجماع أفراد العينة على الموافقة على هذا البعد، وبلغ الانحراف المعياري (0,557) مما يعني عدم وجود تشتت في إجابات أفراد العينة للبعد؛

● **المرتبة الثانية** يأتي البعد رقم 1 والذي ينص على قياس فرص الأعمال المتوفرة في القطاع البترولي بحاسي مسعود، فقد تحصل هذا البعد على وسط حسابي قيمته (3,923) وهي درجة مرتفعة ، مما يدل على إجماع أفراد العينة على الموافقة على هذا البعد، وبلغ الانحراف المعياري (0,480) مما يعني عدم وجود تشتت في إجابات أفراد العينة للبعد؛

● **المرتبة الثالثة** يأتي البعد رقم 2 والذي ينص على عرض وقياس كيفية إنجاز المشروع المقاولاتي و الآليات الداعمة له ، فقد تحصل هذا البعد على وسط حسابي قيمته (3,206) وهي درجة متوسطة ، مما يدل على إجماع أفراد العينة على المحايدة على هذا البعد، وبلغ الانحراف المعياري (0,486) مما يعني عدم وجود تشتت في إجابات أفراد العينة للبعد.

➤ **المحور الثالث "الابتكار في المؤسسة التي تنشط في القطاع البترولي بحاسي مسعود"**، حيث تراوحت المتوسطات الحسابية لأبعاد هذا المحور بين (3,620-4,082) و انحرافات المعيارية لأبعاد هذا المحور بين (0,541-0,722). وكان المتوسط الحسابي للمحور ككل (3,837) وهي درجة مرتفعة ، مما يدل على إجماع أفراد العينة على الموافقة على هذا المحور، وبلغ الانحراف المعياري الكلي ب (0,507) مما يعني عدم وجود تشتت في إجابات أفراد العينة للمحور؛ وجاء ترتيب أبعاد هذا المحور كالتالي:

أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية

- **المرتبة الأولى** يأتي البعد رقم 6 والذي ينص على عرض وقياس الابتكار من خلال وضعية المورد البشري في مؤسسة المقاول الذي ينشط بحاسي مسعود، فقد تحصل هذا البعد على وسط حسابي قيمته (4,082) وهي درجة مرتفعة ، مما يدل على إجماع أفراد العينة على الموافقة على هذا البعد، وبلغ الانحراف المعياري (0,541) مما يعني عدم وجود تشتت في إجابات أفراد العينة للبعد؛
- **المرتبة الثانية** يأتي البعد رقم 4 والذي ينص على قياس الابتكار التكنولوجي والتقني في مؤسسة المقاول الذي ينشط في القطاع البترولي بحاسي مسعود، فقد تحصل هذا البعد على وسط حسابي قيمته (3,940) وهي درجة مرتفعة ، مما يدل على إجماع أفراد العينة على الموافقة على هذا البعد، وبلغ الانحراف المعياري (0,648) مما يعني عدم وجود تشتت في إجابات أفراد العينة للبعد؛
- **المرتبة الثالثة** يأتي البعد رقم 1 والذي ينص على قياس ثقافة الابتكار الشخصية للمقاول الذي ينشط في القطاع البترولي بحاسي مسعود، فقد تحصل هذا البعد على وسط حسابي قيمته (3,838) وهي درجة مرتفعة ، مما يدل على إجماع أفراد العينة على الموافقة على هذا البعد، وبلغ الانحراف المعياري (0,583) مما يعني عدم وجود تشتت في إجابات أفراد العينة للبعد؛
- **المرتبة الرابعة** يأتي البعد رقم 2 والذي ينص على قياس نشاط البحث والتطوير المتبع في مؤسسة المقاول الذي ينشط في القطاع البترولي بحاسي مسعود، فقد تحصل هذا البعد على وسط حسابي قيمته (3,785) وهي درجة مرتفعة ، مما يدل على إجماع أفراد العينة على الموافقة على هذا البعد، وبلغ الانحراف المعياري (0,715) مما يعني عدم وجود تشتت في إجابات أفراد العينة للبعد؛
- **المرتبة الخامسة** يأتي البعد رقم 3 والذي ينص على عرض وقياس الابتكار التنظيمي في مؤسسة المقاول الذي ينشط بحاسي مسعود، فقد تحصل هذا البعد على وسط حسابي قيمته (3,760) وهي درجة مرتفعة ، مما يدل على إجماع أفراد العينة على الموافقة على هذا البعد، وبلغ الانحراف المعياري (0,722) مما يعني عدم وجود تشتت في إجابات أفراد العينة للبعد؛
- **المرتبة السادسة** يأتي البعد رقم 5 والذي ينص على قياس الابتكار التسويقي في مؤسسة المقاول الذي ينشط في القطاع البترولي بحاسي مسعود، فقد تحصل هذا البعد على وسط حسابي قيمته (3,620) وهي درجة مرتفعة ، مما يدل على إجماع أفراد العينة على الموافقة على هذا البعد، وبلغ الانحراف المعياري (0,630) مما يعني عدم وجود تشتت في إجابات أفراد العينة للبعد.

خلاصة الفصل

دار هذا الفصل حول وضع حجر الأساس للانطلاق في الحصول على نتائج الدراسة وإتمام الجانب الميداني للدراسة، فحاولنا في هذا الفصل الإلمام بالإطار المنهجي للدراسة من خلال تحديد الطرق المنهجية و مختلف الخطوات المتبعة من أداة الاستبيان والمقابلة وأهم المصادر وجمع المعلومات. و التعريف بمجتمع وعينة دراستنا "التي تمثلت في 107 مقاول ينشطون في القطاع البترولي بحاسي مسعود، و تحديد أسلوب معالجة البيانات المتمثل في البرنامج الإحصائي SPSS ومن ثم التطرق لمدى صدق وثبات أداة الدراسة والاستمارات المعتمدة وتقييم درجة استجابة المبحوثين في الموافقة على عبارات وأبعاد ومحاور الاستبيان مع إظهار ترتيب تنازلي للعبارات والأبعاد التي لها أكبر درجة استجابة مقارنة بالتي تليها. ومن هنا تأتي الانطلاقة لعرض نتائج الدراسة و مناقشتها وهذا ما سيتضمنه الفصل الموالي.

الفصل الرابع

نتائج الدراسة ومناقشتها

تمهيد:

بعد القيام بعرض لطريقة وأدوات الدراسة المتمثلة في أداة الاستبيان و المقابلة مع التعريخ لكيفية تصميم الاستبيان وأهم المراحل التي مر بها، ومن ثم عالجنا إجابات المبحوثين باستخدام البرنامج الإحصائي SPSS من جانب تقييم خصائص عينة الدراسة وتوزيعاتهم حسب كل مجموعة من مجموعات المتغيرات الشخصية، ثم القيام بتقييم عبارات وأبعاد ومحاور الاستبيان الكلية لمعرفة درجة استجابة المبحوثين للموافقة على صيغ الاستبيان التي تم صياغتها بنحو ايجابي حسب مقياس ليكارت الخماسي. وفي هذا الفصل خصصناه لمناقشة النتائج المتوصل إليها مع اختبار الفرضيات التي تصب في سياق النتائج المتوصل إليها لإثبات أو رفض فرضيات الدراسة. وقسمنا هذا الفصل لثلاث مباحث كالتالي:

المبحث الأول: اختبار الفرضيات الخاصة بدراسة الواقع.

المبحث الثاني: اختبار الفرضيات الخاصة بدراسة الفروق.

المبحث الثالث: اختبار الفرضيات الخاصة بدراسة التأثير و العلاقات الارتباطية.

المبحث الأول : اختبار الفرضيات الخاصة بدراسة الواقع

سنحاول من خلال هذا المبحث اختبار الفرضيات ذات طبيعة دراسة الواقع بمدى وجود وتوفر الذي تتضمنه كل فرضية بالاعتماد على التكرارات والنسب والمتوسطات الحسابية و الانحرافات المعيارية لفقرات أبعاد الاستبيان الخاصة بكل فرضية.

المطلب الأول: اختبار الفرضية الأولى "يتوفر لدى المقاولين الناشطين في القطاع البترولي بحاسي مسعود مقومات مقاولاتية مرتفعة".

تعتبر المقومات المقاولاتية التي يتمتع بها المقاول من تبنيه للحس والروح المقاولاتية و مختلف الإمكانيات والمهارات و الاعتقادات التي يؤمن بها و أهم الأسباب التي دفعته لسلك المقاوله كمسار مهني ، كل هذه الخصائص والمقومات هي بمثابة الأساس المتين الذي يدعم ويجعل المقاول مقبلا وسباقا للابتكار في مؤسسته أكثر من غيره هذا من جهة ومن جهة أخرى إن كانت مؤسسته تنشط في قطاع بترولي يتميز بتوفره لفرصا وهي بذاتها منفذا للابتكار وهذا الترابط من وجوده أو عدمه سوف يلي مناقشته وإثباته أو نفيه في باقي الفرضيات المصاغة لهذا الغرض. ففي هذه الفرضية سنخصصها لتحليل ومناقشة مدى توفر هذه المقومات لدى المقاول محل الدراسة.

من خلال الجدول (3-19) والذي يوضح التكرارات والمتوسطات الحسابية و الانحرافات المعيارية لفقرات البعد الخاص بتبني الحس المقاولاتي والذي جاءت النتائج بدرجة موافقة مرتفعة إلى مرتفعة جدا لكل فقرات البعد دون استثناء حيث عكست مدى حب المقاول للمقاولاتية وطموحه نحو هذا المجال الذي بدأت عنده الفكرة بأن يصبح مقاولا منذ الصغر كفضيلة يتمتع بها وحب الاطلاع على هذا المجال الذي جعلت منه ذو خبرة حول هذه المهنة إلى جانب مختلف الظروف التي شجعت ميوهه للمقاوله وهذا ما عكس تمتع المقاول بالحس والروح المقاولاتية.

وهذا ما يثبت الفرضية الجزئية الأولى التي تنص على " يتمتع المقاول الذي ينشط بحاسي مسعود بروح وحس مقاولاتي مرتفع "

و الجدول (3-20) والذي يوضح التكرارات والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات البعد الخاص بإمكانيات ومهارات المقاول والذي جاءت النتائج بدرجة موافقة مرتفعة إلى مرتفعة جدا لكل فقرات البعد دون استثناء حيث عكست مدى تمتع المقاول بقدرة المقاول على التفكير البناء ومع القدرة على تطبيق أفكاره على أرض الواقع وقدرته على تحمل مختلف العراقيل و تقديم التضحيات لأجل تحصيل " الربح " بكونه الهدف الكلاسيكي لكل مقاول، مع تمتعه بالفضول لاكتشاف الغموض أو المشكل الذي قد يصادفه مع قدرته على إيجاد الحلول، أيضا تمتعه بالقيادة والقدرة على التواجد في المواقف الصعبة وهذه خاصية تفيد أن المقاول قائد بطبيعته إلى جانب الديناميكية في التعامل مع المستجدات زما ومكانا الذي عكس الذكاء الاقتصادي وأيضا تمتعه بالمرونة والجهوزية المطلقة للقيام بأكثر من مهمة، وصولا لتمتعه بخاصية ومهارة المخاطرة وتجربة الجديد والتغيير. وكل هذه النقاط تظهر تمتع المقاول بسمات وخصائص ومهارات مرتفعة.

وهذا ما يثبت الفرضية الجزئية الثانية التي تنص على " يمتع المقاول الذي ينشط بحاسي مسعود بإمكانيات ومهارات مرتفعة"

والجدول (3-21) والذي يوضح التكرارات والنسب والمتوسطات والانحرافات المعيارية لفقرات البعد الخاص بدوافع وأسباب تبني المقاول كمسار مهني جاءت النتائج بدرجة موافقة مرتفعة إلى مرتفعة جدا لكل فقرات البعد دون استثناء حيث عكست الأسباب التي دفعة المقاول لامتهان المقاوله فنجد أن الدافع المهم لدى المقاول هو تحقيق الرضا النفسي في مزاوله النشاط الذي يستهويه ويرى نفسه فيه، أيضا دافع الحصول على العائد المالي وزيادة الدخل فهذا الدافع الأكثر تحكما في توجه المقاولين للمقاوله وهو يعتبر دافع تقليدي ناهيك عن أن قدراته وإمكانياته أهله أيضا للعمل المقاولاتي إلى جانب عدم رضاه عن عمله السابق الذي لم يتوافق مع طموحه ، فنجد من خلال هذه النقاط أن المقاول قام باتخاذ قرار خوض المجال الأنسب له نتيجة أسباب دافعة أكثر له في هذا المجال.

وهذا ما يثبت الفرضية الجزئية الثالثة التي تنص على " للمقاول الذي ينشط بالقطاع البترولي بحاسي مسعود أسباب ودوافع إيجابية لامتهانه المقاوله"

، والجدول (3-22) والذي يوضح التكرارات والنسب والمتوسطات والانحرافات لفقرات البعد الخاص باعتقادات المقاول والذي جاءت النتائج بدرجة موافقة مرتفعة إلى مرتفعة جدا لكل فقرات البعد دون استثناء حيث عكست مدى تمتع المقاول الذي ينشط بالقطاع البترولي بحاسي مسعود بإيمانه بجمعية النجاح الذي من شأنه جعل المقاول عملي وتصويب هدفه نحو النجاح، و إيمانه بفطرة المقاوله أكثر من كونها مهارات تكتسب ليؤكد لنا أن المقاوله ضمنية في شخصية المقاول الحقيقي وهي ما تخلق طموحه فيها إلى جانب أهمية التكوين والتعليم المقاولاتي في تدعيم رغبة وإقبال المقاول نحو المقاوله لكن في حد ذاتها لا تبني رغبة المقاوله فيه من جديد لكونها فطرة، أيضا عكس لنا هذا البعد إيمان المقاول بأن المقاوله مبنية على التحدي والمخاطرة وتجريب الجديد والمنافسة والاستعداد لهذه التحديات كل هذه الاعتقادات عكست لنا أن شخصية المقاول ذات مبادئ ترتكز عليها نظرتة للمقاوله.

وهذا ما يثبت صحة الفرضية الجزئية التي تنص على "تتوفر لدى المقاول الذي ينشط في القطاع البترولي بحاسي مسعود اعتقادات يتبناها حول المقاوله"

فقد جاءت درجة الموافقة على جميع فقرات هذه الأبعاد مرتفعة وكذا درجة الموافقة الكلية لكل بعد من الأبعاد الخاصة بالمقومات المقاولاتية ودرجة الموافقة الكلية لمحوره ككل مرتفعة من خلال ما تظهره متوسطات وانحرافات الجدول (3-32) وهذا يظهر مدى تمتع المقاولين الناشطين بالقطاع البترولي بحاسي مسعود بمقومات وروح مقاولاتية مرتفعة ومنه تقبل الفرض البديل ويمكننا إثبات صحة الفرضية التي تنص على "يتوفر لدى المقاولين الناشطين في القطاع البترولي بحاسي مسعود مقومات مقاولاتية مرتفعة".

المطلب الثاني: اختبار الفرضية الثانية "يعتبر القطاع البترولي بحاسي مسعود بيئة أعمال جاذبة للمقاولين."

يعتبر القطاع البترولي الأرضية والقاعدة وبيئة الأعمال الجاذبة كبيئة خصبة لإقبال المقاولين لاقتناص فرص أعمال التي تتواجد ويوفرها هذا القطاع في ظل المؤسسات الكبيرة ذات النشاط الرئيسي التي تطرح الأنشطة الثانوية والمكاملة لذوي المشاريع الخاصة التي يستفيد منها المقاولين لإنشاء مشاريعهم ومؤسساتهم القائمة على الابتكار ولمعرفة مدى جاذبية هذه القطاع من عدمها سنحجب عليه من خلال هذه الفرضية.

من خلال الجدول (3-23) والذي يوضح التكرارات والنسب والمتوسطات والانحرافات لفقرات البعد الخاص بالفرص المتوفرة في القطاع البترولي بحاسي مسعود، والذي جاءت النتائج بدرجة موافقة مرتفعة لكل فقرات البعد دون استثناء حيث عكست نقاط سبب اختيار المقاول لهذا القطاع دون غيره حيث اعتبره القطاع الأمثل في توفر فرص الأعمال وازدهار المشاريع المقاولاتية، ثم اعتماده على فضوله و إطلاع الدائم في تقصي المستجدات ومختلف المناقصات التي تطرح وكل شاردة وواردة حول هذا القطاع لرغبته الشديدة في الاستثمار فيه إلى جانب درايته للمؤسسات الرائدة فيه أو نذكر منها هنا مؤسسة سوناطراك وفروعها و المؤسسات الخاصة التي استطاعت ان تتواجد بقوة وهذا ما يساعد المقاول في بناء شبكة علاقاتية تسمح له بحصوله على معلومات وفرص أكثر من غيره وهذا ما أكده لنا بكونه اعتمد على علاقاته وخبرته في اختياره للقطاع. فالقطاع البترولي في نظر المقاول يثمن على أنه القلب الاقتصادي الناشط في الجزائر وهو كذلك فعلا فهو القطاع الأول الذي تعتمد عليه الجزائر في اقتصادها وهذا ما شجع مقاول محل الدراسة أكثر للاستفادة منه. فالعمل في القطاع ساعده ودفعه لإيجاد أفكارا لمشاريع جديدة إلى جانب مشروعه ومؤسسته الأولى فيه وهذا ما عكس على أن القطاع يزخر بفرص أعمال متعددة. أيضا فالمقاول المحلي ابن المنطقة أو الذي خارجها لكن دائم التواجد في منطقة القطاع استفاد من اقترابه للقطاع لأجل إنشاء مؤسسته على مستواه. فالذين يتواجدون على مقربة منه أكثر إقبالا لاقتناص الفرص المتوفرة ووجهة جاذبة لهم أكثر من غيرهم. أيضا رؤية المقاول لنجاح مشاريع سابقة لغيره دفعته أكثر لإنشاء مشروعه فمقاول محل الدراسة أكد على أهمية القطاع البترولي بحاسي مسعود و قناعته بأن المجال مفتوح لأصحاب المشاريع مع توفر مختلف التسهيلات لتشجيع فرص الأعمال من شأنها أن تشجعه وتشجع المقاولين المستقبليين لاقتناص الفرص المتوفرة في هذا القطاع إلى جانب نظرتة بكون هذا القطاع يقدم فرصا و مشاريعا أكثر مقارنة بقطاعات أخرى في الجزائر.

من كل ما سبق يثبت صحة الفرضية الجزئية التي تنص على "تتوفر فرص أعمال في القطاع البترولي بحاسي مسعود"

من خلال الجدول (3-24) والذي يوضح التكرارات والنسب والمتوسطات والانحرافات لفقرات البعد الخاص بكيفية إنشاء المشروع المقاولاتي في القطاع البترولي بحاسي مسعود، والذي جاءت النتائج متباينة بين موافقة ومحيدة وغير موافقة لفقرات البعد حيث نجد مقاول محل الدراسة اعتمد على نفسه في الحصول على فكرة مشروعه في مرحلة التخطيط و الإنشاء وهذا ما عكس عصامية المقاول في الإشراف على عمله واعتماده على الطريقة التقليدية في عملية التفكير الضمني و استنباط الأفكار الاستثمارية كتخطيط من جهة و الاعتماد على التمويل الذاتي أو الأموال الخاصة في عملية الإنشاء من جهة وعدم الاستعانة بأطراف خارجية كبرامج الدعم أو أيضا بما يعرف بشركات رأس مال المخاطرة كمؤسسات تعمل كداعمة ماليا لمشاريع نسبة النجاح فيها ضعيفة في بعض الأنشطة وهذا ما أكده في إبدائه لعدم موافقته في كل من تمويل مشروعه من خلال الاستفادة من برامج الدعم المالي لأصحاب المشاريع التي سطرتها الدولة " لونساج، لونجام، لاكتام... الخ"، وفقرة تمويل مشروعه من خلال شركات رأس مال المخاطرة . أيضا تأكيد مقاول محل الدراسة على مرور مشروعه على مختلف الإجراءات القانونية وتقيد المقاول بالشروط

نتائج الدراسة و مناقشتها

والمواصفات المالية والفنية أثناء مرحلة الإنشاء وهذا ما يعكس حرص المقاول في تحلي مشروعه بالمواصفات اللازمة ليكون مشروعه بالشكل والحلة المطلوبة التي تجعل المشروع مبني على أسس صحيحة وأنه لم تقابله عراقيل إنشائه. أيضا قام مقاول محل الدراسة بالاستعانة بمكاتب دراسات لأجل دراسة جدوى مشروعه وهذا ما يعكس فعالية هذه المكاتب من إقبال المقاولين عليها لتسطير جدوى مشروعه بطريقة أكاديمية من جهة ومن جهة أخرى دراية المقاول بأهمية هذه المكاتب في عملية إنشاء مشروعه في ضوء استشارة ودراسة علمية توجيهية لتصقل مشروعه على أرض الواقع بطريقة صحيحة و أكثر كفاءة وفاعلية. أيضا نلاحظ أن مقاولين محل الدراسة سجلوا عزوفا في إثبات أو نفي على كل من استعانتهم بمؤسسات الدعم والمرافقة "حاضنات الأعمال و المشتلات التكنولوجية" أو استعانتهم بالتمويل البنكي لمشروعهم أو مدى مواجهتهم لصعوبات إنشاء وإذا ما كانت فترة الإنجاز ليست بطويلة أو بمدى وجود مشاريع ومؤسسات أخرى عوض مشروع ومؤسسة واحدة وهذا كله ما يعكس على الاعتماد الذاتي في مرحلة الإنشاء.

ومما سبق يمكننا أن نثبت الصحة الجزئية للفرضية الجزئية التي تنص على "تمت عملية إنشاء المشروع المقاولاتي في القطاع البترولي بحاسي مسعود في ظروف جيدة "

من خلال الجدول (3-25) والذي يوضح التكرارات والنسب والمتوسطات والانحرافات لفقرات البعد الخاص بالإضافات التي قدمتها المقاول في القطاع البترولي بحاسي مسعود، والذي جاءت النتائج بدرجة موافقة مرتفعة ومرتفعة جدا لكل فقرات البعد دون استثناء حيث عكست أن المقاول تحصل على إضافات وانعكاسات إيجابية من خلال المقاول في القطاع البترولي من حيث أتساع فكرته وخبرته حول فرص الأعمال واقتناصها في هذا القطاع إلى جانب مساهمة مشروعه وتواجده في هذا القطاع في مساعدة أشخاص جدد آخرين في بناء مشاريعهم الخاصة على مستوى هذا القطاع، مع حصول مقاول محل الدراسة على الرضا الذاتي في بناء المستقبل الذي كان يطمح له والذي يتوافق مع آماله وتوقعاته المسطرة سابقا مع رغبته المتواصلة والمستمرة في توسيع آفاق مشروعه ومؤسسته لمستويات أكثر فعالية ومردودية ورفع التحدي لإيصال عمله على مستوى هذا القطاع ليكون مقاول رائد مع التواجد القوي للاستفادة من فرصا أكثر.

ومما سبق يمكننا إثبات صحة الفرضية الجزئية التي تنص على "قدمت المقاول في القطاع البترولي إضافات وانعكاسات جيدة وفعالة للمقاولين محل الدراسة"

فقد جاءت درجة الموافقة على جميع فقرات هذه الأبعاد مرتفعة نسبيا وكذا درجة الموافقة الكلية لكل بعد من الأبعاد الخاصة بجاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود ودرجة الموافقة الكلية لمحوره ككل مرتفعة من خلال ما تظهره متوسطات وانحرافات الجدول (3-32) وهذا يظهر جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود و اعتباره منطقة خصبة وبيئة أعمال جاذبية لجذب المقاولين ومنه نقبل الفرض البديل ويمكننا إثبات صحة الفرضية التي تنص على "يعتبر القطاع البترولي بحاسي مسعود بيئة أعمال جاذبة للمقاولين."

المطلب الثالث: اختبار الفرضية الثالثة:

"يوجد الابتكار لدى مؤسسات المقاولين في القطاع البترولي بحاسي مسعود ولكن ليس بمفهومه الواسع".

عندما نتحدث عن الابتكار فإننا نتحدث عن مفهوم فرض نفسه في ظل البيئة الاقتصادية الحالية التي تتميز بعدم الثبات والتغير المكثف والمستمر فالذي لا يبتكر لا يستمر. فكيف إن كان الأمر في قطاع بترولي بحاسي مسعود يتميز بجودة العمل والنشاط فيه لكونه يتمحور حول منتج تعتمد عليه الجزائر كثيرا في اقتصادها ألا وهو البترول، فهو قطاع إستراتيجي بكل أنشطته الرئيسية المباشرة الخاصة بعمليات التنقيب و الاستخراج و أنشطته الثانوية غير المباشرة الخاصة بالأنشطة المكملة كالنقل و الإطعام وما إلى ذلك من جهة و من جهة أخرى تموقع المؤسسات فيه من مؤسسة سوناطراك وفروعها و المؤسسات ذات الشراكة الأجنبية ومتعددة الجنسيات إلى جانب المؤسسات الخاصة المحلية والتي هي محل الدراسة حيث تمثل المقاولات الخاصة للمقاولين الذي ينشطون بالقطاع البترولي بحاسي مسعود. فهذا التموقع وهذا المزيج من المؤسسات يجعل القطاع زاخر بالأنشطة المتعددة والمتنوعة والتي تتطلب مستوى عالي وفعال رجوعا لمكانة هذا القطاع في اقتصاد الجزائر. كل هذا يفرض تنوعا وتجندا في الأنشطة سواء بشكله الكلي أو الجزئي كتحسينات وتغيرات جديدة وهنا يتجلى مفهوم الابتكار. في دراستنا هذه سنحاول معرفة ما مدى توفر الابتكار في مؤسسات المقاولين الذي ينشطون بالقطاع البترولي بحاسي مسعود ولهذا خصصنا هذه الفرضية التي سنحجب من خلالها.

من خلال الجدول (3-26) والذي يوضح التكرارات والنسب والمتوسطات والانحرافات لفقرات البعد الخاص بثقافة الابتكار الشخصية، والذي جاءت النتائج بدرجة موافقة مرتفعة لكل فقرات البعد تقريبا باستثناء فقرة واحدة جاءت محايد حيث عكست هذه النقاط مدى تمتع المقاول محل الدراسة بثقافة تدفعه للابتكار وتدعم تطبيقه له فنجد المقاول يتمتع بميوله لتشجيع وتحفيز نفسه ومن حوله من عمال للعمل بطريقة ابتكارية ومتجددة مع تمتعه بالمرونة في التكيف وتقبل التجديد والتغيير وإجراء التحسينات، أيضا قدرته في حسن التعامل مع المشاكل التي قد تصادفه بكل سهولة مع قدرته في تصور واستلهاهم الحلول لها وهذا ما يعكس دقة النظر الثاقب والذكاء وهذه نقطة جد مهمة في تحلي الشخص بحس الابتكار والإبداع. أيضا يتمتع مقاول محل الدراسة بجهوزيته واستعداده في الخروج والتخلي عن العمل التقليدي والمألوف في ديناميكية التفكير و التغيير سواء في تأديته لعمله أو تغيير مجال العمل ككل. أيضا من الثقافة الابتكارية تقبل الفشل لأن الفشل يكون نتيجة التجربة والتجربة من أدوات الابتكار فأكد مقاول محل الدراسة أن الفشل يدفعه لتحقيق أهدافه بشكل متميزا وأكثر تجندا وتحسنا وأنه لا يتردد في تقديم وتقبل الأفكار الجديدة و الابتكارية لكنه تحفظ على دور إدارته في إثراء الثقافة الابتكارية في مؤسسته من حيث أنها لا تقاوم الأفكار الجديدة التي تغير من الوضع الحالي للمؤسسة وهذا ما يؤكد لنا أن الإدارة هم عاملون لتأدية عمل ما موجه لهم كل في مكانه وهم ليسوا مقاولين فلماذا قد نجدهم أقل ثقافة من المقاول بحذ ذاته في ما يخص الابتكار فالمقاول الحقيقي يتمتع بحس ابتكاري يحول له أن يكتسب ثقافة ابتكارية.

ومما سبق يمكننا إثبات صحة الفرضية الجزئية التي تنص على "يتمتع المقاول الذي ينشط في القطاع البترولي بحاسي مسعود بثقافة ابتكار شخصية"

من خلال الجدول (3-27) والذي يوضح التكرارات والنسب والمتوسطات والانحرافات لفقرات البعد الخاص بأنشطة البحث و التطوير، والذي جاءت النتائج بدرجة موافقة مرتفعة لكل فقرات البعد دون استثناء و هذه الفقرات عكست مدى وجود نشاط البحث والتطوير بالمؤسسة سواء توفر قسم خاص به في المؤسسة أو لم يتوفر ولكن نقيسه من خلال بعض المهام التي تقوم بها المؤسسة من خلال قيام المقاول بعقد اجتماعات لتوليد الأفكار ومناقشتها مع إدارة مؤسسة ومن ثم توجيهها من جهة ومن جهة أخرى تقييم المشاريع والمعاملات الخاصة بالمؤسسة بشكل جيد و تحويلها في مرحلة البحث للتأكد من جدواها ومن ثم إجراء بعض التحسينات على خططها لتطويرها بشكل فعال تماشيا مع متطلبات ومواصفات معينة، أيضا والأهم هو تخصيص مبالغ مالية لهذه العملية من جهة ومن جهة آخر للابتكار لتحسينات وتجديدات تطراً وتفعّل من قبل المقاول ومؤسسته على هذه الأفكار والمشاريع والخدمات الجديدة فالتخصيص المالي لعمليات البحث والتطوير ركيزة أساسية ومحدد رئيسي لقياس نشاط البحث والتطوير في المؤسسة وقد أبدى المقاول موافقته على هذا الأمر وانه موجود في مؤسسته إلى جانب القيام بدورات تدريبية حول مهارات حل المشاكل وهذا من شأنه يؤثر على نشاط البحث والتطوير من خلال زيادة الوعي و المعرفة والجاهزية في القيام بالبحث عن حلول و أفكار عن كفاءات وطرق التجديد والتحسين والتطوير فيها.

ومما سبق يمكننا إثبات صحة الفرضية الجزائية التي تنص على "يعتمد المقاول الذي ينشط في القطاع البترولي بحاسي مسعود على نشاط البحث والتطوير في مؤسسته"

من خلال الجدول (3-28) والذي يوضح التكرارات والنسب والمتوسطات والانحرافات لفقرات البعد الخاص بالابتكار التنظيمي، والذي جاءت النتائج بدرجة موافقة مرتفعة لكل فقرات البعد دون استثناء و هذه الفقرات عكست مدى وجود ابتكار تنظيمي حيث يقوم مقاول محل الدراسة بتحديد وابتكار نموذج الأعمال حسب المستجدات الذي يعتبر مخطط إستراتيجية وخطة عمل تنظيمية الذي من شأنه تعكس أسلوب المؤسسة التي تتبعه في خلق القيمة فأى تغيير في نموذج العمل الحالي أو تغييره ككل يعد ابتكارا " بعض مقولات المقاولين العالميين حول ابتكار نموذج الأعمال نذكر مقولة **مارك كاستريكوم، هولندا** : لقد تبين أن أسلوب مخطط نموذج الأعمال التجارية أداة مفيدة جدا في توليد أفكار وحلول لمشاريع، إن معظم عملائي هم من المنشآت الصغيرة والمتوسطة الحجم وقد ساعدهم أسلوب المخطط على توضيح نماذج عملهم وتفهم تأثيرات ذلك في منشآتهم والتركيز عليها. ومقولة **إرون بلوم، هولندا**: استخدمت أسلوب المخطط المتجدد لمشروعي الجديد، هل تعلم أن أسلوب المخطط جعلني واثقا بتحقيق النجاح؟ هكذا انطلقت" فالابتكار في نموذج الأعمال يجعل المقاول أكثر جهوزية للابتكار في مختلف أنواع الابتكار وهذا ما وجدناه عند مقاول محل الدراسة. أيضا وجدناه يتخذ إجراءات تحديثية لتدعيم وتفعيل عملية الاتصال وانتقال المعلومات داخليا بين العاملين وخارجيا بين المؤسسة وعملاءها، أيضا تتوفر مؤسسة المقاول على نظام معلومات مبتكر لجمع وتنظيم المعلومات التي تعتبر قاعدة لأجل القيام بالتجديد والتحسين في ضوء تلك المعلومات التي يحويها نظام معلوماتها بالإضافة إلى أهمية النظام الرقابي في المؤسسة للإحاطة بكل شاردة وواردة سواء داخل المؤسسة أو خارجها لمعرفة مختلف المستجدات من سير عمل المؤسسة مما يعكس جدية المؤسسة في عملها وفرض قيود كمواصفات تظفي جودة للأنشطة والخدمات ابتكاريا أو بتقصي معلومات المنافسين ومستجدات السوق للسباق نحو من يقدم أفضل ومن يحصل على المشروع أو الفكرة أولا وهذه منافذ الابتكار من خلال فاعلية النظام الرقابي في ضبط عمل المؤسسة فمؤسسة مقاول محل الدراسة تتبع نظام رقابي فعال، وصولا للهيكل التنظيمي فمقاول محل الدراسة يقوم بإجراء تغييرات كلية" جذرية" و

جزئية "تحسينية" في الهيكل التنظيمي لمؤسسته حسب وضعيته. وبالتالي مؤسسة مقال محل الدراسة تقوم بالابتكار التنظيمي؛

ومن خلال الجدول رقم (3-29) والذي يوضح التكرارات والنسب والمتوسطات والانحرافات لفقرات البعد الخاص بالابتكار الابتكار التكنولوجي والتقني، والذي جاءت النتائج بدرجة موافقة مرتفعة لكل فقرات البعد دون استثناء و هذه الفقرات عكست مدى تطبيق واستخدام المقال للابتكار التكنولوجي والتقني من حيث إدخال مقال محل الدراسة لمؤسسته أساليب وتقنيات متطورة جديدة في تقديم خدماتها ومنتجاتها للرفع من جودتها و مستواها وإتباع طرق حديثة في سير أنشطتها وتعاملاتها إلى جانب استعمال أدوات و آلات تكنولوجية متطورة في كل ما يخص سير العمل في المؤسسة، أيضا قيام مقال محل الدراسة بإجراء تغييرات جذرية في استعمال نظم الحاسوب في عملياتها الإدارية وهذا ما يعكس استفادة المؤسسة من منتوجات السوق التكنولوجية الحديثة والمتطورة والبعد عن العمل التقليدي الركيك الذي قد يعتمد على نظم قديمة لا ترقى في مؤسسة تبحث عن التميز والابتكار والتجديد. فمقال محل الدراسة يقوم بتحديث كل هذه التقنيات والتكنولوجيات والوسائل المستخدمة في مؤسسته دوريا وسنوياً بما تطرحه السوق الالكترونية وبما يتماشى ويتوافق مع سياسة المؤسسة وإستراتيجيتها وخدمتها المقدمة. وبالتالي مؤسسة مقال محل الدراسة تقوم بالابتكار التكنولوجي والتقني؛

ومن خلال الجدول رقم (3-30) والذي يوضح التكرارات والنسب والمتوسطات والانحرافات لفقرات البعد الخاص بالابتكار التسويقي، والذي جاءت النتائج بدرجة موافقة مرتفعة لكل فقرات البعد دون استثناء و هذه الفقرات عكست مدى تطبيق الابتكار التسويقي في مؤسسة مقال محل الدراسة فجدده من خلال مدى معرفة المقال بالسوق أو البيئة الذي ينشط فيها من فرص يبحث عنها فيها ومنافسون ينافسونه لاقتناصها من جهة و اهتمامه بالجانب التسويقي لخدماته، من جهة أخرى فمقال محل الدراسة لديه فهم ودراية بنقاط قوة وضعف مؤسسته مقارنة بالمنافسين والسعي لتقوية نقاط القوة ومحاولة تدارك نقاط الضعف والنقائص هذه تعكس مدى قدرته في اقتناص الفرص و تحويلها لأفكار مشاريع جديدة وابتكارية، أيضا يقوم مقال محل الدراسة بدراسة دورية و متكررة للسوق والبيئة الذي ينشط فيها مع التركيز على احتياجات العملاء الذي يترصد منهم من جهة والوقوف على مدى تقدم المنافسين مقارنة به من جهة أخرى. فالتركيز على احتياجات العملاء يجعل مقال محل الدراسة الوصول إلى أفضل المعطيات التي من شأنها يطفيها على خدماته بإجراء تعديلات وتحسينات ابتكارية لخدماته للحصول على رضاهم وبناء الثقة لديهم. فهذا يظهر قدرة مقال محل الدراسة على اكتشاف الفرصة المتوفرة في سوقه قبل منافسيه وسرعة تحويلها إلى إستراتيجية ابتكار لعمل مشاريع ومهام متجددة. فقد أفاد لنا بعض مقاولي محل الدراسة أن مؤسساتهم تتوفر على قسم خاص بالتسويق ودراسة السوق وهذا ما يبين لنا مدى دراية المقال بأهمية هذا القسم وضرورة وجوده في المؤسسة إلى جانب اتخاذ سياسات جديدة لتطوير خدمات المؤسسة لتدعيم مركزها السوقي، وبالتالي مؤسسة مقال محل الدراسة تقوم بالابتكار التسويقي.

ومما سبق يمكننا إثبات صحة الفرضية الجزئية التي تنص على "يقوم المقال الذي ينشط في القطاع البترولي بحاسي مسعود بتطبيق واستخدام الابتكار التنظيمي والتكنولوجي والتسويقي"

من خلال الجدول (3-31) والذي يوضح التكرارات والنسب والمتوسطات والانحرافات لفقرات البعد الخاص بالابتكار والموارد البشري، والذي جاءت النتائج بدرجة موافقة مرتفعة إلى مرتفعة جدا لكل فقرات البعد و هذه الفقرات عكست مدى

استخدام مؤسسة مقال محل الدراسة لكفاءات وموارد بشرية مؤهلة التي من شأنها تدعيم عمليات الابتكار في المؤسسة والتي تكون مصدرا له ونجد ذلك من خلال قيام مقال محل الدراسة بسعيه لتوظيف أفضل الكفاءات البشرية لكي يضمن أداء فعال لأنشطة المؤسسة فكانت موافقته بشدة لهذا الأمر وهذا ما يعكس دراية المقال بأهمية المورد البشري الكفؤ الذي ينتج عنه عمل كفؤ وذو جودة، إلى جانب وعيه بنسبة قوة وكفاءة هذه الموارد التي تتوفر عليها مؤسسته فمن الجيد أن يعي ذلك لأجل معرف كيفية الاستفادة القصوى منهم في مؤسسته ووضعهم في المكان المناسب لهم. أيضا نجد التحفيز المعنوي والمادي من قبل مقال محل الدراسة لموارده البشرية خاصة أصحاب الأفكار غير الاعتيادية والمتميزة ومن هنا يبدأ الابتكار من خلال الأفكار الجديدة والمتجددة و تطبيقها والاستثمار فيها. أيضا قيام مقال محل الدراسة بالتدريب والتكوين له ولموارده البشرية وهذا الأمر غاية في الأهمية لاكتساب مهارات ومعارف جديدة من شأنها تدعيم وتفعيل العملية الابتكارية في المؤسسة. وصولا لاهتمام المقال بإشراك الأطراف الخارجية في عمليات توليد الأفكار من عملاء من خلال التركيز على احتياجاتهم وموردين من خلال نقل أفكار المنافسين الذين يتعاملون معهم وأكاديميين من أساتذة جامعيين وباحثين في مجاله ومستشارين من مقالين رائدين للاستفادة من نظرتهم الشمولية بحكم الخبرة وأصحاب مكاتب الاستشارة. فال مورد البشري مصدر الأفكار الابتكارية وهو من ينفذها بطريقة ابتكارية فإعطاء الأهمية لتوظيف موارد بشرية كفؤة ومؤهلة يدعم الابتكار في المؤسسة.

ومما سبق يمكننا إثبات صحة الفرضية الجزئية التي تنص على "يعتمد المقال الذي ينشط في القطاع البترولي بحاسي مسعود على موارد بشرية مؤهلة لتحقيق وتطبيق الابتكار في مؤسسته"

فقد جاءت درجة الموافقة على جميع فقرات هذه الأبعاد مرتفعة وكذا درجة الموافقة الكلية لكل بعد من الأبعاد الخاصة بالابتكار ودرجة الموافقة الكلية لمحوره ككل مرتفعة من خلال ما تظهره متوسطات وانحرافات الجدول (3-32) وهذا ما يظهر مدى توفر الابتكار وتطبيقه في مؤسسات المقالين الناشطين بالقطاع البترولي بحاسي والذي كان بمستوى تحسينات وتغييرات وان كانت ليست بمفهومها الكلي للابتكار والتي تكون غالبا ضمنية في الأنشطة ولا تسطر في شكل براءات اختراع ومنه نقبل الفرض البديل ويمكننا إثبات صحة الفرضية التي تنص على "يوجد الابتكار لدى مؤسسات المقالين في القطاع البترولي بحاسي مسعود ولكن ليس بمفهومه الواسع".

المبحث الثاني: اختبار الفرضيات الخاصة بدراسة الفروق "اختبار الفرضية الرابعة"

سنحاول من خلال هذا المبحث اختبار الفرضيات ذات دراسة الفروق لإجابات الباحثين على تطبيق الابتكار تعود لاختلاف متغيراتهم الشخصية لأجل اختبار الفرضية الرابعة التي على النحو الآتي:

"توجد فروق ذات دلالة إحصائية في تطبيق الابتكار تعود للمتغيرات الشخصية في المؤسسات المقاولاتية التي تنشط بحاسي مسعود"

المطلب الأول: حساب طبيعية التوزيع:

قبل معالجة هذه الفرضية لابد من إجراء اختبار طبيعية التوزيع أو بما يعرف باختبار كولمجراف-سمرنوف لمعرفة هل البيانات تتبع التوزيع الطبيعي أم لا، وهو اختبار ضروري في حالة اختبار الفرضيات التي يستعمل فيها التباين لكون معظم الاختبارات المعلمية تشترط فيها أن يكون توزيع البيانات طبيعياً. ويوضح الجدول التالي نتائج الاختبار، حيث أن قيمة مستوى الدلالة أكبر من 0.05 وهذا يدل على أن البيانات تتبع التوزيع الطبيعي، ويجب استخدام الاختبارات المعلمية.

الجدول (4-1): يوضح اختبار التوزيع الطبيعي "Smple Kolmogorov" لاختبار الابتكار في المؤسسة

| | Kolmogorov-Smirnov ^a | | | Shapiro-Wilk | | |
|---------------------|---------------------------------|-----|------|--------------|-----|------|
| | Statistiques | ddl | Sig. | Statistiques | ddl | Sig. |
| الابتكار في المؤسسة | ,080 | 107 | ,090 | ,967 | 107 | ,009 |

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)".

المطلب الثاني: حساب الفروق:

تتفرع هذه الفرضية على عدة فرضيات جزئية نذكر منها:

1) هناك فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى الابتكار حسب الجنس في المؤسسات المقاولاتية في القطاع

البترولي بحاسي مسعود.

H0: لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى الابتكار حسب الجنس في المؤسسات المقاولاتية في القطاع

البترولي بحاسي مسعود.

H1: توجد فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى الابتكار حسب الجنس في المؤسسات المقاولاتية في القطاع البترولي

بحاسي مسعود.

نتائج الدراسة و مناقشتها

الجدول (2-4) : يوضح اختبار **Test des échantillons indépendants** بين مستوى الابتكار في المؤسسة و الجنس

| | Test de Levene sur l'égalité des variances | | Test t pour égalité des moyennes | | | | | | |
|---------------------------------|--|------|----------------------------------|--------|------------------|--------------------|----------------------------|---|-----------|
| | F | Sig. | t | ddl | Sig. (bilatéral) | Différence moyenne | Différence erreur standard | Intervalle de confiance de la différence à 95 % | |
| | | | | | | | | Inférieur | Supérieur |
| الابتكار في المؤسسة | | | | | | | | | |
| Hypothèse de variances égales | 4,491 | ,036 | -,118 | 105 | ,906 | -,01420 | ,11998 | -,25210 | ,22370 |
| Hypothèse de variances inégales | | | -,093 | 27,184 | ,927 | -,01420 | ,15306 | -,32814 | ,29975 |

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

بعد اختبار T-Test وجدنا أن قيمة $T=-0.118$ ، عند دلالة إحصائية $Sig=0.906$ وهي أكبر من 0.05 وعليه نقبل الفرض الصفري H_0 أي أنه لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى الابتكار ترتبط بالجنس.

(2) هناك فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى الابتكار حسب السن في المؤسسات المقاولاتية في القطاع البترولي بحاسي مسعود.

H_0 : لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى الابتكار حسب السن في المؤسسات المقاولاتية في القطاع البترولي بحاسي مسعود.

H_1 : توجد فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى الابتكار حسب السن في المؤسسات المقاولاتية في القطاع البترولي بحاسي مسعود.

الجدول (3-4) : يوضح اختبار ANOVA بين مستوى الابتكار في المؤسسة والسن.

| | Somme des carrés | ddl | Carré moyen | F | Sig. |
|---------------|------------------|-----|-------------|-------|------|
| Inter-groupes | 2,080 | 3 | ,693 | 2,833 | ,042 |
| Intragroupes | 25,215 | 103 | ,245 | | |
| Total | 27,296 | 106 | | | |

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

بعد اختبار ANOVA وجدنا أن قيمة $F=2.833$ ، عند دلالة إحصائية $Sig=0.042$ وهي أقل من 0.05 وعليه نقبل الفرض البديل H_1 أي أنه توجد فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى الابتكار ترتبط بالسن.

(3) هناك فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى الابتكار حسب المؤهل العلمي في المؤسسات المقاولاتية في القطاع البترولي بحاسي مسعود.

H_0 : لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى الابتكار حسب المؤهل العلمي في المؤسسات المقاولاتية في القطاع البترولي بحاسي مسعود.

H_1 : توجد فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى الابتكار حسب المؤهل العلمي في المؤسسات المقاولاتية في القطاع البترولي بحاسي مسعود.

نتائج الدراسة و مناقشتها

4) الجدول (4-4): يوضح إختبار ANOVA بين مستوى الابتكار في المؤسسة و المؤهل العلمي.

| | Somme des carrés | ddl | Carré moyen | F | Sig. |
|---------------|------------------|-----|-------------|-------|------|
| Inter-groupes | 2,145 | 3 | ,715 | 2,928 | ,037 |
| Intragroupes | 25,151 | 103 | ,244 | | |
| Total | 27,296 | 106 | | | |

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

بعد اختبار ANOVA وجدنا أن قيمة $F=2.928$ ، عند دلالة إحصائية $Sig=0.037$ وهي أقل من 0.05 وعليه نقبل الفرض البديل H1 أي أنه توجد فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى الابتكار ترتبط بالمؤهل العلمي.

5) هناك فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى الابتكار حسب سنوات الخبرة في المؤسسات المقاولاتية في القطاع البترولي بحاسي مسعود.

H0: لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى الابتكار حسب سنوات الخبرة في المؤسسات المقاولاتية في القطاع البترولي بحاسي مسعود.

H1: توجد فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى الابتكار حسب سنوات الخبرة في المؤسسات المقاولاتية في القطاع البترولي بحاسي مسعود.

الجدول (5-4): يوضح اختبار ANOVA بين مستوى الابتكار في المؤسسة و سنوات الخبرة.

| | Somme des carrés | ddl | Carré moyen | F | Sig. |
|---------------|------------------|-----|-------------|------|------|
| Inter-groupes | ,688 | 3 | ,229 | ,888 | ,450 |
| Intragroupes | 26,607 | 103 | ,258 | | |
| Total | 27,296 | 106 | | | |

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

بعد اختبار ANOVA وجدنا أن قيمة $F=0.888$ ، عند دلالة إحصائية $Sig=0.450$ وهي أكبر من 0.05 وعليه نقبل الفرض الصفري H0 أي أنه لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى الابتكار ترتبط بسنوات الخبرة.

6) هناك فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى الابتكار حسب نوع النشاط المؤسسة في المؤسسات المقاولاتية في القطاع البترولي بحاسي مسعود.

H0: لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى الابتكار حسب نوع النشاط في المؤسسات المقاولاتية في القطاع البترولي بحاسي مسعود.

H1: توجد فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى الابتكار حسب نوع النشاط في المؤسسات المقاولاتية في القطاع البترولي بحاسي مسعود.

نتائج الدراسة و مناقشتها

الجدول (4-6) : يوضح اختبار ANOVA بين مستوى الابتكار في المؤسسة و نوع نشاط المؤسسة.

| | Somme des carrés | ddl | Carré moyen | F | Sig. |
|---------------|------------------|-----|-------------|-------|------|
| Inter-groupes | 1,935 | 6 | ,322 | 1,272 | ,277 |
| Intragroupes | 25,361 | 100 | ,254 | | |
| Total | 27,296 | 106 | | | |

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

بعد اختبار ANOVA وجدنا أن قيمة $F=1.272$ ، عند دلالة إحصائية $Sig=0.277$ وهي أكبر من 0.05 وعليه نقبل الفرض الصفري H_0 أي أنه لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى الابتكار ترتبط بنوع نشاط المؤسسة.

7) هناك فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى الابتكار حسب عدد عمال المؤسسة في المؤسسات المقاولاتية في القطاع البترولي بحاسي مسعود.

H_0 : لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى الابتكار حسب عدد عمال المؤسسة في المؤسسات المقاولاتية في القطاع البترولي بحاسي مسعود.

H_1 : توجد فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى الابتكار حسب عدد عمال المؤسسة في المؤسسات المقاولاتية في القطاع البترولي بحاسي مسعود.

الجدول (4-7) : يوضح اختبار ANOVA بين مستوى الابتكار في المؤسسة و عدد عمال المؤسسة.

| | Somme des carrés | ddl | Carré moyen | F | Sig. |
|---------------|------------------|-----|-------------|-------|------|
| Inter-groupes | 4,670 | 3 | 1,557 | 7,086 | ,000 |
| Intragroupes | 22,626 | 103 | ,220 | | |
| Total | 27,296 | 106 | | | |

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

بعد اختبار ANOVA وجدنا أن قيمة $F=7.086$ ، عند دلالة إحصائية $Sig=0.000$ وهي أقل من 0.05 وعليه نقبل الفرض البديل H_1 أي أنه توجد فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى الابتكار ترتبط بعدد عمال المؤسسة.

8) هناك فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى الابتكار حسب رقم الأعمال في المؤسسات المقاولاتية في القطاع البترولي بحاسي مسعود.

H_0 : لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى الابتكار حسب رقم الأعمال في المؤسسات المقاولاتية في القطاع البترولي بحاسي مسعود.

H_1 : توجد فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى الابتكار حسب رقم الأعمال في المؤسسات المقاولاتية في القطاع البترولي بحاسي مسعود.

نتائج الدراسة و مناقشتها

الجدول (8-4) : يوضح اختبار ANOVA بين مستوى الابتكار في المؤسسة و رقم أعمال المؤسسة.

| | Somme des carrés | ddl | Carré moyen | F | Sig. |
|---------------|------------------|-----|-------------|--------|------|
| Inter-groupes | 8,915 | 3 | 2,972 | 16,652 | ,000 |
| Intragroupes | 18,381 | 103 | ,178 | | |
| Total | 27,296 | 106 | | | |

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

بعد اختبار ANOVA وجدنا أن قيمة $F=16.652$ ، عند دلالة إحصائية $Sig=0.000$ وهي أقل من 0.05 وعليه نقبل الفرض البديل $H1$ أي أنه توجد فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى الابتكار ترتبط برقم أعمال المؤسسة.

ومما سبق من هذه الفرضيات الفرعية التي تم إثبات صحة أربعة من أصل سبعة من المتغيرات والبيانات الشخصية يمكننا القبول الجزئي لصحة الفرضية التي تنص على أنه "توجد فروق ذات دلالة إحصائية في تطبيق الابتكار تعود للمتغيرات الشخصية في المؤسسات المقاولاتية التي تنشط بحاسي مسعود".

المبحث الثالث: اختبار فرضيات الخاصة بدراسة التأثير والعلاقات الارتباطية

سنحاول من خلال هذا المبحث اختبار الفرضيات ذات التأثير أو طبيعة العلاقة بين المتغيرات المستقلة والتابعة بما تتضمنه كل فرضية بالاعتماد على تحليل أحادي التباين و معامل بيرسون و الانحدار المتعدد حسب ما تتطلبه طبيعة كل فرضية.

المطلب الأول : اختبار الفرضية الخامسة:

"يوجد أثر للمقاوالاتية في تحقيق وخلق الابتكار في مؤسسات محل الدراسة".

لنتمكن من معرفة وجود علاقة ارتباطية وخطية بين الابتكار و المتغيرات المفسرة لمحددات المقاول ، ولكي نتمكن من تحديد اتجاه العلاقة بين المتغيرات نستخدم أنواع متعددة من أنواع الارتباط حسب نوع وتقسيمات المتغيرات.

الفرع الأول: العلاقة الارتباطية بين المتغيرات الخاصة بالمقاولة و الابتكار:

حيث تم استخدام معامل الارتباط بيرسون لمعرفة العلاقات الارتباطية بين متغيرات المقاولة المستقلة والابتكار التابعة في مؤسسات عينة محل الدراسة

✓ العلاقة الارتباطية بين متغير المقاولة المستقل و متغير الابتكار التابع.

الجدول (4-9) : يوضح اختبار معامل الارتباط بين المقومات المقاوالاتية و الابتكار في المؤسسة.

| | المقومات المقاوالاتية | الابتكار في المؤسسة |
|-----------------------|--|---------------------|
| المقومات المقاوالاتية | Corrélacion de Pearson Sig. (bilatérale) N | 1 ,236 107 |
| الابتكار في المؤسسة | Corrélacion de Pearson Sig. (bilatérale) N | 1 ,236 107 |

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

نلاحظ من الجدول أعلاه العلاقة الارتباطية بين المقاولة والابتكار حيث جاءت العلاقة دالة إحصائيا بالرجوع لقيمة sig التي تكون أقل من 0.05 لنقول أنها ذات دلالة إحصائية حيث بلغت بقيمة sig=0.014 و جاءت قيمة بيرسون معامل الارتباط ب 0,236 وهي قيمة ضعيفة وبالتالي ارتباط ضعيف.

التعليق و التحليل:

نتائج الدراسة و مناقشتها

جاءت قيمة بيرسون معامل الارتباط ضعيفة لكنها دالة إحصائياً وهذا ما يدل على وجود علاقة معنوية بين المقالة والابتكار فالمقاول رغم توفر جهوزيته و فعاليته في إنشاء مشروع أو مؤسسة لكن هذا الأمر لا يدعم بشكل كبير ليدفعه للابتكار انطلاقاً من المقالة والابتكار و اكتسابه لمحدداتها قد يكون التفسير أنه عند إنشائه يركز فقط على سيرورة العمل المقاولاتي أكثر من تركيزه على المقالة والابتكار في آن واحد فالمسار المقاولاتي يمشي بوتيرة مرحلة بمرحلة أي مهتم فقط بإنشاء مؤسسة ثم الابتكار قد يأتي في مراحل متقدمة من استمرارية مؤسسته وبقاءها لفترة معينة .

ولتعمق أكثر في نقاط الالتقاء والنفور بين أبعاد متغيرات الدراسة قمنا بإعداد مصفوفة ارتباط تشمل أبعاد ومتغيرات كل من المقالة والابتكار.

✓ العلاقة الارتباطية بين متغيرات أبعاد المقالة المستقل و متغيرات أبعاد الابتكار التابع.

الجدول (4-10) : يوضح مصفوفة لمعاملات الارتباط بين كل بعد من أبعاد المحورين المقومات المقالة والابتكار و مستوى الابتكار في المؤسسة.

| المقومات المقالة والابتكار | اعتقادات المقاول | دوافع و أسباب تبني المقالة | مهارات وإمكانيات المقاول | تبني الحس المقاولاتي | مصفوفة الارتباط |
|----------------------------|----------------------------|-----------------------------|----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| Pearson=0.296 Sig=0.002 | Pearson=0.417 Sig=0.000 | Pearson=-0.036 Sig=0.709 | Pearson=0.347 Sig=0.000 | Pearson=0.030 Sig=0.760 | ثقافة الابتكار الشخصية |
| Pearson=0.198 Sig=0.041 | Pearson=0.504 Sig=0.000 | Pearson=-0.110 Sig=0.258 | Pearson=0.176 Sig=0.069 | Pearson=-0.091 Sig=0.345 | أنشطة البحث والتطوير |
| Pearson=0.109 Sig=0.262 | Pearson=0.495 Sig=0.000 | Pearson=-0.226 Sig=0.019 | Pearson=0.172 Sig=0.076 | Pearson=-0.161 Sig=0.097 | الابتكار التنظيمي |
| Pearson=0.169 Sig=0.082 | Pearson=0.317 Sig=0.001 | Pearson=-0.141 Sig=0.148 | Pearson=0.207 Sig=0.033 | Pearson=0.050 Sig=0.608 | الابتكار التكنولوجي والتفكي |
| Pearson=0.042 Sig=0.667 | Pearson=0.308 Sig=0.001 | Pearson=-0.244 Sig=0.011 | Pearson=0.189 Sig=0.052 | Pearson=-0.111 Sig=0.253 | الابتكار التسويقي |
| Pearson=0.349 Sig=0.000 | Pearson=0.190 Sig=0.051 | Pearson=0.105 Sig=0.282 | Pearson=0.256 Sig=0.008 | Pearson=0.310 Sig=0.001 | الابتكار والموارد البشري |
| Pearson=0.236 Sig=0.014 | Pearson=0.481 Sig=0.000 | Pearson=-0.148 Sig=0.127 | Pearson=0.277 Sig=0.004 | Pearson=-0.011 Sig=0.910 | الابتكار في المؤسسة |

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

يتضح من خلال الجدول أعلاه العلاقات الارتباطية بين أبعاد للمتغير المستقل الأول المقالة وأبعاد المتغير التابع الابتكار و القيمة الإجمالية بين المتغيرين المستقل والتابع، لاحظنا هناك بعض العلاقات ذات دلالة إحصائية بالرجوع إلى قيمة sig أقل من 0.05 وذات معامل ارتباط ضعيف لأنها جاءت أقل من 0,5 "أقل من 50%"، في حين هناك علاقات ليست ذات دلالة إحصائية بالرجوع إلى قيمة sig جاءت أكبر من 0.05 فبالتالي لا يوجد ارتباط وفي جهة أخرى ظهرت علاقات ذات دلالة إحصائية بالرجوع إلى قيمة sig أقل من 0.05 لكن معامل الارتباط سبقته إشارة سالبة وهذا ما يعني أنها علاقة عكسية.

نتائج الدراسة و مناقشتها

- 1) بالنسبة للبعد الأول للمتغير المستقل الخاص بالحس المقاولاتي: جاءت النتائج كالتالي:
- علاقته مع مستوى الابتكار في المؤسسة $\text{Pearson}=-0.011$ $\text{Sig}=0.910$ ومنه نستنتج أنه لا توجد علاقة ارتباط لأن sig أكبر من 0,05.
 - علاقته مع البعد الأول للمتغير التابع الخاص بثقافة الابتكار الشخصية $\text{Pearson}=-0.091$ $\text{Sig}=0.345$ ومنه نستنتج أنه لا توجد علاقة ارتباط لأن sig أكبر من 0,05.
 - علاقته مع البعد الثاني للمتغير التابع الخاص بأنشطة البحث والتطوير $\text{Pearson}=-0.091$ $\text{Sig}=0.345$ ، ومنه نستنتج أنه لا توجد علاقة ارتباط لأن sig أكبر من 0,05.
 - علاقته مع البعد الثالث للمتغير التابع الخاص بالابتكار التنظيمي $\text{Pearson}=-0.161$ $\text{Sig}=0.097$ ، ومنه نستنتج أنه لا توجد علاقة ارتباط لأن sig أكبر من 0,05.
 - علاقته مع البعد الرابع للمتغير التابع الخاص بالابتكار التكنولوجي والتقني $\text{Pearson}=0.050$ $\text{Sig}=0.608$ ، ومنه نستنتج أنه لا توجد علاقة ارتباط لأن sig أكبر من 0,05.
 - علاقته مع البعد الخامس الخاص بالابتكار التسويقي $\text{Pearson}=-0.111$ $\text{Sig}=0.253$ ، ومنه نستنتج أنه لا توجد علاقة ارتباط لأن sig أكبر من 0,05.
 - علاقته مع البعد السادس الخاص بالابتكار و المورد البشري $\text{Pearson}=0.310$ $\text{Sig}=0.001$ ، ومنه نستنتج أنه توجد علاقة ارتباط لأن sig أقل من 0,05 لكن قيمة الارتباط ضعيفة.

التحليل: نرى أن الحس المقاولاتي الذي يتمتع به المقاول لا يدفعه للابتكار لأنه لا توجد دلالة معنوية بينهما وهذا الأمر قد يرجع لكون المقاول يستفيد من حسه المقاولاتي وروحه المقاولانية فقط لدفعه للتوجه لخوض مجال المقاول و إنشاء مؤسسته دون التفكير في الابتكار بعد تباعا أي أنه قد لا يأتي بفكرة جديدة مبتكرة في إنشاءه لمؤسسته ولا يقوم بتأدية نشاطه بطريقة ابتكارية ولا يأتي بمنتوج أو طريقة ابتكارية جديدة. ويكون مهتما أكثر ببدء نشاطه المقاولاتي و تحصيل الربح كغرض رئيسي في بادئ الأمر والاستفادة من فرصة سوقية فقط دون اهتمامه بالابتكار لأنه أمام مرحلة الإنشاء التي حسب مفهومه لا تتطلب الابتكار إذا لم يكون المشروع أو الإنشاء مبني على فكرة مبتكرة جديدة.

- فمحددات الحس المقاولاتي أيضا لا تتلاقى ولا تترايط مع محددات ثقافة الابتكار الشخصية التي قد يكتسبها في مراحل متأخرة في دورة حياة مؤسسته ومشروعه من خلال تعمقه في مجاله أكثر كخبرة ومعرفة بعدية.
- أيضا لم يسجل الحس المقاولاتي أي ارتباط أو علاقة مع أنواع الابتكار التنظيمي و التكنولوجي و التسويقي لأن هذه الأنواع هي التي يظهر فيها التنوع الابتكاري فعلا وبالتالي بما أنه لم يسجل علاقة بالابتكار ككل لم تكون أيضا علاقة بأنواعه.

➤ إلا أنه هناك علاقة معنوية بين الحس المقاولاتي و الموارد البشرية المؤهلة للابتكار لربما إن استثماره في رفع من مستويات المورد البشري و إثيان بطريقة جديدة في تسيير هذه الموارد يتحكم فيها بعض الشيء الروح والحس المقاولاتي الخاص بالمقاول ومحاوله إتمام الحس المقاولاتي الذي ينمي الابتكار لدى المورد البشري المستخدم في المؤسسة، لأن من المحتمل المورد البشري التي تحويه مؤسسة المقاول يتمتع بحس مقاولاتي أيضا ، لهذا ظهر نوعا من الترابط بين حس المقاولاتي الخاص بالمقاول و بين جانب الابتكار و المورد البشري. فالحس المقاولاتي كما هو معروفا يكون بالفطرة وينمي بالتدريب و التكوين فالتكوين المقدم من طرف المقاول لعماله ينمي لديهم الحس المقاولاتي الذي يصب في حانة تعزيز الابتكار من خلال المورد البشري. ومن جهة أخرى كل جهات الموارد البشرية سواء داخل المؤسسة أو خارجها تساهم في عملية توليد الأفكار الابتكارية وهذه الأفكار مصدرها بالدرجة الأولى هي أفكار ذات صبغة مقاولاتية.

(2) بالنسبة للبعد الثاني للمتغير المستقل الخاص بإمكانيات ومهارات المقاول: جاءت النتائج كالتالي:

- علاقته مع مستوى الابتكار في المؤسسة $\text{Sig}=0.004$ Pearson=0.277، ومنه نستنتج أنه توجد علاقة ارتباط لأن sig أكبر من 0,05، لكن قيمة الارتباط ضعيفة.
- علاقته مع البعد الأول للمتغير التابع الخاص بثقافة الابتكار الشخصية $\text{Sig}=0.000$ Pearson=0.347، ومنه نستنتج أنه توجد علاقة ارتباط لأن sig أقل من 0,05، لكن قيمة الارتباط ضعيفة.
- علاقته مع البعد الثاني للمتغير التابع الخاص بأنشطة البحث والتطوير $\text{Sig}=0.069$ Pearson=0.176، ومنه نستنتج أنه لا توجد علاقة ارتباط لأن sig أكبر من 0,05.
- علاقته مع البعد الثالث للمتغير التابع الخاص بالابتكار التنظيمي $\text{Sig}=0.076$ Pearson=0.172، ومنه نستنتج أنه لا توجد علاقة ارتباط لأن sig أكبر من 0,05.
- علاقته مع البعد الرابع للمتغير التابع الخاص بالابتكار التكنولوجي والتقني $\text{Sig}=0.033$ Pearson=0.207، ومنه نستنتج أنه توجد علاقة ارتباط لأن sig أقل من 0,05، ولكن قيمة الارتباط ضعيفة.
- علاقته مع البعد الخامس الخاص بالابتكار التسويقي $\text{Sig}=0.052$ Pearson=0.189، ومنه نستنتج أنه لا توجد علاقة ارتباط لأن sig أكبر من 0,05.
- علاقته مع البعد السادس الخاص بالابتكار و المورد البشري $\text{Sig}=0.008$ Pearson=0.256، ومنه نستنتج أنه توجد علاقة ارتباط لأن sig أقل من 0,05 لكن قيمة الارتباط ضعيفة.

التحليل: نرى أن مهارات و وإمكانيات الذي تتوفر لدى المقاول لها علاقة ارتباطية مع الابتكار في المؤسسة ذات دلالة إحصائية لكنها علاقة ضعيفة وهذا ما يجعلنا القول أن المقاول محل الدراسة يستفيد ويستثمر من مهاراته وإمكانياته المقاولاتية في تحقيق عملية الابتكار في مؤسسته بنسبة قليلة بحيث أن الابتكار في المؤسسة لا يتطلب مساهمة كاملة من مهارات و إمكانيات المقاول في العملية الابتكارية وأن العملية الابتكارية تتحكم فيها عوامل أخرى.

نتائج الدراسة و مناقشتها

- وهذه العلاقة تنفرع لنجدها ذات دلالة إحصائية مع ثقافة الابتكار الشخصية الخاصة بالمقاول و الأمر نفسه علاقة ضعيفة بمعنى أن المقاول لديه نقاط التقاء ضعيفة بين مهاراته وثقافته الابتكارية وذلك أن مهاراته تفيده بنسبة معينة في بناء ثقافة الابتكار الشخصية و أن ثقافته الابتكارية قد يبينها من عوامل ومواقف أخرى.
- في حين لا توجد علاقة بين مهارته وبين وظيفة البحث والتطوير في مؤسسته أي أن المقاول لا يوظف مهاراته في نشاط البحث و التطوير وقد تتحكم في القيام بنشاط البحث والتطوير عوامل أخرى مثل أطراف أخرى متخصصة في هذا النشاط أو قيامه بدورات تدريب تفيد في بناء كفاءة في نشاط البحث والتطوير غير متعلقة بمهاراته و إمكانيته المقاولاتية الأولية التي ترافقه في بادئ المخراطة في مجال المقاوله وإنشاء مؤسسته.
- و الأمر ذاته لا يستفيد من مهاراته في عملية الابتكار التنظيمي وهذا ما يجعلنا أن نقول أن الابتكار التنظيمي لا يحتاج للمهارات المقاولاتية للمقاول أنه يحتاج لعوامل و عناصر أخرى غير متعلقة بالمقاولاتية.
- أما علاقة مهارات و إمكانيات المقاول لها علاقة بتحقيق الابتكار التكنولوجي والتقني لكنها أيضا علاقة ضعيفة وهذا ما يفيد أن المقاول يستفيد و يوظف مهاراته المقاولاتية بنسبة قليلة في عملية تحقيق وتطبيق الابتكار التكنولوجي و التقني الذي يتطلب دقة وجهدا ومخاطرة أكثر مقارنة بأنواع الابتكار الأخرى.
- أما بخصوص علاقته بالابتكار التسويقي فهي معقدة ومنه المقاول لا يحتاج في عملية تحقيق الابتكار التسويقي إلى مهاراته وإمكانيته المقاولاتية وأن الابتكار التسويقي تتحكم فيه عوامل أخرى.
- ونجد في جانب الابتكار والمورد البشري أن للمهارات وإمكانيات المقاول لها بهذا الجانب علاقة طفيفة أيضا ومنه نعتبر أن المقاول يوظف مهاراته وإمكانيته المقاولاتية في عملية تعزيز الابتكار لدى المورد البشري في ظل توظيف عوامل وعناصر أخرى.

(3) بالنسبة للبعد الثالث للمتغير المستقل الخاص بدوافع وأسباب تبني المقاوله كمسار مهني: جاءت النتائج كالتالي:

- علاقته مع مستوى الابتكار في المؤسسة $\text{Sig}=0.127$ Pearson=-0.148، ومنه نستنتج أنه لا توجد علاقة ارتباط لأن sig أكبر من 0.05.
- علاقته مع البعد الأول للمتغير التابع الخاص بثقافة الابتكار الشخصية $\text{Sig}=0.036$ Pearson=-0.709، ومنه نستنتج أنه لا توجد علاقة ارتباط لأن sig أكبر من 0,05.
- علاقته مع البعد الثاني للمتغير التابع الخاص بأنشطة البحث والتطوير $\text{Sig}=0.110$ Pearson=-0.258، ومنه نستنتج أنه لا توجد علاقة ارتباط لأن sig أكبر من 0,05.
- علاقته مع البعد الثالث للمتغير التابع الخاص بالابتكار التنظيمي $\text{Sig}=0.226$ Pearson=-0.019، ومنه نستنتج أنه توجد علاقة ارتباط لأن sig أقل من 0,05، لكن قيمة الارتباط ضعيفة.
- علاقته مع البعد الرابع للمتغير التابع الخاص بالابتكار التكنولوجي والتقني $\text{Sig}=0.141$ Pearson=-0.148، ومنه نستنتج أنه لا توجد علاقة ارتباط لأن sig أكبر من 0,05.

نتائج الدراسة و مناقشتها

- علاقته مع البعد الخامس الخاص بالابتكار التسويقي $Pearson=-0.244$ $Sig=0.011$ ، ومنه نستنتج أنه توجد علاقة ارتباط لأن sig أقل من 0,05، لكن قيمة الارتباط ضعيفة.

علاقته مع البعد السادس الخاص بالابتكار و المورد البشري $Pearson=0.105$ $Sig=0.282$ ، ومنه نستنتج أنه توجد علاقة ارتباط لأن sig أقل من 0,05 لكن قيمة الارتباط ضعيفة.

التحليل: نجد أن دوافع وأسباب المفاول في اختياره للنشاط المفاولاتي ليس لها علاقة بتحقيق الابتكار في مؤسسته وذلك لظهور علاقة منعقدة بينهما وهذا راجع لكون المفاول لا يحتاج لإنجازة للابتكار في مؤسسته إلى جملة الأسباب و الدوافع التي جعلته يمتهن المفاولة وأنه يستفيد منها فقط في بداية إنشائه لمؤسسته و حوض النشاط المفاولاتي في ارض الواقع ولم يفكر في الابتكار بعد كما هو الحال بالنسبة لعامل تبنيه للحس المفاولاتي كما جاء في الشرح السابق.

➤ والأمر ذاته بالنسبة لعلاقة الأسباب الدافعة نحو النشاط المفاولاتي بكل من بناء ثقافة المفاول الابتكارية و أداء نشاط البحث والتطوير و الابتكار التكنولوجي والشرح ذاته أن المفاول لا يحتاج للقيام بهذه الأنشطة بالرجوع للأسباب الدافعة في بداية امتهانه المفاولة و أن هذه الأنشطة تتحكم فيها عوامل أخرى.

➤ لكن ظهرت لنا وجود علاقة عكسية بالابتكار التنظيمي أي علاقة سالبة بمعنى أن المفاول عند قيامه بالابتكار التنظيمي تقل عنده الأسباب ودوافع امتهانه للمفاولة وقد تكون منطقية نوعا ما لأن المفاول في مرحلة استحداث ابتكارا على المستوى التنظيمي لمؤسسته في مرحلة متقدمة بعدية من مرحلة الإنشاء لن يكون بحاجة للأسباب الأولية التي دفعته لإنشاء مؤسسته ومزاولة نشاطه المفاولاتي لأن الحدث المفاولاتي قد حدث ثم تأتي مراحل التغيير في تركيبة المؤسسة وخرج من دائرة الأسباب ودوافع اتخاذه قرار امتهان المفاولة.

➤ و الأمر ذاته بوجود علاقة سلبية أي عكسية لهذه الأسباب بالابتكار التسويقي لكنها علاقة طفيفة وهذا يعني أن المفاول لا يستفيد من الأسباب السابقة التي دفعته نحو المفاولة في تحقيق الابتكار التسويقي من خلال أن المفاولة كانت في بادئ الأمر هي استغلاله لفرصة سوقية وتم استغلالها وتحويلها لمؤسسة وخرج من دائرة الإنشاء ووقوع الحدث المفاولاتي. وفي الابتكار التسويقي تكون الفرص السوقية وتسويق المؤسسة وخدماتها بنظرة لها أكثر مستوى وتحديد تتوفر قسم تسويق في مؤسسته وحرصه لمتابعة كل شاردة وواردة حول السوق الذي ينشط فيه و اتخاذ سياسات تسويقية متجدد مما يعزز الابتكار التسويقي في مؤسسته في ظل عوامل أخرى تتحكم فيه.

➤ إلا أنه يوجد علاقة ارتباطية بين الأسباب الدافعة نحو امتهان المفاولة وبين جانب المورد البشري ضمن العملية الابتكارية لكنها علاقة طفيفة أي أن المفاول يستفيد من هذه الأسباب التي دفعته نحو امتهانه للمفاولة في دفع المورد البشري نحو تحقيق الابتكار وابتكار طرق لتسيير المورد البشري في ظل ظروف وعوامل أخرى.

(4) بالنسبة للبعد الرابع للمتغير المستقل الخاص باعتقادات المفاول: جاءت النتائج كالتالي:

- علاقته مع مستوى الابتكار في المؤسسة $Pearson=0.481$ $Sig=0.000$ ، ومنه نستنتج أنه توجد علاقة ارتباط لأن sig أقل من 0,05، وتعتبر قيمة الارتباط متوسطة.

نتائج الدراسة و مناقشتها

- علاقته مع البعد الأول للمتغير التابع الخاص بثقافة الابتكار الشخصية
Pearson=0.417 Sig=0.000، ومنه نستنتج أنه توجد علاقة ارتباط لأن sig أقل من 0,05، وتعتبر قيمة الارتباط متوسطة.
- علاقته مع البعد الثاني للمتغير التابع الخاص بأنشطة البحث والتطوير
Pearson=0.504 Sig=0.000، ومنه نستنتج أنه توجد علاقة ارتباط لأن sig أقل من 0,05، وتعتبر قيمة الارتباط قوية نسبياً.
- علاقته مع البعد الثالث للمتغير التابع الخاص بالابتكار التنظيمي
Pearson=0.495 Sig=0.000، ومنه نستنتج أنه توجد علاقة ارتباط لأن sig أقل من 0,05، وتعتبر قيمة الارتباط متوسطة.
- علاقته مع البعد الرابع للمتغير التابع الخاص بالابتكار التكنولوجي والتقني
Pearson=0.317 Sig=0.001، ومنه نستنتج أنه توجد علاقة ارتباط لأن sig أقل من 0,05، لكن قيمة الارتباط ضعيفة.
- علاقته مع البعد الخامس الخاص بالابتكار التسويقي
Pearson=0.308 Sig=0.001، ومنه نستنتج أنه توجد علاقة ارتباط لأن sig أقل من 0,05، لكن قيمة الارتباط ضعيفة.
- علاقته مع البعد السادس الخاص بالابتكار و المورد البشري
Pearson=0.190 Sig=0.051، ومنه نستنتج أنه لا توجد علاقة ارتباط لأن sig أكبر من 0,05.

التحليل: نجد أن لاعتقادات المقاول لها علاقة ارتباطية جيدة ذات دلالة إحصائية بمستوى الابتكار في المؤسسة وهذا يعني أن المقاول يستفيد من اعتقاداته التي يؤمن بها والتي يتبناها في خلق و تحقيق الابتكار وهذه الاعتقادات متمثلة في الإيمان بالنجاح و أهمية التكوين والتدريب ووجوب تحلي المقاول بالتحدي والمخاطرة والتجريب و المنافسة في النشاط المقاولاتي كل هذه الاعتقادات لها نصيب في تحقيق الابتكار بنسبة معتبرة بوجود عوامل أخرى الأمر الذي يجعلنا نطرح سؤالاً لما هذا البعد جاء أكثر ترابطاً بالابتكار مقارنة بالأبعاد الأخرى للمقاول؟، ويمكننا القول أن المقاول لا يسعى للابتكار في بادئ نشاطه المقاولاتي ويسعى له إلا إذا أراد ذلك انطلاقاً من تحلي هذه الاعتقادات في مجال الابتكار فمن المنطقي انه لا يوجد ابتكار يتوجه له إلا لتحقيق مستويات نجاح وهو مفتاح النجاح و الاستمرارية الرائدة للمؤسسة وأيضاً لا يوجد ابتكار بدون مروره بجرأة التجريب و الابتكار أيضاً يكون بفضل انعكاسات التدريب والتكوين في كيفية القيام به والأنشطة المؤدية له، والابتكار يتوجه له كأحد الاستراتيجيات التي تواجه بها المؤسسة المنافسة المفروض عليها والابتكار بحد ذاته تحدياً لما يدور حوله من مخاطر خاصة فشله والتكاليف الذي يتطلبها إذا لم تتوفر هذه العناصر في الابتكار التي تتجلى في اعتقادات المقاول فإنه غير مرغماً على القيام بالابتكار لأن العوامل الخاصة بالبيئة و خصوصية السوق الذي ينشط فيه ليس فيه منافسة أو قوانين تفرض عليه حتمية الابتكار، فهو مخير حسب ما أملت عليه اعتقاداته الذي يتبناها في مزاولته نشاطه كيفما كان مستواه وآليته.

➤ وتنفرد هذه العلاقة الارتباطية القوية نسبياً إلى علاقة اعتقادات المقاول بثقافة الابتكار الشخصية حيث نجد نفس وتيرة العلاقة جيدة وهذا يعني أن المقاول لديه نقاط التقاء وارتباط بين اعتقاداته في مزاولته نشاطه المقاولاتي وبين تكوينه وبنائه لثقافة الابتكار الشخصية فالاعتقادات تعكس ثقافته خاصة حول الابتكار الأمر الذي تجلّى في علاقة ترابط

نتائج الدراسة و مناقشتها

- جيدة نستطيع أن نقول من خلالها أن الاعتقادات والثقافة الخاصة بالمقاول حول النشاط المقاولاتي تصب في نفس سياق ثقافته واعتقاداته حول النشاط الابتكاري وأهميته في المؤسسة.
- والأمر أيضا ذاته في كل من علاقة اعتقادات المقاول بالنشاط البحث و التطوير و جانب الابتكار والموارد البشري جاءت علاقة قوية نسبيا أيضا وهذا يعني أن هناك ترابط وثيق في توظيف المقاول لاعتقاداته في تعزيز نشاط البحث والتطوير من خلال مثلا الإنفاق لما يتطلبه نشاط البحث والتطوير بتخصيص مبالغ مالية قد لا تأتي بنتائج في ظل تجربة فاشلة وهذا يعكس جانب المخاطرة والتحدي الذي يميل له المقاول في تأديته لأنشطته.
- وترابط وثيق أيضا بالابتكار التنظيمي الذي يفيد بأن المقاول يبرع في الابتكار التنظيمي وتغييره الابتكاري في تركيبة مؤسسته بناء لما تملبه عليه اعتقاداته في وضع وظيفة وقسم معين في مكانه المناسب و إعادة الهيكلة المناسبة للمؤسسة.
- وترابط وثيق أيضا في توظيف اعتقاداته في تنمية المورد البشري الذي يعزز الابتكار لاعتقاده أن المورد البشري ذو أهمية بالغة في تحقيق الابتكار في مؤسسته وضمان أنشطة فعالة للمؤسسة من خلالها.
- في حين انخفضت نسبة العلاقة لاعتقادات المقاول بكل من الابتكار التكنولوجي و الابتكار التسويقي إلا أنه نقر بوجود علاقة بأن المقاول يوظف اعتقاداته في تحقيق الابتكار التكنولوجي الذي سبق القول أنه يتطلب دقة وجهدا أكبر وهذا يعني أن تحقيق الابتكار التكنولوجي يعزز ويخلق بوجود عوامل أخرى بنسبة أكبر مقارنة باعتقادات المقاول.
- و الأمر ذاته بالنسبة للابتكار التسويقي أنه يتحقق ويخلق بوجود عوامل أخرى لها علاقة بها بنسبة أكبر مقارنة بعلاقتها باعتقادات المقاول فالابتكار التسويقي قد يتطلب فهما عميقا لمتطلبات المؤسسة والبحث في آليات بناء موقعا في السوق وفهما واسعا لنقاط قوتها وضعفها وتحليل لبيئة السوق الأمر الذي يجعل المقاول أمام إعداد توافق بين اعتقاداته وبين هذه الحثيات التي قد تتحكم فيها عوامل أخرى لأجل تحقيق تسويق ابتكاري للمؤسسة وخدماتها في السوق إلا أنه توجد علاقة باعتقادات المقاول وان كانت متدنية بعض الشيء.
- (5) بالنسبة للمتغير المستقل الإجمالي الخاص بالمقولة : جاءت النتائج كالتالي:
- علاقته مع مستوى الابتكار في المؤسسة $\text{Sig}=0.014$ $\text{Pearson}=0.236$ ، ومنه نستنتج أنه توجد علاقة ارتباط لأن sig أقل من 0,05، لكن قيمة الارتباط ضعيفة.
 - علاقته مع البعد الأول للمتغير التابع الخاص بثقافة الابتكار الشخصية $\text{Sig}=0.002$ $\text{Pearson}=0.296$ ، ومنه نستنتج أنه توجد علاقة ارتباط لأن sig أقل من 0,05، لكن قيمة الارتباط ضعيفة.
 - علاقته مع البعد الثاني للمتغير التابع الخاص بأنشطة البحث والتطوير $\text{Sig}=0.041$ $\text{Pearson}=0.198$ ، ومنه نستنتج أنه توجد علاقة ارتباط لأن sig أقل من 0,05، لكن قيمة الارتباط ضعيفة جدا.
 - علاقته مع البعد الثالث للمتغير التابع الخاص بالابتكار التنظيمي $\text{Sig}=0.262$ $\text{Pearson}=0.109$ ، ومنه نستنتج أنه لا توجد علاقة ارتباط لأن sig أكبر من 0,05.
 - علاقته مع البعد الرابع للمتغير التابع الخاص بالابتكار التكنولوجي والتقني $\text{Sig}=0.082$ $\text{Pearson}=0.169$ ، ومنه نستنتج أنه لا توجد علاقة ارتباط لأن sig أكبر من 0,05.

نتائج الدراسة و مناقشتها

- علاقته مع البعد الخامس الخاص بالابتكار التسويقي Pearson=0.042
Sig=0.667، ومنه نستنتج أنه لا توجد علاقة ارتباط لأن sig أكبر من 0,05.
- علاقته مع البعد السادس الخاص بالابتكار و المورد البشري Pearson=0.349
Sig=0.000، ومنه نستنتج أنه توجد علاقة ارتباط لأن sig أقل من 0,05 لكن قيمة الارتباط ضعيفة.

التحليل: وفي الوجه العام في العلاقة الارتباطية بين المقاول والابتكار في مؤسسات محل الدراسة نجد أنه توجد فعليا علاقة ارتباط بين هذين المفهومين لكنها ليست قوية حسب ما أكدته النتائج السابقة وهذا ما يجعلنا نقول أن المقاول يعتمد في تحقيق وحلق الابتكار بنسبة متوسطة على توظيف أبعاد المقاولاتية "إن تم جمعها في سياق واحد" و التي يتمتع بها، و أن تحقيق الابتكار في المؤسسة يكون بالاعتماد على وجود عوامل ومفاهيم أخرى التي لها علاقة معتبرة بوجوب تحقيق الابتكار، علنا نذكر من بينها المنافسة التي تفرض على المؤسسة القيام بالابتكار للحفاظ على موقعها في السوق مثلا.

➤ وفي الوجه الآخر تعكس هذه العلاقة العلاقات الفرعية بين المقاول وأبعاد الابتكار المتمثلة في ثقافة الابتكار الشخصية و نشاط البحث والتطوير وأنواع الابتكار ونختصر القول أن هذه الأبعاد لها علاقة ارتباط بنسبة ضعيفة أو متوسطة في كل واحدة على حدة بعلاقتها بمتغير المقاول، إلا أنه في نهاية المطاف نؤكد على وجود علاقة ارتباط التي يستفاد منها بنسبة ما في تحقيق وإنجاز هذه الأبعاد، كما جاء في التفسير المتفرع سابقا.

الفرع الثاني: الانحدار الخطي المتعدد لتأثير متغيرات المقاول في تحقيق و خلق الابتكار في مؤسسات محل الدراسة:

سنحاول في هذا الجزء دراسة مدى تأثير متغيرات المقاول على الابتكار في مؤسسات محل الدراسة لتحديد التنبؤ بتطبيق وتحقيق الابتكار، وذلك باستعمال معادلة خط الانحدار المتعدد، وتعتمد في عملية حساب الانحدار المتعدد على المعادلة الرياضية التي تصف العلاقة بين المتغيرات.

حيث Y يمثل المتغير التابع و $X_1 X_2 X_3 X_4 \dots X_n$ تمثل المتغيرات المستقلة وتكتب العلاقة بالشكل التالي:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + \dots + b_nX_n + \varepsilon$$

ومنه :

Y : تمثل مستوى الابتكار المنتبأ به؛

a : المعلمة الثابتة؛

b_1, b_2, b_3, b_4 : معاملات ثابت الانحدار للمتغيرات المستقلة؛

X_1 : تمثل الحس المقاولاتي؛

X_2 : تمثل إمكانيات ومهارات المقاول؛

نتائج الدراسة و مناقشتها

X3: تمثل دوافع وأسباب تبني المقاوله كمسار مهني:

X4: تمثل اعتقادات المقاول.

بناء على هذا النموذج لتقدير معاملات الانحدار الخطي يتم التالي:

✓ أسلوب تحليل الانحدار المتعدد:

بناء على نموذج معادلة الانحدار الخطي تم استخدام اختبار entrer ضمن اختبار الانحدار المتعدد في البرنامج الإحصائي

SPSS كأسلوب للتحليل حيث تم إدخال المتغيرات دفعة واحدة كما يظهره الجدول الموالي:

الجدول (4-11): يوضح أسلوب التحليل المستخدم في الانحدار المتعدد.

| Variables introduites/éliminées ^a | | | |
|--|--|--------------------|------------|
| Modèle | Variabes introduites | Variabes éliminées | Méthode |
| 1 | الاعتقادات , الدوافع والاسباب ,الحس المقاولاتي , الامكانيات والمهارات ^b | . | Introduire |

a. Variable dépendante : مستوى الابتكار في المؤسسة

b. Toutes les variables demandées ont été introduites.

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

✓ تحليل الانحدار بقيمة R:

حيث الجدول الموالي يوضح الارتباط الخطي بين المتغيرات المستقلة للمقاوله " تبني الحس المقاولاتي، إمكانيات ومهارات المقاول، دوافع وأسباب تبني المقاوله كمسار مهني، اعتقادات المقاول " والمتغير التابع الابتكار.

الجدول (4-12): يوضح الارتباط الخطي بين المتغيرات المستقلة والمتغير التابع

Récapitulatif des modèles^b

| Modèle | R | R-deux | R-deux ajusté | Erreur standard de l'estimation | Modifier les statistiques | | | | |
|--------|-------------------|--------|---------------|---------------------------------|---------------------------|----------------|------|------|---------------------|
| | | | | | Variation de R-deux | Variation de F | ddl1 | ddl2 | Sig. Variation de F |
| 1 | ,507 ^a | ,257 | ,227 | ,44604 | ,257 | 8,800 | 4 | 102 | ,000 |

a. Prédicteurs : (Constante), المهارات, المقاولاتي الحس, والاسباب الدوافع, الاعتقادات وسيط,

b. Variable dépendante : المؤسسة في الابتكار

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

من الجدول السابق معامل الارتباط الخطي بين متغيرات المقاولاتية كل من الحس المقاولاتي و إمكانيات ومهارات المقاول و دوافع وأسباب تبني المقاوله كمسار مهني و اعتقادات المقاول وبين متغير الابتكار هو (50.7%) وهي قيمة ايجابية وليست سلبية حيث تثبت وتؤكد على الدور المهم لأبعاد المقاولاتية وأهميتها في تحقيق وخلق الابتكار في المؤسسة . ولإثبات هذه الإجابة نقوم بتحليل الانحدار الخطي وذلك باستخدام المربعات الصغرى عند مستوى معنوية 0.05% فإنه يتضح معامل الارتباط الذي يقيس العلاقة بين هذين المتغيرين يبلغ (50.7%) أي هناك ارتباط متوسط بينهما، وبالتالي نرفض فرضية العدم H_0 ونقبل الفرضية البحثية H_1 التي ترى ان هناك علاقة ارتباطية بين المتغيرين أي هناك ارتباط متوسط بينهما، ومدى الدقة في تقدير المتغير التابع هو

نتائج الدراسة و مناقشتها

(25.7%)، بمعنى أن (25.7%) من تطبيق وتحقيق الابتكار في المؤسسة يعود لمتغيرات المقاولاتية، والنسبة المتبقية (74.3%) ترجع لعوامل أخرى أو عوامل عشوائية أو الخطأ أو أنها متغيرات غير داخلية في نموذج الانحدار أصلاً.

كما أن قيمة $F=8.800$ بمستوى دلالة معنوية $sig=0.000$ وهي أقل من 0.05، أي أن الانحدار معنوي ودال إحصائياً أي المتغيرات لها تأثير على دالة الانحدار.

✓ تباين خط الانحدار:

يوضح الجدول الموالي تحليل تباين خط الانحدار حيث يدرس مدى ملائمة خط انحدار للمعطيات.

كما هو موضح في الجدول التالي :

الجدول (4-13) : يوضح تباين خط الانحدار

| ANOVA ^a | | | | | | |
|--------------------|------------|------------------|-----|-------------|-------|-------------------|
| Modèle | | Somme des carrés | ddl | Carré moyen | F | Sig. |
| 1 | Régression | 7,003 | 4 | 1,751 | 8,800 | ,000 ^b |
| | Résidu | 20,293 | 102 | ,199 | | |
| | Total | 27,296 | 106 | | | |

a. Variable dépendante : مستوى الابتكار في المؤسسة

b. Prédicteurs : (Constante), المهارات, المقاولاتي الحس وسيط, والاسباب الدوافع, الاعتقادات,

من إعداد الطالبة "اعتماداً على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

من خلال الجدول أعلاه نجد مايلي :

➤ مجموع مربعات الانحدار يساوي (7.003) ومجموع مربعات البواقي هو (20.293) ومجموع المربعات الكلي يساوي (27.296)؛

➤ درجة حرية الانحدار ddl هي 4 ودرجة حرية البواقي هي 102؛

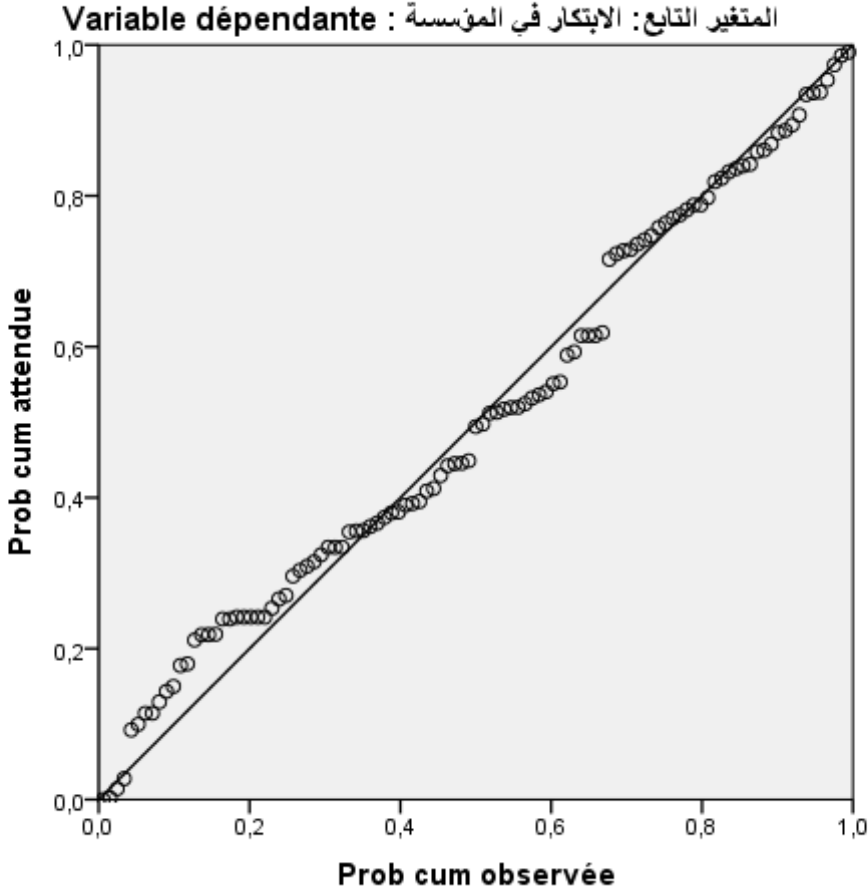
➤ معدل مربعات الانحدار هو (1.751) ومعدل مربعات البواقي هو (0.199)؛

➤ قيمة اختبار تحليل التباين لخط الانحدار هو (800.8)؛

➤ مستوى دلالة الاختبار (0.000) أقل من مستوى دلالة الفرضية الصفرية 0.05 فنرفضها وبالتالي خط الانحدار يلاءم المعطيات.

شكل رقم (4-1) : يوضح مدى ملائمة خط الانحدار

Tracé P-P normal de régression Résidus standardisés



من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

✓ نموذج الانحدار المتعدد:

يعرض لنا النموذج وهو النموذج الوحيد باعتبارنا أدخلنا المتغيرات دفع واحدة بطريقة entrer، و الجدول الموالي يوضح قيم معاملات خط الانحدار للمتغيرات المستقلة مع القيمة المعلمة الثابتة:

الجدول (4-14) : يوضح قيم معاملات خط الانحدار

| Coefficients ^a | | | | | |
|---------------------------|-------------------------------|-----------------|---------------------------|--------|------|
| Modèle | Coefficients non standardisés | | Coefficients standardisés | t | Sig. |
| | B | Erreur standard | Bêta | | |
| 1 (Constante) | 2,268 | ,568 | | 3,995 | ,000 |
| الحس المقاولاتي | ,066 | ,086 | ,072 | ,775 | ,440 |
| الامكانيات والمهارات | ,092 | ,128 | ,071 | ,720 | ,473 |
| الدوافع والأسباب | -,145 | ,083 | -,162 | -1,751 | ,083 |
| الاعتقادات | ,387 | ,086 | ,444 | 4,516 | ,000 |

a. Variable dépendante : مستوى الابتكار في المؤسسة

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

من خلال الجدول السابق نلاحظ أن :

نتائج الدراسة و مناقشتها

- مقطع خط الانحدار يساوي 2.268 الذي يمثل a من معادلة الخط المستقيم $Y=a+bx$ أما ميل خط الانحدار b للمتغيرات المستقلة للمقاولاتية جاءت في الجدول كالتالي: 0.066 للحس المقاولاتي بقيمة $\text{sig}=0.440$ وليست ذات دلالة لأنها أكبر من 0,05، و 0.092 لإمكانيات ومهارات المقاول بقيمة $\text{sig}=0.473$ وليست ذات دلالة إحصائية لأنها أكبر من 0,05، و -0.145 لدوافع وأسباب تبني المقاوله كمسار مهني بقيمة $\text{sig}=0.083$ وليست ذات دلالة إحصائية لأنها أكبر من 0,05، و 0.387 لاعتقادات المقاول بقيمة $\text{sig}=0.000$ وهي ذات دلالة إحصائية لأنها أقل من 0.05.

نرفض معامل الارتباط الذي ليس دال إحصائيا لأن قيمة sig الخاصة به أكبر من 0.05 حيث نجد في المتغيرات "تبني الحس المقاولاتي، إمكانيات ومهارات المقاول، دوافع وأسباب تبني المقاوله كمسار مهني" فهي قيم مرفوضة لأنها تحقق فرضية العدم H_0 ، ونقبل معامل الارتباط الدال إحصائيا لان قيمة sig الخاصة به تكون أقل من 0.05 نجد هنا المتغير "اعتقادات المقاول" قيمته مقبولة لأنها تحقق الفرضية البديلة H_1 لكن قبول جزئي للفرضية. وبذلك تصبح معادلة خط الانحدار كالتالي:

$Y=2.268+0.X4$ ، بحيث Y متغير تابع: يمثل الابتكار و X4 "اعتقادات المقاول" من المتغيرات المستقلة الضمنية في المتغير المستقل المقاولاتية.

وهذا يعني أن الزيادة بوحدة واحدة في متغير اعتقادات المقاول يؤدي إلى الزيادة في تحقيق وتطبيق الابتكار في المؤسسة بمقدار (0.387) وحدة،

وبالتالي نستنتج أن اعتقادات المقاول هي الأكثر أهمية وتأثيرا على تطبيق وتحقيق الابتكار من بين باقي أبعاد المقاولاتية التي لم تحقق أي تأثير معنوي. ويمكننا الإثبات الجزائي لفرضية "يوجد أثر للمقاولاتية في تحقيق وخلق الابتكار في مؤسسات محل الدراسة".

المطلب الثاني: اختبار الفرضية السادسة:

"يوجد أثر لجاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود في تحقيق وخلق الابتكار في مؤسسات محل الدراسة".

لنتمكن من معرفة وجود علاقة ارتباطية وخطية بين الابتكار و المتغيرات المفسرة لمحددات جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود، ولكي نتمكن من تحديد اتجاه العلاقة بين المتغيرات نستخدم أنواع متعددة من أنواع الارتباط حسب نوع وتقسيمات المتغيرات.

الفرع الأول: العلاقة الارتباطية بين المتغيرات الخاصة بجاذبية القطاع البترولي و الابتكار:

حيث تم استخدام معامل الارتباط بيرسون لمعرفة العلاقات الارتباطية بين متغيرات جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود "المستقل 2" والابتكار التابعة في مؤسسات عينة محل الدراسة

✓ العلاقة الارتباطية بين متغير جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود المستقل و متغير الابتكار التابع.

نتائج الدراسة و مناقشتها

الجدول (4-15): يوضح اختبار معامل الارتباط بين جاذبية القطاع البترولي و مستوى الابتكار في المؤسسة.

Corrélations

| | جاذبية القطاع البترولي | الابتكار في المؤسسة |
|------------------------|------------------------|---------------------|
| جاذبية القطاع البترولي | 1 | ,339 |
| Corrélation de Pearson | | ,000 |
| Sig. (bilatérale) | | 107 |
| N | 107 | |
| الابتكار في المؤسسة | ,339 | 1 |
| Corrélation de Pearson | ,000 | |
| Sig. (bilatérale) | | 107 |
| N | 107 | |

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

نلاحظ من الجدول أعلاه العلاقة الارتباطية بين جاذبية القطاع البترولي والابتكار حيث جاءت العلاقة دالة إحصائيا بالرجوع لقيمة sig التي تكون أقل من 0.05 لنقول أنها ذات دلالة إحصائية حيث بلغت بقيمة sig=0.000 و جاءت قيمة بيرسون معامل الارتباط ب 0.399 وهي قيمة متوسطة وبالتالي ارتباط متوسط.

التحليل: جاءت قيمة بيرسون معامل الارتباط متوسطة لكنها دالة إحصائيا وهذا ما يدل على وجود علاقة معنوية بين جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود والابتكار فالمقاول تساعده جاذبية هذه البيئة في دفعه لإعطاء مستويات من الابتكار في مؤسسته .

ولتعمق أكثر في نقاط الالتقاء والنفور بين أبعاد متغيرات الدراسة قمنا بإعداد مصفوفة ارتباط تشمل أبعاد ومتغيرات كل من جاذبية القطاع البترولي والابتكار في المؤسسة.

نتائج الدراسة و مناقشتها

الجدول (4-16) : يوضح مصفوفة لمعاملات الارتباط بين كل بعد من أبعاد المحورين جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود و مستوى الابتكار في المؤسسة.

| جاذبية القطاع البترولي | إضافات التي قدمتها المقاول في القطاع البترولي | كيفية إنجاز المشروع المقاولاتي | الفرص المتوفرة في القطاع البترولي | مصفوفة الارتباط |
|----------------------------|---|--------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------|
| Pearson=0.187 Sig=0.054 | Pearson=0.156 Sig=0.109 | Pearson=0.103 Sig=0.293 | Pearson=0.115 Sig=0.236 | ثقافة الابتكار الشخصية |
| Pearson=0.306 Sig=0.001 | Pearson=0.168 Sig=0.083 | Pearson=0.139 Sig=0.153 | Pearson=0.320 Sig=0.001 | أنشطة البحث والتطوير |
| Pearson=0.261 Sig=0.007 | Pearson=0.223 Sig=0.021 | Pearson=0.048 Sig=0.624 | Pearson=0.252 Sig=0.009 | الابتكار التنظيمي |
| Pearson=0.313 Sig=0.001 | Pearson=0.302 Sig=0.002 | Pearson=0.008 Sig=0.936 | Pearson=0.312 Sig=0.001 | الابتكار التكنولوجي والتقني |
| Pearson=0.183 Sig=0.059 | Pearson=0.220 Sig=0.022 | Pearson=0.036 Sig=0.713 | Pearson=0.100 Sig=0.305 | الابتكار التسويقي |
| Pearson=0.362 Sig=0.000 | Pearson=0.246 Sig=0.011 | Pearson=0.166 Sig=0.088 | Pearson=0.322 Sig=0.001 | الابتكار والمورد البشري |
| Pearson=0.339 Sig=0.000 | Pearson=0.276 Sig=0.004 | Pearson=0.102 Sig=0.294 | Pearson=0.302 Sig=0.002 | الابتكار في المؤسسة |

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

يتضح من خلال الجدول أعلاه العلاقات الارتباطية بين أبعاد للمتغير المستقل الثاني جاذبية القطاع البترولي وأبعاد المتغير التابع الابتكار و القيمة الإجمالية بين المتغيرين المستقل والتابع، لاحظنا هناك بعض العلاقات ذات دلالة إحصائية بالرجوع إلى قيمة sig أقل من 0.05 وذات معامل ارتباط موجب أي تعتبر علاقة طردية لكنها ضعيفة لأنها جاءت أقل من 0.5 " أقل من 50%"، في حين هناك علاقات ليست ذات دلالة إحصائية بالرجوع إلى قيمة sig جاءت أكبر من 0.05 فبالتالي لا يوجد ارتباط.

1) بالنسبة للبعد الأول للمتغير المستقل الخاص بالفرص المتوفرة في القطاع البترولي بحاسي مسعود: جاءت النتائج كالتالي:

- علاقته مع مستوى الابتكار في المؤسسة Pearson=0.302 Sig=0.002، ومنه نستنتج أنه توجد علاقة ارتباط لأن sig أقل من 0,05، لكن قيمة الارتباط ضعيفة.
- علاقته مع البعد الأول للمتغير التابع الخاص بثقافة الابتكار الشخصية Pearson=0.115 Sig=0.236، ومنه نستنتج أنه لا توجد علاقة ارتباط لأن sig أكبر من 0,05.
- علاقته مع البعد الثاني للمتغير التابع الخاص بأنشطة البحث والتطوير Pearson=0.320 Sig=0.001، ومنه نستنتج أنه توجد علاقة ارتباط لأن sig أقل من 0,05، لكن قيمة الارتباط ضعيفة.

نتائج الدراسة و مناقشتها

- علاقته مع البعد الثالث للمتغير التابع الخاص بالابتكار التنظيمي $Pearson=0.252$ **Sig=0.009**، ومنه نستنتج أنه توجد علاقة ارتباط لأن $sig < 0,05$. لكن قيمة الارتباط ضعيفة.
- علاقته مع البعد الرابع للمتغير التابع الخاص بالابتكار التكنولوجي والتقني $Pearson=0.312$ **Sig=0.001**، ومنه نستنتج أنه توجد علاقة ارتباط لأن $sig < 0,05$ لكن قيمة الارتباط ضعيفة.
- علاقته مع البعد الخامس الخاص بالابتكار التسويقي $Pearson=0.100$ **Sig=0.305**، ومنه نستنتج أنه لا توجد علاقة ارتباط لأن $sig > 0,05$.
- علاقته مع البعد السادس الخاص بالابتكار و المورد البشري $Pearson=0.322$ **Sig=0.001**، ومنه نستنتج أنه توجد علاقة ارتباط لأن $sig < 0,05$ لكن قيمة الارتباط ضعيفة.

التحليل: نجد أن الفرص المتوفرة في القطاع البترولي بحاسي مسعود لها علاقة ارتباط بمستوى الابتكار في المؤسسة لكنها تعتبر ليست بقوة ومتوسطة إلى حد ضعيفة نوعا ما وهذا يعني أن المقاول يستفيد من تحويل الفرص المتوفرة في القطاع البترولي بحاسي مسعود أحيانا إلى نشاط ابتكاري بنسبة ما وأن تحقيق الابتكار في المؤسسة يكون مرتبطا بوجود فرصا جديدة يقدمها هذا القطاع وفي الوجه الآخر ليس كل الفرص التي يقدمها القطاع كلها تؤدي لنا إلى نشاط إبتكاري وهذا ما يبرر هذا المستوى من العلاقة.

- وتتفرع هذه العلاقة إلى ارتباط الفرص التي يتوفرها القطاع بعلاقة طفيفة بثقافة الابتكار الشخصية حيث أن المقاول قد يستفيد من الفرص المتوفرة بشكل طفيف في تكوينه وبناءه لثقافته حول الابتكار وكيفية استغلاله لهذه الفرص بطريقة ابتكارية وبالتالي تصب في سياق الأفكار المتجددة التي تنمي ثقافته حول الابتكار.
- أما العلاقة بين توفر الفرص في القطاع و نشاط البحث والتطوير للمؤسسة نجد أنها متوسطة وقد تتجلى هذه العلاقة في تمرير دراسة الفرص المتوفرة بنشاط البحث والتطوير لمعرفة جدواها وطريق استغلالها الأمثل بطريقة ابتكارية بوجود عوامل أخرى ضمنية في نشاط البحث والتطوير مثل مستوى الإنفاق على نشاط البحث والتطوير إلى جانب توفر هذه الفرص وهذا ما قد يجعلنا نبرر هذا المستوى من العلاقة فتوفر الفرص لا يكفي دون حشد موارد وطاقات أخرى.
- أما علاقة الفرص المتوفرة بكل من أنواع الابتكار هي أيضا توجد علاقة ارتباط متوسطة وذلك بمعنى أن تحقيق الابتكار بكل أنواعه يكون من خلال توفر فرص وتحويلها لسياسات ابتكار في ظل وجود عوامل وعناصر أخرى فالابتكار التنظيمي يمكننا القول أنه يتم تحقيقه بنسبة راجع لوجود فرص في القطاع تجعل المؤسسة تعيد هيكلة تنظيمها بطريقة مبتكرة لأجل إطفاء نوعا من المرونة والفعالية في التركيز على أداء مختلف الأنشطة التي توصل المؤسسة لاستغلالها الأمثل للفرص المرصودة.
- و الابتكار التكنولوجي يمكننا القول أنه يتم تحقيقه في ظل وجود فرصا متوفرة في القطاع ويتم الحصول على تكنولوجيا جديدة لأجل الرفع من مستوى المؤسسة مما ينعكس على الوصول الأمثل للفرص وتحويلها أحيانا إلى خارطة طريقة لتقديم خدمات معتمدة على تكنولوجيات جديدة وابتكارية.

نتائج الدراسة و مناقشتها

- والابتكار التسويقي يمكننا القول أيضا نفس حال الابتكار التكنولوجي في أنه يتم تحقيقه في ظل الفرص المتوفرة من خلال إعدادات تسويقية جديدة وابتكارية تنجح المؤسسة في الاستفادة من هذه الفرص المتوفرة في القطاع بالشكل الذي يرضي طموح المؤسسة وبناء توقعها الاستراتيجي في السوق القطاع.
- وبالنسبة لجانب المورد البشري و الابتكار يمكننا القول أنه يتم حشد الطاقات البشرية في المؤسسة بطريقة ابتكارية لأجل المشاركة في تحديد الفرص المتوفرة واستغلالها الفعال بكون المورد البشري هو المحرك الفعلي للعملية الابتكارية ومنميتها. وان كانت هذه العلاقات ليست بقوية إلا أنه في النهاية توجد علاقة في ظل علاقات لعوامل أخرى تتحكم في الابتكار.

2) بالنسبة للبعد الثاني للمتغير المستقل الخاص بكيفية إنجاز المشروع المقاولاتي : جاءت النتائج كالتالي:

- علاقته مع مستوى الابتكار في المؤسسة $\text{Sig}=0.294$ Pearson=0.102، ومنه نستنتج أنه لا توجد علاقة ارتباط لأن sig أكبر من 0,05،
- علاقته مع البعد الأول للمتغير التابع الخاص بثقافة الابتكار الشخصية Pearson=0.103 $\text{Sig}=0.293$ ، ومنه نستنتج أنه لا توجد علاقة ارتباط لأن sig أكبر من 0,05.
- علاقته مع البعد الثاني للمتغير التابع الخاص بأنشطة البحث والتطوير Pearson=0.139 $\text{Sig}=0.153$ ، ومنه نستنتج أنه لا توجد علاقة ارتباط لأن sig أكبر من 0,05.
- علاقته مع البعد الثالث للمتغير التابع الخاص بالابتكار التنظيمي Pearson=0.048 $\text{Sig}=0.624$ ، ومنه نستنتج أنه لا توجد علاقة ارتباط لأن sig أكبر من 0,05.
- علاقته مع البعد الرابع للمتغير التابع الخاص بالابتكار التكنولوجي والتقني Pearson=0.008 $\text{Sig}=0.936$ ، ومنه نستنتج أنه لا توجد علاقة ارتباط لأن sig أكبر من 0,05.
- علاقته مع البعد الخامس الخاص بالابتكار التسويقي Pearson=0.036 $\text{Sig}=0.713$ ، ومنه نستنتج أنه لا توجد علاقة ارتباط لأن sig أكبر من 0,05.
- علاقته مع البعد السادس الخاص بالابتكار و المورد البشري Pearson=0.166 $\text{Sig}=0.088$ ، ومنه نستنتج أنه لا توجد علاقة ارتباط لأن sig أكبر من 0,05.

التحليل: نجد أن كيفية إنجاز وإنشاء المشروع المقاولاتي ليس له علاقة ارتباط مع مستوى الابتكار في المؤسسة وتعتبر النتيجة منطقية لكون هذا راجع أن كيفية الإنجاز تتعلق أكثر في بداية وقوع الحدث المقاولاتي وأن المقاول يستفيد من هذه العوامل الخاصة بطريقة إنجاز مشروعه في إنشائه لمؤسسته فقط الذي لا تحتوي بعد ابتكارا في بادئ الأمر و أن الابتكار يأتي في مراحل لاحقة كما سبق القول وأن ظروف الإنجاز من خلال التخطيط لمشروعه ودراسة جدواه الاقتصادية والقانونية واستعانتها بمختلف مصادر التمويل وفترة الإنجاز.. الخ لا تحقق لنا ابتكار في المؤسسة وان مستوى الابتكار له علاقة بعوامل أخرى كما جاء في الدراسة وعوامل أخرى مجهولة لم يتم ذكرها كمتطلبات المنافسة مثلا وبالتالي وجدنا العلاقات التي تنفرع من هذا الارتباط المنعدم أيضا منعدمة كما جاء في المصنوفة.

نتائج الدراسة و مناقشتها

(3) بالنسبة للبعد الثالث للمتغير المستقل الخاص بالإضافات التي قدمتها المقاول في القطاع البترولي بحاسي مسعود: جاءت النتائج كالتالي:

- علاقته مع مستوى الابتكار في المؤسسة $\text{Sig}=0.004$ $\text{Pearson}=0.276$ ، ومنه نستنتج أنه توجد علاقة ارتباط لأن sig أقل من 0,05، لكن قيمة الارتباط ضعيفة
- علاقته مع البعد الأول للمتغير التابع الخاص بثقافة الابتكار الشخصية $\text{Sig}=0.109$ $\text{Pearson}=0.156$ ، ومنه نستنتج أنه لا توجد علاقة ارتباط لأن sig أكبر من 0,05.
- علاقته مع البعد الثاني للمتغير التابع الخاص بأنشطة البحث والتطوير $\text{Sig}=0.083$ $\text{Pearson}=0.168$ ، ومنه نستنتج أنه لا توجد علاقة ارتباط لأن sig أكبر من 0,05.
- علاقته مع البعد الثالث للمتغير التابع الخاص بالابتكار التنظيمي $\text{Pearson}=0.223$ $\text{Sig}=0.021$ ، ومنه نستنتج أنه توجد علاقة ارتباط لأن sig أقل من 0,05، لكن قيمة الارتباط ضعيفة.
- علاقته مع البعد الرابع للمتغير التابع الخاص بالابتكار التكنولوجي والتقني $\text{Sig}=0.002$ $\text{Pearson}=0.302$ ، ومنه نستنتج أنه توجد علاقة ارتباط لأن sig أقل من 0,05، لكن قيمة الارتباط ضعيفة.
- علاقته مع البعد الخامس الخاص بالابتكار التسويقي $\text{Pearson}=0.220$ $\text{Sig}=0.022$ ، ومنه نستنتج أنه توجد علاقة ارتباط لأن sig أقل من 0,05، لكن قيمة الارتباط ضعيفة.
- علاقته مع البعد السادس الخاص بالابتكار و المورد البشري $\text{Pearson}=0.246$ $\text{Sig}=0.011$ ، ومنه نستنتج أنه توجد علاقة ارتباط لأن sig أقل من 0,05، لكن قيمة الارتباط ضعيفة.

- التحليل: نجد أن الإضافات التي قدمها النشاط المقاولاتي للمقاول في القطاع البترولي بحاسي مسعود لها علاقة ارتباط بمستوى الابتكار في المؤسسة وذلك أنه يتم تحقيق الابتكار بالاستفادة من هذه الإضافات التي اكتسبها المقاول من نشاطه المقاولاتي في القطاع البترولي حتى ولو بنسبة متوسطة نوعاً ما إلا أننا لا يمكننا أن ننكر هذه العلاقة الارتباطية وهذه نتيجة منطقية في كون أن المقاول يصبح ناضجاً و مستوعباً لحثيات الاستثمار في القطاع وما احتياجاته والتي تصبح أمامه خارطة العملية الابتكارية واضحة نوعاً ما وأكثر جهوزية في تقديم مستويات ابتكار ومزاولة نشاطه بطريقة ابتكارية بعد أن تنضج مؤسسته في القطاع بفترة من الزمن وبعد خبرة ومردودية فيلجأ للابتكار من أجل توسعة آفاق نشاطه والحفاظ على تواجد فيه أي في مرحلة بعدية من استغلال الفرصة الأولى التي تصاحبها مجموعة من الاعتبارات التي شجعتة وجذبته لهذه الفرصة والذي حولها لإنشاء مشروعه في البداية دون الاهتمام بالجانب الابتكاري بالشكل الكبير إلا بمرور فترة ووصوله لمرحلة النضج واللجوء له كإستراتيجية للنمو في دورة حياة مؤسسته ضمن القطاع.

نتائج الدراسة و مناقشتها

- وتتفرع هذه العلاقة إلى وجود علاقة ارتباطية بكل أنواع الابتكار تنظيمي وتكنولوجي وتسويقي و تسيير المورد البشري فالمقاول كما قلنا يصبح أكثر نضجا وبالتالي تحقيق هذه الأنواع من الابتكار بنسبة ما وإن كانت متوسطة إلى ضعيفة فتجعل من المقاول أفضل ضبطا وإحداث تغييرات جديدة في الهيكلة التنظيمية لمؤسسته و الحصول على التكنولوجيا المبتكرة وتحقيقها للرفع من مستوى نشاطه ومواكبة لمتطلبات هذا القطاع وأكثر دراية بتسويق مؤسسته وخدماته في القطاع بطريقة ابتكارية و أكثر معرفة باختيار أكفى وأجدر الطاقات البشرية وتسييرها بطريقة ابتكارية تتلاءم مع مستويات القطاع للوصول إلى أفضل النتائج فيه.
- إلى أن جانب ثقافة الابتكار الخاصة بالمقاول ونشاط البحث والتطوير ظهرت منعقدة العلاقة بالإضافة التي أكتسبها من نشاطه المقاولاتي بالقطاع البترولي بحاسي مسعود وهذا راجع لكون المقاول ثقافته المتعلقة بالابتكار تتحكم فيها عوامل أخرى ولا تكون من خلال الإضافات التي قدمتها المقاولاتية له في القطاع و الأمر ذاته مع نشاط البحث والتطوير ليس متعلق بمثل هذه الإضافات التي يتحصل عليها بعد التواجد والقيام بإنشاء المؤسسة بفترة معتبرة في القطاع البترولي بحاسي مسعود .
- 4) بالنسبة للمتغير المستقل الإجمالي الخاص بمجاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود : جاءت النتائج كالتالي:
- علاقته مع مستوى الابتكار في المؤسسة $\text{Sig}=0.000$ Pearson=0.339، ومنه نستنتج أنه توجد علاقة ارتباط لأن sig أقل من 0,05، لكن قيمة الارتباط ضعيفة.
 - علاقته مع البعد الأول للمتغير التابع الخاص بثقافة الابتكار الشخصية $\text{Sig}=0.054$ Pearson=0.187، ومنه نستنتج أنه لا توجد علاقة ارتباط لأن sig أكبر من 0,05.
 - علاقته مع البعد الثاني للمتغير التابع الخاص بأنشطة البحث والتطوير $\text{Sig}=0.001$ Pearson=0.306، ومنه نستنتج أنه توجد علاقة ارتباط لأن sig أقل من 0,05، لكن قيمة الارتباط ضعيفة.
 - علاقته مع البعد الثالث للمتغير التابع الخاص بالابتكار التنظيمي $\text{Sig}=0.007$ Pearson=0.261، ومنه نستنتج أنه توجد علاقة ارتباط لأن sig أقل من 0,05، لكن قيمة الارتباط ضعيفة.
 - علاقته مع البعد الرابع للمتغير التابع الخاص بالابتكار التكنولوجي والتقني $\text{Sig}=0.001$ Pearson=0.313، ومنه نستنتج أنه توجد علاقة ارتباط لأن sig أقل من 0,05، لكن قيمة الارتباط ضعيفة.
 - علاقته مع البعد الخامس الخاص بالابتكار التسويقي $\text{Sig}=0.059$ Pearson=0.183، ومنه نستنتج أنه لا توجد علاقة ارتباط لأن sig أكبر من 0,05.
 - علاقته مع البعد السادس الخاص بالابتكار و المورد البشري $\text{Sig}=0.000$ Pearson=0.362، ومنه نستنتج أنه توجد علاقة ارتباط لأن sig أقل من 0,05، لكن قيمة الارتباط متوسطة نسبيا.

نتائج الدراسة و مناقشتها

التحليل: وفي الوجه العام في العلاقة الارتباطية بين جاذبية القطاع البترولي و مستوى لابتكار في مؤسسات محل الدراسة نجد أنه توجد فعليا علاقة ارتباط بين هذين المفهومين لكنها ليست قوية حسب ما أكدته النتائج السابقة وهذا ما يجعلنا نقول أن المقاول يعتمد في تطبيق وخلق الابتكار بنسبة متوسطة في ظل أبعاد جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود "إن تم جمعها في سياق واحد"، و أن تحقيق الابتكار في المؤسسة يكون بالاعتماد على وجود عوامل ومفاهيم أخرى التي لها علاقة معتبرة بوجوب تحقيق الابتكار، علنا نذكر من بينها المنافسة التي تفرض على المؤسسة القيام بالابتكار للحفاظ على موقعها في السوق مثلا كما سبق القول.

➤ وتتفرع هذه العلاقة الخاصة بجاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود بأبعاد الابتكار من حيث أنواع الابتكار والثقافة الابتكار الشخصية ونشاط البحث و التطوير حيث نجد علاقة جاذبية القطاع منعدمة بثقافة الابتكار الشخصية بحيث أن ثقافة الابتكار الشخصية تتكون بعيدا ومستقلة عن جاذبية القطاع وتتحكم فيها علاقات أخرى مع عوامل أخرى تم ذكرها سابقا أو لم نتطرق لها.

➤ وأيضاً العلاقة منعدمة مع الابتكار التسويقي أي أن جاذبية القطاع ليس لها دورا في التسويق الابتكاري لخدمات المؤسسة في القطاع وان السياسات التسويقية تتحكم فيها عوامل أخرى في حين وجدناها لها علاقة بالإضافات التي قدمتها المقاول في هذا القطاع وهنا يمكننا القول أن جاذبية القطاع القبلية أي قبل الإنشاء ومباشرة النشاط المقاولاتي في القطاع لا تفيد في تحقيق ابتكار تسويقي إلا بعد مرور المؤسسة بفترة مما يجعلها أكثر مقدرة على تحويل جاذبية القطاع إلى سياسات تسويقية بطريقة ابتكارية.

➤ ونجد باقي أبعاد مستوى الابتكار من حيث نشاط البحث والتطوير والأنواع الباقية للابتكار لها علاقة ارتباطية بجاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود من خلال أن جاذبية القطاع لها دور في تحقيق هذه الأبعاد في ظلها بنسبة معينة كما سبق الشرح المفصل للعلاقات الفرعية التي تعكس جاذبية القطاع.

الفرع الثاني: الانحدار الخطي المتعدد لتأثير متغيرات جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود في تحقيق و خلق الابتكار في مؤسسات محل الدراسة :

سنحاول في هذا الجزء دراسة مدى تأثير متغيرات جاذبية القطاع البترولي على الابتكار في مؤسسات محل الدراسة لتحديد التنبؤ بتطبيق وتحقيق الابتكار من خلال تأثير جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود، وذلك باستعمال معادلة خط الانحدار المتعدد ، وتعتمد في عملية حساب الانحدار المتعدد على المعادلة الرياضية التي تصف العلاقة بين المتغيرات.

حيث y يمثل المتغير التابع و $X_1 X_2 X_3 X_4 \dots X_n$ تمثل المتغيرات المستقلة وتكتب العلاقة بالشكل التالي:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + \dots + b_nX_n + \varepsilon$$

ومنه :

Y : تمثل مستوى الابتكار المتنبأ به؛

a : المعلمة الثابتة؛

نتائج الدراسة و مناقشتها

b1 , b2, b3: معاملات ثابت الانحدار للمتغيرات المستقلة؛

X1: تمثل الفرص المتوفرة في القطاع البترولي بحاسي مسعود؛

X2: تمثل كيفية إنجاز المشروع المقاولاتي؛

X3: تمثل الإضافات التي قدمتها المقاولاة في القطاع البترولي بحاسي مسعود.

بناء على هذا النموذج لتقدير معاملات الانحدار الخطي يتم التالي:

✓ أسلوب تحليل الانحدار المتعدد:

بناء على نموذج معادلة الانحدار الخطي تم استخدام اختبار pas à pas ضمن اختبار الانحدار المتعدد في البرنامج الإحصائي SPSS كأسلوب للتحليل " كما يظهره الجدول الموالي حيث تم إدخال المتغيرات دفعة واحدة" عوض اختبار entrer لكون entrer أخرجت لنا معادلة انحدار خالية من معامل ارتباط لأي متغير مستقل من متغيرات المستقلة لجاذبية القطاع البترولي لأنها جاءت sig لكل متغير ليست ذات دلالة لأنها أكبر من 0,05 ، فاخترنا اختبار pas à pas لمعرفة أي متغير من المتغيرات المستقلة يؤثر أكثر دون وجود المتغيرات المستقلة الأخرى.

الجدول (4-17): يوضح أسلوب التحليل المستخدم في الانحدار المتعدد.

| Variables introduites/éliminées ^a | | | |
|--|------------------------|----------------------|---|
| Modèle | Variabiles introduites | Variabiles éliminées | Méthode |
| 1 | الفرص المتوفرة | | Pas à pas (Critère : Probabilité de F pour introduire <= ,050, Probabilité de F pour éliminer >= ,100). |

a. Variable dépendante : المتغير التابع: الابتكار في المؤسسة :

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

✓ تحليل الانحدار بقيمة R:

يوضح الجدول الموالي الارتباط الخطي بين المتغيرات المستقلة لجاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود " الفرص المتوفرة في القطاع البترولي بحاسي مسعود، كيفية إنجاز المشروع المقاولاتي، الإضافات التي قدمتها المقاولاة في القطاع البترولي بحاسي مسعود" والمتغير التابع الابتكار.

الجدول (4-18): يوضح الارتباط الخطي بين المتغيرات المستقلة والمتغير التابع

Récapitulatif des modèles^b

| Modèle | R | R-deux | R-deux ajusté | Erreur standard de l'estimation | Modifier les statistiques | | | | |
|--------|-------------------|--------|---------------|---------------------------------|---------------------------|----------------|------|------|---------------------|
| | | | | | Variation de R-deux | Variation de F | ddl1 | ddl2 | Sig. Variation de F |
| 1 | ,302 ^a | ,091 | ,082 | ,48612 | ,091 | 10,504 | 1 | 105 | ,002 |

a. Prédictors : (Constante), الفرص المتوفرة في القطاع البترولي بحاسي مسعود,

b. Variable dépendante : المتغير التابع: الابتكار في المؤسسة :

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

نتائج الدراسة و مناقشتها

من الجدول السابق معامل الارتباط الخطي بين متغيرات جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود كل من الفرص المتوفرة في القطاع البترولي بحاسي مسعود و كيفية إنجاز المشروع المقاولاتي و الإضافات التي قدمتها المقاوله بحاسي مسعود وبين متغير الابتكار هو (30.2%) وهي قيمة ايجابية وليست سلبية لكنها تعتبر ضعيفة نوعا ما حيث تثبت وتؤكد بنسبة ما على الدور المهم لجاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود في تحقيق وخلق الابتكار في المؤسسة ، ولإثبات هذه الإجابة نقوم بتحليل الانحدار الخطي وذلك باستخدام المربعات الصغرى عند مستوى معنوية 0.05 فإنه يتضح معامل الارتباط الذي يقيس العلاقة بين هذين المتغيرين يبلغ (30.2%) أي هناك ارتباط بينهما، وبالتالي نرفض فرضية العدم H_0 ونقبل الفرضية البحثية H_1 التي ترى أن هناك علاقة إرتباطية بين المتغيرين لكنه ارتباط ضعيف نوعا ما بينها، ومدى الدقة في تقدير المتغير التابع هو (9.1%) ، بمعنى أن (9.1%) من تطبيق وتحقيق الابتكار في المؤسسة يعود لجاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود، والنسبة المتبقية (90.9%) ترجع لعوامل أخرى أو عوامل عشوائية أو الخطأ أو أنها متغيرات غير داخلية في نموذج الانحدار أصلا.

كما أن قيمة $F=10.504$ بمستوى دلالة معنوية $sig=0.002$ وهي أقل من 0.05، أي أن الانحدار معنوي ودال إحصائيا أي المتغيرات لها تأثير على دالة الانحدار.

✓ تباين خط الانحدار:

يوضح الجدول الموالي تحليل تباين خط الانحدار حيث يدرس مدى ملائمة خط انحدار للمعطيات .

كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول (4-19): يوضح تباين خط الانحدار

| ANOVA ^a | | | | | | |
|--------------------|------------|------------------|-----|-------------|--------|-------------------|
| Modèle | | Somme des carrés | ddl | Carré moyen | F | Sig. |
| 1 | Régression | 2,482 | 1 | 2,482 | 10,504 | ,002 ^b |
| | Résidu | 24,813 | 105 | ,236 | | |
| | Total | 27,296 | 106 | | | |

a. Variable dépendante : المتغير التابع: الابتكار في المؤسسة :

b. Prédicteurs : (Constante), الفرص المتوفرة في القطاع البترولي بحاسي مسعود،

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (SPSS, v23)"

من الجدول السابق نجد ما يلي :

- مجموع مربعات الانحدار يساوي 2.482 ومجموع مربعات البواقي هو 24.813 ومجموع المربعات الكلي يساوي 27.296؛

- درجة حرية الانحدار هي 1 ودرجة حرية البواقي هي 105 ؛

- معدل مربعات الانحدار هو 2.482 ومعدل مربعات البواقي هو 0.236 ؛

نتائج الدراسة و مناقشتها

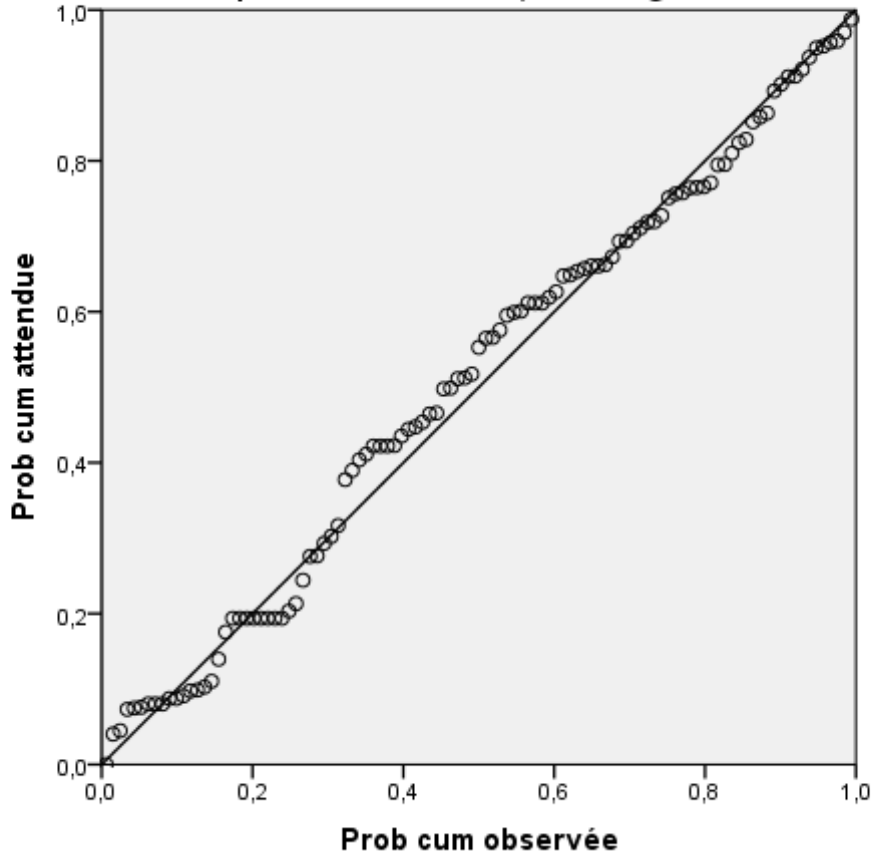
- قيمة اختبار تحليل التباين لخط الانحدار هو 10.504 ؛

- مستوى دلالة الاختبار 0.002 أقل من مستوى دلالة الفرضية الصفرية 0.05 فنرفضها، وبالتالي خط الانحدار يلاءم المعطيات والشكل التالي يوضح ذلك :

شكل رقم (4-2): يوضح مدى ملائمة خط الانحدار

Tracé P-P normal de régression Résidus standardisés

المتغير التابع: الابتكار في المؤسسة : Variable dépendante :



من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

✓ نموذج الانحدار المتعدد:

يعرض لنا النموذج الذي ينقسم لجدولين بإعتبارنا أدخلنا المتغيرات دفع واحدة بطريقة pas à pas، و الجدولين المواليين يوضح قيم معاملات خط الانحدار للمتغيرات المستقلة مع القيمة المعلمة الثابتة:

نتائج الدراسة و مناقشتها

الجدول (4-20) : يوضح قيم معاملات خط الانحدار المقبولة بطريقة pas à pas

| Coefficients ^a | | | | | |
|---|-------------------------------|-----------------|---------------------------|-------|------|
| Modèle | Coefficients non standardisés | | Coefficients standardisés | t | Sig. |
| | B | Erreur standard | Bêta | | |
| 1 (Constante) | 2,588 | ,389 | | 6,660 | ,000 |
| الفرص المتوفرة في القطاع البترولي بحاسي مسعود | ,319 | ,098 | ,302 | 3,241 | ,002 |

a. Variable dépendante : المتغير التابع: الابتكار في المؤسسة :

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

من خلال الجدول السابق نلاحظ أن :

- مقطع خط الانحدار يساوي 2.588 الذي يمثل a من معادلة الخط المستقيم $Y=a+bx$ أما ميل خط الانحدار b للمتغير المستقل الجزئي "الفرص المتوفرة في القطاع البترولي بحاسي مسعود" الضمني في المتغير المستقل الثاني من متغيرات الدراسة جاذبية القطاع البترولي جاءت 0.319 بقيمة $\text{sig}=0.000$ ذات دلالة إحصائية لأنها أقل من 0,05، فهي قيمته مقبولة لأنها تحقق الفرضية البديلة H1 لكن قبول جزئي للفرضية . وبذلك تصبح معادلة خط الانحدار كالتالي:

$Y=2.588+0.319X1$ ، بحيث Y متغير تابع : يمثل الابتكار و X1 "الفرص المتوفرة في القطاع البترولي بحاسي مسعود"

من المتغيرات المستقلة الضمنية في المتغير المستقل الثاني جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود.

وهذا يعني أن الزيادة بوحدة واحدة في متغير الفرص المتوفرة في القطاع البترولي بحاسي مسعود يؤدي إلى الزيادة في تحقيق وتطبيق الابتكار في المؤسسة بمقدار (0.319) وحدة،

وبالتالي نستنتج أن الفرص المتوفرة في القطاع البترولي بحاسي مسعود هي الأكثر أهمية وتأثيرا على تطبيق وتحقيق الابتكار من بين باقي أبعاد جاذبية القطاع البترولي التي لم تحقق أي تأثير معنوي وهذا ما يظهره الجدول الموالي الذي خصص لاستبعاد المتغيرات التي لا تؤثر في المتغير التابع. يمكننا الإثبات الجزئي لفرضية "يوجد أثر لجاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود في تحقيق وخلق الابتكار في مؤسسات محل الدراسة " .

الجدول (4-21) : يوضح قيم معاملات خط الانحدار المستبعدة بطريقة pas à pas

| Variables exclues ^a | | | | | |
|--|-------------------|-------|------|-----------------------|-----------------------------|
| Modèle | Bêta In | t | Sig. | Corrélation partielle | Statistiques de colinéarité |
| | | | | | Tolérance |
| 1 | ,034 ^b | ,355 | ,723 | ,035 | ,946 |
| كيفية إنجاز المشروع المقاولاتي الإضافات التي قدمتها المقالة في القطاع البترولي بحاسي مسعود | ,182 ^b | 1,793 | ,076 | ,173 | ,825 |

a. Variable dépendante : المتغير التابع: الابتكار في المؤسسة :

b. Prédictors dans le modèle : (Constante), الفرص المتوفرة في القطاع البترولي بحاسي مسعود,

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

نتائج الدراسة و مناقشتها

حيث ظهرت قيمة معامل التأثير لكل من كيفية إنجاز المشروع المقاولاتي ب 0,034 بقيمة sig=0.723 ، وقيمة التأثير للإضافات التي قدمتها المقاوله في القطاع البترولي ب 0.182 بقيمة sig=0.076 . فهي قيم مرفوضة لأنها تحقق فرضية العدم H0 لأن قيمة sig أكبر من 0.05. وبالتالي نستنتج أنها لا تؤثر على المتغير التابع.

المطلب الثالث : اختبار الفرضية السابعة:

"تعتبر جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود أكثر تأثيراً من تأثير المقاولاتية على تحقيق وخلق الابتكار في المؤسسات محل الدراسة".

❖ الانحدار الخطي المتعدد لمعرفة أيهما يؤثر أكثر المقاوله أو جاذبية القطاع البترولي في تحقيق و خلق الابتكار في مؤسسات محل الدراسة :

سنحاول في هذا الجزء دراسة مدى تأثير كل من المقاوله و جاذبية القطاع البترولي على الابتكار في مؤسسات محل الدراسة لتحديد التنبؤ بتطبيق وتحقيق الابتكار من خلال أيهما يؤثر أكثر ، وذلك باستعمال معادلة خط الانحدار المتعدد، وتعتمد في عملية حساب الانحدار المتعدد على المعادلة الرياضية التي تصف العلاقة بين المتغيرات.

حيث Y يمثل المتغير التابع و $X_1 X_2 X_3 X_4 \dots X_n$ تمثل المتغيرات المستقلة وتكتب العلاقة بالشكل التالي:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + \dots + b_nX_n + \varepsilon$$

ومنه :

Y : تمثل مستوى الابتكار المتنبأ به؛

a : المعلمة الثابتة؛

b_1, b_2 : معاملات ثابت الانحدار للمتغيرات المستقلة؛

X_1 : تمثل المقاوله؛

X_2 : تمثل جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود.

بناء على هذا النموذج لتقدير معاملات الانحدار الخطي يتم التالي:

✓ أسلوب تحليل الانحدار المتعدد:

بناء على نموذج معادلة الانحدار الخطي تم استخدام اختبار $entrer$ ضمن اختبار الانحدار المتعدد في البرنامج الإحصائي SPSS كأسلوب للتحليل حيث تم إدخال المتغيرات دفعة واحدة كما يظهره الجدول الموالي:

نتائج الدراسة و مناقشتها

الجدول (4-22) : يوضح أسلوب التحليل المستخدم في الانحدار المتعدد.

| Variables introduites/éliminées ^a | | | |
|--|--|---------------------|------------|
| Modèle | Variables introduites | Variables éliminées | Méthode |
| 1 | المتغير المستقل الثاني: جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود المتغير المستقل الأول: المقاولاتية | . | Introduire |

a. Variable dépendante : المتغير التابع: الابتكار في المؤسسة

b. Toutes les variables demandées ont été introduites.

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

✓ تحليل الانحدار بقيمة R:

يوضح الجدول الموالي الارتباط الخطي بين المتغيرين المستقلين المقاولاتية وجاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود والمتغير التابع الابتكار.

الجدول (4-23): يوضح الارتباط الخطي بين المتغيرات المستقلة والمتغير التابع

Récapitulatif des modèles^b

| Modèle | R | R-deux | R-deux ajusté | Erreur standard de l'estimation | Modifier les statistiques | | | | |
|--------|-------------------|--------|---------------|---------------------------------|---------------------------|----------------|------|------|---------------------|
| | | | | | Variation de R-deux | Variation de F | ddl1 | ddl2 | Sig. Variation de F |
| 1 | ,355 ^a | ,126 | ,109 | ,47889 | ,126 | 7,511 | 2 | 104 | ,001 |

a. Prédicteurs : (Constante), المتغير المستقل الثاني: جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود

b. Variable dépendante : المتغير التابع: الابتكار في المؤسسة

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

من الجدول السابق معامل الارتباط الخطي بين المتغيرين المستقلين المقاولاتية وجاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود وبين المتغير التابع الابتكار هو (35.5%) وهي قيمة إيجابية وليست سلبية لكنها ضعيفة نسبيا حيث تثبت وتؤكد على الدور المهم للدور المهم لكلا من المقاولاتية و جاذبية القطاع البترولي وأهميتهما في تحقيق وخلق الابتكار في المؤسسة، ولإثبات هذه الإجابة نقوم بتحليل الانحدار الخطي وذلك باستخدام المربعات الصغرى عند مستوى معنوية 0.05 فإنه يتضح معامل الارتباط الذي يقيس العلاقة بين هذين المتغيرين يبلغ (35.5%) أي هناك ارتباط متوسط بينهما، وبالتالي نرفض فرضية العدم H_0 ونقبل الفرضية البحثية H_1 التي ترى أن هناك علاقة إرتباطية بين المتغيرين المستقلين والمتغير التابع أي هناك ارتباط لكنه ارتباط ضعيف، ومدى الدقة في تقدير المتغير التابع هو (12.6%)، بمعنى أن (12.6%) من تطبيق وتحقيق الابتكار في المؤسسة يعود للمقاولاتية وجاذبية القطاع البترولي معا، والنسبة المتبقية (87.4%) ترجع لعوامل أخرى أو عوامل عشوائية أو الخطأ أو أنها متغيرات غير داخلية في نموذج الانحدار أصلا.

كما أن قيمة $F=7.511$ بمستوى دلالة معنوية $sig=0.001$ وهي أقل من 0.05، أي أن الانحدار معنوي ودال إحصائيا أي المتغيرات لها تأثير على دالة الانحدار.

نتائج الدراسة و مناقشتها

✓ تباين خط الانحدار:

يوضح الجدول الموالي تحليل تباين خط الانحدار حيث يدرس مدى ملائمة خط انحدار للمعطيات.

كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول (4-24): يوضح تباين خط الانحدار

| ANOVA ^a | | | | | | |
|--------------------|------------|------------------|-----|-------------|-------|-------------------|
| Modèle | | Somme des carrés | ddl | Carré moyen | F | Sig. |
| 1 | Régression | 3,445 | 2 | 1,723 | 7,511 | ,001 ^b |
| | Résidu | 23,851 | 104 | ,229 | | |
| | Total | 27,296 | 106 | | | |

a. Variable dépendante : المتغير التابع: الابتكار في المؤسسة

b. Prédicteurs : (Constante) المتغير المستقل الأول: المقاولاتية , المتغير المستقل الثاني، جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

من الجدول السابق نجد ما يلي :

- مجموع مربعات الانحدار يساوي 3.445 ومجموع مربعات البواقي هو 23.851 ومجموع المربعات الكلي يساوي 27.296؛

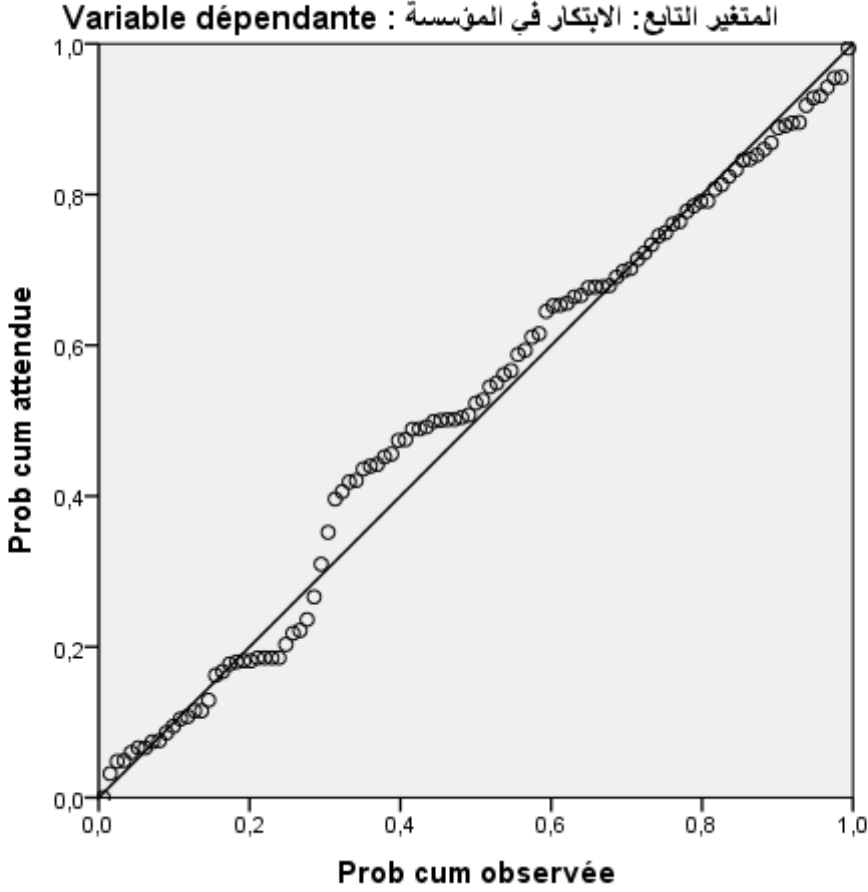
- درجة حرية الانحدار هي 2 ودرجة حرية البواقي هي 104 ؛

- معدل مربعات الانحدار هو 1.723 ومعدل مربعات البواقي هو 0.223 ؛

- قيمة إختبار تحليل التباين لخط الانحدار هو 7.511 ؛

- مستوى دلالة الاختبار 0.001 أقل من مستوى دلالة الفرضية الصفرية 0.05 فنرفضها، وبالتالي خط الانحدار يلاءم المعطيات والشكل التالي يوضح ذلك :

Tracé P-P normal de régression Résidus standardisés



من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

✓ نموذج الانحدار المتعدد:

يعرض لنا النموذج الذي ينقسم لجدول وحيد باعتبارنا أدخلنا المتغيرات دفع واحدة بطريقة entrer، فالجدول الموالي يوضح قيم معاملات خط الانحدار للمتغيرين المستقلين مع القيمة المعلمة الثابتة:

الجدول (4-25): يوضح قيم معاملات خط الانحدار

| Coefficients ^a | | | | | |
|--|-------------------------------|-----------------|---------------------------|-------|------|
| Modèle | Coefficients non standardisés | | Coefficients standardisés | t | Sig. |
| | B | Erreur standard | Bêta | | |
| 1 (Constante) | 1,476 | ,659 | | 2,240 | ,027 |
| المتغير المستقل الأول المقاولاتية | ,189 | ,161 | ,117 | 1,169 | ,245 |
| المتغير المستقل الثاني جاذبية القطاع البرولي | ,430 | ,149 | ,291 | 2,896 | ,005 |

a. Variable dépendante : المتغير التابع: الابتكار في المؤسسة

من إعداد الطالبة "اعتمادا على نتائج مخرجات التحليل الإحصائي (spss, v23)"

نتائج الدراسة و مناقشتها

من خلال الجدول السابق نلاحظ أن:

- مقطع خط الانحدار يساوي 1.476 الذي يمثل a من معادلة الخط المستقيم $Y=a+bx$ أما ميل خط الانحدار b للمتغيرات المستقلة لكل من المقاوالاتية و جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود، جاءت في الجدول كالتالي: 0.189 للمقاوالاتية بقيمة $\text{sig}=0.245$ وليست ذات دلالة إحصائية لأنها أكبر من 0.05، و 0.430 لجاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود بقيمة $\text{sig}=0.005$ وهي ذات دلالة إحصائية لأنها أقل من 0.05.

نرفض معامل التأثير الذي ليس دال إحصائيا لأن قيمة sig الخاصة به أكبر من 0.05 حيث نجد في المتغير المستقل الأول "المقاوالاتية" فهي قيمة مرفوضة لأنها تحقق فرضية العدم H_0 ونقبل معامل التأثير الدال إحصائيا لان قيمة sig الخاصة به تكون أقل من 0.05 نجد هنا المتغير المستقل الثاني "جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود" فهي قيمة مقبولة لأنها تحقق الفرضية البديلة H_1 . وبذلك تصبح معادلة خط الانحدار كالتالي:

$Y=1.476+0.430X_2$ ، بحيث Y متغير تابع : يمثل الابتكار و X_2 يمثل "جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود" المتغير المستقل الثاني بين متغيرات الدراسة.

وهذا يعني أن الزيادة بوحدة واحدة في متغير جاذبية القطاع البترولي حاسي مسعود يؤدي إلى الزيادة في تحقيق وتطبيق الابتكار في المؤسسة بمقدار (0.430) وحدة،

وبالتالي نستنتج أن جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود هي الأكثر أهمية وتأثيرا على تطبيق وتحقيق الابتكار من المقاوالاتية . ويمكننا إثبات وقبول فرضية "تعتبر جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود أكثر تأثيرا من تأثير المقاوالاتية على تحقيق وخلق الابتكار في المؤسسات محل الدراسة".

خلاصة الفصل

لتحليل واقع المقومات المقاولاتية لدى المقاولين الذي ينشطون في القطاع البترولي بحاسي مسعود وتحليل واقع مستويات الابتكار التي تقوم عليها مؤسساتهم و تحليل مدى جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود من وجهة نظر المقاول من خلال الفرص التي يوفرها لهم ودراسة العلاقات الارتباطية والتأثير بين كل المقاولاتية وجاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود في تعزيز خلق وتحقق الابتكار في هذه المؤسسات فحاء هذا الفصل لتوضيح نتائج الدراسة التطبيقية المتأنية من أداة قياس دراستنا ومعالجتها باستخدام البرنامج الإحصائي SPSS في كل من تحليل درجة الموافقة من قبل المبحوثين لدراسة الواقع وتم إثبات الفرضيات الثلاث الخاصة بواقع كل من المقاولاتية والابتكار وجاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود حيث كانت نتائج ايجابية وتظهر توفر كل متغيرات الدراسة بدرجة مرتفعة من وجهة نظر المقاول، و إثبات جزئي للفرضية الخاصة بوجود فروق في تطبيق الابتكار تعود للمتغيرات الشخصية للمقاولين، وأظهرت أيضا النتائج وجود علاقات ارتباط وتأثير لكل من المقاولاتية و جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود في المساهمة في تحقيق الابتكار في مؤسسات محل الدراسة وأن المقاول يعتبر أن جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود تدفعه أكثر لتحقيق وخلق الابتكار أكثر من اعتماده على الروح المقاولاتية التي يتمتع بها، ومنه تم إثبات الفرضيات الثلاث المتعلقة بهذا الجانب. وقد تم الاستعانة بالمقابلة الشخصية مع مجموعة من المقاولين أكدوا لنا النتائج المتوصل لها بأداة الاستبيان، وبممكننا الإجابة عن الإشكالية الرئيسية في ضوء ما سبق أن المقاول في ظل جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود وما يوفره من فرص أعمال تساهم بشكل معتبر في إنشاء مؤسسات قائمة على الابتكار ضمن هذا القطاع.

خاتمة

خاتمة:

أصبحت المقاوله في الآونة الأخيرة لها دورا كبيرا في تنمية اقتصاديات كثير من دول ونجاحها و ازدهارها يعكس نجاح و ازدهار هذه الاقتصاديات فهي تحظى بمكانة هامة، في ظل أن هذه الاقتصاديات تواجه مجموعة من التغيرات المتسارعة التي تفرض نفسها بحكم طبيعة الزمن الذي نعيشه، ولعل من بين هذه التغيرات الاهتمام الكبير بالابتكار إذ أن العصر الذي نعيشه يسمى "عصر المعرفة" ويرجع هذا للتطور السريع لحجم و أنواع المعلومات والمعرفة المتطورة وبالأكثر الوسائل و التقنيات الحديثة التي يتحلى فيها مفهوم الابتكار أكثر عن طريق الاختراعات والتحسينات والتغيرات المختلفة ، فالمقاوله التي تتحلى غالبا في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة أيضا وجدت نفسها مرغمة لتتماشى مع متطلبات هذا العصر كضرورة لنجاحها فصارت المؤسسة القائمة على الابتكار أمر في غاية الأهمية لكي تستطيع الاستمرار والتميز فجانبا للابتكار في المؤسسة وملازمته للعمل المقاولاتي يعتبر عملية جوهريه ومدى فعالية هذه العملية تعكس مدى وصول هذه المؤسسات لأهدافها المنشودة وبمستوى عالي يكفل لها البقاء والاستفادة من الفرص التي تقدمها البيئة التي تتفاعل فيها المؤسسات الخاصة والنشاط المقاولاتي.

ومن هذا المنطلق دارت إشكالية موضوعنا المعالج حول المقاوله ودورها في إنشاء مؤسسات ابتكارية في ظل جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود، فحاولنا في بحثنا هذا تقديم توضيح المفاهيم الثلاث من مقاوله و ابتكار و جاذبية القطاع البترولي وعملية اقتناص فرص الأعمال فيه إضافة إلى إبراز الدور الذي تلعبه المقاوله في تحقيق الابتكار في المؤسسات المنشأة و الدور الذي يقدمه القطاع البترولي في توفير فرص الأعمال لازدهار المقاولات القائمة على الابتكار، حيث تتوقف فعالية عملية الابتكار في القطاع البترولي بحاسي مسعود للمؤسسات المقاوله على مدى توفر فرص الأعمال، وهذه الأهمية للمقاوله والابتكار تتزايد مع اتساع نشاط و أهداف هذه المؤسسات في ظل الفرص المتوفرة في هذا القطاع الجاذب .

وقد تطرقنا في دراستنا لمناقشة وتحليل هذه الإشكالية و العلاقة في أرض الواقع من خلال معرفة واقع كل من المقاوله في هذا القطاع ومدى تمتع المقاولين بمقومات مقاولاتية ومعرفة واقع تطبيق و خلق الابتكار في هذا القطاع مع إبراز العلاقة بين المقاوله والابتكار وتحليلها والدور الذي تلعبه جاذبية القطاع البترولي في تفاعل هذه العلاقة وخلق الابتكار في مؤسسات محل الدراسة في ظل الفرص الذي يوفرها. ضمن مناقشة فرضيات إشكالية بحثنا.

وقد استخلصنا من دراستنا هذه النتائج التالية:

- تتوفر لدى مقاول محل الدراسة الذي ينشط على مستوى بيئة أعمال القطاع البترولي مقومات مقاولاتية والتي تجعله يزاول نشاطه المقاولاتي بشخصية وديناميكية مقاولاتية بامتياز من خلال تمتعه بكل من:
 - ✓ بالروح المقاولاتية بمستوى مرتفع جدا؛
 - ✓ مهارات وامكانيات عالية؛
 - ✓ توفر أسباب دفعته لمزاولة النشاط المقاولاتي؛
 - ✓ شخصيته تتبنى اعتقادات حول مجال المقاوله يؤمن ويتحلى بها؛

خاتمة

فهو مقال غير تقليدي بامتياز فليس كل من ينشأ مؤسسة يعتبر مقال لأن المؤسسات التقليدية التي تفتقر للروح المقاولانية تبقى على حالها بدون تطور ولا يكون لها دورا في التنمية، لأن أصحابها يفتقدون المهارات المقاولانية والتسيير المقاولاتي الضروري لنمو وتطور المؤسسات المنشأة.

- تعتبر بيئة أعمال القطاع البترولي بحاسي مسعود منطقة وقطاع جذاب في آن واحد لجلب المقاولين للتواجد و الاستثمار على مستواها وأنه أختاره دون باقي القطاعات لعامل القطاع الأمثل من خلال:

- ✓ تقدم فرص استثمارية و مبادرة المقاولين في اقتناصها؛
- ✓ نجاح مشاريع سابقة على مستواه شجعت المقاولين أكثر للاستثمار فيه؛
- ✓ ساعد القطاع المقاول في اكتشاف مشاريع جديدة تنمي وتوسع نشاطه على مستواه؛
- ✓ المقاول المحلي ابن المنطقة يعتبر الأكثر تواجدا بحكم عامل القرب وعامل بناء شبكة علاقاتية من بيئة أعمال القطاع؛
- ✓ توفر التسهيلات وفتح الاستثمار في مجال الخدمات البترولية و سلاسة الإجراءات من قبل هيئات الدولة المكلفة بتنظيم ودعم النشاط المقاولاتي؛
- ✓ اتساع النشاط البترولي وضخامة اقتصاده ينتج عنه فرصا عديدة في مجال الخدمات البترولية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة المساندة في إطار أسلوب المناولة؛
- ✓ حصل المقاول محل الدراسة على فكرته بنفسه من خلال متابعته المستمرة لحثيات بيئة أعمال القطاع البترولي ومتطلباتها في مجال الخدمات البترولية؛
- ✓ اعتمد المقاول أكثر في تمويل إنشاء مشروعه ومؤسسته على مستوى هذا القطاع على التمويل الذاتي بأمواله الخاصة وعدم الاستفادة من برامج دعم الدولة الخاصة بالتمويل لذوي المشاريع الصغيرة.
- ✓ تحلي عملية إنشاء المقاول لمشروعه على مستوى القطاع بكل المعايير القانونية و المواصفات اللازمة وقيامه بالاستعانة بمكاتب دراسات لإعداد جدوى مشروعه لصقل مشروعه في القطاع بشكل صحيح.
- ✓ قصر فترة إنجاز المقاول لمشروعه على مستوى القطاع مع عدم مواجهته لعراقيل إنشاء. مما يفيد بجهوزية المقاول في الدخول لهذا القطاع و الاقتناص السريع للفرص المتوفرة والمناقصات المقدمة.
- ✓ حصول مقال محل الدراسة على مكاسب وإضافات جيدة من خلال تواجد نشاطه المقاولاتي على مستوى القطاع سمحت له ببناء أفق يسعى إلى تحقيقها على المدى البعيد أهمها توسيع نشاطه بمستويات أكثر مردودية.

وللتأكيد على جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود في ضوء التحليل الاستراتيجي لبيئة الأعمال لبورتر وتحليل SOWT المستخدمين لتحليل وتقييم مدى جاذبية القطاع للاستثمار. أظهرت نتائج المقابلة مع بعض المقاولين بخصوص وجهة نظر المقاول حول تحليله لجاذبية بيئة أعمال القطاع البترولي بحاسي مسعود وحيثياته:

- ✓ أكد المقاول أن إدراكه لجاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود جاء قبل تصور فكرة إنشاء مشروعه على مستوى هذا القطاع وأن غالبية المقاولين لهم مشاريع خارج القطاع إلا أن جاذبية القطاع استقطبتهم لتوسيع أنشطتهم مشاريعهم فيه أيضا.

خاتمة

- ✓ أن المقاول تقيد بالقوانين والتشريعات التي تنظم العمل الخاص و إبرام العقود ضمن القطاع وأنه يعي بمختلف المناقصات التي تطرح في القطاع والسعي للظفر بها بتقديمه أفضل عرض بأقل تكلفة لأجل تجاوز المنافسين، وأنه يجيد التفاوض والتعامل مع الموردين والعملاء بمستوى يضمن نجاعة التعاملات بين الأطراف.
- ✓ أن المقاول يستهدف الأنشطة التي تكون في صالح المؤسسة وتوافق إمكانياته وذات القيمة والتي تحقق له أعلى الأرباح مع ضمان بناء موقعه السوقي في القطاع، وأن ضخامة القطاع البترولي بحاسي مسعود وتعدد أنشطته وكثافة الرأسمال وتخصص الأنشطة فيه كانت بمثابة محفزات دخول له لهذا القطاع، في حين تواجد عدد معتبر من المنافسين وتعدد الخدمات البديلة شكلت له عوائق دخول للقطاع في البداية ولا زالت حسب نظره تشكل تهديدات لمؤسسته.
- ✓ أن المقاول قام بحشد الموارد اللازمة لإنشاء و تموقع مشروعه في هذا القطاع والسعي لتقديم خدمات تتوافق ومعايير اختيار المناول من قبل المؤسسات الآمرة التي صرح بأنها تركز أكثر على الجودة مع سعر أقل من المناولين الآخرين.
- ✓ أن المقاول يعمل على تعزيز نقاط القوة وتدارك نقاط الضعف في مؤسسته للرفع من عملية اقتناص الفرص المتوفرة في القطاع بطريقة إستراتيجية.
- ✓ أكد المقاول أن الربحية في القطاع البترولي بحاسي مسعود عالية مقارنة بقطاعات أخرى، وإن حجم الطلب عالي في ظل المنافسة العالية أيضا إلى جانب تخوفه من المؤسسات المحتكرة لبعض الأنشطة بكون أن هذه المؤسسات المحتكرة تستفيد من عامل القدم واتساع التعاملات مع المؤسسات الآمرة ونيل ثقتها.
- توجد محددات ومستويات من الابتكار في مؤسسات المقاولين في بيئة الأعمال القطاع البترولي محل الدراسة وبدرجة جيدة وهناك استجابة للقيام بالابتكار في مؤسساتهم و الأمر مقبول لأن نسبة المؤسسات المتوسطة و المؤسسات الكبيرة تشكلا ن نسبتها معا ما قيمته أعلى من 50% حسب ما يوضحه جدول توزيع عينة الدراسة في تصنيف المؤسسات حسب الحجم مع مقارنتها مع نسبة الموافقة من قبل المستجوبين حول جانب الابتكار التي جاءت بنسبة 50% مقارنة بخيارات الأخرى ل مقياس ليكارت الخماسي المتبع في الاستبيان، وبطبيعة الحال هذه المؤسسات على مقدرة بالقيام بالابتكار مقارنة بالمؤسسات الصغيرة الفتية ذات الموارد المحدودة من حيث عدد العمال ورقم الأعمال. وتجلت نتائج توفر الابتكار في مؤسسات محل الدراسة في ما يلي:
- ✓ يزاو المقاول نشاطه بطريقة ابتكارية دون درايته بأنه يبتكر مثلا في نشاط التسويق، التنظيم، تسيير المورد البشري وبتالي لا يعي قياسه وكأنها نمطية لأداء نشاطه لكونه هو شخص ابتكاري ويأتي بالجديد والتغيير الابتكاري بالفطرة ضمنية في شخصيته والغالب أن الابتكار يكون على أساس تحسينات وليست بشكل كلي؛
- ✓ يتمتع مقاول محل الدراسة بتحليله بثقافة معتبرة حول الابتكار يعتمد عليها وتدعمه في أدائه لنشاطه بطريقة ابتكارية وبالتالي تحقيق الابتكار؛
- ✓ يهتم المقاول بنشاط البحث و التطوير ويعي بضرورة وجود هذا النشاط حيث تتوفر مؤسسته على هذا النشاط مع تخصيص مبالغ مالية خاصة به.
- ✓ تقوم مؤسسة المقاول محل الدراسة في كل من التنظيم والتسويق و التكنولوجيا المستخدمة والمقدمة و تسيير المورد البشري بطريقة ابتكارية وهذا يعني المقاول يؤدي نشاطاته ووظائف مؤسسته بطابع ابتكاري يوصله لتقديم خدمات بطابع ابتكاري ومتجدد؛

خاتمة

- توجد فروق ذات دلالة إحصائية في تطبيق الابتكار تعود للمتغيرات والبيانات الشخصية لمؤسسات محل الدراسة في كل من متغير السن و المؤهل العلمي وعمال المؤسسة ورقم الأعمال وهذا يعني أن الابتكار متفاوت ومختلف حسب كل مستوى من هذه المتغيرات فعامل السن يلعب دورا فنجده مستوى ابتكار مرتفعا في مستوى 30-40 و 40-50 بنسبة مجموعة ب 72% وهي فترة الشباب والنضج والتي تكون أكثر استجابة لتحقيق وتعزيز الابتكار إذا ما قورنت بمستويات السن الأخرى أقل من 30 وأكثر من 50، حتى أن المؤهل العلمي يلعب دورا في اختلاف تحقيق الابتكار حسب مستويات التعليمية فنجد ذوي الشهادات يشكلون النسبة الأكبر في توزيع أفراد العينة بنسبة 71,9% وهذا المستوى أكثر استجابة لتحقيق الابتكار من خلال المكتسبات المعرفية والأكثر قابلية لفهم متطلبات العمل الذي ينشطون فيه، و متغير عمال المؤسسة من جهة ورقم الأعمال من جهة أخرى اللذان يفيدان في معرفة تصنيف المؤسسات حسب المشرع الجزائري إلى مؤسسات مصغرة وصغيرة ومتوسطة وكبيرة فنجد أن المؤسسات المتوسطة والكبيرة لها النسبة الأكبر من خلال متغير رقم الأعمال وهي الأكثر استجابة لتحقيق وتعزيز الابتكار لما تملكه من موارد مالية تؤهلها للإنفاق على الابتكار.
- لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في تطبيق الابتكار تعود للمتغيرات والبيانات الشخصية لمؤسسات محل الدراسة في كل من متغير الجنس و الخبرة و نوع نشاط المؤسسة، فالابتكار هو نفسه لدى الجنسين الذكر و الأنثى دون اختلاف يكون بنسب متقاربة بينهما، ومتغير الخبرة أن عامل مستويات الخبرة لا يشكل فارق على حسب كل مستوى في تحقيق الابتكار فكل مستويات الأكثر من سنتين لها نفس الاستجابة لتحقيق وخلق الابتكار كمتطلب لمزاولة النشاط، و الأمر نفسه في نوع نشاط الابتكار في أنواع الخدمات البترولية أنها جميعها على نفس الوتر كلها تقوم بالابتكار حسب متطلبات كل نوع وما تمليه شروط الخدمة المطلوبة.
- توجد علاقة ارتباط بين المقاوله والابتكار لكنها ضعيفة نوعا ما وأن تحقيق الابتكار يتم من خلال تأثير عوامل أخرى، وتساوت نسبة الارتباط بين بعدين مهارات و اعتقادات المقاول دون وجود علاقة ارتباط لكل من البعدين الحس والروح المقاولاتية و دوافع امتهان المقاوله بتحقيق وخلق الابتكار، إلا أنه شكل البعد الضمني في المقاوله المتمثل في اعتقادات المقاول شكل درجة تأثير جيد على تحقيق وخلق الابتكار في مؤسسات محل الدراسة؛ وأن المقاول يستفيد من روحه المقاولاتية و دوافعه فقط في مرحلة الإنشاء وليس مضطرا بعد بخلق الابتكار أو القيام بنشاطه المقاولاتي بطريقة ابتكارية في وقوع الحدث المقاولاتي و يصب اهتمامه أكثر بالإنشاء و استغلال فرصة من أجل تحقيق الربح أكثر من أن يبتكر. إلا إذا أملت عليه اعتقادات معينة تشجعه على الابتكار في مراحل لاحقة كالتى تفرضها المنافسة ومحاولة الحفاظ على الموقع السوقي للمؤسسة.
- توجد علاقة ارتباط وتأثير بين جاذبية بيئة أعمال القطاع البترولي وبين تحقيق وخلق الابتكار في مؤسسات محل الدراسة لكنها ضعيفة ومتوسطة نوعا ما، وتساوت نسبة الارتباط بين الفرص المتوفرة في القطاع و الإضافات والمكاسب الذي حققها المقاول من خلال نشاطه في القطاع في تحقيق الابتكار، مع عدم وجود لظروف إنشاء المشروع المقاولاتي في القطاع أي علاقة بتحقيق الابتكار، إلا أنه شكل البعد الضمني في المقاوله المتمثل في الفرص التي يوفرها القطاع شكل درجة تأثير في معادلة الانحدار دون تأثير الأبعاد الأخرى المتعلقة بالإضافات و ظروف الإنشاء على تحقيق وخلق الابتكار في مؤسسات محل الدراسة؛ وأن المقاول يقوم باستغلال الفرص المتوفرة في السوق بطريقة ابتكارية وأن هذه الفرص بالنسبة له احد مصادر ومنافذ الابتكار وكلما زادت الفرص زاد مستوى الابتكار ويفعل أكثر في ظل تواجدها، وفي الوجه الآخر أن هذه الفرص المحولة إلى مؤسسات وسياسات تسويقية

خاتمة

تتطلب مزاوله نشاطها بطريقتا ابتكارية تأتي بالجديد حسب شروط ومتطلبات بيئتا الأعمال البترولي بحاسي مسعود.

- تعتبر جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود الأكثر تأثيرا في تحقيق وخلق الابتكار مقارنة بتأثيرا المقاولاتية وان الابتكار في مؤسسات محل الدراسة نتيجة تأثيرا جاذبية القطاع المتمثلة في الفرص المتوفرة على مستواه وأنه من متطلباته تقديم أنشطة بطريقتا متجددة وابتكارية.

وقد تضمنت هذه النتائج بعض التوصيات و الاقتراحات التالية:

- تخصيص إحصائيات لدى برامج الدولة المتكلفة برصد النشاط المقاولاتي والابتكاري " في الدولة بشكل عام و ولاية ورقلة بشكل خاص " بالنشاط المقاولاتي ونسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بيئة قطاع البترولي بحاسي مسعود الذي يعتبر قطاع حساس وإستراتيجي وضخم؛
- محاولة تكرير تنظيم معارض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط في بيئة أعمال القطاع البترولي بحاسي مسعود مع القيام ببرنامج إعلاني يصل لذوي المشاريع الخاصة للاستفادة من فرص القطاع؛
- تنظيم أبواب مفتوحة في غرف التجارة و أيام دراسية في الجامعة لأجل التعريف بامتيازات الاستثمار في بيئة أعمال القطاع البترولي بحاسي مسعود وفرص الاستفادة منه وتقديم عرض لأهم فروع الخدمات البترولية الموجهة للمقاول المحلي مع استدعاء شرطي لأحد نماذج المقاولين الناجحين على مستوى القطاع ليحكى تجربته؛
- محاولة إعداد دراسات مقارنة بين النسيج المؤسساتي للمقاولين في بيئة أعمال القطاع البترولي بالجزائر ومثيلتها بالإمارات العربية المتحدة أو إحدى الدول البترولية التي قد يستفاد من تجربتها في مجال المقاولاتية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في هكذا قطاع؛

وبعد الانتهاء من معالجة إشكالية موضوعنا و دراسة مختلف الجوانب التي ترتبط بواقع المقاولا والابتكار في القطاع البترولي بحاسي مسعود و إبراز كل من دور المقاولا في تطبيق وخلق الابتكار في مؤسسات محل الدراسة و إبراز جاذبية القطاع البترولي لجلب المقاولا وتقديمه لفرص أعمال بمثابة منافذ لتحقيق الابتكار في هذه المؤسسات المقاولا، ظهرت لنا جوانب كثيرة و أبعاد مختلفة يمكن اقتراحها لتكون إشكاليات لمواضيع أخرى جديدة بدراستها كما يلي:

__ المقاولا كأداة لإنشاء مؤسسات قائمة على الابتكار في القطاع الزراعي.

__ أثر خصائص المقاول في تحقيق الابتكار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

__ دور البحث والتطوير في خلق الابتكار في المؤسسات البترولية.

__ أثر جاذبية القطاع الصناعي في إنشاء مؤسسات صغيرة و متوسطة مبتكرة.

قائمة المراجع

قائمة المصادر و المراجع:

أولا- باللغة العربية :

1. مدحت أبو النصر، تنمية القدرات الابتكارية لدى الفرد و المنظمة، مجموعة النيل العربية. مصر، 2004.
2. مصطفى محمود أبو بكر، الموارد البشرية-مدخل لتحقيق الميزة التنافسية، الدار الجامعية للنشر، مصر، 2004.
3. سعيد محم أبو قرن، رسالة ماجستير بعنوان "واقع ريادة الأعمال في الجامعات الفلسطينية بقطاع غزة"، الجامعة الإسلامية-غزة، 2015.
4. محمد الأسود، أطروحة دكتوراه بعنوان " المناولة وديناميكية إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر-حالة قطاع لمحروقات-"، جامعة ورقلة، 2016.
5. محمد الأسود، مقالة بعنوان " المناولة وإخراج الأنشطة في قطاع المحروقات"، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، العدد 09، 2016.
6. سعاد نائف البرنوطي، الإدارة (أساسيات إدارة الأعمال)، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2001.
7. الجريدة الرسمية، القانون التوجيهي 02/17 لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، العدد 02-2017.
8. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية، الصادرة بتاريخ 19 ربيع الأول 1426-الموافق ل 28 أبريل 2005.
9. سليم إبراهيم الحسنية، الإدارة بالإبداع-نحو بناء منهج نظمي، المنظمة العربية للتنمية الإدارية-بحوث ودراسات، مصر، 2009.
10. أحمد الخطيب، عادل سالم معاينة، الإدارة الحديثة -نظريات واستراتيجيات ونماذج حديثة، دار جدار للكتاب العالمي، الاردن، 2009.
11. أحمد فتحي الخولي، اقتصاديات النفط ، دار حافظ للنشر، السعودية، 1997.
12. محمد أحمد الدوري، محاضرات في الاقتصاد البترولي، ديوان المطبوعات الجامعية، جامعة عنابة، 1983.
13. بلال خلف السكارنة، الريادة و إدارة منظمات الأعمال، دار المسيرة، الأردن، 2008.
14. عابدة السيد، الإدارة و التخطيط الاستراتيجي في قطاع الأعمال و الخدمات-سياسات إدارية، دار الفكر العربي، 1985.
15. ريجان الشريف، لمياء هوام، مقالة بعنوان " دور مناخ الاستثمار في دعم وترقية تنافسية الاقتصاد"، مجلة الأكاديمية العربية في الدنمارك، دامعة عنابة، 2013.
16. محمد يونس الصائغ، مقالة بعنوان " أنماط عقود الاستثمارات النفطية في ظل القانون الدولي المالي"، مجلة الرافدين للحقوق، العدد 42، العراق، 2010.
17. الصيرفي، الإدارة الرائدة، دار الصفاء، الأردن، 2003.
18. محمد شامي بن محمد الظاهري، استراتيجيات التفكير الإبداعي، حلقة علمية بعنوان " تنمية المهارات الإستراتيجية للقادة"، السعودية، 2011.

19. محمود سلمان العميان، السلوك التنظيمي في منظمات الأعمال، دار وائل، الأردن، 2008.
20. طاهر منصور الغالي، إدارة وإستراتيجيات منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة، دار وائل، الأردن، 2008.
21. أحمد المغربي، الإبداع الإداري في القرن الحادي والعشرين، دار الفجر للنشر و التوزيع، مصر، 2008.
22. سعيد النجار، نحو إستراتيجية قوية للإصلاح الاقتصادي، دار الشروق، مصر، 1991.
23. سفيان بدرأوي ، أطروحة دكتوراه بعنوان "ثقافة المقابلة لدى الشباب الجزائري المقاول"، جامعة تلمسان، 2015.
24. محمد براق، الطاهر لحرش، مقالة بعنوان"الاتجاهات الحديثة والابتكار التسويقي في مجال الخدمة المصرفية"، المدرسة العليا لتجارة- الجزائر، سنة غير موجودة.
25. سعاد نائف برنوطي، إدارة الأعمال الصغيرة-أبعاد الريادة، دار وائل للنشر، الأردن، 2005.
26. سليم بطرس جلدة، زيد منير عبوي، إدارة الإبداع والابتكار، دار الكنوز المعرفة، الأردن، 2006.
27. الطيب بلوي، بن قرينة حمزة، مداخلة بعنوان"إنشاء المنظمات الإبتكارية بين التأهيل و العوائق"، الملتقى الوطني حول"إستراتيجية التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، يومي 18 و 19 أفريل 2012.
28. عبد الله بلوناس، فارس طراد، مقالة بعنوان " الإبداع ودوره في نمو المؤسسات الصغيرة و المتوسطة"، المجلة الجزائرية للتسيير، عدد رقم 4، جويلية-ديسمبر، 2008.
29. أحمد بن الدين ، مقالة بعنوان"المناولة الصناعية كإستراتيجية لرفع النمو الاقتصادي بالجزائر"، مجلة السياسات الاقتصادية، العدد رقم 2، 2011.
30. الزهراء، بن سفيان رسالة ماجستير بعنوان" المقاول والمؤسسة الصغيرة و المتوسطة وجهها النمو الاقتصادي - تتبع لدور المقاول ومشاكل خلق مؤسس صغيرة ومتوسطة في الجزائر"، جامعة وهران، 2006.
31. الحبيب بن باير ، حاكمي نجيب الله، مداخلة بعنوان" دور المقاولاتية في تشجيع الابتكار في اقتصاد المعرفة"، الملتقى الدولي حول" دور المقاولاتية في تشجيع الابتكار في اقتصاد المعرفة"، جامعة بر بوعريريج، سنة غير موجودة.
32. عبد الرحمن بن جدو، مداخلة بعنوان"واقع و مستقبل المناولة الصناعية في المنطقة العربية"، المؤتمر العربي الأول للمناولة الصناعية، الجزائر، 2006.
33. ناجي بن حسين، أطروحة دكتوراه بعنوان" دراسة تحليلية لمناخ الاستثمار في الجزائر"، جامعة قسنطينة، 2007.
34. طلعت بن ظافر، الدليل في المناولة الصناعية ، المنظمة العربية للتنمية الصناعية، 2000.
35. عبد الرحمان بن عنتر ، مقالة بعنوان " واقع الإبداع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر"، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية-المجلد 24- العدد الأول، 2008.
36. محمد حمزة بن قرينة، الطيب بلوي، مداخلة بعنوان "التوجه المقاولاتي لدى الباحثين"، الملتقى الدولي السادس حول"الروح المقاولاتية كأداة للتنمية المستدامة-الابتكار والمقابلة، محرك للتنوع المستدام للاقتصاد" جامعة ورقة يومي 15-6 افريل 2013.

قائمة المراجع

37. عبد الوهاب بويعة ، رسالة ماجستير بعنوان " دور الابتكار في دعم الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية"، جامعة قسنطينة، 2012.
38. علي بودلال ، مقالة بعنوان "مفهوم الابتكار التكنولوجي و إشكالية التحكم في التكنولوجية المستخدمة في المؤسسة الاقتصادية الوطنية"، مجلة العلوم الاقتصادية، سيدي بلعباس. 2005.
39. أحمد بوسهين ، مقالة بعنوان "الدور التنموي للاستثمار في المؤسسة المصغرة في الجزائر"، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 26—العدد الأول، 2010.
40. صليحة بوضوردي، أطروحة دكتوراه بعنوان "الإبداع كمدخل لتسيير التغيير في المؤسسات الاقتصادية"، جامعة باتنة، 2015.
41. نور الدين بويقوب، مداخلة بعنوان " المناولة الصناعية-التجربة المغربية" المؤتمر العربي الأول بعنوان " المناولة الصناعية"، الجزائر، 12-15 سبتمبر 2006.
42. دونيس بيدار وجون بيير بيشار، الابتكار في التعليم العالي، ترجمة وتحقيق محمد المقريني، الدار العربية للعلوم ناشرون، المملكة العربية السعودية، 2010.
43. صليحة تراكة ، مذكرة ماستر بعنوان " الشراكة الأجنبية في قطاع المحروقات وأثرها على الصناعة النفطية بالجزائر"، جامعة ورقلة، 2014.
44. صبرينة ترغيني، أطروحة دكتوراه بعنوان " دور التفكير الاستراتيجي في تفعيل القدرات الإبداعية للمؤسسة"، جامعة بسكرة، 2015.
45. عبد الرحمن توفيق، منهج المهارات القيادية- تنمية الفكر الإبداعي للقيادات الإدارية، مركز الخبرات المهنية للإدارة (بميك)، 2004.
46. عبد المجيد تيمايوي، مصطفى بن نوي ، مداخلة بعنوان " دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في دعم المناخ الاستثماري-حالة الجزائر-"، الملتقى الدولي حول " متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية"، جامعة الشلف، ، 17-18 أبريل 2006.
47. فايز جمعة صالح، عبد الستار محمد العلي، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار الحامد، الأردن، 2008.
48. محمد جودت، ناصر غسان العمري، مقالة بعنوان " خصائص الريادة لطلبة الدراسات العليا في إدارة الأعمال وأثرها في الأعمال الريادية"، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، سوريا، 2011.
49. عبد الرؤوف حجاج، أطروحة دكتوراه بعنوان " دور الإبداع التكنولوجي في تنمية الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية"، جامعة ورقلة، 2015.
50. نيفين حسين محمد، مقالة بعنوان " دور الابتكار و الإبداع المستمر في ضمان المركز التنافسي للمؤسسات الاقتصادية والدول-دراسة حالة دولة الإمارات"، وزارة الاقتصاد، الإمارات العربية المتحدة، 2016.
51. عاكف لطفلي خصاونة، إدارة الإبداع والابتكار في منظمات الأعمال، دار حامد، الأردن، 2010.
52. بيتر دراكر"ترجمة الكبيسي عامر الحلبي، راقبة رؤوف، الإدارة بالنتائج-المهام الاقتصادية ومخاطر إتخاذ القرارات، جامعة بغداد، 1999.
53. بيتر دراكر، التجديد والمقاولة، ترجمة عبد الفتاح حسن، مركب الكتب الاردني، الأردن، 1985.

54. مارك دودجسون، ديفيد جان، الابتكار مقدمة قصيرة جدا، مؤسسة هنداوي للتعليم والثقافة، ترجمة زينب عاطف سيد، 2014.
55. دويس محمد الطيب، أطروحة دكتوراه بعنوان "محاول تشخيص وتقييم النظام الوطني للابتكار في الجزائر"، جامعة ورقلة، 2012.
56. ميشم ربيع هادي، على كريم راضي الأعرجي، مقالة بعنوان "الاستثمار الأجنبي المباشر ودوره في تنمية وتطوير قطاع النفط العراقي"، مجلة الإدارة و الاقتصاد، سنة 35-العدد 91، العراق، 2012.
57. ريم رمضان، مقالة بعنوان "عناصر البيئة الخارجية وعلاقتها بالنية الريادية لطلاب الجامعات باستخدام المرصد العالمي لريادة الأعمال"، مجلة جامعة دمشق لعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 29-العدد الأول، 2013.
58. بلوك زيناس، إين ماكلين "ترجمة وتلخيص عيسى سيد، الشركات المخاطرة -كيف تخلق فرصا جديدة لأعمالك"، مجلة الشركة العربية للإعلام العربي، العدد 24، ديسمبر 1993.
59. إسماعيل شعباني، مداخلة بعنوان "ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، الملتقى الدولي حول "تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها ودورها في الاقتصاديات المغاربية"، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف، 25-28 ماي، 2003.
60. محمد طرشي، مداخلة بعنوان " دور وأهمية الابتكار في تعزيز الميزة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية في ظل اقتصاد المعرفة"، ملتقى دولي حول "المعرفة في ظل الاقتصاد الرقمي ومساهمتها في تكوين المزايا التنافسية للبلدان العربية"، الشلف، يومي 27-28، 2008.
61. سيد عبد، مداخلة بعنوان "التحديات التي تواجه الإدارة الإبداعية"، ندوة حول الغدرة الإبداعية للبرامج و الأنشطة في المؤسسات الحكومية و الخاصة، مصر، 17-21 فبراير 2008.
62. أحمد عبد الرحمن، أحمد، مدخل إلى إدارة الأعمال الدولية، دار المريخ للنشر، المملكة العربية السعودية، 1994.
63. ابراهيم عبد الستار، إدارة الإبداع "النداء المجهول في عصر العولمة"، مجلة العلوم النفسية، العدد 05، مصر، 2005.
64. ليندة عريف، مذكرة ماستر عنوان " دور التكوين في تفعيل التوجه المقاولاتي لدرى خريجي الجامعات"، جامعة ورقلة، 2015.
65. مأمون ندم عكروش، سهير ندم عكروش، تدوير المنتجات الجديدة، دار وائل، الأردن، 2004.
66. فتيحة علاي، فاطمة الوهراء عراب، مداخلة بعنوان "تنشيط المناولة الصناعية كخيار استراتيجي هام لدعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر"، الملتقى الوطني حول "إستراتيجيات التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة ورقلة، سنة غير موجودة.
67. فاطمة الزهراء علوي، رسالة ماجستير بعنوان "المناولة الصناعية خيار استراتيجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، الجزائر، 2010.
68. عمر علي إسماعيل، مقالة بعنوان "خصائص الريادة في المنظمات الصناعية وأثرها على الإبداع التقني"، مجلة القادسية، مجلد 12، العدد الرابع، 2010.

قائمة المراجع

69. بسمه فتحي عوض برهوم، رسالة ماجستير بعنوان "دور حاضنات الأعمال والتكنولوجيا في حل مشكلة البطالة لريادي الأعمال قطاع غزة"، الجامعة الإسلامية-غزة، 2014.
70. غدير أحمد سليمة، أطروحة دكتوراه بعنوان "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية الخاصة في الجزائر"، جامعة ورقلة، 2016.
71. سامية غربي، رسالة ماجستير بعنوان "المقاول من الباطن كإستراتيجية للمؤسسة الاقتصادية"، جامعة باتنة، 2004.
72. بختة فرحات، رسالة ماجستير بعنوان "بيئة الأعمال وأثرها على التنافسية الدولية"، جامعة ورقلة، 2010.
73. عبد الله، قلش عبد القادر مطاي، مداخله بعنوان "الأهمية التنافسية للمناولة الصناعية وأثرها على المنافسة"، الملتقى الدولي الرابع حول "المنافسة و الإستراتيجية التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج المحروقات في الدول العربية"، جامعة الشلف سنة غير موجودة.
74. علاء سيد قنديل، القيادة الإدارية وإدارة الابتكار، دار الفكر ناشرون وموزعون، الأردن، 2010.
75. محمد قوجيل، مطبوعة محاضرات في المقاولاتية، جامعة ورقلة، 2016.
76. بغداد كربالي، أطروحة دكتوراه عنوان "الإبداع في المنتج على مستوى المؤسسات الجزائرية"، غير منشورة، جامعة وهران، 2004.
77. أمينة مخلفي، أطروحة دكتوراه بعنوان "أثر تطور أنظمة استغلال النفط على الصادرات"، جامعة ورقلة، 2013.
78. مرزوقي مرزوقي، رسالة ماجستير بعنوان " دور الابتكار في تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، جامعة ورقلة، 2008.
79. سعود جابر مشكور، كفاح جبار، مقالة بعنوان " تكاليف البحث والتطوير ومعالجتها محاسبيا"، مجلة العلوم الاقتصادية، العدد 21 المجلد الخامس، جامعة البصرة، 2008.
80. عامر ملايكية، مقالة بعنوان " واقع الابتكار في المؤسسة الاقتصادية الجزائرية"، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 28/27، جامعة بسكرة، 2012.
81. الزين منصور، مداخله بعنوان "آليات دعم ومساندة المشروعات الريادية والمبدعة لتحقيق التنمية"، الملتقى العلمي الدولي حول " الإبداع والتغيير التنظيمي في المنظمات الحديثة"، جامعة سعد دحلب-الجزائر، يومي 12-13 ماي 2010.
82. وثيقة إحصائية لقطاعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحاسي مسعود، مديرية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار ولاية ورقلة، 2014 .
83. وثيقة إحصائية لتطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لولاية ورقلة، مديرية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار ولاية ورقلة، 2014 .
84. نجم عبود نجم، إدارة الابتكار-المفاهيم والخصائص والتجارب الحديثة، دار وائل، الأردن، 2003.
85. مصطفى هني، معجم المصطلحات الاقتصادية (فرنسي، إنجليزي، عربي)، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1984.

86. جيمس أم. هيجنز James M.Higgins, **INNOVANTE or cvaporate-test & Improve** ترجمته مجلة خلاصات كتب المدير ورجل الأعمال، الشركة العربية للإعلام، القاهرة، العدد 21، سنة غير موجودة.
87. وزناق عبد الغني، رسالة ماجستير بعنوان "مساهمة الإبداع التكنولوجي في تعزيز تنافسية المؤسسة الصناعية"، 2013.
88. رزيقة بياوي، رسالة ماجستير بعنوان "الإبداع كمدخل لاكتساب ميزة تنافسية مستدامة في منظمات الأعمال"، جامعة المسيلة، 2013.
89. محمد زوزي، أطروحة دكتوراه بعنوان "تجربة القطاع الصناعي الخاص ودوره في التنمية الاقتصادية في الجزائر"، جامعة ورقلة، 2010.
90. صاندر صايبي، أطروحة دكتوراه بعنوان "المقاولية وإستراتيجية تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، جامعة قسنطينة، 2014.
91. محمد قوجيل، أطروحة دكتوراه بعنوان "دراسة وتحليل سياسات دعم المقاولاتية في الجزائر"، جامعة ورقلة، 2016.
92. لفقيه حمزة، رسالة ماجستير بعنوان "تقييم البرامج التكوينية لدعم المقاولاتية"، جامعة قسنطينة، 2014.
93. مركز أبحاث الجزيرة كاييتال للأسواق المالية، تقرير بعنوان "توقعات صحية للمستثمرين في القطاع الصحي السعودي"، السعودية، جويلية 2013.
94. أحمد بلالي، مداخلة بعنوان "إستراتيجية التنافس كأساس لميزة تنافسية مستدامة"، المؤتمر العلمي الدولي حول الأداء المتميز للمنظمات والحكومات، يومي 08-09 مارس 2005، جامعة ورقلة.
95. نبيل مرسي، الميزة التنافسية في مجال الأعمال، الدار الجامعية للنشر والطباعة، مصر، 1996.
96. قورايا بليشير، رسالة ماجستير بعنوان " نماذج التشخيص التنظيمي ودورها في إعداد إستراتيجية المؤسسة"، جامعة البويرة، 2015.
97. محمد مصطفى الفولي، تامر محمد الفولي، التخطيط الاستراتيجي المؤسسي، مينا برنت للطباعة، مصر، 2013.
98. احمد ماهر، دليل المدير خطوة بخطوة في الإدارة الإستراتيجية ، الدار الجامعية ، الإسكندرية ، 1999.

ثانيا- باللغة الأجنبية :

1. ALAIN FAYOLLE, « Efficacité des pépinières dans la création d'Entreprise innovante. Cas de la Tunisie », article, revue INNOVATION, n°33, 2010.
2. Angela OLOSUTEAN MARTIN, « Innovation et Coopération des petites et Moyennes Entreprises –Une analyse des population d'entreprises innovantes- », Thèse de doctorat, Université d'Orléans, 2011.
3. Christian BRUAT, « Création d'entreprise –Contributions Epistémologiques et Modélisation », thèse pour le doctorat, Sciences de Gestion, Université Pierre Mendes, France, 1993.

4. Fayolle, **entrepreneuriat**, dunod, paris, 2004 .
5. L.J. Fillion, **Management des PME**, Pearson Education, Canada, 2007.
6. Alain Fayolle, **le métier de créateur d'entreprise, les éditions d'organisation**, paris ,2003.
7. HERNNDEZ (E.M), **L'entrepreneuriat : approche théorique**, Editions l'Harmattan, Paris,2001.
8. Alain Fayolle, Jean Michel, **Dynamique Entrepreneurial –le comportement de L'entrepreneur**, Boeck, 2012.
9. Koubaa, « **L'intention Entrepreneuriale Etudiants au MAROC une analyse par L'approche PLS** », 2011.
10. Siagh Ahmed Ramzi, « **Contribution Du Profil Entrepreneurial a La réussite De L'Entreprise** », mémoire de magister, université de ouargla, 2003.
11. Siagh Ahmed Ramzi «**Contribution du Profil et des Compétences Entrepreneuriales à la Réussite des Petites et Moyennes Entreprises en Algérie**», thèse de doctorat, université kasdi merbah de ouargla, 2014.
12. Alain Fayolle, « **Entrepreneuriat-apprendre a entreprendre** », Dunod, France, 2004.
13. Samia Hadad, « **Risque et Processus de création des entreprises innovantes en Tunisie** »,7ém congrès de L'Académie de L'Entrepreneuriat et de L'Innovation, paris, 12-15 octobre 2011.
14. M. Marchesnay et C. Fourcade, **Gestion de la PME/PMI**, Nathan, France, 1997.
15. H. Daval, **L'Essaimage vers une nouvelle rationalité entrepreneuriale**, Revue française de gestion, vol. 28, n°138, Avril/juin, 2002.
16. Ministère de l'industrie et des mines, Bulletin de statistique de la PME, N°25, 2014.
17. Mohamed Hamel, « **La Stratégie de croissance de Sonatrach dans l'amont et les opportunités de partenariat** », Head of Energy Département , OPEC, 2001 .
18. Abdelatif Rebah, « **Sonatrach-une entreprise pas comme les Autres** », Edition CASBAH, Alger, 2006.
19. Rue lesie, Holland Phyllis, « **Strategic Management Concept and Experiences** », McGraw-Hill, USA, 1989.
20. Pearce John, Robinson Richard, « **Strategic Management-Strategy Formulation and Implementation** », Irwing, Boston, 1985.
21. Jauch Lawrence, Glueck William, « **Strategic Management and Bbusiness Policy** », Graw-Hill Book, Singapore, 1989.
22. Thompson John, « **Strategic Management- Awareness and Change** », Chapman and Hall, london, 1990.
23. Boulam aliouat, « **les stratégies de coopération industrielle** », Ed d'organisation, France.
24. David Fred, « **Concepts of Strategic management** », Merill Publishing , Ohio, 1987.
25. Sawyer George, «**Business Policy and Strategic management planning- strategy and Action** », harcourt brace Jovanovich, new york, 1990.
26. Ash David, Bowman Cliff, « **Readings in Strategic management** », Macmillan Press, London, 1993.
27. HATEM, « **investissement International et politique d'attractivité**», éd, Economica, France, 2004.
28. Global Entrepreneurship Monitor, Executive Report2009.
29. Global Entrepreneurship Monitor (GEM), « **l'entrepreneuriat en Algérie** », 2011.

30. Amina Taleb, Mohammed Hamza Bengrina, « **L'impact de la sous-traitance en prestation services humains dans compagnie pétrolière** ».
31. CNAS -Ouargla - janvier 2014.
32. Jean-luc CHARRON , Sabine SEPARL, "**organisation et gestion de l'entreprise**", édit Dunod, 1998 .
33. JEAN Lavhman. « **le financement des stratégies de l'innovation** ». Economica. 1993.
34. OXFORD ENGLISH DICTIONARY (OED)
35. Pierre-yves Barreyre, "**Typologie des innovation , Revue française de Gestion**", n 27, janvier, 1980.
36. Joe Tidd, John Bessant et Keith Pavit, "**Management de L'innovation , intégration du changement technologique**", commercial et organisationnel, Paris, Deboeck, 2006.
37. FLORENCE Durieux. « **management de l'innovation, une approche évolutionniste** ». Vuibert édition. Mars 2000.
38. Michel Marchesnay et colette Fourcad, « **Gestion de PME/PMI** », Nathan, 1997.
39. ROBERT Boyer et MICHEL Didier, « **innovation et croissance** », la documentation française , paris, 1998.
40. Ramana nanda , Ken Younge, « **Innovation and entrepreneurship in Renewable Energy** », article, Volume : The Changing Frontier : Rethinking Science and Innovation Policy , University of Chicago Press, July 2015 .
41. Rosa Farboudmanesh, Somaye Moradi, « **Assessing and Identifying Entrepreneurial Opportunities in petroleum Industry in Iran** »,artichel, European Online Journal of natural and Social Sciences, 2013.
42. Joel Bbroustail et frederic fréry, « **Le management stratégique de l'innovation** », Edition DALLOZ, 1993.
43. COMMISSION Européenne, Manuel d'Oslo, « **La mesure des activités scientifique** », Eurostat édition OCDE, 1997.
44. Robert Boyer et Michel Didier, « **Innovation et croissance** », la documentation française, 1998.
45. R. Bettahar, « **l'analyse des forces et faiblesses de l'innovation technologique** », Revue de EX L'ENSAG, n° 2, 1^{er} trimestre, 1996.
46. TARONDEAU J.C, « **recherche et développement** » , France, vuibert , 1994.
47. OCDE , « **Perspectives de L'OCDE, Science, Technologie et Industrie** », 2002.
48. The Global Innovation Index -Effective Innovation Policies for Développement, 2015.
49. Fraançois Jakobiak « **de L'idée au Produit** », Les éditions d'organisation, France, 2005.
50. MSSC ET Minster de la PME, 2010.

ملاحق

الملحق رقم 1

وصف عينة الدراسة

الجنس

| | | Fréquence | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|--------|-------|-----------|-------------|--------------------|--------------------|
| Valide | ذكر | 84 | 78,5 | 78,5 | 78,5 |
| | أنثى | 23 | 21,5 | 21,5 | 100,0 |
| | Total | 107 | 100,0 | 100,0 | |

السن

| | | Fréquence | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|--------|--------------|-----------|-------------|--------------------|--------------------|
| Valide | أقل من 30 | 14 | 13,1 | 13,1 | 13,1 |
| | من 30 إلى 40 | 39 | 36,4 | 36,4 | 49,5 |
| | من 40 إلى 50 | 38 | 35,5 | 35,5 | 85,0 |
| | أكثر من 50 | 16 | 15,0 | 15,0 | 100,0 |
| | Total | 107 | 100,0 | 100,0 | |

المؤهل العلمي

| | | Fréquence | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|--------|---------------------------------|-----------|-------------|--------------------|--------------------|
| Valide | أقل من الثانوي | 3 | 2,8 | 2,8 | 2,8 |
| | ثانوي | 27 | 25,2 | 25,2 | 28,0 |
| | شهادة جامعية ليسانس ماستر مهندس | 67 | 62,6 | 62,6 | 90,7 |
| | دراسات عليا | 10 | 9,3 | 9,3 | 100,0 |
| | Total | 107 | 100,0 | 100,0 | |

سنوات الخبرة

| | | Fréquence | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|--------|-------------------|-----------|-------------|--------------------|--------------------|
| Valide | أقل من سنتين | 9 | 8,4 | 8,4 | 8,4 |
| | من 2 إلى 5 سنوات | 31 | 29,0 | 29,0 | 37,4 |
| | من 5 إلى 10 سنوات | 29 | 27,1 | 27,1 | 64,5 |
| | أكثر من 10 سنوات | 38 | 35,5 | 35,5 | 100,0 |
| | Total | 107 | 100,0 | 100,0 | |

نوع النشاط

| | | Fréquence | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|--------|---------------------------|-----------|-------------|--------------------|--------------------|
| Valide | تركيب وصيانة | 20 | 18,7 | 18,7 | 18,7 |
| | أشغال وبناء | 14 | 13,1 | 13,1 | 31,8 |
| | نقل وإطعام | 32 | 29,9 | 29,9 | 61,7 |
| | نفايات و تشجير | 4 | 3,7 | 3,7 | 65,4 |
| | صناعات كيميائية | 1 | ,9 | ,9 | 66,4 |
| | أمن وفتحة | 6 | 5,6 | 5,6 | 72,0 |
| | أخرى: تسويق، سياحة، تكوين | 30 | 28,0 | 28,0 | 100,0 |
| | Total | 107 | 100,0 | 100,0 | |

عدد العمال

| | | Fréquence | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|--------|--------------------|-----------|-------------|--------------------|--------------------|
| Valide | من 1 إلى 9 عمال | 24 | 22,4 | 22,4 | 22,4 |
| | من 10 إلى 49 عمال | 45 | 42,1 | 42,1 | 64,5 |
| | من 50 إلى 250 عمال | 22 | 20,6 | 20,6 | 85,0 |
| | أكثر من 250 | 16 | 15,0 | 15,0 | 100,0 |
| | Total | 107 | 100,0 | 100,0 | |

رقم الأعمال

| | | Fréquence | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|--------|--------------------------------|-----------|-------------|--------------------|--------------------|
| Valide | أقل من 20 مليون دج | 27 | 25,2 | 25,2 | 25,2 |
| | لا تتجاوز 200 مليون دج | 28 | 26,2 | 26,2 | 51,4 |
| | من 200 مليون دج إلى 2 مليار دج | 28 | 26,2 | 26,2 | 77,6 |
| | أكثر من 2 مليار دج | 23 | 21,5 | 21,5 | 99,1 |
| | 5 | 1 | ,9 | ,9 | 100,0 |
| | Total | 107 | 100,0 | 100,0 | |

ثبات عبارات و أبعاد الاستبيان

ثبات ثقافة الابتكار الشخصية

Statistiques de fiabilité

| Alpha de Cronbach | Nombre d'éléments |
|-------------------|-------------------|
| 0,792 | 7 |

ثبات تبني الحس المقاولاتي

Statistiques de fiabilité

| Alpha de Cronbach | Nombre d'éléments |
|-------------------|-------------------|
| 0,679 | 5 |

ثبات الإمكانيات والمهارات

Statistiques de fiabilité

| Alpha de Cronbach | Nombre d'éléments |
|-------------------|-------------------|
| 0,733 | 8 |

ثبات أنشطة البحث والتطوير

Statistiques de fiabilité

| Alpha de Cronbach | Nombre d'éléments |
|-------------------|-------------------|
| 0,826 | 4 |

ثبات الابتكار التنظيمي

A

Statistiques de fiabilité

| Alpha de Cronbach | Nombre d'éléments |
|-------------------|-------------------|
| 0,868 | 5 |

دوافع وأسباب تبني المقاول كمسار

مهني

Statistiques de fiabilité

| Alpha de Cronbach | Nombre d'éléments |
|-------------------|-------------------|
| 0,647 | 4 |

ثبات الابتكار التكنولوجي والتقني

Statistiques de fiabilité

| Alpha de Cronbach | Nombre d'éléments |
|-------------------|-------------------|
| 0,86 | 5 |

ثبات الاعتقادات التي يتبناها المقاول

Statistiques de fiabilité

| Alpha de Cronbach | Nombre d'éléments |
|-------------------|-------------------|
| 0,735 | 4 |

ثبات الابتكار التسويقي

Statistiques de fiabilité

| Alpha de Cronbach | Nombre d'éléments |
|-------------------|-------------------|
| 0,797 | 5 |

ثبات الفرص المتوفرة في القطاع

البترولي بحاسي مسعود

Statistiques de fiabilité

| Alpha de Cronbach | Nombre d'éléments |
|-------------------|-------------------|
| 0,787 | 10 |

ثبات الابتكار والموارد البشري

Statistiques de fiabilité

| Alpha de Cronbach | Nombre d'éléments |
|-------------------|-------------------|
| 0,77 | 5 |

ثبات كيفية إنجاز المشروع المقاولاتي

والآليات الداعمة له

Statistiques de fiabilité

| Alpha de Cronbach | Nombre d'éléments |
|-------------------|-------------------|
| 0,673 | 10 |

ثبات مجموع ابعاد الاستبيان ككل

Statistiques de fiabilité

| Alpha de Cronbach | Nombre d'éléments |
|-------------------|-------------------|
| 0,791 | 13 |

ثبات الاضافات التي قدمتها المقاول

في القطاع البترولي بحاسي مسعود

Statistiques de fiabilité

| Alpha de Cronbach | Nombre d'éléments |
|-------------------|-------------------|
| 0,825 | 4 |

ثبات عبارات الاستبيان ككل

Statistiques de fiabilité

| Alpha de Cronbach | Nombre d'éléments |
|-------------------|-------------------|
| 0,911 | 76 |

المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لعبارات و أبعاد الاستبيان

Statistiques descriptives

| | N | Minimum | Maximum | Moyenne | Ecart type |
|---|-----|---------|---------|---------|------------|
| أحب مجال المقابلة و التفاعل فيه حقا إنه مجالي الذي أتواجد فيه | 107 | 1,00 | 5,00 | 4,3271 | ,72393 |
| تعتبر المقابلة بالنسبة لي طموحا قبل ان تكون مهنة | 107 | 1,00 | 5,00 | 4,2804 | ,78661 |
| فكرة أن أصبح مقاولا و صاحب مؤسسة كانت تراودني منذ الصغر | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,8411 | ,93314 |
| لدي خبرة و معرفة مسبقة لمهنة المقابلة | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,7664 | ,84205 |
| لقد لاقيت التشجيع اللازم لرغبتني بالمقابلة كمسار مهني | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,8318 | ,86314 |
| تتوفر لدي ميزة المخاطرة و تجربة كل ما هو جديد | 107 | 2,00 | 5,00 | 3,7570 | ,86702 |
| أتمتع بالذكاء من خلال معرفة ما يجب فعله أين ومتى | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,9720 | ,52229 |
| لدي القدرة على القيام بأكثر من مهمة في وقت واحد | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,9720 | ,71977 |
| أتمتع بمفهوم القيادة والتواجد في المواقف الصعبة | 107 | 1,00 | 5,00 | 4,0093 | ,57454 |
| أتمتع بالتحكم في التعامل مع المواقف غير المتوقعة | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,9720 | ,59014 |
| لدي القدرة على تحمل التضحيات والعراقيل مقابل الحصول على العوائد | 107 | 1,00 | 5,00 | 4,0467 | ,64986 |
| لدي الفضول في حل المشكلات الصعبة | 107 | 1,00 | 5,00 | 4,0187 | ,64400 |
| تراودني أحيانا أفكارا ولدي القدرة على ترجمتها إلى مهام ونتائج | 107 | 1,00 | 5,00 | 4,1402 | ,67919 |
| اختياري للمقابلة بلانم قدراتي ومؤهلاتي | 107 | 2,00 | 5,00 | 4,01869 | ,566041 |
| عملي السابق لم يرضي طموحي فغيرت مساري المهني للمقابلة | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,8131 | 1,04729 |
| اختياري للمقابلة كان هدفا لي لزيادة مستوى دخلي | 107 | 1,00 | 5,00 | 4,1589 | ,83722 |
| توجهت للمقابلة من أجل إرضاء نفسي في مزاوله النشاط الذي أحبه | 107 | 1,00 | 5,00 | 4,2243 | ,74363 |
| أؤمن أن الثقة بالنجاح تؤدي إلى النجاح حتما | 107 | 1,00 | 5,00 | 4,2056 | ,66925 |
| أعتقد أن المقابلة فطرة ضمنية في شخصية الإنسان أكثر من كونها مهارات تكتسب | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,8505 | ,71115 |
| أظن أن التكوين والتعليم يدعم رغبة العمل في المقابلة أكثر من أن يبينها من جديد | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,8505 | ,83331 |

ملاحق

| | | | | | |
|---|-----|------|------|--------|---------|
| من دون التحدي والمخاطرة والتجريب والمنافسة لا نستطيع أن نسميها مقالة | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,8505 | ,88812 |
| اخترت القطاع البترولي كوجهة لنشاطي بالتحديد لأنها القطاع الأمثل في توفر فرص ازدهار مشاريع المقاولاتية. | 107 | 1,00 | 5,00 | 4,1589 | ,81437 |
| اخترت العمل في هذا القطاع لأنني أنتمي لهذه المنطقة وأتواجد فيها | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,8037 | 1,17713 |
| لدي معرفة وإطلاع على المؤسسات الرائدة في القطاع البترولي | 107 | 1,00 | 5,00 | 4,1215 | ,68281 |
| لدي إطلاع دائم حول المستجدات و المشاريع والمناقصات المعلنة التي تطرح في القطاع البترولي | 107 | 1,00 | 5,00 | 4,1308 | ,67410 |
| اخترت العمل في القطاع البترولي بحكم علاقتي ولأنني أملك خبرة كافية فيه | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,9252 | ,78549 |
| العمل في القطاع البترولي سمح لي بإيجاد أفكار جديدة | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,9813 | ,76456 |
| أظن أن المشاريع متوفرة أكثر مقارنة في مجالات أخرى | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,6262 | ,86355 |
| أظن أن المجال مفتوح أمام المستثمرين وكل التسهيلات متوفرة لتشجيع وترقية فرص الاستثمار في القطاع البترولي | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,7290 | ,87491 |
| نجاح مشاريع سابقة في القطاع البترولي دفعني أكثر لاختياره | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,7570 | ,79907 |
| القطاع البترولي القلب النشط للاقتصاد يشجعني أكثر في الاستثمار فيه | 107 | 2,00 | 5,00 | 4,0000 | ,64428 |
| لقد قمت بالتخطيط لمشروعي وإنشاء مؤسستي بنفسي | 107 | 1,00 | 5,00 | 4,0748 | ,85452 |
| لقد استعنت بمكتب دراسات للقيام بدراسة جدوى مشروع | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,4953 | ,92526 |
| توجد إجراءات وبنود قانونية ضمن العقد تلزم المقاول بالتقيد بالشروط والمواصفات الفنية أثناء التنفيذ | 107 | 2,00 | 5,00 | 4,0374 | ,59756 |
| تمويل مشروع كان من خلال أموال الخاصة | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,7196 | ,85555 |
| تمويل مشروع كان من خلال اقتراضي من البنك | 107 | 1,00 | 5,00 | 2,8037 | 1,09406 |
| تمويل مشروع كان من خلال برامج الدعم التابعة للدولة لونساج، لونساج، لاكنك | 107 | 1,00 | 5,00 | 2,4673 | 1,02163 |
| تمويل مشروع كان من خلال شركات رأسمال المخاطرة | 107 | 1,00 | 5,00 | 2,3832 | ,97753 |
| لقد مر مشروع على مؤسسات الدعم والمرافقة و المشتلات التكنولوجية | 107 | 1,00 | 5,00 | 2,6542 | 1,10831 |
| فترة إنجازي لمشروعي كانت في فترة ليست بطويلة ولم تواجهني صعوبات | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,2617 | 1,05809 |
| انجاز بكبيرة | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,1682 | 1,05048 |
| إلى جانب هذا المشروع لدي مشاريع ومؤسسات أخرى | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,1682 | 1,05048 |

ملاحق

| | | | | | |
|---|-----|------|------|--------|---------|
| أصبحت فكري حول الأعمال والاستثمار في القطاع البترولي أكثر اتساعا و طموحا | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,9626 | ,75142 |
| ساهم مشروعى ومؤسستى فى القطاع فى بناء مشاريع جديدة لأشخاص آخرين. | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,7757 | ,74363 |
| . استطعت أن أبني لنفسى مستقبلا جيدا يواكب تاملاتى وتوقعاتى | 107 | 1,00 | 5,00 | 4,1963 | ,63601 |
| . أفكر فى توسيع أفق مشروعى إلى مستويات أكثر فعالية ومردودية | 107 | 1,00 | 5,00 | 4,4019 | ,61214 |
| . أتمتع بقدرة الخروج عن المألوف فى التفكير والتغيير فى مجال العمل | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,8972 | ,78829 |
| . أتصف بالنظرة الثاقبة فى تصور الحلول البديلة للمشاكل التى قد تصادفنى | 107 | 1,00 | 5,00 | 4,0000 | ,65876 |
| . أتمتع بالمرونة والسهولة للتكيف مع كل ما هو جديد | 107 | 1,00 | 5,00 | 4,1308 | ,63072 |
| . لدى ميول لتشجيع وتحفيز للعمل والإبداع | 107 | 1,00 | 5,00 | 4,1869 | ,71547 |
| لا تقاوم الإدارة أى أفكار جديدة تغير من الوضع الحالى فى المؤسسة وتحسين خدماتها. | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,2804 | 1,11418 |
| . لا أتردد فى تقديم وتقبل الأفكار الابتكارية والجديدة المكلفة ماديا بدون تردد | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,5981 | 1,13154 |
| . تقبل الفشل لأن الفشل يدفع لتحقيق الأهداف بطريقة أكثر تميزا وابتكارا | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,7757 | ,93474 |
| . أخصص مبلغ مالى للبحث والتطوير والابتكار فى مؤسستى | 107 | 2,00 | 5,00 | 3,7290 | ,91703 |
| . يتم تقييم المشاريع المقترحة بشكل جيد لإدراجها فى مرحلة البحث والتطوير | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,7570 | ,85607 |
| أقوم بعقد اجتماعات لتوجيه الأفكار ومناقشتها ضمن مجموعة | 107 | 2,00 | 5,00 | 4,0280 | ,59014 |
| . عقد دورات تدريبية حول مهارات حل المشاكل | 107 | 2,00 | 5,00 | 3,6262 | 1,09478 |
| . أجرت المؤسسة تغييرات جذرية وتحسينية باستحداث فى هيكلها التنظيمى | 107 | 2,00 | 5,00 | 3,6168 | ,89701 |
| تتبع المؤسسة نظام رقابى فعال لمعرفة كل صغيرة وكبيرة ضمن الشركة وخارجها. | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,6542 | ,96253 |
| أقوم بابتكار وتجديد نموذج الأعمال فى مؤسستى بشكل دورى حسب المستجدات. | 107 | 2,00 | 5,00 | 3,9065 | ,79542 |
| تقوم مؤسستى بعملية جمع وتنظيم البيانات والمعلومات فى نظام معلومات خاص. | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,7196 | ,88802 |
| تتخذ المؤسسة إجراءات تساعد على تفعيل الاتصال وتبادل المعلومات بين العاملين وبين المؤسسة والعملاء. | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,9065 | ,91665 |
| أستخدم ضمن مؤسستى أدوات وتقنيات متطورة تساعد فى تقديم خدمات ذات مستوى | 107 | 2,00 | 5,00 | 4,0187 | ,77680 |

ملاحق

| | | | | | |
|---|-----|------|------|--------|---------|
| يتم تحديث التقنيات و التكنولوجيا سنويا بما يتماشى مع الخدمة، والشركة | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,7757 | ,93474 |
| أجرت المؤسسة تغييرات جذرية في استعمال نظم الحاسوب في عملياتها الإدارية. | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,8411 | ,91269 |
| قامت المؤسسة بإدخال أساليب وطرق جديدة لعملياتها وتقديم الخدمات | 107 | 1,00 | 5,00 | 4,0374 | ,62834 |
| أدخلت المؤسسة تقنيات جديدة للعمل على رفع نشاطها وتقديم منتجاتها/خدماتها. | 107 | 1,00 | 5,00 | 4,0280 | ,75808 |
| لدى المؤسسة قسم خاص بنشاط التسويق ودراسة السوق | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,4112 | 1,05467 |
| قامت المؤسسة باتخاذ سياسات جديدة لتطوير خدماتها ومركزها السوقي | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,3364 | ,97074 |
| سياسة المؤسسة التسويقية قادرة على اكتشاف الفرصة وتحولها بسرعة إلى خريطة طريق إستراتيجية الابتكار والنمو | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,5514 | ,86038 |
| تقوم مؤسستي بدراسة دورية للسوق والتركيز على احتياجات العملاء، ومدى تقدم المنافسين | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,8131 | ,66063 |
| لدي فهم جيد لنقاط القوة والضعف لمؤسستي مقارنة بالمنافسين وأسعى لتقوية قوة المؤسسة وتدارك نقاطها | 107 | 2,00 | 5,00 | 3,9907 | ,60650 |
| أقوم بأنشطة تدريب وتكوين لي شخصيا ولعمال مؤسستي | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,9065 | ,84153 |
| أعي تماما القوة النسبية للكفاءات البشرية التي تتوفر في مؤسستي | 107 | 1,00 | 5,00 | 4,1869 | ,64619 |
| تهتم المؤسسة بتقديم مكافآت وتحفيز لأصحاب الأفكار المتميزة | 107 | 1,00 | 5,00 | 4,0748 | ,69636 |
| الجهات الخارجية من عملاء وموردين وأكاديميين ومستشارين تساهم في عملية توليد الأفكار | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,8505 | ,89868 |
| أسعى لتوظيف أفضل الكفاءات البشرية من أجل ضمان أنشطة فعالة للمؤسسة | 107 | 1,00 | 5,00 | 4,3925 | ,62581 |
| تبنى الحس والروح المقاولة | 107 | 1,80 | 5,00 | 4,0093 | ,55108 |
| إمكانيات ومهارات المقاول | 107 | 2,13 | 5,00 | 3,9860 | ,39166 |
| الدوافع والأسباب امتهان المقاولة | 107 | 2,25 | 5,00 | 4,0537 | ,56950 |
| اعتقادات المقاول | 107 | 2,00 | 5,00 | 3,9393 | ,58261 |
| الفرص المتوفرة في القطاع البترولي | 107 | 2,40 | 5,00 | 3,9234 | ,48029 |
| كيفية إنجاز المشروع | 107 | 1,90 | 4,70 | 3,2065 | ,48608 |
| الأضافات التي قدمتها المقاولة ضمن القطاع البترولي | 107 | 1,00 | 5,00 | 4,0841 | ,55790 |
| ثقافة الابتكار الشخصية | 107 | 1,00 | 5,00 | 3,8385 | ,58379 |
| أنشطة البحث والتطوير | 107 | 2,00 | 5,00 | 3,7850 | ,71577 |

ملاحق

| | | | | | |
|--|-----|------|------|--------|--------|
| الابتكار التنظيمي | 107 | 2,00 | 5,00 | 3,7607 | ,72291 |
| الابتكار التكنولوجي والتقني | 107 | 1,40 | 5,00 | 3,9402 | ,64849 |
| الابتكار التسويقي | 107 | 1,80 | 5,00 | 3,6206 | ,63003 |
| الابتكار والموارد البشري | 107 | 1,40 | 5,00 | 4,0822 | ,54111 |
| المتغير المستقل الأول: المقومات المقاولانية | 107 | 2,88 | 4,70 | 3,9971 | ,31567 |
| المتغير المستقل الثاني: جانبيه القطاع البترولي | 107 | 2,53 | 4,67 | 3,7380 | ,34308 |
| المتغير التابع: الابتكار في المؤسسة | 107 | 1,87 | 5,00 | 3,8379 | ,50745 |
| N valide (liste) | 107 | | | | |

ملاحق

الملحق رقم 4 ارتباط بيرسون

Corrélations

| | | تبنى الحس المقارناتي | الإمكانيات و المهارات | الدوافع والاسباب | الاعتقادات | ثقافة الابتكار الشخصية | أنشطة البحث والتطوير | الابتكار التنظيمي | الابتكار التكنولوجي والتقني | الابتكار التسويقي | الابتكار والموارد البشري | المقومت المقارناتية | الابتكار في المؤسسة |
|-----------------------------|--|-----------------------|-----------------------|------------------------|-----------------------|------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------------|------------------------|--------------------------|-----------------------|-----------------------|
| تبنى الحس المقارناتي | Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N | 1 107 | ,100 ,305 107 | ,385** ,000 107 | -,063 ,520 107 | ,030 ,760 107 | -,091 ,354 107 | -,161 ,097 107 | ,050 ,608 107 | -,111 ,253 107 | ,310** ,001 107 | ,612** ,000 107 | -,011 ,910 107 |
| الإمكانيات و المهارات | Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N | ,100 ,305 107 | 1 107 | ,089 ,360 107 | ,481** ,000 107 | ,347** ,000 107 | ,176 ,069 107 | ,172 ,076 107 | ,207 ,033 107 | ,189 ,052 107 | ,256** ,008 107 | ,616** ,000 107 | ,277** ,004 107 |
| الدوافع والاسباب | Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N | ,385** ,000 107 | ,089 ,360 107 | 1 107 | -,045 ,644 107 | -,036 ,709 107 | -,110 ,258 107 | -,226 ,019 107 | -,141 ,148 107 | -,244** ,011 107 | ,105 ,282 107 | ,626** ,000 107 | -,148 ,127 107 |
| الاعتقادات | Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N | -,063 ,520 107 | ,481** ,000 107 | -,045 ,644 107 | 1 107 | ,417** ,000 107 | ,504** ,000 107 | ,495** ,000 107 | ,317** ,001 107 | ,308** ,001 107 | ,190 ,051 107 | ,563** ,000 107 | ,481** ,000 107 |
| ثقافة الابتكار الشخصية | Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N | ,030 ,760 107 | ,347** ,000 107 | -,036 ,709 107 | ,417** ,000 107 | 1 107 | ,357** ,000 107 | ,284** ,003 107 | ,440** ,000 107 | ,422** ,000 107 | ,374** ,000 107 | ,296** ,002 107 | ,591** ,000 107 |
| أنشطة البحث والتطوير | Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N | -,091 ,354 107 | ,176 ,069 107 | -,110 ,258 107 | ,504** ,000 107 | ,357** ,000 107 | 1 107 | ,798** ,000 107 | ,604** ,000 107 | ,533** ,000 107 | ,554** ,000 107 | ,198** ,041 107 | ,830** ,000 107 |
| الابتكار التنظيمي | Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N | -,161 ,097 107 | ,172 ,076 107 | -,226 ,019 107 | ,495** ,000 107 | ,284** ,003 107 | ,798** ,000 107 | 1 107 | ,684** ,000 107 | ,677** ,000 107 | ,564** ,000 107 | ,109 ,262 107 | ,865** ,000 107 |
| الابتكار التكنولوجي والتقني | Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N | ,050 ,608 107 | ,207 ,033 107 | -,141 ,148 107 | ,317** ,001 107 | ,440** ,000 107 | ,604** ,000 107 | ,684** ,000 107 | 1 107 | ,650** ,000 107 | ,676** ,000 107 | ,169 ,082 107 | ,856** ,000 107 |
| الابتكار التسويقي | Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N | -,111 ,253 107 | ,189 ,052 107 | -,244** ,011 107 | ,308** ,001 107 | ,422** ,000 107 | ,533** ,000 107 | ,677** ,000 107 | ,650** ,000 107 | 1 107 | ,536** ,000 107 | ,042 ,667 107 | ,808** ,000 107 |
| الابتكار والموارد البشري | Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N | ,310** ,001 107 | ,256** ,008 107 | ,105 ,282 107 | ,190 ,051 107 | ,374** ,000 107 | ,554** ,000 107 | ,564** ,000 107 | ,676** ,000 107 | ,536** ,000 107 | 1 107 | ,349** ,000 107 | ,768** ,000 107 |
| المقومت المقارناتية | Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N | ,612** ,000 107 | ,616** ,000 107 | ,626** ,000 107 | ,563** ,000 107 | ,296** ,002 107 | ,198** ,041 107 | ,109 ,262 107 | ,169 ,082 107 | ,042 ,667 107 | ,349** ,000 107 | 1 107 | ,236 ,014 107 |
| الابتكار في المؤسسة | Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N | -,011 ,910 107 | ,277** ,004 107 | -,148 ,127 107 | ,481** ,000 107 | ,591** ,000 107 | ,830** ,000 107 | ,865** ,000 107 | ,856** ,000 107 | ,808** ,000 107 | ,768** ,000 107 | ,236 ,014 107 | 1 107 |

** . La corrélation est significative au niveau 0,01 (bilatéral).

* . La corrélation est significative au niveau 0,05 (bilatéral).

ملاحق

Corrélations

| | | الفرص المتوفرة | كيفية إنجاز المشروع | الأصناف التي قدمتها المقولة | ثقة الابتكار الشخصية | أنشطة البحث والتطوير | الابتكار التنظيمي | الابتكار التكنولوجي والتقني | الابتكار التسويقي | الابتكار والمورد البشري | جاذبية القطاع البرولي | الابتكار في المؤسسة |
|-----------------------------|------------------------|----------------|---------------------|-----------------------------|----------------------|----------------------|-------------------|-----------------------------|-------------------|-------------------------|-----------------------|---------------------|
| الفرص المتوفرة | Corrélation de Pearson | 1 | ,232 | ,419** | ,115 | ,320** | ,252** | ,312** | ,100 | ,322** | ,803** | ,302** |
| | Sig. (bilatérale) | | ,016 | ,000 | ,236 | ,001 | ,009 | ,001 | ,305 | ,001 | ,000 | ,002 |
| | N | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 |
| كيفية إنجاز المشروع | Corrélation de Pearson | ,232 | 1 | -,095 | ,103 | ,139 | ,048 | ,008 | ,036 | ,166 | ,529** | ,102 |
| | Sig. (bilatérale) | ,016 | | ,330 | ,293 | ,153 | ,624 | ,936 | ,713 | ,088 | ,000 | ,294 |
| | N | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 |
| الأصناف التي قدمتها المقولة | Corrélation de Pearson | ,419** | -,095 | 1 | ,156 | ,168 | ,223 | ,302** | ,220 | ,246 | ,692** | ,276** |
| | Sig. (bilatérale) | ,000 | ,330 | | ,109 | ,083 | ,021 | ,002 | ,022 | ,011 | ,000 | ,004 |
| | N | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 |
| ثقة الابتكار الشخصية | Corrélation de Pearson | ,115 | ,103 | ,156 | 1 | ,357** | ,284** | ,440** | ,422** | ,374** | ,187 | ,591** |
| | Sig. (bilatérale) | ,236 | ,293 | ,109 | | ,000 | ,003 | ,000 | ,000 | ,000 | ,054 | ,000 |
| | N | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 |
| أنشطة البحث والتطوير | Corrélation de Pearson | ,320** | ,139 | ,168 | ,357** | 1 | ,798** | ,604** | ,533** | ,554** | ,306** | ,830** |
| | Sig. (bilatérale) | ,001 | ,153 | ,083 | ,000 | | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,001 | ,000 |
| | N | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 |
| الابتكار التنظيمي | Corrélation de Pearson | ,252** | ,048 | ,223 | ,284** | ,798** | 1 | ,684** | ,677** | ,564** | ,261** | ,865** |
| | Sig. (bilatérale) | ,009 | ,624 | ,021 | ,003 | ,000 | | ,000 | ,000 | ,000 | ,007 | ,000 |
| | N | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 |
| الابتكار التكنولوجي والتقني | Corrélation de Pearson | ,312** | ,008 | ,302** | ,440** | ,604** | ,684** | 1 | ,650** | ,676** | ,313** | ,856** |
| | Sig. (bilatérale) | ,001 | ,936 | ,002 | ,000 | ,000 | ,000 | | ,000 | ,000 | ,001 | ,000 |
| | N | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 |
| الابتكار التسويقي | Corrélation de Pearson | ,100 | ,036 | ,220 | ,422** | ,533** | ,677** | ,650** | 1 | ,536** | ,183 | ,808** |
| | Sig. (bilatérale) | ,305 | ,713 | ,022 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | | ,000 | ,059 | ,000 |
| | N | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 |
| الابتكار والمورد البشري | Corrélation de Pearson | ,322** | ,166 | ,246 | ,374** | ,554** | ,564** | ,676** | ,536** | 1 | ,362** | ,768** |
| | Sig. (bilatérale) | ,001 | ,088 | ,011 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | | ,000 | ,000 |
| | N | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 |
| جاذبية القطاع البرولي | Corrélation de Pearson | ,803** | ,529** | ,692** | ,187 | ,306** | ,261** | ,313** | ,183 | ,362** | 1 | ,339** |
| | Sig. (bilatérale) | ,000 | ,000 | ,000 | ,054 | ,001 | ,007 | ,001 | ,059 | ,000 | | ,000 |
| | N | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 |
| الابتكار في المؤسسة | Corrélation de Pearson | ,302** | ,102 | ,276** | ,591** | ,830** | ,865** | ,856** | ,808** | ,768** | ,339** | 1 |
| | Sig. (bilatérale) | ,002 | ,294 | ,004 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | |
| | N | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 |

*. La corrélation est significative au niveau 0,05 (bilatéral).

**.. La corrélation est significative au niveau 0,01 (bilatéral).



الملاحق رقم 5: الاستبيان في أول إعداد



جامعة قاصدي مرياح - ورقلة -
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
علوم التجارية قسم
استمارة استبيان

تحية طيبة وبعد.....

تسعى الطالبة من خلال الاستبيان المرفق إلى جمع البيانات اللازمة لقياس (ما مدى مساهمة المقاول في خلق مؤسسات ابتكارية في القطاع البترولي في حساي مسعود) في إطار إعداد رسالة دكتوراه في علوم التسيير، تخصص إدارة وتسيير المنظمات.

وباعتباركم مقاولين على مستوى هذا القطاع، فأنتم خير من يمكنه الاستعانة به في دراستنا هذه والمساعدة على إجابتنا على تساؤلاتنا المطروحة بالموضوعية والأمانة العلمية المعهودة فيكم.

لذا يرجى تفضلكم مشكورين باختيار الإجابة التي ترونها مناسبة لكل سؤال من وجهة نظركم. والأمل كبير في أنكم ستحيون باهتمام وبدقة على أسئلة الاستبيان لكي تكون النتائج مثمرة وتسهم في إبراز واقع المقاول في القطاع البترولي وما مدى مساهمتها في إنشاء مؤسسات قائمة على الابتكار في هذا القطاع. كما نخطبكم علماً بأن إجاباتكم ستستخدم لأغراض البحث العلمي حصراً، مع ضمان السرية التامة. شاكرين تعاونكم سلفاً.

ملاحظة: يرجى الإجابة عن الأسئلة التالية بوضع علامة (X) في الإجابة المناسبة.

-معلومات عامة:

1. الجنس: ذكر أنثى
2. السن: 20-30 31-40 41-50 51-60 أكثر من 60
3. المؤهل التعليمي: ليسانس ماجستير دكتوراه أخرى حدده.....
4. الوظيفة:.....
5. الخبرة: أقل من 5 سنوات 5-15 سنوات 15-25 سنة أكثر من 25 سنة
6. القطاع التي تنتمي إليه المؤسسة: القطاع العام القطاع خاص
7. نوع النشاط: تركيب صيانة تنقيب استخراج تسويق وإعلان فندقة نقل اطعام

الملاحق

المحور الأول: تحليل المقابلة في القطاع البترولي :

1) تبني الحس والروح المقاولاتية لدى المقاول :

| الرقم | العبارة | | | | |
|-------|---|----------------|-----------|-------|------------|
| | | غير موافق بشدة | غير موافق | محايد | موافق بشدة |
| 01 | أول ما أسمع أو أفكر في مصطلح المقابلة أو المشروع أشعر بالرضى واليول. | | | | |
| 02 | أحب فكرة التواجد في مجال المقابلة و التفاعل فيه حقا وأشعر أنه محالي الذي خلقت من أجل التواجد فيه. | | | | |
| 03 | تعتبر المقابلة بالنسبة لي طموحا قبل ان يكون مجرد مهنة. | | | | |
| 04 | فكرة أن أصبح مقاولا كانت تراودني منذ الصغر. | | | | |
| 05 | لدي الثقة بأن أصبح مقاولا مميزا وناجحا. | | | | |
| 06 | لدي أشخاص ملهمين في حياتي . | | | | |
| 07 | لقد ورثت هذا المشروع من العائلة. | | | | |
| 08 | لقد ساعدني التخصص الدراسي في بناء رغبة المقابلة. | | | | |
| 09 | عملي السابق كان سببا في اختياري للمقابلة . | | | | |
| 10 | لقد قمت بتكوين في كيفية إنشاء المؤسسة وتسييرها. | | | | |
| 11 | لدي ميول للاطلاع على كل ما يخص مجال المال والاعمال واي معلومة حول المقابلة والمشاريع. | | | | |
| 12 | يوجد في مكان إقامتي مجموعة من المقاولين. | | | | |
| 13 | سأهت مخالطتي لرجال الأعمال والمقاولين في إختيار المقابلة كمسار مهني. | | | | |
| 14 | لدي خبرة ومعرفة مسبقة لمهنة المقابلة. | | | | |
| 15 | أؤمن أن العمل الخاص أفضل من العمل لدى الآخرين. | | | | |
| 16 | لقد لاقيت التشجيع اللازم لرغبتي بالمقابلة كمسار مهني. | | | | |

2) الامكانيات والمهارات المتوفرة لدى المقاول:

| الرقم | العبارة | | | | |
|-------|---|----------------|-----------|-------|------------|
| | | غير موافق بشدة | غير موافق | محايد | موافق بشدة |
| 17 | تتوفر لدي ميزة المخاطرة وتجربة كل ما هو جديد. | | | | |
| 18 | أتمتع بالذكاء الاقتصادي من خلال معرفة ما يجب فعله أين ومتى. | | | | |
| 19 | أتمتع بالديناميكية من خلال قدرتي القيام بأكثر من مهمة في وقت واحد. | | | | |
| 20 | أتمتع بمفهوم القيادة والتواجد في المواقف الصعبة. | | | | |
| 21 | أنا شخص أميل إلى التفكير المفاضل أكثر من المشائم. | | | | |
| 22 | أقوم بإلتخاذ قراراتي بشكل فردي وسريع. | | | | |
| 23 | أتمتع بسهولة التحدي من أجل تحقيق الأهداف. | | | | |
| 24 | أتمتع بالتحكم في التعامل مع المواقف غير المتوقعة. | | | | |
| 25 | لدي القدرة على تحمل التضحيات والعراقل مقابل الحصول على العوائد عندما أكون أمارس مشروع الخصاص. | | | | |
| 26 | أتمتع بالراحة والرتانة العقلية والاعتماد على القدرات الذاتية. | | | | |
| 27 | لدي الفضول في حل المشكلات الصعبة. | | | | |
| 28 | أتمتع بحسن التعامل مع الأمور الجديدة. | | | | |
| 29 | تراودني أحيانا أفكارا غير إعتيادية . | | | | |
| 30 | لدي القدرة على ترجمة أفكارني إلى مهام ونتائج. | | | | |

3) دوافع وأسباب تبني المقابلة كمسار مهني لدى المقاول:

| | | | | |
|--|--|--|--|--|
| | | | | |
|--|--|--|--|--|

الملاحق

| الرقم | العبارة | غير موافق بشدة | غير موافق | محايد | موافق | موافق بشدة |
|-------|---|----------------|-----------|-------|-------|------------|
| 31 | اختياري للمقاوله هو الخروج من البطالة واستغلال فرصة استثمارية. | | | | | |
| 32 | اختياري للمقاوله هو ملائمة لقدراتي وموهباتي . | | | | | |
| 33 | عملي السابق لم يرضي طموحي فغيرت مساري المهني للمقاوله . | | | | | |
| 34 | إختياري للمقاوله هو الحصول على الملكية الخاصة وتحقيق الاستقلالية. | | | | | |
| 35 | سبب أختياري للمقاوله هو المروودية المالية وسرعة الحصول عليها. | | | | | |
| 36 | اختياري للمقاوله كان هدفا لي لزيادة مستوى دخلي . | | | | | |
| 37 | توجهت للمقاوله من أجل تحقيق الذات وممارسة شغفي في المجال الذي يستهويني. | | | | | |

4) الاعتقادات التي يتبناها المقاول في مجال المقاوله:

| الرقم | العبارة | غير موافق بشدة | غير موافق | محايد | موافق | موافق بشدة |
|-------|--|----------------|-----------|-------|-------|------------|
| 38 | تشغل المكانة الدينية والمعتقدات الشخصية لدي عندما امارس عملي في المقاوله. | | | | | |
| 39 | أعتبر أن النجاح يعتمد على الكد والجهد والعمل المحترف والجيد. | | | | | |
| 40 | أعتبر أن النجاح مسألة حظ. | | | | | |
| 41 | أؤمن أن العمل الخاص أفضل من العمل لدى الآخرين. | | | | | |
| 42 | أعتقد أن المقاوله فطره ضمنية في شخصية الانسان أكثر من كونها مهارات تكسب. | | | | | |
| 43 | أظن أن التكوين والتعليم يدعم الروح المقاولانية أكثر من كونه بينها من جديد. | | | | | |
| 44 | أتبنى مقولة البقاء للأقوى في ما يخص مجال المقاوله. | | | | | |
| 45 | من دون التحدي والمخاطرة والتجريب والمنافسة لا نستطيع أن نسميها مقاوله . | | | | | |

5) كيفية إنجاز المشروع المقاولاتي والآليات الداعمة له:

| الرقم | العبارة | غير موافق بشدة | غير موافق | محايد | موافق | موافق بشدة |
|-------|---|----------------|-----------|-------|-------|------------|
| 46 | لقد قمت بالتخطيط لمشروعي وإنشاء مؤسستي بنفسي. | | | | | |
| 47 | لقد إستعنت بخبير في التخطيط والتسيير للمشاريع من أجل التخطيط ودراسة مشروعي. | | | | | |
| 48 | لقد إستعنت بمكتب دراسات للقيام بدراسة جدوى مشروعي. | | | | | |
| 49 | لقد أجريت دراسة أولية ومناقشة المتطلبات القانونية والتنظيمية للمشروع وطريقة التنفيذ. | | | | | |
| 50 | يتم التأكد من تنفيذ الأعمال بالدقة اللازمة قبل البدء باستخدام المشروع. | | | | | |
| 51 | يتم التأكد من قبل أن المواد والمعدات الموردة إلى المشروع تحقق الشروط والمواصفات المطلوبة وفي الوقت المناسب. | | | | | |
| 52 | توجد إجراءات وبنود قانونية ضمن العقد تلزم المقاول بالتقيد بالشروط والمواصفات الفنية أثناء التنفيذ. | | | | | |
| 53 | تمويل مشروعي كان من خلال اموالي الخاصة | | | | | |
| 54 | تمويل مشروعي كان من خلال اقتراضي من البنك | | | | | |
| 55 | تمويل مشروعي كان من خلال برامج الدعم التابعة للدولة لونساج، لونساج، لانساج. | | | | | |
| 56 | تمويل مشروعي كان من خلال شركات رأسمال المخاطرة. | | | | | |
| 57 | لقد مر مشروعي على مؤسسات الدعم والمرافقة والمشكلات التكنولوجية. | | | | | |
| 58 | فترة إنجازي لمشروعي كانت في فترة ليست بطويلة ولم تواجهني صعوبات إنجاز كبيرة. | | | | | |

6) الانعكاسات والاضافات التي قدمتها المقاوله من خلال اتخاذها كمسار مهني لدى المقاول:

| الرقم | العبارة | غير موافق بشدة | غير موافق | محايد | موافق | موافق بشدة |
|-------|--|----------------|-----------|-------|-------|------------|
| 59 | عندما توجهت لعملي في المقاوله واهتمت بمشروعي الخاص قل مستوى الفراغ عندي. | | | | | |
| 60 | عندما أنشأت عملي الخاص تخلصت من الروتين اليومي من خلال الحصول على التجدد والتشويق. | | | | | |

الملاحق

| | | | | | |
|----|--|--|--|--|--|
| 61 | اصبحت فكري حول المقابلة أكثر اتساعا وأكثر طموحا من ذي قبل. | | | | |
| 62 | أستطعت أن أبنى لنفسى مستقبلا زاهرا ويواكب تأملاتي . | | | | |
| 63 | أود المبادرة في تشكيل رغبة وفكرة لأي شخص تساعد في امتحانه للمقابلة كمهنة . | | | | |
| 64 | حققت لنفسى شغفها و ميولها للمقابلة وانا جد راضي عن هذا الإنجاز. | | | | |
| 65 | أتمنى أن أورت هذا المجال لأبنائي وأقاربي . | | | | |
| 66 | أفكر في توسيع أفاق مشروعي إلى مستويات أكثر فعالية ومردودية. | | | | |

7 فرص المقابلة في القطاع البترولي حاسي مسعود :

| الرقم | العبارة | | | | |
|-------|--|----------------|-----------|-------|------------|
| | | غير موافق بشدة | غير موافق | محايد | موافق بشدة |
| 67 | اخترت حاسي مسعود كوجهة لنشاطك بالتحديد لأنها أكثر منطقة تتوفر على الفرص | | | | |
| 68 | حاسي مسعود منطقة خصبة وناشطة مقارنة بالمناطق الأخرى | | | | |
| 69 | لدي معرفة وإطلاع على المؤسسات الرائدة في هذا القطاع | | | | |
| 70 | إخترت هذا القطاع لأنه تتوفر فيه أرباح مضمونة | | | | |
| 71 | لدي إطلاع دائم حول المستجدات و المشاريع والمناقصات المعلنة التي تطرح في هذا القطاع | | | | |
| 72 | إخترت العمل في القطاع البترولي بحاسي مسعود لوجود تسهيلات | | | | |
| 73 | إخترت العمل في هذا القطاع وذلك لأنه أنتمي لهذه المنطقة | | | | |
| 74 | إخترت العمل في هذا القطاع لأني أملك خبرة كافية في هذا المجال | | | | |
| 75 | العمل في هذا القطاع سمح لي بإيجاد افكار جديدة | | | | |

المحور الثاني : تحليل الابتكار في المشروع و المؤسسة لدى المقاول

| الرقم | العبارة | | | | |
|-------|---|----------------|-----------|-------|------------|
| | | غير موافق بشدة | غير موافق | محايد | موافق بشدة |
| 76 | أتمتع بميزة الخروج عن المألوف في التفكير والتغيير. | | | | |
| 77 | أتصنف بالبصيرة الثاقبة في تصور الحلول البديلة للمشاكل التي قد تصادفني. | | | | |
| 78 | لدي الميولة للتكيف مع كل ما هو جديد. | | | | |
| 79 | لدي ميول لتشجيع وتحفيز للعمل و الابداع. | | | | |
| 80 | أنتسق جلسات دورية مع عمالي بمناقشة بعض الافكار. | | | | |
| 81 | هناك تشجيع على التنوع في الأداء بين عمال المؤسسة. | | | | |
| 82 | أرحب بكل الإقتراحات من أجل تحسين خدماتي وعمل مؤسستي. | | | | |
| 83 | أقوم بتقديم مكافآت للذين يقدمون لي النصائح والافكار الجديدة. | | | | |
| 84 | لا تقاوم الإدارة أي أفكار جديدة تغير من الوضع الحالي في المؤسسة. | | | | |
| 85 | ليس لدي تردد في تقديم الأفكار الابتكارية المكلفة ماديا. | | | | |
| 86 | أركز على النقد الايجابي في تقييمي للعمل في مؤسستي. | | | | |
| 87 | طبيعة المؤسسة التي أنشأتها تساعد على طرح أفكار أبتكارية وجديدة. | | | | |
| 88 | الإتصال بين إدارة المؤسسة والعمال يتميز بالسهولة والحركة. | | | | |
| 89 | تتضمن مؤسستي على استراتيجية ابتكار تضم كل من رؤية وأهداف أبتكارية تتكامل مع استراتيجية المؤسسة ككل. | | | | |
| 90 | أخصص مبلغ مالي للبحث والتطوير والابتكار في مؤسستي. | | | | |
| 91 | أستخدم ضمن مؤسستي أدوات وتقنيات متطورة تساعد في تقديم خدمات ذات مستوى. | | | | |
| 92 | أقوم بدراسة دورية لسوق ومعرفة احتياجات العملاء والزبائن، ومدى تقدم المنافسين. | | | | |
| 93 | أرتب بين مايجود في محالي وما تحدهد امكانياتي ومحاوله توليد أفكار ووضه أولوية لدراسة المجال ومستجداته. | | | | |
| 94 | أحدد أولويات مجالات أستثماري وأختار ما هو انسب بما يتماشى مع طموحاتي. | | | | |
| 95 | أقوم بأنشطة تدريب وتكوين لي شخصيا ول عمال مؤسستي. | | | | |

الملاحق

| | |
|-----|---|
| 96 | أستخدم مؤشرات الأداء في مؤسستي لتقييم مدى نجاح استراتيجيتي الابتكار ومدى نجاحها. |
| 97 | انا راضي بشكل عام ببدء الابتكار في مؤسستي في كل ما يخص الخدمات والعمليات. |
| 98 | أقوم بابتكار وتجديد نموذج الأعمال في مؤسستي بشكل دوري حسب المستجدات. |
| 99 | يتم تخصيص المسؤوليات الخاصة بجمع وتقييم المعلومات المتعلقة بالسوق والتكنولوجيا والمنافسين. |
| 100 | لدينا فهم جيد لنقاط القوة والضعف لمؤسستنا مقارنة بالمنافسين ونسعى لتقوية قوتنا وتدارك نقاطنا. |
| 101 | تقوم مؤسستي بعملية جمع وتنظيم جميع البيانات والمعلومات في نظام معلومات خاص. |
| 102 | يتم تقييم المشاريع المقترحة بشكل نموذجي لإدراجه في مرحلة البحث والتطوير. |
| 103 | نعطي أهمية لأولويات الشركة في عملية توليد الأفكار. |
| 104 | فهم احتياجات العملاء والاستفادة منها في عملية تطوير الخدمة. |
| 105 | الجهات الخارجية من عملاء وموردين وأكاديميين ومستشارين تساهم في عملية توليد الأفكار. |
| 106 | نقوم بعقد ورش عمل واجتماعات لتقنين وتوجيه الأفكار بما يسمى العصف الذهني. |
| 107 | لدينا أدوات شبكات التواصل الاجتماعي في مكانها المحدد لتحديد وإثراء الفرص الممكنة للابتكار. |
| 108 | لدى المؤسسة قسم للتسويق وقسم للبحث التطوير على جانب الاقسام الاخرى. |
| 109 | يتم تحديث التقنيات و التكنولوجيا سنويا بما يتماشى مع الخدمة، والشركة. |
| 110 | تخضع عملية التطوير للتكيف وفقا لظروف و أوضاع المجال ومتطلبات المشروع. |
| 111 | نعني تماما القوة النسبية للكفاءات التي نمتلكها مقارنة مع المنافسين. |
| 112 | حث وإعلام العمال على مدى أهمية أفكارهم وتساؤلواهم ضمن المؤسسة. |
| 113 | تشجيع والترحيب بالأفكار الجديدة لحل المشاكل . |
| 114 | عقد دورات تدريبية حول مهارات حل المشاكل . |
| 115 | معرفة الأخطاء الداخلية وأخطاء المنافسين ومحاولة تفاديها والتعلم منها. |
| 116 | تحتم المؤسسة بمنح مكافآت ومنح لأصحاب الأفكار المتميزة. |
| 117 | الشجاعة في إتخاذ القرار وعدم الخوف من الفشل. |
| 118 | القيام بعملية التقييم المستمر لمعرفة وقياس الأداء ومدى تحسنه. |
| 119 | إدارة الوقت بشكل عملي وعلمي سليم. |
| 120 | تتابع الشركة أحر المستجدات في علم التكنولوجيا والنظم الاتصالية. |
| 121 | تسهل الشركة للعملاء الحصول على المعلومات والبيانات اللازمة عند التقدم إلى الشركة والاستفسار عن طريق خدمات الاتصال. |
| 122 | تميز الشركة في تقديم خدماتها الاتصالية عبر الانترنت. |
| 123 | تتخذ الشركة إجراءات تساعد على تفعيل الاتصال وتبادل المعلومات بين العاملين. |
| 124 | أجرت الشركة تغييرات جذرية بإستحداث أو إلغاء في هيكلها التنظيمي. |
| 125 | أجرت الشركة تغييرات جذرية في إستعمال نظم الحاسوب في عملياتها الإدارية. |
| 126 | تقوم الشركة بإتباع نظام رقابي فعال لمعرفة كل صغيرة وكبيرة ضمن الشركة وخارجها. |
| 127 | قامت الشركة بإدخال أساليب وطرق جديدة لعملياتها وتقديم الخدمات. |
| 128 | ابتكرت الشركة طرق لتطوير تعديل وتحسين عملياتها و الخدمات. |
| 129 | أدخلت الشركة تقنيات جديدة للعمل على رفع نشاطها وتقديم منتجاتها/ خدماتها مقارنة بالمنافسين. |
| 130 | قامت الشركة بإتخاذ سياسات جديدة لتطوير خدماتها ومركزها السوقي. |
| 131 | تسهل الشركة اتمام خدماتها بما يحقق رضا العميل. |
| 132 | لدينا عملية لتحديد الاحتمالات الخفية أو التي لم يتم تليبيتها بعد بالنسبة للعملاء الحاليين او المحتملين. |
| 134 | في متناول أيدينا اطار يسمح بتصور مساحة الفرص والتعرف عليها ومعرفة الفرص الواعدة أيضا. |
| 135 | تتيح لنا المنهجية التي نتبعها أن نكون قادرين على اكتشاف الفرصة وترجمتها بسرعة إلى خريطة طريق إستراتيجية الابتكار والنمو. |
| 136 | يمكننا ترجمة الفرص المحددة إلى عوامل محفزة وطريقة للوصول السريع الى العملاء والسوق. |
| 137 | ثقافة المؤسسة لدينا تدعم الروح المقاولانية والقابلية لتجريب كل مشروع جديد يأتي بأرباح |
| 138 | الابتكار والتطبيق الفعال بثقة ويدون تردد باستخدام الأساليب الإبتكارية وتوليد أفكار والتخطيط الأمثل للوصول إلى نتائج قيمة. |
| 139 | أتلقي إيرادات ورقم أعمال حسب توقعاتي. |

الملاحق



جامعة قاصدي مرباح ورقلة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، كلية العلوم التجارية



الملحق رقم 6: الاستبيان بعد التحكيم

استبيان

تسعى الطالبة من خلال الاستبيان المرفق إلى جمع البيانات اللازمة لقياس (ما مدى مساهمة المقالة في إنشاء مؤسسات ابتكارية في القطاع البترولي بحاسي مسعود) في إطار إعداد أطروحة دكتوراه في العلوم التجارية، تخصص تسويق استراتيجي وابتكار. وباعتباركم مقالين على مستوى هذا القطاع، فأنتم خير من يمكنه الاستعانة به في دراستنا هذه، لذا يرجى تفضلكم بالإجابة التي ترونها مناسبة لكل سؤال من وجهة نظركم. كما نحيطكم علماً بأن إجاباتكم ستستخدم لأغراض البحث العلمي حصراً، مع ضمان السرية التامة، وللتوضيح المقالة هي مجال إنشاء المشاريع والمؤسسات الخاصة والابتكار هو القيام بكل ما هو جديد وبطريقة مبدعة ومستحدثة. شكرًا لتعاونكم الباحثة: أحلام قزال

محاور الاستبيان: رجاء أكمل البيانات التالية بوضع علامة (X) في مكان الإجابة المناسبة فيما يلي:

| البيانات الشخصية | | المحور الأول | |
|---|----------------------------|---|------------------|
| ذكر () | أنثى () | 1- الجنس | |
| أقل من 30 سنة () | من 30 إلى أقل من 40 () | أقل من 50 سنة () | 2- السن |
| أقل من ثانوي () | ثانوي () | شهادات جامعية: ليسانس، ماستر، مهندس () | 3- المؤهل العلمي |
| أقل من سنتين () | من 2 إلى 5 سنوات () | من 5 إلى 10 سنة () | 4- سنوات الخبرة |
| تركيب ()، صيانة ()، أشغال وبناء ()، تسويق وإعلان ()، نقل ()، اطعام ()، تبريد ()، فندقة ()، أمن ()، تشجير ()، نفايات ()، أخرى () | 5- نوع النشاط | | |
| من 1 إلى 9 () | من 10 إلى 49 () | من 50 إلى 250 () | 6- عدد العمال |
| أقل من 20 مليون دج () | لا تتجاوز 200 مليون دج () | من 200 مليون دج إلى 2 مليار دج () | 7- رقم أعمال |

| المحور الثاني: المقالة | | | | | ت |
|---|--|--|--|--|---|
| 1- طبيعة المقال "صاحب المشروع والمؤسسة" | | | | | |
| تبني الحس المقاولاتي | | | | | |
| | | | | | 1 |
| | | | | | 2 |
| | | | | | 3 |
| | | | | | 4 |
| | | | | | 5 |
| | | | | | 6 |
| | | | | | 7 |
| | | | | | 8 |
| | | | | | 9 |
| الإمكانات والمهارات | | | | | |
| | | | | | 1 |
| | | | | | 2 |
| | | | | | 3 |
| | | | | | 4 |
| | | | | | 5 |

الملاحق

| | |
|--|--|
| 6 | لدي القدرة على تحمل التضحيات والعراقل مقابل الحصول على العوائد. |
| 7 | لدي الفضول في حل المشكلات الصعبة. |
| 8 | تراودني أحيانا أفكارا ولدي القدرة على ترجمتها إلى مهام ونتائج. |
| دوافع وأسباب تبني المقابلة كمسار مهني | |
| 1 | اختياري للمقابلة يلائم قدراتي ومؤهلاتي. |
| 2 | عملي السابق لم يرصني طموحي فغيرت مساري المهني للمقابلة . |
| 3 | اختياري للمقابلة كان هدفا لي لزيادة مستوى دخلي . |
| 4 | توجهت للمقابلة من أجل إرضاء نفسي في مزاوله النشاط الذي أحبه. |
| الاعتقادات التي يتبناها المقاول | |
| 1 | أؤمن أن الثقة بالنجاح تؤدي إلى النجاح حتما. |
| 2 | أؤمن أن العمل الخاص أفضل من العمل لدى الآخرين. |
| 3 | أعتقد أن المقابلة فطرة ضمنية في شخصية الإنسان أكثر من كونها مهارات تكتسب. |
| 4 | أظن أن التكوين والتعليم يدعم رغبة العمل في المقابلة أكثر من أن يبينها من جديد. |
| 5 | من دون التحدي والمخاطرة والتجريب والمنافسة لا نستطيع أن نسميها مقابلة . |
| 2-جاذبية القطاع البترولي | |
| الفرص المتوفرة في القطاع البترولي | |
| 1 | اخترت القطاع البترولي كوجهة لنشاطي بالتحديد لأنها القطاع الأمثل في توفر فرص ازدهار مشاريع المقاولاتية. |
| 2 | اخترت العمل في هذا القطاع لأنني أنتمي لهذه المنطقة وأتواجد فيها. |
| 3 | لدي معرفة وإطلاع على المؤسسات الرائدة في القطاع البترولي. |
| 4 | لدي إطلاع دائم حول المستجدات و المشاريع والمناقصات المعلنة التي تطرح في القطاع البترولي. |
| 5 | اخترت العمل في القطاع البترولي بحكم علاقتي ولأنني أملك خبرة كافية فيه. |
| 6 | العمل في القطاع البترولي سمح لي بإيجاد أفكار جديدة. |
| 7 | أظن أن المشاريع متوفرة أكثر مقارنة في مجالات أخرى. |
| 8 | أظن أن المجال مفتوح أمام المستثمرين وكل التسهيلات متوفرة لتشجيع وترقية فرص الاستثمار في القطاع البترولي. |
| 9 | نجاح مشاريع سابقة في القطاع البترولي دفعني أكثر لاختياره. |
| 10 | القطاع البترولي القلب النشط للاقتصاد يشجعي أكثر في الاستثمار فيه. |
| كيفية إنجاز المشروع المقاولاتي و الآليات الداعمة له | |
| 1 | لقد قمت بالتخطيط لمشروعي وإنشاء مؤسستي بنفسي. |
| 2 | لقد استعنت بمكتب دراسات للقيام بدراسة جدوى مشروعني. |
| 3 | توجد إجراءات وبنود قانونية ضمن العقد تلزم المقاول بالتقيد بالشروط والمواصفات الفنية أثناء التنفيذ. |
| 4 | تمويل مشروعني كان من خلال أموالني الخاصة. |
| 5 | تمويل مشروعني كان من خلال اقتراضي من البنك. |
| 6 | تمويل مشروعني كان من خلال برامج الدعم التابعة للدولة لونساج، لونساج، لاكنك. |
| 7 | تمويل مشروعني كان من خلال شركات رأسمال المخاطرة. |
| 8 | لقد مر مشروعني على مؤسسات الدعم والمرافقة و المشتلات التكنولوجية. |
| 9 | فترة إنجازي لمشروعني كانت في فترة ليست بطويلة ولم تواجهني صعوبات انجاز كبيرة. |
| 10 | إلى جانب هذا المشروع لدي مشاريع ومؤسسات أخرى. |
| الانعكاسات والإضافات التي قدمتها المقابلة ضمن القطاع البترولي | |
| 1 | أصبحت فكرتي حول الأعمال والاستثمار في القطاع البترولي أكثر اتساعا و طموحا |
| 2 | ساهم مشروعني ومؤسستي في القطاع في بناء مشاريع جديدة لأشخاص آخرين. |

الملاحق

| | | | | | | |
|------------|-------|-------|-----------|----------------|---|--|
| | | | | | 3 | استطعت أن أبنى لنفسي مستقبلا جيدا يواكب تطلعاتي وتوقعاتي . |
| | | | | | 4 | أفكر في توسيع أفق مشروعي إلى مستويات أكثر فعالية ومردودية. |
| موافق بشدة | موافق | محايد | غير موافق | غير موافق بشدة | ت | المحور الثالث: الابتكار |
| | | | | | | 1-ثقافة الابتكار الشخصية |
| | | | | | 1 | أتمتع بقدرة الخروج عن المألوف في التفكير والتغيير في مجال العمل. |
| | | | | | 2 | أُتصف بالنظرة الثاقبة في تصور الحلول البديلة للمشاكل التي قد تصادفني. |
| | | | | | 3 | أتمتع بالمرونة والسهولة للتكيف مع كل ما هو جديد. |
| | | | | | 4 | لدي ميول لتشجيع وتحفيز للعمل والإبداع. |
| | | | | | 5 | لا تقاوم الإدارة أي أفكار جديدة تغير من الوضع الحالي في المؤسسة وتحسين خدماتها. |
| | | | | | 6 | لا أتردد في تقديم وتقبل الأفكار الابتكارية والجديدة المكلفة ماديا بدون تردد. |
| | | | | | 7 | تقبل الفشل لأن الفشل يدفع لتحقيق الأهداف بطريقة أكثر تميزا وابتكارا. |
| | | | | | | 2-أنشطة البحث والتطوير |
| | | | | | 1 | أخصص مبلغ مالي للبحث والتطوير والابتكار في مؤسستي. |
| | | | | | 2 | يتم تقييم المشاريع المقترحة بشكل جيد لإدراجها في مرحلة البحث والتطوير. |
| | | | | | 3 | أقوم بعقد اجتماعات لتوجيه الأفكار ومناقشتها ضمن مجموعة |
| | | | | | 4 | عقد دورات تدريبية حول مهارات حل المشاكل . |
| | | | | | | 3-الابتكار التنظيمي |
| | | | | | 1 | أجرت المؤسسة تغييرات جذرية وتحسينية باستحداث في هيكلها التنظيمي. |
| | | | | | 2 | تتبع المؤسسة نظام رقابي فعال لمعرفة كل صغيرة وكبيرة ضمن الشركة وخارجها. |
| | | | | | 3 | أقوم بالابتكار وتجديد نموذج الأعمال في مؤسستي بشكل دوري حسب المستجدات. |
| | | | | | 4 | تقوم مؤسستي بعملية جمع وتنظيم البيانات والمعلومات في نظام معلومات خاص. |
| | | | | | 5 | تتخذ المؤسسة إجراءات تساعد على تفعيل الاتصال وتبادل المعلومات بين العاملين وبين المؤسسة والعملاء. |
| | | | | | | 4-الابتكار التكنولوجي والتقني |
| | | | | | 1 | أستخدم ضمن مؤسستي أدوات وتقنيات متطورة تساعد في تقديم خدمات ذات مستوى. |
| | | | | | 2 | يتم تحديث التقنيات و التكنولوجيا سنويا بما يتماشى مع الخدمة، والشركة. |
| | | | | | 3 | أجرت المؤسسة تغييرات جذرية في استعمال نظم الحاسوب في عملياتها الإدارية. |
| | | | | | 4 | قامت المؤسسة بإدخال أساليب وطرق جديدة لعملياتها وتقديم الخدمات. |
| | | | | | 5 | أدخلت المؤسسة تقنيات جديدة للعمل على رفع نشاطها وتقديم منتجاتها/ خدماتها. |
| | | | | | | 5-الابتكار التسويقي |
| | | | | | 1 | لدى المؤسسة قسم خاص بنشاط التسويق ودراسة السوق. |
| | | | | | 2 | قامت المؤسسة باتخاذ سياسات جديدة لتطوير خدماتها ومركزها السوقي. |
| | | | | | 3 | سياسة المؤسسة التسويقية قادرة على اكتشاف الفرصة وتحويلها بسرعة إلى خريطة طريق لإستراتيجية الابتكار والنمو. |
| | | | | | 4 | تقوم مؤسستي بدراسة دورية للسوق والتركيز على احتياجات العملاء، ومدى تقدم المنافسين. |
| | | | | | 5 | لدي فهم جيد لنقاط القوة والضعف لمؤسستي مقارنة بالمنافسين وأسعى لتقوية قوة المؤسسة وتدارك نقائصها. |
| | | | | | | 6-الابتكار و المورد البشري |
| | | | | | 1 | أقوم بأنشطة تدريب وتكوين لي شخصيا ولعمال مؤسستي. |
| | | | | | 2 | أعي تماما القوة النسبية للكفاءات البشرية التي تتوفر في مؤسستي |
| | | | | | 3 | تهتم المؤسسة بتقديم مكافآت وتحفيز لأصحاب الأفكار المتميزة. |
| | | | | | 4 | الجهات الخارجية من عملاء وموردين وأكاديميين ومستشارين تساهم في عملية توليد الأفكار. |
| | | | | | 5 | أسعى لتوظيف أفضل الكفاءات البشرية من أجل ضمان أنشطة فعالة للمؤسسة. |

الملاحق



جامعة قاصدي مرباح ورقلة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، كلية العلوم التجارية



الملحق رقم 7: الاستبيان بعد الصدق والثبات

استبيان

تسعى الطالبة من خلال الاستبيان المرفق إلى جمع البيانات اللازمة لقياس (ما مدى مساهمة المقالة في إنشاء مؤسسات ابتكارية في القطاع البيترولي بحاسي مسعود) في إطار إعداد أطروحة دكتوراه في العلوم التجارية، تخصص تسويق استراتيجي وابتكار. وباعتباركم مقاولين على مستوى هذا القطاع، فأنتم خير من يمكنه الاستعانة به في دراستنا هذه، لذا يرجى تفضلكم بالإجابة التي ترونها مناسبة لكل سؤال من وجهة نظركم. كما نحيطكم علماً بأن إجاباتكم ستستخدم لأغراض البحث العلمي حصراً، مع ضمان السرية التامة، وللتوضيح المقالة هي مجال إنشاء المشاريع و المؤسسات الخاصة والابتكار هو القيام بكل ما هو جديد وبطريقة مبدعة ومستحدثة.

شكراً لتعاونكم الباحث:

أحلام قزال

محاور الاستبيان: رجاء أكمل البيانات التالية بوضع علامة (X) في مكان الإجابة المناسبة فيما يلي:

| المحور الأول | البيانات الشخصية |
|-------------------|---|
| 8- الجنس | ذكر () أنثى () |
| 9- السن | أقل من 30 سنة () من 30 إلى أقل من 40 () من 40 إلى أقل من 50 سنة () أكثر من 50 سنة () |
| 10- المؤهل العلمي | أقل من ثانوي () ثانوي () شهادات جامعية: ليسانس، ماستر، مهندس () دراسات عليا () |
| 11- سنوات الخبرة | أقل من سنتين () من 2 إلى 5 سنوات () من 5 إلى 10 سنة () أكثر من 10 سنة () |
| 12- نوع النشاط | تركيب وصيانة ()، أشغال و بناء ()، نقل و إطعام ()، نفايات وتشجير ()، صناعات كيميائية ()، أمن وفندقة ()، تسويق، سياحة، تكوين و أخرى () . |
| 13- عدد العمال | من 1 إلى 9 () من 10 إلى 49 () من 50 إلى 250 () أكثر من 250 () |
| 14- رقم أعمال | أقل من 20 مليون دج () لا تتجاوز 200 مليون دج () من 200 مليون دج إلى 2 مليار دج () أكثر من 2 مليار دج () أو أكثره: |

| ت | المحور الثاني: المقالة | غير موافق بشدة | غير موافق | محايد | موافق | موافق بشدة |
|---|---|----------------|-----------|-------|-------|------------|
| | 2- طبيعة المقاول "صاحب المشروع والمؤسسة" | | | | | |
| | تبني الحس المقاولاتي | | | | | |
| 1 | أحب مجال المقالة و التفاعل فيه حقا إنه مجالي الذي أتواجد فيه. | | | | | |
| 2 | تعتبر المقالة بالنسبة لي طموحا قبل ان تكون مهنة. | | | | | |
| 3 | فكرة أن أصبح مقاولا و صاحب مؤسسة كانت تراودني منذ الصغر. | | | | | |
| 4 | لدي خبرة و معرفة مسبقة لمهنة المقالة. | | | | | |
| 5 | لقد لاقيت التشجيع اللازم لرغبتني بالمقالة كمسار مهني. | | | | | |
| | الإمكانيات والمهارات | | | | | |
| 1 | تتوفر لدي ميزة المخاطرة و تجربة كل ما هو جديد. | | | | | |
| 2 | أتمتع بالذكاء من خلال معرفة ما يجب فعله أين ومتى. | | | | | |
| 3 | لدي القدرة على القيام بأكثر من مهمة في وقت واحد. | | | | | |
| 4 | أتمتع بمفهوم القيادة و التواجد في المواقف الصعبة. | | | | | |
| 5 | أتمتع بالتحكم في التعامل مع المواقف غير المتوقعة. | | | | | |
| 6 | لدي القدرة على تحمل التضحيات و العراقيل مقابل الحصول على العوائد. | | | | | |

الملاحق

| | |
|--|--|
| 7 | لدي الفضول في حل المشكلات الصعبة. |
| 8 | تراودني أحيانا أفكارا ولدي القدرة على ترجمتها إلى مهام ونتائج. |
| دوافع وأسباب تبني المقابلة كمسار مهني | |
| 1 | اختياري للمقابلة يلائم قدراتي ومؤهلاتي. |
| 2 | عملي السابق لم يرضي طموحي فغيرت مساري المهني للمقابلة . |
| 3 | اختياري للمقابلة كان هدفا لي لزيادة مستوى دخلي . |
| 4 | توجهت للمقابلة من أجل إرضاء نفسي في مزاوله النشاط الذي أحبه. |
| الاعتقادات التي يتبناها المقاول | |
| 1 | أؤمن أن الثقة بالنجاح تؤدي إلى النجاح حتما. |
| 2 | أعتقد أن المقابلة فطرة ضمنية في شخصية الإنسان أكثر من كونها مهارات تكتسب. |
| 3 | أظن أن التكوين والتعليم يدعم رغبة العمل في المقابلة أكثر من أن يبنيها من جديد. |
| 4 | من دون التحدي والمخاطرة والتجريب والمنافسة لا نستطيع أن نسميها مقابلة . |
| 2-جاذبية القطاع البترولي | |
| الفرص المتوفرة في القطاع البترولي | |
| 1 | اخترت القطاع البترولي كوجهة لنشاطي بالتحديد لأنها القطاع الأمثل في توفر فرص ازدهار مشاريع المقاولاتية. |
| 2 | اخترت العمل في هذا القطاع لأنني أنتمي لهذه المنطقة وأتواجد فيها. |
| 3 | لدي معرفة وإطلاع على المؤسسات الرائدة في القطاع البترولي. |
| 4 | لدي إطلاع دائم حول المستجدات و المشاريع والمناقصات المعلنة التي تطرح في القطاع البترولي. |
| 5 | اخترت العمل في القطاع البترولي بحكم علاقتي ولأني أملك خبرة كافية فيه. |
| 6 | العمل في القطاع البترولي سمح لي بإيجاد أفكار جديدة. |
| 7 | أظن أن المشاريع متوفرة أكثر مقارنة في مجالات أخرى. |
| 8 | أظن أن المجال مفتوح أمام المستثمرين وكل التسهيلات متوفرة لتشجيع وترقية فرص الاستثمار في القطاع البترولي. |
| 9 | نجاح مشاريع سابقة في القطاع البترولي دفعني أكثر لاختياره. |
| 10 | القطاع البترولي القلب الناشط للاقتصاد يشجعني أكثر في الاستثمار فيه. |
| كيفية إنجاز المشروع المقاولاتي و الآليات الداعمة له | |
| 1 | لقد قمت بالتخطيط لمشروعي وإنشاء مؤسستي بنفسي. |
| 2 | لقد استعنت بمكتب دراسات للقيام بدراسة جدوى مشروعني. |
| 3 | توجد إجراءات وبنود قانونية ضمن العقد تلزم المقاول بالتقيد بالشروط والمواصفات الفنية أثناء التنفيذ. |
| 4 | تمويل مشروعني كان من خلال أموالني الخاصة. |
| 5 | تمويل مشروعني كان من خلال اقتراضي من البنك. |
| 6 | تمويل مشروعني كان من خلال برامج الدعم التابعة للدولة لونساج، لونجام، لاكناك. |
| 7 | تمويل مشروعني كان من خلال شركات رأسمال المخاطرة. |
| 8 | لقد مر مشروعني على مؤسسات الدعم والمرافقة و المشتلات التكنولوجية. |
| 9 | فترة إنجازي لمشروعني كانت في فترة ليست بطويلة ولم تواجهني صعوبات انجاز كبيرة. |
| 10 | إلى جانب هذا المشروع لدي مشاريع ومؤسسات أخرى. |
| الانعكاسات والإضافات التي قدمتها المقابلة ضمن القطاع البترولي | |
| 1 | أصبحت فكرتي حول الأعمال والاستثمار في القطاع البترولي أكثر اتساعا و طموحا |
| 2 | ساهم مشروعني ومؤسستي في القطاع في بناء مشاريع جديدة لأشخاص آخرين. |
| 3 | استطعت أن أبني لنفسني مستقبلا جيدا يواكب تأملاتي وتوقعاتي . |
| 4 | أفكر في توسيع أفاق مشروعني إلى مستويات أكثر فعالية ومردودية. |

الملاحق

| ت | المحور الثالث: الابتكار | غير موافق بشدة | غير موافق | محايد | موافق | موافق بشدة |
|--------------------------------------|---|----------------|-----------|-------|-------|------------|
| 1-ثقافة الابتكار الشخصية | | | | | | |
| 1 | أتمتع بقدرة الخروج عن المألوف في التفكير والتغيير في مجال العمل. | | | | | |
| 2 | أتصف بالنظرة الثاقبة في تصور الحلول البديلة للمشاكل التي قد تصادفني. | | | | | |
| 3 | أتمتع بالمرونة والسهولة للتكيف مع كل ما هو جديد. | | | | | |
| 4 | لدي ميول لتشجيع وتحفيز للعمل والإبداع. | | | | | |
| 5 | لا تقاوم الإدارة أي أفكار جديدة تغير من الوضع الحالي في المؤسسة وتحسين خدماتها. | | | | | |
| 6 | لا أتردد في تقديم وتقبل الأفكار الابتكارية والجديدة المكلفة ماديا بدون تردد. | | | | | |
| 7 | تقبل الفشل لأن الفشل يدفع لتحقيق الأهداف بطريقة أكثر تميزا وابتكارا. | | | | | |
| 2-أنشطة البحث والتطوير | | | | | | |
| 1 | أخصص مبلغ مالي للبحث والتطوير والابتكار في مؤسستي. | | | | | |
| 2 | يتم تقييم المشاريع المقترحة بشكل جيد لإدراجها في مرحلة البحث والتطوير. | | | | | |
| 3 | أقوم بعقد اجتماعات لتوجيه الأفكار ومناقشتها ضمن مجموعة | | | | | |
| 4 | عقد دورات تدريبية حول مهارات حل المشاكل . | | | | | |
| 3-الابتكار التنظيمي | | | | | | |
| 1 | أجرت المؤسسة تغييرات جذرية وتحسينية باستحداث في هيكلها التنظيمي. | | | | | |
| 2 | تتبع المؤسسة نظام رقابي فعال لمعرفة كل صغيرة وكبيرة ضمن الشركة وخارجها. | | | | | |
| 3 | أقوم بابتكار وتجديد نموذج الأعمال في مؤسستي بشكل دوري حسب المستجدات. | | | | | |
| 4 | تقوم مؤسستي بعملية جمع وتنظيم البيانات والمعلومات في نظام معلومات خاص. | | | | | |
| 5 | تتخذ المؤسسة إجراءات تساعد على تفعيل الاتصال وتبادل المعلومات بين العاملين وبين المؤسسة والعملاء. | | | | | |
| 4-الابتكار التكنولوجي والتقني | | | | | | |
| 1 | أستخدم ضمن مؤسستي أدوات وتقنيات متطورة تساعد في تقديم خدمات ذات مستوى. | | | | | |
| 2 | يتم تحديث التقنيات و التكنولوجيا سنويا بما يتماشى مع الخدمة، والشركة. | | | | | |
| 3 | أجرت المؤسسة تغييرات جذرية في استعمال نظم الحاسوب في عملياتها الإدارية. | | | | | |
| 4 | قامت المؤسسة بإدخال أساليب وطرق جديدة لعملياتها وتقديم الخدمات. | | | | | |
| 5 | أدخلت المؤسسة تقنيات جديدة للعمل على رفع نشاطها وتقديم منتجاتها/ خدماتها. | | | | | |
| 5-الابتكار التسويقي | | | | | | |
| 1 | لدى المؤسسة قسم خاص بنشاط التسويق ودراسة السوق. | | | | | |
| 2 | قامت المؤسسة باتخاذ سياسات جديدة لتطوير خدماتها ومركزها السوقي. | | | | | |
| 3 | سياسة المؤسسة التسويقية قادرة على اكتشاف الفرصة وتحويلها بسرعة إلى خريطة طريق إستراتيجية الابتكار والنمو. | | | | | |
| 4 | تقوم مؤسستي بدراسة دورية للسوق والتركيز على احتياجات العملاء، ومدى تقدم المنافسين. | | | | | |
| 5 | لدى فهم جيد لنقاط القوة والضعف لمؤسستي مقارنة بالمنافسين وأسعى لتقوية قوة المؤسسة وتدارك نقائصها. | | | | | |
| 6-الابتكار و المورد البشري | | | | | | |
| 1 | أقوم بأنشطة تدريب وتكوين لي شخصيا ولعمال مؤسستي. | | | | | |
| 2 | أعي تماما القوة النسبية للكفاءات البشرية التي تتوفر في مؤسستي | | | | | |
| 3 | تهتم المؤسسة بتقديم مكافآت وتحفيز لأصحاب الأفكار المتميزة. | | | | | |
| 4 | الجهات الخارجية من عملاء وموردين وأكاديميين ومستشارين تساهم في عملية توليد الأفكار. | | | | | |
| 5 | أسعى لتوظيف أفضل الكفاءات البشرية من أجل ضمان أنشطة فعالة للمؤسسة. | | | | | |



جامعة قاصدي مرباح ورقلة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم
التسيير، كلية العلوم التجارية



قائمة محكمين الاستبيان

الطالبة : أحلام قزال

استبيان لقياس (ما مدى مساهمة المقابلة في إنشاء مؤسسات ابتكارية في القطاع البترولي بحاسي مسعود)
في إطار إعداد أطروحة دكتوراه في العلوم التجارية، تخصص تسويق استراتيجي وابتكار .

| الرقم | إسم ولقب المحكم | الصفة |
|-------|--------------------|--------------------------------|
| 1 | عيسى بهدي | أستاذ محاضر - جامعة ورقلة |
| 2 | محمد حمزة بن قرينة | أستاذ محاضر - جامعة ورقلة |
| 3 | أحمد رمزي سياغ | أستاذ محاضر - جامعة ورقلة |
| 4 | عبد الرؤوف حجاج | أستاذ محاضر - جامعة ورقلة |
| 5 | رشيد مناصرية | أستاذ محاضر - جامعة ورقلة |
| 6 | أمينة مخلفي | أستاذ محاضر - جامعة ورقلة |
| 7 | محمد طيب دويس | أستاذ محاضر - جامعة ورقلة |
| 8 | السعيد هتهات | أستاذ محاضر - جامعة ورقلة |
| 9 | اسماعيل بن قانة | أستاذ محاضر - جامعة ورقلة |
| 10 | ياسين محجر | أستاذ محاضر - جامعة ورقلة |
| 11 | بلخير مسعودي | رئيس فدرالية المقاولين - ورقلة |

أسئلة المقابلة

الملحق رقم 9

- هل تعتبر أن الربحية في القطاع البترولي بحاسي مسعود أعلى مقارنة بالقطاعات الأخرى، وهل تتوفر مستويات طلب عالية يصاحبها مستويات منافسة عالية في الحصول على المشاريع المطرحة؟
- هل أنت مطلع على مختلف الأطراف النشطة في القطاع البترولي بحاسي مسعود خاصة المنافسين ومدى مقارنتك بما تقدمه وما يقدمونه؟
- ما هي حواجز الدخول للقطاع البترولي بحاسي مسعود حسب نظرك في كل من الجانب القانوني و الاقتصادي والتكنولوجي؟
- ما هي محفزات الدخول للقطاع البترولي بحاسي مسعود حسب نظرك ومدى حشدك وتقييدك بالشروط القانونية والمالية و التقنية كإبرام مناولة تقدم خدمة بجودة أفضل بتكلفة أقل؟
- هل تواجه تهديد كبير من المنافسين حاليين و جدد يقدمون مستوى جيد ومتعدد من الخدمات البديلة لخدمات مؤسستك وأكثر تخصصاً؟
- هل تواجه قوة تفاوضية مرتفعة من العملاء " المؤسسات الأمرة" و موردتي مؤسستك "محدودية المصادر" للوصول إلى أفضل الخيارات لكلا الطرفين وهل تجيد كسب التفاوض لصالحك؟
- أي من الآتي يمثل زيادة جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود " منافسون كثيرون، قوة مساومة في المناقصات، عقبات دخول قليلة ، توفر خدمات بديلة كثيرة"؟
- هل استهدافك للأنشطة والمناقصات تكون تتوافق مع موارد وإمكانيات ونقاط القوة لمؤسستك والتي تحقق لك أرباح تواكب توقعاتك؟
- هل تجيد توجيه نقاط القوة لمؤسستك لاقتناص واستغلال الفرص المتوفرة في القطاع البترولي بحاسي مسعود من جهة و تدارك نقاط الضعف لمؤسستك تماشياً مع إعداد تدابير لتقليل وتجنب التهديدات التي تواجهها في القطاع البترولي بحاسي مسعود من جهة أخرى كإستراتيجية لبناء الموقع التنافسي؟

معلومات المقاولين الخاصين بالمقابلة

الملحق رقم 10

- 1) المقاولين الصغار والمحتملين: السيد بن قنان عبد الرزاق، لمرارة بلخير، مسعودي أحمد تقي الدين "نشاط أشغال وبناء"، ورقلة. تعذر حصول بطاقة المعلومات.
- 2) المقاولين ذو الخبرة: السيد حودميسة عبد القادر - شركة حمادي روبيات - ذات مشاريع في كل من ورقلة، الواد وحاسي مسعود خاصة، مجال الري". تعذر حصول بطاقة المعلومات.
- و التالي:

الكونفدرالية العامة لأرياب العمل CGP
الاتحاد العام للمقاولين الجزائريين UGEA
فيدرالية ورقلة

مسعودي بلخير
رئيس الفيدرالية

العنوان : بالمجمع التجارية ورقلة
التنقل : 029 70 94 28 / 0664 69 25 24 / 0657 92 46 90 - الهاتف : 029 70 94 28
البريد الإلكتروني: cg.pouargla@gmail.com - ugea_ouargla@hotmail.com

LES ATELIERS
YOU SAFI

ورشات يوسفيا
Usinage de pièces spécifiques pour
• Briqueterie • Concasseurs • Cimenteries
• Engin travaux publique • Matériel de forages

Directeur Commercial :
YOUSFI Med zoubeidi (fouad)

• Adresse : ZAM route de Tébessa • Bp: 192 belle vue 39010 El-Oued - Algérie
• Mob: +(213) (0) 555 627 405 • Email: alatour39000@gmail.com
• Tél/Fax: 00 213 32 21 88 88

SNS
we feel your needs

Sarl Nour Sahara
Activités Multiples

Zone industrielle
Hassi Messaoud ALGÉRIE
Tél : +213 29 75 41 41
Fax : +213 29 75 45 45
Ext : 102
Mob : +213 770 98 88 37
E-Mail : com6@sns.dz

BOUHANIK Wahiba
Agent Commercial Principal

فهرس

الفهرس

ص

| | |
|------|--|
| III | الإهداء |
| IV | شكر وعران |
| V | ملخص |
| VI | قائمة المحتويات |
| VIII | قائمة الجداول |
| XII | قائمة الأشكال البيانية |
| XIV | قائمة الملاحق |
| أ | المقدمة |
| 1 | القسم الأول: الجانب النظري للدراسة |
| 2 | الفصل الأول: الدراسات السابقة |
| 3 | تمهيد |
| 4 | المبحث الأول: الدراسات الخاصة بالمقاولة |
| 4 | المطلب الأول: الدراسات باللغة العربية |
| 8 | المطلب الثاني الدراسات باللغة الأجنبية |
| 11 | المبحث الثاني: الدراسات الخاصة بالابتكار |
| 11 | المطلب الأول: الدراسات باللغة العربية |
| 14 | المطلب الثاني الدراسات باللغة الأجنبية |
| 17 | المبحث الثالث: الدراسات الخاصة بمجازية القطاع البترولي |
| 17 | المطلب الأول: الدراسات باللغة العربية |

| | |
|---------|--|
| 18..... | المطلب الثاني الدراسات باللغة الأجنبية..... |
| 21..... | المطلب الثالث: موقع الدراسة الحالية من الدراسات السابقة..... |
| 24..... | خلاصة الفصل..... |
| 25..... | الفصل الثاني: المقالة، الابتكار وجاذبية القطاع البترولي..... |
| 26..... | تمهيد..... |
| 27..... | المبحث الأول: تحليل المقالة..... |
| 27..... | المطلب الأول: ماهية المقالة..... |
| 27..... | الفرع الأول: تعريف المقالة..... |
| 32..... | الفرع الثاني: المقاربات والمدارس الفكرية للمقالة..... |
| 32..... | أولا: مقاربات المقالة..... |
| 34..... | ثانيا: اختيار المقاربة التي تتوافق مع الدراسة..... |
| 34..... | الفرع الثالث: تعريف المقاول..... |
| 34..... | أولا: مفهوم المقاول..... |
| 35..... | ثانيا: المقاول والمقاربات التصنيفية..... |
| 36..... | ثالثا: طبيعة المقاول والعوامل المؤثرة فيه..... |
| 38..... | المطلب الثاني: إنشاء المؤسسات الجديدة والمواقف المقاولاتية الخاصة بها..... |
| 41..... | المطلب الثالث: المقالة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة..... |
| 41..... | الفرع الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة..... |
| 41..... | أولا: تعريف المشرع الجزائري..... |
| 42..... | ثانيا: تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومحيطها الاقتصادي في الجزائر..... |
| 45..... | الفرع الثاني: آليات الدعم والمرافقة..... |
| 46..... | الفرع الثالث: المؤشرات العالمية حول المقالة..... |

| | |
|----|---|
| 49 | المبحث الثاني: جاذبية بيئة أعمال القطاع البترولي |
| 49 | المطلب الأول: بيئة أعمال القطاع البترولي |
| 49 | الفرع الأول: ماهية بيئة الأعمال |
| 49 | أولاً: تعريف بيئة ومناخ الأعمال |
| 50 | ثانياً: خصائص بيئة الأعمال الجاذبة |
| 50 | ثالثاً: المخاطرة وبيئة الأعمال |
| 51 | رابعاً: مبادئ وأنظمة أساسية لقطاع الأعمال |
| 51 | خامساً: المؤشرات الدولية لتقييم مناخ الأعمال |
| 53 | الفرع الثاني: بيئة الأعمال البترولية |
| 53 | أولاً: تعريف الصناعة البترولية |
| 56 | ثانياً: الاستثمار البترولي |
| 57 | المطلب الثاني: فرص الأعمال في القطاع البترولي |
| 57 | الفرع الأول: تعريف فرص الأعمال |
| 57 | أولاً: مفهوم الفرص |
| 57 | ثانياً: أهمية تحليل وتقييم الفرص |
| 58 | ثالثاً: منهجية تحليل وتقييم الفرص |
| 59 | رابعاً: نماذج تحديد فرص الأعمال |
| 60 | الفرع الثاني: ماهية الجاذبية |
| 60 | أولاً: مفهوم الجاذبية |
| 61 | ثانياً: أدوات تحليل الجاذبية |
| 62 | ثالثاً: نماذج تحليل جاذبية بيئة الأعمال |
| 67 | المطلب الثالث: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمقاولاتية في القطاع البترولي |
| 67 | الفرع الأول: مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في القطاع البترولي |
| 67 | أولاً: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية المتكاملة |

| | |
|----|--|
| 68 | ثانيا: المقابلة و ديناميكية التنمية الاقتصادية و تنمية القطاع الناشطة فيه "نموذج GEM"..... |
| 73 | الفرع الثاني: أبعاد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في اتخاذ إستراتيجية المناولة..... |
| 73 | أولا: تعريف المناولة..... |
| 77 | ثانيا: بعث المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المناولة في القطاع البترولي..... |
| 79 | الفرع الثالث: تعداد وأنشطة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القطاع البترولي "حاسي مسعود"..... |
| 83 | المبحث الثالث : تحليل الابتكار..... |
| 83 | المطلب الأول: ماهية الابتكار..... |
| 83 | الفرع الأول: تعريف الابتكار..... |
| 83 | أولا: مفهوم الابتكار..... |
| 85 | ثانيا: تداخل مفهوم الابتكار مع بعض المصطلحات..... |
| 88 | الفرع الثاني: التدرج التاريخي لمفهوم الابتكار وأهم نظرياته..... |
| 88 | أولا: التدرج التاريخي لمفهوم الابتكار..... |
| 89 | ثانيا: النظريات الاقتصادية للابتكار..... |
| 91 | ثالثا: المؤسسة القائمة على الابتكار..... |
| 92 | الفرع الثالث: أنواع الابتكار ومستوياته..... |
| 92 | أولا: أنواع الابتكار..... |
| 94 | ثانيا: مستويات الابتكار..... |
| 95 | ثالثا: أهمية الابتكار..... |
| 95 | المطلب الثاني: معالم الابتكار..... |
| 96 | الفرع الأول: مصادر و مبادئ ودوافع الابتكار..... |
| 96 | أولا: مصادر الابتكار..... |
| 97 | ثانيا: دعائم ومبادئ الابتكار..... |

| | |
|-----|---|
| 98 | ثالثا: دوافع الابتكار |
| 99 | الفرع الثاني: تحديات ومعوقات الابتكار و زيادة فرصه |
| 99 | أولا: تحديات ومعوقات الابتكار |
| 100 | ثانيا: عناصر زيادة فرص الابتكار |
| 100 | الفرع الثالث: عوامل تقبل الابتكار في المؤسسة |
| 101 | المطلب الثالث: أبعاد الابتكار |
| 101 | الفرع الأول: قياس الابتكار |
| 101 | أولا: نماذج الابتكار |
| 105 | ثانيا: الابتكار و وظيفة البحث والتطوير |
| 106 | الفرع الثاني: مقومات و طرق اعتماد الابتكار |
| 106 | أولا: مقومات الابتكار |
| 108 | ثانيا: طرق اعتماد الابتكار |
| 109 | الفرع الثالث: مؤشرات عالمية حول الابتكار "مؤشر الابتكار العالمي TGII" |
| 112 | الفرع الرابع: عوامل الابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة |
| 112 | أولا: العوامل المساعدة على الابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة |
| 112 | ثانيا عوامل نجاح الابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة |
| 114 | خلاصة الفصل |
| 115 | القسم الثاني: الدراسة التطبيقية |
| 116 | الفصل الثالث: أدوات وإجراءات الدراسة التطبيقية |
| 117 | تمهيد |
| 118 | المبحث الأول: الطريقة والإجراءات المتبعة في الدراسة الميدانية |
| 118 | المطلب الأول: منهج ومجتمع الدراسة |
| 118 | الفرع الأول: منهج الدراسة |

| | |
|-----|--|
| 118 | الفرع الثاني: مجتمع وعينة الدراسة |
| 119 | الفرع الثالث: متغيرات الدراسة |
| 119 | المطلب الثاني: أداة الدراسة |
| 120 | الفرع الأول: خطوات إعداد الاستبيان |
| 121 | الفرع الثاني: تصميم محتوى الاستبيان |
| 125 | الفرع الثالث: الأساليب الإحصائية المستخدمة في الدراسة |
| 126 | المبحث الثاني: صدق وثبات الاستبيان |
| 126 | المطلب الأول: صدق الاستبيان |
| 135 | المطلب الثاني: ثبات الاستبيان |
| 137 | المبحث الثالث: تقييم خصائص العينة وفقرات الاستبيان |
| 137 | المطلب الأول: تحليل وتقييم المحور الأول "خصائص عينة الدراسة" وصف العينة |
| 142 | المطلب الثاني: تحليل وتقييم عبارات و محاور الاستبيان |
| 143 | الفرع الأول: تحليل وتقييم عبارات المحور الثاني "المقاولة" طبيعة المقاول (صاحب المؤسسة) |
| 150 | الفرع الثاني: تحليل عبارات المحور الثالث: "جاذبية القطاع البترولي حاسي مسعود" |
| 157 | الفرع الثالث: تحليل عبارات المحور الرابع "الابتكار في المؤسسة" |
| 167 | الفرع الرابع: تحليل أبعاد ومحاور الاستبيان |
| 171 | خلاصة الفصل |
| 172 | الفصل الرابع: نتائج الدراسة ومناقشتها |
| 173 | تمهيد |
| 174 | المبحث الأول : اختبار الفرضيات الخاصة بدراسة الواقع |
| 174 | المطلب الأول: اختبار الفرضية الأولى |
| 176 | المطلب الثاني: اختبار الفرضية الثانية |

| | |
|-----------|--|
| 178..... | المطلب الثالث: اختبار الفرضية الثالثة |
| 182 | المبحث الثاني: اختبار فرضيات الخاصة بدراسة الفروق |
| 182 | المطلب الأول: حساب طبيعية التوزيع |
| 182 | المطلب الثاني: حساب الفروق لاختبار الفرضية الرابعة |
| 187 | المبحث الثالث: اختبار فرضيات الخاصة بدراسة التأثير والعلاقات الارتباطية |
| 187 | المطلب الأول: اختبار الفرضية الخامسة |
| 187 | الفرع الأول: العلاقة الارتباطية بين المتغيرات الخاصة بالمقاولة و الابتكار |
| 195 | الفرع الثاني : الانحدار الخطي المتعدد لتأثير متغيرات المقاولة في تحقيق و خلق الابتكار في مؤسسات محل الدراسة... 195 |
| 199..... | المطلب الثاني : اختبار الفرضية السادسة |
| 199 | الفرع الأول: العلاقة الارتباطية بين المتغيرات الخاصة بجاذبية القطاع البترولي و الابتكار |
| 206..... | الفرع الثاني: الانحدار الخطي المتعدد لتأثير متغيرات جاذبية القطاع البترولي بحاسي مسعود في تحقيق و خلق الابتكار في مؤسسات محل الدراسة |
| 211..... | المطلب الثالث : اختبار الفرضية السابعة |
| 216 | الخلاصة |
| 217 | الخاتمة |
| 223 | قائمة المراجع |
| 232 | الملاحق |
| 256 | الفهرس |