

جامعة قاصدي مرباح، ورقلة - الجزائر  
كلية العلوم الإقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير  
قسم علوم التسيير



أطروحة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة دكتوراه، الطور الثالث  
في ميدان: علوم اقتصادية والتسيير وعلوم تجارية  
فرع علوم التسيير، تخصص إدارة وتسيير المنظمات

بعنوان:

# دراسة تحليلية للعوامل المؤثرة على نجاح أو فشل المؤسسات الناشئة في الجزائر

" دراسة ميدانية على عينة من المؤسسات المنشأة في إطار أجهزة  
الدعم في الجزائر "

من إعداد الطالب: ياسين تليلي

نوقشت وأجيزت علنا بتاريخ: 22 نوفمبر 2022.

أمام اللجنة المكونة من:

الاسم واللقب	الرتبة	الجامعة	الصفة
أ.د/ بن قرينة محمد حمزة	أستاذ التعليم العالي	جامعة ورقلة	رئيسا
أ.د/ صياغ أحمد رمزي	أستاذ التعليم العالي	جامعة ورقلة	مشرفا ومقررا
أ.د/ سلامي منيرة	أستاذ التعليم العالي	جامعة ورقلة	مناقشا
د/ قوجيل محمد	أستاذ محاضر -أ-	جامعة ورقلة	مناقشا
أ.د/ مفيد عبد اللاوي	أستاذ التعليم العالي	جامعة الوادي	مناقشا
د/ محمد الأسود	أستاذ محاضر -أ-	جامعة الوادي	مناقشا

السنة الجامعية 2021/2022

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

ذَرِّفْ دَرَجَاتٍ مِّنْ نَّسَاءٍ  
وَفَوْقَ كُلِّ ذِي عِلْمٍ عَلِيمٌ

سورة یوسف-76

# الإهداء

إلى من رفع قدرهما رب الأرض والسموات  
"أمي وأبي" أطال الله في عمهما وجزاهم عني خير جزاء،  
إلى جميع أفراد عائلتي الكبيرة والصغيرة كل باسمهم،  
إلى كل من علمني وأخذ بيدي وأنا رلي طريق العلم والمعرفه،  
إلى جميع الأصدقاء والزملاء،  
إلى كل من قدم لي العون،  
إلى كل من أسعدني بخاحي،  
إلى كل هؤلاء أهدي هذا العمل.

# الشكر

الحمد لله حمد الشاكرين على أن وفقني وأعاني ويسر لي إتمام هذا العمل فالحمد لله الذي بفضله تتم الصالحات، وعملا بقول المصطفى صلى الله عليه وسلم «لا يَشْكُرُ اللهَ مَنْ لا يَشْكُرُ النَّاسَ»، أتقدم بجزيل شكري وتقديري وإمتناني إلى مشرفي الأستاذ الدكتور صياغ أحمد رمزي، لإشرافه على هذا العمل وعلى نصحه وتوجيهه وجميل صنعه طيلة سنوات إنجاز هذا العمل.

كما أتقدم بخالص الشكر إلى جميع اللذين مدو لي يد العون وسهلوا لي إنجاز العمل بالأخص في شقه الميداني، وعلى رأسهم السيدات والسادة: أكرم زيدي الأمين العام للفدرالية الوطنية للمقاولين الشباب، السيدة ريم صالحى رئيسة اللجنة الوطنية لمؤسسات استقبال الطفولة الصغيرة والنساء المقاولات بالفدرالية الفيدرالية الوطنية للمقاولين الشباب، السيد رياض طنكة رئيس الإتحاد الوطني للمستثمرين الشباب، السيد ياسين قلال رئيس مجمع دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن خلالهم إلى جميع المقاولين والمقاولات على تعاونهم ومساعدتهم.

وأخيرا ولا أنسى أن أتوجه بشكري جميع إدارات وكالات ANSEJ، Cnac، Angem، وجميع الإدارات التي فتحت أبوابها لنا، وإلى كل من ساهم في إنجاز العمل من قريب أو من بعيد.

## الملخص

تهدف هذه الدراسة إلى تحديد وتحليل أهم العوامل المؤثرة على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، من خلال السؤال الرئيسي التالي: ما هي العوامل المؤثرة على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر؟ ومن اجل تحقيق هذا إستندنا على النموذج النظري ل ( Gartner, 1985) الذي يتضمن أربع أبعاد رئيسية، ثم قمنا بإجراء دراسة ميدانية على عينة مكونة من 224 مؤسسة جزائرية ناشئة، استعملنا فيها الاستبيان كأداة لجمع البيانات مدعوم ببعض المقابلات، ومن خلال نماذج تحليل البقاء على قيد الحياة ل Kaplan وCox و Meyer تم تحليل البيانات المجمعة واختبار الفرضيات.

توصلت هاته الدراسة إلى جملة من النتائج أبرزها، أولاً، بخصوص البعد المتعلق بخصائص شخصية المقاول، فإن المؤسسة تكون أكثر قدرة على البقاء وتنجح إذا كان صاحبها رجلاً؛ من الفئة العمرية بين 30-39 سنة؛ ذو مستوى تعليمي جامعي؛ إضافة إلى وجود مقاولين في محيطه (العائلة، الأصدقاء)؛ ولديه خبرة مهنية سابقة؛ ويكون مدفوعاً بحب العمل الحر لإنشاء مؤسسته؛ أما متغيرات وضع المقاول قبل الإنشاء؛ الخبرة المقاولاتية؛ فهي غير مؤثرة. ثانياً، فيما يخص البعد المتعلق بخصائص المؤسسة فإن تحسن فرص بقاء ونجاح المؤسسة الناشئة إذا كان هناك تشابه بين نشاط المؤسسة الحالي ونشاط صاحبها في الماضي؛ إذا كان رأس مالها صغيراً أقل من 1.000.000 دج؛ وشكلها القانوني إما شخص معنوي أو عن طريق الاعتماد؛ وموردها البشري يعتمد على صاحب المؤسسة وأفراد من العائلة؛ وأهم عملائها هم إما أفراد أو مؤسسات؛ وعددهم يفوق 10؛ يتركزون على المستوى المحلي والجهوي؛ أما بالنسبة لمتغيرات حجم العمالة فهو غير مؤثر على بقائها. ثالثاً، فيما يخص بعد العمليات المقاولاتية فإن احتمال بقاء المؤسسات الناشئة يزيد إذا تم اللجوء للمشورة المهنيين عند إنشائها؛ وإذا تم إنجاز دراسة الجدوى أو مخطط الاعمال خاص بها (دراسة جدوى مالية وتجارية...) قبل إنشائها؛ وفي حالة استفادة صاحبها من تكوين أو تدريب في المقاولاتية عند إنشائها؛ وعند قيام صاحبها بربط علاقات تعاون أو شراكة مع الزبائن والموردين ومؤسسات أخرى؛ وإذا كانت نوع الإستراتيجية موضع التنفيذ عند الانطلاق أما التركيز على سوق معينة أو تقديم منتجات مختلفة عن منتجات المنافسين. رابعاً، فيما يخص متغيرات البيئة الخارجية فإن احتمال بقاء المؤسسات الناشئة يزيد إذا كانت المنافسة أما ضعيفة ومنعدمة أو متوسطة؛ إذا كان قطاع النشاط ضمن المهن الحرة؛ وإذا كانت تنشط في منطقة حضارية؛ وقد استفادت من إعفاءات أو تخفيضات ضريبية وجبائية ودعم جزء من أجور عمال المؤسسة؛ أما بالنسبة لتنافسية الصناعة؛ المرافقة في مرحلة إنطلاق النشاط؛ الحصول على شبكات التوزيع؛ الحصول على المعلومات؛ إجراءات الحصول على التمويل البنكي فهي غير مؤثرة.

الكلمات المفتاحية: مقاولاتية، مؤسسات ناشئة، بقاء، نماذج المدة، الجزائر.

**Abstract:**

This study aims to identify and analyze the most important factors affecting the survival of new businesses in Algeria, through the following main question: What are the factors affecting the survival of new businesses in Algeria? For this, we based on the theoretical model of (Gartner, 1985) which includes four main dimensions, then we conducted an empirical study on a sample of 224 new Algerian businesses, we used the questionnaire as a data collection tool supported by some interviews, and through the Cox and Kaplan-Meier survival analysis models the collected data were analyzed and hypotheses tested.

This study reached a number of results, the most important of which are: First, regarding the dimension related to the entrepreneur profile, the new enterprise will be more sustainable and successful if its owner is a man; in age between 30-39 years; with a university level of education; in addition to the presence of an entourage of entrepreneurs around him (family, friends); and he has previous professional experience; he is motivated by the love of self-employment to establish his enterprise; as for the variables of entrepreneur status before launching the enterprise and the experience in entrepreneurship has no effect. Secondly, with regard to the dimension related to the characteristics of the enterprise, the chances of survival and success of the enterprise will improve, if there is a similarity between the current activity of the enterprise and the activity of its owner in the past; if its capital is small less than 1,000,000 DA; and her legal form is either a legal person or through a license; her human resource depends on the owner of the enterprise and members of his family; and its most important clients are either individuals or enterprises, their number is more than 10; concentrated at the local and regional levels; as for the variable of the size of employment; it has no effect on its survival. Third, with regard to the entrepreneurial process dimension, the possibility of survival of new enterprises increases; if professional advice is sought when creating the enterprise; if a business plan or feasibility study was carried out before its creation; if the owner benefits from entrepreneurship training before its creation, and when its owner links cooperation or partnership relations with customers; suppliers and other enterprises, and if a strategy is adopted to focus on a specific market or provide products that are different from competitors when the activity is launched. Fourth, with regard to the external environment variables; the probability of the survival of new enterprises increases; if the competition is either weak; non-existent or medium; if it is from the liberal professions sector if it is active in an urban area; and benefited from tax exemptions or reductions; and paid part of the workers' salaries; as for the variables of industry competitiveness; accompaniment in the starting phase of the activity; obtaining distribution networks; obtaining information; and procedures for obtaining bank financing have no effect.

**Keywords : Entrepreneurship ; New businesses ; Survival ; Duration models ; Algeria.**

## قائمة المحتويات

II	الإهداء
III	الشكر
V	الملخص
VII	قائمة المحتويات
VIII	قائمة الجداول
X	قائمة الأشكال البيانية
I	قائمة الملاحق
أ	المقدمة
1	الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وإشكالية البقاء، الأبعاد والعوامل المؤثرة
3	المبحث الأول: المؤسسات الناشئة وإشكالية البقاء
16	المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة
71	الفصل الثاني: إستعراض ومناقشة الدراسات السابقة
73	المبحث الأول: مراجعة الدراسات السابقة
85	المبحث الثاني: مناقشة الدراسات السابقة
89	الفصل الثالث: إستعراض وتقييم لآليات دعم إنشاء وإنجاح المقاولاتية وبيئة الأعمال في الجزائر
91	المبحث الأول: إستعراض آليات دعم إنشاء وإنجاح المقاولاتية في الجزائر
122	المبحث الثاني: تقييم بيئة الأعمال وتأثيرها على النشاط المقاولاتي في الجزائر
136	الفصل الرابع: الدراسة الميدانية للعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسات الناشئة في الجزائر
138	المبحث الأول: الطريقة والأدوات
157	المبحث الثاني: النتائج والتحليل
286	الخاتمة
301	المراجع
323	الملاحق
377	الفهرس

## قائمة الجداول

- الجدول 1 المصطلحات الفرنكوفونية والأنجلوسكسونية المرادفة لمصطلح المؤسسة الناشئة..... 3
- الجدول 2 مقاييس نجاح المؤسسة الناشئة..... 14
- الجدول 3 دوافع أو حوافز الإنشاء بالضرورة مقابل الفرصة..... 37
- الجدول 4 استدامة المؤسسة الناشئة في فرنسا حسب قطاعات النشاط..... 57
- الجدول 5 التشابه والإختلاف بين الدراسة الحالية والدراسات ذات الصلة..... 85
- الجدول 6 التمويل الثلاثي المقدم من الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب..... 92
- الجدول 7 التمويل الثنائي المقدم من الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب..... 93
- الجدول 8 شهادات الأهلية التي قدمها جهاز ANSEJ منذ الانطلاق إلى نهاية 2019..... 93
- الجدول 9 التمويل الثلاثي المقدم من الصندوق الوطني للتأمين على البطالة..... 97
- الجدول 10 المشاريع الممولة من جهاز الصندوق الوطني للتأمين على البطالة منذ انطلاقه إلى نهاية 2019..... 98
- الجدول 11 صيغ التمويل التي تمنحها الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر..... 101
- الجدول 12 التمويل المقدم من الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر حسب نوع التمويل منذ 2005 إلى نهاية 2019..... 102
- الجدول 13 إحصائية الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار للمشاريع الإستثمارية المصرح بها خلال الفترة 2002-2017..... 107
- الجدول 14 توزيع المشاريع الممولة من طرف الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار حسب قطاع النشاط..... 107
- الجدول 15 إحصائيات صندوق ضمان القروض منذ أبريل 2004 إلى غاية 2019/12/31..... 109
- الجدول 16 الضمانات المقدمة من صندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لسنة 2019..... 111
- الجدول 17 إحصائيات مراكز التسهيل والإستشارة إلى غاية نهاية 2019..... 113
- الجدول 18 إحصائيات المشاتل في الجزائر إلى غاية نهاية 2019..... 114
- الجدول 19 توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حسب قطاع النشاط..... 119
- الجدول 20 أجهزة دعم المقاولاتية والوصاية التابعة لها..... 121
- الجدول 21 مقارنة الجزائر من حيث سهولة انشاء الاعمال تونس والمغرب..... 124
- الجدول 22 تقييم مؤشر (GEI index) لجودة النظام البيئي للنشاط المقاولاتي في الجزائر 2018..... 126
- الجدول 23 النشاط المقاولاتي في دول المغرب العربي..... 130
- الجدول 24 النشاط المقاولاتي في الجزائر حسب المراحل 2011..... 131
- الجدول 25 التصورات الذاتية لدى الأفراد والقيم المجتمعية في الجزائر بالنسبة لممارسة نشاط مقاولاتي..... 131
- الجدول 26 ترتيب الجزائر في مؤشر التنافسية بين 2010-2019..... 134
- الجدول 27 توزيع القروض الممنوحة لجهاز ANGEM حسب الشريحة العمرية..... 161



الجدول 28 توزيع القروض الممنوحة لجهاز ANGEM حسب المستوى التعليمي	162
الجدول 29 معدل توقف الأنشطة بين عامي 2000 و 2004	169
الجدول 30 معدلات بقاء المؤسسات الصغيرة المنشأة في جهاز ANSEJ	169
الجدول 31 تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب قطاع النشاط	175
الجدول 32 إختبار الدلالة الإحصائية لنموذج الكلي للبعد المتعلق بخصائص شخصية المقاول	181
الجدول 33 نتائج تقدير نموذج (Cox) لمتغيرات خصائص شخصية المقاول	182
الجدول 34 إختبار الدلالة الإحصائية لنموذج الكلي للبعد المتعلق بخصائص المؤسسة الناشئة	203
الجدول 35 نتائج تقدير نموذج (Cox) لمتغيرات خصائص المؤسسة الناشئة	204
الجدول 36 إختبار الدلالة الإحصائية لنموذج الكلي للبعد العمليات المقاولاتية	217
الجدول 37 نتائج تقدير نموذج (Cox) لمتغيرات العمليات المقاولاتية	217
الجدول 38 برامج التكوين المقدمة من جهاز ANGEM	224
الجدول 39 إحصائيات برنامج التكوين GERME في الجزائر	226
الجدول 40 إختبار الدلالة الإحصائية لنموذج الكلي للبعد المتعلق بعوامل البيئة الخارجية	232
الجدول 41 نتائج تقدير نموذج (Cox) لمتغيرات بعد البيئة الخارجية	233
الجدول 42 تقسيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاع النشاط	253
الجدول 43 مقارنة الجزائر من حيث سهولة انشاء الاعمال تونس والمغرب	263
الجدول 44 مقارنة معدل الضريبة الإجمالي في الجزائر مع تونس والمغرب	268
الجدول 45 نتائج إختبار فرضيات الدراسة	284

## قائمة الأشكال البيانية

- الشكل 1 عمر المؤسسة وخطر الوفاة ..... أ
- الشكل 2 هيكل الدراسة ..... خ
- الشكل 3 المراحل المفاوضية ..... 5
- الشكل 4 المراحل المفاوضية وفقا للمرصد العالمي للمفاوضية ..... 5
- الشكل 5 خصائص المؤسسة الناشئة ..... 10
- الشكل 6 مراحل نمو المؤسسة ..... 12
- الشكل 7 مقاييس النجاح للمؤسسة ناشئة ..... 12
- الشكل 8 نموذج (H Littunen, 2000) لعوامل التي تفسر بقاء المؤسسات الناشئة ..... 17
- الشكل 9 نموذج Frank Lasch & Frédéric Le Roy, 2005 ..... 18
- الشكل 10 نموذج Kessler للأبعاد المؤثرة على نجاح المؤسسة الناشئة ..... 18
- الشكل 11 نموذج النظري ل (Hannu Littunen et al., 1998) ..... 19
- الشكل 12 العلاقة المفاوض والنجاح ضمن البيئة ..... 19
- الشكل 13 النموذج النظري للعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسات الناشئة ..... 20
- الشكل 14 النموذج النظري ل (Korunka et al., 2010) ..... 21
- الشكل 15 نموذج (Gartner, 1985) لوصف ظاهرة المفاوضية ..... 22
- الشكل 16 نموذج الأبعاد الأربعة ل (Bruyat, 1993) ..... 23
- الشكل 17 متغيرات النموذج النظري لفهم ظاهرة المفاوضية ل (Gartner, 1985) ..... 24
- الشكل 18 معدل الاستدامة السنوي للمؤسسات الفرنسية التي تم إنشاؤها سنة 2010 حسب الفئة القانونية ..... 41
- الشكل 19 مسار المساعدة والمرافقة في إنشاء وتطوير المؤسسة ..... 60
- الشكل 20 النموذج النظري لأبعاد ومتغيرات الدراسة ..... 69
- الشكل 21 تطور إنشاء المؤسسات في الجزائر حسب الفترات الزمنية ..... 118
- الشكل 22 توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حسب الحجم ..... 119
- الشكل 23 ترتيب مؤشرات ممارسة الاعمال في الجزائر ..... 124
- الشكل 24 ترتيب الجزائر من ناحية سهولة ممارسة الاعمال للفترة بين 2010-2020 ..... 125
- الشكل 25 تقييم مؤشر (GEI index) لجودة النظام البيئي المفاوضي في الجزائر ..... 127
- الشكل 26 مقارنة مؤشر (GEI index) لجودة النظام البيئي المفاوضي للجزائر مع المستوى الجهوي والعالمي ..... 127
- الشكل 27 تقييم مؤشر (GEI index) للجزائر في الفترة بين 2014-2019 ..... 128

129	الشكل 28 تقييم الخبراء (NES) للبيئة المقاولة في الجزائر
130	الشكل 29 تطور تقييم الخبراء الوطنيين للظروف الوطنية لممارسة الاعمال في الجزائر
132	الشكل 30 تقييم مؤشر التنافسية العالمي للجزائر سنة 2018
133	الشكل 31 مقارنة الجزائر مع دول الشرق الأوسط في مؤشر التنافسية العالمية
134	الشكل 32 العوامل الأكثر عرقلة لممارسة الاعمال في الجزائر
139	الشكل 33 التوزيع الجغرافي للمؤسسات العينة
149	الشكل 34 رسم توضيحي لوقت الحدث والبيانات المرتبطة
150	الشكل 35 أنواع وخواص بيانات بقاء المؤسسات
157	الشكل 36 توزيع عينة المقاولين حسب الجنس
158	الشكل 37 تطور عدد المقاولين الإجمالي والنسوي في الجزائر
159	الشكل 38 مشاركة النساء والرجال في النشاط المقاولتي عالميا
160	الشكل 39 توزيع عينة المقاولين حسب الفئة العمرية
161	الشكل 40 توزيع عينة المقاولين حسب المستوى العلمي
162	الشكل 41 توزيع عينة المقاولين حسب وجود نماذج للمقاولين في المحيط
163	الشكل 42 توزيع عينة المقاولين حسب الخبرة بالمقاولة والعمل الحر
164	الشكل 43 توزيع عينة المقاولين حسب وجود خبرة مهنية
165	الشكل 44 توزيع عينة المقاولين حسب وضعهم المهني قبل إنشاء مؤسساتهم
166	الشكل 45 توزيع عينة المقاولين حسب دوافع إنشاء مؤسساتهم
167	الشكل 46 دوافع المقاولين الجزائريين لإطلاق مشاريعهم
168	الشكل 47 توزيع عينة المؤسسات حسب حالة نشاطها
168	الشكل 48 معدل بقاء المؤسسات عينة الدراسة في الفترة من 2014 إلى 2018
170	الشكل 49 أسباب توقف نشاط عينة المؤسسات حسب آراء أصحابها
171	الشكل 50 توزيع عينة المؤسسات حسب منطقة نشاطها
172	الشكل 51 توزيع عينة المؤسسات حسب تشابه نشاطها مع نشاط المقاول سابقا
173	الشكل 52 توزيع عينة المؤسسات حسب الشكل القانوني
175	الشكل 53 توزيع عينة المؤسسات حسب قطاع نشاطها
176	الشكل 54 توزيع عينة المؤسسات حسب رأس مال إطلاقها
177	الشكل 55 توزيع عينة المؤسسات حسب عدد عمالها
178	الشكل 56 تقسيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حسب الحجم

179	الشكل 57 منحني Kaplan Meier الشامل للبقاء للمؤسسات للفترة 2014-2018
180	الشكل 58 منحني المخاطر ل Kaplan Meier للمؤسسات للفترة 2014-2018
184	الشكل 59 معدل مشاركة النساء والرجال في النشاط المقاوالاتي عالميا
185	الشكل 60 قطاعات النشاط التي تستثمر فيها النساء المستفيدات من تمويل ANSEJ و CNAC
186	الشكل 61 وضعية الشروط الإطارية الستة لتطوير المقاوالاتية النسوية في الجزائر
202	الشكل 62 نسبة البطالة في الجزائر للفترة ما بين 2011 إلى 2014
202	الشكل 63 تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر للفترة ما بين 2011 إلى 2014
219	الشكل 64 توزيع عينة الدراسة حسب نوعية الإستشارات قبل إنشاء مؤسساتهم
226	الشكل 65 مسار برامج التكوين حسب GERME
245	الشكل 66 نسبة أفراد العينة المستفيدين من المرافقة في مرحلة ما بعد الانطلاق
248	الشكل 67 مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من رأس المال العامل
251	الشكل 68 عدد الوظائف في المؤسسات الناشئة وطور الانشاء في الجزائر
251	الشكل 69 مشاكل التوظيف بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
254	الشكل 70 تصنيف المبيعات حسب نوع الزبائن
260	الشكل 71 البحث عن العقار الصناعي والمكاتب في الجزائر
260	الشكل 72 الأسباب الرئيسية لاختيار موقع النشاط في الجزائر
264	الشكل 73 توزيع العينة حسب المدة المستغرقة لإنشاء المؤسسة

## قائمة الملاحق

- الملحق 1 تعريف وترميز المتغيرات المستعملة في الدراسة ..... 324
- الملحق 2 الإستيبيان الخاص بالمعهد الوطني للإحصاء والدراسات الإقتصادية في فرنسا ..... 329
- الملحق 3 نسخة إستبيان الدراسة بالعربية ..... 333
- الملحق 4 إستبيان الدراسة (النسخة الفرنسية) ..... 337
- الملحق 5 منحنى البقاء على قيد الحياة حسب جنس المقاتل ..... 342
- الملحق 6 منحنى البقاء على قيد الحياة حسب عمر المقاتل ..... 342
- الملحق 7 منحنى البقاء على قيد الحياة حسب المستوى التعليمي للمقاتل ..... 343
- الملحق 8 قائمة الأنشطة الممولة من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ..... 343
- الملحق 9 منحنى البقاء على قيد الحياة حسب وجود محيط مقاتل ..... 353
- الملحق 10 منحنى البقاء على قيد الحياة حسب الخبرة المهنية للمقاتل ..... 353
- الملحق 11 منحنى البقاء على قيد الحياة حسب نوع الدوافع المقاتلاتية للمقاتل ..... 354
- الملحق 12 منحنى البقاء على قيد الحياة حسب تشابه النشاط ..... 354
- الملحق 13 منحنى البقاء على قيد الحياة حسب حجم رأس المال الأولي ..... 355
- الملحق 14 منحنى البقاء على قيد الحياة حسب الشكل القانوني للمؤسسة ..... 355
- الملحق 15 منحنى البقاء على قيد الحياة حسب نوع عملاء المؤسسة ..... 356
- الملحق 16 منحنى البقاء على قيد الحياة حسب حجم عملاء المؤسسة ..... 356
- الملحق 17 منحنى البقاء على قيد الحياة حسب التموقع الجغرافي لعملاء المؤسسة ..... 357
- الملحق 18 منحنى البقاء على قيد الحياة حسب مصدر الحصول على الإستشارة ..... 357
- الملحق 19 منحنى البقاء على قيد الحياة حسب الإستراتيجية موضع التنفيذ ..... 358
- الملحق 20 منحنى البقاء على قيد الحياة حسب الموقع الجغرافي للنشاط ..... 358
- الملحق 21 منحنى البقاء على قيد الحياة حسب قطاع نشاط المؤسسة ..... 359
- الملحق 22 منحنى البقاء على قيد الحياة حسب شدة المنافسة التي واجهتها المؤسسة ..... 359
- الملحق 23 نموذج اتفاقية توريد عتاد مؤسسة مصغرة بين المقاتل والبنك ..... 360
- الملحق 24 مسار إنشاء مؤسسة عبر جهازي (ANSEJ و CNAC) ..... 362
- الملحق 25 التقسيم الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ..... 363
- الملحق 26 قرار منح الامتيازات الضريبية والاعانات المالية لمرحلة الاستغلال ..... 364
- الملحق 27 شهادة الإنخراط في صندوق الكفالة المشترك لضمان أخطار القروض الممنوحة للشباب ..... 367

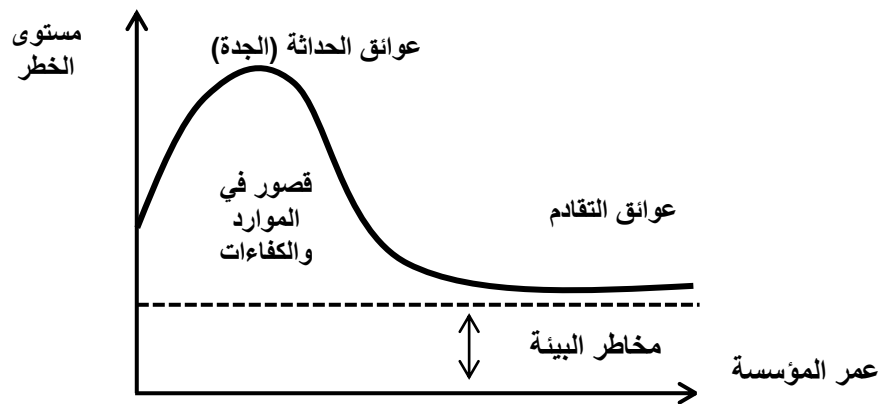
- الملحق 28 صور لنماذج ظاهرة تشبيح الأنشطة ..... 369
- الملحق 29 : شهادة التأهيل للإستفادة من تمويل المشروع..... 370
- الملحق 30 : دفتر الشروط التمويل ..... 372
- الملحق 31 مراسلات السلطات العمومية للبنوك لتجميد المتابعات القضائية ضد المستفيدين من قروض جهازي (ANSEJ و CNAC) ..... 375
- الملحق 32 : إعلان عن استشارة عمومية مع تخصيص حصة للمؤسسات المصغرة الممولة من طرف جهازي (ANSEJ و CNAC)..... 376
- الملحق 33 تكاليف مسار إنشاء مؤسسة في إطار أجهزة الدعم ..... 376

مقدمتہ

تحظى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باهتمام متزايد من ضمن السياسات في السنوات الأخيرة، ولا سيما في بلدان العالم الثالث، ويرجع هذا إلى فشل نتائج استراتيجيات التنمية التي تركز على رأس المال الكبير المكثف والصناعات الثقيلة، لذا تعتمد الغالبية العظمى من البلدان المتقدمة والنامية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مهمة تحريك عملية النمو الاقتصادي واستدامتها (Beisengaliyev et al., 2018)، وقد أثبتت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أنها أداة فعالة لتنمية الاقتصاد توفير مناصب العمل وخلق الثروة، ووضعت نفسها كمحرك جديد للاقتصاد، وأصبحت ركيزة لأهم الاقتصاديات العالمية، فالمؤسسات الجديدة تعمل على خلق فرص عمل جديدة، وتفتح الفرص أمام الحراك الاجتماعي الصاعد، وتعزز المرونة الاقتصادية، وتسهم في المنافسة والفعالية الاقتصادية (Arasti, 2011)، كما تساهم في بعودة طرق في نمو وحيوية الاقتصاد كونها تمثل مصادر هامة للابتكار، وفي حيوية الصناعة من خلال إحياء المنافسة، وتوليد عدد كبير من الوظائف، تنويع الصناعة والاقتصاد بشكل عام (Gasse, 2002).

إلا أن هذه المؤسسات وفي بداية عمرها تواجه احتمال فشل كبير، حيث تمكنت أقل من مؤسستين من كل ثلاثة مؤسسات من البقاء لثلاث سنوات ولا يبقى سوى نصفها بعد خمس سنوات (EL OUZZANI & BARAKAT, 2018)، يعزى هذا حسب (Stinchcombe, 1965) إلى ظاهرة عوائق الحدائة "Liability of Newness"، التي تواجه المؤسسات في السنوات الأولى من عمرها أي المراحل المبكرة لدورات الحياة التنظيمية (Freeman et al., 1983)، بمعنى ان احتمال بقاء المؤسسة يكون ضعيف في بداية عمرها ثم يتزايد مع تقادم عمرها (P. D. Reynolds, 1987)، كما يوضح في الشكل الموالي:

الشكل 1 عمر المؤسسة وخطر الوفاة



المصدر: (Thornhill & Amit, 2003, p. 499)



لذا يعتبر (Praag, 2003) أن مشكلة المؤسسات المنشأة حديثاً هي معدل فشلها العالي، فمن كل 100 مؤسسة ناشئة تتمكن فقط 50 في المئة من البقاء على قيد الحياة خلال السنوات الثلاث الأولى، ويؤكد (ALIMOUSSA Rabah, 2017) أن مسار حياة المؤسسات في السنوات الأولى من عمرها يعتبر مميت، ووفقاً لإحصائيات مكتب العمل في الولايات المتحدة الأمريكية، تبقى نسبة حوالي 44 في المئة من المؤسسات الناشئة في جميع القطاعات إلى غاية السنة الرابعة و31 في المئة في السنة السابعة، وتؤكد على أن أكبر خروج للمؤسسات يحدث في العامين الأول والثاني، ثم تتناقص حدتها بعد العام الرابع (Knaup & Piazza, 2007)، كما تعيش حوالي ثلثي المؤسسات ما لا يقل عن عامين ونصفها تقريباً يعيش لمدة 5 سنوات على الأقل (Facts, 2012)، لذا فإن أحد الأسئلة المركزية في المقاولاتية، هو لماذا تنجح بعض المؤسسات الجديدة وتفشل مؤسسات أخرى، فإذا تمكنا من تحديد العوامل التي تؤثر على أداء المؤسسة الجديدة، فسيكون لذلك آثار على المقاولين المحتملين والمستثمرين، إذا زادت بعض العوامل من احتمالية النجاح، فيمكن للمقاولين تقييم مشاريعهم وفقاً لذلك، وربما تعديل خططهم أو اتخاذ قرار بعدم البدء في ذلك الوقت (Arnold C. Cooper, 1993).

ومن هذا المنطلق فقد جذبت العوامل التي تؤثر على إنشاء المؤسسات ووفاتها ومدة بقاء المؤسسة في البلدان المتقدمة اهتماماً كبيراً من الباحثين في السنوات الأخيرة (Parker, 2004 and Strotmann, 2006)، غير أن الدراسات حول بقاء المؤسسات في البلدان النامية أقل شيوعاً (Parker, 2004)، وهي نادرة جداً في اقتصاد انتقالي كحالة الاقتصاد الجزائري، الذي خضع لبعض التغييرات في العقود الماضية، وبمرحلة انتقالية من اقتصاد مخطط مركزياً إلى اقتصاد سوق (Nguyen, 2009)، حيث يوجد إجماع في الأدبيات على أن المؤسسات الصغيرة ومتناهية الصغر بوجه عام، تواجه عوائق أمام النمو أكبر بكثير في البلدان النامية والتي تؤثر سلباً على الإنتاجية والبقاء (Pasha et al., 2018).

في الجزائر وكجزء من إستراتيجية الانتقال من الاقتصاد الموجه إلى اقتصاد السوق، اتخذت الحكومة عدداً من الحوافز والتدابير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة التي تعتبر ضرورية كعنصر أساسي في التنمية الاقتصادية، حيث مكنت هذه الإصلاحات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من التطور (Bouyacoub, 1997)، ففي إطار المرسوم التشريعي رقم 05-10-1993 المعدل بالمرسوم رقم 01-03 المؤرخ 20-08-2001، تدعم الدولة القطاع الخاص مقارنة بالتشريعات السابقة لقوانين الاستثمار لعام 1963، 1966 و1988، وقد تم تنفيذ هذا الدعم من خلال الإجراءات المحفزة (القانون رقم 01-18 بتاريخ 12-12-2001)، وبإنشاء هيكل الدعم والمساعدة على خلق المؤسسات (...ANSEJ, FGAR, CNI, CNAC, ANGEM, ANDI).

لقد حفزت الإجراءات المتخذة في الجزائر على إنشاء المؤسسات، على تسريع ديناميكية إنشاء المؤسسات وارتفع عددها بشكل ملحوظ، ومع ذلك، فإن عدد المؤسسات التي تم إنشاؤها غير كافية، في الثلاثي الأول لسنة 2019، بلغ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 1.171.945 مجتمعة، أي 28 مؤسسة صغيرة ومتوسطة لكل 1000 نسمة، وهي منخفضة جدًا وفقًا للمعايير الدولية (45 مؤسسة لكل 1000 نسمة) مع تباين كبير في توزيع هذه الكثافة بين مختلف جهات الوطن (MPMEI, 2019)، في مقابل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي يتم إنشاؤها سنويًا تختفي العديد منها (Koudri, 2006)، ولا يزال عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير كافٍ في الجزائر على الرغم من الجهود التي تبذلها السلطات العامة لتهيئة بيئة مواتية لتنميتها، فعلى سبيل المقارنة يوجد في فرنسا حوالي 3 ملايين مؤسسة صغيرة ومتوسطة وإيطاليا 4 ملايين، والولايات المتحدة أكثر من 20 مليونًا، في حين أن بعض البلدان، مثل ألمانيا وبلجيكا وتركيا وتونس تعتمد أنظمة إنتاجها وتجارتهم الخارجية على هيمنة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا ليس هو الحال في الجزائر.

تشير نتائج تقرير المرصد العالمي للمقاولاتية (GEM, 2011) إلى مشكلة نمو الأعمال في الجزائر، وتتفق جميع الدراسات الميدانية الدولية التي أجريت على مناخ الأعمال في الجزائر (البنك الدولي) على أن إنشاء الأعمال في الجزائر عملية صعبة، وتزداد صعوبة في مراحل النمو والمحافظة على بقائها، تُظهر نتائج التقرير أن نسبة المؤسسات القائمة صغيرة جدًا في مقابل نسب فشل عالية نسبيًا (9.5%)، فيما نسبة المؤسسات الناشئة بعمر أقل من 42 شهرًا 4.2%، أما المؤسسات القائمة فعلا والتي نجحت في تجاوز 42 شهرًا تشكل نسبة 3.8%، وبالتالي فالجزائر تتميز بخاصيتين مهمتين معدل مرتفع من المؤسسات المتعثرة، بالمقابل معدل ضعيف للمؤسسات التي تنجح في تجاوز الثلاث سنوات ونص الأولى، في الجزائر تمويل آليات الدعم، الأنشطة ذات القيمة المضافة المنخفضة وتهدف إلى زيادة عدد المؤسسات المنشأة، دون مراعاة التدابير التي تهدف إلى قدرتها التنافسية وبقائها، حيث يعتقد غالبية المقاولين أن الإجراءات المتخذة منذ التسعينيات تجاه القطاع الخاص جيدة، لكن الإنشاء يصاحبه العديد من العوائق والبقاء يبقى تحديًا (Hamitouche & Kherbachi, 2017)، كما تواجه المؤسسات الجزائرية الصغيرة والمتوسطة العديد من العقبات التي تعيق إنشائها وتوسيعها وتنميتها، "فلا تزال البيئة الاقتصادية والاجتماعية تتسم بقوة بيروقراطية ثقيلة يدينها باستمرار جميع الفاعلين الاقتصاديين والاجتماعيين (BERBER, 2014)، فحسب (Hamitouche & Kherbachi, 2017) بمجرد بدء النشاط ومن أجل البقاء والنمو، يواجه المقاول في الجزائر العديد من القيود المرتبطة بشكل خاص بالبيئة الخارجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وإن مشاكل البيروقراطية والبطء الإداري تقلل من نجاعة الأنظمة المعمول بها، رغم أن المقاول الجزائري يعتبر من بين أقل المقاولين خوفًا من الفشل، والمجتمع الجزائري يعطى

مكانة عالية للمقاولين الناجحين، وإنشاء مؤسسة يعتبر خياراً مهنيّاً جيداً، رغم من أن وسائل الإعلام تغطي قصص نجاح المقاولين بشكل ضعيف نسبياً مقارنة بمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (Amoros & Bosma, 2013).

على ضوء ما تقدم نطرح الإشكالية التالية: ما هي العوامل المؤثرة على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر؟

### ب- مبررات اختيار الموضوع:

كما وسبق لنا الإشارة فإن أحد أهم الأسئلة المطروحة في المقاولاتية هو لماذا تنجح بعض المؤسسات الجديدة وتفشل مؤسسات أخرى، فإذا تمكنا من تحديد العوامل التي تؤثر على أداء المؤسسة الجديدة، فسيكون لذلك آثار على المقاولين المحتملين، فإذا زادت بعض العوامل من احتمالية النجاح، فيمكن للمقاولين تقييم مشاريعهم وفقاً لذلك، وربما تعديل خططهم أو اتخاذ قرار بعدم البدء في ذلك الوقت (Arnold C. Cooper, 1993)، والبحث عن العوامل التفسيرية للنجاح أو الفشل هو سؤال رئيسي لدى صناع القرار (Verstraete & Saporta, 2006)، فنظراً للتكاليف النفسية والاجتماعية والاقتصادية التي تنجم عن الفشل، لذا يُنظر دائماً إلى هذه الظاهرة على أنها موضوع حساس يجب معالجته (Khelil, 2017).

وعلى الرغم من أهمية هذه الإشكالية، فإن الدراسات حول بقاء المؤسسات الناشئة قليلة جداً في بلد مثل الجزائر اقتصاده انتقالي خضع لبعض التغييرات في العقدين الماضيين، وتسعى فيه السلطات لتمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنويع اقتصادها، غير أن نتائج الجهود المبذولة لم يكن لها نتائج واضحة على أرض الميدان، فغالباً ما تذكر تقارير الهيئات الحكومية نسبة فشل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأرقام مثيرة للجدل متضاربة، والشواهد على أرض الميدان تفند هذا في غياب الإحصائيات الدقيقة، كما تسرد تقارير الهيئات العامة نقاط ضعفها ولا تشرح كيف يمكن أن تتسبب في فشلها. كما أن تناول مرحلة انطلاق نشاط المؤسسة والسنوات الأولى من عمرها، لا يزال موضوع قليل التداول في الدراسات المحلية، مقارنة بمراحل أخرى من دورة حياة المؤسسة أو المسار المقاولاتي، على الرغم من كون هاتاه المرحلة جد حساسة ومهمة.

وبناءً على ما تقدم ذكره، فإننا ارتأينا أن إشكالية العوامل المؤثرة على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، جديرة بالدراسة وموضوع فيه الكثير من الغموض والجدل، ونتائجه قد يكون لها فوائد سواء للأكاديميين وللمقاولين الحاليين والمحتملين ولصناع القرار في البلد.

### ت- أهداف وأهمية الدراسة:

نهدف من خلال هذه الدراسة، إلى إبراز أهم العوامل التي تؤثر على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، من خلال التركيز على العوامل المتعلقة بخصائص شخصية المقاول، العوامل المتعلقة بخصائص المؤسسة الناشئة، العوامل المتعلقة بالعمليات المقاولاتية، والعوامل المتعلقة بالبيئة الخارجية.

أين سنحاول إبراز وتوضيح العوامل التي تؤدي إلى نجاح أو فشل المؤسسات في بداية نشاطها، خصوصا وان متغيرات الدراسة تمس أربعة أبعاد هامة، حاولنا من خلالها لتقديم نظرة شاملة ومتكاملة حول إشكالية بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، وحسب المسح الذي أجريناه للدراسات فإن هذه الإشكالية، لا يزال تناولها على مستوى الدراسات الأكاديمية في الجزائر شحيح ونادر ولا يقدم نظرة شاملة ومتكاملة حول الظاهرة المدروسة، إذ تستهدف نتائجنا معرفة أفضل للعوامل المؤثرة على بقاء المؤسسات الناشئة في الخمس سنوات الأولى من نشاطها، من خلال التساؤل عن الأسباب التي تجعل بعض المؤسسات تفشل، وحول الأسباب التي تجعلها تنجح وتستمر.

من خلال النتائج المستهدفة والمرجوة من هاته الدراسة خصوصا في جانبها الميداني، نسعى لتقديم نظرة شاملة ودقيقة لأكاديميين، المقاولين المحتملين، صناع القرار وجميع المهتمين بالمقاولاتية في الجزائر، حول العوامل التي من شأنها التأثير على قدرة المؤسسات الناشئة في الجزائر على البقاء والاستمرارية في النشاط أو التوقف وعدم المواصلة.

### ث- حدود الدراسة:

نظرا لطبيعة الإشكالية محل الدراسة، والتي تتطلب جملة من الحدود الموضوعية، فقد تمثلت حدود دراستنا فيما يلي:

أولا، بالنسبة للحدود الموضوعية للدراسة، فإعتبارات موضوعية وإحصائية بحتة كما أسلفنا الذكر، اقتصرت عينة الدراسة على المؤسسات المنشأة ضمن أجهزة الدعم العمومية الثلاث (الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، الصندوق الوطني للتأمين على البطالة، وكالة تسيير القرض المصغر)، بالإضافة إلى كونها انطلقت في النشاط في نفس السنة في الفترة ما بين 1 جانفي 2014 و 31 ديسمبر 2014، ولا تزال تنشط أو توقفت عن النشاط إلى غاية بداية سنة 2019.

ثانيا، فيما يتعلق بالحدود الزمانية للدراسة، ونظراً لطبيعة الإشكالية المدروسة، والتي تستوجب توفر عينة ذات خصائص محددة، لتتمكن من إجراء الدراسة الإحصائية بشكل سليم، فقد تمت الدراسة على عينة من المؤسسات التي

انطلقت في النشاط سنة 2014، وتتبع نشاطها إلى غاية سنة 2019 أي بعد خمس سنوات من النشاط، حيث شرعنا في الدراسة الميدانية مع بداية سنة 2019 وأتميناها بحلول شهر جويلية سنة 2020.

أخيرا بالنسبة لحدود المكانية للدراسة، فقد مس المسح الميداني لعينة الدراسة، 224 مؤسسة موزعة على 32 ولاية من ولايات الوطن، تباينت نسبة تمثيلها في العينة (أنظر الشكل 34).

### ج- منهج الدراسة والأدوات المستخدمة:

من أجل الوصول لأهداف الدراسة، اعتمدنا على المنهج الوصفي والتحليلي، حيث تم توظيف المنهج الوصفي في الجانب النظري، أما المنهج التحليلي تم توظيفه لتحليل نتائج الدراسة، أما في الدراسة الميدانية قمنا بإستخدام الاستبيان كأداة أساسية لجمع البيانات مع الاستعانة بالمقابلة كأداة ثانوية داعمة، ولتحليل البيانات المجمع واختبار فرضيات الدراسة إعتدنا على نماذج تحليل البقاء على قيد الحياة أو ما يطلق عليها أيضا نماذج المدة وتحديد نموذجي Kaplan-Meier و Cox.

### ح- صعوبات الدراسة:

تتمثل أهم الصعوبات التي واجهتنا خلال إنجاز هذه الدراسة في جملة من الصعوبات نوجزها فيما يلي:

أولا، من خلال الإشكالية المدروسة فالتطرق لمثل هذا النوع من المواضيع (الفشل المقاوإاتي ونسب تعثر المؤسسات) في الجزائر وحسب ما لاحظناه ميدانيا، يعتبر موضوعاً حساساً لا يحظى بالترحاب لدى الجهات الرسمية التي مولت هذه المؤسسات، مع تكتم شديد عن التصريح بأي إحصائيات في هذا الشأن، كذلك توجس المقاولين وتحفظهم في الكثير من الأحيان، كون الكثير منهم لديه مشاكل مع الأجهزة الممولة ومحل بحث أو متابعة قضائية من طرفها، جميعها أمور صعبت من إنجاز هذه الدراسة وتوسيع العينة وحدثت من تعاون وتجاوب هؤلاء جميعا معنا.

ثانيا، من حيث شح الدراسات الأكاديمية والتقارير بالأخص من الهيئات الدولية المتخصصة في المقاوإاتية والأعمال عن الجزائر، وغياب الإحصائيات الرسمية المتعلقة بالديناميكية المقاوإاتية في الجزائر ونسب النجاح والفشل وتضاربها في الكثير من الأحيان، كلها عوامل كان من شأنها إثراء الدراسة أكثر ودعمها بإحصائيات حديثة وتقدم نظرة واقعية.

## مقدمة عامة

أخيراً، فقد واجهنا صعوبات مرتبطة بالأساس بخصائص العينة المراد دراستها، والشروط المطلوبة فيها، ومدى إمكانية توفرها كما ونوعاً، مع التنوع الجغرافي لها، لتحقيق أهداف الدراسة، وهو ما جعل الحصول عليها شاقاً إلى حد كبير.

### خ- هيكل الدراسة:

من أجل الإحاطة بالإشكالية المدروسة، في جوانبها النظرية والتجريبية، قمنا بتقسيم الدراسة إلى أربعة فصول أساسية، كما هو مبين في المخطط أدناه:

### الشكل 2 هيكل الدراسة



### المصدر: من إعداد الباحث

يخدم هذا التقسيم الأهداف والنتائج المستهدفة من الدراسة نظرياً وميدانياً، كما، حيث يتضمن الفصل الأول الجوانب النظرية للدراسة، مقسم إلى مبحثين رئيسيين، أما الفصل الثاني فيتضمن الدراسات السابقة ذات الصلة بالدراسة الحالية مع مناقشتها وبدوره قمنا بتقسيمه إلى مبحثين، الفصل الثالث من الدراسة وهو فصل يستعرض آليات دعم وإنجاح المقاولاتية ولتشخيص واقع بيئة الأعمال في الجزائر، مقسم إلى مبحثين رئيسيين هو الآخر، أما الفصل الرابع والأخير، فيتعلق بالدراسة الميدانية وكيفية إجرائها مع عرض للنتائج وتحليلها، وقد تم تقسيمه أيضاً إلى مبحثين رئيسيين.

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وإشكاليته

البقاء، الأبعاد والعوامل المؤثرة

نهدف من خلال هذا الفصل والذي هو بمثابة الاساس النظري لهذه الدراسة، إلى تسليط الضوء على الجوانب النظرية المتعلقة بالمؤسسات الناشئة وإشكالية بقائها والأبعاد والعوامل المؤثرة، حيث يتناول المبحث الأول من هذا الفصل التعاريف والمفاهيم المرتبطة بمصطلح المؤسسة الناشئة وتوضيحها في المطلب الأول منه، اما المطلب الثاني فيتناول إشكالية بقاء المؤسسات الناشئة والمقصود بنجاحها وفشلها، أما المبحث الثاني فقمنا بالتطرق فيه إلى الأبعاد والعوامل المؤثرة على بقاء المؤسسات الناشئة، فالمطلب الأول كان عبارة عن قراءة في النماذج النظرية لمختلف الدراسات والباحثين مع تحديد النموذج النظري المعتمد في دراستنا هاته، أما المبحث الثاني قمنا فيه بمسح العوامل المؤثرة على بقاء المؤسسات الناشئة حسب ما ورد في الأدبيات ضمن أبعاد النموذج النظري الذي قمنا باختياره.



## المبحث الأول: المؤسسات الناشئة وإشكالية البقاء

من أجل إعطاء تعريف وتوضيح المقصود بمصطلح "المؤسسة الناشئة" في هذه الدراسة، قمنا بإجراء مسح شامل لمختلف الأدبيات والكتابات لمجموعة من الباحثين والدراسات حيث لاحظنا أن نفس الظاهرة (المؤسسة الناشئة) استعمل من أجل تعريفها أو توصيفها مجموعة مختلفة من المصطلحات والمفاهيم غير المتجانسة والمتشابهة مع بعضها البعض فالمصطلح مثير للجدل، سواء في الكتابات العربية أو الأجنبية، لذا وجب علينا الضبط والتحديد الدقيق لهذا المفهوم كخطوة أولى حاسمة.

### المطلب الأول: المؤسسات الناشئة ضبط وتوضيح المفاهيم

#### الفرع الأول: تعريف المؤسسة الناشئة

كغيرها من المصطلحات المتداولة ضمن الأدبيات المقاولاتية، يعتبر مصطلح المؤسسة الناشئة لاتيني الأصل، وقد قام كل من (Khelil et al., 2012) بإجراء مسح لمختلف الأدبيات الأنجلوسكسونية والفرنكوفونية، حول مختلف المصطلحات التي وردت كمرادف لمصطلح المؤسسة الناشئة، والجدول التالي يوضح المصطلحات المستعملة في الأدبيات الفرنكوفونية والأنجلوسكسونية والتي استعملت كمرادفات لمصطلح المؤسسة الناشئة:

الجدول 1 المصطلحات الفرنكوفونية والأنجلوسكسونية المرادفة لمصطلح المؤسسة الناشئة

الأدبيات الأنجلوسكسونية	المرادف العربي	الأدبيات الفرنكوفونية	المرادف العربي
New venture	مشروع جديد	Nouvelle entreprise	مؤسسة جديدة
New firm	مؤسسة جديدة	Entreprise émergente	مؤسسة ناشئة
Newly founded firm	مؤسسة حديثة التأسيس	Entreprise naissante	مؤسسة وليدة
New business	عمل جديد	Entreprise nouvellement créée	مؤسسة حديثة الإنشاء
Emerging business	الأعمال الناشئة	Entreprise en démarrage	مؤسسة مبتدئة
Small business start-up	عمل صغير ناشئ	Entreprise récemment établie	مؤسسة حديثة التأسيس

المصدر: من إعداد الباحث بناء على (Khelil et al., 2012, p. 42)

الملاحظ أن هناك وفرة في المصطلحات المستعملة في مختلف الأدبيات، إن تعدد المرادفات المختلفة المستخدمة وما نتج عنها من عدم توافق في الآراء، يجعلنا في حاجة للتوضيح المصطلح بشكل أدق وتحديد المفهوم والمدلول المراد

# المبحث الأول: المؤسسات الناشئة وإشكالية البقاء، الأبعاد والعوامل المؤثرة

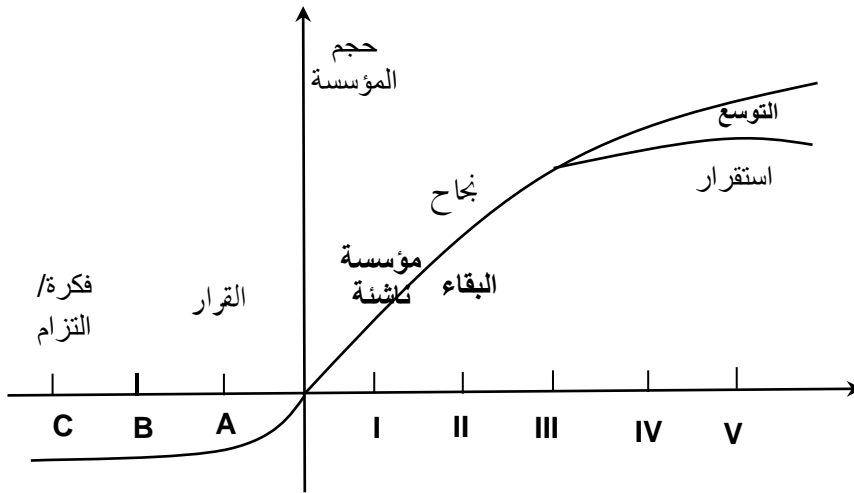
توظيفه في هذه الدراسة، فهناك جملة من التعاريف المتاحة في الأدبيات، ولا يوجد تعريف موحد ومتفق عليه، فهذه التعريفات تركز على أنواع مختلفة من المؤسسات الناشئة، إلا أن هناك عناصر مشابهة تحدد مصطلح "المؤسسة الناشئة". وفقا لما قمنا به من حصر لمختلف التعريفات المتداولة لمصطلح "المؤسسة الناشئة"، حددنا وجود توجهين في هذه التعاريف، كما يلي:

## أولا: التعاريف الكلاسيكية

تركز مختلف التعاريف الكلاسيكية لمصطلح "المؤسسة الناشئة"، على اعتبار هذا المصطلح هو توصيف للمرحلة المبكرة من دورة حياة المؤسسة، فعلى سبيل المثال، يعرف القاموس الإنجليزي كامبردج (Cambridge English Dictionary, 2018) المؤسسة الناشئة "start-up" على أنها مؤسسة مصغرة حديثة الانطلاق، وحسب قاموس أكسفورد (Oxford Dictionary, 2018) المؤسسة الناشئة "start-up" هي مؤسسة حديثة الإنشاء، فعموما تشير "المؤسسة الناشئة" إلى مؤسسة أو مشروع جديد له تاريخ تشغيل قصير (Siaw & Rani, 2012)، حيث يعتبر معيار الحدائة (الجددة) أهم معيارا في تحديد مفهوم المؤسسة الناشئة أو المنشأة حديثا، فالمؤسسة وفقا لنظرية المنظمات مثل أي كائن حي لديها دورة حياة تتكون من مجموعة مراحل للتطور والنمو، والمؤسسة الناشئة هي التي تجاوزت مرحلة الولادة ووصلت إلى مرحلة نهاية مرحلة الانطلاق (Witmeur, 2008)، فمصطلح المؤسسة الناشئة من المفاهيم المستخدمة لوصف هذه المرحلة المبكرة من المؤسسة أو من المسار المقاولاتي (Salamzadeh et al., 2017)، والمؤسسة تعتبر ناشئة إذا لم تكن قد وصلت بعد إلى مرحلة في تطورها حيث يمكن اعتبارها مؤسسة ناضجة في مفهوم نماذج النمو التنظيمي (Chrisman et al., 1998)، وهي مجرد مرحلة بداية من دورة حياة المؤسسة، تليها مرحلة النمو أو التوسع (Zajko, 2017)، كما يظهرها نموذج المراحل المقاولاتية ل (Bruyat, 1993) باعتبارها المؤسسة في السنوات الأولى بعد الإنشاء القانوني، ولا يمكن اعتبار المؤسسة ناشئة بعد تجاوزها الخمس سنوات، كما يبين النموذج أدناه:

# المبحث الأول: المؤسسات الناشئة وإشكالية البقاء، الأبعاد والعوامل المؤثرة

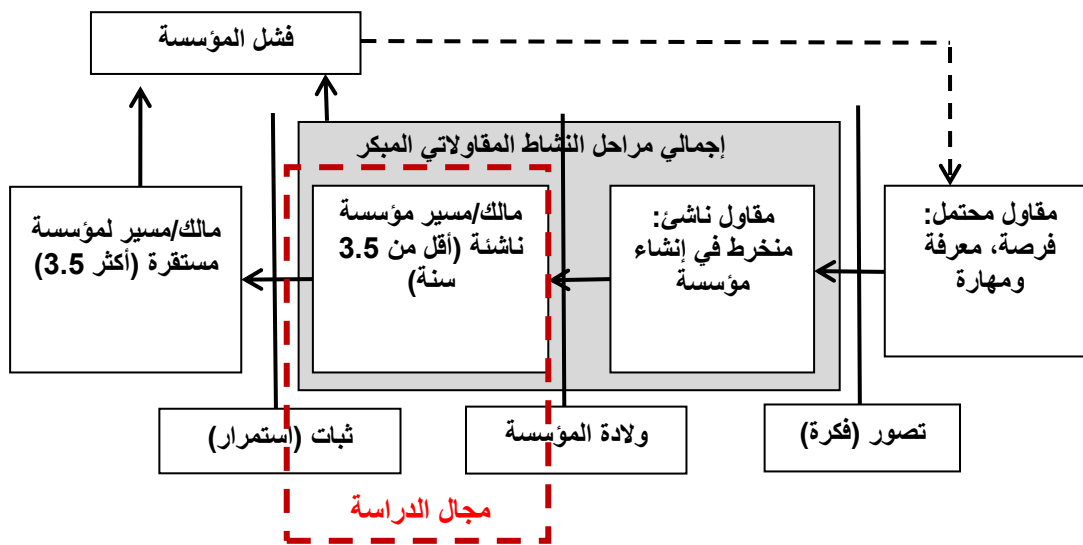
الشكل 3 المراحل المقاولاتية



المصدر: (Bruyat, 1993, p. 259)

في هذه المرحلة يطلق عليها مرحلة "المؤسسة الناشئة" (Start-up stage)، وتمتد هذه المرحلة من ثلاث إلى خمس سنوات من وجود المؤسسة ثم تنتقل بعدها المؤسسة إلى المرحلة الموالية من مراحل النمو التنظيمي (Sammut, 1998)، ويصف نموذج (Greiner, 1972) هذه المرحلة بالمرحلة التي تبدأ فيها المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في العمل وتطور لتصبح قابلة للبقاء أو يتم إجهاضها في مرحلة مبكرة (Hove & Tarisai, 2013)، أما في أعمال (P. Reynolds et al., 2005) والمرصد العالمي للمقاولاتية (GEM) فتظهر ضمن نموذجهم، بمصطلح الأعمال الجديدة (New Business) وهي المؤسسات التي لا يزيد عمرها عن الثلاث سنوات ونصف، كما هو مبين في الشكل أدناه:

الشكل 4 المراحل المقاولاتية وفقا للمرصد العالمي للمقاولاتية



المصدر: (P. Reynolds et al., 2005, p. 209)

# المبحث الأول: المؤسسات الناشئة وإشكالية البقاء، الأبعاد والعوامل المؤثرة

أما عن مرحلة الانطلاق، فمن خلال الإطلاع على الأدبيات نجد بأنه يتم تقديم المؤسسة الناشئة، باعتبارها المرحلة الأولى من مراحل دورة حياة المؤسسة، وتعرف الباحثة (Sammur, 2000) مرحلة إنطلاق المؤسسة بالفترة التي تبدأ عندما تُطلق المؤسسة السلسلة الأولى من إنتاجها التجاري وتتلقى أولى طلبياتها، تكون بداية هذه المرحلة تبدأ من اللحظة التي تلي الإنشاء القانوني حيث تنطلق المؤسسة في العمل بطريقة تشغيلية، ويضيف الأستاذ (Fayolle, 2012b) أن مرحلة الانطلاق للمؤسسة تبدأ منذ التأسيس القانوني لها إلى غاية تحقيق نقطة التوازن التشغيلية للمؤسسة أو ما يعرف بالنقطة الميتة (عتبة المردودية) أين تتساوى إجمالي تكاليفها مع إجمالي إيراداتها، وحسب (World Bank, 2018) تمثل المراحل الأولى من عملية تشغيلها، أما حسب (Čalopa et al., 2014) فهي مرحلة التطوير وأبحاث السوق.

الملاحظ من خلال ما تم عرضه من مختلف التعاريف والآراء للباحثين، أنها تتفق في كونها تعرف المؤسسة الناشئة بكونها توصيفاً للمرحلة الأولى من دورة حياة المؤسسة، بغض النظر عن خصائصها أو قطاع نشاطها، فالمعيار الأهم في تحديد مفهوم المؤسسة الناشئة هنا هو حداثة عمرها التشغيلي.

## ثانياً: التعاريف الحديثة

هناك سلسلة من التعريفات الحديثة المتوفرة في الأدبيات، إذ أن هذه التعريفات تركز على خصائص مختلفة من المؤسسات الناشئة، فالمصطلح تطور وتغير اكتسب أبعاداً جديدة، ولم يعد كمصطلح لتوصيف مرحلة من مراحل حياة المؤسسة أو مجرد نقطة للانطلاق في عالم المقاولاتية نحو مراحل التطور اللاحقة، وإنما من خلال التركيز على جملة من الخصائص التي تتفرد بها هذه المؤسسات عن المؤسسات القائمة أو المؤسسات التقليدية.

ومن جملة هذه التعاريف، يعرف معجم (Dictionnaire La rousse, 2018) الفرنسي المؤسسة الناشئة، بأنها مؤسسة حديثة مبتكرة، في قطاعات التكنولوجيات الحديثة، ويقدمها الباحث (Hathaway, 2016) بأنها مؤسسة جديدة تم إنشاؤها استناداً إلى نموذج أعمال مبتكر، ويعتبرها (Adamczyk, 2016) بأنها الأعمال التي تبحث عن مكانه في السوق أو تحاول إدخال بعض الابتكار إليه، الملاحظ ان العديد من الباحثين يركزون على معيار الابتكار بالنسبة لهذا النوع من المؤسسات (Gimenez-Fernandez & Beukel, 2017; Haines, 2016; Spender et al., 2017)، ويعتبر تعريف (Ries, 2011) من أشهر التعاريف للمؤسسة الناشئة، حيث يعرفها على أنه مؤسسة بشرية مصممة لتقديم منتج أو خدمة جديدة في ظل ظروف من عدم اليقين الشديد، تؤكد جزئية

# المبحث الأول: المؤسسات الناشئة وإشكالية البقاء، الأبعاد والعوامل المؤثرة

"منتج جديد" على أنه مرتبط بشكل مباشر بالابتكار، وهو ما يفسر المفهوم الذي يمتلكه عامة الناس، حيث أن الغالبية من الناس لديها انطباع أن المؤسسة الناشئة على أنها تطبيقات ناجحة جديدة فقط مثل WhatsApp و Facebook، في الواقع يشمل الابتكار هذا ويتجاوزه إلى مجالات أخرى وجوانب أخرى، إذ يقسم شومبيتر الابتكار إلى خمسة أصناف (تقدم منتج جديد أو أشكال جديدة لمنتج موجود بالفعل، تطبيق طرق جديدة لإنتاج أو بيع المنتج، إنشاء سوق جديد، الحصول على مصادر جديدة لتوريد المواد الخام أو السلع نصف المصنعة"، تنظيم جديد مثل إنشاء أو تدمير مركز احتكاري) (BEGGAR, 2016).

أما (Blank, 2014) فيعرف المؤسسة الناشئة، على أنها عبارة عن مؤسسة مصممة للبحث عن نموذج أعمال قابل للتكرار وقابل للتطوير، يشير مصطلح قابلة للتطوير إلى أن الهدف من كل مؤسسة ناشئة هو النمو (وبالتالي التوقف عن كونها مؤسسة ناشئة) والنضج إلى مؤسسة تعمل بكامل طاقتها إلى مؤسسة صغيرة ومتوسطة، على الرغم من أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي المرحلة التالية من المؤسسة الناشئة، إلا أن هناك اختلافات بينهما، كما يعرف (Dee et al., 2015) المؤسسة الناشئة على أنها أعمال شابة ومبتكرة وموجهة للنمو (الموظفين، الإيرادات، العملاء) وتبحث عن نموذج أعمال مستدام وقابل للتطوير، حيث يتم تشكيل هذه الكيانات في الغالب على أساس الأفكار الرائعة وتنمو لتحقيق النجاح (Salamzadeh & Kawamorita Kesim, 2015).

كما يستخدم مصطلح " المؤسسة الناشئة"، في اللغة الإنجليزية والذي يحمل عددًا من المعاني، لوصف نوع من المشاريع المقاولاتية، يتم تداول هذا الوصف في سياقات متنوعة، مثل المشروع الجديد بشكل عام، أو مؤسسة يديرها شاب أو مؤسسة في قطاعات التكنولوجيا العالية على وجه التحديد في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (Adamczyk, 2016).

عربيا يعتبر تعريف المشرع التونسي، من التعاريف القليلة قدمت مفهوم واضح للمؤسسة الناشئة، نشير هنا إلى أن هذه التعريف مشابه لتعريف المشرع الفرنسي للمؤسسات الناشئة المبتكرة (Jeune Entreprise Innovante) الوارد في قانون المالية الفرنسي لسنة 2004، ووفقا للمشرع التونسي، تعتبر مؤسسة ناشئة (start-up) كل شركة تجارية مكونة طبقا للتشريع الجاري به العمل ومتحصلة على علامة المؤسسة الناشئة طبقا للشروط الواردة بهذا القانون، وتستوفي الشروط التالية مجتمعة:

- ألا يكون مر على إنشاءها أكثر من 8 سنوات؛
- لا يتجاوز عدد مواردها البشرية ومجموع أصولها معاملاتها السنوي أسقفا تضبط بأمر حكومي؛

# المبحث الأول: المؤسسات الناشئة وإشكالية البقاء، الأبعاد والعوامل المؤثرة

- أن يملك رأس مالها بنسبة تفوق الثلثين أشخاص طبيعيون أو شركات استثمار ذات رأس تنمية أو صناديق مشتركة للتوظيف في رأس مال تنمية أو صناديق مساعدة على الانطلاق أو غيرها من مؤسسات الاستثمار بحسب التشريع الجاري به العمل أو شركات ناشئة أجنبية؛
  - أن يبني منوالها الاقتصادي على الصبغة المحددة خصوصا منها التكنولوجية؛
  - أن ينطوي نشاطها على إمكانية هامة للنمو الاقتصادي.
- الملاحظ من خلال التعاريف المذكورة، أن هذه التعاريف تركز على تقديم المؤسسة الناشئة من خلال التركيز على خصائصها التي تميزها عن المؤسسات التقليدية من خلال: الابتكار، النمو السريع (زيادة العملاء)، القابلية للتوسع (تكرار نموذج الاعمال)، وعلى عكس ما هو رائج فالمؤسسات الناشئة ليست بالضرورة مؤسسات تقنية أو مرتبطة بقطاعات التكنولوجيا، وإنما التكنولوجيا هي مجرد وسيلة مستعملة في هذه المشاريع، باستثناء المشاريع التي هي في الأساس ذات طابع تقني والمنتج الذي تقدمه ذو طابع تقني.

نستخلص مما سبق، من خلال ما تم استعراضه من تعاريف كلاسيكية أو حديثة، أن المؤسسات الناشئة تعتبر نوعاً مختلفاً من المشاريع، فمن مجرد مرحلة من مراحل تطور المؤسسة إلى نشاط مقاولاتي ينشط في قطاع معين وبخصائص معينة في سياق التكنولوجيا والابتكارات، وفي هذه الحالة يكمن معناها في السياق المراد توظيفه في الدراسة، ونظراً لكون هذه الدراسة تتناول إشكالية البقاء للمؤسسات الناشئة في أولى سنوات نشاطها، أي أن نطاق اهتمام دراستنا حول مرحلة الانطلاق، وبالتالي فإن المفهوم المؤسسة الناشئة يتطابق وجه نظر التعاريف الكلاسيكية المذكور أعلاه، حيث نعتبر المؤسسة الناشئة في هذه الدراسة، بمثابة مرحلة مبكرة في إنشاء مشروع أو مؤسسة جديدة.

## الفرع الثاني: حدود مرحلة الانطلاق

في محاولة إعطاء مفهوم للمؤسسة الناشئة يجب أن نأخذ في الحسبان عنصراً جوهرياً في هذا المفهوم وهو الزمن (الفترة الزمنية)، فمن خلال الإطلاع على الأدبيات نجد بأنه يتم عرض هذه المرحلة باعتبارها المرحلة الأولى من مراحل دورة حياة المؤسسة حيث أن هذه المرحلة لا يمكن تحديد فترتها بدقة وحصرها لعدم تجانسها وتطابقها في مختلف المراجع التي تناولتها، تشير الباحثة (Sammur, 1996) إلى أن تناول المؤسسات الناشئة بالدراسة والبحث أمر يثير التساؤل حول ما هي حدود مرحلة الانطلاق بالنسبة للمؤسسات؟.

تعرف الباحثة (Sammur, 2000) مرحلة إنطلاق المؤسسة "الفترة التي تبدأ عندما تطلق المؤسسة السلسلة الأولى من إنتاجها التجاري وتلقى أولى طلبياتها، تكون بداية هذه المرحلة تبدأ من اللحظة التي تلي الإنشاء القانوني

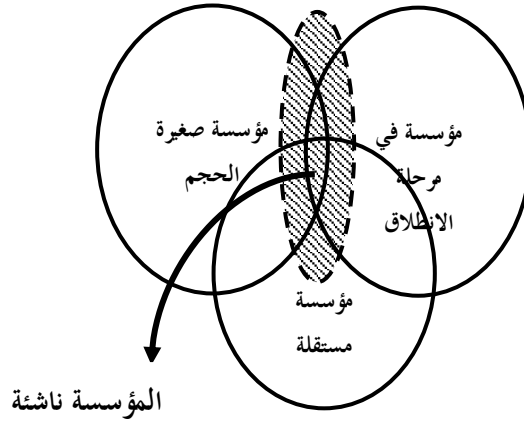
# المبحث الأول: المؤسسات الناشئة وإشكالية البقاء، الأبعاد والعوامل المؤثرة

حيث تنطلق المؤسسة في العمل بطريقة تشغيلية، ويواجه مؤسسها مباشرة عملية زيادة التنافسية"، وقد أطلقت (Sammur, 1998) عليها مرحلة (Start-up stage) وتستمر فترة هذه المرحلة بين ثلاث إلى خمس سنوات من السنوات الأولى من وجود المؤسسة ثم تنتقل بعدها المؤسسة إلى المرحلة الموالية من مراحل النمو والتي أطلق عليها مرحلة النمو (Growth stage)، ووفقاً لنموذج (Churchill & Lewis, 1983) هذه المرحلة والتي يطلق عليها (Stage Existence) تمتد إلى غاية الثلاث سنوات الأولى من عمر المؤسسة وهي أول مرحلة لدورة حياة المؤسسة حسب نموذجهم، ويصف نموذج (Greiner, 1972) هذه المرحلة كمرحلة تبدأ فيها المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في العمل والنمو لتصبح قابلة للبقاء أو يتم إجهاضها في مرحلة مبكرة (Hove & Tarisai, 2013)، ويضيف الأستاذ (Fayolle, 2012b) أن مرحلة الانطلاق للمؤسسة تبدأ منذ التأسيس القانوني لها إلى غاية تحقيق نقطة التوازن التشغيلية للمؤسسة أو ما يعرف بالنقطة الميتة (عتبة المردودية) أين تتساوى إجمالي تكاليفها مع إجمالي إيراداتها. في حين يبدو من السهل تحديد بداية مرحلة الانطلاق والتي فيها إجماع على أنها تبدأ بميلاد المؤسسة رسمياً حسب (Greiner, 1972)، وإطلاق العمليات التجارية والإنتاج والمبيعات وفقاً ل (Ramangalahy, 1990)، تشكيل المؤسسة و الانطلاق في الإنتاج حسب (Fortin, 1986)، بدء الإنتاج والتسويق وفقاً ل (Kazanjan, 1988)، ويضيف (Abedou et al., 2011) إن المؤسسة موجودة فعلاً عندما تكون مسجلة في السجل التجاري وعندما يكون لديها رقم تعريف إحصائي، إلا أنه لا يوجد توافق في الآراء بشأن تحديد نهاية هذه الفترة، لا يمكن تحديد مدة هذه المرحلة، فالباحثون الذين درسوا مشكلات المؤسسات الناشئة قدموا الكثير من الآراء بهذا الخصوص فنجد: السنة الأولى حسب (Terpstra et Oison, 1993)، أقل من سنتين (Lorrain et Dussault, 1988)، بين سنة إلى خمس سنوات حسب (Fourcade, 1986)، بين أربع وخمسة سنوات (Cromie, 1991)، تصل إلى ثلاث سنوات (Alpander, Carter et Forsgren, 1990) بين أربع وستة سنوات (Kemelgor, 1985)، كما أن نماذج تطور نمو المؤسسة تختلف فيها هذه الفترة الزمنية من نموذج لآخر، على عكس بداية مرحلة الانطلاق التي تتميز بحقيقة واضحة (بداية العمليات الرسمية)، لا توجد حقيقة محددة تشير إلى نهاية هذه المرحلة.

## الفرع الثالث: خصائص المؤسسات الناشئة

المؤسسة حديثة النشأة تتميز عن المؤسسات الكبيرة والمؤسسات القائمة فعلياً (Harms et al., 2009)، من خلال جملة من الخصائص التي تتفرد بها، يعتبر (Khelil et al., 2012) المؤسسة الناشئة هي المؤسسة التي تستوفي معايير: صغر الحجم، حدث التأسيس، الاستقلالية، فالمؤسسة الناشئة هي التقاء هذه الخصائص الثلاث.

الشكل 5 خصائص المؤسسة الناشئة



المصدر: (Khelil et al., 2012)

بالإضافة إلى معايير الاستقلال والجدة والصغر، يضيف (Bruyat, 1993) معيار رابع وهو الإنشاء من الصفر (ex nihilo) بمعنى ليس نشاط أعيد بعثه من جديد، أي تستبعد المؤسسات التي كانت قائمة وتم توسيعها أو الاستحواذ عليها (Johnson & Thomas, 1982).

بناءً على ما تقدم من تعريف وآراء للباحثين، فإننا في هذه الدراسة نعرف المؤسسة الناشئة بأنها، أي مؤسسة صغيرة ومتوسطة بمفهوم القانون رقم 02-17 (هي مؤسسة لإنتاج السلع أو الخدمات، تشغل من 1 إلى 250 شخصاً، لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي أربعة ملايين دينار جزائري أو حصيلتها السنوية مليار دينار جزائري، تستوفي معيار الاستقلالية)، حديثة الانطلاق بالنشاط (أقل من خمس سنوات)، بالإضافة إلى كونها (ex nihilo) أي نشاط جديد منشأ من العدم، وهو التعريف الذي سنعمده في هذه الدراسة.

## المطلب الثاني: بقاء، نجاح وفشل المؤسسات الناشئة

بعد تحديد مفهوم "المؤسسة الناشئة" واستعراض ما جاء حولها في الأدبيات النظرية، في هذا المطلب يلي سنحاول توضيح المقصود بنجاح وفشل هذا النوع من المؤسسات.

تعتبر المراحل المبكرة من النشاط المقاوالاتي فترة حاسمة لوجودها ونموها، تماماً مثل الرضيع هذه الكيانات حساسة جدا وهشة فبعد ولادة هذه الكيانات، يحتاج هذا المولود الجديد إلى سلسلة من الأشياء، مثل التمويل، والاستشارات، والعمل الجماعي وما شابه، وعادة ما تكون مواردهم محدودة ومنافستهم شرسة، إضافة على ذلك فإن المؤسسات الناشئة ضعيفة التنظيم بدرجة كبيرة، وبعدها محدود من الموظفين والموارد، وفرصة نموها ضعيفة لذا فإن احتمال أن تفشل

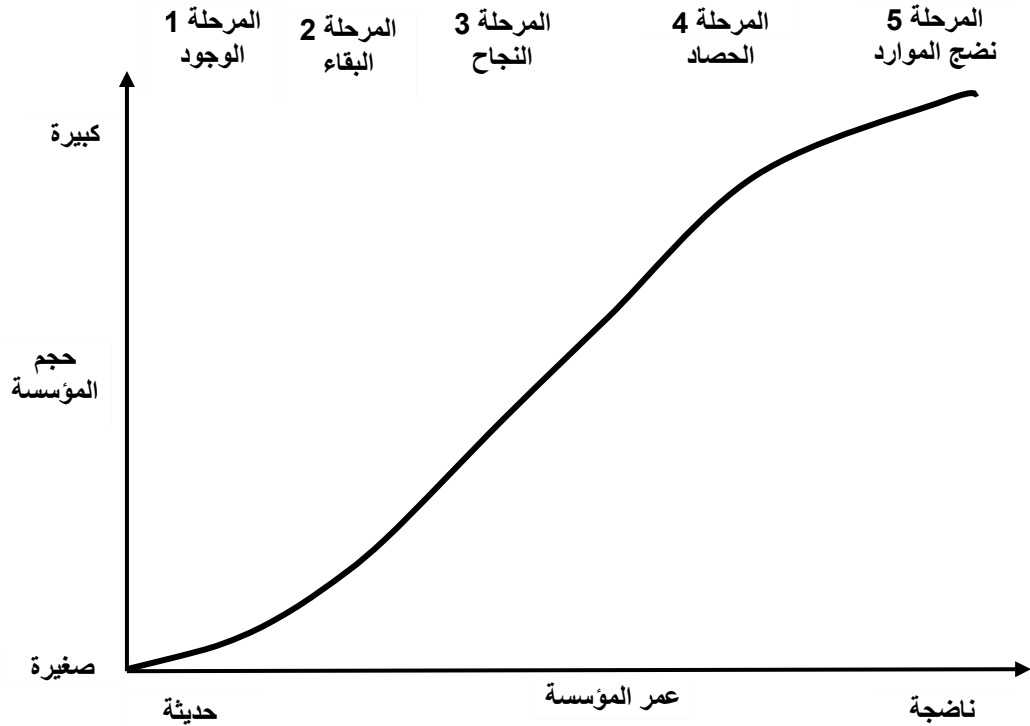


أكبر مقارنة بالمؤسسات التي هي القائمة فعليا (Salamzadeh et al., 2017)، يرجع (Freeman et al., 1983) هذه الظاهرة إلى على ما يعرف بعوائق الحدائة "Liability of Newness" التي تواجه المؤسسات في السنوات الأولى من عمرها أي المراحل المبكرة لدورة حياتها التنظيمية، حيث يمكن توصيف معنى عوائق الحدائة او الجدة بشكل أدق على أنه "مستوى الخطر" أي احتمال بقاء وديمومة المؤسسات يتزايد مع تقادم عمر المؤسسة، الإحصائيات تظهر أن الاختفاء المبكر للمؤسسات المصغرة الناشئة هو أكثر احتمالا من بقائها.

كما يجمع الباحثون على ان المؤسسات الناشئة تتميز بالهشاشة الكبيرة، حيث تعتبر السنوات الأولى لنشاط المؤسسة الأكثر عرضة للفشل وهذا يفسر معدل الوفيات المرتفع للمؤسسات في بداية نشاطها، يطلق على هذه المرحلة "وادي الموت" وهي الفترة التي يكون فيها معدل الفشل أعلى، ويقول (Praag, 2003) ان مشكلة المؤسسات المنشأة حديثا هي معدل فشلها العالي، فمن كل 100 مؤسسة ناشئة تتمكن فقط 50 من البقاء على قيد الحياة خلال السنوات الثلاث الأولى، دراسات (Cooper, Woo and Dunkelberg, 1988) تشير أن أكثر من 50% من المؤسسات المبتدئة تفشل في غضون خمس سنوات، فمسار حياة المؤسسات في الثلاث سنوات الأولى من عمرها يعتبر مميت، فمن أصل عشر مقاولين فإن أربع منهم يغلقون مؤسساتهم قبل بلوغها السنة الثالثة (ALIMOUSSA Rabah, 2017)، لذا فإن أول تحدي تواجهه المؤسسات الناشئة هو نجاحها في البقاء على قيد الحياة في أولى سنوات نشاطها.

وفقا نموذج (Churchill & Lewis, 1983) للمراحل الخمس لتطور المؤسسات الصغيرة عبر الزمن (الوجود والبقاء والنجاح والإقلاع والنضج)، نلاحظ أن "البقاء" يحتل المرحلة الثانية خطوة في دورة حياة المؤسسة، تأتي هذه المرحلة بعد "الوجود" (الذي تسعى المؤسسة خلاله إلى إيجاد عملاء قادرين على بيع منتجها أو خدمتها) وقبل "النجاح" (حيث أصبحت المؤسسة مستقرة ومربحة)، كما يظهر في الشكل أدناه.

الشكل 6 مراحل نمو المؤسسة

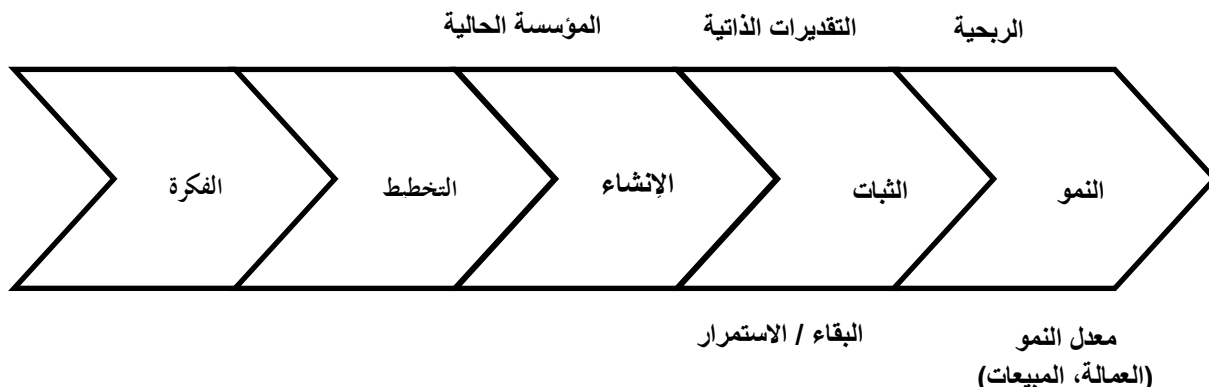


المصدر (Churchill & Lewis, 1983, p. 31)

ففي كل مرحلة من مراحل دورة حياتها، تواجه المؤسسة حالتين: إما الانتقال إلى المرحلة التي تلي المرحلة الحالية، أو المواجهة مع الفشل، فأى مؤسسة لها مرحلتان محددتان: الولادة أو الانطلاق والخروج أو الموت النهائي، وفيما بين ذلك، هناك مراحل تميل فيها المؤسسة إلى تغيير حجمها، بين جميع المراحل، تعتبر مرحلة البقاء على قيد الحياة هي الأكثر أهمية (Cader & Leatherman, 2011).

وحسب (Witt, 2004) فالنجاح متحرك وفقا لمراحل نمو المؤسسة منذ إنشائها، وبالتالي فتعريف النجاح يختلف حسب كل مرحلة، كما هو موضح في الشكل أدناه:

الشكل 7 مقاييس النجاح للمؤسسة ناشئة



المصدر: (Witt, 2004, p. 399)

من خلال قراءة الشكل أعلاه نجد أن أول اقتراح لقياس النجاح هو الانتهاء من الفكرة ومرحلة التخطيط، أي أن المؤسس انتقل من تطوير الفكرة ومخطط الأعمال إلى إنشاء المؤسسة، يتعلق هذا المعيار بالمقاول وليس بالمؤسسة الناشئة، ثانياً أحد معايير النجاح البارزة (غير الذاتية)، أي ذات الصلة بالمؤسسة وليس المقاول هو بقاء المؤسسة ناشئة واستمراريتها في السوق بعد إنشائها، ثالثاً من مقاييس النجاح المؤسسات الناشئة اعتماد معدلات نمو المؤسسة، من خلال مجموعة من مؤشرات النمو النموذجية هي المبيعات، عدد الموظفين، إجمالي الميزانية العامة، إذن أن بقاء المؤسسة هو أول مؤشر لنجاحها والمؤسسة التي لم تستطع ضمان بقائها كخطوة أولى هي في حالة فشل على الرغم من وجود العديد من المؤشرات الأخرى التي يمكن استعمالها كمقياس لنجاح المؤسسة غير أن هذا المؤشر هو الأنسب للمؤسسة في أولى سنوات إطلاقها، حيث لا تنجح مؤسسة لا تنجو (Bertrand, 2013)، فالخطوة الأولى التي يجب اتخاذها عند إنشاء مؤسسة، قبل الحديث عن النجاح أو النمو، هي بقاء وإستمرار هذه المؤسسة بعد الإنشاء يجب أن يكون المقاول كفوفاً وفعالاً من أجل ضمان بقاء المؤسسة (Vedel et al., 2016).

ووفقاً لنظرية الكثافة التنظيمية للمنظمات (L'écologie des populations des organisations) لكل من (Hannan & Freeman, 1977) فإن النجاح المؤسسة الناشئة هو مرادف للبقاء والاستمرارية، فالمقاولون الناجحون هم أولئك الذين ينجحون في إبقاء مؤسساتهم على قيد الحياة خلال فترة زمنية أقصر أو أطول، أن السنوات الأولى حاسمة لاستقرار المؤسسة الناشئة كما تذكرت أغلب نماذج دورات حياة المؤسسة بأن سلوك المقاول في هذه المرحلة الحساسة من عمر المؤسسة يتركز حول إبقائها على قيد الحياة والمحافظة على نشاطها (Lorrain & Dussault, 1988)، والتطلع إلى أن تصبح المؤسسة قائمة فعلاً، فالهدف المؤسسة في هذه المرحلة هو بقاؤها على قيد الحياة (S. Durand, 1996).

تستعمل العديد من الدراسات مؤشر البقاء والاستمرارية كدلالة على نجاح المؤسسة المنشأة حديثاً وهو أفضل مؤشر يمكن اعتماده، فرغم وجود العديد من التعاريف للنجاح فإن العديد من الباحثين يتفقون في كون مؤشر بقاء واستمرارية المؤسسة هو الأفضل لدلالة النجاح (Smida & Khelil, 2010b)، فعموماً تستخدم الأبحاث والدراسات الاستمرار والبقاء أو طول العمر كمرادف للنجاح ويستخدم التوقف والانقطاع كبديل للفشل (Rogoff et al., 2004)، فمن نفس المنطق الذي فسر به نجاح المؤسسة الناشئة على أنه قدرتها على البقاء فإن عدم البقاء (أو التوقف المبكر عن النشاط) يضعنا أمام مفهوم الفشل (Gabarret et al., 2014)، في هذا المعنى يضيف (Cooper, Dunkelberg et Woo, 1988) "المؤسسة الناجحة هي تلك التي لم تفشل، حتى لو بقيت المؤسسة صغيرة وغير مربحة" فينحصر مفهوم النجاح إلى بقائها على قيد الحياة، ووفقاً لتعريف (Zahra et al., 2014) يفشل

# المبحث الأول: المؤسسات الناشئة وإشكالية البقاء، الأبعاد والعوامل المؤثرة

المشروع عندما لا يستطيع الاستمرار في العمل تحت الملكية والإدارة الحالية، والمقاوم الناجح هو صاحب المؤسسة الذي نجح في التغلب على التحديات والمشاكل المختلفة وما زال بإمكانه البقاء رغم الظروف الصعبة، لذا يُعد استمرار وجود المؤسسة، الذي يُعرّف على أنه البقاء على مدى فترة زمنية معينة، مؤشرًا أساسيًا للنجاح، على الرغم من أن عدم البقاء ليس علامة على فشل المؤسسة في كل حالة والبقاء ليس بالضرورة علامة على نجاحها، إلا أن هناك تزامنًا كبيرًا بين بقاء المؤسسة ونجاحها، غالبًا ما يُعرّف النجاح في المؤسسة على أنه طول عمرها (Korunka et al., 2010).

## الفرع الأول: مؤشرات قياس أداء المؤسسات الناشئة

استعرض كل من (Chandler et Hanks, 1993) الأدبيات المتعلقة بأداء المؤسسات الناشئة، وقد قاموا بفحص ومقارنة مدى ملاءمة هذه المقاييس وتوافرها وموثوقيتها وصلاحياتها في عينة من 120 مؤسسة جديدة في ولاية بنسلفانيا بالولايات المتحدة الأمريكية، والجدول أدناه يلخص المعايير الأكثر استخدامًا لقياس أداء المؤسسات الجديدة:

الجدول 2 مقاييس نجاح المؤسسة الناشئة

مؤشرات القياس المستخدمة	الباحثين
تحقيق نقطة التعادل ونمو الإيرادات	Chandler, Honig et Wiklund, 2005
الحجم (عدد العمال ورقم الأعمال)	Chrisman, McMullan, et Hall (2005)
الاستمرار والبقاء (البقاء على قيد الحياة)، رغبة المقاوم في الحصول على مداخليل من المؤسسة ونمو عدد العمالة.	Cooper et Metha (2003)
نمو رقم الأعمال وعدد العمالة، تقييم المقاوم لأداء المؤسسة بالمقارنة مع المنافسين.	Wiklund et Shepherd (2005)
حجم المؤسسة (عدد العمال)، طول العمر (عمر المؤسسة)، رقم الأعمال.	Perreault, Brenner, Menzies, Filion, et Ramangalahy (2007)
نمو في عدد الموظفين، العائد على حقوق المساهمين، الإنتاجية.	Reid et Smith (2000)
الاستمرار والبقاء (البقاء على قيد الحياة)، النمو في رقم الأعمال، والعائد على حقوق المساهمين.	Watson (2007)

المصدر (Filion et al., 2008, p. 06)

تعرف مرحلة الانطلاق (الاستغلال) في الأدبيات بأنها ناجحة، بناءً على عدة أبعاد، فالنجاح على المستوى الكلي يكون من خلال زيادة التوظيف، أو مدى تحقيق الأهداف الاجتماعية، المستوى المتوسط نجد، نمو المبيعات، الموظفين والأرباح أو مدى تحقيق أهداف الأعمال، وأخيرًا المستوى الجزئي، نجد مدى نجاح المقاوم في تحقيق ذاته أو مدى تحقيق الأهداف الشخصية، والحد الأدنى من النجاح كمقاوم من خلال بقاء المؤسسة (Hammer, 2010)، وحسب (Gabarret et al., 2014) فإن مرحلة ظهور المؤسسة الناشئة واستقرارها، يصعب فيها جمع ما يكفي من البيانات

## المبحث الأول: المؤسسات الناشئة وإشكالية البقاء، الأبعاد والعوامل المؤثرة

الموثوقة الحقيقية عن النمو والربحية، وهكذا يظهر مؤشر البقاء كعنصر ضروري للتعبير على النجاح، لذا يبدو من المعقول اعتبار بقاء المؤسسة على قيد الحياة هو النقطة التي تنطلق منه مراحل تقود المؤسسة الناشئة إلى نجاحات أخرى في المستقبل، يضع (Bruyat, 1993) البقاء على قيد الحياة كمرادف لنجاح المؤسسة في أول سنوات نشاطها، فبقاء المؤسسة الناشئة هو المعيار الأدنى وخطوة أولى وعنصر ضروري في الوصول إلى نجاح المؤسسة (Gabarret et al., 2014)، والبقاء هو عكس الفشل، فالمؤسسة تفشل عندما تتوقف عن الوجود ككيان اقتصادي، قد يحدث الفشل بسبب عدم قدرة المؤسسة على الوفاء بالتزاماتها المالية تجاه الدائنين أو لأنها غير قادرة على تلبية أهداف مالكيها، بعبارة أخرى البقاء هو المقياس المطلق لأداء المؤسسة الناشئة الذي يعتمد على قدرتها على الاستمرار في العمل ككيان اقتصادي مستدام (Chrisman et al., 1998).

لذا فإن دراستنا هذه ستعتمد على البقاء والاستمرارية كمؤشر لنجاح المؤسسة الناشئة والانقطاع والتوقف كمؤشر يمكن اعتباره دلالة على الفشل.

## المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

في هذا القسم، نعود إلى المقاربات والنماذج النظرية الرئيسية المعتمدة، في سياق البحوث المتعلقة بعوامل المحددة لبقاء المؤسسات الناشئة، وفي البداية سنقوم باستعراض النماذج النظرية للعوامل المؤثرة على بقاء المؤسسات الناشئة، ثم تحديد النموذج النظري الذي سنعتمده في دراستنا، وكمرحلة ثانية سنقوم باستعراض العوامل المؤثرة على بقاء المؤسسات الناشئة وفقا لأهم الآليات التي تطرقت لهذا الموضوع.

### المطلب الأول: قراءة في النماذج متعددة الأبعاد للعوامل المؤثرة على بقاء المؤسسات الناشئة

تم تحديد هذه النماذج من خلال مراجعة الأدبيات حول العوامل المؤثرة على المؤسسات الناشئة، فمن خلال مسح الأدبيات والدراسات وجدنا أن هناك العديد من النماذج التي تطرقت للعوامل المؤثرة على بقاء المؤسسات الناشئة، ونتيجة لذلك يتم استخدام العديد من المتغيرات لإنتاج نماذج تنبؤية للبقاء والنمو والأداء.

تشير أغلب الدراسات والأبحاث التي تم مسحها إلى اعتماد أغلب النماذج لتحليل بقاء ونجاح المؤسسات الناشئة على نماذج يتضمن أغلبها ثلاثة إلى أربعة أبعاد والتي تراها ضرورية لفهم محددات بقاء المؤسسات الناشئة ونجاحها، وتؤكد على أنها ظاهرة متعددة الأبعاد، هذه الأبعاد مدعومة بمجالات نظرية متعددة، تبدو ضرورية لفهم محددات بقاء المؤسسات الناشئة ونجاحها، كما انها مقبولة على نطاق واسع في المجتمع العلمي (Bertrand, 2013).

تصف هذه النماذج النظرية والأطر المفاهيمية في شكل رسومي أو سردي الأبعاد الرئيسية التي يتعين دراستها، والعوامل الرئيسية أو المتغيرات الرئيسية، والعلاقات المفترضة بينها (Miles & Huberman, 2003). وفيما يلي سنستعرض أبرز هذه النماذج النظرية التي وردت في الأدبيات، للأبعاد التي تؤثر على بقاء المؤسسة الناشئة.

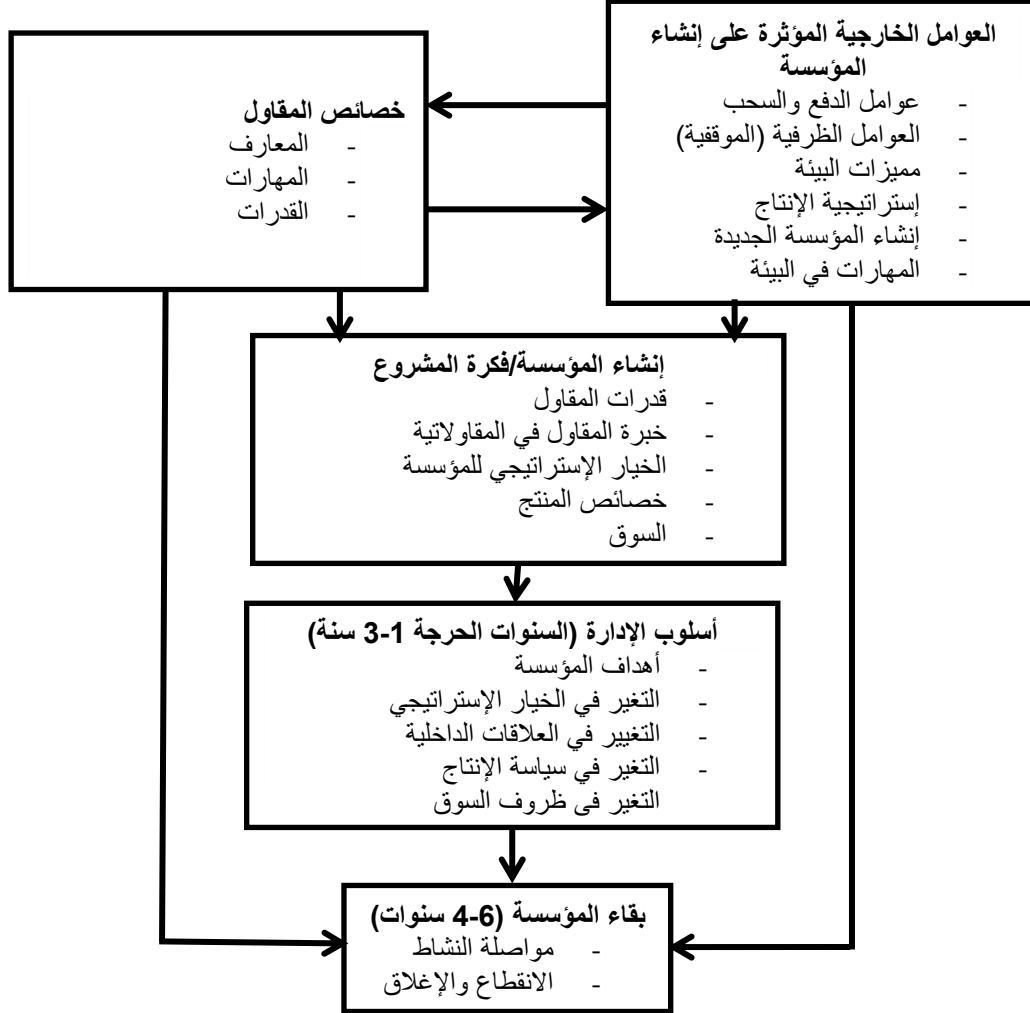
### أولا: النموذج النظري ل (H Littunen, 2000)

قدم (H Littunen, 2000) نموذج النظرية الذي يتضمن ثلاثة أبعاد تؤثر على البقاء ونجاح المؤسسات الناشئة يضم البعد الأول خصائص المقاول (معارفه، مهاراته، قدراته...)، أما البعد الثاني يضم تركيبة من المتغيرات الخارجية التي تساهم في إنشاء المؤسسة، عوامل الدفع والجذب (السلبية والإيجابية)، بالإضافة إلى سبعة عوامل ظرفية

# المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

(موقفية)، البعد الثالث يتعلق بخصائص البيئة المحلية (هياكل الإنتاج، إنشاء المؤسسات الجديدة، المهارات التي توفرها البيئة...)، والشكل أدناه يعرض النموذج:

الشكل 8 نموذج (H Littunen, 2000) لعوامل التي تفسر بقاء المؤسسات الناشئة



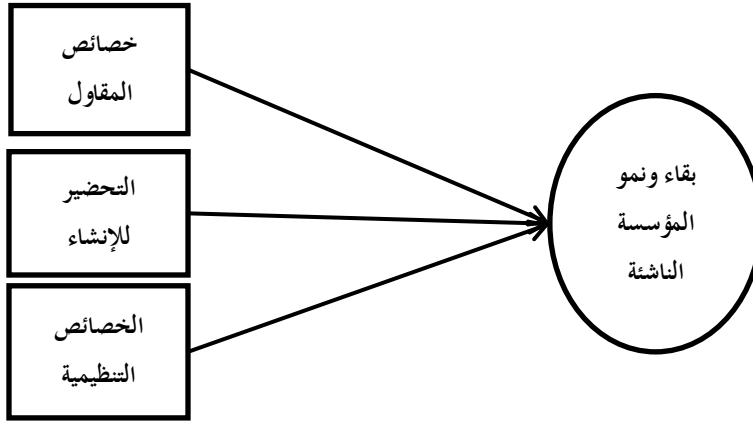
المصدر: (H Littunen, 2000)

## ثانيا: النموذج النظري ل (Frank Lasch & Frédéric Le Roy, 2005)

اقترح (Frank Lasch & Frédéric Le Roy, 2005) نموذجه النظري الذي يفسر النجاح المقاولاتي من خلال تأثير ثلاث أبعاد، البعد الأول يتضمن خصائص المقاول حيث يقولون في هذا الخصوص أن إنشاء مؤسسة عمل قائم على المعرفة والابتكار ويتطلب مهارات فنية ومؤهلات بالإضافة إلى نية ومحفزات قوية، البعد الثاني يتضمن مرحلة التحضير لإنشاء المؤسسة، البعد الثالث يتضمن الخصائص التنظيمية (مثل الموارد المالية...)، كما يظهر في الشكل أدناه:

# المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

الشكل 9 نموذج Frank Lasch & Frédéric Le Roy, 2005

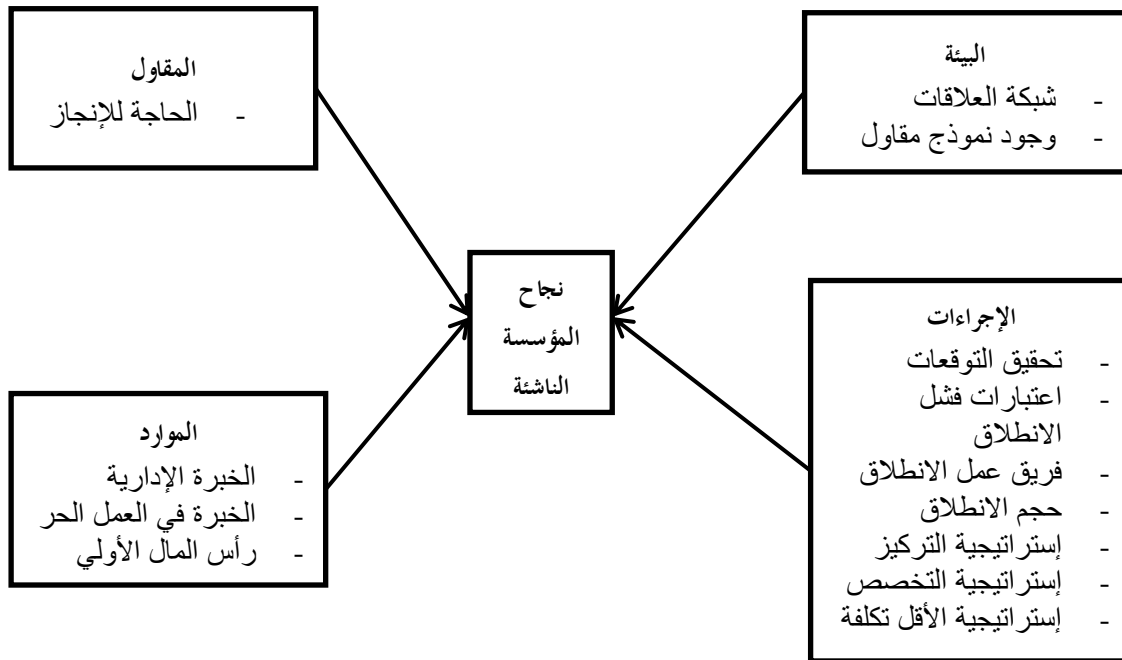


المصدر: (Frank Lasch & Frédéric Le Roy, 2005)

## ثالثا: النموذج النظري ل (Kessler, 2007)

طور (Kessler, 2007) نموذجه من خلال دراسة تمت في بلدين (التشيك والنمسا) حيث توصل إلى وجود أربعة عوامل تؤثر على نجاح الأعمال وبقائها، البعد إنساني يضم خصائص وسمات المقاول وحاجته للإنجاز، البعد الثاني يتضمن البعد البيئي المحيط بالمقاول (وجود نموذج مقاول في محيطه)، البعد الثالث هو الموارد من بينها الخبرة الإدارية، تجربة العمل الحر، والوضع المالي الأولي، البعد الرابع الإجراءات والعمليات مثل تحقيق التوقعات، إستراتيجية تحقيق الأهداف، إستراتيجية التسعير....، كما يبينه الشكل أدناه:

الشكل 10 نموذج Kessler للأبعاد المؤثرة على نجاح المؤسسة الناشئة



المصدر: (Kessler, 2007)

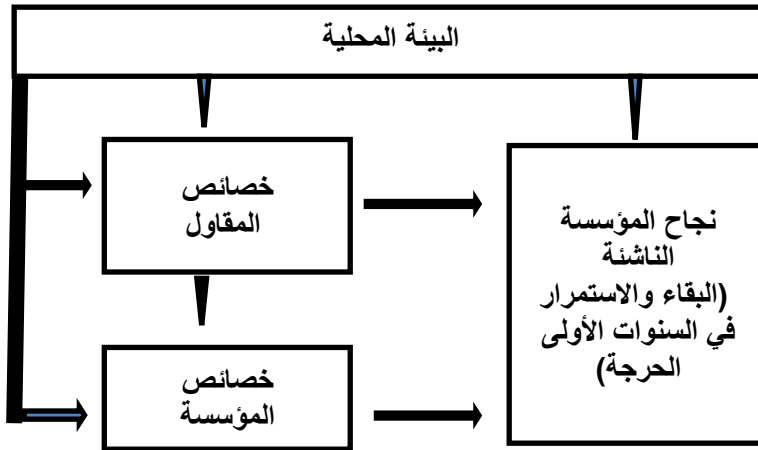


# المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

## رابعاً: النموذج النظري ل (Hannu Littunen et al., 1998)

قدم كل من (Hannu Littunen et al., 1998) نموذجهم للعوامل المؤثرة على نجاح المؤسسات الناشئة والذي يتضمن ثلاث أبعاد هي: البعد الأول البيئة المحلية، البعد الثاني خصائص المقاولين، البعد الثالث خصائص المؤسسات، كما يظهر في الشكل أدناه:

الشكل 11 نموذج النظري ل (Hannu Littunen et al., 1998)

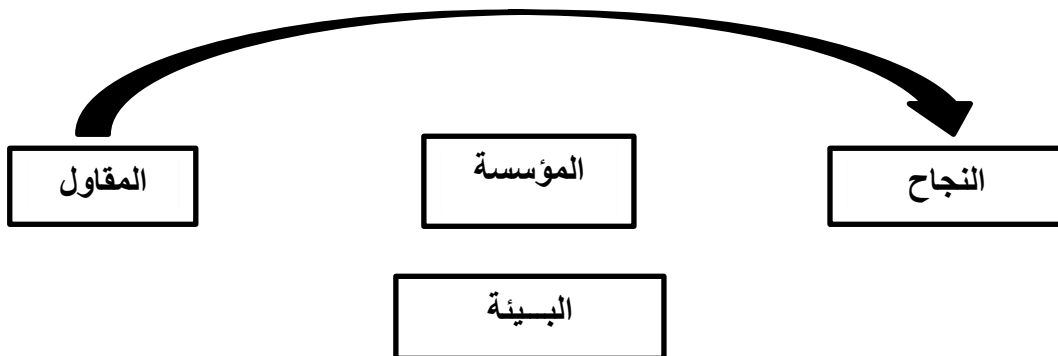


المصدر: (Hannu Littunen et al., 1998)

## خامساً: النموذج النظري ل (Bosma, Niels, Mirjam Van Praag, 2000)

يقدم النموذج تصور للعلاقة بين المقاول ونجاح مؤسسته ضمن تأثير متغيرات البيئة، حيث المقاول والبيئة يحددان هيكل المؤسسة. ونجاح المقاول يقاس بنجاح المؤسسة، كما يظهر في الشكل أدناه:

الشكل 12 العلاقة المقاول والنجاح ضمن البيئة



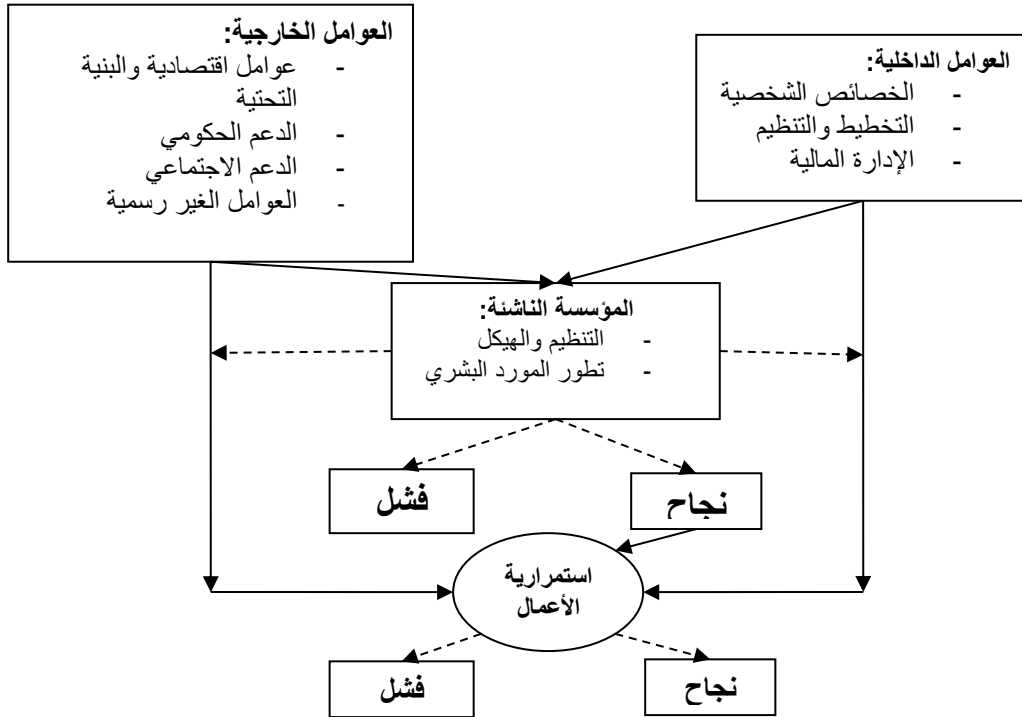
المصدر: (Bosma, Niels, Mirjam Van Praag, 2000)

# المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

سادسا: النموذج النظري ل (Mehralizadeh & Sajady, 2005)

طور (Mehralizadeh & Sajady, 2005) إطار نظري ركز على بعض العوامل الهامة، استنادًا إلى مراجعة للأدبيات، ونظريات إدارة الجودة الشاملة، ونظريات المقاولاتية، والمقابلات الاستكشافية التي أجراها مع الموظفين الرسميين والمقاولين، وقد خلص إلى أن هناك العديد من العوامل التي تؤثر على تكوين المؤسسة الناشئة ونجاحها أو فشلها اللاحق. وتشمل هذه العوامل الداخلية (شخصيات المقاولين، ودوافعهم، وجهودهم، المخاطرة...) والعوامل الخارجية (الظروف الاقتصادية والبنية التحتية، التضخم، معلومات السوق، العرض والطلب على المنتجات والخدمات، نظام البنوك، التنظيم التجاري، الموظفين المهرة...)، أنظر الشكل أدناه.

الشكل 13 النموذج النظري للعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسات الناشئة



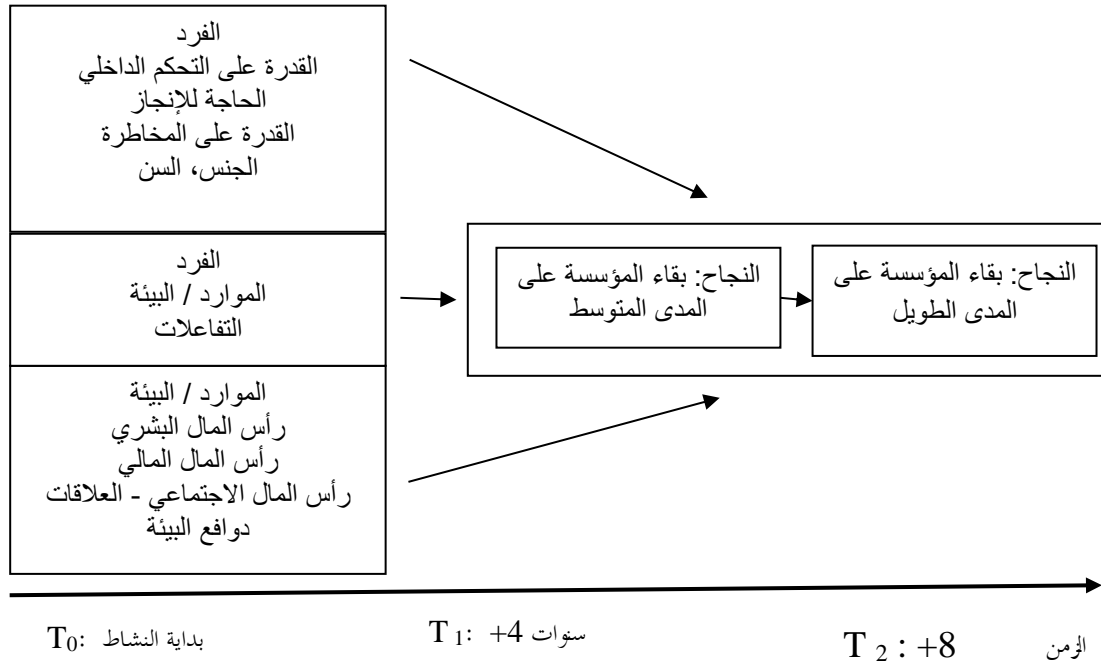
المصدر: (Mehralizadeh & Sajady, 2005, p. 04)

سابعا: النموذج النظري ل (Korunka et al., 2010)

يفترض النموذج ثلاث مجموعات من العوامل التنبؤية: الخصائص الشخصية للمقاول، والموارد والبيئة، وتفاعلات الخصائص الشخصية مع متغيرات الموارد والبيئة، يتم التمييز بين بقاء المؤسسة على المدى المتوسط والطويل وفقًا لإطار زمني. يقدم الشكل أدناه توضيحًا لهذا النموذج المفاهيمي.

# المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

الشكل 14 النموذج النظري ل (Korunka et al., 2010)



المصدر: (Korunka et al., 2010, p. 1035)

ثامنا: النموذج النظري ل (Chrisman et al., 1998) لقياس أداء المؤسسة الناشئة

يتقترح هذا النموذج أن أداء المؤسسة الناشئة هو توليفة تتكون من خمس أبعاد كما تتخذ شكل المعادلة التالية:

$$NVP = f (E, IS, BS, R, OS)$$

حيث تمثل الأبعاد الخمس للأداء ما يلي:

**E** : المقاول

**IS** : هيكل الصناعة

**BS** : استراتيجية الأعمال

**R** : الموارد

**OS** : الهيكل التنظيمي، العمليات والأنظمة.

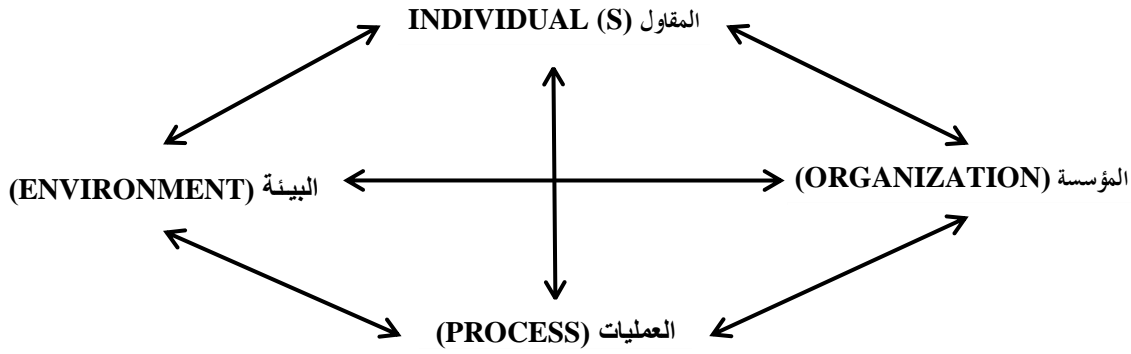
تم الوصول لهذا النموذج بعد إجراء تحليل مفصل ل 62 دراسة حول أداء المؤسسات الناشئة، امتدت على مدى 30 عامًا (بين 1962 و 1992)، من أجل تقديم رؤية واضحة وشاملة لظاهرة البقاء أو الأداء أو النجاح.

# المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

تاسعا: نموذج (Gartner, 1985) لفهم ظاهرة المقاولاتية

بناءً على مراجعة شاملة للأدبيات حول إنشاء المؤسسات، قدم (Gartner, 1985) يقترح نموذج لوصف ظاهرة على أنها مزيج من أربعة أبعاد هي: الخصائص الفردية للمقاول، الإجراءات وعمليات إنشاء المؤسسة، العوامل البيئية التي تلعب دور الشروط الإطارية للنشاط المقاولاتي، أخيراً المؤسسة المنشأة حديثاً.

الشكل 15 نموذج (Gartner, 1985) لوصف ظاهرة المقاولاتية

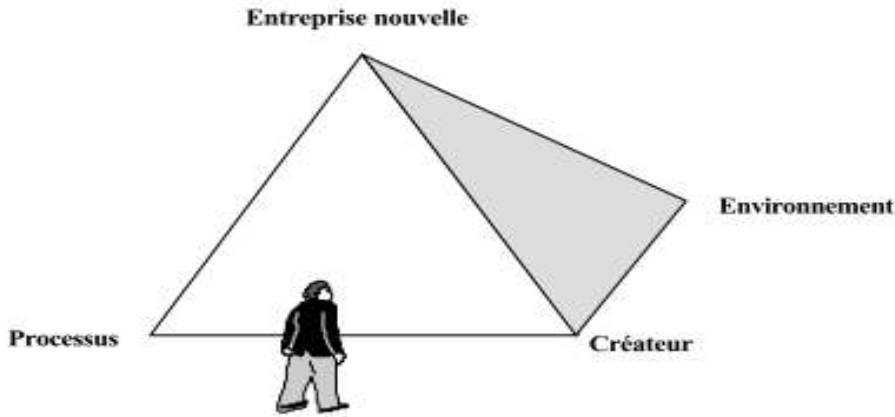


المصدر: (Gartner, 1985, p. 698)

يصف الإطار المفاهيمي في الشكل البياني الأبعاد الرئيسية التي يجب دراستها، والعوامل الرئيسية أو المتغيرات الرئيسية، والعلاقات المفترضة بينهما. يصف أربع مجموعات من المتغيرات: خصائص الفرد الذي يطلق المؤسسة الناشئة، نوع التنظيم الذي يخلقه، البيئة المحيطة بالمؤسسة الناشئة، والعمليات التي تبدأ بها المؤسسة الناشئة.

وحسب (Bruyat, 1993) أن المقاولاتية تدور حول أربعة محاور: الفرد، والمؤسسة، والبيئة، والعمليات، وإن الباحثين يعطون النفس الأولوية للبعد الفردي، الاقتصاديون يهتمون بالمؤسسة والبيئة، الاقتصاديون الصناعيون يهتمون بالاستراتيجية، الهيكل، علاقة الأداء، وسيشبهون في النهاية إلى العمليات، أما المسكرون سيركزون على المؤسسة والعمليات، علماء الاجتماع يهتمون بالفرد، المؤسسة والبيئة، وبالتالي سيتم فحص هذه الظاهرة من منظورات مختلفة، غير أن البعد الخاص بالعمليات غالباً ما يتم تجاهله، ويقدم نموذج رباعي الأبعاد للوصف الظاهرة كما يوضح الشكل:

الشكل 16 نموذج الأبعاد الأربعة ل (Bruyat, 1993)

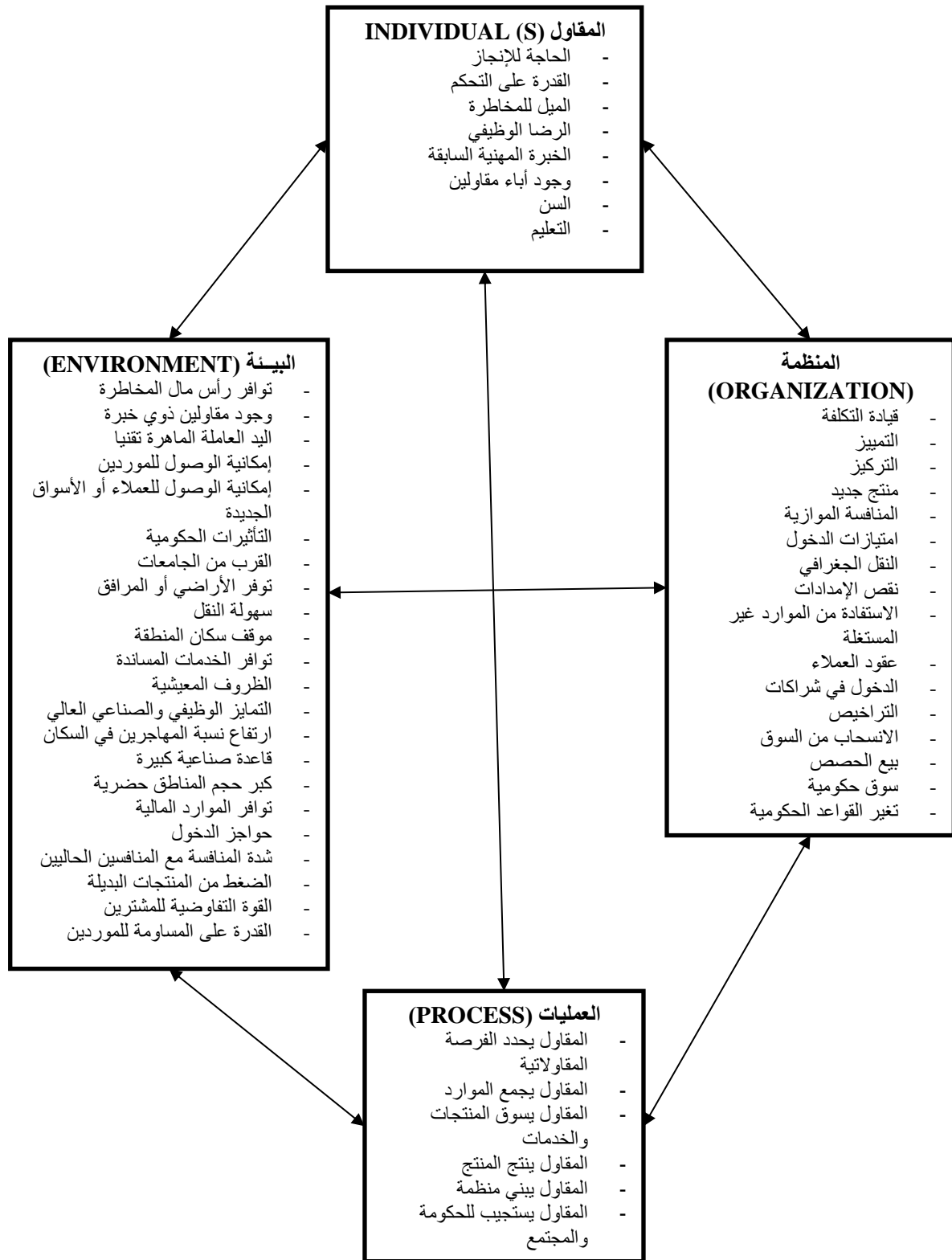


المصدر: (Bruyat, 1993, p. 165)

تم تطوير العديد من الأطر النظرية لتحليل التأثيرات على أداء المؤسسة الناشئة بشكل جيد، غير أن هذا النموذج هو النموذج الأكثر شمولية، هو النظر في أربع مجموعات من المتغيرات التي يمكن دراستها: خصائص المقاولين، العمليات، والظروف البيئية، وخصائص المؤسسة الناشئة، والتي يبدو أنها تؤثر جميعها على أداء المؤسسة الناشئة، وقد تم استعمال هذا النموذج النظري في العديد من الاعمال على غرار أعمال ( Bertrand, 2010; Bruyat, 1993; Arnold ) (C. Cooper, 1993; Gartner, 1985) نظرا للنظرة الشاملة التي يطرحها، لذا تستند هذه الدراسة بشكل أساسي إلى نموذج (Gartner, 1985) والذي نراه الأشمل بين جميع النماذج النظرية المقترحة والأكثر قدرة على شرح العوامل المؤثرة على بقاء المؤسسة الناشئة، هذا النموذج متعدد الأبعاد يقدم رؤية واضحة لأي باحث يرغب في الحصول نظرة شاملة لظاهرة البقاء أو الأداء أو النجاح للمؤسسات الناشئة (Bertrand, 2013)، خصوصا وأنه يتضمن العديد من المتغيرات كما هو موضح أدناه:

# المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

الشكل 17 متغيرات النموذج النظري لفهم ظاهرة المقاولات ل (Gartner, 1985)



المصدر: (Gartner, 1985, p. 702)

## المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

لقد شغل موضوع أداء المؤسسات الناشئة العديد من الباحثين لفترة طويلة (Brush et Vanderwerf, 1990; Cooper, 1993; Duchesneau et Gartner, 1992)، غير أن تحليل النماذج النظرية المذكورة أعلاه يبرز لنا "فراغاً نظرياً" حول وجود إطار موحد للتحليل، حيث أن أغلب الباحثين يرون أن هذه العوامل هي كل متكامل ومتربط مع بعضه البعض لفهم الأداء المقاولاتي، حيث أظهرت العديد من الأبحاث تأثير عوامل البيئة (Aldrich, 1999) إضافة إلى موارد المقاول وموارد المؤسسة على أداءها (Cooper, Gimeno-Gascon, et Woo, 1994; Sammut, 1998)، كما أثبتت العديد من الأبحاث أيضاً أنه بالإضافة إلى تأثير عوامل البيئة والمقاول وموارد المؤسسة الناشئة كما يمكن أن تؤثر العملية الفعلية لإنشاء المؤسسة في حد ذاتها على أداء هذه المؤسسة المنشأة حديثاً، وهي الأبعاد الأربعة التي تشكل الظاهرة المقاولاتية بحسب (Fayolle, 2004; Fayolle et Filion, 2006; Filion, 2006; Julien et Marchesnay, 1996; Verstraete et Saporta, 2006; Gartner, 1985).

### المطلب الثاني: تحديد العوامل المؤثرة على بقاء المؤسسات الناشئة

نظراً لكون المقاولاتية ظاهرة معقدة وديناميكية، لذا توجد وجهات نظر مختلفة حول العوامل التي تؤدي للنجاح المقاولاتي (JABRAOUI & BOULAHOUAL, 2016)، قدم (F. Rockart, 1979) ما يعرف بمفهوم عوامل النجاح الحاسمة (CSFs : critical success factors) ويعرفها بأنها بعض المجالات الرئيسية التي يجب أن تسير فيها الأمور بشكل صحيح "حتى تزدهر الأعمال" أو بمفهوم آخر هي الحد الأدنى من المجالات التي تضمن النتائج المرضية والأداء التنافسي للفرد أو المؤسسة (F. Rockart, 1979)، وفقاً لـ (Bouquin, 1986) عوامل النجاح الحاسمة هي الأصول التي تعتمد عليها المؤسسة لتحقيق أهدافها على المدى الطويل من خلال مقاومة تهديدات القطاع لتكون قادرة على المنافسة في مجموعتها الإستراتيجية، وتجتمع العديد من الدراسات في تعريفها لـ FCS كعوامل يجب مراعاتها من أجل ضمان استدامة ونجاح المؤسسة (Verstraete, 1996)، في أصل مفهوم عوامل النجاح الرئيسية في العلوم الإدارية، نجد بأن نجاح المؤسسة في مجال معين من النشاط يتطلب إتقان عدد معين من العناصر تسمى عناصر النجاح الحرجة، وقد أصبحت أداة تشخيص الكلاسيكية، تتمثل في الاحتفاظ بالعوامل القليلة التي يجب التحكم فيها بشكل لا مفر منه لكي تكتسب المؤسسة القدرة التنافسية، والأهم من ذلك أن الافتقار إلى التحكم من هذه العوامل يؤدي إلى الفشل (Verstraete & Saporta, 2006). كما يتوقف النجاح أيضاً على العوامل التي لا يمكن التحكم فيها، وقد تؤثر سلباً على المسار الذي يتوقعه المقاول وتسمى عوامل الخطر الاستراتيجية « facteurs stratégiques »

## المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

(FSR «de risque») حيث تعتبر FSR عوامل حاسمة في مستقبل المؤسسة، ولكن لا يمكن التحكم فيها، على العكس من FCS والتي يمكن للمقاوم التحكم فيها والسيطرة عليها، نظرًا لأن FCS يفرضه السياق بطريقة ما، حيث يفضل أن يكون تحديد FCS مبنياً على تحليل البيئة الخارجية (التحديات والفرص في نموذج SWOT)، في حين سيتم ربط FCS بالجزء الداخلي للتشخيص (تحليل نقاط القوة والضعف) (Verstraete & Saporta, 2006).

لهذا سنركز على عوامل النجاح والبقاء المتعلقة بالأبعاد التي ظهرت متكررة في النموذج النظري المذكور سابقاً، حيث ستفقدنا أوجه التشابه هذه إلى تطوير العوامل المختلفة التي ظهرت في الدراسات السابقة كمفضلة لبقاء المؤسسات الناشئة أو نجاحها (Bertrand, 2010)، فعوامل النجاح الحاسمة هي نتيجة تحليل الدراسات التي قدمت في وقت سابق.

### الفرع الأول: تأثير خصائص شخصية المقاوم على بقاء المؤسسة الناشئة

اهتمت العديد من الدراسات في مجال المقاولاتية بالصلة بين خصائص المقاوم ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فخصائص شخصية المقاوم تزيد من قدرته على أداء مهامه في المؤسسة ومن اكتشاف واستغلال الفرص التي لا يمكن ملاحظتها للآخرين (Ammar & Nakaa, 2016)، ويعتبر المقاوم هو صانع الفرق، فهو يحدد الشروط والحدود والخصائص، وهو القادر على خلق القيمة للمؤسسة التي تأسست حديثاً، والتي يمكن اعتبارها امتداداً للمؤسس (Praag, 2003)، يتفق جميع الباحثين على أن خصائص الفرد الذي ينشأ المؤسسة ضرورية لفهم نجاحه أو فشله، وفي كون أن الفرد هو عامل رئيسي في نجاح المؤسسة التي يتم إنشاؤها، خاصة في المراحل المبكرة (Voir Slitine & Barthélémy, 2010).

ربطت العديد من الدراسات نجاح المؤسسات الناشئة بشخصية المقاوم بشكل أساسي، حيث تم استخدام العديد من المتغيرات لشرح تأثير خصائص شخصية المقاوم على نجاح ونمو أعماله، يتم تصنيف العوامل المرتبطة بشخصية المقاوم في ثلاث مجالات فرعية رئيسية تضم:

- رأس المال البشري (عمر المقاوم، جنسه، أصله، مستواه التعليمي)؛
- خبرة المقاوم (الخبرة المتخصصة في قطاع نشاطه، الخبرة المقاولاتية، الخبرة المهنية)؛
- دوافع ومواقف المقاوم (الدوافع، الحاجة للإنجاز، التوجه المقاولاتي) (Frank Lasch & Frédéric Le Roy, 2005).



## أولاً: المتغيرات المرتبطة برأس المال البشري للمقاول

تعود أصول نظرية رأس المال البشري إلى أعمال كل من (Schultz, 1959; Becker, 1964)، تؤكد هذه النظرية أن المعرفة التي اكتسبها الأفراد ستمكنهم من زيادة قدراتهم المعرفية، مما سيجعل نشاطهم أكثر إنتاجية وفعالية، يفترض أن رأس المال البشري مهم بشكل خاص للمؤسسات الناشئة التي تعاني من صعوبات مرحلة الانطلاق مقارنة بالمؤسسات القائمة في السوق بسبب نقص المعلومات ونقص المهارات، لذلك، يمكن لرأس المال البشري زيادة اليقظة المقاولاتية لدى الفرد، مما يسمح له باكتشاف واستغلال الفرص التي لا تكون مرئية للآخرين (Ammar & Nakaa, 2016).

مفهوم رأس المال البشري جاء في العديد من الدراسات التجريبية حول بقاء المؤسسات الناشئة، أين تبحث هذه الدراسات في آثار تعليم المؤسس وتاريخه الوظيفي وأسرته وخلفيته المهنية وما إلى ذلك (Bruderl et al., 1992)، فموارد رأس المال البشري، مثل التعليم والخبرة والمواقف والمعتقدات والتصورات، هي أهم الموارد التي المقاول الناشئ إلى مؤسسته الناشئة، وتظهر الدراسات أن كميات أكبر من رأس المال البشري ترتبط بشكل إيجابي بإطلاق مؤسسة جديدة والبقاء والأداء (Brush et al., 2017)، يمكن للمقاول الذي يتمتع برأس مال بشري أعلى أن يحقق ربحاً أكبر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من المقاول برأس مال بشري أقل (Ammar & Nakaa, 2016).

يعتبر رأس المال البشري عاملاً محددًا للبقاء المؤسسة على قيد الحياة (Cabrer-Borrás & Rico Belda, 2018)، يرتبط رأس المال البشري بالصفات الجوهرية ويعتقد أن له تأثير إيجابي على نجاح المقاول (Bosma, Niels, 2000)، تبرز العديد من الدراسات البحثية التأثير الإيجابي لعوامل رأس المال البشري على البقاء (DELEDU LA MAISON, 2015).

لذا، فرأس المال البشري العام هو واحد من أكثر العوامل استخداماً في الدراسات السابقة، يتم التعبير عنها من خلال العمر ومستوى التعليم والبطالة والجنس والعرق.

## أ- تأثير الجنس على بقاء المؤسسة الناشئة:

ربطت العديد من الدراسات بين متغير الجنس وبقاء المؤسسات الناشئة، في محاولة للإجابة عن سؤال أي المؤسسات أكثر استدامة هل هي مؤسسات الرجال أم مؤسسات النساء؟ وقد تبينت نتائج وآراء الباحثين في هذا الخصوص.

## المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

تُظهر معظم الأدبيات أن معدلات البقاء على قيد الحياة للمؤسسات التي أنشأها الرجال أعلى من تلك التي أنشأها النساء (Cabrer-Borrás & Rico Belda, 2018)، في دراسة ميدانية على ما يقرب من 1000 مؤسسة جديدة تم إنشاؤها في هولندا، خلال الفترة من 1994 إلى 1997، توصلت إلى أن المقاولين الرجال تفوقوا في الأداء على المقاولات النساء من حيث البقاء والأرباح المحققة ونمو الوظائف (Bosma et al., 2004)، أما بالنسبة (Frank Lasch & Frédéric Le Roy, 2005) أشار إلى أن المؤسسات النسائية لا تفشل أكثر من غيرها فيما يتعلق بالبقاء على قيد الحياة، ولكن من غير المرجح أن تؤدي بشكل جيد من حيث النمو، فوفقاً للأدبيات، تُتاح للنساء فرص أقل للتجارب ذات الصلة، وشبكات دعم أقل، وصعوبة أكبر في زيادة الموارد، لذا فإن نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عند الرجال أكثر من النساء (Arnold C Cooper et al., 1994)، كما أن الرجال يميلون إلى زيادة القدرة على تحمل الاضطرابات البيئية أكثر من النساء (DELEDU LA MAISON, 2015)، فالمسؤوليات العائلية تقع عموماً على النساء، ينتج عن هذا عمل النساء المقاولات ساعات أقل بكثير من نظرائهن من الرجال، ويمكن رؤية آثار ذلك على نمو المؤسسات بوضوح، حيث تدير النساء أعمالاً أصغر من الرجال (Mehralizadeh & Sajady, 2005)، كما يمكن تفسير هذه النتيجة من خلال صعوبة الوصول إلى رأس المال أكثر من الرجال، مما يؤدي بهم إلى الدخول في أنشطة أقل رأسمالية، كما أن المؤسسات الناشئة التي تديرها مقاولات نساء أكثر عرضة للخطر بسبب انخفاض رأس المال البشري والمشاركة التي تؤثر على قدرتها على جذب عملاء جدد وبالتالي قدرتها على معالجة الصعوبات الاقتصادية لأعمالهن (Boyer & Blazy, 2014)، من جهة أخرى تشير العديد من الدراسات إلى أن أداء المرأة المقاولات أقل جودة فيما يتعلق بالمقاييس المالية الكمية مثل دوران المبيعات والربحية وعدد الوظائف التي تم إنشاؤها، مفسرين هذا بكون النساء لا يخضن عالم المقاولاتية لتحقيق مكاسب مالية، ولكن لتحقيق أهداف جوهرية مثل الاستقلالية، والمرونة في التعامل مع الالتزامات الأسرية والعمل، وبالتالي فإن النساء يُقدرن نجاحهن بمدى تحقيق هذه الأهداف بدلاً من المعايير الاقتصادية أو المالية المعتادة (Rosa et al., 1996)، تفسير آخر لدى مجموعة من الباحثين في هذا الشأن، حيث يرون أن النساء العاملات لحسابهن الخاص محرومات مقارنة بالرجال لأن النساء يواجهن حواجز مرتبطة بالتعليم والأسر وأماكن العمل، وكثيراً ما يشارن إلى الحاجز الذي تواجهه النساء صاحبات المؤسسات، التي نشأت عن طريق ممارسات التنشئة الاجتماعية، والخبرات التعليمية، والأسرة الأدوار، ونقص شبكات الاتصالات التجارية، وما إلى ذلك، يُعتقد على نطاق واسع أن المساوئ التي تعاني منها النساء في جميع هذه المجالات تؤدي إلى معدلات فشل أعلى ومعدلات نمو أقل للمؤسسات النسائية، وبالتالي قد تكون عرضة لأداء أضعف من الرجال (Kalleberg & Leicht, 1991).

# المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

في المقابل توصلت دراسات أخرى إلى نتائج مخالفة، من خلال المقارنة بين المؤسسات التي أطلقها رجال وتلك التي أطلقها نساء، فإن المؤسسات التي أنشأها نساء لديها احتمالية أعلى للبقاء 2.5 نقطة مئوية، من التي أنشأها مقاولون رجال (Bruderl et al., 1992).

فيما قدمت دراسات أخرى نتائج تبعد الأسطورة التي تقول إن أداء المؤسسات المملوكة للنساء أقل من أداء المؤسسات المملوكة للرجال في الواقع، فوفقاً لـ (Rose et al., 2006) يتمتع الرجال والنساء بقدرات مماثلة لبدء المشروع وإدارته بنجاح، فمن حيث الجنس النساء يشكلن أقلية بين المشتغلات لحسابهن الخاص ولكن بمجرد أن تتغلب النساء على صعوبات أن يعملن لحسابهن الخاص، لا يوجد سبب يجعل معدل بقائهم على قيد الحياة في المشاريع المقاولاتية مختلفاً عن معدل الرجال، بمعنى أن الجنس ليس له تأثير كبير على بقاء الأعمال (Cabrer-Borrás & Rico Belda, 2018).

وعلى ضوء ما تقدم، نطرح الفرضية التالية:

**H1:** يؤثر جنس المقاول على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر.

## ب- تأثير العمر على بقاء المؤسسة الناشئة

العلاقة بين عمر المقاول ونجاح مؤسسته لم يتم تحديدها بوضوح في الدراسات السابقة، إذا أن هناك تباين في آراء الباحثين حول هذه النقطة.

فيما يتعلق بالعمر، تم العثور على علاقة إيجابية بين عمر المقاول وبقاء المؤسسة في الدول الغربية مثل بريطانيا العظمى، كيبك وفرنندا (Boyer & Blazy, 2014)، يكون لدى الأفراد الأكبر سناً رأس مال بشري ومالي متراكم، وبالتالي، من المرجح أن ينجحوا في إبقاء مؤسساتهم على قيد الحياة (Cabrer-Borrás & Rico Belda, 2018)، والمؤسسة المنشأة من طرف المقاولين الشباب لها احتمال أكبر للتعثّر والتوقف من التي تنشأ من مقاولين أكبر سنناً (Bosma, Niels, Mirjam Van Praag, 2000)، يمكن تفسير هذه العلاقة من خلال حقيقة أن المقاولين كبار السن قد طوروا شبكات أقوى، وأكثر خبرة، ويمكنهم بسهولة رفع رأس المال (Frank Lasch & Frédéric, 2005)، فكلما زاد عمر المقاول، كلما كان أداءه أفضل نظراً لمستوى الخبرة (Praag, 2003)، في الواقع، يكون لدى المقاولين الناضجين شبكات وخبرة راسخة، وهي أصول أساسية لتعبئة الموارد أو غزو الأسواق، وبالتالي فهي تلعب دور مهم في قدرة المؤسسة الناشئة على البقاء (DELEDU LA MAISON, 2015)، كما ترتبط زيادة

## المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

العمر ارتباطاً وثيقاً وإيجابياً بخبرة العمل، مما يعزز المهارات المقاولانية، السن الأمثل لإطلاق نشاط مقاولاتي هو ما بين 22 و45 عامًا في الولايات المتحدة الأمريكية، قد يعني البدء مبكرًا قدرات محدودة، مع إعطاء الفترة قبل 22 عامًا للتدريب والتعليم والخبرة العملية، قد يعني البدء بعد فوات الأوان نقص الطاقة والمرونة لدى الشباب التي تحتاجها المؤسسة، يمتلك المقاولون الناجحون تفاعلًا وطاقة الشباب والخبرة التي تأتي مع تقدم العمر (Kunene, 2009).

فيما تشير العديد من الدراسات الأخرى، إلى أن سن المقاول له تأثير سلبي على نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فالشخص الأصغر سنًا سيكون أكثر قدرة على تحمل المخاطر ويتصرف بحذر أكبر (Ammar & Nakaa, 2016)، إذا يعتبر المقاولون الشباب أكثر طموحًا وتحفيزًا (Lasch et al., 2005).

على خلاف الرأيين السابقين، تطرح دراسات أخرى رأي ثالث، يعتبر أن الأفراد في منتصف العمر على أنهم أكثر حظًا لامتلاك أفضل مزيج من الخبرة والمصدقية والطاقة والموارد ومن المرجح أن يمتلكوا مؤسسات تنمو أكثر من أصحاب الأعمال الآخرين، الشباب الذين يتمتعون بطاقة أكبر ولكن بخبرة وموارد ومصدقية أقل، والمقاولين الأكبر سنًا اللذين يتمتعون بخبرة وموارد ومصدقية أكبر ولكن طاقة أقل (College et al., 2012).

وعلى ضوء ما تقدم، نطرح الفرضية التالية:

**2H** : يؤثر عمر المقاول على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر.

### ت- تأثير المستوى التعليمي للمقاول على بقاء المؤسسة الناشئة

يعد مستوى التعليم أحد أكثر المتغيرات التي تمت دراستها في أعمال بقاء المؤسسات الناشئة، فالتعليم مرتبط بالمعرفة وقدرة حل المشكلات والانضباط والثقة بالنفس، فهذه الخصائص يمكن أن تسمح للمقاول بمواجهة المشاكل وبالتالي الحصول على المزيد من النجاح، حيث يفترض أن الدراسات العليا تمكن صاحب المؤسسة من التعامل بشكل أفضل مع المشاكل واغتنام الفرص التي يعتمد عليها نمو مؤسسته، ومع ذلك فإن الأدلة التجريبية بشأن تأثير التعليم المدرسي على أداء المؤسسة غير محسومة (Kallel et al., 2015)، تعترف العديد من الدراسات بالتأثير الكبير للتعليم الذي يمكن أن يؤثر على المؤسسات التي تم إنشاؤها من خلال التأثير على عملية اتخاذ القرار من المقاول في هذه المؤسسات (Rouveure, 2017).

يؤدي اصحاب الأعمال الحاصلون على تعليم عالٍ بشكل أفضل ولديهم فرصة أكبر للنجاح (Praag, 2003)، وأصحاب الأعمال المتعلمين يديرون أعمالًا أكثر نجاحًا ويولدون المزيد من الابتكار وينمون مؤسساتهم بشكل

## المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

أسرع بمرور الوقت (Kerr et al., 2018)، وكلما كان المستوى التعليمي أعلى كلما زادت فرصة نجاح المؤسسة (Praag, 2003)، فمثلا في حالة كون المنشئ هو خريج جامعي أو طالب فإن عدد فإن معدل المؤسسات التي تتمكن من البقاء لأكثر من ثلاث سنوات يرتفع إلى النصف (ALIMOUSSA Rabah, 2017)، وفي فرنسا المقاولين الغير حاصلين على شهادات لديهم معدل بقاء منخفض 58 %، وعلى النقيض يرتفع معدل البقاء إذا كان المقاول ذو شهادة جامعية عليا إلى 71 % (INSEE, 2013)، فمستوى الشهادة يعتبر معلمة مهمة في استدامة المؤسسات، وفي ذات السياق يؤكد (Fayolle, 2012a) أنه كلما ارتفعت درجة المؤهل العلمي لدى المقاول زادت فرص نجاح مؤسسته.

كما يعتبر مستوى التعليم بمثابة تعهد بالثقة للحصول على التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، وكلما زادت درجة الحصول عليها من قبل المقاول، كانت فرص البقاء أقوى (DELEDU LA MAISON, 2015)، يفترض أن مستوى التعليم يساهم بشكل إيجابي في أداء المؤسسة، فالتعليم مرتبط بالمعرفة والمهارات والقدرة على حل المشكلات والانضباط والتحفيز والثقة بالنفس، هذه الخصائص من شأنها أن تمكن صاحب المؤسسة من التعامل مع المشاكل (A. C. Cooper et al., 1991).

غير أن هناك دراسات أخرى تثبت العلاقة السلبية بين مستوى التعليم وقدرة المؤسسة على البقاء والنجاح، فمن خلال دراسة لمجموعة من الباحثين درسوا المؤسسات الإيطالية خلال فترة من 1998 إلى 2010، ووجدوا أن طول مدة التعليم كان له تأثير سلبي وهام على بقاء المؤسسات التي تمت دراستها (Boukhris, 2015)، ومن ناحية أخرى، فإن المقاولين ذوي المستويات التعليمية العالية قد يكون لديهم فرص عمل بأجر أكثر من المقاولين ذوي المستوى المنخفض، وهذا قد يقلل من الوقت الذي يقضونه في العمل الحر (Cabrer-Borrás & Rico Belda, 2018).

وعلى ضوء ما تقدم، نطرح الفرضية التالية:

**3H** : يؤثر المستوى التعليمي للمقاول على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر.

### ث- تأثير المحيط المقاولاتي للمقاول على بقاء المؤسسة الناشئة

يقصد بالمحيط المقاول، وجود آباء أو أفراد من العائلة أو الاصدقاء كمقاولين أو عاملين لحسابهم الخاص، يعتبرون كنماذج مقاولين في محيط الفرد، ويشار له أيضا برأس المال الاجتماعي، من المعروف أن الأفراد الذين نشأوا في بيئة يرون فيها والديهم كأمثلة ناجحة لمقاولين أكثر نجاحًا في مؤسساتهم إلى حد أن لديهم نماذج في صورة من حولهم، فهؤلاء الافراد تتطور لديهم الروح المقاولاتية من العائلة والمحيط المهني الذين هم ضمنه.

## المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

وفقاً لنظرية القدوة، يمارس الآباء تأثيراً قوياً على الأبناء عندما يختارون نوعاً معيناً من العمل الحر، من الممكن أن يمتلك المقاولين المنحدرين من عائلات مقاوله بعض المزايا مقارنة بمن لا يمتلكونها (Kunene, 2009)، تاريخياً إن غالبية الأفراد الذين يقتحمون عالم الأعمال قاموا بذلك من خلال مؤسسات عائلاتهم (Mehralizadeh & Sajady, 2005)، ففي مقاله المعنون ب لماذا الأولياء المقاولين لديهم أبناء مقاولين؟ (Why Do ?) (Lindquist et al., 2015) توصل إلى أن وجود أولياء مقاولين يؤثر على احتمال توجه الأبناء للمقاولاتية بحوالي 60٪، بحيث يتكون عندهم الانطباع بأن اقتحام مجال المقاولاتية كخيار مهني يمكن تجسيده على أرض الواقع (Papadaki, Evangelia, 2002)، ويمكن أن يكون التأثير بأفراد الأسرة العاملين لحسابهم الخاص عاملاً حاسماً لتحقيق النجاح (Bosma, Niels, Mirjam, Van Praag, 2000)، فغالبا ما يكون المقاولين الناجحين من أبناء مقاولين (Duchesneau & Gartner, 1990)، تشير الدراسات التجريبية إلى أن الانتماء إلى عائلة مقاوله يزيد من فرص بقاء المؤسسة (Papadaki, 2002)، فالمقاولون الذين يمتلك آباؤهم أيضاً مؤسسة تتوفر لهم بيئة تعليمية تقدم دروساً مهمة حول الصعوبات المتوقعة والمهارات اللازمة لبدء وإدارة المؤسسة وتمنحهم نظرة أكثر واقعية تقود هؤلاء المقاولين إلى اتخاذ قرارات أكثر ملاءمة (A. C. Cooper et al., 1991)، فالبيئة الأسرية من شأنها شحذ المهارات المقاولاتية لأبناء أصحاب المؤسسات ومساعدتهم على النجاح في أعمالهم مستقبلاً، فلا شك أن هذه التجربة اليومية للمقاول والاتصال مع المؤسسة العائلية تشير الحافز، وهو متغير رئيسي في تفسير نجاح المؤسسة الناشئة (DELEDU LA MAISON, 2015)، يمكن للشبكات الاجتماعية والشخصية (العائلة) تسهيل الوصول إلى أنواع مختلفة من المعرفة (تقنية، مقاولاتية، متخصصة) وبالتالي تساهم في نجاح المؤسسات الناشئة (Frank Lasch & Frédéric Le Roy, 2005)، يمكن أيضاً أن تساهم الأسرة مالياً أو إدارياً، أو حتى أن يكون لها دور استشاري، وبالتالي، فإن الانتماء إلى أسرة مقاوله يجعل من الممكن الحصول على موارد مادية أو غير مادية قادرة على دعم مشاريع أحد أفرادها (Léger-Jarniou, 2013).

غير أن هذه النتائج لا تتوافق مع نتائج (Brüderl et al, 1992) الذي وجد في دراسة على عينة من المؤسسات الألمانية، أن وجود والد يعمل لحسابه الخاص لا يزيد من احتمال البقاء على قيد الحياة للمؤسسات المنشأة حديثاً من الأبناء (Boukhris, 2015).

وعلى ضوء ما تقدم، نطرح الفرضية التالية:

**4H** : يؤثر وجود نماذج مقاولين في محيط المقاول على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر.

### ج- تأثير الوضع السابق للمقاول قبل إنشاء المؤسسة على بقاء المؤسسة الناشئة

نقصد بالوضع السابق للمقاول قبل إطلاق مؤسسته، الخلفية أو الوضعية المهنية الشخصية التي جاء منها المقاول، قبل إنشاء مؤسسته الحالية، يؤكد (Łobos & Szewczyk, 2012) على تأثير الوضع المهني السابق للمقاول بالنسبة لكونه عامل أو عاطل عن العمل، وبصفة عامة أبرزت العديد من الدراسات وجود علاقة مهمة بين الوضعية السابقة للمقاول وبقاء مؤسسته.

إن الوضع أو الحالة المهنية للمقاول قبل التأسيس، وبشكل خاص حقيقة كونه في حالة من عدم الاستقرار المهني، له تداعيات على متانة المؤسسة، حيث يجد المقاولين الذين كانوا باحثين عن عمل أو غير نشطين قبل إنشاء المؤسسة أنفسهم بعيداً عن العالم المهني بسبب نقص النشاط وبالتالي لديهم صعوبة أكبر في تكييف مؤسستهم مع بيئتها الاقتصادية، لذا نجد نسب استدامة المؤسسات تختلف، فالمقاولين العاطلين عن العمل ولا سيما على المدى الطويل تبلغ نسبة استدامة مؤسستهم 60٪ بينما العاطلين لفترة قصيرة تبلغ النسبة 65٪، في حين تكون النسب أكثر ارتفاعاً لدى المقاولين الذين كانوا عاملين أو موظفين قبل إطلاق مؤسستهم بنسبة 70٪ (INSEE, 2013)، إن العمل في الفترة التي سبقت الإنشاء يؤثر بشكل إيجابي على بقاء المؤسسة وكلما طالت فترة البقاء في البطالة انخفض معدل البقاء على قيد الحياة (Boyer & Blazy, 2014)، فوجود المقاولين في حالة بطالة خصوصاً لفترات طويلة قبل إطلاق أعمالهم يؤثر بشكل سلبي على بقاء مؤسستهم (Cabrer-Borrás & Rico Belda, 2018)، من المعروف أن الأفراد العاطلين عن العمل هم أكثر عرضة لإنشاء مؤسسات جديدة من أولئك الذين لديهم وظائف، لكن المؤسسات التي أنشأها العاطلون عن العمل تواجه أيضاً احتمالاً أكبر للفشل (Geroski et al., 2010)، فمُنشئي المؤسسات العاطلين عن العمل، الذين يرون في خلق مؤسسة كعمل لإدماجهم بشكل اجتماعي والمهني أفضل فرصة هؤلاء أقل للبقاء، لذا من المفهوم إذن لماذا ينجح أولئك الذين ينشؤون مؤسستهم وهم نشطين بشكل أفضل من أولئك العاطلين عن العمل (DELEDU LA MAISON, 2015)، بالإضافة إلى ذلك، المعرفة التطبيقية للحرفة أو مجال النشاط تعتبر ميزة مهمة، فمن المرجح أن يبقى المقاولين الذين يمارسون نشاطاً مماثلاً للنشاط الذي مارسوه في تجربتهم المهنية السابقة 68٪ أكثر من أولئك الذين يختلف نشاطهم 64٪، وكلما طالت مدة هذه الممارسة السابقة المتطابقة، كلما كان لها تأثير على الاستدامة (INSEE, 2013).

من جهة أخرى فإن الشخص الذي سبق وعمل كمسؤول تنفيذي في إحدى المؤسسات قبل إطلاق مؤسسته، بالإضافة إلى تمتعه بالخبرة الإدارية السابقة خبرته الواسعة ستمكنه من الاستعداد بشكل أفضل للمشاكل المختلفة التي

## المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

تواجه المؤسسات الناشئة كما تتيح له تشكيل علاقات بين مختلف الشركاء تساعده مستقبلا في مؤسسته الناشئة أفضل فيما لو كان مزال طالب أو متخرج حديثا (Boukhris, 2015).

وعلى ضوء ما تقدم، نطرح الفرضية التالية:

**5H** : يؤثر الوضع المهني للمقاول قبل إنشاء المؤسسة على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر.

### ثانياً: المتغيرات المرتبطة بالخبرات

الخبرات المختلفة للمقاول، تعتبر أحد عوامل النجاح الحاسمة التي تؤثر على بقاء المؤسسات الناشئة التي قدمتها العديد من الدراسات (Lasch et al., 2007)، تجدر الإشارة إلى أهمية الفصل بين أنواع الخبرات السابقة: خبرة العمل العامة، والخبرة الصناعية، وتجربة المقاولاتية السابقة وما إلى ذلك (Kerr et al., 2018).

#### أ- تأثير الخبرة المهنية للمقاول على بقاء المؤسسة الناشئة

تساهم الخبرة المهنية للمقاول، في نجاح المؤسسات الناشئة خاصةً عندما يكون هناك تشابه بين المؤسسة الجديدة والمؤسسة التي عمل فيها المقاول سابقاً (Frank Lasch & Frédéric Le Roy, 2005)، وكلما طالت مدة اكتساب الخبرة زادت فرصة استدامة المؤسسة (Fayolle, 2012a)، فالمقاولين الذين لم يكونوا عاملين وناشطين من قبل تكون لديهم فرص أقل لمراقبة أو تطوير الخبرة بإدارة الأعمال، لذلك من غير المرجح أن تؤدي مؤسساتهم بشكل جيد، بالإضافة إلى ذلك، يكون مستوى الخبرة الإدارية مفيداً أيضاً، بحيث يكون أداء أولئك الذين أداروا مؤسسة قبل إطلاق مؤسساتهم الحالية، يتوسع نطاق خبرتهم التي من شأنها مساعدتهم بشكل أفضل في مواجهة المشاكل التي تواجه المؤسسات الناشئة (A. C. Cooper et al., 1991)، أن وجود خبرة أكبر عند المقاول سواء في نشاط معين وفي الإدارة العامة يزيد من إنتاجيته، مما يؤدي إلى انخفاض احتمالية الفشل المبكر، وبالتالي فترة بقاء أطول لمؤسسته الناشئة (Arribas & Vila, 2007)، تعد القدرة على استيعاب الخبرة والتعلم من التجربة نفسها أحد العوامل الرئيسية التي تؤثر على العملية المقاولاتية، تبدأ معظم المؤسسات الجديدة من قبل أشخاص عملوا قبل إطلاق مؤسساتهم في وظائف أخرى، أعطتهم الخبرة ذات الصلة لتحديد فرصة عمل والقدرة التقنية على إنتاج المنتج أو تقديم الخدمة المحددة، الأشخاص الذين يفتقرون إلى الخبرة العملية لديهم قدرات أقل وقد يجدون صعوبة أكبر بدون خبرة، تظل العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مرحلة البقاء أو محكوم عليها بالفشل من البداية (Kunene, 2009).

حسب (Ammar & Nakaa, 2016) فإن الخبرة القوية للمقاول سيكون لها تأثير إيجابي على نجاح المؤسسة لأنها تتيح له اتخاذ القرارات المناسبة، كما يمكن أن تساعد الخبرة المقاول في تجنب أو إيجاد حلول للمشاكل



## المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

التي تواجهها المؤسسة، تعد الخبرة المهنية في المهنة من الأصول الأساسية، لأنها تتيح للمقاول عدم الاضطرار إلى إعادة اختراع كل شيء وتجنب المزالق الرئيسية، تسهل كسب ثقة الشركاء الأساسيين (العملاء، والموردين، والمصرفيين، وما إلى ذلك) بحكم تعاملاته السابقة، كما تتيح المعرفة بالمهنة للمقاول المضي قدمًا بشكل أسرع وأكثر ثقة في مشروعه، وعدم ارتكاب الأخطاء، وتوقع أفضل للمشاكل والصعوبات، والمعرفة الجيدة لمصادر الحصول على المشورة (Fayolle, 2012a).

فيما ترى دراسات أخرى أن هناك علاقة سلبية بين الخبرة وبقاء المؤسسة، باستخدام بيانات من اقتصاد فنلندا، تبين أن الخبرة السابقة لها تأثير سلبي كبير على بقاء المؤسسة (Arribas & Vila, 2007).

وعلى ضوء ما تقدم، نطرح الفرضية التالية:

**H6** : تؤثر الخبرة المهنية للمقاول على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر.

### ب- تأثير الخبرة المقاولاتية للمقاول على بقاء المؤسسة الناشئة

تعتبر التجربة المقاولاتية عاملاً هاماً في رأس المال البشري للمقاول، حيث يمكن أن تترجم إلى معرفة قيمة تم تطويرها من خلال التجربة المباشرة، يمكن لهذه التجربة بناء سمعة تساعد على تأمين الموارد والأصول التي يمكن استخدامها في تحديد واستغلال المشاريع اللاحقة، حيث يتعين على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تبدأ أعمالها دون أي خبرة سابقة في المقاولاتية أن تتحمل تكاليف اكتساب المهارات المقاولاتية أثناء تنفيذ الفكرة (Kunene, 2009).

تُظهر أدبيات أن المقاولين الذين أطلقوا فعلاً مشروعاً كانوا أكثر نجاحاً في إنشاء المشروع الثاني أو الثالث، وبالتالي يتعلم المقاولون من تجاربهم المقاولاتية السابقة تجريبياً، فيتم بناء الخبرة المقاولاتية بشكل تدريجي، مع تراكم التعلم بمرور الوقت، وعليه ستتاح للمقاول المتمرس أو المتعود المزيد من الفرص لضمان بقاء أعماله أكثر من المقاول المبتدئ الذي ليس لديه خبرة سابقة في تأسيس مؤسسة (Vedel et al., 2016)، فالمقاولين الذين لديهم خبرة سابقة في العمل الحر هم أكثر عرضة لتحقيق نتائج إيجابية (Gottschalk et al., 2014)، من جهة أخرى، انعدام الخبرة في عالم الأعمال، يعتبر عامل معزز لخطر توقيف النشاط وانهاء الأعمال (ALIMOUSA Rabah, 2017)، بالإضافة إلى التأثير الإيجابي على فرص البقاء على قيد الحياة من تجربة المقاولاتية السابقة، من المتوقع أن المؤسسات الناشئة التي يمتلك مؤسسها واحداً أو أكثر من المؤسسات الأخرى في وقت التأسيس (محفظة مقاولاتية) لديها احتمالية أكبر للبقاء المبكر (Baptista et al., 2014)، حيث توفر الخبرة في العمل الحر المعرفة حول إدارة المؤسسة وتتيح الممارسات اللازمة لاستدامة النشاط، وعلى سبيل المثال إذا كان المقاول مسيراً سابقاً لمؤسسة أو سبق له نشاط لحسابه

## المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

الخاص سابقا فإن نسب الاستدامة تكون مرتفعة بنسب 74 و 71٪ على التوالي، بالإضافة إلى ذلك، فإن عدد الإنشاءات السابقة يعني عدد التجارب كمسير، مما يسمح للمقاول باكتساب بعض الخبرة التي تزيد من استدامة مؤسسته، حيث يتمتع الأشخاص الذين قاموا بإنشاء 3 أو أكثر من المؤسسات بمتانة تبلغ 71٪، بينما في نفس الوقت أولئك الذين لم يقوموا بإنشاء مؤسسة واحدة أو اثنين مسبقاً، فإن هذا المؤشر يتذبذب بين 64 و 66٪ (INSEE, 2013)، يشير (Bruyat, 1993) إلى أنه غالباً ما تكون الحاجة إلى الحد الأدنى من المهارات التجارية ضرورية بل أساسية، وقد تؤدي عدم الخبرة المقاولاتية إلى حدوث فشل عند إنطلاق المؤسسة، كما إن قلة الخبرة في الإدارة من شأنه أن يزيد من خطر الفشل في حالة النمو السريع، وإن زيادة مهارات الإدارة قد يكون لها تأثير ضئيل على بقاء المؤسسة الناشئة، ولكنها ستزيد من قدراتها على النمو.

وعلى ضوء ما تقدم، نطرح الفرضية التالية:

**7H** : تؤثر الخبرة المقاولاتية للمقاول على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر.

### ثالثاً: المتغيرات المرتبطة بالدوافع المقاولاتية

الدوافع هي العوامل التي تحدد السلوك، تعتبر الأسباب الجذرية التي تؤدي إلى قيام شخص بعمل ما (Gasse & Tremblay, 2005)، تعرف الدوافع على أنها الأسباب العميقة التي تدفع أي شخص إلى الاقدام على عمل ما: الإنجاز، النجاح، التحدي، الاستقلالية، السلطة والسيطرة، العرفان، تعد الدوافع مصدرًا للطاقة تغذي نشاط، وعلى أساس هذا المنظور ربط العديد من الباحثين بين الدوافع وتأثيرها على أفعال المقاول وسلوكه (Rouveure, 2017). تصنف الأدبيات المقاولاتية الحوافز أو الدوافع المقاولاتية إلى مجموعتين، دوافع الفرصة أو دوافع الضرورة، أو إلى دوافع الشد أو دوافع الجذب، نظرية "الدفع" و "الجذب" وتوفر إطارًا للتحليل عن طريق التمييز بين المتغيرات الاجتماعية والاقتصادية كمصادر للرضا أو عدم الرضا، والتي تؤدي إلى القيام بالفعل، تعترف هذه النظرية، من ناحية، عوامل الدفع كضرورة (في بعدها الاقتصادي) وعدم الرضا عن الوضع الحالي (في بعده الاجتماعي)، ومن ناحية أخرى، عوامل الجذب كاغتنام الفرص (في بعدها الاقتصادي) والبحث عن استقلالية للمقاول (في بعده الاجتماعي)، وتشير عوامل "الدفع" الذي يشير إلى موقف غير مرضٍ حالي وعوامل "الجذب" إلى وضع مستقبلي يعتبره المرغوب فيه ممكنًا ويمكن تحقيقه، تلعب هاتان الفئتان من العوامل دورًا توضيحيًا في أفعال المقاول إلى (Rouveure, 2017)، الجدول أدناه يوضح تصنيف الدوافع المقاولاتية:

# المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

الجدول 3 دوافع أو حوافز الإنشاء بالضرورة مقابل الفرصة

دوافع الإنشاء بسبب الفرصة عوامل الجذب	دوافع الإنشاء بسبب الضرورة عوامل الدفع
- الرغبة في الاستقلالية	- الضَّحْر من عدم وجود فرص الترقية الوظيفية
- الرغبة في اقتناص فرصة عمل	- الرغبة في المكانة الاجتماعية
- الرغبة في العمل الحر	- عدم التقدير
- الرغبة في بناء شيء ما	- الأمل في تحقيق توازن أفضل بين العمل والحياة الخاصة
- الرغبة في إدارة مشروع	- الحاجة إلى إيجاد عمل بدافع الضرورة الاقتصادية

المصدر: (Léger-Jarniou, 2013, p. 178)

في المقابل عوامل الجذب (pull) تمثل العوامل المحفزة للمقاولين نحو إنشاء مؤسسة لاستغلال فرصة، ويميز المرصد العالمي للمقاولاتية، بين عوامل الدفع (push) وعوامل الجذب (pull) من خلال تقديم المقاولاتية المدفوعة بالفرصة والمقاولاتية المدفوعة بالضرورة، حيث تحرك دوافع الدفع المقاولاتية المدفوعة بالضرورة فيما دوافع الجذب تحرك المقاولاتية المدفوعة بالفرصة، هذا التمييز مهم لأن الدافع قد يؤثر على كيفية قيام المقاول بإدارة مؤسسته، وبالتالي قد يؤثر على أداء المؤسسة الناشئة، حيث تؤكد الدراسات الميدانية أن المقاولاتية المدفوعة بالفرصة أكثر نجاحًا من المقاولاتية المدفوعة بالضرورة (Devece et al., 2016).

تتناول الأدبيات الحالية أيضًا نوع الدافع لأن تصبح مقاول وتأثيره على بقاء المؤسسة، عمومًا تتمتع المؤسسات التي تم إنشاؤها من قبل مقاولين الذين لم يتمكنوا من العثور على وظيفة بأجر من معدل بقاء أقل من المؤسسات التي أنشأها مقاولين بدافع من أسباب أخرى غير التوظيف (Cabrer-Borrás & Rico Belda, 2018)، يتوقع أن المقاولين المحفزين بعوامل الجذب "pull" تقدم أداء أفضل من المقاولين المحفزين بعوامل الدفع "push" (Amit & Muller, 1995)، فالمقاولين الذين كان اختيارهم لإنشاء المؤسسات طواعية وعن عمد يفترض بأن فرص نجاحهم وبقاء أعمالهم أعلى، في المقابل أولئك الذين أجبروا على بدء مشاريعهم الخاصة لأنهم يفتقرون إلى العمل أو كسب لقمة العيش لهم إرادة ضعيفة وبالتالي فإن فرص بقاء ونجاح أعمالهم أقل (Smida & Khelil, 2010b).

تؤكد العديد من الدراسات أن خصائص المقاول المحتمل ودوافعه لا تؤثر فقط على قرار إطلاق مؤسسة جديدة ولكن أيضًا أداء ما بعد الدخول (Strotmann, 2007)، فأصحاب المؤسسات الذين تم جذبهم إلى العمل بدلاً من دفعهم، لديهم فرص أكبر للنجاح، وبعبارة أخرى، فإن الدافع الإيجابي في البداية يؤثر على الأداء بشكل إيجابي، في حين أن الأفراد الذين يعتبرون العمل الحر كملاد أخير سيكونون أقل نجاحًا (Praag, 2003)، يعتمد

## المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

النجاح على رغبة الناس في أن يصبحوا مقاولين أصحاب مؤسسات، هذه الدوافع والحوافز تعد أحد أهم العوامل التي تؤثر على نجاح المؤسسات الناشئة، كما أن الدوافع والسلوكيات اليوم ستؤثر على مستقبل المؤسسة، لأن أولئك الذين ينجحون في أعمالهم هم أولئك الذين يؤمنون بها، أولئك الذين ينجحون هم أولئك الذين يؤمنون بها بشكل مكثف وأطول (Frank Lasch & Frédéric Le Roy, 2005)، من جهة أخرى العديد من الدراسات التي أجريت على مقاولين جدد تؤكد أهمية الديناميات النفسية-الاجتماعية في إنشاء مؤسسات جديدة، البحث عن الاستقلالية والذاتية بالإضافة إلى رغبته في أن يتأسسوا أنفسهم وأن يأخذوا مبادرات في هذا الاتجاه، كلما زادت هذه الدوافع لدى المقاولين زادت فرصته في البقاء على قيد الحياة.

من ناحية أخرى لم يجد (Cabrer-Borrás & Rico Belda, 2018) أي فرق بين مقاولين الضرورة والفرصة فيما يتعلق بالبقاء على قيد الحياة.

وعلى ضوء ما تقدم، نطرح الفرضية التالية:

**8H** : يؤثر نوع الدافع المقاوالاتي لدى المقاول على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر.

### الفرع الثاني: تأثير خصائص المؤسسة الناشئة على بقائها

الخصائص التنظيمية للمؤسسات الناشئة هي تفسير آخر للاختلافات بين المؤسسات الناجحة وتلك التي تفشل، فمن المفترض أن يكون للتركيبية التنظيمية الأولية تأثير قوي على استدامة المؤسسات الناشئة (Lasch et al., 2007)، بالإضافة إلى هيكل العمالة فيها (عدد ونوع العمالة) ومحفظة زبائنها (حجم ونوع والتوزيع الجغرافي للزبائن) (Bertrand, 2010).

### أولاً: الخصائص التنظيمية للمؤسسة المنشأة حديثاً

تشمل متغيرات الخصائص التنظيمية للمؤسسة المنشأة حديثاً، متغيرات تشابه النشاط، حجم رأس المال الأولي، الشكل القانوني للمؤسسة.

#### أ- تأثير تشابه النشاط على بقاء المؤسسة الناشئة

غالبا، ما يقوم المقاولين بإنشاء مؤسساتهم في المجالات القريبة من المجالات أين اكتسبوا مهاراتهم وخبراتهم مع المنتج والتكنولوجيا المستخدمة، نظرا لأن لديهم معرفة جيدة بالأسواق، التكنولوجيا أو الصناعة، هذه التجارب تتيح

## المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحصول على أداء جيد (Ammar & Nakaa, 2016)، إن امتلاك خبرة مهنية في مؤسسة تعمل في نفس الصناعة مثل تلك التي أطلقها المقاول في مشروعه الجديد يمكن أن يزيد من احتمالية البقاء والأداء العالي، إذ تعد التجربة الخاصة بالصناعة طريقة أساسية لاكتساب القدرات والخبرة للاستجابة لاحتياجات السوق المتصورة، إلى جانب اكتساب اتصالات تجارية مهمة ورؤى ثاقبة حول الصناعة، هذه المعرفة في الغالب ضمنية ومكلفة للبناء، حيث يكافح المقاولين الذين يفتقرون إلى الخبرة من أجل وضع تقديرات دقيقة لأهداف المبيعات والإنفاق (Kunene, 2009).

المقاولين الذين بدأوا أعمالاً مرتبطة ارتباطاً وثيقاً بما مارسوه في الماضي من الممكن أن يكتسبوا ذخيرة من المهارات ذات الصلة، ومن المرجح أن يكون هؤلاء المقاولين قد طوروا شبكات علاقات مع الموردين والموزعين والعملاء، ومن شأن ذلك أن يمنحهم المصدقية ويعزز قدرتهم على الحصول على الائتمان، وتطوير المبيعات، وتحقيق أشكال أخرى من التعاون (Arnold C Cooper et al., 1994)، كذلك تتيح لهم الوصول إلى شبكات المعلومات، فضلاً عن المساعدة في تحديد نقاط الضعف، أيضاً تخطيطاً أكثر شمولاً ودرجة أعلى من التطور الإداري تساعده مستقبلاً في مؤسسته الناشئة كما تساهم الخبرة المهنية في نجاح المؤسسات الناشئة خاصة عندما يكون هناك تشابه بين المؤسسة الجديدة والمؤسسة التي عمل فيها المقاول سابقاً (Frank Lasch & Frédéric Le Roy, 2005)، كما أن "تشابه الأعمال" ينطوي على معرفة وقدرات أكثر خصوصية لسوق وبيئة العمل (Arnold C Cooper et al., 1994)، لذا يعتبر (Bornard & Fonrouge, 2012) أنه إذا كانت عوامل التكيف الخاصة ببيئة المؤسسة الناشئة متقنة من قبل صاحب المؤسسة بسبب التشابه بين قطاع النشاط السابق ونشاط النشاط الجديد، فإن عوائق الحدائة ستكون أقل.

بصفة عامة، تجربة المقاول في نفس قطاع النشاط الذي أنشأ فيه مؤسسته تؤثر بشكل إيجابي على البقاء على قيد الحياة، التفسير هو أن المعرفة بالقطاع هي مصدر للمعلومات حول مجالات القطاع وتزيد الإنتاجية (DELEDU, 2015)، الخبرة السابقة ذات الصلة في نفس الصناعة أو المهنة تؤثر على النجاح المؤسسة (Praag, 2003)، فالخبرة السابقة في نفس القطاع وفي نفس المجال علامة على مهارات أفضل (Vivarelli, 2013).

وعلى ضوء ما تقدم، نطرح الفرضية التالية:

**9H** : يؤثر ممارسة المقاول لنشاط مشابه لنشاط المؤسسة على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر.

### ب- تأثير حجم رأس المال عند الانطلاق بقاء المؤسسة الناشئة

يلعب رأس مال المستثمر دور هام ومتزايد بالنسبة لنجاح المؤسسات في بداية عمرها، وكلما كان رأس المال المستثمر مرتفع كلما توفر للمؤسسة موارد مالية تساعد على تخطي صعوبات الانطلاق وتمويل خسائر بدء التشغيل وبموجبها مزيداً من الوقت للعثور على سوق وبالتالي نجاح المؤسسة (Fayolle, 2012a)، تشير العديد من الدراسات أنه زيادة رأس المال المستثمر في البداية له تأثير إيجابي ببقاء المؤسسة، فكلما زادت الوسائل والمعدات في بداية المؤسسة، زادت فرص البقاء على قيد الحياة (Arnold C Cooper et al., 1994)، يلعب التمويل الأولي دوراً إيجابياً في طول عمر المؤسسات المنشأة حديثاً، إن مبلغ رأس المال في فترة الإنشاء والتمويل الكافي في السنوات الثلاث الأولى هو بطريقة ما ضمان لاستمرارية تطوير المؤسسة الناشئة وحمايتها من الأحداث غير المتوقعة (Frank Lasch & Frédéric Le Roy, 2005)، وتخصيص أكبر لرأس المال يسمح باستراتيجيات أكثر طموحاً بالإضافة إلى المرونة في التغلب على الأخطاء، كما قد تعكس المشاريع ذات رأس المال الأولي العالي تخطيطاً أكبر (A. C. Cooper et al., 1991)، كما يرتبط مبلغ رأس المال الأولي بالاستراتيجية الأولية التي يمكن اتباعها، على سبيل المثال، يسمح المزيد من رأس المال الأولي لمتجر بيع بالتجزئة بحمل مزيج أوسع من البضائع أو مؤسسة ذات تقنية عالية للقيام بمشاريع أكثر طموحاً، المزيد من رأس المال الأولي يشتري الوقت أيضاً للمقاول للتعامل مع المشاكل، فمن بين ثماني دراسات سابقة درست العلاقات بين رأس المال الأولي والأداء، وجدت ست دراسات أن زيادة رأس المال يرتبط بالأداء الأفضل (Arnold C Cooper et al., 1994).

حسب (Fritsch et al., 2006) من المفترض أن معدلات البقاء يجب أن تكون أعلى في الصناعات التي يكون فيها الحد الأدنى للحجم الفعال، والذي يجب تحقيقه من أجل أن يكون مربحاً، صغيراً نسبياً، حيث أن الكثافة العالية في صناعة ما تؤدي إلى عرقلة بقاء المؤسسات الناشئة بسبب الكمية الكبيرة نسبياً من الموارد اللازمة للوصول إلى الحد الأدنى من الحجم الفعال، بمعنى أن خطر الفشل يكبر كلما كان الحجم المطلوب لانطلاق المؤسسة أكبر كون المؤسسات تجد صعوبة في الوصول إلى نقطة التعادل كلما كان حجمها أكبر.

وفي ذات السياق أيضاً، يقول الأستاذ (Fayolle, 2012a) أن رأس المال المستثمر في البداية يلعب دوراً أساسياً، وكلما ارتفع ارتفعت معدل نجاح المؤسسات لمدة خمس سنوات، وزادت استدامة المؤسسات المؤسسة مهما كان قطاع النشاط، فالمؤسسات التي تم إنشاؤها باستثمارات تقل عن 80.000 يورو، مع تساوي جميع الأشياء الأخرى، تبقى نشطة في كثير من الأحيان بمقدار 1.7 مرة، عن تلك التي تم إنشاؤها بأقل من 2000 يورو، لذا

## المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

فالتوصيات المقدمة إلى المقاولين على تشجيعهم على زيادة رأس مالمهم الأولي، الامر الذي يتيح لهم وتمويل خسائر بداية التشغيل ويعطيهم المزيد من الوقت للعثور على السوق وبالتالي نجاح المؤسسة.

على عكس ما سبق تشير (Boukhris, 2015) أن العلاقة بين البقاء ورأس المال المالي هي في الواقع خاطئة، وأن المحدد "الحقيقي" لبقاء المؤسسات الناشئة هو رأس المال البشري.

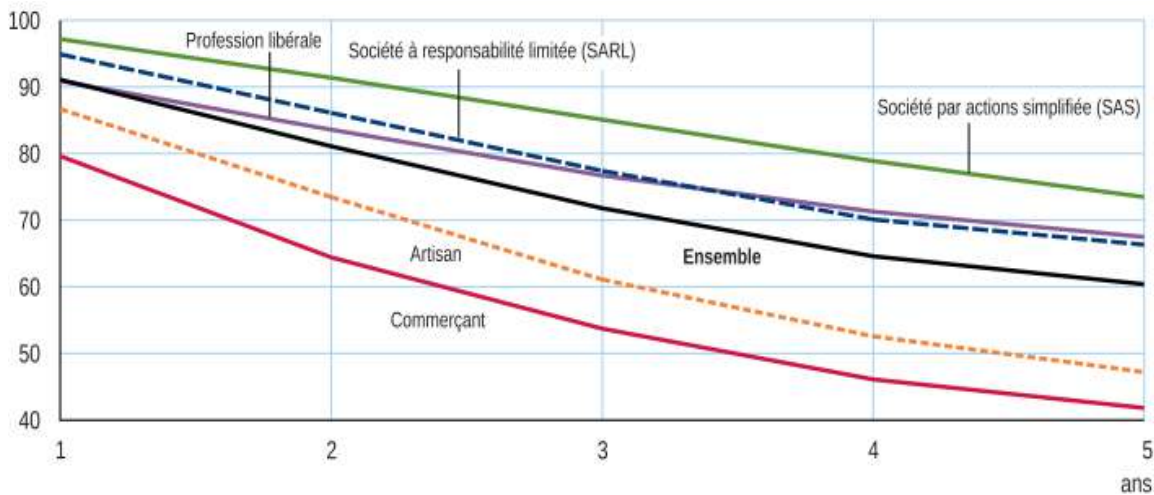
وعلى ضوء ما تقدم، نطرح الفرضية التالية:

**10H** : يؤثر حجم رأس المال الأولي على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر.

### ت- تأثير الشكل القانوني على بقاء المؤسسة الناشئة

يعتبر الشكل القانوني عاملاً مهماً لاستدامة المؤسسة، فالمؤسسات (الأشخاص المعنويين) أكثر استدامة من المؤسسات الفردية، ففي فرنسا سنة 2010، تمكنت 39% فقط من المؤسسات الفردية (الأفراد) من البقاء لأكثر من 5 سنوات، مقابل 67% من المؤسسات التي تم إنشاؤها في عام 2010 استمرت في النشاط إلى غاية سنة 2015 (Béziau & Bignon, 2017)، والشكل أدناه يوضح معدل الاستدامة السنوي للمؤسسات التي تم إنشاؤها سنة 2010 في فرنسا حسب الفئة القانونية:

الشكل 18 معدل الاستدامة السنوي للمؤسسات الفرنسية التي تم إنشاؤها سنة 2010 حسب الفئة القانونية



Champ : entreprises des secteurs marchands non agricoles créées au premier semestre 2010, hors auto-entrepreneurs.

Source : Insee, enquête Sine 2010 (interrogations 2010, 2013 et 2015).

المصدر: (Béziau & Bignon, 2017, p. 02)

## المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

نلاحظ ان مؤسسات المساهمة البسيطة (SAS) هي الأكثر قدرة على البقاء بنسبة 74٪ و66٪ من المؤسسات ذات المسؤولية المحدودة (SARL)، تليها المهن الحرة بنسبة 68٪، بينما فقط 47٪ من الحرفيين و42٪ من التجار من المؤسسات التي تم إنشائها سنة 2010 استمرت في النشاط إلى غاية 2015، وحسب (Fayolle, 2012b) فإن المؤسسات الفردية أكثر هشاشة من الشركات، حيث أن المؤسسات الفردية تشكل الأغلبية 55٪ من الشركات التي تنشأ، ومع ذلك فإن الشركات تصمد لفترة أطول من الملكية الفردية، حيث أن 59٪ من المؤسسات تبقى نشطة بعد خمس سنوات من إنشائها مقابل 47٪ من المؤسسات الفردية.

من الناحية النظرية، فإن المؤسسات التي تشكلت بشكل قانوني بحيث يتمتع أصحابها بمسؤولية محدودة لديهم حافز أكبر لمتابعة المشاريع المحفوفة بالمخاطر، وبالتالي يتوقعون أرباحًا ومعدلات نمو أعلى من المؤسسات الأخرى (Harabi, 2005)، هناك عدة عوامل يمكن أن تفسر العلاقة بين شكل المؤسسة القانوني والنمو، فالمؤسسات التي أنشأت كمؤسسة ذات مسؤولية محدودة تنمو بسرعة أكثر من غيرها، تستطيع الشركات إصدار أسهم ويمكن للمساهمين إعادة بيع الأسهم التي يمتلكونها، مما يسهل تعبئة رأس المال اللازم للتوسع، كما ان أصحاب المؤسسات غير المسؤولين مسئولين تمامًا ويحاطون بملكاتهم الشخصية، في حين أن مديري الشركات المدججة لا يتحملون إلا مبلغًا يعادل حصتهم في الأسهم، اين يتم فرض ضرائب على الأرباح الجارية وحقوق الملكية في المؤسسات الفردية بشكل متناسب مع حصة المالك، في حين يتم فرض ضرائب على أرباح وثروة المؤسسة المدججة، يمكن الجمع بين هذين العاملين حيث تؤثر على قرارات الاستثمار، وبالتالي النمو (Papadaki, Evangelia, 2002).

إن إنشاء مؤسسة تكون في شكل شركة يؤدي إلى الاستفادة من الخبرة أو الوصول بشكل أفضل إلى الموارد المالية وبالتالي انخفاض مخاطر فشل تلك المؤسسات، كما أن مؤسسات الشخص الواحد الجديدة غالباً ما تكون نتيجة قرار الفرد بالعمل لحسابه الخاص مع نتيجة للاستعداد العالي لتحمل المشاكل عن طريق تخفيض الدخل الفردي قد تشير إلى انخفاض مخاطر الفشل في المؤسسات الفردية (Strotmann, 2007)، فيما يتعلق بنوع ملكية المؤسسة، أن المؤسسات التي يملكها أكثر من فرد مثل الشراكة أو المساهمين المتنوعين هم أكثر عرضة للحفاظ على نمو الأعمال والأداء من الملكية الواحدة أو الملكية الفردية (Essel et al., 2019)، كما قد يعكس اختيار أصحاب المؤسسات للوضع القانوني تقييمهم لدرجة خطورة مشروعهم ودوافعهم للاستثمار والتطوير، كما يمكن أن تؤثر المعاملة الضريبية للأرباح وحقوق الملكية، ومسؤولية المالك بموجب الأشكال القانونية المختلفة على نوع الشكل القانوني الذي يختاره لمؤسسته (Papadaki, Evangelia, 2002).



وعلى ضوء ما تقدم، نطرح الفرضية التالية:

**11H** : يؤثر نوع الشكل القانوني على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر.

## ثانيا: هيكل العمالة في المؤسسة الناشئة

تشمل هذ المتغيرات متغيرات مثل عدد العمالة أو المواضيع المتعلقة بالموارد البشرية التي تظهر على أنها مقبولة على نطاق واسع كعوامل نجاح حاسمة في الدراسات السابقة.

### أ- تأثير حجم العمالة على بقاء المؤسسة الناشئة

يناقش منظري ما يعرف بنظرية الكثافة التنظيمية للمنظمات، "عوائق الصغر" وهو مرتبط بمفهوم عوائق الحدائة، حيث يفترض أن المؤسسات الناشئة الكبيرة لديها فرص البقاء على قيد الحياة أفضل من المؤسسات الناشئة الصغيرة، ويمكن قياس الحجم الأولي سواء من حيث مقدار رأس المال المالي أو عدد الأشخاص العاملين في وقت التأسيس (Bruderl et al., 1992).

إن عدد العمال في البداية يحدد، إلى حد ما أداء المؤسسة ويزيد من فرص النجاح، يؤكد عدد من المؤلفين على أن فرص النجاح تزداد، عندما يتم مساعدة المؤسس في عملية اتخاذ القرار من قبل شريك أو فريق (Lasch et al., 2007)، كما تشير الدراسات السابقة إلى أن المؤسسات التي لديها عدد أكبر من الموظفين كانت تدل على وجود مشروع أكثر جوهرية، لذا يستخدم عدد الموظفين ونمو الموظفين كمؤشر لنجاح الأعمال، المؤسسات التي لديها عدد أكبر من الموظفين ستكون أكثر مرونة وستكون أقل عرضة للفشل (Cook et al., 2012).

تظهر نتائج دراسة (Mélançon & Alarie, 2001) حجم التباين في بقاء المؤسسات الناشئة حسب عدد موظفيها فيها عند انطلاقها، حيث وجد أن معدل البقاء للمؤسسات الناشئة بعد خمس سنوات 34.2٪ للمؤسسات التي لديها أقل من خمسة موظفين و54.4٪ للمؤسسات التي لديها خمس الموظفين وأكثر عندما تم إنشاؤها في كيبك، يعد معدل البقاء للمؤسسات التي تضم خمسة موظفين أو أكثر أعلى بكثير من المتوسط لجميع المؤسسات (Mélançon & Alarie, 2001)، وتعد معدلات البقاء على قيد الحياة لمدة خمس سنوات للمؤسسات التي يتراوح عدد موظفيها بين 5 و99 موظفًا أعلى بكثير من معدلات المؤسسات التي يقل عدد موظفيها عن 5، حيث تتراوح

## المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

بين 53% و58%، في حالة المؤسسات التي يعمل فيها 100 موظف أو أكثر، تتراوح معدلات البقاء بين 52% و71% بعد خمس سنوات (Mélançon & Alarie, 2001).

وعلى ضوء ما تقدم، نطرح الفرضية التالية:

**12H** : يؤثر حجم العمالة على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر.

### ب- تأثير نوع العمالة على بقاء المؤسسة الناشئة

عادة ما تنطلق المؤسسات الناشئة بمؤسس واحد أو بعض المؤسسين ومع مرور الوقت، يحتاج المؤسس إلى المزيد من العمال وتكوين فريق، توظيف الموظفين لتطوير نشاطه وتنميته، هذه الإجراءات تعتبر عاملاً حاسماً للنجاح وإذا كان المؤسس يفتقر إلى المعرفة الكافية بالجمال، فقد تفشل المؤسسة الناشئة بسبب مشكلات متعلقة بالموارد البشرية (Salamzadeh & Kawamorita Kesim, 2015)، فالمؤسسات الناجحة لديها موظفين أكثر تخصصاً من المؤسسات الأقل نجاحاً، فالنجاح يتطلب الأفراد الذين لديهم مهارات متخصصة (Duchesneau & Gartner, 1990).

وفقاً لدراسة (Łobos & Szewczyk, 2012) ثبت أن هناك اختلافات في بقاء المؤسسات التي توظف العمال وتلك القائمة على العمل الشخصي للمالك وعائلته (المؤسسات التي توظف والتي لا توظف)، وجدت أن المؤسسات الأصغر (التي لا توظف) تُظهر أقل احتمال للبقاء، وكلما كبرت المؤسسة (وظفت أكثر) زاد احتمال البقاء، فغالباً ما يتم اللجوء لتوظيف العمال النظاميين في مؤسسة صغيرة من خلال الضرورة الحقيقية وهو قرار مبرر بشكل عقلاي وجوهري، أن معدل التصفية المنخفض للمؤسسات التي تستخدم العمال يبرره الإمكانيات الحقيقية الأكبر التي بنتها الموارد البشرية مقارنة بالمؤسسات التي لا توظف عمالاً، يساهم عمال المؤسسات الصغيرة، بطريقة قابلة للقياس وحقيقية، في نجاحها في السوق، من ناحية أخرى، فهي التزام معين للمالك وتوفر الدافع ليكون نشطاً، لهذا فإن نوعية المورد البشري متغير مثير للاهتمام ويجب أن يؤخذ بعين الاعتبار.

يؤكد العديد من الباحثين على أهمية الموارد البشرية كمحدد لبقاء ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومع ذلك، لا تتمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دائماً من الحصول على رأس مال بشري عالي الجودة بسبب ميزانيتها المحدودة للغاية، ونتيجة لذلك، فإن معظمهم غير قادرين على توظيف العمال ذوي المهارات العالية والاحتفاظ بهم وتوفير تدريب أكثر ملاءمة للعاملين الأقل مهارة، يضاف إلى ذلك نقص الخبرة والكفاءة لدى الموظفين، ومواقفهم السلبية وعدم انضباطهم وتحفيزهم (El Manzani et al., 2018)، المؤسسات الصغيرة التي تستطيع أن توظف قوة

## المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

عاملة، تحصل على ميزة تنافسية أكثر من المؤسسات الصغيرة التي يتم فيها تنفيذ العمل فقط من قبل المالك وأفراد من عائلته (Łobos & Szewczyk, 2012).

وعلى ضوء ما تقدم، نطرح الفرضية التالية:

**13H** : يؤثر نوع العمالة في المؤسسة على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر.

### ثالثاً: محفظة العملاء المؤسسة الناشئة

طبيعة العملاء لها تأثير معين على المؤسسة، يمكن اعتبار متغيرات نوع العملاء، حجم العملاء والتوزيع الجغرافي للعملاء من عوامل النجاح - البقاء على قيد الحياة بناءً على الدراسات السابقة.

#### أ- تأثير نوع العملاء على بقاء المؤسسة الناشئة

نشير هنا إلى طبيعة العملاء اللذين يشكلون النسبة الأكبر من مبيعات المؤسسة الناشئة، أي الفئة الأهم من العملاء اللذين تتعامل معهم هذه المؤسسة، وتصنف إلى العملاء الأفراد أو المستهلكين النهائيين، العملاء من المؤسسات الأخرى، العملاء الحكوميين.

يشير بعض الباحثين أيضاً أهمية طبيعة العملاء (العملاء من الأفراد، المؤسسات العامة، والمؤسسات الأخرى) (Frank Lasch & Frédéric Le Roy, 2005)، فالمؤسسة الناشئة تتميز بخصائص تجارية بما في ذلك هيكل محفظة العملاء في بداية النشاط، المؤسسات الناشئة تكون أكثر احتمالاً للبقاء على قيد الحياة عندما تحتوي محفظة عملائها على شركات كبيرة أو هياكل إدارية بعكس ما إذا كان لديها عدد كبير من العملاء في شكل أفراد (DELEDU LA MAISON, 2015)، وباستخدام مصطلحات عالم الأعمال، وحسب (Fayolle, 2012b) فإن الأنشطة التي تقدم منتجات إلى المؤسسات (B to B) أكثر استدامة بنسبة 54%، مقارنة مع أنشطة التي تقدم منتجات إلى الأفراد (B to C) حيث تبلغ نسبة استدامتها 49% ويمكن أن يرجع فشل المؤسسة أيضاً إلى عوامل خارجية مرتبطة بقطاع نشاطها، على سبيل المثال، الكثافة التنافسية القوية أو الاعتماد الكبير على الموردين أو المشترين، من المرجح أن تفشل المؤسسات بسبب أهمية القدرة التفاوضية للزبائن المشترين، فإنهم يفرضون الأسعار على المؤسسات، التي ليس لديها خيار آخر سوى خفض هوامشها (Janssen & De Hoe, 2014).

وعلى ضوء ما تقدم، نطرح الفرضية التالية:

**14H** : يؤثر نوع العملاء على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر.

### ب- تأثير حجم العملاء على بقاء المؤسسة الناشئة

إن الانطلاق مع وجد عدد من العملاء والزبائن يجب أن يقلل من خطر الفشل ( Frank Lasch & Frédéric Le Roy, 2005)، إن وجود عدد كبير من العملاء، مما يزيد من احتمالية بيع المنتجات وبالتالي نجاح المؤسسة (HAMIDI & Hassane, 2013)، على عكس الاعتماد على عدد محدود من العملاء الذي من شأنه التسبب في حالة الإعسار (Smida & Khelil, 2010b)، فالوصول المستقر إلى الأسواق ووسطاء التسويق، بالإضافة إلى القدرة على التغلب على الحواجز التي تحول دون الدخول إلى صناعة معينة، أمرًا بالغ الأهمية لتعزيز الأعمال ونجاح الشركات الصغيرة والمتوسطة، في حين أن الوصول غير الكافي إلى الأسواق المرشحة يعيق الأعمال (Kunene, 2009)، إن استدامة المؤسسات مرتبطة بقوة بنوع وعدد العملاء المتاحين لها (Teurlai, 2004).

وعلى ضوء ما تقدم، نطرح الفرضية التالية:

**15H** : يؤثر حجم العملاء على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر.

### ت- تأثير الموقع الجغرافي للعملاء على بقاء المؤسسة الناشئة

يعتمد نجاح المؤسسات الناشئة أيضًا على إذا كان السوق المستهدف (محلي، وطني، دولي) ( Frank Lasch & Frédéric Le Roy, 2005)، حيث تُظهر الدراسات أن فرص البقاء على قيد الحياة أعلى عندما تعمل المؤسسات الناشئة في سوق محلي بدلاً من سوق إقليمية (DELEDU LA MAISON, 2015)، أن المؤسسة التي تخدم السوق المحلية يمكنها الحصول على ميزة تنافسية من خلال القدرة على الاستجابة السريعة للمستهلكين والوصول إلى شبكات وأنظمة الدعم المجتمعي، وعلى الرغم من أن دراسة حديثة أجرتها منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) تثبت أن الشركات الصغيرة والمتوسطة ذات النمو المرتفع تنشط على الصعيد العالمي، فإنها تشير أيضًا إلى أنه لا يمكن القول إن التصدير يحفز النمو (Papadaki, Evangelia, 2002)، يؤكد باحثون آخرون على مخاطر الاختفاء للمؤسسات التي تتبع استراتيجيات التدويل منذ البداية ( Frank Lasch & Frédéric Le Roy, 2005).

وعلى ضوء ما تقدم، نطرح الفرضية التالية:

**16H** : يؤثر نوع السوق المستهدف على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر.

## الفرع الثالث: تأثير العمليات المقاولاتية على بقاء المؤسسة الناشئة

وفقاً ل (Filion et al., 2008) فالدراسات حول أداء المؤسسات الناشئة غالباً ما تتناولها من منظور ثلاث أبعاد رئيسية ذات فقط وتشمل خصائص وموارد المقاول والمؤسسة والبيئة، فيما هناك نقص في تناول بعد العمليات المقاولاتية \* «Processus Entrepreneurial» ضمن الأبعاد المؤثرة على أداء المؤسسة الناشئة فعملية إنشاء المؤسسة لها تأثير على أداء المؤسسة الناشئة (Filion et al., 2008)، فالمؤسسة الناشئة هي النتيجة النهائية لعملية الإنشاء (Chrisman et al., 1998)، لذا فهذه العمليات بحد ذاتها هي عامل يمكن أن يكون له عواقب على أداء المؤسسات الناشئة، حيث تشكل العملية مع البيئة، والمقاول وموارد المشروع الجديد، العناصر الأربعة الرئيسية لما يشكل ظاهرة المقاولاتية (Filion et al., 2008).

نظراً لأن مصطلح "العمليات المقاولاتية" يمكن أن يأخذ العديد من المعاني في الأدبيات المقاولاتية، لذا فإننا في هذه الدراسة، نعتبر العمليات المقاولاتية " هي جميع الأنشطة والمراحل التي يقوم بها منشئ المؤسسة من تصميم، تحضير، إنشاء وتقوية المؤسسة الناشئة (Filion et al., 2006).

أوردت الدراسات السابقة، عوامل النجاح الحاسمة أو البقاء الخاصة بالعمليات بشكل غير متجانس، حيث تم تجميع العوامل الرئيسية المختلفة للعمليات المقاولاتية المؤثرة على بقاء المؤسسات الناشئة في ثلاث مجموعات من المتغيرات:

- العناصر المتعلقة بالتحضير للإنشاء: هي الخطوات الرسمية التي يقوم بها المقاول أثناء إعداد مشروع إنشاء المؤسسة الناشئة وتشمل عمليات: إنجاز مخطط الأعمال (business plan)، الحصول على المشورة من المهنيين والجهات المتخصصة، تشكيل فريق العمل، دراسة الجدوى التجارية للمشروع؛
- أنشطة ربط العلاقات والشبكات: بمعنى مقدر المقاول على التفاعل والتواصل مع بيئته القريبة أو البعيدة، المهنية أو الشخصية، وربط العلاقات والشبكات التي تسهل له توسيع آفاق المعرفة والفرص التي تتيح لهم الوصول إلى بعض الموارد والمعلومات الضرورية؛
- الإستراتيجيات موضع التنفيذ: تشمل الأنشطة التي يمكن للمقاول تنفيذها أثناء الإنشاء أو في مرحلة إنطلاق المؤسسة من التموقع الإستراتيجي وخيارات استراتيجية المختلفة للمؤسسة الناشئة (Bertrand, 2010).

\* تأتي كلمة «processus» من المصطلح اللاتيني pro والذي يعني التقدم إلى الأمام، يُعرف قاموس Larousse مصطلح «processus» بأنها تسلسل مستمر للعمليات، والإجراءات التي تشكل طريقة القيام وصنع شيء ما. نستعمل في هذه الدراسة مصطلح العمليات كمرادف ل «processus».

## أولاً: العمليات المتعلقة بالتحضير للإنشاء

يُعتقد أن التحضير الجيد لإنشاء المؤسسة يزيد من فرص النجاح، وتتعدد مؤشرات التحضير الجيد للمشروع: التدريب على الإنشاء، ووجود خطة عمل، ودراسة الجدوى الفنية والمالية للمشروع، عدد جهات الاتصال ذات الصلة، والقائمة الأولية للعملاء المحتملين... إلخ (Frank Lasch & Frédéric Le Roy, 2005)، فالتحضير الجيد للمشروع هو دراسة المقاول لمشروع مؤسسته جيداً وتحليل المعطيات الخاصة به وجمع أكبر قدر من المعلومات المفيدة وتحليلها، وتمكنه من تحديد مجالات عدم اليقين والتصرف بشأنها ودراسة السوق والمنتج بشكل أفضل وتحضير جميع مراحل وعمليات الإنشاء، فالمؤسسة الناجحة هي مشروع تم تحضيره وإعداده بشكل جيد (Fayolle, 2012a).

### أ- تأثير اللجوء للاستشارات على بقاء المؤسسة الناشئة

هناك طريقة واحدة لفهم درجة إعداد مشروع إنشاء مؤسسة هي معرفة عدد ونوعية الخبراء الذين تم مقابلتهم والاستعانة بهم، هؤلاء الخبراء لديهم معرفة بالمشروع الذي تم تطويره (المنتج أو السوق أو التكنولوجيا) وحالات وإجراءات إنشاء المؤسسة، وهم يعملون في مؤسسات مثل غرف التجارة والصناعة، غرف الحرف، حاضنات ومشارب الأعمال، الهياكل الاستشارية المتخصصة في الاستشارة والتدريب، بالإضافة إلى الخبراء فهم أيضاً فاعلين في السوق يستهدفون العملاء أو الموردين أو المنافسين أو المنظمات المهنية مثل المراكز التقنية الصناعية أو نقابات أصحاب العمل (Fayolle, 2012b)، لذا يعتبر اللجوء للاستشارات وطلب النصائح من أبرز العوامل المؤثرة على أداء المؤسسة الناشئة ونجاحها أو فشلها (Bruyat, 1993)، ويكشف مسح SINE أيضاً أن إجراء الدراسات قبل الإنشاء أو الاستعانة بالنصائح والمشورة يرتبط ارتباطاً إيجابياً بالنمو المؤسسة (Mazars et al., 2004).

المقاولين الذين أطلقوا أعمالهم دون استشارة خبير، تمكن 41% فقط من إبقاء مؤسستهم لمدة أربع سنوات على الأقل، أما أولئك الذين استشاروا أخصائياً واحداً حققوا نجاحاً بنسبة 62%. يزداد هذا الأخير إلى 66% للخبيرين الذين تمت استشارتهم، و69% لمدة ثلاثة و81% لأربعة خبراء تمت استشارتهم (Fayolle, 2012b)، ووفقاً للدراسات التي أجرتها (APCE, 1998)، فإن الخطوات لإعداد المشروع المقاولاتي سيحدد بقاء المؤسسة الناشئة، كلما زادت المشورة التي يتلقاها المرء، زادت فرص بقاء المؤسسة الناشئة حيث تبلغ 67% إذا تم استشارة جهة ما، مقابل 56% إذا لم تستشر أي جهة (Dokou, 2001)، فمن خلال استخدام المستشارين المحترفين مثل المحامين والمصرفيين والمحاسبين، وكذلك الموردين، العملاء يكسب أصحاب الأعمال الصغيرة الخبرة والوصول إلى شبكات المعلومات واكتساب الدعم (Papadaki, Evangelia, 2002)، والاستشارة هي شكل من أشكال الدعم النفسي والاجتماعي لغرض التعامل مع مشكلة واحدة أو أكثر وحلها، يلي هذا الشكل من الدعم احتياجات شخص يطلب

## المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

المساعدة من شخص آخر، يسمى مستشار، بناءً على الاستماع إلى حد كبير، تسمح الاستشارة بتوعية الشخص المدعوم، من أجل تسهيل العثور على طريق جيد للخروج منه أو النجاح، وبالتالي، فإن الاستشارة تركز إلى حد ما على علاقة المساعدة النفسية كأسلوب دعم من أجل الحماية (Boukhris, 2015)، ومن خلال المشورة أيضاً، يمكن أن تصبح الخبرة متاحة أيضاً من خلال مستشارين محترفين مثل المحامين والمصرفيين والمحاسبين، ويساعد أيضاً في تحديد النقاط العمياء، وتخطيطاً أكثر شمولاً ودرجة أعلى من التطور الإداري وبدء مشروعات أكبر وواعدة، كما يمكن لأولئك الذين يستخدمون المستشارين المحترفين الوصول إلى المزيد من الموارد المالية، ويحققون نجاحاً أكبر (Arnold C Cooper et al., 1994).

في حين جادل بعض الباحثين أن استخدام المحاسبين الخارجيين والمستشارين المحترفين له تأثير إيجابي على النجاح والأداء، لكن آخرون يستنتجون أنه لا يوجد رابط كبير بين الاستخدام مستشارون محترفون وبقاء أو نمو الشركات الصغيرة (Cooper et coll., 1994).

وعلى ضوء ما تقدم، نطرح الفرضية التالية:

**17H** : يؤثر اللجوء للاستشارات قبل الإنشاء على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر.

### ب- تأثير تصميم دراسة جدوى أو مخطط أعمال على بقاء المؤسسة الناشئة

يعتبر ووجود خطة عمل أو دراسة الجدوى (التجارية، الفنية، المالية) للمشروع، من علامات التحضير الجيد للمشروع، والتي تزيد من فرص بقاء المؤسسة الناشئة مستقبلاً (Kallel et al., 2015)، يعتبر أنجاز دراسة الجدوى للمشروع هو أول تجسيد لعملية اقتحام عالم المقاولاتية، من خلال خطة عمل مفصلة، فبمجرد استكشاف فكرة العمل وصقلها، يبدأ المقاول عمومًا في دراسة الجدوى وتحليل مفصل لمشروعه من خلال صياغة خطة عمله، خطة العمل والتي هي أداة التميز للمقاول، حيث تحتوي على عرض للمشروع، والسوق المستهدفة، والوسائل (البشرية، والإنتاج، والتسويق، والاتصالات)، وكذلك الهيكل القانوني والمالي للمؤسسة، بالإضافة إلى ذلك، فإن خطة العمل هذه قابلة للتكيف مع توقعات الشركاء، ولا سيما الشركاء الماليين (بنوك، مؤسسات مالية...)، من أجل اهتمامهم بالمشروع والحصول على اتفاقية التمويل اللازمة لإطلاق المؤسسة الجديدة بنجاح (Omrane et al., 2011)، كما أن المقاولين الذين يمتصون وقتًا في دراسة جميع جوانب المشروع، وجمع المعلومات المفيدة وتحليلها، يتمكنون من تحديد مجالات عدم اليقين والتصرف بشأنها (Fayolle, 2012a)، وهناك العديد من الأعمال التي تدعم وجهة النظر هذه وتشرح كيفية كتابة خطة عمل وتقتراح أن دراسة الجدوى ذات أهمية كبيرة للمؤسسة الناشئة، تحتاج البنوك ومؤسسات التمويل إلى

## المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

خطة عمل لاتخاذ قراراتهم الاستثمارية، توفر خطة العمل المكتوبة بشكل جيد دليلاً على قدرة صاحب المشروع على تخطيط وإدارة الأعمال (Hadrich et al., 2017)، كما يدل إنجاز مخطط عمل غالباً على مصداقية المشروع، ويعتبر إشارة إيجابية لأن المؤسسات التي تستخدمها تنمو بشكل أسرع من غيرها (Boyer & Blazy, 2014).

من جهة أخرى، يشير باحثون، إلى أن المؤسسات الجديدة التي بدأت بخطة عمل رسمية لا تؤدي بعد ذلك بشكل أفضل، من حيث الموارد وصافي الدخل وعدد الموظفين، من تلك التي تم إنشاؤها بدون خطة عمل، وهم لا يشككون في فائدة محتوى خطة العمل، ولكن البعد الرسمي المفرط لها، في المقابل، يمتدح غالبية الباحثين مزايا تصميم خطة عمل، كتمارين مرجعي لإثبات اتساق المشروع وقدرة منشئ المحتوى على شرح رؤيته بوضوح، حيث تشجع خطة العمل أيضاً منشئ المؤسسة على بذل جهد استباقي أساسي حتى لا يتفاجأ بالصعوبات، كما يعد التخطيط السيئ عقبة حقيقية للمؤسسة، لأنه يؤدي إلى تقدير ضعيف لطلب السوق، وقرارات متسرعة عند مواجهة الصعوبات وعدم القدرة على فهم الاحتياجات الرأسمالية للمؤسسة في نموها (Voir Slitine & Barthélémy, 2010).

وعلى ضوء ما تقدم، نطرح الفرضية التالية:

**18H** : يؤثر تصميم دراسة جدوى أو مخطط أعمال على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر.

### ت- تأثير التدريب على المقاولاتية على بقاء المؤسسة الناشئة

يلعب التدريب دوراً محورياً في دعم المؤسسات الناشئة، فعلى سبيل المثال، على الرغم من أن مؤسسة ما قد يكون لديها التمويل اللازم، إلا أنه بدون ضوابط مالية فإن فشلها أمر محتمل، بالطريقة نفسها، قد تتمكن المؤسسة من الوصول إلى الأسواق، لكن الجهل بكيفية تسويق المنتجات والخدمات يشكل عقبة خطيرة أمام النجاح (Ladzani & Van Vuuren, 2002).

التدريب أو التعليم المقاولاتي يشمل المعرفة والمهارات العامة للمقاولاتية التي يكتسبها الشخص عند إجراء التدريب، والمعرفة المتخصصة لكيفية إنشاء مؤسسة وإدارتها (Gieure & Buendía-Martínez, 2016)، حيث يؤكد العديد من الباحثين على أهمية التدريب المقاولاتي لإنجاح المؤسسة الناشئة، فهذا التدريب سيكون كمحاكاة للإنشاء الحقيقي (Hadrich, 2013)، فأولئك الذين يخضعون للتدريب المقاولاتي يوفر هذا التدريب لهم إطاراً يمكن من خلاله إعلامهم بالمزايا المالية والضريبية المختلفة التي يحق لهم الحصول عليها (Boukhris, 2015)، على الرغم من أن المهارات الادارية التقليدية التي تدرسها كليات إدارة الأعمال ضرورية، إلا أنها ليست كافية لتلبية احتياجات المقاول الناجح، فهو يحتاج لتطوير المهارات والسمات والسلوكيات لتنظيم المقاولاتية بشكل أكبر (Gieure & Buendía-Martínez, )



(2016)، وفي هذا السياق، قدمت دراسة (Ladzani & Van Vuuren, 2002) تحليلاً لمحتوى دورات وطرق التدريب وملاحظ المدرسين والمتدربين من مقدمي خدمات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المقاطعات الشمالية بجنوب أفريقيا، وخلصت نتائجها على أهمية برنامج التدريب الشامل على المقاولاتية لمشاريع الأعمال الصغيرة الناجحة، ويمكن أن تساعد في استدامة المؤسسات الناشئة.

وعلى ضوء ما تقدم، نطرح الفرضية التالية:

**19H** : يؤثر التدريب على المقاولاتية على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر.

### ثانياً: العمليات المتعلقة بما بعد الإنشاء

تشمل عمليات مرحلة بداية النشاط، وتتمثل في عمليات إنشاء علاقات التعاون والشراكة، الخيارات والتوجهات الإستراتيجية المنفذة.

#### أ- تأثير إنشاء علاقات التعاون والشراكة على بقاء المؤسسة الناشئة

أن تكوين العلاقات مع الشركاء الخارجيين يمثل أولوية لنجاح المؤسسات الناشئة (Spender et al., 2017)، فالشركاء والحلفاء والموردين تعتبر أصول، حيث أن الزبائن الرئيسيون، الموردين الإستراتيجيين، الشركاء والبنوك، كل هؤلاء يعتبرون شركاء في نمو وإبقاء المؤسسة الناشئة (INSEE, 2011)، الشبكات قد تم الاستشهاد بها كعوامل تؤثر على نجاح الشركات الصغيرة والمتوسطة، تساعد الشبكات في أداء المؤسسات من خلال مشورة الأقران، والوصول إلى المهارات التكميلية، ومشاركة المعلومات ومناقشة الحلول للمشاكل الشائعة التي تمت مواجهتها أثناء تشغيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (Kunene, 2009).

أن معرفة كيفية استخدام العلاقات يزيد من فرص البقاء على قيد الحياة، كلما زاد الدعم الذي حصلت عليه، زاد معدل البقاء على قيد الحياة، كلما بحثنا عن شركاء خارجيين، زاد نجاحنا: البنك والعملاء والمقاولون من الباطن... إلخ، فأولئك الذين لديهم دعم من أكثر من اثنين (مورديهم أو عملائهم) لديهم معدل البقاء على قيد الحياة من 83٪ مقابل 67٪ إذا لم يكن لديهم دعم (Dokou, 2001)، كما يرتبط دعم الشبكة الاجتماعية ببقاء ونمو المؤسسات الناشئة، حيث ان قدرة المقاول على تنظيم وتنسيق الشبكات بين الأفراد والمؤسسات أمر بالغ الأهمية لانطلاق المؤسسة ونجاحها، وقد تبين أن مصادر الدعم الرسمية كانت بالكاد تستخدم، وكانت معظم المؤسسات المذكورة هي البنوك، كما وجد أن الدعم من شبكة غير رسمية مثل الأصدقاء والأقارب وأصحاب العمل والمعارف السابقين أنه مفيد للأعمال (Rose et al., 2006)، وقد توصل (Duchesneau & Gartner, 1990) إلى أن استخدام المهنيين والمستشارين

## المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

الخارجيين للمساعدة في حل مشكلات محددة أثناء مرحلة الانطلاق مهمًا للنجاح بالإضافة إلى النصائح والمعلومات المقدمة من المشاركين الآخرين في الصناعة، وخاصة العملاء والموردين، ومن المرجح أن يقضي المقاولين الناجحين وقتًا في التواصل مع الشركاء والعملاء والموردين والموظفين أكثر من المقاولين في المؤسسات غير الناجحة.

عمومًا، تفترض أن النجاح في إنشاء وصيانة شبكات شخصية كبيرة من العلاقات، ينصح به المقاولين لتعزيز نجاح مؤسساتهم الناشئة، غير أن هناك بعض الأفكار النظرية وحتى النتائج التجريبية من مجالات أخرى من المقاولاتية والبحوث الإدارية التي تجعل هذه الفرضية مشكوك فيها إلى حد ما، حيث يتطلب استخدام جهات اتصال الشبكة بطرق تجعلها مفيدة لتطوير المؤسسة الناشئة مؤهلات فنية وتعاونية من جانب المقاول قد لا تكون موجودة في جميع الحالات (Witt, 2004)، وقد درس (Singh et Mitchell, 1996) دراسة بقاء المؤسسات من خلال الشراكات بين المؤسسات، وقد توصل إلى وجود علاقة مزدوجة حيث أن الشراكة في بعض الحالات يمكن أن تساعد في البقاء في لحظة معينة، بينما في أوقات أخرى يمكن أن تمنع الشراكة المؤسسات من البقاء.

وعلى ضوء ما تقدم، نطرح الفرضية التالية:

**20H** : يؤثر إنشاء علاقات تعاون على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر.

### ب- تأثير الإستراتيجية موضع التنفيذ على بقاء المؤسسة الناشئة

تعتبر الإستراتيجية بعدًا رئيسيًا لبقاء المؤسسة أو نموها وتتمركز في قلب النشاط المقاولاتية، إذ إنها رؤية المقاول وتشمل مجموعة من القرارات من ثلاثة أنواع: الاستراتيجية والإدارية والتشغيلية، وتمثل الصعوبة في أن جميع هذه القرارات يتحمل مسؤوليتها المقاول جميعًا نظرًا لصغر حجم المؤسسة (Rouveure, 2017)، وقد كانت العلاقة بين الإستراتيجية والبقاء موضوع العديد من الدراسات، وقد تبينت آراء الباحثين في هذا الشأن.

قدم (M. Porter, 1980) الاستراتيجية من حيث ثلاث خيارات واسعة للأعمال (التركيز، التكلفة المنخفضة، والتمايز)، يشير "التركيز" (النطاق الضيق) إلى الاستراتيجيات التنافسية التي تستهدف مجموعة معينة من العملاء أو شريحة من خط الإنتاج أو السوق الجغرافية، تتضمن إستراتيجية "التكلفة المنخفضة" التركيز على اقتصاديات الحجم والسعي الجاد لخفض التكاليف وخفض التكاليف في جميع وظائف المؤسسة، والمنتجات المقدمة للعملاء الذين لديهم حساسية للسعر، استراتيجيات "التمايز" لإنشاء وتسويق منتجات مبتكرة عالية الجودة على مستوى الصناعة، هذه الاستراتيجيات التنافسية الثلاثة هي طرق بديلة قابلة للتطبيق للتعامل مع القوى البيئية، والمؤسسات التي تفشل في اختيار واحدة من هذه الاستراتيجيات "عالقة في الوسط"، وبالتالي، محكوم عليها بالفشل دائمًا.

## المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

قدم (Carroll, 1984b, 1985) التشخيص الأكثر شمولاً لتأثير استراتيجيات التوسع السوقي على احتمالات بقاء المؤسسات الناشئة، بناءً على دراسات الصحف وصناعات تسجيل الموسيقى، جادل بأن التخصص مناسب بشكل خاص للمؤسسات الجديدة التي تحاول التغلب على عوائق الحداثة، التخصص يتطلب عادة إنفاق موارد أقل من التوسع، يساعد التخصص أيضاً المؤسسة الجديدة على تأسيس موطئ قدم في السوق خالٍ نسبياً من المنافسة من المؤسسات الأكبر، عندما يكون المنتج أو التقنية جديدة جداً، وتكون إمكانات الطلب غير مؤكدة، فإن التخصص في قطاعات السوق الضيقة يمنح المؤسسة الجديدة فرصة لاكتساب قاعدة إيرادات يمكن استخدامها للتوسع والتنوع اللاحقين، عندما ينضج السوق (على سبيل المثال، يكون الطلب على منتج أو خدمة مؤكداً نسبياً ويتركز في أيدي عدد قليل من المنافسين الكبار) أو ينخفض (أي أن الطلب يتضاءل)، يسمح التخصص بتصميم المنتجات والخدمات للعملاء الذين يحتاجون إلى احتياجاتهم لا يتم تقديمها من قبل المنافسين الأكبر، حتى عندما ينمو السوق وينخفض التركيز التنافسي، قد يساعد التخصص المؤسسة على اقتناص منطقة السوق التي سيتجاهلها المنافسون الكبار أثناء سعيهم للسيطرة العامة على الموارد (Romanelli, 1989)، كما ميز (Hannan & Freeman, 1977) بين الاستراتيجيات المتخصصة والعامة، إذ تهدف الاستراتيجيات العامة إلى شغل مكانة واسعة، بينما تهدف الاستراتيجيات المتخصصة إلى مكان ضيق، على الرغم من أن الاستراتيجيات التنظيمية لها تأثيرات مهمة على فرص بقاء المؤسسات الناشئة، إلا أنه لا توجد في الغالب اتفاق واضح بشأن الأشكال التنظيمية التي لها ميزة من بين مختلف الاستراتيجيات، قد يكون هذا بسبب أن النتائج تعتمد في الغالب على ظروف السوق، على سبيل المثال، يكون أداء المؤسسات ذات الاستراتيجيات العامة أفضل حالاً، في ظل مستويات عالية من التباين البيئي لأنهم يوزعون مخاطرهم، ولكن في ظل المنافسة الشديدة قد يجتهد المتخصصون المنافذ الهادئة حيث يتم عزلهم عن ضغوط السوق، كما أنه ليس للمبتكرين منافسة (على الأقل في المراحل المبكرة)، لكنهم يتحملون جميع مخاطر إدخال أشكال أو منتجات جديدة ويجب عليهم إثبات مكانتهم (Bruderl et al., 1992)، فيما توصلت دراسة (Duchesneau & Gartner, 1990) حول تأثيرات الإستراتيجية على مجموعة من المؤسسات الناشئة في قطاع صناعة العصائر في الولايات المتحدة الأمريكية، إلى أن المنتجين منخفضي التكلفة سيكونون على الأرجح على قيد الحياة من المنافسة السعرية من المنافسين والداخلين الآخرين، بشرط في حالة اعتماد إستراتيجية التكلفة الأقل أن يتم بيع معظم المنتجات لأكثر العملاء وكذلك لأكثر عدد من العملاء، فيما ستخرج المؤسسات التي تعتمد على السعر العالي أو التركيز على شريحة سوقية ضيقة من السوق، فالمؤسسات الناجحة هي من حقق أكبر مبيعات لقطاعات واسعة من السوق، مع حصتها في السوق جاءت عوائد مالية أعلى، اقتصرت المؤسسات الأقل نجاحاً على قطاعات السوق الضيقة التي تتكون من عملاء أصغر وتلك التي

## المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

يصعب تقديم الخدمات لها، تدفع طبيعة السوق المؤسسات نحو استراتيجية منخفضة التكلفة إلى التركيز الواسع كوسيلة للبقاء، فيما واجهت المؤسسات التي كانت غير قادرة على تحقيق استراتيجية منخفضة التكلفة والتركيز الواسع النطاق، أداءً متوسطاً أو خرجت عن طريق البيع أو فشلت.

حسب (Janssen & De Hoe, 2014) فمن المرجح أن تفشل المؤسسات عندما تكون المنافسة القائمة على السعر قوية في قطاعها، ومن المرجح أن تؤدي الأسواق المتنامية أداءً أكبر من الأسواق المتقلصة وتسمح بالاستخدام الاستثنائي للاستراتيجيات الواسعة، في حالة فريدة من نوعها من الضغوط التنافسية الضعيفة، تتوافق هذه الاستنتاجات مع الحس السليم أنه في السوق المتنامية، لا يحتاج الوافدون الجدد إلى إيجاد مكانهم، واحتلال مكانة في السوق ويمكنهم مثل المؤسسات القائمة، البحث عن الإيرادات من نمو هذا القطاع (Fonrouge, 1999).

وعلى ضوء ما تقدم، نطرح الفرضية التالية:

**21H** : تؤثر الاستراتيجية موضع التنفيذ على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر.

### الفرع الرابع: تأثير البيئة الخارجية على بقاء المؤسسة الناشئة

المؤسسات هي أنظمة مفتوحة، يعتمد نجاحها وفشلها على كيفية إدارتها لتبعتها مع بيئتها الخارجية (Shipilov & Gawer, 2019)، وباعتبار المؤسسة تنشط ضمن ما يعرف بالنظام المفتوح، والذي يتكون من مجموعة من النظم الفرعية المتفاعلة باستمرار، والتي يعتمد بقائها على التكيف مع بيئتها، فهي تتأثر بالبيئة الخارجية وتؤثر فيها (Boukar, 2009).

تستند الدراسات حول البيئة إلى مجموعة من النظريات مثل نظرية الإيكولوجيا التنظيمية (The population ecology of organizations)، ونظرية الاعتماد على الموارد، نظرية الطوارئ، النظرية المؤسسية أو النظريات الناتجة عن الاقتصاد الصناعي، حيث تفترض هذه النظريات وجهة النظر الحتمية القائلة بأن فشل أي مؤسسة يعتمد على مجموعة من العناصر الخارجية التي لا يملك المقاول أي تأثير عليها حتى إذا كان المقاول لديه المهارات الأساسية للنجاح (Smida & Khelil, 2010b)، وتضم هذه الظروف البيئة ثلاث متغيرات التي يتوقع أن تكون لها تأثيرات على نشاط المؤسسة الناشئة، تأخذ متغيرات البيئة بعين الاعتبار أولاً، متغير الموقع الجغرافي للمؤسسة، حيث تعتبر أن فرص

## المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

بقاء المؤسسات الناشئة في المناطق الريفية أفضل من غيرها من المناطق بسبب ضعف المنافسة فيها، كما يؤخذ بعين الاعتبار البعد الثاني والمتمثل في نوع الصناعة حيث يميز بين التصنيع والبناء وتجارة الجملة أو التجزئة والنقل والمطاعم وخدمات الكمبيوتر والخدمات الأخرى... إلخ، ثالثاً ظروف السوق الذي توجهه المؤسسة الناشئة من خلال متغيرات (شدة المنافسة، كثافة المؤسسات المنافسة...) (Bruderl et al., 1992).

### أولاً: تأثير الموقع الجغرافي على بقاء المؤسسة الناشئة

ظهر متغير الموقع الجغرافي أيضاً كعنصر مهم وجد الإجماع في الدراسات السابقة، مما يدل على أهمية قيام بعض المؤسسات بتحديد موقعها في أماكن معينة بدلاً من أماكن أخرى (Bertrand, 2010)، فرص النجاح ترتبط ارتباطاً وثيقاً بالموقع الجغرافي، في المناطق الجغرافية التي توجد فيها عدد الصناعات مرتفعة، يوجد نقص في المباني المناسبة للشركات الصغيرة ومتناهية الصغر، وبالتالي، من المحتمل أن يكون إطلاق المؤسسات أكبر في المناطق منخفضة الصناعات من التي يوجد بها عدد كبير المؤسسات، كما أن هناك عددًا من التأثيرات المحلية الرئيسية التي لها تأثير إيجابي على تطور ونمو المؤسسات الصغيرة، مثل النمو السكاني، توافر رأس المال من خلال ثروة الإسكان، الثقافة المقاولاتية المحلية، الخبرة المهنية، الطلب في السوق المحلية أيضاً بدرجة من التأثير، على الرغم من أن هذا أقل أهمية في تحديد معدلات البقاء على قيد الحياة والموت في المؤسسات الصغيرة والمصغرة (Mehralizadeh & Sajady, 2005)، لذا فموقع المؤسسة هو عامل مهم في التأثير على توافر الموارد والوصول إلى العملاء (Mannathoko, 2011)، حيث يمكن لعدد العملاء التعويض عن الآثار السلبية لارتفاع التكاليف أو الأجور أو الإيجارات في منطقة معينة، يمكن أن تؤثر خصائص المنطقة على المؤسسات الناشئة وعلى احتمالية بقائها (Falck, 2007)، بالإضافة إلى أن العوامل المؤسسية والاختلافات التنظيمية بين المناطق الجغرافية تؤثر أيضاً على إمكانات نمو المؤسسة (Papadaki, Evangelia, 2002).

حسب (Praag, 2003) فإن متغيرات الموقع الجغرافي في الريف أو المدينة، لها أهمية بالنسبة لتفسير بقاء المؤسسة نجاحها، فالمؤسسات الريفية معرضة للخطر بشكل خاص بسبب القاعدة السكانية المحدودة ونقص رأس المال والتكنولوجيا والموارد والعلاقات (Frazier et al., 2013)، كما أن تنوع الموارد وتشتتها وتوافرها التي تحدد الفوائد المرتبطة بطبيعة الموقع الجغرافي للمؤسسة الناشئة، بسبب ندرة الموارد يُفترض أن خطر وفيات المؤسسات الناشئة أعلى في المناطق الريفية منه في المناطق الحضرية (Smida & Khelil, 2010b)، ومعدل الإنشاء المرتفع في قلب المناطق الحضرية يسهل نظراً للظروف الاقتصادية، الناتجة عن قربها من الموردين والعملاء، وزيادة تدفق المعلومات... إلخ، إضافة إلى توفر المناطق الحضرية الكبيرة على بيئة مواتية أكثر للابتكار، مع وجود قوة عاملة متنوعة ومهرة، ومعلومات وفرص للتفاعل مع المؤسسات الأخرى، لذا فهي تميل للتوطن أكثر في المناطق الحضرية (Bertrand, 2010).

وعلى ضوء ما تقدم، نطرح الفرضية التالية:

**22H** : يؤثر الموقع الجغرافي على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر.

## ثانياً: تأثير قطاع النشاط على بقاء المؤسسة الناشئة

يعد قطاع النشاط عنصر رئيسي محدد لاستدامة المؤسسات الناشئة (INSEE, 2013)، إذا اعتبره (Korunka et al., 2010) العامل الأكثر أهمية الذي يؤثر على بقائها، يشير (Bruyat, 1993) إلى أن خطر الاختفاء السريع أعلى لبعض قطاعات النشاط، لذا في العديد من البلدان، تستفيد المؤسسات الناشئة في بعض القطاعات، من مزايا معينة من حيث التمويل المباشر أو غير المباشر أو الإعفاءات الضريبية، أو الحصول على امتياز للحصول على المشورة أو التدريب... لأنها تعتبرها مختلفة عن الآخرين ويجب مساعدتها بطريقة تمييزية بسبب خصوصيات مفترضة، فمثلاً قطاع مثل الميكانيك يختفي بسرعة أقل من الإطعام أو الخياطة، نظراً لأن القطاع يحتاج إلى رأس مال وإنتاج أكبر، مما يعني أن أولئك الذين يدخلون فيه لديهم الإمكانيات اللازمة للبقاء على قيد الحياة، كذلك نفس الأمر لقطاع الصيانة والزراعة (DELEDU LA MAISON, 2015)، وحسب (Fritsch et al., 2006) من المفترض أن معدلات البقاء يجب أن تكون أعلى في الصناعات التي يكون فيها الحد الأدنى للحجم الفعال، والذي يجب تحقيقه من أجل أن يكون مربحاً، صغيراً نسبياً، حيث أن الكثافة العالية في صناعة ما تؤدي إلى عرقلة بقاء المؤسسات الناشئة بسبب الكمية الكبيرة نسبياً من الموارد اللازمة للوصول إلى الحد الأدنى من الحجم الفعال، بمعنى أن خطر الفشل يكبر كلما كان الحجم المطلوب لانطلاق المؤسسة أكبر كون المؤسسات تجد صعوبة في الوصول إلى نقطة التعادل كلما كان حجمها أكبر.

قام (Audretsch, 1991) بدراسة لمقارنة معدلات البقاء على قيد الحياة لأكثر من 11000 شركة تأسست عام 1976 في قطاع الصناعات التحويلية، وجد أن هناك تباين في معدلات البقاء على قيد الحياة لمدة عشر سنوات نتيجة للاختلافات في النظام التكنولوجي الأساسي والخصائص الخاصة بالصناعة، وخاصة مدى وفورات الحجم وكثافة رأس المال، وفي فرنسا تبلغ نسبة قدرة المؤسسات الناشئة على تجاوز الخمس سنوات الأولى، 75٪ بالنسبة لقطاع التعليم وصحة الإنسان والعمل الاجتماعي، ونسبة 71٪ في الأنشطة المالية والتأمين، فيما تنخفض النسبة في التجارة ب 52٪ والبناء 55٪ (Béziau & Bignon, 2017)، والجدول التالي يوضح معدل استدامة المؤسسات الناشئة حسب قطاع نشاطها في فرنسا:

# المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

الجدول 4 استدامة المؤسسة الناشئة في فرنسا حسب قطاعات النشاط

قطاع النشاط	معدل الاستدامة في 5 سنوات
التجارة	46%
الصناعة الغذائية	49%
الخدمات للأفراد	49%
البناء	51%
الصناعات غير الغذائية	54%
خدمات المؤسسات	54%
الأنشطة العقارية	55%
شبكات النقل	62%

المصدر: (Fayolle, 2012b, p. 159)

يوضح الجدول أعلاه احتمالات استدامة المؤسسات حسب القطاع، من بين الأنشطة الأكثر خطورة هي الخدمات والفروع التجارية، إذا كانت التجارة هي المجال الرئيسي للمؤسسات الناشئة، فهي أيضاً القطاع الذي تكون فيه الأقل استدامة، حيث تبلغ 46% في خمس سنوات. في المقابل، فإن مؤسسات النقل هي الأكثر استدامة، في حين أن هذا القطاع لا يمثل سوى 3% من الإنشاءات، خدمات الأعمال، التي تمثل جزءاً كبيراً من الإنشاءات، وهي أكثر استدامة، فهي قطاع ملائم لإنشاء مؤسسة، باستخدام مصطلحات عالم الأعمال، يمكننا إذن اعتبار أن الأنشطة التي تقدم منتجات إلى المؤسسات (B to B) أكثر استدامة بنسبة 54% مقارنة مع أنشطة التي تقدم منتجات إلى الأفراد (B to C) حيث تبلغ نسبة استدامتها 49%.

من جهة أخرى، لاحظ (Millan et al, 2012) أن النتائج التي تظهر في الأدبيات ذات الصلة متنوعة للغاية وغير متسقة، وبالتالي يصعب إقامة علاقة مسبقة بين قطاع نشاط المؤسسة وقدرتها على البقاء على قيد الحياة.

وعلى ضوء ما تقدم، نطرح الفرضية التالية:

**23H** : يؤثر قطاع النشاط على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر.

## ثالثاً: تأثير شدة المنافسة على بقاء المؤسسة الناشئة

تناولت العديد من الدراسات، تأثير شدة المنافسة التي تواجه المؤسسات الناشئة كمتغير هام يؤثر على قدرتها على البقاء، يُنظر إلى "المنافسة الشرسة" على أنها أحد التهديدات الرئيسية لبقاء المؤسسات الناشئة، خصوصاً أن هناك

## المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

مؤسسات قائمة بالفعل مستفيدة من وفورات الحجم، تمارس استراتيجيات تعتمد على تخفيض التكلفة أو الترويج (Khelil et al., 2012)، لذا يقل معدل البقاء على قيد الحياة في القطاعات التي توجد فيها منافسة أكبر (Fritsch et al, 2006)، والمؤسسات في الأسواق شديدة التنافس أكثر عرضة للإغلاق (Łobos & Szewczyk, 2012)، يكون خطر الفشل أعلى من فرص النجاح في الصناعات التنافسية للغاية، لأن ظروف السوق في هذه الصناعة يمكن أن تكون مضطربة، الاضطراب يعني عدم اليقين وبالتالي صعوبات في التنبؤ واتخاذ القرارات الاستراتيجية، ويصبح الفشل أكثر ترجيحًا أيضًا إذا لم تتوافق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع متطلبات البيئة التنافسية لصناعاتها (El Manzani et al., 2018)، وفقا ل (Kim, 2005) ففي المحيطات الحمراء (الأسواق شديدة التنافس) القواعد التنافسية للعبة معروفة "هنا تحاول المؤسسات التفوق على منافسيها للاستيلاء على حصة أكبر من الطلب الحالي، مع ازدحام سوق المحيطات الحمراء، تقل احتمالات تحقيق الأرباح والنمو، وتحول المنافسة الشرسة المحيط الأحمر إلى الدم.

إن غياب المنافسة يمكن المؤسسة الجديدة من استغلال الموارد المتاحة بسرعة، ويؤثر على احتمالية بقائها، فقدرة المؤسسة الناشئة على استغلال الموارد المتاحة ستزداد أو تنقص اعتمادًا على قوة المنافسة وشدها، وغياب المنافسة يساعد المؤسسة في الحصول على الموارد المتاحة بسعر رخيص نسبيًا، على سبيل المثال، عندما قدمت شركة Digital Equipment Corporation أول كمبيوتر صغير في عام 1960، أدركت المختبرات العلمية والهندسية بالفعل حاجتها إلى مثل هذا الكمبيوتر، كانت المبيعات فورية وكان النمو يعتمد فقط على الإعلانات الشفوية، أيضًا، مع عدم وجود منافسة، يمكن للمنتج الأول تحديد السمات البارزة للمنتج والخدمات المرتبطة به والتي سيطلب من المنافسين لاحقًا تقليدها، مثلاً، وضعت الحواسيب الصغيرة الأولى لشركة Digital Equipment Corporation معايير الصناعة في أواخر الستينيات، وبالتالي، يمكن للشركات الناشئة الحصول على كل من الموارد والقوة كمزايا كونها أول من يقوم بتسويق منتج ما، فالتركيز التنافسي مؤشر مهم لسيطرة المنافسين الحاليين على الموارد المتاحة وبالتالي على قدرة المؤسسات الجديدة على الدخول والازدهار وبالتالي، ينبغي أن يشير التركيز المتزايد للمنافسة إلى الصعوبة المتزايدة للمؤسسات الصغيرة أو الناشئة في الحصول على الموارد الحيوية، يجب أن يشير انخفاض التركيز إلى فرصة للمؤسسات الجديدة للحصول على الموارد (Romanelli, 1989).

وعلى ضوء ما تقدم، نطرح الفرضية التالية:

**24H** : تؤثر شدة المنافسة على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر.



### رابعاً: تأثير درجة تنافسية الصناعة على بقاء المؤسسة الناشئة

عامل آخر يؤثر على فرص بقاء المؤسسات الناشئة وهو شدة المنافسة داخل الصناعة، أحد مؤشرات قياس مستوى المنافسة في أي صناعة هو معدل الدخول في هذه الصناعة، يشير معدل الدخول المرتفع نسبياً إلى وجود منافسة مكثفة، مما قد يؤدي إلى ارتفاع معدلات فشل المؤسسات الجديدة (Fritsch et al., 2006)، لذا تتفق حجج نظرية الإيكولوجيا السكانية للمؤسسات مع تلك الخاصة بالاقتصاد، بأن الأسواق ذات معدلات الدخول المرتفعة هي تلك التي يتوقع فيها أعلى معدلات الخروج، بحجة أن تدفقات الدخول الكبيرة تزيد من الكثافة في السوق، وبالتالي يتوقع معدلات خروج عالية، كما تقدم النظرية أيضاً حججاً لدعم التأثير الدائم لتأسيس معدلات الدخول على البقاء على قيد الحياة، في الواقع، من المرجح أن يكون كل من التعبئة المتخصصة المحدودة وندرة الموارد ذات صلة بشكل خاص عندما تكون معدلات الدخول مرتفعة، حيث من المرجح أن يكون الوافدون أكثر من المؤسسات القائمة ليكونوا منافسين مباشرين للوافدين الآخرين (Geroski et al., 2010)، وغالباً ما تكون كثافة التركيز في أي نظام مصدراً "للفوضى" وعدم التوازن، هذا عادة ما يؤدي إلى تعديل داخلي للعودة إلى التوازن ويؤدي إلى اختفاء أضعف الجهات الفاعلة. بالنسبة لمستويات الكثافة المنخفضة التي يكون فيها عدد المنافسين صغيراً نسبياً، يكون دخول المؤسسات الجديدة إلى السوق اقل وسيكون البقاء أقوى (DELEDU LA MAISON, 2015)، فخطر الفشل أعلى من فرص النجاح في صناعة سريعة النمو أو تنافسية للغاية، لأن ظروف السوق في هذه الصناعة يمكن أن تكون مضطربة، الاضطراب يعني عدم اليقين وبالتالي صعوبات في التنبؤ واتخاذ القرارات الاستراتيجية، ويصبح الفشل أكثر ترجيحاً أيضاً إذا لم تتوافق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع متطلبات البيئة التنافسية لصناعاتها (El Manzani et al., 2018)، كما يؤدي التغيير القوي في عدد دخول المؤسسات الجديدة إلى تقليل احتمالية بقاء المؤسسات، هذا يعني أن التدفق القوي للمدخلات الجديدة يزيد من الضغط التنافسي على الموارد المتاحة، وهو ما يؤكد على وجود علاقة متزايدة مستمرة بين عدد الإدخالات واحتمال الاختفاء (R. Durand & Obadia, 1998).

ومع ذلك، فمن غير الواضح ما إذا كان الدخول على المستوى الوطني أو على المستوى الإقليمي له تأثير أكبر على البقاء (Fritsch et al., 2006).

وعلى ضوء ما تقدم، نطرح الفرضية التالية:

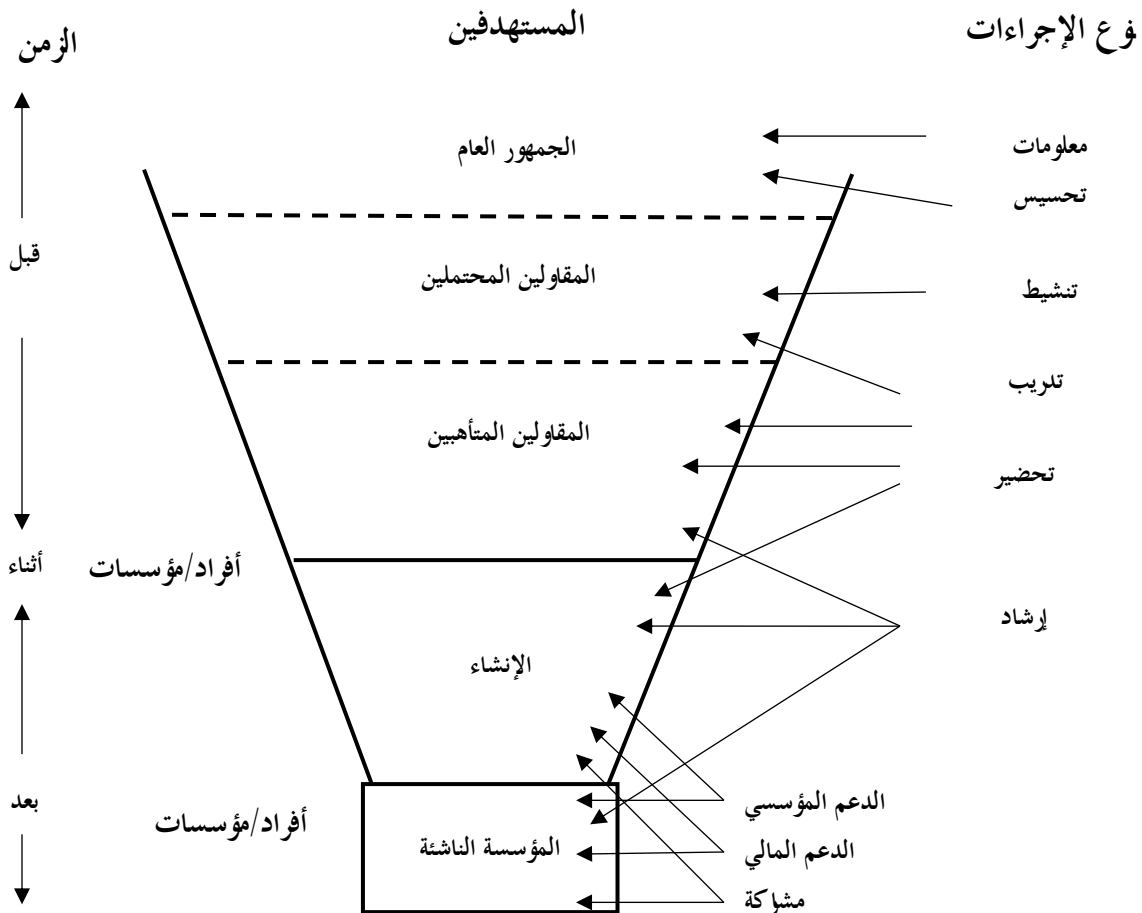
**25H** : تؤثر درجة تنافسية القطاع على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر.

# المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

## خامساً: تأثير المرافقة في مرحلة الانطلاق على بقاء المؤسسة الناشئة

غالبًا ما يتم تقديم المرافقة باعتبارها أحد عوامل النجاح في إنشاء المؤسسات أو تنميتها، والدول التي تكون فيها كثافة الاعمال هي الأعلى أيضًا من ناحية المرافقة المقدمة في المراحل المبكرة (Cuzin & Fayolle, 2006)، وهناك إجماع في الأدبيات على أهمية المرافقة في عملية تعليم المقاول ونقل المعرفة إلى المقاول من خلال هذه الهياكل، فالمرافقة المقاولاتية تقدم للمقاول ومؤسسته مجموعة من الموارد البشرية والمادية وغير المادية والمالية، والذي يمكن أن يسمح بتحسين بقاء المؤسسة أو نموها من خلال تعديل أفعال المقاول (Rouveure, 2017)، والمرافقة المقاولاتية هي مسار مستمر يشمل جميع مراحل إنشاء وتنمية المؤسسة، والمسار أدناه يوضح مراحل وإجراءات المرافقة حسب المراحل الثلاث الرئيسية التي يمر بها مسار إنشاء المؤسسة:

الشكل 19 مسار المساعدة والمرافقة في إنشاء وتطوير المؤسسة



المصدر: (Boukhris, 2015, p. 88)

## المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

بشكل عام، لا تستفيد المؤسسات المنشأة حديثًا من المرافقة في مرحلة ما بعد الإنشاء (Boukhris, 2015)، المرافقة في مرحلة ما بعد إنشاء المؤسسة، تتراوح مدتها من سنة إلى سنتين أو حتى ثلاث سنوات، في بعض الحالات تكون هذه المرافقة مطلبًا قانونيًا تطلبها هيئات الدعم العمومي لتحقيق من قدرة المنشئ على سداد القروض، ويمكن تقديمها بأشكال مختلفة بما في ذلك التدريس أو الحاضنات (Cuzin & Fayolle, 2006)، وتساهم المرافقة في تحسين معدل بقاء المؤسسات الناشئة ونموها، حيث أن معدل 92٪ من المؤسسات التي يتم مرافقتها تستمر في النشاط في ثلاث سنوات وبنسبة 86٪ في 5 سنوات، تبدو هذه المعدلات أعلى بكثير من المعدلات الوطنية في فرنسا مثلاً، تختفي 50٪ من المؤسسات قبل بلوغهم 5 سنوات (Rouveure, 2017)، كما تظهر دراسات مختلفة أن المشروعات التي تم مرافقتها بواسطة المشاتل لديها معدل البقاء على قيد الحياة بنسبة 80٪، أما المؤسسات الموجودة في الحاضنات تبقى بنسبة 75٪ نشطة بعد 5 سنوات، وتنخفض هذه النسبة لدى الحاضنات نظراً لطبيعة المبتكرة والمحفوفة بالمخاطر لهذه المشروعات، إذ تسمح المشاتل والحاضنات للمقاولين بإيجاد الخبرة والمشورة في المجالات الوظيفية الرئيسية لمشروعهم، للوصول إلى الجهات الفاعلة المحلية أو الوطنية للابتكار والتمويل، ويكون على اتصال يومي مع مقاولين آخرين الذين يمكن أن يتبادل معهم وأن يتعلموا من بعضهم (Fayolle, 2012a)، فمعدل وفيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يرجع إلى حد كبير إلى عدم كفاية القرارات الإدارية ونقص المهارات القيادية، لتتدخل هياكل المرافقة كعوامل حافزة تسمح بتطوير المهارات الإدارية للمقاول واستقبال وتوجيه المقاولين المحتملين والمعلومات والدعم والمشورة والرصد والتدريب والتمويل (Hadrich, 2013)، وعليه فإن استعمال مرافقة متخصصة، يعتبر من عوامل البيئة المشجعة على نجاح المؤسسات الناشئة (Sammut, 1996)، لهذا تعتبر المرافقة المقاولاتية، أحد أهم الالتزامات للحكومة (Rouveure, 2017)، وهناك عدد من آليات الدعم التي تلعب دورًا مهمًا في دورة حياة المؤسسات الناشئة، تتضمن آليات الدعم هذه الحاضنات، مجتمعات العلوم والتكنولوجيا، المسرعات، مراكز تطوير الأعمال الصغيرة... إلخ، إن عدم الوصول إلى آليات الدعم هذه يزيد من خطر الفشل بالنسبة للمؤسسات الناشئة (Salamzadeh & Kawamorita Kesim, 2015).

وعلى ضوء ما تقدم، نطرح الفرضية التالية:

**26H** : تؤثر المرافقة في مرحلة الانطلاق على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر.

## سادساً: تأثير صعوبات الوصول إلى الموارد على بقاء المؤسسة الناشئة

يتطلب إنطلاق مؤسسة ناشئة بشكل ناجح الحصول على موارد من البيئة، تؤثر المتغيرات المتعلقة بالموارد على بقاء المؤسسة في جميع المراحل (Korunka et al., 2010)، حيث يمكن اعتبار الموارد الأولية بمثابة تنبؤ لنجاح المؤسسات الناشئة، حسب النموذج التنبئي القائم على الموارد ل (A. C. Cooper et al., 1991)، فحسب وجهة النظر القائمة على الموارد (The Resource-Based View)، يمكن اعتبار المؤسسة على أنها مجموعة من الموارد المادية والموارد البشرية والموارد التنظيمية (Madhani, 2010)، وحسب نفس وجهة النظر يفسر فشل المؤسسة الناشئة الصغيرة في المقام الأول من خلال خصوصية وندرة الموارد الحيوية (Smida & Khelil, 2010a)، ومن المقبول عمومًا أن أداء المؤسسات المنشأة في بيئة معادية تتميز بالوصول المحدود إلى الموارد، يكون أقل من أداء المؤسسات العاملة في قطاع أقل عدائية وأكثر إتاحة للموارد (Khelil & Jemaa, 2018).

تعد نظرية الأساس القائم على الموارد (The resource-based view) الإطار النظري الأكثر شيوعًا المستخدم لتقييم العوامل التي تؤثر على أداء المؤسسات في الأدبيات الإدارية، توفر هذه النظرية إطارًا نظريًا مفيدًا لشرح العوامل التي تؤثر على أداء المؤسسات، حيث تفترض أن موارد المؤسسات وقدراتها هي المحددات الرئيسية لأدائها (Ab Rahman & Ramli, 2014)، وفقًا للمقاربة التي تركز على أولوية الموارد، فمن المحتمل أن يكون خطر الفشل أكبر لدى المقاولين الذين يبدؤون أعمالهم بموارد محدودة، وبالتالي، فإن المشكلة أو التحدي الحقيقي الذي تواجهه المؤسسات الناشئة هو الحصول على هذه الموارد الحيوية، في هذا السياق، تُدرج نظرية الاعتماد على الموارد، البيئة الخارجية كنوع من الموارد، ولضمان بقاء أعماله يجب على المقاول إثبات قدرته على السحب وبالتالي، فإن تعزيز فرص الوصول إليها يزيد إمكانية النجاح (Khelil, Nabil, Sonia Khjari, 2013)، فالمؤسسات الناشئة تواجه مشكلة في الوصول إلى الموارد المادية وغير المادية: التمويل، والآلات والمعدات الإنتاجية، والتكنولوجيات، والموارد البشرية، والدراية، والمهارات، إلخ والتي تتكامل فيما بينها، ولإثبات وجودها كمؤسسة بالدرجة الأولى عليها الفوز بتحدي الحصول على هذه الموارد، فاستدامة المؤسسات الناشئة مرتبطة على قدرتها على استخدام الموارد الاستراتيجية (Cueille & Recasens, 2010)، كما يقيد نقص الموارد مقدار القوة التي يمكن أن تمارسها المؤسسة على السوق والظروف التنافسية، وبالتالي، فإن المؤسسة الجديدة لديها قدرة قليلة على تحسين البيئة التي تواجهها، كما أن شرعية المؤسسة الجديدة محدودة لأنه ليس لديها سجل حافل من النجاح ولم يكن لديها الوقت لتأسيس علاقات تبادل موثوقة (Romanelli, 1989)، أن صعوبة الحصول على الموارد الخارجية مثل صعوبة الحصول على التمويل البنكي، صعوبة الحصول على العمالة المؤهلة، صعوبة الحصول على المواد الأولية والخامات، صعوبة الحصول على قنوات التوزيع، نقص

## المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

الزبائن، صعوبة الحصول على المعلومة... إلخ من شأنها التأثير على قدرة المؤسسات الناشئة على البقاء ( Khelil et al., 2012).

ويشير (Wiklund et al., 2009) أن الأدبيات ركزت على الموارد الأساسية للمؤسسة الصغيرة بشكل خاص كونها تلعب دور هام في نموها، حيث تتمتع المؤسسات الصغيرة بوصول محدود إلى رأس المال المالي، مما يجد من نموها، رأس المال المالي هو أكثر أنواع الموارد عمومًا، ويمكن تحويله نسبيًا بسهولة إلى أنواع أخرى من الموارد، ويمكن أن يساعد الوصول إلى المزيد من رأس المال المالي المؤسسات على التوسع أكثر وأداء أفضل، فغالبًا ما تجد صعوبة الوصول إلى التمويل الخارجي من نمو المؤسسات إلى قدرتها على التمويل الذاتي، وجود قيود مالية من شأنها إعاقة نمو المؤسسات الناشئة (Teurlai, 2004)، وفي إطار نظرية الموارد تحصل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على فرصة أكبر للبقاء إذا كان لديها دعم مالي أولي كافٍ لمساعدتها على التغلب على صعوبات الحداثة واكتساب الشرعية (EL OUAZZANI & BARAKAT, 2018)، وعموماً يمكن تفسير فشل المؤسسات الناشئة من خلال النقص في الموارد الحيوية التي تتجلى من خلال الافتقار إلى الشرعية، والعلاقات الهشة مع الجهات الخارجية، ومشكلة الوصول إلى قنوات التوزيع، نقص الخبرة، نقص رأس التمويل الأولي... إلخ. ومن بين أبرز هذه الموارد، فإن المساعدات الأولية لرأس المال المالي هي الأكثر تحديداً للنجاح أو الفشل، وبالتالي فإن خطر الفشل أكبر بالنسبة إلى المؤسسات الناشئة التي لا تملك الموارد الكافية لتنفيذ استراتيجيتها، لذا فإن المؤسسات الناشئة التي تستفيد من وضع مفيد من حيث الموارد في وضع أفضل لمقاومة والتغلب على المشاكل غير المتوقعة التي قد تنشأ (Smida & Khelil, 2010b)، ويعد توافر الموارد الاقتصادية المناسبة أمرًا مهمًا لتطوير الأعمال، وهذا يمكن الشركات الصغيرة والمتوسطة من تأمين الخبرة والمواد الخام اللازمة لوضع أفكار موضع التنفيذ، لتكون قادرة على المنافسة، والبقاء على قيد الحياة خلال الظروف غير المواتية والنمو، يعد الافتقار إلى رأس المال ومحدودية الوصول إلى التمويل عاملاً يثبط المقاولاتية ويؤثر على النمو بشكل سلبي، لأنه يعيق التقدم الذي يأتي من التطبيق الزمني للموارد (Kunene, 2009).

وعلى ضوء ما تقدم، نطرح الفرضية التالية:

**27H** : تؤثر صعوبات الوصول إلى الموارد على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر.

### سابعاً: تأثير قيود البيئة المؤسسية على بقاء المؤسسة الناشئة

البيئة المؤسسية هي مجموعة من القواعد السياسية والاجتماعية والقانونية الأساسية التي تضع القواعد للإنتاج والتبادل والتوزيع (North, 1994)، تتكون من قيود غير رسمية (العقوبات، المحرمات، العادات، التقاليد والسلوكيات)،

## المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

والقواعد الرسمية (الداستير، القوانين، حقوق الملكية)، تم وضعها لخلق النظام وتقليل عدم اليقين في التبادل، مع تحديد تكاليف المعاملات والإنتاج وبالتالي ربحية وحدوى الانخراط في النشاط الاقتصادي (North, 1991)، وهي قواعد اللعبة التي لا يتحكم فيها اللاعبون على المدى القصير، إذا كانت المنظمات هي قواعد اللعبة، فإن المؤسسات والمقاولين هم اللاعبون (North, 1994)، وتختلف نوعية المؤسسات بين البلدان، ويختلف تأثيرها على بقاء المؤسسات كذلك، كما تلعب دورًا حيويًا في تفسير الاختلافات في النمو الاقتصادي بين البلدان (Baumöhl et al., 2019)، فما يميز البلدان المتقدمة عن البلدان النامية هو جودة البيئة المؤسسية، والتي عادة ما تكون غير مثالية في هذه الأخيرة، ومن ثم فمن المتوقع أن تكون الجودة المؤسسية عاملاً هاماً محددًا لبقاء المؤسسات في البلدان النامية، إن لم تكن الأكثر أهمية، هناك العديد من القنوات المحتملة التي قد تؤثر من خلالها الجودة المؤسسية على بقاء المؤسسة الجديدة، على سبيل المثال، يؤثر تأمين حماية حقوق الملكية على حافز المؤسسات لإجراء نشاط البحث والتطوير، وهي طريقة مهمة للمؤسسة الجديدة لتمييز نفسها عن الآخرين من أجل البقاء والازدهار، أن المؤسسات في المناطق ذات الجودة المؤسسية الأفضل تتمتع بإنتاجية أعلى ومعدلات نمو أعلى، فجودة المؤسسات تؤثر على النطاقين الرأسي والأفقي للمؤسسات وبالتالي الربحية والقدرة على البقاء (Che et al., 2017)، وإن نقص أو عدم كفاية الدعم المؤسسي الحكومي هي المشاكل التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كثير من الأحيان، وخاصة في العالم النامي وبهذا المعنى، فإن فشل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعود إلى طول مدة إجراءات الحصول على التمويل العام، وعدم كفاية الدعم المالي، وسوء توجيه المساعدة العامة، ونقص البرامج التدريبية والاستشارية والمرافقة المخصصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (El Manzani et al., 2018)، وقد سلطت عدد من الدراسات الضوء على أهمية البيئة المؤسسية لشرح الاختلافات في النشاط المقاولاتي بين البلدان، في الواقع، يمكن للعوامل المؤسسية مثل الثقافة الوطنية والتنظيم الحكومي أن تعزز أو تمنع النشاط المقاولاتي في المجتمع، وتنظم سلوك كل من المؤسسات والأفراد وتوفر بيئة يمكنهم العمل فيها وبالتالي، فإن الإطار التنظيمي والسياسات الاقتصادية لا تخلق قواعد للمؤسسات والأفراد فحسب، بل تحدد أيضًا صعوبة وحوافز إنشاء المؤسسات (Abdesselam et al., 2018)، ويمكن أن تلعب السلطات العامة دورًا في فشل المؤسسات، من خلال عدم تهيئة بيئة مالية وقانونية وتنظيمية وسياسية أو اقتصادية تفضي إلى دعم ونمو المؤسسات، في الواقع، ثقل القيود القانونية والمؤسسية (على سبيل المثال الزيادة في المرتبات أو زيادة معدل الضريبة على السلع والخدمات أو معدل الضريبة على المؤسسات)، غياب السلطات العامة أو دعمها المفرط يمكن أن تؤثر على مستقبل المؤسسة (Janssen & De Hoe, 2014)، ولا يمكن للمؤسسات أن تعمل بكفاءة تحت الروتين التنظيمي المرهق أو تحت نظام قضائي يفشل في حل النزاعات بسرعة وعدالة، من الموضوعات ذات الصلة الوثيقة أيضا الفساد، والذي يعتقد على نطاق

## المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

واسع أنه يمنح الدول الفقيرة من اللحاق بالدول المتقدمة، بالإضافة إلى درجة الحرية الاقتصادية (Baumöhl et al., 2019)، والمؤسسات التي أنشأها المقاولين تعمل على تكييف أنشطتها واستراتيجياتها مع الفرص التي توفرها الأطر المؤسسية الرسمية وغير الرسمية وحدودها، فيمكن أن يتخذ النشاط المقاولاتي أشكالاً منتجة وغير منتجة وحتى مدمرة، اعتماداً على السياق المؤسسي، تحدد البيئة المؤسسية والحوافز والعقوبات المرتبطة بها لأنواع معينة من السلوك الاقتصادي للتوازن بين هذه الأشكال الثلاثة، مع وجود مؤسسات عالية الجودة تحفز المقاولين على اختيار الإنتاجية على الأنشطة التي تقلل القيمة، ففي السياقات التي تعمل فيها المؤسسات بشكل فعال، ترتبط المخاطر المقاولاتية في المقام الأول بطبيعة المشاريع نفسها، ولكن في الاقتصاد النامي، قد تزيد المؤسسات الضعيفة صافي العائدات للأنشطة غير المنتجة أو المخالفة (Estrin & Mickiewicz, 2011).

يعتبر التنظيم المؤسسي ركيزة أساسية في البيئة المقاولاتية، يهتم هذا المستوى بالقواعد الرسمية السارية مثل هيكل حقوق الملكية ووجود أطر سوقية فعالة، يبرز أهمية التنظيم المؤسسي لأنها تؤثر على هيكل الحوافز الاقتصادية، كما تساعد في تخصيص الموارد لاستخداماتها الأكثر كفاءة ولهم الحق في الرقابة، لذا إن المقاولين الذين يعملون في بيئات مؤسسية داعمة هم الذين يوفرون آلية الانتقال من المعرفة إلى النمو الاقتصادي من خلال زيادة الإنتاجية (Ács et al., 2018)، وقد حددت الأدبيات جانبين للعلاقة بين النشاط المؤسسي والبيئة المؤسسية على أنهما لهما أهمية خاصة، الأول يتعلق بالدور الحاسم لحقوق الملكية وسيادة القانون في دعم النشاط المقاولاتي المنتج، إن ضعف سيادة القانون يزيد من تكاليف معاملات النشاط بالإضافة إلى مخاطر، كما تساعد حماية حقوق الملكية وسيادة القانون على تطوير المؤسسات المالية، والتي تؤثر بدورها على قدرة المقاولين على الوصول إلى رأس المال، لإطلاق أعمالهم بتكاليف أقل أو النجاة من الصدمات السلبية قصيرة المدى، وفقاً لهذه المقاربة، تحدد هذه القيود حماية واستقرار حقوق الملكية ويُنظر إليها على أنها مشابهة لمفهوم سيادة القانون، حيث يقابل الأخير إطاراً مؤسسياً مستقرًا يقيّد الاستخدام غير المنتظم للسلطة من قبل السياسيين والمديرين العامين، العنصر الثاني في السياق المؤسسي، المهم للنشاط المقاولاتي هو مجموعة من اللوائح والسياسات التي تحددها الحكومة، ولعل أهمها نظام الرفاهية والضرائب، والتي يعتقد أنها تعمل ضد النشاط المقاولاتي، فقد تؤثر الضرائب ومخصصات الرفاهية على دخول المقاولين من خلال تأثيرهم المباشر على العوائد المتوقعة من الأنشطة المقاولاتية وتكاليف فرصهم، قد تؤدي المستويات المرتفعة وزيادة المعدلات الهامشية للضرائب إلى إضعاف الحوافز للمقاولاتية المدفوعة بالفرص من خلال تقليل المكاسب المحتملة، في حين توفر المستويات الأعلى لدعم الرفاه مصادر بديلة للدخل، وبالتالي عن طريق زيادة الأجور البديلة قد تقلل من حوافز نحو المقاولاتية (Estrin & Mickiewicz, 2011).

## المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

إن قائمة العوامل المؤسسية المرتبطة بنشاط المقاوالاتي طويلة جدًا وتشمل كل شيء من الحكومة والعوائق البيروقراطية والبيئة الضريبية وحماية الملكية الفكرية والقدرة التنافسية والحرية التجارية والسياسية والتشريعات العمالية والضمان الاجتماعي والفساد إلى توافر رأس المال المالي، وسياسة التصدير، إلخ (Crnogaj & Hojnik, 2016)، كما ذكر (Khelil et al., 2012) أيضا مجموعة من القيود الخارجية مثل: عدم ملاءمة الأنظمة الضريبية، ثقل الإجراءات الإدارية، صعوبة الحصول على التراخيص، تكلفة التمويل المصرفي، السياسة المصرفية المشبوهة تجاه المقاولين الجدد، الثقافة الاجتماعية "ضد الشباب"، ضعف أنظمة المرافقة بعد الإنشاء، وغياب أنظمة المرافقة النفسية، فيما يتعلق بالمقاولاتية أيضا، تشمل قواعد اللعبة تطوير وتشغيل النظام المالي، وشدة الحواجز الإدارية، والتشريعات التي تنظم علاقات سوق العمل، والقواعد المالية، ونظام الضمان الاجتماعي، والعواقب القانونية لفشل المؤسسة، الروح المقاولاتية، والإدراك الجماعي لفشل المؤسسة بالإضافة إلى تصور النجاح كمقاول (Bonnet et al. 2011).

ليس هناك مجموعة من المقاييس المقبولة عالميًا لمؤشرات الجودة المؤسسية، فقد اعتمد العلماء إلى حد كبير على ما يشار إليه عادة باسم متغيرات النتائج المؤسسية، والتي تشمل مؤشرات المسح المقدمة من المنظمات الدولية المختصة مثل مؤشرات سهولة الأعمال التي يقدمها البنك الدولي وغيرها من المنظمات (Estrin & Mickiewicz, 2011)، وعادة ما يتم قياس الجودة المؤسسية من خلال مجموعة من المؤشرات، نظرًا لعدم وجود مؤشر يجسد جميع جوانب جودة المؤسسات، تستخدم مجموعة كبيرة جدًا من المتغيرات المؤسسية للسيطرة على النظام القانوني والديمقراطية والحوكمة الوطنية والفساد وإصلاحات البنوك والمؤسسات (Baumöhl et al., 2019).

وعلى ضوء ما تقدم، نطرح الفرضية التالية:

**28H** : تؤثر قيود البيئة المؤسساتية على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر.

### ثامناً: تأثير الدعم العمومي على بقاء المؤسسة الناشئة

توجهت معظم الدول إلى تقديم برامج وآليات لتشجيع المقاولاتية وإنشاء المؤسسات، إضافة إلى حوافز وسياسات للحد من البطالة، مع تقديم أشكال مختلفة للتمويل مثل القروض والمنح الميسرة للشباب، تختلف نتائج تقدير فعالية البرامج الحكومية لمساعدة المؤسسات الناشئة من دراسة إلى أخرى، قارن الباحثون احتمالات الفشل للمؤسسات التي تتلقى المساعدات، توصلوا إلى استنتاج أن احتمال فشل المؤسسات التي تتلقى المساعدة يتزايد بمرور الوقت، في حين ينخفض لدى المؤسسات الأخرى (Boukhris, 2015)، وحسب (Teurlai, 2004) فإن الدعم العمومي



## المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة

لا يساهم في إطالة عمر المؤسسات الناشئة وزيادة نموها، بل أكثر من هذا فإن له تأثير سلبي، يفترض أن المساعدات تسمح للمؤسسات التي لديها إمكانيات نمو منخفضة بالبقاء على قيد الحياة، بينما تضطر المؤسسات غير المستفيدة من هذا الدعم إلى وقف نشاطها، كما يمكن أن يكون لآليات المساعدة والدعم المقاولاتي تأثير على تصفية المؤسسات التي يتخلف متوسط أدائها مقارنة بالمؤسسات الأخرى، فيما توصلت دراسة (Benavente & Ferrada, 2003) إلى أن الدعم العمومي ليس له أي تأثير على بقاء المؤسسات الناشئة في دولة الشيلي.

وعلى ضوء ما تقدم، نطرح الفرضية التالية:

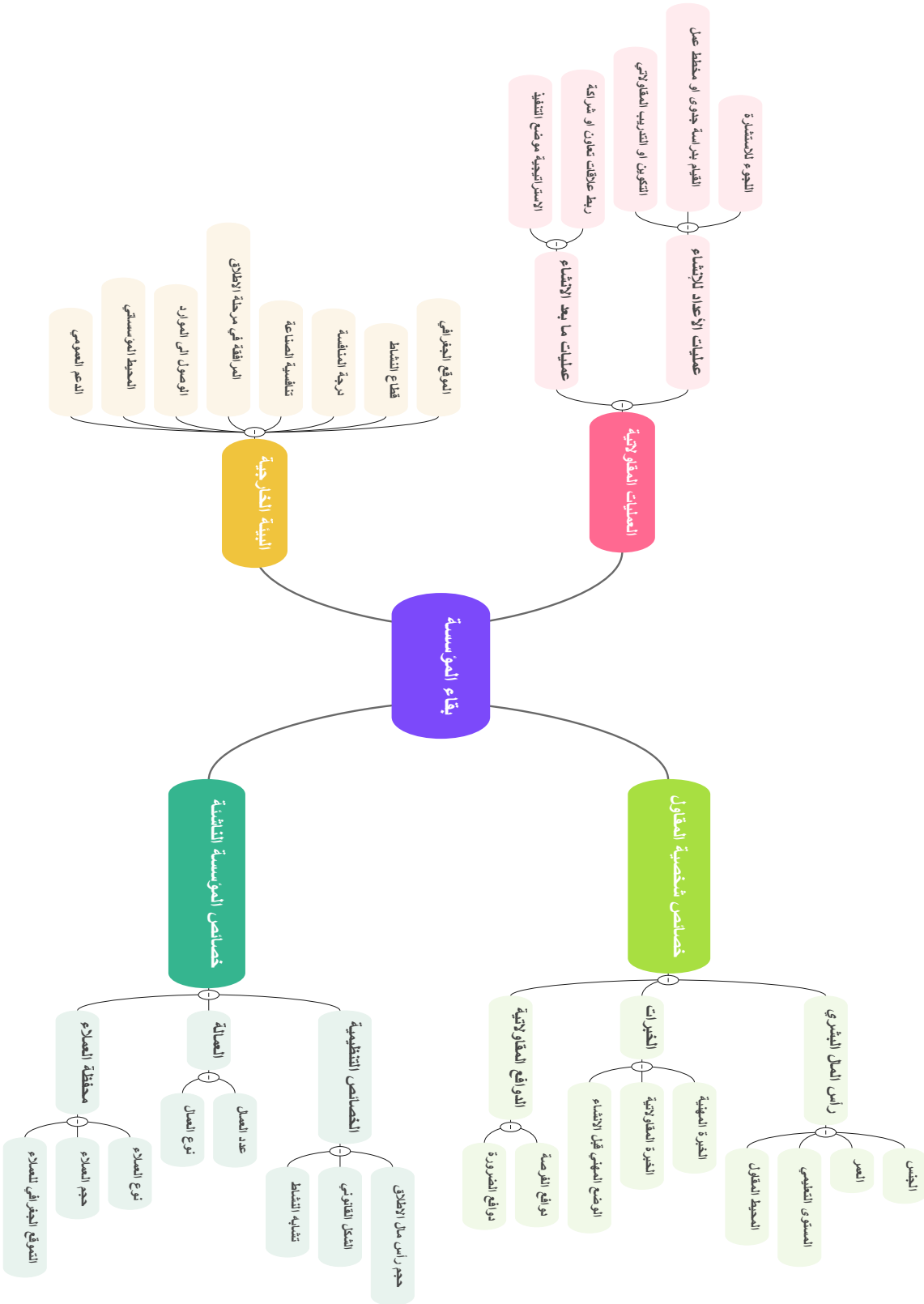
**29H** : يؤثر الحصول على الدعم العمومي على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر.

### خلاصة

حاولنا في هذا الفصل الإمام بالجانب النظري لدراستنا حيث حاولنا في المبحث الأول الإحاطة بالمفاهيم المتعلقة بالمؤسسة الناشئة، بالإضافة إلى التطرق إلى ما يتعلق بخصائصها وخصائص مرحلة الانطلاق، وإشكالية بقاء المؤسسات الناشئة. أما المبحث الثاني لهذا الفصل فقد تناولنا فيه النماذج النظرية المختلفة للعوامل المؤثرة على بقاء المؤسسات الناشئة، ومن ثمة قمنا بتحديد العوامل المؤثرة على بقاء المؤسسات الناشئة عن طريق مسح ما تم تناوله في الأدبيات ضمن أربع أبعاد رئيسية (المقاول، المؤسسة، العمليات، البيئة)، وقد خلصنا إلى تطوير نموذج نظري لدراستنا كما يظهر في الشكل أدناه:

# خلاصة الفصل

الشكل 20 النموذج النظري لأبعاد ومتغيرات الدراسة



المصدر: من إعداد الباحث

## خلاصة الفصل

وفي الفصل الثاني للدراسة، سنتطرق إلى مجموعة من الدراسات السابقة المتنوعة التي تناولت موضوع بحثنا، ثم مناقشتها وإبراز أوجه التشابه والاختلاف مع دراستنا الحالية، كل هذا من أجل تسهيل معالجة إشكالية دراستنا وتحديد الفجوة البحثية وحصرها.

# الفصل الثاني: إسئراض ومناقشة الدراسات

السابقة

### تمهيد

في هذا الفصل، قمنا باستعراض مجموعة من الدراسات السابقة المتنوعة التي تناولت موضوع بحثنا ثم مناقشتها، بُغية الضبط النهائي لإشكالية الدراسة وحصرها قدر الإمكان، كان لزاماً علينا أن نعرف ماذا كتب عنها سابقاً لنكمل ما كتب ونعرف ماذا سنضيف ونحدد الفجوة العلمية، ونضبط حدود دراستنا قدر المستطاع، خصوصاً وأن الموضوع متشعب ويمكن أن نتناوله من عدة أبعاد وجوانب، وقد أتاح لنا مسح الدراسات السابقة التعرف على أهم النتائج التي توصلت إليها الدراسات السابقة، كما توفر لنا الأسس النظرية، والتي جعلنا منها قاعدة انطلقت منها دراستنا الحالية في شقيها النظري والتطبيقي، ثم النقطة الأهم وهي المقارنة بين هذه الدراسات خصوصاً الدراسات المحلية التي تم إجراءها في نفس البيئة التي أجريت فيها دراستنا، ومعرفة التشابه والفرق بينها وتوظيفها في تحليل نتائج دراستنا الحالية وتفسيرها ومقارنتها.

نظراً للأهمية التي يكتسبها موضوع الدراسة والذي يتناول إشكالية بالغة الأهمية وهي بقاء المؤسسات الناشئة والعوامل المؤثر فيها، فإن هذا الموضوع كان محل اهتمام وبحث واسع في مختلف دراسات دول الاقتصادات الكبرى والمتقدمة، لما تكتسبه الإشكالية من أهمية سواء لدى الأكاديميين ولدى صناع القرار وحتى للمقاولين المحتملين، ولمدى تأثير ظاهرة بقاء وفشل ونجاح المؤسسات الناشئة على الاقتصاد ككل وعلى الأفراد والمؤسسات، وقد انعكس هذا على كمية ونوعية الدراسات التي تناولت الموضوع، أين كان عددها كبير جداً، في مختلف قواعد البيانات والمنصات التي قمنا بالبحث فيها، في حين كان هناك شح في تناول هذه الإشكالية في الدراسات على مستوى دول اقتصادات الأسواق الناشئة والبلدان النامية بصفة عامة ومحلياً في الجزائر بصفة خاصة، فمعظم الدراسات المتوفرة حديثة ونتائجها جد محدودة.

وفيما يلي سنقوم باستعراض مختلف الدراسات السابقة ذات الصلة بموضوعنا ثم مقارنتها ومناقشتها، من خلال مبحثين، المبحث الأول نستعرض من خلاله الدراسات السابقة والمبحث الثاني نناقش من خلاله أهم الدراسات السابقة ونقارنها مع الدراسة الحالية.

## المبحث الأول: مراجعة الدراسات السابقة

في هذا المبحث سنقوم باستعراض الدراسات السابقة، وهذا ضمن مطلبين الأول يتناول الدراسات الأجنبية التي تم إجرائها في بيئة غير بيئة الدراسة الحالية بمعنى آخر في دول غير الجزائر، فيما يتناول المبحث الثاني الدراسات السابقة المحلية.

### المطلب الأول: مراجعة الدراسات السابقة الأجنبية

كما أسلفنا الذكر، فإن إشكالية البقاء بالنسبة للمؤسسات الناشئة في الدول الأجنبية، تعد من الموضوعات ذات الأهمية والتي تكثر فيها الدراسات والأبحاث، من ناحية العدد ومتنوعة من حيث البيئات التي تمت فيها هذه الدراسات، وإشكالية بقاء المؤسسات الناشئة موضوع خصص للدراسة خصوصا في الاقتصاديات المتطورة وحتى منها النامية، وقد أظهر المسح البليومتري الذي أجريناه، أن المنشورات العلمية حول موضوع بقاء، نجاح وفشل المؤسسات الناشئة، متنوعة جداً من حيث زاوية تناول الدراسات الأكاديمية لهذا الموضوع، وفيما يلي نستعرض جزء من هذه الدراسات، حسب تسلسلها الزمني من الأقدم إلى الأحدث والتي تمت في مجموعة متنوعة من الدول:

- دراسة للباحث (Liman, 2002) وهي عبارة عن أطروحة دكتوراه بعنوان:

Les facteurs de succès et causes d'échec des entreprises en zone enclavée.

عالجت هذه الدراسة التساؤل الرئيسي حول لماذا تنجح بعض المؤسسات وتفشل أخرى؟ بمعنى آخر، دراسة الاختلافات بين مجموعتين من المؤسسات لتحديد مسببات النجاح وتلك الخاصة بالفشل في مناطق غير الساحلية بالكاميرون، استعملت هذه الدراسة نموذج نظري ثلاثي الأبعاد يتضمن عوامل (المؤسسة، الاستراتيجية، البيئة الخارجية)، واستعملت الاستبيان كأداة لجمع البيانات، ومن خلال منهج المقارنة تمت المقارنة بين مجموعتين من العينات الناجحة والفاشلة، على عينة مكونة من 60 مؤسسة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تجاوزت الثلاث سنوات من عمرها، في ثلاث مدن غير ساحلية بشمال الكاميرون، ومن خلال الاختبار الإحصائي مربع كاي (Chi-Square Test) تم معالجة الفرضيات، وقد خلصت الدراسة إلى ضبط محددات نجاح المؤسسات فيما يلي: قوة الكثافة التنافسية، العلاقات التعاقدية مع الموردين، إدراج خدمة الشكاوي للزبائن وعلاقات التعاون بين المؤسسات.

- دراسة للباحثين (Indarti & Langenberg, 2004) وهي مقال بعنوان:

Factors affecting business success among SMEs: Empirical evidences from Indonesia.

تهدف الدراسة الأخيرة للإجابة على هذا السؤال الرئيسي: ما هي العوامل التي تؤثر على نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟، يمكن اعتبار هذه الدراسة دراسة تفسيرية حيث تركز على تحديد عوامل النجاح للشركات الصغيرة والمتوسطة في إندونيسيا، استناداً إلى الدراسة الاستقصائية التي أجريت على 100 مؤسسة صغيرة ومتوسطة، كان الاستبيان هو الأداة الرئيسية لهذه الدراسة، شمل النموذج النظري لهذه الدراسة متغيرات من ثلاث أبعاد مهمة خصائص أصحاب المشاريع؛ خصائص الشركات الصغيرة والمتوسطة؛ المتغيرات البيئية. ومن أهم ما خلصت إليه هذه الدراسة، أن التسويق والتكنولوجيا والوصول إلى رأس المال يؤثران على نجاح المؤسسات بطريقة إيجابية بشكل كبير، في حين أن الجوانب القانونية تقوم بذلك في اتجاه سلبي. لكي تكون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ناجحة، يجب على الممولين أن يولوا المزيد من الاهتمام لتحسين استراتيجية التسويق، ودفع التكنولوجيا، والحصول على رأس المال. ينبغي أن تكون الأطراف المهتمة الأخرى بتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مثل الوكالات الحكومية، والجامعات، وتطوير خدمات الأعمال مستعدة لتقديم المساعدة في تلك المجالات.

- دراسة للباحثين (Frank Lasch & Frédéric Le Roy, 2005) وهي مقال بعنوان:

Les déterminants de la survie et de la croissance des start-up TIC.

ركز هذا المقال على دراسة محددات بقاء ونمو الشركات الناشئة في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في فرنسا، حيث استخدمت نموذج نظري من ثلاث أبعاد يضم: رأس المال البشري للمقاول، والتحضير للإنشاء، والخصائص الهيكلية للمؤسسة عند الانطلاق، وقد اعتمدت هذه الدراسة على قاعدة بيانات رسمية أنشأها INSEE، تم اختيار عينة تضم 498 مؤسسة، في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وفي الجانب الإحصائي للدراسة اعتمدت على نموذج انحدار متعدد.

وقد توصلت إلى جملة من النتائج منها: أن رأس المال البشري وتجربة المقاول لها تأثير ضئيل نسبياً على نجاح المؤسسات الناشئة في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، كما أن عملية التحضير للإنشاء ليست عاملاً أساسياً للنجاح، من ناحية أخرى، ترتبط الخصائص التنظيمية للمؤسسة المنشأة (مقدار رأس المال المستثمر أو هيكل العملاء) ارتباطاً وثيقاً بنجاحها.



## المبحث الأول: إستعراض الدراسات السابقة

- دراسة للباحثين (Mehralizadeh & Sajady, 2005) وهي مقال بعنوان:

A study of factors related to successful and failure of entrepreneurs of small industrial business with emphasis on their level of education and training.

تهدف هذه الورقة إلى شرح العوامل الرئيسية المتعلقة بالنجاح، وفشل المقاولين أصحاب المؤسسات الصناعية الصغيرة في (Ahvaz city)، شملت عينة الدراسة 51 مؤسسة بين ناجحة وفاشلة تم تحديدهم بعناية، البيانات تم جمعها على باستعمال ثلاث أدوات (المقابلة، الاستبيان، والملاحظة)، وقد خلصت هذه الدراسة إلى النتائج التالية:

أولاً، من وجهة نظر المقاولين الفاشلين، كان للقضايا التالية تأثيرات مهمة على أدائهم الضعيف وفشل أعمالهم: ضعف إدارة المهارات الفنية، والقضايا المالية، وتخطيط وتنظيم أعمالهم، والقضايا الاقتصادية، والقضايا غير الرسمية، وضعف إدارة المهارات المفاهيمية، مهارات الموظفين والتعليم والتدريب المنخفض، وضعف العلاقة البشرية.

ثانياً، من وجهة نظر المقاولين الناجحين، فإن المسائل التالية كانت تأثيرات مهمة على أدائهم العالي في أعمالهم: إدارة المهارات الفنية المناسبة، واختيار الموظفين المناسبين ذوي المهارات والتعليم، وإيلاء المزيد من الاهتمام تدريب الموظفين، وتطبيق المهارات المفاهيمية الإدارية، والقضايا المالية، وتحسين العلاقة الإنسانية، تنظيم الحالة الاقتصادية، وتخطيط وتنظيم أعمالهم والمسائل غير الرسمية.

- دراسة للباحث (Tremblay, 2007)، وهي أطروحة دكتوراه بعنوان:

Facteurs de succès et d'échec des PME : le cas de cinq entreprises de design de mode.

هدفت هذه الأطروحة إلى التعرف على عوامل نجاح وفشل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية التي تعمل ضمن قطاع الموضة والأزياء في منطقة الكيبك كندا، من خلال طرح الإشكالية التالية "ماهي العوامل المؤدية إلى نمو أو فشل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخمس العاملة في قطاع الموضة والأزياء بمطقة كيبك في الفترة بين 1995 إلى 2005"، حيث تمت الدراسة على خمس مؤسسات تعمل ضمن هذا القطاع ثلاث منها توقفت عن النشاط واثنين مازالتا ناشطتين، ركز نموذج هذه الدراسة على العوامل الفردية والتنظيمية والبيئية، حيث تم إجراء مقابلات مع أصحاب المؤسسات عينة الدراسة باستعمال الاستبيان.

وقد خلصت هذه الدراسة إلى تقديم نموذجين، النموذج الأول للعوامل المؤثرة على نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يشمل متغيرات الرغبة في الاستقلالية، الرغبة في النمو معتدلة، الاهتمام الجيد بالإدارة بالنسبة للعوامل الفردية والوضع المالي المريح بالنسبة للعوامل التنظيمية والقدرة على السيطرة على البيئة بالنسبة للعوامل البيئية، أما النموذج الثاني للعوامل

## المبحث الأول: إستعراض الدراسات السابقة

المؤثرة على فشل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يشمل متغيرات الرغبة في النمو السريع، ضعف الاهتمام بالإدارة، الرغبة في إثبات الذات، بالنسبة للعوامل الفردية، ومتغيرات العصبوبات المالية بالنسبة لعوامل التنظيمية، ومتغيرات التحالف مع الغير، الاعتماد على البيئة، الهشاشة امام الضغوطات المؤسساتية بالنسبة للعوامل البيئية.

- دراسة للباحثين (Bekele & Worku, 2008)، وهي مقال بعنوان:

Women entrepreneurship in micro, small and medium enterprises: The case of Ethiopia.

الهدف من الدراسة هو تحديد العوامل الرئيسية التي تنبئ بالبقاء على المدى الطويل والقدرة على البقاء لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إثيوبيا، ومعرفة ما إذا كانت المؤسسات التي يديرها مقاولين ذكور تعمل بشكل أفضل من تلك التي تديرها مقاولات نساء في إثيوبيا، تم جمع البيانات باستخدام الاستبيانات المنظمة والمقابلات الشخصية والملاحظات الشخصية، حول ما مجموعه 112 متغيراً من كل من 500 مؤسسة شاركت في الدراسة، حول المحددات الرئيسية للبقاء مثل الوصول إلى التمويل، والمهارات الإدارية، ومستوى التعليم، ومستوى المهارات التقنية، والقدرة على تحويل الأرباح مرة أخرى إلى استثمار، وما إلى ذلك بين عامي 1996 و 2000، في خمس مناطق جغرافية في إثيوبيا، تم استخدام طرق الاقتصاد القياسي مثل منحنيات احتمالية بقاء Kaplan–Meier ونموذج المخاطر النسبية Cox لتحليل البيانات، أهم ما خلصت إليه هذه الدراسة إلى أن غالبية المؤسسات التي فشلت كانت تديرها نساء بنسبة 78 في المائة؛ يبلغ متوسط عمر المؤسسات التي ترأسها نساء والتي توقفت عن العمل 3.2 سنوات، بينما يبلغ متوسط عمر المؤسسات التي يرأسها رجال والتي توقفت عن العمل 3.9 سنوات؛ تميزت المؤسسات التي فشلت بعدم القدرة على الحصول على قروض من مؤسسات الإقراض المالي الرسمية مثل البنوك التجارية 61 في المائة، وعدم القدرة على تحويل جزء من الأرباح إلى استثمار 46 في المائة، وضعف المهارات الإدارية 54 في المائة، ونقص المهارات الفنية 49 في المائة، وانخفاض مستوى التعليم 55 في المائة؛ بناءً على نسب المخاطر المقدرة من انحدار Cox، كان احتمال فشل المؤسسات التي تديرها النساء 2.52 مرة مقارنةً بالمؤسسات التي يديرها الرجال.

- دراسة للباحث (Bertrand, 2010)، وهي أطروحة دكتوراه بعنوان:

Facteurs de survie des jeunes entreprises en France : une approche intersectorielle.

هدفت هذه الدراسة، إلى تطوير نموذج توضيحي لبقاء المؤسسات المنشأة حديثاً، لمدة ثلاث سنوات، انطلاقاً من مقارنة قطاعية، من خلال دراسة خمس قطاعات من الاقتصاد الفرنسي (خدمات المؤسسات، الخدمات الشخصية، الصناعة، التجارة والبناء)، وقد استندت هذه الدراسة على نموذج نظري مكون من أربعة أبعاد (خصائص شخصية

## المبحث الأول: إستعراض الدراسات السابقة

المقاول، خصائص المؤسسة، العمليات المقاولانية، البيئة الخارجية)، وفي الجانب التطبيقي اعتمدت الدراسة على قواعد بيانات من مسح INSEE، وتم تحليل النتائج باستخدام الانحدار اللوجستي.

وقد توصلت هذه الدراسة بالفعل إلى تقديم نموذج قطاعي للعوامل المؤثرة على بقاء المؤسسات الناشئة في فرنسا خاص بكل قطاع من القطاعات الخمسة، وأبرزت النتائج إلى حد كبير تفرد قطاعي معين، على الرغم من ظهور بعض أوجه التشابه، وقد ظهر عنصرًا أساسيًا مشتركًا بين جميع القطاعات التي تم تحليلها، يتعلق بموضوع العمليات المقاولانية، فقد أظهر هذا الموضوع أهميته من خلال التحليلات الإحصائية التي تم إجراؤها، موضحًا من خلال الاختبار أنه لا يمكن تجاهل هذا البعد تمامًا عند دراسة بقاء المؤسسات الناشئة.

### - دراسة للباحثين (Arasti et al., 2012) وهي مقال بعنوان:

Exploring the effect of individual factors on business failure in Iranian new established small businesses.

وتحاول هذه الدراسة بالإسناد الإجابة على الإشكالية الرئيسية التالية: ما هي العوامل الفردية التي تؤثر على فشل المؤسسات الناشئة الإيرانية في القطاع الصناعي؟ تمت هذه الدراسة على عينة من المؤسسات المصغرة الناشئة في قطاع الصناعة، شملت 158 مؤسسة متعثرة لا يزيد عمرها عن ثلاث سنوات وتشغل أقل من 50 عامل، وقد استعملت هذه الدراسة مزيج بين منهجين نوعي وكمي من أجل تحديد العوامل الفردية المؤثرة على أداء المؤسسات الناشئة، من خلال نموذج نظري يتضمن أربع مجموعات من العوامل الفردية هي: الدوافع والمهارات والقدرات والخصائص، وقد تم إضافة عوامل أخرى لهذا النموذج مثل: "نقص الوقت المخصص للعمل"، "النظرة التقليدية إلى العمل الحر"، "الإفراط في الثقة للآخرين"، "الإصرار على الخطأ"، "نقص مهارات إدارة الأزمات"، تم جمع البيانات من خلال الاستبيان وتم تحليلها باستعمال برنامج SPSS، وقد خلصت هذه الدراسة إلى أن "نقص مهارات إدارة الأزمات" و "نقص في التسويق، والموارد المالية، والموارد البشرية، ومهارات إدارة الفريق" هما أهم العوامل التي تؤثر على فشل المؤسسات المصغرة الناشئة في إيران.

### - دراسة الباحث (Kouame, 2012) وهي أطروحة دكتوراة بعنوان:

Les facteurs de succès ou d'échec des Jeunes Entreprises Innovantes françaises selon leurs modes de financement et de gouvernance

ركزت هذه الدراسة على تحديد عوامل نجاح وفشل المؤسسات الناشئة المبتكرة، انحصرت في المقام الأول على العوامل الرئيسية المتعلقة بنموذجي الحوكمة والتمويل لهذه المؤسسات، تعالج هذه الدراسة الإشكالية التالية: ماهي العوامل

## المبحث الأول: إستعراض الدراسات السابقة

التي تؤثر على هذه المؤسسات لتحقيق أداءها؟ شملت عينة هذه الدراسة من 488 مؤسسة ناشئة مبتكرة تعمل في قطاعات عالية التكنولوجيا بفرنسا، وقد تم استعمال قواعد بيانات منظمات الضمان الاجتماعي (ACOSS) بالإضافة إلى بيانات المعهد الوطني للإحصاء والدراسات الاقتصادية (INSEE)، تم الاعتماد على تقنيات الانحدار اللوجستي ذات الحدين ومتعددة الحدود لتحليل هذه البيانات، وقد توصلت إلى النتائج التالية: التأثير الإيجابي لوجود الموظفين في المؤسسات المساهمة، باستثناء أولئك الذين يتلقون أموال رأس المال الاستثماري، كما أنها توضح التأثير الإيجابي لارتفاع نسبة الدين الأولي للمؤسسة، وأن الإعفاءات من مساهمات الضمان الاجتماعي هي عامل حاسم في نجاح المؤسسات الناشئة المبتكرة في فرنسا.

- دراسة للباحث (Achour, 2014) وهي مداخله مقدمة ضمن ملتقى دولي عنوانها:

Intitulé de la communication “Business failure” : facteurs d’échec et de réussite  
Résultats d’une étude exploratoire.

الغرض من هذه المقالة هو توضيح العوامل الرئيسية التي تعوق بقاء المؤسسات المنشأة حديثاً في المغرب، وكذلك العوامل الرئيسية للنجاح الواجب مراعاتها للحد من معدل وفياتها، المنهجية المعتمدة في هذه الدراسة ذات طبيعة نوعية، من خلال مقابلات شبه منظمة مع حوالي عشرين مقاول، كما شملت المقابلات أيضاً (رؤساء الهياكل أو برامج الدعم، والمصرفيين، والأوصياء)، جميع المقاولين الذين تمت مقابلتهم تمحور حول نفس الموضوع: عوامل النجاح وعوامل الفشل في المؤسسات المنشأة حديثاً، وقد شملت العينة 12 مؤسسة لم تتمكن من تجاوز خمس سنوات من الوجود، وثماني مؤسسات تمكنت من تجاوز عمر خمس سنوات من الوجود، فيما حدد النموذج النظري للدراسة خمس متغيرات: المقاول، والموارد المالية، والبيئة، المؤسسة، والأنشطة، وهي المتغيرات التي تم تحليلها في هذه الدراسة.

دراسة للباحث (Ximenes, 2014) وهي مقال بعنوان:

The Influence of Personal and Environmental Factors on Business Start-Ups: A Case Study in the District of Dili and Oecusse, Timor-Leste.

هدفت هذه الدراسة إلى التحقق من تأثير الشخصية (الخصائص الديموغرافية والسمات الشخصية) والعوامل البيئية على المؤسسات الناشئة في مقاطعتي ديلي وأويكوس، تيمور-ليشتي، بدولة تيمور الشرقية، شملت عينة هذه الدراسة 134 مؤسسة، واستعملت هذه الدراسة الاستبيان كأداة لجمع المعلومات، وقد ركز النموذج النظري لهذه الدراسة على تأثير العوامل الشخصية والعوامل البيئية على المؤسسات الناشئة، وقد توصلت إلى النتائج التالية:

## المبحث الأول: إستعراض الدراسات السابقة

أولاً: من خلال أربعة عوامل ديمغرافية لا يوجد سوى اثنين من العوامل التي تؤثر على المؤسسات الناشئة، إذا لم يكن مستوى التعليم والخبرة تأثير في عمليات الإعداد، هناك عاملان آخران ديمغرافيا هما الجنس والعمر، لم يكن لهما تأثير إحصائي مهم، لذلك لم تتوصل الدراسة لاستنتاجات مهمة على مدى تأثيرهما على المؤسسات الناشئة.

ثانياً: السمات الشخصية لها علاقة إيجابية مع المؤسسات الناشئة، فالأفراد الذين يمتلكون سمات شخصية يتكيفون مع كل تحدٍ ويجدون طريقة للقيام بالأمر الصحيحة، وهناك حاجة إلى خصائص قوية لبدء أي نشاط مقاولاتي.

ثالثاً: العوامل البيئية لها علاقة إيجابية مع المؤسسات الناشئة، فالبيئة تلعب دوراً هاماً لحماية وتسهيل الحركة الاقتصادية من خلال المنظمات والقوانين، نقص التسهيلات، الخدمات المهنية والقوانين يمكن أن تتغير مع الوقت.

### - دراسة للباحثين (Zahra et al., 2014) وهي مقال بعنوان:

Business failure factors in Iranian SMEs: Do successful and unsuccessful entrepreneurs have different viewpoints.

المقال عبارة عن دراسة استقصائية للتحقيق في العوامل التي تؤثر في فشل الأعمال من وجهة نظر مقاولين ناجحين وآخرين فاشلين، وتطرح هذه الدراسة الإشكالية التالية: هل المقاولين الناجحين والغير ناجحين لديهم وجهات نظر مختلفة في عوامل فشل الأعمال؟، تمت الدراسة على عينة من 120 مؤسسة صغيرة المنشأة حديثاً الذين تنشط في قطاع الصناعة الإيرانية، وتوظف أقل من 50 عامل بينما عمرها أقل من ثلاث سنوات، وتألقت هذه العينة من 52 من المقاولين غير الناجحين و53 من المقاولين الناجحين، حيث اعتبرت هذه الدراسة معيار الاستمرار والبقاء هو معيار النجاح والفشل، تم جمع البيانات عن طريق الاستبيان، وقد اشتمل النموذج النظري للدراسة أربع متغيرات (متغيرات البيئة الكلية، متغيرات البيئة المباشرة، متغيرات المقاول، إستراتيجية المؤسسة)، وتم معالجة الاستبيانات من خلال برنامج Spss. حاولت هذه الدراسة إظهار عوامل فشل الأعمال من مقارنة مختلفة، حيث أن هذه هي أول دراسة عن عوامل فشل الأعمال استناداً إلى وجهات نظر المقاولين الناجحين وغير الناجحين.

### - دراسة للباحثة (Boukhris, 2015) وهي أطروحة دكتوراه بعنوان:

Les systèmes d'appui à la création d'entreprises en Tunisie : quels enjeux et quels rôles pour les jeunes diplômés porteurs de projets ? : cas de la région de Sfax.

تهدف هذه الدراسة، إلى تحديد محددات بقاء المؤسسات الجديدة التي أنشأها خريجو التعليم العالي، من الشباب المستفيدين من القروض البنكية المدعمة، مع التركيز على تأثير سياسات المساعدة العامة في تونس، انطلاقاً من نموذج

# المبحث الأول: إستعراض الدراسات السابقة

نظري يتضمن مجموعة من العوامل المختلفة المرتبطة بشكل خاص بالسمات الشخصية للمقاول وخصائص المؤسسة وأيضاً بالمرحلة وسياق الانشاء، وقد تم إجراء مسح ميداني سنة 2013، على مجموعة من 160 مؤسسة تم إنشاؤها في الفترة ما بين 2008/01/01 و 2008/12/31، أي بعد خمس سنوات من الإنشاء، ولمعالجة الجانب الإحصائي اعتمدت الدراسة على نماذج المدة من خلال النموذج شبه المعلمي ل (Cox, 1972).

توصلت هذه الدراسة إلى أن قدرة المؤسسات الناشئة على البقاء تكون أكبر، عندما يكون المقاول طالباً ذكراً، بدأ العمل في السنة التي حصل فيها على شهادته، ولديه محيط مقاول يحفز فيه حب العمل الحر والاستقلالية، كما يزيد من فرص المؤسسات الناشئة في البقاء عندما يكون التشابه بين النشاط السابق للمقاول ونشاط عمله في مؤسسته الحالية، وامتلاك رأس مال أولي لبدء التشغيل يتجاوز 30000 دينار تونسي، في حين لا تساعد المساعدة التي تمنحها الدولة للمقاولين الجدد (دعم الاستثمار، ومنحة الدعم، وخفض المساهمات الاجتماعية) في الحد من مخاطر فشل المؤسسات الناشئة، باستثناء دعم الدولة لجزء من الأجور، على عكس، المؤسسات الناشئة التي استفاد أصحابها من التدريب في المقاولاتية ومرافقة في مرحلة ما بعد الإنشاء فإن احتمال بقائها كان أكبر.

- دراسة الباحثين (Cabrer-Borrás & Rico Belda, 2018)، وهي مقال بعنوان:

## Survival of entrepreneurship in Spain

الهدف من هذه الورقة هو تحليل محددات البقاء على قيد الحياة للمقاولاتية في إسبانيا، يعتمد نموذج الدراسة على متغيرات: الخصائص الشخصية (العمر والجنس والجنسية والمستوى التعليمي وعدد الأطفال دون سن 12 سنة ومجتمع الإقامة المستقل)، خصائص العمل (القطاع الإنتاجي لنشاطهم وخبراتهم العملية)، الخصائص الاقتصادية للمقاول (أسس المساهمة في الضمان الاجتماعي)، نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في منطقة الإقامة، استخدمت الدراسة نموذج الخطر النسبي Cox لتحليل البيانات، فيما البيانات المستخدمة في هذه الورقة مأخوذة من قاعدة بيانات تحتوي على معلومات فردية لأكثر من مليون عامل ومتقاعد في إسبانيا، مستمدة من السجلات الإدارية للضمان الاجتماعي، والسجل البلدي المستمر، ووكالة الضرائب، شملت العينة النهائية للدراسة 49130 عاملاً كانوا يعملون لحسابهم الخاص خلال الفترة 2011-2013، تمت معالجتها عبر برنامج STATA.

على عكس الدراسات السابقة حول إشكالية البقاء بالنسبة للمؤسسات الناشئة والتي كانت ثرية من ناحية العدد ومتنوعة من حيث البيئات التي تمت فيها هذه الدراسات، إلا انه على العكس من ذلك بخصوص تناول موضوع بقاء المؤسسات الناشئة على المستوى المحلي فعدد الدراسات ذات الصلة بالموضوع شحيح، وفيما يلي نستعرض جزء من هذه الدراسات حسب تسلسلها تاريخيا:

### - دراسة للباحثين (Kherchi & Takouche, 2011) وهي مقال بعنوان:

Evaluation Des Facteurs D'echec Ou De Reussite, Par La Regression Logistique, Des Micro-entreprises D'apres Le Dispositif Ansej

هدفت هذه الدراسة إلى تحديد عوامل الفشل والنجاح المؤسسات المصغرة المنشأة في إطار وكالة ANSEJ، أي تحديد العوامل التي تؤثر على احتمالية توقف نشاط أو بقاء المؤسسات المصغرة، من خلال متغيرات شخصية المقاول وخصائص المؤسسة، تم إجراء مسح على عينة من 197 مقاول في النصف الأول من عام 2008 بفرع تيبازة، عن طريق الاستبيان، وتم تحليل النتائج باستخدام النمذجة اللوجستية ونموذج Logit.

### - دراسة للباحثين (HAMIDI & Hassane, 2013) وهي مقال بعنوان:

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

حاولت هذه الدراسة إظهار الصفات والمميزات الشخصية لأصحاب المشاريع الناجحة، كان الهدف من هذه الدراسة هو الإجابة على الإشكالية التالية: ما هي الخصائص الفردية التي تؤثر على نجاح المقاولين الشباب المستفيدين من تمويل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ؟، وقد أجريت الدراسة على عينة مكونة من 809 مؤسسة مصغرة منشأة بتمويل ANSEJ، والتي تجاوز ثلاث سنوات من عمرها، اعتمدت الدراسة على استطلاع أجرته ANSEJ سنة 2007، في إطار تقييم الجهاز، واستخدمت نموذج (Logit) لمعالجة البيانات.

خلصت هذه الدراسة إلى عدد من الخصائص التي تؤثر على نجاح المؤسسات المصغرة، فقد أظهرت أولاً أن سن المقاول شاب هو المهم لشرح نجاح المؤسسة، والحالة الاجتماعية والبيئة الأسرية تلعب دوراً حاسماً، كما أظهرت هذه الدراسة أن احتمال نجاح المقاول يكون أكبر إذا كان خريجاً من الجامعة، أما بخصوص الخبرة السابقة في مجال النشاط الذي أنشأ فيه مؤسسته فليست ذات أهمية في التأثير على نجاحه، بعكس إذا كانت المؤسسة المنشأة هي في نفس النشاط الذي يزاوله والد المقاول فإن هذا له تأثير مباشر على نجاح مؤسسة الابن حسب نتائج هذه الدراسة.

## المبحث الأول: إستعراض الدراسات السابقة

وعلى النقيض من ذلك، فإن المتغيرات النفسية الأخرى وكذلك مستوى تعليم الوالدين ليس لهما تأثير يذكر على نجاح المؤسسة المصغرة للمقاول الابن، كما تشير هذه النتائج إلى أن المهارات المقاولاتية هي مكتسبة وفطرية في نفس الوقت.

وفي الأخير قدمت هذه الدراسة محاكاة لشخصية المقاول الناجح في الجزائر، بحسب ما توصلت له من نتائج، فالمقاول الجزائري الناجح هو شخص تنطبق عليه المواصفات التالية: يبلغ من العمر 36 سنة، الجنس ذكر، ليس لديه والدين مقاولين، ومن أب عامل، الوضع متزوج، المستوى التعليمي ثانوي، ليس متحصل على شهادة تكوين مهني، بدون عمل، والده يعمل في نفس القطاع، المستوى التعليمي لأب ابتدائي، وأم بدون مستوى تعليمي.

- دراسة للباحث (Siagh Ahmed Ramzi, 2014)، وهي أطروحة دكتوراه بعنوان:

**Contribution du Profil et des Compétences Entrepreneuriales à la Réussite des Petites et Moyennes Entreprises en Algérie**

درست هذه الأطروحة بشكل تجريبي العلاقة بين الخصائص الذاتية وقدرات المقاول والنجاح المقاولاتي، وركزت تحديدا على البعد المتعلق بخصائص شخصية المقاول من خلال الدوافع، التصورات والتوجه كعوامل مؤثرة على النجاح المقاولاتي، بناءً على دراسة تجريبية نوعية وكمية، وبالاستعانة بقواعد البيانات الخاصة بالمرصد العالمي للمقاولاتية لعينة من المقاولين الجزائريين، استخدمت الدراسة العديد من الأساليب الإحصائية من التحليل العملي الاستكشافي ونمذجة المعادلة الهيكلية (SEM) وأسلوب PLS، وقد خلصت هذه الدراسة إلى أن، تصورات وتوجه المقاول تؤثر على نجاح المؤسسة، بينما الدوافع الشخصية غير مؤثرة على نجاح المؤسسة.

- دراسة للباحثين (Benzazoua Bouazza et al., 2015) وهي مقال بعنوان:

**"Establishing the factors affecting the growth of small and medium-sized enterprises in Algeria.**

الهدف من هذه الدراسة هو تحليل العوامل الرئيسية التي تؤثر على نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، واستخدمت هذه الدراسة نموذج لإجراء التحليل، يشمل العامل الخارجي (عوامل بيئة الأعمال المقاولاتية) "الإطار القانوني والتنظيمي" و "الوصول إلى التمويل الخارجي" و "قدرات الموارد البشرية"، بينما العوامل الداخلية "خصائص المقاول" و "القدرات الإدارية" و "مهارات التسويق" و "القدرات التكنولوجية".



## المبحث الأول: إستعراض الدراسات السابقة

ارتكزت هذه الدراسة على قواعد بيانات من المسوحات التي أجرتها البنك الدولي عن الجزائر في الفترة ما بين 2007-2012 من أجل تحديد القيود على نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ومقارنتها بالقيود التي تواجهها المؤسسات الأخرى التي تم استطلاعها والموجودة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (MENA) وفي البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD)، كما يتم مقارنتها مع المتوسط العالمي.

توصلت هذه الدراسة إلى أن المنافسة غير العادلة من القطاع غير الرسمي، والإجراءات البيروقراطية المرهقة والمكلفة، والقوانين المرهقة، والسياسات، واللوائح، ونظام ضريبي غير فعال، وعدم الوصول إلى العقارات الصناعية، وعدم الوصول إلى التمويل الخارجي وانخفاض قدرات الموارد البشرية، هي العوامل البيئية الرئيسية التي تؤثر سلبا على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ومن ناحية أخرى، فإن خصائص المقاول المتمثلة في القدرات الإدارية المنخفضة، ونقص المهارات التسويقية، والقدرات التكنولوجية المنخفضة هي العوامل الداخلية الرئيسية المسؤولة عن النمو غير المستقر والمحدود للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

- دراسة للباحثين (Halima et al., 2020) وهي مقال بعنوان:

Echec entrepreneurial : cas des micro-entreprises créées dans le cadre du dispositif CNAC.

الهدف من هذه المقالة هو توضيح العوامل الرئيسية التي تحد من عمر المؤسسات المستفيدة من تمويل جهاز CNAC، بالإضافة إلى العوامل التي تؤدي إلى فشلها في البقاء لأكثر من خمس سنوات، تم إجراء دراسة استقصائية لـ 30 مؤسسة تعثر نشاطها ضمن وكالة CNAC في تلمسان، من خلال مقابلات شبه منظمة مع 30 مقاول، متغيرات هذه الدراسة اعتمدت على نموذج نظري يتضمن ثلاث أبعاد (المقاول، المؤسسة، البيئة).

تشير النتائج التي توصلت إليها هذه الدراسة، إلى أن الأسباب الرئيسية لفشل المقاولاتي ترجع إلى ضعف تفاعل المؤسسات مع عوامل البيئة الاجتماعية والاقتصادية، لا سيما من حيث المنافسة؛ صعوبات في بيع المنتج وعلاقة المقاولين مع العملاء، عوامل الفشل مرتبطة بالبيئة (المنافسة القوية، قلة العملاء، الموقع غير المناسب)، وفيما يخص جوانب شخصية المقاول فإن سمات شخصية المقاول، ولا سيما افتقاره إلى الحافز والالتزام الضعيف، تساهم في فشلهم.

- دراسة الباحثين (TLILI & SIAGH, 2020) وهي مقال بعنوان:

## An exploratory study of factors affecting success and failure of startups in Algeria: A case study in Ouargla region

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على أهم العوامل المؤثرة على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، من خلال دراسة ميدانية على عينة من 93 مؤسسة ناشئة بولاية ورقلة، استخدمت الدراسة نموذج نظري من ثلاث أبعاد يتضمن خصائص شخصية المقاول وخصائص المؤسسة، عمليات التحضير للإشياء، وعن طريق الاستبيان تم جمع المعلومات، ومن خلال نماذج تحليل بقاء Kaplan–Meier و Cox تم تحليل البيانات.

توصلت هذه الدراسة إلى: فيما يخص بعد خصائص شخصية المقاول: تكون المؤسسة الناشئة لديها القدرة أكبر على البقاء والاستدامة، عندما يكون المقاول رجل، لديه نماذج لمقاولين في محيطه الشخصي (العائلة، الاصدقاء)، اما فيما يخص متغيرات: المؤهل العلمي، الدوافع المقاولاتية، الوضع المهني قبل إنشاء المؤسسة، فهي عوامل غير مؤثرة على قدرة المؤسسة الناشئة على البقاء. فيما يخص بعد خصائص المؤسسة الناشئة: تزيد فرص نجاح المؤسسة وقدرتها على البقاء كلما كان حجم رأس مال إطلاقها أصغر 25000.000 دج، ومكان نشاطها في الحضر، بينما عوامل تشابه النشاط والدعم العمومي غير مؤثرة على قدرتها على البقاء. أخيرا فيما يخص بعد عمليات التحضير للإشياء: فالمؤسسات التي قام أصحابها بأبحاث مخطط أعمال أو دراسة جدوى قبل إنشائها تكون فرص بقائها أكبر، في حين متغيرات التدريب والتكون المقاولاتي والمرافقة بعد إنطلاق النشاط غير مؤثرة على بقاء المؤسسة الناشئة.

## المبحث الثاني: مناقشة الدراسات السابقة

### المبحث الثاني: مناقشة الدراسات السابقة

بعد استعراضنا للدراسات السابقة الأجنبية والمحلية في المبحث الأول، في هذا المبحث سنقوم بمناقشتها ومقارنتها مع دراستنا الحالية، في مجموعة من النقاط، تشمل أساسا الهدف من الدراسة، المتغيرات المدروسة، المنهج الإحصائي، أداة جمع البيانات، خصائص العينة المدروسة، البيئة التي تمت فيها الدراسة، والجدول أدناه يبين نتائج المقارنة بين الدراسة الحالية ومختلف الدراسات السابقة:

الجدول 5 التشابه والاختلاف بين الدراسة الحالية والدراسات ذات الصلة

بيئة الدراسة	خصائص العينة	أداة جمع البيانات	المنهج الإحصائي	متغيرات الدراسة	هدف الدراسة	وجه المقارنة الباحث
O	O	×	O	O	×	(Liman, 2002)
O	O	×	O	O	O	(Indarti & Langenberg, 2004)
O	O	O	O	×	O	Frank Lasch & Frédéric Le ) (Roy, 2005
O	O	×	O	O	O	Mehralizadeh & Sajady, ) (2005
O	O	×	O	×	O	(Tremblay, 2007)
O	×	×	×	O	O	(Bekele & Worku, 2008)
O	×	×	O	×	×	(Bertrand, 2010)
O	O	×	O	O	O	(Arasti et al., 2012)
O	O	O	O	O	×	(Kouame, 2012)
O	×	O	O	O	×	(Achour, 2014)
O	×	×	O	O	×	(Ximenes, 2014)
O	O	×	O	×	×	(Zahra et al., 2014)
O	×	×	×	×	×	(Boukhris, 2015)
O	×	O	×	O	×	Cabrer-Borrás & Rico ) (Belda, 2018
×	×	×	O	O	×	(Kherchi & Takouche, 2011)
×	×	O	O	O	×	(HAMIDI & Hassane, 2013)
×	×	O	O	O	O	(Siagh Ahmed Ramzi, 2014)
×	×	O	O	O	O	Benzazoua Bouazza et al., ) (2015
×	×	O	O	O	×	(Halima et al., 2020)
×	O	×	×	O	×	(TLILI & SIAGH, 2020)

ملاحظة: × وجود تشابه؛ O عدم وجود تشابه.

المصدر: من إعداد الباحث.

من خلال نتائج المقارنة في الجدول أعلاه، يتضح أن الدراسات الأجنبية الأقرب لدراستنا الحالية هي دراسات كل من (Bertrand, 2010; Boukhris, 2015; Cabrer-Borrás & Rico Belda, 2018)، بحكم أوجه التشابه بينها وبين دراستنا هذه، خصوصا فيما يتعلق بهدف الدراسة المتمثل في دراسة العوامل المؤثرة على بقاء أو

فشل المؤسسات الناشئة، أما من حيث متغيرات الدراسة فتعتبر دراسة (Bertrand, 2010) الأقرب لدراستنا من حيث النموذج النظري المستعمل، حيث يمس أربع أبعاد (خصائص شخصية المقاول، خصائص المؤسسة الناشئة، العمليات المقاولاتية، البيئة الخارجية)، وهذا بخلاف دراسة (Boukhris, 2015) التي ركزت على ثلاث يشمل أبعاد الشخصية للمقاول وخصائص المؤسسة وأيضاً بالمرحلة وسياق الانشاء، ودراسة (Cabrer-Borrás & Rico, 2018) الخصائص الشخصية للمقاول، خصائص العمل، الخصائص الاقتصادية لمقاول، نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في منطقة الإقامة، ومن حيث الأداة المستعملة في جمع البيانات تتشابه دراستنا من دراستي (Bertrand, 2010; Boukhris, 2015) في الاعتماد على الاستبيان لجمع المعلومات، والمستند أساساً على الاستبيانات التي يعدها المعهد الوطني للإحصاء والدراسات الاقتصادية الفرنسي (INSEE)، هذا بخلاف دراسة (Cabrer-Borrás & Rico Belda, 2018)، التي استخدمت قواعد بيانات السجلات الإدارية للضمان الاجتماعي والسجل البلدي المستمر ووكالة الضرائب في إسبانيا، تتشابه خصائص العينة لدراستنا مع خصائص عينة دراسة (Boukhris, 2015) حيث نعتمد نفس معيار المدة الزمنية لقياس مدة البقاء على قيد الحياة والمقدرة بخمس سنوات، بخلاف دراستي (Bertrand, 2010; Cabrer-Borrás & Rico Belda, 2018) التي اعتمدت معيار الثلاث سنوات في عينتها لدراسة البقاء على قيد الحياة، نقطة أخرى تتعلق بالمنهج الإحصائي المستعمل تتشابه دراستنا مع كل من دراستي (Boukhris, 2015; Cabrer-Borrás & Rico Belda, 2018)، أين اعتمدنا على نماذج تحليل البقاء على قيد الحياة في الجانب الإحصائي لدراساتنا، وهذا بخلاف دراسة (Bertrand, 2010) التي استخدمت الانحدار اللوجستي في الشق الإحصائي للدراسة.

أما بالمقارنة مع الدراسات المحلية، فتعتبر دراستي (Kherchi & Takouche, 2011; TLILI & SIAGH, 2020) هما الأكثر تشابهاً مع دراساتنا الحالية، أولاً من ناحية الهدف من الدراسة فكلتا الدراستين تشابهان الدراسة الحالية في هذه النقطة، بالإضافة إلى الأداة المستعملة في جمع البيانات، فيما تختلف دراستنا الحالية عن هاتين الدراستين فيما يتعلق بالمتغيرات المستعملة في الدراسة، حيث يعتبر النموذج النظري المعتمد في دراستنا أكثر شمولية من حيث الأبعاد والمتغيرات المدروسة، ومن حيث العينة تعتبر العينة المدروسة في دراستنا الحالية أكبر من ناحية حجم العينة المدروسة ومن ناحية كون العينة في هذه الدراسة وطنية على عكس عيني هاتين الدراستين واللذان كانتا محصورتين على مستوى الولاية فقط (ورقلة، تيبازة).

بالإضافة إلى ما سبق، كشفت لنا المقارنات والتحليل النقدي الذي قمنا به لمحتوى هذه الدراسات، دون التشكيك في صحتها، كشف لنا العديد من الفجوات البحثية حول الإشكالية المراد دراستها، كانت جديرة بالدراسة

## المبحث الثاني: مناقشة الدراسات السابقة

والاهتمام في دراستنا الحالية وان يتم اخذها بعين الاعتبار وتدارك ما فيها من قصور، وساهمت في زيادة التأصيل لإشكاليتنا، خصوصا مع الدراسات على المستوى المحلي، والتي كانت شحيحة مقارنة بالأجنبية، كما انها تعالج الموضوع جزئيا أو تركز على جزء من المتغيرات أو أحد الأبعاد فقط، في حين دراستنا الحالية تتناول أربع أبعاد تتضمن العديد من المتغيرات، كما برز الاختلاف أيضا من ناحية العينة المدروسة كميًا ونوعيًا، لذا فإن دراستنا الحالية تعتبر استكمالاً لهذه الدراسات، بما تحويه من إضافات ومساهمات جديدة في هذا الموضوع.

### خلاصة

في هذا الفصل، قمنا باستعراض ومناقشة الدراسات السابقة وهذا ضمن مبحثين، المبحث الأول خصصناه لاستعراض مجموعة من الدراسات السابقة الأجنبية والمحلية المتنوعة ذات الصلة بموضوع بحثنا، وفي المبحث الثاني قمنا بمناقشتها وتقييمها لإبراز أوجه التشابه والاختلاف مع دراستنا الحالية، وتأمينها لتحديد الفجوة البحثية، من خلال نقد هذه الدراسات وجوانب القصور فيها، خصوصا الدراسات المحلية منها والتي من خلال بحثنا كانت شحيحة كميا ونوعيا على عكس الدراسات الأجنبية والتي كانت ثرية جدا، تعكس مدى أهمية الإشكالية المدروسة في الدراسات الأكاديمية الأجنبية.

أما في الفصل الموالي والذي سيكون بمثابة تشخيص لواقع اليات وهيئات الدعم وبيئة الاعمال في الجزائر، اين سنقوم باستعراض وتقييم مختلف آليات دعم إنشاء وإنجاح المقاولاتية في المبحث الأول، وفي المبحث الثاني سيخصص لتقييم بيئة الأعمال في الجزائر على ضوء المؤشرات الدولية المتخصصة.

الفصل الثالث: إستعراض وتقييم لآليات دعم

إنشاء وإجراح المقاولاتية وبيئة الأعمال في

الجزائر

بعد تطرقنا في الفصلين السابقين للجوانب النظرية للدراسة والدراسات السابقة ذات الصلة، في هذا الفصل نهدف إلى إستعراض وتقييم لآليات دعم إنشاء وإنتاج المقاولاتية وبيئة الأعمال في الجزائر، فهذا الفصل بمثابة تشخيص وتسهيل للضوء على ما توفره بيئة الاعمال في الجزائر من دعم وعلى الصعوبات والعراقيل التي تنطوي عليها.

قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى مبحثين، المبحث الأول يهدف إلى إستعراض مختلف آليات دعم إنشاء وإنتاج المقاولاتية في الجزائر (آليات التمويل، آليات المساعدة على الحصول على التمويل، آليات المرافقة والدعم، والآليات الأخرى)، أما المبحث الثاني فيهدف إلى تقييم بيئة الأعمال وتأثيرها على النشاط المقاولاتي في الجزائر على ضوء مختلف التقارير والمؤشرات الدولية المتخصصة، فهذا الفصل بمثابة تشخيص لواقع المقاولاتية في الجزائر وظروف نشاط المؤسسات.



## المبحث الأول: إستعراض آليات دعم إنشاء وإنجاح المقاولاتية في الجزائر

خضع الاقتصاد الجزائري لبرنامج إعادة الهيكلة، منذ التوقيع في أبريل 1994 على اتفاقية مع صندوق النقد الدولي وقبول إعادة جدولة الديون الخارجية (Bouyacoub, 1997)، خصوصا بعد فشل وأزمة النموذج الاقتصادي الذي كان يعتمد على الشركات العمومية والمركبات الصناعية العملاقة، فقد تعهدت الدولة، تحت ضغط من المؤسسات النقدية الدولية (صندوق النقد الدولي والبنك الدولي وما إلى ذلك)، بتشجيع الاستثمار الخاص عن طريق تسهيل الوصول إلى الائتمان، وتخفيف البيروقراطية التي تؤثر بشكل كبير على تطورها، ووضع إطار تشريعي وتنظيمي جديد يضمن مزيداً من الحرية للمؤسسات الخاصة والمقاولين، مكنت المشاكل الاقتصادية والاجتماعية في الثمانينيات وإصلاحات التسعينات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الظهور والنمو.

في سبيل التحول الاقتصادي، الذي سلكته الجزائر منذ التسعينات نحو اقتصاد السوق وتمكين القطاع الخاص في الاقتصاد الوطني، سعياً من أجل التنوع وقيادة التنمية الاقتصادية في الجزائر تماشياً مع برامج التعديل الهيكلي، تم وضع ترسانة قانونية كبيرة لوضع الأسس لهذا التحول الاقتصادي ومواكبته، كما اقترحت الدولة الجزائرية مجموعة متنوعة من الحوافز والتدابير المالية والمؤسسية لتحرير المبادرات وتشجيع إنشاء أنشطة ومرافقتها وضمان بقائها وتحسين أداؤها. خلال هذا المبحث، سنقوم بعمل جرد للمنظمات والهيكل والبرامج المخصصة لتشجيع المبادرة الخاصة في الجزائر، وسنستعرض أهم الهيئات والبرامج المخصصة لتشجيع النشاط المقاولاتي في الجزائر، بدءاً من المطلب الأول، سنستعرض أهم آليات تمويل ودعم إنشاء وتنمية المؤسسات، وفي المطلب الثاني سنستعرض الآليات المساعدة في الحصول على التمويل، بعد ذلك، سنتطرق في المطلب الثالث إلى هيئات دعم ومرافقة، وفي المطلب الرابع سننتهي باستعراض آليات دعم إنشاء وتنمية المقاولاتية الأخرى في الجزائر.

### المطلب الأول: آليات تمويل ودعم إنشاء المؤسسات

إلى جانب إعادة تنظيم الإطار القانوني للحوافز لتشجيع الاستثمار الخاص، عززت الجزائر نظام الدعم المؤسسي لديها، من أجل تحسين نظام دعم المؤسسات والمقاولين الجدد عبر إنشاء العديد من المنظمات وتم تطوير برامج مختلفة.

أنشئت الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ) سنة 1996، بموجب المرسوم التنفيذي 96-1296<sup>1</sup>، وهي هيئة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلالية المالية، وتوضع تحت إشراف الوزير العمل والضمان الاجتماعي، تهدف إلى إنشاء مؤسسات مصغرة جديدة في جميع النشاطات، باستثناء النشاط التجاري من طرف شباب أو عدة شباب مؤهلين للاستفادة، ويستهدف الشباب العاطلين عن العمل الذين تتراوح أعمارهم بين 19 و35 عامًا، ويمكن أن يصل السن إلى 40 سنة بالنسبة لمسير المؤسسة على أن يتعهد بتوفير ثلاثة (3) مناصب<sup>2</sup>، ممن لديهم مؤهل مهني أو معرفة فنية تتعلق بالنشاط المخطط له ولديهم مساهمة شخصية، وهذا بعد حصولهم على شهادة التأهيل (أنظر الملحق 29).

### أولاً: صيغ التمويل التي تمنحها الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

تمنح الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ) تمويلاً للاستثمار في شكل تجهيزات وعتاد، بتكلفة الاستثمار تصل كحد أعلى إلى 10 ملايين دينار، حسب على مبلغ الاستثمار، من خلال صيغتين، كما هي موضحة أدناه:

أ- التمويل الثلاثي: تتشكل هذه الصيغة من ثلاث أطراف تشارك في التمويل (صاحب المشروع، البنك، الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب) تُستكمل المساهمة الشخصية بقرض بدون فائدة يمنح من قبل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، وقرض بنكي بسعر فائدة مدعوم (أنظر الملحق 30)، كما هي مبينة في الجدول التالي:

الجدول 6 التمويل الثلاثي المقدم من الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

مبلغ القرض	نسبة المساهمة الشخصية	نسبة القرض الوكالة بدون فائدة	نسبة القرض البنكي
أقل من 5 مليون دج	%01	%29	%70
ما بين 5 إلى 10 مليون دج	%02	%28	

المصدر: وثائق الوكالة

<sup>1</sup> المرسوم التنفيذي رقم 96-296 المؤرخ في 8 سبتمبر 1996 والمتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي، المعدل والمتمّم بالمرسوم التنفيذي رقم 98-133 المؤرخ في 25 أبريل 1998 وبالمرسوم التنفيذي رقم 01-162 المؤرخ في 10 جويلية 2001 وبالمرسوم التنفيذي رقم 03-288 المؤرخ في 6 سبتمبر 2003 وبالمرسوم التنفيذي رقم 11-102 المؤرخ في 6 مارس 2011.

<sup>2</sup> <http://www.ansej.org.dz/index.php/fr/>

# المبحث الأول: إسنراض آليات دعم إنشاء وإنجاح المقاوالاتية في الجزائر

ب- التمويل الثنائي: وهو تمويل يتشكل من المساهمة الشخصية لصاحب المشروع في الأساس، ومن قرض بدون فائدة يمنح من قبل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، كما هي مبينة أدناه:

الجدول 7 التمويل الثنائي المقدم من الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

مبلغ القرض	نسبة المساهمة الشخصية	نسبة القرض الوكالة بدون فائدة
أقل من 5 مليون دج	%71	%29
ما بين 5 إلى 10 مليون دج	%72	%28

المصدر: وثائق الوكالة

يستفيد المقاولين الممولين من جهاز الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، من تأجيل لمدة ثلاث سنوات لتسديد القرض البنكي الأصلي وتأجيل لمدة سنة واحدة لدفع فوائد البنوك.

مول جهاز الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، منذ إطلاقه إلى نهاية 2019 حوالي 345 10 مقاولا مقابل 40 147 مقاوله، أي بمعدل أنثوي إجمالي بنسبة 10%. تحتل النساء المقاولات مكانة مهمة في الأنشطة الحرة بنسبة 46% (MPMEI, 2020)، والجدول التالي يقدم بعض الإحصائيات حول الجهاز:

الجدول 8 شهادات الأهلية التي قدمها جهاز ANSEJ منذ الانطلاق إلى نهاية 2019

Secteur d'Activité	Projets financés	%	Nombre d'emplois correspondants	Nombre moyen d'emplois	Montant d'investissement (DA)	Coût moyen de l'emploi (DA)	Coût moyen d'une micro-entreprise (DA)
Agriculture	58 141	15%	137 498	2	216 230 359 728	1 572 607	3 719 068
Artisanat	43 130	11%	126 514	3	110 871 903 821	876 361	2 570 645
BTPH	34 889	9%	101 121	3	134 870 488 891	1 333 754	3 865 702
Hydraulique	560	-	2 057	4	3 323 563 996	1 615 734	5 934 936
Industrie	27 352	7%	78 721	3	129 921 151 276	1 650 400	4 749 969
Maintenance	10 573	3%	24 350	2	29 204 228 877	1 199 352	2 762 152
Pêche	1 131	0,29%	5 549	5	7 499 507 851	1 351 506	6 630 865
Profession libérale	11 917	3%	26 714	2	32 084 560 550	1 201 039	2 692 335
Services	108 561	28%	252 806	2	354 292 552 702	14 04 400	3 263 534
Transport frigorifique	13 385	3,5%	24 132	2	33 767 158 812	1 399 269	2 522 761
Transport de marchandise	56 530	14,7%	96 237	2	145 557 153 559	1 512 486	2 574 866
Transport de voyageurs	18 997	5%	43 698	2	46 707 206 849	1 068 864	2 458 662
Total	385 166	100%	919 397	2	1 244 329 836 912	1 353 420	3 230 633

المصدر: (MPMEI, 2020, p. 26)

## المبحث الأول: إسنراض آليات دعم إنشاء وإنجاح المقاو لآتية في الجزائر

حسب الجدول أعلاه، قطاع الخدمات هو القطاع الأكثر جذبًا للمقاولين المستفيدين من دعم ANSEJ منذ إطلاق هذا الجهاز (مع 108 561 مشروعًا) يليه قطاع الزراعة بـ 58 141 مشروعًا، ثم قطاع نقل البضائع بـ 56 530 مشروع ممول.

### ثانيا: القروض التكميلية لجهاز الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

هناك أنواع أخرى من القروض غير المكافئة تسمى بالتكميلية يمكن ان تمنح عند الضرورة (التمويل الثلاثي) للشباب أصحاب المشاريع في مرحلة الإنجاز فقط، كما يلي:

أ- قرض بدون فائدة خاص بورشات متنقلة: هو عبارة عن مساعدة في شكل سلفة غير مكافأة إضافية بقيمة 500.000 دج قابلة للتسديد بغرض اقتناء ورشات متنقلة، يُمنح ذات القرض استثنائيا وعند الضرورة، للبطالين ذوي المشاريع المتخرجين من مراكز التكوين المهني.

ب- قرض بدون فائدة خاص بكراء محل: هو عبارة عن مساعدة في شكل سلفة غير مكافأة إضافية بمجموع 500.000 دج للتكفل بكراء محل موجه لإحداث نشاط إنتاج سلع وخدمات باستثناء النشاطات غير المستقرة.

ت- قرض بدون فائدة خاص بالمكاتب الجماعية: هو عبارة عن مساعدة في شكل سلفة غير مكافأة إضافية تمنح عند الاقتضاء، لذوي شهادات التعليم العالي بمبلغ يصل إلى 1.000.000 دج للتكفل بكراء محل لإيواء مكاتب جماعية<sup>3</sup>.

### ثالثا: الإمتيازات جبائية وشبه الجبائية التي تمنحها الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب:

بالإضافة إلى مختلف صيغ التمويل التي تمنحها الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، تقدم أيضا الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، نوعا آخر من الدعم يتمثل في الإعفاء الجبائي وشبه الجبائي، في مختلف مراحل إنشاء المؤسسة، نوضحها كما يلي:

أ- عند مرحلة الإنجاز:

تشمل هذه الإعفاءات الجبائية في هذه المرحلة:

- الإعفاء من حقوق نقل الملكية بمقابل مالي، للاقتناء العقار من أجل خلق نشاطات صناعية؛

<sup>3</sup> المرسوم التنفيذي 11-103 مؤرخ في اول ربيع الثاني عام 1432 الموافق لـ 06 مارس سنة 2011، يعدل ويتمم المرسوم التنفيذي رقم 03-290 المؤرخ في 09 رجب عام 1424 الموافق لـ 06 سبتمبر سنة 2003 الذي يحدد شروط الاعانة المقدمة للشباب ذوي المشاريع ومستواها. ص-ص 19-20.

# المبحث الأول: إسعاض آليات دعم إنشاء وإفخاف المقاولاتية في الجزائر

- الإعفاء من جميع حقوق التسجيل فيها يفص العقود التأسيسية للشركات؛
- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة بالنسبة لاقتناء السلع والخدمات المنتجة محليا والتي تدخل مباشرة في إنجاز استثمار خلق أو تمديد نشاط، يمكن للسيارات السياحية الاستفادة من هذا الإعفاء عندما تكون وسيلة أساسية للنشاط<sup>4</sup>؛
- تطبيق نسبة منخفضة بخمسة في المائة، على الحقوق الجمركية بالنسبة للتجهيزات المستوردة والتي تدخل مباشرة في إنجاز استثمار خلق أو توسيع النشاط، لا يمكن للسيارات السياحية الاستفادة من هذا الإعفاء إلا إذا كانت وسيلة ضرورية للنشاط<sup>5</sup>.

ب- عند مرحلة إستغلال المشروع:

تشمل هذه الإعفاءات الجبائية في هذه المرحلة:

- الإعفاء الكلي من الضريبة الجزائرية الوحيدة (IFU)، أو الخضوع للنظام الضريبي الحقيقي حسب القوانين سارية المفعول، غير أن الأنشطة الخاضعة للضريبة الجزائرية الوحيدة يقون مدينين بدفع الحد الأدنى للضريبة الموافق 50 في المائة من المبلغ المنصوص عليه في قانون الضرائب المباشرة، والمقدر ب 10000 دج لكل سنة مالية، مهما كان رقم الأعمال المحقق، تمدد هذه الفترة لسنتين عندما يلتزم المستثمرون بخلق ثلاثة مناصب عمل لمدة غير محددة على الأقل، وتسحب هذه الإمتيازات الممنوحة في حالة عدم احترام شرط خلق مناصب الشغل مع المطالبة بالحقوق والرسوم الواجب دفعها<sup>6</sup>؛
  - الإعفاء من الرسم العقاري على الممتلكات المبنية والبنائيات، لمدة ثلاث سنوات بدءا من تاريخ الإنجاز، تمدد هذه الفترة إلى ستة سنوات عندما تتواجد البنائيات وامتدادات البنائيات في مناطق يجب ترقيتها وكذلك بالنسبة لتلك المتواجدة في مناطق تستفيد من إعانة الصندوق الخاص بتطوير الهضاب العليا وإلى عشر سنوات، عندما تتواجد البنائيات وامتدادات البنائيات في مناطق تستفيد من إعانة الصندوق الخاص لتطوير مناطق الجنوب.
- بعد انتهاء مرحلة الإعفاءات وعند انتهاء فترة الإعفاء الضريبي الكلي، تستفيد هذه الأنشطة أيضا من تخفيض ضريبي، يشمل الضريبة على الدخل الإجمالي (IRG) أو الضريبة على أرباح الشركات (IBS) حسب الحالة والضريبة على النشاط المهني (TAP)، وذلك خلال الثلاث سنوات الأولى من الإخضاع الضريبي، ويكون هذا التخفيض على النحو التالي:

- تخفيض قدره 70 في المائة في السنة الأولى من الإخضاع الضريبي؛
- تخفيض قدره 50 في المائة في السنة الثانية من الإخضاع الضريبي؛

<sup>4</sup> المادة 36 من القانون 14-10 مؤرخ في 8 ربيع الأول عام 1436 الموافق 30 ديسمبر سنة 2014، يتضمن قانون المالية لسنة 2015.

<sup>5</sup> <https://www.mfdgi.gov.dz/index.php/ar/vos-avantages-fiscaux-ar/138-2014-07-02-09-39-41/421-2014-09-09-09-12-51>

<sup>6</sup> المادة 36 من القانون 14-10 مؤرخ في 8 ربيع الأول عام 1436 الموافق 30 ديسمبر سنة 2014، يتضمن قانون المالية لسنة 2015.

# المبحث الأول: إسعاض آليات دعم إنشاء وإفخاف المقاولاتية في الجزائر

- تخفيض قدره 25 في المائة في السنة الثالثة من الإحضاع الضريبي.

رابعاً: تمويل توسيع النشاط المقدم من الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب:

بالإضافة إلى تمويل الإنشاء، فإن جهاز الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب، تقدم أيضاً تمويلًا، لتوسيع الأنشطة، بعد انقضاء فترة الإعفاء الضريبي إلى مرحلة توسيع النشاط، من خلال اقتناء تجهيزات جديدة من أجل الرفع من طاقتها الإنتاجية، يمكن ان تستفيد هذه المشاريع أيضاً من مبلغ أقصى للاستثمار قدره عشرة ملايين دينار جزائري (10.000.000) وفق الشروط التالية:

- استنفاد مرحلة الإمتيازات الضريبية لمرحلة الإنشاء؛
- تسديد نسبة 70 في المائة من مبلغ القرض البنكي ونسبة 50 في المائة من القرض بدون فائدة الممنوح من الوكالة في حالة التمويل الثلاثي؛
- تسديد نسبة 100 في المائة في حالة التمويل الثنائي؛
- تسديد كامل قيمة القرض البنكي وقرض الوكالة في حالة تغيير البنك او صيغة التمويل من الثلاثي الى الثنائي أو التمويل الذاتي؛
- التسديد في الآجال المحددة للقرض البنكي والقرض بدون فائدة لصالح الوكالة، وفي الحالات التي تجاوز فيها التسديد النسب المطلوبة؛
- تقديم الحصائل السنوية الثلاث الأخيرة بنتائج إيجابية؛
- توفر كامل تجهيزات المشتراة في مرحلة الإنشاء.

## الفرع الثاني: الصندوق الوطني للتأمين على البطالة

تم إنشاءه سنة 1994 بموجب المرسوم التنفيذي رقم 94-188 كمؤسسة عمومية للضمان الاجتماعي (تحت وصاية وزارة العمل والتشغيل والضمان الاجتماعي) تعمل على "تخفيف" الآثار الاجتماعية المتعاقبة الناجمة عن تسريح العمال الأجراء في القطاع الاقتصادي، وفقاً لمخطط التعديل الهيكلي<sup>7</sup>، انطلاقاً من سنة 1998 إلى غاية سنة 2004 قام الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة بتنفيذ إجراءات احتياطية بإعادة إدماج البطالين المستفيدين عن طريق المرافقة في البحث عن الشغل والمساعدة على العمل الحرّ، وفي إطار برنامج محاربة البطالة والإقصاء الاجتماعي أسند للصندوق

<sup>7</sup> المرسوم التنفيذي رقم 94-188 المؤرخ في 26 محرم 1415 هـ الموافق لـ 06 جويلية 1994 المتضمن القانون الأساسي للصندوق الوطني للتأمين عن البطالة (الجريدة الرسمية رقم 44 الصادر في 07 جويلية 1994).

# المبحث الأول: إسعاض آليات دعم إنشاء وإنجاح المقاو لآتية في الجزائر

الوطني للتأمين عن البطالة سنة 2004 مهمة تسيير جهاز دعم إحدات النشآطات<sup>8</sup>، وفي أواخر شهر جوان 2010 إثر تقويم مساره، اتخذت السلطات العمومية إجراءات جديدة لتلبية طموحات الفئة الاجتماعية المعنية ترمي أساسا إلى تطوير و تحويل ثقافة المقاوله، حيث عكف الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة انطلاقا من سنة 2004 على إحدات جهاز دعم إحدات النشاط لفائدة البطالين ذوي المشاريع لبالغين ما بين الثلاثين وخمسة وخمسين (55) سنة لغاية شهر جوان 2010<sup>9</sup>، حيث سمحت الإجراءات الجديدة المتخذة من الاستفادة من مزايا متعددة منها مبلغ الاستثمار الإجمالي الذي أصبح في حدود عشرة ملايين دج بعدما كان لا يتعدى خمسة ملايين دج وكذا إمكانية توسيع إمكانات إنتاج السلع والخدمات لذوي المشاريع الناشطين.

## أولا: صيغ التمويل التي يمنحها الصندوق الوطني للتأمين على البطالة

يقدم الصندوق الوطني للتأمين على البطالة، تمويلا للاستثمار في شكل تجهيزات وعتاد، بتكلفة الاستثمار تصل كحد أعلى إلى 10 ملايين دينار، حسب على مبلغ الاستثمار، من خلال صيغة التمويل الثلاثي، كما هي موضحة أدناه:

أ- التمويل الثلاثي: تتشكل هذه الصيغة من ثلاث أطراف تشترك في التمويل (صاحب المشروع، البنك، الصندوق الوطني للتأمين على البطالة) تُستكمل المساهمة الشخصية بقرض بدون فائدة يمنح من قبل الصندوق الوطني للتأمين على البطالة، وقرض بنكي بسعر فائدة مدعوم، وفقا لمستويين كما هي مبينة في الجدول التالي:

### الجدول 9 التمويل الثلاثي المقدم من الصندوق الوطني للتأمين على البطالة

مبلغ القرض	نسبة المساهمة الشخصية	نسبة القرض الصندوق بدون فائدة	نسبة القرض البنكي
أقل من 5 مليون دج	%01	%29	%70
ما بين 5 إلى 10 مليون دج	%02	%28	

المصدر: وثائق الصندوق

يستفيد المقاولين الممولين من جهاز الصندوق الوطني للتأمين على البطالة، من تأجيل لمدة ثلاث سنوات لتسديد القرض البنكي الأصلي وتأجيل لمدة سنة واحدة لدفع فوائد البنوك.

<sup>8</sup> القانون رقم 04-21 المؤرخ في 17 ذي القعدة 1425هـ الموافق لـ 29 ديسمبر 2004م، المتضمن قانون المالية لسنة 2005 قانون المالية 2004، الجريدة الرسمية عدد 85.  
<sup>9</sup> المرسوم الرئاسي رقم 19-58 المؤرخ في 26 جمادى الأولى عام 1440 الموافق 2 فبراير سنة 2019، يعدل المرسوم الرئاسي رقم 03-514 المؤرخ في 6 ذي القعدة عام 1424 الموافق 30 ديسمبر سنة 2003، (جريدة رسمية رقم 10 صادرة بتاريخ 10 فبراير 2019).

# المبحث الأول: إسعاض آليات دعم إنشاء وإنتاج المقاو لآتية في الجزائر

وقد مول جهاز الصندوق الوطني للتأمين على البطالة، منذ إطلاقه إلى غاية نهاية سنة 2019، بشكل أجمالي حوالي 150 278 مشروع، والجدول أدناه يقدم إحصائيات حول المشاريع التي مولها جهاز الصندوق الوطني للتأمين على البطالة:

الجدول 10 المشاريع الممولة من جهاز الصندوق الوطني للتأمين على البطالة منذ انطلاقه إلى نهاية 2019

Secteurs d'activités	Exercice 2019				Cumulé au 31/12/2019			
	Nombre de projets financés	Part de la Femme (%)	Impact emploi	Total financement (Million DA)	Nombre de projets financés	Part de la Femme (%)	Impact emploi	Total financement (Million DA)
Agriculture	2 285	7,4 %	5 158	11145,19	23 144	11,1%	55 436	95 134,47
Artisanat	1 062	23,4%	2 685	4495,31	14 383	22,6%	37 553	47 073,70
BTP	224	5,4%	687	1347,48	8 589	2,5%	27 486	34 966,91
Hydraulique	11	18,2%	24	78,57	347	5,2%	1 174	2 446,42
Industrie	419	23,6%	1 223	2833,85	11 767	21,9%	34 205	54 440,93
Maintenance	45	2,2%	113	235,56	898	2,3%	2 179	2 743,92
Pêche	27	0%	86	203,45	490	0,4%	1 755	3 391,65
Professions Libérales	173	54,9%	389	981,03	1 228	47,7%	2 670	5 219,05
Services	458	21,0%	1 124	2422,55	31 348	17,2%	66 497	112 423,75
Transport Marchandise	2	0%	4	8,25	45 850	1,5%	69 670	118 392,15
Transport Voyageurs	42	0%	83	157,29	12 234	1,2%	18 569	29 008,29
<b>Cumul au 31/12/2019</b>	<b>4 748</b>	<b>15,20%</b>	<b>11 576</b>	<b>23 908,52</b>	<b>150 278</b>	<b>10,3%</b>	<b>317 194</b>	<b>505 241,25</b>

المصدر: (MPMEI, 2020, p. 27)

ثانيا: القروض التكميلية المقدمة من الصندوق الوطني للتأمين على البطالة

هناك أنواع أخرى من القروض غير المكافئة تسمى بالتكميلية يمكن ان يمنحها الصندوق الوطني للتأمين على البطالة، عند الضرورة (التمويل الثلاثي) لحاملي المشاريع في مرحلة الإنجاز فقط، كما يلي:

أ- قرض بدون فائدة خاص بورشات متنقلة: هو عبارة عن مساعدة في شكل سلفة غير مكافأة إضافية بقيمة 500.000 دج قابلة للتسديد بغرض اقتناء ورشات متنقلة، يُمنح ذات القرض استثنائيا وعند الضرورة، للبطالين ذوي المشاريع المتخرجين من مراكز التكوين المهني.

ب- قرض بدون فائدة خاص بكراء محل: هو عبارة عن مساعدة في شكل سلفة غير مكافأة إضافية بمجموع 500.000 دج للتكفل بكراء محل موجه لإحداث نشاط إنتاج سلع وخدمات باستثناء النشاطات غير المستقرة.



# المبحث الأول: إسعاض آليات دعم إنشاء وإنتاج المقاو لآتية في الجزائر

ت - قرض بدون فائدة خاص بالمكاتب الجماعية: هو عبارة عن مساعدة في شكل سلفة غير مكافأة إضافية تمنح عند الاقتضاء، لذوي شهادات التعليم العالي بمبلغ يصل إلى 1.000.000 دج للتكفل ببراء محل لإيواء مكاتب جماعية<sup>10</sup>.

ثالثا: الإمتيازات جبائية وشبه الجبائية التي يقدمها الصندوق الوطني للتأمين على البطالة:

بالإضافة إلى مختلف صيغ التمويل التي يقدمها الصندوق الوطني للتأمين على البطالة، يقدم أيضا الصندوق الوطني للتأمين على البطالة، نوعا آخر من الدعم يتمثل في الإعفاء الجبائي وشبه الجبائي، في مختلف مراحل إنشاء المؤسسة، نوضحها كما يلي:

أ - عند مرحلة الإنجاز:

تشمل هذه الإعفاءات الجبائية في هذه المرحلة:

- الإعفاء من حقوق نقل الملكية بمقابل مالي، للاقتناء العقار من أجل خلق نشاطات صناعية؛
- الإعفاء من جميع حقوق التسجيل فيها يخص العقود التأسيسية للشركات؛
- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة بالنسبة لاقتناء السلع والخدمات المنتجة محليا والتي تدخل مباشرة في إنجاز استثمار خلق أو تمديد نشاط، يمكن للسيارات السياحية الاستفادة من هذا الإعفاء عندما تكون وسيلة أساسية للنشاط<sup>11</sup>؛
- تطبيق نسبة منخفضة بخمسة في المائة، على الحقوق الجمركية بالنسبة للتجهيزات المستوردة والتي تدخل مباشرة في إنجاز استثمار خلق أو تمديد النشاط، لا يمكن للسيارات السياحية الاستفادة من هذا الإعفاء إلا إذا كانت وسيلة ضرورية للنشاط<sup>12</sup>.

ب - عند مرحلة إستغلال المشروع:

تشمل هذه الإعفاءات الجبائية في هذه المرحلة:

- الإعفاء الكلي من الضريبة الجزائرية الوحيدة (IFU)، أو الخضوع للنظام الضريبي الحقيقي حسب القوانين سارية المفعول، غير أن الأنشطة الخاضعة للضريبة الجزائرية الوحيدة يقون مدينين بدفع الحد الأدنى للضريبة الموافق 50 في المائة من المبلغ المنصوص عليه في قانون الضرائب المباشرة، والمقدر ب 10000 دج لكل سنة مالية، مهما كان رقم الأعمال المحقق، تمدد هذه الفترة لسنتين عندما يلتزم المستثمرون بخلق ثلاثة مناصب عمل لمدة غير محددة

<sup>10</sup> المرسوم التنفيذي 11-104 مؤرخ في اول ربيع الثاني عام 1432 الموافق ل 06 مارس سنة 2011، يعدل ويتمم المرسوم التنفيذي رقم 04-02 المؤرخ في 10 ذي القعدة عام 1424 الموافق ل 03 يناير سنة 2004 الذي يحدد شروط الاعانة المقدمة للبطالين ذوي المشاريع البالغين ما بين ثلاثين (30) وخمسين (50) سنة ومستوياتها. ص.ص 21-23.

<sup>11</sup> المادة 36 من القانون 14-10 مؤرخ في 8 ربيع الأول عام 1436 الموافق 30 ديسمبر سنة 2014، يتضمن قانون المالية لسنة 2015.

<sup>12</sup> <https://www.mfdgi.gov.dz/index.php/ar/vos-avantages-fiscaux-ar/138-2014-07-02-09-39-41/421-2014-09-09-09-12-51>

## المبحث الأول: إسعاض آليات دعم إنشاء وإنجاح المقاو لائتة في الجزائر

على الأقل، وتسحب هذه الإمتيازات الممنوحة في حالة عدم احترام شرط خلق مناصب الشغل مع المطالبة بالحقوق والرسوم الواجب دفعها<sup>13</sup>؛

- الإعفاء من الرسم العقاري على الممتلكات المبنية والبنائات، لمدة ثلاث سنوات بدءا من تاريخ الإنجاز، تمدد هذه الفترة إلى ستة سنوات عندما تتواجد البنائات وامتدادات البنائات في مناطق يجب ترقيتها وكذلك بالنسبة لتلك المتواجدة في مناطق تستفيد من إعانة الصندوق الخاص بتطوير الهضاب العليا وإلى عشر سنوات، عندما تتواجد البنائات وامتدادات البنائات في مناطق تستفيد من إعانة الصندوق الخاص لتطوير مناطق الجنوب.

بعد انتهاء مرحلة الإعفاءات وعند انتهاء فترة الإعفاء الضريبي الكلي، تستفيد هذه الأنشطة أيضا من تخفيض ضريبي، يشمل الضريبة على الدخل الإجمالي (IRG) أو الضريبة على أرباح الشركات (IBS) حسب الحالة والضريبة على النشاط المهني (TAP)، وذلك خلال الثلاث سنوات الأولى من الإخضاع الضريبي، ويكون هذا التخفيض على النحو التالي:

- تخفيض قدره 70 في المائة في السنة الأولى من الإخضاع الضريبي؛
- تخفيض قدره 50 في المائة في السنة الثانية من الإخضاع الضريبي؛
- تخفيض قدره 25 في المائة في السنة الثالثة من الإخضاع الضريبي.

### رابعاً: تمويل توسيع النشاط المقدم من الصندوق الوطني للتأمين على البطالة:

بالإضافة إلى تمويل الإنشاء، فإن الصندوق الوطني للتأمين على البطالة، يقدم أيضا تمويلاً، لتوسيع الأنشطة، بعد انقضاء فترة الإعفاء الضريبي إلى مرحلة توسيع النشاط، من خلال اقتناء تجهيزات جديدة من أجل الرفع من طاقتها الإنتاجية، يمكن ان تستفيد هذه المشاريع أيضا من مبلغ أقصى للاستثمار قدره عشرة ملايين دينار جزائري (10.000.000) وفق الشروط التالية:

- بلوغ ما دون 50 من العمر؛
- تسديد مجموع القروض الممنوحة؛
- الاستفادة من الإمتيازات الجبائية لمرحلة الاستغلال الخاصة بإحداث النشاط؛
- توفير حصة إيجابية للسنتين الأخيرتين على الأقل؛
- تحيين اشتراكات الصندوق الإجتماعي للعمال غير الإجراء (CASNOS) والصندوق الوطني للتأمينات الإجتماعية (CNAS) والصندوق الوطني للعطل المدفوعة الأجر وبطالة سوء الأحوال الجوية لقطاع البناء والأشغال العمومية (CACOBATPH)؛

<sup>13</sup> المادة 36 من القانون 14-10 مؤرخ في 8 ربيع الأول عام 1436 الموافق 30 ديسمبر سنة 2014، يتضمن قانون المالية لسنة 2015.

# المبحث الأول: إسنراض آليات دعم إنشاء وإنجاح المقاو لائتية في الجزائر

- إستيفاء الائتزامات الجبائية إزاء مصالح الضرائب؛
- الائتزام بإحداث مناصب شغل دائمة (منصبين على الأقل).

## الفرع الثالث: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر

تم إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر بموجب المرسوم التنفيذي رقم 14-04 المؤرخ في 22 جانفي 2004 المعدل، بهدف المساهمة في مكافحة البطالة والفقر في المناطق الحضرية والريفية من خلال تشجيع العمل الحر، والعمل في البيت والحرف والمهن، ولا سيما الفئات النسوية، وهو منظمة ذات طابع خاص تحت وصاية وزارة التضامن الوطني والأسرة وقضايا المرأة<sup>14</sup>.

### أولا: صيغ التمويل التي تمنحها الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر

تشرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في إطار جهاز القرض المصغر على تسيير صيغتين للتمويل انطلاقا من سلفة صغيرة بدون فوائد تمنحها الوكالة والتي لا تتجاوز 100.000 دج، وقد تصل إلى 250.000 دج على مستوى ولايات الجنوب، إلى قروض معتبرة لا تتجاوز 1.000.000 دج موجهة لخلق نشاطات والتي تستدعي تركيبا ماليا مع إحدى البنوك<sup>15</sup>. للإشارة، فإن قيم التمويل قد ارتفعت من 30000 دج إلى 100000 دج بالنسبة للقروض الموجهة لشراء المواد الأولية (250000 دج بالنسبة لولايات الجنوب والهضاب العليا)، ومن 400000 دج إلى 1000000 دج بالنسبة للقروض الموجهة لإنشاء النشاطات (صيغة التمويل الثلاثي)<sup>16</sup>، من خلال صيغة التمويل، كما هي موضحة أدناه:

### الجدول 11 صيغ التمويل التي تمنحها الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر

قيمة المشروع	صنف النشاط	المساهمة الشخصية	القرض البنكي	سلفة الوكالة	نسبة الفائدة
لا تتجاوز 1.00.000 دج	كل الأصناف شراء مواد أولية	0%	-	100%	-
لا تتجاوز 250.000 دج	كل الأصناف شراء مواد أولية بولايات الجنوب	0%	-	100%	-
لا تتجاوز 1.000.000 دج	كل الأصناف	1%	70%	29%	-

المصدر: وثائق الوكالة

<sup>14</sup> المرسوم التنفيذي رقم 14-04 مؤرخ في 29 ذي القعدة عام 1424 الموافق 22 يناير سنة 2004، يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر وتحديد قانونها الأساسي، الجريدة الرسمية عدد 06.

<sup>15</sup> <https://www.angem.dz/ar/article/les-formes-de-financement-du-micro-credit/>

<sup>16</sup> مرسوم تنفيذي رقم 134-11 مؤرخ في 17 ربيع الثاني عام 1432 الموافق 22 مارس سنة 2011 يعدل ويتم المرسوم التنفيذي رقم 04 - 15 مؤرخ في 29 ذي القعدة عام 1424 الموافق 22 يناير سنة 2004 الذي يحدد شروط الإعانة المقدمة للمستفيدين من القرض المصغر ومستواها. ص.ص. 8-9.

# المبحث الأول: إسعاض آليات دعم إنشاء وإنتاج المقاو لائتة في الجزائر

يعتبر جهاز الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، أكثر الأجهزة تمويل للمشاريع، بحوالي 919 985 مشروع، والجدول أدناه يقدم إحصائيات حول المشاريع التي مولها جهاز الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر:

الجدول 12 التمويل المقدم من الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر حسب نوع التمويل منذ 2005 إلى نهاية 2019

Type de financement	Nombre	%	Emplois créés
Financement Achat de Matières Premières	832 247	90,46%	1 219 080
Financement triangulaire « ANGEM-Banque-promoteur »	87 738	9,54%	133 090
<b>Total</b>	<b>919 985</b>	<b>100,00%</b>	<b>1 352 170</b>

المصدر: (MPMEI, 2020, p. 22)

حسب الإحصائيات في الجدول أعلاه، فإن غالبية المشاريع الممولة في الجهاز 90 في المئة، هي عبارة عن مساعدات للتمويل بالمواد الأولية، في حين النسبة المتبقية حوالي 10 في المائة، تتمثل في مشاريع تمويل الاستثمار بقروض ثلاثية.

ثانيا: الإمتيازات جبائية وشبه الجبائية التي تمنحها الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر:

بالإضافة إلى مختلف صيغ التمويل للوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، تقدم الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، نوعا آخر من الدعم يتمثل في الإعفاء الجبائي وشبه الجبائي، في مختلف مراحل إنشاء المؤسسة، نوضحها كما يلي:

أ- عند مرحلة الإنجاز:

تشمل هذه الإعفاءات الجبائية في هذه المرحلة:

- الإعفاء من حقوق نقل الملكية بمقابل مالي، للاقتناء العقار من أجل خلق نشاطات صناعية؛
- الإعفاء من جميع حقوق التسجيل فيها يخص العقود التأسيسية للشركات؛
- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة بالنسبة لاقتناء السلع والخدمات المنتجة محليا والتي تدخل مباشرة في إنجاز استثمار خلق أو تمديد نشاط، يمكن للسيارات السياحية الاستفادة من هذا الإعفاء عندما تكون وسيلة أساسية للنشاط<sup>17</sup>؛

<sup>17</sup> المادة 36 من القانون 10-14 مؤرخ في 8 ربيع الأول عام 1436 الموافق 30 ديسمبر سنة 2014، يتضمن قانون المالية لسنة 2015.

## المبحث الأول: إسعاض آليات دعم إنشاء وإفخاف المقاولاتية في الجزائر

- تطبيق نسبة منخفضة بخمسة في المائة، على الحقوق الجمركية بالنسبة للتجهيزات المستوردة والتي تدخل مباشرة في إنجاز استثمار خلق أو تمديد النشاط، لا يمكن للسيارات السياحية الاستفادة من هذا الإعفاء إلا إذا كانت وسيلة ضرورية للنشاط<sup>18</sup>.

ب- عند مرحلة إستغلال المشروع:

تشمل هذه الإعفاءات الجبائية في هذه المرحلة:

- الإعفاء الكلي من الضريبة الجزافية الوحيدة (IFU)، أو الخضوع للنظام الضريبي الحقيقي حسب القوانين سارية المفعول، غير أن الأنشطة الخاضعة للضريبة الجزافية الوحيدة يبقون مدينين بدفع الحد الأدنى للضريبة الموافق 50 في المائة من المبلغ المنصوص عليه في قانون الضرائب المباشرة، والمقدر ب 10000 دج لكل سنة مالية، مهما كان رقم الأعمال المحقق، تمدد هذه الفترة لسنتين عندما يلتزم المستثمرون بخلق ثلاثة مناصب عمل لمدة غير محددة على الأقل، وتسحب هذه الإمتيازات الممنوحة في حالة عدم احترام شرط خلق مناصب الشغل مع المطالبة بالحقوق والرسوم الواجب دفعها<sup>19</sup>؛
  - الإعفاء من الرسم العقاري على الممتلكات المبنية والبنائيات، لمدة ثلاث سنوات بدءا من تاريخ الإنجاز، تمدد هذه الفترة إلى ستة سنوات عندما تتواجد البنائيات وامتدادات البنائيات في مناطق يجب ترقيتها وكذلك بالنسبة لتلك المتواجدة في مناطق تستفيد من إعانة الصندوق الخاص بتطوير الهضاب العليا وإلى عشر سنوات، عندما تتواجد البنائيات وامتدادات البنائيات في مناطق تستفيد من إعانة الصندوق الخاص لتطوير مناطق الجنوب.
- بعد انتهاء مرحلة الإعفاءات وعند انتهاء فترة الإعفاء الضريبي الكلي، تستفيد هذه الأنشطة أيضا من تخفيض ضريبي، يشمل الضريبة على الدخل الإجمالي (IRG) أو الضريبة على أرباح الشركات (IBS) حسب الحالة والضريبة على النشاط المهني (TAP)، وذلك خلال الثلاث سنوات الأولى من الإخضاع الضريبي، ويكون هذا التخفيض على النحو التالي:

- تخفيض قدره 70 في المائة في السنة الأولى من الإخضاع الضريبي؛
- تخفيض قدره 50 في المائة في السنة الثانية من الإخضاع الضريبي؛
- تخفيض قدره 25 في المائة في السنة الثالثة من الإخضاع الضريبي<sup>20</sup>.

<sup>18</sup> <https://www.mfdgi.gov.dz/index.php/ar/vos-avantages-fiscaux-ar/138-2014-07-02-09-39-41/421-2014-09-09-09-12-51>

<sup>19</sup> المادة 36 من القانون 14-10 مؤرخ في 8 ربيع الأول عام 1436 الموافق 30 ديسمبر سنة 2014، يتضمن قانون المالية لسنة 2015.

<sup>20</sup> <https://www.angem.dz/ar/article/aides-et-avantages-accordées-aux-bénéficiaires-du-micro-credit/>

## الفرع الرابع: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار

تم إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار بموجب الأمر 01-03، هي مؤسسة عمومية ذات شخصية معنوية واستقلال مالي<sup>21</sup>، مهمتها الرئيسية هي تطوير ومتابعة الاستثمارات وهذا بتسهيل استكمال الإجراءات الإدارية المتعلقة ببعث مشاريع خلق المؤسسات من خلال الشباك العملياتي الوحيد، تتمثل مهام الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار في:

- تسجيل الاستثمارات؛
- ترقية الاستثمارات في الجزائر وفي الخارج؛
- ترقية الفرص والإمكانات الإقليمية؛
- تسهيل ممارسة الأعمال ومتابعة تأسيس الشركات وإنجاز المشاريع؛
- دعم المستثمرين ومساعدتهم ومرافقتهم؛
- الإعلام والتحسيس في لقاءات الأعمال؛
- تأهيل المشاريع التي تمثل أهمية خاصة بالنسبة للاقتصاد الوطني، وتقييمها وإعداد اتفاقية الاستثمار التي تعرض على المجلس الوطني للاستثمار للموافقة عليها<sup>22</sup>.

### أولاً: المزايا التي تقدمها الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار:

يتمثل الدعم المقدم من الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، في مجموعة من المزايا وليس كالأجهزة السابقة التي تقدم تمويل للمشاريع، تمنح الوكالة ثلاث مستويات من الإمتيازات هي:

أ- مزايا مشتركة للاستثمارات المؤهلة:

1. المشاريع المنجزة في الشمال:

تشمل المزايا الممنوحة لهذه الاستثمارات، مرحلتي:

1.1 مرحلة الإنجاز:

- الإعفاء من الحقوق الجمركية، فيما يخص السلع المستوردة التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار؛
- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة، فيما يخص السلع والخدمات المستوردة أو المشتراة محليا التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار؛
- الإعفاء من دفع حق نقل الملكية بعوض والرسم على الإشهار العقاري عن كل المقتنيات العقارية التي تتم في إطار الاستثمار المعني؛

<sup>21</sup> أمر رقم 03-01 مؤرخ في أول جمادى الثانية عام 1422 الموافق 20 غشت سنة 2001. يتعلق بتطوير الاستثمار.

<sup>22</sup> <http://www.andi.dz/index.php/ar/>

# المبحث الأول: إسعاض آليات دعم إنشاء وإفءاخ المقاولاتية في الجزائر

- الإعفاء من حقوق التسجيل والرسم على الإشهار العقاري ومبالغ الأملاك الوطنية المتضمنة حق الامتياز على الأملاك العقارية المبنية وغير المبنية الموجهة لإنجاز المشاريع الاستثمارية. وتطبق هذه المزايا على المدة الدنيا لحق الامتياز الممنوح؛
  - تخفيض بنسبة 90 في المائة من مبلغ الإتاوة الإيجارية السنوية المحددة من قبل مصالح أملاك الدولة خلال فترة إنجاز الاستثمار؛
  - الإعفاء لمدة عشر سنوات من الرسم العقاري على الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار، ابتداء من تاريخ الاقتناء؛
  - الإعفاء من حقوق التسجيل فيما يخص العقود التأسيسية للشركات والزيادات في رأسمال.
- 1.2 مرحلة الاستغلال:

- لمدة ثلاث سنوات بالنسبة للاستثمارات المحدثه حتى 100 منصب شغل ابتداء من بدء النشاط وبعد معاينة الشروع في النشاط الذي تعده المصالح الجبائية بطلب من المستثمر:
- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات (IBS)؛
  - الإعفاء من الرسم على النشاط المهني (TAP)؛
  - خفيض بنسبة 50% من مبلغ الإتاوة الإيجارية السنوية المحددة من قبل مصالح أملاك الدولة.
- 2 الاستثمارات المنجزة في الجنوب والمضاب العليا:
- تشمل المزايا الممنوحة لهذه الاستثمارات، مرحلتي:

## 2.1 مرحلة الإنجاز:

- الإعفاء من الحقوق الجمركية فيما يخص السلع المستوردة وغير المستثناة من المزايا والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار؛
- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات غير المستثناة من المزايا والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار؛
- الإعفاء من دفع حق نقل الملكية بعوض والرسم على الإشهار العقاري عن كل المقتنيات العقارية التي تتم في إطار الاستثمار المعني؛
- الاعفاء من حقوق التسجيل ومصاريف الإشهار العقاري ومبالغ الأملاك الوطنية المتضمنة حق الامتياز على الأملاك العقارية المبنية وغير المبنية الممنوحة الموجهة لإنجاز المشاريع الاستثمارية، تطبق هذه المزايا على المدة الدنيا لحق الامتياز؛
- الإعفاء لمدة عشر سنوات من الرسم العقاري على الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار، ابتداء من تاريخ الاقتناء؛

# المبحث الأول: إسعاض آليات دعم إنشاء وإفءاخ المقاولاتية في الجزائر

- الإءفاء من ءقوق التسءيل فيما يفء العءود التأسسية للشركات والزيادات في رأسمال؛
- التءكل الكلي أو الجزئي من طرف الدولة بنفقات الأشءال المتعلقة بالمنشآت الأساسية الضرورية لإنءاز الاستثمار، وذلك بعد تقييمها من قبل الوكالة؛
- التءفيض من مبلغ الإءاوة الإءءارية السنوية المءددة من قبل مصالء أملاك الدولة، بعءوان منح الأراضى عن طريق الامتياز من أجل إنءاز مشاريع استثمارية.

## 2.2 مرحلة الاستءلال :

يستفيد ولمدة عشر سنوات من:

- إعفاء من الضريبة على أرباح الشركات؛
  - إعفاء من الرسم على النشاط المهني؛
  - تءفيض بنسبة 50 في المائة، من مبلغ الإءاوة الإءءارية السنوية المءددة من قبل مصالء أملاك الدولة.
- ب- مزايا إضافية لفائدة الأنشطة المتميزة أو التي تءلق فرص عمل:
- يتعلق الأمر في المقام الأول، بالتءفيزات الجبائية والمالية الخاصة المقررة من طرف الأنظمة المعمول بها لصالح النشاطات السياحية الصناعية والفلاحية؛
  - أما النوع الثاني من المزايا الإضافية، فهو يفء المشاريع التي تءلق أكثر من 100 منصب شءل دائم، والمنءزة في المناطق التي تستءعي التنمية، وتستفيد هذه المشاريع من مدة إعفاء جبائي يقدر بءمس سنوات على مرحلة الاستءلال.
- ت- المزايا الاستثنائية لفائدة الاستثمارات ذات الأهمية الخاصة للاءءصاد الوطني:
- تشمل هذه المزايا، مرحلتين:

### 1. مرحلة الإنءاز:

- كل المزايا المشتركة المتعلقة بفترة الإنءاز منح إعفاء أو تءفيض، طبقا للتشريع المعمول به، للءقوق الجمركية والجبائية والرسوم وغيرها من الاقتطاعات الأءرى ذات الطابع الجبائي والإعانات أو المساعدات أو الدعم المالي، وكذا كل التسهيلات التي قد تمنء.
- إمكانية تءويل مزايا الإنءاز، بعد موافقة المجلس الوطني للاستثمار، محل تءويل للمتعاقد مع المستثمر المستفيد، والمكلف بإنءاز الاستثمار لءساب هذا الأخير.

### 2. مرحلة الاستءلال:



## المبحث الأول: إستعراض آليات دعم إنشاء وإنتاج المقاولاتية في الجزائر

تمديد مدة مزايا الاستغلال لفترة يمكن أن تصل إلى عشر سنوات، تستفيد من نظام الشراء بالإعفاء من الرسوم، المواد والمكونات التي تدخل في إنتاج السلع المستفيدة من الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة. نعرض في الجدول أدناه، الإحصائيات الخاصة بالمشاريع الممولة من الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار:

الجدول 13 إحصائية الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار للمشاريع الاستثمارية المصرح بها خلال الفترة 2002-2017

نوع الاستثمار	عدد المشاريع	%	القيمة بمليون دينار جزائري	%	مناصب الشغل	%
الاستثمار المحلي	62 334	98,58%	11 780 833	82,38%	1 098 011	89,15%
الاستثمار الأجنبي	901	1,42%	2 519 831	17,62%	133 583	10,85%
المجموع	63 235	100%	14 300 664	100%	1 231 594	100%

المصدر: (ANDI, 2019)

أما الجدول أدناه فيوضح توزيع هذه المشاريع حسب قطاع نشاطها:

الجدول 14 توزيع المشاريع المدعومة من طرف الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار حسب قطاع النشاط

قطاع النشاط	عدد المشاريع	%	القيمة بمليون دينار جزائري	%	مناصب الشغل	%
الزراعة	1 342	2,12%	260 750	1,82%	55 240	4,49%
البناء	11 031	17,44%	1 331 679	9,31%	242 428	19,68%
الصناعة	12 698	20,08%	8 373 763	58,56%	538 558	43,73%
الصحة	1 093	1,73%	221 383	1,55%	25 968	2,11%
النقل	29 267	46,28%	1 164 966	8,15%	158 780	12,89%
السياحة	1 266	2,00%	1 228 830	8,59%	77 158	6,26%
الخدمات	6 531	10,33%	1 272 057	8,90%	125 014	10,15%
التجارة	2	0,00%	10 914	0,08%	4 100	0,33%
الاتصالات	5	0,01%	436 322	3,05%	4 348	0,35%
المجموع	63 235	100%	14 300 664	100%	1 231 594	100%

المصدر: (ANDI, 2019)

### المطلب الثاني: آليات المساعدة على الحصول على التمويل

بعد استعراضنا لآليات تمويل ودعم إنشاء المؤسسات، في المطلب الأول، في هذا المطلب سنستعرض آليات المساعدة في الحصول على التمويل، والمتمثلة أساسا في صناديق ضمان القروض المختلفة.

## الفرع الأول: صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو مؤسسة عمومية أنشئ بموجب المرسوم التنفيذي رقم 02-373، تحت وصاية الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، يهدف الصندوق إلى ضمان القروض الضرورية لاستثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة<sup>23</sup>. انطلق الصندوق في النشاط بصورة رسمية في 14 مارس 2004.

الهدف الرئيسي من هذا الصندوق هو تسهيل الوصول إلى التمويل البنكي متوسط الأجل من أجل إنشاء وتوسيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال منح الضمانات الائتمانية للبنوك، وذلك من خلال منح الضمان للمؤسسات التي تفتقر للضمانات العينية اللازمة التي تشترطها البنوك<sup>24</sup>.

يقوم الصندوق بضمان تسديد جزء من الخسارة التي يتحملها البنك في حالة عدم تسديد القرض، وفقا للتالي:

- نسبة الضمان تتراوح بين 10٪ وتصل إلى 80٪ من القرض البنكي تحدد النسبة المتعلقة بكل ملف حسب تكلفة القروض ودرجة المخاطرة.
  - حيث أن المبلغ الأدنى 4 ملايين دج والمبلغ الأقصى للضمان يساوي 100 مليون دج،
  - والمدة القصوى للضمان هي 7 سنوات، يأخذ البنك العتاد المكون للمشروع كضمان<sup>25</sup>.
- وفي الجدول أدناه الإحصائيات الخاصة بصندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

<sup>23</sup> المرسوم التنفيذي رقم 02-373 مؤرخ في 6 رمضان عام 1423 الموافق 11 نوفمبر سنة 2002، يتضمن إنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية عدد 74.

<sup>24</sup> المرسوم التنفيذي رقم 17-193 المؤرخ في 16 رمضان عام 1438 الموافق 11 يونيو سنة 2017، الذي يتضمن تعديل القانون الأساسي لصندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنشأ بموجب المرسوم التنفيذي رقم 02-373 المؤرخ في 6 رمضان عام 1423 الموافق 11 نوفمبر 2002 والمتضمن إنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحديث قانونه الأساسي وذلك طبقا للمادة 21 من القانون رقم 02-17 المؤرخ في 11 ربيع الثاني عام 1438 الموافق 10 يناير 2017 والمتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

<sup>25</sup> <https://www.fgar.dz/portal/fr>

# المبحث الأول: إسعاض آليات دعم إنشاء وإنجاح المقاو لآتية في الجزائر

الجدول 15 إحصائيات صندوق ضمان القروض منذ أبريل 2004 إلى غاية 2019/12/31

Montant en DA

Items	Création	Extension *	TOTAL
Nombre des garanties accordées	1266	1579	2845
Coût total des projets	158 977 532 837	152 513 141 658	311 490 674 494
Montant des crédits sollicités	92 413 411 029	105 265 476 200	197 678 887 229
Taux moyen de financement	58%	69%	63%
Montant des garanties accordées	34 850 035 828	55 323 309 216	90 173 345 044
Taux moyen de garantie accordée	38%	53%	46%
Montant moyen de la garantie	27 527 674	35 036 928	31 695 376
Nombre d'emplois à créer	27 066	57 197	84 263
Investissement par emploi	5 873 699	2 666 454	3 696 648
Crédit par emploi	3 414 373	1 840 402	2 345 975
Garantie par emploi	1 287 595	967 241	1 070 142

المصدر: (MPMEI, 2020, p. 19)

## الفرع الثاني: صندوق الكفالة المشترك لضمان أخطار القروض الممنوح إياها الشباب ذوي المشاريع

صندوق الكفالة المشترك لضمان أخطار القروض الممنوح إياها الشباب ذوي المشاريع، هو صندوق موضوع تحت وصاية وزير العمل والتشغيل والضمان الاجتماعي، وموطنه لدى الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ويتمتع بالشخصية المعنوية وبالاستقلال المالي، تتمثل المهمة الأساسية لصندوق في ضمان القروض الممنوحة للشباب ذوي المشاريع باختلاف طبيعتها، بعد حصولهم على موافقة الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، ويغطي الديون في حدود 70 في المائة من قيمتها<sup>26</sup>.

يتوجب على كل صاحب مشروع الانخراط إجباريا في صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار القروض الممنوح إياها الشباب ذوي المشاريع لضمان تمويل مشروعه، يدفع الاشتراك دفعة واحدة وكاملا في الحساب المحلي لصندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار القروض الممنوح إياها للشباب ذوي المشاريع خلال انخراط المؤسسة المصغرة، تقدر نسبة الإشتراك بـ 0,35% من مبلغ القرض الذي يمنحه البنك (أنظر الملحق رقم 27)<sup>27</sup>.

<sup>26</sup> المرسوم التنفيذي رقم 03-289 المؤرخ في 9 رجب 1424 الموافق 6 سبتمبر 2003 المعدل والمتمم للمرسوم التنفيذي رقم 98-200 المؤرخ في 14 صفر 1419 الموافق 9 يونيو 1998 المتضمن إحداث صندوق الكفالة المشترك لضمان أخطار القروض الممنوح إياها الشباب ذوي المشاريع وتحديد قانونه الأساسي.

<sup>27</sup> <http://www.ansej.org.dz/index.php/fr/presentation-de-l-ansej/fonds-de-garantie>

## الفرع الثالث: صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار قروض استثمارات البطالين ذوي المشاريع

أنشأ هذه الصندوق بناءً على المرسوم التنفيذي رقم 03-04، موطن لدى الصندوق الوطني للتأمين على البطالة ويتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي.

يهدف صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار القروض إلى ضمان القروض التي تمنحها البنوك والمؤسسات المالية للبطالين ذوي المشاريع المنخرطين في الصندوق، ويغطي الصندوق بناءً على تعجيل البنوك والمؤسسات المالية، باقي الديون المالية المستحقة من الأصول والفوائد عند التصريح بالإعسار في حدود 70 في المائة من قيمتها<sup>28</sup>.  
تدفع حقوق الانخراط المحددة بـ 0,35% من قيمة القرض دفعة واحدة في الحساب المحلي للصندوق الكفالة المشتركة، حيث تغطي كل مدة القرض<sup>29</sup>.

## الفرع الرابع: صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة

أنشأ الصندوق بموجب المرسوم التنفيذي رقم 16-04 الذي يعتبر ضمان بالنسبة للمقاول والبنك، يتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وموطن لدى الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، يضمن الصندوق القروض المصغرة التي تمنحها البنوك والمؤسسات المالية المنخرطة في الصندوق، للمستفيدين الحاصلين على الاعانات الممنوحة من الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، يغطي الصندوق بناءً على تعجيل البنوك والمؤسسات المالية، باقي الديون المالية المستحقة من الأصول والفوائد عند التصريح بالإعسار في حدود 85 في المائة من قيمتها<sup>30</sup>.  
بشرط انخراط المقاول في الصندوق بشكل إجباري، حيث يجب على المنخرط ان يدفع لصالح الاخير قسط ما يسمى بقسط الانخراط بقدر 0.5 في المائة للمقاولين (paiement en mode flat) و 0.5 في المائة للبنوك والمؤسسات المالية (الدفع السنوي)<sup>31</sup>.

<sup>28</sup> المرسوم التنفيذي رقم 03-04 المؤرخ في 3 جانفي 2004 مؤرخ في 10 ذي القعدة عام 1424 الموافق 3 يناير سنة 2004، يتضمن إحداث صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار قروض استثمارات البطالين ذوي المشاريع البالغين ما بين خمسة وثلاثين وخمسين سنة وتحديد قانونه الأساسي، الجريدة الرسمية عدد 03.

<sup>29</sup> <https://www.cnac.dz/p1a/FCMG.htm>

<sup>30</sup> المرسوم التنفيذي رقم 16-04 مؤرخ في 29 ذي القعدة عام 1424 الموافق 22 جانفي سنة 2004، يتضمن إحداث صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة وتحديد قانونه الأساسي، الجريدة الرسمية عدد 06.

<sup>31</sup> <https://www.angem.dz/>

## الفرع الخامس: صندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

صندوق ضمان قروض الاستثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (CGCI-Pme spa)، هو شركة ذات أسهم تم إنشاؤها بموجب المرسوم الرئاسي 134-04، يهدف الصندوق إلى ضمان تسديد القروض البنكية التي تستفيد منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بعنوان تمويل الاستثمارات المنتجة للسلع والخدمات المتعلقة بإنشاء التجهيزات المؤسسة وتوسيعها وتحديثها، ببلغ أقصى للقروض القابلة للضمان خمسين (50) مليون دينار جزائري، وتستثنى القروض في قطاع الفلاحة والتجارة والنشاطات الموجهة للاستهلاك. يتشكل رأس مال الصندوق المسموح به، من ثلاثين (30) مليار دينار، ورأس مال مكتب بعشرين (20) مليار دينار، منها 60% تمتلكها الخزينة العمومية و40% من البنوك (CNEP، BDL، CPA، BEA، BNA).<sup>32</sup>

بالإضافة إلى ذلك، يُمنح لجميع البنوك وجميع المؤسسات الائتمانية في المكان إمكانية المشاركة في رأس مال الصندوق (المادة 8 من المرسوم الرئاسي)، إن رسملتها العامة في الغالب واستيعاب ضمانها المالي لضمان الدولة بموجب قانون المالية لعام 2009 يعزز توقيعها كضامن ويجعلها مؤسسة من الدرجة الأولى. الجدول أدناه يقدم إحصائيات حول الضمانات التي قدمها الصندوق:

الجدول 16 الضمانات المقدمة من صندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لسنة 2019

	Secteur	Nbr de dossiers	%
TOTAL BANQUE	INDUSTRIE	843	50%
	BTPH	299	18%
	SERVICES	301	18%
	TRANSPORT	131	8%
	SANTE	97	6%
	TOTAL	1671	100%

المصدر: (MPMEI, 2020, p. 20)

## المطلب الثالث: آليات الدعم والمرافقة

بعد استعراضنا في المطلبين السابقين، لآليات التمويل والآليات المساعدة في الحصول على التمويل، في هذا المطلب سنستعرض أهم آليات الدعم والمرافقة، حيث تعتبر المرافقة والدعم حلقة مهمة في مسار إنشاء وتنمية المؤسسات والحفاظة على ديمومتها.

<sup>32</sup> مرسوم رئاسي رقم 134-04 مؤرخ في 29 صفر عام 1425 الموافق 19 أبريل سنة 2004، يتضمن القانون الأساسي لصندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

## الفرع الأول: مراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تم إنشاء مراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 03-79، وهي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، تحت وصاية الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تهدف هذه المراكز إلى:

- وضع شبك يتكيف مع احتياجات منشئي المؤسسات والمقاولين؛
- تطوير ثقافة المقاوالاتية؛
- ضمان تسيير الملفات التي تحظى بمساعدات الصناديق المنشأة لدى وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار؛
- إنشاء مكان التقاء بين عالم الأعمال والمؤسسات والإدارات المركزية أو المحلية؛
- الحث على تثمين البحث عن طريق توفير جو للتبادل بين حاملي المشاريع ومراكز البحث وشركات الاستشارة ومؤسسات التكوين والأقطاب التكنولوجية والصناعية والمالية؛
- إنشاء قاعدة معطيات حول الكثافة المكانية لنسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تثمين الكفاءات البشرية وعقله استعمال الموارد المالية؛
- مرافقة أصحاب المشاريع لدى الهيئات المعنية من أجل تجسيد مشاريعهم<sup>33</sup>.

## الفرع الثاني: مشاتل المؤسسات

أنشأت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 03-78، وهي مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، توضع تحت وصاية وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، وتكون المشاتل في أحد الأشكال التالية:

- أ- المحضنة: هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الخدمات.
  - ب- ورشة الربط: هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الصناعة الصغيرة والمهن الحرفية.
  - ت- نزل المؤسسات: هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع المنتمية إلى ميدان البحث.
- تهدف هذه الهيئات إلى:

- تطوير التآزر مع المحيط المؤسسي؛

<sup>33</sup> المرسوم التنفيذي رقم 03-79 مؤرخ في 24 ذي الحجة عام 1423 الموافق 25 فبراير سنة 2003، يحدد الطبيعة القانونية لمراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومهامها وتنظيمها، الجريدة الرسمية عدد 69.

# المبحث الأول: إسهام آليات دعم إنشاء وإنجاع المقاولاتية في الجزائر

- المشاركة في الحركة الاقتصادية في مكان تواجدها؛
- تشجيع بروز المشاريع المبتكرة؛
- تقديم الدعم لمنشئي المؤسسات الجدد؛
- ضمان ديمومة المؤسسات المرافقة؛
- تشجيع المؤسسات على تنظيم أفضل؛
- العمل على أن تصبح على المدى المتوسط عاملا إستراتيجيا في التطور الاقتصادي في مكان تواجدها؛
- استقبال واحتضان ومرافقة المؤسسات الحديثة النشأة لمدة معينة وكذا أصحاب المشاريع؛
- تسيير وإيجار المحلات؛
- تقديم الخدمات؛
- تقديم إرشادات خاصة.
- تبرز مهام مشاتل المؤسسات في النقاط الآتية:
- تكلف المشاتل باستقبال واحتضان ومرافقة المؤسسات الحديثة النشأة لمدة معينة، وتسيير وإيجار المحلات وتقديم الخدمات وإرشادات خاصة؛
- احتضان أصحاب المشاريع بوضع لزمات تحت تصرفهم تتناسب مساحتها مع احتياجات نشاطات المشروع؛
- تقديم الخدمات، التوطين الإداري والتجاري للمؤسسات الحديثة النشأة وللمتعهدين بالمشاريع؛
- وضع تحت تصرف المؤسسات المحتضنة تجهيزات المكتب ووسائل الإعلام الآلي؛
- تتولى المشتلة بناء على طلب المؤسسات المحتضنة بتوفير الخدمات المتعلقة باستقبال المكالمات الهاتفية والفاكس، توزيع وإرسال البريد وكذا طبع الوثائق، استهلاك الكهرباء والغاز؛
- تتولى المشتلة أيضا تقديم الاستشارة لأصحاب المشاريع قبل إنشاء مؤسساتهم وبعده؛
- تلقين أصحاب المشاريع مبادئ وتقنيات التسيير خلال مرحلة إنضاج المشروع<sup>34</sup>.
- الجدول أدناه، يعرض إحصائيات المشاريع المحتضنة من مراكز التسهيل والاستشارة:

الجدول 17 إحصائيات مراكز التسهيل والاستشارة إلى غاية نهاية 2019

situation	opérationnelle	En cours de réalisation	Réalisé non opérationnelle	Nbre de porteurs de projets reçu	Nbre de porteurs de projets accompagné	Nombre d'entreprises créés	Nombre d'emploi prévu
Centres d'appui et de conseil aux PME	26	1	1	1947	711	185	1663

المصدر: (MPMEI, 2020, p. 24)

<sup>34</sup> مرسوم تنفيذي رقم 03 - 78 مؤرخ في 24 ذي الحجة عام 1423 الموافق 25 فبراير سنة 2003، متضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات.



# المبحث الأول: استعراض آليات دعم إنشاء وإنتاج المقاوالاتية في الجزائر

من خلال الجدول أعلاه، يتضح لنا ضآلة عدد المشاريع التي تحتضنها هذه المراكز في مختلف مراحلها، نفس الملاحظة تتضح لنا من خلال الإحصائيات الخاصة بنشاط المشاتل، المبينة أدناه:

الجدول 18 إحصائيات المشاتل في الجزائر إلى غاية نهاية 2019

situation	opérationnelle	En cours de réalisation	Réalisé non opérationnelle	Nombre de projets reçu	Nombre de projets incubés	Nombre de projets hébergés	Nombre d'entreprises créés	Nombre d'emploi prévu
Pépinières d'entreprises	17	-	-	467	152	85	61	463

المصدر: (MPMEI, 2020, p. 23)

## المطلب الرابع: الآليات الأخرى للدعم إنشاء وتنمية المقاوالاتية

بعد استعراضنا في المطالب السابقة، لآليات تمويل إنشاء وتنمية المؤسسات، الآليات المساعدة في الحصول على التمويل، هيئات دعم ومرافقة، في هذا المطلب سنستعرض باقي آليات دعم إنشاء وتنمية المقاوالاتية الأخرى في الجزائر.

## الفرع الأول: الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أنشأت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 165/05 المؤرخ في 2005/05/03 هي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، توضع تحت وصاية الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الوكالة هي أداة الدولة في مجال تنفيذ السياسات الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وبهذه الصفة تتولى المهام التالية:

- تنفيذ إستراتيجية القطاع في ترقية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تنفيذ البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومتابعته حسن سيره؛
- تعزيز الخبرات والاستشارات الموجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تقييم فعالية تطبيق البرامج القطاعية ونجاحتها، واقتراح التصحيحات الضرورية عليها عند الاقتضاء؛
- متابعة ديموغرافية المؤسسات في مجال انشاء النشاط وتوقيفه وتغييره؛
- إنجاز دراسات حول فروع النشاطات ومذكرات ظرفية دورية حول التوجهات العامة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛



# المبحث الأول: إسنراض آليات دعم إنشاء وإنجاح المقاو لائتة في الجزائر

- ترقية الابتكار التكنولوجي واستعمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتكنولوجيا الاعلام والاتصال الحديثة بالتعاون من المؤسسات والهيئات المعنية؛
- تحصيل واستغلال ونشر المعلومة المحددة في ميدان نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- التنسيق مع مختلف الهياكل المعنية، بين مختلف برامج التأهيل الموجهة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة<sup>35</sup>.

## الفرع الثاني: الوكالة الوطنية لترقية الحضائر التكنولوجية وتطويرها

تم إنشائها بموجب المرسوم التنفيذي 04-91-2004، وهي مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، تقع تحت وصاية الوزير المكلف بتكنولوجيا الاعلام والاتصال، تخضع علاقتها مع الدولة للقواعد الإدارية وتعد تاجرة مع الغير، تعتبر الوكالة أداة الدولة في مجال تصور وتنفيذ السياسات الوطنية لترقية وتنمية الحضائر التكنولوجية، وتتولى بهذه الصفة المهام التالية:

- إعداد واقتراح عناصر الإستراتيجية الوطنية في مجال ترقية الحضائر التكنولوجية؛
- تصور ووضع حضائر تكنولوجية موجهة لتعزيز الطاقات الوطنية قصد ضمان تنمية تكنولوجيا المعلومات والاتصال والمساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية؛
- إقامة تعاون بين المؤسسات الوطنية للتكوين العالي والبحث والتطوير الصناعي وكذا المؤسسات المستعملة لتكنولوجيا المعلومات والاتصال حول برامج تنمية الحضائر التكنولوجية؛
- تسيير القروض الممنوحة في إطار برامج الاستثمار في الحضائر التكنولوجية وتنفيذها ومتابعتها<sup>36</sup>.

## الفرع الثالث: قانون الصفقات العمومية

تعد مساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والناشئة في الوصول إلى الصفقات العامة، من خلال تخصيص نسبة مرضية من الصفقات العامة لصالحها كما هو معمول به في الولايات المتحدة الامريكية من أكثر البرامج فعالية (Verstraete & Saporta, 2006)، ففي الولايات المتحدة الأمريكية ومنذ سنة 1953، نفذت الحكومة برنامج دعم مالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال قانون الاعمال الصغيرة «Small Business Act» والذي من أهدافه تخصيص 23 في المائة من العقود الرئيسية لمؤسسات الصغيرة (Kouame, 2012)، بالإضافة إلى المؤسسات

<sup>35</sup> المرسوم التنفيذي رقم 05-165 مؤرخ في 24 ربيع الأول عام 1426 الموافق 03 مايو سنة 2005، يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيم سيرها، الجريدة الرسمية عدد 32.

<sup>36</sup> مرسوم تنفيذي 04-91 المؤرخ في 3 صفر عام 1425 الموافق 24 مارس سنة 2004، يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لترقية الحضائر التكنولوجية وتطويرها.

## المبحث الأول: إسنراض آليات دعم إنشاء وإنجاح المقاو لائتة في الجزائر

المملوكة للنساء، المؤسسات الصغيرة المحرومة، المؤسسات الموجودة في المناطق النائية والمؤسسات المملوكة للمتقاعدين والمعاقين (SBA, 2020)، فغالبا ما تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة صعوبات مختلفة في الوصول إلى الصفقات العامة، في الواقع، تتطلب مشاركة مؤسسة صغيرة ومتوسطة الحجم في فرص الصفقات العامة موارد أعلى نسبيا مما تتطلبه مؤسسة كبيرة، لهذا بعض البلدان تستخدم تدابير تفضيلية خاصة بفئة معينة من المؤسسات، تشمل هذه التدابير ما يسمى بالأسواق "المحجوزة"، إضافة إلى التفضيلات من حيث الأسعار المعروضة (OCDE, 2019).

في الجزائر، إلى غاية نهاية سنة 2019، بلغ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 1.193.339 مؤسسة، تنشط بشكل رئيسي في الخدمات والحرف والبناء، في حين أن 8.69٪ فقط في الصناعة، نسبة 97٪ هي مؤسسات مصغرة توظف أقل من 10 عمال، بحسب أحدث إحصائيات وزارة الصناعة (MPMEI, 2020)، الجزائر وكغيرها من البلدان قدمت ترسانة من الآليات والنصوص القانونية لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، سعيا منها لتكون قاطرة تنويع اقتصادها والتخلص من التبعية للريع النقطي، ومن بين أبرز النصوص القانونية التي جاءت لدعم تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والناشئة وضمان حصتها من الطلب العمومي، ما جاء به قانون الصفقات العمومية، في مجموعة من المواد، وذلك من أجل ضمان تمكينها من الصفقات العمومية خصوصا وهذا المجال يشهد تنافسية عالية قد لا تتمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونظرا لقدراتها المحدودة من الولوج لها، خصوصا إلى أن الكثير من هذه المؤسسات يعتمد سوقها على الطلب العمومي، أين تمثل الصفقات العامة أكثر من 20٪ من الناتج المحلي الإجمالي في الجزائر (OCDE, 2019)، وهي قيمة جد معتبرة بإمكانها دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلد بشكل كبير فيما لو استطاعت الحصول على نصيب منها.

سعى المشرع الجزائري لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كنوع من الحماية لها في مواجهة الشركات الكبرى، وذلك من خلال تخصيص جزء من الطلب العمومي لهذه المؤسسات، عن طريق قانون الصفقات العمومية، حيث تضمن قانون الصفقات العمومية وتفويض المرفق العام الجزائري العديد من المواد التي تنادي بتمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الصفقات العمومية، وتقديم معاملات تفضيلية لهذه المؤسسات كنوع من الدعم لها، بخلاف المادة 87 التي تعتبر المادة الأبرز والأكثر شهرة من بين مواد هذا القانون، فإن هناك العديد من المواد الأخرى التي تقدم الدعم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

## المبحث الأول: إستعراض آليات دعم إنشاء وإنجاح المقاوالاتية في الجزائر

ومن خلال استعراض أهم المواد التي جاء بها المرسوم الرئاسي 15-247<sup>37</sup>، المتضمن تنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام، والتي تقدم الدعم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نلاحظ أنه قدم دعم بشكل مباشر وغير مباشر:

- بداية بضمن حرية الوصول للصفقات العمومية والمساواة في معاملة والشفافية وإتاحتها للجميع بما فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (المادة 05) والتي تركز مبدأ حرية المنافسة؛
- تقديم إجراءات تفضيلية بالنسبة للحرفيين المواد (17، 86، 133) في بعض مجالات الصفقات ذات الخصوصية؛
- إمكانية تقسيم الصفقات العمومية في شكل حصص وتخصيص جزء منها للمؤسسات المصغرة المواد (31، 87)، وهذا ما من شأنه زيادة تنافسية وحماية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتمكينها من المساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية؛
- إمكانية انشاء تجمعات بين المؤسسات من اجل تنفيذ صفقة عمومية من أجل الرفع من قدرات هذه المؤسسات في صيغة التجمع المواد (37، 81) وهذا يتيح تنسيق جهود المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما بينها للرفع من قدراتها ومواردها لتواكب الشروط المالية والتقنية للصفقات؛
- التخفيف من القيود والإدارية لصالح المؤسسات المصغرة المواد (57، 67، 85، 87) وهذا يضمن تكييف الشروط مع قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتسهيل وصولها للصفقات العمومية؛
- فيما يتعلق بالضمانات المالية والضمانات المتعلقة بحسن التنفيذ، تعفي المادة 133 الحرفيون الفنيون والمؤسسات المصغرة الخاضعة للقانون الجزائري من تقديم كفالة حسن تنفيذ الصفقة عندما يتدخلون في عمليات عمومية لترميم ممتلكات ثقافية. وبالتالي فإن هذا النص يغطي فقط فئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لفئة معينة من الخدمة، لتحسين وصولها إلى الصفقات العمومية.

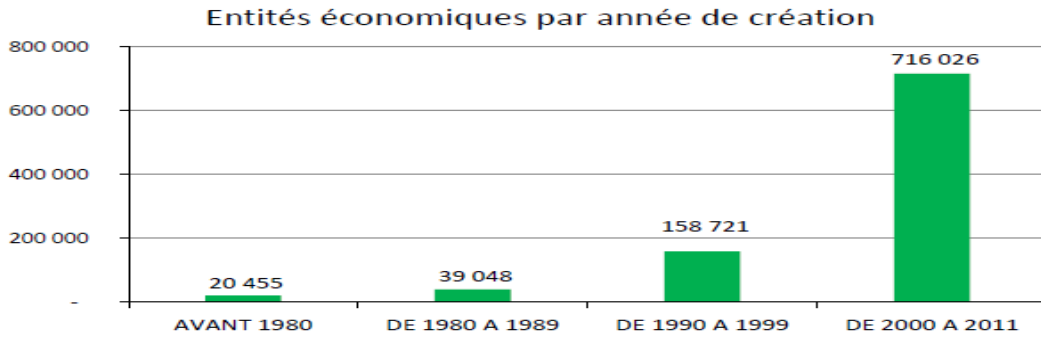
تعتبر تجربة الجزائر في مجال دعم المقاوالاتية، تجربة ناشئة مقارنة بالاقتصاديات المرجعية في هذا المجال، حوالي 25 سنة منذ إنشاء أول جهاز دعم (الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب) سنة 1996، وقد تم وضع العديد من الآليات والأجهزة التي تدعم إنشاء وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وسنحاول تقييم تجربة الجزائر في دعم المقاوالاتية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بناءً على ما تحقق من أرقام على أرض الواقع كما ونوعاً.

<sup>37</sup> مرسوم رئاسي رقم 15-247 مؤرخ في 2 ذي الحجة عام 1436 الموافق 16 سبتمبر سنة 2015، يتضمن تنظيم الصفقات العمومية وتفويض المرفق العام.

# المبحث الأول: إستعراض آليات دعم إنشاء وإنجاح المقاوالاتية في الجزائر

لقد حفزت الإجراءات المتخذة في الجزائر على إنشاء المؤسسات، على تسريع ديناميكية إنشاء المؤسسات وارتفع عددها بشكل ملحوظ، كما يظهر الديوان الوطني للإحصائيات، تطور الكيانات الاقتصادية وفقا للفترات الزمنية، في الشكل أدناه:

الشكل 21 تطور إنشاء المؤسسات في الجزائر حسب الفترات الزمنية



المصدر: (ONS, 2012, p. 52)

نلاحظ، زيادة في وتيرة إنشاء المؤسسات، منذ سنة 2000 حيث تم إنشاء 76.6% أو 716026 مؤسسة بين عامي 2000 و 2011 (ONS, 2012).

وفي سنة 2011، أطلقت السلطات الجزائرية برنامجًا وطنيًا بقيمة 380 مليار دينار (3.2 مليار دولار) لإصلاح قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلاد، بهدف زيادة عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأكثر من ثلاثة أضعاف من أكثر من 600000 إلى ما يقرب من 2 مليون بحلول عام 2025، على الرغم من أن هذا البرنامج تمكن من إنشاء أكثر من 20000 مؤسسة صغيرة ومتوسطة الحجم عبر قطاعات متعددة، غير أنها لم تفي بأهدافها، لذا كثفت الحكومة جهودها لتحفيز قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عام 2017، وبحسب وزارة الصناعة، أنشأت الجزائر ما متوسطه 60.000 مؤسسة صغيرة ومتوسطة في السنة في الفترة 2012-2015، وهناك أدلة على أن وتيرة إنشاء الأعمال تتسارع، كانت هناك زيادة صافية قدرها 88100 مؤسسة صغيرة ومتوسطة في عام 2016 وحده بزيادة 9.4% عن عام 2015 وزيادة 7.2% في التوظيف، وكان هدف الحكومة هو إنشاء مليون مؤسسة صغيرة ومتوسطة أخرى خلال الفترة 2015-2019 (Oxford Business Group, 2017).

ومع ذلك، فإن عدد المؤسسات التي تم إنشاؤها غير كافية، في الثلاثي الأول لسنة 2019، بلغ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 1.171.945 مجتمعة، وهذا يعطي نسبة كثافة 28 مؤسسة صغيرة ومتوسطة لكل 1000 نسمة، وهي منخفضة جدًا بالمقارنة مع المعايير الدولية (45 مؤسسة لكل 1000 نسمة) مع تباين كبير في توزيع هذه الكثافة

# المبحث الأول: إسنراض آليات دعم إنشاء وإنجاح المقاوالاتية في الجزائر

بين مختلف جهات الوطن (MPMEI, 2019). كما يلاحظ أيضا، أن المؤسسات الصغيرة تمثل النسبة الأكبر من قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، كما يوضح الشكل أدناه:

الشكل 22 توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حسب الحجم



المصدر: (MPMEI, 2019, p. 08)

بنسبة 97.1 في المائة فإن الغالبية العظمى من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر هي مؤسسات صغيرة بما أقل من 10 عمال، وفي الواقع، فإن غالبية المؤسسات الصغيرة جداً نادراً ما تتجاوز ثلاث عمال (OIT, 2017b)، فيما نسبة 2.60 في المائة من المؤسسات لديها ما بين 50 و 249 عامل، هذه الظاهرة "الوسط المفقود" مشتركة مع العديد من الأسواق الناشئة الأخرى (Oxford Business Group, 2017).

كما تجدر الإشارة إلى أن آليات الدعم في الجزائر، تمويل الأنشطة ذات القيمة المضافة المنخفضة، تتعلق أكثر بالقطاع الثالث (التجارة والخدمات) الذي لا يساهم في التوظيف بشكل المطلوب، كما يوضح الجدول أدناه:

الجدول 19 توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حسب قطاع النشاط

النسبة	قطاع النشاط
0.62	الفلاحة
0.26	المحروقات، الطاقة والمناجم
16.07	البناء والاشغال العمومية
8.71	الصناعة
51.44	الخدمات والمهن الحرة
22.90	الحرف
100.00	الإجمالي

المصدر: (MPMEI, 2019, p. 11)

لا يزال هناك الكثير الذي يتعين القيام به، للتحرك نحو دينامية حقيقية لخلق المؤسسات، وتعزيز المقاوالاتية الخاصة في القطاعات الإنتاجية مثل الصناعة والفلاحة ضرورة لبناء اقتصاد حقيقي وتنافسي.

## المبحث الأول: إسعاض آليات دعم إنشاء وإنجاح المقاوالاتية في الجزائر

يمثل القطاع الخاص ما يقرب من 75 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي خارج المحروقات و 55 في المائة من القيمة المضافة (OIT, 2017b)، تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في توظيف 2818736 عامل، وفي التصدير بقيمة 964.13 18 مليون دولار (MPMEI, 2019).

رغم حداثة تجربة الجزائر بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا إن الملاحظ أنها قدمت ترسانة من الآليات والإجراءات لتشجيع إنشاء المؤسسات ودعمها، غير أن النتائج لا تنعكس على كثافة نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الوطني ولا يزال عددها قليل مقارنة بما تم ضخه في هذه الآليات، وبالتالي فالمطلوب إعادة النظر في هذه الإجراءات والآليات وتفعيلها بالشكل السليم وترشيدها أكثر من اجل القيام بدورها، لتحسين تأثيرها على التنمية الاقتصادية، ويجب على السلطات فرض سياسة النتائج على هذه الهياكل من أجل تقييمها بشكل موضوعي.

الملاحظ أن أغلب آليات الدعم التي تم ذكرها سابقا والتي تمثل أهم الآليات التي وضعتها الدولة لدعم إنشاء ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، تركز في دعمها على فترة ما قبل الإنشاء والإنشاء بشكل أساسي كما أن أغلب الدعم يتمثل في دعم مالي وجبائي وشبه جبائي، مع نقص واضح في المرافقة الميدانية ودعم فترة الانطلاق التي تمثل مرحلة حرجة جدا من عمر المؤسسات يجب ان يوفر فيها الدعم لكي تضمن بقائها ونموها وديمومتها وتقليل خطورة فشلها وتعثرها في أولى سنوات نشاطها، وقد أشار تقرير المرصد العالمي للمقاوالاتية، إلى إن ديناميكيات المقاوالاتية في الجزائر تترجم خللاً وظيفياً في العملية الشاملة للإشراف على نشاط المقاوالاتية، حيث أن إجراءات السلطات العامة تركز على المراحل الأولى من الدعم لإنشاء المؤسسة، في حين أن الإجراءات التي تستهدف دمج المؤسسات الناشئة لم يتم تطويرها بشكل كاف، وأن ديناميكية تنظيم المقاوالاتية في الجزائر تعوقها قلة التنسيق بين المراحل المختلفة للنشاط المقاوالاتية (Abedou et al., 2011).

كما يلاحظ أيضا، غياب إستراتيجية وطنية موحدة، لدعم المقاوالاتية، ويتجلى هذا في وجود عدد كبير من الأجهزة والآليات، المخصصة لدعم المقاوالاتية لها نفس الأهداف والوظائف، لكنها تحت وصايات مختلفة، كما نبين في الجدول أدناه:

# المبحث الأول: إسنراض آليات دعم إنشاء وإنجاح المقاوالاتية في الجزائر

الجدول 20 أجهزة دعم المقاوالاتية والصاية التابعة لها

الصاية	الجهاز
وزارة العمل والتشغيل والضمان الإجماعي	الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب
وزارة العمل والتشغيل والضمان الإجماعي	الصندوق الوطني للتأمين على البطالة
وزارة التضامن الوطني والأسرة وقضايا المرأة	الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر
الوزير المكلف بترقية الاستثمارات	الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار
الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
وزارة العمل والتشغيل والضمان الإجماعي	صندوق الكفالة المشترك لضمان أخطار القروض الممنوح إياها الشباب ذوي المشاريع
وزارة العمل والتشغيل والضمان الإجماعي	صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار قروض استثمارات البطالين ذوي المشاريع
وزارة التضامن الوطني والأسرة وقضايا المرأة	صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة
الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	مراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار	مشتاتل المؤسسات
الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
الوزير المكلف بتكنولوجيا الإعلام والاتصال	الوكالة الوطنية لترقية الحضائر التكنولوجية وتطويرها

المصدر: من إعداد الباحث.

هذا التعدد والتشتت، يعاب على جهود السلطات العمومية في دعم المقاوالاتية في الجزائر، خصوصا مع ضعف مردودية هذه الأجهزة، كما بيناه سابقا من خلال مختلف الإحصائيات، خصوصا وأن هناك أجهزة مهمة جدا، تحت وصاية وزارات غير اقتصادية، الأمر الذي يطرح أكثر من تساؤل عن المقاربات التي كانت تقاد بها، الجهود العمومية في دعم المقاوالاتية، وعن جدواها، بناءً على النتائج المحققة كما ونوعا.

# المبحث الثاني: تقييم بيئة الأعمال وتأثيرها على النشاط المقاوالاتي في الجزائر

## المبحث الثاني: تقييم بيئة الأعمال وتأثيرها على النشاط المقاوالاتي في الجزائر

بعد استعراضنا في المبحث السابق، لمختلف آليات دعم إنشاء وإنجاح المقاوالاتية في الجزائر، في هذا المبحث سنحاول تقييم بيئة الأعمال في الجزائر وتأثيرها على النشاط المقاوالاتي بصفة عامة، على ضوء ما ورد في التقارير والدراسات الدولية والوطنية، التي تناولت مناخ الأعمال في الجزائر.

تعد البيئة المقاوالاتية مهمة لأي مؤسسة ناشئة، يشير مصطلح "بيئة الأعمال" إلى مجموعة من العوامل التي تلعب دوراً في تطوير أو رعاية النشاط المقاوالاتي، وإذا كانت هذه البيئة غير مواتية فلن يتطور نظام النشاط المقاوالاتي، كما قد تؤثر البيئة المقاوالاتية على استمرار وجود المؤسسة أو نجاحها، فقد أشارت العديد من الأعمال إلى تأثير العوامل المختلفة للبيئة المقاوالاتية على النشاط المقاوالاتي، يمكن للحكومات التأثير على آليات السوق، وجعلها تعمل بكفاءة من خلال إزالة الظروف التي تؤدي إلى عيوب السوق أو التعقيدات الإدارية، من أجل تنمية الأعمال الجديدة، وإجراء تغييرات في بيئة المقاوالاتية قد يكون لها تأثير سلبي أو إيجابي على نمو أو فشل المؤسسات (Zamberi Ahmad et al., 2012).

لذا فالتحدي الذي يواجه معظم الحكومات هو توفير بيئة أعمال تدعم وتعزز ثقافة المقاوالاتية، حيث تعتبر السياسات والتشريعات والأطر واللوائح والقوانين الاقتصادية الكلية من العوامل التي يمكن أن تسهل أو تعيق تنمية الأعمال، وتوفير سياسات ولوائح التجارة والعمل والاستثمار والضرائب المناسبة بيئة مواتية تشجع الاستثمار واستدامة الأعمال، كمصدر جديد للثروة وخلق فرص العمل في الاقتصاد، من ناحية أخرى، تقليل مخاطر البيئة الخارجية والتخفيف من القيود القانونية والتنظيمية التي تخنق روح المبادرة وتزيد من تكاليف ممارسة الأعمال.

حظيت بيئة الأعمال باهتمام كبير من الحكومات ووكالات التنمية والأكاديميين، منظمات مثل مجلس التنافسية في الولايات المتحدة، وجمعية GSM، ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD)، البنك الدولي، والمنتدى الاقتصادي العالمي وغيرها، وقد طورت كل واحدة منها أدوات تشخيص شاملة لتقييم وتتبع تطور النظام البيئي، بالإضافة إلى ذلك، كانت هناك أطر تقييمية مماثلة تم تطويرها من قبل أصحاب رؤوس الأموال الناجحين، ومستشاري التنمية، والجامعات، ومن بين هذه المناهج والأطر التقييمية لمناخ الأعمال نجد:

- مشروع النظام البيئي للمقاوالاتية الأعمال لكلية بابسون (Babson College - Babson Entrepreneurship Ecosystem Project)؛
- مجلس التنافسية في الولايات المتحدة (Council on Competitiveness - Asset Mapping Roadmap)؛



## المبحث الثاني: تقييم بيئة الأعمال وتأثيرها على النشاط المفاوضي في الجزائر

- مؤشر المفاوضية والتنمية العالمية لجامعة جورج ميسون (George Mason University - Global Entrepreneurship and Development Index)؛
  - جمعية GSM المفاوضية في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (GSM Association - Information and Communication Technology Entrepreneurship)؛
  - منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية- في إطار قياس المفاوضية (Organisation Economic Co-operation and Development - Entrepreneurship Measurement Framework)؛
  - البنك الدولي-سهولة ممارسة الأعمال (World Bank - Doing Business)؛
  - المنتدى الاقتصادي العالمي-النظام البيئي للمفاوضية، وغيرها من المنهجيات (World Economic Forum - Entrepreneurship Ecosystem) (ASPEN, 2013).
- في هذه الدراسة سنعتمد على المؤشرات الصادرة من طرف: البنك الدولي (Doing business)، المعهد الدولي للمفاوضية والتنمية الاقتصادية (GEI index)، المرصد العالمي للمفاوضية (Global Entrepreneurship Monitor)، المنتدى الاقتصادي العالمي (World Economic Forum).

### المطلب الأول: تقييم البنك الدولي لمناخ الأعمال في الجزائر

يصدر البنك الدولي تقريره السنوي حول سهولة ممارسة الأعمال (Doing business)، في 190 بلد، حيث يقدم فيه مجموعة من المؤشرات التي تقيس الأنظمة التي تعزز النشاط المفاوضي وتلك التي تعوقها وتقييم الإصلاحات التي تقوم بها البلدان من أجل تحسين مناخ أعمالها، يقيس تقرير ممارسة أنشطة الأعمال جوانب تنظيم الأعمال التي تؤثر على المؤسسات المحلية الصغيرة والمتوسطة الحجم، يغطي تقرير ممارسة أنشطة الأعمال عشرة مؤشرات تؤثر على مختلف مراحل إطلاق الأعمال، يتم تحليل المؤشرات العشرة إلى موضوعات تنفيذية (إطلاق الأعمال، استخراج تراخيص البناء، الحصول على الكهرباء، تسجيل الملكية، دفع الضرائب، والتجارة عبر الحدود) ومواضيع تشريعية (إبرام العقود، الحصول على الائتمان، وتصفية حالات الإعسار) (Business Doing, 2019).

حسب تقرير ممارسة الأعمال (World Bank, 2020a)، صنّفت الجزائر في موقع متأخر جداً، رغم كل الإصلاحات التي شهدتها في السنوات الأخيرة، جاءت الجزائر في الترتيب 157 من أصل 190 دولة شملها المسح بمعدل عام 48.6% من ناحية سهولة ممارسة الأعمال، وهي مرتبة متأخرة جداً مقارنة بالجاريتين المغرب 53 عالمياً بمعدل

## المبحث الثاني: تسيير بيئة الأعمال وتأثيرها على النشاط المقاو لاتي في الجزائر

73.04% من ناحية سهولة ممارسة الأعمال وتونس 78 عالميا بمعدل 68.7% من ناحية سهولة ممارسة الأعمال حسب نفس التقرير، كما يوضح الجدول ادناه:

الجدول 21 مقارنة الجزائر من حيث سهولة انشاء الاعمال تونس والمغرب

المؤشرات	الجزائر	تونس	المغرب
سهولة ممارسة الاعمال	157	78	53
إطلاق الاعمال	152	19	43
عدد الاجراءات	12	03	04
عدد الايام	18	09	09
التكلفة (مقارنة بدخل الفرد)	11.8	2.9	3.6

المصدر: من اعداد الباحث بالاعتماد على (World Bank, 2020b, pp. 04–10)

نلاحظ من خلال المقارنة المبينة في الجدول أعلاه، أن الجزائر متأخرة بفارق كبيرة من ناحية سهولة ممارسة الأعمال مقارنة بجيرانها، سواء من ناحية عدد الإجراءات اللازمة لإطلاق الأعمال او عدد الأيام المستغرقة في ذلك وأخيرا في التكاليف التي تتطلبها الإجراءات، تسجل الجزائر تأخر كبير مقارنة بجارتها تونس والمغرب.

أما فيما يخص المؤشرات العشرة التي تم قياسها في التقرير فهي كما يلي:

الشكل 23 ترتيب مؤشرات ممارسة الاعمال في الجزائر



المصدر: (World Bank, 2020c, p. 04)

نلاحظ أن الجزائر تعاني من تأخر في العديد من المؤشرات، حيث نجد إجراءات الحصول على التمويل تحتل مراتب متأخرة جدا بمعدل 10% ومرتبة عالمية 181 بالرغم من كون هذا الإجراء من أهم ركائز النشاط المقاو لاتي، كما نلاحظ مستوى تقييم إجراءات حماية الأقلية من المستثمرين بمعدل 20% وترتيب دولي 179، كما أن إجراءات التجارة عبر الحدود تقييمها منخفض بمعدل 38.4% وترتيب عالمي 172، انخفاض تقييم إجراءات تسجيل الملكية

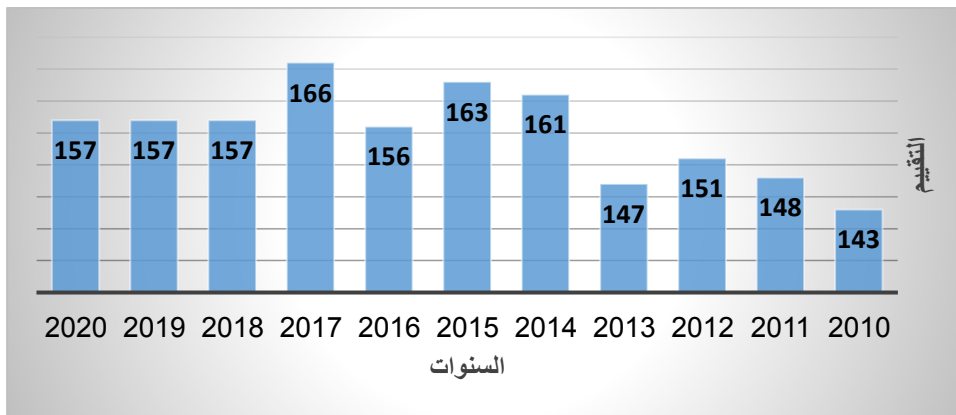
## المبحث الثاني: تقييم بيئة الأعمال وتأثيرها على النشاط المفاوضي في الجزائر

بمعدل 44.3% وترتيب عالمي 165، تقييم إجراءات تسوية عمليات الإعسار المالي متدنية هي الأخرى بمعدل 49.24% وترتيب عالمي 81.

من جهة أخرى نجد أن أفضل المؤشرات لديها، تشمل في إجراءات إطلاق الأعمال بمعدل 78.0% وترتيب عالمي 152، تليها إجراءات الحصول على الكهرباء بمعدل 72.1% وترتيب عالمي 102، ثم إجراءات الحصول على رخص البناء بمعدل 65.3% وترتيب عالمي 121، إجراءات إبرام العقود 54.8% وترتيب عالمي 113، وفي الأخير إجراءات دفع الضرائب 53.9% بترتيب عالمي 158.

رغم قيام الجزائر في السنوات الأخيرة بالعديد من الإصلاحات والتعديلات من أجل تسهيل إطلاق الأعمال، غير أنها قد حافظت على نفس الترتيب المتأخر لثلاث سنوات متتالية 190/157، وعلى مدى العشر سنوات الأخيرة لم تحقق تقدم بالشكل اللازم كما يوضح الشكل أدناه:

الشكل 24 ترتيب الجزائر من ناحية سهولة ممارسة الأعمال للفترة بين 2010-2020



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات البنك الدولي

### المطلب الثاني: تقييم مؤشر المعهد الدولي للمقاولات والتنمية الاقتصادية (GEI index)

المعهد العالمي للمقاولات والتنمية (The GEDI Institute)، هي منظمة أبحاث تعمل على تطوير المعرفة حول الروابط بين المقاولات والتنمية الاقتصادية والازدهار ومقارنة البلدان المختلفة في مراحل مختلفة من تطورها، مع مراعاة مقاييس نشاط المقاولات، تم تأسيس المعهد من قبل باحثين رائدين في مجال المقاولات في العالم من جامعات جورج ميسون وجامعة بيكس وامبريال كوليدج في لندن، يصدر المعهد مؤشر (GEI index) لقياس جودة وديناميكيات النظم البيئية (Ecosystems) للنشاط المقاولاتي، حيث يعتمد هذا المؤشر على 14 ركيزة (Ács et

## المبحث الثاني: تقييم بيئة الأعمال وتأثيرها على النشاط المقاولاتي في الجزائر

(al., 2018)، على المستوى العديد من الدول ومنها الجزائر، حسب (GEI index) احتلت الجزائر الترتيب 80 من أصل 137 دولة شملها التقييم سنة 2018، بمعدل تقييم إجمالي 25% (Ács et al., 2018)، كما يبين الجدول أدناه:

الجدول 22 تقييم مؤشر (GEI index) لجودة النظام البيئي للنشاط المقاولاتي في الجزائر 2018

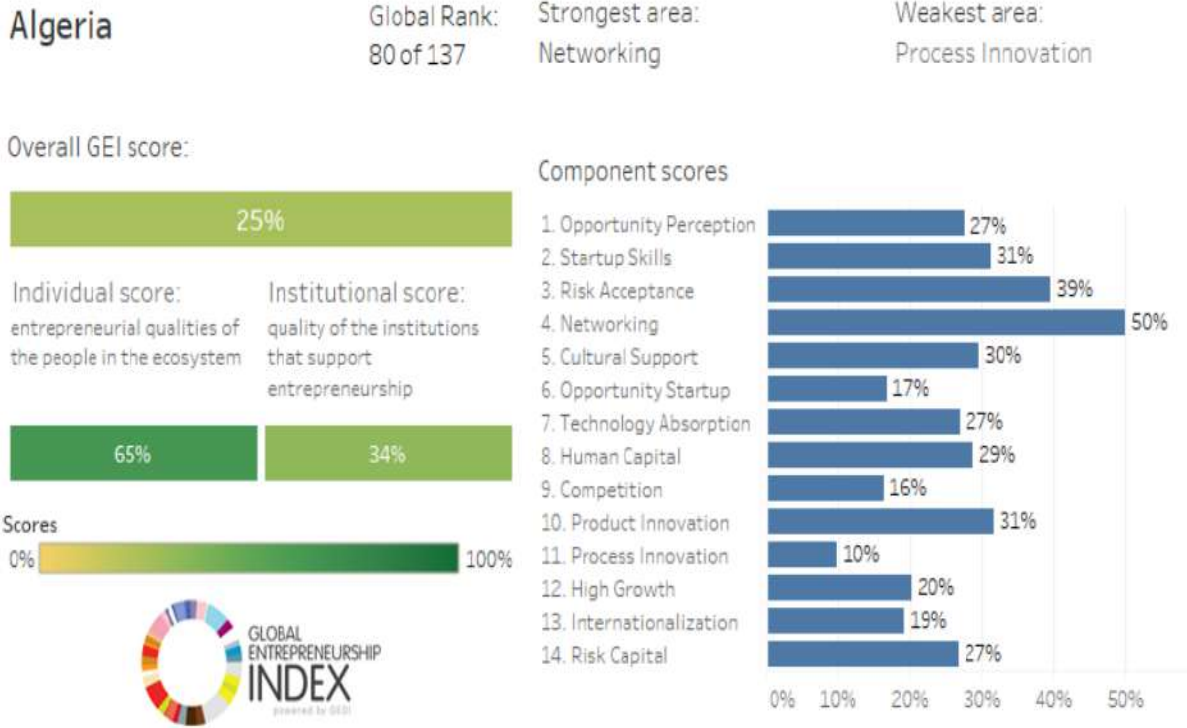
الرقم	الركائز	التقييم
01	إدراك الفرصة	27%
02	المهارات اللازمة للمؤسسة الناشئة	31%
03	شبكة العلاقات	50%
04	تقبل المخاطرة	39%
05	الدعم الثقافي	30%
06	المؤسسات الناشئة بالفرصة	17%
07	استيعاب التكنولوجيا	27%
08	رأس المال البشري	29%
09	المنافسة	16%
10	الابتكار في المنتج	31%
11	الابتكار في العملية	10%
12	زيادة النمو	20%
13	التوجه الخارجي	19%
14	رأس مال المخاطر	27%
	الإجمالي	25%

المصدر: (Ács et al., 2018, p. 45)

حسب الجدول أعلاه، فإن تقييم المؤشر لأغلب الركائز 14 بالنسبة للجزائر منخفض وهذا ما انعكس على التقييم الإجمالي، أعلى تقييم كان بالنسبة لركيزة إنشاء العلاقات 50%، وأضعف تقييم كان لركيزة الابتكار في العملية 10%، بتقييم إجمالي للمؤشر 25%. كما قيم المؤشر الفردية لجودة المقاولاتية للأفراد في الجزائر بمعدل 65%، من جهة أخرى قيم جودة المحيط المؤسسي (قواعد اللعبة) الداعم لأنشطة المقاولاتية في الجزائر بمعدل 34% (Ács et al., 2018).

# المبحث الثاني: تقييم بيئة الأعمال وتأثيرها على النشاط المقاوالاتي في الجزائر

الشكل 25 تقييم مؤشر (GEI index) لجودة النظام البيئي المقاوالاتي في الجزائر



المصدر: (Ács et al., 2018, p. 45)

حسب الشكل أعلاه، يقيم (GEI index) جودة المقاولين في النظام البيئي المقاوالاتي للجزائر بتقييم جيد إلى حد ما 65% باعتبارهم مكون أساسي مهم في النظام البيئي المقاوالاتي، فيما كان تقييم جودة المحيط المؤسسي الذي يدعم النشاط المقاوالاتي في الجزائر بمستوى متدني بلغ 34%. كما يقدم (GEI index) مقارنة لجودة النظام البيئي المقاوالاتي للجزائر مع المستوى الجهوي والعالمي كما يوضح الشكل أدناه:

الشكل 26 مقارنة مؤشر (GEI index) لجودة النظام البيئي المقاوالاتي للجزائر مع المستوى الجهوي والعالمي



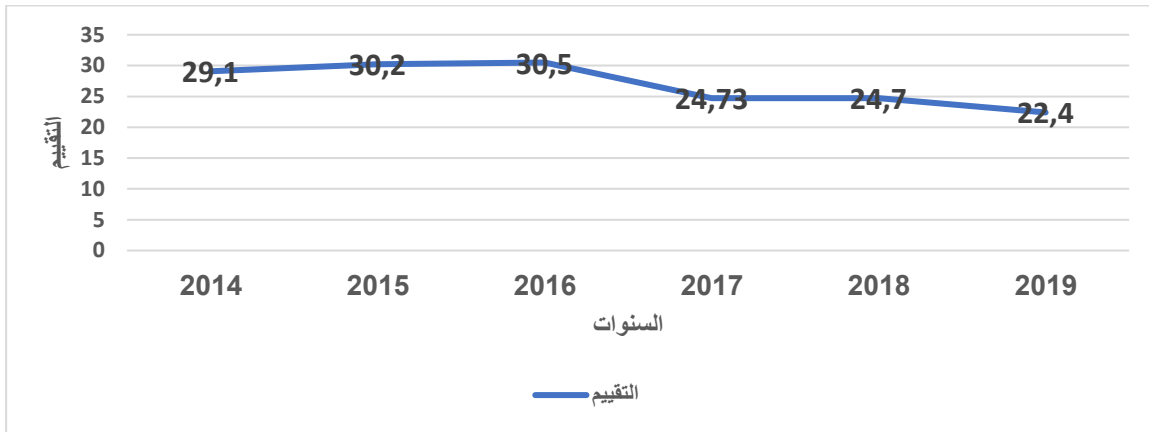
المصدر: (GEDI, 2018)

## المبحث الثاني: تقييم بيئة الأعمال وتأثيرها على النشاط المقاوالاتي في الجزائر

يوضح الشكل أعلاه، تأخر الجزائر في أغلب ركائز مؤشر (GEI index)، بالمقارنة مع محيطها الجهوي والعالمي، ماعدا ركيزتين تتفوق فيهما على محيطها الجهوي (تقبل المخاطرة، شبكات العلاقات)، وتفوق في ركيزة واحدة على المتوسط العالمي (تقبل المخاطرة).

كان تقييم المؤشر للجزائر عند مستوى متأرجح بين 22.4 في عام 2019 وأحسن تقييم منح له سنة 2016 بمستوى 30.5 وتقييم ضعيف جدا، كما حيث شهد انخفاضا متوالي منذ سنة 2015 كما هو مبين أدناه:

الشكل 27 تقييم مؤشر (GEI index) للجزائر في الفترة بين 2014-2019



المصدر: من اعداد الباحث بناءً على بيانات (GEI index)

### المطلب الثالث: تقييم المرصد العالمي للمقاوالاتية Global Entrepreneurship Monitor

انطلق المرصد العالمي للمقاوالاتية GEM في عام 1999 كمشروع بحثي مشترك بين كلية بابسون (الولايات المتحدة الأمريكية) وكلية لندن للأعمال (المملكة المتحدة)، ثم أصبح أغنى مصدر للمعلومات الموثوقة عن حالة النشاط المقاوالاتي والأنظمة البيئية المقاوالاتية في جميع أنحاء العالم، من خلال تقاريره السنوية، شاركت حوالي 115 دولة من جميع أنحاء العالم في أبحاث GEM، ونتيجة لذلك، تحول GEM من مشروع ليصبح منظمة ذات الشبكات التي هي عليها اليوم، تضم أكثر من 90 فريقًا وطنيًا، يشرف كل فريق وطني من GEM على مسح سنوي يسمى مسح السكان البالغين (APS) والذي يتم استكماله من خلال عينة تمثيلية لا تقل عن ألفي بالغ في كل اقتصاد، بالإضافة إلى ذلك، يتشاورون مع الخبراء الوطنيين حول "ظروف النشاط المقاوالاتي"، والعوامل التي يمكن أن تفسر طبيعة ومستوى النشاط المقاوالاتي في اقتصاداتهم من خلا استبيان الخبراء الوطني (NES) (Amorós & Bosma, 2013).

يصنف GEM الجزائر ضمن الاقتصادات القائمة على عوامل تتألف بشكل رئيسي من البلدان ذات القوة الاقتصادية المنخفضة التي تعتمد على الموارد، يعتمد نموها الاقتصادي في المقام الأول على المواد الخام مثل الموارد الطاقة

## المبحث الثاني: تقييم بيئة الأعمال وتأثيرها على النشاط المقاوالاتي في الجزائر

والمحروقات، واقتصاد يمر بمرحلة انتقالية من اقتصاد مدفوع بالعوامل إلى الاقتصاد المدفوع بالكفاءة (Amorós & Bosma, 2013).

يقدم استبيان الخبراء الوطنيين (NES)، نظرة ثاقبة حول بيئة المقاوالاتية في كل اقتصاد فيما يتعلق بظروف النشاط المقاوالاتي التسعة (التمويل، السياسات الحكومية، البرامج الحكومية، التعليم والتدريب، نقل البحث والتطوير، البنية التحتية التجارية، انفتاح السوق الداخلي، البنية التحتية المادية والمعايير الثقافية والاجتماعية)، يطلق عليها السياق الوطني الذي يطلق فيه الأفراد مؤسستهم، وذلك بالاعتماد على آراء الخبراء على أساس السمعة والخبرة، تبعا للمنهجية التي يعتمدها المرصد العالمي للمقاوالاتية، يتم إجراء مقابلات شخصية مع 36 خبيراً على الأقل في كل اقتصاد ويُطلب منهم ملء الاستبيان، يعبرون فيه عن آرائهم حول أهم النجاحات والقيود المؤسسية لتعزيز الروح المقاوالاتية في بلدانهم (Amorós & Bosma, 2013) وتقييمها (تقييمات الخبراء: 1 = غير كافية للغاية، 5 = كافية للغاية)، والشكل أدناه يوضح تقييم الخبراء لبيئة المقاوالاتية في الجزائر في سنة 2013:

الشكل 28 تقييم الخبراء (NES) للبيئة المقاوالاتية في الجزائر



المصدر: (Amorós & Bosma, 2013, p. 46)

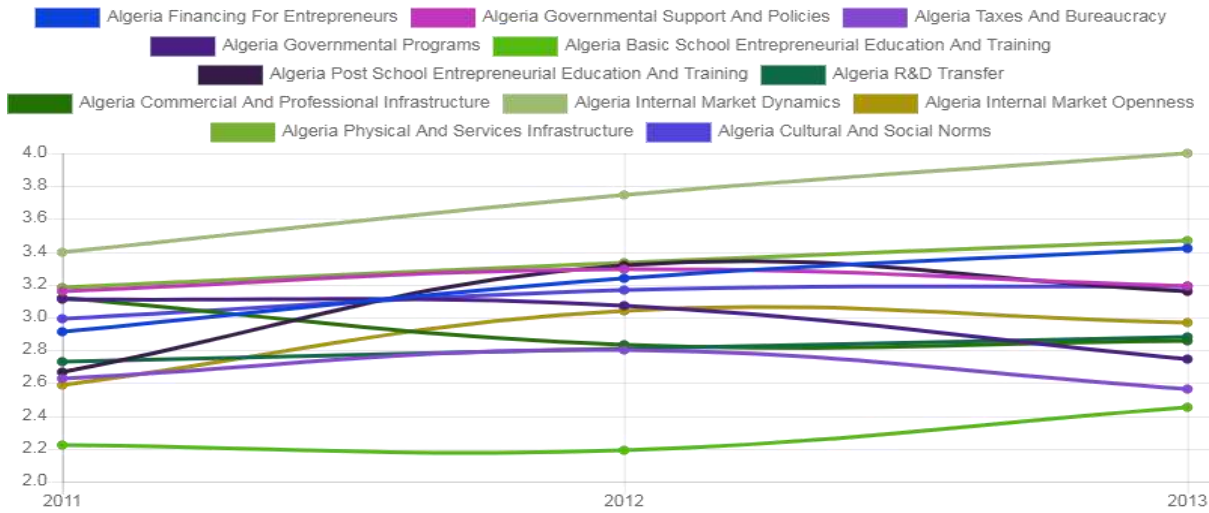
حسب الشكل أعلاه، فإن تقييم الخبراء الوطنيين لبيئة المقاوالاتية في الجزائر، متدنية على العموم، حيث قيم الخبراء ديناميكية السوق الداخلية والبنية التحتية المادية بأعلى تقييم ب (4.0) و (3.5) على التوالي، فيما كان التقييم الأضعف لبرامج التعليم المقاوالاتي في المراحل الدراسية (2.4)، السياسات الحكومية فيما يخص الضرائب والبيروقراطية (2.6) والبرامج الحكومية المقاوالاتية (2.7)، وهي أمور هامة جدا بالنسبة لأي بيئة مقاوالاتية (Amorós & Bosma, 2013).



## المبحث الثاني: تقييم بيئة الأعمال وتأثيرها على النشاط المقاوالاتي في الجزائر

حسب تقييم خبراء المرصد العالمي للمقاوالاتية، فإن البيئة المقاوالاتية في الجزائر، لا تعمل على تشجيع النشاط المقاوالاتي مقارنة بالاقتصادات الأخرى التي تحركها العوامل وأيضًا مجموعة البلدان المرجعية، رغم تنفيذ العديد من السياسات والبرامج في العقد الأخير، والتي يمكن أن تساعد في متانة المؤسسة الناشئة (Niels et al., 2012)، رغم تحسن تقييم الخبراء للبيئة المقاوالاتية في الجزائر في السنوات الأخيرة كما يوضح الشكل أدناه:

الشكل 29 تطور تقييم الخبراء الوطنيين للظروف الوطنية لممارسة الاعمال في الجزائر



المصدر: (GEM, 2013)

في الواقع، لا تزال ظروف إنشاء وممارسة الأعمال في الجزائر غير مثالية، كما أن نشاط المقاوالاتي ما زال متواضعًا بالنظر إلى الإحصائيات الحديثة التي جمعتها GEM، ويوضح الجدول أدناه ديناميكية المقاوالاتية في الجزائر بالمقارنة مع تونس والمغرب:

الجدول 23 النشاط المقاوالاتي في دول المغرب العربي

الدولة	معدل المؤسسات طور الأنشاء	معدل المؤسسات الناشئة	معدل إجمالي النشاط المقاوالاتي المبكر (TEA)	معدل المؤسسات المستقرة	معدل توقف النشاط المقاوالاتي
الجزائر	11.3	5.6	16.7	4.7	7.9
تونس	2.2	7.2	9.4	10.2	4.8
المغرب	6.9	9.4	15.8	15.2	3.7

المصدر: (GEM, 2009, p. 21)

حسب النتائج في الجدول أعلاه، فالجزائر لديها معدل 11.6% من المؤسسات في طور الإنشاء، مع معدل مؤسسات ناشئة (أقل من 3.5 سنة) قدره 5.6%، كلاهما يشكلان إجمالي النشاط المقاوالاتي المبكر في الجزائر (16.7%)، يعد هذا المعدل مرتفع مقارنة بتونس 9.4% والمغرب 15.8%، في مقابل معدل 4.7% من المؤسسات



## المبحث الثاني: تقييم بيئة الأعمال وتأثيرها على النشاط المقاوالاتي في الجزائر

القائمة (أكثر من 3.5 سنة) وهي الأضعف بين جيرانها، هذا يسلط الضوء على الصعوبة من حيث استدامة المؤسسات في الجزائر، حيث نلاحظ أن الجزائر لديها نسبة عالية تقدر من المؤسسات المتعثرة (7.9٪) وهي الأعلى بالمقارنة مع تونس والمغرب (GEM, 2009). أما مسح سنة 2011، فقد أوضح النتائج المبينة في الجدول أدناه:

الجدول 24 النشاط المقاوالاتي في الجزائر حسب المراحل 2011

البلد	معدل مؤسسات في طور الإنشاء	معدل مؤسسات ناشئة	إجمالي النشاط المقاوالاتي المبكر	معدل المؤسسات القائمة	معدل توقف المؤسسات	نسبة المقاوالاتية التي تحركها الضرورة	نسبة المقاوالاتية التي تحركها الفرصة
الجزائر	5.5	4.2	9.7	3.8	9.5	38.7	61

المصدر: (Abedou et al., 2011, p. 52)

حسب النتائج في الجدول أعلاه، بلغ إجمالي النشاط المقاوالاتي المبكر في الجزائر 9.6٪ مكونة من 5.5٪ من المقاولين اللذين يحاولون إنشاء مؤسساتهم و4.2٪ لديهم مؤسسات ناشئة (أقل من 3.5 سنة) وما نسبته 3.8٪ هي مؤسسات قائمة نجحت في البقاء لأكثر من ثلاث سنوات ونصف، في المقابل تتمتع الجزائر بمعدل مرتفع نسبياً (9.5٪) من تعثر المؤسسات (Abedou et al., 2011). رغم أن التصورات الذاتية لدى الأفراد والقيم المجتمعية في الجزائر بالنسبة لممارسة نشاط مقاوالاتي جد إيجابية، كما يوضح الجدول أدناه:

الجدول 25 التصورات الذاتية لدى الأفراد والقيم المجتمعية في الجزائر بالنسبة لممارسة نشاط مقاوالاتي

المؤشر	الجزائر	المعدل العالمي
معدل الخوف من الفشل	32.9	34.48
معدل المقاوالاتية كخيار مهني جيد	79.6	75.3
معدل المكانة الاجتماعية المرموقة للمقاولين الناجحين	84.2	80.1

المصدر: (Amorós & Bosma, 2013, p. 78)

حسب الجدول أعلاه، فإن الفرد الجزائري لديه معدل خوف من الفشل ضعيف (32.9٪) وأقل من المعدل العالمي (34.48٪)، كما أن المجتمع الجزائري يرى أن المقاوالاتية خيار مهني جيد وبدرجة مرتفعة (79.6٪) أعلى من المعدل العالمي (75.3٪)، يتمتع المقاولين الناجحين بمكانة عالية ومستوى من الاعتبار في البلاد (84.2٪) أعلى من المعدل العالمي (80.1٪). ومع ذلك، يُظهر البلد معدل منخفض لإجمالي النشاط المقاوالاتي المبكر (9.3٪) مع واحد من أدنى المعدلات بين الاقتصادات التي تحركها العوامل (Niels et al., 2012).

# المبحث الثاني: تقييم بيئة الأعمال وتأثيرها على النشاط المفاوضي في الجزائر

## المطلب الرابع: تقييم المنتدى الاقتصادي العالمي

يقدم المنتدى الاقتصادي العالمي مؤشر التنافسية العالمي الجديد 4.0، يقيس المؤشر القدرة التنافسية للدول من خلال 12 ركيزة (المؤسسات، البنية التحتية، اعتماد تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، استقرار الاقتصاد الكلي، الصحة، المهارات، سوق المنتج، سوق العمل، النظام المالي، حجم السوق، ديناميكية الأعمال والقدرة على الابتكار)، تضم كل منها عدداً من المؤشرات الفرعية، يركز التقرير على الثورة الصناعية الرابعة كمسار لتطوير القدرة التنافسية للدول (Klaus Schwab, 2018). في تصنيف مؤشر التنافسية العالمية لسنة 2018، صنفت الجزائر في المرتبة 92 من أصل 140 دولة شملها التصنيف، وهي مرتبة متأخرة جداً، مقارنة مع دول الجوار المغرب 140/75 وتونس 140/87 اللذان كانا أحسن من الجزائر في الترتيب (Klaus Schwab, 2018)، يبين الجدول أدناه تقييم الجزائر وفق لمؤشر التنافسية العالمي:

الشكل 30 تقييم مؤشر التنافسية العالمي للجزائر سنة 2018

### Performance overview

Index Component	Rank/137	Score (1-7)	Trend	Distance from best
<b>Global Competitiveness Index</b>	<b>86</b>	<b>4.1</b>		
Subindex A: Basic requirements	82	4.4		
1st pillar: Institutions	88	3.6		
2nd pillar: Infrastructure	93	3.6		
3rd pillar: Macroeconomic environment	71	4.6		
4th pillar: Health and primary education	71	5.8		
Subindex B: Efficiency enhancers	102	3.7		
5th pillar: Higher education and training	92	4.0		
6th pillar: Goods market efficiency	129	3.6		
7th pillar: Labor market efficiency	133	3.3		
8th pillar: Financial market development	125	3.1		
9th pillar: Technological readiness	98	3.4		
10th pillar: Market size	36	4.8		
Subindex C: Innovation and sophistication factors	118	3.1		
11th pillar: Business sophistication	122	3.3		
12th pillar: Innovation	104	2.9		

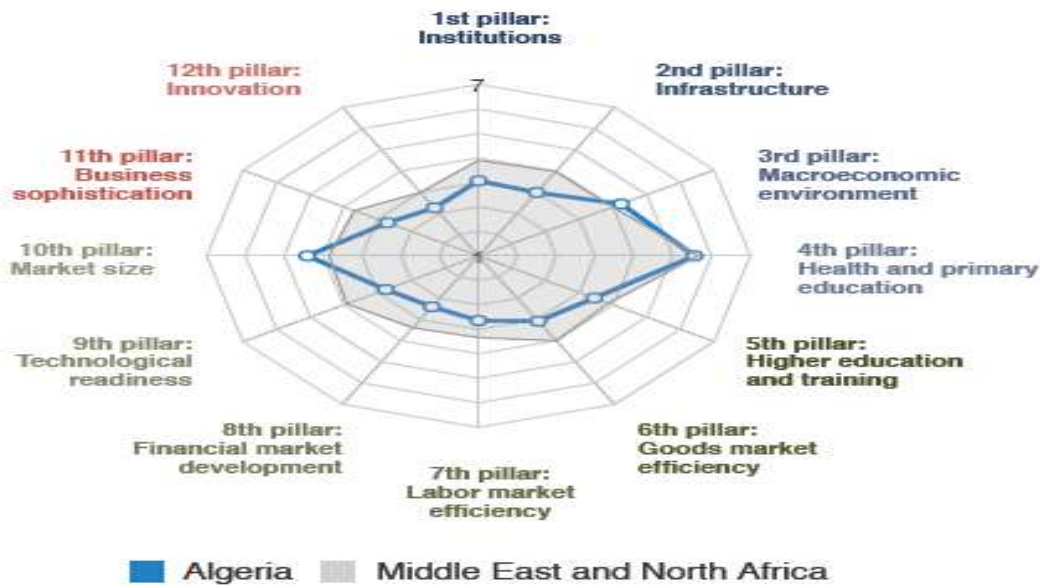
المصدر: (Schwab, 2017, p. 44).

حسب النتائج في الجدول أعلاه، فإن التقييم الإجمالي للمؤشر بلغ (7/4.1)، المؤشر الفرعي للمتطلبات القاعدية كان الأفضل بتقييم إجمالي (4.4)، ثم المؤشر الثاني معززات الكفاءة بتقييم إجمالي (3.7) والتقييم الأضعف كان

## المبحث الثاني: تقييم بيئة الأعمال وتأثيرها على النشاط الاقتصادي في الجزائر

للمؤشر الفرعي الثالث عوامل الابتكار والتطور بتقييم إجمالي (3.1)، بالنسبة لتقييم المؤشر للركائز التي ترتبط بممارسة الأعمال، نجد ان أفضل تقييم كان للصحة والتعليم الابتدائي، حجم السوق، البيئة الكلية والتعليم العالي والتكوين، أما أضعف المؤشرات كانت الابتكار، تطور السوق المالي، كفاءة سوق العمل، المحيط المؤسسي، البنية التحتية وكفاءة سوق السلع، كما يبين الشكل ادناه مقارنة بين الجزائر ودول الشرق الأوسط.

الشكل 31 مقارنة الجزائر مع دول الشرق الأوسط في مؤشر التنافسية العالمية



المصدر: (Schwab, 2017, p. 44)

يظهر من الشكل أعلاه أن الجزائر متأخرة في أغلب الركائز التي يعتمد عليها المؤشر، مقارنة بالمتوسط العام الخاص ببلدان منطقة الشرق الأوسط، فيما تسجل نقاط أفضل في ركيزتين (حجم السوق، البنية التحتية) فقط من أصل 12 ركيزة يعتمد عليها المؤشر.

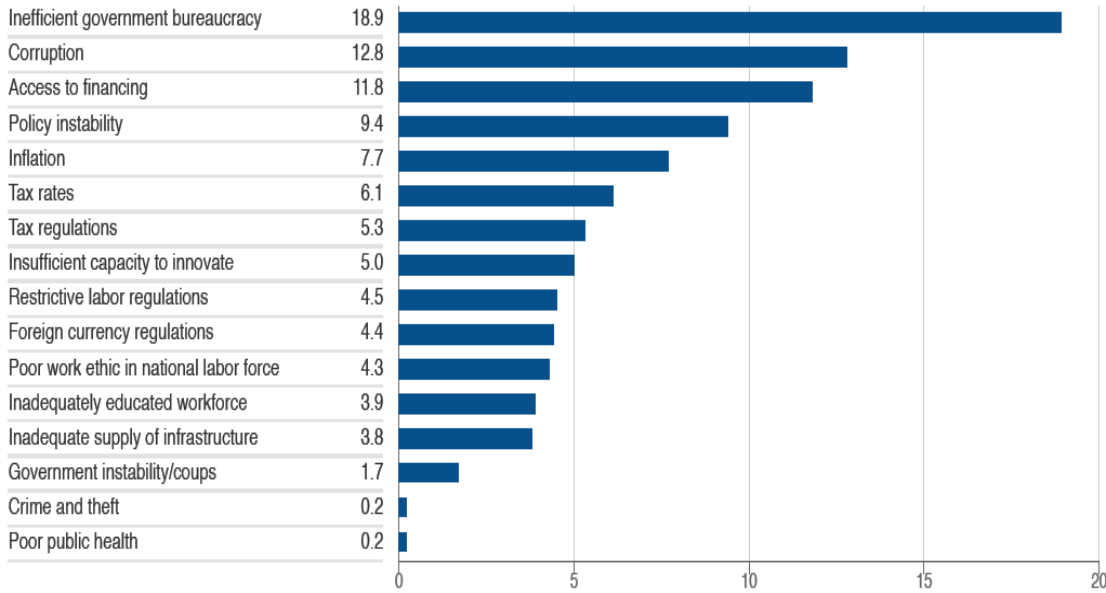
من جهة أخرى، أجرى المنتدى الاقتصادي العالمي دراسة ميدانية سنة 2017 في مجموعة من الدول، من أجل تحديد قائمة بالعوامل المعيقة لممارسة الأعمال، طُلب من المبحوثين على استطلاع الرأي، تحديد العوامل الخمسة الأكثر عرقلة لممارسة الأعمال في بلدهم وترتيبها بين 1 و5 حسب الأكثر إشكالية بالنسبة لهم. وكانت النتائج بالنسبة للجزائر كما يلي:

# المبحث الثاني: تقييم بيئة الأعمال وتأثيرها على النشاط الاقتصادي في الجزائر

الشكل 32 العوامل الأكثر عرقلة لممارسة الأعمال في الجزائر

## Most problematic factors for doing business

Source: World Economic Forum, Executive Opinion Survey 2017



Note: From the list of factors, respondents to the World Economic Forum's Executive Opinion Survey were asked to select the five most problematic factors for doing business in their country and to rank them between 1 (most problematic) and 5. The score corresponds to the responses weighted according to their rankings.

المصدر: (Schwab, 2017, p. 44).

حسب النتائج أعلاه فإن المقاولين في الجزائر يشرون إلى أن بيروقراطية الإدارة، الفساد، الوصول إلى التمويل، عدم استقرار السياسات، التضخم وما يتعلق بالنظام الضرائب ومعدلاتها، باعتبارها أهم العقابيل التي تواجههم في ممارسة أعمالهم في بيئة الأعمال الجزائرية.

وبشكل عام، فإن ترتيب الجزائر وفقا لمؤشر التنافسية، يبقى متأخر منذ سنوات، كما تبين الإحصائيات في الجدول أدناه:

الجدول 26 ترتيب الجزائر في مؤشر التنافسية بين 2010-2019

السنة	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
الترتيب	83	86	87	110	100	79	87	92	92	89

المصدر: من اعداد الباحث بناءً على بيانات World Economic Forum

وفقا للجدول أعلاه، بلغ متوسط تصنيف التنافسية في الجزائر 80.5 من عام 2010 حتى عام 2019، ووصل إلى أفضل مستوى له على الإطلاق عند 79 في عام 2015 وأدنى مستوى بلغ 110 في عام 2013، رغم تباين مستوى التصنيف بين عام وآخر إلا أن الثابت هو تأخر الترتيب رغم ما تم من إصلاحات اقتصادية وإدارية شهدتها الجزائر في هذه الفترة.

في هذا الفصل من الدراسة، قمنا باستعراض أبرز آليات دعم إنشاء وإنجاح المقاولاتية في الجزائر في المبحث الأول منه، أما المبحث الثاني كان لتقييم بيئة الأعمال وتأثيرها على النشاط المقاولاتي في الجزائر، بالاعتماد على مجموعة من المؤشرات المتخصصة.

من خلال المبحث الأول، وجدنا ان الجزائر وضعت عدداً من الحوافز لتأسيس وتنمية المقاولاتية وشرعت في عملية تحديث مؤسساتها، ومع ذلك، فإن استمرار الروتين البيروقراطي وانتشار الممارسات الفاسدة وعدم الاستقرار القانوني والتنظيمي وكذلك عدم استقرار بيئة الاقتصاد الكلي قد أعاققت بشدة النشاط المقاولاتي في الجزائر، لا تزال الجزائر من بين البلدان التي يكون فيها مناخ الاستثمار غير مواتٍ لإنشاء وتطوير المشاريع الخاصة، على الرغم من الجهود التي تبذلها الدولة لتشجيع الاستثمار الخاص كجزء من الانتقال إلى اقتصاد السوق، غير أن فعالية هذه البرامج والآليات على ارض الواقع لم تحقق من خلال الأرقام المحققة لغاية اليوم لا تزال غير كافية.

ومن خلال المبحث الثاني، وجدنا أنا هناك فجوة كبيرة المسجلة في بيئة الأعمال من خلال المؤشرات التي رأيناها، إلا أنه لا ينبغي إغفال الجهود التي بذلتها الجزائر خلال الفترة الأخيرة بهدف تحسين البيئة، من خلال العمل على توفير هيكل أو مادة أساسية كان إنسانياً الجودة، بالإضافة إلى السياسات التي اتخذت على مستوى الاقتصاد الكلي وعلى المستوى السياسي والاجتماعي، والتي سوف تسهم في توفير مناخ موات للاستثمار وتحسين جاذبيته وكذلك تحسين القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري وتعزيز موقعها على المستوى العالمي.

في الفصل الموالي والاخير، سنقوم بإجراء الدراسة الميدانية التي نهدف من خلالها للتعرف على العوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسات الناشئة في الجزائر، والتي تتيح لنا الحصول على نتائج الدراسة وتناولها بالتحليل والتفسير.

الفصل الرابع: الدراسة الميدانية للعوامل

المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسات الناشئة في

الجزائر

تطرقنا في الفصول السابقة، الى الجوانب النظرية للدراسة في الفصل الأول، الدراسات السابقة ذات الصلة بالموضوع في الفصل الثاني، والفصل الثالث قمنا إستعراض وتقييم لآليات دعم إنشاء وإنتاج المقاولاتية وبيئة الأعمال في الجزائر.

اما في هذا الفصل الرابع والأخير، فالهدف من هذا الفصل هو استكشاف العوامل المؤثرة على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر بشكل تجريبي وبالتالي عوامل نجاحها وفشلها، نحاول الإجابة على التساؤل المطروح في إشكاليتنا بشكل تجريبي: ماهي العوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسات الناشئة في الجزائر؟

قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى جزئين، يتضمن المبحث الأول إنشاء الإطار المفاهيمي ومنهجية البحث، الطريقة والأدوات، ويشتمل المبحث الثاني نتائج الدراسة وتحليلها من خلال مطلبين، الأول يعرض نتائج الإحصاء الوصفي، والمطلب الثاني يعرض نتائج نماذج تحليل البقاء على قيد الحياة والتحقق من صحة بعض الفرضيات، التي تتعلق بتأثير المتغيرات التوضيحية على المتغير المراد شرحه (البقاء).

## المبحث الأول: الطريقة والأدوات

### المطلب الأول: الطريقة

من خلال هذا المطلب، سنوضح مجتمع الدراسة والعينة المستهدفة منه، وتوضيح المعايير الموضوعية التي قمنا على أساسها باختيار عينة الدراسة.

### الفرع الأول: مجتمع وعينة الدراسة (معايير اختيار عينة الدراسة)

#### أولاً: مجتمع الدراسة:

يشكل مجتمع الدراسة جميع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمفهوم القانون رقم 01-18<sup>38</sup>، والتي تم إنشائها بدعم وتمويل إحدى آليات تمويل إنشاء المؤسسات (ANSEJ، CNAC، ANGEM)، والتي كانت قد انطلقت في النشاط في الفترة ما بين 01 جانفي إلى 31 ديسمبر سنة 2014.

#### ثانياً: عينة المؤسسات المدروسة:

تم اختيار عينة الدراسة بطريقة المعاينة غير عشوائية (Non-Random Sampling)، وهذا ما يعرفه الباحثون بأخذ عينات متحيزة أو أخذ عينات غير احتمالية، فالهدف هنا ليس التعميم على المجتمع ولكن الحصول على رؤى حول ظاهرة أو أفراد أو أحداث، كما هو الحال عادةً في البحث النوعي، فيختار الباحث عن قصد الأفراد والمجموعات والخصائص التي تزيد من فهم الظاهرة، حيث تعتبر تقنية العينات الغرضية أو القصدية (Purposive Sample) الطريقة الأكثر شيوعاً في العينات غير الاحتمالية، أين يتم اختيار الأفراد والمجموعات والخصائص الأكثر ثراء بالمعلومات حول الظاهرة المبحوثة (Omona, 2013).

هذا الأسلوب في المعاينة يلجأ إليه الباحث عندما يرغب في الحصول على عينة ذات مواصفات وخصائص محددة فيلجأ إلى اختيار العينة القصدية، أي أنه يقصد أفراداً محددين من مجتمع الدراسة، كما هو الحال مع دراستنا الحالية والتي تهدف إلى دراسة بقاء المؤسسات الناشئة فإن اختيار العينة كان بناءً على معايير:

- جميع أفراد العينة لديهم نفس تاريخ بداية النشاط ما بين 01 جانفي إلى 31 ديسمبر سنة 2014؛

<sup>38</sup> القانون رقم 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001 يتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية عدد 77.

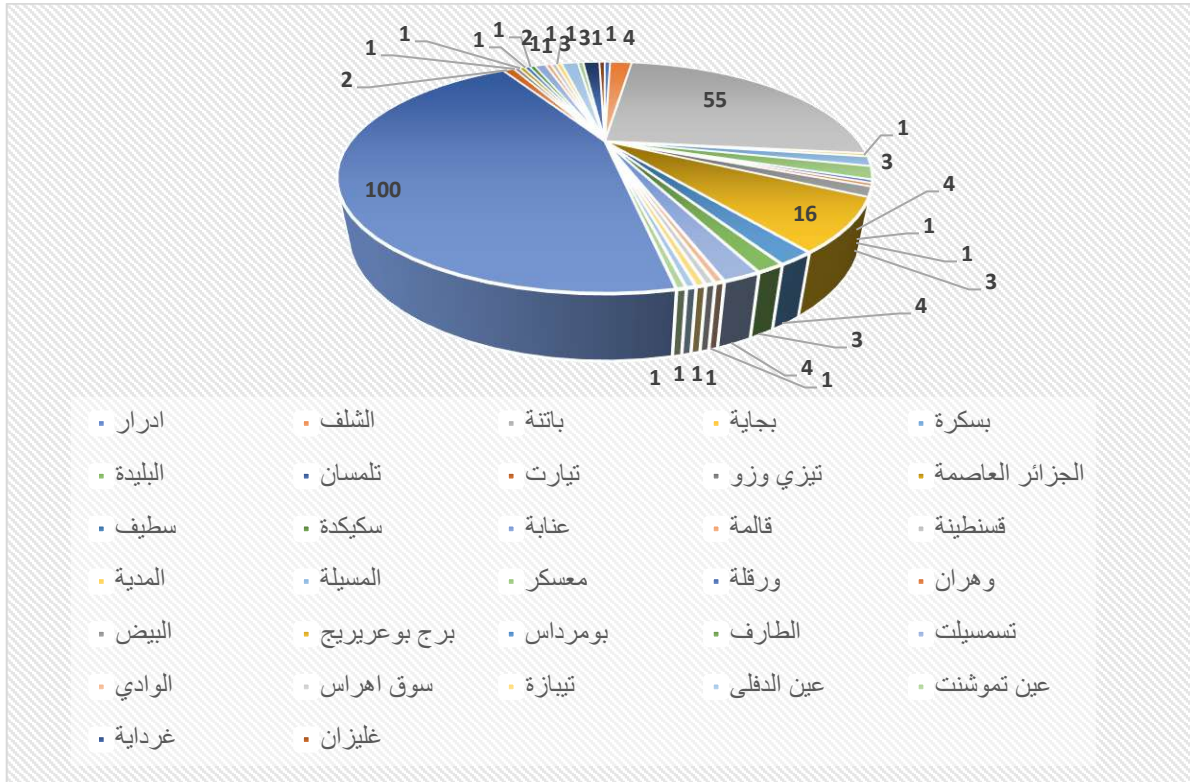


# المبحث الأول: الطريقة والأدوات

• جميع أفراد العينة ممولة من طرف أحد أجهزة الدعم.

تم إجراء هذه الدراسة على مئتين وأربعة وعشرون (224) مؤسسة ناشئة، كان انطلاق نشاط هذه المؤسسات بين 1 جانفي 2014 و 31 ديسمبر 2014، بمعنى آخر فإن عينة المؤسسات المبحوثة انطلقت جميعها في النشاط في نفس السنة، بالإضافة إلى كون جميع هذه المؤسسات تم إنشائها بتمويل إحدى آليات تمويل إنشاء المؤسسات (ANSEJ، CNAC، ANGEM)، وقد توزعت العينة على حسب الولايات كما هو مبين في الشكل أدناه:

الشكل 33 التوزيع الجغرافي لمؤسسات العينة



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج Excel

قمنا باختيار المؤسسات التي تم إنشائها بدعم وتمويل إحدى آليات تمويل إنشاء المؤسسات (ANSEJ، ANGEM، CNAC)، لاعتبارات موضوعية متعددة، فإلى غاية نهاية سنة 2019، وصل عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر إلى 1 193 339 مؤسسة صغيرة ومتوسطة تعمل في مختلف القطاعات، مول منها جهاز القرض المصغر (ANGEM) حوالي 919 985 مؤسسة، وجهاز الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ) مول حوالي 385 166 مؤسسة، فيما مول جهاز الصندوق الوطني للتأمين على البطالة (CNAC) حوالي 150 278 مؤسسة، أي إجمالا مولت هذه الأجهزة مجتمعة 1 455 429، وهذا ما يظهر مدى مساهمة هذه الأجهزة في إنشاء

# المبحث الأول: الطريقة والأدوات

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والنسبة التي تشكلها المؤسسات المنشأة بدعم وتمويل هذه الآليات من إجمالي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ومدى أهمية هذه الفئة من المؤسسات ووزنها داخل النسيج الكلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، بالإضافة إلى أن هذه العينة من المؤسسات تتيح لنا اختبار مدى فعالية برامج الدعم العمومي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كون هذه المؤسسات تحظى بجملة من الإمتيازات والتسهيلات لدعمها، لهذه الاعتبارات وأخرى، اخترنا أن تتشكل عينة الدراسة من المؤسسات التي تم إنشائها بدعم وتمويل إحدى آليات تمويل إنشاء المؤسسات (ANGEM، CNAC، ANSEJ).

## الفرع الثاني: تحديد المتغيرات وطرق قياسها وجمعها

تم تحديد وضبط متغيرات دراستنا انطلاقاً من مختلف النظريات الإقتصادية والإدارية والمقاولاتية، وبلاستعانة بالدراسات السابقة ذات الصلة بموضوع الدراسة، بالإضافة إلى الدراسات الميدانية والمسوحات التي تقوم بها الهيئات الدولية والمراكز المتخصصة في المقاولاتية ومناخ الأعمال (البنك الدولي، المرصد العالمي للمقاولاتية... إلخ)، وتضم متغيرات دراستنا المتغيرات التالية:

- المتغير التابع وهو مشكل من جزأين، متغير وصفي ثنائي القيمة (النجاح أو الفشل) يقيس الظاهرة المدروسة (بقاء المؤسسة) ومتغير تابع ثنائي يقيس الزمن أو المدة التي تسبق وقوع الحدث؛
- المتغيرات المستقلة (التفسيرية) وهي المتغيرات التي تؤثر على الظاهر المدروسة.

## أولاً: قياس المتغير المراد تفسيره (المتغير التابع): البقاء

المتغير التابع في دراسات تحليل البقاء على قيد الحياة، يتكون من جزأين يشكلان مؤشر الحدث (البقاء أو الوفاة) ومتغير تابع ثنائي لقياس الزمن أو المدة (Miller, 2008)، متغير الزمن هو متغير توضيحي على شكل المدة بين تاريخ الميلاد وتاريخ الوفاة (البداية والنهاية)، حيث سيتم تحويله إلى مدة للتحليل (عدد الأيام أو الأشهر)، بإضافة إلى طبيعة بيانات البقاء التي تحدث بشكل ثنائي التفرع أو ذو حدين (dichotomique) (Bertrand, 2013)، يمكن أن يأخذ احتمالين، في حالة دراستنا هذه قد تنجو المؤسسة بعد سنتها الخامسة أو قد تفشل في البقاء وتعتبر (النجاح أو الفشل)، وبالتالي فإن المتغير التابع (البقاء) يأخذ قيمة 1 في حالة النجاح و0 في حالة الفشل (Kouame, 2012)، بمعنى آخر يتمثل المتغير التابع في بقاء المؤسسة، وهو مؤشر وهمي يأخذ القيمة 1 إذا كانت المؤسسة نشطة خلال فترة الرصد، والقيمة 0 في حالة كانت المؤسسة متوقفة عن النشاط (C. Yang et al., 2017)، أنظر الملحق رقم 1.

## المبحث الأول: الطريقة والأدوات

يعتبر الباحثين (T. Yang & Aldrich, 2016) أن مدة البقاء (Survival time) هي الفترة بين تاريخ إنطلاق وتاريخ توقف المؤسسة الناشئة، أي الفترة التي تبقى فيها المؤسسة على قيد الحياة وبهذا الخصوص وجب توضيح نقطة مهمة جدا وهي مدة هذه الفترة أي ماهي المدة التي عندما تتجاوزها المؤسسة الناشئة نقول إنها حققت النجاح والبقاء، من خلال الإجابة على السؤال الرئيسي الذي يجب الإجابة عليه هو: بعد كم سنة يجب علينا اعتبار المؤسسة المنشأة حديثاً ناجحة؟ عام بعد الإنشاء؟ بعد ثلاث سنوات؟ بعد خمس سنوات؟ أو حتى أكثر من ذلك، فبمسح الادييات وجدنا العديد من الآراء تخص هذه النقطة، وتشير (Gabarret et al., 2014) أن طرح فكرة البقاء وديمومة نشاط المؤسسة يعني مراعاة عنصر جوهري في هذه الفكرة، ألا وهو الزمن، أي مدة البقاء على قيد الحياة، حيث تطرح هذه الفكرة وفقاً لتيارين من حيث يفضل بعض الباحثين تحليل المدى القصير أو المتوسط، بينما سينظر آخرون في فكرة البقاء على المدى الطويل (الاستدامة).

وفقاً ل (Teurlai, 2004) فإن أغلب الأبحاث والدراسات في مجال المقاولاتية تميل إلى تحليل بقاء المؤسسة لمدة تتراوح بين سنة إلى ثلاث سنوات، وتعتبر أنها هذه الفترة الأمثل لتنظيم واستقرار المؤسسة (مرحلة الانطلاق) (Sammur, 1998)، كما يتم قياس البقاء على المدى المتوسط، أي البقاء على قيد الحياة في المراحل الناشئة من دورة حياة المؤسسة، بعد ثلاث أو أربع سنوات من إنطلاق النشاط، ويتم قياس البقاء على المدى الطويل بعد حوالي ثمان سنوات من إنطلاق النشاط (Korunka et al., 2010)، ف نماذج النمو التنظيمي التي طورها الباحثين تعرض المرحلة التي تتحول فيها المؤسسة من ناشئة إلى ناضجة ضمن مدد زمنية مختلفة الطول حسب كل نموذج، غالباً ما تنحصر ما بين ثلاث إلى خمس سنوات (Chrisman et al., 1998)، ويضيف (HAMIDI & Hassane, 2013) في هذا الشأن، أن نجاح الأعمال ويقدر من خلال فترة البقاء على قيد الحياة لمدة خمس سنوات، بحيث يمكن تعريف جميع المؤسسات التي بلغت هذا العمر كمؤسسات ناجحة، ويتم اعتماد مدة الخمس سنوات بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، أما في حالة المؤسسات المصغرة، يتم تخفيض هذا المعيار إلى ثلاث سنوات.

اختارت غالبية الدراسات حول بقاء المؤسسات الناشئة فترة خمس سنوات كفترة لتحليل بقاء المؤسسة، حيث تعتبر أن هذه الفترة كافية لمعرفة ما إذا كانت المؤسسة الناشئة قد فشلت، وبالتالي توقف نشاطها، أو تجاوزت المصير وستواصل نشاطها (Kallel et al., 2015)، وهي المدة التي سنتمدها في هذه الدراسة كقياس لتحليل بقاء مؤسسات العينة، هذه المدة تنطلق مع بداية نشاط المؤسسة وانطلاقها في مرحلة الاستغلال، إذا تعتبر هذه المرحلة هي مرحلة ولادة المؤسسة فعلياً، والذي يخولها الاستفادة من الإمتيازات الضريبية لمرحلة الاستغلال (أنظر الملحق 26)،

# المبحث الأول: الطريقة والأدوات

وليس عند الإنشاء القانوني للمؤسسة (القيد في السجل التجاري)، وفقا لمسار إنشاء المؤسسة التي تعتمد أجهزة دعم تمويل إنشاء المؤسسات المصغرة في الجزائر (أنظر الملحق 24).

## ثانياً: قياس المتغيرات التفسيرية (المتغير المستقلة)

كشفت مسح الأدبيات والدراسات السابقة في الفصل الأول من الدراسة، حول ظاهرة البقاء أربعة أبعاد رئيسية أثبتت أنها ضرورية لتحليل بقاء المؤسسات الناشئة، ويندرج ضمن كل بعد من هذه الأبعاد الأربعة، العديد من المتغيرات الفرعية المؤثرة على بقاء المؤسسة الناشئة، والتي ورد ذكرها أيضا في الأدبيات والدراسات السابقة والتي تشكل منها فرضيات دراستنا من أجل اختبار صحتها، تتمثل متغيرات الدراسة المستقلة أو تفسيرية من مجموعة من المتغيرات المختلفة فئوية (اسمية)، ترتيبية أو عددية، أنظر الملحق رقم 1.

## المطلب الثاني: أدوات الدراسة الميدانية

في هذا المطلب، سنوضح الأدوات المستعملة في جمع البيانات والأساليب والبرامج الإحصائية المستخدمة في تحليل المعطيات واختبار فرضيات الدراسة.

## الفرع الأول: الأدوات المستخدمة في جمع البيانات

من أجل جمع بيانات الدراسة اعتمدنا على مجموعتين من الأدوات رئيسية وثانوية وهذا من أجل الوصول إلى أكبر عدد من البيانات والعينات، وهي كالتالي:

### أولاً: أدوات جمع البيانات الثانوية:

تمثلت البيانات الثانوية التي اعتمدها في هذه الدراسة، في مجموعة الإحصائيات والتقارير التي توفرت لدينا من خلال إحصائيات وزارة الصناعة الجزائرية وتقاريرها السنوية، إحصائيات هيئات الدعم إنشاء المؤسسات في الجزائر، تقارير البنك الدولي السنوية والدراسات الميدانية التي تم إنجازها حول الجزائر، تقارير المرصد العالمي للمقاولاتية ومؤشر المقاولاتية العالمي.... إلخ، أيضا من خلال الدراسات السابقة والدراسات الميدانية ذات الصلة بالموضوع، غير أنها لم تكن كافية للاعتماد عليها بشكل كامل في الدراسة نظرا لكون هذا البيانات والإحصائيات غير مستقرة ولا توفر لنا قواعد بيانات منتظمة وحديثة يمكننا الاعتماد عليها، فعالبا ما تكون التقارير والدراسات التي تقوم بها الهيئات الدولية

# المبحث الأول: الطريقة والأدوات

عن المقاولاتية في الجزائر متقطعة وشحيحة، كما انها لا تتوافق مع أهداف الدراسة بشكل كامل ولا تغطي متغيرات نموذج الدراسة النظري التي تم اعتماده ولا تتوافق مع المعايير المطلوبة من أجل إنجاز شق الدراسة الإحصائي.

## ثانياً: أدوات جمع البيانات الرئيسية:

من أجل إجراء دراستنا الميدانية، اخترنا الاعتماد على المسح الميداني بواسطة استبيان، قمنا ببناء هذا الاستبيان وفقاً للأبعاد والمتغيرات التي اقترحها النموذج النظري المعتمد، حيث تم تحديد أربع مستويات من التحليل، يرتبط المستوى الأول بتحديد خصائص المقاول، المستوى الثاني مرتبط بالخصائص المؤسسة الناشئة، المستوى الثالث مرتبط بالعمليات المقاولاتية والمستوى الرابع مرتبط بالبيئة الخارجية.

إلى جانب البيانات التي تم جمعها من الاستبيان، تم إجراء بعض الاتصالات والمقابلات مع أصحاب هذه المؤسسات بالإضافة إلى أطراف أخرى (رؤساء جمعيات، مرافقين، إدارات في الوكالات الممولة... إلخ).

## أ- الاستبيان:

نظراً لعدم توفر قواعد بيانات وطنية أو دولية حول المؤسسات الناشئة في الجزائر، يمكن الاعتماد عليها في إجراء دراستنا الميدانية، وتتوافق مع طبيعة وأهداف هذه الدراسة، وبناءً على مسح الأدوات التي تم اعتمادها في أغلب الدراسات السابقة المشابهة لدراستنا، اخترنا إجراء الدراسة الميدانية باستخدام الاستبيان كأداة لجمع المعلومات، والذي يعتبر حسب (Tounés, 2003) أداة لقياس أهداف البحث والرابط الوسيط بين النظرية والميدان.

تم تصميم استبيان دراستنا الميدانية، لجمع البيانات المطلوبة لاختبار الفرضيات المقترحة، بالارتكاز أساساً على الاستبيانات التي يعدها نظام معلومات المؤسسات الناشئة (SINE)\* التابع للمعهد الوطني للإحصاء والدراسات الاقتصادية الفرنسي (INSEE)\*\*، حيث يقوم INSEE منذ أوائل التسعينيات بنشر دراسات حول بقاء المؤسسات الناشئة في فرنسا<sup>39</sup>، الهدف الرئيسي من هذه الدراسات تحليل العوامل المؤثرة على متانة المؤسسات الناشئة والمشاكل التي تواجهها في السنوات الخمس الأولى من انطلاقها (Teurlai, 2004)، وظروف تنمية هذه المؤسسات وتأثيرها على التشغيل في فرنسا (Bertrand, 2013)، وهذا ما يتوافق مع أهداف دراستنا والفرضيات التي نريد اختبارها، حيث يغطي استبيان دراسات INSEE المحاور التالية:

- نبذة عن المقاول وظروف إنطلاق مؤسسته؛

\* Système d'Information sur les Nouvelles Entreprises.

\*\* Institut national de la statistique et des études économiques.

<sup>39</sup> <https://www.insee.fr/fr/metadonnees/source/serie/s1271>

# المبحث الأول: الطريقة والأدوات

- تقييم نشاط المؤسسة ونوع العملاء والتعاون مع المؤسسات الأخرى؛
- التغييرات في عدد الموظفين (التوظيف، الفصل، الموظفين غير الرسميين)؛
- الاستثمارات وطريقة تمويلها؛
- التدريب والمشورة بعد الإنشاء؛
- الصعوبات التي واجهتها المؤسسة؛
- استراتيجية المؤسسة؛
- ظروف تطورها.

وفي هذه الدراسة اعتمدنا على استبيان المصمم من طرف المعهد الوطني للإحصاء والدراسات الاقتصادية الفرنسي INSEE لسنة 2014<sup>40</sup> (أنظر الملحق رقم 2)، مع تكييف وتعديل أسئلة ومحاور الاستبيان الخاص بدراستنا مع سياق البيئة الجزائرية وما يتناسب معها من متغيرات، بالإضافة إلى المتغيرات التي نريد قياسها في هذه الدراسة، وقد تم استعمال نفس هذه الاستبيانات في العديد من الدراسات في دول مثل فرنسا وتونس والتوغو وغيرها من الدول، من خلال أعمال كل من ( Bertrand, 2010, 2013; Boukhris, 2015; CFE, 2019; Frank Lasch & ) (Frédéric Le Roy, 2005; Mathlouthi, 2010; Teurlai, 2004) حيث توفر هذه الاستبيانات عدد كبير جداً من المتغيرات المتاحة ( أكثر من 300)، غير أن ما يعاب عليها أنها تحمل المتغيرات الخاصة بالبيئة الخارجية (Bertrand, 2010)، ولتدارك هذا النقص قمنا أيضاً بالاستعانة بالاستبيان الخاص بالبنك الدولي ( Survey Enterprise, 2017)<sup>41</sup>، والاستبيان الخاص بدراسة المرصد العالمي للمقاولاتية التي أجريت في الجزائر ( Abedou et al., 2011) لاستكمال المتغيرات المتعلقة بالبيئة الخارجية في دراستنا.

وبغية إثراء الدراسة أكثر ومحاولة منا لمس واقع المقاول الجزائري والمؤسسات الناشئة الجزائرية في بيئة الأعمال الجزائرية، تم عرض استبيان الدراسة عند إعدادها على مجموعة من الفاعلين في مجال المؤسسات المصغرة في الجزائر، من مقاولين ورؤساء جمعيات ونقابات تعنى بالمؤسسات المصغرة (الفدرالية الوطنية للمقاولين الشباب، مجمع دعم المؤسسات المصغرة، الإتحاد الوطني للمستثمرين الشباب، اللجنة الوطنية لوكلاء كراء السيارات)، بالإضافة إلى مرافقين ومكونين من أجهزة دعم إنشاء المؤسسات (ANGEM، CNAC، ANSEJ)... إلخ، من أجل أبداء آراءهم واقتراحاتهم بناءً على ما يملكونه من خبرات واحتكاك مع واقع ومشاكل هذه المؤسسات، ساهمت في إخراج الاستبيان في نسخته الأخيرة، أنظر الملحق رقم 3 و4.

<sup>40</sup> <https://www.insee.fr/fr/metadonnees/source/operation/s1079/processus-statistique>

<sup>41</sup> <https://www.enterprisesurveys.org/en/methodology>

بالإضافة إلى الاستبيان الذي يمثل الأداة الرئيسية، قمنا بإجراء العديد من المقابلات مع مختلف الفاعلين فيما يخص المؤسسات المصغرة والمقاولاتية في الجزائر من مقاولين رؤساء جمعيات ونقابات، مرافقين ومكونين من هيئات الدعم... إلخ، كان الهدف الأول من هذه المقابلات استعمالها في توضيح وتفسير النتائج لاحقاً والوقوف على الواقع الذي تنشط فيه هذه المؤسسات وأصحابها، حيث تعتبر المقابلة أداة موصى بها عندما يرغب الباحث في الحصول على معلومات معمقة (d'Andria & Gabarret, 2017)، قمنا بإجراء العديد من المقابلات مع المقاولين في عدة خرجات ميدانية، من خلال المعارض والتظاهرات الاقتصادية، الأنشطة والاجتماعات التي تنظمها الجمعيات المهنية التي تعنى بالمؤسسات المصغرة مع منخرطيها، الوقفات الاحتجاجية للمقاولين الشباب في مختلف الولايات... إلخ.

## الفرع الثاني: الأدوات الإحصائية المستخدمة

من أجل إجراء التحليل الإحصائي لهذه الدراسة، توصلنا إلى العديد من الأساليب الإحصائية في الأدبيات والدراسات السابقة وفقاً لنقاط الاهتمام المختلفة والهدف المقصود من كل بحث.

وفيما يخص تحليل البقاء على قيد الحياة والذي هو هدف هذه الدراسة، أظهر تحليل الأدبيات والدراسات السابقة وجود نوعين من الانحدار يستخدمان بشكل عام لتحليل وتحديد وشرح أسباب بقاء أو فشل المؤسسات الناشئة، النوع الأول هو نماذج الانحدار اللوجستي والنوع الثاني هو نماذج تحليل البقاء على قيد الحياة، وفقاً للدراسات في مجال الإدارة حول تحليل البقاء فإن هاذين النموذجين هما الأبرز (Bertrand, 2010). يتم المفاضلة فيما بينهما وفقاً للهدف من الدراسة، خصائص البيانات المتوفرة والهدف من الدراسة وعدة اعتبارات أخرى.

ونظراً لكون دراستنا تعالج بقاء المؤسسات التي تم إنشاؤها حديثاً، ومدة بقاء المؤسسة هي الفرق بين تاريخ إنطلاق نشاطها وتاريخ توقف النشاط، وباعتبار أن عينة الدراسة تحتوي على جزء كبير من المؤسسات التي لم تواجه الحدث (التوقف أو الفشل) بمعنى مؤسسات استمرت في النشاط حتى انتهاء فترة الرصد (مؤسسات ناجحة) والتي يطلق عليها البيانات الخاضعة للرقابة (Censored Data)، في هذه الحالة يمكن أن يؤدي تطبيق الأساليب الإحصائية الكلاسيكية إلى تقديرات متحيزة، لذلك يستوجب علينا استخدام نماذج تأخذ هذه المشكلة في الاعتبار، هذا ما يؤدي بنا إلى استعمال نماذج تحليل البقاء على قيد الحياة (Survival Analysis) والتي يطلق عليها أيضاً نماذج المدة (Mata & Portugal, 1994)، فنماذج تحليل البقاء على قيد الحياة (نماذج المدة) مناسبة تماماً لدراسة بقاء

## المبحث الأول: الطريقة والأدوات

المؤسسات، فمن ناحية تحل مشكلة البيانات الخاضعة للرقابة (Censored Data)، ومن ناحية لتحليل محددات البقاء للمؤسسات الناشئة (Xi et al., 2017)، بشكل أفضل من الأساليب الكلاسيكية مثل الانحدار اللوجستي لأنه يميز بين المؤسسات التي فشلت من المؤسسات التي لا تزال ناشطة (Bekele & Worku, 2008)، كما تقدم تمثيلاً إحصائياً للعلاقة بين مدة بقاء المؤسسة والمتغيرات التفسيرية (Holmes et al., 2010)، لذا يعد تحليل البقاء على قيد الحياة أداة مناسبة لتحديد تأثير المتغيرات التفسيرية والتي تؤثر بشدة على بقاء المؤسسات في مدة من معينة من الزمن.

يرجع أصل تحليل البقاء إلى العمل المبكر حول الوفيات الذي قام به John Graunt، الذي قدم مفهوم "جداول الحياة" في كتابه ملاحظات طبيعية وسياسية حول فواتير الوفيات عام 1662 (Graunt 1662؛ Sutherland 1963)، بدأ العصر الحديث لتحليل البقاء في بداية القرن العشرين بدراسات حول متانة الأجهزة الصناعية، خلال الحرب العالمية الثانية، عندما أصبحت موثوقية المعدات العسكرية قضية حاسمة وأصبح مصطلح "تحليل مدى الحياة" يستخدم من قبل مهندسي الموثوقية الصناعية، وفي فترة ما بعد الحرب، تم تطبيق أساليب الموثوقية لدراسة وقت البقاء على قيد الحياة لمرضى السرطان، وصاغ باحثو السرطان مصطلح "تحليل البقاء على قيد الحياة"، في هذا الوقت تقريباً، تم نشر ورقتين بارزتين لتطوير تحليل البقاء الحديث، حيث قام كل من (Kaplan & Meier, 1958) بتقديم مقدر حد المنتج، وقدم (Cox, 1972) نموذج المخاطر النسبية، ليصبح تحليل البقاء أحد الأساليب الأكثر استخداماً لتحليل البيانات في مختلف التخصصات (Jerenz, 2008).

تحليل البقاء على قيد الحياة ينطوي على نمذجة المدة لبيانات الحدث (The event)، في هذا السياق، يعتبر الموت أو الفشل "حدثاً" في أدبيات تحليل البقاء (في هذه الدراسة الحدث هو توقف المؤسسة عن النشاط)، على الرغم من أنه في البداية تم استخدام تحليل البقاء على قيد الحياة لدراسة الموت كحدث خاص بالدراسات الطبية والدراسات الديموغرافية، بدءاً من السبعينيات استخدمت هذه التقنيات الإحصائية بشكل متزايد في الاقتصاد والعلوم الاجتماعية، لاستكشاف الظواهر المعقدة مثل البطالة والعمالة والتضخم والعرض والطلب على القروض المصرفية ومتوسط العمر المتوقع للمنتجات والمنتج والمستهلك، وتستخدم نماذج تحليل البقاء على قيد الحياة في الاقتصاد القياسي، تحت عنوان نماذج المدة (Danacica, Daniela-Emanuela, 2010).

كما يركز تحليل البقاء على قيد الحياة، بشكل أساسي على العلاقة بين البقاء ومتنبئ واحد أو أكثر، وعادة ما يطلق عليه المتغيرات التفسيرية أو المتغيرات المشتركة في أدبيات تحليل البقاء.



# المبحث الأول: الطريقة والأدوات

كما ذكرنا في القسم السابق، من المستحسن اختيار نموذج تحليل إحصائي يتكيف مع طبيعة البيانات ومع هدف وغرض الدراسة، ولهذا فقد وقع اختيارنا على نماذج تحليل البقاء على قيد الحياة كأدوات للتحليل الإحصائي في هذه الدراسة، نظراً لكونها تمنحنا جملة من المزايا نذكر منها على سبيل المثال لا الحصر:

- تتفوق نماذج تحليل البقاء على قيد الحياة في كونها تحل مشكلة بيانات المدة غير المكتملة (Censored Data)، وهذا ما يجعلها تتفوق على نماذج الانحدار الكلاسيكية (Bekele & Worku, 2008; Mata & Portugal, 1994)؛

- نماذج تحليل البقاء غير مقيدة بافتراض أن توزيعات المتغيرات في البيانات يجب أن تكون طبيعية، المساهمة الرئيسية لطرق تحليل البقاء هي إجراءات التقدير التي تأخذ في الاعتبار التغيرات في قيمة المتغيرات المشتركة بمرور الوقت (Lee, 2014)، عدم وجود شرط يتعلق بافتراضات التوزيع، تجعل استخدام نموذج المخاطر النسبية ل (Cox, 1972) أكثر جاذبية نظراً لعدم وجود حجج نظرية أو تجريبية قوية للشكل التوزيعي الخاص لاحتمال الخروج (أو البقاء) (Nguyen, 2009)؛

- يُظهر كلا المنهجين مقدر (Kaplan & Meier, 1958) ونموذج المخاطر النسبية ل (Cox, 1972) الاختلاف في معدل البقاء أو الخروج بين المؤسسات (Nguyen, 2009)؛

- أخيراً، فإن نماذج تحليل البقاء على قيد الحياة هي نماذج وصفية للعينة والموضوعات التي يتم اختبارها، وتنبؤية للمجتمع المثلة له والمواضيع، وأخيراً كمنهجية مقارنة تقدم دقة عالية (Danacica, Daniela-Emanuela, 2010).

كل ما سبق ذكره من مزايا، تجعل من نماذج تحليل البقاء على قيد الحياة خيار مثالي كأداة تحليل إحصائي في هذه الدراسة.

بغرض إجراء التحليل الإحصائي لدراستنا سنستعمل الخطوات التالية التي ذكرها (Brembilla et al., 2018) من أجل إجراء تحليل البقاء على قيد الحياة، كما يلي:

في المرحلة الأولى سيتم استعمال مقدر (Kaplan & Meier, 1958) اللامعلمي من أجل توليد منحني البقاء على قيد الحياة، وللمقارنة بين فترات البقاء على قيد الحياة بين مجموعتين أو أكثر سنستعمل اختبار log-rank test، وفي المرحلة الثانية سنستخدم نموذج انحدار (Cox, 1972) شبه المعلمي لتحليل تأثير المتغيرات الفئوية أو الكمية على البقاء، والذي يعتبر المنهج الأكثر استخداماً لمثل هذا الغرض.

لمعالجة بيانات المدة لظاهرة معينة بطريقة وصفية، يتم استخدام طرق التقدير اللامعلمية، والتي تهدف إلى استكشاف البيانات أثناء زمن، حيث يستوفي التقدير اللامعلمي شرطين أساسيين: لا يقدم أي فرضيات حول توزيع المخاطر بمرور الوقت، أي تقدير الخطر في كل مرة بشكل مستقل عن الفترة التي سبقتها، ثانياً لا تشترط وجود فرضيات حول الاختلافات في معدل حدوث الأحداث بمرور الوقت بين مجموعات فرعية مختلفة في العينة. ومن بين الطرق اللامعلمية في التقدير يوجد طريقتين وهما طريقة تقدير (Kaplan-Meier) وطريقة التقدير الاكتواري (actuarielle)، يستخدم مقدر (Kaplan-Meier) عند وجود بيانات حجمها صغير أو عندما تكون الوحدة الزمنية التي تم استخدامها عند قياس المدد صغيرة، على عكس طريقة التقدير الاكتواري (Boukhris, 2015).

لهذا فإن مقدر (Kaplan & Meier, 1958) يناسب دراستنا هذه أين عينة الدراسة صغيرة نسبياً 224 مؤسسة والوحدة المستخدمة لقياس مدة بقاء هذه المؤسسات صغيرة حيث نستعمل الأشهر لقياس مدة البقاء.

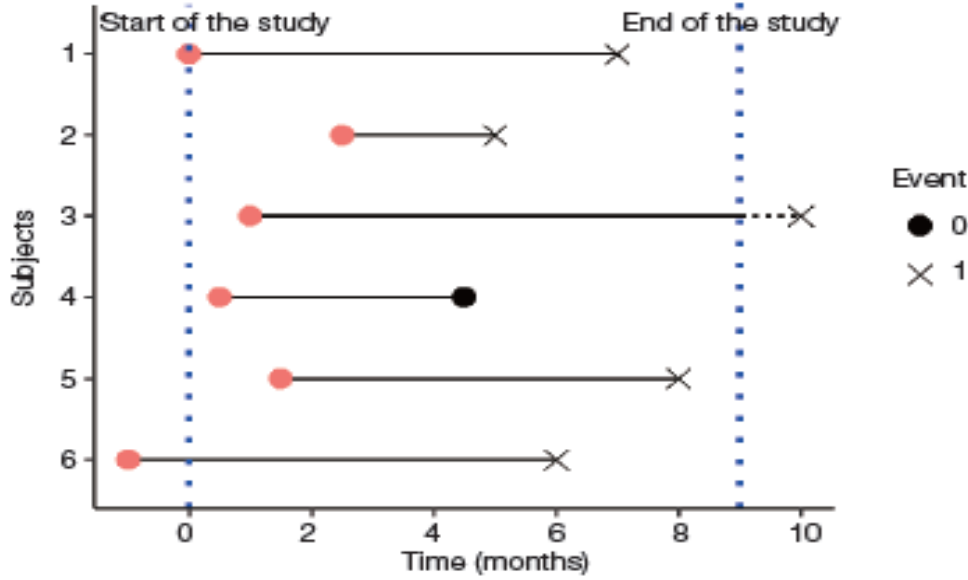
طريقة (Kaplan & Meier, 1958) هي تقنية لا معلمية لتقدير الأحداث المتعلقة بالوقت (دالة البقاء على قيد الحياة)، كانت تستخدم لتحليل الموت كنتيجة، في الإحصاء الحيوي، ولكن في السنوات الأخيرة اكتسبت هذه التقنيات أيضاً شعبية في العلوم الاجتماعية أو الإحصاء الصناعي (قد يقيس خبير اقتصادي طول الوقت الذي يظل فيه الناس عاطلين عن العمل بعد فقدان الوظيفة أو قد يقيس المهندس الوقت حتى تعطل أجزاء الماكينة) (Danacica, Daniela-Emanuela, 2010).

اقترح (Kaplan & Meier, 1958) المقدر اللامعلمي لدالة البقاء على قيد الحياة من أوقات البقاء المرصودة، تتمثل إحدى الميزات المهمة لطريقة Kaplan-Meier (المعروفة أيضاً باسم مقدر حد المنتج) في أن تقديراته تمتد إلى البيانات الخاضعة للرقابة (Jerenz, 2008)، حيث تشكل البيانات غير الكاملة مشكلة حقيقية في تحليل بيانات المدة، فدراسات تحليل البقاء على قيد الحياة تهتم بما يعرف بالحدث (The event)، ويعتمد نوع هذا الحدث على الغرض من الدراسة ويجب تحديده بوضوح تشمل أنواع الأحداث الموت، وتطور المرض، والانتكاس، والفشل، والشفاء وغيرها (في هذه الدراسة الحدث هو توقف المؤسسة عن النشاط)، ومدة البقاء على قيد الحياة هي الوقت من نقطة بدء الدراسة للموضوع إلى حدوث الحدث، أو تاريخ آخر رصد لها (Brembilla et al., 2018)، تتميز البيانات في دراسات تحليل البقاء على قيد الحياة، بوجود جزء من أفراد العينة هم من يتعرضون للحدث المدروس، وبالتالي، فإن مدة البقاء على قيد الحياة غير معروفة بالنسبة لمجموعة فرعية من العينة، تسمى هذه المشاهدات غير

# المبحث الأول: الطريقة والأدوات

المكتملة المدة بالبيانات المرتقبة (Censored Data) (Jerenz, 2008)، الشكل أدناه يوضح الحالات المتعددة للبيانات الخاضعة للرقابة:

الشكل 34 رسم توضيحي لوقت الحدث والبيانات المرتقبة



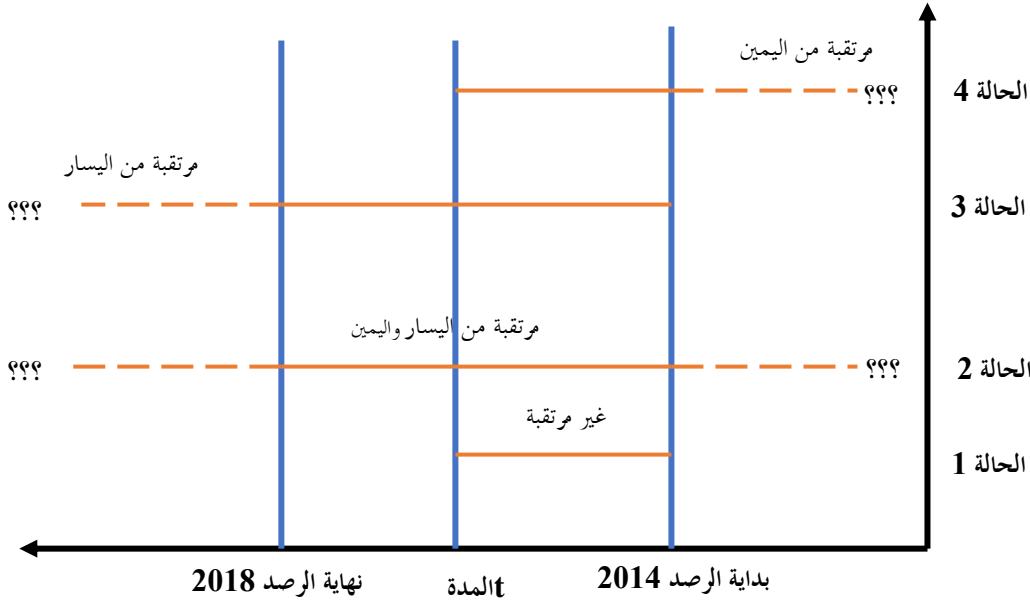
المصدر: (Brembilla et al., 2018, p. 3892)

تمثل النقطة الحمراء دخول العينة في الدراسة، تشير الخطوط الزرقاء العمودية إلى بداية ونهاية مدة الرصد بالنسبة للدراسة، شهدت الحالات 1 و 2 و 5 وقوع الحدث أثناء فترة الرصد في الدراسة، شهدت الحالة 3 وقوع الحدث بعد نهاية الدراسة في هذه الحالة يطلق عليها البيانات المرتقبة من اليمين، الحالة 4 من فقدت من المتابعة بيناتها غير مكتملة وهي عينة مرتقبة من اليمين، وأخيرا الحالة 6 هي بيانات مرتقبة من اليسار فلا يعرف متى بدأت فيما وقع لها الحدث أثناء فترة الرصد (Brembilla et al., 2018).

بالنسبة لبيانات المدة الخاصة بدراستنا، يتم الإشارة إلى مدة البقاء على قيد الحياة بواسطة  $T$ ، وهي تقيس مدة البقاء على قيد الحياة طول الفترة الزمنية منذ إنطلاق المؤسسة في النشاط إلى نهاية فترة الرصد بالنسبة للمؤسسات التي بقيت ناشطة حتى نهاية فترة الرصد، أما بالنسبة للمؤسسات التي توقفت عن النشاط قبل نهاية مدة الرصد في الدراسة، يتم قياس مدة البقاء على قيد الحياة من إنطلاق نشاطها إلى تاريخ التوقف (الفشل)، كما يوضح الشكل أدناه:

# المبحث الأول: الطريقة والأدوات

الشكل 35 أنواع وخواص بيانات بقاء المؤسسات



المصدر: من اعداد الباحث بناءً على ( Boukhris, 2015; Brembilla et al., 2018; Jerenz, 2008 )

- الحالة 1: تمثل العينات التي وقع لها الحدث المدروس قبل انتهاء فترة الرصد أي عينة المؤسسات التي توقفت عن النشاط (فشلت)، يمكننا معرفة إجمالي وقت بقاء المؤسسة لأننا نعرف تاريخ إنطلاق وتوقف نشاط المؤسسة هذه العينة من المؤسسات.
  - الحالة 2: تمثل العينات المرتقبة من اليمين ومن اليسار، لا نعرف تاريخ إنطلاق وتوقف هذه العينة من المؤسسات عن النشاط.
  - الحالة 3 تمثل العينات المراقبة من اليسار، حيث نعرف تاريخ إنطلاق المؤسسة في النشاط فيما تاريخ وقوع الحدث أي توقف نشاطها (الفشل) غير معلوم إلى غاية نهاية فترة الدراسة، هذه العينة تمثل حالة المؤسسات التي استمرت في النشاط حتى بعد انتهاء فترة الرصد، وهي تمثل عينة المؤسسات الناجحة في دراستنا هذه.
  - الحالة 4 بالنسبة للبيانات المرتقبة من اليسار لا نعرف تاريخ بداية نشاط المؤسسة ولكن نعرف تاريخ توقف نشاطها (فشلتها) كونه وقع في فترة الرصد.
- بالنسبة لبيانات عينة دراستنا، نحن نعرف بالضبط تاريخ إنطلاق نشاط المؤسسة وتاريخ توقفها عن النشاط بالنسبة للعينات التي توقفت عن النشاط قبل نهاية فترة الرصد، وهذا يمكننا من حساب مدة بقاء المؤسسات في عينة

# المبحث الأول: الطريقة والأدوات

دراستنا، اما المؤسسات التي استمرت في النشاط حتى بعد انتهاء فترة الرصد فهي تمثل المشاهدات غير الخاضعة للرقابة (Censored Data) في دراستنا هذه.

يعرف المتغير  $T$  كمتغير عشوائي حقيقي موجب، والذي يمثل مدة بقاء المؤسسة، يتميز توزيع  $T$  بما يلي:

- دالة الكثافة  $f(t)$  والتي يمكن تفسيرها على أنها احتمالية التوقف، معرفة كما يلي:

$$f(t) = \lim_{\Delta \rightarrow \infty} \frac{P(t < T < t + \Delta)}{\Delta}$$

- دالة التوزيع  $F(t)$  والتي يمكن تفسيرها على أنها تراكم احتمالات التوقف، معرفة كما يلي:

$$F(t) = P(T < t) = \int_0^t f(u) du$$

• حيث تشير  $t$  إلى مدة البقاء

•  $F(t)$  دالة التوزيع، وتقيس المدة المحتملة للبقاء على قيد الحياة في الفترة  $t$

بالإضافة إلى دالة الكثافة ودالة التوزيع، تتميز نماذج المدة بدوال أخرى تميز قانون المدة، والتي تتمتع بميزة تفسيرها ببساطة شديدة (Boukhris, 2015)، وهي:

- دالة البقاء على قيد الحياة  $S(t)$ ، والتي تتوافق مع احتمال البقاء على قيد الحياة بعد المدة  $t$ ، أي احتمال عدم معرفة الحدث الذي نهتم به، وتعرف كما يلي:

$$S(t) = P(T > t) = 1 - F(t) = \int_t^{\infty} f(u) du$$

- دالة الخطر  $h(t)$ ، وتسمى أيضا دالة المخاطر الآنية، والتي تمثل الاحتمالي الحالي لحدوث الحدث في اللحظة  $t$ ، مع العلم أنه نجحنا في البقاء حتى تلك اللحظة، وتعرف كما يلي:

$$h(t) = \frac{f(t)}{S(t)}$$

وبالتالي، إذا كانت دالة الخطر تمثل معدل وفيات المؤسسات وتأخذ ميلاً متزايداً، فإن دالة البقاء على قيد الحياة تتناقص.

# المبحث الأول: الطريقة والأدوات

تعتمد دالة البقاء على قيد الحياة على احتمالية بقاء على قيد الحياة إلى غاية نهاية الفترة الزمنية، بشرط أن تكون العينة حاضرة منذ بداية الفترة الزمنية، دالة البقاء هي نتاج هذه الاحتمالات الشرطية، ويتخذ منحني البقاء لهذه المنهج شكلا سلميا، لأن نسبة الأشخاص الذين لديهم فرصة لمواصلة المراقبة دون حدوث الحدث المحدد مسبقاً تتغير تماماً في اللحظات التي يتم فيها تحقيق الحدث المحدد مسبقاً، مستوى البقاء على قيد الحياة هو 100% من أصل المنحني حتى لحظة حدوث الحدث الأول (توقف نشاط المؤسسة في حالتنا)، حيث تنخفض إلى القيمة المحسوبة الجديدة، التي تشكل مستوى جديد خلالها البقاء على قيد الحياة ثابتة، حتى يتحقق الحدث المقبل، لذلك، تتوافق كل درجة في سلم المنحني مع حدوث حدث واحد أو عدة أحداث معروفة مسبقاً (Danacica, Daniela-Emanuela, 2010).

ومن أجل تقدير دالة البقاء على قيد الحياة، يستخدم مقدر (Kaplan & Meier, 1958)، حيث يقوم يتم تقدير البقاء في كل مرة يحدث فيها الحدث المحدد مسبقاً لموضوع ما (توقف المؤسسة في حالتنا)، والذي ينطلق من فكرة البقاء على قيد الحياة بعد الفترة  $t$  (عدم التعرض للحدث)، إنه على قيد الحياة قبل  $t$  مباشرة ولا يموت في الوقت  $t$  (Boukhris, 2015).

يقوم مقدر Kaplan-Meier بحساب دالة البقاء باستخدام الاحتمالات الشرطية، إذا أخذنا في الاعتبار  $t_1 < t_2 < \dots < t_{j-1} < t_j$  والتي تمثل الأوقات المختلفة للأحداث المرصودة بترتيب تصاعدي، تُستخدم منهجية حد المنتج الخاصة\* (PL) ل (Kaplan & Meier, 1958) لتقدير  $S$ :

$$\hat{S}(t) = \prod_{t_i \leq t} \left(1 - \frac{d_i}{n_i}\right)$$

- حيث  $t_i$  هي مدة البقاء على قيد الحياة إلى غاية النقطة  $i$  و  $d_i$  يمثل عدد الوفيات إلى غاية الفترة  $t_i$
- $n_i$  هو عدد الأفراد المعرضين للخطر قبل الفترة  $t_i$ .

$S(t)$  هي دالة سلمية متناقصة ومستمر إلى اليمين (Boukhris, 2015).

تقديرات (Kaplan & Meier, 1958) يمكن إظهارها في شكل رسوم بيانية (منحني البقاء) أو في شكل جدول (جدول البقاء)، بالإضافة إلى تقدير دوال البقاء والمخاطر، فإن مقدر Kaplan-Meier قادرًا على تقسيم العينة إلى مجموعات فرعية متجانسة، متباينة حسب المتغيرات التي يراد دراستها، من خلال اختبارات المقارنة الإحصائية

\* The product limit (PL) method.

# المبحث الأول: الطريقة والأدوات

التي يتيحها مقدر Kaplan-Meier مثل اختبارات Log Rank و Breslow و Tarone-Ware، من أجل مقارنة مجموعتين فرعيتين أو أكثر.

## أ- اختبارات المقارنة اللامعلمية:

لمعرفة ما إذا كانت المجموعات مختلفة حقًا في احتمالات بقائها على قيد الحياة، هناك عدد من الاختبارات الإحصائية اللامعلمية التي يمكن استخدامها لهذا الغرض، بما في ذلك اختبارات The log-rank، واختبارات Breslow، واختبارات Tarone-Ware، يقارن كل اختبار من هذه الاختبارات عدد الأحداث النهائية التي تمت ملاحظتها بالفعل مع عدد الأحداث النهائية المتوقعة في كل مرة في الدراسة، إذا كان لدى مجموعة ما معدل خطر أعلى من مجموعة أخرى، فمن المتوقع أن ترى المزيد من الأحداث النهائية مقارنة بالمجموعة الأخرى في أي وقت معين، الاختلاف الوحيد بين هذه الاختبارات هو كيفية تطبيق الأوزان على الأحداث (Luke & Homan, 1998)، كما أن هذه الاختبارات تقوم بمقارنة دوال البقاء على قيد الحياة، لكنها تستند إلى آليات مختلفة (Boukhris, 2015).  
تركز اختبارات Breslow على الأحداث التي تحدث خلال الجزء الأول من منحنى البقاء على قيد الحياة، بينما يركز اختبارات The log-rank واختبارات Tarone-Ware بشدة على الأحداث التي تحدث في الذيل ووسط منحنيات البقاء، على التوالي (Pasha et al., 2018).

يمكن استخدام هذه المجموعة المتنوعة من الاختبارات لمقارنة البقاء على قيد الحياة بين المجموعات، ولكن اختبار The log-rank يستخدم على نطاق واسع في الدراسات في مجال الإدارة (Matsuno et al., 2018)، كما يعد اختبار Log-Rank الاختبار القياسي والأكثر استخدامًا بين اختبارات مقارنة منحنى البقاء على قيد الحياة (Boukhris, 2015)، لذا سننتمد في دراستنا هذه على اختبار Log-Rank.

## ثانياً: التحليل شبه المعلمي

تستخدم نماذج الاقتصاد القياسي تحليل البقاء على قيد الحياة لتحديد تأثير العوامل كمتغيرات مشتركة على البقاء، يستخدم النموذج الذي قدمه (Cox, 1972) لتحليلات البقاء، على نطاق واسع في الأدبيات لتحليل بقاء المؤسسات (Levasseur, 2011). قدم نموذج Cox في ورقة بحثية كتبها البريطاني David Cox سنة 1972، وهو أحد الأساليب الأكثر استخدامًا لتحليل بيانات البقاء على قيد الحياة، يختبر النموذج العلاقة بين البقاء، التي يتم التعبير عنها من خلال دالة الخطر ومجموعة من المتغيرات التفسيرية (Jerez, 2008).

# المبحث الأول: الطريقة والأدوات

يُعرف نموذج انحدار Cox حاليًا أيضًا باسم نموذج المخاطر النسبية، وهو نموذج بقاء شبه معلمي (semi-parametric) وأسلوب انحدار، يحقق في العلاقة بين المتغير التابع والمتغيرات التفسيرية، والمعروفة أيضًا باسم المتغيرات المشتركة أو المتغيرات المستقلة أو المتنبئات، لذلك، يسمح انحدار Cox بالتقييم المتزامن لتأثير عدة عوامل (المقارنات المعدلة) على البقاء، كما يمكن إجراء النماذج أحادية المتغير ومتعددة المتغيرات (Brembilla et al., 2018).

يستخدم انحدار (Cox, 1972) من أجل تحديد العوامل التي تؤثر على بقاء المؤسسات على مدى فترة من الزمن، ونظرًا لكونه يأخذ بعين الاعتبار المشاهدات الخاضعة للرقابة (censored) (المشاهدات التي لا يمكن قياس وقت بقائها بدقة)، يجعل من هذا الأسلوب الأنسب وأفضل من تحليل الانحدار اللوجستي الثنائي (Bekele & Worku, 2008).

قدم (Cox, 1972) نموذجه الأصلي للانحدار، علما أن T متغير عشوائي متصل، ويتخذ النموذج الأساسي الشكل التالي:

$$h_{(t,x_i)} = h_0(t, \alpha) \exp(\beta x_i)$$

- t هي مدة البقاء على قيد الحياة؛
- $\alpha$  هي المعاملات التي تتعلق بدالة الخطر الوسيطة
- $h_0(t, \alpha)$  دالة الخطر الأساسية (Baseline Hazard Function) تحددتها مجموعة من المتغيرات المستقلة  $x = (x_1, x_2, \dots, x_p)$
- $x = (x_1, x_2, \dots, x_p)$  هي المتغيرات المستقلة (المفسرة) predictors المؤثرة على دالة المخاطر  $h_{(t,x_i)}$ ؛
- $\beta$  معاملات نموذج الانحدار (وتسمى أيضًا المعلمات) التي تحدد العلاقة الإحصائية بين المتغيرات المشتركة والبقاء (معاملات الانحدار)؛
- يمثل الحد  $\exp(\beta x_i)$  نسبة الخطر (Hazard Ratio) تتغير مع تغير قيمة المتغيرات المستقلة لا ترتبط بالزمن.

ثم يسعى هذا النموذج لتقدير أثر المتغيرات التفسيرية على دالة الخطر اللحظية، والذي يقيس معدل توقف المؤسسات (الفشل).



## المبحث الأول: الطريقة والأدوات

من أجل تقدير المعامل  $\beta$  اقترح (Cox, 1972) طريقة الإمكان الجزئية (Partial Likelihood)، في غياب أي معرفة حول طبيعة دالة الخطر الأساسية  $h_0(t, \alpha)$ ، نظرًا لأن دالة الخطر الأساسية  $h_0(t, \alpha)$  تعتمد فقط على الوقت  $t$ ، الذي يمكن أن يتخذ أي شكل، بينما تدخل المتغيرات المشتركة النموذج بشكل خطي، لذلك فإن نموذج Cox، وبغض النظر عن كيفية توزيع وقت البقاء  $T$ ، فإن تقديراته قوية، عبر الحصول على تقدير المعامل  $\beta$ ، والذي يمكن تقديره دون فرض أي افتراضات حول دالة المخاطر الأساسية، من خلال تعريف دالة الاحتمال الجزئي (Cox, 1972)، حيث تتمثل طريقة التقدير التي اقترحها Cox في تعظيم دالة الاحتمال الجزئي، مما يلغي المعامل  $h_0(t, \alpha)$ . يتم كتابة الاحتمالية الجزئية ل Cox (PL) كما يلي:

$$PL = \prod_{j=1}^N L_j$$

$$L_j = \frac{h_0(t) \exp(\beta x_j)}{h_0(t) \exp(\beta x_j) + h_0(t) \exp(\beta x_{j+1}) + \dots + h_0(t) \exp(\beta x_N)}$$

$$L_j = \frac{\exp(\beta x_j)}{\exp(\beta x_j) + \exp(\beta x_{j+1}) + \dots + \exp(\beta x_N)}$$

$$PL = \prod_{i=1}^N \left[ \frac{\exp(\beta x_i)}{\sum_{j=1}^N y_{ij} \exp(\beta x_j)} \right]^{\alpha_i}$$

$$y_{ij} = \begin{cases} 1 & \text{Si } t_j > t_i \\ 0 & \text{Si } t_j < t_i \end{cases} \text{ حيث}$$

- نعطي  $\alpha_i = 0$  للمؤسسات المتوقفة عن النشاط (Event)،
- ونعطي  $\alpha_i = 1$  للمؤسسات التي مازالت ناشطة (Censored).

إن تعظيم لوغاريتمية الاحتمال الجزئي، يسمح لنا بتقدير المعامل  $\beta$  كما يلي:

$$\log(PL) = \sum_{i=1}^N \alpha_i \left[ \beta x_i - \log \left( \sum_{j=1}^N y_{ij} \exp(\beta x_j) \right) \right]$$

يشير معامل الانحدار  $\beta$  الإيجابي إلى زيادة خطر واحتمال توقف النشاط، ومعامل الانحدار السلبي يشير إلى خطر أقل.

# المبحث الأول: الطريقة والأدوات

أما نسبة الخطر (Hazard Ratio)، والتي تستعمل لمعرفة تأثير المتغيرات المستقلة على المتغير التابع في نموذج

Cox، يتم تقديرها بالشكل التالي:

$$HR = \frac{h(t,x^*)}{h(t,x)} = \exp \left[ \sum_{i=1}^p b_i (x_i^* - x_i) \right]$$
$$= \exp[\beta_1(x_1^* - x_1) + \beta_2(x_2^* - x_2) + \dots + \beta_p(x_p^* - x_p)] = \theta$$

بالتالي،  $HR = \frac{h(t,x^*)}{h(t,x)} = \theta$ ، حيث  $\theta$  ثابت.

عند استعمال نموذج Cox في الاقتصاد القياسي في قياس التأثير على بقاء أو فشل المؤسسات الناشئة فإن المؤشر هو نسبة الخطر (Hazard Ratio) (Bekele & Worku, 2008)، إذا كانت نسبة الخطر (Hazard Ratio) أقل من 1، فإن هذه الفئة تساهم في تقليل خطر توقف نشاط المؤسسة (إطالة عمر المؤسسة). على عكس، إذا كانت نسبة Hazard Ratio أكبر من 1، فإن هذه الفئة تساعد على زيادة احتمالية التوقف (تقليل عمر المؤسسة) (Boukhris, 2015). باختصار يمكن تفسير قيم النسبة  $HR$  كما يلي:

- $HR = 1$  : No effect لا أثر
- $HR < 1$  : Reduction in the hazard نقص في الخطر
- $HR > 1$  : Increase in Hazard زيادة الخطر.

## الفرع الثالث: البرامج الإحصائية المستخدمة في معالجة المعطيات

من أجل معالجة بيانات الدراسة والوصول إلى النتائج اعتمدنا بشكل أساسي على برنامج SPSS v26، أين قمنا بإجراء عمليات التقدير الخاصة بنماذجنا عن طريق البرنامج، كما قمنا أيضا بالاستعانة بحزمة EXCEL من أجل الحصول على نتائج الإحصاء الوصفي بشكل أساسي.

# المبحث الثاني: النتائج والتحليل

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

في هذا المبحث سنقوم بعرض وتحليل نتائج الدراسة، وقد قمنا بتقسيمه إلى مطلبين المطلب الأول، يتناول نتائج الإحصاء الوصفي لخصائص المقاولين والمؤسسات، المطلب الثاني يتناول نتائج نماذج تحليل البقاء على قيد الحياة وتحليلها على ضوء الفرضيات.

### المطلب الأول: نتائج الإحصاء الوصفي

بناءً على نتائج تفرغ بيانات العينة والإحصاء الوصفي، سنحاول تقديم توصيف وتحليل لعينة الدراسة، بناءً على المواصفات السوسيوديمغرافية للأفراد المبحوثين وخصائص المؤسسات.

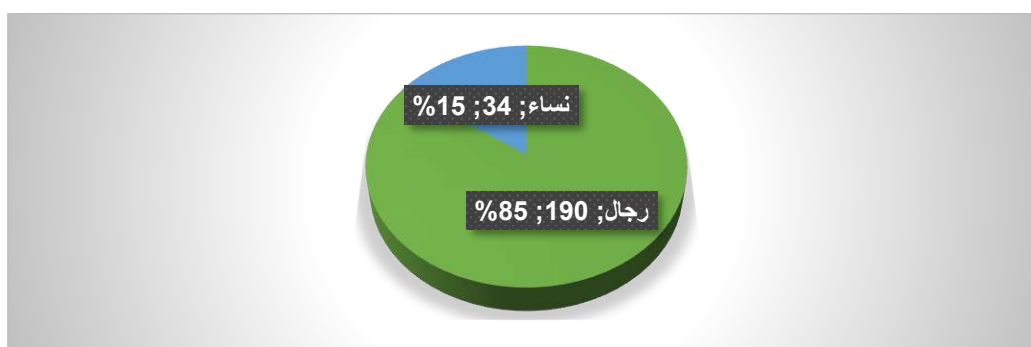
### الفرع الأول: خصائص عينة المقاولين المدروسة

سنحاول في هذا القسم، تحديد الخصائص الرئيسية لعينة المقاولين المبحوثة، انطلاقاً من المتغيرات التي تم تضمينها في أسئلة استبيان الدراسة، وهي متغيرات: الجنس، الفئة العمرية، المستوى التعليمي، المحيط المقاول، الخبرات، الوضع المهني قبل إنشاء المؤسسة، الدوافع المقاولاتية... إلخ.

#### 1- توزيع عينة المقاولين حسب الجنس:

وفقاً لنتائج المسح الذي أجريناه، شملت عينة دراستنا مقاولين من الجنسين، كان فيها عدد المقاولين الرجال هم الغالبية، بعدد 190 مقاول من أصل 224 إجمالاً، أي بنسبة 85 %، فيما كان عدد النساء المقاولات محدود 34 امرأة من إجمالي 224 من أفراد العينة، يشكلن نسبة 15 %، كما هي مبينة في الشكل أدناه:

الشكل 36 توزيع عينة المقاولين حسب الجنس

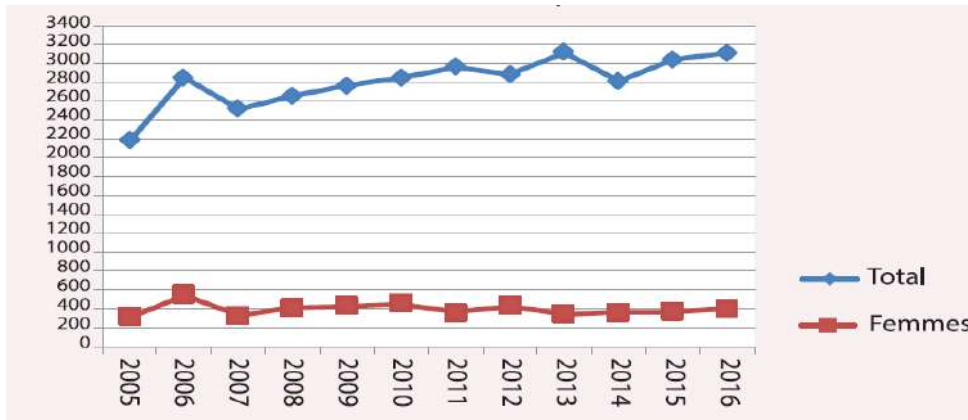


المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج Excel

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

هذه النسب تتوافق إلى حد كبير مع أغلب الإحصائيات التي تؤكد هيمنة الرجال على النشاط المقاوالاتي في الجزائر، في مقابل إقبال محتشم من النساء، وفقا لمسح المرصد العالمي للمقاوالاتية فقد بلغ معدل إجمالي النشاط المقاوالاتي المبكر (TEA) للنساء نسبة 5,7٪، فيما بلغ لدى الرجال 12,3٪، كما أن معدل تواجد النساء المقاوالات يشهد يتراجع خلال مراحل النمو (Abedou et al., 2011)، وحسب الإحصائيات الديوان الوطني للإحصاء فإن 89.8٪ من المقاولين في الجزائر هم من الرجال فيما نسبة (10.2٪) نساء (ONS, 2012)، على سبيل المثال مول جهاز ANSEJ ودعم منذ إنطلاقه إلى نهاية 2019 حوالي 345 10 مقاولا مقابل 40 147 مقاوله، أي بمعدل نسوي إجمالي 10٪ فقط، تتركز أنشطة النساء أساسا في المهن الحرة بنسبة 46٪ ثم بدرجة أقل الحرف والخدمات بنسبة 17٪ (MPMEI, 2020)، ونفس المعدل تقريبا موجود لدى جهاز CNAC (OIT, 2017a)، (أي 9.64٪ من جميع المشاريع الممولة) فيما يبقى جهاز القرض المصغر هو الجهاز الأكثر تمويلا للمؤسسات التي تطلقها النساء بنسبة تفوق 63٪ إلى غاية سنة 2020 (ANGEM, 2020a). الشكل أدناه يوضح تطور عدد المقاولين الإجمالي والنسوي في الجزائر للفترة ما بين (2005-2016):

الشكل 37 تطور عدد المقاولين الإجمالي والنسوي في الجزائر



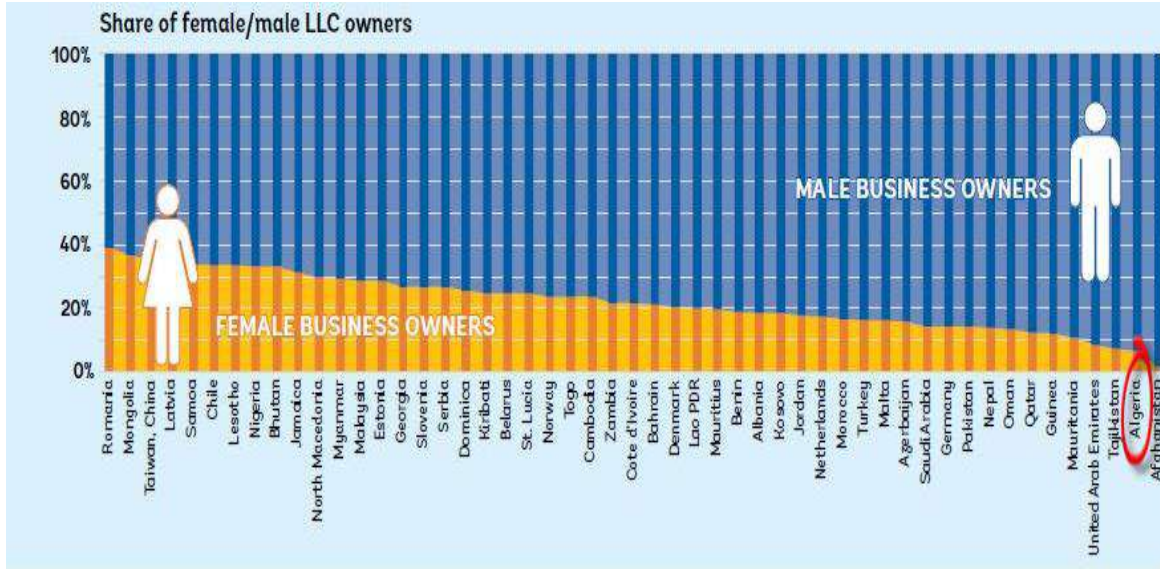
المصدر: (OIT, 2017a, p. 32)

على الرغم من ارتفاع عدد المقاولين الإجمالي خلال العقد الماضي في الجزائر، غير أن عدد المقاوالات النساء يعرف تراجعاً خصوصاً في السنوات الأخيرة (2010-2016)، حيث يبدو أن النساء يفضلن منصب الموظف أكثر من منصب مقاول (OIT, 2017a)، كما تعزوها (BERBER, 2014) إلى كون وظيفة مقاول يبقى نشاطا مواتي للرجال، في ظل إن خصائص المجتمع الجزائري لا تسهل اندماج المرأة وبيئة تبدو قاسية ومنغلقة.

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

وبشكل عام، فإن ضعف نسبة مشاركة النساء في النشاط المقاوالاتي هي سمة مميزة في العديد من اقتصادات منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، حيث أقل من 50٪ من المقاولين في المراحل المبكرة هن نساء (Amoros & Bosma, 2013)، بل وحتى عالميا كما تظهر إحصائيات البنك الدولي في الشكل أدناه:

الشكل 38 مشاركة النساء والرجال في النشاط المقاوالاتي عالميا



المصدر: (Doing Business, 2018)

يظهر الشكل أعلاه، حجم التفاوت والفجوة بين الجنسين في المشاركة في النشاط المقاوالاتي عالميا، هذه الفجوة التي تزداد في دول العالم الثالث والجزائر تحديدا التي تعتبر من أضعف الدول التي تساهم فيها النساء في النشاط المقاوالاتي. وحسب دراسة لمنظمة العمل الدولية، يمكن تصنيف النساء المقاولات في الجزائر، إلى ثلاث فئات: أولاً المرأة المقاولة "بالاسم"، التي تعمل كممثل قانوني لطرف ثاني (قريب ذكر في الغالب) ومن لا تشارك في الإدارة اليومية أو القرارات المستقبلية للمؤسسة، أي مقاولة بالاسم فقط، ثانياً، شخصية المرأة سيدة الأعمال التي "تقرر تولى شؤونها" وهي امرأة تفرض نفسها على الظروف البيئية والاجتماعية والثقافية والاقتصادية، وأخيراً، يتعلق النوع الثالث بالمرأة "المتأثرة بالقوالب النمطية"، هذا النوع من النساء يخضع لبيئته ويتفاعل مع الصور النمطية الاجتماعية، هذا النوع الأخير للمرأة المقاولة غالباً ما ينتهي بالتخلي عن المشروع إما خوفاً من المخاطر الناتجة عن المشروع أو بسبب قيود الأسرة للتوفيق بين الحياة الاجتماعية والمهنية (OIT, 2017a).

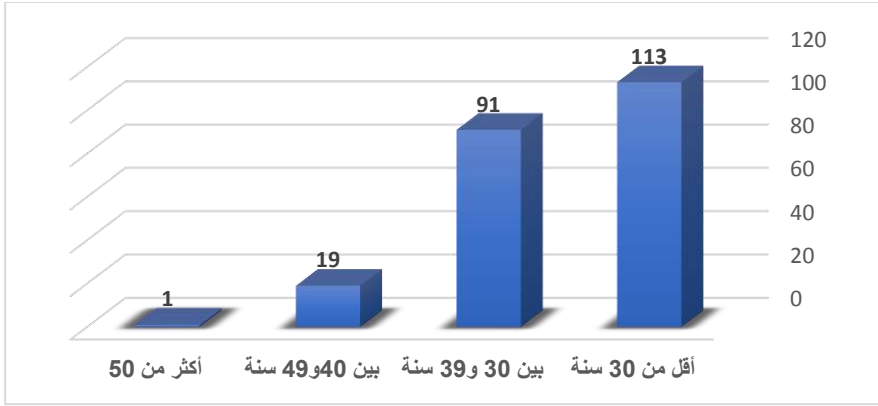
### 2- توزيع عينة المقاولين حسب الفئة العمرية:

قمنا بتقسيم عينة الدراسة إلى أربع فئات عمرية، وتظهر نتائج المسح لتوزيع عينة المقاولين حسب الفئة العمرية،

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

هيمنة الفئة الشبابية، كما هو مبين في الشكل أدناه:

الشكل 39 توزيع عينة المقاولين حسب الفئة العمرية



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج Excel

نلاحظ تركز غالبية أفراد العينة ضمن الفئة العمرية أقل من 39 سنة 91٪ من العينة تقل أعمارهم عن 40 سنة، فيما كانت الفئة العمرية الأكثر من 40 سنة هي الأقل، هذه الأرقام تتوافق مع إحصائيات أخرى مشابهة، على غرار مسح المرصد العالمي للمقاولاتية والتي تؤكد ارتفاع مستوى مشاركة الشباب في النشاط المقاولاتي مقارنة بالفئات العمرية الأكبر أكثر من 55٪ من الفئة العمرية 18 إلى 34 سنة (Abedou et al., 2011)، ويرجع هذا الامر لعدة أسباب من بينها الشروط التي تضعها أليات تمويل المقاولاتية في الجزائر والتي تضع مثلا شرط البطالة للحصول على قرض لإنشاء المؤسسة، وهذا يفسر إقبال الشباب الأصغر سنا على إنشاء مؤسساتهم، مقارنة مع فئات عمرية أكبر التي غالبا ما تكون قد اختارت مسار مهني آخر، بالإضافة إلى شرط آخر متعلق بالسن الأدنى والسن الأعلى (19 سنة إلى 30 سنة بالنسبة لجهاز ANSEJ و 35 سنة إلى 50 سنة بالنسبة لجهاز Cnac) كلها عوامل تفسر هذه الأرقام.

تتوافق هذه الإحصائيات مع مسوحات أخرى، فعلى سبيل المثال تشير إحصائيات وكالة ANSEJ، إلى أن 92٪ من المقاولين الممولين كانت أعمارهم أقل من 35 سنة إلى غاية 2016<sup>42</sup>، بينما تشير إحصائيات جهاز ANGEM إلى أن أكثر من 66٪ من المقاولين الممولين إلى غاية سنة 2020 كانت أعمارهم أقل من 39 سنة، كما يوضح الجدول أدناه<sup>43</sup>:

<sup>42</sup> <http://www.ansej.org.dz/index.php/fr/nos-statistiques>

<sup>43</sup> <https://www.angem.dz/article/prets-octroyes/>

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

الجدول 27 توزيع القروض الممنوحة لجهاز ANGEM حسب الشريحة العمرية

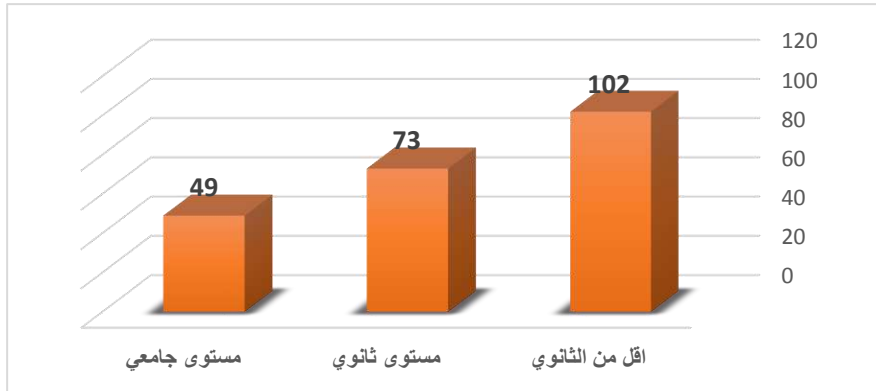
النسبة	الفئة العمرية
35.85%	18-29 سنة
31.31%	30-39 سنة
18.41%	40-49 سنة
10.38%	50-59 سنة
4.05%	60 سنة فما فوق

المصدر: (ANGEM, 2020a)

### 3- توزيع عينة المقاولين حسب المستوى العلمي:

قمنا بتقسيم أفراد العينة بحسب مستواهم التعليمي، إلى ثلاث أصناف، مستوى أقل من الثانوي (ابتدائي ومتوسط)، مستوى ثانوي ومستوى جامعي، وقد توزعت عينة الدراسة كما يوضح الشكل أدناه:

الشكل 40 توزيع عينة المقاولين حسب المستوى العلمي



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج Excel

نلاحظ أن غالبية المقاولين في العينة، مستواهم التعليمي محدود، حوالي 79٪ منهم مستواهم ثانوي أو أقل من الثانوي (ابتدائي ومتوسط)، فيما تمثل نسبة المقاولين أصحاب المستوى الجامعي ضئيلة حوالي 21٪ فقط، إن الملاحظة العامة تكشف أن النشاط المقاولاتي في الجزائر يستقطب فئات مستواها التعليمي محدود نسبيا مع ضعف إقبال خريجي الجامعات الذين يفضلون البحث عن الوظائف، وهي ظاهرة غير صحية، فكلما ارتفع مستوى التعليم، يتم إنشاء المزيد من الأعمال لأسباب تتعلق بالفرصة (Abedou et al., 2011)، تختلف هذه الإحصائيات نتائج مسح GEM لعام 2011 التي تشير إلى أن معدلات إجمالي النشاط المقاولاتي المبكر في الجزائر تزداد مع زيادة مستوى التعليم 29.3

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

% من العينة كانت من الحاصلين على تعليم ابتدائي ومتوسط بينما 36% تعليمهم ثانوي و 35% لديهم شهادة جامعية وتعليم جامعي.

تتوافق هذه النتيجة مع العديد من الإحصائيات الأخرى، فعلى سبيل المثال تشير إحصائيات جهاز ANSEJ إلى غاية سنة 2016، إلى ارتفاع معدل المشاريع التي تم تمويلها لصالح خريجي التكوين المهني من 25% في عام 2014 إلى 43% في عام 2015 وإلى 66% في عام 2016، بالإضافة إلى ارتفاع معدل الجامعيين من 8% عام 2014 إلى 13% عام 2015 و 18% عام 2016، وفي الإجمال فإن معدل المقاولين من خريجي التكوين المهني والجامعيين 84% من المشاريع الممولة إلى غاية 2016 (ANSEJ, 2016)، كما توافق أيضا مع إحصائيات جهاز ANGEM المبينة في الجدول أدناه:

الجدول 28 توزيع القروض الممنوحة لجهاز ANGEM حسب المستوى التعليمي

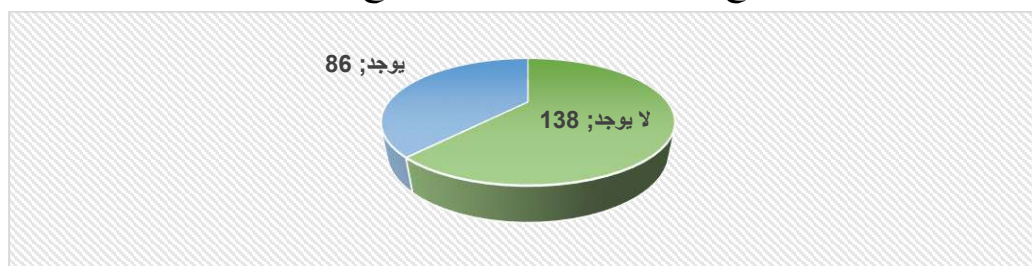
النسبة	المستوى التعليمي
15.56%	بدون مستوى
1.51%	متعلم
14.92%	ابتدائي
49.90%	متوسط
14.07%	ثانوي
4.04%	جامعي
100%	المجموع

المصدر: (ANGEM, 2020a)

#### 4- توزيع عينة المقاولين حسب وجود نماذج للمقاولين في المحيط:

من حيث وجود مقاولين في المحيط، نلاحظ أن عدد الأفراد اللذين كان لديهم نماذج مقاولين في محيطهم ضئيلة، كما يظهر في الشكل أدناه:

الشكل 41 توزيع عينة المقاولين حسب وجود نماذج للمقاولين في المحيط



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج Excel



## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

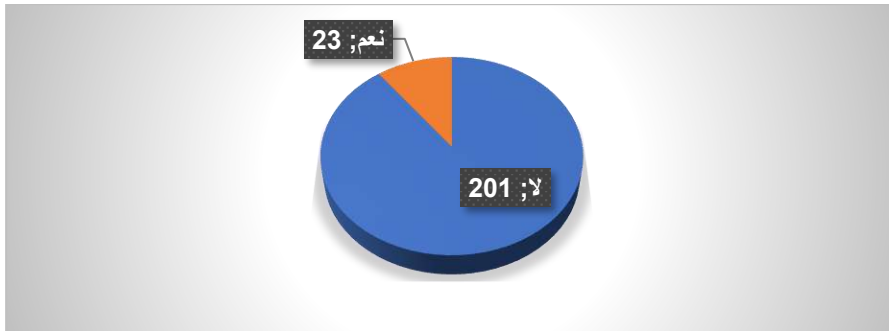
نلاحظ أن، حوالي 39٪ فقط من المبحوثين كان لديهم مقاولين ضمن محيطهم الشخصي (العائلة، الأصدقاء... 86 فقط من أصل 224 من أفراد العينة، بينما 61٪ لم يكن لديهم نماذج مقاولين ضمن محيطهم الشخصي 138 فرد من أصل 224 من إجمالي العينة، وهذا يوضح أن رأس المال الاجتماعي لأفراد العينة يفتقر لوجود نماذج يحتذى بها لمقاولين، والتي يمكن أن تكون أيضًا مصدرًا مهمًا للدعم المالي والمعنوي.

تختلف هذه النتيجة، مع نتائج المسح الذي أجراه (BERBER, 2014) والذي توصل وان المقاولاتية في الجزائر في الأساس شأن عائلي، حيث أن 28٪ من المقاولين الذين شملهم الاستطلاع لديهم آباء في مقاولين، 25٪ أصدقاء، 14٪ بين إخوة وأخوات، و 19٪ كانت الإجابة "الآخرين" بمن فيهم أبناء العم، والزوج، ... إلخ.

### 5- توزيع عينة المقاولين حسب الخبرة بالمقاولاتية والعمل الحر:

بسؤال أفراد العينة عن خبراتهم فيما يتعلق بالمقاولاتية والعمل الحر وهل سبق لهم ممارسة العمل الحر أو إنشاء مؤسسة خاصة قبل نشاطهم الحالي، توزعت إجاباتهم كما يظهر الشكل أدناه:

الشكل 42 توزيع عينة المقاولين حسب الخبرة بالمقاولاتية والعمل الحر



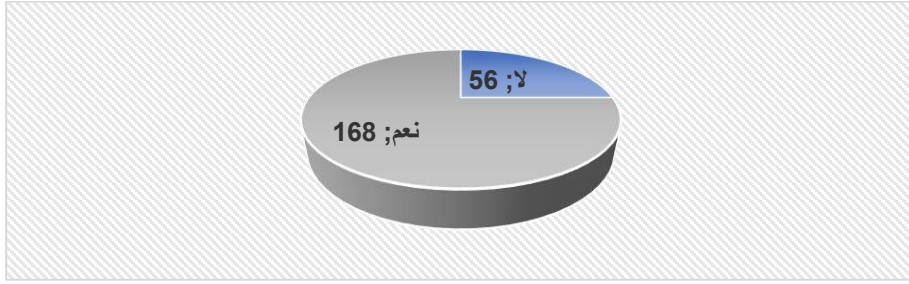
المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج Excel

نلاحظ وجود عدد ضعيف من المقاولين كان لهم تجربة سابقة بالعمل الحر 23 فرد من أصل 224 من أفراد العينة أي حوالي 10٪ فقط منهم سبق لهم إنشاء مؤسسة أو ممارسة العمل الحر، فيما صرح 201 من أصل 224 أي نسبة 90٪ من أفراد العينة لم يكن لديهم أي خبرة مقاولاتية سابقة وكانت هذه أول تجربة عمل حر بالنسبة لهم، تبدوا هذه النسب مبررة بالنظر إلى شروط الاستفادة من تمويل أليات دعم إنشاء المؤسسات في الجزائر والتي تفرض شرط البطالة وعدم امتلاك نشاط حر للاستفادة من تمويلها، لهذا فإن نسبة مرتفعة من المبحوثين كانت هذه أول تجربة عمل حر بالنسبة لهم.

### 6- توزيع عينة المقاولين حسب وجود خبرة مهنية:

فيما يخص سؤال أفراد العينة، عن الخبرة المهنية السابقة لديهم، توزعت إجابات أفراد العينة كما هو مبين في الشكل أدناه:

الشكل 43 توزيع عينة المقاولين حسب وجود خبرة مهنية



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج Excel

من خلال نتائج المسح، نلاحظ أن جزء كبير من أفراد العينة كان لديهم خبرة مهنية سابقة 168 من أصل 224 أي نسبة 75٪ من أفراد العينة كانوا يمتلكون خبرات مهنية في شتى المجالات، بينما 56 من أصل 224 من الإجمالي أي بنسبة 25٪ لم يكن لديهم أي خبرة مهنية سابقة.

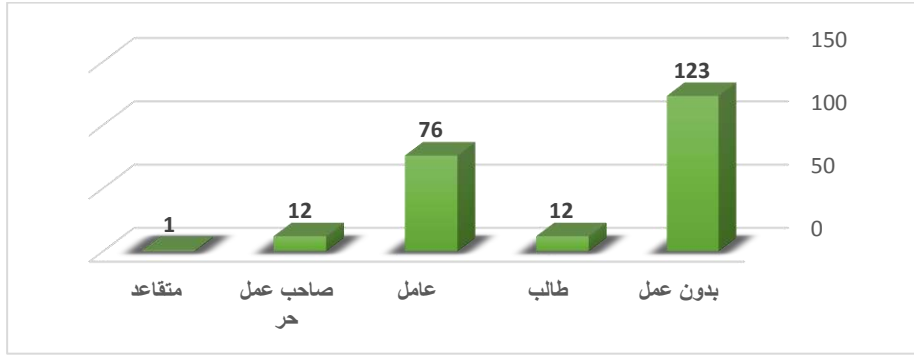
تفرض أجهزة الدعم في الجزائر، شرط امتلاك طالبي التمويل لمؤهل، خبرة، دبلوم، تدريب... إلخ في التخصص على الأقل من أجل الحصول على تمويل للمشروع، لذلك نلاحظ وجود نسبة معتبرة منهم تملك خبرة مهنية سابقة، كما أنه هذه الخبرة تعتبر حافز لديهم لإنشاء مؤسساتهم خصوصا في نفس التخصص، كما يؤكد (Sedkaoui, 2019) أن امتلاك الخبرة المهنية يعتبر محفز لدى المقاول الجزائري حيث أن 66٪ كان قد عمل في نفس القطاع أو مع مؤسسة أخرى في نفس القطاع، كما أن 62.26٪ لديهم شهادة جامعية في نفس المجال، وتوصلت دراسة (Halima et al., 2020) على توفر الخبرة لدى المقاولين الجزائريين في مجال النشاط المتعلق بمشروعهم، 77٪ كان لديهم خبرة مهنية قصيرة أو طويلة.

### 7- توزيع عينة المقاولين حسب وضعهم المهني قبل إنشاء مؤسساتهم:

قمنا بتقسيم أفراد العينة حسب وضعهم المهني قبل إنشاء مؤسساتهم، إلى خمس أصناف طلبية، بطالين (بدون عمل)، عامل أو موظف، صاحب عمل حر والمتقاعدين، وقد توزعت العينة المبحوثة، حسب أوضاعهم المهنية قبل إطلاق مؤسساتهم كما هو موضح في الشكل أدناه:

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

الشكل 44 توزيع عينة المقاولين حسب وضعهم المهني قبل إنشاء مؤسساتهم



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج Excel

حسب النتائج المعروضة أعلاه، نلاحظ أن الوضع المهني لأفراد العينة قبل إنشاء مؤسساتهم، توزع بشكل رئيسي بين من كان بدون عمل 54.9٪ ومن كان موظف أو عامل بدوام كلي أو جزئي 33.9٪ وبدرجة أقل من كانوا اما طلاب حديثي التخرج أو أصحاب عمل حر سواء رسمي أو غير رسمي 5.4٪ واخيرا المتقاعدون بنسبة 0.4٪، يمكن تفسير هذه النسب من خلال شروط الاستفادة من أجهزة تمويل إنشاء المشاريع في الجزائر، والتي تضع شرط البطالة أو عدم امتلاك نشاط أو مسجل كطالب عمل ضمن الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب ANEM كشرط اساسي للاستفادة من تمويلاتها.

الملاحظ أن جزء كبير من المبحوثين الذين قمنا باستجوابهم، عانو من أوضاع مهنية غير مستقرة قبل إطلاق مؤسساتهم، إما بطلالين أو موظفين بدوام جزئي أو عقود، موظفين لدى الخواص، أصحاب اعمال حرة غير رسمية... مع عدم وجود مصدر دخل ثابت، وقد أكدنا الكثير منهم انهم تقدموا للوكالات من اجل انشاء مشاريعهم الخاصة بعد فشلهم في الحصول على عمل مناسب أو دائم، ففي ثقافة المقاولين الجزائريين إن إنشاء مؤسسة هو من باب التشغيل الذاتي قبل أي اعتبار آخر فالمؤسسة بالنسبة للمقاول الجزائري هي منصب عمل والسبيل للخروج من البطالة أو الوضع المهني غير المستقر.

تتوافق هذه النتيجة مع الدراسة الميدانية ل (Fouzi & Mohammed, 2008) والتي أجريت على مجموعة من المؤسسات المصغرة التي تم إنشائها ضمن جهاز ANSEJ بولاية تلمسان، أين كان 80٪ من المستفيدين من تمويل الجهاز كانوا بطلالين قبل انشاء مؤسساتهم، وتختلف جزئيا مع دراسة (OUKACI, 2019) التي توصلت إلى أن جزءا كبيرا من المقاولين الذين شملهم الاستطلاع 42٪ كانوا عمال في القطاع الخاص ثم قرروا إنشاء أعمالهم الخاصة، و 20٪ كانوا موظفين سابقين في القطاع العام ولديهم بالفعل خبرة تتجاوز أحيانا خمس سنوات، استفادوا من انتقال

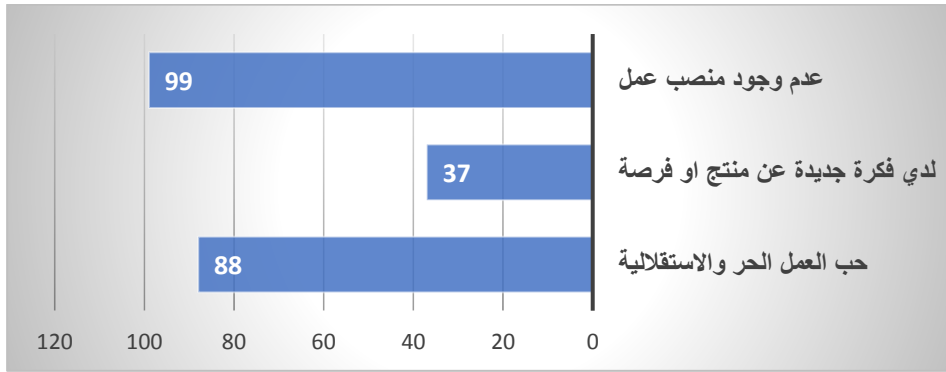
## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

البلاد إلى اقتصاد السوق ليصبحوا مقاولين، وأخيراً، هناك فئة من الطلاب أو العاطلين كمقاولين بدافع الضرورة للحصول على وظيفة بأجر، كما أظهرت نتائج دراسة (Sedkaoui, 2019)، أن نسبة 52٪ من المقاولين كانوا موظفين قبل إطلاق مؤسساتهم، 28٪ كانوا طلبة، فيما نسبة 18٪ كانوا بدون عمل.

### 8- توزيع عينة المقاولين حسب دوافع إنشاء مؤسساتهم:

بسؤال الباحثين عن الدوافع والأسباب الرئيسية لإنشاء مؤسساتهم، توزعت إجاباتهم كما هو مبين في الشكل أدناه:

الشكل 45 توزيع عينة المقاولين حسب دوافع إنشاء مؤسساتهم



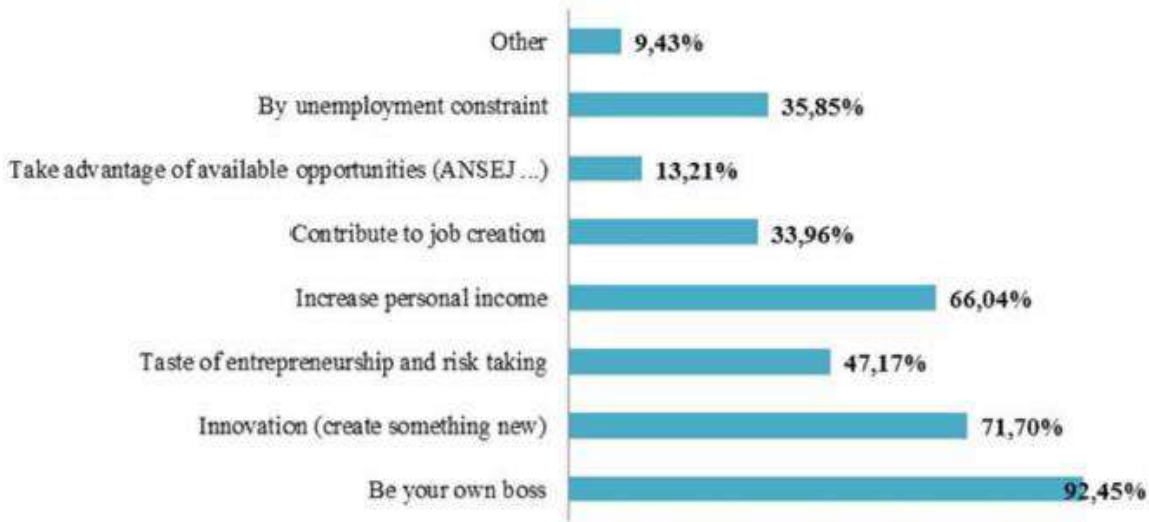
المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج Excel

نلاحظ أن دافع عدم وجود منصب عمل (البطالة) هو المحرك الأهم لإنشاء الباحثين لمؤسساتهم الخاصة نسبة 44٪، ثم يأتي دافع حب الاستقلالية والعمل الحر في المرتبة الثانية بنسبة 39٪ من الباحثين، وبدرجة أقل فإن دافع وجود فكرة جديدة أو منتج جديد كان هو المحرك لإطلاق أعمالهم بنسبة 16٪ من الباحثين، وبشكل إجمالي فإن دوافع الفرصة (حب العمل الحر والاستقلالية، وجود فكرة جديدة عن منتج أو فرصة) كانت هي المحركات الأقوى للباحثين من أجل إطلاق أعمالهم، وهي نتيجة تتوافق مع نتائج مسح المرصد العالمي للمقاولاتية، التي توصلت إن كون المقاولاتية المدفوعة بالفرص هي السائدة في الجزائر حيث بلغت نسبة 61٪، فيما نسبة 38.7٪ هي مدفوعة بالضرورة (Abedou et al., 2011)، وتشكل دوافع البحث عن تحسين الدخل المحرك الرئيسي للمقاولين في الجزائر والسبب الأبرز لإنشاء مؤسسة، والبحث عن مزيد من الاستقلال واغتنام الفرص بدرجة أقل، من ناحية أخرى، يسلط المقاولين في المؤسسات القائمة الضوء على المخاوف المتعلقة بالحفاظ على الدخل الحالي لديهم والمحافظة عليه (Abedou et al., 2011)، كما توصلت دراسة (Sedkaoui, 2019) إلى أن نسبة 92.45٪ أطلقوا مؤسساتهم الناشئة ليكونوا

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

رؤساءهم، وجاء الابتكار شيء جديد في المرتبة الثانية بنسبة 71.70٪ يليه الرغبة في زيادة الدخل الشخصي بنسبة 66.04٪، وحب العمل الحر والمخاطرة 47.17٪، ضغوط البطالة حوالي 36٪، كما يوضح الشكل ادناه:

الشكل 46 دوافع المقاولين الجزائريين لإطلاق مشاريعهم



المصدر: (Sedkaoui, 2019, p. 483)

ومن جهة أخرى يؤكد (OUKACI, 2019) أن المقاولاتية في الجزائر تبني على الفرص أكثر من الضرورة، أين تشير الإجابات التي تعود دوافع اغتنام فرصة عمل بنسبة 22.2٪، والبحث عن الاستقلال المالي 29.6٪ وهذا يؤكد أن الفرص التي توفرها السوق الوطنية لا تزال محرّكاً مهماً للمقاولاتية وإنشاء المؤسسات، بالإضافة إلى أن التفكير في ضمان الاستقلال المالي هو علامة على رغبة الشباب في تحرير أنفسهم، من الاعتماد على العمل المأجور أو العمل في القطاع العام في الماضي.

في المقابل تشير دراسات أخرى، إلى نتائج مخالفة لنتيجة دراستنا فيما يخص دوافع المقاولين، لإنشاء مؤسساتهم، أشار أصحاب المؤسسات التي تم إنشائها في إطار جهاز CNAC، إن 63٪ منهم دفعوا قسراً لإنشاء مؤسسات للخروج من البطالة (يبحثون عن عمل مستقل)، وليس بدوافع مقاولاتية خالصة (Halima et al., 2020)، عند سؤال المقاولين المستفيدين من جهاز ANSEJ، عن سبب ولوجهم لعالم المقاولاتية، كانت الإجابات، أكثر من 60٪ عاطلون عن العمل ويريدون العمل لحسابهم الخاص، حوالي 1٪ ينجذبون إلى المقاولاتية بغرض التنمية القطاعية أو الشخصية، 37٪ فقط من المقاولين كنت لديهم أفكار مقاولاتية (BENSLIMANE, 2014)، كما صرح 90٪ من المقاولين بأنهم ما كانوا ليقوموا بإنشاء أنشطتهم بدون مساعدة ANSEJ (ALIMOUSA Rabah, 2017).

# المبحث الثاني: النتائج والتحليل

## الفرع الثاني: خصائص عينة المؤسسات المدروسة

بناءً على نتائج المسح، سنقوم بتوزيع المؤسسات التي شملتها الدراسة، وفقاً للمعايير: حالة نشاط المؤسسة عند إجراء الدراسة، تماثل نشاطها مع نشاط صاحبها، موقع نشاطها، شكلها القانوني، قطاع نشاطها، حجم رأس مالها الأولي، عدد عمالها.

### 1- توزيع عينة المؤسسات حسب حالة نشاطها:

من أجل التعرف على المؤسسات التي كانت لاتزال مستمرة في النشاط عند إجراء الدراسة، وبين المؤسسات التي توقفت عن النشاط، قمنا بوضع سؤال مباشر في استبيان الدراسة، نهدف من خلاله إلى تقسيم العينة حسب حالة نشاطها، الشكل أدناه يوضح حالة نشاط مؤسسات العينة:

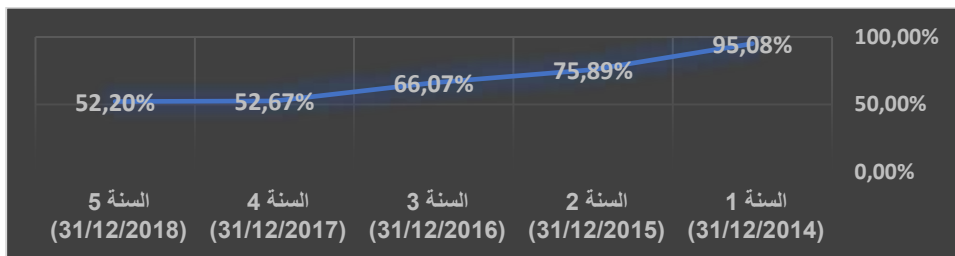
الشكل 47 توزيع عينة المؤسسات حسب حالة نشاطها



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج Excel

نلاحظ أن نسبة 52% من المؤسسات كانت لاتزال تنشط بعد خمس سنوات من إنطلاق نشاطها، 117 مؤسسة من أصل 224 مؤسسة، في مقابل 48% من المؤسسات كانت توقفت عن النشاط ولم تكمل سنتها الخامسة، بعدد 107 مؤسسة من أصل 224 مؤسسة، والشكل التالي يوضح معدل بقاء عينة المؤسسات خلال فترة رصدنا (2014 إلى 2018):

الشكل 48 معدل بقاء المؤسسات عينة الدراسة في الفترة من 2014 إلى 2018



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج Excel

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

من خلال قراءة النسب في الشكل أعلاه، نلاحظ أن معدل البقاء على قيد الحياة للمؤسسات عينة الدراسة (عدد المؤسسات التي مازالت تنشط مع بداية كل سنة بعد السنة الأولى من انطلاق الرصد 2014)، شهد تراجع، حيث نلاحظ أن 75٪ من المؤسسات استطاعت الاستمرار في النشاط بنهاية السنة الثانية من عمرها، وبنهاية السنة الثالثة من عمرها كانت 66٪ من المؤسسات لا تزال تنشط، لتتخف وتستقر بنهاية السنة الرابعة والخامسة عند 52٪ من المؤسسات، أي أن مؤسسة واحدة من أصل أربعة مؤسسات توقفت عن النشاط بنهاية السنة الثانية، وقرابة النصف لم تستطع الاستمرار لعمر خمس سنوات. هناك إختلاف نسبي بين نتائج دراستنا ونتائج دراسة (ALIMOUSSA Rabah, 2017) والتي توصلت إلى النتائج في المبينة في الجدول أدناه:

الجدول 29 معدل توقف الأنشطة بين عامي 2000 و2004

السنة	2000	2001	2002	2003	2004	الإجمالي
العدد	125	21	1494	2176	2149	5965
معدل توقف	2.1%	3%	25%	36.5%	36%	100%

المصدر: (ALIMOUSSA Rabah, 2017, p. 39)

فحسب (ALIMOUSSA Rabah, 2017) فإن ما يقرب من 30 ٪ من المؤسسات الناشئة توقفت بعد ثلاث سنوات من الاطلاق، يزداد معدل التوقف مع سنوات النشاط ليصل إلى 36.5٪ على التوالي في أربع سنوات و36٪ من الإنهاء بعد خمس سنوات من الوجود، والجدول أدناه يوضح معدلات بقاء المؤسسات المصغرة المنشأة في إطار ANSEJ موزعة حسب السنوات.

الجدول 30 معدلات بقاء المؤسسات المصغرة المنشأة في جهاز ANSEJ

المدة	من شهر إلى سنة	1 سنة	2 سنة	3 سنوات	4 سنوات	5 سنوات	6 سنوات
فرصة البقاء	99%	96%	93%	87%	81%	79%	77%

المصدر: (ALIMOUSSA Rabah, 2017, p. 40)

الملاحظ من خلال نتائج الجدول، أن 93 ٪ من المؤسسات التي تم إنشاؤها تستمر في النشاط في السنة الثانية من عمرها، في المقابل 87 ٪ فقط من المؤسسات تبقى حتى ثلاث سنوات وهذا مؤشر يشير إلى هشاشة الوافدين الجدد في النشاط (ALIMOUSSA Rabah, 2017).

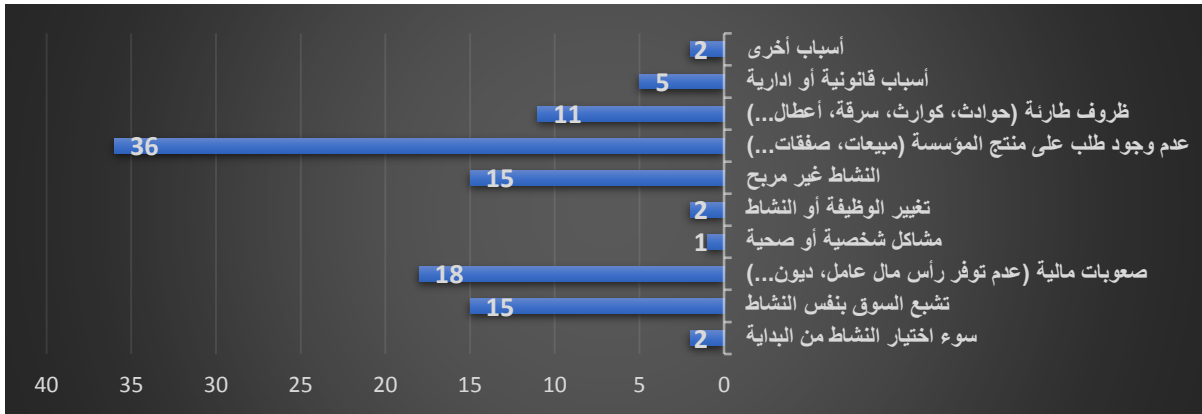
## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

كما توصلت نتائج مسح المرصد العالمي للمقاولاتية لسنة 2011، إلى ضعف معدل الانتقال من المؤسسات الناشئة إلى المؤسسات المستقرة (أكثر من ثلاث سنوات ونصف) في الجزائر، حيث كان معدل إجمالي النشاط المقاولاتي المبكر في الجزائر 9.7٪ ومعدل مؤسسات مستقرة يبلغ 3.8٪، وقد بلغ معدل الانتقال من مؤسسات ناشئة الناشئة إلى ما بعد ثلاث سنوات ونصف 0.39 (Abedou et al., 2011).

### 2- أسباب توقف نشاط عينة المؤسسات حسب آراء أصحابها:

بسؤال المبحوثين عن السبب الرئيسي لتوقيف أنشطتهم، تنوعت الأسباب وتوزعت كما هو مبين في الشكل أدناه:

الشكل 49 أسباب توقف نشاط عينة المؤسسات حسب آراء أصحابها



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج Excel

نلاحظ من النتائج في الشكل، أن السبب الأهم لتوقيف المقاولين عينة الدراسة لأنشطتهم كان بسبب عدم وجود طلب على منتج مؤسساتهم حيث صرح 36 مقاول بهذا من أصل 107، بينما 18 آخرين كان السبب في توقيف أنشطتهم متعلق بمشاكل وصعوبات مالية (عدم توفر رأس مال عامل، تراكم ديون...)، فيما صرح 15 آخرين بتوقيف نشاطهم لكونه غير مربح، وكذلك صرح 15 آخرين بأن تشبع النشاط كان وراء توقيفهم لأنشطتهم، فيما كانت الظروف الطارئة المتعلقة بالحوادث والكوارث الطبيعية والأعطال... إلخ السبب وراء توقيف أنشطة 11 مقاول من عينة الدراسة، وأخيرا كانت أسباب تتعلق بتغيير النشاط أو الوظيفة والأسباب القانونية والإدارية والمشاكل الشخصية أو الصحية وسوء اختيار النشاط من البداية وأسباب أخرى متنوعة وراء توقيف بقية المقاولين عينة الدراسة لأنشطتهم، هذه النتيجة، تختلف عما توصل إليه مسح المرصد العالمي للمقاولاتية لسنة 2011، فيما يتعلق بأسباب توقيف المقاولين لأنشطتهم في الجزائر، فكانت النتائج، أن من بين 218 مؤسسة أوقفت نشاطها، فإن 64 حالة أرجعت ذلك إلى



## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

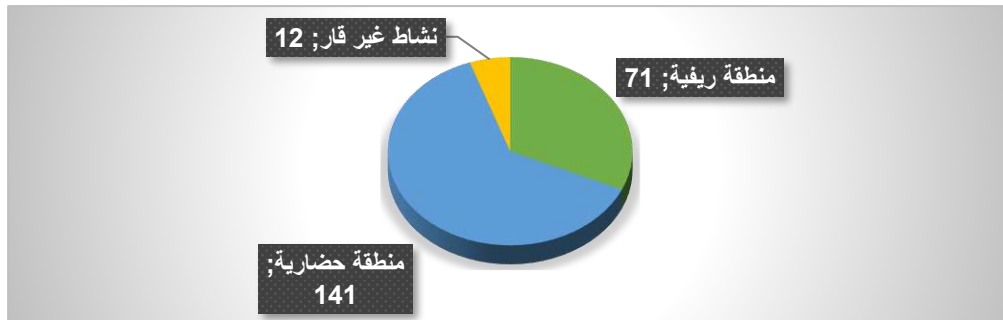
حقيقة أن النشاط لم يعد مربحًا، 58 كانت بسبب وقوع حوادث، 33 حالة تخلوا عن نشاطهم لأنهم وجدوا فرص أو عمل أفضل، 28 حالة بسبب صعوبات في التمويل، 14 حالة توقفت لأن خروجهم مبرمج بشكل مسبق، 10 حالات كان خروجهم بسبب بيع أنشطتهم وأخيرا 4 حالات كان خروجهم لأسباب شخصية (Abedou et al., 2011).

أكد العديد من الباحثين من أصحاب المؤسسات المتوقفة، نفس الفكرة وخيبة الأمل التي يشعرون بها، أنهم تحولوا من شباب بطلال أو عامل بصفة مؤقتة أو عند الخواص إلى مصير أسوأ وهو صاحب مؤسسة متعثرة ومدان، تسببت لهم في مشاكل اجتماعية عديدة، بدل تحسين أوضاعهم الاقتصادية والاجتماعية، بالإضافة إلى المتابعة القضائية التي تلاحق جزء كبير منهم بسبب عدم سدادهم للأقساط القروض البنكية، وحجز عتاد جزء آخر منهم من طرف البنوك، وبيع جزء منه في المزادات، كل هذا تسبب في اقدام العديد منهم على محاولات انتحار، هجرة غير شرعية، مشاكل أسرية، عنوسة بالأخص للعنصر النسوي بسبب وجود دين على صاحبة المشروع غير مسدد... إلخ، كما لجأ جزء آخر منهم إلى الاشتغال في وظائف أخرى غير رسمية أو لدى الخواص والبحث عن مصادر دخل أخرى غير مشاريعهم التي أوقفوها، وجزء آخر قام ببيع عتاد المؤسسة من أجل تسديد جزء من القرض المستحق عليه أو كله خصوصا من استفاد من ارتفاع أسعار العتاد خصوصا المركبات وجزء آخر قام بتغيير نشاط مؤسسته بدل النشاط الأساسي (استعمال وسيلة النقل الخاصة بالمشروع في نشاط النقل).

### 3- توزيع عينة المؤسسات حسب منطقة نشاطها:

من أجل التعرف على الموقع الجغرافي لنشاط عينة الدراسة، قمنا بتقسيمها إلى ثلاث مناطق، المناطق الحضرية، المناطق الريفية، والأنشطة غير القارة (تشمل بصفة أساسية المركبات بمختلف أنشطتها نقل، جر، مطاعم متنقلة، ورشات متنقلة... إلخ)، وكانت نتائج المسح كما يلي:

الشكل 50 توزيع عينة المؤسسات حسب منطقة نشاطها



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج Excel

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

يبين التوزيع الجغرافي لمناطق نشاط مؤسسات العينة، وجود نسبة معتبرة من المؤسسات تنشط في مناطق حضرية 62,9% من مؤسسات العينة بعدد 141 مؤسسة من أصل 224، بينما 31,7% من مؤسسات العينة تنشط ضمن المناطق الريفية، أخيراً 5,4% كان نشاطها غير قار بعدد 12 مؤسسة من أصل 224.

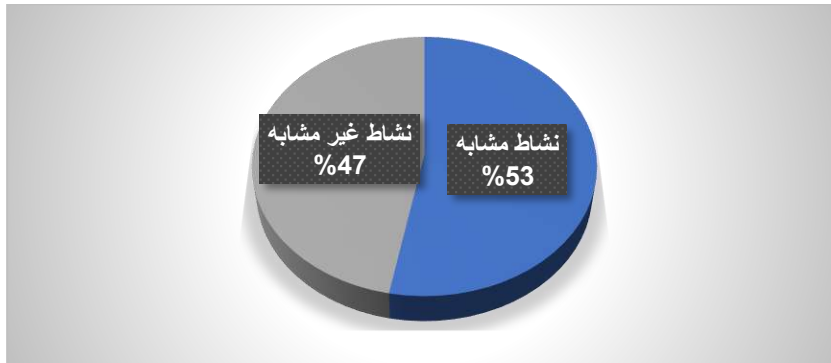
تتوافق هذه النتيجة مع مسح الديوان الوطني للإحصاء، حيث يشير إلى أن غالبية المؤسسات في الجزائر تنشط في المناطق الحضرية بنسبة 83.6% و16.4% في المناطق الريفية (ONS, 2012).

يعتبر المقاولون في الجزائر، النشاط في موقع في المناطق الحضرية عاملاً يعمل على نجاح نشاطهم على الرغم من ارتفاع أسعار الإيجار والتحويل (Hamitouche & Kherbachi, 2017)، يرجع تفضيل المناطق الحضرية على المناطق الريفية لعدة اعتبارات، تتعلق أولاً بنوعية البنية التحتية، مدى توفر الخدمات وقرب المرافق، توفر الكثافة السكانية، توفر مقرات تتناسب مع مختلف الأنشطة، ارتفاع التكاليف بسبب بعد المسافة، بعد المسافة عن الموردين والمواد الأولية...إلخ.

#### 4- توزيع عينة المؤسسات حسب تشابه نشاطها مع نشاط المقاول سابقاً:

بسؤال المبحوثين عن وجود تشابه بين أنشطتهم في السابق ونشاط مؤسساتهم الحالي، توزعت إجابات العينة كما يلي:

الشكل 51 توزيع عينة المؤسسات حسب تشابه نشاطها مع نشاط المقاول سابقاً



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج Excel

من خلال الشكل أعلاه، نلاحظ أن 53% من المبحوثين كان لديهم نشاط سابق مماثل لنشاطهم الحالي بعدد 118 مقاول من أصل 224 أي أن لديهم خبرة ومهارات في نشاط مشابه لنشاطهم الحالي، فيما نسبة 47% منهم لم يمارسوا نشاط سابق مشابه لنشاط مؤسساتهم الحالي بعدد 106 مقاول من أصل 224، فعلى الرغم من أن أجهزة

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

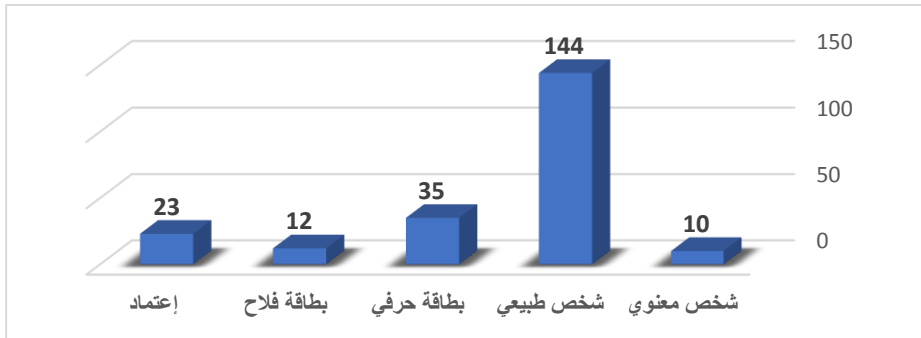
دعم إنشاء المؤسسات في الجزائر تفرض شروط الخبرة أو تكوين في نفس المجال من أجل تمويل المشروع، غير أن النسب متقاربة بين من كان لديه نشاط سابق مشابه لنشاطه الحالي وبين من لم يكن لديه أي نشاط مشابه لنشاطه الحالي.

هذه النتيجة تتوافق مع نتائج دراسة (Sedkaoui, 2019) حيث وجد أن 66٪ من شملتهم الدراسة كان قد عمل في نفس القطاع أو مع مؤسسة أخرى في نفس القطاع، كما توصلت دراسة (Halima et al., 2020) إلى أن 77٪ من المقاولين كان لديهم خبرة مهنية قصيرة أو طويلة في نفس مجال النشاط المتعلق بمشروعهم.

### 5- توزيع عينة المؤسسات حسب الشكل القانوني:

من أجل تصنيف عينة الدراسة وفقاً لشكلها القانوني، استندنا على التقسيم المعتمد لدى المشرع الجزائري، والمتوافق مع نوعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، حيث تخضع هذه المؤسسات للتسجيل في السجل التجاري بصيغتي الشخص الطبيعي (EURL) والشخص المعنوي (SARL, SNC, SCS, SCPA)، فيما تخضع أنشطة أخرى للتسجيل ضمن الغرف المهنية (النشاطات الحرفية، النشاطات الفلاحية، نشاط الصيد البحري)، المهن الحرة (صنف المهن الطبية، صنف المهام القضائية، صنف الخدمات والمصالح)، وقد توزعت عينة الدراسة كما هو موضح في الشكل أدناه:

الشكل 52 توزيع عينة المؤسسات حسب الشكل القانوني



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج Excel

يكشف تحليل المؤسسات في عينتنا وفقاً لوضعها القانوني، أن معظم المؤسسات التي شملها الاستطلاع هي مؤسسات ذات شخص طبيعي (ملكية فردية) تشكل نسبة 64,3٪ أي 144 مؤسسة من أصل 224، وفي المرتبة الثانية تأتي المؤسسات الحرفية بنسبة 15,6٪ أي 35 مؤسسة من أصل 224 مسجلة عن طريق بطاقة حرفي، وفي المرتبة الثالث كانت المهن الحرة بنسبة 10,3٪ أي 23 مؤسسة من أصل 224 ذات اعتماد (خبراء المحاسبة، محاسبون معتمدون، مهندسون معماريون، أطباء، محامون... إلخ)، وفي المرتبة الرابعة جاءت المؤسسات الفلاحية بنسبة 5,4٪ بعدد 12

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

مؤسسة تنشط ببطاقة فلاح، أخيرا كانت المؤسسات ذات شخص معنوي (مؤسسة ذات مسؤولية محدودة SARL) بنسبة 4,5% بعدد 10 مؤسسات من أصل 224 ويختار المقاولين هذا النموذج بسبب رأس المال المنخفض نسبياً الذي يتطلبه.

تتوافق هذه النتيجة، مع نتائج مسح الإحصاء الوطني، حيث توصل إلى أن 95.0% من النسيج الاقتصادي هم الأشخاص الطبيعيون، بينما يمثل الأشخاص المعنويون 5%، هذه النتيجة تدل على الاقتصاد الجزائري قائم بشكل أساسي على الكيانات المصغرة، التي تعمل في القطاع الثالث 89.0% من الإجمالي تعمل في مجال النقل بأنواعها المختلفة والتخزين، المطاعم، الخدمات الشخصية الأخرى، الاتصالات، الأنشطة القانونية والمحاسبية، أنشطة صحة الإنسان (الأطباء الخواص، الجراحين وأطباء الأسنان، إلخ). (ONS, 2012).

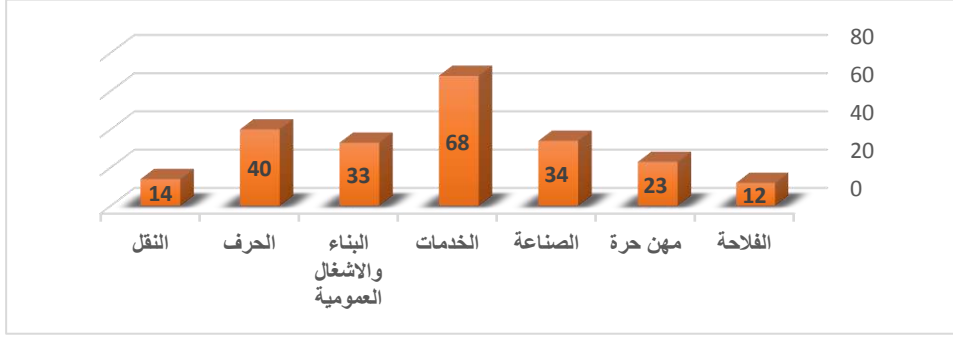
نفسر هذه النتائج، إلى كون المقاولين في الجزائر يفضلون المؤسسات ذات الشخص الطبيعي، حيث يعتبر هذا النوع من المؤسسات هو أسهل شكل لإنشاء المشاريع الصغيرة مع بساطة الإجراءات القانونية لاعتماد هذا الشكل القانوني من المؤسسات، كما تتيح لصاحبها التحكم في القرارات والتسيير كشخص طبيعي وحيد دون إنشاء شخصية اعتبارية منفصلة، فهذا النموذج من المؤسسات مناسب للمقاول الذي يرغب في أن يكون رئيسه الخاص والمالك الوحيد لأعماله، بالإضافة إلى الاعتبارات الضريبية ومحدودية رأس المال المطلوب لإطلاقها والذي يتناسب مع الحد الأعلى من التمويل الذي تمنحه أجهزة دعم انشاء المؤسسات في الجزائر (10.000.000 دج) وسهولة تصفيتها، فيما يبقى تواجد الأشكال القانونية الأخرى من المؤسسات يخضع لتقسيم مهني أكثر منه قانوني باعتبار أنشطتها تخضع للتسجيل في الغرف المهنية المختلفة وفقا لنوع نشاطها وليس لشكلها القانوني.

### 6- توزيع عينة المؤسسات حسب قطاع نشاطها:

بالاعتماد على تصنيف الأنشطة المعتمد لدى أجهزة إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، قمنا بتصنيف عينة دراستنا إلى سبع قطاعات مختلفة (الفلاحة والصيد البحري، المهن الحرة، الصناعة، الخدمات، البناء والاشغال العمومية، الحرف، النقل)، وقد توزعت العينة على هذه القطاعات بنسب متفاوتة، كما يبين الشكل أدناه:

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

الشكل 53 توزيع عينة المؤسسات حسب قطاع نشاطها



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج Excel

نلاحظ من خلال الشكل أعلاه، أن قطاع الخدمات يحتل مكانة بارزة ضمن عينة الدراسة بنسبة 30,4% أي 68 مؤسسة من أصل 224 تنشط في القطاع الخدمي، كما نلاحظ وجود تقارب في نسب باقي القطاعات، ففي الترتيب الثاني كان قطاع الحرف بنسبة 17,9% أي 40 مؤسسة من أصل 224 تنشط في مختلف الحرف، وفي الترتيب الثالث يأتي قطاع الصناعة بنسبة 15,2% بعدد 34 مؤسسة من أصل 224 كانت تنشط في مختلف الصناعات، واحتل قطاع البناء والأشغال العمومية الترتيب الرابع في عدد المؤسسات المكونة لعينة الدراسة بنسبة 14,7% بعدد 33 مؤسسة من أصل 224 تنشط في قطاع البناء والأشغال العمومية والري، واحتل قطاع المهن الحرة الترتيب الخامس بنسبة 10,3% وعدد 23 مؤسسة من إجمالي 224، فيما احتل قطاع النقل في الترتيب السادس بنسبة 6,2% وعدد 14 مؤسسة من أصل 224، أخيرا كان قطاع الفلاحة والصيد البحري النسبة الأقل بنسبة 5,4% بعدد 12 مؤسسة كانت تنشط في مختلف الأنشطة ذات الصلة بالفلاحة والصيد البحري.

تتوافق هذه النتيجة إلى حد ما مع إحصائيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر إلى غاية نهاية سنة 2019، والتي وصل عددها إلى 1 193 096 مؤسسة صغيرة ومتوسطة، تعمل بشكل رئيسي في الخدمات والحرف والبناء، كما هو مبين أدناه:

الجدول 31 تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب قطاع النشاط

	Secteurs d'Activité	Nombre	Part en (%)
I	Agriculture	7387	0,62
II	Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés	3064	0,26
III	BTPH	190155	15,94
IV	Industries manufacturières	103621	8,69
V	Services y compris les professions libérales	614315	51,49
VI	Artisanat	274554	23,01
	Total Général	1 193 096	100,00

المصدر: (MPMEI, 2020, p. 11)

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

كما يؤكد أيضا، مسح المرصد العالمي للمقاولاتية، على تركيز نشاط المؤسسات الناشئة في الجزائر ضمن القطاعات الموجهة للمستهلكين (البيع بالتجزئة، المطاعم، والفنادق، والصحة، والتعليم، والخدمات الإنسانية، والخدمات الاجتماعية، وأعمال الترفيه) بنسبة 53% (Abedou et al., 2011).

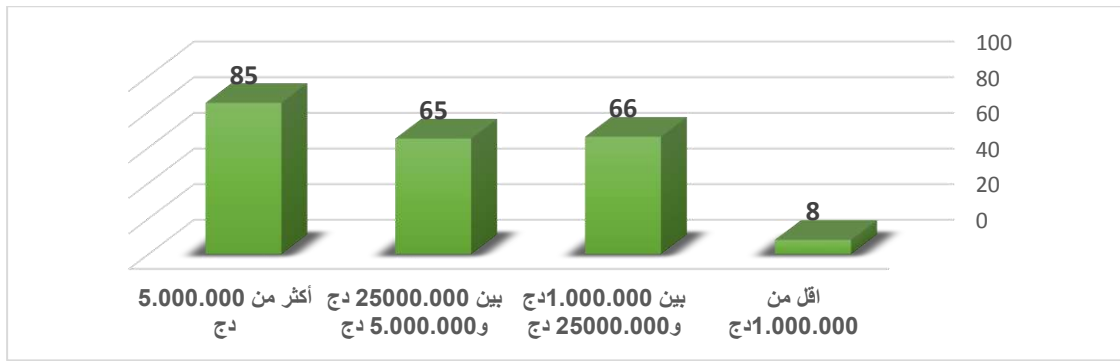
باختصار، فإن عدد الكيانات الاقتصادية التي تعمل في القطاع الثالث تشكل ما يقرب من 89.0% من الإجمالي، في مجال النقل بأنواعها المختلفة والتخزين، المطاعم، الخدمات الشخصية الأخرى، الاتصالات، الأنشطة القانونية والمحاسبية، أنشطة صحة الإنسان (الأطباء الخوفاص، الجراحين وأطباء الأسنان، إلخ.) (ONS, 2012).

الدافع وراء هذا الاختيار لهذه الأنشطة، أولاً هو فهمه للسوق، حيث يُعتبر الطلب عليها مرتفعاً، بالإضافة إلى امتلاكه للمهارات في المهنة المختارة، والخبرة السابقة في المجال وامتلاكه الأموال اللازمة لإطلاق النشاط (Boukhari, Mohamed, 2016). إن الطبيعة الريعية للاقتصاد الوطني وكذلك انفتاحه على التجارة الدولية في اتجاه الواردات قد فضلت بالأحرى قطاع الخدمات (التجارة على وجه الخصوص) على حساب الاقتصاد الإنتاجي (الصناعة).

### 7- توزيع عينة المؤسسات حسب رأس مال إطلاقها:

بالنسبة لمتغير حجم رأس مال الانطلاق فقد توزعت عينة الدراسة كما هو مبين في الشكل أدناه:

الشكل 54 توزيع عينة المؤسسات حسب رأس مال إطلاقها



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج Excel

من خلال الشكل أعلاه، نلاحظ أن المشاريع التي كان رأس مال إطلاقها أكثر من 5.000.000 دج تشكل النسبة الأعلى ب 37,9%، تليها المشاريع التي يتراوح رأس مال إطلاقها بين 1.000.000 دج و 2.500.000 دج وبين 2.500.000 دج و 5.000.000 دج بنفس النسبة لكليهما 29,0%، في حين كانت المشاريع التي يقل رأس مال إطلاقها عن 1.000.000 دج هي الأقل تمثيل في العينة بنسبة 3,6%.

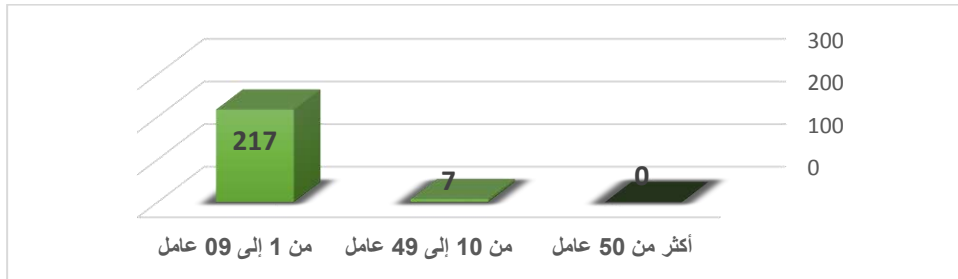
## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

تتوافق هذه النتيجة مع إحصائيات الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ) حيث تشير إلى أن 65% من المشاريع الممولة تبلغ استثماراتها أقل من 5 ملايين دينار (ANSEJ, 2016)<sup>44</sup>. يمكن أن نفسر هذه النتائج، من خلال حجم التمويل المحدود، الذي تقدمه آليات دعم إنشاء المؤسسات في الجزائر ANSEJ و ANGEM و CNAC والذي لا يتجاوز مبلغ عشرة ملايين دينار جزائري (10.000.000) سواء في مرحلة الإنشاء أو التوسيع، كما ان نسبة المساهمة الشخصية والتي تختلف حسب قيمة رأس المال المشروع تجعل طالبي التمويل يتوجهون إلى المشاريع التي يقل حجم رأس مالها عن 5.000.000 دج ليكون في مقدورهم توفير قيمة المساهمة الشخصية المطلوبة منهم والمقدرة ب 01% بخلاف المشاريع التي يكون حجم رأس مالها ما بين 5.000.001 دج إلى 10.000.000 التي تكون فيها نسبة المساهمة الشخصية 02%.

### 8- توزيع عينة المؤسسات حسب عدد عمالها:

من أجل تصنيف عينة الدراسة، بناءً على عدد عمالها، استندنا على المعايير المعتمدة لدى المشرع الجزائري لاسيما المواد 8 و 9 و 10 من قانون رقم 17-02 حيث يصنف المشرع الجزائري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب عدد عمالها إلى ثلاث أصناف: المؤسسات الصغيرة جدا أو المصغرة (1 إلى 9 عامل)، مؤسسات صغيرة (10 إلى 49 عامل)، مؤسسات متوسطة (50 إلى 250 عامل)، وقد توزعت عينة دراستنا حسب عدد العمال كما يوضح الشكل التالي:

الشكل 55 توزيع عينة المؤسسات حسب عدد عمالها



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج Excel

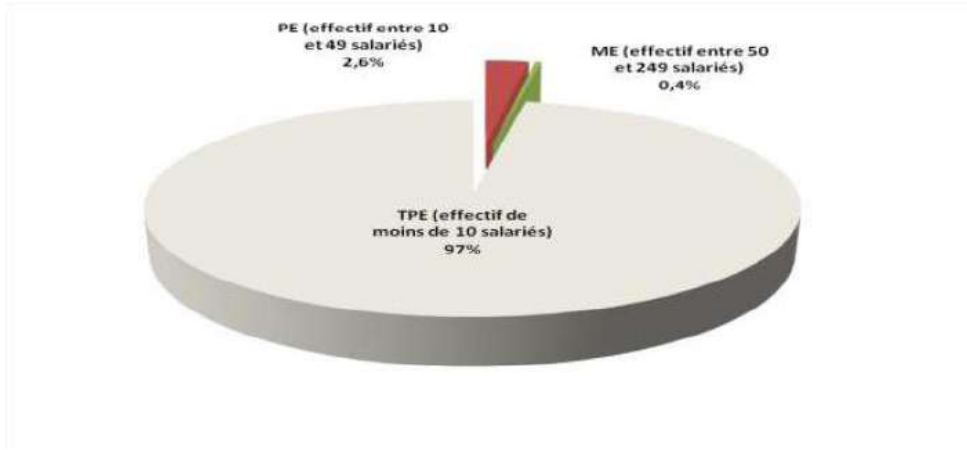
من خلال الشكل أعلاه، نلاحظ أن نصيب الأسد في العينة، كان للمؤسسات المصنفة في فئة المؤسسات المصغرة (1 إلى 9 عامل)، والتي تشكل نسبة 96,9% بعدد 217 مؤسسة من أصل 224، وبنسبة ضعيفة كانت المؤسسات المصنفة صغيرة (10 إلى 49 عامل)، بنسبة 3,1% بعدد 7 مؤسسات فقط من أصل 224، فيما حلت العينة من أي مؤسسات من صنف المتوسط (50 إلى 250 عامل).

<sup>44</sup> <https://ansej.dz/index.php/fr/nos-statistiques>

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

هناك تقارب كبير بين هذه النتيجة، مع إحصائيات وزارة الصناعة في الجزائر، إلى نهاية سنة 2019، كان إجمالي عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مكونًا من 97 ٪ عبارة عن مؤسسات مصغرة (قوة عاملة أقل من 10 موظفين) والتي تهيمن بقوة في النسيج الاقتصادي، تليها المؤسسة الصغيرة بنسبة 2.6٪ والمؤسسات المتوسطة بنسبة 0.4٪، كما يوضح الشكل أدناه:

الشكل 56 تقسيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حسب الحجم



المصدر: (MPMEI, 2020, p. 08)

كما تؤكد أرقام منظمة العمل الدولية، على هيمنة المؤسسات الصغيرة جدا على الاقتصاد الجزائري، 95٪ من المؤسسات هي مؤسسات صغيرة جدًا، تشغل أقل من 9 عمال، ونادرا جدًا ما تتجاوز 3 عمال (OIT, 2017b)، فيما أظهر مسح المرصد العالمي للمقاولات، أن أكثر من 75 ٪ من المؤسسات الناشئة في الجزائر توظف بين 1 إلى 5 عمال (Abedou et al., 2011)، إن ظاهرة "الوسط المفقود" هي ظاهرة مشتركة عند العديد من الأسواق الناشئة (Oxford Business Group, 2017).

نفسر محدودية العمالة في مؤسسات العينة، بسبب محدودية قدراتها المالية، وطبيعة أنشطتها التي لا تتطلب عمالة كثيفة التي يمكن أن تشكل أعباء كبيرة على هذه المؤسسات، وقد أشار البنك الدولي إلى صعوبات التوظيف لدى القطاع الخاص في الجزائر، حيث تكون فرص العمل محدودة، ومن غير المألوف أن الفرص الموجودة لا تتناسب مع عرض المهارات المتاحة في سوق العمل الذي يتميز بالصلابة في التوظيف، فضلاً عن ارتفاع تكاليف المعاملات (مدفوعات نهاية الخدمة وضرائب الرواتب الكبيرة)، هذا لا يعيق فقط خلق فرص العمل وتطوير القطاع الرسمي، ولكن أيضاً يقيد قدرة المؤسسات على التكيف مع التغيرات في الطلب (BANQUE MONDIALE, 2017).



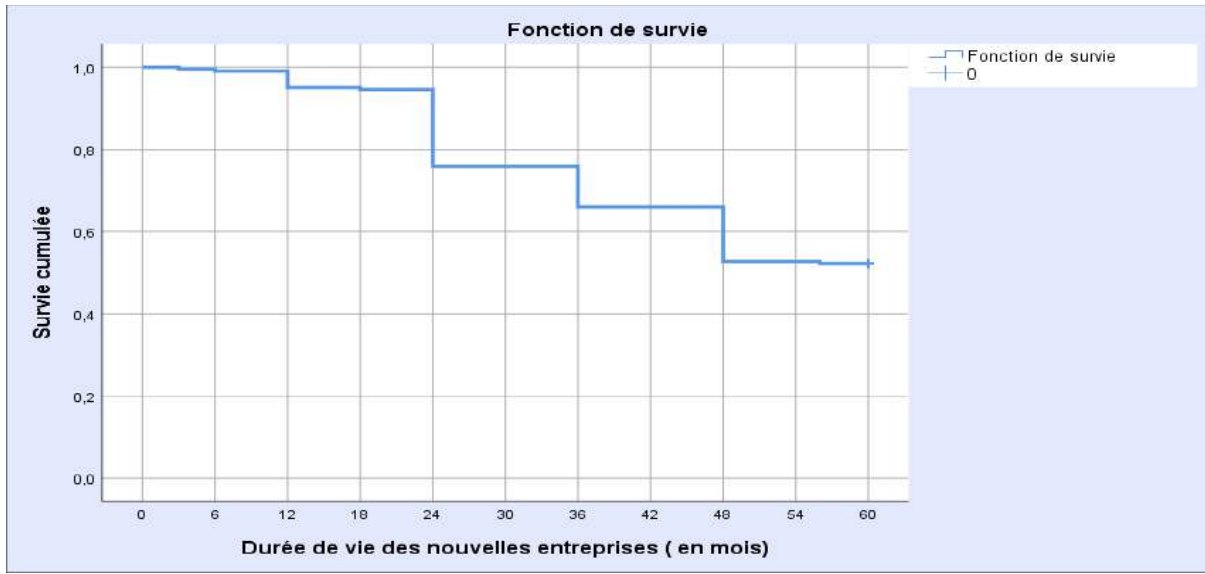
## المطلب الثاني: نتائج نماذج تحليل البقاء على قيد الحياة

من خلال هذا المطلب سنقوم بعرض نتائج الدراسة القياسية من خلال نتائج نماذج تحليل البقاء على قيد الحياة، ومناقشتها على ضوء الإشكالية والفرضيات المقترحة في الدراسة.

### الفرع الأول: نتائج التحليل المعلمي

في البداية سنقوم بعرض نتائج التحليل المعلمي لنموذج Kaplan–Meier، من خلال منحنى البقاء والمخاطر بالنسبة لعينة الدراسة إجمالاً، والشكل أدناه يعرض منحنى Kaplan Meier الشامل للبقاء للمؤسسات للفترة 2014–2018.

الشكل 57 منحنى Kaplan Meier الشامل للبقاء للمؤسسات للفترة 2014–2018



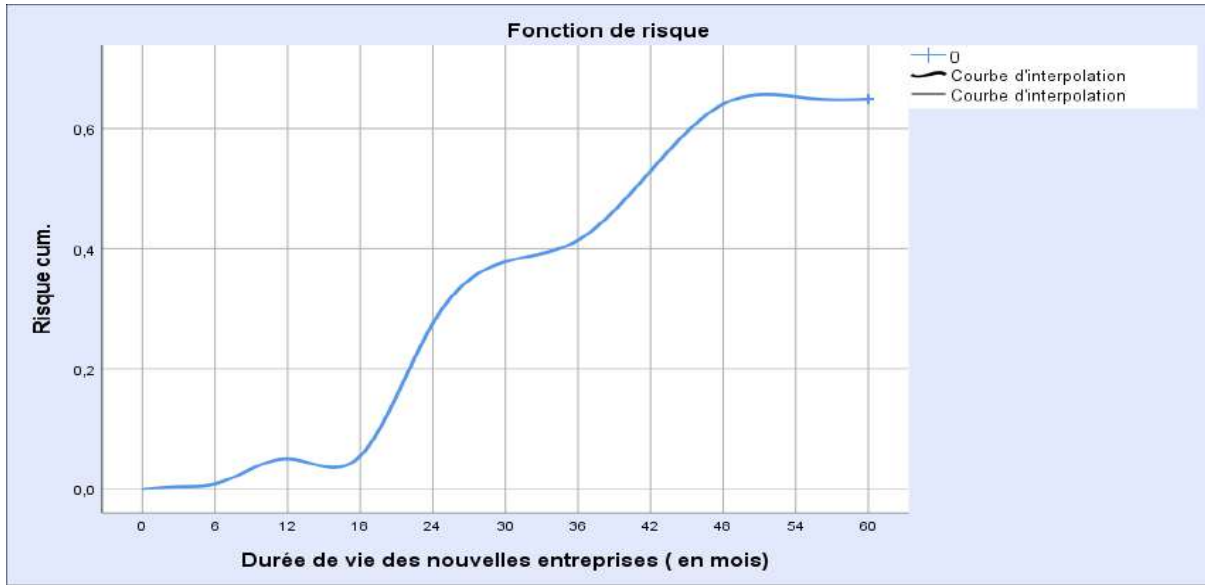
المصدر: من اعداد الباحث بناءً على مخرجات SPSS v26

من خلال الشكل أعلاه، نلاحظ أن منحنى البقاء على قيد الحياة بالنسبة للمؤسسات في العينة يبدأ في التناقص حتى قبل إتمام السنة الأولى من النشاط وفشلت بعض المؤسسات في البقاء في الأشهر الأولى من إنطلاق نشاطها لكن بنسبة بسيطة، بعدها يميل منحنى البقاء إلى الاستقرار إلى غاية الشهر 24، ثم يشهد منحنى البقاء هبوط بشكل ملحوظ في الفترة بين 24 إلى 48 شهر الأولى، هذه الفترة التي شهدت أكبر نسبة توقف للمؤسسات عن النشاط وكانت فيها المؤسسات أكثر هشاشة (بين السنة الثانية والرابعة من انطلاق النشاط)، ثم يستقر المنحنى نسبياً

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

بين 48 و60 شهر، حيث حافظت فيها المؤسسات على بقاء نشاطها بشكل افضل. كما يلاحظ وجود جزء من المؤسسات تفشل في البقاء في الأشهر الأولى من نشاطها حتى قبل بلوغها عامها الأول من النشاط. وفي الشكل أدناه عرض منحنى المخاطر ل Kaplan Meier للعينة للفترة 2014-2018.

الشكل 58 منحنى المخاطر ل Kaplan Meier للمؤسسات للفترة 2014-2018



المصدر: من اعداد الباحث بناءً على مخرجات SPSS v26

من خلال منحنى المخاطر في الشكل أعلاه، نلاحظ وجود ثلاثة قمم في هذا المنحنى، الذروة الأولى قصيرة نسبياً وتراجع بعد مرور السنة الأولى إلى غاية الشهر 18، الذروة الثانية كانت في الفترة ما بين 18 شهراً و36 شهراً حيث تفشل نسبة من المؤسسات في بلوغ سنتها الثالثة من النشاط وتتوقف، والذروة الثالثة والتي تعتبر الأعلى عند الشهر 48، وإجمالاً تعتبر الفترة بين الدورتين الثانية والثالثة بين 18 شهراً و48 شهراً هي الأخطر على المؤسسات الناشئة حيث شهدت فيها أكبر نسبة توقف للمؤسسات عن النشاط، ثم يستقر المنحنى ويتراجع نسبياً عدد المؤسسات التي تتوقف عن النشاط ما بين الشهر 48 والشهر 60. كما أن نسبة المخاطر لم تستثنى حتى المؤسسات التي لم تتجاوز عمالها الأول من النشاط.

### الفرع الثاني: نتائج تحليل شبه المعلمي

سنركز في هذا الجزء على استخدام نموذج الحذار Cox لاختبار أي العوامل لها تأثير على بقاء المؤسسات الناشئة، باستعمال برنامج SPSS V26 قمنا بتقدير معاملات نموذجنا، في البداية من المهم القيام باختبار النموذج ككل، ثم نقوم بتقديرات معاملات ودرجة معنوية مختلف عوامل النموذج.

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

### أولاً: النتائج المتعلقة بعوامل شخصية المقاول

من خلال هذا الجزء، سنستعرض نتائج اختبار Cox بالنسبة للبعد الخاص بخصائص شخصية المقاول، وفي البداية سنعرض النتائج الخاصة بالنموذج الكلي لهذا البعد ثم نعرض نتائج التقدير الخاصة بمتغيرات البعد، والجدول أدناه يعرض نتائج اختبار الدلالة الإحصائية لنموذج الكلي للبعد المتعلق بخصائص شخصية المقاول.

الجدول 32 إختبار الدلالة الإحصائية لنموذج الكلي للبعد المتعلق بخصائص شخصية المقاول

Log de vraisemblance -2	Global (score)		
	Khi-carré	df	Sig.
1057,615	56,152	14	,000

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

حسب نتائج اختبار انحدار Cox في الجدول أعلاه، فإن قيمة مربع كاي تساوي (56,152) وبدرجة حرية (14) ومستوى دلالة ( $0,05 < \text{Sig} = 0,000$ )، وهي نتائج تبين أن النموذج الإحصائي الكلي معنوي المتعلق بخصائص شخصية المقاول، وبالتالي فالمتغيرات المتضمنة في النموذج لها أهمية وتأثير إحصائي.

يوضح الجدول أدناه، نتائج تقديرات معاملات النموذج، أولاً يظهر تقدير المعلمة  $\beta$  على اليمين وتحدد العلاقة الإحصائية بين المتغيرات المشتركة والبقاء يشير المعامل الموجب إلى وجود علاقة إيجابية بين المتغير وخطر الحدث (في هذه الحالة التوقف) يشير المعامل السلبي إلى وجود علاقة سلبية بين المتغير وخطر الحدث، ثانياً درجة معنوية العوامل (Sig) وسط الجدول من خلالها نتعرف على أي من المتغيرات لها تأثير بقاء المؤسسات الناشئة، وأخيراً قيمة  $Exp$  ( $\beta$ ) أو نسبة الخطر (Hazard Ratio) على يسار الجدول تستخدم لمقارنة الفئة المرجعية بالفئات الأخرى لكل متغير من المتغيرات، إذا كانت قيمتها هذه النسبة أقل من 1 فإن هذه الفئة تساهم في تقليل خطر توقف النشاط (إطالة عمر المؤسسة)، إذا كانت أكبر من 1 فإن هذه الفئة تساعد على زيادة احتمالية توقف (تقليل عمر المؤسسة). والجدول أدناه يعرض نتائج تقدير نموذج Cox بالنسبة لمتغيرات شخصية المقاول:

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

الجدول 33 نتائج تقدير نموذج (Cox) لمتغيرات خصائص شخصية المقاول

Exp ( $\beta$ )	Sig	Coefficient $\beta$	المتغيرات التفسيرية
جنس المقاول			
(Ref)	(Ref)	(Ref)	النساء
0,618	**0,041	-0,482	الرجال
عمر المقاول			
(Ref)	***0,002	(Ref)	أقل من 30 سنة
0,433	***0,000	-0,838	بين 30-39 سنة
0,991	0,977 <sup>ns</sup>	-0,009	بين 40-49 سنة
0,000	0,959 <sup>ns</sup>	-10,379	أكثر من 50 سنة
المستوى التعليمي للمقاول			
(Ref)	***0,004	(Ref)	أقل من الثانوي
1,030	0,886 <sup>ns</sup>	0,030	ثانوي
0,350	***0,001	-1,049	جامعي
الوضع المهني للمقاول قبل انشاء المؤسسة			
(Ref)	0,085 <sup>ns</sup>	(Ref)	طالب
1,440	0,332 <sup>ns</sup>	0,364	بدون عمل
0,684	0,099 <sup>ns</sup>	-0,379	عامل او موظف
1,833	0,089 <sup>ns</sup>	0,606	صاحب عمل حر
0,000	0,959 <sup>ns</sup>	-10,114	متقاعد
وجود نماذج مقاولين في محيط المقاول			
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا
0,532	***0,004	-0,630	نعم
وجود خبرة مهنية للمقاول قبل انشاء المؤسسة			
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا
0,627	**0,023	-0,467	نعم
وجود خبرة بالعمل الجبر للمقاول قبل انشاء المؤسسة			
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا
0,993	0,982 <sup>ns</sup>	-0,007	لا
نوع الدافع لدى المقاول لإنشاء المؤسسة			
(Ref)	***0,002	(Ref)	حب العمل الحر
0,897	0,741 <sup>ns</sup>	-0,109	فكرة لمنتج أو سوق جديدة
1,913	***0,003	0,649	عدم وجود منصب شغل

ملاحظة: (Réf): الفئة المرجعية؛ \*\*\*ذو دلالة عند 1 في المائة؛ \*\*ذو دلالة عند 5 في المائة؛ ns غير دال

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

حسب نتائج تقدير نموذج انحدار Cox في الجدول أعلاه، نلاحظ أن المتغيرات التي أثبتت معنويتها، ولها تأثير على بقاء المؤسسات الناشئة، كما يظهر هي متغيرات (الجنس، الفئة العمرية، المستوى التعليمي، وجود نماذج مقاولين، الخبرة المهنية السابقة، نوع الدوافع المقاولاتية)، ومن جهة أخرى فإن متغيرات (الوضع المهني السابق، والخبرة بالعمل الحر) ليس لها تأثير على بقاء المؤسسات الناشئة.

### أ- تأثير جنس المقاول على بقاء المؤسسة الناشئة:

حسب نتائج تقدير نموذج Cox في الجدول (رقم 33)، فإن متغير "الجنس" ذو دلالة إحصائية ( $\text{Sig} = 0,041$ ) ومعامل الانحدار  $\beta$  سالب (-0,482)، مما يعني المؤسسات الناشئة التي أنشأها الرجال أكثر استدامة مقارنة بتلك التي أنشأها النساء، كما تشير قيمة نسبة المخاطرة  $\text{Exp}(\beta)$  أن خطر فشل المؤسسات النساء أعلى بأكثر من النصف (0,618/1) مقارنة بمؤسسات الرجال، هذه النتيجة التي يؤكدتها تحليل Kaplan–Meier (أنظر الملحق رقم 5)، حيث أن منحى البقاء على قيد الحياة للرجال أعلى من منحى بقاء للنساء.

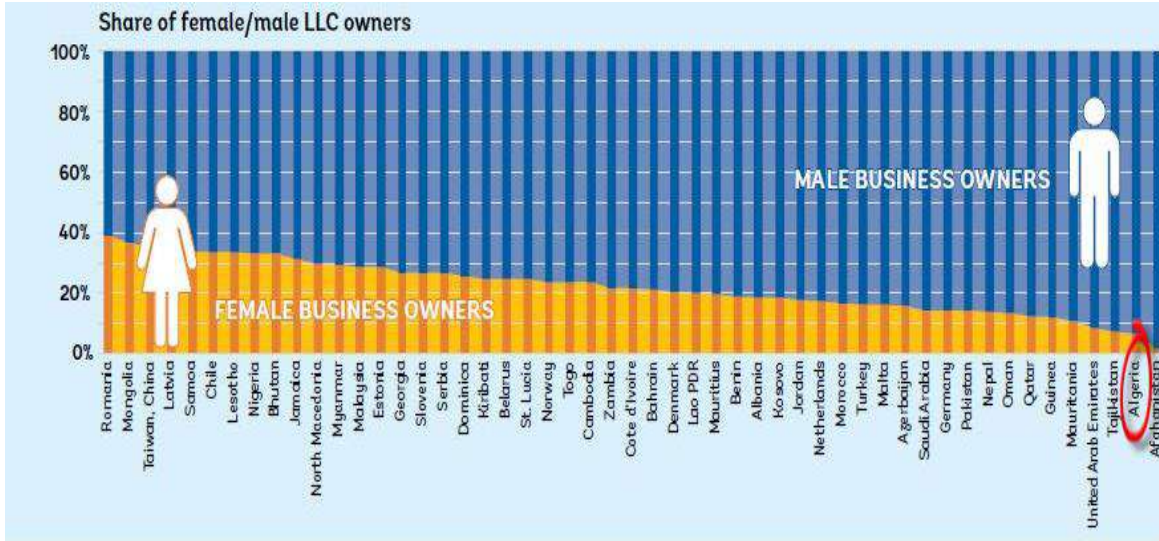
تتوافق هذه النتيجة مع نتائج دراسات أخرى في الجزائر، فقد توصل مسح المرصد العالمي للمقاولاتية إلى إن معدل النساء في إجمالي النشاط المقاولاتي المبكر (TEA) في الجزائر يتراجع مع تطور نشاط المؤسسة، فينتقل نسبة ثلاثة في المائة في مرحلة الانطلاق إلى نسبة واحد في المائة تنجح في المرور إلى مرحلة المؤسسة المستقرة (تجاوزت 42 شهرا)، أي أن حوالي نصف المؤسسات التي تشرف عليها النساء تفشل في تجاوز الثلاث سنوات ونص الأولى من النشاط (Abedou et al., 2011)، بالإضافة إلى ذلك، توصلت دراسات حول المؤسسات المصغرة الممولة من طرف جهاز ANSEJ إلى نتائج مشابهة، فقد وجد الباحثان (Kherchi & Takouche, 2011) أن المؤسسات المصغرة التي تنشؤها النساء تميل إلى البقاء لفترة قصيرة، بينما يتمكن الرجال من الحفاظ على أعمالهم حية لفترة أطول، كما توصل دراسة (ALIMOUSSA Rabah, 2017) أن النساء المقاولات النساء في الجزائر أكثر عرضة لمخاطر التوقف عن أنشطتهن بنسبة 16.3 في المائة في مقابل 11.3 في المائة فقط للرجال.

يمكن تفسير هذه النتيجة على ضوء جملة من المعطيات، حيث تلعب العديد من المتغيرات دورا في إعطاء أفضلية للمقاولين الرجال في الجزائر لمحافظة على نشاط مؤسساتهم مقارنة بالنساء، وكبداية سنقدم تشخيص لواقع المقاولاتية النسوية في الجزائر، ثم سنحاول تفسير عدم قدرة النساء المقاولات في الجزائر على المحافظة على نشاط مؤسساتهن، مقارنة بنظرائهم الرجال.

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

أولا، كما أوضحنا سابقا فإن المقاولاتية في الجزائر تشهد هيمنة رجالية مع ضعف إقبال العنصر النسوي على إنشاء المؤسسات، فنسبة 89.8 في المائة من المقاولين في الجزائر هم من الرجال فيما نسبة 10.2 في المائة نساء (ONS, 2012)، ومعدل انخراط مقاولاتي نسوي من بين الأضعف عالميا حسب إحصائيات البنك الدولي المبنية الشكل أدناه:

الشكل 59 معدل مشاركة النساء والرجال في النشاط المقاولاتي عالميا

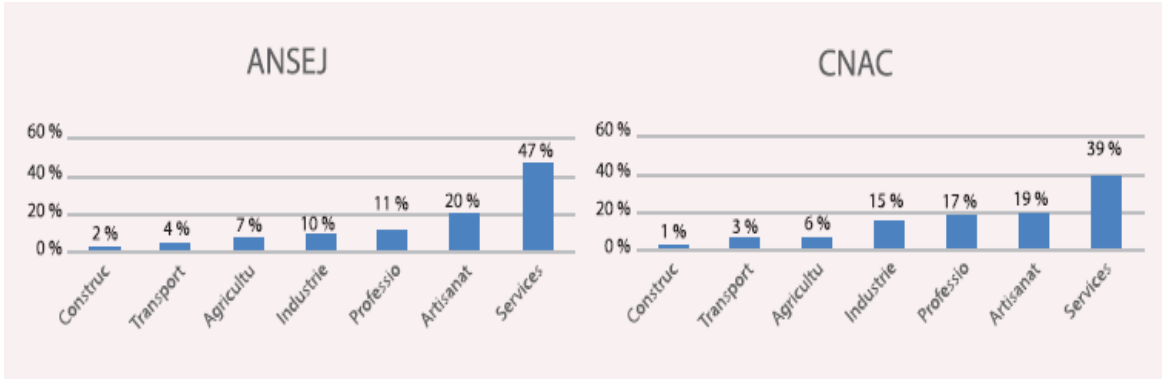


المصدر: (Doing Business, 2018)

ثانيا، إن النساء المقاولات في الجزائر يملن إلى التركيز على أنشطة محددة وضيقة مثل المهن الحرة، الحرف، الخدمات (خياطة وطرز، صناعة الحلويات، الحلالة، تنظيف الملابس، مؤسسات النظافة، رياض الأطفال، وكالات كراء السيارات، وكالات الاشهار والاتصالات، مهن حرة، حرف تقليدية) ولديهن خيارات أقل مقارنة بالأنشطة المتاحة أمام نظراءهم الرجال، وهي مجالات الاستثمار فيها لا يتطلب تكاليف كبيرة يتحملها المستثمر، وتتناسب مع قدرات وخصائص النساء بشكل خاص، نظرا لطبيعة تلك الأنشطة ولاعتبارات ثقافية واجتماعية بالأساس، تبقى أنشطة أخرى مثل النقل، البناء، الفلاحة... الخ حكرا على الرجال، والشكل أدناه يبين قطاعات النشاط التي تستثمر فيها النساء المقاولات في الجزائر والمستفيدات من تمويل جهازي ANSEJ و CNAC:

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

الشكل 60 قطاعات النشاط التي تستثمر فيها النساء المستفيدات من تمويل ANSEJ و CNAC



المصدر: (OIT, 2017a, p. 35)

من خلال النتائج المعروضة أعلاه، نلاحظ وجود تفاوت في إقبال النساء الجزائريات المقاولات على مجالات معينة فقط في مقابل شبه عزوف على أنشطة أخرى.

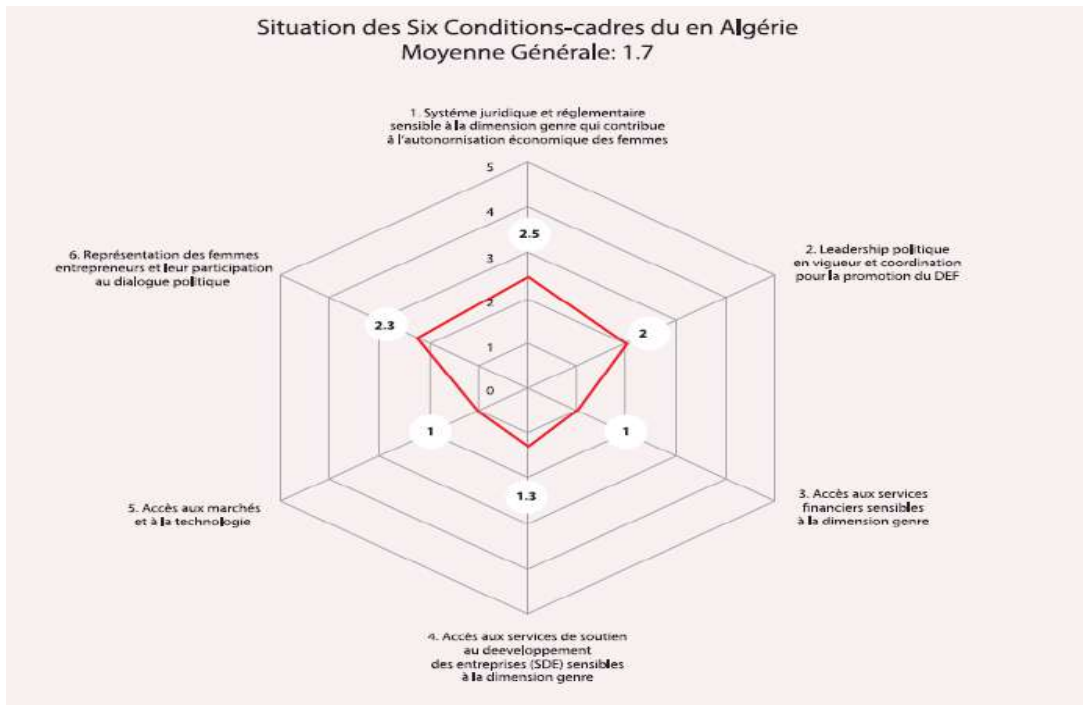
أخيراً، بالنظر لطبيعة التمويل المقاولات في الجزائر، على سبيل المثال، مول جهاز ANSEJ ودعم منذ إنطلاقه إلى نهاية 2019 حوالي 345 10 مقاولا مقابل 40 147 مقاوله، أي بمعدل أنثوي إجمالي 10 في المائة فقط، ونفس المعدل تقريباً موجود في CNAC (أي نسبة 9.64 في المائة من جميع المشاريع الممولة مشاريع نسائية، فيما يبقى جهاز القرض المصغر ANGEM (أقل من 1.000.000 دج) الجهاز الأكثر تمويلا للنساء المقاولات في الجزائر بنسبة 62.38 في المائة من إجمالي التمويل الممنوح، بالنسبة للتمويل المخصصة لشراء المواد الخام (67.13 في المائة)، أما فيما يتعلق بالتمويل المشاريع وعندما يتعين على النساء المشاركة مع البنوك ودفع الفوائد تمثل النساء فقط 18.29 في المائة من المستفيدين (OIT, 2017a).

حسب دراسة لمنظمة العمل الدولية، فالمرأة المقاوله الجزائرية هي امرأة في منتصف العمر، تعمل في الصناعة الحرفية أو في قطاعي الخدمات أو التجارة، كشخص طبيعي وتعيش في ولاية شمالية، ولا سيما في منطقة حضرية بالقرب من المدن الكبرى، أطلقت مؤسساتها بعد أن اكتسبت بعض الخبرة المهنية، عن طريق مواردهن الخاصة أو من دائرة عائلتهن، والتي يتم استكمالها أحياناً بقرض مصغر من ANGEM لشراء المواد الخام، وتقول إنها تواجه مشاكل في الوصول إلى المعلومات التي تهم أعمالها وكذلك خدمات المرافقة التي تلي احتياجاتهن، وبسبب حجم مؤسساتهن فإنها أيضاً غير قادرة على دمج سلاسل القيمة أو التصدير (OIT, 2017a).

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

تعكس هذه الإحصائيات حجم التفاوت في النشاط المقاولاتي بين الجنسين في الجزائر كميًا ونوعيًا، والتي تعطي أفضلية للرجال على النساء في القدرة على المحافظة على أنشطتهم وفرص أكبر ومجالات أوسع سواء للنشاط أو التمويل. جانب آخر لا يمكن إهماله، عند تفسيرنا لنتيجة تفوق المقاولين الجزائريين الرجال في المحافظة على أنشطتهم مقارنة بنظرائهن النساء، وكذلك محاولة توضيح عزوف النساء الجزائريات عن حوض عالم المقاولاتية، هذا الجانب يتمثل في ظروف عمل ونشاط النساء المقاولات في الجزائر. فرغم التغيرات التي طرأت في السنوات الأخيرة على تركيبة المجتمع الجزائري الثقافية والاجتماعية وتوفر للنظام القانوني والتنظيمي الذي يعزز التمكين الاقتصادي للمرأة ويضمن المساواة بين الجنسين في إنشاء المؤسسة والتحسين الملحوظ في مستوى تعليم المرأة في الجزائر، كلها متغيرات عززت من تمكين المرأة الجزائرية لتكون مقاولة، برغم عدم وجود برامج وآليات مخصصة للمرأة المقاولات، والشكل ادناه يبين تقييم وضعية الشروط الإطارية الستة لتطوير المقاولاتية النسوية في الجزائر حسب المنهجية التي تعتمدها منظمة العمل الدولية:

الشكل 61 وضعية الشروط الإطارية الستة لتطوير المقاولاتية النسوية في الجزائر



المصدر: (OIT, 2017a, p. 66).

يظهر تقييم الشروط الإطارية لتطوير المقاولاتية النسوية في الجزائر، أن هناك ثلاثة من أصل ستة شروط إطارية حصلت على متوسطات فوق المتوسط العام 1.7 (نظام قانوني وتنظيمي يراعي البعد الجنسي ويساهم في التمكين الاقتصادي للمرأة، وتمثيل المقاولات ومشاركتهن في الحوار السياسي، والقيادة السياسية المعمول بها والتنسيق لتعزيز تنمية



## المبحث الثاني: النتائج والنخيل

المقاولاتية النسوية)، في المقابل ضعف في ثلاث شروط إيطارية أخرى سجلت أقل من المتوسط العام المسجل (الوصول إلى خدمات دعم المقاولاتية التي تراعي الفوارق بين الجنسين، والوصول إلى الخدمات المالية التي تراعي الفوارق بين الجنسين، والوصول إلى الأسواق والتكنولوجيا)، تظهر هذه المؤشرات أن حالة المقاولاتية النسوية في الجزائر تسجل تقدماً في بعض الأبعاد ونقاط ضعف في أخرى (OIT, 2017a)، والسلطات في الجزائر مطالبة بالقيام بالمزيد من الجهود في سبيل دعم وتمكين النساء من النشاط المقاولاتي.

إن الظروف الإيطالية غير الملائمة لنشاط النساء المقاولات في الجزائر هي مفسر إضافي للنتيجة التي توصلنا إليها، فظروف نشاط النساء المقاولات الجزائريات لا تزال بعيدة عن المثالية، رغم الإصلاحات التي هدفت لتعزيز تمكين النساء الجزائريات مقاولاتياً.

أخيراً، فالجانب الذي نعتبره الأهم لتفسير نتيجتنا، هو الثقافة الاجتماعية والعادات والتقاليد السائدة في البلد، فالجزائر بلد عربي إسلامي وهذه البيئة تفرض قيود من نوع خاص على النساء بصفة عامة والنساء المقاولات بصفة خاصة، فعلى الرغم من أن البيئة الحالية في الجزائر تعزز حصول الفتيات على التعليم والتدريب، لكن البيئة الاجتماعية والثقافية لا تزال تشكل عقبة صعبة أمام النساء المقاولات، حيث تشكو معظمهن من القيود الاجتماعية والثقافية. على الرغم من التطور الاجتماعي والثقافي للمجتمع الجزائري، فقد أشارت دراسة (Ghiat, 2014) إلى كون الكثير من الجزائريين يقاومون، ولا يقبلون رؤية النساء كمقاولات، مما يجعل إدارة العمال الرجال أكثر صعوبة في مؤسساتهن، وقد أعربت معظم المقاولات عن الحاجة إلى تغيير في العقلية لنجاح المقاولاتية النسوية في الجزائر.

كما تفرض البيئة الثقافية والاجتماعية في الجزائر، العديد من القيود على النساء المقاولات من حيث حرية التحرك والسفر والبحث عن فرص أفضل في السوق لمؤسساتهن (موردين، زبائن، موزعين، مصادر تمويل، شركاء...)، وتحد من قدراتهن التفاوضية، لذا تضطر العديد منهن إما إلى الاستعانة أو ترك إدارة المؤسسة إلى أحد أفراد العائلة الذكور في الغالب الزوج أو الأخ أو الأب لينوب عنها، وهذا يتسبب في مشاكل أخرى تؤثر بشكل مباشر على حالة المؤسسة، وقد أكدت المقاولات الجزائريات في استطلاع لمنظمة العمل الدولية، على أهمية شبكة العلاقات كحجة قوية لشرح النجاح في مغامرة المقاولاتية في الجزائر (OIT, 2017a). وفي سؤال ما إذا كان نجاحهن يرجع إلى كونهن نساء، فإن غالبية المقاولات (63.63 في المائة) أجابت أنهن لا يعتقدن أن كون المرأة لها تأثير على إنجازاتهن المهنية، كما ترى (50 في المائة) أن نجاح النساء كمقاولات يتطلب تغييراً جذرياً في مواقف الناس في المجتمع الجزائري (Ghiat, 2014)، وحسب دراسة لمنظمة العمل الدولية، أشارت المقاولات الجزائريات اللاتي تمت مقابلاتهن بإسهاب إلى مسألة الوصول

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

إلى الأسواق والوصول إلى المعلومات، حيث يتطلب أن أسافر شخصيًا لجمع المعلومات فيما يخص الصفقات العمومية، طرحت المقاولات عقبتين تعيقان الوصول إلى السوق أو الأداء السليم للسوق، أولها وجود شبكات مغلقة لا تسمح لأصحاب المشاريع الجديدة وخاصة النساء بدخول السوق، تقول النساء إن المنافسة في السوق ليست على السعر أو الجودة، بل هي نتيجة ممارسات غير عادلة من قبل الجهات الفاعلة التي تسيطر على السوق، يتعلق الموقف الثاني بالمسافات أو المناطق، حيث يبدو أن البائعين يستفيدون من موقعهم في دائرة التوزيع من أجل جني الأرباح، كما أثارت المقاولات مشكلة نقص المرافقة في اختراق السوق والوصول إلى المعلومات، حيث من السهل انشاء مؤسسة، لكن دخول السوق صعب للغاية، أشارت بعض النساء إلى وجود ممارسات تمييزية ضد المرأة، والشعور بالاستبعاد من الصفقات العمومية بسبب ممارسات غير عادلة، يقوم بها رجال الأعمال الذكور (OIT, 2017a).

كذلك، واتساقا مع الثقافة الاجتماعية السائدة في الجزائر، تواجه المقاولات الجزائريات مشكلة متكررة تتمثل في البحث عن توازن بين المسؤوليات الأسرية والمهنية، حيث تتحمل المقاولات الجزائريات المزيد من المسؤوليات المنزلية والرعاية داخل الأسرة، ويترتب على ذلك أن المرأة ستكون في مفاضلة بين العمل المنزلي وعملها في المؤسسة، نظرا لكون المسؤوليات العائلية تقع عموماً على النساء سواء كانت متزوجة أم عزباء، ينتج عن هذا عمل النساء المقاولات ساعات أقل بكثير من نظرائهن من الرجال وتفرغ أكثر من الرجال لمؤسساتهم، فحسب (Klapper & Parker, 2010) فإن ميل النساء إلى القيام بمزيد من الأعمال المنزلية، والعمل لساعات أقل في مؤسساتهن، والقيام بالمزيد من رعاية الأطفال يمثل ما بين 30 و 50 في المائة من فرق الدخل السنوي بين الجنسين في العمل الحر الأمريكي، يشير هذا إلى أن النساء يكسبن أقل من الرجال لأنهن يقضين وقتاً أطول في الإنتاج المنزلي ووقتاً أقل في إدارة وتطوير أعمالهن، كما أنه بدلاً من إعادة استثمار أرباحهن، فإن المقاولات في المغرب مثلاً أكثر ميلاً إلى إنفاق دخلهن على احتياجات الأسرة، أو توفير النقود لحالات الطوارئ، أو كليهما، بالنسبة للأمهات المقاولات "Mampreneurs" نظراً للقيود الشخصية والعائلية والمهنية التي تفرضها الأمومة فإنهن يفشلن، بسبب عدم القدرة على التوفيق بين حياتهن المهنية وحياتهن الأسرية، وعدم التوازن بين عملهن وتلبية احتياجات أسرتهن، ولكون لديهن ثقة بالنفس أقل من الرجال، ولديهم فرصاً أقل للوصول إلى شبكات الأعمال بالإضافة إلى الخوف من الفشل (d'Andria & Gabarret, 2017)، وفي سياق اجتماعي وثقافي مثل الجزائر تعتبر الأسرة محدد مهم بالنسبة للمقاولات النسوية، فالمرأة صاحبة المشروع هي ثمرة بيئتها (الأسرة، المدرسة، الشركات، المجموعات الاجتماعية...)، تتطور في ظروف اجتماعية يبدو فيها تأثير من حولها مهمًا، إن الآباء، والأخوة، والزوج، والدائرة العائلية، والأصدقاء، والنسيج الترابي مع المقاولين المحليين أو الوطنيين، جميعهم عناصر حاسمة في ولادة الروح المقاولاتية لدى النساء وتنميتها (Habib et al., 2014).

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

على ضوء ما تقدم فإن:

الفرضية 1H: يؤثر جنس المقاول على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر/ محققة.

1H : يؤثر جنس المقاول على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر		
غير مؤثر	تأثير سلبي	تأثير إيجابي
/	مقاولة امرأة	مقاولة رجل

### ب- تأثير عمر المقاول على بقاء المؤسسة الناشئة:

بالنسبة لمتغير العمر، تشير نتائج تقدير Cox في الجدول (رقم 33)، إلى أن الفئتين العمريتين أقل من 30 سنة والفئة بين 30-39 سنة، لديهما تأثير على احتمال بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر وبمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,002) و (Sig= 0,000) على التوالي، حيث تؤثر الفئة العمرية أقل من 30 سنة بشكل سلبي على احتمال بقاء المؤسسات الناشئة، بينما يشير معامل الخطار سالب ( $\beta=-0,838$ ) للفئة بين 30-39 سنة إلى أن هذه الفئة تقلل من مخاطر الفشل وبالتالي فهي تزيد من احتمال بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، وهي النتائج التي تدعمها منحنيات Kaplan-Meier (أنظر الملحق رقم 6)، أين كان منحى البقاء للفئة العمرية بين 30-39 سنة مرتفع بينما كان منحى البقاء للفئة العمرية أقل من 30 سنة هو الأقل انخفاضاً.

من جهة أخرى حسب نتائج تقدير Cox فإن الفئتين العمريتين بين 40-49 سنة والفئة أكثر من 50 سنة ليس لديهما أي تأثير ذو دلالة إحصائية، بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,977) و (Sig= 0,959) على التوالي وبالتالي فإنهما غير مؤثرتين على احتمال بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر.

هذه النتائج توافق نتائج دراسة (ALIMOUSSA Rabah, 2017) حيث توصل إلى أن الشباب الأصغر سناً هم أكثر عرضة لتوقف أنشطتهم، وخاصة أولئك الذين تقل أعمارهم عن 20 عاماً في دراسته حول المؤسسات المصغرة المنشأة في إطار جهاز ANSEJ، وقد أوعز هذا لكون نقص المعرفة بأساسيات إدارة الأعمال والمسائل القانونية والمالية تتسبب في هذا الفشل. كما توافق نتائج مسح المرصد العالمي للمقاولاتية في الجزائر، بالنسبة للقدرة على تجاوز السنوات الأولى للانطلاق المؤسسة، توصل المسح إلى أن الفئة العمرية (18-24) بلغت نسبة المؤسسات التي نجحت في تجاوز 42 شهراً ثلاثة في المائة، بالنسبة للفئة العمرية (25-34) بلغت نسبة المؤسسات التي نجحت في تجاوز 42 شهراً خمسة في المائة، بالنسبة للفئة العمرية (35-44) بلغت نسبة المؤسسات التي نجحت في

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

تجاوز 42 شهرا عشرة في المائة، بالنسبة للفئة العمرية (45-54) بلغت المؤسسات التي نجحت في تجاوز 42 شهرا عشرة في المائة، بالنسبة للفئة العمرية (55-64) بلغت نسبة المؤسسات التي نجحت في تجاوز 42 شهرا أربعة في المائة (Abedou et al., 2011).

في المقابل توصلت دراسات أخرى في الجزائر إلى نتائج مختلفة عن نتائج دراستنا، حيث توصلت دراسة (Halima et al., 2020) إلى أن المقاولين من الفئات العمرية (35-40) و(40-55) هي الفئات الأكثر تعثرا في أنشطتها، وبدرجة أقل الفئة العمرية (30-35) بالنسبة للمؤسسات المنشأة في إطار CNAC، ودراسة (Kherchi & Takouche, 2011) التي توصلت إلى أن المقاولين الشباب الذين تتراوح أعمارهم (25-29) استطاعوا المحافظة على نشاط مؤسساتهم، فيما فشل من هم أكبر من 40 سنة في الإبقاء على نشاط مؤسساتهم.

لتفسير نتيجة دراستنا، لا يمكننا إهمال علاقة متغير العمر مع الخبرات المختلفة للمقاولين، فالمقاولين من الفئات العمرية الصغيرة (أقل من 30 سنة) غالبا ما يكون لديهم خبرة وتجربة أقل مهنية ومقاولاتيا وقدرات محدودة، خصوصا وأن هناك فئة كبيرة من المقاولين في العينة ومن قابلناهم كان توجههم المقاولاتي في سن جد صغيرة وبعد تلقي تكوين بسيط وقصير المدى في مجالات وأنشطة حرفية وخدمائية وذلك لعدم تمكنهم من إكمال تعليمهم لعدة أسباب، ويفتقرون لمهارات أخرى تتعلق بالتسيير والمالية والتسويق هم بحاجة لها في إدارة مؤسساتهم التي أطلقوها مع عدم وجود شبكة علاقات مهنية، فالكثير منهم يلجؤون لاستفادة من قروض دعم إنشاء المؤسسات دون نضح فكرة المشروع لديهم ويذهبون مباشرة إلى إطلاق انشطتهم دون أي مهارات إدارية، وبالتالي فإن ضعف خبرتهم وتجاربهم كلها أسباب عجلت بتعثر أنشطتهم، مقارنة بالفئة العمرية الأكبر (بين 30-39 سنة) والتي غالبا ما يكون لديهم رصيد من الخبرة والتجربة المهنية والمقاولاتية متراكمة، نتيجة لكونهم كانوا أما عمال أو موظفين في القطاع الخاص أو العام بدوام كلي أو جزئي أو لديهم أنشطة غير رسمية كانوا يمارسونها سابقا، هذا التراكم الخبراتي المتنوع ضمن لهم النجاح في مؤسساتهم والإبقاء على أنشطتهم لمدة أطول، يتوافق هذا مع طرح (ALIMOUSSA Rabah, 2017) الذي يؤكد على ان نقص الخبرة في مجال الأعمال، يشكل عامل يعزز خطر توقف أنشطة المؤسسات المصغرة في إطار ANSEJ.

وفيما يخص الفئتين العمريتين بين 40-49 سنة والأكثر من 50 سنة، فإننا نعزو عدم وجود تأثير لهما على احتمال بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، إلى كون المقاولاتية في الجزائر عموما هي ظاهرة شبابية بالدرجة الأولى، فعلى سبيل المثال 92 في المائة من المقاولين الممولين من طرف وكالة ANSEJ إلى غاية سنة 2016 أعمارهم تقل عن 35

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

سنة<sup>45</sup>، وأكثر من 66 في المائة من المقاولين الممولين من طرف جهاز ANGEM إلى غاية سنة 2020 كانت أعمارهم أقل من 39 سنة<sup>46</sup>، 91 في المائة من عينة الدراسة يقل عمرها عن 40 سنة، بينما الفئات العمرية الأكبر سنا أقل إقبالا على إنشاء المؤسسات، غالبا ما تكون هذه الفئات قد اختارت مسار مهني وظيفي وليس مقاولاتي وأمنت مستقبلها المهني مقارنة بفئة الشباب الأصغر سنا، خصوصا وان شرط البطالة أو عدم امتلاك نشاط تجاري شرط أساسي للحصول على التمويل، لذا فالتمثيل النسبي للفئات العمرية الكبيرة ضئيل وغير مؤثر سواء إيجابيا أو سلبيا بمقارنة بمدى تمثيل وتأثير الفئات الشبانية.

وعلى ضوء ما تقدم فإن الفرضية:

**2H : يؤثر عمر المقاول على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر/محققة.**

2H : يؤثر عمر المقاول على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر		
تأثير إيجابي	تأثير سلبي	غير مؤثر
بين 30-39 سنة	أقل من 30 سنة	- بين 40-49 سنة - أكثر من 50 سنة

### ت- تأثير المستوى التعليمي للمقاول على بقاء المؤسسة الناشئة:

حسب نتائج تقدير نموذج Cox في الجدول (رقم 33)، المتعلقة بمتغير "المستوى التعليمي" نلاحظ أن الفئتين أقل من الثانوي والجامعي لديهما تأثير على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، حيث كان مستوى الدلالة الإحصائية للفئة الأولى (Sig= 0,004) والفئة الثانية (Sig= 0,001) ومعامل الانحدار  $\beta$  سالب (-1,049) أي أن هذه الفئة (المستوى الجامعي) تقلل من خطر فشل المؤسسات الناشئة في الجزائر، وبالعودة إلى نتائج تحليل Kaplan–Meier (أنظر الملحق رقم 7)، نلاحظ أن منحنى البقاء على قيد الحياة لأصحاب المستوى الجامعي كان الأعلى بمعنى أن هذه الفئة أكثر قدرة على إبقاء مؤسساتهم في حالة نشاط، بينما نجد أن أصحاب المستوى العلمي أقل من الثانوي منحنى البقاء لديهم منخفض بمعنى آخر هذه الفئة تؤثر بشكل سلبي على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر وأقل قدرة على المحافظة على أنشطة مؤسساتهم.

<sup>45</sup> <http://www.ansej.org.dz/index.php/fr/nos-statistiques>

<sup>46</sup> <https://www.angem.dz/article/prets-octroyes/>

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

كما تبين نتائج تقدير Cox أيضا، أن فئة المستوى التعليمي الثانوي، غير مؤثرة حيث كان مستوى الدلالة إحصائية (Sig= 0,886) أي فئة المقاولين ذوي المستوى التعليمي الثانوي ليست لديها تأثير على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، على عكس الفئتين أقل من الثانوي والجامعي حيث تؤثر الأولى بشكل سلبي على احتمال بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر والثانية تأثيرها إيجابي.

تتوافق هذه النتائج مع نتائج دراسات أخرى، على غرار دراسة (Halima et al., 2020) والتي توصلت إلى أن نسبة المقاولين المتعثرين تزداد كلما كان مستواه التعليمي محدود 65 في المائة من مستوى الابتدائي أو المتوسط، 23 في المائة من المستوى الثانوي و 12 في المائة فقط لديهم مستوى جامعي، فكلما كان المستوى التعليمي للمقاولين أعلى قلت نسبة تعثر مؤسساتهم، ودراسة (Kherchi & Takouche, 2011) التي توصلت إلى أن نسبة المؤسسات المتوقفة مقارنة بالمستوى التعليمي 34 في المائة من المقاولين حاصلين على مؤهل عالٍ، 61.5 في المائة إما متوسط أو ثانوي، والباقي (4.44 في المائة) في المرحلة الابتدائية.

في المقابل توصل مسح المرصد العالمي للمقاولاتية إلى نتائج تختلف عن نتائج دراستنا، أن المقاولين الحاصلين على مستويات عالية من التعليم يشاركون أكثر في مراحل التأسيس والانطلاق أكثر من مشاركتهم في مرحلة استقرار المؤسسة، أي أن المقاولين الجزائريين الأقل مستوى تعليميا هم الأكثر قدرة على المحافظة على نشاط مؤسساتهم لأكثر من 42 شهرا، فنسبة 38.90 في المائة كانوا من ذوي تعليم ابتدائي ومتوسط، 36.50 في المائة ذوي مستوى تعليم ثانوي، 24.60 في المائة مستواهم جامعي وتقني سامي، في حين كانت نسبة 19.1 في المائة من الجامعيين وأصحاب الشهادات الجامعية من مجموع المؤسسات القائمة التي تمكنت من البقاء لأكثر من ثلاث سنوات ونصف (Abedou et al., 2011).

من أجل إعطاء تفسير للنتائج التي توصلنا إليها، سنتوقف عند مجموعة من الملاحظات تتعلق بالمستوى التعليمي والنشاط المقاولاتي في الجزائر، فالملاحظ من خلال مختلف الإحصائيات التي تقدمها الهيئات المسؤولة عن المقاولاتية في الجزائر أن النشاط المقاولاتي في الجزائر يستقطب جميع فئات الناس بغض النظر عن مستواهم التعليمي، غير أن نسبة إقبال الشباب خريجي الجامعات لا تزال جد ضعيفة، فعلى سبيل المثال وإلى غاية سنة 2016 كانت نسبة الشباب الجامعي المستفيد من تمويل جهاز ANSEJ نسبة 18 في المائة فقط بينما 66 في المائة كانوا من خريجي معاهد التكوين المهني<sup>47</sup>، في حين كانت نسبة الجامعيين الممولين من طرف جهاز ANGEM إلى غاية سنة 2020 نسبة 04.5

<sup>47</sup> <http://www.ansej.org.dz/index.php/fr/nos-statistiques>

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

في المائة فقط ونسبة 80 في المائة تعليمهم أقل من المتوسط<sup>48</sup>، وكما تبين الإحصائيات فإن توجه خريجي الجامعات في الجزائر نحو المقاولاتية ضعيف، وهي ظاهرة غير صحية بالنسبة للاقتصاد الوطني، حيث مزال البحث عن الوظيفة بالنسبة للجامعيين أكثر إغراء من إنشاء مؤسسة ونشاط خاص، على الرغم من كون أجهزة دعم تمويل إنشاء المؤسسات في الجزائر، تتيح لحاملي الشهادات الجامعية إنشاء مشروع في أي مجال يرغبون فيه، على عكس المستويات التعليمية الأخرى التي يشترط عليهم إنشاء مشروع في مجال تكوينهم فقط.

كما أن هناك نقطة مهمة، لا يمكن إهمالها عند تفسير هذه النتيجة، تتعلق بالارتباط القائم بين تكوين صاحب المشروع ونوع نشاطه، فمن شروط الحصول على التمويل، أن يتمتع طالب التمويل بمؤهل مهني أو يمتلك ملكات معرفية ذات صلة بالنشاط الذي يرغب في إنشاء نشاط فيه (شهادة كفاءة، شهادة تقني، شهادة تقني سامي...)، باستثناء حملة الشهادات الجامعية الذين يتاح لهم إنشاء مشاريع في أي مجال يرغبون فيه بالإضافة إلى مجال تكوينهم الأصلي بعد خضوعهم لتكوين متخصص في تسيير المؤسسة تقدمه الوكالة، هذا الشرط جعل طالبي التمويل يسعون للحصول على الشهادة من أجل تمكينهم من الحصول على القرض، في دراسة (BENSLIMANE, 2014) حول المقاولين المستفيدين من ANSEJ، وجد أن أكثر من 90 في المائة من المقاولين لديهم مشاريع متعلقة بتكوينهم الأساسي، وفي الكثير من الأحيان يلجؤون إلى تكوين قصير المدى وغير معمق عن طريق معاهد التكوين المهني أو الغرف المهنية المختلفة كل حسب اختصاصه، من أجل تبرير مؤهلاتهم للاستفادة من تمويل الجهاز في النشاط اللذين يرغبون فيه، خصوصا وأن أجهزة تمويل إنشاء المؤسسات في الجزائر تعتمد على قائمة أنشطة محددة مسبقا (حرف، فلاح، نقل، خدمات... إلخ) يكون طالب التمويل مجبر على الاختيار أحدها بالتوافق مع ما لديه من شهادات ومؤهلات، أغلبها لا يتطلب مؤهلات عالية أو تكوين عالي (أنظر الملحق رقم 8)، فيمنح القرض على أساس مطابقة الشهادة أو المؤهل المهني مع النشاط المراد إنشاؤه، ومن نتائج اعتماد هذه الشروط في منح التمويل، تشبع الكثير من الأنشطة نظرا لكون مخرجات النظام التعليمي التي تمنح الشهادات والمؤهلات تتميز بالرتابة والتكرار (نفس التخصصات ونفس الشهادات في كل موسم تكويني أو دراسي)، في المقابل نفس قائمة المشاريع في مقابل سوق محدودة وبالتالي فرص نجاح أقل، فعلى سبيل المثال مشاريع النقل بأنواعها والتي كانت تمنح برخصة سياقة فقط كانت وجهة مفضلة وسهلة لكثير ممن كان تعليمهم محدود، كذلك مشاريع البناء والحرف كانت تمنح مقابل شهادة كفاءة يتحصل عليها الشاب في مدة لا تتجاوز 6 أشهر في الكثير من الأحيان، وهي مؤهلات يقابلها مستوى تعليمي محدود، بعكس مؤهلات أخرى مثلا شهادات تقني وتقني سامي أو جامعي والتي يقابلها مستوى تعليمي أعلى لدى أصحابها، فتنوع

<sup>48</sup> <https://www.angem.dz/ar/article/prets-octroyes/>

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

المشاريع التي يقبلون عليها مختلفة عن مشاريع الفئات الأقل تعليماً فمشاريعهم عبارة عن مهن حرة (أطباء، محامين، بياطرة، محاسبين... إلخ)، وقد توصلت دراسة (Sedkaoui, 2019) إلى أن 62.26 في المائة من المقاولين الجامعيين في الجزائر كان لديهم تكوين في نفس المجال الذي أطلقوه وقد كان محفز لهم لإطلاق مؤسساتهم، كما توصل مسح المرصد العالمي للمقاولاتية أيضاً إلى أنه كلما ارتفع مستوى التعليم، تم إنشاء المزيد من الأعمال لأسباب تتعلق بالفرصة في الجزائر (Abedou et al., 2011).

ومن خلال خرجاتنا الميدانية ومقابلاتنا مع المقاولين، لمسنا الفارق الذي يلعبه المستوى التعليمي للمقاول، من خلال نوعية المشاكل والصعوبات التي واجهت المقاولين وطرق التعامل معها وإيجاد الحلول لها، بالإضافة إلى الإحاطة بكل ما يجب عليهم معرفته والتعامل معه في نشاطهم من معاملات إدارية ومالية وجبائية وقانونية... إلخ. وعلى ضوء ما تقدم فإن الفرضية:

**3H : يؤثر المستوى التعليمي للمقاول على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر/ محققة.**

3H : يؤثر المستوى التعليمي للمقاول على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر		
تأثير إيجابي	تأثير سلبي	غير مؤثر
جامعي	أقل من الثانوي	مستوى ثانوي

### ث- تأثير الوضع المهني السابق للمقاول على بقاء المؤسسة الناشئة:

فيما يتعلق بمتغير "الوضع المهني للمقاول قبل إنشاء مؤسسته"، وحسب نتائج تقدير Cox في الجدول (رقم 33)، فإن هذا المتغير ليس له تأثير على احتمال بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، كما تظهر نتائج مستوى الدلالة الإحصائية (Sig) للفئات الخمس التي يتضمنها المتغير (طالب، بطل، موظف أو عامل، صاحب عمل حر، متقاعد)، بمعنى أنه وبغض النظر عن وضع صاحب المؤسسة الناشئة في الجزائر قبل إطلاق مشروعه، فإن هذا لن يؤثر على احتمال بقاء مؤسسته.

تختلف هذه النتيجة عن ماورد في العديد من الأعمال، التي تؤكد على تأثير الوضع المهني للمقاول قبل إطلاق نشاطه على مستقبل المؤسسة التي يطلقها واستدامتها (Boyer & Blazy, 2014; Cabrer-Borrás & Rico, 2010; INSEE, 2013; Łobos & Szewczyk, 2012; Belda, 2018; Geroski et al., 2010)، كما تختلف



## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

عن نتائج دراسة (ALIMOUSSA Rabah, 2017) حول عينة من المؤسسات المصغرة التي تم إنشائها الشباب في إطار جهاز ANSEJ، حيث توصل إلى كون وضع المقاول كبطل لفترة طويلة يعزز احتمال توقف نشاط مؤسسته. يمكن تفسير هذه النتيجة بأنه نظرا لكون أجهزة تمويل إنشاء المؤسسات في الجزائر تشتت ألا يكون طالب التمويل شاغلا لمنصب عمل مأجور أو قد مارس نشاطا لحسابه الخاص حين إيداعه للملف، لذلك فقد كانت النسبة الأكبر من عينتنا بدون عمل أو نشاط قبل إطلاق مؤسساتهم، 54.9 في المائة كانوا بطالين، 33.9 في المائة موظف أو عامل بدوام كلي أو جزئي، والبقية كانوا اما طلاب حديثي التخرج أو أصحاب عمل حر سواء رسمي أو غير رسمي خمسة في المائة واخيرا المتقاعدون بنسبة صفر فاصل واحد في المائة، وبالتالي فإن عينتنا تفتقر للتمايز بشكل واضح وتميل إلى كونها متجانسة مما ساهم في عدم وجود أثر واضح لأحدى الفئات أو لجميعها وبالتالي فإن المتغير ككل "وضع المقاول قبل إنشاء مؤسسته" لم يكن ذي أثر.

وعلى ضوء ما تقدم فإن الفرضية:

**4H** : يؤثر الوضع المهني للمقاول قبل إنشاء المؤسسة على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر/ غير محققة.

4H : يؤثر الوضع المهني للمقاول قبل إنشاء المؤسسة على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر		
تأثير إيجابي	تأثير سلبي	غير مؤثر
/	/	- طالب
		- بدون عمل
		- عامل أو موظف
		- صاحب عمل حر
		- متقاعد

### ج- تأثير المحيط المقاول على بقاء المؤسسة الناشئة:

من خلال نتائج تقدير Cox في الجدول (رقم 33)، لمتغير "وجود نماذج للمقاولين في المحيط"، نلاحظ أن المتغير ذو دلالة إحصائية (Sig= 0,004) أي أن متغير وجود نماذج لمقاولين في محيط صاحب المؤسسة (العائلة الأصدقاء) له تأثير على احتمال بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، في حين يشير معامل انحدار سالب (-0,630) إلى وجود مقاولين في المحيط يقلل من خطر الفشل، بمعنى آخر فئة المقاولين الذين كان لديهم نماذج لمقاولين في محيطهم كانت فرص فشل مؤسساتهم أقل، وهي النتائج التي تدعمها منحنيات Kaplan–Meier (أنظر الملحق

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

رقم 9)، أين كان منحى البقاء للفئة التي لديها نماذج مقاولين في محيطها أعلى من الفئة التي لم يكن لديهم نماذج مقاولين في محيطهم.

نفسر هذه النتيجة، بكون فئة المقاولين الذين لديهم نماذج لمقاولين في محيطهم، كان لديهم فرص أفضل للتعلم عبر الاحتكاك بتلك النماذج والاستفادة من نصائحهم وإرشادهم أين يستفيد المقاول من مرافقة شخصية ومتواصلة، فوجود افراد مقاولين او مقررين مقاولين يدعمون المنطلقين الجدد بالنصائح والارشادات خصوصا عند وقوع مشاكل وصعوبات بناءً على تجاربهم وخبراتهم، يساعدهم على النجاح والمحافظة على نشاط مؤسساتهم، فالتواجد ضمن عائلة مقولة يقدم دعماً للحصول على موارد مادية أو غير مادية القادرة على دعم مشاريع أحد أفرادها، خصوصا وأن العائلة شريك أساسي بالنسبة للمقاول الجزائري بالنظر للثقافة الاجتماعية السائدة، حيث يشارك افراد العائلة العمل داخل المؤسسة، فقد توصل مسح المرصد العالمي للمقاولاتية بأن المقاولين في الجزائر عندما يتعلق الأمر بالمشورة والتمويل والمرافقة في المراحل الأولى من إنطلاق مؤسساتهم يلجؤون إلى الشبكات الخاصة (العائلة والأصدقاء المقربين)، حيث يبقى محيط المقاول الخاص والعائلة هو الوجهة الأفضل لحصول المقاول الجزائري على المشورة والمرافقة (Abedou et al., 2011)<sup>49</sup>، فإذا كان هذا المحيط مقاول فإن نوعية المشورة والمرافقة يكون لها تأثير جد إيجابي على نشاط هؤلاء، فالمؤسسة في الجزائر يُنظر إلى دورها الاقتصادي من خلال دورها الاجتماعي أولاً، بمعنى أن العمل يتم داخل شبكة الأسرة، حيث تتدخل الشبكة الاجتماعية والأسرية في إنشاء المؤسسة أولاً وتشغيلها بعد ذلك، فغالباً ما يرتبط إنشاء وتطوير المؤسسات في الجزائر بهدف خلق التماسك داخل الأسرة والعشيرة وأهمية الحفاظ على العلاقات الأسرية والشبكات الاجتماعية، كما يوفر المحيط المقاول فرصة الاستفادة من شبكات العلاقات المهنية (موردين، زبائن، موزعين...) التي يمكن أن يكون قد أسسها سابقوه منذ سنوات، خصوصا هؤلاء اللذين أطلقوا أنشطتهم في قطاعات مشابهة لنشاطات محيطهم الخاص، وننوه هنا إلى ظاهرة لفتت انتباهنا في لقاءاتنا وخرجتنا الميدانية وهي تقليد الكثير من الشباب لمشاريع من محيطهم الخاص (الإخوة، الأصدقاء، الجيران... إلخ) وبالتالي فمرافقة هؤلاء تسهل عليهم صعوبات مرحلة الانطلاق، وقد أشار البنك الدولي الى خصوصية هامة تتميز بها البيئة الجزائرية حيث معظم المؤسسات عبارة عن مؤسسات عائلية حيث يتم خلط الأنشطة الخاصة وأنشطة المؤسسة (Banque Mondiale, 2006).

<sup>49</sup> Abedou, A., Bouyacoub, A., & Kherbachi, H. (2011). Op. Cit, P 93.

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

وعلى ضوء ما تقدم فإن الفرضية:

**5H** : يؤثر وجود نماذج مقاولين في محيط المقاول على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر/ محققة.

5H : يؤثر وجود نماذج مقاولين في محيط المقاول على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر		
تأثير إيجابي	تأثير سلبي	غير مؤثر
وجود نماذج مقاولين	عدم وجود نماذج مقاولين	/

### ح- تأثير الخبرة المهنية السابقة للمقاول على بقاء المؤسسة الناشئة:

من خلال نتائج تقدير COX في الجدول (رقم 33)، لمتغير "الخبرة المهنية"، نلاحظ أن المتغير ذو دلالة إحصائية (Sig= 0,023) أي أن متغير الخبرة المهنية السابقة له تأثير على احتمال بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، أما معامل انحدار سالب ( $\beta = -0,467$ ) فيشير إلى أن امتلاك المقاول لخبرة مهنية سابقة يقلل من خطر الفشل، وهي النتيجة التي تدعمها منحنيات Kaplan-Meier (أنظر الملحق رقم 10)، أين كان منحى البقاء للفئة المقاولين اللذين يملكون خبرة مهنية سابقة أعلى من الفئة التي لم يكن لديهم أي خبرة مهنية سابقة.

تتوافق هذه النتيجة مع دراسة (ALIMOUSSA Rabah, 2017) في كون نقص الخبرة في مجال النشاط، يشكل عامل يعزز خطر توقف النشاط بالنسبة للمؤسسات المصغرة التي تم إطلاقها بدعم من وكالة ANSEJ. فيما توصلت دراسات جزائرية أخرى إلى نتائج مخالفة لنتيجتنا، فعلى الرغم من توفر الخبرة لدى المقاولين الجزائريين في مجال النشاط المتعلق بمشروعهم فنسبة 77 في المائة كان لديهم خبرة مهنية قصيرة أو طويلة، وأن المعرفة بالمجال قادتهم إلى إنشاء مؤسساتهم، غير أنها لم تمكنهم المحافظة على بقاء مؤسساتهم، ولم تكن كافية لإطالة عمر المؤسسة لأن غالبيتهم هرعوا للحصول على القرض دون التأكد من نضج فكرتهم عن المشروع وضمن قابليتها للتطبيق، رغم أنهم أصحاب خبرة في مجال نشاطهم، لكنهم لم يمارسوا الإدارة والتقنيات، (Halima et al., 2020).

يمكننا تفسير هذه النتيجة، بأن وجود الخبرة المهنية بصفة عامة من شأنه توفير المعرفة والتجربة (التقنية، الإدارية، الفنية...) للضرورة التي يمكن أن تفيد أي صاحب مشروع في نشاطه، خصوصا في حال كون هذه الخبرة في نفس النشاط، فيكون تأثيرها أقوى وانعكاسها أوضح على نشاط مؤسسته، من خلال المعرفة الجيدة بالنشاط وتجنب صعوباته، كما توفر الخبرة العديد من الموارد المادية وغير المادية (علاقات، تمويل، شركاء...) لأصحابها تزيد من فرص نجاحهم، في المقابل فإن أصحاب المشاريع اللذين لا يملكون أي خبرة مهنية سابقة، تكون مؤسساتهم التي أطلقوها هي التجربة

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

المهنية الأولى لهم، ومع افتقارهم للتجربة والدراية فإن احتمال تعثر أنشطتهم يكون أكبر مع عدد كبير من القرارات الخاطئة وصعوبة في التعامل مع مشاكل مرحلة الانطلاق وحالة عدم التأكد.

تجدر الإشارة ان جزء كبير من أفراد عينتنا كان لديهم خبرة مهنية سابقة 168 من أصل 224 أي نسبة 75 في المائة من أفراد العينة كانوا يمتلكون خبرات مهنية في شتى المجالات، اكتسبوها عن طريق القطاع الخاص أو العام بدوام كلي أو جزئي أو عن طريق النشاط غير الرسمي، 53 في المائة منهم لم يمارسوا نشاط سابق مشابه لنشاط مؤسستهم، فيما نسبة 47 في المائة منهم كان لديهم نشاط سابق مماثل لنشاطهم الحالي.

وعلى ضوء ما تقدم فإن الفرضية:

**6H : تؤثر الخبرة المهنية للمقاول على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر/ محققة.**

6H : تؤثر الخبرة المهنية للمقاول على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر		
تأثير إيجابي	تأثير سلبي	غير مؤثر
وجود خبرة مهنية	عدم وجود خبرة مهنية	/

### خ- تأثير الخبرة المقاولاتية السابقة للمقاول على بقاء المؤسسة الناشئة:

تشير نتائج تقدير Cox في الجدول (رقم 33)، لمتغير "الخبرة المقاولاتية"، أن المتغير غير مؤثر (Sig= 0,982) بمعنى آخر امتلاك خبرة وتجربة مقاولاتية سابقة سواء عن طريق نشاط رسمي أو غير رسمي أو عدم امتلاك خبرة مقاولاتية سابقة فإن هذا لا يؤثر على احتمال بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر.

لتفسير هذه النتيجة، نشير في البداية إلى أن عينة الدراسة تضمنت نسبة ضعيفة من الأفراد اللذين كان لديهم تجارب مقاولاتية سابقة 23 فرد من أصل 224 من أفراد العينة أي حوالي 10 في المائة فقط منهم سبق لهم انشاء مؤسسة او ممارسة العمل الحر، في مقابل 90 في المائة من أفراد العينة لم يكن لديهم أي خبرة مقاولاتية سابقة وكانت مؤسستهم الحالية هي أول تجربة عمل حر بالنسبة لهم، هذه النسب يفسرها شرط عدم ممارسة طالب التمويل لنشاط لحسابه الخاص وأن لا يكون قد استفاد من تدبير إعانة الدولة في مجال إحداث النشاط(من الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، الوكالة الوطنية لدعم الاستثمار، الصندوق الوطني لضبط التنمية الفلاحية... إلخ) حين إيداعه للملف، لدى آليات دعم إنشاء المؤسسات في الجزائر، وبالنظر لضعف التمثيل النسبي

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

لمن يمتلكون الخبرة المقاولاتية في العينة فقد كان تأثير الخبرة المقاولاتية على احتمال بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر غائب.

وعلى ضوء ما تقدم فإن الفرضية:

**7H** : تؤثر الخبرة المقاولاتية للمقاول على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر/ غير محققة.

7H : تؤثر الخبرة المقاولاتية للمقاول على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر		
تأثير إيجابي	تأثير سلبي	غير مؤثر
/	/	- وجود خبرة مقاولاتية
		- عدم وجود خبرة مقاولاتية

### د- تأثير نوع الدوافع المقاولاتية على بقاء المؤسسة الناشئة:

بالنسبة لمتغير "نوع الدافع لدى المقاول"، تظهر نتائج تقدير Cox في الجدول (رقم 33)، أن دوافع حب العمل الحر بمستوى دلالة (Sig= 0,002) أو عدم امتلاكهم لمنصب عمل بمستوى دلالة (Sig= 0,003) يؤثران على احتمال بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، في حين يشير معامل انحدار الموجب ( $\beta=0,649$ ) للمقاولين اللذين أطلقوا مؤسساتهم بدافع البطالة أو عدم امتلاك منصب عمل يزيد احتمال فشل مؤسساتهم، وهي النتائج التي تدعمها منحنيات Kaplan–Meier (أنظر الملحق رقم 11)، أين كان منحى البقاء للفئة المقاولين المدفوعين بحب العمل الحر أعلى من فئة المقاولين المدفوعين بسبب البطالة وعدم وجود منصب عمل.

تجدر الإشارة إلى أن فئة المقاولين اللذين كان دافعهم المحرك لإنشاء مؤسساتهم هو امتلاك فكرة لمنتج أو سوق جديدة، فإن هذه الفئة غير ذات أهمية وغير مؤثرة على احتمال بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، حسب ما يظهر مستوى الدلالة (Sig= 0,741).

تتوافق نتيجتنا إلى حد ما مع نتيجة دراسة (Halima et al., 2020) والتي توصلت إلى أن أصحاب المؤسسات الناشئة المتعثرة، الحافز غائب لديهم لاقتحام عالم المقاولاتية فنسبة 63 في المائة منهم لم يكن لديهم الحافز، وقد دفعوا قسرا لإنشاء مؤسسات للخروج من البطالة وليس بدوافع مقاولاتية خالصة، لذا فالمخاطرة لديهم كانت منخفضة للغاية لم يجرؤ على اتخاذ قرارات محفوفة بالمخاطر ولم يكن لديهم مبادرات لإنقاذ مؤسساتهم.

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

نفسر هذه النتيجة، بأن المقاولين المدفوعين بدوافع الضرورة (البحث عن منصب عمل) وهي النسبة الأعلى في عينة الدراسة بنسبة 44 في المائة كما أن أكثر من نصف أفراد العينة 54.9 في المائة كانوا من دون عمل مباشرة قبل إنشاء مؤسساتهم، فالنسبة لهؤلاء إنشاء نشاط أو مؤسسة هو للهروب من البطالة أو من وضع مهني غير مستقر وهي ما لمسناه عند نسبة كبيرة عالية من المقاولين اللذين قابلناهم (مقاولاتية مدفوعة بالضرورة)، أي أن الدافع الاجتماعي بالأساس، وبالتالي فإن المؤسسات أو الأنشطة التي أطلقوها هي مصدر دخلهم ودخل عائلاتهم الوحيد قبل كل شيء، وهذا ما انعكس على إدارتهم لمؤسساتهم وممارساتهم والتي كانت أبعد عن أي منطق اقتصادي أو مقاولاتي، بسبب عدم الفصل بين وحدة العائلة والمؤسسة وإستعمال مداخيل هذه الأخيرة كمصدر لكسب لقمة العيش، الأمر الذي تسبب في تعثر مؤسساتهم وعدم قدرتها على البقاء، بسبب تآكل راس مال المؤسسة وتراكم ديونها واحتياج مالي مزمن أثر بشكل كبير على نشاط المؤسسة والتي تعاني من البداية من ضعف حجم التمويل، بالإضافة إلى نوعية الممارسات الإدارية التي ينتهجها هؤلاء اللذين دفعوا مجبرين لإنشاء مؤسساتهم بسبب البطالة، والتي كانت بعيدة كل البعد عن المنطق المقاولاتي والاقتصادي بالإضافة إلى عدم الصبر والتحمل في مواجهة الصعوبات نتيجة لعدم وجود تخطيط مسبق وجيد لمشاريعهم ودراسة معمقة باعتباره مشروع اقتصادي قبل أن يكون منصب شغل لطالما بحثوا عنه.

نوه هنا إلى نقطة مهمة هي أن آليات دعم المقاولاتية في الجزائر، هي جزء من استراتيجيات التشغيل في البلد، حيث أن أهم جهازين لدعم إنشاء المؤسسات (الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ، الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة CNAC) تحت وصاية وزارة التشغيل والضمان الاجتماعي، فيما الجهاز الثالث المتمثل في الوكالة الوطنية للتسيير القرض المصغر " ANGEM " تحت وصاية وزارة التضامن الوطني وقضايا المرأة، وهذا ما يؤكد على المنطلق الاجتماعي للمقاولاتية في الجزائر، والتي هي حلول لمشاكل اجتماعية (البطالة والإقصاء الاجتماعي) يعاني منها أصحاب المشاريع، فالإستراتيجية الوطنية كانت ترمي إلى جعل الشباب الباحثين عن عمل مقاولين أصحاب مؤسسات، عبر أجهزة، ANSEJ و CNAC و ANGEM وغيرها، خصوصا في الفترة الممتدة ما بين 2010 إلى 2014، حيث كانت السياسات النشطة حينها تتمثل في مساعدة العاطلين عن العمل على إنشاء مشاريعهم المقاولاتية الخاصة هي الأكثر تفضيلاً من قبل السلطات العامة، وخلق الأعمال هو جزء من ديناميكية خلق الوظائف، إطلاق مؤسسة هو قبل كل شيء لخلق وظيفة، فالهدف الرئيسي المتبع من خلال معظم أنظمة دعم إنشاء المؤسسات في الجزائر هو خلق وتعزيز فرص العمل.

فقد لعبت الإصلاحات والتعديلات التي مست أجهزة تمويل مشاريع الشباب (ANSEJ، CNAC، ANGEM) سنة 2011، دورا هاما في تحفيز الشباب لإنشاء مشاريعهم، والتي جاءت في إطار تمكين الشباب

## المبحث الثاني: النتائج والنحلل

وتحفيزهم بشكل أكبر لإنشاء مشاريع خاصة بهم وتقليص عدد البطالة وسط الشباب، ومحاولة لامتنصاص الغضب المتصاعد على أثر ما عرف وقتها بموجة الربيع العربي، أين شهدت الجزائر كغيرها من بلدان الجوار حالة احتقان اجتماعي وسياسي تسببت في احتجاجات ومظاهرات سميت محليا بأحداث الزيت والسكر، وفي مواجهة هذه الأحداث أقرت السلطات في الجزائر، حزمة من الإجراءات لامتنصاص غضب الشباب وشراء السلم الاجتماعي، مستفيدة من ارتفاع أسعار النفط خلال الفترة 2010-2014 التي مكنتها من تكديس إحتياطات نقدية هامة، مكنتها من زيادة نفقات القطاع العام، وقد أكد جزء كبير من أفراد العينة الذين قمنا باستجوابهم أنهم قدموا ملفاتهم لوكالات الدعم في تلك الفترة بهذه العبارة "حنا جماعة الزيت والسكر" في إشارة منهم إلى موجة الشباب اللذين استفادوا من تسهيلات وامتيازات بعد أحداث الزيت والسكر التي شهدتها الجزائر سنة 2011، حيث تم تقديم حزمة كبيرة من التسهيلات ضمن أجهزة تمويل مشاريع الشباب (ANSEJ، CNAC، ANGEM)، تمثلت في:

- تقليص المساهمة الشخصية إلى واحد في المائة وإثنين في المائة على الأكثر؛
- التخفيف من شروط الاستفادة (تقليل الملف الإداري ووقت معالجة الملفات)؛
- رفع التجميد عن الأنشطة التي كانت مجمدة (النقل بأنواعه، كراء السيارات والمعدات، الخدمات...)
- الرفع من حجم التمويل المقدم (جهاز القرض المصغر)؛
- تخفيض نسب الفوائد على القروض البنكية بنسبة 100 في المائة (تتكفل الدولة بتسديدها بدل المستفيد)، كما جاء به المرسوم التنفيذي رقم 13-253.

هذه التعديلات والتسهيلات، حفزت وحركت الشباب الذي كان متردد في الاقبال على هذه الآليات بسبب طبيعة التمويل الربوي الذي كان في السابق بالأخص وبسبب صعوبة الشروط التي كانت موضوعة سابقا، وأدت إلى ارتفاع قياسي في عد المستفيدين من أجهزة الدعم، خصوصا وان هذه الإصلاحات كانت مصحوبة بحملة دعائية واسعة في الاعلام المرئي والمسموع، من أجل استقطاب عدد كبير من الشباب لإنشاء مشاريعهم الخاصة، بإضافة إلى التوظيف السياسي لهذه البرامج في مختلف الاستحقاقات السياسية والاجتماعية للبلد من طرف السياسيين في تلك الفترة، وقد أكد جزء من المبحوثين أن الوكالات أعادت الاتصال بهم بعد رفض ملفاتهم قبل سنة 2011 وطلبت منهم التقدم للوكالة من جديد من أجل الاستفادة من القرض.

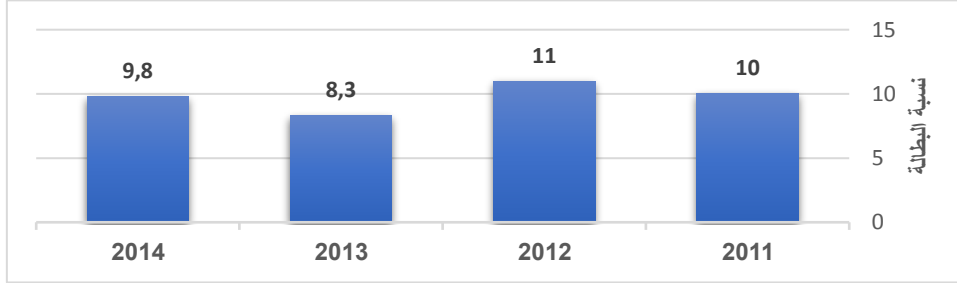
هذه الإجراءات والتسهيلات تسببت في أقبال كبير وتشكيل طوابير طويلة للشباب الراغب في الاستفادة من هذه القروض أمام مقرات وكالات الدعم الثلاث (ANSEJ، CNAC، ANGEM)<sup>50</sup>، من أجل تجسيد

<sup>50</sup> [https://www.youtube.com/watch?v=tUFGdCai3fU&ab\\_channel=ensejdz](https://www.youtube.com/watch?v=tUFGdCai3fU&ab_channel=ensejdz)

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

مشاريعهم الخاصة أو هروبا من البطالة، لذا فإن النظرة لجميع هذه الآليات كأدوات للخروج من البطالة أو من المشاكل الاجتماعية الأخرى. وقد كان لهذه السياسات انعكاس واضح في خفض نسب البطالة كما هو مبين في الشكل أدناه:

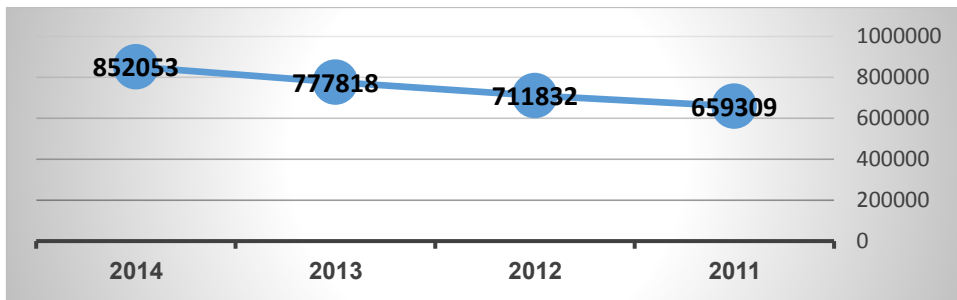
الشكل 62 نسبة البطالة في الجزائر للفترة ما بين 2011 إلى 2014



المصدر: من إعداد الباحث بناءً على إحصائيات الديوان الوطني للإحصاء

كما ساهمت هذه السياسات أيضا في زيادة عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل واضح كما يبين المنحنى أدناه:

الشكل 63 تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر للفترة ما بين 2011 إلى 2014



المصدر: من إعداد الباحث بناءً على بيانات وزارة الصناعة

من جهة أخرى كان لهذه السياسات نتائج سلبية أخرى ظهرت مستقبلا، بسبب تعثر جزء كبير من مشاريع هؤلاء الشباب، فقد أكد لنا العديد من الباحثين، نفس الفكرة وحيية الأمل التي يشعرون بها، أنهم تحولوا من شباب بطل أو عامل بصفة مؤقتة أو عند الخواص إلى مصير أسوأ وهو صاحب مؤسسة متعثرة ومدان، تسببت لهم في مشاكل اجتماعية عديدة، بدل تحسين أوضاعهم الإقتصادية والاجتماعية، بالإضافة إلى المتابعة القضائية التي تلاحق جزء كبير منهم بسبب عدم سدادهم للأقساط القروض البنكية، وحجز عتاد جزء آخر منهم من طرف البنوك، ويبيع جزء منه في المزادات، كل هذا تسبب في اقدام العديد منهم على محاولات انتحار، هجرة غير شرعية، مشاكل أسرية، عنوسة بالأخص للعنصر النسوي بسبب وجود دين على صاحبة المشروع غير مسدد... إلخ، كما لجأ جزء آخر منهم إلى



## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

الاشتغال في وظائف أخرى غير رسمية أو لدى الخواص والبحث عن مصادر دخل أخرى غير مشاريعهم التي أوقفوها، وجزء آخر قام ببيع عتاد المؤسسة من أجل تسديد جزء من القرض المستحق عليه أو كله خصوصا من استفاد من ارتفاع أسعار العتاد خصوصا المركبات وجزء آخر قام بتغيير نشاط مؤسسته بدل النشاط الأساسي (استعمال وسيلة النقل الخاصة بالمشروع في نشاط النقل).

أما بالنسبة للمقاولين اللذين كان دافع إنشاء مؤسساتهم الرغبة وحب العمل الحر، واللذين شكلوا ثاني أعلى نسبة ب 39 في المائة من العينة، فتوجه هؤلاء كان بسبب الفرصة وعن خيار طوعي منهم وعمد، لإنشاء مؤسسة بالنسبة لهؤلاء هي الفرصة للاستقلالية والعمل الحر، بالإضافة إلى أن التفكير في ضمان الاستقلال المالي هو علامة على رغبة الشباب في تحرير أنفسهم من الاعتماد على العمل المأجور أو العمل غير المستقر في القطاعين العام والخاص في الماضي، هذا الدافع انعكس على ممارساتهم من أجل السعي لضمان بقاء أنشطة مؤسساتهم، وتبني ممارسات مقاولاتية وأكثر عقلانية وأكثر تضحية بوقتهم وأموالهم ومجهودهم، كانت سبب في نجاح مؤسساتهم مقارنة بالصنف الأول من المدفوعين بسبب عدم امتلاكهم لمنصب عمل.

وعلى ضوء ما تقدم فإن الفرضية:

**8H** : يؤثر نوع الدافع المقاولاتي لدى المقاول على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر/ محققة.

8H : يؤثر نوع الدافع المقاولاتي لدى المقاول على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر		
تأثير إيجابي	تأثير سلبي	غير مؤثر
حب العمل الحر	عدم وجود منصب شغل	فكرة لمنتج أو سوق جديدة

### ثانياً: النتائج المتعلقة بعوامل خصائص المؤسسة الناشئة

من خلال هذا الجزء، سنستعرض نتائج اختبار COX بالنسبة للبعد الخاص بخصائص المؤسسة الناشئة، وفي البداية سنعرض النتائج الخاصة بالنموذج الكلي لهذا البعد ثم نعرض نتائج التقدير الخاصة بمتغيرات البعد، والجدول أدناه يعرض نتائج اختبار الدلالة الإحصائية لنموذج الكلي للبعد المتعلق بخصائص المؤسسة الناشئة.

الجدول 34 اختبار الدلالة الإحصائية لنموذج الكلي للبعد المتعلق بخصائص المؤسسة الناشئة

Log de vraisemblance -2	Global (score)		
	Khi-carré	df	Sig.
1008,058	114,873	22	,000

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

حسب نتائج اختبار النحدر Cox في الجدول أعلاه، فإن قيمة مربع كاي تساوي (114,873) وبدرجة حرية (22) ومستوى دلالة ( $Sig=0,000 < 0,05$ )، وهي نتائج تبين أن النموذج الإحصائي الكلي معنوي بالنسبة للبعد المتعلق بخصائص المؤسسة الناشئة، وبالتالي فالمتغيرات المتضمنة في النموذج لها أهمية وتأثير إحصائي. والجدول أدناه يعرض نتائج تقدير نموذج Cox لمتغيرات بعد خصائص المؤسسة.

الجدول 35 نتائج تقدير نموذج (Cox) لمتغيرات خصائص المؤسسة الناشئة

Exp ( $\beta$ )	Sig	Coefficient $\beta$	المتغيرات التفسيرية	
تشابه النشاط السابق والحالي				
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	
0,677	**0,045	-0,390	نعم	
الشكل القانوني للمؤسسة				
(Ref)	***0,005	(Ref)	شخص معنوي	
1,612	0,350 <sup>ns</sup>	0,478	شخص طبيعي	
0,788	0,681 <sup>ns</sup>	-0,338	بطاقة حرثي	
0,818	0,776 <sup>ns</sup>	-0,201	بطاقة فلاح	
0,088	**0,030	-2,432	إعتماد	
حجم رأس مال الإطلاق				
(Ref)	***0,005	(Ref)	أقل من 1.000.000 دج	
1,696	0,610 <sup>ns</sup>	0,528	بين 1.000.000 دج و 25000.000 دج	
4,202	0,158 <sup>ns</sup>	1,436	بين 25000.000 دج و 5.000.000 دج	
8,063	**0,038	2,087	أكثر من 5.000.000 دج	
عدد العمال				
0,490	0,090 <sup>ns</sup>	-0,713	1 إلى 09 عامل	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	10 إلى 49 عامل	
/	/	/	أكثر من 50 عامل	
نوع العمالة				
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	صاحب المؤسسة فقط
0,403	0,121 <sup>ns</sup>	-0,909	نعم	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	صاحب المؤسسة وأفراد من العائلة
0,561	**0,033	-0,577	نعم	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	عمال بعقود مؤقتة أو موسمية
0,750	0,140 <sup>ns</sup>	-0,287	نعم	

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	عمال بعقود دائمة
0,608	0,277 <sup>ns</sup>	-0,498	نعم	
نوع العملاء				
(Ref)	***0,000	(Ref)		بدون عملاء
0,861	0,642 <sup>ns</sup>	-0,149		الإدارات والهيئات العامة
0,181	***0,000	-1,708		شركات ومؤسسات
0,241	***0,000	-1,422		أفراد عاديين
حجم العملاء				
(Ref)	***0,000	(Ref)		0 زبون
0,868	0,649 <sup>ns</sup>	-0,142		1-2 زبون
0,204	***0,000	-1,590		3-10 زبون
0,202	***0,000	-1,601		عدد كبير من زبائن وتجار الجملة
0,181	***0,000	-1,711		عدد كبير من الزبائن
التوزيع الجغرافي للسوق المستهدف				
(Ref)	***0,001	(Ref)		بدون أي سوق
0,317	***0,000	-1,148		محلي
0,223	***0,001	-1,499		جهوي
0,152	0,070 <sup>ns</sup>	-1,882		وطني
/	/	/		الدولي (تصدير)

ملاحظة: (Réf): الفئة المرجعية؛ \*\*\* ذو دلالة عند 1 في المائة؛ \* ذو دلالة عند 5 في المائة؛ ns غير دال

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

حسب نتائج تقدير نموذج انحدار Cox في الجدول أعلاه، نلاحظ أن المتغيرات التي أثبتت معنويتها، ولها تأثير على بقاء المؤسسات الناشئة بالنسبة للأبعاد المتعلقة بخصائص المؤسسة الناشئة، كما يظهر في الجدول هي متغيرات (تشابه النشاط الحالي مع السابق، الشكل القانوني، حجم رأس المال، نوعية العمالة، نوعية العملاء، حجم العملاء، موقع العملاء)، ومن جهة أخرى فإن متغير (عدد العمال) ليس له تأثير على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر.

### أ- تأثير تشابه النشاط على بقاء المؤسسة الناشئة:

حسب نتائج تقدير نموذج Cox في الجدول (رقم 35)، فإن متغير "تشابه النشاط السابق والحالي" يؤثر على احتمال بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، حيث كان مستوى الدلالة (Sig= 0,045) ومعامل الانحدار  $\beta$  السالب (-0,390) بالنسبة للفئة التي مارست أنشطة مشابهة لنشاطها الحالي، بمعنى أن ممارسة المقاول في السابق لنشاط

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

مشابه لنشاط مؤسسته الحالية يؤدي إلى تقليل خطر توقف المؤسسة، هذه النتيجة التي يؤكدتها تحليل Kaplan–Meier (أنظر الملحق رقم 12)، حيث كان منحى البقاء على قيد الحياة بالنسبة للمقاولين الذين مارسوا أنشطة مشابهة لأنشطة مؤسساتهم الحالية أعلى من منحى بقاء المقاولين اللذين لم يسبق لهم ممارسة أنشطة مشابهة لنشاطهم الحالي. هذه النتيجة تختلف عن نتائج دراسات أخرى في الجزائر، والتي توصلت إلى أنه وعلى الرغم من توفر الخبرة لدى المقاولين الجزائريين في مجال النشاط المتعلق بمشروعهم، حيث كان 77 في المائة منهم لديهم خبرة مهنية قصيرة أو طويلة وأن المعرفة بالمجال قادتهم إلى إنشاء مؤسساتهم، إلا أنها لم تمكنهم المحافظة على بقاء مؤسساتهم، ولم تكن كافية لتكون قادرة على إطالة عمر المؤسسة، رغم أنهم أصحاب خبرة في مجال نشاطهم، لكنهم لم يمارسوا الإدارة والتقنيات، كما أن نسبة مرتفعة من المؤسسات الناشئة المتعثرة في الجزائر، لم يتلقى أصحابها أي تكوين في نفس مجال نشاط مؤسساتهم 55 في المائة أشاروا لعدم تلقيهم أي تكوين في نفس مجال نشاط المؤسسة، وبدرجة اقل 45 في المائة تلقوا تكوين في نفس المجال الذي أطلقوا فيه نشاطهم (Halima et al., 2020).

نفس هذه النتيجة، بأن المقاولين اللذين سبق لهم أن مارسوا أنشطة ذات وثيقة الصلة بأنشطتهم الحالية، يكون لديهم رصيد من الخبرة والمهارات ومعرفة تامة بجبايا المجال وتوقع جيد لل صعوبات التي يمكن أن تواجههم، وخبرة في تسويق وبيع المنتجات، ووصول أفضل للموارد والموزعين والزبائن، كما ان شبكة العلاقات والتحالفات التي سبق وأن أنشأوها سابقا أفادتهم في نشاطهم الحالي وهي عوامل جميعها ساهمت في نجاحهم في الحفاظ على أنشطتهم، على عكس من لم يسبق له ممارسة نشاط مشابه لنفس نشاط مؤسسته الحالية او حتى هؤلاء اللذين لم يكن لديهم أي سابق خبرة في أي مجال، فإن عدم وجود أي خبرة ودراية بالنشاط أثرت بشكل سلبي على قدرتهم على الحفاظ على نشاط مؤسساتهم وزادت من وطأة صعوبات مرحلة الانطلاق والغموض وبالتالي المخاطرة كانت أكبر.

نشير إلى أن 53 في المائة من المبحوثين كان لديهم نشاط سابق مماثل لنشاط مؤسساتهم الحالية، حيث تفرض أجهزة الدعم أن يتمتع طالب التمويل بمؤهل مهني أو يملك ملكات معرفية ذات صلة بالنشاط المراد القيام به، من أجل ضمان نجاحهم.

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

وعلى ضوء ما تقدم فإن الفرضية:

**9H** : يؤثر ممارسة المقاول لنشاط مشابه لنشاط المؤسسة على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر / محققة.

9H : يؤثر ممارسة المقاول لنشاط مشابه لنشاط المؤسسة على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر		
تأثير إيجابي	تأثير سلبي	غير مؤثر
ممارسة نشاط مشابه	عدم ممارسة نشاط مشابه	/

### ب- تأثير حجم رأس المال الأولي على بقاء المؤسسة الناشئة:

بالنسبة لمتغير متغير "حجم رأس المال الأولي" وكما تبين نتائج تقدير نموذج Cox في الجدول (رقم 35)، فإن المتغير مؤثر عند الفئتين أقل من 1.000.000 دج وأكثر من 5.000.000 دج بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,005) و (Sig= 0,038) على التوالي، ومعامل الانحدار  $\beta$  الموجب (2,087) بالنسبة للفئة أكثر من 5.000.000 دج يشير إلى تأثير هذه الفئة بشكل إيجابي على احتمال توقف المؤسسات الناشئة في الجزائر (زيادة المخاطرة)، أي كلما زاد حجم رأس مال إطلاق المشروع أكثر من 5.000.000 دج يتعاضد خطر توقف النشاط، هذه النتيجة التي يؤكدتها تحليل Kaplan-Meier (أنظر الملحق رقم 13)، حيث كان منحى البقاء على قيد الحياة بالنسبة للمشاريع التي كان حجم رأس مالها الأولي أكثر من 5.000.000 دج هو الأدنى بينما كان منحى البقاء على قيد الحياة للمشاريع التي يقل رأس مالها الأولي عن 1.000.000 دج هو الأعلى، بمعنى أن فئة المشاريع التي يقل تمويلها عن 1.000.000 دج يزيد احتمال بقائها.

بينما نجد الفئتين (بين 1.000.000 دج و 2.500.000 دج) و (بين 2.500.000 دج و 5.000.000 دج) لم يكن لهما أي تأثير على احتمال بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، كما تشير إلى ذلك مستوى الدلالة الإحصائية (Sig= 0,610) و (Sig= 0,158) على التوالي.

تختلف نتائجنا مع دراسة (Kherchi & Takouche, 2011) والتي توصلت إلى أن المشروعات الصغيرة التي تقل كلفتها الاستثمارية عن 2.000.000 دج هي الأكثر احتمالية للبقاء على قيد الحياة، فالمقاولون الذين بدأوا بمبلغ مالي منخفض (أقل 2.000.000 دج) هم أكثر عرضة للبقاء على قيد الحياة، على العكس من ذلك، فإن المقاولين الذين بدأوا بأكثر من 2.000.000 دج من المرجح أن يتوقفوا عن نشاطهم، مفسرا هذا بان نهاية فترة الإعفاء من الضرائب تزيد من ثقل نفقات المؤسسة.

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

نفسر هذه النتيجة، بأن المشاريع التي حجم رأس مال إطلاقها أقل من 1.000.000 دج احتمال بقائها أعلى، نظرا لكون نوعية هذه المشاريع لا تتطلب كثافة رأس مال والحجم الأدنى المطلوب للوصول لعتبة المردودية يكون صغير نسبيا ولديها القدرة أكبر على تحقيق أرباح أسرع كما أنها لا تتطلب كمية موارد كبيرة (المهن الحرة، الحرف) ويسهل إدارتها والتحكم في تكاليفها، كما أن حجم التمويل الصغير يتيح لأصحابها تسديد ديونهم لدى البنوك والوكالة الممولة لهم سواء عن طريق عوائد تلك المؤسسات في حد ذاتها وعن طريق استعمال أموالهم الخاصة أو أموال العائلة من أجل دفع ما عليهم من إلتزامات وهذا ما لمسناه على أرض الواقع لدى جزء معتبر من المقاولين، فبغض النظر عن الأداء الاقتصادي لمؤسساتهم فإن الأموال الخاصة لهم أو عن طريق الشبكات غير الرسمية لهم تستعمل في دعم مؤسساتهم أو في تسديد ديونها وعجزها المالي، كما أن حجم رأس المال الصغير يقابله أقساط سداد أقل قيمة بالنسبة للقروض والتي يلتزم صاحب المؤسسة بدفعها كل سداسي بداية من السنة الثالثة من إنطلاق نشاطه فكلما كان حجم رأس المال المقترض أقل كلما كان القسط أيسر على صاحب المؤسسة للدفع، وبالتالي فإن المؤسسات التي كان حجم رأس مال إطلاقها أقل من 1.000.000 دج كانت الأقدر على البقاء. في المقابل كانت المشاريع التي يزيد رأس مال إطلاقها عن 5.000.000 دج أقل قدرة على البقاء نظرا الى طبيعة هذه المشاريع والتي في الغالب هي مشاريع في البناء والأشغال العمومية والفلاحة والنقل والصناعة والتي تتطلب كثافة في رأس المال وموارد أكبر كما ان وصولها لعتبة المردودية يكون أطول نسبيا مع احتياج كبير في رأس المال التشغيلي عند بداية نشاطها لم يكن متوفر لدى جزء كبير من أفراد العينة مع إجهام البنوك على التعامل مع هذا النوع من المؤسسات لعدم توفرها على ضمانات أو لعدم ملاءمة شروط الحصول على قروض الاستغلال، كما أن ارتفاع حجم رأس مال الإطلاق يقابله ارتفاع في قيمة قسط القرض المترتب عنه والواجب سداؤه بعد انتهاء فترة الإعفاء التي تقدر بثلاث سنوات بعد إنطلاق المؤسسة، والتي تتزامن مع نهاية فترة الإعفاء الضريبي بالنسبة للمؤسسات التي تستفيد من إعفاء ضريبي لثلاث سنوات، وبالتالي فإن ارتفاع حجم الأعباء التي تواجهها هذه المشاريع يؤثر على أداءها الاقتصادي، نشير أيضا إلى جزئية مهمة تتمثل في أن ارتفاع حجم رأس مال الأطلاق في الكثير من الأحيان غير مبرر حيث يلجأ جزء من المقاولين إلى إدراج أصول زائدة عن الحجم المثالي لمشاريعهم خصوصا المركبات ووسائل النقل من أجل استعمالها في أغراض أخرى (إدخال مركبة ضمن أصول المشروع رغم أن النشاط في غنى عنها) أو أصول أخرى لا يحتاجها المشروع في البداية، كل هذا كان له آثار سلبية على قدرة هذه المشاريع على البقاء.

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

وعلى ضوء ما تقدم فإن الفرضية:

**10H** : يؤثر حجم رأس المال الأولي على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر/ محققة.

10H : يؤثر حجم رأس المال الأولي على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر		
تأثير إيجابي	تأثير سلبي	غير مؤثر
أقل من 1.000.000 دج	أكثر من 5.000.000 دج	بين 1.000.000 دج و 2500.000 دج
		بين 2500.000 دج و 5.000.000 دج

### ت- تأثير نوع الشكل القانوني على بقاء المؤسسة الناشئة:

بالنسبة لمتغير "نوع الشكل القانوني" حسب ما تظهر نتائج تقدير نموذج Cox في الجدول (رقم 35)، فإن المتغير دال إحصائيا عند الفئتين شخص معنوي والاعتماد بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,005) و (Sig= 0,030) على التوالي، ومعامل الانحدار  $\beta$  سالب (-2,432) للفئة المؤسسات التي تم إنشائها على شكل اعتماد (ترخيص) يدل على أنها تساهم في تقليل خطر الفشل، وبالعودة إلى نتائج تقدير Kaplan–Meier (أنظر الملحق رقم 14)، نلاحظ ان منحني البقاء على قيد الحياة لفئتين كان الأعلى بمعنى آخر المؤسسات الناشئة التي تم إنشائها في شكل شخص معنوي أو في شكل اعتماد احتمال بقاءهما أعلى، من جهة نلاحظ أن متغير "نوع الشكل القانوني" غير ذي أهمية وتأثير على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر عند الفئات شخص طبيعي، بطاقة حربي، بطاقة فلاح، كما يظهر من خلال مستوى الدلالة الإحصائية للفئات الثلاث (Sig= 0,350)، (Sig= 0,681) و (Sig= 0,776) على التوالي، بمعنى آخر سواء تم إنشاء المؤسسة في شكل شخص طبيعي أو عن طريق بطاقة حربي أو بطاقة فلاح فإن هذا لا يؤثر على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر.

لتفسير هذه النتائج، نسلط الضوء أولا على أنواع الأشكال القانونية للمؤسسات في الجزائر، فوفقا للمشرع الجزائري يتم تسجيل المؤسسات في السجل التجاري الجزائري وفقا لشكلين قانونيين الشخص الطبيعي (EURL) والشخص المعنوي (SARL, SNC, SCS, SCPA)، فيما هناك خيارات أخرى للقيود المؤسسات ضمن الغرف المهنية (النشاطات الحرفية، النشاطات الفلاحية، نشاط الصيد البحري)، المهن الحرة (صنف المهن الطبية، صنف المهام القضائية، صنف الخدمات والمصالح) وهي أقرب للتقسيم حسب مجال النشاط منها حسب الشكل القانوني، فاختيار الشكل القانوني للمؤسسة يكون وفقا لمجال نشاطها فعلى سبيل المثال يتم قيد الأنشطة الحرفية عن طريق بطاقة حربي وكذلك بالنسبة للأنشطة الفلاحية يتم قيدها في القيد الفلاحي عن طريق بطاقة فلاح أي حسب الغرفة المهنية لكل

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

بمجال، فبالنسبة لعينتنا فقد تشكلت من نسبة 64,3 في المائة مؤسسات ذات شخص طبيعي (ملكية فردية)، نسبة 15,6 في المائة مؤسسات مسجلة عن طريق بطاقة حرفي، نسبة 10,3 في المائة مؤسسات مسجلة عن طريق الاعتماد، نسبة خمسة في المائة مسجلة عن طريق بطاقة فلاح ونسبة اربعة في المائة مؤسسات ذات شخص معنوي (شركة ذات مسؤولية محدودة SARL)، وقد ساهم في تعزيز الملكية الفردية للمؤسسات EURL وبدرجة أقل SARL وضعف تمثيل الشركات خصوصا (SARL, SNC, SCS, SCPA) طبيعة التمويل المحدود الذي تقدمه آليات دعم انشاء المؤسسات في الجزائر والذي لا يتجاوز عشرة (10) ملايين دينار جزائري

نفسر هذه النتيجة، بأن المؤسسات التي تم اختيار شكلها القانوني كشخص معنوي وهي بالأساس شركة ذات مسؤولية محدودة SARL، فإن اختيار أصحابها لهذا الشكل القانوني بدل التوجه لإنشاء مؤسسات فردية (شخص طبيعي) يفسر رغبة ونوايا أصحابها في توسيع نشاطهم مستقبلا وإدخال شركاء جدد ورفع رأس مالها، وبالتالي يتوقعون أرباحًا ومعدلات نمو أعلى، وعليه فقد كان لهذا انعكاس على الأداء الاقتصادي لمشاريعهم وإدارتها بشكل أفضل ساهم في استمرارها وبقائها، أما فيما يخص المؤسسات التي تم إنشائها في شكل اعتماد، بالنظر إلى طبيعة هذه المؤسسات والتي هي غالبا مشكلة من المهن الحرة (أطباء، محامين، مهندسين، بياطرة... إلخ) يملكها أصحاب الشهادات الجامعية ويمارسون النشاط بصفة شخصية دون اللجوء إلى الغير عن طريق مهاراتهم الفكرية والتقنية، كل هذا كان له آثار إيجابية على قدرة هذه المؤسسات على البقاء.

وعلى ضوء ما تقدم فإن الفرضية:

**11H** : يؤثر نوع الشكل القانوني على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر/ محققة.

11H : يؤثر نوع الشكل القانوني على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر		
تأثير إيجابي	تأثير سلبي	غير مؤثر
- شخص معنوي	/	- شخص طبيعي
- الاعتماد		- بطاقة حرفي
		- بطاقة فلاح

ث- تأثير حجم العمالة على بقاء المؤسسة الناشئة:

حسب نتائج تقدير نموذج COX في الجدول (رقم 35)، فإن متغير "عدد العمال" لا يؤثر على احتمال بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، حيث كان مستوى الدلالة (Sig= 0,090) عند الفئة 1 إلى 09 عامل، نذكر بأن



## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

توزيع العينة بحسب عدد عمالها كانت مشكلة بنسبة 96,9 في المائة من العينة تشغل من 1 إلى 09 عامل ونسبة ثلاثة في المائة تشغل ما بين 10 إلى 49 عامل فيما خلت العينة من أي مؤسسة توظف أكثر من أكثر من 50 عامل، لذلك فإن تفسير غياب تأثير متغير عدد العمال، ينطلق من حقيقة ضعف كثافة العمالة في هذه المؤسسات والتي في نسبة كبيرة منها لا توظف سوء صاحبها وفي أحسن الأحوال مع عامل أو اثنين، وهذه السمة العامة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، حيث 97 في المائة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي من صنف المؤسسات المصغرة (أقل من 10 موظفين) والتي لا تزال مهيمنة بقوة في النسيج الاقتصادي، تليها المؤسسات الصغيرة بنسبة اثنين فاصل ستة في المائة والمؤسسات المتوسطة بنسبة صفر فاصل أربعة في المائة، لذلك غياب التأثير على بقاء المؤسسات الناشئة يبدو منطقيا نظرا لكون السواد الأعظم من هذه المؤسسات من نفس الصنف مؤسسات مصغرة.

وعلى ضوء ما تقدم فإن الفرضية:

**H12:** يؤثر حجم العمالة على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر / غير محققة.

12H : يؤثر حجم العمالة على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر		
تأثير إيجابي	تأثير سلبي	غير مؤثر
/	/	1 إلى 09 عامل -
		بين 10 إلى 49 عامل -
		أكثر من 50 عامل -

### ج- تأثير نوع المورد البشري على بقاء المؤسسة الناشئة:

بالنسبة لمتغير "نوع المورد البشري" وحسب نتائج تقدير نموذج Cox في الجدول (رقم 35)، فإن المتغير مؤثر بالنسبة لفئة "صاحب المؤسسة وأفراد من العائلة" كما يتبين نسبة الدلالة الإحصائية (Sig= 0,033) ومعامل الانحدار  $\beta$  سالب (-0,577) يشير إلى أن المؤسسات التي يتكون موردها البشري من صاحب المؤسسة وأفراد من عائلته يشتغلون معه لديها قدرة أكبر على البقاء، أما بالنسبة للفئات الأخرى (صاحب المؤسسة فقط، عمال بعقود مؤقتة أو موسمية، عمال بعقود دائمة) فإن متغير "نوع المورد البشري" غير ذي أهمية كما تبين نسبة الدلالة الإحصائية لكل فئة منها (Sig= 0,121)، (Sig= 0,140) و (Sig= 0,277) على التوالي، بمعنى آخر فإنه سواء كان نوع المورد البشري للمؤسسة مكون من صاحبها فقط أو من عمال بعقود مؤقتة أو دائمة فإن هذا لا يؤثر على احتمال بقائها على قيد الحياة.

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

يمكن تفسير هذه النتيجة من خلال حقيقة أن، وجود أفراد من العائلة كعمال إلى جانب صاحب المؤسسة كعمال غير مباشرين وهو ما وقفنا عليه في أرض الميدان حيث كان جزء كبير من أفراد العينة يوظفون أفراد من عائلاتهم في مشاريعهم كعمالة غير رسمية (بدون أجور أو بأجور جد زهيدة) كشكل من أشكال من التضامن الأسري والثقافي والديني، هذا ما وفر عليهم جزء كبير من تكاليف الأجور بالإضافة والتكاليف الاجتماعية المتعلقة بتوظيف عمالة رسمية، كان لها أثر هام على تقليل تكاليف هذه المؤسسات واستعمالها في مجالات أخرى، كما أن توظيف أفراد من العائلة جعل الأسبقية للعلاقات الشخصية على العلاقات البيروقراطية وسهل التواصل بين أفرادها، وعليه فإن المؤسسات الناشئة التي كانت قائمة على مورد بشري مكون من صاحب المؤسسة مع افراد من عائلته كانت أقدر على البقاء، وقد أشارت دراسة للبنك الدولي إلى انه في البيئة الجزائرية معظم المؤسسات عبارة عن مؤسسات عائلية حيث يتم خلط الأنشطة الخاصة وأنشطة المؤسسة (Banque Mondiale, 2006)، اما النساء المقاولات فقد أشارت دراسة لمنظمة العمل الدولية إن ان المرأة المقاول في الجزائر تستفيد من دعم الأسرة وتعتقد بأنها ملزمة في مقابل توظيف موظفيها من دائرة عائلتها (OIT, 2017a).

وعلى ضوء ما تقدم فإن الفرضية:

**H13:** يؤثر نوع المورد البشري على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر / محققة.

13H : يؤثر نوع المورد البشري على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر		
تأثير إيجابي	تأثير سلبي	غير مؤثر
صاحب المؤسسة وأفراد من العائلة	/	- صاحب المؤسسة فقط
		- عمال بعقود مؤقتة أو موسمية
		- عمال بعقود دائمة

**ح- تأثير نوع العملاء على بقاء المؤسسة الناشئة:**

بالنسبة لمتغير "نوع العملاء"، فالمتغير يؤثر على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، عندما يتعلق بالفئات الثلاث (بدون عملاء، الشركات والمؤسسات، الأفراد العاديين) كما يظهر من خلال مستوى الدلالة الإحصائية للفئات الثلاث على التوالي (Sig= 0,000)، (Sig= 0,000) و (Sig= 0,000) في الجدول (رقم 35)، ومعامل الانحدار  $\beta$  السالب للفئتين (الشركات والمؤسسات، الأفراد العاديين) يشير إلى أن هاتين الفئتين تقللان من مستوى الخطر وبالتالي يؤثران بشكل إيجابي على احتمال بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، تتوافق هذه النتيجة مع تحليل Kaplan–Meier

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

(أنظر الملحق رقم 15)، حيث كان منحى البقاء على قيد الحياة بالنسبة للمؤسسات التي يتشكل أهم عملاءها من الشركات والمؤسسات (B to B) هو الأعلى، وكذلك ينطبق نفس الشيء على المؤسسات التي يشكل الافراد العاديين أهم عملاءها (B to C)، من جهة أخرى فئة للمؤسسات التي لم يكن لديها أي عملاء كان منحى بقائها هو الأقل وبالتالي فتأثير عدم وجود عملاء سلبي على احتمال بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر.

أما عندما يتعلق الأمر بالمؤسسات التي تشكل الإدارات والهيئات العامة (B to G) أهم عملاءها تصبح هذه الفئة غير ذات أهمية كما يشير مستوى الدلالة الإحصائية (Sig= 0,642).

تتوافق هذه النتيجة مع نتائج مسح المرصد العالمي للمقاولاتية، فنسبة 40 في المائة من المؤسسات التي تجاوزت السنوات الأولى من نشاطها كانت موجهة نحو المستهلكين وبدرجة أقل المؤسسات التي تقدم خدمات إلى المؤسسات والشركات بنسبة 20 في المائة من إجمالي المؤسسات (Abedou et al., 2011).

نفسر هذه النتائج على النحو التالي، إن المؤسسات التي يتشكل عملاءها من الأفراد العاديين والمؤسسات تبقى بشكل أفضل، فالاعتماد على عدد الكبير من المستهلكين العاديين يوفر مداخيل عالية مع سوق غير محدودة النمو تضمن استمراريتها ونموها مستقبلا، وكذلك بالنسبة للمؤسسات التي تشكل المؤسسات والشركات الأخرى أهم عملاءها سواء عند طريق عقود المناولة التي تضمن لهم مداخيل شبه ثابتة أو بدونها فإن هذا وفر لهم مداخيل ساهمت في بقاء وإستمرار أنشطتهم، وعلى العكس من ذلك فالمؤسسات التي لم يكن لديها أي نوع عملاء فمن المنطقي للغاية إنها لن تستطيع البقاء والاستمرار في النشاط نظرا لانعدام المداخيل التي تضمن لها تغطية تكاليفها فنسبة 6.7 في المائة من عينتنا لم لديهم أي عملاء (حالة المؤسسات التي توقف نشاطها بمجرد انطلاقه او التي لم تجد لنفسها أي سوق)، أخيرا فإن العملاء من نوع الإدارات والهيئات العامة (تعتمد في الأساس على الصفقات العمومية) لم يكن لهم أي أثر على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر.

نشير إن أنه بناءً على قطاع النشاط، يختلف نوع العملاء، على الرغم من أن الأفراد هم النوع الرئيسي من العملاء في معظم قطاعات النشاط، إلا أن هناك قطاعات تتميز بأن عملاءها الأساسيين من المؤسسات والشركات، كذلك فإن عدد الزبائن يرتبط بشكل مباشر بنوع هؤلاء الزبائن (أفراد، شركات، حكومة).

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

وعلى ضوء ما تقدم فإن الفرضية:

**14H** : يؤثر نوع العملاء على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر / محققة.

14H : يؤثر نوع العملاء على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر		
غير مؤثر	تأثير سلبي	تأثير إيجابي
الإدارات والهيئات العامة	بدون عملاء	- شركات ومؤسسات - أفراد عاديين

### خ- تأثير حجم العملاء على بقاء المؤسسة الناشئة:

بالنسبة لثاني متغير مرتبط بالعملاء "حجم أو عدد العملاء" ودرجة الاعتماد عليهم، فمن خلال نتائج تقدير Cox في الجدول (رقم 35)، فالمتغير مؤثر على احتمال بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر بالنسبة للفئات 0 زبون بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,000)، 3-10 زبون بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,000)، عدد كبير من زبائن وتجار الجملة بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,000) وعدد كبير من الزبائن بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,000)، وبينما يكون غير ذي أثر عندما يتعلق بالفئة 1-2 زبون بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,649)، ومن خلال معامل الانحدار  $\beta$  السالب للفئات (3-10 زبون، عدد كبير من زبائن وتجار الجملة، عدد كبير من الزبائن) فإن هذه الفئات الثلاث تقلل من مستوى الخطر وبالتالي تأثيرها إيجابي على احتمال بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، هذه النتائج توافق نتائج تحليل Kaplan-Meier (أنظر الملحق رقم 16)، حيث كانت منحنيات البقاء على قيد الحياة للفئات الثلاث (3-10 زبون، عدد كبير من زبائن وتجار الجملة، عدد كبير من الزبائن) هي الأعلى، بينما كان منحنى البقاء على قيد الحياة بالنسبة للفئة 0 زبون هو الأقل، بمعنى آخر كلما كان عدد العملاء أكبر زاد من احتمال بقاء المؤسسات الناشئة، بعكس فيما لو كان عدد العملاء معدوم حيث يؤثر هذا بشكل سلبي على احتمال بقاء المؤسسات الناشئة.

تتوافق هذه النتيجة مع دراسات أخرى توصلت إلى نتائج مشابهة، فدراسة (Halima et al., 2020) توصلت إلى ان المؤسسات المتعثرة في الجزائر، كان لديهم عدد محدود من العملاء، فنسبة 72 في المائة من المقاولين كان لديهم قاعدة عملاء محدودة و 68 في المائة أفادوا بعدم قدرتهم على إيجاد عملاء جدد، فيما أشارت نتائج دراسة (Sedkaoui, 2019)، أن نسبة 42 في المائة من المقاولين يعتبرون مشكلة الوصول إلى الأسواق نقطة سلبية تؤثر على أنشطتهم.

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

نفسر هذه النتائج، بأن وجود قاعدة عملاء واسعة توفر للمؤسسة مداخيل وعوائد تساعد على سد تكاليفها وضمان بقائها واستمرارها في النشاط، كما تعكس أيضا قدرة المؤسسة على المنافسة والتغلب على حواجز الدخول، لذلك فإن المؤسسات الناشئة التي كان حجم عملاءها مكون من الفئات الثلاث (3-10 زبون، عدد كبير من زبائن وتجار الجملة، عدد كبير من الزبائن) كانت الأقدر على البقاء، وكما سبق وأشرنا بالنسبة للمؤسسات الناشئة التي لم يكن لديها أي زبائن فمن المنطقي أنها لا تستمر في النشاط، فقلة عدد العملاء يزيد من مخاطر الفشل، نظرا لانعدام المداخيل التي تضمن لها تغطية تكاليفها، وقد شكلت هذه الفئة من المؤسسات نسبة ستة فاصل سبعة في المائة من عينتنا.

وعلى ضوء ما تقدم فإن الفرضية:

**15H** : يؤثر حجم العملاء على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر/ محققة.

15H : يؤثر حجم العملاء على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر		
غير مؤثر	تأثير سلبي	تأثير إيجابي
2-1 زبون	0 زبون	- من 3 إلى 10 زبون - عدد كبير من زبائن وتجار الجملة - عدد كبير من الزبائن

### د- تأثير التموقع الجغرافي للعملاء على بقاء المؤسسة الناشئة:

أخيرا، بالنسبة لمتغير "الموقع الجغرافي للعملاء"، وكما يظهر من خلال نتائج تقدير نموذج COX في الجدول (رقم 35)، فإن الموقع الجغرافي للعملاء يؤثر على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر عندما يتعلق الأمر بثلاث فئات (بدون سوق، سوق محلية، سوق جهوية)، كما يظهر من خلال مستوى الدلالة الإحصائية ( $Sig=0,001$ )، ( $Sig=0,000$ )، غير أن المتغير غير مؤثر عندما يتعلق الأمر بالمتغير الفئوي (سوق وطنية) كما يشير مستوى الدلالة الإحصائية ( $Sig=0,070$ )، بينما يدل معامل الانحدار  $\beta$  بالنسبة للمتغيرين الفئويين (سوق محلي، سوق جهوي) على أن الفئتين تقللان من مستوى المخاطرة وبالتالي تؤثران بشكل إيجابي على احتمال بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، هذه النتائج تتوافق مع نتائج تحليل Kaplan-Meier (أنظر الملحق رقم 17)، حيث كانت منحنيات البقاء على قيد الحياة للفئتين (سوق محلي، سوق جهوي) مرتفعتين، في حين منحى البقاء للفئة (بدون سوق) هو الأقل ارتفاعا بمعنى آخر عدم وجود أي سوق للمؤسسة يؤثر بشكل سلبي على احتمال بقائها، في الأخير نشير إلى أن عينة الدراسة

## المبحث الثاني: النتائج والنحليل

لم تحتوي على أي مؤسسة تنشط على مستوى السوق الدولي أو تعتمد على تصدير منتجاتها لذلك فإن هذا المتغير الفئوي لم يظهر في النتائج المذكورة أعلاه.

تتوافق نتائجنا نسبيا مع نتائج مسح GEM، حيث توصل إلى ان المؤسسات الناشئة التي استطاعت البقاء لأكثر من ثلاث سنوات ونصف، لم يكن لديها أي توجه نحو السوق الدولية (التصدير)، وأن المؤسسات الجزائرية الناشئة تعتمد بشكل أساسي على العملاء المحليين 82,5 في المائة، كما توصل إلى ان نسبة 11,9 في المائة من المؤسسات تصدر أقل من 25 في المائة ونسبة خمسة في المائة فقط يصدرون أكثر من 25 في المائة من منتجاتها (Abedou et al., 2011)، يتميز المقاول الجزائري بالتركيز على السوق الوطنية، ولا يشارك في التصدير، حيث أن حصة عملائه الأجانب أقل من 10 في المائة أو حتى صفر (Boukhari, Mohamed, 2016).

نفسر هذه النتائج على النحو التالي، إن التأثير الإيجابي للعملاء المحليين والجهويين على بقاء المؤسسات الناشئة يعود أولا لنوع منتجات (سلع او خدمات) وقطاع نشاط المؤسسات عينة الدراسة والتي تتميز بمنتجات وأنشطة تستهدف السوق المحلي بدرجة الأولى (خدمات، حرف، مهن حرة)، وهي أنشطة لا تتطلب قنوات توزيعية وأنشطة تسويقية مكلفة، وتتناسب مع القدرات المالية المحدودة التي تتميز بها المؤسسات الناشئة، كما أن الاقتصار على العملاء المحليين او الجهويين يمكن هذه المؤسسات من خدمة عملاءها بشكل أفضل، بالإضافة إلى كون المنافسة محليا وجهويا بالنسبة للدخلين الجدد أقل حدة، اما المؤسسات الناشئة التي لم يكن لديها أي سوق تضمن لها مداخيل تغطي تكاليف نشاطها، كانت سبب مباشر في توقفها على النشاط.

وعلى ضوء ما تقدم فإن الفرضية:

**16H : يؤثر التموقع الجغرافي للعملاء على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر / محققة.**

16H : يؤثر التموقع الجغرافي للعملاء على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر		
تأثير إيجابي	تأثير سلبي	غير مؤثر
محلي جهوي	بدون أي سوق	وطني

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

### ثالثا: النتائج المتعلقة بعوامل العمليات المقاولاتية

في هذا الجزء، سنستعرض نتائج اختبار Cox بالنسبة للبعد الخاص بالعمليات المقاولاتية، وفي البداية سنعرض النتائج الخاصة بالنموذج الكلي لهذا البعد ثم نعرض نتائج التقدير الخاصة بمتغيرات البعد، والجدول أدناه يعرض نتائج اختبار الدلالة الإحصائية لنموذج الكلي للبعد المتعلق بالعمليات المقاولاتية.

الجدول 36 اختبار الدلالة الإحصائية لنموذج الكلي للبعد العلميات المقاولاتية

Log de vraisemblance -2	Global (score)		
	Khi-carré	df	Sig.
1033,897	63,448	14	,000

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

حسب نتائج اختبار انحدار Cox في الجدول أعلاه، فإن قيمة مربع كاي تساوي (1033,897) وبدرجة حرية (14) ومستوى دلالة ( $0,05 < \text{Sig} = 0,000$ )، وهي نتائج تبين أن النموذج الإحصائي الكلي معنوي بالنسبة للبعد المتعلق بخصائص المؤسسة الناشئة، وبالتالي فالمتغيرات المتضمنة في النموذج لها أهمية وتأثير إحصائي. والجدول أدناه يعرض نتائج تقدير نموذج Cox لمتغيرات بعد العمليات المقاولاتية:

الجدول 37 نتائج تقدير نموذج (Cox) لمتغيرات العمليات المقاولاتية

Exp( $\beta$ )	Sig	Coefficient $\beta$	المتغيرات التفسيرية
اللجوء إلى المشورة عند الإنشاء			
(Ref)	**0,017	(Ref)	استشرت المهنيين
0,218	0,159 <sup>ns</sup>	-1,523	المنظمات المتخصصة في إنشاء المؤسسات
0,000	0,954 <sup>ns</sup>	-11,380	مؤسسات المستشارين المحترفين
2,369	**0,045	0,862	استشرت العائلة والاصدقاء
2,903	**0,014	1,066	لم أستشر أي جهة أو شخص
إنجاز دراسة الجدوى او مخطط الاعمال			
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا
0,463	***0,006	-0,769	نعم
الاستفادة من التدريب أو التكوين في المقاولاتية			
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا
0,522	**0,041	-0,649	نعم
تكوين وانشاء علاقات تعاون وشراكة			

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	علاقات مع الزبائن
0,552	***0,004	-0,594	نعم	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	علاقات مع موردين
0,289	***0,000	-1,243	نعم	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	علاقات مع موزعين
0,584	0,358 <sup>ns</sup>	-0,538	نعم	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	علاقات مع مؤسسات أخرى
0,488	**0,012	-0,718	نعم	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	بدون تكوين علاقات تعاون وشراكة
2,369	***0,000	0,862	نعم	
<b>نوع الإستراتيجية موضع التنفيذ عند الانطلاق</b>				
(Ref)	***0,000	(Ref)		التركيز على شريحة معينة من السوق
2,683	***0,006	0,987		تخفيض تكاليف إنتاجها والاسعار
0,247	**0,036	-1,399		تقديم منتجات مختلفة عن منتجات المنافسين
1,632	0,190 <sup>ns</sup>	0,490		ليس هناك استراتيجية محددة

ملاحظة: (Réf): الفئة المرجعية؛ \*\*\* ذو دلالة عند 1 في المائة؛ \*\* ذو دلالة عند 5 في المائة؛ ns غير دال

### المصدر: مخرجات برنامج SPSS

حسب نتائج تقدير نموذج انحدار Cox في الجدول أعلاه، نلاحظ أن المتغيرات التي أثبتت معنويتها، ولها تأثير على بقاء المؤسسات الناشئة بالنسبة للمتغيرات بعد العمليات، كما يظهر من خلال الجدول هي متغيرات (اللجوء للاستشارة، إنجاز دراسة جدوى او مخطط أعمال للمشروع، الاستفادة من التدريب المقاولاتي، تكوين علاقات تعاون، نوعية الإستراتيجية موضع التنفيذ)، ومن جهة أخرى لا توجد متغيرات غير مؤثرة على بقاء المؤسسات الناشئة بالنسبة لهذا البعد.

### أ- تأثير اللجوء للاستشارات على بقاء المؤسسة الناشئة:

أولا بالنسبة لمتغير "اللجوء للاستشارات"، تشير نتائج تقدير Cox في الجدول (رقم 37)، إلى أن المتغير يؤثر على بقاء المؤسسات الناشئة عندما يتعلق بالمتغيرات الفتوية الثلاث (استشرت المهنيين، استشرت العائلة والأصدقاء، لم أستشر أي جهة) كما يبين مستوى الدلالة الإحصائية (Sig= 0,017)، (Sig= 0,045) و (Sig= 0,014) للفئات الثلاث على التوالي، ويشير معامل الانحدار الموجب بالنسبة للفئتين (استشرت العائلة والأصدقاء، لم أستشر



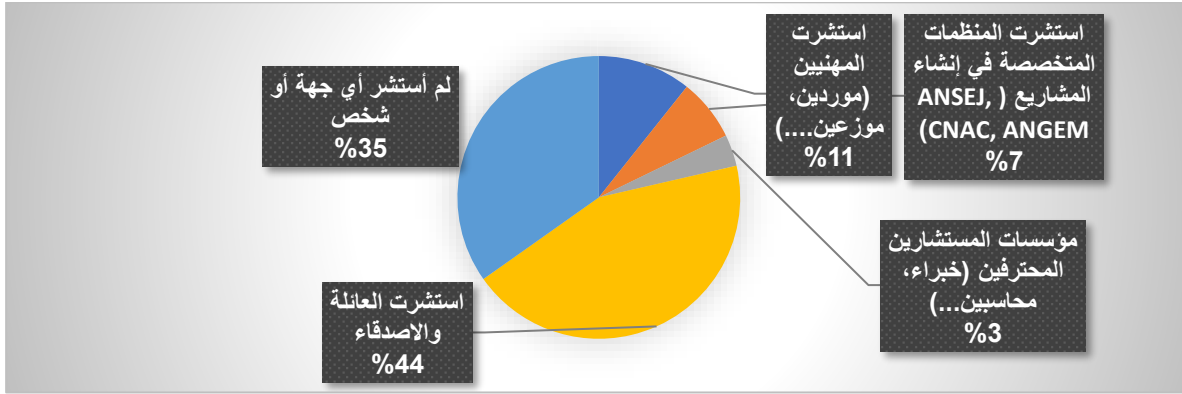
## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

أي جهة) إلى أن الفئتين تزيدان من المخاطر وبالتالي تؤثران بشكل سلبي على احتمال بقاء المؤسسات الناشئة، تدعم هذه النتائج نتائج تحليل Kaplan–Meier لمنحنيات البقاء على قيد الحياة (أنظر الملحق رقم 18)، حيث كان منحنيي الفئتين استشرت العائلة والأصدقاء، لم أستشر أي جهة) منخفضين، أي أن اللجوء للاستشارة المحيط العائلي أو عدم اللجوء لأي استشارة تؤثران بشكل سلبي على بقاء المؤسسات الناشئة، في حين كان منحني الفئة (استشرت المهنيين) مرتفع بمعنى أن اللجوء إلى استشارة المهنيين (موردين، موزعين...) يؤثر بشكل إيجابي على احتمال بقاء المؤسسات الناشئة.

من جهة أخرى حسب نتائج تقدير Cox فإن المتغير غير ذي أثر على بقاء المؤسسات الناشئة عندما يتعلق بالمتغيرين الفئتين (استشارة المنظمات المتخصصة في إنشاء المؤسسات، استشارة مؤسسات المحترفين) كما يظهر من خلال مستوى الدلالة الإحصائية (Sig= 0,159) و (Sig= 0,954) للفئتين على التوالي.

ولتفسير لهذه النتائج، فإننا نشير أولاً إلى أن توزيع عينة الدراسة حسب نوعية الاستشارات قبل إنشاء مؤسساتهم توزعت كما هو مبين في الشكل أدناه:

الشكل 64 توزيع عينة الدراسة حسب نوعية الإستشارات قبل إنشاء مؤسساتهم



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج Excel

نلاحظ أن اللجوء إلى الاستشارات غير الرسمية هي المسيطرة بنسبة 44 في المائة من خلال دعم الأسرة والأصدقاء بالمشورة، وهو ما يقودنا إلى دور الوسط الاجتماعي في إنشاء المؤسسات، في المرتبة الثانية نجد المقاولين اللذين لم يلجؤوا لأي استشارة من أي نوع مكتفين بقرارهم الفردي واللذين شكلوا نسبة 35 في المائة من العينة، كما نلاحظ أن لجوء المقاولين في العينة إلى الاستشارات الخارجية لإرشادهم كان محدود للغاية، فنسبة 11 في المائة من أفراد العينة لجئوا لطلب المشورة من المهنيين (موزعين، موردين...)، نسبة سبعة في المائة لجئوا لطلب المشورة من الهيئات

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

المتخصصة في إنشاء المؤسسات على الرغم من أن تقديم المشورة والمرافقة من صلب مهام وكالة دعم تشغيل الشباب كما تنص عليه المادة 06 من المرسوم التنفيذي رقم 03-288<sup>51</sup>، في حين كان اللجوء للاستشارة المحترفين من خبراء ومحاسبين هو الأضعف بنسبة ثلاثة في المائة من أفراد العينة، وإجمالاً فحوالي خمس أفراد العينة فقط لجئوا للاستشارة الخارجية عند إنشاء مؤسساتهم، فحسب (BERBER, 2014) فإنه لا يتم اللجوء إلى المشورة والخبرة الخارجية من أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر إلا بشكل استثنائي للغاية، وفي مرحلة الانطلاق يعتمد المقاولين في الجزائر بشكل مكثف على الشبكات الخاصة (العائلة المقربة، والأصدقاء، إلخ)، للحصول على المشورة لأعمالهم، مقابل الاستخدام المحدود للغاية للخدمات المهنية (أنظمة دعم الإنشاء) والخبراء (المحاسبين والمحامين وغيرهم) (Abedou et al., 2011).

الملاحظ هو غياب ثقافة اللجوء لاستشارات المحترفين أو المتخصصين من طرف المقاولين، سواء عند انشاء مؤسساتهم أو حتى عند مرحلة الاستغلال، وتفضيل استشارة المحيط الخاص أو الاعتماد على القرار الفردي، كون هذا النوع من الاستشارات غير مكلف ومجاني وأقل رسمية وأسرع من اللجوء لمكاتب الدراسات المتخصصة، غير أن هذا يحرم المقاولين من الاستشارات النوعية المحترفة التي يمكن أن تجنبهم الكثير من الأخطاء عند إنشاء مؤسساتهم وتضع خبرات الخبرة الخارجية تحت خدمتهم والتي يمكن أي تساعدهم في نجاح مشاريعهم.

فالنسبة للمقاولين اللذين طلبوا المشورة من محيطهم الخاص أو اللذين لم يستعينوا بأي استشارة، فإن هذا كان له تأثير سلبي على احتمال بقاء مؤسساتهم الناشئة، نظراً لكون المحيط الخاص يقدم لهم استشارات غير دقيقة وغير محترفة غالباً كنوع من الدعم النفسي للمقاولين، أما المقاولين اللذين لم يستعينوا بأي استشارة، فالاعتماد على القرار الفردي لوحده، وحرمان أنفسهم من أي خبرات خارجية يمكن أن تقدم لهم الكثير من الإرشادات والتوجيهات وتضيء لهم الطريق خصوصاً للممن لم يسبق له خوض أي تجربة مقاولاتية سابقة أو مهنية، تفسر التأثير السلبي لعدم الاستعانة بالمشورة على احتمال بقاء مؤسساتهم الناشئة.

في حين أن المقاولين اللذين استعانوا بمشورة المهنيين (موردين، موزعين...) أثر هذا بشكل إيجابي على احتمال بقاء المؤسسات الناشئة، فهذا النوع من المشورة يوفر المعلومات اللازمة للمقاولين حول مشاريعهم وشبكات العلاقات التي سيعتمدون عليها بالإضافة إلى أنها تساعدهم في التخطيط الجيد لمشاريعهم واعداد دراسات جدوى أكثر دقة مبنية

<sup>51</sup> المرسوم التنفيذي رقم 03-288 مؤرخ في 9 رجب عام 1424 الموافق 6 سبتمبر سنة 2003، والمتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي، الجريدة الرسمية عدد 54. ص 07.

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

على معلومات دقيقة وميدانية، من جهة أخرى فإن هذا يقدم انطباع على مدى جدية أصحاب هذه المشاريع ورغبتهم في إنجازها.

وعلى ضوء ما تقدم فإن الفرضية:

**17H : يؤثر اللجوء للاستشارات قبل الإنشاء على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر/محققة.**

17H : يؤثر اللجوء للاستشارات قبل الإنشاء على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر		
تأثير إيجابي	تأثير سلبي	غير مؤثر
استشارة المهنيين (موردين، موزعين...)	- استشارة العائلة والأصدقاء - عدم استشارة أي جهة	- استشارة المنظمات المتخصصة في إنشاء المؤسسات - استشارة مؤسسات المحترفين

### ب- تأثير تصميم دراسة جدوى أو مخطط أعمال على بقاء المؤسسة الناشئة:

بالنسبة إلى متغير "تصميم دراسة جدوى أو مخطط أعمال"، فالغرض من السؤال الذي قمنا بطرحه حول هذا الخصوص كان البحث عن المقاولين الذين اما قاموا بإنجاز دراسة للسوق بأنفسهم او عن طريق مكاتب دراسات خاصة أو لم ينجزوا أي دراسة سوقية، علما أن هيئات دعم إنشاء المؤسسات في الجزائر تقوم بإنجاز دراسة جدوى تقنية اقتصادية للمشاريع التي تمولها، حيث تنص المادة 6 من المرسوم التنفيذي رقم 03-288، على أن الوكالة هي من تكلف من يقوم بدراسات الجدوى لصالح الشباب ذوي المشاريع، يقوم المقاول بمساعدة دليله (المستشار- المنشط) بوضع خطة عمل بناءً على دراسة المشروع تحتوي على:

- المعدات المطلوب الحصول عليها؛
- موقع المشروع وبيئة المشروع الصغير المستقبلي؛
- دراسة السوق؛
- الخيارات التقنية؛
- الموارد البشرية؛
- الدراسة المالية.

هذه العناصر تعدّ بمثابة دراسة تقنية اقتصادية، لإنجاح مشروعه، يتعيّن على صاحب المشروع الإسهام فيه كلياً، ينبغي عليه تقديم جميع المعلومات التكميلية اللازمة لتشكيل الدراسة التقنية الاقتصادية، وهذا قبل عرضها على لجنة الانتقاء والاعتماد والتمويل (CSVF) (ANSEJ, 2018; CNAC, 2018).

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

يقوم بإعداد الدراسة التقنية الاقتصادية للمشروع على مستوى الوكالة، المكلف بالدراسات (المرافق)، بناءً على ما يصرح أو يدلي المستثمر، وذلك اعتماداً على برنامج Excel، من خلال البيانات الخاصة بالفاتورة الشكلية للعتاد والفاتورة الشكلية للتأمينات متعددة الأخطار، والإيرادات المتوقعة من المشروع كقاعدة بيانات للدراسة الفنية للمشروع، كما إنها أداة أساسية في متابعة الأعمال عند البدء ولكن أيضاً في تطويرها، ومن ناحية أخرى، التواصل مع العالم الخارجي وإقناع الشركاء والبنوك بتقديم التمويل الأساسي، وتزود وكالة ANSEJ مثلاً المقاولين بنموذج خطة عمل يتكيف مع المعايير المقبولة من قبل البنوك، عن طريق برنامج محاكاة لخطة العمل على الموقع الإلكتروني للوكالة<sup>52</sup>، كما تتكفل الوكالة بالمصاريف المحتملة المرتبطة بالدراسات والخبرات التي تطلبها الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب في إطار مساعدة الشباب ذوي المشاريع<sup>53</sup>. للإشارة فقد أكد حوالي ربع أفراد العينة 24.1 في المائة قيامهم بدراسة جدوى أو مخطط أعمال لمشاريعهم سواء بأنفسهم أو عن طريق مكاتب خاصة، بينما أشار 75.9 في المائة من أفراد العينة عدم تصميم دراسة جدوى أو مخطط أعمال لمشاريعهم.

ومن خلال نتائج تقدير COX في الجدول (رقم 37) نلاحظ، أن المتغير "تصميم دراسة جدوى أو مخطط أعمال" يؤثر على احتمال بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر كما يظهر من خلال مستوى الدلالة الإحصائية ( $\text{Sig} = 0,006$ ) ويشير معامل الانحدار  $\beta$  السالب (-0,769) أن وجود دراسة جدوى أو مخطط أعمال يقلل من المخاطر وبالتالي يزيد من احتمال بقاء المؤسسة الناشئة، فالمؤسسات التي قام أصحابها بدراسة جدوى أو مخطط أعمال لها قبل إنشائها كانت الأكثر قدرة على البقاء مقارنة بالمؤسسات التي لم يتم تصميم دراسة جدوى أو مخطط أعمال لها قبل إنشائها (الاكتفاء بدراسة الجدوى التقني/اقتصادية التي تقوم بها هيئات دعم انشاء المؤسسات).

تتوافق هذه النتيجة مع نتيجة دراسة (Halima et al., 2020) حيث توصل إلى أن 72 في المائة من أصحاب المؤسسات الناشئة المنتشرة في الجزائر والذين استفادوا من تمويل جهاز CNAC، لم يقوموا بأي دراسة سوق حقيقية، وقد أكتفى هؤلاء بما قدمه مرافقيهم من دراسة تقني اقتصادية المقدمة لجنة CSVF وملف طلب التمويل البنكي، كما أن نسبة ضعيفة منهم قامت بدراسة للسوق 28 في المائة.

كتفسير لهذه النتيجة، فإن التأثير الإيجابي لوجود دراسة جدوى أو مخطط أعمال عن طريق مكاتب خاصة أو عن طريق اجتهاد شخصي من المقاولين أنفسهم على بقاء المؤسسات الناشئة، يمكن أن نرده إلى أنه يظهر أولاً مدى

<sup>52</sup> <http://ansej.org.dz/index.php/fr/espace-promoteur/business-plan>

<sup>53</sup> المادة 06 من المرسوم الرئاسي رقم 03-300 مؤرخ في 14 رجب عام 1424 الموافق ل 11 سبتمبر 2003، يعطل ويتم المرسوم الرئاسي رقم 96-234 المؤرخ في 16 صفر عام 1417 الموافق ل 2 يوليو سنة 1996، والمتعلق بدعم تشغيل الشباب.

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

حرصهم على نجاح مشاريعهم والإعداد الجيد لها بالإضافة النية الجادة الأمر الذي جعلهم لا يكتفون بالدراسة الجدوى التي تنجزها الوكالات، كما ان إنجاز دراسة جدوى أو مخطط أعمال يوفر معلومات هامة عن مستلزمات نشاط المؤسسة والجهات التي تتعامل معها ونوعية الأخطار المتوقعة والصعوبات ومصادر الحصول على الموارد المختلفة التي يحتاجها النشاط الأمر الذي يسهل من نشاط المؤسسة بعد إنشائها، لذلك فهي أكثر استدامة وتبقى أطول، وعلى النقيض من هذا، فالمؤسسات الناشئة التي لم يتم تصميم دراسة جدوى أو مخطط أعمال لها قبل إنشائها واكتفى أصحابها بدراسة الجدوى التقنو/اقتصادية التي تقوم بها هيئات دعم انشاء المؤسسات، فإن هذا كان له تأثير سلبي على بقاء المؤسسات الناشئة، نفسر هذا بأنه نظرا لكون لدراسات الجدوى التقنو/اقتصادية التي تقوم بها الوكالات والتي هي من اختصاصها، هي إجراء أداري بالدرجة الأولى ضمن مراحل إنشاء المؤسسات التي تعتمد آليات الدعم في الجزائر، حيث يتطلب الملف الإداري للمشروع وجود دراسة جدوى تقنو/اقتصادية، حيث يتضمن ملف دراسة الجدوى التقنو/اقتصادية الذي يقدم للوكالة مجموعة من الوثائق الخاصة بالمشروع وتمثل في الوثائق التالية:

- الفواتير الشكلية للتجهيزات والمعدات الخاصة بالمشروع خارج الرسوم؛
- فاتورة شكلية للتأمين الشامل للأخطار لمدة سنة؛
- فاتورة شكلية للتجهيزات والمعدات الخاصة بالمشروع مع احتساب كامل الرسوم.

وعند انجاز الدراسة التقنية الاقتصادية للمشروع يتم الاعتماد على البيانات التي يصرح بها صاحب المشروع وتقديراته الشخصية لحجم المبيعات والتكاليف الخاصة بمشروعه، في حين تقوم الوكالة بناءً على الملف المالي بإنجاز الدراسة التقنية الاقتصادية، والهدف الأساسي من هذه الدراسة هي ضبط الملف المالي الذي تطلبه البنوك لتمويل المشروع، وهي تفتقد للأسس العلمية والاقتصادية المتعارف عليها من البحث عن المعلومات الحقيقية والأرقام والفواتير والمعلومات التقنية والتسويقية التي تخص مشاريعهم، رغم ما تمثله أبحاث السوق خلال مرحلة الإنشاء كالأداة الرئيسية لأي مشروع إنشاء، لأنها تحتوي على جميع المكونات (المعلومات) التي يجب على صاحب المشروع أن يبني عليها خطته التسويقية الاستراتيجية والتشغيلية، كما أن بسبب كثرة عدد ملفات طالبي التمويل خصوصا في الفترة ما بين 2010 إلى 2014 كان عائق امام انجاز دراسات جدوى حقيقة لألاف المشاريع الموضوعه امام الوكالات، يفسر هذا النقص من حيث المعرفة بالسوق بسبب غياب دراسة جدوى تسويقية حقيقة، النتائج التي تم الحصول عليها سابقاً حيث أن السبب الأهم لتوقيف المقاولين عينة الدراسة لأنشطتهم كان بسبب عدم وجود طلب على منتج مؤسستهم بنسبة 33 في المائة من المؤسسات المتوقفة عن النشاط.

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

وعلى ضوء ما تقدم فإن الفرضية:

**18H** : يؤثر تصميم دراسة جدوى أو مخطط أعمال على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر /محققة.

18H : يؤثر تصميم دراسة جدوى أو مخطط أعمال على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر		
تأثير إيجابي	تأثير سلبي	غير مؤثر
إنجاز دراسة جدوى أو مخطط أعمال	عدم إنجاز دراسة جدوى أو مخطط أعمال	/

### ت- تأثير التدريب على المقاوالية على بقاء المؤسسة الناشئة:

بالنسبة إلى متغير "التدريب المقاوالية"، فالغرض من هذا السؤال كان البحث عن المقاولين الذين استفادوا من دورات التكوين والتدريب التي تقدمها هيئات دعم إنشاء المؤسسات، حيث تقوم هذه الهيئات بتكوين المقاولين قبل تمويلهم كجزء من مراحل إنشاء المؤسسة، من خلال دورات في تخصصات تتعلق بإدارة المؤسسة والتسويق والادارة المالية... إلخ، حيث تنص المادة 06 من المرسوم التنفيذي 03-288 على تنظيم تداريب لتعليم الشباب ذوي المشاريع وتحديد معارفهم وتكوينهم في تقنيات التسيير على أساس برامج خاصة يتم اعدادها مع الهياكل التكوينية<sup>54</sup>، فقد وجهت مثالا وكالة ANSEJ استراتيجيتها نحو تشجيع دعم المؤسسات المصغرة، من أجل تقليل العوامل التي تحدد فشل المؤسسات المصغرة، لهذا السبب، جعلت ANSEJ تدريب المقاولين الشباب التزامًا قبل تمويل مشاريعهم (Kherchi & Takouche, 2011)، وعلى سبيل المثال إلى غاية 30 جوان 2020، كانت حصيلة جهاز ANGEM فيما يخص برامج تكوين التي استفاد منها المقاولين الممولين من طرف الجهاز كما يلي<sup>55</sup>:

الجدول 38 برامج التكوين المقدمة من جهاز ANGEM

عدد المستفيدين	الأنشطة المنجزة
111 836	التكوين في مجال تسيير مؤسسة صغيرة
103 679	التكوين في مجال التعليم المالي العام
1 616	التكوين حسب برنامج (GET AHEAD)
4 000	مواضيع عامة متعلقة بإنشاء وتسيير نشاط
221 131	العدد الإجمالي للمقاولين المكونين

<sup>54</sup> المرسوم التنفيذي رقم 03-288 مؤرخ في 9 رجب عام 1424 الموافق ل 6 سبتمبر 2003، يعدل ويتمم المرسوم التنفيذي رقم 96-296 المؤرخ في 24 ربيع الثاني عام 1417 الموافق ل 8 سبتمبر سنة 1996 والمتضمن انشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي. ص 07.

<sup>55</sup> <https://www.angem.dz/ar/article/services-non-financiers/>

## المبحث الثاني: النتائج والنحلل

المصدر: (ANGEM, 2020b)

الملاحظ هو محدودية عدد المستفيدين من دورات التكوين التي يقدمها الجهاز، فنسبة 23.96 في المائة من المقاولين الممولين استفادوا أيضا من خدمات غير مالية إضافية تتمثل في التكوين.

كما أن آليات دعم المقاولاتية في الجزائر تعتمد برامج تكوين المصممة من طرف الهيئات الدولية على غرار برنامج التكوين GERME المصمم والمعتمد من طرف منظمة العمل الدولية، فقد ساعدت منظمة العمل الدولية، الحكومات والمنظمات المهتم بالعمل وإنشاء المؤسسات ومختلف الهياكل الأخرى، على تكتيف التدريب الإداري وإنشاء أنظمة دعم لتلبية احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال تقديم حزمة من برامج التدريب والتكوين المختلفة، يستفيد أصحاب المشاريع والمؤسسات الاقتصادية والحرفيون من تعزيز مهاراتهم الأساسية في التسيير وتمكنهم من وضع خطة واستراتيجية لتحسين أدائهم في تسيير مؤسساتهم وزيادة إنتاجيتها، في الجزائر تم إدخال برنامج GERME بعد اتفاقية تعاون بين مكتب العمل الدولي والحكومة الجزائرية ممثلة في الوزارة المكلفة بالصناعة التقليدية سنة 2004، تهدف هذه الاتفاقية الى تدريب مدربين ومرافقين اقتصاديين (في منهجية GERME) على مستوى الهياكل المختلفة لقطاع الصناعة التقليدية والحرف بالجزائر، منذ عام 2004، نظمت الغرفة الوطنية للصناعة التقليدية والحرف دورات تدريبية لتدريب مدربين في منهجية GERME، في نهاية عام 2017، بلغ العدد الإجمالي للمدربين الذين ينتمون إلى قطاع الصناعة التقليدية والحرف في الجزائر 125 مدرِّبًا، والذين بدورهم رافقوا أكثر من 24000 من أصحاب المؤسسات والحرفيين على مستوى التراب الوطني<sup>56</sup>.

برنامج GERME هو برنامج تدريب إداري يركز على إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة كاستراتيجية لخلق وظائف أكثر وأفضل للنساء والرجال، خاصة في الاقتصادات الناشئة، تم تصميم برنامج GERME من خلال أربع وحدات مترابطة، إيجاد فكرة مؤسسة (TRIE)، إنشاء مؤسسة (CREE)، التسيير الحسن للمؤسسة (GERME)، وتطوير المؤسسة (AVE)، مصممة للاستجابة للمراحل التقدمية لنمو المؤسسة:

<sup>56</sup> <http://www.cnam.dz/germe/index.php>

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

الشكل 65 مسار برامج التكوين حسب GERME



المصدر: (Majurin, 2015, p. 14)

يهدف برنامج GERME إلى خلق فرص العمل من خلال تمكين أصحاب المؤسسات الصغيرة المحتملين والحاليين من:

- إنشاء مؤسسات قابلة للبقاء؛
- زيادة ربحية مؤسساتهم؛
- تحسين ظروف عمل موظفيهم من أجل زيادة الإنتاجية (Majurin, 2015).

والجدول أدناه يقدم أهم الإحصائيات حول برنامج التكوين GERME في الجزائر:

الجدول 39 إحصائيات برنامج التكوين GERME في الجزائر

دورة تكوينية	مقاول مستفيد	مدرب معتمد	أستاذ مدرب
350	24000	125	08

المصدر: (CNAM, 2019)

أما بخصوص نتائج تقدير COX المتغير "التدريب المقاولاتي" ومن خلال النتائج في الجدول (رقم 37) نلاحظ، أن المتغير "التدريب المقاولاتي" يؤثر على احتمال بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر حسب مستوى الدلالة الإحصائية (Sig= 0,041) وحسب معامل الانحدار  $\beta$  السالب (-0,649) فإن الاستفادة من التكوين المقاولاتي يقلل من المخاطر وبالتالي يزيد من احتمال بقاء المؤسسة الناشئة، بمعنى آخر المقاولين اللذين استفادوا من دورات تكوين وتدريب مقاولاتي من طرف هيئات الدعم التي مولت مشاريعهم، فإن مؤسساتهم أكثر قدرة على البقاء بالمقارنة مع مؤسسات المقاولين اللذين لم يستفيدوا من أي تكوين مقاولاتي، للإشارة فإن نسبة 16 في المائة فقط من أفراد العينة كانوا قد



## المبحث الثاني: النتائج والنحلل

استفادوا من تكوين مقاولاتي من طرف الوكالات الممولة لمشاريعهم، بينما غالبية أفراد العينة 84 في المائة لم تحظى بأي تكوين مقاولاتي.

كتفسير لهذه النتيجة، فإن التأثير الإيجابي للتكوين المقاولاتي على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، أولاً فحضور المقاولين للتكوين يظهر مدى حرص المعنيين على نجاح مشاريعهم ومدى جدتهم من خلال حرصهم على الاستفادة من برامج التكوين، فمن خلالها يتعرفون على أبرز الصعوبات التي يمكن ان تواجه مشاريعهم، ويتلقون فيها المبادئ الأساسية لإدارة مؤسساتهم من خلال المواد المقررة في برامج التكوين المقدمة لهم (محيط المؤسسة، التسويق، قواعد تسيير المؤسسة المصغرة، المحاسبة، التسيير المالي، الضرائب)، بغرض تحسين قدراتهم ومؤهلاتهم في مجال تقنيات تسيير مؤسساتهم والتقنيات الأساسية لتسيير مؤسسة مصغرة، ويشارك في تكوينهم إطارات خارجيين من إدارات مختلفة (الصندوق الوطني للتأمينات الإجتماعية (CNAS)، الضرائب، الصندوق الإجتماعي للعمال غير الأجراء (CASNOS)، البنوك، إلخ) لتعريفهم بحقوقهم وواجباتهم، يتحصل بعدها المعنيين على شهادات تكوين، فالتكوين يقدم لهم مهارات كانت تنقصهم فيما يخص التسيير الجيد لمؤسساتهم، خصوصا وان الغالبية منهم لا يمتلكون هذه المهارات إلى جانب تكوينهم في أنشطتهم وحرفهم الأساسية، كل هذا ساهم في تعزيز فرص نجاح المستفيدين من برامج التكوين مقارنة بغير المستفيدين وهو ما برز في نتائج هذه الدراسة، كما أن هناك نقطة مهمة نشير إليها فيما يخص الاستفادة من التكوين المقاولاتي في الوكالات حيث كان ستفيد منه الجامعيون بشكل أساسي دون غيرهم، فالراغبون من أصحاب الشهادات الجامعية في الاستفادة من مشاريع ANSEJ و CNAC وبعد حضور تكوين لـ 3 أيام حول المقاولاتية يتوج بشهادة تكوين، يصبحون مؤهلين للاستثمار في أي مشروع، بينما خريجي مراكز ومعاهد التكوين المهني هم مؤهلون للاستفادة من مشاريع CNAC و ANSEJ في مجال تخصصهم فقط.

وعلى ضوء ما تقدم فإن الفرضية:

**19H : يؤثر التدريب على المقاولاتية على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر / محققة.**

19H : يؤثر التدريب على المقاولاتية على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر		
تأثير إيجابي	تأثير سلبي	غير مؤثر
الاستفادة من تكوين مقاولاتي	عدم الاستفادة من تكوين مقاولاتي	/

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

### ث- تأثير إنشاء علاقات تعاون على بقاء المؤسسة الناشئة:

بالنسبة لمتغير " تكوين وإنشاء علاقات تعاون وشراكة " وحسب نتائج تقدير نموذج Cox في الجدول (رقم 37)، فإن المتغير مؤثر عندما يتعلق الأمر بعلاقات التعاون مع الزبائن، الموردين، المؤسسات الأخرى وعند عدم وجود أي علاقات تعاون أو شراكة، كما يتبين لنا من خلال مستوى الدلالة الإحصائية (Sig= 0,004)، (Sig= 0,000)، (Sig= 0,012) و (Sig= 0,000) على التوالي، ومن خلال معامل الانحدار  $\beta$  السالب للفئات الثلاثة علاقات التعاون مع الزبائن بقيمة (-0,594)، علاقات التعاون مع الموردين بقيمة (-1,243) وعلاقات التعاون مع المؤسسات الأخرى بقيمة (-0,718)، فإنه يشير إلى أن المؤسسات التي شكلت علاقات تعاون مع عملاءها أو الموردين أو مع مؤسسات أخرى لديها قدرة أكبر على البقاء، أما بالنسبة للمؤسسات التي لم يعقد أصحابها أي علاقات تعاون أو شراكات من أي نوع، فيشير معامل الانحدار  $\beta$  الموجب بقيمة (0,862) إلى زيادة المخاطر وبالتالي التأثير السلبي على احتمال بقاء المؤسسات الناشئة التي لس لديها أي علاقات تعاون أو شراكة. في حين أن متغير " تكوين وإنشاء علاقات تعاون وشراكة "، غير مؤثر عندما يتعلق الأمر بإنشاء علاقات تعاون مع الموزعين كما يظهر من خلال مستوى الدلالة الإحصائية والذي يشير إلى (Sig= 0,358).

تختلف نتائج دراستنا عن نتائج دراسة (Halima et al., 2020)، حيث توصل إلى انه على الرغم من توفر أصحاب المؤسسات الناشئة الجزائرية على شبكة علائقية التي تمكنوا من نسجها في مناصبهم السابقة، قال جميع المستجيبين أن لديهم شبكة علاقات 69 في المائة يعتقدون أنها متوسطة و 31 في المائة يعتقدون أنها جيدة، رغم ذلك لم يستفيدوا منها في المحافظة على نشاط مؤسساتهم.

نفس النتائج التي توصلنا إليها على النحو التالي، بالنسبة للتأثير الإيجابي لوجود علاقات تعاون مع الزبائن، الموردين والمؤسسات الأخرى، فالنسبة للعلاقات مع الزبائن فهذه الأخير تضمن وجود ولاء للزبائن للمؤسسة وتضمن أيضا وجود مبيعات دائمة للمؤسسة، خصوصا وأن 40 في المائة من زبائن عينة الدراسة هم عبارة عن شركات ومؤسسات، تجمعهم علاقات تعاون يغلب عليها الطابع غير الرسمي (غياب عقود رسمية)، فمثلا ناقلي البضائع يتعاملون مع نفس الشركات يوردون إليها المواد الخام ويوزعون منتجاتها، أصحاب نشاط تصنيع اكواب البلاستيك يتعاملون مع نفس المقاهي والمطاعم وتجار الجملة لبيع منتجاتهم، مكاتب الدراسات والهندسة تربطهم علاقات مع دائمة مع شركات البناء والاشغال العمومية والأنشطة ذات الصلة، والكثير من الأمثلة التي رصدناها ميدانيا، لذا فإن وجود علاقات تعاون وشراكة مع الزبائن كان له تأثير إيجابي على بقاء المؤسسات الناشئة، كذلك نفس الأمر فإن ربط علاقات

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

تعاون مع الموردين وفر للمؤسسات الناشئة العديد من المزايا أبرزها الاستفادة من القروض التجارية، خصوصا وأن اغلب هذه المؤسسات تعاني من احتياج دائمة في رأس المال العامل، ومن شأن القروض التجارية ضمان السير العادي لنشاط المؤسسة، وتغطية الاحتياجات الضرورية المرتبطة مباشرة بدورة الاستغلال، بالإضافة الى الحصول على معاملات تفضيلية سواء في السعر وزمن التسليم وغيرها، لهذا فإن وجود علاقات تعاون وشراكة مع الموردين كان له تأثير إيجابي على بقاء المؤسسات الناشئة، بالإضافة إلى ذلك فإن تأثير الإيجابي لوجود علاقات تعاون مع مؤسسات أخرى (في نفس قطاع النشاط)، فمن خلال تحالف هذه المؤسسات فيما بينها خصوصا وأن أصحاب هذه المؤسسات والتي غالب تنشط في نفس المنطقة تكونت علاقة بين أصحابها عند أنشاءهم لمؤسساتهم واستمرت هذه العلاقة لما بعد انطلاق النشاط وهذا ما رصدناه على أرض الميدان من خلال تصريحات المقاولين اللذين قابلناهم، فعلى سبيل المثال رصدنا تكتل لأصحاب شاحنات جمع وإزالة القمامة ( حوالي 45 شاحنة) في ولاية باتنة، هدفهم الأساسي من هذا التحالف الضغط على الولاية من أجل ضمان حصولهم على صفقات لرفع القمامة في بلديات الولاية، كما ساهمت في علاقات التعاون مع المؤسسات الأخرى في تمكينهم من تلبية الطلبات التي تتجاوز قدراتهم، كما رصدنا أيضا تنظيمات مهنية لأصحاب نفس القطاع، تنشط على المستوى المحلي والجهوي وحتى الوطني سواء بشكل رسمي معتمد أو بشكل غير رسمي مثل اللجنة الوطنية لوكالات كراء السيارات، تكتل أصحاب نشاط غرف التبريد، تكتل أصحاب نشاط نجارة الألمنيوم وغيرها من التكتلات، الهدف منها الدفاع على مصالح القطاع لدى السلطات العمومية والتنسيق فيما بينهم، وعليه فإن وجود علاقات تعاون وشراكة مع المؤسسات الأخرى كان له تأثير إيجابي على بقاء المؤسسات الناشئة.

وعلى النقيض فإن التأثير السلبي لعدم ربط أي علاقة تعاون أو شراكة من أي نوع على بقاء المؤسسات الناشئة، يعود إلى كون المؤسسة التي ليس لديها أي علاقات تعاون تفتقد الكثير من المزايا التي يمكن ان تحصلها من خلال هذه العلاقات سواء مع زبائنها او مورديها او موزعيها او في شكل تحالفات مع مؤسسات منافسة والتي سبق وأن ذكرناها، والاكتفاء بالمجهود الفردي لها ولصاحبها، ويفوت عليها موارد إضافية مادية وغير مادية كان من الممكن أنت تزيد من قوتها وتتغلب على محدودية مواردها، وعليه فإن عدم ربط أي علاقة تعاون أو شراكة من أي نوع على كان له تأثير سلبي على بقاء المؤسسات الناشئة.

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

وعلى ضوء ما تقدم فإن الفرضية:

**20H** : يؤثر إنشاء علاقات تعاون على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر /محققة.

20H : يؤثر إنشاء علاقات تعاون على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر		
غير مؤثر	تأثير سلبي	تأثير إيجابي
إنشاء علاقات تعاون مع الموزعين	عدم وجود علاقات تعاون	- علاقات تعاون مع الزبائن - علاقات تعاون مع الموردين - علاقات تعاون مع المؤسسات الأخرى

### ج- تأثير الإستراتيجية موضع التنفيذ على بقاء المؤسسة الناشئة:

أخيراً، بالنسبة لمتغير "الإستراتيجية موضع التنفيذ"، حيث كان الهدف هنا هو معرفة أي إستراتيجية تنافسية تبناها أصحاب المؤسسات عينة الدراسة في حالة كان لديهم إستراتيجية تنافسية محددة من بين الاستراتيجيات التنافسية العامة ل (M. E. Porter, 2008) "قيادة التكلفة الإجمالية، التمايز والتركيز" أو إذا لم يكن لديهم أي إستراتيجية تنافسية واضحة يطبقونها، وحسب نتائج تقدير نموذج Cox في الجدول (رقم 37)، فإن المتغير مؤثر عندما يتعلق بالمتغيرات الفئوية التركيز على شريحة معينة من السوق، تخفيض تكاليف إنتاجها والاسعار وتقديم منتجات مختلفة عن منتجات المنافسين، كما يظهر مستوى الدلالة الإحصائية لهذه المتغيرات الفئوية الثلاث (Sig= 0,001)، (Sig= 0,006)، (Sig= 0,036)، ومن خلال معامل الانحدار  $\beta$  الموجب للإستراتيجية تخفيض تكاليف الإنتاج والأسعار والذي يشير إلى قيمة (0,987) أي وجود علاقة إيجابية مع مستوى المخاطر بمعنى آخر المؤسسات التي تبنت إستراتيجية تخفيض تكاليف الإنتاج والاسعار احتمال بقائها ضعيف، أما معامل الانحدار  $\beta$  السلبي بالنسبة لإستراتيجية تقديم منتجات مختلفة عن منتجات المنافسين والذي يشير إلى قيمة (-1,399) وهذا يعني ارتباط سلبي مع مستوى المخاطرة وبالتالي فإن المؤسسات التي تبنت إستراتيجية تقديم منتجات مختلفة عن منتجات المنافسين كان احتمال بقائها أكبر، هذه النتائج تتوافق مع نتائج تحليل Kaplan–Meier لمنحنيات البقاء على قيد الحياة (أنظر الملحق رقم 19)، حيث كان منحنى البقاء على قيد الحياة للإستراتيجيتي (تقديم منتجات مختلفة عن منتجات المنافسين، التركيز على شريحة معينة من السوق) هما الأعلى، بمعنى آخر أن إستراتيجيتي التركيز والتمايز تؤثران بشكل إيجابي على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، أما منحنى البقاء لإستراتيجية تخفيض تكاليف الإنتاج والاسعار (إستراتيجية زيادة التكلفة) كان الأقل ارتفاعاً، تبني إستراتيجية زيادة التكلفة يؤثر بشكل سلبي على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر.

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

أما بالنسبة للمؤسسات التي لم يتبنى أصحابها أي استراتيجية واضحة، فإن هذا لم يكن له أي تأثير على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، كما يظهر من خلال مستوى الدلالة الإحصائية لهذا المتغير الفئوي والذي يشير إلى (Sig= 0,190)، أي أن عدم وجود استراتيجية واضحة للمؤسسة لن يؤثر على بقائها إيجاباً أو سلباً.

وكتفسير لهذه النتائج، فإن التأثير الإيجابي لتبني إستراتيجيتي التمايز من خلال تقديم منتجات تختلف عن منتجات المنافسين والتركيز من خلال اختيار شريحة أو سوق معينة والتركيز عليها، فالأولى تضمن للمؤسسات تنافسية أعلى خصوصاً في القطاعات التي تعاني تشبع فتقدم منتجات مختلفة عن المنافسين أعطى لها ميزة تنافسية مقارنة بمنافسيهم وبالتالي جاذبية للزبائن، أما بالنسبة للاستراتيجية التركيز من خلال اختيار شريحة أو سوق معينة، فإن هذا الخيار مناسب لقدراتهم المالية المحدودة وبالتالي وفر عليهم تكاليف كانوا في غنى عنها من خلال خدمة سوق ضيقة، كما ان التركيز على سوق ضيقة او شريحة يضمن لهم تقديم منتجات نوعية وخدمة أفضل لهذه السوق، كما ان اختيار التركيز على سوق او شريحة غالباً ما يكون بناءً على خيارات تتعلق أولاً بحجم المنافسة وإمكانية إيجاد موطئ قدم في هذه السوق اختيار التركيز على السوق او الشريحة التي تضمن لهم أكبر عدد من المبيعات وبالتالي تدفق مالي دائم، وعليه فإن استراتيجيتي التمايز والتركيز كان لهما تأثير إيجابي على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، وعلى النقيض من هذا فإن التأثير السلبي لإستراتيجية زيادة التكلفة من خلال تخفيض تكاليف الإنتاج والأسعار، فإن مرد هذا مرتبط أساساً بوجود تشبع في مجالات نشاط هذه المؤسسات قطاع نقل البضائع مثلاً حيث أدى تشبع القطاع إلى حروب سعرية بين الناقلين تسببت في خسائر فادحة لهم (أنظر الملحق رقم 28)، وخلال خرجاتنا الميدانية أشار لنا أصحاب نشاط نقل البضائع بمختلف أنواعه إلى تعرضهم إلى مساومات سعرية دنيئة يتعرضون لها من طرف الزبائن نفس الأمر بالنسبة للقطاعات التي كانت تعاني تشبع (كراء السيارات، كراء العتاد... إلخ)، بالإضافة إلى أن هذا النوع من الاستراتيجية يركز أساساً على اقتصاديات الحجم وتأثيرات منحني الخبرة للإنتاج بتكلفة منخفضة نسبياً، والتي لم يكن بمقدور تلك المؤسسات تبنيتها نظراً لمحدودية قدراتها الإنتاجية والمالية، فخيرار السعر الأقل تسبب في وجود عجز رأس مال العامل بشكل دائم، اثر على النشاط اليومي لهذه المؤسسات، كما ان المنافسة السعرية مع كبار المنتجين لم تكن في صالح هذه المؤسسات، فعلى سبيل المثال قطاع نشاط إنتاج الأكواب الورقية والبلاستيكية وصناعة الاكياس البلاستيكية، يشهد منافسة سعرية قوية تقودها شركات كبيرة، تسببت في عدم قدرة المؤسسات الناشئة في هذه القطاعات من الصمود، بسبب قدرة المؤسسات الكبيرة على تبني اقتصاديات الحجم ومواردها الكبيرة التي تسمح لها بتقليص هوامش ربحها مقارنة مع الوافدين الجدد، وبالتالي فإن خيار استراتيجية زيادة التكلفة كان له تأثير سلبي على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر.

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

وعلى ضوء ما تقدم فإن الفرضية:

**21H** : تؤثر الاستراتيجية موضع التنفيذ على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر /محققة.

21H : تؤثر الاستراتيجية موضع التنفيذ على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر		
غير مؤثر	تأثير سلبي	تأثير إيجابي
عدم وجود استراتيجية محددة	إستراتيجية تخفيض تكاليف الإنتاج والاسعار	- تقديم منتجات مختلفة عن منتجات المنافسين - التركيز على شريحة معينة من السوق

### رابعاً: النتائج المتعلقة بعوامل البيئة الخارجية

من خلال هذا الجزء، سنستعرض نتائج اختبار COX بالنسبة للبعد الخاص بعوامل البيئة الخارجية، وفي البداية سنعرض النتائج الخاصة بالنموذج الكلي لهذا البعد ثم نعرض نتائج التقدير الخاصة بمتغيرات البعد، والجدول أدناه يعرض نتائج اختبار الدلالة الإحصائية لنموذج الكلي للبعد المتعلق بالبيئة الخارجية.

الجدول 40 إختبار الدلالة الإحصائية لنموذج الكلي للبعد المتعلق بعوامل البيئة الخارجية

Log de vraisemblance -2	Global (score)		
	Khi-carré	df	Sig.
968,194	141,372	35	,000

المصدر: من إعداد الباحث بناء على مخرجات SPSS

حسب نتائج اختبار انحدار COX في الجدول أعلاه، فإن قيمة مربع كاي تساوي (141,372) وبدرجة حرية (35) ومستوى دلالة ( $Sig=0,000 < 0,05$ )، وهي نتائج تبين أن النموذج الإحصائي الكلي معنوي بالنسبة للبعد المتعلق بالبيئة الخارجية، وبالتالي فالمتغيرات المتضمنة في النموذج لها أهمية وتأثير إحصائي. والجدول أدناه يعرض نتائج تقدير نموذج COX لمتغيرات بعد البيئة الخارجية.

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

الجدول 41 نتائج تقدير نموذج (COX) لمتغيرات بعد البيئة الخارجية

Exp(β)	Sig	Coefficientβ	المتغيرات التفسيرية	
<b>شدة المنافسة</b>				
(Ref)	***0,000	(Ref)	ضعيفة أو منعدمة	
0,388	**0,032	-0,947	متوسطة	
2,030	**0,044	0,708	قوية	
<b>قطاع النشاط</b>				
(Ref)	***0,000	(Ref)	الفلاحة	
0,107	**0,045	-2,239	المهن الحرة	
2,960	**0,046	1,085	الصناعة	
1,335	**0,585	0,289	الخدمات	
3,014	**0,042	1,103	البناء والاشغال العمومية والري	
0,672	**0,502	-0,398	الحرف	
3,941	**0,019	1,372	النقل	
<b>منطقة النشاط</b>				
(Ref)	***0,000	(Ref)	منطقة ريفية	
0,464	***0,000	-0,767	منطقة حضرية	
1,936	**0,043	0,660	غير قار	
<b>تنافسية الصناعة</b>				
(Ref)	0,714 <sup>ns</sup>	(Ref)	ضعيفة	
1,118	0,662 <sup>ns</sup>	0,111	متوسطة	
1,218	0,413 <sup>ns</sup>	0,198	عالية	
<b>المراقبة في مرحلة إنطلاق النشاط</b>				
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	
0,045	0,083 <sup>ns</sup>	-3,098	نعم	
<b>المتابعة والمراقبة البنكية</b>				
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	
0,048	0,300 <sup>ns</sup>	-3,035	نعم	
<b>الوصول إلى الموارد</b>				
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	صعوبة الحصول على التمويل
2,242	***0,000	0,808	نعم	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	صعوبة الحصول على مدخلات الإنتاج
1,488	**0,043	0,398	نعم	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	صعوبة الحصول على يد عمالة مؤهلة
1,557	**0,030	0,443	نعم	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	صعوبات في الحصول على الصفقات

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

2,785	***0,000	1,024	نعم	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	قلة الزبائن (تذبذب أو إنعدام السوق)
3,053	***0,000	1,116	نعم	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	صعوبة الحصول على شبكات التوزيع
0,847	0,540 <sup>ns</sup>	-0,166	نعم	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	صعوبة تحصيل ديون الزبائن
2,013	***0,000	0,700	نعم	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	صعوبة الحصول على المعلومات
1,703	0,082 <sup>ns</sup>	0,532	نعم	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	صعوبة الحصول على العقار
1,493	**0,043	0,401	نعم	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	صعوبات أخرى
1,956	***0,004	0,671	نعم	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	لم نواجه أي صعوبات
0,692	0,715 <sup>ns</sup>	-0,367	نعم	
<b>قيود المحيط المؤسسي</b>				
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	إجراءات الحصول على التمويل البنكي معقدة
1,751	0,079 <sup>ns</sup>	0,560	نعم	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	ثقل وبيروقراطية الإجراءات الإدارية
1,754	***0,005	0,562	نعم	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	النظام الجبائي وشبه الجبائي غير مناسب
2,444	***0,004	0,894	نعم	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	شروط وقواعد المنافسة غير كافية
3,642	***0,000	1,292	نعم	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	ضعف المرافقة في مرحلة إنطلاق المؤسسة
6,437	***0,000	1,862	نعم	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	تحتاج إلى واسطة لتسهيل الإجراءات
2,568	***0,000	0,943	نعم	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	خدمات الضمان الاجتماعي والتأمينات غير ملائمة
1,932	**0,011	0,659	نعم	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	التعسف الإداري
2,365	***0,000	0,861	نعم	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	عراقيل مع شركات التأمين
3,463	***0,000	1,242	نعم	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	نظرة المجتمع السيئة للشباب المقاوم
3,144	***0,000	1,146	نعم	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	ضعف الحماية القانونية والقضائية للنشاط



## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

2,046	***0,001	0,716	نعم	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	غياب الشفافية في المعاملات الادارية
2,973	***0,000	1,090	نعم	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	لم نواجه أي عراقيل
0,719	0,301 <sup>ns</sup>	-0,329	نعم	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	عراقيل أخرى
0,049	0,606 <sup>ns</sup>	-3,009	نعم	
<b>الدعم العمومي</b>				
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	إعانات دعم الإستثمار
0,046	0,118 <sup>ns</sup>	-3,080	نعم	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	دعم خاص بالمناطق الخاصة
1,034	0,870 <sup>ns</sup>	0,034	نعم	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	إعفاءات أو تخفيضات ضريبية وجبائية
0,369	***0,000	-0,997	نعم	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	تخفيض الإشتراكات الاجتماعية
0,353	0,076 <sup>ns</sup>	-1,041	نعم	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	الحصول على العقار الصناعي أو الفلاحي
0,046	0,118 <sup>ns</sup>	-3,080	نعم	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	دعم جزء من أجور عمال المؤسسة
0,143	***0,001	-1,948	نعم	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	مساعدات أخرى
0,988	0,982 <sup>ns</sup>	-0,012	نعم	
(Ref)	(Ref)	(Ref)	لا	لم أستفد من أي دعم
3,402	***0,000	1,224	نعم	

ملاحظة: (Réf): الفئة المرجعية؛ \*\*\* ذو دلالة عند 1 في المائة؛ \* ذو دلالة عند 5 في المائة؛ ns غير دال

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

### أ- تأثير الموقع الجغرافي على بقاء المؤسسة الناشئة:

أولاً، بالنسبة لمتغير "الموقع الجغرافي" وحسب نتائج تقدير نموذج Cox في الجدول (رقم 41)، فإن المتغير يؤثر على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، كما يتبين لنا من خلال مستوى الدلالة الإحصائية للمتغيرات الفئوية الثلاثة التي يتضمنها متغير الموقع الجغرافي في دراستنا، حيث يشير مستوى الدلالة الإحصائية بالنسبة لموقع النشاط الريفي (Sig= 0,000)، وبالنسبة لموقع النشاط في الحضر كان مستوى الدلالة (Sig= 0,000)، وأخيراً بالنسبة للأنشطة غير القارة والمنتقلة كان مستوى الدلالة (Sig= 0,043) و (Sig= 0,000)، ومن خلال معامل الانحدار  $\beta$  السالب

(-0,767) بالنسبة للموقع الجغرافي في الحضر، فإن وجود المؤسسة الناشئة في موقع في الحضر يقلل من نسبة المخاطر، وبالتالي يؤثر على بقائها بشكل إيجابي، بينما يشير معامل الانحدار  $\beta$  الموجب (0,660) بالنسبة للأنشطة غير القارة، إلى أن هذا المتغير الفئوي يزيد من المخاطر وبالتالي يؤثر بشكل سلبي على احتمال بقاء المؤسسات الناشئة، بمعنى آخر المؤسسات الناشئة غير قارة النشاط أقل قدرة على البقاء والاستمرار في النشاط، تتوافق هذه النتائج من نتائج تحليل Kaplan–Meier (أنظر الملحق رقم 20)، أين كان منحني البقاء على قيد الحياة بالنسبة للمؤسسات التي تنشط في الحضر، بينما منحني البقاء على قيد الحياة بالنسبة للمؤسسات التي تنشط في الريف أو التي تملك أنشطة غير قارة هما الأقل ارتفاعا.

تتوافق هذه النتيجة مع دراسة (Halima et al., 2020) حيث توصل إلى أن المؤسسات الأكثر عرضة لتوقف أنشطتها، هي المؤسسات التي تنشط خارج عاصمة الولاية وفي الضواحي، بالنسبة للمؤسسات التي تم تمويلها من طرف جهاز CNAC التي تنشط في ولاية تلمسان، كما تتوافق مع دراسة (Hamitouche & Kherbachi, 2017) حيث توصلت إلى أن المقاولون العاملون في الخدمات البناء يعتبرون الموقع في المناطق الحضرية عاملاً يعمل على نجاح نشاطهم على الرغم من ارتفاع أسعار الإيجار والتحويل.

نفسر هذه النتائج على النحو التالي، بالنسبة للتأثير الإيجابي للنشاط في المناطق الحضرية على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، فإن هذا يرجع أولاً إلى تركيز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحضر أكثر منها في الريف، حسب إحصائيات الديوان الوطني للإحصائيات فإن غالبية المؤسسات في الجزائر تنشط في المناطق الحضرية بنسبة 83.6 في المائة ونسبة أقل 16.4 في المائة في المناطق الريفية (ONS, 2012)، وهذا من شأنه أن يميل الكفة لصالح المؤسسات الناشئة في المناطق الحضرية، كما أن النشاط في المناطق الحضرية يوفر العديد من المزايا، منها القرب من الموردين والمواد الأولية وأماكن التسويق وبالتالي تكاليف أقل على النشاط، قاعدة زبائن واسعة وقابلة للنمو بحكم التركيز السكاني والمؤسسي في المدن، جودة البنية التحتية في المدن (طرق، شبكات كهرباء، مبانٍ... إلخ)، وعلى العكس من ذلك فإن التأثير السلبي للنشاط في المناطق الريفية على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، يرجع إلى ارتفاع التكاليف بسبب بعد المسافة عن الموردين والمواد الأولية وأماكن التسويق، محدودية قاعدة زبائن بحكم قلة عدد السكان والمؤسسات في الأرياف، رداءة البنية التحتية الموجودة فيها مقارنة مع المدن، ما يزيد من صعوبة نشاطها وبالتالي احتمال توقفها عن النشاط، وفي ذات السياق فإن التأثير السلبي للأنشطة غير القارة أو المتنقلة على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، والتي تتمثل أساساً في عربات الورشات وهي مشاريع استحدثتها آليات دعم إنشاء المؤسسات في الجزائر، كنوع من المشاريع التي لا تتطلب عقار في نشاطها، وتعتمد على عربات مجهزة في شكل ورشات لممارسة بعض الأنشطة مثل

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

أنشطة التزويص، كهرباء العمارات، التدفئة والتكييف، الزجاجا، دهن العمارات وميكانيك السيارات، الإطعام المتنقل، بالإضافة إلى الأنشطة التي تعتمد في الأساس على العربات المختلفة والآليات (خدمات الجر والراب المتنقل، النقل بأنواعه، الحفر والاشغال الريفية... إلخ)، وهي مشاريع استقطبت واستفاد منها عدد كبير من المقاولين، غير أنها عانت من صعوبات ارتبطت بطبيعة نشاطها المتنقل، فالنسبة لعربات الورشات فإن تكوين سمعة محل أمر غاية في التعقيد لأنه ليس لديهم مقرات ثابتة ويصعب تحديدها في أرض الواقع لأنها غير مرئية، كذلك فإن أي تعطل للمركبة أو الآلية كان يتسبب في توقف النشاط ككل، كما أن طبيعة النشاط المتنقل تسبب في مشاكل إدارية تتمثل في الحصول على الرخص في الأماكن التي يرغبون في التنقل إليها في كل مرة (أصحاب المطاعم المتنقلة مثلا يتطلب منهم الحصول على رخصة البلدية عند كل تنقل لممارسة النشاط)، بالإضافة إلى مشكلة أخرى تتمثل في مخالفات المرور التي تسبب في الغرامات وحجز المركبات لعدة أيام، بسببها يتوقف النشاط الكلي للمؤسسة.

وعلى ضوء ما تقدم فإن الفرضية:

**22H** : يؤثر الموقع الجغرافي على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر / محققة.

22H : يؤثر الموقع الجغرافي على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر		
تأثير إيجابي	تأثير سلبي	غير مؤثر
موقع نشاط في الحضر	- موقع نشاط في الريف - نشاط غير قار أو متنقل	/

### ب- تأثير قطاع النشاط على بقاء المؤسسة الناشئة:

بالنسبة لمتغير "قطاع النشاط"، قمنا باعتماد التقسيم المستخدم من طرف هيئات دعم إنشاء المؤسسات في الجزائر، حيث تقسم الأنشطة إلى سبع مجالات أساسية تتضمن قطاع المهن الحرة، قطاع الخدمات، قطاع الفلاحة والصيد البحري، قطاع البناء والأشغال العمومية والري، قطاع النقل، قطاع الحرف وقطاع الصناعة، وحسب نتائج تقدير نموذج Cox في الجدول (رقم 41)، فإن المتغير يؤثر على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، عندما يتعلق الأمر بقطاعات الفلاحة بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,000)، المهن الحرة بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,045)، الصناعة بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,046)، البناء والأشغال العمومية بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,042)، النقل بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,019)، ومن خلال معامل الانحدار  $\beta$  السالب (-2,239) بالنسبة للمتغير الفئوي قطاع المهن الحرة، فإن قطاع المهن الحرة يقلل من المخاطر وبالتالي لديه تأثير إيجابي على بقاء المؤسسات الناشئة

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

في الجزائر، بينما يشير معامل الانحدار  $\beta$  الموجب للمتغيرات الفئوية قطاع الصناعة (1,085)، قطاع البناء والأشغال العمومية والري (1,103)، قطاع النقل (1,372)، على ان القطاعات الثلاث المذكورة تزيد من المخاطرة وبالتالي تؤثر بشكل سلبي على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، هذه النتائج تدعمها نتائج منحنيات Kaplan–Meier للبقاء على قيد الحياة (أنظر الملحق رقم 21)، أين كان منحى البقاء بالنسبة لنشاط المهن الحرة هو الأعلى وبالتالي فهو يؤثر إيجابيا على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، بينما منحنيات البقاء لأنشطة الفلاحة، الصناعة، البناء والأشغال العمومية ونشاط النقل منخفضة وبالتالي فإن تأثيرها على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر سلبي.

على النقيض من ذلك فإن متغير "قطاع النشاط" غير مؤثر على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، عندما يتعلق الأمر بقطاعات الخدمات بمستوى دلالة إحصائية ( $\text{Sig} = 0,585$ ) والحرف بمستوى دلالة إحصائية ( $\text{Sig} = 0,502$ )، بمعنى ان قطاعي الخدمات والحرف ليس لذيهما أي تأثير على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر.

تتوافق نتائج دراستنا جزئيا مع نتائج دراسة (Halima et al., 2020)، حيث توصلت إلى أن قطاع النقل أكثر القطاعات التي توقفت أنشطتها وتعثرت، يليه قطاع البناء والأشغال العمومية، الخدمات وأخيرا الصناعة، كما تتوافق مع إحصائيات وزارة الصناعة فيما يخص قطاع البناء والأشغال العمومية لسنة 2016، حيث لوحظ انخفاض في معدل الوفيات في جميع القطاعات، باستثناء قطاع البناء الذي أظهر زيادة بنسبة 1006.38 في المائة مقارنة بالفصل الأول من سنة 2016 (MPMEI, 2017)، كما أن قطاعا الفلاحة كان من أكثر الأنشطة التي تم شطبها بنسبة 28,57 في المائة بينما المهن الحرة (الصحة، العدالة) كانت الأقل شطباً بنسبة 12,57 في المائة خلال سنة 2019 (MPMEI, 2020)، في حين تختلف نتائج دراستنا عن نتائج دراسة (Hamitouche & Kherbachi, 2017) والتي توصلت على أن قطاع الخدمات هو الأقل مواجهة للقيود المؤثرة على البقاء.

نفسر النتائج التي توصلنا إليها على النحو التالي، أولا بالنسبة للتأثير الإيجابي للمهن الحرة على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، فإنه يعود بالدرجة الأولى لطبيعة هذه الأنشطة والتي تعتمد بشكل أساسي على جهد أصحابها شخصيا دون اللجوء إلى الغير بنفس الصفة والموضوع (محامين أطباء مهندسين بياطرة محاسبين... إلخ)، وبالتالي فإن أداء المؤسسة قائم بالأساس على أداء أصحابها وجهدهم ومهاراتهم التقنية أي أن هذه المؤسسات تتمحور حول مؤسسيها، نقطة أخرى تتعلق بطبيعة هذه الأنشطة وهي كونها لا تتطلب كثافة تمويل وموارد مقارنة مع قطاعات أخرى وبالتالي يسهل توفير هذه الاحتياجات وإدارة هذا النوع من الأنشطة، كما ان طبيعة المنافسة في المهن الحرة تختلف على طبيعة المنافسة في القطاعات الأخرى نظرا لتشابه الخدمات المقدمة وحتى أسعارها فالتنافس محصور في جزئيات محدودة جدا

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

لذا فإن ضغط السوق قليل جدا، إضافة إلى كون المهن الحرة من أقل القطاعات تشبعا في السوق فعلى سبيل المثال منذ تأسيس ANSEJ إلى غاية نهاية سنة 2016 لم يتجاوز عدد المشاريع الممولة في قطاع المهن الحرة بنسبة ثلاثة في المائة من إجمالي المشاريع (ANSEJ, 2016)<sup>57</sup>، لهذا فإن قطاع المهن الحرة كان الأكثر قدرة على البقاء وله تأثير إيجابي على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر،

ثانيا، وكما تظهر نتائج التحليل وجود علاقة سلبية بين النشاط الرئيسي للمؤسسة وقدرتها على البقاء عندما يتعلق بقطاعات الفلاحة، الصناعة، البناء والأشغال العمومية وقطاع النقل، ولتفسير هذا سنقوم بتسليط الضوء على العقبات المختلفة التي واجهتها داخل كل واحد من هذه القطاعات الأربعة لتفسير التأثير السلبي لكل قطاع نشاط منها على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر

أولا، بالنسبة للتأثير السلبي لقطاع الفلاحة على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، وكبداية فإن المشاريع الفلاحية التي تمولها وكالات دعم إنشاء المؤسسات في الجزائر تتمثل في مشاريع تربية النحل، تربية الأبقار، تربية الأغنام أو الماعز، تربية الدجاج اللاحم أو البيوض، مزارع البيوت البلاستيكية... إلخ (أنظر الملحق رقم 8)، وكما لاحظ أولية رصدنا ميدانيا أن هناك عدد معتبر من المشاريع الفلاحية تتعثر في وقت مبكر جدا فهناك مشاريع لم تعمر لأكثر من أشهر (هذه الظاهرة لمسناها في قطاعي الفلاحة والنقل بشكل كبير) لأسباب سنأتي على تفصيلها لاحقا، وعموما فإن هناك العديد من العقبات التي تجعل المؤسسات الناشئة في قطاع الفلاحة تتعثر، فقد أشار المقاولين الفلاحين اللذين تمت مقابلتهم إلى جملة من العقبات والعراقيل، تختلف حسب نوع النشاط الفلاحي نفسه (زراعة أو تربية حيوانات)، يأتي على رأسها مشكل غياب العقار الفلاحي حيث أن أغلب أصحاب هذه المشاريع لا يملكون العقار الفلاحي الذي يمارسون فيه نشاطهم ويعتمدون على كراء الأرض أو الحضائر التي يمارسون فيها نشاطهم والتي تكبدتهم تكاليف عالية، كما أن مناطق النشاط التي أغلبها مناطق ريفية أو بعيدة عن المدن تجعل هذا النشاط مرتفع التكاليف بسبب بعدها عن الموردين والأسواق ونوعية البنية التحتية الرديئة التي تتميز بها المناطق الفلاحية، ارتفاع أسعار الأعلاف والأسمدة والأدوية في المقابل عدم استقرار أسعار المنتجات الفلاحية بسبب كونها موسمية وبسبب تأثير الظروف المناخية، بالإضافة إلى الأمراض والأوبئة التي مست بالأخص أنشطة تربية الحيوانات والتي شهدت الجزائر السنوات الماضية كأمراض الحمى القلاعية واللسان الأزرق التي مست قطعان الأبقار في مختلف ولايات الجزائر سنة 2014، والتي تسبب في نفوق آلاف قطعان الأبقار، كذلك داء نيوكاسل وأنفلونزا الطيور بالنسبة لأنشطة تربية الدواجن والتي تسبب هي الأخرى

<sup>57</sup> <https://ansej.dz/index.php/fr/nos-statistiques>

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

في خسائر كبيرة لصغار المربين، كما أن غياب رأس مال تشغيلي لدى أغلب أصحاب هذه المشاريع، نظرا لكون أجهزة تمويل إنشاء المؤسسات في الجزائر تقوم بتمويل الأنشطة بالعتاد، دون منحهم رأس مال تشغيلي كافي، ما تسبب في وجود عجز عند أصحاب هذه المؤسسات في توفير الاحتياجات اللازمة لممارسة نشاطهم، وعدم القدرة على توفير الأعلاف، الأسمدة والأدوية وغيرها من المصاريف، وهذا المشكل تشارك فيه جميع الأنشطة على حد سواء، وهي أبرز العراقيل التي رصدناها من خلال مقابلاتنا مع المقاولين الفلاحين في خرجاتنا الميدانية.

ثانيا، بالنسبة للتأثير السلبي لقطاع الصناعة على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، تشمل الأنشطة الصناعية غالبا أنشطة المخازن الصناعية، صناعات غذائية خفيفة، المطاحن، صناعة الأكواب الورقية والبلاستيكية، صناعة الأكياس الورقية والبلاستيكية، إنتاج الحليب ومشتقاته... إلخ، تصنف ضمن الصناعات التحويلية الخفيفة غير كثيفة التمويل وبسيطة التكنولوجيا.

المؤسسات الناشئة الصناعية واجهت قيود متعددة أثرت على قدرتها على البقاء والصمود في سنوات بداية نشاطها الأولى، تتعلق أساسا بعدم قدرتها على منافسة الشركات الكبرى نظرا لمحدودية مواردها وعدم قدرتها على تبني اقتصاديات الحجم مقارنة بالشركات الكبرى في نفس قطاعها، المنافسة مع المنتجات المستوردة خصوصا المنتجات الصينية في منتجات تصنع محليا ومنتجات السوق الموازية منخفضة التكلفة في مقابل ضعف حماية للمنتج المحلي، صعوبات تتعلق بالحصول على المواد الأولية بسبب عدم استقرار أسعارها كونها مستوردة فتقلبات الأسعار في الأسواق الخارجية لها آثار سلبية على تكاليف الإنتاج، خاصة عندما يميل سعر العملة إلى الارتفاع، يؤدي عدم كفاية المواد الخام المحلية وعدم توفرها أو جودتها الرديئة إلى تكاليف إضافية للمؤسسات، كذلك بسبب عدم قدرة أصحاب هذه المؤسسات على الحصول عليها بشكل منتظم خصوصا بالنسبة للمؤسسات التي تعتمد على الحصص التي تمنحها الدواوين العمومية بالنسبة لقطاعات المطاحن، صناعة الأعلاف، المخازن والملاين، مما أثر على ديمومة نشاطها، وفي صناعات أخرى عانت هذه المؤسسات من احتكار المواد الأولية من طرف كبار منافسيهم حيث أن رواد السوق هم أنفسهم موردي المواد الأولية في بعض القطاعات (صناعة الأكواب الورقية، صناعة البلاستيك... إلخ) لذا فهي مرهونة بعامش الربح التي تحدده هذه الشركات، كما برز مشكل العقار الصناعي بقوة لدى المؤسسات في العينة، نظرا لارتفاع أسعار كراء العقارات أو لعدم وجود عقار مناسب لبعض الأنشطة خصوصا الأنشطة المصنفة<sup>58</sup> (مخازن صناعية، تحويل الورق، الرسكلة... إلخ)، تعتبر هذه القيود هي أكثر القيود شيوعا لدى المؤسسات الناشئة الصناعية وهي متطابقة

<sup>58</sup> المرسوم تنفيذي رقم 07-144 ممضي في 19 مايو 2007 يحدد قائمة المنشآت المصنفة لحماية البيئة.

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

ومشتركة تقريبًا بالنسبة لقطاع الصناعة عموماً إلا أن هناك قيود خاصة داخل كل صناعة في حد ذاتها. أشار تقرير التنمية البشرية لسنة 2014 إلى أن معدل وفيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في قطاع الصناعة في الجزائر مرتفع، لا سيما في أنشطة صناعة الأغذية الزراعية بنسبة 30.5 في المائة، وقد فسر هذا بكون أن الافتقار إلى النضج في إطلاق المشاريع والافتقار إلى القدرة التنافسية يفسر إلى حد كبير هذه الوفيات (CNES, 2015).

ثالثاً، بالنسبة للتأثير السلبي لقطاع البناء والاشغال العمومية على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، فقد واجهت المؤسسات الناشئة في هذا القطاع تحديات متعددة، تتعلق أساساً بالصفقات العمومية كون هذا القطاع مرتبط مباشرة بهذه الأخيرة، الاعتماد على الطلب العمومي، هذه الآلية يتم من خلالها نقل ضعف ميزانية الدولة المترتب عن تحركات أسعار النفط إلى القطاع الحقيقي، حيث عانت المؤسسات الناشئة في قطاع البناء من تبعات تراجع أسعار النفط ونتيجة لانخفاض الإنفاق العام وتقليص المشاريع في قطاع البناء والأشغال العمومية، وبالتالي شح كبير في مشاريع البناء والأشغال العمومية وكل الأنشطة المرتبطة بها، بالإضافة إلى صعوبات أخرى في الحصول على الصفقات العمومية (بسبب دفا تر الشروط، اشتراط قدرات دنيا، شهادة التأهيل عالية، شهادات حسن إنجاز المشاريع من جهات عمومية، عدم القدرة على منافسة الشركات الكبرى وحتى العمومية، تعسف إداري ضد أصحاب المؤسسات المصغرة ورفض التعامل معها، عدم تفعيل المادة 87 من قانون الصفقات العمومية...)، صعوبات مالية تتمثل في عدم توفر رأس مال تشغيلي، كون الوكالات تمول بالعتاد فقط، يصعب من الحصول على الصفقات او الحصول على المواد الأولية والمصاريف التشغيلية اللازمة لإنجازها، هذه العقبات تسببت في عدم وجود سوق لهذه المؤسسات وعدم قدرتها على تلبية التزاماتها المالية والاستمرار في النشاط.

أخيراً، بالنسبة للتأثير السلبي لقطاع النقل على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، فإن قطاع النقل عانى من مشكلة أساسية تتمثل في تشبع القطاع، بسبب العدد الهائل من المستفيدين من تمويل أنشطة النقل المختلفة (نقل بضائع، نقل مبرد، نقل مسافرين... إلخ)، نظراً لكون النشاط لا يتطلب مؤهلات عالية ماعدا رخصة القيادة وسهولة إطلاق مؤسسات في هذا القطاع بالمقارنة مع القطاعات الأخرى، هذا جعل المنافسة قاسية للغاية أو حتى غير عادلة، مما أدى إلى تقليل حصتهم في السوق وأصبح تسويق خدماتهم أمراً صعباً، بسبب كثرة العرض مقارنة بالطلب، منافسة سعرية حادة بين الناقلين، بالإضافة إلى منافسة السوق الموازي المتغول في هذا النشاط، ضعف هامش الربح في هذا القطاع كون تعاريف النقل مقننة، في مقابل زيادة مطردة في أسعار البنزين أسعار قطع الغيار، بالإضافة إلى مشكلة الأعطال المتكررة للمركبات والتي تسبب في توقف نشاط المؤسسة ككل، وذلك بسبب نوعية المركبات والتي أغلبها

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

صناعة آسيوية منخفضة الجودة، بالإضافة إلى تعرضها لحوادث المرور بشكل متكرر، مما جعل هذا القطاع من أسرع القطاعات التي تتعثر فيه المؤسسات الناشئة بعمر قصير جدا، بسبب الأعطاب والحوادث.

وعلى ضوء ما تقدم فإن الفرضية:

**23H** : يؤثر قطاع النشاط على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر /محققة.

23H : يؤثر قطاع النشاط على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر		
تأثير إيجابي	تأثير سلبي	غير مؤثر
- المهن الحرة	- الفلاحة	- الخدمات
	- الصناعة	- الحرف
	- البناء والأشغال العمومية	
	- النقل	

### ت- تأثير شدة المنافسة على بقاء المؤسسة الناشئة:

بالنسبة لمتغيرة "شدة المنافسة"، والتي قمنا بتصنيفها الى ثلاث مستويات (قوية، متوسطة، ضعيفة أو منعدمة) تم تصنيف عينة الدراسة حسب المستويات الثلاث بناءً على تقييم أفراد العينة للمنافسة التي واجهوها منذ إنطلاق نشاطهم، وحسب نتائج تقدير نموذج Cox في الجدول (رقم 41)، فإن متغير "شدة المنافسة" يؤثر على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، كما يظهر من خلال مستوى الدلالة الإحصائية لمستويات المنافسة الثلاث، حيث يشير مستوى الدلالة الإحصائية بالنسبة للمتغير الفئوي المنافسة الضعيفة او المنعدمة إلى (Sig= 0,000)، وبالنسبة لمستوى الدلالة الإحصائية للمتغير الفئوي المنافسة متوسطة يشير إلى (Sig= 0,032)، أخيراً مستوى الدلالة الإحصائية للمتغير الفئوي المنافسة قوية يشير إلى (Sig= 0,044)، ومن خلال معامل الانحدار  $\beta$  السالب (-0,947) بالنسبة للمتغير الفئوي المنافسة متوسطة، فإن وجود منافسة متوسطة يقلل من المخاطر وبالتالي لديه تأثير إيجابي على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، بينما يشير معامل الانحدار  $\beta$  الإيجابي (0,708) للمتغير الفئوي المنافسة قوية، إلى ان هذا المتغير الفئوي يزيد من مستوى المخاطر وبالتالي يؤثر بشكل سلبي البقاء، بمعنى اخر زيادة مستوى المنافسة التي تواجه المؤسسة يؤثر سلباً على احتمال بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر. تتوافق هذه النتائج من نتائج تحليل Kaplan–Meier (أنظر الملحق رقم 22)، أين كان منحيي البقاء على قيد الحياة بالنسبة للمؤسسات التي واجهت منافسة ضعيفة أو متوسطة هما الأعلى، بينما منحني البقاء على قيد الحياة بالنسبة للمؤسسات التي واجهت منافسة قوية منخفض.



## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

نفسر هذه النتيجة على النحو التالي، إن المنافسة الضعيفة أو المتوسطة نسبيا كان لها أثر إيجابي على قدرة مؤسسات العينة على البقاء، نظرا لكون المنافسة مرتبطة بشكل مباشر بالطلب على منتجات هذه المؤسسات وحصصها السوقية، والتي تتناسب عكسيا مع شدة المنافسة التي يتعرض لها هؤلاء الداخلين الجدد، كما ترتبط المنافسة أيضا بنوعية الاستراتيجيات التي تبناها هؤلاء لمواجهة منافسيهم في الأسواق، ففي مواجهة المنافسة، يتبنى المقاولين سلوكيات معينة مثل تقليل الأسعار، البيع بالدين أو تقليل هوامش الربح الخاصة بهم، في المقابل يواجهون متطلبات نقدية لتغطية نفقاتهم التشغيلية، أو افتقار هذه المؤسسات إلى استراتيجيات موثوقة لمواجهة منافسيها، وتجدر نفسها سريعا عالقة بين زيادة تكاليف الإنتاج من جهة، وعدم مرونة الأسعار المطبقة من جهة أخرى وتجد صعوبة في التكيف مع الظروف وخلق مجالات جديدة، لذا فالمؤسسات الناشئة التي صرح أصحابها بأن المنافسة التي واجهتهم في مناطق نشاطهم كانت إما ضعيفة أو متوسطة كانت مؤسساتهم أكثر قدرة على البقاء، على عكس المؤسسات التي واجهت منافسة قوية، حيث كانت أقل قدرة على البقاء، خصوصا وأن هناك قطاعات تواجه منافسة شديدة في مقابل قطاعات أخرى تواجه منافسة أقل، كون هناك قطاعات تشهد تشبع (النقل بأنواعه، الخدمات... إلخ) نظرا للعدد الهائل من المشاريع التي تم تمويلها في نفس المنطقة بالإضافة إلى المؤسسات القائمة، هذا جعل المنافسة قاسية للغاية أو حتى غير عادلة، فعدم وجود دراسات إحصائية حول احتياجات الأسواق المحلية على مستوى هياكل الدعم، نقص أو عدم وجود قاعدة بيانات حول عمل الأسواق وتطورها من حيث المنافسة والطلب، والدراسات السيئة التي قام بها المقاول نفسه، وخاصة الجدد منهم، في القطاعات ذات المنافسة القوية جعلت اندماجهم صعبا، ونقص الطلب على منتجاتهم مما أثر على مداخيلهم، وعلى قدرة هذه المؤسسات الناشئة على الصمود والبقاء، وقد أشار تقرير المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي والبيئي، إلى أن قلة النضج في إطلاق المشاريع وعدم القدرة التنافسية هي المفسر لوفياتها (CNES, 2015).

وعلى ضوء ما تقدم فإن الفرضية:

**24H** : تؤثر شدة المنافسة على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر / محققة.

24H : تؤثر شدة المنافسة على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر		
تأثير إيجابي	تأثير سلبي	غير مؤثر
- منافسة ضعيفة أو منعدمة	منافسة قوية	/
- منافسة متوسطة		

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

### ث- تأثير الكثافة التنافسية للصناعة على بقاء المؤسسة الناشئة:

بالنسبة لمتغير "الكثافة التنافسية للصناعة"، والذي قمنا بتصنيفه الى ثلاث مستويات (عالية، متوسطة، ضعيفة) بناءً على عدد المؤسسات القائمة في كل صناعة، تم تصنيف عينة الدراسة حسب المستويات الثلاث تنافسية ضعيفة (مهن حرة، صناعة، الفلاحة) تنافسية متوسطة (البناء، الحرف) تنافسية عالية (الخدمات، النقل)، استنادا على إحصائيات وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وحسب نتائج تقدير نموذج Cox في الجدول (رقم 41)، فإن متغير "درجة تنافسية الصناعة" غير مؤثر على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، كما يظهر من خلال مستوى الدلالة الإحصائية للمتغيرات الفئوية الثلاث، حيث يشير مستوى الدلالة الإحصائية بالنسبة للمتغير الفئوي تنافسية ضعيفة إلى (Sig= 0,714)، وبالنسبة لمستوى الدلالة الإحصائية للمتغير الفئوي تنافسية متوسطة يشير إلى (Sig= 0,662)، وأخيرا مستوى الدلالة الإحصائية للمتغير الفئوي التنافسية قوية يشير إلى (Sig= 0,413)، وبالتالي فإن متغير "درجة الكثافة التنافسية للصناعة" غير مؤثر على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر.

وعلى ضوء ما تقدم فإن الفرضية:

**25H** : تؤثر الكثافة التنافسية للصناعة على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر /غير محققة.

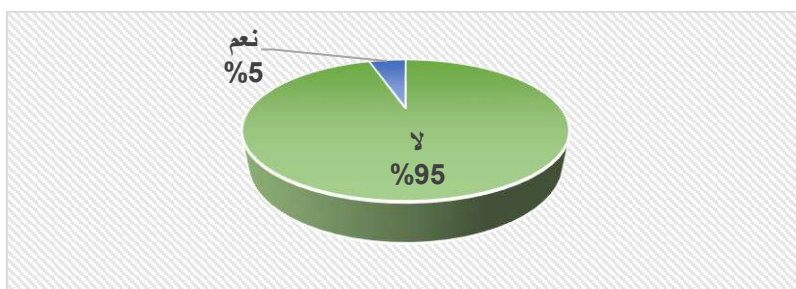
25H : تؤثر الكثافة التنافسية للصناعة على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر		
تأثير إيجابي	تأثير سلبي	غير مؤثر
/	/	- تنافسية ضعيفة
		- تنافسية متوسطة
		- تنافسية عالية

### ج- تأثير المرافقة في مرحلة الانطلاق على بقاء المؤسسة الناشئة:

بالنسبة لمتغير " المرافقة في مرحلة الانطلاق "، قمنا بتوجيه سؤال لأفراد عينة الدراسة الغرض منه معرفة إذا ما استفادوا من مرافقة أجهزة التمويل التي مولت مشاريعهم في مرحلة إنطلاق نشاطهم (مرحلة الاستغلال) أم لا، وحسب نتائج تقدير نموذج Cox في الجدول (رقم 41)، فإن المتغير غير ذي أثر، كما يبين مستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,083) وعليه فإن هذا المتغير مؤثر على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، يُذكر أن نسبة ضئيلة جدا فقط خمسة في المائة من أفراد العينة، صرحوا أنهم تلقوا مرافقة في مرحلة إستغلال مشاريعهم، كما تبين الإحصائيات في الشكل أدناه:

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

الشكل 66 نسبة أفراد العينة المستفيدين من المرافقة في مرحلة ما بعد الانطلاق



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج Excel

وعلى ضوء ما تقدم فإن الفرضية:

**26H** : تؤثر المرافقة في مرحلة الانطلاق على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر / غير محققة.

26H : تؤثر المرافقة في مرحلة الانطلاق على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر		
غير مؤثر	تأثير سلبي	تأثير إيجابي
نعم -	/	/
لا -		

### ح- تأثير صعوبات الوصول إلى الموارد على بقاء المؤسسة الناشئة:

بالنسبة لمتغير "صعوبات الوصول إلى الموارد"، الذي يقيس الصعوبات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الوصول إلى مختلف الموارد الخارجية في بيئتها الخارجية، وحسب نتائج تقدير نموذج Cox في الجدول (رقم 41)، فإن متغير "صعوبات الوصول إلى الموارد" يؤثر على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، عندما يتعلق بالمتغيرات الفئوية: صعوبة الحصول على التمويل بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,000)، صعوبة الحصول على مدخلات الإنتاج بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,043)، صعوبة الحصول على يد عمالة مؤهلة بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,030)، صعوبات في الحصول على الصفقات بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,000)، صعوبة الحصول أو قلة الزبائن بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,000)، صعوبة تحصيل ديون الزبائن بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,000)، صعوبة الحصول على العقار بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,043)، صعوبة الوصول إلى موارد أخرى بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,004)، كما يظهر من خلال مستوى الدلالة الإحصائية للمتغيرات الفئوية المذكورة، ومن خلال معاملات الانحدار  $\beta$  الموجبة بالنسبة للمتغيرات الفئوية التالية: صعوبة الحصول على التمويل، صعوبة الحصول على مدخلات الإنتاج،

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

صعوبة الحصول على يد عمالة مؤهلة، صعوبات في الحصول على الصفقات، قلة الزبائن (تذبذب أو انعدام السوق)، صعوبة تحصيل ديون الزبائن، صعوبة الحصول على العقار، صعوبة الوصول إلى موارد أخرى، فإن وجود إحدى هذه الصعوبات في الحصول على الموارد يزيد من المخاطر وبالتالي لديه تأثير سلبي على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، بمعنى آخر المؤسسات الناشئة التي واجهت صعوبات في الحصول على التمويل، مدخلات الإنتاج، اليد العاملة، الصفقات العمومية، الزبائن، ديون الزبائن، العقار وصعوبات في الحصول على موارد أخرى فإن هذا يؤثر سلبا على احتمال بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر.

ومن جهة أخرى فإن متغير " صعوبات الوصول إلى الموارد " غير مؤثر على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، عندما يتعلق بالمتغيرات الفئوية: صعوبة الحصول على شبكات التوزيع بمستوى دلالة إحصائية ( $Sig= 0,540$ )، صعوبة الحصول على المعلومات بمستوى دلالة إحصائية ( $Sig= 0,082$ )، لم نواجه أي صعوبات في الحصول على الموارد بمستوى دلالة إحصائية ( $Sig= 0,715$ )، بمعنى أن المؤسسات الناشئة التي واجهت صعوبات في الحصول على شبكات التوزيع أو المعلومات وكذلك التي لم تواجه أي صعوبات في الوصول إلى الموارد فإن هذا ليس له أي تأثير على احتمال بقاء هذه المؤسسات سواء بالإيجاب أو السلب.

### - صعوبة الحصول على التمويل:

تشير نتائج تقدير نموذج COX في الجدول (رقم 41)، إلى أن صعوبة الحصول على التمويل، تؤثر على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، بمستوى دلالة إحصائية ( $Sig= 0,000$ ) ومن خلال معامل الانحدار  $\beta$  الموجب، فإن صعوبة الحصول على التمويل تزيد من المخاطر وبالتالي تؤثر بشكل سلبي على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر.

تأتي صعوبات الوصول إلى التمويل على رأس الموارد التي تجد المؤسسات الناشئة في الجزائر صعوبة في الحصول عليها وبصفة مشتركة لدى غالبيتها، يتأتى هذا من طبيعة التمويل التي تحصلت عليه من أجهزة الدعم والتي تقوم بالتمويل المشاريع بالعتاد بالأساس، مع تقديم مبلغ مالي جد يسير كرأس مال عامل (Fond de Roulement) وحتى هذا الأخير لم يسعف الحظ الكثير من أصحاب هذه المؤسسات في الحصول عليه، واعتماد غالبية المقاولين على أموالهم الخاصة أو الاقتراض من محيطهم الخاص (العائلة، الأصدقاء... إلخ) وهي مصادر جد محدودة كون هذه الأجهزة تمول الشباب العاطل عن العمل، ومن جهة أخرى تحجم البنوك على تمويل هذه المؤسسات فتطلب سجلات إيجابية وضمانات لا تمتلكها المؤسسات الجديدة، فالبنوك ليست مستعدة دائما لتمويل المشاريع التي لم تثبت قيمتها في السوق والتي لا تزال مدينة بقروض الاستثمار الممنوحة لها، لذا ترفض البنوك تمويلها في مرحلة الاستغلال، أو تكون تكاليف

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

الإقراض عالية، كما أن حصول هذه المؤسسات على قروض تجارين من مورديها يلقي نفس الصعوبات كون هذه المؤسسات تفتقد للموثوقية بحكم حداثة نشاطها ووضعها المالي الهش، مما يجعل هذه المؤسسات تواجه صعوبات شديدة في الحصول على الصفقات أو الحصول على المواد الأولية وتغطية احتياجاتهم من رأس المال العامل لضمان تشغيلها واستدامتها.

تتوافق هذه النتيجة مع، نتيجة دراسة (Halima et al., 2020)، حيث توصلت الدراسة إلى أن أحد العناصر التي ذكرها المقاولين الذين فشلوا في أعمالهم هو صعوبة الحصول على ائتمان إضافي لضمان تشغيلهم واستدامتهم، 42 في المائة من الردود على هذا السؤال تثير مشكلة عدم كفاية الائتمان.

وفي هذا السياق، ذكرت العديد من المقاولات الجزائريات أنهن بدأت أعمالهن من رأس مال شخصي أولي، غالبًا ما يكون منخفضًا جدًا (مدخرات شخصية)، تقتصر أجهزة الدعم العامة الأكثر شهرة على تمويل مشاريع العاطلين عن العمل، إلى جانب مشكلة التمويل أثناء الإنشاء، كشفت المقاولات أيضًا عن الصعوبة الرئيسية في تمويل تنمية مؤسساتهن، فلا تهتم البنوك بقيود المقاولين ولا تدعمهم حتى لو كان المشروع مربحًا بشكل واضح، أما النساء الحرفيات، غالبًا ما يكون عدم اللجوء إلى البنك لتقديم طلب للحصول على قرض مدفوعًا بمسائل الضمانات أو بالمعتقدات الدينية، في مواجهة مثل هذا الوضع، فإن البدائل الوحيدة المتبقية للنساء المقاولات هي اللجوء إلى دوائر القروض غير الرسمية والأفراد والعائلات والأقارب والجيران (OIT, 2017a).

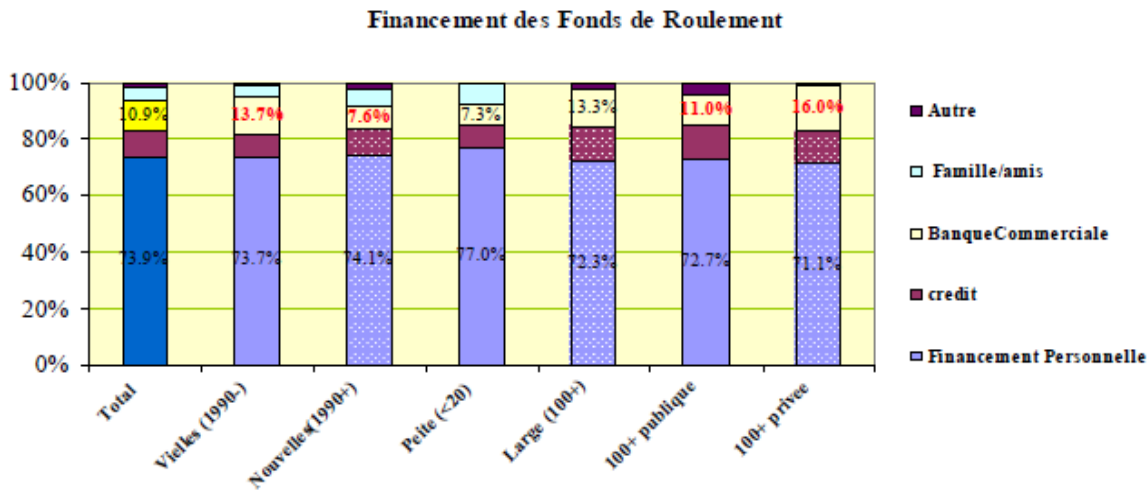
بشكل عام في الجزائر، فإن القيود المالية مرتفعة بالنسبة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مثل معدل الفائدة المرتفع ومتطلبات الضمانات المرتفعة، فالنظام المصرفي الجزائري تهيمن عليه البنوك المملوكة للدولة، البنوك الجزائرية لديها أعلى معدلات تركيز الائتمان في العالم، تهيمن البنوك على تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، حيث تعتبر أسواق رأس المال والمؤسسات المالية غير المصرفية مصادر تمويل قليلة جدا في الجزائر، غير أن 16.4 في المائة فقط من المؤسسات الجزائرية الصغيرة والمتوسطة لديها قروض، ومتوسط حصة استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الممولة من القروض المصرفية هو سبعة في المائة فقط، وهو أدنى نسبة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بلدان أخرى في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا ومنظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي والمتوسط العالمي، يُحرم المقاولين في الجزائر من الائتمان، على الرغم من وجود تدفقات نقدية أو طلبات شراء كافية، بسبب متطلبات الضمانات أو بسبب ارتفاع أسعار الفائدة، تميل البنوك الجزائرية إلى فرض قيم ضمانات عالية كنسبة من مبلغ قرض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لهذا السبب، تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مدخراتها الشخصية وتمويلها غير الرسمي لتمويل

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

الاستثمارات والعمليات المختلفة، لا يزال الوصول إلى التمويل غير مواتٍ للغاية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، بنهاية عام 2012 استفاد نسبة ثلاثة في المائة فقط من إجمالي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من القروض المصرفية، تجعل أسعار الفائدة المرتفعة ومتطلبات الضمانات المرتفعة بين البنوك من الصعب للغاية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحصول على الائتمان (Benzazoua Bouazza et al., 2015).

في تقرير للبنك الدولي، أشار إلى أن عمر المؤسسة يلعب دورا هاما في سوق الائتمان في الجزائر بغض النظر عن حجمها أو نوع ملكيتها، حيث تفضل البنوك في الجزائر تمويل المؤسسات الأقدم وجودا، على تمويل المؤسسات المنشأة حديثا، فيما يخص تمويل رأس المال العامل، تستفيد المؤسسات الأكثر رسوخًا من ثقة المصرفيين، ولكن هذا يعكس أيضًا الافتقار إلى الديناميكية والمنافسة داخل القطاع المصرفي في الجزائر (Banque Mondiale, 2006).

الشكل 67 مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من رأس المال العامل



المصدر: (Banque Mondiale, 2006, p. 19)

من خلال الشكل أعلاه نلاحظ، ان البنوك تقدم تمويل بنسبة سبعة في المائة من رأس مال العامل بالنسبة للمؤسسات المنشأة حديثا، مقابل 13.7 في المائة من رأس المال العامل بالنسبة للمؤسسات الأقدم والأكثر رسوخا، ليس من الصعب الحصول على الائتمان فحسب، بل يستغرق الأمر أيضًا وقتًا طويلاً للحصول على قرار موافقة البنك، في المتوسط ستة أشهر لتقديم تمويل رأس مال العامل بالنسبة للمؤسسات المنشأة حديثا، مقابل ثلاثة أشهر بالنسبة للمؤسسات الأقدم، بالإضافة إلى التشدد في حجم الضمانات التي تطلبها البنوك، 76.6 في المائة من المؤسسات التي

حصلت على ائتمان رأس المال العامل طلبت ضمانات، في معظم الأحيان الأراضي أو المباني (Banque Mondiale, 2006).

وفي تقرير "ممارسة الأعمال 2018" الصادر عن البنك الدولي، احتلت الجزائر المرتبة 177 من بين 190 دولة في الحصول على الائتمان، بانخفاض مركزين عن نتائجها لعام 2017، كان هذا ثاني أدنى موقع في الجزائر في أي فئة، وأقل من ترتيبها العام 166، فالحصول على التمويل كان دائماً عقبة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر (Oxford Business Group, 2017).

ووفقا لديوان الوطني للإحصاء فإن 41.6 في المائة من الإجمالي المؤسسات الخاصة بشكل عام، تواجه صعوبات في الخزينة، وتؤثر هذه المشكلة على 41.7 في المائة من المؤسسات التي شغل أقل من 10 عمال، بالإضافة إلى مشاكل التدفق النقدي أخرى، من بين أهمها، تباطؤ الطلب وارتفاع تكاليف التشغيل، وتمثل هذه على التوالي 33.5 في المائة و 29.3 في المائة، كما يمثل ارتفاع الدين وصلابة أسعار البيع أجزاء مهمة على التوالي 25.1 في المائة و 20.0 في المائة، تقريبا أربعة في المائة لجأوا إلى القروض المصرفية ونسبة ثلاثة في المائة تقريبا واجهوا صعوبة في الحصول عليها، ترتبط هذه الصعوبات بعدة مشاكل لا سيما تعقيد الملف والبطء الإداري (ONS, 2012).

### - صعوبة الحصول على مدخلات الإنتاج:

تشير نتائج تقدير نموذج Cox في الجدول (رقم 41)، إلى أن صعوبة الحصول على مدخلات الإنتاج، تؤثر على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,043) ومن خلال معامل الانحدار  $\beta$  الموجبة فإن صعوبة الحصول على مدخلات الإنتاج، تزيد من المخاطر وبالتالي تؤثر بشكل سلبي على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر.

تختلف نتيجة دراستنا عن النتيجة التي توصلت لها دراسة (Halima et al., 2020) حيث توصلت إلى انه بالنسبة للمؤسسات الناشئة المتعثرة، وفيما يتعلق بالمشتريات والعلاقة مع الموردين، فإن 54 في المائة منهم قالوا إن لديهم سهولة الوصول إلى الإمدادات، ولم يكن لهم مشكلة الموردين، وهم على دراية جيدة بالموردين بفضل الشبكة التي نسجوها.

يعود مشكل صعوبة الحصول على مدخلات الإنتاج، بشكل أساسي إلى جملة من الأسباب أهمها الزيادة المطردة لأسعار المواد الخام والنصف مصنعة، نظرا لكون جزء كبير من هذه المواد مصدرها الاستيراد من الخارج وأسعارها

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

عرضة للتقلبات السوق فتقلبات الأسعار في الأسواق الخارجية لها آثار سلبية على تكاليف الإنتاج، خاصة عندما يميل سعر العملة الصعبة إلى الارتفاع، وفي ظل غياب البديل المحلي الذي يعوضها بالجودة والسعر المناسبين، كما يؤدي عدم كفاية المواد الخام المحلية وعدم توفرها أو جودتها الرديئة إلى تكاليف إضافية تتحملها المؤسسة وارتفاع أسعار التكلفة ونقص هامش الربح وتذبذب نشاطها، كما أن التذبذب في تمويل السوق الوطني بالمدخلات الصناعية والمواد الخام خصوصا بعد تطبيق آلية الاستيراد بالرخص<sup>59</sup>، وإدراج العديد من المدخلات الصناعية ضمن آلية رسوم الحماية الإضافية المؤقتة (DAPS من 30 إلى 200 في المائة) هذا الوضع الاقتصادي الصعب له عواقب سلبية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال تهديد بقائها (SDEA, 2020).

من جهة أخرى، واجهت المؤسسات التي تعتمد في تمويلها بمدخلات الإنتاج (غبرة الحليب، القمح، النخالة، الطحين... إلخ)، على الدواوين الحكومية (الديوان الوطني المهني للحليب ومشتقاته الديوان الجزائري المهني للحبوب... إلخ) مثل الملاين، المطاحن، مصانع أغذية الأنعام، المخازن... إلخ، من مشكلة عدم الحصول على حصصها من المواد الخام، أما بشكل كلي من خلال عدم حصولها على المادة الخام أو بشكل غير منتظم أي تمويل متذبذب، رغم حيازة المعنيين للرخص اللازمة للاستفادة منها، وكما واجه الفلاحين صعوبات في الحصول على الأعلاف والأسمدة المدعمة.

### - صعوبة الحصول على يد عمالة مؤهلة

تشير نتائج تقدير نموذج Cox في الجدول (رقم 41)، إلى أن صعوبة الحصول على اليد العاملة، تؤثر على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,030) ومن خلال معامل الانحدار  $\beta$  الموجب، فإن صعوبة الحصول على اليد العاملة تزيد من المخاطر وبالتالي تؤثر بشكل سلبي على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر.

تعود صعوبات الحصول على يد عمالة مؤهلة بالنسبة للمؤسسات الناشئة، أساسا إلى عدم قدرة هذه الأخيرة على دفع أجور موظفيها والمصاريف الاجتماعية المرتبطة بها بشكل منتظم، ناهيك عن تقديم أجور مقبولة تتماشى مع معدل الأجر في القطاعات الحكومية أو المؤسسات الخاصة الكبيرة التي تقدم أجور أكثر إغراءً، لذا فإن المؤسسات الناشئة بصفة عامة تعتمد على عمالة ضئيل جدا من العمال أو على منشئها فقط، كما تظهر بيانات من مسح

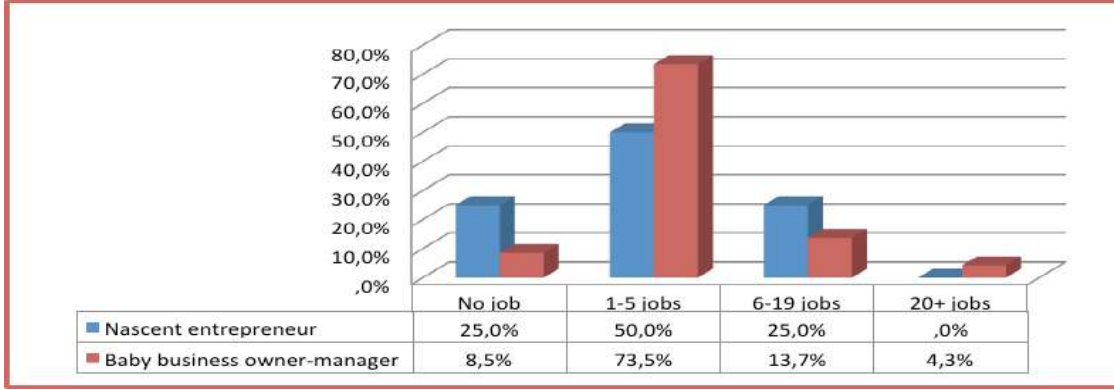
<sup>59</sup> مرسوم تنفيذي رقم 15-306 مؤرخ في 24 صفر عام 1437 الموافق 6 ديسمبر سنة 2015 يحدد شروط وكيفية تطبيق أنظمة رخص الاستيراد أو التصدير للمنتجات والبضائع.



## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

GEM 2011 أن أكثر من 75 في المائة من المؤسسات الناشئة في الجزائر توظف بين 1-5 عمال، كما يظهر في الشكل أدناه:

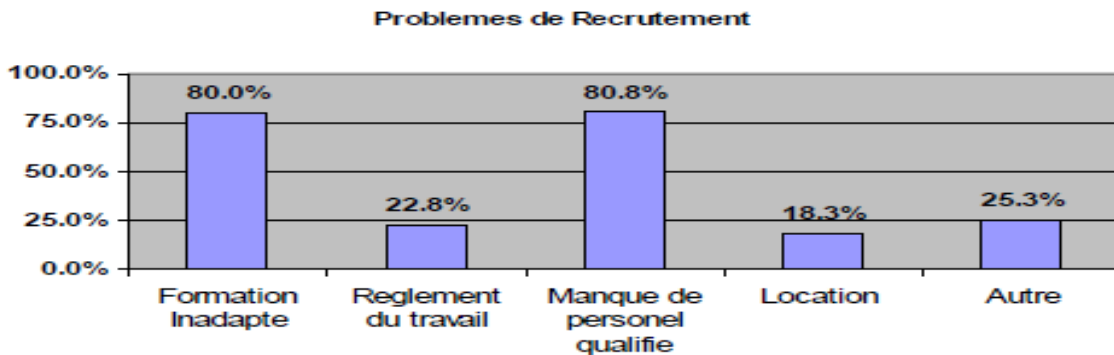
الشكل 68 عدد الوظائف في المؤسسات الناشئة وطور الانشاء في الجزائر



المصدر: (Abedou et al., 2011, p. 83)

وبصفة عامة، فالمؤسسات الصغيرة ومتوسط في الجزائر تشغل عدد منخفض جداً من العمال 95 في المائة من المؤسسات هي مؤسسات صغيرة جداً توظف أقل من تسعة عمال، وفي الواقع، فإن غالبية المؤسسات الصغيرة جداً نادراً ما توظف أكثر من ثلاثة عمال (OIT, 2017b)، وتشير دراسة للبنك الدولي إلى أن 55 في المائة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر التي تمت دراستها إلى قيود التوظيف، التي واجهتهم حيث أشار أكثر من 80 في المائة المشاركين إلى مشاكل نقص العمالة الماهرة أو عدم ملائمة تكوينهم (Banque Mondiale, 2006)، كما تبين النسب أدناه:

الشكل 69 مشاكل التوظيف بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر



المصدر: (Banque Mondiale, 2006, p. 40)

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

ومن أجل التغلب على هذه المشكلة، يلجأ أصحاب المؤسسات الناشئة إلى العمالة غير الماهرة منخفضة الأجور، أو إلى العمالة غير الرسمية معتمدين على شبكة علاقاتهم الشخصية حيث يتم توظيف أفراد العائلة، الأصدقاء، الجيران... إلخ في هذه المؤسسات بصفة غير رسمية، تبلغ حصة العمالة غير الرسمية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حوالي بين 33.7 في المائة من إجمالي العمالة سنة 2010، نسبة 30 في المائة في القطاع الفلاحي (Souag et al., 2016)، وحسب (Benzazoua Bouazza et al., 2015) فإن أكثر من 50 في المائة من القوى العاملة في المؤسسات الجزائرية الصغيرة والمتوسطة غير ماهرة، كما أفادت أكثر من 30 في المائة من المؤسسات في الجزائر أن المهارات غير الكافية والقوى العاملة غير المتعلمة تشكل عقبات أمام نموها، حيث لا يزال تركيز نظام التعليم في الجزائر موجهاً نحو إعداد الموظفين المستقبليين للقطاع العام، أو من خلال التدريب غير الكافي الذي تقدمه المؤسسات الجزائرية، تعاني القوى العاملة المنخرطة في المؤسسات الصغرى والمتوسطة في الجزائر من ضعف التدريب وانخفاض مستوى المهارات، يعتبر هؤلاء الموظفون "التعلم في العمل والممارسة" كأهم طريقة للتدريب واكتساب المهارات.

### - صعوبات في الحصول على الصفقات:

تشير نتائج تقدير نموذج Cox في الجدول (رقم 41)، إلى أن صعوبة الحصول على الصفقات العمومية، تؤثر على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,000) ومن خلال معامل الانحدار  $\beta$  الموجب، فإن صعوبة الحصول على الصفقات العمومية تزيد من المخاطر وبالتالي تؤثر بشكل سلبي على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر.

يعد مساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والناشئة في الوصول إلى الصفقات العامة، من خلال تخصيص نسبة مرضية من الصفقات العامة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم كما هو معمول به في الولايات المتحدة الأمريكية من أكثر البرامج فعالية (Verstraete & Saporta, 2006)، ففي الولايات المتحدة الأمريكية ومنذ سنة 1953، نفذت الحكومة برنامج دعم مالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال قانون الاعمال الصغيرة «Small Business Act» والذي من أهدافه تخصيص 23 في المائة من العقود الرئيسية لمؤسسات الصغيرة (Kouame, 2012)، بالإضافة إلى المؤسسات المملوكة للنساء، المؤسسات الصغيرة المحرومة، المؤسسات الموجودة في المناطق النائية والمؤسسات المملوكة للمتقاعدين والمعاقين (SBA, 2020)، فغالبًا ما تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة صعوبات مختلفة في الوصول إلى الصفقات العامة، في الواقع، تتطلب مشاركة مؤسسة صغيرة ومتوسطة الحجم في فرص الصفقات العامة موارد أعلى نسبيًا مما تتطلبه مؤسسة كبيرة، لهذا بعض البلدان تستخدم تدابير تفضيلية خاصة بفئة معينة من

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

المؤسسات، تشمل هذه التدابير ما يسمى بالأسواق "المحجوزة"، إضافة إلى التفضيلات من حيث الأسعار المعروضة (OCDE, 2019).

في الجزائر، إلى غاية نهاية سنة 2019، بلغ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 1.193.339 مؤسسة، تنشط بشكل رئيسي في الخدمات والحرف والبناء، في حين أن تسعة في المائة فقط في الصناعة، بحسب أحدث إحصائيات وزارة الصناعة (MPMEI, 2020)، الجزائر وكغيرها من البلدان قدمت ترسانة من الآليات والنصوص القانونية لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، سعيا منها لتكون قاطرة تنويع اقتصادها والتخلص من التبعية للريع النفطي، ومن بين أبرز النصوص القانونية التي جاءت لدعم تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وضمن حصتها من الطلب العمومي، ما جاء به المرسوم الرئاسي رقم 15-247 المتضمن قانون الصفقات العمومية، في جملة من المواد، وذلك من أجل ضمان تمكينها من الصفقات العمومية خصوصا وهذا المجال يشهد تنافسية عالية قد لا تتمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونظرا لقدراتها المحدودة من الولوج لها، خصوصا إلى أن الكثير من هذه المؤسسات يعتمد سوقها على الطلب العمومي، أين تمثل الصفقات العامة أكثر من 20 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في الجزائر (OCDE, 2019)، وهي قيمة جد معتبرة بإمكانها دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلد بشكل كبير فيما لو استطاعت الحصول على نصيب منها.

في الجزائر تنشط غالبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل رئيسي في الخدمات والحرف اليدوية والبناء، في 15.7 في المائة منها في قطاع البناء والأشغال العمومية، كما يوضح الجدول أدناه:

الجدول 42 تقسيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاع النشاط

	Secteurs d'Activité	Nombre	Part en (%)
I	Agriculture	7387	0,62
II	Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés	3064	0,26
III	BTPH	190155	15,94
IV	Industries manufacturières	103621	8,69
V	Services y compris les professions libérales	614315	51,49
VI	Artisanat	274554	23,01
	Total Général	1 193 096	100,00

المصدر: (MPMEI, 2020, p. 11)

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

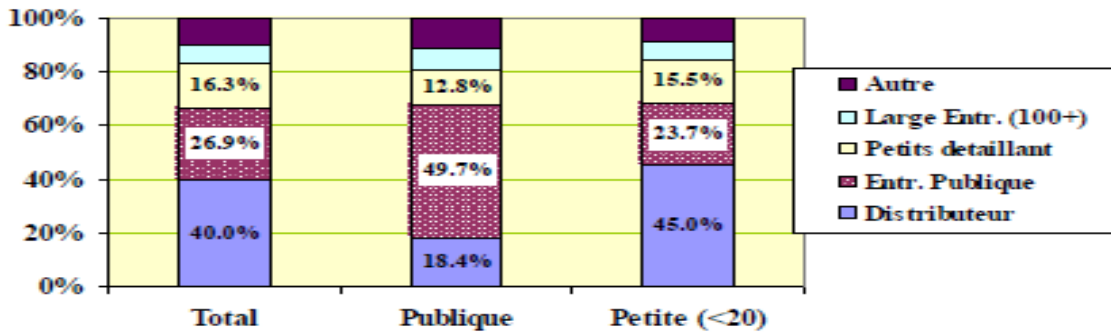
الملاحظ أن جزء كبير من أنشطة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، تعمل في أنشطة، معينة بالطلب العمومي قطاعات البناء والاشغال العمومية، قطاعات الحرف (نجارة، حدادة، دهان... إلخ)، قطاع الخدمات (كراء معدات البناء، خدمات النظافة، مكاتب دراسات... إلخ).

قدم المشرع الجزائري جملة من التحفيزات ضمن قانون الصفقات لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والناشئة فيما يحصل الحصول على جزء من الطلب العمومي، على سبيل المثال، يذكر المرسوم الرئاسي 15-247<sup>60</sup> في نص المادة 57 أنه "... لا يكون المبلغ الأدنى لرقم الأعمال وعدد الحصائل المالية أو غياب مراجع مهنية مماثلة سببا لرفض ترشيحات مؤسسات صغيرة ومتوسطة، أنشئت حديثا، كما هي معرفة بموجب التشريع والتنظيم المعمول بهما، إلا إذا تطلب موضوع وطبيعة الصفقة ذلك..."

على الرغم من الإجراءات والتحفيزات التي تضمنها قانون الصفقات بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أنها لا تزال تعاني من صعوبات في الوصول إليها، حسب دراسة للبنك الدولي، لا يزال الوصول إلى الصفقات العمومية صعبا بالنسبة للقطاع الخاص والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، حيث يمكن للشركات الوطنية الاستفادة من المعاملة التفضيلية، كما توضح البيانات ادناه:

الشكل 70 تصنيف المبيعات حسب نوع الزبائن

Classement des Ventes par Type de Clients



المصدر: (Banque Mondiale, 2006, p. 41)

نلاحظ أن، حصة المبيعات لعملاء الحكومة، أعلى بالنسبة للشركات المملوكة للدولة، 49.7 في المائة مقارنة بـ 23.7 في المائة للمؤسسات الخاصة الصغيرة، فالمؤسسات العامة بحجمها، قادرة على الاستجابة للصفقات العامة

<sup>60</sup> المرسوم الرئاسي 15-247 المؤرخ في 2015/09/16، يتضمن تنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام، الجريدة الرسمية عدد 50 لسنة 2015، مؤرخة بتاريخ 2015/09/20.

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

التي غالبًا ما تكون كبيرة، ثانيًا، على مدى عقود، قدمت المؤسسات الوطنية سلعاً وخدمات إلى الحكومة والمؤسسات الوطنية الأخرى، تساهم هذه العلاقات طويلة الأمد في الجمود من أجل التغيير، على الرغم من أن مناقصات الصفقات العمومية أصبحت أكثر تنافسية اليوم، ثالثًا، قد تكون هناك معاملة تفضيلية ضمنية أو صريحة تجاه المؤسسات الوطنية والمؤسسات الكبرى (Banque Mondiale, 2006). تكمن أهم العوائق التي تحول دون وصول المؤسسات الناشئة إلى الصفقات العامة، في جملة من الأسباب أهمها:

- نقص مشاريع البناء والأشغال العمومية والطلب العمومي بصفة عامة، بسبب وضع البلد الاقتصادي وتدهور مداخيل النفط بداية من 2014، مما أثر على الأنفاق العمومي ومشاريع أنجاز السكنات والطرق والبنى التحتية وبالتالي شح كبير في مشاريع البناء والأشغال العمومية وكل الأنشطة المرتبطة بها (نجارة، حدادة، دهان... إلخ)؛
- عدم تخصيص جزء من الصفقات العمومية في شكل حصص مستقلة خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والناشئة كما تنص عليها المادة 87 من المرسوم الرئاسي رقم 15-247، وهي المشكلة الأكثر طرحا من طرح أفراد العينة، فهناك غياب تام لنسبة 20 في المائة من الطلب العمومي، والتي ينص القانون على تخصيصها لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- عدم ملاءمة دفاتر الشروط، لقدرات المؤسسات الناشئة كونها تتضمن شروط تعجيزية ولا تتوفر فيهم (اشتراط قدرات دنيا، شهادة التأهيل المهني درجة ثالثة وأكثر، شهادات حسن أنجاز المشاريع من جهات عمومية... إلخ) على الرغم من أن المادة 85 من المرسوم الرئاسي رقم 15-247، تنص على ضرورة الأخذ بعين الاعتبار، عند إعداد شروط التأهيل العام ونظام تقييم العروض، إمكانيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والناشئة، للسماح لها بالمشاركة في إجراءات إبرام الصفقات العمومية؛
- عدم قدرة المؤسسات الناشئة على منافسة المقاولات الكبرى وحتى العمومية نظرا لفرق الموارد؛
- التعسف الإداري ضد أصحاب المؤسسات الناشئة ورفض التعامل معها...؛
- محدودية مدة صلاحية شهادة التأهيل المهني التي تحوزها هذه المؤسسات والتي تقدر بثلاث سنوات، مع عدم قدرة الكثير منهم على تجديدها؛
- صعوبات مالية لدى المؤسسات الناشئة تتمثل في عدم توفر رأس مال تشغيلي لتمويل الصفقات المراد إنجازها، كون الوكالات تمول بالعتاد فقط، ومع أحجام البنوك على التعامل مع هذه المؤسسات وتمويلها نظرا لغياب

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

ضمانات لدى أصحابها، الأمر الذي يصعب من الحصول على الصفقات أو الحصول على المواد الأولية والمصاريف التشغيلية اللازمة.

أن عدم قدرة المؤسسات الناشئة على الحصول على نصيب من الصفقات العمومية، يعود بشكل مباشر على مداخيلها وأرباحها خصوصا في القطاعات التي سوقها يعتمد بشكل أساسي على الطلب العمومية، والسوق الحكومية، لذا فعدم الحصول على الصفقات تسبب في تعثر وعدم قدرة الكثير منها على البقاء والصمود في نشاطها.

### - قلة الزبائن (تذبذب أو انعدام السوق):

تشير نتائج تقدير نموذج Cox في الجدول (رقم 41)، إلى أن صعوبة الحصول على الزبائن (تذبذب أو انعدام السوق)، تؤثر على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,000) ومن خلال معامل الانحدار  $\beta$  الموجب، فإن صعوبة الحصول على الزبائن تزيد من المخاطر وبالتالي تؤثر بشكل سلبي على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر.

تتوافق هذه النتيجة مع نتيجة دراسة (Halima et al., 2020) حيث توصلت إلى كون المؤسسات المتعثرة كان لديهم عدد محدود من العملاء، حيث 72 في المائة من المقاولين كان لديهم قاعدة عملاء محدودة و68 في المائة أفادوا بعدم قدرتهم على إيجاد عملاء جدد.

تأتي صعوبات الحصول على الزبائن أو عدم وجود طلب على منتجات المؤسسة على رأس الأسباب التي دفعت أصحاب المؤسسات المتوقفة إلى التوقف عن النشاط، فحسب آراء أفراد العينة فإن عدم وجود طلب على منتجاتهم كان السبب الأهم لتوقف أنشطتهم 36 مقاول من أصل 107 بنسبة 33 في المائة من إجمالي المؤسسات المتوقفة عن النشاط، تسبب عدم تمكن هذه المؤسسات من إيجاد زبائن والحصول على حصة سوقية مناسبة بسبب قلة الطلب على منتجاتهم أو حتى انعدامها في عدم قدرة هذه المؤسسات على المواصلة في النشاط، بسبب تأثر مداخيل وأرباح المؤسسة التي تسمح لها بالاستمرار في النشاط العادي، وعدم القدرة على مواجهة تكاليف نشاطهم والالتزامات التي هي على عاتقهم، هذه الظاهرة وقفنا عليها ميدانيا في عدة نشاطات، فعلى سبيل المثال نشاط كراء المعدات الفلاحية عانى أصحابها من انعدام طلب على خدماتهم نظرا لكون الفلاحين استفادوا من قروض مكنتهم من امتلاك المعدات الفلاحية فلم يعد لهم حاجة لكرائها من الغير، نشاط آخر عانى من نفس الظاهرة وهو قطاع النقل بمختلف أنواعه نظرا لتشبع النشاط ووجود تخمة في العرض مقابل طلب محدود بإضافة إلى أن الزبائن المحتملين لهذه الخدمات استفادوا هم أيضا من قروض مكنتهم من الحصول على وسائل نقلهم الخاصة وبالتالي لم يعد لهم الحاجة لطلب هذه الخدمة من الغير،

## المبحث الثاني: النتائج والنحلل

نشاط جمع الحليب عانى هو الآخر من ركود بسبب اعتماد مصانع الحليب على وسائلها الخاصة في جمع الحليب من المربين، نشاط جمع وإزالة القمامة عانى من نفس الظاهرة بحكم اعتماد البلديات على المؤسسات العمومية أو معدات البلدية في جمع وإزالة القمامة ونظرا لعدم قدرة إستغلال شاحنات جمع القمامة في أنشطة أخرى بسبب تصميمها وخصائصها فإن هذا حرّمهم من النشاط.

تعود صعوبة إيجاد الزبائن لدى المؤسسات الناشئة إلى جملة من الأسباب، أولا نظرا عدم وجود دراسات إحصائية حول احتياجات الأسواق المحلية على مستوى هياكل الدعم، نقص أو عدم وجود قاعدة بيانات حول عمل الأسواق وتطورها من حيث المنافسة والطلب والاحتياجات الفعلية، توضع تحت تصرف طالبي التمويل، كما تنص عليه المادة 6 من المرسوم التنفيذي 03-288<sup>61</sup>، والتي تنص صراحة على أن الوكالة (ANSEJ) تضع تحت تصرف جميع الشباب ذوي المشاريع كل المعلومات ذات الطابع الاقتصادي والتقني والتشريعي والتنظيمي المتعلقة بأنشطتهم، وعلى إحداث بنك للمشاريع المفيدة اقتصاديا واجتماعيا، وهو ما لم يكن يحدث واقعا بحسب تصريحات أفراد العينة، اين صرحوا بعدم تلقيهم أي معلومات او احصائيات حول الانشطة التي كانوا التي كانوا يرغبون في اقتحامها، اضافة إلى توجيههم نحو أنشطة رغم علم الوكالات انّها هذه الأنشطة متشعبة ومن سبقهم اليها يعانون من العديد من الصعوبات، كما ساهمت قائمة الأنشطة الممولة (أنظر الملحق رقم 8) التي كانت تقترحها الوكالات في تعزيز فكرة تقليد الأنشطة من طرف الشباب وعدم الخروج خارج صندوق الافكار المقترحة من طرف تلك الوكالات مما تسبب في تشبع الكثير من الأنشطة وتحمّة في المعروض منها، كون هذه القائمة لم تكن تراعي الاحتياجات الفعلية للسوق على المستوى الوطني والمحلي، تسبب هذا في وجود عشرات المشاريع في نفس المنطقة (مشاريع النقل، المخابز، ورشات الحدادة والنجارة... إلخ) مع محدودية الطلب المحلي. ثانيا تركيز الشباب على بعض الأنشطة لسهولة شروط الحصول عليها مثل مشاريع النقل التي كانت تتطلب فقط وجود رخصة سياقة لدى طالب التمويل كذلك نشاط كراء السيارات والآليات، وتفضيل الشباب لمثل هكذا مشاريع من أجل استعمال المركبات كوسائل نقل شخصية ومن أجل إظهار المكانة الإجتماعية (Prestige social) والتفاخر، تسبب في تشبع الكثير من الأنشطة وكساد المعروض منها وعدم قدرتها على إيجاد سوق لها وجعل المنافسة قاسية للغاية أو حتى غير عادلة، فحسب دراسة للبنك الدولي عانى السوق الجزائري في السنوات الأخيرة من عدة حلقات من "التقليد الجماعي" أدت بعد تشبع القطاعات إلى سلسلة من حالات الإفلاس، على سبيل المثال في قطاعات مطاحن الدقيق وأكياس البولي إيثيلين والتبريد، نقل الركاب، إلخ. والتي كان يمكن تجنبها إذا ما

<sup>61</sup> المرسوم التنفيذي 03-288 مؤرخ في 9 رجب عام 1424 الموافق 6 سبتمبر سنة 2003، يعدل ويتم المرسوم التنفيذي رقم 96-296 المؤرخ في 24 ربيع الثاني عام 1417 الموافق 8 سبتمبر سنة 1996 والمتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي.

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

كان هناك معلومات وإحصائيات موثوقة ويمكن الوصول إليها بسهولة (Banque Mondiale, 2006). ثالثا غياب دراسة جدوى سوقية حقيقية في أغلب المشاريع سواء من طرف الوكالات أو من المقاولين أنفسهم، بالنسبة لدراسات الجدوى التي تقوم بها الوكالات والتي هي من اختصاصها فهي مجرد وثائق إدارية وفواتير شكلية من أجل استكمال الملف الإداري المطلوب من أصحاب المشاريع، وهي مجرد إجراء شكلي ليس أكثر، أما أصحاب المشاريع أنفسهم فنسبة قليلة جدا منهم كانوا قد أجروا دراسات جدوى حقيقية لمشاريعهم وفق الأسس المتعارف عليها علميا وعن طريق البحث عن المعلومات الحقيقية والأرقام والفواتير والمعلومات التقنية والتسويقية التي تخص مشاريعهم، وهذا تسبب في وجود آلاف من الأنشطة التي لم تجد سوق لها وتعاني من صعوبات مالية وتقنية، وفي هذا السياق تشير تصريحات الشباب الذين شملهم الاستطلاع دراسة (ALIMOUSSA Rabah, 2017)، حول الصعوبات التي يواجهونها في بيع منتجاتهم في السوق إلى نقص في أبحاث السوق قبل بدء النشاط بالنسبة للمؤسسات المصغرة التي تم إنشائها في إطار ANSEJ، من جهة أخرى حسب نتائج دراسة (Halima et al., 2020) فقد أشار 72 في المائة من أصحاب المؤسسات الناشئة المتعثرة في الجزائر والذين استفادوا من تمويل جهاز CNAC، أنهم لم يقوموا بأي دراسة سوق حقيقية، ونسبة ضعيفة منهم قامت بدراسة للسوق 28 في المائة، أما بالنسبة لدراسة (Boudia, 2006)، فنسبة ستة في المائة من المستفيدين من ANSEJ هم اما قاموا بإنجاز دراسة للسوق بأنفسهم او عن طريق مكاتب دراسات خاصة أو لم ينجزوا أي دراسة سوقية، فيما نسبة 93.75 في المائة اعتمدوا على ANSEJ من للتكفل بإنجاز دراسة الجدوى السوقية لمشاريعهم، وقد فسر (Fouzi & Mohammed, 2008) سبب غياب دراسات السوق عن هذه المشاريع، بكون جهاز ANSEJ لا يرى في طلبها شرط أساسي له داعمي، بسبب الضغط الذي كان عليه الجهاز، رغم ما تمثله أبحاث السوق خلال مرحلة الإنشاء كالأداة الرئيسية لأي مشروع إنشاء، لأنه يحتوي على جميع المكونات (المعلومات) التي يجب على صاحب المشروع أن يبني عليها خطته التسويق الاستراتيجية والتشغيلي، ونرى أن هذا التفسير مقبول ومتوافق إلى حد ما مع تصريحات افراد العينة، حيث أكدوا لنا على ظاهرة الطواير وكثرة طلبات التمويل عند تقديم ملفاتهم، لدى الوكالات، الأمر الذي حرمهم من الحصول على أي معلومات دقيقة حول مشاريعهم من طرف الوكالات وان هذه الأخيرة كانت تكتفي بملف إداري بسيط.

### - صعوبة تحصيل ديون الزبائن:

تشير نتائج تقدير نموذج Cox في الجدول (رقم 41)، إلى أن صعوبة الحصول على ديون الزبائن، تؤثر على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,000) ومن خلال معامل الانحدار  $\beta$  الموجب،



## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

فإن صعوبة الحصول على ديون الزبائن تزيد من المخاطر وبالتالي تؤثر بشكل سلبي على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر.

تؤثر صعوبات وبطء تحصيل ديون الزبائن عند المؤسسات الناشئة، والتي تعاني أساسا من هشاشة مالية ونقص في رأس المال ومثقلة بالديون، في حدوث مشكل سيولة يؤثر بشكل مباشر على نشاطها وعلى قدراتها الإنتاجية، وغالبا ما نجد صعوبات تحصيل ديون الزبائن عند المؤسسات الناشئة التي يتكون زبائنها بشكل أساسي المؤسسات أو تجار جملة بسبب البيع بالدين أو المؤسسات الناشئة التي يتشكل زبائنها من الجهات الحكومية (صفقات عمومية)، فيواجه الكثيرون مشاكل في السيولة لا علاقة لها بنشاطهم، وإنما إلى العامل بالقروض التجارية وإلى بطء نظام الدفع عند الجهات الحكومية عند تسديد مستحقات الصفقات العمومية، لذا فإن طول مدة استرداد ديون الزبائن تؤثر على نشاط المؤسسات الناشئة بشكل سلبي.

### - صعوبة في الحصول على العقار:

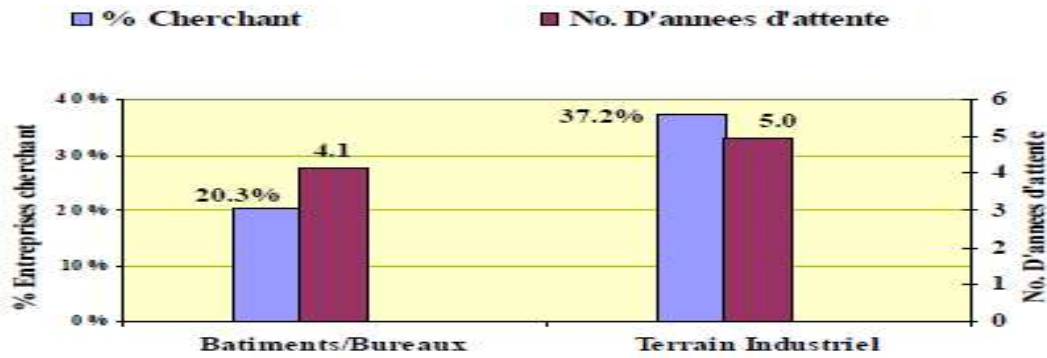
تشير نتائج تقدير نموذج COX في الجدول (رقم 41)، إلى أن صعوبة الحصول على العقار، تؤثر على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,043) ومن خلال معامل الانحدار  $\beta$  الموجب، فإن صعوبة الحصول على العقار تزيد من المخاطر وبالتالي تؤثر بشكل سلبي على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر.

يعتبر الحصول على العقار أول معضلة تواجه المقاولين في الجزائر، فمباشرة بمجرد الشروع في إجراءات إنشاء مؤسسته، لا سيما تلك التي تم إنشاؤها في إطار أجهزة الدعم العامة (ANSEJ، ANGEM، CNAC)، يتعين عليهم الحصول على عقد ملكية للأرض أو العقار أو عقد إيجار لمدة تتجاوز سنتان، من أجل فتح سجل تجاري أو من أجل الحصول على الاعتماد عند بعض الأنشطة التي تتطلب الحصول على اعتماد (رياض الأطفال مثلا)، وهي تكاليفها يدفعها المقاول من أمواله الخاصة، مما يحملهم تكاليف عالية قبل الانطلاق الفعلي في النشاط كون دفع الإيجار السنوي يكون مقدما كما هو معمول به في الجزائر، كما أن سوق الإيجارات في الجزائر، غير منظم وغالبا ما يعدل الملاك شروط العقود (زيادة سعر الإيجار سنويا) دون إشعار أو تفاوض مع مؤجريها، كما رصدناها من خلال تصريحات أفراد العينة، فمشكل إيجاد عقار مناسب ليس هو المشكل الوحيد وإنما عدم الاستقرار في مقر واحد، فهم مجبرين في كل مرة عن البحث على مقر آخر أو ورشة أخرى بسبب مشاكل مع صاحب العقار خصوصا مشكلة زيادة سعر الإيجار أو طلب مغادرة المقر بدون إشعار مسبق لأسباب مختلفة، مما يدفعهم إلى تغيير مقر نشاطهم بشكل متكرر، مما يؤثر على سمعة المحل وعلى نشاط المؤسسة بشكل سلبي وعلى زبائنها، فحسب دراسة للبنك الدولي، تُصنف صعوبة

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

الوصول إلى العقار الصناعية ضمن أهم خمس مشكلات تمثل قيوداً كبيراً على نمو الأعمال في الجزائر، فنسبة 37.2 بالمائة من المؤسسات تبحث عن قطعة أرض صناعية للاستثمار أو لتوسيع أعمالهم، لمدة في المتوسط تستمر إلى غاية خمس سنوات، كما تبرز أيضاً مشكلة توفر المساحات المكتبية أو المباني التجارية، حيث تعاني 20 في المائة من المؤسسات من البحث عن مساحات مكتبية لأكثر من أربع سنوات (Banque Mondiale, 2006)، كما هو مبين في النسب أدناه:

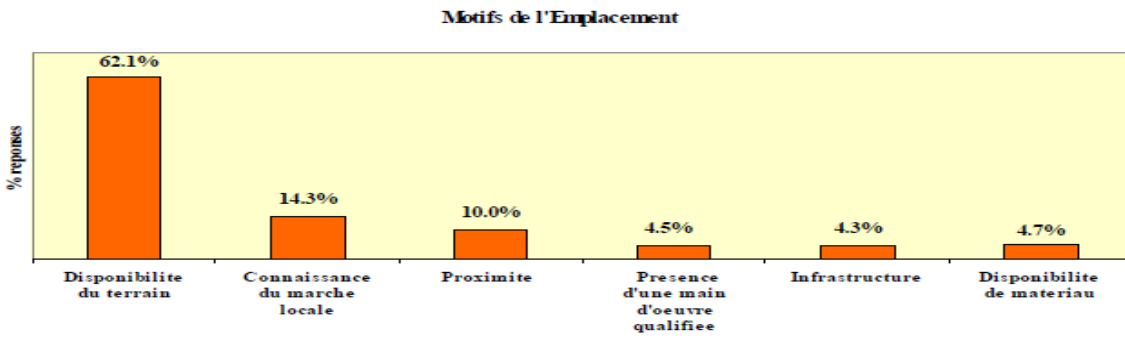
الشكل 71 البحث عن العقار الصناعي والمكاتب في الجزائر



المصدر: (Banque Mondiale, 2006, p. 23)

ونظرا لصعوبات الحصول على العقار، فإن المقاولين في الجزائر لا يختارون موقع توطين مؤسساتهم، على العكس من ذلك، فإنهم ينشئون أعمالهم حيث يجدون موقعا، لذا يعتبر توفر العقار الصناعي السبب الأهم لاختيار موقع توطين النشاط في الجزائر (Banque Mondiale, 2006)، والشكل أدناه يوضح الأسباب التي على أساسها يختار المقاولون في الجزائر مواقع إنشاء مؤسساتهم:

الشكل 72 الأسباب الرئيسية لاختيار موقع النشاط في الجزائر



المصدر: (Banque Mondiale, 2006, p. 24)

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

وعلى الرغم من مبادرات السلطات لحل مشكلة العقار الصناعي وتوفير عقار للشباب أصحاب المشاريع، على غرار المرسوم التنفيذي رقم 11-119<sup>62</sup>، والذي على المحلات المنجزة في إطار برنامج تشغيل الشباب تحت تصرف الشباب ذوي المشاريع في شكل إيجار، غير أن هذا لم يكن كافي لحل هذه المشكلة.

### - صعوبة الوصول إلى موارد أخرى:

بالإضافة إلى مختلف الموارد التي سبق لنا الإشارة إليها، فإن هناك موارد أخرى أيضا تسبب وجود صعوبات في الحصول عليها، في تعثر المؤسسات الناشئة محل الدراسة، حسب نتائج تقدير نموذج COX في الجدول (رقم 41)، فإن صعوبة الحصول على الموارد الأخرى، تؤثر على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، بمستوى دلالة إحصائية ( $Sig=0,000$ ) ومن خلال معامل الانحدار  $\beta$  الموجب، فإن صعوبة الحصول على موارد أخرى تزيد من المخاطر وبالتالي تؤثر بشكل سلبي على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر.

تشمل هذه الموارد امدادات الكهرباء والماء والطرق، ومختلف البنى التحتية، إضافة إلى التجهيزات والأليات وقطع الغيار، والتسهيلات الإدارية والقانونية التي يتطلبها النشاط، هذه الموارد مرتبطة بخصوصية كل نشاط وهي متعددة.

وعلى ضوء ما تقدم فإن الفرضية:

**27H:** تؤثر صعوبات الوصول إلى الموارد على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر /محققة جزئياً.

27H: تؤثر صعوبات الوصول إلى الموارد على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر		
تأثير إيجابي	تأثير سلبي	غير مؤثر
/	- صعوبة الحصول على التمويل	- صعوبة الحصول على شبكات التوزيع
-	- صعوبة الحصول على مدخلات الإنتاج	- صعوبة الحصول على المعلومات
-	- صعوبة الحصول على يد عمالة مؤهلة	- لم نواجه أي صعوبات في الحصول على الموارد
-	- صعوبات في الحصول على الصفقات	
-	- قلة الزبائن	
-	- صعوبة تحصيل ديون الزبائن	
-	- صعوبة الحصول على العقار	
-	- صعوبة الوصول إلى موارد أخرى	

<sup>62</sup> المرسوم التنفيذي رقم 11-119 مؤرخ في 15 ربيع الثاني عام 1432 الموافق ل 20 مارس سنة 2011، يحدد شروط وكيفيات وضع المحلات المنجزة في إطار برنامج دعم تشغيل الشباب تحت تصرف، الجريدة الرسمية عدد 17.

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

### خ- تأثير قيود البيئة المؤسسية على بقاء المؤسسة الناشئة:

بالنسبة لمتغير "قيود البيئة المؤسسية"، الذي يقيس الصعوبات التي تواجه المؤسسات الناشئة مع مختلف المؤسسات والإدارات التي تتعامل معها، وحسب نتائج تقدير نموذج Cox في الجدول (رقم 41)، فإن متغير "قيود البيئة المؤسسية" يؤثر على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، عندما يتعلق بالمتغيرات الفئوية: ثقل وبيروقراطية الإجراءات الإدارية بمستوى دلالة إحصائية ( $Sig= 0,005$ )، النظام الجبائي وشبه الجبائي غير مناسب بمستوى دلالة إحصائية ( $Sig= 0,004$ )، شروط وقواعد المنافسة غير كافية بمستوى دلالة إحصائية ( $Sig= 0,000$ )، ضعف المرافقة في مرحلة إنطلاق المؤسسة بمستوى دلالة إحصائية ( $Sig= 0,000$ )، تحتاج إلى واسطة لتسهيل الإجراءات بمستوى دلالة إحصائية ( $Sig= 0,000$ )، خدمات الضمان الاجتماعي والتأمينات غير ملائمة بمستوى دلالة إحصائية ( $Sig= 0,011$ )، التعسف الإداري بمستوى دلالة إحصائية ( $Sig= 0,000$ )، عراقيل مع شركات التأمين بمستوى دلالة إحصائية ( $Sig= 0,000$ )، نظرة المجتمع السيئة للشباب المقاول بمستوى دلالة إحصائية ( $Sig= 0,000$ )، ضعف الحماية القانونية والقضائية للنشاط بمستوى دلالة إحصائية ( $Sig= 0,001$ )، غياب الشفافية في المعاملات الإدارية بمستوى دلالة إحصائية ( $Sig= 0,000$ ).

ومن جهة أخرى فإن متغير "قيود البيئة المؤسسية" غير مؤثر عندما يتعلق الأمر بالمتغيرات الفئوية التالية: إجراءات الحصول على التمويل البنكي معقدة بمستوى دلالة إحصائية ( $Sig= 0,079$ )، لم نواجه أي عراقيل مؤسسية بمستوى دلالة إحصائية ( $Sig= 0,301$ )، عراقيل مؤسسية أخرى بمستوى دلالة إحصائية ( $Sig= 0,606$ )، بمعنى أن المؤسسات الناشئة التي واجهت إجراءات معقدة فيما يخص التمويل البنكي أو التي واجهت عراقيل مؤسسية أخرى بالإضافة إلى التي لم تواجه أي عراقيل مؤسسية فإن هذا لم يكن له تأثير على احتمال بقاء هذه المؤسسات بالسلب أو بالإيجاب.

### - ثقل وبيروقراطية الإجراءات الإدارية:

وفقا لنتائج تقدير نموذج Cox في الجدول (رقم 41)، فإن ثقل وبيروقراطية الإجراءات الإدارية، تؤثر على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، بمستوى دلالة إحصائية ( $Sig= 0,005$ ) ومن خلال معامل الانحدار  $\beta$  الموجب، فإن ثقل وبيروقراطية الإجراءات الإدارية تزيد من المخاطر وبالتالي تؤثر بشكل سلبي على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر.

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

هذه النتيجة، توافق إلى حد ما توصل إليه دراسة (Halima et al., 2020)، حيث أكد 62 في المائة من المقاولين أن الإجراءات الإدارية مرهقة وأن الخطوات التي يجب اتخاذها أثناء الإنشاء وخلال السنوات الأولى من وجوده بطيئة ومرهقة إلى حد ما.

ينظر المقاولين إلى الروتين والبيروقراطية باعتبارهما قيود أثرت سلبا على نشاطهم، بغض النظر عن طبيعة الأنشطة التي يمارسونها، إلا أن الشكوى من البيروقراطية كانت عامة، ولم يكن مقتصر على مرحلة إنطلاق النشاط، وإنما كان منذ شروعهم في إجراءات إنشاء مؤسساتهم، والتي كان لها تبعات على أداء مؤسساتهم في مرحلة الاستغلال، وهي شكاوي مؤسسة تؤكد نتائج جميع الدراسات الميدانية والتقارير الدولية التي أجريت على مناخ الأعمال في الجزائر (البنك الدولي، المرصد العالمي للمقاولاتية... إلخ)، والتي تشير إلى أن إنشاء مؤسسة في الجزائر ليست مهمة سهلة، وتزداد صعوبة في مراحل النمو والحفاظ على بقائها (Abedou et al., 2011)، ويرى (Madoui, 2008) أن إنشاء مؤسسة في الجزائر هو دورة مليئة بالعقبات.

وبالعودة إلى تقرير البنك الدولي لسهولة ممارسة الأعمال (Doing Business) لسنة 2020، نجد أن الجزائر احتلت الترتيب 157 من بين 190 دولة شملها المسح من ناحية سهولة ممارسة الأعمال، وهي مرتبة متأخرة جدا مقارنة بالجارتين المغرب 53 عالميا وتونس 78 عالميا من ناحية سهولة ممارسة الأعمال حسب نفس التقرير (World Bank, 2020c)، والجدول أدناه يحتوي مقارنة بين الجزائر ودول الجوار فيما يخص سهولة ممارسة الأعمال:

الجدول 43 مقارنة الجزائر من حيث سهولة انشاء الاعمال تونس والمغرب

المؤشرات	الجزائر	تونس	المغرب
سهولة ممارسة الاعمال	157	78	53
إطلاق الاعمال	152	19	43
عدد الاجراءات	12	03	04
عدد الايام	18	09	09
التكلفة (مقارنة بدخل الفرد)	11.8	2.9	3.6

المصدر: بالاعتماد على (World Bank, 2020b, pp. 04–10)

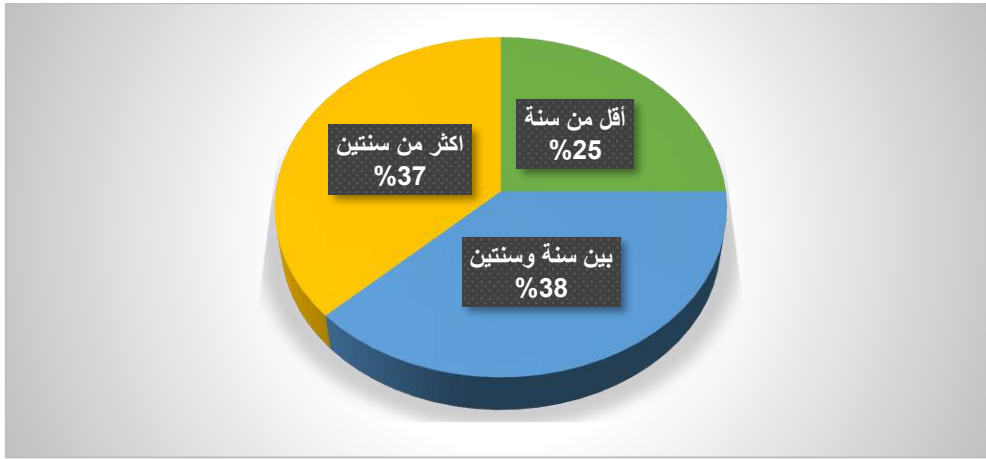
فالجزائر ورغم قيامها بالعديد من الإجراءات والإصلاحات في السنوات الاخيرة من أجل تطوير وتعزيز الأنشطة المقاولاتية، لا تزال تعاني من ثقل الإجراءات الإدارية التي ترهق المقاولين وبيروقراطية عالية تواجههم أثناء إنشاء مؤسساتهم او بعد انطلاقها، البيروقراطية التي لا تزال تميز إجراءات إطلاق المؤسسات في الجزائر ولها تأثير كبير على قرار إنشاء المؤسسة، فعملية إنشاء مرهقة وطويلة ومكلفة، إذا أنه وفقاً لبيانات البنك الدولي يتطلب الأمر 12 إجراء بمشاركة

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

العديد من أصحاب المصلحة (إدارة الضرائب، المركز الوطني للسجل التجاري، الموثق، الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء، المحكمة، وما إلى ذلك) ويستغرق مدة 18 يوماً لإنجازها (World Bank, 2020c)، وفي نفس السياق، ووفقاً للديوان الوطني للإحصاء فإن ما يقرب من 40 في المائة من المقاولين الخواص وجدوا أن مدة الانتظار كانت طويلة عند إنشاء مؤسساتهم، و44.2 في المائة منهم يرون أن الملف الإداري المتعلق بإنشاء المؤسسة كان معقد (ONS, 2012).

وفيما يخص مؤسسات العينة فإن مسار إنشاء مؤسساتهم حسب الإجراءات المعمول بها لدى وكالات الدعم يتطلب العديد من الخطوات والإجراءات تتداخل فيها العديد من الجهات (أنظر الملحق 24)، وبسؤال أفراد العينة عن المدة المستغرقة ما بين تاريخ وضعهم لملفاتهم لدى الوكالة إلى تاريخ انطلاقهم في النشاط، توزعت إجاباتهم على النحو المبين في الشكل أدناه:

الشكل 73 توزيع العينة حسب المدة المستغرقة لإنشاء المؤسسة



المصدر: من إعداد الباحث بناءً على مخرجات Excel

حوالي 38 في المائة (83 من أصل 224) من العينة استغرق إنشاء مؤسساتهم أكثر من سنتين وبصفة إجمالية فإن 75 في المائة (168 من إجمالي 224) منهم استغرق منهم إنشاء مؤسساتهم أكثر من سنة، وفي دراسة قام بها (Fouzi & Mohammed, 2008) فإن الوقت الضائع بين إيداع الملف لدى وكالة ANSEJ والانطلاق الفعلي للمؤسسة، يستغرق حوالي 16 شهراً، يعتبر كعامل يفسر فشل المؤسسة بعد انطلاقها، وفي ذات السياق يتفق جميع موظفي المرافقة في جهاز ANSEJ، على أنه ليست كل البنوك متعاونة، وإن الوصول مرحلة التشغيل، يتطلب ما بين

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

سنة إلى 12 شهرا حسب 87 في المائة من المرافقين في ANSEJ، ولذا يبقى 24 في المائة فقط من المقاولين متحمسين لمواصلة مغامرة المقاولاتية (BENSLIMANE, 2014).

تتعلق التأخيرات الأكثر شيوعا عند أفراد العينة والتي تسببت في طول مدة الإنشاء، بجهتين أساسيتين، أولا على مستوى البنك في الموافقة على التمويل ثم منح الشيك الأول والشيك الثاني، على الرغم من منح شهادة القبول لا يجب أن يتعد ثلاثة أيام بعد قبول المشروع، ومعالجة الملف من طرف المؤسسة المالية أو البنك لا يجب ان يتجاوز الشهران<sup>63</sup>، ثانيا على مستوى المورد في توريد العتاد للمقاول، رغم وجود اتفاقيات بين الوكالات والموردين تنص على تسليم العتاد المطلوب بعد استلامهم للشيك الأول وفي الآجال المتفق عليها (أنظر الملحق رقم 23)، كما واجهوا أيضا تأخيرات للحصول على العقار وكذلك الموافقة على الحصول على التراخيص بالنسبة للأنشطة المصنفة.

إن طول مدة إنشاء المؤسسات وتأخرها في الانطلاق، الناجم عن ثقل الإجراءات الشكلية والبيروقراطية الإدارية، وكثرة الملفات اللازمة في كل مرحلة كان لها عواقب وخيمة على مصير هذه المؤسسات، فالتأخر في منح التمويل والتجهيزات من البنك والمورد على سبيل المثال تسبب في رفع أسعار العتاد والفارق بين الأسعار تحمله المقاولون كون العتاد مستورد بالعملة الصعبة وسعر الصرف غير مستقر، كذلك في تحمل مصاريف الكراء وتراكم تكاليف الاشتراكات الإجتماعية قبل الانطلاق الفعلي، حيث وجد الكثير من المقاولين أنفسهم قد استنفذوا مدة سنتين من الكراء مدفوعة التكاليف التي تتطلبها عملية إنشاء مؤسساتهم، ولم تنطلق مؤسساتهم بعد في النشاط، أخيرا فإن طول مدة الإنشاء الناتج من الروتين البيروقراطي تسبب تعطيل تتمين الفرص التي وجدها الكثير من المقاولين في بداية مشروعهم وفقدان هذه الفرص لصالح أشخاص آخرين أو تشبع السوق بها، خصوصا وأن هناك الكثير من هذه المشاريع كانت تتطلب الاستجابة فورية، بالإضافة إلى كل ما سبق ذكره فإن كثرة البيروقراطية الإدارية والمحيط المؤسساتي غير مواتي لتسهيل ممارسة الاعمال، تسبب في ظهور ممارسات سلبية تتعلق بالفساد واللجوء إلى الطرق غير الرسمية لتسريع هذه الإجراءات (تقديم رشاوي)، وانتشار القطاع غير الرسمي.

### - عدم ملاءمة النظام الجبائي وشبه الجبائي:

وفقا للنتائج المحصل عليها في تقدير نموذج Cox في الجدول (رقم 41)، فإن عدم ملاءمة النظام الجبائي وشبه الجبائي، تؤثر على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,004) ومن خلال معامل

<sup>63</sup> قرار مؤرخ في 10 صفر عام 1432 الموافق ل 15 يناير سنة 2011، يحدد تنظيم وسير لجنة الانتقاء والاعتماد والتمويل للفرع المحلي للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وكذا كفاءات معالجة ومضمون ملفات مشاريع الاستثمارات للبطالين ذوي المشاريع.

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

الانحدار  $\beta$  الموجب، فإن عدم ملائمة النظام الجبائي وشبه الجبائي تزيد من المخاطر وبالتالي تؤثر بشكل سلبي على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر.

تتوافق هذه النتيجة إلى حد ما، مع ماورد في نتائج تقرير الديوان الوطني للإحصاء، حيث أشار إلى أن ما يقرب من 66.6 في المائة من مؤسسات القطاع الخاص يرى أصحابها أن الضرائب تشكل عائقاً لمؤسساتهم (ONS, 2012)، ومع نتائج دراسة (Benzazoua Bouazza et al., 2015) حيث توصلت إلى أن أكثر من 50 في المائة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، تعتبر معدلات الضرائب تحدياً كبيراً وقيداً رئيسياً، ومعدلات الضريبة عالية تثبطها عن توسيع عملياتها وتقلل من مصادر التمويل الداخلية لها وتزيد من تكاليفها التشغيلية.

كبدية نشير إلى أن جميع الأنشطة التي يقوم بإنشائها الشباب المقاول في إطار أنظمة الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب أو الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر أو الصندوق الوطني للتأمين على البطالة، تستفيد من الإعفاء الجبائي وشبه الجبائي، لمدة ثلاث سنوات ابتداء من تاريخ الشروع في الاستغلال، وتمدد مدة الإعفاء إلى ستة سنوات إذا كانت هذه الأنشطة تمارس في المناطق التي يجب ترقيتها، وعشر سنوات بالنسبة لأنشطة المنشأة في المناطق التي تستفيد من إعانة الصندوق الخاص لتنمية مناطق الجنوب، ويشمل الإعفاء الكلي الرسم العقاري، الضريبة الجزافية الوحيدة (IFU) أو النظام الضريبي الحقيقي، غير أن الأنشطة الخاضعة للضريبة الجزافية الوحيدة يقون مدينين بدفع الحد الأدنى للضريبة الموافق 50 في المائة من المبلغ المنصوص عليه في قانون الضرائب المباشرة، والمقدر ب 10000 دج لكل سنة مالية، مهما كان رقم الأعمال المحقق، كما تستفيد من الإعفاء الضريبي، فيما يخص الضريبة على الدخل الإجمالي (IRG) أو الضريبة على أرباح الشركات (IBS) حسب الحالة وكذا الضريبة على النشاط المهني (TAP)، وعند انتهاء فترة الإعفاء الضريبي الكلي تستفيد هذه الأنشطة أيضاً من تخفيض ضريبي، يشمل الضريبة على الدخل الإجمالي (IRG) أو الضريبة على أرباح الشركات (IBS) حسب الحالة والضريبة على النشاط المهني (TAP)، وذلك خلال الثلاث سنوات الأولى من الإخضاع الضريبي، على النحو التالي:

- تخفيض قدره 70 في المائة في السنة الأولى من الإخضاع الضريبي؛
- تخفيض قدره 50 في المائة في السنة الثانية من الإخضاع الضريبي؛
- تخفيض قدره 25 في المائة في السنة الثالثة من الإخضاع الضريبي.

وللاستفادة من هذه المزايا الجبائية وشبه الجبائية، تقوم الوكالة الممولة للمشروع (الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب أو الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر أو الصندوق الوطني للتأمين على البطالة)، بزيارة ميدانية لتأكيد دخول



## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

المشروع حيز التشغيل قبل صدور قرار منح المزايا في مرحلة التشغيل (أنظر الملحق رقم 26)، أين تنطلق المؤسسة في نشاطها فعلياً عن طريق محضر يثبت إنطلاق النشاط (بداية مرحلة الاستغلال) يمنح بموجبه مقرر منح الإمتيازات الجبائية في مرحلة إستغلال (أنظر الملحق 26)، لأجل ذلك، يتعيّن على صاحب المشروع إيداع طلب للحصول على مقرر منح الإمتيازات الجبائية لمرحلة إستغلال المشروع مكون من المستندات التالية:

- الفواتير النهائية؛
- تصريح القيد الجبائي؛
- نسخة من البطاقة الجبائية؛
- نسخة من السجل التجاري أو وثيقة معادلة؛
- نسخة من ترخيص (نهائي أو مؤقت) لممارسة نشاطات منظّمة أو مصنّفة؛
- نسخة من جدول إستيفاء القرض البنكي؛
- نسخة من عقد ملكية أو كراء محل؛
- نسخة من بطاقة الصندوق الإجتماعي للعمال غير الإجراء (CASNOS) أو نسخة من وصل تسديد مستحقات الإشتراك؛
- نسخة من البطاقة الرمادية للسيارة تتضمن عبارة " الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب أو الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر أو الصندوق الوطني للتأمين على البطالة " أو نسخة من شهادة رهن العتاد المتنقل؛
- ملحق توكيل التأمين المتعدد المخاطر لصالح الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب أو الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر أو الصندوق الوطني للتأمين على البطالة للصف الثاني؛
- نسخة من رهن حيازة التجهيزات لصالح الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب أو الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر أو الصندوق الوطني للتأمين على البطالة للصف الثاني، مسجّل لدى المركز الوطني للسجل التجاري.
- على الرغم من المزايا الجبائية وشبه الجبائية، التي يفترض أن تستفيد منها مؤسسات العينة كونها جميعاً مستفيدة من تمويل أحد أجهزة الدعم الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب أو الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر أو الصندوق الوطني للتأمين على البطالة، غير ان هناك جزء من هذه المؤسسات حرم من الاستفادة من المزايا، نتيجة لبعض الأخطاء التي وقع فيها أصحابها نتيجة جهلهم للإجراءات الإدارية اللازمة للحصول عليها، فعلى سبيل المثال تستفيد المؤسسة من إعفاء ضريبي عن نشاط مثلا تركيب الشبكات الهاتفية بمعنى رقم النشاط الأول في السجل التجاري أما باقي النشاطات الأخرى فهي غي معنية من الإعفاء الضريبي، بالإضافة إلى لما ترتب عن طول مدة إنجاز المشروع التي تسببت لهم في تراكم ديون الاشتراكات الاجتماعية مع غرامات تأخيرها، وانتهاء مدة كراء مقر النشاط وعدم قدرة المستفيدين على تسديد مبالغ كراء جديدة... وغيرها من الأخطاء، نتج عنها حرمان جزء من مؤسسات العينة من مقرر الاستفادة

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

من المزايا الجبائية وشبه الجبائية لمرحلة الاستغلال، نظرا لعدم توفر إحدى الوثائق اللازمة لهذا، كما ان شكوى أفراد العينة من عدم ملاءمة النظام الجبائي وشبه الجبائي متعلقة أساسا بعدم وضوح الإجراءات الإدارية الخاصة بتسديد ضرائبهم وكيفية التسريح بها، وجهلهم بكونهم ملزمين بدفع الحد الأدنى للضريبة الجزافية الوحيدة الموافق 50 في المائة من المبلغ المنصوص عليه في قانون الضرائب المباشرة، والمقدر ب 10000 دج لكل سنة مالية، تسبب لهم في مشاكل مع مصالح الضرائب وتراكم ضريبي مع غرامات تأخير، يتوافق هذا مع ما أشار له تقرير البنك الدولي في كون المشاكل التي واجهها المقاولين الجزائريين تتعلق بتعاملاتهم مع إدارة الضرائب، وليس من مستويات الضريبة على الدخل المفروضة عليهم والتي يرى انها أقل قليلاً من المتوسط الإقليمي (Banque Mondiale, 2006)، فعلى سبيل المثال المؤسسات عند شراءها للمواد الأولية عن طريق الفواتير تتحمل الضريبة على القيمة المضافة (TVA) ولما تباع في خصوصاً في حالة الصفقات لا يحق لها استرجاع قيمة الضريبة على القيمة المضافة لأن الفاتورة لا يجب أن تحتوي الضريبة على القيمة المضافة فيضطر صاحب المؤسسة إلى دمجها في السعر مما يقلل فرصة نجاحه في المناقصة، هذا الأمر تسبب في تشجيع البيع بدون فوترة والمعاملات غير الرسمية.

وعموماً فإن النظام الضريبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مزال يعاني من الكثير من القصور، فوفقاً لتقرير (Paying Taxes, 2017) الصادر عن البنك الدولي، تحتل الجزائر مرتبة متأخرة بين الدول الإفريقية التي تفرض واحدة من الضغوط الضريبية، وهي الأثقل على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث احتلت المرتبة 47 إفريقيا، بمعدل ضرائب على المؤسسات بلغ 65.6 في المائة كواحدة من أسوأ الأنظمة الضريبية في دول إفريقيا، متجاوزة المعدل الضريبي الإقليمي الذي يقدر ب 47.1 في المائة في أفريقيا، كما يبين الجدول ادناه:

الجدول 44 مقارنة معدل الضريبة الإجمالي في الجزائر مع تونس والغرب

البلد	معدل الضريبة الاجمالي	معدل الضرائب على الارباح	معدل الضرائب على العمل	معدل الضرائب الاخرى
الجزائر	65.6	8.3	30.6	26.7
المغرب	49.3	25.3	22.6	1.4
تونس	60.2	13.1	25.3	21.8

المصدر: (Paying Taxes, 2017, p. 128)

أما على المستوى الدولي من بين 190 دولة مدرجة في تقرير البنك الدولي لعام 2017، تعد الجزائر من بين البلدان ذات العبء الضريبي العالي (المرتبة 169)، حيث تبلغ ضريبة أرباح المؤسسات (IBS) التي تدفعها المؤسسات 25 في المائة من حجم المبيعات وضريبة النشاط المهني (TAP) هي واحد في المائة من إجمالي المبيعات وضريبة القيمة

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

المضافة هي 19 في المائة، كما أن عدد الضرائب التي يتعين على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دفعها كل عام مرتفع للغاية في الجزائر 27 ضرائب (ستة في المغرب وثمانية في تونس)، أما فيما يتعلق بشروط سداد هذه الضرائب، وعلى الرغم من التحسن الكبير الذي طرأ خلال السنوات الماضية، فإن إجراءات الضرائب في الجزائر تظل طويلة جدًا مقارنة بتلك السارية في البلدان المجاورة (265 ساعة سنويًا في الجزائر و144 و211 ساعة على التوالي في تونس والمغرب) (Paying Taxes, 2017).

### - شروط وقواعد المنافسة غير كافية:

حسب النتائج المحصل عليها في تقدير نموذج Cox في الجدول (رقم 41)، فإن شروط وقواعد المنافسة غير الكافية، تؤثر على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,000) ومن خلال معامل الانحدار  $\beta$  الموجب، فإن شروط وقواعد المنافسة غير الكافية تزيد من المخاطر وبالتالي تؤثر بشكل سلبي على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر.

تتمحور شكاوى عينة الدراسة فيما يخص شروط وقواعد المنافسة، والتي يرون أنها لم تكن كافية لضمان منافسة زهية ومتكافئة لهم في السوق، حول ثلاث نقاط رئيسية، الأولى تتعلق بغياب شروط المنافسة العادلة بين المؤسسات، الثانية تتعلق بمنافسة القطاع غير الرسمي والثالثة تتعلق بمنافسة المنتج الأجنبي.

فيما يخص النقطة الأولى، فرغم وجود الأمر رقم 03-03<sup>64</sup> الذي يهدف إلى تحديد شروط ممارسة المنافسة في السوق ومنع أي ممارسة تقييد المنافسة، فقد أشار أفراد العينة إلى جملة من المشاكل واجهتهم وأثرت على قدرتهم على المنافسة، مثل إساءة استخدام مركز المهيمن في السوق من طرف بعض المؤسسات، وعدم قدرة مؤسساتهم الناشئة على التنافس معها نظرا لفرق الموارد والإمكانيات، وهو ما يؤكد عليه (BOUKHARI, 2009) حيث يرى أن المؤسسات العمومية هي من تسيء استخدام مركزها المهيمن بشكل رئيسي، كذلك الشركات الخاصة الكبيرة والأقدم تواجدا في السوق التي تستخدم مركزها المهيمن في السوق لخنق المنافسين الصغار أو الجدد، هذه الممارسات تتجلى بشكل واضح، في الصفقات العمومية بالأخص والتي يرى أصحاب المؤسسات الناشئة أن فيها إقصاء كبير من خلال دفاتر الشروط، التي لا تراعي إمكانيات مؤسساتهم المحدودة، ومن جهة أخرى يجدون أنفسهم في منافسة غير متكافئة من مؤسسات كبيرة أو عمومية تتفوق عليهم في كل شيء.

<sup>64</sup> الأمر رقم 03-03 المؤرخ في 19 جويلية 2003، المتعلق بالمنافسة، المعدل والمتمم.

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

ثانياً، فيما يتعلق بمنافسة القطاع غير الرسمي، واستناداً إلى المقابلات التي أجريناها على أرض الميدان، أشار المقاولين إنهم قد واجهتهم منافسة شرسة ومتصاعدة من القطاع غير الرسمي، خصوصاً في قطاعات بعينها أين تعرف تغول للقطاع الغير رسمي، كقطاع النقل على سبيل المثال حيث يمارس المهنة الكثير من الدخلاء، أو كمنشآت فرعي للمؤسسات التي تملك وسائل النقل تمارسه بصفة غير قانونية، وقد شكلت المنافسة غير العادلة للقطاع غير الرسمي تحدياً خطيراً أثر سلباً على مؤسسات العينة، نظراً للمزايا التي تتمتع بها المؤسسات الناشطة بشكل غير رسمي، مثل الوفورات في تكاليف، التهرب الضريبي، العمالة غير الرسمية، والتي تكسبها ميزة سعر التكلفة المنخفض لمنتجاتها، وسمح لهم بإنتاج وبيع السلع بسعر منخفض مقارنة بمؤسسات العينة التي تعمل في القطاع الرسمي ولديها تكاليف عالية نسبياً، وقد أشارت دراسة استقصائية لـ 600 مؤسسة جزائرية تعمل في مختلف قطاعات النشاط، قام بها البنك الدولي سنة 2007، كان الهدف منها هو تقييم جودة البيئة المؤسسية والاقتصادية الكلية للمؤسسات، وخاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلى أن توسع القطاع غير الرسمي هو العائق الرئيسي أمام تطوير المقاولاتية، حيث أن نسبة 44 في المائة من المقاولين الذين تم استجوابهم يشكون في المقام الأول من المنافسة غير العادلة من القطاع غير الرسمي، الذي يشوه المنافسة بين المؤسسات (Amir & Bellache, 2018)، جدير بالذكر أن القطاع الموازي يشكل نسبة عالية في الاقتصاد الجزائري، إذ تقدر حصة القطاع غير الرسمي من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري ما بين 45-50 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي (Benzazoua Bouazza et al., 2015) ويفسر (Baaziz, 2019) تغول القطاع غير الرسمي في الجزائر إلى موقف "عدم التدخل" للسلطات والتي تفضل شراء السلام الاجتماعي.

ثالثاً، فيما يتعلق بمنافسة المنتجات الأجنبية، إذا تواجه المؤسسات الناشطة في القطاع الصناعي بدرجة الأولى منافسة شرسة بشكل متزايد في السوق، حيث واجهت صناعات الأغذية، الخشب، البلاستيك، المنظفات، والصناعات التحويلية الخفيفة على سبيل المثال الكثير من المنافسة من منتجات المستوردة، وهذا قلل من حصتها في السوق وجعل تسويق منتجاتها صعباً، في ظل عدم وجود سياسة لحماية المنتج المحلي، فعلى سبيل المثال تسببت استيراد الأثاث الخشبي في غلق العديد من ورش النجارة وتصنيع الأثاث، كذلك استيراد الأحذية والجوارب تسبب في غلق المصانع والورشات المحلية، بسبب فارق الأسعار وكذلك لثقافة تفضيل المنتج الأجنبي على حساب الوطني السائدة لدى المستهلك الجزائري.

### - ضعف المرافقة في مرحلة إنطلاق المؤسسة

حسب النتائج المحصل عليها في تقدير نموذج Cox في الجدول (رقم 41)، فإن ضعف المرافقة في مرحلة إنطلاق المؤسسة، تؤثر على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,000) ومن خلال معامل الانحدار  $\beta$  الموجب، فإن ضعف المرافقة في مرحلة إنطلاق المؤسسة تزيد من المخاطر وبالتالي تؤثر بشكل سلبي على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر.

تتوافق مع نتيجة مع ما خلصت إليه دراسة (Halima et al., 2020) حيث توصل إلى أن 59 في المائة من المقاولين المتعثرين الذين شملتهم الدراسة أشاروا إلى ضعف تدابير المرافقة التي خصتهم، ومن ناحية أخرى تتوافق مع ما تضمنه تقرير المرصد العالمي للمقاولاتية، أين أشار إلى وجود اختلال وظيفي في عملية تأطير النشاط المقاولاتي في الجزائر، فإجراءات السلطات العامة تركز على المرافقة والدعم في المراحل الأولى من إنشاء المؤسسة، في حين الإجراءات التي تستهدف تقوية واندماج المؤسسات المنشأة غير كافية، الأمر الذي أدى إلى اختلال ديناميكية المقاولاتية في البلد، بسبب ضعف التنسيق بين مختلف المراحل في العملية المقاولاتية، مع تأكيد ذات التقرير على تعزيز التوجه للانتقال من منطق يركز على إنشاء المؤسسات إلى منطق يركز بشكل أكبر على استدامة المؤسسات التي تم إنشاؤها (Abedou et al., 2011).

على الرغم من أن مرافقة ومتابعة المشاريع، هي من صلب مهام وكالات دعم إنشاء المؤسسات، كما ورد ضمن المادة 6 من المرسوم التنفيذي 03-288، والتي تنص على أن الوكالة تدعم وتقديم الاستشارة وترافق الشباب ذوي المشاريع في إطار تطبيق مشاريعهم الاستثمارية<sup>65</sup>، فالمرافقة هي خدمة أساسية تقدمها أجهزة الدعم، عبر المراحل الثلاث (مرحلة الإنشاء، مرحلة التنفيذ، مرحلة الاستغلال)، فعلى سبيل المثال تضمن المصالح المختصة التابعة للصندوق الوطني للتأمين عن البطالة دعماً تقنياً وبيداغوجياً في صيغة نصائح وتوجيهها، خلال السنوات الثلاثة الأولى من إستغلال المشروع، وتتم هذه العملية فور بدء النشاط، الغاية منها هو الحفاظ على نشاط المؤسسة المصغرة وضمان ديمومتها، حيث يُوضع برنامج معانيات دورية تُقرّر على النحو التالي:

- السنة الأولى: معاينة كل ثلاثة أشهر؛
- السنة الثانية: معاينة كل ستة أشهر (نشاط دون صعوبات جلية)، معاينة كل ثلاثة أشهر (نشاط تعترضه صعوبات مستمرة)؛

<sup>65</sup> المرسوم التنفيذي رقم 03-288 مؤرخ في 9 رجب عام 1424 الموافق ل 6 سبتمبر 2003، يعدل ويتمم المرسوم التنفيذي رقم 96-296 المؤرخ في 24 ربيع الثاني عام 1417 الموافق ل 8 سبتمبر سنة 1996 والمتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي. ص 07.

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

- السنة الثالثة: معاينة إختيارية (خيار صاحب المشروع/نشاط دون صعوبات)، معاينة كل ثلاثة أشهر/الزامية (نشاط تعترضه صعوبات).

يسمح ذات التحليل بتحديد الحالات الآتية:

- مؤسسة مصغرة ذات وضع مالي جيد؛
- مؤسسة مصغرة تُواجه صعوبات؛
- مؤسسة مصغرة تُواجه صعوبات خطيرة.

يمكن إيجاد حلول مخففة وتطبيقها لفائدة المؤسسة المصغرة التي تعاني صعوبات<sup>66</sup>.

غير أن الشكوى والتذمر من غياب المرافقة بعد إنطلاق مشاريعهم كان لسان حال غالبية أفراد العينة، أين أكدوا لنا على الغياب التام للمرافقة بعد انطلاق المشروع والاكتفاء بزيارات للمراقبة محدودة للغاية من أجل التأكد من وجود العتاد وعدم بيعه أو تغيير مقر النشاط أو النشاط في حد ذاته في أحسن الحالات، فالمرافقة التي منحت لهم تركزت أساساً في التدخل لدى المؤسسات المالية للحصول على تمويل لإطلاق المؤسسة ونادراً ما تكسبهم المهارات التي من المحتمل أن تضمن استمرارية المؤسسة التي يتم إنشاؤها، رغم أن المرافقة لا تعني المساعدة بالمعنى المادي ولكنها تعني التدريب والتجهيز لتصبح أكثر قدرة على المنافسة، ألا ان جميع أشكال المرافقة لهذه المؤسسات، كانت تهدف بشكل حصري، إلى تمويل الإنشاء وفي بعض الحالات تدريب صاحب المشروع بناءً على احتياجاته المهنية لإطلاق مشروعه، ويغيب عليها بشكل كبير المرافقة في سنوات النشاط الأولى (المرافقة البعدية) وهو ما أكده جميع المستجوبين سواء أصحاب المؤسسات الناجحة أو المتعثرة، وعدم وجود أي زيارات ميدانية للتعرف على حالة نشاطهم والوقوف على واقعه ناهيك عن تقديم المرافقة للتغلب على الصعوبات التي واجهتهم في بداية نشاطهم، وأكد فئة منهم أنهم لجئوا إلى الوكالة لطلب بعض المساعدة والتسهيلات بسبب مشاكل واجهتهم إلا أن مطالبهم لم تجد أي تدخل من الوكالة.

وفي الجهة المقابلة ومن أجل توضيح هذا الإشكالية، قمنا بطرحها على بعض المرافقين على مستوى أجهزة الدعم، وقد كان تفسيرهم المكلفين بالمرافقة على النحو التالي، أنه وبالنظر إلى العدد الهائل للمشاريع التي تمويلها هذه الوكالات، في مقابل محدودية عدد المكلفين بالمرافقة في هذه الوكالات، فهذا يفسر نقص المرافقة التي أشار لها أفراد العينة، خصوصاً في مرحلة الاستغلال إذ يتطلب الأمر الوقوف على المشاريع ميدانياً، لذا كان من المستحيل عليهم احترام عملية المرافقة كما ينبغي، وتحقيق الأهداف المحددة، خصوصاً بعد التعديلات والتسهيلات الإضافية التي منحت سنة 2011، والتي تسببت في ارتفاع كبير في عدد المشاريع الممولة، كما أن غالبية المشاريع هي في مجالات لا تتطلب

<sup>66</sup> <https://www.cnac.dz/p1a/etape8a.htm>

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

مرافقة (مشاريع النقل، الخدمات... إلخ)، على عكس بعض قطاعات أخرى تتطلب مرافقة متخصصة، إذا لا يمكن لنفس المرافق الذي يقوم بمرافقة المشاريع الإنتاجية، أن يقدم مرافقة لمشاريع فلاحية، او تكنولوجية، بل يتطلب الأمر مرافقة من هياكل متخصصة، لذلك سيكون من الأفضل الانتقال من هدف كمي والمتمثل بشكل أساسي في زيادة عدد إنشاء المؤسسات إلى الاهتمامات النوعية وتحسين استدامة المؤسسات التي تم إنشاؤها، مع تركيز الجهود على مجموعات فرعية ومحددة من المشاريع تعتبر جديرة بالاهتمام.

### - تحتاج إلى واسطة لتسهيل الإجراءات:

حسب النتائج المحصل عليها في تقدير نموذج Cox في الجدول (رقم 41)، فإن الحاجة إلى الوساطات لتسهيل الإجراءات الإدارية، تؤثر على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، بمستوى دلالة إحصائية ( $Sig=0,000$ ) ومن خلال معامل الانحدار  $\beta$  الموجب، فإن الحاجة إلى الوساطات لتسهيل الإجراءات الإدارية تزيد من المخاطر وبالتالي تؤثر بشكل سلبي على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر.

تتوافق هذه النتيجة مع نتائج دراسة (Sedkaoui, 2019)، حيث أفاد 55 في المائة بالمائة من المقاولين أن الفساد والإجراءات الإدارية كان لها تأثير سلبي هائل على أنشطتهم، وأنه كان عليهم الاعتماد على علاقاتهم الشخصية لإنجاز الأمور.

تتميز البيئة المؤسساتية في الجزائر بعدم الكفاءة، والتي تتجلى في البطء البيروقراطي، فغالبًا ما يكون إنشاء المؤسسات رهينة لعدد من الإجراءات، هذا الأمر فتح الطريق للممارسات غير الرسمية على جميع المستويات، فقد أكد لنا أفراد العينة إن التماس الواسطة كان هو السبيل لتخطي الممارسات البيروقراطية البطيئة وتسريع الإجراءات الإدارية الروتينية التي وواجهتهم، وتذليل عقبات مسار إنشاء واستغلال مؤسساتهم، وتقليل من الوقت الضائع، وكذلك من أجل الحصول على مختلف الإمتيازات (عقارات، محلات... إلخ)، كما وقد أشار المقاولين اللذين تم مقابلتهم في خرجاتنا الميدانية بإسهاب إلى ظاهرة (المحسوبية)، للحصول على الصفقات العمومية والوصول إلى المعلومات... إلخ والتي صارت ثقافة متجذرة في الإدارات الجزائرية، وللتعامل مع هذا يعتمد هؤلاء على اتصالاتهم الشخصية لإنجاز الأمور، وفي ذات السياق يؤكد (BOUKHARI, 2009) على أن حرية ممارسة الأعمال في الجزائر تواجه قيود خطيرة لأسباب تتعلق بالبيروقراطية والفساد والإطار القانوني الصعب.

### - عدم ملاءمة خدمات الضمان الاجتماعي والتأمينات:

حسب النتائج المحصل عليها في تقدير نموذج COX في الجدول (رقم 41)، فإن عدم ملاءمة خدمات الضمان الاجتماعي والتأمينات، تؤثر على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,011) ومن خلال معامل الانحدار  $\beta$  الموجب، فإن عدم ملاءمة خدمات الضمان الاجتماعي والتأمينات تزيد من المخاطر وبالتالي تؤثر بشكل سلبي على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر.

تفرض القوانين سارية المفعول على مؤسسات العينة الانخراط إجباريا في صناديق الضمان الاجتماعي، ويتعلق الأمر بثلاث صناديق بالتحديد، الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي للعمال غير الأجراء (CASNOS) تتعلق اشتراكات هذا الصندوق بمستحقات الضمان الاجتماعي السنوي لصاحب المؤسسة نفسه، صندوق الضمان الاجتماعي للعمال الأجراء (CNAS) تتعلق اشتراكات هذا الصندوق بمستحقات الضمان الاجتماعي للعمال والموظفين في المؤسسة، الصندوق الوطني لعطل المدفوعة الأجر والبطالة الناجمة عن سوء الأحوال الجوية لقطاعات البناء والأشغال العمومية والري (CACOBATPH) وتتعلق اشتراكات هذا الصندوق بالمؤسسات الناشطة في قطاعات البناء والأشغال العمومية والري، فبمجرد فتح سجل تجاري للمؤسسة يتم تبليغ مصالح صندوق الضمان الاجتماعي للعمال الأجراء (CNAS) بشكل أوتوماتيكي، والتي تشرع بدورها في بداية احتساب الاشتراكات التي يجب على صاحب المؤسسة تسديدها سنويا منذ تاريخ إطلاق السجل التجاري للنشاط، والذي غالبا ما يكون في وقت مبكر جدا من الانطلاق الفعلي لنشاط المؤسسة، هذا الأمر الذي وجدنا أن أغلب أفراد العينة يجهلون مما تسبب لهم في تراكم الاشتراكات السنوية مع غرامات التأخير دون علم منهم، خصوصا وأن غالبية أفراد العينة عانت من تأخر وطول في المدة ما بين تاريخ فتح السجل التجاري للنشاط والذي يعني الإنشاء القانوني للمؤسسة، وبين تاريخ إنطلاق نشاطها فعليا، نظرا لطبيعة مسار إنشاء المؤسسة تمر به المؤسسات المنشأة ضمن أجهزة دعم إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر (أنظر الملحق رقم 24)، وما ترتب عنه من تأخيرات تتخلل كل مرحلة من مراحلها، بالإضافة إلى عجز بعض من هذه المؤسسات على تسديد الحد الأدنى من الاشتراكات السنوية المطلوبة نظرا لصعوبات مرحلة الانطلاق التي تعاني منها المؤسسات الناشئة، وكذلك بسبب تراكم ديون التأسيس التي تسبب فيها طول مدة مسار الإنشاء والعجز المالي الذي عانى منه أصحاب هذه المؤسسات، فحتى مع تصريحهم بحصيلة سلبية لمداخيلهم السنوية، والتي كانت تسجلها نسبة كبيرة من المؤسسات الناشئة، بحكم حداثة نشاطها في السوق وصعوبات مرحلة الانطلاق، كانوا ملزمين بالدفع الفوري للاشتراكات المستحقة للصندوق، مع عدم مرونة وتسهيل الإدارات المسؤولة عن فرض الاقتطاعات



## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

الإلزامية، وهم بذلك يقومون بتفاهم أزمة السيولة، بسبب زيادة في الأعباء الجبائية وشبه الجبائية، مما تسبب في زيادة الضغط على المؤسسات، كما أن المؤسسات التي تعتمد على الصفقات العمومية وبالأخص المؤسسات الناشطة في قطاعات البناء والأشغال العمومية والأنشطة المشابهة لها، هذه المؤسسات ونظرا لما تتطلب الشروط المتضمنة في دفاتر الشروط، كانت مطالبة بتقديم شهادة تقيين (La mise à jour) اشتراكات الصندوق الإجتماعي للعمال غير الإجراء (CASNOS) والصندوق الوطني للتأمينات الإجتماعية (CNAS) والصندوق الوطني للعطل المدفوعة الأجر وبطالة سوء الأحوال الجوية لقطاع البناء والأشغال العمومية (CACOBATPH)، لكي يكون في مقدورها المشاركة في الصفقات العمومية للحصول على المشاريع، وهو الأمر الذي كان يتعسر على الكثير منها كونهم غير قادرين على توظيف عمال ذوي مؤهلات عالية (مهندسين، تقنيين... إلخ) بشكل دائم، بسبب قدراتهم المالية المحدودة، وفي نفس الوقت وحتى يتسنى لهم المشاركة في الصفقات، كان لزام عليهم دفع هذه الاشتراكات، مما تسبب في حرمان الكثير من هذه المؤسسات من تقديم العطاءات والحصول على حصة من المشاريع، تضمن لهم مداخيل تغطي التزاماتهم المالية، أو في أحيان أخرى تحملهم تكاليف هذه الاشتراكات وعدم ظفرهم بأي صفقة، الأمر الذي يزد من مشاكلهم المالية، خصوصا مع تكرار نفس الأمر في كل طلب عروض يقدمون على المشاركة فيه.

### - التعسف الإداري:

حسب النتائج المحصل عليها في تقدير نموذج Cox في الجدول (رقم 41)، فإن التعرض للتعسف الإداري، يؤثر على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,000) ومن خلال معامل الانحدار  $\beta$  الموجب، فإن التعرض للتعسف الإداري يزيد من المخاطر وبالتالي يؤثر بشكل سلبي على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر.

بحكم نشاطها، تتعامل مؤسسات العينة مع محيطها المؤسساتي، من خلال مختلف الهيئات والإدارات، غير أن هذه المعاملات شأها الكثير من العيوب، حسب تصريحات أفراد العينة، من أبرزها مشكلة التعسف الإداري الذي تعرضوا له، في نشاط مؤسساتهم، من خلال عدة مظاهر وممارسات والتي تسببت لهم في ضرر وأثرت سلبا على نشاطهم، فعلى سبيل المثال المؤسسات الناشطة في قطاع النقل بمختلف أنواعه وعلى كثرتها، صرح أصحابها بأنهم تعرضوا وبشكل دائم إلى مشاكل مع الشرطة والدرك، بسبب كثرة المخالفات والغرامات وحجز رخص السياقة، وحجز حتى مركباتهم، كذلك أصحاب الأنشطة غير القارة تعرض أصحابها إلى المنع من مزاوله نشاطهم في الأماكن العامة (شواطئ متنزهات، مساحات عامة...)، سحب رخص مزاوله النشاط لبعض الأنشطة، بسبب مخالفات جد بسيطة....، كذلك يتجلى

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

التعسف في مظاهر عديدة أخرى وأكثرها الإقصاء وعدم التعامل مع هذه المؤسسات، تحت حجج واهية (السمعة غير الطيبة للمؤسسات الممولة من أجهزة الدعم)، رفض بعض الإدارات لمنح التراخيص والاعتمادات اللازمة لممارسة النشاط، وغيرها الكثير من الممارسات التعسفية التي كانت سبب في تعثر الكثير من هذه المؤسسات.

### - عراقيل مع شركات التأمين:

وفقا للنتائج المحصل عليها في تقدير نموذج Cox في الجدول (رقم 41)، فإن وجود عراقيل مع شركات التأمين، تؤثر على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,000) ومن خلال معامل الانحدار  $\beta$  الموجب، فإن وجود عراقيل مع شركات التأمين تزيد من المخاطر وبالتالي تؤثر بشكل سلبي على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر.

تفرض قواعد اللعبة في الجزائر على أي مؤسسة، تأمين وسائل إنتاجها (آلات، مركبات... إلخ) سنويا حتى تتمكن من مواصلة نشاطها، طبقا للقوانين سارية المفعول، ولا يمكنها في أي حال من الأحوال التخلي عن هذا النوع من التأمينات ومواصلة نشاطها بدونها، وبالنسبة لمؤسسات عينة الدراسة فإن، تأمين أول سنة من نشاط المشروع، يتم بصفة آلية من طرف البنك الممول لمشروعهم، ويدمج مبلغ التأمين ضمن المبلغ الإجمالي لقرض المستحق، غير أن العراقيل والمشاكل التي واجهت هذه المؤسسات متعددة، وتبدأ بمجرد انتهاء مدة أول سنة من سريان عقد التأمين الشامل، وشروعهم في تجديد عقد التأمين مع شركات التأمين، فارتفاع أسعار التأمين الخاص بالعتاد خصوصا التأمين شامل المخاطر، لجعل الغالبية تكتفي بالسنة الأولى من التأمين والتي تكون مدفوعة من طرف البنك، والتخلي عن تأمين عتادها في السنوات التالية للنشاط أو الاكتفاء بالتأمين العادي فقط عند بعض الأنشطة، وفي قطاعات أخرى تكون الشروط المطلوبة للحصول على التأمين الشامل تعجيزية، وقد لمسنا مدى خطورة العراقيل والمشاكل التي واجهت هذه المؤسسات، في قطاعات نشاط محددة، كقطاعي النقل وكراء السيارات، واللذان يعتبران من أكثر المشاريع التي تم تمويلها من طرف أجهزة الدعم في الجزائر، ففي الكثير من الأحيان تحجم شركات التأمين على التعامل مع هذه الأنشطة وفي أحسن الأحوال تكتفي بمنحهم التأمين العادي بدل التأمين متعدد المخاطر، أو منحهم التأمين متعدد الأخطار بأسعار مضاعفة، بحجة أن هذه المؤسسات تملك سمعة سيئة، والتعامل معها غير مجدي اقتصاديا، بسبب كثرة الحوادث، قضايا النصب والاحتيال التي يقوم بها أصحاب هذه المؤسسات للهروب من تسديد ديونهم، وقد تسبب هذا الأمر في عجز جزء كبير من هذه المؤسسات من ممارسة نشاطها، مشكل أخرى أيضا واجهت أفراد العينة، تتمثل في تماطل وبطء شركات

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

التأمين في تعويضهم عن الأضرار والحوادث التي تعرضوا، والذي قد يطول لسنوات دون جدوى، الأمر الذي كان له آثار جد سلبية على نشاط هذه المؤسسات.

### - نظرة المجتمع السيئة للشباب المقاول:

حسب النتائج المحصل عليها في تقدير نموذج Cox في الجدول (رقم 41)، فإن نظرة المجتمع السيئة للشباب المقاول، تؤثر على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,000) ومن خلال معامل الانحدار  $\beta$  الموجب، فإن نظرة المجتمع السيئة للشباب المقاول تزيد من المخاطر وبالتالي تؤثر بشكل سلبي على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر.

تسببت النظرة السيئة من المجتمع الجزائري كأفراد ومؤسسات للشباب المقاول، في وجود ممارسات إقصائية ودونية لهم ولمؤسساتهم، وتحاشي التعامل معهم، وللتوضيح فإن المؤسسات المنشأة في إطار أجهزة دعم إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بالأخص، تملك سمعة سيئة بسبب ممارسات كان يقوم بها أصحاب هذه المؤسسات والنوايا الحقيقية لدى الكثير منهم من وراء حصولهم على قروض لإنشاء مؤسساتهم الخاصة، حيث أن الكثير منهم لم يكن غرضهم من القروض هو إنشاء مؤسسة خاصة وممارسة العمل الحر، وإنما كان يهدفون إلى الحصول على العتاد بدون دفع الرسوم في إطار الإمتيازات الضريبية التي يحصلون عليها، ثم يقومون بإعادة بيعه والحصول على الأموال واستخدامها في مصالحهم الشخصية (المهجرة غير الشرعية، الزواج، صرف الأموال في مصالح شخصية أخرى...)، كما كان يتم أيضا التحايل والتواطؤ ما بين الشاب المقاول والمورد من أجل الحصول على الأموال بدل العتاد وبأقل من مبلغ القرض من طرف الشباب مقابل عمولات يتحصل عليها المورد، إضافة إلى ذلك استخدام الشباب لوسائل النقل الخاصة بمشاريعهم في قضاء مصالحهم الشخصية أو في العبث في الشوارع والطرق، ظاهرة أخرى أيضا، تتمثل في كثرة تغيير مقار نشاط هؤلاء الشباب، هربا من المتابعة من طرف البنوك والوكالات الممولة لهم ومن الضرائب والبحث عن مقرات نشاط أقل تكلفة لهم، إضافة إلى المتابعات القضائية التي كانت تهدد هؤلاء الشباب بسبب عدم قدرتهم على تسديد أقساط القروض التي استفادوا منها، وبالتالي فإن أي طرف يتعامل مع هذه المؤسسات مهدد أيضا بعدم ديمومة المعاملات، هذه الأسباب وأخرى، تسببت في رسم صورة سيئة لدى المجتمع الجزائري على هؤلاء الشباب ذوي المشاريع، وبالتالي إقصاء المجتمع لهم واحتقارهم، وحسب ما صرح به لنا أفراد العينة فإن هذه الممارسات تتجلى في تبخيس الأسعار أو التعامل بالدين أو رفض التعامل معها بمجرد معرفة أن صاحب المؤسسة مستفيد قرض، رفض التعامل مع هذه المؤسسات بمجرد رؤية البطاقة الرمادية (La carte grise) مملوكة لأحدى وكالات تمويل المشاريع، رفض منح الصفقات لهذه

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

المؤسسات من طرف مختلف الإدارات... إلخ، نقطة أخرى أشار لها أصحاب المؤسسات الذين قابلناهم ميدانيا وتمثل في القيم المجتمعية الجزائرية التي ترفض التعاملات الربوية والجدل الديني القائم حول طبيعة تمويل مشاريعهم سبب لهم متاعب أخرى مع المجتمع، أن هذه الممارسات تسببت في الكثير من الضرر خصوصا للمؤسسات التي كان هدف أصحابها من البداية هو العمل الحر والنشاط فعليا على أرض الميدان، وعدم قدرة هؤلاء الشباب ذوي المشاريع، من النشاط بشكل عادي وكسب وإثبات جدارتهم في المجتمع، وللإشارة فإن نظرة المجتمع الجزائري للمؤسسات المنشأة في إطار أجهزة الدعم، تختلف كليا على نظرتهم للمقاولاتية والعمل الحر بشكل عام، فالنظرة السيئة مرتبطة بالمؤسسات التي تنشأ في إطار أجهزة الدعم للخصوصيات التي ذكرناها، أما عموما فإن مكانة المقاولين والعمل الحر لدى المجتمع الجزائري رفيعة والقيم المجتمعية في الجزائر تبجل العمل المقاولاتي، فوفقا لتقرير المرصد العالمي للمقاولاتية، فإن إنشاء مؤسسة يعتبر خيار مهني جيد لدى 79.6 في المائة من سكان الجزائر اللذين تتراوح أعمارهم بين 18 و64 عامًا، ونسبة 84.2 في المائة منهم يعطى مكانة عالية للمقاولين الناجحين (Amoros & Bosma, 2013).

### - ضعف الحماية القانونية والقضائية للنشاط:

وفقا للنتائج المحصل عليها في تقدير نموذج Cox في الجدول (رقم 41)، فإن ضعف الحماية القانونية والقضائية للنشاط، تؤثر على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,001) ومن خلال معامل الانحدار  $\beta$  الموجب، فإن ضعف الحماية القانونية والقضائية للنشاط تزيد من المخاطر وبالتالي تؤثر بشكل سلبي على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر.

بشكل عام يرى غالبية أفراد العينة أن الأنظمة والقوانين المتعلقة بهم غير مستقرة وغير متوقعة، بالإضافة إلى ذلك، فإن القوانين الصادرة لا تتوافق وتوقعاتهم، مما يحتم عليهم تبني موقف الانتظار والترقب وتأجيل أو إلغاء قرارات الاستثمار بسبب عدم استقرار القواعد القانونية والتنظيمية، كما لمسنا أيضا وجود شكاوى تتعلق بعدم حماية نشاطهم، فعلى سبيل المثال تعاني وكالات كراء السيارات وهي من أكثر المشاريع التي تم تمويلها، من مشاكل قانونية بالجملة، إذا أن عقود الكراء الخاصة بهم غير معترف بها لدى المحاكم الجزائرية مما يتسبب في عدم قدرة أصحاب الوكالات على المتابعة القضائية لزبائن في حالة ارتكابهم لمخالفات لبنود عقد الكراء، كما انه لا يوجد أي قانون يحمي صاحب الوكالة حتى في حالة سرقة السيارة وتكيف على أساس خيانة الأمانة والإجراءات تأخذ وقت طويل جدا، في حالة ارتكاب زبائنهم لجرائم يتم حجز السيارات مع عدم قدرة أصحاب الوكالات على التدخل واسترجاع سياراتهم كونها محجوزة باسم البنك ثم الوكالة الممولة لهم وبالتالي فهم ليسوا الملاك الحقيقيين لها في نظر القانون... إلخ، كما تسبب صدور بعض

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

القوانين والإجراءات التنظيمية في تعطيل وحرمان أنشطة أخرى من النشاط أو التأثير عليها بشكل جد سلمي، فعلى سبيل المثال تسبب إصدار وزارة السكن والعمران لقرار منع استعمال مضخات الإسمنت في صب الأسقف في مشاريع البناء، تسبب في تعطيل آلاف المؤسسات المتخصصة في صب الخرسانة، وحرمانهم من العمل في هذه المشاريع، كما تسبب منع استعمال مادة الجبس في التلبيس السكنات تسبب أيضا في توقيف مؤسسات تلبيس الجدران والاسقف، وغلق وتجميد الاستيراد أدى إلى افلاس الكثير من المؤسسات التي تنشط في مجال الاستيداع والتبريد... إلخ.

وحسب البنك الدولي، فإن الإطار القانوني الجزائري لا يزال بعيداً عن العمل بسلاسة بسبب عدم وجود قضاة تجاريين مؤهلين ونقص فهم المقاولين لطرق معينة يتم تطبيقها بنجاح في اقتصاديات السوق الأخرى (مثل التشريعات المتعلقة الضمانات والإفلاس والآليات البديلة لتسوية المنازعات، وما إلى ذلك)، كما أن هناك ثقة محدودة في مجتمع الأعمال بأن نظام العدالة محايد، يُنظر إلى هذا الأخير دائماً بشكل أساسي على أنه بطيء وغير فعال ومتحيز وفساد ويفضل تجنبه (Banque Mondiale, 2006).

### - غياب الشفافية في المعاملات الإدارية:

وفقا للنتائج المحصل عليها في تقدير نموذج Cox في الجدول (رقم 41)، فإن غياب الشفافية في المعاملات الإدارية، تؤثر على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,000) ومن خلال معامل الانحدار  $\beta$  الموجب، فإن غياب الشفافية في المعاملات الإدارية تزيد من المخاطر وبالتالي تؤثر بشكل سلبي على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر.

تتوافق هذه النتيجة مع نتيجة دراسة (Sedkaoui, 2019)، والتي أفاد من خلالها 55 في المائة من المقاولين أن الفساد والإجراءات الإدارية كان لها تأثير سلبي هائل على أنشطتهم، وهذان العنصران يشكلان عقبة كبيرة يتعامل معها المقاولين في سياق عملياتهم.

أشار أصحاب المؤسسات الناشئة بشكل ملحوظ إلى غياب الشفافية في المعاملات الإدارية والفساد التي شكلت لهم تحديا كبيرا، ويبرز هذا من خلال وجود ممارسات إدارية غامضة وفسادة واجهتهم عند إطلاق مشاريعهم وتنميتها، وبحسب المتحدثين، فإن غياب الشفافية تشكل عقبة رئيسية وتعزز الفساد من خلال التماس الوساطات والذرق غير الرسمية لإنجاز مصالحهم، كما أثرت نفس الإشكالية فيما يتعلق بمنح الصفقات العمومية، والتي يتم منحها والإعلان عنها في ظرف تشوبها الغموض وفي الكثير من الأحيان بدون الإعلان عنها، من طرف مختلف الإدارات، وحسب (Hamitouche & Kherbachi, 2017) فإن الفساد هو عائق مرتبط بقطاع البناء والأشغال العامة

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

وبعض الأنشطة الخدمية (الصفقات، الخدمات للشركات)، تفضل الأقوياء وتمارس ضغطاً قوياً على الداخلين الجدد، ومن جهة أخرى فإن أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يرون أن درجة الفساد تعتبر تحدي كبير لهم بالمقارنة مع المؤسسات الكبيرة (Benzazoua Bouazza et al., 2015) جدير بالذكر أن الجزائر من أكثر الدول تأثراً بظاهرة الفساد في أفريقيا والعالم، تصنف منظمة الشفافية الدولية الجزائر في مراتب متأخرة فيما يتعلق بمستويات الفساد (106 من أصل 180 دولة)، بتقييم (100/35) (Transparency International, 2018)، على الرغم من وجود نصوص قانونية لمكافحة الفساد، خصوصاً في مجال الصفقات العمومية لا سيما الأمر رقم 10-05 مؤرخ في 26 غشت سنة 2010، يتم القانون رقم 06-01 المؤرخ في 20 فبراير سنة 2006 والمتعلق بالوقاية من الفساد ومكافحته.

وعلى ضوء ما تقدم فإن الفرضية:

**28H:** تؤثر قيود البيئة المؤسساتية على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر /محققة جزئياً.

28H: تؤثر قيود البيئة المؤسساتية على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر		
تأثير إيجابي	تأثير سلبي	غير مؤثر
/	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ثقل وبيروقراطية الإجراءات</li> <li>- النظام الجبائي وشبه الجبائي غير مناسب</li> <li>- شروط وقواعد المنافسة غير كافية</li> <li>- ضعف المرافقة في مرحلة إنطلاق المؤسسة</li> <li>- تحتاج إلى واسطة لتسهيل الإجراءات</li> <li>- خدمات الضمان الاجتماعي والتأمينات غير ملائمة</li> <li>- التعسف الإداري</li> <li>- عراقيل مع شركات التأمين</li> <li>- نظرة المجتمع السيئة للشباب المقاوم</li> <li>- ضعف الحماية القانونية والقضائية للنشاط</li> <li>- غياب الشفافية في المعاملات الإدارية</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- إجراءات الحصول على التمويل البنكي معقدة</li> <li>- عراقيل مؤسساتية أخرى</li> <li>- لم نواجه أي عراقيل مؤسساتية</li> </ul>

د- تأثير الحصول على الدعم العمومي على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر:

بالنسبة لمتغير "الدعم العمومي"، الذي يقيس مدى استفادة المؤسسات الناشئة من مختلف أشكال الدعم العمومي التي تمنحها السلطات العمومية للمؤسسات الناشئة لدعمها في أولى سنوات انطلاقتها، وتتمثل هذه المساعدات

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

أساسا في: أولا، الإعفاءات الجبائية وشبه الجبائية التي تستفيد منها المؤسسات المنشأة في إطار أجهزة الدعم، ثانيا، مساعدة الصندوق الخاص لتطوير الهضاب العليا بالنسبة للمؤسسات المنشأة في مناطق الهضاب العليا<sup>67</sup> وإعانة الصندوق الخاص لتطوير مناطق الجنوب للمؤسسات المنشأة في ولايات الجنوب<sup>68</sup> (أنظر الملحق رقم 25)، ثالثا، دعم جزء من أجور عمال المؤسسة حيث أنه بإمكان المؤسسات المنشأة في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ) والصندوق الوطني للتأمين على البطالة (CNAC) والوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (ANGEM) توظيف طالبي عمل مبتدئين اثنين في إطار جهاز المساعدة على الإدماج المهني (DIAP) في مرحلة الاستغلال، كما يمكنهم توظيف عمال بعقود عمل مدعمة (CTA) يستفيدون بموجبها من التخفيض في نسبة الاشتراك لأرباب العمل بـ 80 في المائة يمكن أن تصل هذه النسبة إلى 95 في المائة بالنسبة لولايات الهضاب العليا والجنوب، رابعا، تخفيض الاشتراكات الاجتماعية التي تمنحها هيئات الضمان الاجتماعي والتأمينات، خامسا، الحصول على العقار الصناعي أو الفلاحي (محلات الرئيس، محلات البلديات، أراضي فلاحية في إطار مختلف صيغ الدعم الفلاحي، عقار صناعي... إلخ)، سادسا، إعانات دعم الاستثمار التي تمنحها هيئات دعم الاستثمار، أخيرا، أي شكل آخر من أشكال الدعم العمومي التي تمنح لهذه المؤسسات.

وحسب نتائج تقدير نموذج Cox في الجدول (رقم 41)، فإن متغير "الدعم العمومي" يؤثر إيجابيا على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، عندما يتعلق بالمتغيرين الفئويين: إعفاءات أو تخفيضات ضريبية وجبائية بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,000) ودعم جزء من أجور عمال المؤسسة بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,001)، في حين أن عدم الاستفادة من أي دعم عمومي يؤثر سلبا على بقاء المؤسسات الناشئة، بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,000).

نفسر هذا على النحو التالي، أولا، فيما يتعلق بالتأثير الإيجابي للاستفادة من الإعفاء الجبائي وشبه الجبائي على قدرة المؤسسات الناشئة في الجزائر على البقاء، مما لا شك فيه أن الإعفاء الجبائي وشبه الجبائي الذي استفادت من هذه المؤسسات، ولمدة ثلاث سنوات ابتداء منذ تاريخ الشروع في الاستغلال، كونها منشأة في إطار أنظمة الدعم (الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب أو الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر أو الصندوق الوطني للتأمين على البطالة)، كان له انعكاس إيجابي على قدرتها على البقاء والاستمرار، ويمكن تفسير ذلك من خلال حقيقة أن هذه الإعفاءات

<sup>67</sup> المادة 05، المرسوم التنفيذي رقم 06-485 مؤرخ في 3 ذي الحجة عام 1427 الموافق 23 ديسمبر 2006، يحدد كفاءات تسيير حساب التخصيص الخاص رقم 116-302 الذي عنوانه الصندوق الخاص بالتنمية الاقتصادية للهضاب العليا.

<sup>68</sup> المادة 05، المرسوم التنفيذي رقم 06-485 مؤرخ في 3 ذي الحجة عام 1427 الموافق 23 ديسمبر 2006، يحدد كفاءات تسيير حساب التخصيص الخاص رقم 089-302 الذي عنوانه الصندوق الخاص لتطوير مناطق الجنوب.

## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

الجبائية وشبه الجبائية ساهمت في التخفيف من الأعباء المالية للمؤسسات الناشئة وأعطتها أريحية مالية جنبتها صعوبات مرحلة الانطلاق الحساسة، والتي غالبا ما تعاني فيها هذه المؤسسات من تضخم التكاليف وتراكم لديون التأسيس، في مقابل مداخيل ضعيفة نسبيا، وتوجه مواردها المالية إلى مجالات أخرى، لهذا فالمؤسسات الناشئة المستفيدة من أن الإعفاء الجبائي وشبه الجبائي كانت أكثر قدرة على البقاء من المؤسسات التي حرمت من هذه الإعفاءات.

ثانيا، فيما يتعلق بتأثير الإيجابي لدعم العمومي المتمثل في دعم جزء من أجور عمال المؤسسة على قدرة المؤسسات الناشئة في الجزائر على البقاء، فإن هذا الدعم يساعد في توفير يد عاملة للمؤسسة، خصوصا وأن هذا النوع من المؤسسات ونتيجة لضعف قدرتها المالية وقدرتها على تحمل كتلة الأجور تتحاشى توظيف عمالة لديها، وبالتالي فهذا الدعم وفر لها المورد البشري مما ينعكس إيجابيا على طاقتها الإنتاجية، كما خفف من المصاريف المرتبطة بالعمالة من أجور والاشتراكات الاجتماعية مخصصة لها، وبالتالي ضغط مالي أقل على هذه المؤسسات، لهذا فإن المؤسسات الناشئة التي استفادت من دعم جزئي لأجور عمالها كانت أكثر قدرة على البقاء.

ثالثا، وعلى النقيض فالمؤسسات الناشئة التي لم تستفد من أي نوع من أشكال الدعم العمومي وهي 26 مؤسسة من أصل 224 مؤسسة إجمالا شملها المسح، خصوصا فيما يتعلق بالإعفاء الضريبي وشبه الضريبي الذي من المفروض أن تستفيد منه هذه المؤسسات، كونها منشأة بتمويل من أجهزة دعم إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أنه ونتيجة لوقوع أصحابها في بعض الأخطاء، لجهلهم بالإجراءات الإدارية اللازمة للاستفادة منها، كما وسبق لنا الإشارة إليها، حرم هذه المؤسسات من الحصول على أي شكل من أشكال الدعم العمومي خصوصا المزايا الجبائية وشبه الجبائية لمرحلة الاستغلال، نظرا لعدم توفر أحد الشروط اللازمة لمنحهم مقرر الاستفادة من المزايا الضريبية، ناهيك عن باقي أشكال الدعم الأخرى، هذا الأمر كان له انعكاس سلبي على قدرة هذه المؤسسات على البقاء، فالدعم العمومي بمختلف أشكال من شأنه التخفيف على هذه المؤسسات من صعوبات وتكاليف مرحلة الانطلاق، وهو ما لم يكن، وبالتالي كانت فرص هذه المؤسسات في البقاء أقل.

أخيرا فإن متغير "الدعم العمومي" غير مؤثر عند المتغيرات الفئوية: إعانات دعم الاستثمار بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,118)، دعم خاص بالمناطق الخاصة بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,870)، تخفيض الاشتراكات الاجتماعية بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,076)، الحصول على العقار الصناعي أو الفلاحي بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,118)، مساعدات عمومية أخرى بمستوى دلالة إحصائية (Sig= 0,982)، أي أن



## المبحث الثاني: النتائج والتحليل

الاستفادة من دعم الاستثمار، دعم المناطق الخاصة، تخفيض الاشتراكات الاجتماعية، الحصول على العقار أو أي دعم عمومي من نوع آخر، لا يؤثر على احتمال بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر سواء بالإيجاب أو بالسلب.

وعلى ضوء ما تقدم فإن الفرضية:

**29H: يؤثر الحصول على الدعم العمومي على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر /محققة جزئياً.**

29H: يؤثر الحصول على الدعم العمومي على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر		
تأثير إيجابي	تأثير سلبي	غير مؤثر
- إعفاءات أو تخفيضات ضريبية وجبائية	- عدم الاستفادة من أي دعم عمومي	- إعانات دعم الاستثمار
- دعم جزء من أجور عمال المؤسسة		- دعم خاص بالمناطق الخاصة
		- تخفيض الاشتراكات الاجتماعية
		- الحصول على العقار الصناعي أو الفلاحي
		- مساعدات عمومية أخرى

خلال هذا الفصل، قمنا بعرض لكيفية إجراء الدراسة الميدانية خاصتنا، من خلال توضيح الطريقة والأدوات التي استعملناها في إنجاز الدراسة الميدانية من خلال المبحث الأول، وفي مطلبه الأول قمنا بالتعرف على مجتمع الدراسة والعينة وطريقة اختيارها، كما قمنا بشرح الطريقة المتبعة في تصميم الاستبيان، وكيفية قياسه لمختلف متغيرات الدراسة، وربطها مع الفرضيات التي وضعناها، بالإضافة لأهم الأساليب الإحصائية المستعملة في التحليل والحصول على النتائج، وأخيراً قمنا بعرض البرامج التي قمنا بالاعتماد عليها في معالجة بيانات الدراسة. أما المطلب الثاني، فكان لعرض مختلف الأدوات الإحصائية التي استعملناها في إجراء الدراسة القياسية، من خلال توضيح نماذج التحليل المعلمي (تحليل Kaplan–Meier) ونماذج التحليل شبه المعلمي (تحليل Cox).

وفي المبحث الثاني لهذا الفصل، قمنا بعرض نتائج الدراسة ومناقشتها، من خلال عرض نتائج الإحصاء الوصفي في المطلب الأول وعرض أهم خصائص عينة الدراسة من المقاولين والمؤسسات عن طريق الجداول والأشكال الإحصائية المختلفة وتقديم قراءة لها، وفي المطلب الثاني قمنا بعرض نتائج نماذج تحليل البقاء على قيد الحياة من خلال نموذج Kaplan–Meier ونموذج Cox، ومناقشة النتائج على ضوء فرضيات الدراسة، وفيما يلي تجميع لنتائج اختبار فرضيات الدراسة:

الجدول 45 نتائج اختبار فرضيات الدراسة

الرقم	الفرضية	النتائج
1H	يؤثر جنس المقاول على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر	محققة
2H	يؤثر عمر المقاول على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر	محققة جزئياً
3H	يؤثر المستوى التعليمي للمقاول على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر	محققة جزئياً
4H	يؤثر الوضع المهني للمقاول قبل إنشاء المؤسسة على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر	غير محققة
5H	يؤثر وجود نماذج مقاولين في محيط المقاول على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر	محققة
6H	تؤثر الخبرة المهنية للمقاول على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر	محققة
7H	تؤثر الخبرة المقاولاتية للمقاول على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر	غير محققة
8H	يؤثر نوع الدافع المقاولاتي لدى المقاول على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر	محققة جزئياً
9H	يؤثر ممارسة المقاول لنشاط مشابه لنشاط المؤسسة على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر	محققة
10H	يؤثر حجم رأس المال الأولي على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر	محققة جزئياً
11H	يؤثر نوع الشكل القانوني على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر	محققة جزئياً
12H	يؤثر حجم العمالة على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر	غير محققة
13H	يؤثر نوع المورد البشري على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر	محققة جزئياً

## خلاصة الفصل

14H	يؤثر نوع العملاء على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر	محققة جزئياً
15H	يؤثر حجم العملاء على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر	محققة جزئياً
16H	يؤثر التموقع الجغرافي للعملاء على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر	محققة جزئياً
17H	يؤثر اللجوء للاستشارات قبل الإنشاء على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر	محققة جزئياً
18H	يؤثر تصميم دراسة جدوى أو مخطط أعمال على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر	محققة
19H	يؤثر التدريب على المقاولاتية على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر	محققة
20H	يؤثر إنشاء علاقات تعاون على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر	محققة جزئياً
21H	تؤثر الاستراتيجية موضع التنفيذ على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر	محققة جزئياً
22H	يؤثر الموقع الجغرافي على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر	محققة
23H	يؤثر قطاع النشاط على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر	محققة جزئياً
24H	تؤثر شدة المنافسة على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر	محققة
25H	تؤثر الكثافة التنافسية للصناعة على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر	غير محققة
26H	تؤثر المرافقة في مرحلة الانطلاق على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر	غير محققة
27H	تؤثر صعوبات الوصول إلى الموارد على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر	محققة جزئياً
28H	تؤثر قيود البيئة المؤسساتية على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر	محققة جزئياً
29H	يؤثر الحصول على الدعم العمومي على احتمال بقاء المؤسسة الناشئة في الجزائر	محققة جزئياً

المصدر: من إعداد الباحث

الخاتمة

حاولنا من خلال هاته الدراسة، فهم وتقديم تحليل شامل لظاهرة بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، حيث تستهدف نتائجنا معرفة أفضل للعوامل المؤثرة على بقاء المؤسسات الناشئة في الخمس سنوات الأولى من نشاطها، من خلال طرح الإشكالية التالية: ما هي العوامل المؤثرة على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر؟ وبالتالي على نجاحها أو فشلها.

لمعالجة هذه الإشكالية قسمنا الدراسة الى أربعة فصول رئيسية، الفصل الاول تضمن الأسس النظرية للدراسة، فيما احتوى الفصل الثاني الدراسات السابقة ومقارنتها ومناقشتها في ظل الدراسة الحالية، فيما تناولنا في الفصل الثالث تشخيص لواقع بيئة الاعمال في الجزائر وكذا عرض لآليات دعم انشاء وأنجاح المقاولاتية في الجزائر، وفي الفصل الرابع والأخير قمنا بالدراسة الميدانية وعرض النتائج وتحليلها.

وبشكل موجز قمنا أولاً من خلال الفصل النظري، بإجراء مسح شامل للأدبيات المختلفة من أجل ضبط حصر متغيرات الدراسة، من خلال التطرق إلى مختلف النماذج النظرية التي طرحها الباحثون في هذا الصدد، ومن ثم اختيار النموذج النظري لدراستنا من خلال النموذج النظري ل (Gartner, 1985) والذي يتضمن أربعة أبعاد رئيسية تم تناولها بشكل واسع في الأدبيات (البعد المتعلق بخصائص شخصية المقاول، البعد المتعلق بخصائص المؤسسة المنشأة، البعد الخاص بالعمليات المقاولاتية، البعد المتعلق بخصائص البيئة الخارجية)، ثم قمنا بضبط وتحديد المتغيرات المؤثرة على بقاء المؤسسات الناشئة المتعلقة بكل بعد من هذه الأبعاد بناءً على ما ورد في الادبيات والدراسات السابقة.

وفي الفصل الخاص بالدراسة الميدانية، وبناءً على النموذج النظري المعتمد في الدراسة قمنا بتصميم استبيان لإجراء الدراسة الميدانية والذي تم استخلاصه من أعمال (INSEE) والدراسات السابقة، وتم إجراء دراسة ميدانية على عينة مكونة من 224 مؤسسة ناشئة موزعة على 32 ولاية من ولايات الوطن، انطلقت في النشاط سنة 2014 ومستفيدة من تمويل إحدى آليات تمويل إنشاء المؤسسات (ANSEJ، CNAC، ANGEM)، قمنا باختيارها بطريقة المعاينة غير عشوائية (Non-Random Sampling)، ولمعالجة البيانات والوصول إلى النتائج، اعتمدنا على نماذج تحليل البقاء على قيد الحياة (Survival Analysis)، من خلال التقديرات اللامعلمية لمنحنيات البقاء ل Kaplan Meier، وشبه العملية لنموذج Cox، للتعرف على تأثير متغيرات الدراسة على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر واختبار الفرضيات.

توصلت هاته الدراسة في شقها الميداني بالأخص إلى جملة من النتائج الثرية والمتنوعة، يمكن ان نلخصها فيما يلي:

أولاً، بخصوص البعد المتعلق بخصائص شخصية المقاول، فإن المؤسسة تكون أكثر قدرة على البقاء وتنجح إذا كان صاحبها رجلاً، من الفئة العمرية بين 30 إلى 39 سنة، ذو مستوى تعليمي جامعي، إضافة إلى وجود محيط مقاول حوله (العائلة، الأصدقاء)، ولديه خبرة مهنية سابقة، ويكون مدفوعاً بحب العمل الحر لإنشاء مؤسسته، أما متغيرات وضع المقاول قبل الإنشاء، الخبرة المقاولاتية، فهي غير مؤثرة.

ثانياً، فيما يخص البعد المتعلق بخصائص المؤسسة فإن تحسن فرص بقاء ونجاح المؤسسة الناشئة إذا كان هناك تشابه بين نشاط المؤسسة الحالي ونشاط صاحبها في الماضي، إذا كان رأس مالها صغير وبسيط أقل من 1.000.000 دج، وشكلها القانوني اما شخص معنوي أو عن طريق ترخيص، وموردها البشري يعتمد على صاحب المؤسسة وأفراد من العائلة، وأهم عملاءها هم أما أفراد عاديين أو مؤسسات ومؤسسات، وعددهم يفوق 10، يتركزون على المستوى المحلي والجهوي، أما بالنسبة لمتغيرات حجم العمالة فهو غير مؤثر على بقائها.

ثالثاً، فيما يخص بعد العمليات المقاولاتية فإن احتمال بقاء المؤسسات الناشئة يزيد إذا تم اللجوء للمشورة المهنيين عند إنشائها، إذا تم إنجاز دراسة الجدوى او مخطط الاعمال خاصا بها (دراسة جدوى مالية وتجارية...) قبل إنشائها، وفي حالة استفادة صاحبها من تكوين أو تدريب في المقاولاتية عند إنشائها، وعند قيام صاحبها بربط علاقات تعاون أو شراكة مع الزبائن والموردين ومؤسسات أخرى، وإذا كانت نوع الإستراتيجية موضع التنفيذ عند الانطلاق أما التركيز على سوق معينة أو تقديم منتجات مختلفة عن منتجات المنافسين.

رابعاً، أخيراً فيما يخص متغيرات البيئة الخارجية فإن احتمال بقاء المؤسسات الناشئة يزيد إذا كانت، المنافسة أما ضعيفة ومنعدمة أو متوسطة، إذا كان قطاع النشاط ضمن المهن الحرة، وإذا كانت تنشط في بيئة حضارية، وقد استفادت من إعفاءات أو تخفيضات ضريبية وجبائية ودعم جزء من أجور عمال المؤسسة، أما بالنسبة لمتغيرات تنافسية الصناعة، المرافقة في مرحلة انطلاق النشاط، الحصول على شبكات التوزيع، الحصول على المعلومات، إجراءات الحصول على التمويل البنكي فهي غير مؤثرة.

وعلى ضوء النتائج المتوصل إليها في هاته الدراسة وما رصدناه على ارض الميدان وكذلك من خلال التقارير والدراسات السابقة، سنطرح جملة من الاقتراحات التي ترمي إلى تعزيز بقاء وديمومة المؤسسات الناشئة في الجزائر والحد من فشلها، مقسمة بالأساس إلى ثلاثة مستويات: أولا مقترحات موجهة لوضعي السياسات العامة المتعلقة بالمقاولاتية في الجزائر، ثانيا مقترحات موجهة إلى الهيئات الممولة والمرافقة للمشاريع، أخيرا مقترحات موجهة للمقاولين الحاليين والراغبين في انشاء مؤسسات مستقبلا، نوجزها على النحو التالي:

### اقتراحات موجهة لوضعي السياسات العامة المتعلقة بالمقاولاتية في الجزائر:

- تحييد سياسات دعم المقاولاتية في البلد عن الممارسات السياسية والاجتماعية، وتسييرها وفق مقاربات اقتصادية بحتة، مع دمجها جميعا تحت وصاية وزارة واحدة ذات طابع اقتصادي، تقدم رؤية موحدة للمقاولاتية في الجزائر، حيث كانت تستغل هذه البرامج كأداة في الحملات الانتخابية لاستقطاب الشباب للاستفادة من التمويل وحتى تحريضهم على استغلالها في أغراض أخرى غير إنشاء مشاريعهم الخاصة، كالزواج واقتناء سيارات وبناء السكنات وغيرها من الشؤون الاجتماعية، بالإضافة إلى استغلال آلاف الشباب المتعسرين عن سداد هذه الديون كورقة مساومة في كل استحقاق سياسي في البلد، من خلال وعود بتجميد المتابعات البنكية (أنظر الملحق رقم 31)، وإعادة جدولة ديونهم او مسحها؛
- التخلي عن المقاربات الاجتماعية في تمويل المشاريع والتحول إلى مقارنة اقتصادية، تهدف إلى دعم المشاريع بهدف خلق مؤسسات تساهم في التنمية الاقتصادية وليس من منطلق خلق منصب شغل عن طريق إنشاء مؤسسة وحل مشكلة البطالة، وهي المقاربات التي أثبتت فشلها وعدم جدواها في خلق اقتصاد وطني ونسيج قوي من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة إلى نتائج اجتماعية وخيمة على المستفيدين من التمويل الذين تعثرت مؤسساتهم (فقدان العديد من المزايا الاجتماعية (اعانات السكن والدعم الاجتماعي)، الحجز على جميع الممتلكات، المتابعات القضائية من طرف البنوك، عدم القدرة على السفر خارج الوطن، استدعاءات المحضر القاضي، تراكم المصاريف الاجتماعية والضرائب والديون، بطالة، مشاكل اجتماعية واسرية (العنوسة، الهجرة غير الشرعية، الانتحار، الأمراض النفسية والجسدية...))؛

- توحيد الوصاية على أجهزة دعم إنشاء ومرافقة المؤسسات، لتقدم رؤية موحدة تخدم الاستراتيجية الاقتصادية الوطنية، على عكس حالة التشتت الحالية، فالعديد من الأجهزة والآليات المتوفرة حاليا تخضع لوصايات مختلف الوزارات، ما أدى إلى عدم فعاليتها وتكاملها؛
- العمل على تعزيز الروح المقاولاتية داخل المجتمع الجزائري، وجعل المقاولاتية الخيار المفضل لدى أفراد المجتمع والتقليل من أفضلية البحث عن وظيفة السائدة لدى المجتمع الجزائري حاليا، فالسلوكيات والمراجع الثقافية للفرد تشكل منذ سن مبكرة، والتعليم يمكن ان يساهم بشكل حاسم في تعزيز الروح المقاولاتية لدى الأفراد وبالتالي زيادة دوافع الفرصة والتقليل من دوافع الضرورة التي توجه افراد المجتمع نحو المقاولاتية، فتعريف الشباب على هذه الروح يساعد على تنمية إبداعهم وروح المبادرة لديهم وثقتهم بأنفسهم فيما يقومون به ويشجعهم على التصرف بطريقة مسؤولة اجتماعياً، لذا يجب على السلطات العامة أن تخلق إطاراً متماسكاً لإقامة تعاون بين مختلف الجهات، من أجل تطوير استراتيجية ذات أهداف واضحة لجميع مستويات التعليم، ويجب أيضاً مراجعة المناهج الدراسية على جميع المستويات (التعليم الابتدائي والثانوي والعالي) لإدخال المقاولاتية بشكل صريح كهدف تعليمي في مختلف الاطوار، باستخدام مجموعة من الأدوات (دور المقاولاتية، نشر المواد التعليمية، وتمويل المشاريع التجريبية، التعريف بجميع آليات الدعم ومزاياها، وتعزيز الشراكات مع الشركات، ودعم المنظمات المتخصصة في تنفيذ مشاريع، وما إلى ذلك)؛
- إدراج التعليم المقاولاتي ضمن مناهج التكوين المهني بالتوازي مع المناهج التكوينية التي يتلقاها منتسبي التكوين المهني بمختلف تخصصاتهم، الامر الذي يتيح لهم التحكم في مهارات وتقنيات إنشاء وادارة المؤسسة وتعزيز التوجه المقاولاتي لديهم (إنشاء دور مقاولاتية في معاهد التكوين المهني)، إضافة إلى تكوينهم الاساسي في مختلف الحرف؛
- تذليل الصعوبات والعراقيل المرتبطة بمناخ الأعمال، وهي مسؤولية مباشرة تقع على عاتق السلطات العمومية في الجزائر، فبنظر إلى التقارير والمؤشرات السنوية التي تصدرها الهيئات الدولية المتخصصة في مناخ الأعمال والمقاولاتية (البنك الدولي، المرصد العالمي للمقاولاتية... إلخ)، ينتظر الجزائر الكثير من العمل لتحسين مناخ أعمالها الحالي، فعلى السلطات العمومية الأخذ بجديته هاته التقارير، ووضع إستراتيجية وطنية لجعل الجزائر جنة الأعمال وطنيا ودوليا، خصوصا وأن أغلب التحفظات التي تطرحها هاته التقارير والمؤشرات تتعلق بالأساس بإجراءات وتدابير إدارية وتنظيمية، تتطلب إصلاحات وإعادة نظر لتخفيف منها وجعلها أقل بيروقراطية وأكثر



- شفافية وأقل تكلفة وزمن وأكثر يسر، مما هو عليه الوضع حالياً، حيث تصنف بيئة الاعمال في الجزائر في مراتب متأخرة جداً مقارنة مع دول الحوار ودول إفريقية؛
- العمل على تحديث وتجديد قوانين الاستثمار في الجزائر، تواكب المتغيرات الاقتصادية الداخلية والخارجية وتكون أكثر تحفيزاً للمستثمرين، مع ضمان استقرارها على المدى المتوسط، فقد تسبب التقلب وعدم استقرار المنظومة التشريعية فالكثير من المشاكل والصعوبات؛
  - تقديم دعم أكثر للمؤسسات في المناطق الريفية لزيادة فرص نجاحها، ولتخفيف من الصعوبات المرتبطة بمناطق توطينها، لكي تؤدي دورها الاقتصادي والاجتماعي في تنمية تلك المناطق؛
  - وضع استراتيجية وطنية تستهدف المقاولاتية النسائية، وزيادة عدد التدابير المخصصة، فهناك حاجة إلى بذل الكثير من الجهود لتعزيز فعالية القوانين في الممارسة العملية، والحد من تأثير العادات الناشئة عن المعتقدات والتقاليد الاجتماعية والثقافية المحلية، لدعم المقاولاتية النسوية وتمكين المرأة؛
  - إعادة نظر شاملة في كل إجراءات إنشاء المؤسسات المصغرة والناشئة بما يضمن تخليصها من البيروقراطية والبطء وتقليل مصاريف التأسيس، التي كانت سبباً مباشرة في وأد، آلاف المشاريع قبل ولادتها، أو سبب في تحطيمها، مع ضمان مرافقة نوعية خلال هذه العمليات؛
  - تعميم الشباك الوحيد في مجال مرافقة وتسهيل تدابير إنشاء المؤسسات، وتقليل آجال معالجة الملفات لحاملي المشاريع في مختلف المراحل، والتخلي عن النمط التقليدي في إيداع ملفات المشاريع والاعتماد على الأرضيات الرقمية في العمليات المقاولاتية في جميع مراحلها، مما يتطلب القيام بإجراءات لتيسير التدابير التنظيمية، لضمان طول العمر واستمرارية الأنشطة المقاولاتية؛
  - مراجعة وتطوير المنظومة البنكية في الجزائر فيما يتعلق بالخدمات المالية الموجهة لصالح المؤسسات المصغرة والناشئة، فالملاحظ انه نادراً ما يبحث المقاولين عن هياكل رسمية ويفضلون القنوات غير الرسمية للاستفادة من المشورة أو تعبئة الموارد المالية من أجل إنشاء مؤسساتهم، وهذا بسبب إحجام البنوك وعدم تفضيلها التعامل مع مؤسسات الشباب والمبالغة في طلب الضمانات، لذا فالمطلوب مراجعة المنظومة البنكية بحيث تكون مرنة في تمويل المشاريع والمشاركة فيها أيضاً لزيادة فرص نجاح هذه المؤسسات، وتقديم خدمات مالية أكثر تنوعاً لهذه المؤسسات كتمويل التأجير، التمويل الإسلامي، اس مال المخاطر... إلخ، وهذا للحد من اللجوء التمويل غير الرسمي الذي هو الملاذ الأول للشباب الراغب في إنشاء مؤسسة في الجزائر؛

- ضمان تحديد حصص المؤسسات المصغرة والناشئة من الصفقات بصفة إلزامية، مع دفاتر شروط تراعي قدراتها وحصر التنافس في هذه الحصص فيما بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دون سواها، كما ورد في المادة 25 من القانون رقم 02-17 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي تنص على تخصيص جزء من الصفقات العمومية للتنافس بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فغالبا ما تجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نفسها في منافسة غير متكافئة مع مجموعات خاصة كبرى أو مؤسسات عمومية وحتى مؤسسات أجنبية؛
- تكييف دفاتر شروط الصفقات العمومية بما تتماشى مع والإمكانيات المالية والتقنية للمؤسسات المصغرة والناشئة، والإعداد لمشروع يتضمن قانون صفقات عمومية خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والناشئة مستقبلا؛
- التخفيف من الضمانات المالية والضمانات المتعلقة بحسن التنفيذ المشاريع العمومية، يمكن تحسين وصول المؤسسات المصغرة والناشئة إلى الصفقات العامة، إما بتعميم الإعفاء من الضمانات لهذه الفئة من المؤسسات بغض النظر عن الصفقات العامة، أو عن طريق التخفيض من نسبتها؛
- إنشاء بوابة الكترونية للصفقات العمومية خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، للقضاء على عدم الشفافية وعدم وصول المعلومة لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، على غرار ما قامت به اتصالات الجزائر التي أطلقت بوابة خاصة باسم "صفقتك"<sup>69</sup> سعيًا منها لضمان تحقيق الشفافية في القطاع وضمان مبدأ تكافؤ الفرص أمام المؤسسات أصحاب المؤسسات الصغيرة والناشئة خلال الصفقات العمومية المعلنة في القطاع؛
- حل مشكلة شهادات التأهيل وشهادات حسن التنفيذ التي غالبا ما تكون عائق أمام المؤسسات المصغرة والناشئة، وهذا بأن تكون دفاتر الشروط للحصص الخاصة بهذه المؤسسات ذات شهادات تأهيل من درجات دنيا تراعي هذا النوع من المؤسسات، وعدم اشتراط شهادات حسن التنفيذ في المشاريع البسيطة؛
- إخضاع المؤسسات المصغرة والناشئة إلى الحد الأدنى من الاشتراك في بداية نشاطها فيما يخص صناديق الضمان الاجتماعي؛
- مراجعة منظومة التأمينات وخاصة أسعار التأمين الخاص بالعتاد خصوصا التأمين شامل المخاطر، بما يضمن تمكين المؤسسات المصغرة والناشئة من تأمين عتادها في السنوات التالية للنشاط، أخذا بعين الاعتبار قدراتها المالية المحدودة؛

<sup>69</sup> <https://www.safqatic.dz/>

- إعطاء الأولوية للمؤسسات المصغرة والناشئة في الحصول من اليد العاملة، من خلال عقود العمل المدعمة التي تمنحها وكالات التشغيل (daip, cta...) ومديرية النشاط الاجتماعي، وحتى متربصي معاهد التكوين المهني؛
- تخصيص إيجار المحال التابعة لكل من ديوان الترقية والتسيير العقاري، وكالة عدل، المؤسسة الوطنية للترقية العقارية لصالح المقاولين الشباب، محلات الرئيس... إلخ وتخصيص مناطق صناعية واعدة عقارية للمؤسسات المصغرة، كون مشكل العقار والعثور على مقر للنشاط كان ولا زال المعضلة الأكبر امام المشاريع المصغرة والناشئة في الجزائر؛
- تخصيص مناطق صناعية في كل المدن خاصة بالمشاريع المصغرة والناشئة، مع إعادة النظر في المشاريع والأنشطة التي يستلزم الترخيص بنشاطها توفر العقار، من خلال توطين الأنشطة في محل السكنى أو عن طريق المنصات الرقمية... إلخ؛
- حل مشكلة إلزامية الحصول على عقد الملكية أو عقد الإيجار من أجل الحصول على التراخيص الأخرى، على الأقل في التراخيص المطلوبة في مرحلة التأسيس من خلال تقديم تراخيص شكلية او مؤقتة؛
- إعادة النظر في النظام الضريبي الحالي، وتبني نظام ضريبي ميسر على رقم الأعمال يراعي خصوصية كل نشاط مع إمكانية إصدار الفواتير، وإجراءات أبسط وأقل تعقيدا؛
- تحيين مدونة الأنشطة، بما يتماشى مع التطور والتحول التكنولوجي الحالي، وما نجم عنه من ظهور مجالات نشاط جديدة وغير تقليدية، تتطلب تكييف القوانين والنظم المعمول بها، بما يتيح تقنين هذه الأنشطة، والاستفادة من مداخلها. ونشاطها في السوق الرسمي، حماية لها وللاقتصاد الوطني؛
- تعزيز شفافية الإجراءات الإدارية والقضاء على الفساد الذي يؤدي إلى حجب مبدأ تكافؤ الفرص وبالتالي يؤدي بالشباب إلى التخوف والإحجام عن إنشاء مؤسساتهم الخاصة، ومكافحة أساليب الوساطة والمحسوبية المتفشية في الإدارة حاليا؛
- رقمنة إجراءات إنشاء المؤسسة بالكامل من خلال (تطوير منصة إلكترونية للاستصدار اللامادي للرخص والتصاريح تمكن المقاول من حجز موعد لإيداع ملفه عبر الإنترنت وتتبع مسار التقدم المحرز في مشروعه، والاستغناء الكلي عن الايداع المادي للوثائق (صفر ورق) في عمليات إنشاء المؤسسة، التوقيع والتصديق الإلكتروني لجميع الوثائق، إمكانية تتبع الإجراءات إصدار الملفات والرخص، إنجاز وتخليص أكبر عدد من الإجراءات الإدارية عن طريق البوابات الالكترونية... إلخ)، وفي هذا الخصوص نقترح النموذج المعتمد في الولايات

المتحدة الأمريكية من خلال منصة (America's small businesses)<sup>70</sup>، وهي منصة حكومية لدعم المؤسسات المصغرة في أمريكا، وربط المقاولين بالمقرضين لتمويلهم ومرافقتهم على تخطيط أعمالهم وإطلاقها وتنميتها، وهي بمثابة دليل شامل ومتكامل لقيام بجميع إجراءات تأسيس وإطلاق المؤسسة إلكترونياً.

### اقتراحات موجّهة للآليات دعم المقاولاتية في الجزائر:

نلخصها فيما يلي:

- العمل على تعزيز رأس المال البشري للمقاولين قبل منحهم التمويل (رفع الخبرات، تكوينهم وتدريبهم...)، لضمان نجاحهم مستقبلاً في مشاريعهم، فالعديد من الدراسات تؤكد على أولوية رأس مال البشري للمقاول على رأس المال المالي، والتركيز على نوع المقاولين بدل العدد عكس التوجه السابق، حيث كان يمنح التمويل لمقاولين ذوي رأس مال بشري ضعيف؛
- التوجه أكثر نحو دعم مشاريع خريجي الجامعات ومعاهد التكوين المهني والتي لا تزال نسبتها ضعيفة جداً، مقارنة بالفئات الأخرى، استغلال دور المقاولاتية في الجامعات بشكل أكثر فعالية، لتحفيز الجامعيين للتوجه أكثر نحو المقاولاتية وإنشاء مشاريع مبتكرة غير مرتبطة بتخصصاتهم الدراسية (محامي، بيطري، طبيب، مهندس معماري...) إلخ؛
- إخضاع المقاولين طالبي التمويل إلى فترة تكوين إجبارية في طرق إنشاء وتسيير المؤسسات وربط الحصول على التمويل بشرط التكوين في هذه المجالات، مع جعل هذا التكوين متواصل ونوعي وفق ما يتطلبه السوق والتكنولوجيات الحديثة، فالمشروع لا يحتاج فقط إلى إتقان الحرفة وإنما أيضاً إلى الإلمام بالتسيير الإداري والموارد البشري التسيير الجبائي والتسويق، وهذا ما كان يفتقده الشاب الجزائري والمقاول الجزائري، ولتعويض هذا النقص، يجب ربط التمويل بالتكوين مع تعزيز برامج التكوين لتشمل كل المجالات التي تتعلق بها المشروع المراد إنشاؤه فقط؛
- ضرورة التخلي عن دعم المشاريع بشكل عشوائي، ودعم المشاريع الجادة والنوعية، التي يملك أصحابها أفكار مبتكرة ودراسات جدوى حقيقية، والابتعاد عن الدعم الكمي ومنح التمويل لجميع من يطلبه، كنوع من دعم التشغيل الذاتي؛

<sup>70</sup> <https://www.sba.gov/>

- تفعيل أكبر لآليات المرافقة الرسمية خصوصا في مرحلة بعد الإنشاء والسنوات الأولى من النشاط، لكي تساهم في دعم هذه المرحلة الحساسة من عمر المؤسسة، فالملاحظ هو ضعف الدعم والمرافقة في هذه المرحلة الحرجة من عمر المؤسسة، في جميع الآليات الحالية، فأغلب التدابير موجهة للدعم الإنشاء والتمويل وليس الاستدامة والاستمرارية؛
- التوجه إلى المرافقة النوعية والمتخصصة حسب نوع المشروع، من طرف الهيئات المختصة كل حسب قطاع نشاطه، والتخلي على الأسلوب الحالي في المرافقة، حيث يتم مرافقة جميع المشاريع بمختلف قطاعاتها، من طرف نفس الطاقم وفي حالات عديدة يكون المرافقين بعيدين كل البعد عن مجال نشاط المؤسسة؛
- إعادة النظر في قيمة التمويل الممنوح بالأخذ في عين الاعتبار التطور التكنولوجي والصناعي وبما يخدم حاملي الشباب فيما يخص تمكينهم من الحصول على عتاد متطور وذو مردودية وجودة عالية، وعمر إنتاجي أطول؛
- إعادة النظر في دفاتر الشروط الخاص بموردي العتاد والتجهيزات اللذين تتعامل معهم أجهزة الدعم، بدفاتر شروط أكثر صرامة، مع تحيين دوريا وتصفية لهذه القوائم، من المتلاعبين والمحتالين من الموردين، مع منح حرية الخيار، لصاحب المشروع في التعامل مع أي مورد آخر خارج القائمة، لضمان تنافسية وأسعار وخدمات أفضل؛
- العمل على إنشاء بنك للمشاريع المحلية على مستوى كل الوكالات الولائية، مهمتها تقييم الفرص المتاحة محليا للاستثمار والقطاعات العذراء أو ذات الأولوية وتوجيه الشباب إليها، كما توفر هذه البنوك قواعد بيانات وإحصائيات دقيقة ومحدثة تخص المشاريع وقطاعات النشاط على المستوى المحلي، توضع في متناول الشباب الراغب في إنشاء مؤسسة، مع إعادة النظر في قوائم الأنشطة التي تدعمها هذه الوكالات وتحيينها بشكل دوري بالمشاركة الهيئات المسؤولة عن مختلف القطاعات؛
- إعادة النظر في نسبة المساهمة الشخصية من رأس مال المشروع، من خلال رفع هذه النسبة كما كان عليه الحال قبل سنة 2011، بنسبة تتراوح ما بين 10 إلى 20 في المئة من قيمة رأس مال المشروع، حتى تكون هناك جدية أكبر لدى طالبي التمويل، وكهامش جدية يجب على طالب التمويل توفيره للاستفادة من الدعم العمومي؛
- الرفع والتطوير من عروض التدريب والتكوين الموجهة للمقاولين والمقاولين المحتملين، خاصة تلك المتعلقة بإنشاء المؤسسات والإدارة المالية والتسويق وإدراج التكنولوجيا في الأعمال، وتقديم الأدوات التي تساعد المقاولين على تحليل السوق بشكل أفضل وتسويق منتجاتهم وخدماتهم بشكل أفضل؛

- زيادة فرص التمويل وتسهيلها، وجعلها أكثر ملاءمة للمقاولين الشباب، ومتنوعة تراعي خصوصيات المشاريع، ومختلف مراحلها؛
- تحفيز المقاولين الشباب على تطوير شبكة اتصالاتهم وخدمات المرافقة والدعم الخارجية والاستفادة منها بشكل أفضل؛
- حل مشكلة ضياع الوقت المتولد بين تقديم الملف والبدء الفعلي للمشروع، من خلال التقليل من عدد الوثائق والإجراءات والتخلي عن غير الضروري منها وتقليل المصاريف المرتبطة بهذه الإجراءات، فمسار إنشاء مؤسسة بما هو عليه حالياً مكلف (أنظر الملحق 33)، وهو مسار طويل ومكلف بالإمكان التخفيف منه، بما يضمن تامين الفرص المقاولاتية وعدم ضياعها بسبب الروتين البيروقراطي؛
- إنشاء أنظمة بيئية (Business ecosystem) محلية مبسطة، حسب خصوصية كل منطقة بما يضمن تكامل مختلف القطاعات والأنشطة بداخلها وتعاونها مما يضمن بقائها ونموها، فعلى سبيل المثال كانت هيئات الدعم تمول مشاريع في نفس المنطقة من طرف نفس الجهاز، بإمكانها التعاون والتكامل وخلق سلسلة قيمة فيما بينها، على سبيل المثال رصدنا، تمويل مشاريع البقر الحلوب، مشاريع جمع الحليب، مشاريع صناعة الأعلاف، مشاريع صناعات الحليب ومشتقاته، بدون أي تعاون أو تنسيق أو تكامل فيما بينها، فقد تعثرت العديد من المؤسسات، فيما كان بالإمكان أن تكون فرص نجاحها أكبر لو كان تنسيق وتكامل فيما بينها؛
- تفعيل أكبر لدور لجان الانتقاء والاعتماد والتمويل (C.S.V.F) على مستوى الوكالات، بما تضمه من ممثلين، بما يضمن توجيه الشباب نحو المشاريع ذات الآفاق والقابلة للنجاح والتي تحقق تنمية محلية ووطنية من خلال توفير جميع المعلومات اللازمة ومرافقة المشروع حسب مجاله في جميع مراحلها، ليكون دورها ليس فقط الموافقة على المشاريع، وإنما تقديم كل المعلومات والتسهيلات اللازمة كل حسب مجاله، وتوجيه الشباب عند قيامهم بدراسة مشاريعهم، بالإضافة إلى مرافقة المشاريع بعد الموافقة عليها، والتدخل لحل مشاكل المشاريع والعراقيل التي تواجهها كل حسب اختصاصه، فمن غير المعقول أن تحوي اللجان (مثل الوالي، ممثل مديرية التشغيل الولائية، ممثل الفرع الولائي للسجل التجاري، ممثل مديرية الضرائب الولائية، ممثل الوكالة الولائية للتشغيل، ممثل عن الوكالة الممولة، ممثل عن كل بنك، ممثل عن الغرف المهنية المختلفة) في حين تجد أصحاب المشاريع يتخبطون في مشاكل وعراقيل لدى هذه الهيئات؛
- دعم أكثر وتشجيع المقاولاتية المدفوعة بالفرص على حساب المشاريع المدفوعة بالضرورة، من خلال فتح فرص الاستفادة من التمويل لصالح فئات مجتمع أخرى متنوعة (أصحاب أعمال حرة، عمال وموظفين،

متقاعدین... إلخ)، وعدم الاقتصار على الشباب طالبي العمل، كما كان عليه الحال سابقا، كون الممارسين لديهم الخبرة اللازمة التي تضمن نجاحهم؛

- عدم ربط الحصول على التمويل بالشهادة والبحث أكثر عن مشاريع قابلة للتحقيق ولديها قدرة على الاستدامة، بناءً على دراسات جدوى سوقية حقيقية وصحيحة، بمعنى أوضح دعم أفكار المشاريع ذات الجدوى بغض النظر عن تخصص اصحابها؛
- توفير قروض استغلال، وأنواع أخرى من التمويلات أكثر تنوعا ومرونة وفقا لمختلف مراحل دورات حياة المؤسسة (إنطلاق، توسع، نمو...)، وعدم الاكتفاء فقط بتمويل الاستثمارات فقط؛
- إعادة النظر في قوائم موردي العتاد التي تعتمد عليها الوكالات، أولا بمنح حرية إختيار العتاد والمورد لصاحب المشروع وعدم التقييد بالقوائم التي تعدها الوكالات، تشديد الرقابة ودفاتر الشروط على الموردين الراغبين في التعامل مع الوكالات وتطهير دوري ومستمر لهذه القوائم من المتلاعبين والمتواطئين منهم؛
- الاهتمام أكثر بدعم الاستثمار نحو قطاعات الصناعات الاستخراجية والصناعات التحويلية والتكنولوجيا والفلاحة، بدل القطاعات الاستهلاكية (الخدمات).

### توصيات للمقاولين الحاليين والمحتملين:

- البحث عن مشاريع ونماذج أعمال مبتكرة وأفكار خارج الصندوق، في قطاعات غير متشعبة وتملك فرص بقاء ونمو وتوسع، مع القيام بدراسات جدوى حقيقية وعلى أسس علمية ومنهجية بالنسبة للمقاولين الراغبين في إنشاء مشاريعهم مستقبلا، فالجزائر اليوم تحتاج إلى نوعية جديدة من المقاولين ومشاريع جديدة مبتكرة لها فرص بقاء ونمو وتوسع أكبر وأسرع؛
- إعطاء أهمية بالغة لدراسة السوق، تعرف على سوقك بشكل أفضل، اكتساب معرفة جيدة بالقطاع الذي تريد الدخول فيه، تقسيم السوق بشكل دقيق واستهداف سوق ثابت بشكل دقيق الدقة؛
- عدم الاكتفاء بالدراسة النظرية للمشروع، فهناك الكثير من الخبايا على أرض الميدان؛
- إنجاز خطة عمل مفصلة بشكل جيد التي تتضمن اتصالات مع العملاء الموردين المحتملين في هذا المجال؛
- اكتساب الخبرة المهنية والخبرة الإدارية، قبل خوض المغامرة المقاولاتية ولو لمدة قصيرة وحيدا في قطاعات ذات صلة بالنشاط المراد دخوله؛
- جسد مشروعك عندما تكون قادر على استغلال الفرصة وليس عندما تجد الفرصة فهناك فرق بين الرغبة والقدرة؛

## الخاتمة

- قبل الدخول في أي مشروع عليك بجمع أكبر قدر ممكن من المعلومات حول هذا المشروع فهي ذخيرتك؛
- ابتعد قدر المستطاع عن البيع بالدين مع زبائنك؛
- عدم التسرع في التوسع في النشاط في السنوات الأولى، بمجرد تحقيق نسبة من مرتفعة من المبيعات؛
- دائما أبحاث عما يريده السوق وحاول تلبيةه والتكيف معه؛
- اختر موقع المشروع بعناية ودقة بما يتناسب ومشروعك وسوقك ويوفر لك أكبر عوائد، وليس على أساس أقل تكلفة في الكراء؛
- ضع حد أقصى للخسارة في مشروعك لا يمكن تجاوزه (Stop loss) عند الوصول له يوقف النشاط بشكل فوري ويتم الاكتفاء بهذا الحد من الخسائر، مع الحفاظ على رأس المال؛
- الاستعداد لتقديم تضحيات بالجهد والوقت والأموال، مع تولي وظائف متعددة في نفس الوقت عند انطلاق المؤسسة (مالك، مسير، عامل... إلخ) فكلها وظائف ستجد نفسك منحرفا فيها في أولى سنوات إنطلاق المؤسسة؛
- الاستعداد لعملية من المحتمل أن تكون طويلة، والتي قد تستغرق من سنتين إلى ثلاث سنوات قبل الوصول إلى نقطة التعادل، حشد الموارد اللازمة وكن مثابراً وذو نفس طويل لتجاوز صعوبات الانطلاق؛
- استخدام المرافقة والاستشارة الخارجية من المنظمات المتخصصة في إنشاء المؤسسات مكاتب الدراسات، وكذا الغرف المهنية الخاصة بالقطاع وغيرها؛
- الإقبال الطوعي على دورات التدريب والتكوين في المقاولاتية والإدارة والتسويق والمالية والانخراط في عملية التعلم المستمر؛
- الاستفادة مما تتيحه التكنولوجيا اليوم سواء في البحث عن الفرص المقاولاتية أو الاستفادة منها في نشاط مؤسساتهم؛
- التعلم قدر المستطاع من الأخطاء السابقة في المشروع أو من أخطاء السابقين؛
- النصيحة الذهبية وهي عدم خلط الذمة المالية للمؤسسة مع الذمة المالية الشخصية والعائلية، وإستعمال موارد المؤسسة في الشؤون العائلية والشخصية، مع منع البيع بالدين للأقارب وذوي الصلة.



وفي الأخير، حاولنا في دراستنا هذه قدر المستطاع الإلمام بكل أبعاد ومتغيرات الإشكالية المدروسة، غير أنه وكما سبق وأشرنا، فإن دراسة إشكالية بقاء المؤسسات الناشئة، موضوع متشعب ومتعدد الأبعاد يصعب حصره والإلمام بكل جوانبه، كما أن لهذه الإشكالية أهمية بالغة سواء بالنسبة للأكاديميين أو لصناع القرار وكذلك للمقاولين الحاليين أو المحتملين مستقبلا، ورغم اجتهادنا في أن تكون هذه الدراسة شاملة لجميع الأبعاد وأكبر عدد من المتغيرات، من أجل تحقيق أهداف الدراسة التي تطلعتنا إليها، إلا أن هناك الكثير من الأفاق ومشاريع دراسات وأبحاث واعدة للراغبين في تناول مثل هذه الإشكالية، فهناك العديد من الإشكاليات الفرعية أو الأبعاد والمتغيرات بالإمكان تناولها مستقبلا بالدراسة والتحليل والنقد، فمن خلال إجرائنا لهاته الدراسة تبلورت لدينا مجموعة من الإشكاليات الجديدة بالدراسة، سواء من خلال ما لمسناه من قصور في دراستنا هاته، أو فيما سبقها من دراسات سابقة لباحثين آخرين شملها مسحنا، فالجمال مزال مفتوح للباحثين لا سيما والدراسات والأبحاث حول هذه الإشكالية في الجزائر شحيحة جدا، وعليه نقترح على الباحثين والأكاديميين ما يلي:

- إن أول نقد نخص به دراستنا الحالية، هو حيث العينة المدروسة، فالتعمق أكثر في الدراسة، فإن توسيع العينة من حيث العدد وجغرافيا من شأنه إعطاء نتائج أعمق، خصوصا من حيث التنوع في القطاعات المدروسة وكذلك التوزيع الجغرافي للعينة، فهناك الكثير من الخصائص مرتبطة بمهدين العاملين، من شأنها إعطاء نتائج أعمق وأكثر تنوعاً، بالإضافة إلى توسيع العنصر النسوي في العينة؛
- توسيع العينة لتشمل حتى المؤسسات التي أنشأها أصحابها بتمويل خاص، بالإضافة إلى المؤسسات المستفيدة من تمويل أجهزة الدعم العمومية، والقيام بالمقارنة فيما بينهما؛
- إجراء الدراسة على عينة قطاعية، أي حصر العينة في قطاع واحد فقط (الخدمات، الصناعة... إلخ)، للحصول على نتائج خاصة بالقطاع، أو مقارنات بين مختلف قطاعات النشاط؛
- دراسة تحليلية للعوامل المؤثرة على فشل المؤسسات الناشئة بالتركيز على كل بعد من أبعاد الأربعة (المقاول، البيئة، المؤسسة، العمليات) لوحده وتناوله بالتفصيل والإحاطة بجميع متغيراته؛
- دراسة تحليلية لنتائج الفشل المقاولاتي في الجزائر بالتركيز على النتائج الفردية والاقتصادية المترتبة عن الظاهرة
- دراسة تحليلية وتقييمية مقارنة لتجربة أجهزة دعم إنشاء ومرافقة المؤسسات المصغرة في الجزائر للفترة ما قبل 2011 وما بعدها؛

## الخاتمة

- عوامل نجاح وفشل المقاولاتية النسوية في الجزائر (التركيز على الجوانب الفردية، الإجتماعية والثقافية)؛
- دراسة تحليلية للفروق بين الجنسين في أسباب الفشل المقاولاتي في الجزائر؛
- عوامل نجاح المؤسسات المصغرة لدى اللاجئين في الجزائر دراسة حالة النموذج السوري في الجزائر؛
- دراسة واقع المؤسسات الناشئة التكنولوجية (START UP) في الجزائر في ظل الإصلاحات والتحولات الجديدة.

المراجع

القانون رقم 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001 يتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية عدد 77.

القانون رقم 04-21 المؤرخ في 17 ذي القعدة 1425 هـ الموافق لـ 29 ديسمبر 2004م، المتضمن قانون المالية لسنة 2005 قانون المالية 2004، الجريدة الرسمية عدد 85.

القانون رقم 14-10 مؤرخ في 8 ربيع الأول عام 1436 الموافق 30 ديسمبر سنة 2014، يتضمن قانون المالية لسنة 2015، الجريدة الرسمية عدد 78.

القانون عدد 20 لسنة 2018 مؤرخ في 17 أبريل 2018 يتعلق بالمؤسسات الناشئة، الرائد الرسمي للجمهورية التونسية، 20 أبريل 2018، عدد 20.

المرسوم التنفيذي رقم 01-162 المؤرخ في 10 جويلية 2001، يعدل المرسوم التنفيذي رقم 69-296 المؤرخ في 24 ربيع الثاني عام 1417 الموافق 8 سبتمبر سنة 1996 والمتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي، الجريدة الرسمية عدد 37.

المرسوم التنفيذي رقم 02-373 مؤرخ في 6 رمضان عام 1423 الموافق 11 نوفمبر سنة 2002، يتضمن إنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية عدد 74.

المرسوم التنفيذي رقم 03-288 مؤرخ في 9 رجب عام 1424 الموافق 6 سبتمبر سنة 2003، والمتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي، الجريدة الرسمية عدد 54.

المرسوم التنفيذي رقم 03-79 مؤرخ في 24 ذي الحجة عام 1423 الموافق 25 فبراير سنة 2003، يحدد الطبيعة القانونية لمراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومهامها وتنظيمها، الجريدة الرسمية عدد 69.

المرسوم التنفيذي رقم 04-03 المؤرخ في 3 جانفي 2004 مؤرخ في 10 ذي القعدة عام 1424 الموافق 3 يناير سنة 2004، يتضمن إحداث صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار قروض استثمارات البطالين ذوي المشاريع

البالغين ما بين خمسة وثلاثين وخمسين سنة وتحديد قانونه الأساسي، الجريدة الرسمية عدد 03.

المرسوم التنفيذي رقم 04-14 مؤرخ في 29 ذي القعدة عام 1424 الموافق 22 يناير سنة 2004، يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر وتحديد قانونها الأساسي، الجريدة الرسمية عدد 06.

المرسوم التنفيذي رقم 04-16 مؤرخ في 29 ذي القعدة عام 1424 الموافق 22 جانفي سنة 2004، يتضمن إحداث صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة وتحديد قانونه الأساسي، الجريدة الرسمية عدد 06.

- المرسوم التنفيذي رقم 05-165 مؤرخ في 24 ربيع الأول عام 1426 الموافق 03 مايو سنة 2005، يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيم سيرها، الجريدة الرسمية عدد 32.
- المرسوم التنفيذي رقم 11-103 مؤرخ في اول ربيع الثاني عام 1432 الموافق ل 06 مارس سنة 2011، الذي يحدد شروط الاعانة المقدمة للشباب ذوي المشاريع ومستواها، الجريدة الرسمية عدد 14.
- المرسوم التنفيذي رقم 11-104 مؤرخ في اول ربيع الثاني عام 1432 الموافق ل 06 مارس سنة 2011، الذي يحدد شروط الاعانة المقدمة للبطالين ذوي المشاريع البالغين ما بين ثلاثين (30) وخمسين (50) سنة ومستوياتها، الجريدة الرسمية عدد 14.
- المرسوم التنفيذي رقم 11-119 مؤرخ في 15 ربيع الثاني عام 1432 الموافق ل 20 مارس سنة 2011، يحدد شروط وكيفيات وضع المحلات المنجزة في إطار برنامج دعم تشغيل الشباب تحت التصرف، الجريدة الرسمية عدد 17.
- المرسوم التنفيذي رقم 11-134 مؤرخ في 17 ربيع الثاني عام 1432 الموافق 22 مارس سنة 2011، الذي يحدد شروط الإعانة المقدمة للمستفيدين من القرض المصغر ومستواها، الجريدة الرسمية عدد 19.
- المرسوم التنفيذي رقم 17-193 المؤرخ في 16 رمضان عام 1438 الموافق 11 يونيو سنة 2017، الذي يتضمن تعديل القانون الأساسي لصندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية عدد 36.
- المرسوم التنفيذي رقم 94-188 المؤرخ في 26 محرم 1415 هـ الموافق ل 06 جويلية 1994 المتضمن القانون الأساسي للصندوق الوطني للتأمين عن البطالة، الجريدة الرسمية عدد 44.
- المرسوم التنفيذي رقم 96-296 المؤرخ في 8 سبتمبر 1996 والمتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي، الجريدة الرسمية عدد 52.
- المرسوم الرئاسي رقم 04-134 مؤرخ في 29 صفر عام 1425 الموافق 19 أبريل سنة 2004، يتضمن القانون الأساسي لصندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية عدد 27.
- المرسوم الرئاسي رقم 15-247 المؤرخ في 16/09/2015، يتضمن تنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام، الجريدة الرسمية عدد 50.
- المرسوم الرئاسي رقم 15-247 مؤرخ في 2 ذي الحجة عام 1436 الموافق 16 سبتمبر سنة 2015، يتضمن تنظيم الصفقات العمومية وتفويض المرفق العام، الجريدة الرسمية عدد 50.

- Ab Rahman, N. A., & Ramli, A. (2014). Entrepreneurship management, competitive advantage and firm performances in the craft industry: concepts and framework. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 145, 129–137.
- Abdesselam, R., Bonnet, J., Renou-Maissant, P., & Aubry, M. (2018). Entrepreneurship, economic development, and institutional environment: evidence from OECD countries. *Journal of International Entrepreneurship*, 16(4), 504–546.
- Abedou, A., Bouyacoub, A., & Kherbachi, H. (2011). *L'entrepreneuriat en Algérie*. Global Entrepreneurship Research Association (GERA).
- Achour, F. Z. (2014). "Business failure" : facteurs d'échec et de réussite Résultats d'une étude exploratoire. *Colloque International ENTREPRISES EN DIFFICULTE ET CHANGEMENT ORGANISATIONNEL*, 1.
- Ács, Z. J., Szerb, L., & Lloyd, A. (2018). *The Global Entrepreneurship Index 2018*. The Global Entrepreneurship and Development Institute.
- Adamczyk, M. (2016). *An attempt to define the concept of start-up company based on inductive research*.
- ALIMOUSSA Rabah. (2017). Entrepreneuriat des jeunes chômeurs en Algérie Un marché pour l'emploi ou un marché pour l'entreprise ? *The Algerian Business Performance Review (ABPR)*, 12(1), 33–46.
- Amir, O., & Bellache, Y. (2018). Institutions et organisations: quelle articulation dans une problématique de l'entrepreneuriat en Algérie? *Marche et Organisations*, 3, 173–195.
- Amit, R., & Muller, E. (1995). "Push" and "pull" entrepreneurship. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 12(4), 64–80.
- Ammar, S., & Nakaa, N. (2016). Impacts du profil de l'entrepreneur sur la croissance des petites entreprises tunisiennes : cas de la région de Gafsa. *International Journal of Commerce and Management Research*, 2(3), 23–27.
- Amoros, J. E., & Bosma, N. (2013). Global entrepreneurship monitor 2013 global report: Fifteen years of assessing entrepreneurship across the globe. *Global Entrepreneurship Research Association (GERA) and Universidad Del Desarrollo and Utrecht University*.
- Amorós, J. E., & Bosma, N. (2013). *Global entrepreneurship monitor 2013 global report: Fifteen years of assessing entrepreneurship across the globe*. Global Entrepreneurship Research Association (GERA).
- ANDI. (2019). *Investment declaration statistics 2002-2017*. <http://www.andi.dz/index.php/en/declaration-d-investissement?id=395>

- ANGEM. (2020a). *BILAN CUMULE DES SERVICES FINANCIERS*.  
<https://www.angem.dz/article/prets-octroyes/>
- ANGEM. (2020b). *Services non financiers*. <https://www.angem.dz/article/services-non-financiers/>
- ANSEJ. (2016). *Statistiques*. <http://www.ansej.org.dz/index.php/fr/nos-statistiques>
- ANSEJ. (2018). *Parcours de création de la micro-entreprise*.  
<http://ansej.org.dz/index.php/fr/espace-promoteur/guide-du-creation#>
- Arasti, Z. (2011). An empirical study on the causes of business failure in Iranian context. *African Journal of Business Management*, 5(17), 7488–7498.  
<https://doi.org/10.5897/AJBM11.402>
- Arasti, Z., Zandi, F., & Talebi, K. (2012). Exploring the Effect of Individual Factors on Business Failure in Iranian New Established Small Businesses. *International Business Research*, 5(4), 2–11.  
<https://doi.org/10.5539/ibr.v5n4p2>
- Arribas, I., & Vila, J. E. (2007). Human capital determinants of the survival of entrepreneurial service firms in Spain. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 3(3), 309–322. <https://doi.org/10.1007/s11365-007-0038-z>
- ASPEN. (2013). Entrepreneurial Ecosystem Diagnostic Toolkit. In *Aspen Network of Development Entrepreneurs*.
- Audretsch, D. B. (1991). New-firm survival and the technological regime. *The Review of Economics and Statistics*, 441–450.
- Baaziz, A. (2019). Towards a new paradigm of “coopetitiveness” in emerging countries: Case of the Algerian entrepreneurial ecosystems. *International Journal of Innovation: IJI Journal*, 7(1), 67–86.
- Banque Mondiale. (2006). Evaluation du climat de l’investissement en Algérie: Améliorer l’environnement de l’entreprise algérienne pour une croissance soutenue et créatrice d’emplois. *Document de La Banque Mondiale*, 70047.
- BANQUE MONDIALE. (2017). *Rapport de suivi de la situation économique de l’Algérie*. Groupe de la Banque mondiale.
- Baptista, R., Karaöz, M., & Mendonça, J. (2014). The Impact of Human Capital on the Early Success of Necessity vs . Opportunity-based Entrepreneurs. *Small Business Economics*, 42(4), 831–847.
- Baumöhl, E., Iwasaki, I., & Kočenda, E. (2019). Institutions and determinants of firm survival in European emerging markets. *Journal of Corporate Finance*, 58, 431–453.
- BEGGAR, R. (2016). *IT Entrepreneurship Ecosystem in Algeria*. Masarykova univerzita, Fakulta informatiky.

- Beisengaliyev, B., Khishauyeva, Z., Lesbayeva, G., Rakisheva, A., Tasbulatova, D., & Turekulova, D. (2018). Impact of small and medium enterprises on the economy. *Journal of Applied Economic Sciences*, 13(8), 2437–2445. <https://doi.org/10.1504/ijebr.2019.10018150>
- Bekele, E., & Worku, Z. (2008). Women entrepreneurship in micro, small and medium enterprises: The case of Ethiopia. *Journal of International Women's Studies*, 10(2), 3–19.
- Benavente, J. M., & Ferrada, C. (2003). Probability of survival of new manufacturing plants: the case of Chile.”. *Unpublished Manuscript, Universidad de Chile*.
- BENSLIMANE, H. (2014). *LES DISPOSITIFS INSTITUTIONNELS DE LA CREATION D'ENTREPRISE: Cas ANSEJ*. Université d'Oran 2 Mohamed Ben Ahmed.
- Benzazoua Bouazza, A., Ardjouman, D., & Abada, O. (2015). Establishing the Factors Affecting the Growth of Small and Medium-sized Enterprises in Algeria. *American International Journal of Social Science*, 4(2), 101–115.
- BERBER, N. (2014). *L'entrepreneuriat en Algérie*. Université d'Oran 2 Mohamed Ben Ahmed.
- Bertrand, G. (2010). *Facteurs de survie des jeunes entreprises en France: une approche intersectorielle*. Montpellier 1.
- Bertrand, G. (2013). La survie des PME françaises entre 2002 et 2005, quid des processus entrepreneuriaux. *Académie de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation (AEI)*, 1–25.
- Béziau, J., & Bignon, N. (2017). *Les entreprises créées en 2010. Plus pérennes que celles créées en 2006, touchées par la crise*. Insee.
- Blank, S. (2014). *Corporate Acquisitions of Startups—Why Do They Fail?* *Forbes*, April 22, 2014. <http://www.forbes.com/sites/steveblank/2014/04/22/corporate-acquisitions-ofstartups-%0Awhy-do-they-fail>
- Bornard, F., & Fonrouge, C. (2012). Handicap à la nouveauté et seniors. La nouveauté de l'entreprise peut-elle être compensée par l'âge de l'entrepreneur? *Revue Française de Gestion*, 38(227), 111–125. <https://doi.org/10.3166/rfg.227.111-125>
- Bosma, Niels, Mirjam Van Praag, and G. D. W. (2000). *Determinants of Successful Entrepreneurship*.
- Bosma, N., Van Praag, M., Thurik, R., & De Wit, G. (2004). The value of human and social capital investments for the business performance of startups. *Small Business Economics*, 23(3), 227–236. <https://doi.org/10.1023/B:SBEJ.0000032032.21192.72>



- Boudia, M. F. (2006). *Dynamique de développement de création de micro entreprises à travers le dispositif ANSEJ étude de cas Antenne Tlemcen* [University of Abou Bekr Belkaïd-Tlemcen]. <http://dspace.univ-tlemcen.dz/handle/112/3496%0A>
- Boukar, H. (2009). Les facteurs de contingence de la croissance des micro et petites entreprises camerounaises. *La Revue Des Sciences de Gestion*, 3, 75–83.
- Boukhari, Mohamed, A. A. (2016). Le profil entrepreneurial: Facteur discriminant du developpement economique. *Les Cahiers Du CREAD*, 116, 127–154.
- BOUKHARI, M. (2009). Rôle de l'État vis-à-vis des TPE/PME dans un pays nouvellement adhérent à l'économie de marché: cas de l'Algérie. In *Colloque International, La Vulnérabilité Des TPE et Des PME Dans an Environnement Mondialisé, 11es Journées Scientifiques Du Réseau Entrepreneuriat*, (Vol. 27).
- Boukhris, A. K. (2015). *Les systèmes d'appui à la création d'entreprises en Tunisie : quels enjeux et quels rôles pour les jeunes diplômés porteurs de projets? : cas de la région de Sfax*. Université de Bourgogne.
- Bouyacoub, A. (1997). L'économie algérienne et le programme d'ajustement structurel. *Confluences Méditerranée*, 21, 81.
- Boyer, T., & Blazy, R. (2014). Born to be alive? The survival of innovative and non-innovative French micro-start-ups. *Small Business Economics*, 42(4), 669–683. <https://doi.org/10.1007/s11187-013-9522-8>
- Brembilla, A., Olland, A., Puyraveau, M., Massard, G., Mauny, F., & Falcoz, P. E. (2018). Use of the Cox regression analysis in thoracic surgical research. *Journal of Thoracic Disease*, 10(6), 3891–3896. <https://doi.org/10.21037/jtd.2018.06.15>
- Bruderl, J., Preisendorfer, P., & Ziegler, R. (1992). Survival Chances of Newly Founded Business Organizations. *American Sociological Review*, 57(2), 227. <https://doi.org/10.2307/2096207>
- Brush, C., Ali, A., Kelley, D., & Greene, P. (2017). The influence of human capital factors and context on women's entrepreneurship: Which matters more? *Journal of Business Venturing Insights*, 8(August), 105–113. <https://doi.org/10.1016/j.jbvi.2017.08.001>
- Bruyat, C. (1993). *Création d'entreprise: contributions épistémologiques et modélisation*. Université Pierre Mendès-France-Grenoble II.
- Business Doing. (2019). Doing business 2019 training for reform. *Doing Business*.
- Cabrer-Borrás, B., & Rico Belda, P. (2018). Survival of entrepreneurship in Spain. *Small Business Economics*, 51(1), 265–278. <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9923-1>

- Cader, H. A., & Leatherman, J. C. (2011). Small business survival and sample selection bias. *Small Business Economics*, 37(2), 155–165. <https://doi.org/10.1007/s11187-009-9240-4>
- Čalopa, M. K., Horvat, J., & Lalic, M. (2014). Analysis of Financing Sources for Start-Up Companies. *Journal of Contemporary Management Issues*, 19(2), 19–44.
- Cambridge English Dictionary. (2018). *START-UP / meaning in the Cambridge English Dictionary*. <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/start-up#translations>
- CFE. (2019). *Etude sur la survie des entreprises au togo*. Centre de Formalités des Entreprises du Togo.
- Che, Y., Lu, Y., & Tao, Z. (2017). Institutional quality and new firm survival. *Economics of Transition*, 25(3), 495–525. <https://doi.org/10.1111/ecot.12119>
- Chrisman, J. J., Bauerschmidt, A., & Hofer, C. W. (1998). The Determinants of New Venture Performance: An Extended Model. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 23(1), 5–29. <https://doi.org/10.1177/104225879802300101>
- Churchill, N., & Lewis, V. (1983). The five stages of small business growth. *Harvard Business Review*, 61(3), 30–50. [https://doi.org/10.1016/0024-6301\(87\)90071-9](https://doi.org/10.1016/0024-6301(87)90071-9)
- CNAC. (2018). *Etape 2 Maturation de l'idée et élaboration du projet*. <https://www.cnac.dz/pla/etape2a.htm>
- CNAM. (2019). *No Title*. <http://www.cnam.dz/germe/index.php>
- CNES. (2015). *Rapport sur le Développement Humain 2013 - 2015*. Conseil National Économique et Social, CNES (National Economic and Social Council) United Nations Development Programme, UNDP.
- College, B. B., Road, V., & Summit, C. (2012). The Growth of Small Businesses : Towards A Research Agenda. *American Journal of Economics and Business Administration*, 4(1), 105–115. <https://doi.org/AJEBA1>
- Cook, R., Campbell, D., & Kelly, C. (2012). Survival rates of new firms: An exploratory study. *Small Business Institute Journal*, 8(2), 35–42.
- Cooper, A. C., Gimeno-Gascon, F. J., & Woo, C. Y. (1991). A RESOURCE-BASED PREDICTION OF NEW VENTURE SURVIVAL AND GROWTH. *Academy of Management Proceedings*, 1991(1), 68–72. <https://doi.org/10.5465/ambpp.1991.4976561>
- Cooper, Arnold C. (1993). Challenges in predicting new firm performance. *Journal of Business Venturing*, 8(3), 241–253. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(93\)90030-9](https://doi.org/10.1016/0883-9026(93)90030-9)
- Cooper, Arnold C, Gimeno-Gascon, F. J., & Woo, C. Y. (1994). Initial human and

- financial capital as predictors of new venture performance. *Journal of Business Venturing*, 9(5), 371–395. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(94\)90013-2](https://doi.org/10.1016/0883-9026(94)90013-2)
- Cox, D. R. (1972). Regression models and life-tables. *Journal of the Royal Statistical Society: Series B (Methodological)*, 34(2), 187–202.
- Crnogaj, K., & Hojnik, B. B. (2016). Institutional determinants and entrepreneurial action. *Management (Croatia)*, 21, 131–150.
- Cueille, S., & Recasens, G. (2010). Analyse des apports d'un dispositif d'accompagnement des jeunes entreprises : une interprétation centrée sur centrée sur la notion de storytelling. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 9(2), 76. <https://doi.org/10.3917/entre.092.0005>
- Cuzin, R., & Fayolle, A. (2006). Quel appui à la création d'entreprise? *L'Expansion Management Review*, 1, 92–97.
- d'Andria, A., & Gabarret, I. (2017). Mères et entrepreneures: étude de la motivation entrepreneuriale des mampreneurs françaises. *Revue Internationale PME*, 30(1), 155–181.
- Danacica, Daniela-Emanuela, A.-G. B. (2010). Using survival analysis in economics. *Scientific Annals of the 'Alexandru Ioan Cuza' University of Iasi: Economic Sciences Series*, 57(1), 439–450.
- Dee, N., Gill, D., Weinberg, C., & McTavish, S. (2015). Startup support programmes: What's the difference. *NESTA*, Accessed from <https://www.nesta.org.uk/Publications/Startup-Support-Programmes-Whats-Difference>.
- DELEDU LA MAISON. (2015). *Etude sur la mortalité des entreprises créées dans les CEFORE du Burkina Faso entre 2006 et 2013*. La Maison de l'entreprise du Burkina Faso.
- Devece, C., Peris-Ortiz, M., & Rueda-Armengot, C. (2016). Entrepreneurship during economic crisis: Success factors and paths to failure. *Journal of Business Research*, 69(11), 5366–5370. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.04.139>
- Dictionnaire La rousse. (2018). *Définitions : start-up - Dictionnaire de français Larousse*. <https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/start-up/74493>
- Doing Business. (2018). *Infographics*. <https://www.doingbusiness.org/en/data/exploretopics/entrepreneurship/infographics>
- Dokou, G. a K. (2001). Accompagnement entrepreneurial et construction des facteurs clés de succès. *Xième Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique*, 1–22.
- Duchesneau, D. A., & Gartner, W. B. (1990). A profile of new venture success and

- failure in an emerging industry. *Journal of Business Venturing*, 5(5), 297–312.  
[https://doi.org/10.1016/0883-9026\(90\)90007-G](https://doi.org/10.1016/0883-9026(90)90007-G)
- Durand, R., & Obadia, J. (1998). Analyse de la survie des firmes: le cas des imprimeurs offset à Paris de 1950 à 1985. *Revue d'économie Industrielle*, 84(1), 45–66.
- Durand, S. (1996). *Les problèmes des petites entreprises en phase de prédémarrage et de démarrage: cas d'entreprises de services du Québec*. Université du Québec à Chicoutimi.
- El Manzani, N., Asli, A., & El Manzani, Y. (2018). Les facteurs de l'échec entrepreneurial des PME marocaines: une étude exploratoire. *Marche et Organisations*, 3, 105–144.
- EL OUAZZANI, K., & BARAKAT, A. A. (2018). Les déterminants de la performance et de la survie des entreprises naissantes: une revue de littérature. *Revue Du Contrôle, de La Comptabilité et de l'audit*, 2(4).
- Essel, B. K. C., Adams, F., & Amankwah, K. (2019). Effect of entrepreneur, firm, and institutional characteristics on small-scale firm performance in Ghana. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 9(1), 1–20.
- Estrin, S., & Mickiewicz, T. (2011). Institutions and female entrepreneurship. *Small Business Economics*, 37(4), 397.
- F. Rockart, J. (1979). Chief Executives Define Their Own Data Needs. In *Harvard business review* (Vol. 57).
- Facts, S. B. (2012). Do economic or industry factors affect business survival. *SBA Office of Advocacy*.
- Falck, O. (2007). Survival chances of new businesses: Do regional conditions matter? *Applied Economics*, 39(16), 2039–2048.  
<https://doi.org/10.1080/00036840600749615>
- Fayolle, A. (2012a). *Entrepreneuriat-2e ed.: Apprendre à entreprendre* (ÉDITEUR DE SAVOIRS (ed.); 2nd ed.). Dunod.
- Fayolle, A. (2012b). *Entrepreneuriat - 2e ed.: Apprendre à entreprendre*. In *Dunod* (Issue 2). Dunod.  
<http://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=pQaVHmPk0zsC&pgis=1>
- Filion, L. J., Borges, C., & Simard, G. (2006). Étude du processus de création d'entreprises structuré en quatre étapes. *HEC Montréal [Chaire d'entrepreneuriat Rogers-J.-A.-Bombardier]*, 1–17.
- Filion, L. J., Simard, G., & Borges, C. (2008). Processus de création de nouvelles entreprises: temps, difficultés, changements et performance. *9e CIFEPME / Congrès International Francophone En Entrepreneuriat et PME*.
- Fonrouge, C. (1999). *De l'entrepreneur à l'entreprise: exploration de l'*

*influence des facteurs cognitifs sur la formation de la stratégie des entreprises nouvellement créées.* Université Montesquieu - Bordeaux IV.

- Fouzi, B. M., & Mohammed, B. S. (2008). La Contribution Du Dispositif Ansej Au Développement De L'Entrepreneuriat. *Les Cahiers Du MECAS*, 4(1), 184–192.
- Frank Lasch, & Frédéric Le Roy, and S. Y. (2005). Les déterminants de la survie et de la croissance des start-up TIC. *Revue Française de Gestion*, 31(155), 37–56. <https://doi.org/10.3166/rfg.155.37-56>
- Frazier, B., Stoel, L., Niehm, L., & Eckerson, N. (2013). Optimism for new business survival in rural communities: an institutional perspective. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 26(5), 443–462.
- Freeman, J., Carroll, G. R., & Hannan, and M. T. (1983). The liability of newness: Age dependence in organizational death rates. *American Sociological Review*, 48(5), 692–710. <https://doi.org/doi:10.2307/2094928>
- Fritsch, M., Brixy, U., & Falck, O. (2006). The Effect of Industry, Region, and Time on New Business Survival – A Multi-Dimensional Analysis. *Review of Industrial Organization*, 28(3), 285–306. <https://doi.org/10.1007/s11151-006-0018-4>
- Gabarret, I., Bertrand, G., & Drillon, D. (2014). Survie de la jeune entreprise : une étude de cas sur la base des relations interpersonnelles. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 13, 75–91.
- Gartner, W. B. (1985). A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. *Academy of Management Review*, 10(4), 696–706. <https://doi.org/10.5465/AMR.1985.4279094>
- Gasse, Y. (2002). Les créateurs d'entreprises et les influences de leur environnement. *6ème Congrès International Francophone Sur La PME*, 10.
- Gasse, Y., & Tremblay, M. (2005). *Sensibilisation à l'entrepreneuriat (construction et validation empirique d'un outil pratique)*.
- GEDI. (2018). *Data explorer | Global Entrepreneurship Development Institute*. <https://thegedi.org/tool/>
- GEM. (2009). *Global Entrepreneurship monitor 2009 Executive Report*. Global Entrepreneurship Research Association (GERA).
- GEM. (2013). *GEM*. <https://www.gemconsortium.org/data>
- Geroski, P. A., Mata, J., & Portugal, P. (2010). Founding conditions and the survival of new firms. *Strategic Management Journal*, 31(5), 510–529.
- Ghiat, B. (2014). Social change and women entrepreneurship in Algeria. *International Review*, 1–2, 90–100.

- Gieure, C., & Buendía-Martínez, I. (2016). Determinants of translation-firm survival: A fuzzy set analysis. *Journal of Business Research*, 69(11), 5377–5382. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.04.141>
- Gimenez-Fernandez, E. M., & Beukel, K. (2017). Open innovation and the comparison between startups and incumbent firms in Spain. *UCJC Business and Society Review (Formerly Known as Universia Business Review)*, 55.
- Gottschalk, S., Greene, F. J., Höwer, D., & Müller, B. (2014). If you don't succeed, should you try again? The role of entrepreneurial experience in venture survival. *ZEW-Leibniz Centre for European Economic Research*, 14–009.
- Greiner, L. (1972). Evolution and revolution as organizations grow - Larry E. Greiner responds. *Harvard Business Review*, 76(4), 37–46.
- Habib, A. Ben, Merabet, A., Benachenhou, S. M., Grari, Y., Boudia, F., & Merabet, H. (2014). Les déterminants de l'intention entrepreneuriale féminine en Algérie, cas des diplômées de l'enseignement supérieur. *Les Cahiers Du Cread*, 110, 75–99.
- Hadrich, A. (2013). Les facteurs clés de succès de l'émergence entrepreneuriale (Cas de la région de Sfax). *XXII Conférence Internationale de Management Stratégique*, 1–18.
- Hadrich, A., Saddoud, F., & Mohamed Ali, B. (2017). Impact de la préparation à la création sur le succès entrepreneurial : Cas de la région de Sfax. *Ie Conférence Internationale de Management Stratégique Impact*.
- Haines, T. (2016). Developing a startup and innovation ecosystem in regional Australia. *Technology Innovation Management Review*, 6(6), 24–32.
- Halima, E. G., Abdelatif, K., & Sabéha, H. (2020). Echec entrepreneurial: cas des micro-entreprises créées dans le cadre du dispositif CNAC. *Les Cahiers Du MECAS*, 16(1), 91–104.
- HAMIDI, Y., & Hassane, D. (2013). L'impact des caractéristiques individuelles sur la réussite d'un jeune entrepreneur. *Revue El Bahith*, 13, 11–25.
- Hamitouche, S., & Kherbachi, H. (2017). Obstacles à la Création et la Pérennité des PME/TPE dans la wilaya de Bouira. *MÂAREF Revue Académique*, 22, 36–54.
- Hammer, M. H. M. (2010). How to reduce Entrepreneurial Failure in the post start-up phase. *The 18th Annual High Technology Small Firms Conference*.
- Hannan, M. T., & Freeman, J. (1977). The Population Ecology of Organizations. *American Journal of Sociology*, 82(5), 929–964. <https://doi.org/10.1086/226424>
- Harabi, N. (2005). *Determinants of firm growth: an empirical analysis from*

Morocco.

- Harms, R., Kraus, S., & Schwarz, E. (2009). The suitability of the configuration approach in entrepreneurship research. *Entrepreneurship and Regional Development*, 21(1), 25–49.
- Hathaway, I. (2016). What startup accelerators really do. *Harvard Business Review*, 7(1). <https://hbr.org/2016/03/what-startup-accelerators-really-do>
- Holmes, P., Hunt, A., & Stone, I. (2010). An analysis of new firm survival using a hazard function. *Applied Economics*, 42(2), 185–195.  
<https://doi.org/10.1080/00036840701579234>
- Hove, P., & Tarisai, C. (2013). Internal Factors Affecting the Successful Growth and Survival of Small and Micro Agri-business Firms in Alice Communal Area. In *Journal of Economics* (Vol. 4, Issue 1).  
[www.krepublishers.com/.../JE-04-1-057-13-105-Hove-P-Tt.pdf](http://www.krepublishers.com/.../JE-04-1-057-13-105-Hove-P-Tt.pdf)
- Indarti, N., & Langenberg, M. (2004). Factors affecting business success among SMEs: empirical evidences from Indonesia. *Second Bi-Annual European Summer ...*, August, 1–15.  
<http://www.utwente.nl/mb/nikos/archief/esu2004/papers/indartilangenberg.pdf>
- INSEE. (2011). Survie à 5 ans des entreprises : 60 % dans la manche. In *Basse-normandie, Insee* (Vol. 43).
- INSEE. (2013). *Trois ans après leur création : les facteurs de pérennité des jeunes entreprises Les principaux points à retenir*. National Institute of Statistics and Economic Studies.
- JABRAOUI, S., & BOULAHOUAL, A. (2016). « Les facteurs déterminants du succès de l'entrepreneuriat au Maroc : cas de la région de Casablanca » Colloque International de la Prospective sous le thème « Entrepreneuriat : vers un Maroc Entrepreneurial » Casablanca , Siham JABRAOUI Adil BOULAHOUAL. *Colloque International de La Prospective Sous Le Thème «Entrepreneuriat: Vers Un Maroc Entrepreneurial»*, 1–13.
- Janssen, F., & De Hoe, R. (2014). L'échec entrepreneurial : une voie de succès futur ? *Le Grand Li Vre de l'économie Pme*, 177–196.
- Jerenz, A. (2008). *Revenue management and survival analysis in the automobile industry*. Betriebswirtschaftlicher Verlag Gabler.
- Johnson, P. S., & Thomas, R. B. (1982). New firms and employment creation. *Managerial and Decision Economics*, 3(4), 218–224.
- Kalleberg, A. L., & Leicht, K. T. (1991). Gender and organizational performance: Determinants of small business survival and success. *Academy of Management Journal*, 34(1), 136–161.
- Kallel, A., Zouari, S. G., & Mesnard, L. De. (2015). La survie des nouvelles

- entreprises créées par les jeunes diplômés en Tunisie . - Cas de la région de Sfax -. *9e Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation*.
- Kaplan, E. L., & Meier, P. (1958). Nonparametric Estimation from Incomplete Observations. *Journal of the American Statistical Association*, 53(282), 457–481. <https://doi.org/10.2307/2281868>
- Kerr, S. P., Kerr, W. R., & Xu, T. (2018). Personality traits of entrepreneurs: A review of recent literature. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 14(3), 279–356. <https://doi.org/10.1561/03000000080>
- Kessler, A. (2007). Success factors for new businesses in Austria and the Czech Republic. *Entrepreneurship and Regional Development*, 19(5), 381–403. <https://doi.org/10.1080/08985620701439959>
- Khelil, Nabil, Sonia Khjari, and I. A. E. de C. B.-N. (2013). Pour une prise en compte du caractère multiforme de l'échec entrepreneurial en vue d'un meilleur accompagnement des jeunes créateurs d'entreprises en difficultés. *Symposium Conducted on the Colloquium on Accompanying Les Entrepreneurs: Quoi de Neuf Ici et Ailleurs*, 11, 1–16.
- Khelil, N. (2017). *L'essence de l'échec entrepreneurial*. Université de Caen Normandie; IAE de Caen.
- Khelil, N., & Jemaa, A. (2018). Investigation des déterminants de la persistance entrepreneuriale à partir de la discrepancy theory. *XXVIIe Conférence Internationale de Management Stratégique*, 1–28.
- Khelil, N., Smida, A., & Zouaoui, M. (2012). Contribution à la compréhension de l'échec des nouvelles entreprises :exploration qualitative des multiples dimensions du phénomène. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 11(1), 39–72. <https://doi.org/10.3917/entre.111.0039>
- Kherchi, M. H., & Takouche, S. (2011). Evaluation Des Facteurs D'échec Ou De Reussite, Par La Regression Logistique , Des Micro-entreprises D'après Le Dispositif Ansej. *Revue d'économie et de Développement Humain*, 4(1), 261–278.
- Kim, W. C. (2005). Blue ocean strategy: from theory to practice. *California Management Review*, 47(3), 105–121.
- Klapper, L. F., & Parker, S. C. (2010). Gender and the Business Environment for New Firm Creation. *The World Bank Research Observer*, 26(02), 237–257. <https://doi.org/10.1093/wbro/lkp032>
- Klaus Schwab. (2018). The Global Competitiveness Report 2018. In *World Economic Forum Reports 2018*. <https://doi.org/ISBN-13: 978-92-95044-73-9>
- Knaup, A. E., & Piazza, M. C. (2007). Business employment dynamics data: survival and longevity, II. *Monthly Lab. Rev.*, 130, 3–10.



- Korunka, C., Kessler, A., Frank, H., & Lueger, M. (2010). Personal characteristics, resources, and environment as predictors of business survival. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 83(4), 1025–1051.
- Kouame, D. S. (2012). *Les facteurs de succès ou d' échec des jeunes entreprises innovantes françaises , selon leurs modes de financement et de gouvernance*. Université de Lorraine.
- Kunene, T. R. (2009). *A critical analysis of entrepreneurial and business skills in SMEs in the textile and clothing industry in Johannesburg, South Africa*. University of Pretoria.
- Lachachi, W. T.-A. (2014). Le processus entrepreneurial en algerie une adaptation du modele de gartner. *Les Cahiers Du Cread*, 107(1), 29–50.
- Ladzani, W. M., & Van Vuuren, J. J. (2002). Entrepreneurship training for emerging SMEs in South Africa. *Journal of Small Business Management*, 40(2), 154–161. <https://doi.org/10.1111/1540-627x.00047>
- Lasch, F., Le Roy, F., & Yami, S. (2005). Survival and growth of start-ups in innovation-and knowledge-based branches: an empirical analysis of the French ICT sector'. *The Emergence of Entrepreneurial Economics (Research on Technological Innovation, Management and Policy, Volume 9)*. Emerald Group Publishing Limited, 99–127.
- Lasch, F., Le Roy, F., & Yami, S. (2007). Critical growth factors of ICT start-ups. *Management Decision*, 45(1), 62–75.
- Lee, M.-C. (2014). Business Bankruptcy Prediction Based on Survival Analysis Approach. *International Journal of Computer Science and Information Technology*, 6(2), 103–119. <https://doi.org/10.5121/ijcsit.2014.6207>
- Léger-Jarniou, C. (2013). *Le grand livre de l'entrepreneuriat*. Dunod.
- Levasseur, J. (2011). *Facteurs de survie et de croissance des entreprises de biotechnologies au Canada*. École Polytechnique de Montréal.
- Liman, O. (2002). *Facteurs de succès et causes d'échec des entreprises en zone enclavée: Analyse à partir de 60 entreprises camerounaises de la zone enclavée*. Université de Ngaoundéré.
- Lindquist, M. J., Sol, J., & Van Praag, M. (2015). Why do entrepreneurial parents have entrepreneurial children? *Journal of Labor Economics*, 33(2), 269–296. <https://doi.org/10.1086/678493>
- Littunen, H. (2000). Networks and Local Environmental Characteristics in the Survival of New Firms. *Small Business Economics*, 15(1), 59–71. <https://doi.org/10.1023/A:1026553424833>
- Littunen, Hannu, Storhammar, E., & Nenonen, T. (1998). The survival of firms over the critical first 3 years and the local environment. *Entrepreneurship and*

- Regional Development*, 10(3), 189–202.  
<https://doi.org/10.1080/08985629800000011>
- Łobos, K., & Szewczyk, M. (2012). Survival analysis: A case study of micro and small enterprises in Dolnośląskie and Opolskie Voivodship (Poland). *Ekonomická Revue - Central European Review of Economic Issues*, 15(4), 207–216. <https://doi.org/10.7327/cerei.2012.12.01>
- Lorrain, J., & Dussault, L. (1988). Les entrepreneurs artisans et opportunistes: une comparaison de leurs comportements de gestion. *Revue Internationale PME: Économie et Gestion de La Petite et Moyenne Entreprise*, 1(2), 157–176. <https://doi.org/10.7202/1007879ar>
- Luke, D. A., & Homan, S. M. (1998). Time and change: Using survival analysis in clinical assessment and treatment evaluation. *Psychological Assessment*, 10(4), 360–378. <https://doi.org/10.1037/1040-3590.10.4.360>
- Madhani, P. M. (2010). Resource based view (RBV) of competitive advantage: an overview. *Resource Based View: Concepts and Practices*, Pankaj Madhani, Ed, 3–22.
- Madoui, M. (2008). Les nouvelles figures de l'entrepreneuriat en Algérie : un essai de typologie. *Les Cahiers Du CREAD*, 85–86, 45–58.
- Majurin, E. (2015). *Gérez Mieux Votre Entreprise ( GERME ) Guide de mise en œuvre*. Organisation internationale du travail.
- Mannathoko, B. J. (2011). *Survival analysis of SMMEs in Botswana*.
- Mata, J., & Portugal, P. (1994). Life duration of new firms. *The Journal of Industrial Economics*, 227–245.
- Mathlouthi, F. (2010). Les déterminants de la survie des micro-entreprises : Une application des méthodes statistiques de l'analyse des durées. *3e Conférence Euro-Africaine En Finance et Economie(CEAFE)*, 1–25.
- Matsuno, S., Uchida, Y., Ito, T., & Ito, T. (2018). *Lifespan of information service firms in Japan: a survival analysis*.
- Mazars, M., Moati, P., Pouquet, L., Recherche, C. D. E., & Publications, C. I. (2004). Croissance des jeunes entreprises et territoires Approche économétrique. *Cahier de Recherche Crédoc*.
- Mehralizadeh, Y., & Sajady, S. H. (2005). A Study of Factors Related to Successful and Failure of Entrepreneurs of Small Industrial Business with Emphasis on Their Level of Education and Training. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.902045>
- Mélançon, S., & Alarie, M. (2001). *Taux de survie des entreprises au Québec et taux de passage*. Développement économique, innovation et exportation Québec.

- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (2003). *Analyse des données qualitatives*. De Boeck Supérieur.
- Miller, J. (2008). Writing about Hazards Analysis. *Institute for Health, Health Care Policy, and Aging Research*, 1–13.
- MPMEI. (2016). *Bulletin d'information statistique n°28*. Ministère de l'Industrie et des Mines.
- MPMEI. (2017). *Bulletin d'information statistique n°31*. Ministère de l'Industrie et des Mines.
- MPMEI. (2019). *Bulletin d'information statistique n°35*. Ministère de l'Industrie et des Mines.
- MPMEI. (2020). *Bulletin d'information statistique n°36*. Ministère de l'Industrie et des Mines.
- Nguyen, M. H. (2009). *Survival and growth of new start-up firms in Vietnam*. University of Aberdeen.
- Niels, B., Sander, W., & Ernesto, A. J. (2012). Global entrepreneurship monitor 2011 extended report: Entrepreneurs and entrepreneurial employees across the globe. In *Global Entrepreneurship Research Association*. Global Entrepreneurship Research Association (GERA).
- North, D. C. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97–112.
- North, D. C. (1994). Economic performance through time. *The American Economic Review*, 84(3), 359–368.
- OCDE. (2019). *Revue du système de passation des marchés publics en Algérie : Vers un système efficient, ouvert et inclusif, Examens de l'OCDE sur la gouvernance publique*. Éditions OCDE. <https://doi.org/10.1787/eeb59641-fr>
- OIT. (2017a). *Évaluation nationale du développement de l'entrepreneuriat féminin en Algérie*. Organisation internationale du travail.
- OIT. (2017b). *Identification de sous-secteurs et filières favorables au développement de l'entrepreneuriat des femmes. Algérie*. Bureau international du Travail.
- Omona, J. (2013). Sampling in Qualitative Research: Improving the Quality of Research Outcomes in Higher Education. *Makerere Journal of Higher Education*, 4(2), 169–185. <https://doi.org/10.4314/majohe.v4i2.4>
- Omrane, A., Fayolle, A., & Zeribi-BenSlimane, O. (2011). Les compétences entrepreneuriales et le processus entrepreneurial : une approche dynamique. *La Revue Des Sciences de Gestion*, 251(5), 91. <https://doi.org/10.3917/rsg.251.0091>
- ONS. (2012). *Premier recensement économique – 2011 – Résultats définitifs de la*

- première phase*. Office National des Statistiques.
- OUKACI, M. (2019). ANALYSE MULTIDIMENSIONNELLE DES CARACTÉRISTIQUES DES ENTREPRENEURS EN ALGÉRIE. *11ème Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation*, 1–18.
- Oxford Business Group. (2017). *The Report Algeria 2017*. Oxford Business Group.
- Oxford Dictionary. (2018). *start-up | Definition of start-up in English by Oxford Dictionaries*. <https://en.oxforddictionaries.com/definition/start-up>
- Papadaki, Evangelia, and B. C. (2002). Les facteurs déterminants de la croissance des micro-entreprises au Canada. In *Industrie Canada*.
- Pasha, S., Wenner, M. D., Bollers, E., & Clarke, D. (2018). *Small Business Survival in Guyana: Insights and Implications* (IDB-TN-014). Inter-American Development Bank. <https://doi.org/10.18235/0001108>
- Paying Taxes. (2017). *Paying Taxes 2017 (11th edition)*. World Bank Group.
- Porter, M. (1980). *Competitive Strategy*. In *New York*.
- Porter, M. E. (2008). *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. simon and schuster.
- Praag, M. van. (2003). Business Survival and Success of Young Small Business Owners. *Small Business Economics*, 21(1), 1–17.
- Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., Lopez-Garcia, P., & Chin, N. (2005). Global entrepreneurship monitor: Data collection design and implementation 1998-2003. *Small Business Economics*, 24(3), 205–231. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-1980-1>
- Reynolds, P. D. (1987). New Firms : Societal Contribution Potential. *Journal of Business Venturing*, 2(3), 231–246.
- Ries, E. (2011). *The lean startup: How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses*. Crown Books.
- Rogoff, E. G., Lee, M., & Suh, D. (2004). “Who done it?” Attributions by entrepreneurs and experts of the factors that cause and impede small business success. *Journal of Small Business Management*, 42(4), 364–376.
- Romanelli, E. (1989). Environments and Strategies of Organization Start-Up: Effects on Early Survival. *Administrative Science Quarterly*, 34(3), 369. <https://doi.org/10.2307/2393149>
- Rosa, P., Carter, S., & Hamilton, D. (1996). Gender as a determinant of small business performance: Insights from a British study. *Small Business Economics*, 8(6), 463–478.
- Rose, R. C., Kumar, N., & Yen, L. L. (2006). The dynamics of entrepreneurs' success factors in influencing venture growth. *Journal of Asia*

- Entrepreneurship and Sustainability*, 2(3).
- Rouveure, T. (2017). *Vers une performance globale et durable de la micro-entreprise en phase de post-naissance—l’impact des compétences de l’entrepreneur*. Lyon.
- Salamzadeh, A., & Kawamorita Kesim, H. (2015). Startup Companies: Life Cycle and Challenges. In *4th International Conference on Employment, Education and Entrepreneurship (EEE)*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2628861>
- Salamzadeh, A., Kesim, H. K., & Kawamorita Kesim, H. (2017). The enterprising communities and startup ecosystem in Iran. *Journal of Enterprising Communities*, 11(4), 456–479. <https://doi.org/10.1108/JEC-07-2015-0036>
- Sammut, S. (1996). Le processus de démarrage en petite entreprise. Compléxité du système de gestion et émergence de scénarios de démarrage. *Actes de La Vième Conférence de l’Association Internationale de Management Stratégique*. <https://doi.org/10.3917/entre.011.0061>
- Sammut, S. (1998). *Jeune entreprise: La phase cruciale du démarrage* (Editions L). Editions L’Harmattan. <https://books.google.dz/books?id=Z7wOF9EVIREC>
- Sammut, S. (2000). Vers une intermédiation effective petite entreprise jeune et environnement local. *Revue Internationale PME: Économie et Gestion de La Petite et Moyenne Entreprise*, 13(1), 87–104. <https://doi.org/10.7202/1008671ar>
- SBA. (2020). *How to win contracts*. <https://www.sba.gov/federal-contracting/contracting-guide/how-win-contracts>
- Schwab, K. (2017). *The Global Competitiveness Report 2017-2018*.
- SDEA. (2020). *Plaidoyer pour la Sauvegarde de l’Entreprise Algérienne*. Sauvegarde Développement de l’Entreprise Algérienne.
- Sedkaoui, S. (2019). An Empirical Analysis of the Algerian Entrepreneurship Ecosystem: Entrepreneurship Ecosystem in Algeria. In *Handbook of Research on Ethics, Entrepreneurship, and Governance in Higher Education* (pp. 476–497). IGI Global.
- Shipilov, A., & Gawer, A. (2019). Integrating research on interorganizational networks and ecosystems. *Academy of Management Annals*, 14(1), 1–72.
- Siagh Ahmed Ramzi. (2014). *Contribution du profil entrepreneurial à la réussite des PME: Etude empirique du cas des entrepreneurs de la région de Ouargla, Algérie*. Université Kasdi Merbah de Ouargla.
- Siaw, C.-L., & Rani, N. S. A. (2012). A Critical Review on the Regulatory and Legislation Challenges Faced by Halal Start-up SMEs Food Manufacturers in Malaysia. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 57, 541–548. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.09.1222>

- Smida, A., & Khelil, N. (2010a). Repenser l'échec entrepreneurial des petites entreprises émergentes. *Revue Internationale P.M.E.: Économie et Gestion de La Petite et Moyenne Entreprise*, 23(2), 65. <https://doi.org/10.7202/1005762ar>
- Smida, A., & Khelil, N. (2010b). Repenser l'échec entrepreneurial des petites entreprises émergentes Proposition d'une typologie s'appuyant sur une approche intégrative. *Revue Internationale P.M.E.*, 23(2). <https://doi.org/10.7202/1005762ar>
- Souag, A., Adair, P., & Hammouda, N. E. (2016). The Informal Sector and National Accounts in Algeria (2001-2010): Definitions, Measurements and Estimation Methods. *Revue Algérienne de Finances Publiques*.
- Spender, J.-C., Corvello, V., Grimaldi, M., & Rippa, P. (2017). Startups and open innovation: a review of the literature. *European Journal of Innovation Management*.
- Stinchcombe, A. L. (1965). Social structure and organizations. *Handbook of Organizations*, 7, 229–259.
- Strotmann, H. (2007). Entrepreneurial Survival. *Small Business Economics*, 28(1), 87–104. <https://doi.org/10.1007/sl>
- Survey Enterprise. (2017). *ENTERPRISE SURVEYS INDICATOR DESCRIPTIONS*. World Bank Group. <https://www.enterprisesurveys.org/en/data>
- Teurlai, J.-C. (2004). Comment modéliser les déterminants de la survie et de la croissance des jeunes entreprises? *Cahier de Recherche CRÉDOC*, 197. <http://www.credoc.fr/pdf/Rech/C197.pdf>
- Thornhill, S., & Amit, R. (2003). Comprendre l'échec: mortalité organisationnelle et approche fondée sur les ressources. In *Statistique Canada, Division de l'analyse micro-économique*.
- TLILI, Y., & SIAGH, A. R. (2020). An exploratory study of factors affecting success and failure of startups in Algeria. *El-Bahith Review*, 20(1), 777–792. <https://doi.org/10.35156/0505-000-020-054>
- Tounés, A. (2003). *L'intention entrepreneuriale: une recherche comparative entre des étudiants suivant des formations en entrepreneuriat (bac+ 5) et des étudiants en DESS CAAE*. Rouen.
- Transparency International. (2018). *CORRUPTION PERCEPTIONS INDEX 2019*. Transparency International.
- Tremblay, M.-D. (2007). *Facteurs de succès et d'échec des PME: le cas de cinq entreprises de design de mode*. École des hautes études commerciales.
- Vedel, B., Law, F., & Gabarret, I. (2016). La start-up est morte, vive la start-up! *La Revue Des Sciences de Gestion*, 277(1), 91–101.

<https://doi.org/https://doi.org/10.3917/rsg.277.0091>

- Verstraete, T., & Saporta, B. (2006). *Création d'entreprise et entrepreneuriat*. Editions de l'ADREG.
- Vivarelli, M. (2013). Is entrepreneurship necessarily good? Microeconomic evidence from developed and developing countries. *Industrial and Corporate Change*, 22(6), 1453–1495. <https://doi.org/10.1093/icc/dtt005>
- Voir Slitine, R., & Barthélémy, A. (2010). Facteurs clés de succès et obstacles à la création des entreprises sociales. *Institut de l'innovation et de l'entrepreneuriat Social de l'ESSEC*.
- Wiklund, J., Patzelt, H., & Shepherd, D. A. (2009). Building an integrative model of small business growth. *Small Business Economics*, 32(4), 351–374. <https://doi.org/10.1007/s11187-007-9084-8>
- Witmeur, O. (2008). *L'évolution des stratégies de croissance des jeunes entreprises* (ULB Institutional Repository). ULB -- Université Libre de Bruxelles. <https://econpapers.repec.org/RePEc:ulb:ulbeco:2013/210402>
- Witt, P. (2004). Entrepreneurs' networks and the success of start-ups. *Entrepreneurship and Regional Development*, 16(5), 391–412. <https://doi.org/10.1080/0898562042000188423>
- World Bank. (2018). *Tech startup ecosystem in West Bank and Gaza : findings and recommendations*. <http://www.worldbank.org/en/country/westbankandgaza/overview>
- World Bank. (2020a). *Doing Business 2020 : Comparing Business Regulation in 190 Economies*. The World Bank Group. [https://doi.org/10.1300/J109v13n01\\_05](https://doi.org/10.1300/J109v13n01_05)
- World Bank. (2020b). *Doing Business 2020 Region Profile Arab World*. The World Bank Group.
- World Bank. (2020c). *Economy Profile of Algeria*. The World Bank Group.
- Xi, G., Block, J., Lasch, F., Robert, F., & Thurik, R. (2017). *How Does Firm Survival Differ between Business Takeovers and New Venture Start-ups?*
- Ximenes, T. (2014). The Influence of Personal and Environmental Factors on Business Start-Ups : A Case Study in the District of Dili and Oecusse, Timor-Leste. *Journal Of School of Business*, 1–18.
- Yang, C., Bossink, B., & Peverelli, P. (2017). High-tech start-up firm survival originating from a combined use of internal resources. *Small Business Economics*, 49(4), 799–824. <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9858-6>
- Yang, T., & Aldrich, H. E. (2016). All organizations were once new: Revisiting Stinchcombe's liability of newness hypothesis. *Social Science Research*, 63, 01–50. <https://doi.org/10.1016/j.ssresearch.2016.09.006>

- Zahra, A., Fahimeh, Z., & Neda, B. (2014). Business failure factors in Iranian SMEs: Do successful and unsuccessful entrepreneurs have different viewpoints? *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 4(1), 10. <https://doi.org/10.1186/s40497-014-0010-7>
- Zajko, M. (2017). Challenges of scaling-up process for start-ups. *Balkan Region Conference on Engineering and Business Education*, 3(1), 62–70.
- Zamberi Ahmad, S., Xavier, S. R., Syed, Z. A., & Roland, X. S. (2012). Entrepreneurial environments and growth: evidence from Malaysia GEM data. *Journal of Chinese Entrepreneurship*, 4(1), 50–69. <https://doi.org/10.1108/17561391211200939>



الملاحق

# الملاحق

## الملحق 1 تعريف وترميز المتغيرات المستعملة في الدراسة

الأبعاد	المتغيرات	الفئات	الترميز
خصائص المقاول	الجنس	أنثى ذكر	1 2
	الفئة العمرية	أقل من 30 سنة بين 30-39 سنة بين 40-49 سنة أكثر من 50 سنة	1 2 3 4
	المستوى التعليمي	أقل من ثانوي ثانوي جامعي	1 2 3
	نوع المؤهل المستعمل	شهادة الخبرة المهنية شهادة التكوين المهني شهادة جامعية شهادة الكفاءة	1 2 3 4
	وجود المحيط المقاولاتي	لا نعم	1 2
	نوع الخبرة المهنية	خبرة في نشاط آخر مختلف خبرة في نفس نشاط المؤسسة بدون خبرة مهنية	1 2 3
	وجود خبرة مهنية	لا نعم	1 2
	الوضع المهني للمقاول قبل الانشاء	طالب بطل موظف أو اجير صاحب عمل حر متقاعد	1 2 3 4 5
	الخبرة بالمقاولاتية	لا نعم	1 2
	الدوافع المقاولاتية	حب العمل الحر والاستقلالية فكرة لمنتج أو سوق جديدة عدم وجود منصب شغل	1 2 3

## الملاحق

0	المؤسسات التي توقفت أو فشلت	حالة نشاط المؤسسة	حالة نشاط المؤسسة
1	المؤسسات التي مازالت ناشطة أو نجحت	المؤسسة	
من 0 إلى 60 شهرا	عدد سنوات بقاء المؤسسة (بالأشهر)	المدة الزمنية	
1	سوء اختيار النشاط من البداية	السبب الرئيسي للتوقف النشاط	
2	تشبع السوق بنفس نشاط		
3	صعوبات مالية		
4	مشاكل شخصية أو صحية		
5	تغيير الوظيفة أو النشاط		
6	النشاط غير مربح		
7	عدم وجود طلب على منتج المؤسسة		
8	ظروف طارئة		
9	أسباب قانونية أو ادارية		
10	أسباب أخرى		
1	نشاط مختلف	الخبرة في نفس النشاط	خصائص المؤسسة
2	نشاط مشابه	النشاط	
1	شخص معنوي	الشكل القانوني	
2	شخص طبيعي		
3	بطاقة حرفي		
4	بطاقة فلاح		
5	إعتماد		
1	اقل من 1.000.000 دج	حجم رأس المال	
2	بين 1.000.000 دج و 25000.000 دج		
3	بين 25000.000 دج و 5.000.000 دج		
4	أكثر من 5.000.000 دج		
1	أكثر من 50 عامل	عدد العمال	
2	10 إلى 49 عامل		
3	1 إلى 09 عامل		
2 إن لم يكن 1	صاحب المؤسسة فقط	نوع العمالة	
2 إن لم يكن 1	صاحب المؤسسة وأفراد من العائلة		
2 إن لم يكن 1	عمال بعقود مؤقتة أو موسمية		
2 إن لم يكن 1	عمال بعقود دائمة		

## الملاحق

1	بدون أي عملاء	نوع العملاء	
2	الإدارات والهيئات العامة		
3	شركات ومؤسسات		
4	أفراد عاديين		
1	0 زبون	حجم العملاء	
2	1-2 زبون		
3	3-10 زبون		
4	عدد كبير من زبائن وتجار الجملة		
5	عدد كبير من الزبائن		
0	بدون أي سوق	التموقع الجغرافي للعملاء	
1	المحلي		
2	الجهوي		
3	الوطني		
4	الدولي (تصدير)		
1	استشرت المهنيين	نوع الاستشارة عند الانشاء	
2	المنظمات المتخصصة في إنشاء المشاريع		
3	مؤسسات المستشارين المحترفين		
4	استشرت العائلة والاصدقاء		
5	لم أستشر أي جهة أو شخص		
1	لا	دراسة الجدوى او	العمليات
2	نعم	مخطط الاعمال	
1	لا	التدريب	
2	نعم	المقاولاتي	
2 إن لم يكن 1	علاقات مع الزبائن	انشاء علاقات التعاون	
2 إن لم يكن 1	علاقات مع موردين		
2 إن لم يكن 1	علاقات مع موزعين		
2 إن لم يكن 1	علاقات مع مؤسسات أخرى		
2 إن لم يكن 1	عدم وجود علاقات تعاون وشراكة		
1	التركيز على شريحة معينة من السوق	نوع الاستراتيجية	
2	تخفيض تكاليف إنتاجها والاسعار		
3	تقديم منتجات مختلفة عن منتجات المنافسين		
4	ليس هناك استراتيجية محددة		
1	ضعيفة أو منعدمة	درجة المنافسة	

2	متوسطة		البيئة الخارجية
3	قوية		
1	الفلاحة	قطاع النشاط	
2	المهن الحرة		
3	الصناعة		
4	الخدمات		
5	البناء والاشغال العمومية والري		
6	الحرف		
7	النقل		
1	منطقة ريفية	منطقة النشاط	
2	منطقة حضرية		
3	متنقل		
1	تنافسية ضعيفة (مهن حرة، صناعة، الفلاحة)	تنافسية القطاع	
2	تنافسية متوسطة (البناء، الحرف)		
3	تنافسية عالية (الخدمات، النقل)		
1	لا	المرافقة بعد	
2	نعم	الانطلاق	
1	لا	المتابعة والمرافقة	
2	نعم	البنكية	
2 إن لم يكن 1	صعوبة الحصول على التمويل	الوصول إلى الموارد	
2 إن لم يكن 1	صعوبة الحصول على مدخلات الإنتاج		
2 إن لم يكن 1	صعوبة الحصول على يد عمالة مؤهلة		
2 إن لم يكن 1	صعوبات في الحصول على الصفقات		
2 إن لم يكن 1	قلة الزبائن (تذبذب أو إنعدام السوق)		
2 إن لم يكن 1	صعوبة الحصول على شبكات التوزيع		
2 إن لم يكن 1	صعوبة تحصيل ديون الزبائن		
2 إن لم يكن 1	صعوبة الحصول على المعلومات		
2 إن لم يكن 1	صعوبة الحصول على العقار		
2 إن لم يكن 1	صعوبات أخرى.....		
2 إن لم يكن 1	لم نواجه أي صعوبات		
2 إن لم يكن 1	إجراءات الحصول على التمويل البنكي معقدة		
2 إن لم يكن 1	ثقل وبيروقراطية الإجراءات الإدارية		
2 إن لم يكن 1	النظام الجبائي وشبه الجبائي غير مناسب		

## الملاحق

2 إن لم يكن 1	شروط وقواعد المنافسة غير كافية	عراقيل	
2 إن لم يكن 1	ضعف المرافقة في مرحلة إنطلاق المؤسسة	الحيط المؤسساتي	
2 إن لم يكن 1	تحتاج إلى واسطة لتسهيل الإجراءات		
2 إن لم يكن 1	الضمان الاجتماعي والتأمينات غير ملائمة		
2 إن لم يكن 1	التعسف الإداري		
2 إن لم يكن 1	عراقيل مع شركات التأمين		
2 إن لم يكن 1	نظرة المجتمع السيئة للشباب المقاول		
2 إن لم يكن 1	ضعف الحماية القانونية والقضائية للنشاط		
2 إن لم يكن 1	غياب الشفافية في المعاملات الادارية		
2 إن لم يكن 1	لم نواجه أي عراقيل		
2 إن لم يكن 1	عراقيل أخرى		
2 إن لم يكن 1	إعانات دعم الإستثمار	الدعم العمومي	
2 إن لم يكن 1	دعم خاص بالمناطق الخاصة		
2 إن لم يكن 1	إعفاءات أو تخفيضات ضريبية وجبائية		
2 إن لم يكن 1	تخفيض الإشتراكات الاجتماعية		
2 إن لم يكن 1	الحصول على العقار الصناعي أو الفلاحي		
2 إن لم يكن 1	دعم جزء من أجور عمال المؤسسة		
2 إن لم يكن 1	مساعدات أخرى		
2 إن لم يكن 1	لم أستفد من أي دعم		
1	الشمال	الانتماء الجغرافي	
2	الهضاب		
3	الجنوب		
1	ANGEM CNAC ANSEJ	وكالة التمويل	
2			
3			
2 إن لم يكن 1	مشاكل في تسويق المنتجات	متغيرات اخرى	
2 إن لم يكن 1	صعوبات مالية		
2 إن لم يكن 1	مشاكل في الإنتاج وتكاليف الإنتاج		
2 إن لم يكن 1	صعوبات داخل المؤسسة		
2 إن لم يكن 1	مشاكل وأعطاب متكررة في العتاد		
2 إن لم يكن 1	ارتفاع تكاليف الإشتراكات الاجتماعية السنوية		
2 إن لم يكن 1	مشاكل من نوع آخر		
2 إن لم يكن 1	لم أواجه أي مشاكل		



### ENQUÊTE AUPRÈS DES AUTO-ENTREPRENEURS CRÉÉS EN 2010 Situation en décembre 2013



#### ENQUÊTE STATISTIQUE OBLIGATOIRE

Vu l'avis favorable du Conseil national de l'information statistique, cette enquête reconnue d'intérêt général et de qualité statistique, est obligatoire.

Vies n° 2013X0902EC du Ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi, rétabli pour l'année 2013.

Aux termes de l'article 6 de la loi n°51-711 du 7 juin 1951 modifiée sur l'obligation, la coordination et le secret en matière de statistiques, les renseignements transmis en réponse au présent questionnaire ne sauront en aucun cas être utilisés à des fins de contrôle fiscal ou de répression économique.

L'article 7 de la loi précitée stipule d'autre part que tout défaut de réponse ou une réponse sciemment inexacte peut entraîner l'application d'une amende administrative.

Questionnaire confidentiel destiné à la direction générale de l'Insee

La loi n°78-17 du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés s'applique aux réponses faites à la présente enquête par les entreprises individuelles. Elle leur garantit un droit d'accès et de rectification pour les données les concernant. Ce droit peut être exercé auprès de l'INSEE.

NOM ou RAISON SOCIALE

ADRESSE

# A

Merci de retourner ce questionnaire rempli avant le ..... en utilisant l'enveloppe jointe.

➤ Ce questionnaire s'adresse à l'auto-entrepreneur ayant déclaré son activité en 2010, qu'il ait opté pour un autre régime ou qu'il ait cessé son activité depuis.

L'entreprise dont les coordonnées figurent ci-dessous :

\* Activité Principale Exercée : APENB

Activité corrigée éventuellement : [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] APENCB

Inscrit en clair

\* Localisée à : commune en clair

\* SIREN : SIRENB

SIREN corrigé éventuellement : [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] SIRENCB

**EST-ELLE TOUJOURS EN ACTIVITÉ en décembre 2013 SOUS LE RÉGIME AUTO-ENTREPRENEUR ?**

<input type="checkbox"/> 1 OUI <small>ACTIVÉ</small>	<input type="checkbox"/> 2 NON <small>ACTIVÉ</small>
<p><b>A-t-elle changé d'adresse depuis septembre 2010 ?</b></p> <p><input type="checkbox"/> 1 Oui <input type="checkbox"/> 2 Non <small>IDENB</small></p> <p><b>A-t-elle changé d'activité depuis septembre 2010 ?</b></p> <p><input type="checkbox"/> 1 Oui <input type="checkbox"/> 2 Non <small>DIACHB</small></p> <p><b>En parallèle, êtes-vous ?</b> <small>(UNE SEULE RÉPONSE)</small></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• dirigeant, gérant d'une autre entreprise ..... <input type="checkbox"/> 1</li> <li>• salarié (non dirigeant) d'une entreprise privée ..... <input type="checkbox"/> 2</li> <li>• salarié du public (Etat ou collectivité territoriale) ..... <input type="checkbox"/> 3</li> <li>• retraité ..... <input type="checkbox"/> 4</li> <li>• étudiant ou en formation profess. de longue durée ..... <input type="checkbox"/> 5</li> <li>• à la recherche d'un emploi ..... <input type="checkbox"/> 6</li> <li>• aucune de ces situations ..... <input type="checkbox"/> 7 <small>DEVACTA13B</small></li> </ul> <p><i>Renseignez le CADRE COORDONNÉES CI-DESSOUS À DROITE et les pages 2, 3 et 4 du questionnaire</i></p>	<p><b>Depuis quand a-t-elle cessé son activité auto-entrepreneuriale ?</b></p> <p>MOIS [ ] [ ] ANNEE [ ] [ ] <small>MOIS : JANV. FÉV. MARS AVRIL MAI JUIN JUIL. AOÛT SEPT. OCT. NOV. DÉC.</small></p> <p><b>Pour quelle raison ?</b> <small>(UNE SEULE RÉPONSE)</small></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ce régime n'était pas approprié à votre situation ..... <input type="checkbox"/> 1</li> <li>• l'activité n'était pas compatible avec ce régime ..... <input type="checkbox"/> 2</li> <li>• votre chiffre d'affaires était trop élevé ..... <input type="checkbox"/> 3</li> <li>• votre chiffre d'affaires était trop bas ..... <input type="checkbox"/> 4</li> <li>• votre projet n'était pas viable (manque de clients, ...) ..... <input type="checkbox"/> 5</li> <li>• vous manquiez de financement, d'aides, de moyens ..... <input type="checkbox"/> 6</li> <li>• vous aviez une autre activité dont l'emploi du temps n'était pas compatible avec ce régime ..... <input type="checkbox"/> 7</li> <li>• raison personnelle ou familiale ..... <input type="checkbox"/> 8 <small>FINACT13B</small></li> </ul> <p><b>* CHANGEMENT DE RÉGIME OU DE SITUATION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• entreprise individuelle ..... <input type="checkbox"/> 1</li> <li>• société (SARL, SA, EURL, SAS, association, ...) ..... <input type="checkbox"/> 2</li> <li>• autre situation → cochez la case, puis allez ci-dessous ..... <input type="checkbox"/> 3 <small>CHGREGE13B</small></li> </ul> <p><b>Quelle est votre situation actuelle ?</b> <small>(UNE SEULE RÉPONSE)</small></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• dirigeant, gérant d'une autre entreprise ..... <input type="checkbox"/> 1</li> <li>• salarié (non dirigeant) d'une entreprise privée ..... <input type="checkbox"/> 2</li> <li>• salarié du public (Etat ou collectivité territoriale) ..... <input type="checkbox"/> 3</li> <li>• retraité ..... <input type="checkbox"/> 4</li> <li>• étudiant ou en formation profess. de longue durée ..... <input type="checkbox"/> 5</li> <li>• à la recherche d'un emploi ..... <input type="checkbox"/> 6</li> <li>• aucune de ces situations ..... <input type="checkbox"/> 7 <small>DEVCESA13B</small></li> </ul> <p><i>Renseignez le CADRE COORDONNÉES CI-DESSOUS et retourner le questionnaire sans remplir les pages 2, 3 et 4</i></p>

Cadre réservé à l'INSEE

[ ] [ ] VAGB [ ] [ ] [ ] [ ] SIRENB

[ ] [ ] ETATREPB [ ] [ ] [ ] [ ] NUMENTR

[ ] [ ] IGB [ ] [ ] [ ] [ ] CJB

#### COORDONNÉES

Pouvez-vous indiquer les COORDONNÉES de la personne qui répond à ce questionnaire pour une éventuelle demande de précision :

Nom : .....

☑ fixe : [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] TELF03B

☑ portable : [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] TELF02B

Courriel : .....



**VOTRE ACTIVITÉ**

**1** Actuellement, votre activité d'auto-entrepreneur est-elle ? (UNE SEULE RÉPONSE)

- votre principale source de revenu .....  1
  - une source de revenu complémentaire .....  2
- ACTPCEAB

**2** S'agit-il d'une activité ? (UNE SEULE RÉPONSE)

- permanente .....  1
  - saisonnière .....  2
  - ponctuelle .....  3
- ACTPCEAB

**3** SUR LE DERNIER MOIS D'ACTIVITÉ, combien d'heures avez-vous consacré à cette activité d'auto-entrepreneur ?



**4** Où exercez-vous PRINCIPALEMENT cette activité d'auto-entrepreneur ? (UNE SEULE RÉPONSE)

- à votre domicile personnel .....  1
  - chez votre clientèle .....  2
  - dans un local dédié ou à une adresse professionnelle .....  3
  - non sédentaire (navette, train, ...) .....  4
- ACTEXEAB

**5** À quel moment exercez-vous votre activité d'auto-entrepreneur ? (PLUSIEURS RÉPONSES POSSIBLES)

- en semaine .....  1
  - avant et/ou après une autre activité .....  2
  - le week-end et/ou pendant les vacances .....  3
- MONTABE

**6** Avez-vous d'autres revenus que ceux liés à votre activité d'auto-entrepreneur ? (PLUSIEURS RÉPONSES POSSIBLES)

- oui, ceux de mon conjoint .....  1
  - oui, autre activité comme dirigeant d'une autre entreprise .....  2
  - oui, autre activité comme salarié .....  3
  - oui, pensions de retraites .....  4
  - oui, autres sources .....  5
  - non .....  6
- REVENUEB

**7** Votre conjoint participe-t-il à la vie de votre entreprise ?

- oui .....  1
  - non → allez à **10** après avoir coché cette case .....  2
  - pas de conjoint → allez à **10** après avoir coché cette case .....  3
- PARTICIEB

**8** Si oui, dans quel(s) domaine(s) exerce-t-il sa contribution ? (PLUSIEURS RÉPONSES POSSIBLES)

- administratif, gestion, financier .....  1
  - commercial .....  2
  - production (fabrication ou prestation de services) .....  3
- DOMCIEB

**9** Si oui, quelle durée HEBDOMADAIRE y consacrez-vous ? (UNE SEULE RÉPONSE)

- moins d'une demi-journée .....  1
  - d'une demi-journée à deux jours .....  2
  - plus de deux jours .....  3
- DURCIEB

**10** Durant ces trois dernières années, avez-vous employé 1 ou plusieurs salariés à titre occasionnel (y compris stagiaires, apprentis...) ? (PLUSIEURS RÉPONSES POSSIBLES)

- oui, intérimaires .....  1
  - oui, CDD .....  2
  - oui, autres contrats .....  3
  - non .....  4
- POCCAB

**VOTRE ENTREPRISE ET SON MARCHÉ ACTUEL**

VOTRE CLIENTÈLE

**11** Quelle clientèle représente LA PART LA PLUS IMPORTANTE de votre chiffre d'affaires ? (UNE SEULE RÉPONSE)

- des administrations, organismes publics ou parapublics .....  1
  - des entreprises (y c. professions libérales) .....  2
  - des particuliers .....  3
  - votre ancien employeur .....  4
- TYPCLAB

**12** Votre chiffre d'affaires se répartit ESSENTIELLEMENT sur : (UNE SEULE RÉPONSE)

- 1 client .....  1
  - 2 clients .....  2
  - 3 à 10 clients .....  3
  - un plus grand nombre .....  4
  - un grand nombre, mais avec quelques clients importants .....  5
- NECLAB

**13** Votre clientèle actuelle est PRINCIPALEMENT : (UNE SEULE RÉPONSE)

- locale ou de proximité .....  1
  - régionale .....  2
  - nationale .....  3
  - internationale .....  4
- GECLAB

**14** Durant ces trois dernières années, avez-vous développé ? (PLUSIEURS RÉPONSES POSSIBLES)

- des produits/services nouveaux ou significativement améliorés .....  1
  - des procédés de fabrication, de production ou de distribution, nouveaux ou améliorés .....  2
  - de nouvelles méthodes de commercialisation .....  3
  - de nouvelles méthodes dans l'organisation de l'entreprise, la gestion des ressources .....  4
  - AUCUN DÉVELOPPEMENT PARTICULIER .....  5
- NOUVEB

SOUS-TRAITANCE

**15** Durant ces trois dernières années, avez-vous RÉALISÉ des travaux de sous-traitance POUR LE COMPTE D'AUTRES ENTREPRISES ? (UNE SEULE RÉPONSE)

- oui, c'est ma principale source de chiffre d'affaires .....  1
  - oui, mais c'est une activité annexe .....  2
  - non .....  3
- STEXB

VOS ACTIONS COMMERCIALES

**16** Durant ces trois dernières années, quelles ont été vos actions commerciales ? (PLUSIEURS RÉPONSES POSSIBLES)

- démarchage ou prospection fréquents .....  1
  - effort publicitaire important (promotions, salons, ...) .....  2
  - forte modification des prix .....  3
  - mise en concurrence régulière des fournisseurs .....  4
  - passation de nouveaux accords avec d'autres entreprises .....  5
  - AUCUNE OPÉRATION SPÉCIFIQUE .....  6
- DEMARB



**VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES**

- 17** Quel est votre chiffre d'affaires DE L'ANNÉE 2012 (ensemble de vos ventes et prestations) ? (UNE SEULE RÉPONSE)
- 0 € .....  1
  - moins de 3 000 € .....  2
  - de 3 000 € à moins de 5 000 € .....  3
  - de 5 000 € à moins de 10 000 € .....  4
  - de 10 000 € à moins de 15 000 € .....  5
  - de 15 000 € à moins de 32 800 € .....  6
  - de 32 800 € à moins de 54 000 € .....  7
  - de 54 000 € à moins de 81 500 € .....  8
  - 81 500 € ou plus .....  9
- TROAE13B

- 18** Durant ces trois dernières années, comment votre chiffre d'affaires a-t-il évolué ? (UNE SEULE RÉPONSE)
- il a augmenté .....  1
  - il est resté stable .....  2
  - il a diminué .....  3
- EVOA13B

- 19** Par rapport à vos objectifs, comment jugez-vous L'ANNÉE 2012 du point de vue financier ?
- satisfaisante .....  1
  - non satisfaisante .....  2
- SATFIN13B

**FINANCEMENT – TRÉSORERIE – INVESTISSEMENT**

- 20** Percevez-vous encore actuellement une ou plusieurs de ces prestations ? (PLUSIEURS RÉPONSES POSSIBLES)
- des indemnités de chômage (y.c. ARE, ...) .....  1
  - le RSA (Revenu de Solidarité Active) .....  2
  - le RSTA (Revenu Supplémentaire Temporaire d'Activité) .....  3
  - l'ASS (Allocation de Solidarité Spécifique) .....  4
  - un autre minimum social .....  5
  - AUCUNE DE CES PRESTATIONS OU INDÉMNITÉS .....  6
- INDAED13B

- 21** Durant ces trois dernières années, par quel(s) moyen(s) avez-vous géré vos besoins de trésorerie? (PLUSIEURS RÉPONSES POSSIBLES)
- découverts bancaires .....  1
  - emprunts bancaires .....  2
  - microcrédits non bancaires .....  3
  - autres types d'emprunts (avances remboursables, prêts 0%) .....  4
  - escomptes ou affecturages (ou Daily) .....  5
  - obtention de délais de paiement .....  6
  - réserves de l'entreprise (auto-financement) .....  7
  - ressources personnelles du chef d'entreprise ou de sa famille .....  8
  - VOUS N'AVEZ PAS EU DE BESOIN PARTICULIER .....  9
- TRESAE13B

- 22** Durant ces trois dernières années, avez-vous eu **SOUVENT** des problèmes de trésorerie ?
- oui .....  1
  - non → allez à **24** après avoir coché cette case .....  2
- PROTRE13B

- 23** Si oui, de quelle nature sont-ils ? (PLUSIEURS RÉPONSES POSSIBLES)
- endettement trop élevé .....  1
  - défaut de paiement des clients .....  2
  - délai ou retard de paiement des clients (y.c. administratifs) .....  3
  - exigences des fournisseurs .....  4
  - baisse importante du chiffre d'affaires .....  5
  - difficultés d'accès aux crédits .....  6
  - autres problèmes financiers importants .....  7
- TYPRAE13B

- 24** Durant ces trois dernières années, dans quel(s) domaine(s) avez-vous **LE PLUS** investi ? (PLUSIEURS RÉPONSES POSSIBLES)
- achat de matériel nécessaire à la production de biens ou de services .....  1
  - achat de matériel bureautique (y compris matériel informatique et logiciel) .....  2
  - agencement de locaux .....  3
  - achat de locaux et terrains .....  4
  - achat de véhicules à usage professionnel .....  5
  - achat de brevets ou de licences .....  6
  - achat de services (conseil, formation, communication, ...) .....  7
  - VOUS N'AVEZ PAS RÉALISÉ D'INVESTISSEMENT .....  8
- ↳ allez à **27** après avoir coché cette case .....  6
- INVAE13B

- 25** Quelles ont été les **PRINCIPALES** sources de financement de ces investissements ? (PLUSIEURS RÉPONSES POSSIBLES)
- emprunts bancaires .....  1
  - microcrédits non bancaires .....  2
  - autres types d'emprunts (avances remboursables, prêts 0%) .....  3
  - réserves de l'entreprise (auto-financement) .....  4
  - ressources personnelles du chef d'entreprise ou de sa famille .....  5
  - crédit-bail, location financière .....  6
  - subventions .....  7
- FINAE13B

- 26** Durant ces trois dernières années, quel est le montant total engagé pour l'ensemble de ces investissements ? (UNE SEULE RÉPONSE)
- moins de 1 500 € .....  1
  - de 1 500 € à moins de 3 000 € .....  2
  - de 3 000 € à moins de 7 500 € .....  3
  - de 7 500 € à moins de 15 000 € .....  4
  - de 15 000 € à moins de 30 000 € .....  5
  - de 30 000 € à moins de 75 000 € .....  6
  - 75 000 € et plus .....  7
- MONT13B

- 27** Durant ces trois dernières années, avez-vous rencontré des obstacles à l'investissement ?
- oui .....  1
  - non → allez à **28** après avoir coché cette case .....  2
- OBSTAV13B

- 28** Parmi les obstacles à l'investissement suivants, lequel a été **LE PLUS IMPORTANT** pour votre entreprise ? (UNE SEULE RÉPONSE)
- taux d'intérêts trop élevés .....  1
  - manque de fonds propres .....  2
  - faible rentabilité .....  3
  - concurrence trop forte .....  4
  - marché stagnant ou fluctuant .....  5
  - endettement excessif .....  6
  - manque de savoir-faire ou de compétence .....  7
  - manque d'aide des banques .....  8
- OBSTMP13B

**APPUI – CONSEIL – FORMATION**

- 29** Durant ces trois dernières années, et dans le cadre de votre activité d'auto-entrepreneur, avez-vous suivi une ou des sessions de formation ?
- oui .....  1
  - non, je n'en ai pas eu besoin .....  2
  - non, je n'ai pas eu la possibilité d'y accéder (manque de moyens, ...) → allez à **32** après avoir coché cette case .....  3
- FORM13B

- 30** Si oui, quel type de formation ? (PLUSIEURS RÉPONSES POSSIBLES)
- formation à la gestion .....  1
  - formation métier .....  2
  - autre (commerciale, marketing, communication, web, ...) .....  3
- TYPFORM13B

**31** Si oui, à quelle fréquence annuelle ? (UNE SEULE RÉPONSE)

- souvent (5 fois ou plus) .....  1
- occasionnellement (2 à 4 fois) .....  2
- rarement (1 fois) .....  3

OPOR11B

**32** Durant ces trois dernières années, avez-vous bénéficié de conseil(s) de la part de (RESPONDRE COMPTABILITÉ ET ANVOUENR POSSIBLE) ? (PLUSIEURS RÉPONSES POSSIBLES)

- conjoint ou famille, entourage .....  1
- réseaux consulaires (CMA, CC) .....  2
- autres structures d'appui (boutique de gestion, France Initiative, ADE, etc.) .....  3
- AUCUN CONSEIL → allez à **34** après avoir coché cette case .....  4

CON11B

**33** A quelle fréquence annuelle ? (UNE SEULE RÉPONSE)

- souvent (5 fois ou plus) .....  1
- occasionnellement (2 à 4 fois) .....  2
- rarement (1 fois) .....  3

OCOR11B

### INFORMATIQUE - INTERNET

**34** Pour l'activité de votre entreprise utilisez-vous les réseaux sociaux (facebook, twitter,...), les blogs ? (PLUSIEURS RÉPONSES POSSIBLES)

- oui, l'entreprise est inscrite sur les réseaux sociaux ou a un blog .....  1
- oui, pour rechercher et/ou échanger des informations .....  2
- oui, pour rechercher des marchés .....  3
- non .....  4

RESSOC11B

**35** Pour l'activité de votre entreprise utilisez-vous internet ? (PLUSIEURS RÉPONSES POSSIBLES)

- oui, pour rechercher et/ou échanger des informations .....  1
- oui, pour envoyer et/ou consulter votre courrier électronique .....  2
- oui, pour passer des commandes .....  3
- oui, pour rechercher des marchés .....  4
- non .....  5

COOR11B

**36** Pour l'activité de votre entreprise avez-vous un site internet ouvert ou en construction ? (PLUSIEURS RÉPONSES POSSIBLES)

- oui, pour présenter les produits et services de l'entreprise .....  1
- oui, pour vendre en ligne .....  2
- oui, pour fournir plan d'accès, adresse et contact de l'entreprise .....  3
- non .....  4

SHETA11B

### VOTRE OPINION

**37** DEPUIS LA CRÉATION DE VOTRE ENTREPRISE, quel a été votre PROBLÈME PRINCIPAL ? (UNE SEULE RÉPONSE)

- commercial, débouché, concurrence .....  1
- financier .....  2
- production et coûts de production .....  3
- local inadapté .....  4
- autre problème (proche, éloigné, ...) .....  5
- VOUS N'AVEZ PAS DE PROBLÈME PARTICULIER .....  6

PRPR1113B

**38** Diriez-vous que la création de votre entreprise vous satisfait ? (UNE SEULE RÉPONSE)

- oui, beaucoup .....  1
- plutôt oui .....  2
- plutôt non .....  3
- non, pas du tout .....  4

SATRE11B

**39** Quel est le terme qui vous définit le mieux ? (UNE SEULE RÉPONSE)

- chef d'entreprise .....  1
- artisan .....  2
- commerçant .....  3
- profession libérale .....  4
- indépendant .....  5
- à votre compte .....  6
- vous ne savez pas .....  7

QU13B

### AVENIR

**40** Comment envisagez-vous les 12 prochains mois ?

Vous pensez : (PLUSIEURS RÉPONSES POSSIBLES)

- développer votre entreprise .....  1
- adopter un autre régime que celui d'auto-entrepreneur .....  2
- passer d'une activité de complément à une activité principale .....  3
- changer d'activité .....  4
- arrêter votre activité .....  5
- poursuivre votre activité sans rien changer .....  6
- vous ne savez pas .....  7

AVEN1113B

**41** Pensez-vous embaucher un ou plusieurs salariés au cours des 12 prochains mois ?

- oui .....  1
- non .....  2

EMFA1113B

MERCI DE BIEN VOULOIR PRÉCISER

LE TEMPS CONSACRÉ AU REMPLISSAGE DU QUESTIONNAIRE :

..... MINUTES

NOUS VOUS REMERCIONS DU TEMPS QUE VOUS NOUS AVEZ ACCORDÉ

Pour tous renseignements relatifs à ce questionnaire, veuillez vous adresser à : Tél : 0x xx xx xx xi  
Courriel :

Ce questionnaire doit être retourné dûment rempli en utilisant l'enveloppe « T » jointe et en positionnant le document pour que l'adresse de retour ci-dessous apparaisse dans la fenêtre de l'enveloppe

INSEE (Région)  
ENQUÊTE AUTO-ENTREPRENEURS  
XXXXX (N° d'autorisation)  
CEDEX

الملحق 3 نسخة إمتحان الدراسة بالعربية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي  
جامعة قاصدي مرباح ورقلة  
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

دراسة للطالب: تليلي ياسين

السلام عليكم ورحمة الله، تحية طيبة وبعد، سيدتي سيدي نضع بين أيديكم هذا الاستبيان الموجهة إليكم باعتباركم أصحاب مؤسسات مصغرة، والذي يدخل في إطار إجراء دراسة ميدانية لأطروحة دكتوراه حول المؤسسات المصغرة والمقاولاتية في الجزائر، ونحيطكم علما أن هذه المعلومات لغرض البحث العلمي فقط، ونحن ملتزمون بالحفاظ على سرية المبحوثين واحترام قاعدة السرية فيما يتعلق بالمعلومات التي تقدمها لنا لذا نرجو من سيادتكم الإجابة على الأسئلة الموجودة في الإستبيان وذلك بوضع علامة (X) في المكان الذي ترونه مناسب، وتفضلوا بقبول فائق الاحترام.

**تنبيه:** 

يماكانك الإجابة على هذه الإستمارة إلكترونيا، من خلال الرابط على رمز QR التالي:



## المحور الأول: الخصائص الشخصية للمقاول

1. ما هو جنس صاحب المؤسسة:

ذكر  انثى

2. كم كان عمرك عند إنطلاق المؤسسة:

أقل من 30 سنة  بين 30-39 سنة  بين 40-49 سنة  أكثر من 50 سنة

3. المستوى التعليمي لصاحب المؤسسة:

إبتدائي  متوسط  ثانوي  جامعي

4. الشهادة التي استعملتها في إنشاء المؤسسة

شهادة الكفاءة  شهادة الخبرة المهنية  شهادة التكوين المهني  شهادة جامعية

5. هل أحد أبويك أو أقاربك مقاول أو يعملون لحسابهم الخاص؟:

نعم  لا

6. بالنسبة للخبرة المهنية قبل إنشاءك المؤسسة هل كنت:

خبرة في نفس نشاط المؤسسة حاليا  خبرة في نشاط آخر مختلف  بدون خبرة مهنية

7. كيف كان وضعك المهني قبل إنشاء المؤسسة:

بطل  طالب  موظف اجير  صاحب عمل حر  متقاعد

## الملاحق

8. هل سبق لك إنشاء مؤسسة أو نشاط تجاري قبل هذه المؤسسة:

نعم  لا

9. ما هو الدافع الرئيسي الذي دفعك لإنشاء مؤسستك (اختيار إجابة واحد فقط):

<input type="checkbox"/>	الدافع كان لدي فكرة لمنتج أو سوق جديدة
<input type="checkbox"/>	الدافع هو الحصول على الحرية والاستقلالية
<input type="checkbox"/>	الدافع هو الخروج من البطالة

### المحور الثاني: وضعية نشاط المؤسسة حالياً

10. حدد تاريخ إنطلاق نشاطك (محضر انطلاق النشاط): الشهر | السنة | (الرجاء كتابة التاريخ بدقة)

11. في الوقت الحالي، هل هذه المؤسسة:

في حالة نشاط  متوقفة عن النشاط

12. إذا كانت المؤسسة متوقفة عن النشاط الرجاء كتابة تاريخ توقف النشاط: الشهر | السنة | أو حدد المدة بين تاريخ بداية وتاريخ توقف النشاط..... (بالسنوات أو الأشهر).

13. إذا كانت المؤسسة متوقفة عن النشاط، حسب رأيك ما هو السبب الأهم لتوقيف نشاطك (اختيار إجابة واحد فقط):

<input type="checkbox"/>	سوء اختيار النشاط من البداية
<input type="checkbox"/>	تشبع السوق بنفس نشاط
<input type="checkbox"/>	صعوبات مالية (عدم توفر رأس مال عامل، ديون...)
<input type="checkbox"/>	مشاكل شخصية أو صحية
<input type="checkbox"/>	تغيير الوظيفة أو النشاط
<input type="checkbox"/>	النشاط غير مربح
<input type="checkbox"/>	عدم وجود طلب على منتج المؤسسة (مبيعات، صفقات...)
<input type="checkbox"/>	ظروف طارئة (حوادث، كوارث، سرقة، تعطل العتاد...)
<input type="checkbox"/>	أسباب قانونية أو إدارية
<input type="checkbox"/>	أسباب أخرى (حددها).....

### المحور الثالث: خصائص المؤسسة

14. في أي ولاية تنشط المؤسسة:

الرجاء كتابة اسم الولاية.....

15. موقع نشاط المؤسسة هل هو:

منطقة حضرية  منطقة ريفية  نشاط متنقل

16. ما هو الجهاز الذي مول مشروعك:

ANSEJ  CNAC  ANGEM

17. ما هو قطاع نشاط المؤسسة:

الصناعة  الخدمات  البناء والأشغال العمومية والري  النقل  
 المهن الحرة  الفلاحة والصيد البحري  الحرف والصناعات التقليدية

18. هل لديك خبرة في نشاط مشابه لنشاط المؤسسة الحالي (إجابة هذا السؤال موجودة في السؤال 6):

نشاط مختلف  نفس النشاط

19. ما هو الشكل القانوني للمؤسسة:



## الملاحق

شخص طبيعي  شخص معنوي  بطاقة حرفي  بطاقة فلاح  اعتماد

20. كم بلغ حجم رأس مال الذي أطلقت به المؤسسة:

أقل من 1.000.000 دج  بين 1.000.000 دج و 25000.000 دج  
 بين 25000.000 دج و 5.000.000 دج  أكثر من 5.000.000 دج

21. كم بلغ عدد العمال اللذين إنطلقت بهم المؤسسة:

1 إلى 09 عامل  10 إلى 49 عامل  أكثر من 50 عامل

22. بالنسبة لنوعية العمالة في المؤسسة هي مكونة من:

صاحب المؤسسة فقط  صاحب المؤسسة وأفراد من العائلة  
 عمال بعقود مؤقتة أو موسمية  عمال بعقود دائمة

23. ما هو العميل الذي يمثل الجزء الأكثر أهمية في مبيعاتك؟ (اختيار إجابة واحد فقط):

الإدارات والهيئات العامة  الشركات والمؤسسات  الأفراد العاديين  بدون أي عملاء

24. كم عدد العملاء الذين يشكلون الجزء الأهم من مبيعاتك (اختيار إجابة واحد فقط):

0 زبون  1-2 زبون  3-10 زبون  
 عدد كبير من زبائن وتجار الجملة  عدد كبير من الزبائن

25. سوق المستهدف من المؤسسة هل هو؟ (اختيار إجابة واحد فقط):

المحلي  الجهوي  الوطني  الدولي (تصدير)  بدون أي سوق

### المحو الرابع: العمليات

26. كم استمرت المدة بين وضع الملف في الوكالة والانطلاق الفعلي في النشاط (إستخراج التراخيص، السجل التجاري، الحصول على القرض البنكي، الحصول على العتاد من المورد.... إلخ):

أقل من سنة  من سنة إلى سنتين  أكثر من سنتين

27. ماهي الجهات التي قمت بإستشارتها أو طلب النصائح منها عند إنشاءك للمؤسسة (اختيار إجابة واحد فقط):

<input type="checkbox"/>	لم أستشر أي جهة أو شخص
<input type="checkbox"/>	استشرت العائلة والاصدقاء
<input type="checkbox"/>	مؤسسات المستشارين المحترفين (خبراء، محاسبين...)
<input type="checkbox"/>	استشرت المنظمات المتخصصة في إنشاء المشاريع (ansez, cnac, angem....)
<input type="checkbox"/>	استشرت المهنيين (موردين، موزعين....)

28. هل قمت بإنجاز دراسة جدوى أو مخطط أعمال (Business Plan) لمشروعك سواء بنفسك أو في مكتب دراسات خاص؟

نعم  لا

29. هل استفدت من دورات تكوين أو تدريبية (GERME, CREE, GTPE, EFG....) التي تقدمها الوكالات قبل إنشاء مؤسستك؟

نعم  لا

30. هل قمت بإنشاء علاقات للتعاون أو الشراكة لتسهيل نشاط مؤسستك (يمكنك إختيار أكثر من إجابة):

<input type="checkbox"/>	لم أقم بأي علاقات تعاون وشراكة
<input type="checkbox"/>	أقمت علاقات مع الزبائن
<input type="checkbox"/>	أقمت علاقات مع موردين
<input type="checkbox"/>	أقمت علاقات مع موزعين
<input type="checkbox"/>	أقمت علاقات مع مؤسسات أخرى

31. من أجل مواجهة المنافسين تعتمد المؤسسة على استراتيجية (اختيار إجابة واحد فقط):

تخفيض الأسعار قدر المستطاع مقارنة مع المنافسين
تقديم منتجات مختلفة عن منتجات المنافسين
التركيز على شريحة معينة من السوق
ليس هناك استراتيجية محددة

المحور الخامس: البيئة الخارجية

32. المنافسة مع المؤسسات الأخرى في نفس النشاط هل هي:

ضعيفة أو معدومة  متوسطة  قوية

33. بعد إنطلاق مشروعك، هل تمت مرافقتك من طرف الوكالات (ansej, cnac, angem....) أو حاضنات ومشاتل أعمال؟

نعم  لا

34. هل قامت البنوك بمرافقتك أو متابعتك بعد انطلاق نشاطك؟

نعم  لا

35. عند انطلاق نشاطك، ماهي الموارد التي واجهت صعوبات في الحصول عليها (يمكن اختيار أكثر من إجابة):

صعوبة الحصول على التمويل (رأس مال عامل...)	صعوبة تحصيل ديون الزبائن
صعوبة الحصول على مدخلات الإنتاج (مواد أولية، قطع غيار... إلخ)	صعوبة الحصول على المعلومات (التقنية والاحصائية)
صعوبة الحصول على يد عمالة مؤهلة	صعوبة الحصول على العقار الصناعي أو الفلاحي...
صعوبات في الحصول على الصفقات العمومية	صعوبات أخرى.....
قلة الزبائن (تذبذب أو إنعدام السوق)	لم نواجه أي صعوبات
صعوبة الحصول على شبكات التوزيع	

36. من خلال معاملتك مع المؤسسات والإدارات الحكومية ماهي العراقيل التي واجهتها (يمكن اختيار أكثر من إجابة):

إجراءات الحصول على التمويل البنكي معقدة	عراقيل مع شركات التأمين
ثقل وبيروقراطية الإجراءات الإدارية	نظرة المجتمع السيئة للشباب المقاوم
النظام الجبائي وشبه الجبائي (ضرائب، رسوم، إلخ) غير مناسب	ضعف الحماية القانونية والقضائية للنشاط
شروط وقواعد المنافسة (السوق الموازي، حماية المنتج....) غير كافية	غياب الشفافية في المعاملات الإدارية
ضعف المرافقة في مرحلة إنطلاق المؤسسة	شروط قانونية وإدارية صعبة للممارسة النشاط (دفاتر شروط، تراخيص...)
تحتاج إلى واسطة لتسهيل الإجراءات الإدارية	لم نواجه أي عراقيل
منظومة الضمان الاجتماعي والتأمينات غير ملائمة	عراقيل أخرى.....
التعسف الإداري	

37. ماهي المساعدات العمومية التي إستفدت منها في السنوات الأولى من بداية نشاطك (يمكن اختيار أكثر من إجابة):

إعانات دعم الإستثمار	الحصول على العقار الصناعي أو الفلاحي (كراء، أو ملك...)
دعم خاص بالمناطق الخاصة (مناطق الجنوب والهضاب، دعم الأرياف)	الحصول على عمال بعقود تشغيل ( Daip, ) (Cta...)
إعفاءات أو تخفيضات ضريبية وجبائية ( IBS, TAP, ) (IRG, IFU, )	مساعدات أخرى
تخفيض الإشتراكات الاجتماعية ( Cnas. ) (...Casnos.Cacobatph)	لم أستفد من أي دعم

# الملاحق

38. ماهي المشاكل الرئيسية التي واجهتها في مرحلة الاستغلال (يمكن اختيار أكثر من إجابة):

مشاكل في تسويق المنتجات	مشاكل وأعطاب متكررة في العتاد
صعوبات مالية (عدم توفر رأس مال عامل، ديون...)	ارتفاع تكاليف الإشتراكات الاجتماعية السنوية
مشاكل في الإنتاج وتكاليف الإنتاج (كراء، مواد أولية...)	مشاكل من نوع آخر
صعوبات داخل المؤسسة	لم أواجه أي مشاكل

إذا كان لديكم أي إضافة حول الصعوبات التي واجهت نشاطكم أو أي إضافات أخرى يمكن تقديمها هنا:

المصدر: من إعداد الباحث

الملحق 4 إستبيان الدراسة (النسخة الفرنسية)

République algérienne démocratique et populaire  
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique  
Université Kasdi Merbah Ouargla  
Faculté des sciences économiques, commerciales et de gestion



## Étude de : Tlili Yassine

Salutations, madame et monsieur, dans le cadre de la préparation d'une thèse de doctorat, nous vous remettons ce questionnaire, en tant que propriétaire d'une petite entreprise, cette étude vise à reconnaître la réalité de l'entrepreneuriat et des micro entreprises en Algérie, nous vous informons que ces informations sont uniquement destinées à la recherche scientifique. Nous engageons à



erver l'anonymat des répondants et à respecter la règle de confidentialité concernant les informations que vous nous fournirez.

Veillez accepter, Madame, Monsieur, nos remerciements les plus sincères.

### **NOTE :**

Vous pouvez répondre à ce questionnaire sous forme électronique, via le lien sur le QR code suivant



## **Le premier axe: Entrepreneur profile**

39. Quel est votre sexe ?

Masculin

Feminine

40. Quel âge aviez-vous au lancement de votre l'entreprise :

Moins de 30 ans

Entre 30 et 39 ans

Entre 40 et 49 ans

Plus de 50 ans

**41. Quel est votre niveau d'éducation ?**

- Primaire       Moyenne       Secondaire       Universitaire

**42. Le diplôme que vous avez utilisé pour créer votre entreprise**

- Certificat de qualification       Certificat d'expérience professionnelle  
 Certificat de formation professionnelle       Diplôme universitaire

**43. Avez-vous un membre de votre famille ou amis qui possède une entreprise ou travaille pour son propre compte ?**

- Oui       Non

**44. Concernant votre expérience avant la création de l'entreprise ?**

- Dans l'activité où vous vous installez  
 Dans une activité totalement différente  
 Non, je n'ai pas d'expérience professionnelle

**45. Quelle était votre situation professionnelle avant la création de l'entreprise ?**

- Chômeur       Étudiant       Employé ou travailleur       Chef d'entreprise       Retraité

**46. Avez-vous déjà créé une autre entreprise avant entreprise actuelle ou exercé un travail indépendant ?**

- Oui       Non

**47. Quelle est la principale motivation qui vous a poussé à créer votre entreprise ?**

Pour obtenir la liberté et l'indépendance	
Avoir une idée nouvelle de produit ou une opportunité	
Pour sortir du chômage	

**Le deuxième axe: Le statut d'activité de l'entreprise aujourd'hui**

48. La date de début de l'activité de l'entreprise ? Mois |\_\_|\_\_| Année |\_\_|\_\_|\_\_|\_\_|

49. Actuellement votre entreprise est :

- Toujours actif       Un arrêt de l'activité

50. Si l'activité dans le cas d'arrêts, indiquez la date de l'arrêt: Mois |\_\_|\_\_| Année |\_\_|\_\_|\_\_|\_\_| Ou précisez la période entre la date de démarrage et la date d'arrêt d'activité ..... (En années ou en mois).

51. Quelle est la principale raison qui vous a arrêté votre activité de l'entreprise : (Choisir une seule réponse)

Mauvais choix de l'activité du projet dès le départ	
Existence de plusieurs projets de même type à proximité de mon projet	
Difficultés financiers	
Raisons personnelles ou problèmes de santé	
Un autre travail ou une opportunité d'affaire	
Affaire non rentable	
Le manque de demande pour le produit de l'entreprise (ventes, appels d'offres ...)	
Conditions d'urgence (accidents, catastrophes, vols ...)	
Raisons légales ou administratives	
Autres raisons.....	



**Le troisième axe: Caractéristiques de l'entreprise**

52. Quelle est la forme juridique de l'entreprise ?

- Personne physique     Personne morale     Carte d'artisan  
 Carte Fellah     Licence d'accréditation

53. Déterminez le montant du financement de votre projet? (achat machines, frais d'équipements, apport en nature, constitutions des stocks, fonds de roulement) :

- Moins de 1000.000 DA     de 1000.000 DA à 2.500.000 DA  
 De 2.500.000 DA à 5.000.000 DA     plus que 5.000.000 DA

54. Combien d'employés l'entreprise a-t-elle au début de son activité :

- 1 à 09 employés     10 à 49 employés     Plus de 50 employés

55. Les employés de l'entreprise sont : (Plusieurs réponses possibles)

- Le propriétaire de l'entreprise uniquement  
 Le propriétaire de l'entreprise et les membres de sa famille  
 Les salariés sous contrat à durée déterminée (CDD)  
 Les salariés sous contrat à durée indéterminée (CDI)

56. Avez-vous une expérience dans une activité similaire à l'activité de l'entreprise actuelle ?

- Elle est identique     Elle est différente

57. Les clients les plus importants de l'entreprise sont ? (Choisir une seule réponse)

- Aucun client     Des administrations, organismes publics ou parapublics  
 Des entreprises ou comités d'entreprises     Des particuliers

58. Le nombre de clients qui représentent la partie la plus importante du chiffre d'affaires de l'entreprise ? (Choisir une seule réponse)

- Des particuliers     01 ou 02 clients     3 à 10 clients  
 Un plus grand nombre de clients     Un grand nombre de clients et grossistes

59. Quelle est l'origine principale de votre clientèle ? (Choisir une seule réponse)

- Aucun marché     Locale ou de proximité     Régionale  
 Nationale     Internationale

**Le quatrième axe: Processus**

60. Votre projet a été financé par

- ANSEJ     CNAC     ANGEM

61. Combien de temps s'est écoulé entre le placement du dossier dans l'agence et le début réel de l'activité (Obtention des licences, du registre du commerce, obtention d'un crédit bancaire, obtention d'équipements auprès du fournisseur, etc.)

- Moins d'un an     D'un à deux ans     Plus de deux ans

62. Pour créer votre entreprise avez-vous demandé de l'aide et des conseils à ? (Choisir une seule réponse)

Entourage personnel (famille, amis...)	
Une structure dédiée à la création d'entreprise (ansej,cnac, angem....)	
Un professionnel spécialiste dans son domaine (avocat, expert-comptable, ...)	
Une personne de votre entourage professionnel	
Je n'ai consulté personne	

63. Vous avez réalisé une étude de faisabilité ou un business plan pour votre projet, seul ou dans un bureau d'études ?

Oui  Non

64. Avez-vous suivi l'une des formations (GERME, CREE, GTPE, EFG...) proposées par les dispositifs d'aide à la création ?

Oui  Non

65. Avez-vous établi des relations de coopération ou de partenariat pour faciliter l'activité de votre entreprise (Plusieurs réponses possibles) ?

Sans aucune relation	
Un ou plusieurs fournisseurs	
Un ou plusieurs clients	
Avec des distributeurs	
D'autres entreprises	

66. Pour faire face à des concurrents l'entreprise s'appuie sur la stratégie (Choisir une seule réponse) :

Réduire les coûts de vos produits et proposer des prix plus bas	
Offrir des produits différents de ses concurrents	
Cibler une partie du marché	
Il n'y a pas de stratégie spécifique	

### **Le cinquième axe: Environnement externe**

67. Dans quelle wilaya est située votre entreprise ? .....

68. L'entreprise est-elle dans une zone :

Zone urbaine  Zone rurale  Activité mobile

69. Quel est le secteur d'activité de l'entreprise ?

L'industrie  Les services  Bâtiment et travaux publics  Transport  
 Agriculture et Pêche  Professions libres  Artisanat traditionnel

70. La concurrence d'autres entreprises offrant les mêmes produits ou services :

Faible ou inexistante  Moyenne  Forte

71. Après la création de votre entreprise, étiez-vous accompagné par un organisme public (ansej, cnac, angem...) pépinière ou incubateur ?

Oui  Non

72. Après l'obtention du crédit, étiez-vous suivi par votre banque d'investissement ?

Oui  Non

73. Quelles sont les ressources qui ont eu des difficultés à les obtenir ? (Plusieurs réponses possibles)

Difficulté à obtenir un financement (fonds de roulement ...)	
Difficulté à obtenir des intrants de production (Matières premières, pièces de rechange, etc.)	
Difficulté à obtenir une main-d'œuvre qualifiée	
Difficulté à attirer des clients (fluctuation ou absence de marché)	
Difficulté à l'accès au foncier industriel ou agricole	
Difficulté à obtenir des réseaux de distribution	

Difficulté à obtenir des informations (techniques et statistiques)	
Difficulté à obtenir des offres publiques	
Difficulté à recouvrer les dettes des clients	
Autre difficulté.....	
Aucun difficulté	

**74. Quels sont les obstacles institutionnels au début de votre activité ? (Plusieurs réponses possibles)**

La complexité des procédures d'obtention du financement bancaire	
Lourdeur et bureaucratie des procédures administratives	
Régime fiscal (taxes, droits, douanes, etc.) est inappropriée	
Manque d'assistance et d'accompagnement	
Les conditions de concurrence (marché noir, protection nationale des produits ...) ne sont pas suffisantes	
Le besoin de relations pour faciliter les procédures administratives	
Le système de sécurité sociale et les assurances ne sont pas appropriés	
Administrative abuse	
Difficultés avec les compagnies d'assurance	
Mauvaise image de la communauté sur le jeune entrepreneur	
La protection juridique et judiciaire faible de l'activité	
Le manque de transparence dans les transactions administratives	
Conditions juridiques et administratives difficiles requises pour l'activité (cahiers des charges, l'agrément ...)	
D'autres obstacles.....	
Aucun obstacle	

**75. Quels sont les aides publiques que votre entreprise a-t-elle bénéficié au cours des premières années de son activité ? (Plusieurs réponses possibles)**

Subventions d'investissement	
Subventions locales ou régionales (Régions et hauts plateaux du Sud, soutien rural)	
Exonérations fiscales (IBS, TAP, IRG...)	
Allègement des charges sociales (cnas. casnos.cacobatph...)	
L'obtention d'immobilier (location ou propriété)	
Prise en charge par l'Etat d'une partie du salaire (daip, cta...)	
Exonération totale de l'Impôt Forfaitaire Unique (IFU)	
Exonération de la taxe foncière sur les constructions	
Autres aides.....	
Aucun	

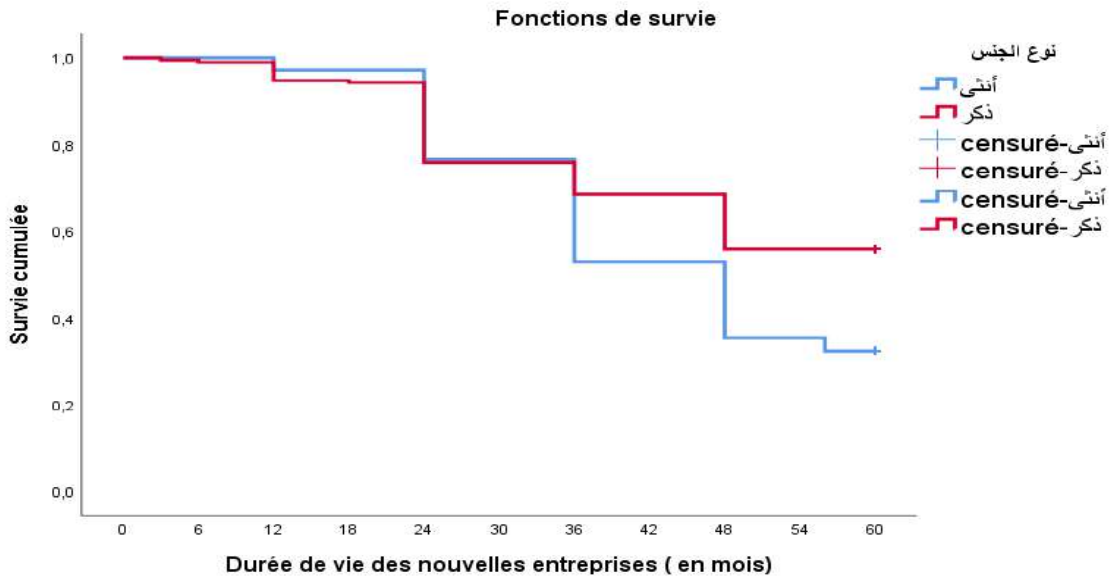
**76. Quels sont les principaux problèmes rencontrés lors de la phase d'exploitation ? (Plusieurs réponses possibles)**

Problèmes de commercialisation des produits	
Problèmes et difficultés financiers	
Problèmes de production et coûts de production	
Difficultés internes à l'entreprise	
Problèmes et défauts fréquents dans le matériel	
Concurrence déloyale (monopole, marché noir ...)	
Augmentation des coûts des cotisations sociales annuelles	
Autres problèmes.....	
Aucun problème	

المصدر: من إعداد الباحث

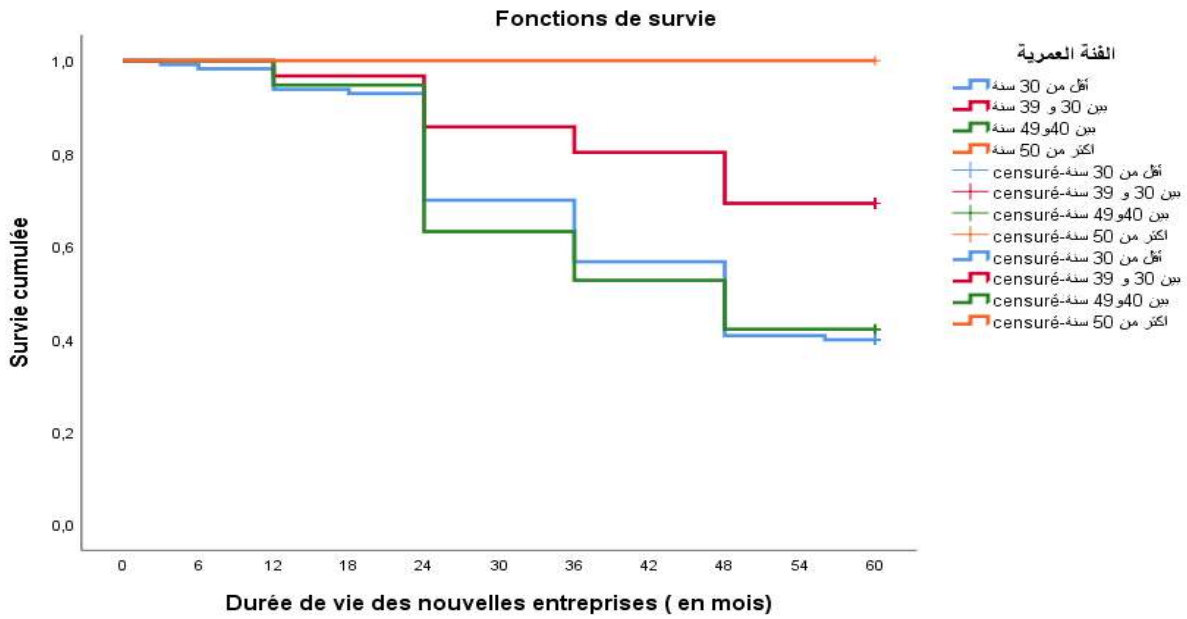
# الملاحق

الملحق 5 منحنى البقاء على قيد الحياة حسب جنس المقاول



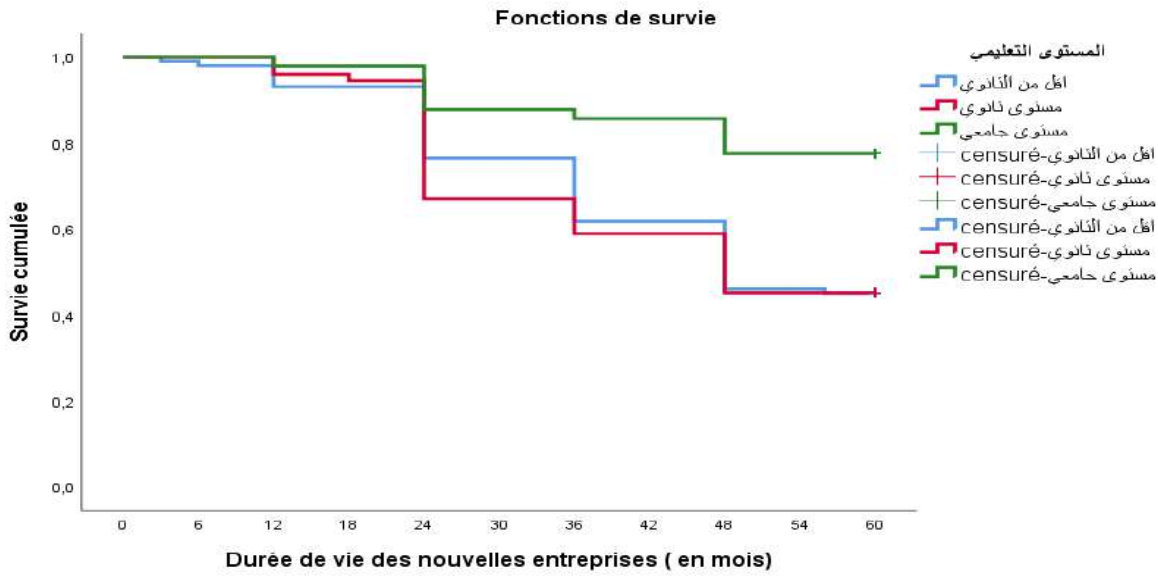
المصدر: مخرجات برنامج SPSS

الملحق 6 منحنى البقاء على قيد الحياة حسب عمر المقاول



المصدر: مخرجات برنامج SPSS

## الملحق 7 منحى البقاء على قيد الحياة حسب المستوى التعليمي للمقاول



المصدر: مخرجات برنامج SPSS

## الملحق 8 قائمة الأنشطة الممولة من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب



### قائمة التّشاطات الممولة

#### من طرف الوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب

إن هذه القائمة استشارية محضه، التّشاطات المذكورة فيها لا تشكل دليلا أين يتم اختيار التّشاطات هذا الأخير يعود إلى صاحب المشروع وحده برفقة مرافق الوكالة ويتمّ وفقا للكفاءات المهنية لصاحب المشروع و حسب إمكانياته المادية.

تسمية التّشاطات المذكورة أسفله، تمتّ حسب المدوّات الرسمية الخاصّة بـ:

- مدونة التّشاطات الاقتصادية الخاضعة لتقيد بالسجل التجاري
- مدونة التّشاطات الصناعة التقليدية و الحرف
- مدونة التّشاطات الفلاحية

ولهذا في بعض التّسميات تجدون التّشاطات وفي البعض الآخر المهن.

الحرف		الفلاحة	
28	منتج الخضر الجافة	1	المفرخ
29	مزارع البيوت البلاستيكية	2	مزارع الحمضيات
30	صناعة و استغلال الخبثات	3	تربية النحل
31	حرفي مصيطر (الخبيط)	4	زراعة الأشجار المثمرة
32	حرفي مصيطر خراط وقران (صيدم، خرط وقريل)	5	تربية الدواجن
33	حرفي صانع الباج و الأحنية الساقية (صناعة الأحنية التقليدية)	6	زراعة الحبوب
34	حرفي صانع المجوهرات و الصناعة (صناعة المجوهرات و الصناعة من المعادن الثمينة).	7	زراعة الفطر
35	حرفي صانع الحلي التقليدية (صناعة الحلي التقليدي)	8	زراعة الخضراوات
36	حرفي صانع المجوهرات و النقش على الأحجار من المعادن غير الثمينة (صناعة المجوهرات و الأحجار من غير المعادن الثمينة)	9	الزراعة الصناعية للملح
37	حرفي صانع التحف (صناعة التحف)	10	تربية الأرتاب
38	حرفي صانع الأدوات الخشبية (صناعة الأدوات الخشبية).	11	تربية الأبقار
39	حرفي خباز (خبازة).	12	تربية الماعز
40	حرفي خباز و حلواني (صناعة الخبز و الحلويات).	13	تربية الحيوانات الأليفة
41	حرفي سراج (صناعة البردعة - السروج)	14	تربية الأغنام
42	حرفي مخلف، محلد (التقليص و التجليد).	15	تربية البقر الولود
43	حرفي طراز على الجلد (الطرز على الجلد)	16	تربية النديوك الرومية
44	حرفي طراز على القماش (الطرز على القماش).	17	التسمين الصناعي للدواجن و التفريخ الصناعي للبيض.
45	حرفي صانع مواد من النحاس (صناعة أدوات من النحاس).	18	التسمين الصناعي للأبقار و الأغنام
46	حرفي صانع القرش (صناعة القرش).	19	تسمين الأغنام
47	حرفي منبط (التبليط).	20	مؤسسة تهيئة المساحات العميقة و تصريف المياه
48	حرفي قلاع الحجارة (استغلال مقالع الحجارة)	21	مؤسسة الأشغال الفلاحية و المعالجات البيئية الصحية
49	حرفي صناعة الخزف الصحي (صناعة الخزف الصحي)	22	مؤسسة الأشغال الغابية و استغلال الغابات
		23	استصلاح الأراضي للزراعة
		24	مضاعف بذور الحبوب
		25	زراعة الزيتون
		26	مشكلة
		27	منتج البثور البهارية

87	حرفي صانع مواد من الكتان المصنوع و المقوى ( صناعة مواد من الكتان المنسوج و المقوى )	50	حرفي صانع الأدوات من المعادن المختلفة (صناعة أدوات من معادن مختلفة).
88	حرفي صانع الأدوات المنزلية. (صناعة لوازم و الأدوات اعازلية).	51	حرفي تصليح أجهزة التنفخ.
89	حرفي صانع الثوب و المسامير (صناعة الثوب و المسامير).	52	حرفي تشكيل قوالب صب إسمنت البناء (تشكيل قوالب صب الاسمنت البناء )
90	حرفي صانع هيكل السيارات (صناعة هيكل السيارات).	53	حرفي حلاق النساء. (حلاقة النساء).
91	حرفي صانع الأحذية. (صناعة الأحذية).	54	حرفي حلاق الرجال. (حلاقة الرجال).
92	حرفي صانع القبعات التقليدية (صناعة القبعات التقليدية )	55	حرفي حلاق الرجال و النساء. (حلاقة الرجال و النساء).
93	حرفي صانع مكونات و لوازم الأحذية (صناعة مكونات الأحذية )	56	حرفي التركيب المطبعمي. (التركيب المطبعمي).
94	حرفي صانع أدوات مختلفة من البلاستيك.(صناعة أدوات من البلاستيك).	57	حرفي مكيف للمواد الغذائية. (تكيف المواد الغذائية).
95	حرفي صانع الأزهار و القواكه و الحيوانات الاصطناعية ( صناعة الأزهار و القواكه و الحيوانات الاصطناعية).	58	حرفي صانع الخيوط و شبكات الصيد. (صناعة وإنتاج للخيوط المعقودة).
96	حرفي صانع أشكال من القلع الخشبية وخيوط قاطعة. (صناعة أشكال من القلع الخشبية).	59	حرفي صانع السكريات و الحلوى. (صناعة السكريات و الحلوى).
97	حرفي صانع الحلويات التقليدية (صناعة الحلويات التقليدية )	60	حرفي إسكافي. (ترقيع الأحذية).
98	حرفي صانع المثلجات. (صناعة المثلجات).	61	حرفي صانع السكاكين و الأدوات الحادة (صناعة السكاكين).
99	حرفي صانع اللعب و ألعاب الأطفال. (صناعة اللعب و الألعاب الجماعية).	62	حرفي خياط الملابس الجاهزة. (خياطة الملابس الجاهزة)
100	حرفي صانع الفسيفساء و الزليج. ( صناعة الفسيفساء و الزليج).	63	حرفي خياط الألبسة التقليدية (خياطة الألبسة التقليدية )
101	حرفي صانع الخبز الثقليدي. (صناعة الخبز الثقليدي)	64	حرفي خياط ومصمم أزياء. (مصمم أزياء).
102	حرفي صانع العجائن الغذائية التقليدية (صناعة العجائن الغذائية التقليدية)	65	حرفي مزخرف. (تزيين و زخرفة داخلية واعداد وتهيئة المحلات).
103	حرفي صناعة العوارض من الأسمنت. (صناعة العوارض الإسمنتية)	66	حرفي التصليح القوي وجر السيارات. (التصليح القوي وجر السيارات)
104	حرفي الصناعة التقليدية للسكر (الصناعة التقليدية للسكر)	67	حرفي صانع مواد من النحاس (صناعة أدوات من النحاس )
105	حرفي صانع الغرابيل و المناقيش (صناعة الغرابيل و المناقيش)	68	حرفي مذهب و نقاش على الخشب ( تذهيب و نقاش الخشب )
106	حرفي صانع الزرابي التقليدية. (صناعة الزرابي التقليدية).	69	حرفي نجار فني. ( النجارة الفنية )
107	حرفي صانع المقاليح على الفور (إستخراج فوري المقاليح)	70	حرفي كهرباء السيارات. (تصليح كهرباء السيارات).
108	حرفي صناعة أجز البناء و التسقيف من الأسمنت (صناعة أجز البناء و التسقيف من الأسمنت )	71	حرفي كهربائي في البنيات. (تركيب الكهرباء).
109	حرفي صانع الآلات الموسيقية التقليدية. ( صناعة الآلات الموسيقية التقليدية )	72	حرفي الكهرباء الصناعية. (الكهرباء الصناعية)
110	حرفي صانع الأطر. (صناعة الأطر).	73	حرفي الكتابة (الكتابة).
111	حرفي تشكيل القرون. ( تشكيل مادة القرون )	74	حرفي مطرق على الحديد التقليدي (الحدادة الفنية).
112	حرفي تشكيل و تحويل الزجاج. (صناعة، تشكيل و تحويل الزجاج).	75	حرفي العزل الصوتي. (عزل الأصوات).
113	حرفي صانع الصفائح و الزلك. (صناعة الصفائح).	76	حرفي نجارة الألمنيوم. (نجارة الألمنيوم)
114	حرفي صانع الحدادة الفنية. ( الحدادة الفنية )	77	حرفي تركيب أففال البنيات. (صناعة أففال المباني )
115	حرفي إعداد حديد البناء. (إعداد حديد البناء)	78	حرفي تركيب الزجاج. (صناعة الزجاج).
116	حرفي مشكل الحديد (تشكيل الحديد و نجارة المعادن).	79	حرفي الأشغال على الزجاج (صناعة الأدوات الزجاجية )
117	حرفي سبائك (السبائك )	80	حرفي مختص في التجميل. (جمالي)
118	حرفي الأشغال الفايبة ( استغلال الغابات و الأشغال الفايبة).	81	حرفي تهيئة و تجميل واجهات المحلات. (تجميل الواجهات).
119	حرفي فراز ميكانيكي. (تفريز ميكانيكي).	82	حرفي صانع أحذية الأتعام (صناعة مواد غذائية للأتعام).
120	حرفي خلقي (صناعة الخلقة )	83	حرفي صانع الأدوات الفنية المصنوعة من الخشب الزليج ( صناعة مواد فنية من الخشب الزليج )
		84	حرفي صانع مواد مختلفة من الورق. (صناعة مواد مختلفة من الورق)
		85	حرفي صانع مواد التزيين للألبسة و الأثاث. (صناعة مواد التزيين للألبسة و الأثاث).
		86	حرفي صانع أدوات جلدية (صناعة الأدوات الجلدية).



159	حرفي محضر التوابل (صناعة التوابل الملوحة).	121	حرفي تزيين وتصليح مقاعد السيارات. (تزيين وتصليح مقاعد السيارات).
160	حرفي محضر الجبس (استخراج وتحضير الجبس).	122	حرفي نقاش في الطباعة. (نقش في الطباعة)
161	حرفي محضر الصوف. (تحضير صوف الجز).	123	حرفي الطباعة القوية. (الطباعة القوية).
162	حرفي تحضير البباز (تحضير البباز).	124	حرفي تركيب المسفحات المركزية ومعدات التنفئة (تركيب المسفحات ومعدات التنفئة).
163	حرفي تصبير الزيتون والخضر (تصبير الزيتون والخضر).	125	حرفي في تركيب تجهيزات الكثف والإنتار ومكافحة الحريق. (تركيب أجهزة الكثف والإنتار ومكافحة الحريق).
164	حرفي حفر الأبار (حفر الأبار).	126	حرفي تركيب تجهيزات الكهرباء (تركيب تجهيزات الكهرباء).
165	حرفي مكرر زيت الزيتون. (مصرة الزيت التقليدية).	127	حرفي تركيب التجهيزات والمعدات المائية. (تركيب التجهيزات والمعدات المائية).
166	حرفي مكرر للزيوت النباتية غير زيت الزيتون. (مصرة الزيت التقليدية).	128	حرفي تركيب التجهيزات الميكانيكية. (تركيب للتجهيزات الميكانيكية).
167	حرفي استرجاع ورحي المواد البلاستيكية. (استرجاع ورحي المواد البلاستيكية).	129	حرفي توصيل وتوسيع شبكات الغاز والمياه الصالحة للشرب (توصيل وتوسيع شبكات الغاز والمياه الصالحة للشرب).
168	حرفي التجليد والتذهيب الفني (تجليد وتذهيب فني).	130	حرفي بناء. (البناء).
169	حرفي ملئ الأفرشة (ملئ الأفرشة).	131	حرفي مصمم نماذج. (تصميم النماذج).
170	حرفي تصليح المكثفات (تصليح المكثفات).	132	حرفي الرخام (الرخامة).
171	حرفي تصليح الآلات الكهرومنزلية. (تصليح الآلات الكهرومنزلية).	133	حرفي صانع المنتجات الجلدية الفنية (صناعة المنتجات الجلدية الفنية).
172	حرفي تصليح القوارب وغيرها من المراكب. (تصليح القوارب والمراكب الأخرى).	134	حرفي ملبس الخشب. (فن تلييس الخشب).
173	حرفي إصلاح شبك الصيد (إصلاح وترميم الشبك).	135	حرفي صانع أفرشة الأسرة. (صناعة الأفرشة).
174	حرفي تصليح وصيانة أجهزة الإعلام الآلي وملحقاتها. (تصليح أجهزة الإعلام الآلي).	136	حرفي ميكانيكي السيارات. (التصليح الميكانيكي للسيارات).
175	حرفي تصليح الأفرشة. (تصليح أفرشة الأسرة).	137	حرفي الميكانيكا العامة. (الميكانيكا العامة).
176	حرفي تصليح العناب الفلاحي. (تصليح العناب الفلاحي).	138	حرفي ميكانيكي الوزن الثقيل المخصص للنقل البري (تصليح ميكانيكي لوسائل النقل البري الثقيلة).
177	حرفي تصليح معدات الحماية ضد الحرائق والسرقه. (تصليح معدات لحماية ضد الحرائق والسرقه).	139	حرفي نجار. (النجارة العامة).
178	حرفي تصليح الأثاث. (تصليح الأثاث).	140	حرفي الطحن (طاحونة).
179	حرفي تصليح المضخات (تصليح المضخات).	141	حرفي صانع المرايا. (صناعة المرايا).
180	حرفي تصليح الهاتف الثابت الهاتف النقال وآلات الإتصال عن بعد. (تصليح الهاتف الثابت الهاتف النقال وآلات الإتصال عن بعد).	142	حرفي صانع نماذج في الميكانيك (صناعة النماذج الميكانيكية).
181	حرفي تصليح أجهزة التلفزيون والمذياع وغيرها من الأجهزة الناقلة للصوت والصورة. (تصليح جهاز التلفاز، المذياع وغيرها من الأجهزة الناقلة للصوت والصورة).	143	حرفي تركيب وتصليح النظارات (تركيب وتصليح النظارات).
182	حرفي تصليح أجهزة التبريد. (تصليح تجهيزات التبريد).	144	حرفي صانع القوالب (صناعة القوالب).
183	حرفي تصليح وتركيب زجاج السيارات (تصليح وتركيب زجاج السيارات).	145	حرفي صانع القياطين. (صناعة القياطين).
184	حرفي تصليح الساعات. (تصليح الساعات).	146	حرفي حلواني. (صناعة الحلويات).
185	حرفي الطباعة على مختلف المواد. (الطباعة على مختلف المواد).	147	حرفي تجميل الحدائق. (تجميل الحدائق).
186	حرفي صانع الأقفال والخردوات. (صناعة الأقفال وخردة البناء).	148	حرفي دهان البنائات. (دهن وطلاء البنائات).
187	حرفي لحيم المعادن. (التلحيم).	149	حرفي رسام على القماش (الرسم على القماش).
188	حرفي مختص في تصبير الفواكه. (تصبير الفواكه).	150	حرفي صباغ ومركب الزجاج (صباغة وتركيب الزجاج).
189	حرفي مختص في حفظ الفواكه والخضر (حفظ الفواكه والخضر).	151	حرفي مصور. (التصوير).
190	حرفي مختصم في تطهير المحلات المختلفة. (تنظيف المحلات المختلفة).	152	حرفي التصوير الضوئي. (التصوير الضوئي).
		153	حرفي صانع الغليون. (صناعة الغليون).
		154	حرفي جبان. (صناعة الجبس).
		155	حرفي مرصص. (الترصيص الصحي).
		156	حرفي مركب هياكل البناء وتجارة البناءات. (تركيب هياكل السقف الخشبي وتجارة البناءات).
		157	حرفي إصلاح المفروشات (تصليح المفروشات).
		158	حرفي صانع الفخار (صناعة الفخار).

232	مؤسسة حرفية لأشغال البناء	191	حرفي تنظيف و غسل المركبات (تنظيف و غسل لمركبات)
233	مؤسسة الصناعة التقليدية للرخام	192	حرفي تنظيف واجهات البنايات و العمارات. (تنظيف واجهات البنايات و العمارات)
234	مؤسسة الصناعة التقليدية للسخانة	193	حرفي متخصص في تنظيف الطرقات و الشبكات (مختلفة)
235	مؤسسة الصناعة التقليدية للنجارة	194	(تنظيف وسيناسة الطرقات و الشبكات المختلفة)
236	مؤسسة الصناعة التقليدية للتجارة العامة	195	حرفي متخصص في البناء المعدنية (صناعة وسائل البناء المعدني)
237	مؤسسة الصناعة التقليدية للمرايا	196	حرفي نحاس على الحجر و حجر الأردواز (النحت على الحجر و حجر الأردواز)
238	مؤسسة الصناعة التقليدية للقوالب الميكانيكية	197	حرفي تفصيل و خياطة للملابس الجلدية (خياطة وتفصيل الملابس الجلدية).
239	مؤسسة حرفية لأشغال الرصاصة	198	حرفي دباغ الجلود (دباغة تقليدية للجلود)
240	مؤسسة الصناعة التقليدية للفخار و الخزف	199	حرفي نساج تقليدي (النسيج)
241	مؤسسة الصناعة التقليدية لإنتاج أغذية الأعمام	200	حرفي إصلاح هيكل السيارات ودهنها (تصليح ودهن هيكل السيارات).
242	مؤسسة الصناعة التقليدية لإنتاج أدوات الزخرات للملابس و الكتيبت	201	حرفي حماس (التحميص و الطحن).
243	مؤسسة الصناعة التقليدية لإنتاج الهياكل المعدنية	202	حرفي خراط (خراط)
244	مؤسسة الصناعة التقليدية لإنتاج الحبوبات و الشكولاتة	203	حرفي الخراطة على الخشب (الخراطة على الخشب).
245	مؤسسة الصناعة التقليدية لإنتاج الحبوبات و الشكولاتة	204	حرفي محول الشوكولاتة (تحويل الشوكولاتة).
246	مؤسسة الصناعة التقليدية لإنتاج الأسرة	205	حرفي صناعة الألبسة بالحرك (الحرك اليدوي)
247	مؤسسة الصناعة التقليدية لإنتاج الأدوات المعدنية الصغيرة المختلفة	206	حرفي مطبوع عراقي (المطبوع عراقي).
248	مؤسسة الصناعة التقليدية لإنتاج منتجات الإسمنت	207	حرفي صانع السلالة (صناعة السلالة و الحلقاء).
249	مؤسسة الصناعة التقليدية لإنتاج الدهون و العطور	208	حرفي الفلكنة و تصليح العجلات (الفلكنة و تصليح العجلات).
250	مؤسسة الصناعة التقليدية لإنتاج زيت الزيتون (معصرة الزيتون)	209	حرفي التزييك و التسقيف (التزييك و التسقيف).
251	مؤسسة الصناعة التقليدية لإنتاج و إنجاز شبكات المعقودة	210	حرفي التلغيف (التلغيف).
252	مؤسسة الصناعة التقليدية لإنتاج و توضيب منتجات التبييض و الصبغة	211	مخبزة غير الصناعية
253	مؤسسة الصناعة التقليدية لتقطيع الخشب (منشرة)	212	مخبزة و حلويات تقليدية
254	مؤسسة حرفية للمسيريغرافيا	213	صنع الرحالة
255	مؤسسة حرفية للقفالة و الصنع السريع للمفتيح	214	مقطرة حرفية
256	مؤسسة الصناعة التقليدية للنباغة	215	مؤسسة الصناعة التقليدية للوالب و البراعي
257	مؤسسة الصناعة التقليدية للنسيج	216	مؤسسة الصناعة التقليدية للأسماك و السلالة
258	مؤسسة حرفية للتحميص و الطحن	217	مؤسسة حرفية لصناعة الحلبي
259	مؤسسة الصناعة التقليدية للزجاجة	218	مؤسسة الصناعة التقليدية للساجة
260	مؤسسة الصناعة التقليدية للأثاث	219	مؤسسة الصناعة التقليدية للطرز
261	مؤسسة الصناعة التقليدية لإسغلال المعقلع (حجر جيبس، حجر الجير)	220	مؤسسة الصناعة التقليدية للخزف
262	مؤسسة الصناعة التقليدية لإستخراج و تحضير الملح	221	مؤسسة الصناعة التقليدية لتجهيز الملابس
263	حرفي مختص في التجميل (جمالي)	222	مؤسسة الصناعة التقليدية للحلمة
264	مؤسسة الصناعة التقليدية لأدوات و لواحق السيد البحري	223	مؤسسة الصناعة التقليدية لصنع الواح و قطع الخيز للسيارات الإنتاج الصناعي لأدوات التزيين
265	مؤسسة الصناعة التقليدية لإنتاج الأدوات المعدنية الصغيرة المختلفة	224	مؤسسة حرفية لصنع مختلف الأدوات من الورق
266	إنتاج تقليدي للأثاث المعدني	225	مؤسسة الصناعة التقليدية لصنع المنحرجات من كل المواد
267	صنع تقليدي لأدوات من الكتان و الغطاء (الباش)	226	مؤسسة الصناعة التقليدية لصنع الزرابي
268	صنع تقليدي للأحذية و مركبات الأحذية	227	مؤسسة الصناعة التقليدية لصنع مواد التغليف من الخشب
269	إنتاج تقليدي للقسدة و الأبوأق	228	مؤسسة الصناعة التقليدية للحدادة
270	حرفي الطباعة على الأقمشة و الملابس. (الطباعة على الأقمشة)	229	مؤسسة الصناعة التقليدية للحدادة و التجارة المعدنية
271	مركب متنقل لأجهزة التفتحة و التبريد	230	مؤسسة الصناعة التقليدية للسباكة و القوالب
272	حلويات تقليدية	231	مؤسسة حرفية للتزيين و تصليح سراجة السيارات و العربات
273	دهان متنقل		



الإدرات المنزلية	
309	إشادات إنتاج ، صناعة و تحويل المواد السوجية ،التاج الاقمشة ...
310	نشاطات متعلقة بإنتاج و تصفية السكر ، التخميص و صناعة الخمائر الغذائية
311	نشاطات متعلقة بإنتاج الحليب و مشتقاته ، باليسكفة و الشوكولاتة ، و صناعة الحلويات
312	تصفية المعادن الثمينة
313	مزبدة
314	بسكفة ، حلويات و منتجات الحمية
315	نساجة صناعية
316	المخزرة الصناعية
317	طحن المعادن و الأدوات ( باستثناء الاستخراج)
318	النحاسة
319	الإنتاج الصناعي للملابس و الليباضة
320	صناعة المنتجات السكرية
321	صنع معليات (الخضر و القواكه)
322	صنع معليات الأسماك و القشريات
323	صناعة هياكل السيارات ، المقطورات و الصناديق القلابة للشاحنات.
324	بناء المباني و الشالبات الجاهزة الصنع
325	بناء السفن و الآليات العائمة من الفولاذ أو من الخشب
326	بناء المنشآت لتتريكات ، إنتاج ، تحويل ، نقل و توزع المعروقات
327	بناء و تركيب عتاد الميدان و التدرج بقيادة الطائرات على الأرض
328	بناء و تركيب المعدات الكهربائية و الخاصة على متن الطائرات
329	البناء المعنفي ( صنع العناصر و التركيب معا أو الصنع فقط)
330	التقوير ، الخراطة ، صنع اللولب و البراعي
331	تقطيع و تطريق المعادن
332	مؤسسة بناء و تهيئة المنشآت المختلفة
333	مؤسسة حماية و استصلاح الأراضي
334	مؤسسة نجارة الخشب ، الألمنيوم و كل المواد الأخرى
335	مؤسسة الذهن الصناعي و دهن المباني
336	مؤسسة وضع القنات طويلة المسالة
337	مؤسسة الحماية ضد السرقة
338	مؤسسة تخزين و معالجة الحبوب
339	مؤسسة الأشغال تحت البحرية ، البحرية و النهرية
340	مؤسسة الهندسة الصناعية
341	مؤسسة الصناعة التقليدية لإنتاج الأسرة
342	مؤسسة صناعية لإنتاج مجموعات المباني المعدنية
343	مؤسسة صناعية لتأسيس الإطارات المعطاطية
344	مؤسسة صناعية لتحويل الخشب
345	مؤسسة صناعية لتحويل القطن و منتجات من القطن
346	الرسم ، الشبده ، القولبة
347	استخراج و تحضير الجبس
348	استخراج و تحضير الصلصال
349	استخراج و تحضير منتجات المقلع المختلفة غير موجهة لأمواد

274	حرفي جيبان ( صناعة الجبس )
275	مرصص متقل
276	إنتاج تقليدي لأدوات السكاكين
277	إنتاج تقليدي للبهارات المختلفة و التوابل و الملح
278	إنتاج تقليدي للميداليات و الأدوات غير الثمينة
279	إنتاج تقليدي لأدوات المطبخ من المعدن
280	حرفي منان (المن).
281	تركيب و تصليح الأجهزة الكهرو منزلية
282	حرفي إصلاح شبك الصيد (إصلاح و ترميم الشباك)
283	تصليح مولدات بخار الماء
284	حرفي تصليح آلات النسيج و آلات الحبالكة الصناعية و العائلية (التريكو).
285	مصليح متعدد الخدمات لجميع الأجهزة و المعدات للاستخدام المنزلي
286	تصليح و صيانة الروافع و الموازين و غيرها من مواد الوزن
287	حرفي تصليح القوارب و غيرها من المراكب. (تصليح القوارب و المراكب الأخرى )
288	حرفي صانع المقلقات الخشبية (صناعة المقلقات الخشبية )
289	حرفي تشكيل و تحويل الزجاج (صناعة ، تشكيل و تحويل الزجاج).

### البناء و الأشغال العمومية و الري

290	بناء تجهيز و تركيب المساح
291	مؤسسة تسيير شبكات الري
292	مؤسسة الأشغال العمومية الكبرى و الري
293	مؤسسة ترميم التفتات
294	مؤسسة التأسيس الداخلي
295	مؤسسة الحفر و الأشغال الريفية
296	مؤسسة أشغال مسالك البناء و الترخيص
297	مؤسسة أشغال البناء في مختلف مراحل
298	مؤسسة أشغال الطرقات و المعطرات
299	مؤسسة أشغال الكهرباء
300	مؤسسة الأشغال الحضورية و النظافة العمومية
301	مؤسسة الدراسات و إنجاز كل فروع نشاطات البناء ، الري و الأشغال العمومية
302	مؤسسة الدراسات و الإنجازات في الهندسة المدنية
303	مؤسسة الدراسات و إنجاز المنشآت الكهربائية و الغازية
304	مؤسسة صب الخرسانة
305	مؤسسة صناعية للتجارة المتعلقة بالبناء

### الصناعة

306	الذبح و القطع الصناعي للحم للتصايب ( منبحة صناعية)
307	نشاطات خاصة بصناعة المعدات و الأجهزة الكهربائية ، الهتنية ، الراديو كهربائية و الإلكترونيات
308	نشاطات الإنتاج الصناعي للفقالة ، السمكة ، الخردوات و

391	صناعة الماكينات لصناعة النسيج	350	البناء
392	صناعة المرحلين	351	استخراج وتحضير المنتجات المعدنية المختلفة
393	صناعة مواد البناء البلاستيكية	352	استخراج وتحضير الرَّمْل، استخراج المعادن الغرينية
394	صنع عتاد الحريق	353	استخراج وتحضير الإملاح بما في ذلك السبخات المالحة
395	صناعة عتاد التبريد (كهربائي أو لا) غير المنزلي	354	استخراج العواد الحيوانية والنباتية
396	صناعة العتاد الصناعي والحراري للحرق، عتاد اسلة الغاز في الأنايب	355	صناعة الاجهزة الكهربائية والالكترومنزلية المختلفة
397	صناعة العتاد المستعمل في الصناعات الغذائية ، التبغ وأعواد القالب (الكبريت ، صناعات الجلود ، المطاط والمواد البلاستيكية ، صناعة ماكينات التوضيب والتعليب ، معدات لمعالجة المعادن)	356	صنع العتاد و التجهيزات المرتبطة بميدان الطاقة الشمسية و الكهربائية
398	صنع عتاد و تجهيزات تربية الدواجن	357	الإنتاج الصناعي للمنتجات المصنعة من الخرسانة أو من الجبس (التي تدعى المجموعة)
399	صناعة المادة البلاستيكية القاعدية والمنتجات التركيبية	358	صناعة الفولاذ العادي
400	صنع الأثاث من الخشب للجماعات	359	صناعة المواد الكاشطة
401	صنع الأثاث المعدني	360	صنع كتل الوقود
402	صناعة الأثاث من كل المواد	361	صناعة تغذية الاطفال
403	صنع لوحات إشارات المرور للطرق و الطرق السريعة	362	صنع معدات الرلح و الحمل، معدات للصناعات الثقيلة و المنك الحديدية
404	صناعة عبيبة الورق وصناعة الورق المقوى	363	صناعة الاجهزة الرانيو كهربائية و الالكترونية
405	صناعة العجائن الغذائية و الكسكسي	364	صناعة ادوات التثبيت من البلاستيك
406	صناعة الدهون ، الزيوت، مواد الصباغة وحبير المطبعة	365	صناعة ادوات من المطاط غ.م.ف.م.ا (باستثناء الاحذية)
407	صناعة الآلات المسخيرة للتكريب والإتارة الكهربائية	366	صناعة ادوات من البلاستيك (غ.م.ف.م.ا)
408	صناعة الأدوات المعدنية الصغيرة	367	صناعة الادوات المعدنية من البلاستيك
409	صناعة قطع الغيار ولواحق الدرجات والنزلات النارية	368	صناعة أسمدة أخرى
410	صناعة البطاريات والمراكم	369	صناعة الشموع الشمعدانات و مشتقات من الحامض الدهني
411	صنع لوحات الترقيم، صمغ، رقائق و قطع من الألمنيوم	370	صناعة الحساء، التريد والاريجيات
412	صناعة الأحواق و السقق	371	صنع الغرف الصنراوية والبنيات المعدنية الجاهزة الأخرى
413	صنع المضخات وعتاد الري	372	صناعة الاسلاك الكهربائية و الهاتفية
414	صناعة المنتجات الكيميائية لاستعمال الميكانيكي ، للعدنة وللصناعة	373	صناعة الفحم الإسطناعي وفحم التراب المنشط
415	صناعة المنتجات الكيميائية الأساسية للصيدلة	374	صناعة العدادات الكهربائية، محولات القياس، الأجهزة الكهربائية والإلكترونية للقياس و المراقبة
416	صناعة المنتجات الكيميائية بواسطة الحل الكهربائي أو بالحرارية الكهربائية	375	صناعة العدادات ، أجهزة الوزن والمراقبة وأدوات التمييز
417	صناعة العواد الكيميائية لمعالجة المياه، الجلود و الأنسجة و كل العواد الأخرى	376	صناعة البهارات المختلفة
418	صناعة منتجات التبييض و مواد الصبابة للممثلة	377	صناعة معلب اللحم، الدواجن و الكبد النسم
419	صناعة مستحضرات السكاكر	378	صناعة المواد اللسمة ذات الأصل الحيواني
420	صناعة منتجات مختلفة للمياه المعدنية	379	صنع الأحزمة الجلدية من كل المواد
421	صناعة مبيدات الحشرات و المنتجات المضادة للأمراض الطيرية و المسقمة	380	صناعة مختلف مواد الكيمياء المعدنية
422	صناعة المنتجات الصيدلية	381	صنع فلزات من الجلود
423	صناعة منتجات القوارخرافية	382	صناعة الغزل المضغوط أو المميع ( باستثناء: غ. ب. م. + غ.ط.م)
424	صناعة منتجات لتغذية الحيوانات	383	صناعة التروج (الصناعية)
425	صنع المنتجات النسيجية البلاستيكية لكل الاستعمالات	384	صناعة الألعاب و اللعب
426	صنع الكواشف المخبرية	385	صناعة أجهزة الإتارة
427	صناعة الأشرطة ، الضفائر ، الزركشات لقطبانية	386	صناعة النظارات
428	صناعة الصابون و الصابون الصغير (مصنبة)	387	صناعة ماكينات الخياطة والأحذية
429	صنع الستائر البنديقة و الكاليفورنية	388	صناعة الماكينات الفلاحية
430	صناعة الأنسجة الصناعية ومصنوعات من النسيج	389	صنع أجهزة المكاتب ومعالجة المعلومات
		390	صناعة الماكينات و المعدات الكهربائية و أجهزة التوزيع
			صنع أدوات آلية ، آلات ميكانيكية ، الأعضاء الميكانيكية ( بما في ذلك عتاد التلحيم)



472	الإنتاج الصناعي للزراحي	431	صناعة كل أنواع مواد التعبئة من الورق
473	الإنتاج الصناعي لكل أنواع الفرش المعدة لكل الاستعمالات وكل أدوات التنظيف والصيانة من كل المواد	432	صناعة كل الأجسام المجوفة من البلاستيك ومن كل أنواع الصمغ
474	الإنتاج الصناعي للأواني من الفخار الرقيق، من الخزف ومن الخزف الصيني	433	صناعة أنابيب الفولاذ
475	الإنتاج الصناعي للملابس من الجلود	434	صناعة الأنابيب المعدنية المرنة
476	الإنتاج الصناعي لمجموعات التكاثر من الخشب للاستعمال المنزلي أو الفندق	435	صناعة مواد التعبئة البلاستيكية
477	الإنتاج الصناعي التشكيل وتحويل الزجاج الأجوف الميكانيكي و الزجاج التقني	436	صناعة مواد التغليف من كل المواد
478	الإنتاج الصناعي، التشكيل وتحويل الزجاج المسطح والمرايا الحدادة والنجارة المعدنية	437	صناعة الرزم والتكيف المعدني
479	الغزل الصناعي للصوف	438	صناعة الأسمدة الأزوتية ومنتجات أزوتية أخرى
480	النسيج الصناعي للقطن	439	صناعة تجهيزات، لوحق وقطع الغاز السيارات
481	تكملة أعمال النسيج (تبييض، صبغ، طباعة وتجهيز)	440	صناعة للتجهيزات و المعدات للفندق، المقاهي والمطاعم المغسل والمدايع
482	مسكة	441	صنع تجهيزات، حثاد و لوازم الأمن والحماية
483	مجبة	442	صناعة الفولاذ الرقيق أو الخاص (ف.ر.خ)
484	تحميم ثفاوكة الجافة وتجفيف البقول	443	صنع العتوجات شبه الصيدلانية، معدات، أجهزة و أدوات طبية جراحية
485	مسهر كبير وتطريق كبير	444	صناعة مستخلصات والتكهات الغذائية
486	عصر وتصفية لزيت النباتية	445	صناعة لزبوت الخالصة للعطارة ومستحضرات التجميل
487	مطبعة صناعية	446	صناعة أجهزة الدقة والنظر
488	صناعة الشكولاتة	447	صناعة المكلفات المعدنية والتركيبات والألوان الخاصة بالطلاء
489	صناعة الخبيرة	448	صناعة الآليات الربوية المعدنية
490	صناعة لحمض الكبريتي والمنتجات المشابة	449	الإنتاج الصناعي للجلود المجمعة والجلود الاصطناعية
491	صناعة للقطران والبزول و مواد المسكة	450	الإنتاج الصناعي لأدوات التزيين
492	صناعات الألياف النبتية باستثناء القطن	451	الإنتاج الصناعي لأدوات السمكرة والمطلة
493	الصناعات المختلفة للألكمة	452	الإنتاج الصناعي لأدوات الملازية وما يشابهها
494	التصفيح على الساخن للفولاذ العادي	453	الإنتاج الصناعي لأدوات الرياضة والتخييم (غ.م.ف.م.)
495	تصفيح وصناعة منتجات الفولاذ الرقيق أو الخاص (ف.ر.خ)	454	إنتاج صناعي لأدوات واللوازم المدرسية والمكتبية
496	تصفيح وتجنيب على البارد للفولاذ العادي، قلد، تعديل وتحويلات أخرى للفولاذ العادي	455	الإنتاج الصناعي للبلاط والبلاطة من الأسمنت والغيراينتر
497	تصفيح على الخشب	456	الإنتاج الصناعي للأحذية
498	الرخصة الصناعية	457	الإنتاج الصناعي للأسمنت (مصنع الأسمنت)
499	ميكانيك الدقة	458	الإنتاج الصناعي للأوشحة، التول، للفيور، أوشحة صغيرة، مطرزات
500	عدانة الألومنيوم والمعادن الخفيفة الأخرى (بما في ذلك صنع الأمزجة الخفيفة من الدورالين والألكس)	459	إنتاج صناعي للأسطوانات، أشربة و الكاسيات الممظطة
501	المعدنة	460	إنتاج صناعي للبيبات والأقمشة غير المنسوجة والقطن المنسوج
502	التشكيل الميكانيكي	461	الإنتاج الصناعي للشبابيك المعقودة وشباك الصيد البحري
503	حاويات	462	الإنتاج الصناعي لخياوط الخياطة
504	صانع حلويات ومستحضرات المتكافز	463	الإنتاج الصناعي للمشمعات الأرضية (لرنايوم)، الأقمشة المشمعة والمنتجات المشابهة
505	إنتاج أجزاء البناء الجاهز من الخرسانة وتحضير الخرسانة الجاهزة للاستعمال	464	الإنتاج الصناعي للسفحة، أنوات السفر و أدوات أخرى مشابهة موجهة لكل الاستعمالات
506	التحويل الأولي لمادة البلاستيك الأساسية	465	الإنتاج الصناعي للجنس ومشتقاته (مصنع الجنس)
507	التحويل الأولي للمعادن غير الحديدية وصنع نصف المنتجات من المعادن غير الحديدية	466	الإنتاج الصناعي للمنتجات الخزفية غير الصحية، للصناعة والبناء
508	إعداد القهوة والشاي، الهندباء (تحميم البن)	467	الإنتاج الصناعي لمنتجات الطين غير المقاوم (صنع الأحور و القرميد الصناعي)
509	تحضير الصوف	468	الإنتاج الصناعي للمنتجات الخرسانية غير المجمعة
510	تحضير طلاء لكل الاستعمالات	469	الإنتاج الصناعي للمنتجات المقاومة والحافظة للحرارة
511		470	الإنتاج الصناعي للمنتجات الخزفية الصحية
		471	الإنتاج الصناعي للقلابة والخزوات

إعادة التأهيل الحركي	549	تحضير الأطباق المطبوخة	512
مكتب القياس البصري	550	أنتاج وأشغال التصنيع (على نموذج)	513
جراحة السنن	551	إنتاج الحليب و مشتقاته (مبينة)	514
محافظ البيع	552	إنتاج لحوم القصابة، الدواجن و الأرانب الطازجة، المجمدة أو المثلجة	515
كاتب صومي	553	إنتاج المياه المعدنية والمشروبات المختلفة غير الكحولية	516
محضر قضائي	554	إنتاج البذور	517
طبيب عام	555	إنتاج وتوزيع المياه	518
طبيب خاص	556	إنتاج صناعي للمجوهرات	519
مولى	557	الإنتاج الصناعي للقلدة المثلجة و المواد الأخرى المثلجة	520
قابلة	558	المنتجات النشوية و محسن الخبازة	521
مترجم	559	إنجاز و تصميم المركبات الإلكترونية الموجهة للصيانة الصناعية	522
بيطري	560		

### الخدمات

مؤسسات استشفائية ، مصحات و مراكل صحية متخصص	561	استرجاع المواد المعدنية القابلة لإعادة التصنيع	523
نشاطات الصناعات المعدنية وخدمات المعالجة بمياه البحر	562	استرجاع المواد غير المعدنية للرسكلة	524
مؤسسة الترقية العقارية	563	التصليح البحري ، التتويج و تحذيب السفن و تكسير السفن أو حطام السفن	525
وكالة الاتصالات	564	تأسيس ومعالجة المعادن	526
وكالة الصحافة	565	السكريات و تصفيتها	527
وكالة الإشهار	566	الدباغة و المراملة الصناعية لجلود الأغنام و الماعز	528
وكالة السفر والسياحة	567	الدباغة الصناعية لجلد البطانة أو التعلية ( البقر ، الإبل و الخيل)	529
وكالة التصوير	568	الغزل الصناعي للطنن المزوج بمواد نسجية أخرى	530
ضبط ، خراطة ، تفريز	569	النسيج الصناعي للصوف و مواد نسجية أخرى	531
تهيئة المساحات الخضراء	570	النسيج الصناعي لتحرير مزوج بمواد نسجية أخرى	532
إحياء الحفلات (ديسك جوكي)	571	معالجة المساحات	533
مدرسة تعليم السباحة	572	معالجة و تحويل التمر	534
إنتاج لحوم القصابة، الدواجن و الأرانب الطازجة، المجمدة أو المثل	573	تحويل الفولاذ الرقيق الخاص	535
مكتب أصل	574	تحويل و تصبير الخضار و الفواكه	536
مكتب الصرف	575	تحويل صناعي لكل المواد الموجهة للتنظيف و الصيانة	537
مكتب الاستشارة القانونية	576	التحويل الصناعي للورق و صناعة لبوات مختلفة من الورق	538
مكتب الدراسات و الاستشارة في الإعلام الآلي (كومبيوتر)	577	خدمة التطن	539
مكتب الدراسات في الأرشيف، الوثائقية و المعلومات	578	أشغال خاصة بالسفن	540
مكتب الدراسات في التنظيم ، دراسات الأسواق و استقصاءات	579	أشغال مرتبطة باستغلال المناجم	541
		السرادة الصناعية	542

### الصيد

تربية الأسماك في المياه العذبة أو في مياه البحر	543
مؤسسة الصيد الحرفي	544
تربية بلح البحر	545
مؤسسة تربية المائيات	546

### المهن الحرة

مكتب الهندسة و الدراسات التقنية	580	مهندس معماري	547
مكتب، إستشارة، دراسات و مساعدة في الإستثمار	581	محاسي	548
مكتب المساحين و العتارين	582		
مقهى	583		
مقهى ومطعم	584		
مركز استقبال المكالمات الهاتفية	585		
الحلاقة و العلاج الجمالي	586		
جمع الحليب	587		
مجمع الغسيل	588		
وكيل معتمد لدى الجمارك	589		
مركب رياضي (الغرض الربح)	590		

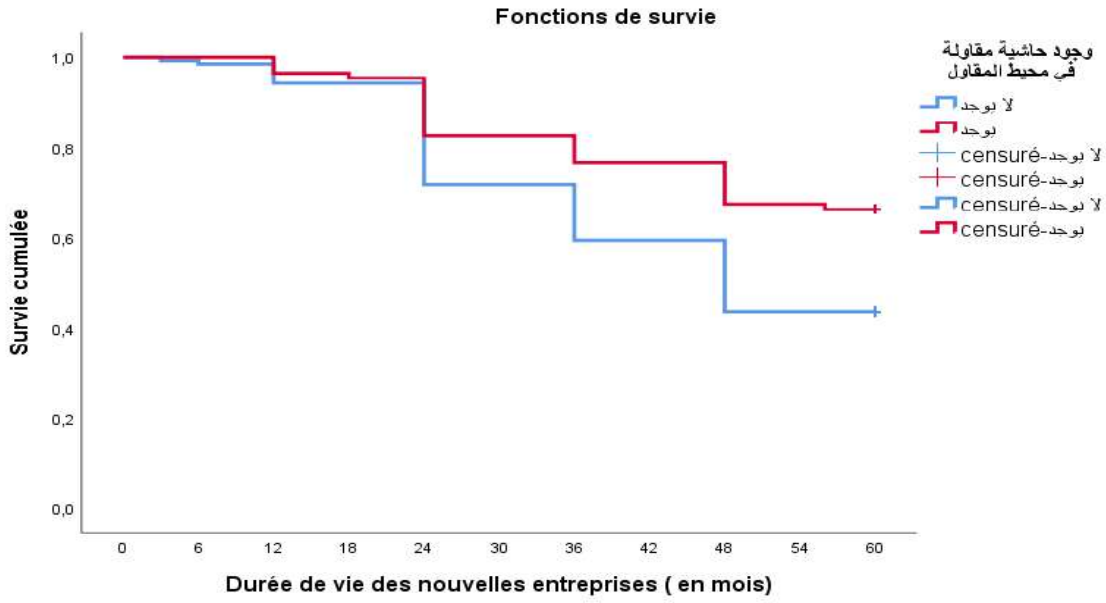
مؤسسة جمع وإزالة القمامة	636	توضيب المنتجات المختلفة الأخرى (غ.م.ق.م.أ)	591
مؤسسات المعارض	637	توضيب المنتجات الصيدلانية	592
مؤسسة شبكات المواصلات السلكية واللاسلكية	638	توضيب وتغليف المواد الأولية للأتسجة	593
مؤسسة الدراسات وإنجاز برامج الوقاية و تطهير البيئة	639	توضيب وتغليف المنتجات الكيميائية والأسمدة	594
مؤسسة إستغلال الإستعراضات العمومية	640	توضيب وتغليف المنتجات و المواد الغذائية	595
مؤسسة إستغلال خدمات الأنترنت	641	تفصيل ، صنع العلم الوطني و الشارات الحاملة للعلم الوطني و الأعلام للسفيرة	596
مؤسسة الهندسة في الإعلام الآلي الصناعي و الإنتاجي	642	صنع الاختتام و طوابع الإعضاءات	597
مؤسسة تركيب الشبكات والمراكز الكهربائية و الهاتفية	643	إستشارة ، مساعدة ، تقديم و إعداد برامج التكوين	598
مؤسسة تركيب أنظمة لتكييف و تبريد	644	إستشارة و مساعدة المؤسسات الوطنية و الدولية في مجال الصناعة و الطاقة	599
مؤسسة تنظيم المظاهرات الثقافية، الاقتصادية و العلمية	645	مؤسسة المراقبة التقنية	600
مؤسسة إئتمان مالي	646	المراقبة التقنية للسيارات	601
مؤسسات تحويل الفواتير (فاكتورينغ)	647	المسيرة البحرية ، مودع السفن و الحمولات	602
مؤسسة التكوين و الدراسات المختلفة	648	وسيط تأمينات أو شركة وساطة للتأمين	603
مؤسسة أعمال الصيانة و الخبرة الخاصة بالمشآت	649	مقشدة ، ملجبات و شراب عصير للفواكه	604
تصفية المياه المستعملة	650	سيرر مكهي (المكهي الإلكتروني)	605
توازن و توازي العجلات	651	تنظيف الملابس ، صباغة و غسل مرقد	606
مؤسسة الرياضات المائية (غرض الربح)	652	مرشات	607
مؤسسة خاصة للتكوين المهني	653	ترويض وتنظيف الحيوانات الأليفة و الكلاب	609
دراسات و هندسة مرتبطة بالمحروقات	654	نشر و توزيع المنتجات السمعية البصرية	610
دراسات ، إستشارة و مساعدة في الميدان الفلاحي	655	كهربائي منزلي	611
الخبير المحاسب و محاسب معتمد	656	كهرباء السيارات	612
إستغلال الموزعات الآلية للتعبوة و المشروبات	657	إزالة و معالجة النفايات	613
إستغلال قاعات الإستعراضات ، التسليات و الترفيهيات الأخرى	658	استيداع التبريد	614
إستغلال مساحات الترفيه	659	مؤسسة سينمائية	615
محطات الوقود	660	مؤسسة معمارية	616
صناعة الموالد و تنظيف المداخل غير الصناعية	661	مؤسسة التأمين	617
مراتب	662	مؤسسة التسليات	618
نور الحضارة	663	مؤسسة المحاسبة	619
تسيير و صيانة دورات المياه الصحية العمومية.	664	مؤسسة توضيب الملوجات الفلاحية	620
حمام ، صونة	665	مؤسسة المراقبة و التلحيم	621
فنادق السياحة بدون مطعم	666	مؤسسة البريد السريع	622
التصوير الطبي	667	مؤسسة الخزرفة	623
تركيب و تصليح تجهيزات و معدات المطابخ الكبيرة	668	نقل و توزيع المنتوجات البترولية	624
تركيب، تصليح و صيانة المحركات و المعدات البحرية	669	مؤسسة الحراسة و الأمن	625
تركيب الشبكات و معالجة المعطيات	670	مؤسسة سيارات الأجرة	626
تجهيز و صيانة أجهزة و معدات الغدائق، المقاهي، المطاعم، التباضات و المصانع	671	مؤسسة صيانة قنوات المحروقات	627
تجهيز و تركيب لواحق السيارات	672	مؤسسة التنظيف، الصيانة و التطهير	628
تركيب و تصليح الأجهزة الكهرومنزلية	673	مؤسسة الحفر الضروني	629
تركيب و تصليح المراجل ، أجهزة و معدات التنقل	674	مؤسسة الخدمات التقنية و الإطعم (كاترينغ)	630
تركيب و تصليح المجموعات التركيبية لتحويل السيارات إلى إستخدام سير غاز (غاز البترول المصع)	675	مؤسسة الخدمات البترولية	631
تركيب و تصليح معدات الأمن و الحماية من الحريق و السرقة	676	مؤسسة العمل المرقت و تعيين العمال	632
صنع العداد و التجهيزات المرتبطة بميدان الطاقة الشمسية و الكهربائية	677	مؤسسة أعمال السكرتاريا و الإستشارة الإدارية	633
تركيب و تصليح معدات مخازن المطابع	678	مؤسسة الأشغال الحضورية و النظافة العمومية	634
تركيب و تصليح معدات مكافحة و الحماية ضد الحريق	679	مؤسسة النشر و التوزيع	635





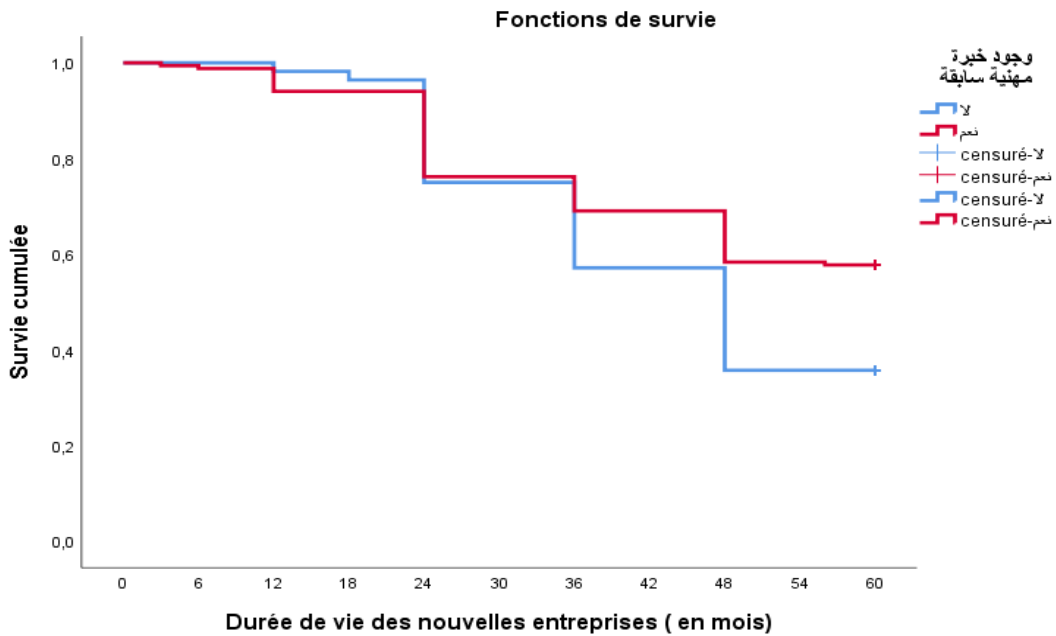
# الملاحق

الملحق 9 منحنى البقاء على قيد الحياة حسب وجود محيط مقاول



المصدر: مخرجات برنامج SPSS

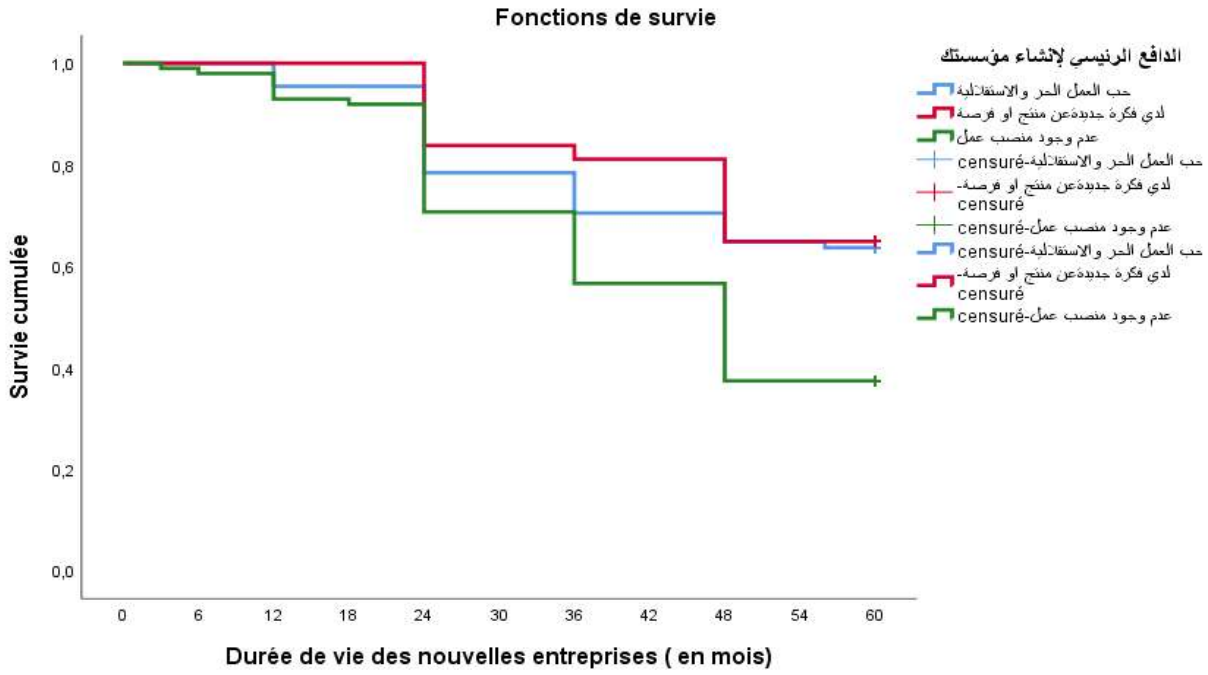
الملحق 10 منحنى البقاء على قيد الحياة حسب الخبرة المهنية للمقاول



المصدر: مخرجات برنامج SPSS

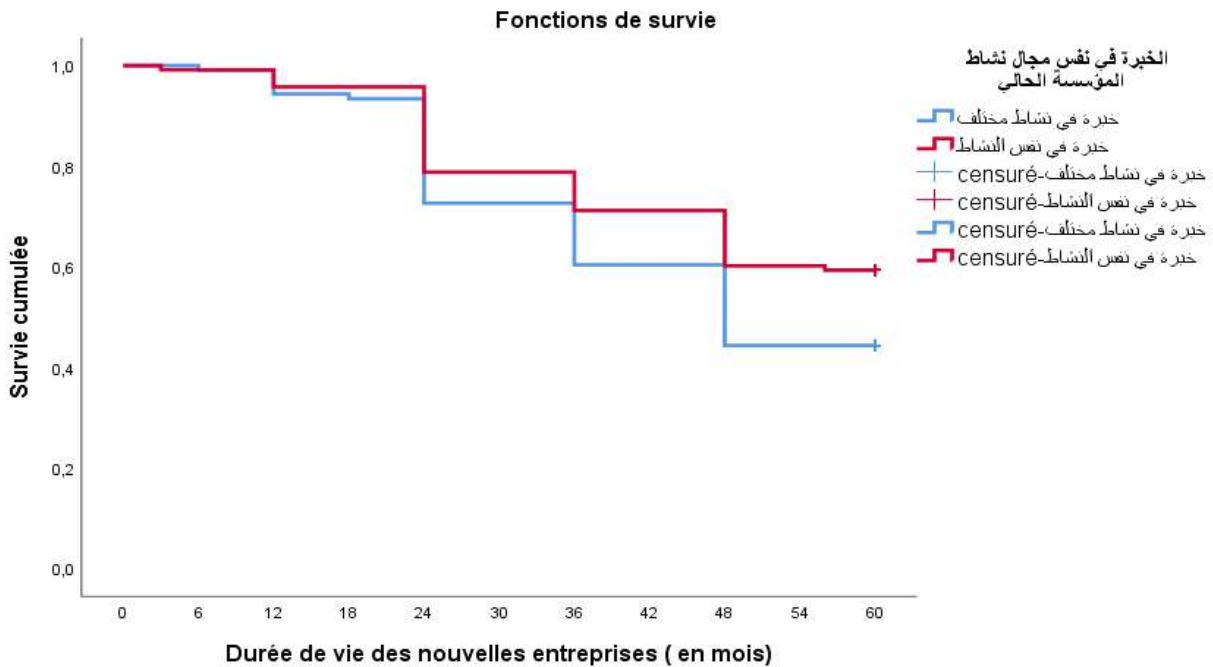
# الملاحق

الملحق 11 منحنى البقاء على قيد الحياة حسب نوع الدوافع المقاولاتية للمقاول



المصدر: مخرجات برنامج SPSS

الملحق 12 منحنى البقاء على قيد الحياة حسب تشابه النشاط

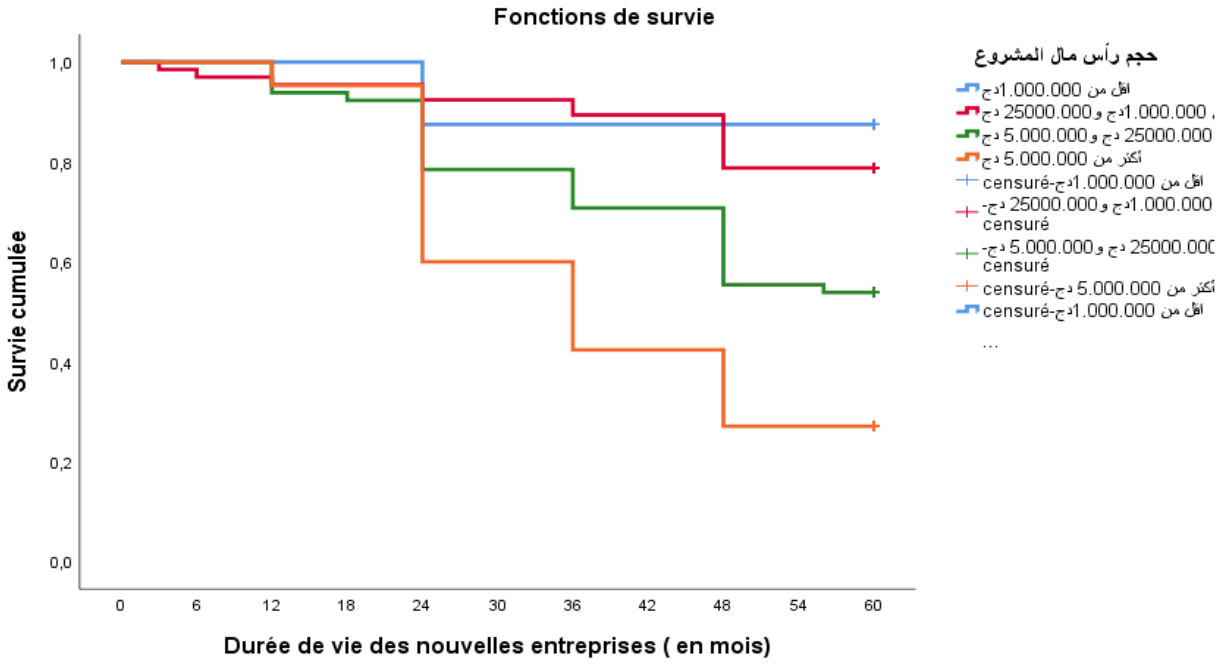


المصدر: مخرجات برنامج SPSS



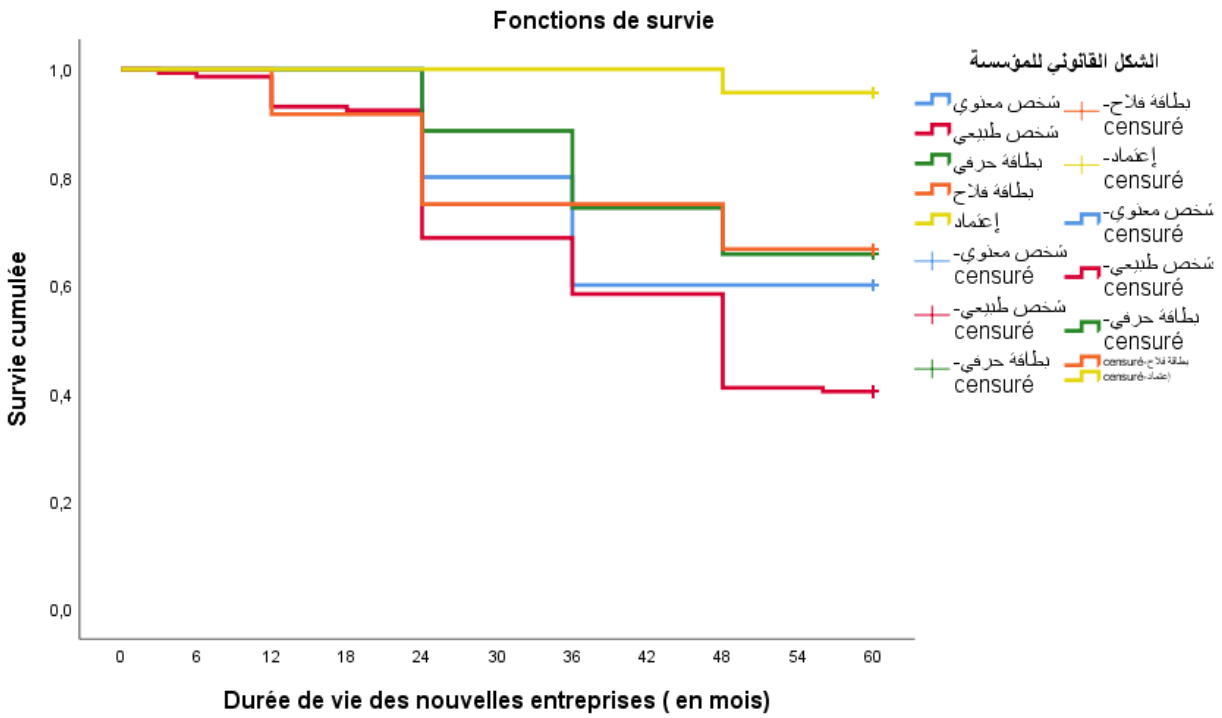
# الملاحق

## الملحق 13 منحى البقاء على قيد الحياة حسب حجم رأس المال الأولي



المصدر: مخرجات برنامج SPSS

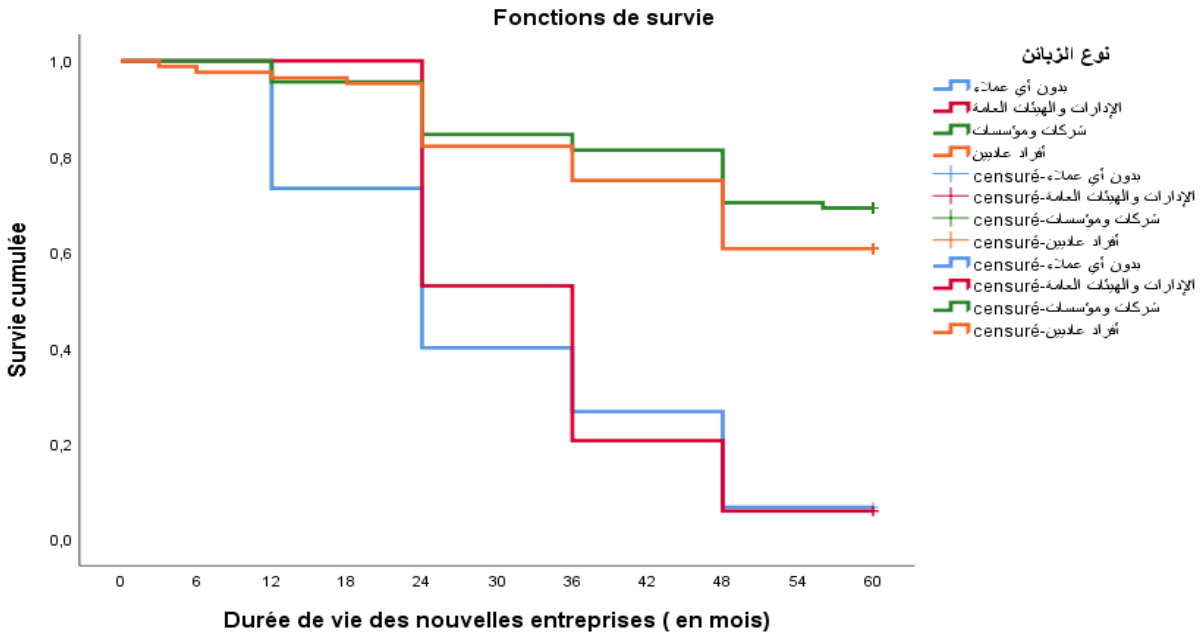
## الملحق 14 منحى البقاء على قيد الحياة حسب الشكل القانوني للمؤسسة



المصدر: مخرجات برنامج SPSS

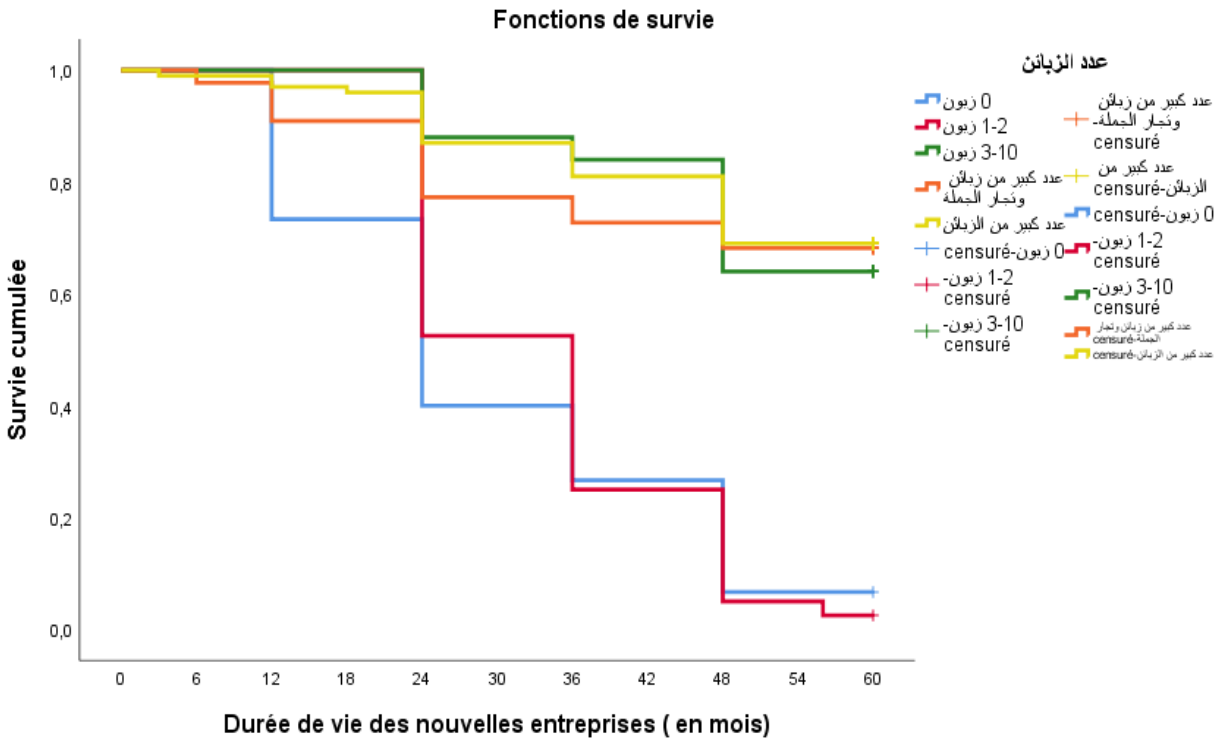
# الملاحق

الملحق 15 منحني البقاء على قيد الحياة حسب نوع عملاء المؤسسة



المصدر: مخرجات برنامج SPSS

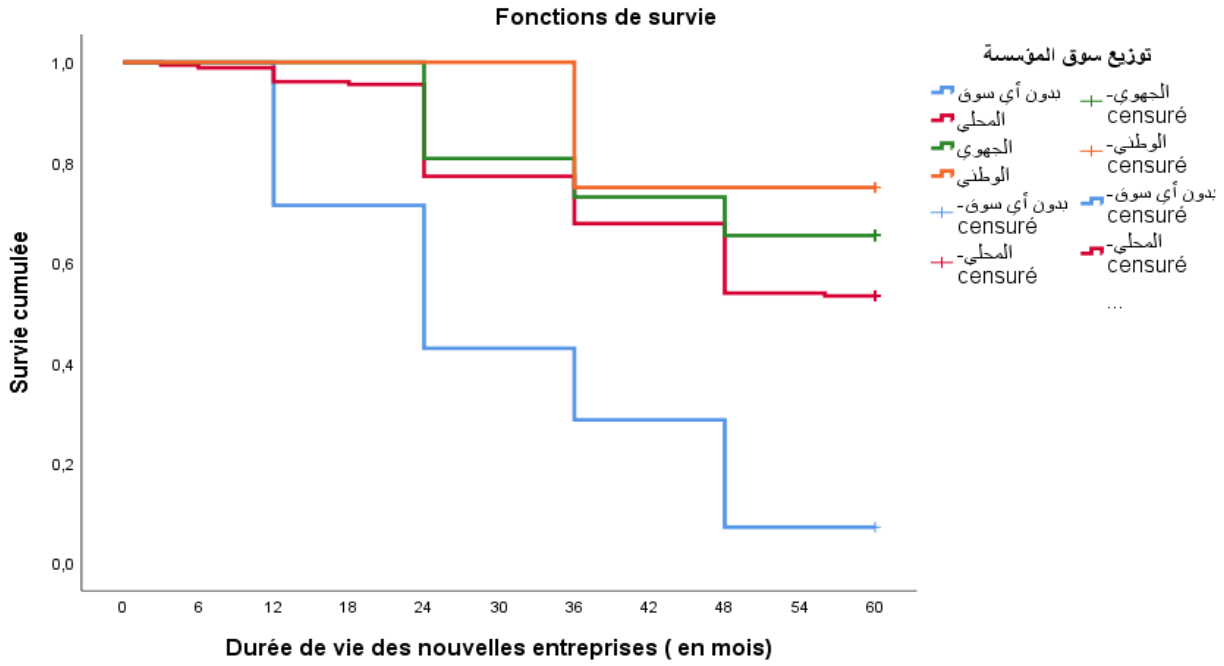
الملحق 16 منحني البقاء على قيد الحياة حسب حجم عملاء المؤسسة



المصدر: مخرجات برنامج SPSS

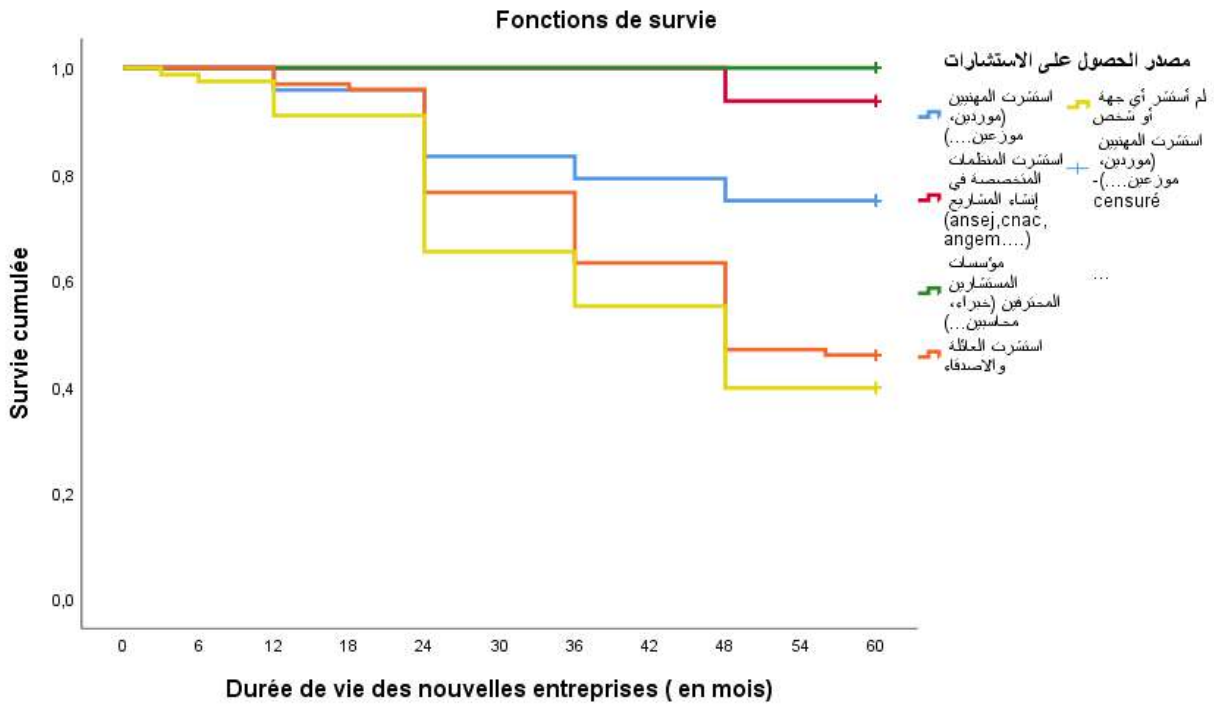
# الملاحق

الملحق 17 منحنى البقاء على قيد الحياة حسب التموقع الجغرافي لعملاء المؤسسة



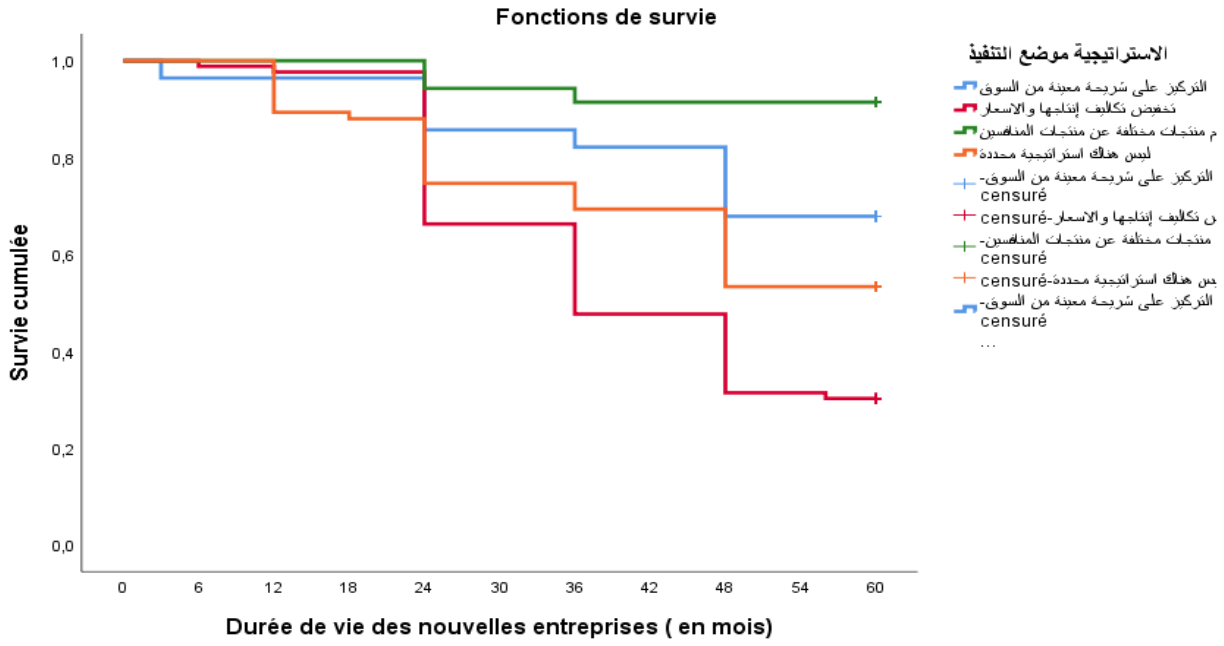
المصدر: مخرجات برنامج SPSS

الملحق 18 منحنى البقاء على قيد الحياة حسب مصدر الحصول على الإستشارة



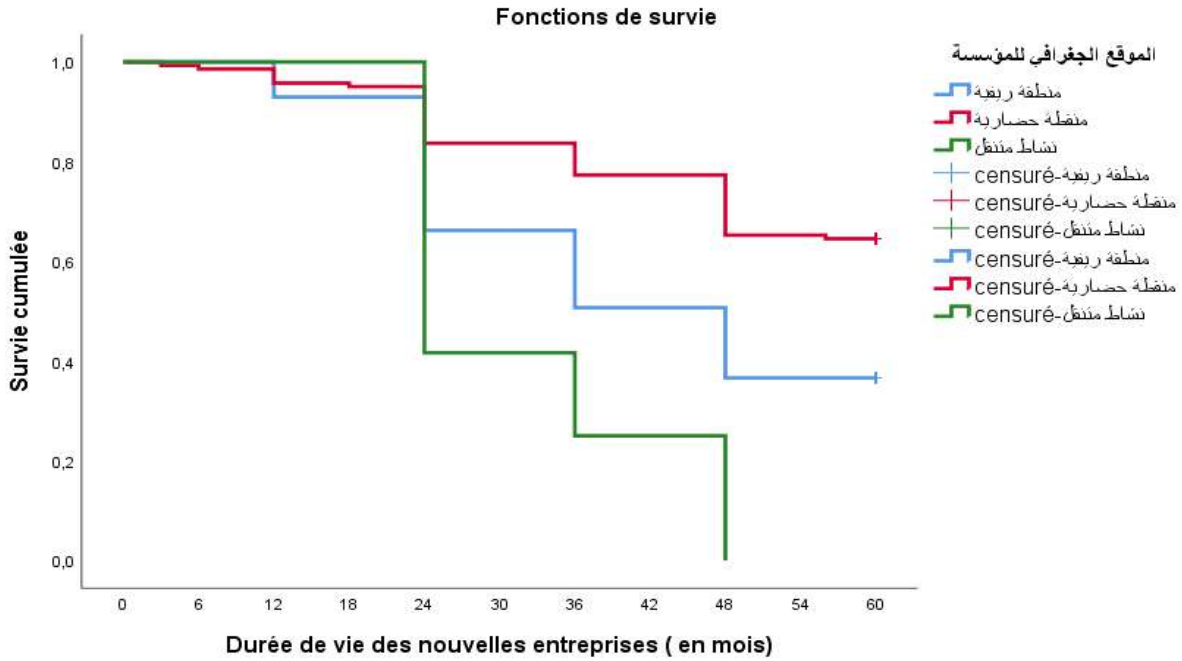
المصدر: مخرجات برنامج SPSS

الملحق 19 منحنى البقاء على قيد الحياة حسب الإستراتيجية موضع التنفيذ



المصدر: مخرجات برنامج SPSS

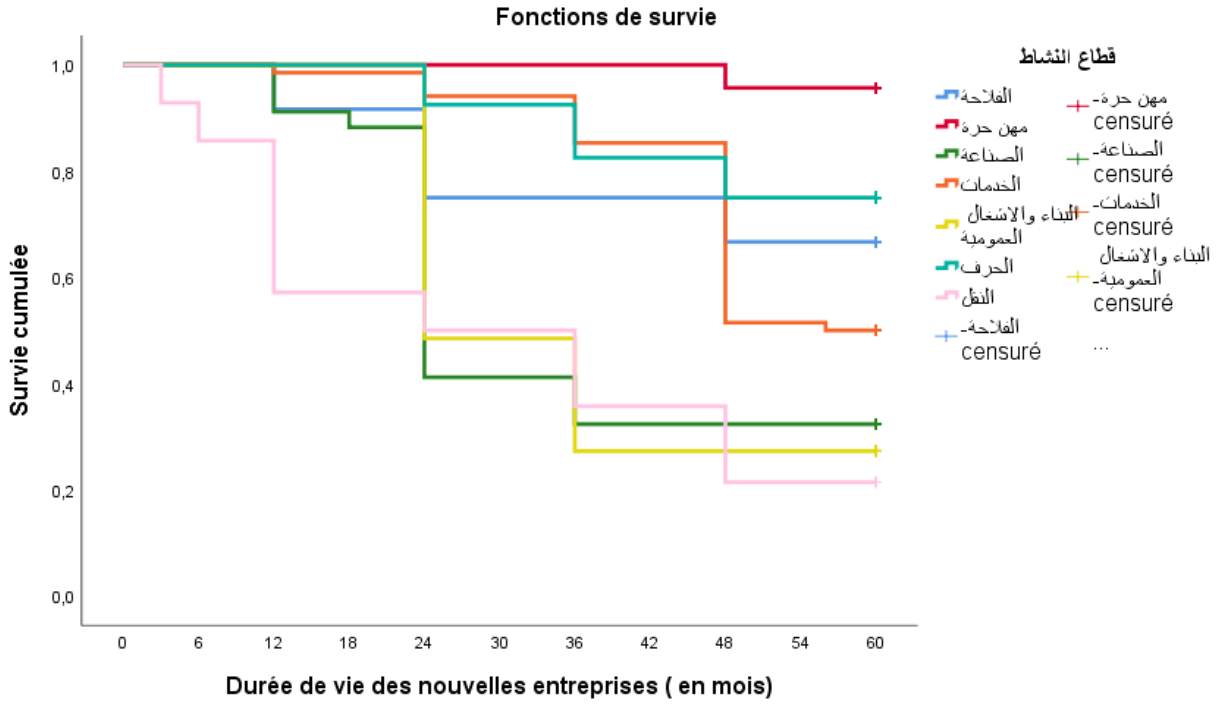
الملحق 20 منحنى البقاء على قيد الحياة حسب الموقع الجغرافي للنشاط



المصدر: مخرجات برنامج SPSS

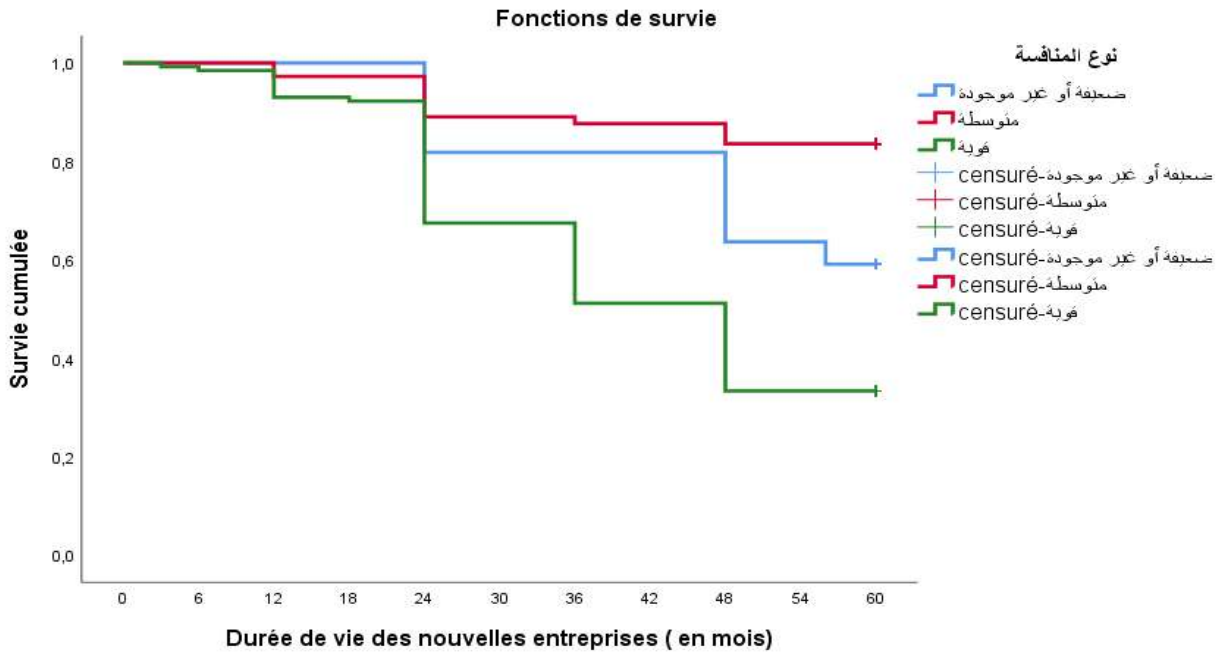
# الملاحق

الملحق 21 منحني البقاء على قيد الحياة حسب قطاع نشاط المؤسسة



المصدر: مخرجات برنامج SPSS

الملحق 22 منحني البقاء على قيد الحياة حسب شدة المنافسة التي واجهتها المؤسسة



المصدر: مخرجات برنامج SPSS

### اتفاقية بين

الشباب المستثمر السيد/.....مسير المؤسسة المصغرة.....الكائن مقرها ب.....

#### من جهة

والمورد السيد/.....المولود في .....ب.....مسير شركة.....السجل  
التجاري رقم.....الرقم الجبائي.....الكائن مقرها ب.....

#### من جهة أخرى

تم الإتفاق و الإقرار على ما يلي:

#### المادة 01 : موضوع الاتفاقية

بمقتضى هذه الاتفاقية المتعلقة ببيع وشراء العتاد فان كل من الشاب المستثمر و المورد يلتزمان بتطبيق محتوى الاتفاقية الحالية.

#### المادة 02: التزامات الشاب المستثمر

- يلتزم الشاب المستثمر باقتناء العتاد الخاص بنشاط..... من المورد.....
- يلتزم الشاب المستثمر بتسليم للمورد شيك بنسبة 10% من قيمة العتاد عند الطلبية.
- يلتزم الشاب المستثمر بتسليم للمورد شيك بنسبة 90% في مدة أقصاها عشرين يوم (20) من تاريخ استلام العتاد.
- يلتزم الشاب المستثمر باستلام العتاد من طرف المورد كما هو مذكور في الفاتورة الشكلية.

#### المادة 03 : التزامات المورد

- يلتزم المورد بتسليم عتاد جديد للمستثمر قبل استلامه شيك بنسبة 90%.
- يلتزم المورد بتسليم العتاد الجديد للمستثمر وفقا للمواصفات وكذا كمية و نوعية العتاد المحددة في الفاتورة الشكلية، كما يجب أن تكون الفاتورة مبينة الرقم والتاريخ و مدة توفر العتاد.
- يلتزم المورد بتسليم العتاد في الأجل المحددة في محتوى الاتفاقية في ظرف.....و في حالة التأخير في التسليم تفرض عقوبات التأخير.
- يلتزم المورد بتسليم العتاد في العنوان المحدد في السجل التجاري الخاص بالشباب المستثمر.

- يلتزم المورد بتسليم الوثائق الخاصة ببيع العتاد من فاتورة نهائية، وصل التسليم و ذلك وقت تسليم العتاد.

- يلتزم المورد بتحديد مدة الضمان للتجهيزات المقنتاة.

- يلتزم المورد بضمان خدمات ما بعد البيع من تركيب و كذا تشغيل التجهيزات.

- يلتزم المورد بإصلاح العطب خلال مدة الضمان أو استبدال العتاد إذا اقتضى الأمر ذلك.

## **المادة 04 / عملية التسليم**

تتم عملية تسليم العتاد للمستثمر بحضور ممثل عن الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب و المورد و محضر قضائي.

## **المادة 05 / عقوبات التأخير**

- تفرض عقوبات التأخير ب..... عن كل يوم تأخير في تسليم العتاد.

## **المادة 06 / تغيير المورد**

- لا يمكن للمستثمر تغيير المورد إلا باتفاق الطرفين أو في الحالات التالية :

\* عدم تسليم العتاد وفقا لما هو متفق عليه في الاتفاقية الحالية.

\* عدم تسليم العتاد في الأجال المحددة في مضمون الاتفاقية.

\* في حالة توقف المورد عن العمل لسبب من الأسباب كالإفلاس.

\* وفاة المورد.

## **المادة 07 / فسخ الإتفاقية**

يعمل الطرفان على إحترام بنود هذه الاتفاقية ،و يمكن فسخها بإرادة أحد الطرفين و العودة إلى ما كان عليه الطرفان قبل التعاقد.

## **المادة 08 / حل النزاعات**

يتم حل النزاعات بين الأطراف الناتجة عن عدم تطبيق الاتفاقية، بالتراضي و إلا عن طريق الجهات القضائية المختصة إقليميا.

## **المادة 09 / تطبيق الاتفاقية**

يبدأ سريان هذه الاتفاقية و يتم تطبيقها ابتداء من تاريخ إمضاءها من قبل الطرفين.

.....في.....

**إمضاء المستثمر(ة)**

**إمضاء المورد(ة)**



المصدر: وثائق الجهازين



## الملحق 25 التقسيم الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

العدد	الولايات	المنطقة
24	الجزائر، تيبازة، بومرداس، البليدة، تيزي وزو، البويرة، المدية، عين الدفلى، بجاية، الشلف، وهران، تلمسان، سيدي بالعباس، عين تموشنت، مستغانم، معسكر، غليزان، قسنطينة، ميلة، جيجل، عنابة، سكيكدة، الطارف، قالمة.	الشمال
15	المسيلة، الجلفة، الأغواط، تيارت، سعيدة، تيسمسيلت، النعامة، البيض، برج بوعريش، سطيف، باتنة، أم البواقي، خنشلة، تبسة، سوق أهراس.	الهضاب العليا
09	اليزي، تامنراست، تندوف، ادرار، بسكرة، ورقلة، واد سوف، بشار، غرداية.	الجنوب والجنوب الكبير

المصدر: (MPMEI, 2016, p. 53)

الملحق 26 قرار منح الامتيازات الضريبية والاعانات المالية لمرحلة الاستغلال



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة العمل والتشغيل والضمان الاجتماعي  
Ministère du Travail, de l'Emploi et de la Sécurité Sociale  
الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب  
Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes

ولاية: .....  
تاريخ: .....  
تأريخ رقم: .....

قرار منح الامتيازات الضريبية و الإعانات المالية  
الخاصة بالإنجاز مرحلة الإنشاء

المدير العام للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب :

- مقتضى الأمر رقم 96-14 المؤرخ في 24 جوان سنة 1996 ، والمتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 1996 ، ولاسيما المادة 16 منه،
- مقتضى الأمر رقم 96-31 المؤرخ في 30 ديسمبر سنة 1996، والمتضمن قانون المالية لسنة 1997 .
- مقتضى الأمر رقم 09-01 المؤرخ في 26 رجب عام 1430 الموافق لـ 22 جويلية سنة 2009، والمتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009 .
- مقتضى قانون رقم 97-02 المؤرخ في 31 ديسمبر سنة 1997 ، والمتضمن قانون المالية لسنة 1998 ، ولاسيما المادة 46 منه،
- مقتضى القانون رقم 03-22 المؤرخ في 04 ذي القعدة عام 1424 الموافق لـ 28 ديسمبر سنة 2003 ، و المتضمن قانون المالية لسنة 2004،
- مقتضى القانون رقم 09-09 المؤرخ في 13 محرم عام 1431 الموافق لـ 30 ديسمبر سنة 2009 المتضمن قانون المالية لسنة 2010،
- مقتضى المرسوم الرئاسي رقم 96-234 المؤرخ في 02 جويلية سنة 1996 ، والمتعلق بدعم تشغيل الشباب، المعدل و المتمم .
- مقتضى المرسوم الرئاسي رقم 10-149 المؤرخ في 02 جمادى الآخرة عام 1432 الموافق لـ 05 مايو سنة 2011 المتضمن تعيين السيد زوالي مراد مدير عام الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، المعدل و المتمم
- مقتضى المرسوم التنفيذي رقم 96-295 المؤرخ في 08 سبتمبر سنة 1996 الذي يحدد كيفية تسيير حساب التخصيص الخاص رقم 302-087 الذي يحواله الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب، المعدل و المتمم
- مقتضى المرسوم التنفيذي رقم 96-296 المؤرخ في 08 سبتمبر سنة 1996 و المتضمن إنشاء للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب و تحديد قانونها الأساسي، المعدل و المتمم
- مقتضى المرسوم التنفيذي رقم 96-297 المؤرخ في 24 ربيع الثاني عام 1417 الموافق لـ 08 سبتمبر سنة 1996، المحدد لشروط و مستويات الإعانة الممنوحة للشباب ذوي المشاريع، المعدل و المتمم
- مقتضى المرسوم التنفيذي رقم 98-200 المؤرخ في 14 صفر عام 1419 الموافق لـ 09 يونيو سنة 1998، المتضمن إحداث صندوق الكفالة المشتركة لضمان أحاطار القروض الممنوح لهاها الشباب ذوي المشاريع وتحديد قانونه الأساسي، المعدل و المتمم
- مقتضى المرسوم التنفيذي رقم 06-485 المؤرخ في 03 ذو الحجة عام 1427 الموافق لـ 23 ديسمبر 2006 المتضمن كيفية تسيير حساب التخصيص الخاص رقم 302-089 الذي عنوانه "الصندوق الخاص بملغزو مناطق الجنوب"،
- مقتضى المرسوم التنفيذي رقم 06-486 المؤرخ في 03 ذو الحجة عام 1427 الموافق لـ 23 ديسمبر 2006 المتضمن كيفية تسيير حساب التخصيص الخاص رقم 302-116 الذي عنوانه "الصندوق الخاص بالتنمية الاقتصادي للضخام العليا"
- مقتضى القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 09 أكتوبر سنة 1991، المتعلق بتحديد المناطق الواجب تزييتها.
- مقتضى طلب منح الامتيازات للتقدمة رقم .....
- مقتضى شهادة الترخيص رقم .....
- مقتضى شهادة الإفراط في صندوق الكفالة للشركة لضمان أحاطار القروض الممنوح لهاها الشباب ذوي المشاريع رقم بتاريخ .....

يقرر

المادة 01 / : بعد هذا القرار في إطار الاستمرار المؤجل للمساعدة من جهاز دعم تشغيل الشباب .

المادة 02 / : التعريف بالمؤسسة

- اسم أو التسمية الاجتماعية للمؤسسة: .....
- عنوان المقر الاجتماعي (مقر الضريبي): .....
- البلدية: .....
- الشكل القانوني: .....
- النشاط: .....
- رقم المسجل التجاري أو وصل الإيداع: .....
- رقم التعريف الضريبي: .....
- الرقم المحاسبي: .....

المادة 333 /: التعريف بصاحب أو أصحاب المشروع  
للمشروع المنظر إليه في المادة الأولى المذكورة أعلاه يحق من طرفه صاحب أو أصحاب المشروع المذكورين أدناه .

**صاحب المشروع 1**

اللقب : ..... الاسم : صاحب

اللقب الأصلي للمرأة :

تاريخ الأرياف : ..... مكان الأرياف : .....  
العنوان : .....  
الولاية : .....

**صاحب المشروع 2**

اللقب : ..... الاسم : .....

اللقب الأصلي للمرأة :

تاريخ الأرياف : ..... مكان الأرياف : .....  
العنوان : .....  
الولاية : .....

**المادة 4 /: التعريف بالمسير**

اللقب : ..... الاسم : .....

اللقب الأصلي للمرأة :

تاريخ الأرياف : ..... مكان الأرياف : .....  
العنوان : .....  
الولاية : .....

**المادة 5 /: الامتيازات الممنوحة:**

تمنح المؤسسة المنظر إليها في المادة 2 أعلاه في مرحلة إنجاز المشروع : الامتيازات الضريبية و الإعانات المالية التالية :

**الامتيازات الضريبية**

- الإعفاء من رسوم نقل الملكية وتحويل مالي على الإستثمارات العقارية في إطار إنشاء نشاط صناعي.
- الإعفاء من حقوق التسجيل فيما يتعلق بالنظرة التأسيسية للشركات .
- تخفيض نسبة منخفضة 5 % فيما يخص الحقوق المسجلة لتجهيزات التصنيع والمعالجة مباشرة في إطار الاستثمار.

**الإعانات المالية**

- فرض بدون فائدة لمدة عدد في مهكل تمويل المشروع
- فرض بدون فائدة إشفاق عدد اكتشاء التأسيسية
- تخفيض ب 100 % في معدل نسب القوائد البنكية ( بالنسبة للتمويل التلافي)

**المادة 6 /: تاريخ مفعول الاستفادة من الامتيازات لمرحلة إنجاز الاستثمار :**

ساعتها فترة الإنجاز لمدة سنة ويسرى مفعولها ابتداء من تاريخ توقيع هذا القرار إلا في حالة التجدد عندئذ .

**المادة 7 /: الإعفاءات المسترجعة في هذا القرار لا تعني المؤسسة وأصحاب المشروع من التسهيلات الضريبية في احتزام الأجل المحددة قانونا**

**المادة 8 /: ترسل نسخة طبق الأصل من هذا القرار لكل الإدارات والهيئات المعنية بتطبيق هذا القرار.**

حرد + توكزي و زوكي.....  
ع /الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

## ملحق قرار منح الامتيازات الضريبية و الإعانات المالية الخاصة بمرحلة الإنجاز

التسمية الإختصاصية: .....

المقر الإختصاصي: .....

الولاية: .....

الرقم: .....

تلك البرامج المحيوت و المتاد الرابح المتزما

رقم	التعريف	الكمية	ملاحظات
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			

ملاحظة: أنا شخصي أدنو أنصح بشرط بأن استجوابات المذكور في القائمة هذه الوثيقة موجهة لإخبار الاستشار موضع قرار منح الامتيازات الخاصة بمرحلة الإنجاز رقم

.....

أفيد بالانتم بالاعتقال الصحيح في حالة الامتلاك تمام المحيوت.

.....

مع الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

توقيع و ختم السيد



الملحق 27 شهادة الإنخراط في صندوق الكفالة المشترك لضمان أخطار القروض الممنوحة للشباب

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE  
MINISTRE DU TRAVAIL, DE L'EMPLOI, ET DE LA SECURITE SOCIALE  
صندوق الكفالة المشتركة  
لضمان أخطار القروض  
الممنوحة لآباء الشباب  
Fonds de Caution Mutuelle  
de Garantie Risques/Crédits  
Jeunes Promoteurs

## CONTRAT D'ADHESION

N° ...../.....  
(CREATION)

Entre : le Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risque Crédit Jeunes Promoteur créée par le décret exécutif n° 98-200 du 06 Juin 1998 modifié et complété, et après dénommé « Fonds » représenté par :

Auprès de L'ANTENNE de TIZI OUZOU.

Sise à : Ex Galerie, EDGB Avenue ABANE Ramdane TIZI OUZOU

D'une part Et

Le soussigné

Nom: .....

Prénom: .....

Adresse: .....

N° pièce d'identité: .....(CNI).

Agissant individuellement en qualité (activité du souscripteur):

.....  
Ci-après dénommer le souscripteur.

D'autre part

IL EST ARRETE ET CONVENU CE QUI SUIT :

**Article 01 :** Le souscripteur adhère au Fonds conformément à l'article 7 du décret exécutif N°03-290 du 06 Septembre 2003.

**Article 02 :** Le taux de la cotisation est fixé à 0,35 % annuellement sur le montant des sommes dues par le souscripteur dans le cadre prêt bancaire.

**Article 03 :** Le montant du crédit accordé par l'agence bancaire, ....  
AGENCE .../..... est ..... DA  
La durée du crédit est fixée à 8 années, dont 3 années de différé.

**Article 04 :** le montant de la prime d'adhésion est fixé à ..... DA.

**Article 05 :** Le souscripteur s'engage à verser le montant de la cotisation après mobilisation du crédit bancaire par cheque de banque.

**Article 06 :** La garantie du « fonds » prend effet à compter de la date de libération du crédit bancaire.

**Article 07 :** Le présent contrat prend effet à la date de sa signature.

Fait à Tizi Ouzou le ..../../....

Le Fonds de Garantie

Le Souscripteur



المصدر: مواقع الانترنت



الملاحق 29 : شهادة التأهيل للإستفادة من تمويل المشروع

ANSEJ

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة العمل والتشغيل والضمان الاجتماعي  
الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

رقم الملف: .....  
الولاية: .....  
البلدية: .....

**شهادة التأهيل للإستفادة من مساعدة الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب  
التمويل الثلاثي.**

**تعريف المؤسسة :**  
اسم أو التسمية الاجتماعية للأخرى :  
بطاويق العمل أو التوظيف (المبارك الشريف) :  
الولاية : .....  
البلدية : .....  
التسجيل القانوني :  
النشاط : .....

**تعريف صاحب أو أصحاب المشروع :**  
الاستثمار كجزء من طرف صاحب أو أصحاب المشروع المبرمج أو غير المبرمج

**صاحب المشروع 1 :**  
اللقب : .....  
الاسم : .....  
جنس المبرمج : .....  
تاريخ التأسيس : ..... مكان الأقامة : .....  
الولاية : .....  
البلدية : .....

**صاحب المشروع 2 :**  
اللقب : .....  
الاسم : .....  
الجنس : .....  
تاريخ التأسيس : ..... مكان الأقامة : .....  
الولاية : .....  
البلدية : .....

**صاحب المشروع 3 :**  
اللقب : .....  
الاسم : .....  
الجنس : .....  
تاريخ التأسيس : ..... مكان الأقامة : .....  
الولاية : .....  
البلدية : .....

**صاحب المشروع 4 :**  
اللقب : .....  
الاسم : .....  
الجنس : .....  
تاريخ التأسيس : ..... مكان الأقامة : .....  
الولاية : .....  
البلدية : .....



# الملاحق

تاريخ الإزدياد ..... مكان الإزدياد - البلدية ..... الولاية .....

طفا لقرار لجنة انتقاء واعتماد وتمويل المشاريع في دورتها رقم ..... بتاريخ ..... و ردا على طلبكم للاستفادة من الامتيازات رقم 0000001 بتاريخ 15/12/1997 بمسند الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب أن نعلمكم بأن استثماركم مؤهل للاستفادة من مساعدة الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب بزيادة من تاريخ إعداد قرار منح الامتيازات الضرورية و الإعانات المالية في إطار الإعمار على النحو التالي، مع التنفيذ بالالتزامات التالية:

- رصد المساهمة الشخصية.
- الاشتراك و الانخراط في الصندوق الوطني للكفالة المشتركة لضمان أعمار القروض المسموح بإيها للشباب ذوي المشاريع.
- المشاركة في تكوين إحصائي منظم من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، قبل تمويل المشروع

## الإعانات المالية :

- قرض بدون فائدة
- قرض اصلاحي غير مكاني عند الضرورة.
- تخفيض نسبة الفائدة السككية الى (100%).

## الامتيازات الضريبية :

### 1/ خلال فترة إنجاز المشروع :

- الإعفاء من حقوق بئل الملكية تماثل مالي للاكسابات المقابلة الحاصلة في إطار إنشاء نشاط صناعي
- الإعفاء من حقوق التسجيل فيما يتعلق بالمقرض التأسيسي للشركات

### 2/ خلال فترة استغلال المشروع وابتداء من انطلاق النشاطات :

- الإعفاء من الرسم العقاري على البناءات و الساعات الإسمية مدة "3 سنوات + 6 سنوات أو 10 سنوات" حسب موقع المشروع ، انتهاء من تاريخ إتمامها
- إعفاء كامل من الضريبة الخرابية الوحيدة IFU ، مدة "3 سنوات + 6 سنوات أو 10 سنوات" حسب موقع المشروع. انتهاء من تاريخ استلامها
- عند انتهاء فترة الإعفاء المذكورة في المظلة رقم 2 ، يمكن تديدتها لتستمر (2) عندما يتعهد المستثمر بتوظيف ثلاثة (3) عمال على الأقل لمدة غير محددة

غير أن المستثمرين - الأشخاص الطبيعيين الخاضعين للضريبة الجزائية الوحيدة - يبقون مدينين بدفع الحد الأدنى للضريبة الموافق لنسبة 50 %، من المبلغ المنصوص عليه في قانون الضرائب المباشرة والمقدر 10000 دج، بالنسبة لكل سنة مالية ، مهما يكن رقم الأعمال المحقق.

- الاستفادة من تخفيض الضريبة الجزائية الوحيدة المسحقة عند نهاية مرحلة الاعفاء، وذلك خلال الثلاث "3" سنوات الاولى من الإخضاع الضريبي:

- السنة الاولى من الإخضاع الضريبي: تخفيض قدره 70 %.
- السنة الثانية من الإخضاع الضريبي: تخفيض قدره 50 %.
- السنة الثالثة من الإخضاع الضريبي: تخفيض قدره 25 %.

## مدة الصلاحية :

تحدد مدة صلاحية هذه الشهادة بسنتين ابتداء من تاريخ التوقيع عليها.

حرر في: تيزي وزو في.....

المصدر: وثائق الوكالة

### دفتر الشروط : التمويل الثلاثي

#### 1- الموضوع :

يحدد دفتر الشروط هذا التزامات صاحب أو أصحاب المشروع المستفيدين من الامتيازات الجبائية و الإعانات المالية لجهاز دعم تشغيل الشباب طبقا للمادة 10 من المرسوم الرئاسي رقم 96-234 المؤرخ في 1996/07/02 المعدل و المتمم، و المتعلق بدعم تشغيل الشباب.

#### 2- تعريف المؤسسة وهوية صاحب او اصحاب المشروع

##### - تعريف المؤسسة:

- اسم أو التسمية الاجتماعية للمؤسسة...: .....
- عنوان المقر الاجتماعي (المقر الضريبي)...: .....
- البلدية ..... الولاية : .....
- الشكل القانوني .....: .....
- النشاط .....: .....
- طلب منح الامتيازات رقم ..... مؤرخ في.....: .....
- شهادة التأهيل رقم ..... صادرة في.....: .....
- قرار منح الامتيازات في فترة الاجاز رقم ..... صادرة في.....: .....
- رقم الحساب البنكي .....: .....
- بنك ..... وكالة .....: .....
- رقم الانخراط في صندوق ضمان أخطار القروض الممنوحة للشباب ذوي المشاريع :
- رقم السجل التجاري أو وصل الإيداع .. : .....
- رقم التعريف الضريبي .....: .....
- رقم الاستدلال الإحصائي .....: .....
- الرقم الجبائي .....: .....

#### - هوية صاحب أو أصحاب المشروع:

##### صاحب المشروع 1

- اللقب : ..... الاسم : .....
- اللقب الأصلي للمرأة : .....
- تاريخ الازدياد : ..... مكان الازدياد -البلدية : ..... الولاية : .....
- العنوان : .....

##### صاحب المشروع 2

- اللقب : ..... الاسم : .....
- اللقب الأصلي للمرأة : .....
- تاريخ الازدياد : ..... مكان الازدياد -البلدية : ..... الولاية : .....
- العنوان : .....

#### - هوية صاحب المشروع ( المسير )

##### صاحب المشروع 2

- اللقب : ..... الاسم : .....
- اللقب الأصلي للمرأة : .....
- تاريخ الازدياد : ..... مكان الازدياد -البلدية : ..... الولاية : .....
- العنوان : .....

## 3- الشروط الخاصة بالقرض بدون فائدة:

- مبلغ القرض : دج .....
- فترة الاستعمال : سنة واحدة + 30 يوما
- فترة التسديد : 05 سنوات ابتداء من انتهاء فترة الانجاز و المحددة بسنة.
- رقم حساب تسديد القرض بدون فائدة: ، بنك : ، وكالة :
- الضمانات :
- رهن العتاد المنقول المتحرك لصالح الوكالة في الدرجة الثانية بعد البنك
- الرهن الحيازي للتجهيزات لصالح الوكالة في الدرجة الثانية بعد البنك
- السندات لأمر

### - الالتزامات :

نحن الموقع ( الموقعون) أدناه نلتزم بما يلي :

### - الالتزامات المتعلقة بالقرض بدون فائدة:

المادة 01 : تسديد القرض عن طريق التحويل إلى حساب الوكالة بأقساط سداسية طبقا للأجال المحددة في جدول التسديد المبين أدناه، و يسلم للوكالة أمر التحويل المطابق للعملية.

### جدول تسديد القرض بدون فائدة ( تمويل ثلاثي

الرقم	رقم السند لأمر	تاريخ التسديد	المبلغ دج
01			
02			
03			
04			
05			
06			
07			
08			
09			
10			

المادة 02 : دفع قيمة الرسوم و العمولات المرتبطة بتسخير و استعمال القرض وكذا كل الرسوم و العمولات التي يمكن أن تضاف إلى ذلك طبقا للنصوص التشريعية و القانونية ( شروط البنوك ).

### الالتزامات العام

المادة 01 : انجاز المشروع طبقا للشروط المنصوص عليها في إطار جهاز دعم تشغيل الشباب.

المادة 02 : عدم التخلي - وتحت أي ظرف من الظروف - عن المعدات المقتناة في إطار الاستثمار الموضح في هذا الدفتر و المحددة في قائمة التجهيزات إلى غاية اهتلاكها التام.

المادة 03 : الاستجابة لكل استدعاء من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب و تسجيل كل الزيارات الميدانية التي يقوم بها موظفوا الوكالة في إطار المتابعة ، وكذا تيسير الدخول إلى المحلات و البنايات المتعلقة بالمشروع.

المادة 04 : عدم إدخال أي تغيير على القانون الأساسي للمؤسسة، سجلها التجاري، معادتها، أشغال التهيئة و موقع المشروع دون إعلام الوكالة بذلك.

المادة 05 : عملا بأحكام المادة السادسة من قرار منح الامتيازات الخاصة بفترة الانجاز رقم 44، تجارة، 2007، المؤرخ في 2007، المتضمنة آجال الانجاز يتقدم صاحب المشروع إلى فرع الوكالة بعد استكمال انجاز المشروع و قبل الانطلاق في النشاط ، بغرض الاستفادة من قرار منح الامتيازات الخاصة بفترة الاستغلال، و المتثلة في إعفاء تام من الضرائب التالية : (AP,IRG,IBS) لمدة 3 سنوات.

**المادة 06 :** يمنح ميزانيه باسرع لتمديدات المكتوبة في إطار المشروع للاداء إليه في دهر للشروط بالإضافة إلى تمويله ومن المقبول على البنك للمحرك لصالح المصلحة المقترض في الدرجة الأولى و لصالح الوكالة في الدرجة الثانية.

**المادة 07 :** اكتاب بأشرف على جميع تعاملات المؤسسة عند كل الأعداد بنسبة 100% مع الأمانة في الاعتبار فيما يتعلق بتكون استصحاب كل الرسوم (HT) مع حصول البنك المقترض على المؤسسة المكتوبة في الدرجة الأولى و الوكالة في الدرجة الثانية على أن يحدد هذا التامين إلى غاية انتهاء تسديد القرض.

**المادة 08 :** للاستفادة من الامتيازات الضريبية الخاصة بمرحلة الاستغلال، يجب على صاحب المؤسسة تقديم الوثائق التالية ( على مستحقين ) :

- فواتير شراء المعدات؛ آلات، سيارة، أدوات عمل، أشغال حية
- البطاقة الضريبية
- السجل التجاري/ بطاقة حرفي / بطاقة فلاح ... الخ
- عقد رهن سيزي للمعدات المكتوبة أو البطاقة الضريبية مسجل عليها ومن المقبول طبقا لفواتير الشراء
- شهادة التأمين السنوية متعددة الأخطار للعقاد غير المحرك وشهادة الأخطار للعتاد المحرك
- رخصة الاستغلال بالنسبة للقطاعات المنظمة قانونا.

**المادة 09 :** تقدم نسخة من جدول تسديد القرض المبني لصالح الوكالة وكذا الوثائق التي تثبت تسديد أقساط القرض البنكي التي حللها وذلك طبقا لأحكام المادة 12 من المرسوم التنفيذي رقم 13-253 المؤرخ في 23 شعبان 1423 الموافق ل 02 جويلية 2013، المعدل و المتم للرسوم التنفيذي رقم 96-297 المؤرخ في 24 ربيع الثاني 1417 الموافق 08 سبتمبر 1996 المحدد لشروط الإعانة المقدمة للشباب أصحاب المشاريع و منحها و المتعلقة بتدفع الوكالة نسبة التخفيض من الفائدة للمؤسسات المالية.

**المادة 10 :** يوظف الوكالة عند حماية النشاط السنوي (السنة المالية) بالمعلومات التالية :

- المستعملين الفعليين : دائمين و مؤقتين
- رقم الأعمال المتضمن في الحصول الضريبية
- وضعية تسديد القرض البنكي
- نتائج النشاط السنوي

**المادة 11 :** الرضاء بالالتزامات الضريبية و شبه الضريبية طبقا للتشريع المعمول به.

**المادة 12 :** تسديد القرض البنكي طبقا لجدول التسديد المحدد من طرف البنك.

## - أحكام خاصة :

بامتناء حالة القوة القاهرة يؤدي عدم احترام الالتزامات المتضمن عليها في دفتر الشروط هذا إلى سحب الامتيازات المنصوصة لصالح المؤسسة بنفس الأحكام التي نصحت فيها دون الإخلال بالأحكام القانونية و التنظيمية الأخرى السنوية المعمول كل نزاع لم تتم تسويته بالطرق الودية يرفع أمام الجهات القضائية المختصة عمليا.

كل تصريح كاذب يعرض صاحبه للمتابعة القضائية.

توقيع و صدق عليه :

إمضاء و ختم المبرور

إمضاء صاحب ( أصحاب) المشروع

في .....



الملاحق 31 مراسلات السلطات العمومية للبنوك لتجميد المتابعات القضائية ضد المستفيدين من قروض جهازي (ANSEJ و CNAC)

3/05/2019 10:31 034177805 CPA: BE8831 #7080 F 003/00

FRK NO: 021595584 Nov. 29 2019 11:55:01 Pt

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

20 MAI 2019

N° 102 D.G./P.M.

الوزير الأول  
الريون

Monsieur le Ministre du Travail,  
de l'Emploi et de la Sécurité Sociale

Objet : A/S rencontre avec les jeunes promoteurs.  
Réf. : VE/Envi n°187 du 16/05/2019.

Par envoi rappelé en référence, vous avez fait part à Monsieur le Premier Ministre que, suite à une demande pressante des représentants des jeunes bénéficiaires des dispositifs ANSEJ et CNAC, vous avez programmé d'organiser, au cours de cette semaine, une rencontre avec ces représentants, afin d'écouter leurs doléances, et d'annoncer, à l'occasion, plusieurs décisions prises par le Gouvernement au profit de ces jeunes promoteurs qui rencontrent des difficultés dans le cadre de l'exercice de leurs activités.

A cet effet, vous avez sollicité l'autorisation d'annoncer, au nom de Monsieur le Premier Ministre, la décision de gel des poursuites judiciaires et des saisies de matériels engagées, par les établissements bancaires créanciers, à l'encontre des jeunes promoteurs, décision qui, selon vous, aura un impact certain sur l'emploi et le revenu social.

En réponse, j'ai l'honneur de vous informer que Monsieur le Premier Ministre a marqué son accord pour une mesure de gel temporaire qui ne pourrait concerner, en aucun cas, les jeunes bénéficiaires de l'ANSEJ et de la CNAC, ayant vendu leurs matériels.

Veuillez agréer, Monsieur le Ministre, l'expression de ma parfaite considération.

Ministère des Finances  
Secrétariat Général  
COURRIER ARRIVÉE  
N° 102 D.G./P.M.  
Date: 21 MAI 2019

Copie: Monsieur le Ministre des Finances

3 2019 10:31 034177805 CPA: BE8831 #7080 F 001/003

القرص الشعبي الجزائري  
Crédit Populaire d'Algérie

Direction du Réseau

Messieurs les Directeurs des Groupes d'Exploitation

Objet : A/S Gel temporaire des poursuites judiciaires et saisies des équipements et matériels de micro entreprises créées dans le cadre des dispositifs ANSEJ et CNAC

Nous vous faisons parvenir ci-joint un courrier émanant de la Direction Générale du Trésor accompagné de la Décision de Monsieur le Premier Ministre portant gel temporaire des poursuites judiciaires et des saisies de matériels et équipements engagées par les Banques publiques à l'encontre des jeunes promoteurs ayant bénéficié des dispositifs d'appui ANSEJ et CNAC.

A travers la décision de Monsieur le Premier Ministre, il est notifié clairement que les promoteurs bénéficiaires de ces dispositifs (ANSEJ et CNAC) ayant vendus leurs matériels sont exclus de cette mesure de gel temporaire.

Nous vous exhortons l'application stricte de ces dispositions.

Solutions

1) Courrier de la Direction Générale du Trésor N°863/MF/DGT/ du 29/05/2019.  
2) Décision de Monsieur le Premier Ministre du 20/05/2019

Copie/DGA Exploitation  
Réf: DR/AMD/HB/ 3201 /2019

13 JUN 2019 11:06:11  
Agence Sidi Ahmed 157  
COURRIER ARRIVÉE

11 JUN 2019 11:06:11  
COURRIER ARRIVÉE

Director du Réseau PI  
Belkacem Hamadi

Entreprise Publique Economique, Société par actions au capital de 48.000.000.000 DA  
Siège Social: 02, Boulevard Colonel Amirouche - Alger - 16000 - RC N°: 99 B 000 92 92 - NIF: 0999 16 000 92 92 34  
Tel: (023) 59 32 62 à 63 - 50 32 65 - 50 32 67 à 69 - 50 32 79 - 50 35 78 - 50 36 25 - Fax: (023) 50 32 64 - 50 32 95  
Site internet: www.cpa-bank.dz - IBAN (International bank account number): DZ 004 - Swift: CPALDZLXXX

المصدر: مراسلات السلطات العمومية

## الملاحق

الملحق 32: إعلان عن استشارة عمومية مع تخصيص حصة للمؤسسات المصغرة الممولة من طرف جهازي (ANSEJ و CNAC)

العمومية، ولديها معدل رقم الأعمال لثلاث سنوات الأخيرة يبلغ عتق 10.000.000,00 دج. الحصتين رقم 08 و 09: للمؤسسات المؤهلة في ميدان البناء درجة أولى (01) أو أكثر، وتكون قد أنجزت أشغال مماثلة بمبلغ يساوي أو يفوق 2.000.000,00 دج مبررة بثلاث شهادات لحسن الإنجاز محررة من طرف مختلف المصالح العمومية، ولديها معدل رقم الأعمال لثلاث سنوات الأخيرة بمبلغ يفوق 3.000.000,00 دج. الحصة رقم 10: للمؤسسات المصغرة التي أنشأت في إطار ANSEJ و CNAC، وتكون قد أنجزت أشغال مماثلة مبررة على الأقل بثلاث شهادات لحسن الإنجاز محررة من طرف مختلف المصالح العمومية. والراغبة في المشاركة سحب دفتر الشروط من مديرية التكوين والتطيم المهنيين لولاية عين الدفلى، العنوان حي شوال ن الدفلى، مجانا. لا يمكن للمؤسسات المشاركة إلا في حصة واحدة (01) فقط. ترسل العروض إلى مديرية التكوين والتطيم المهنيين لولاية عين الدفلى الكائن مقرها بحي شوال عين الدفلى مرفوقة ثائق التالية:

- 1- الملف المترشح
- 2- العرض التقني
- 3- العرض المالي

توضع هذه الملفات "الملف المترشح"، "العرض التقني"، و "العرض المالي" في 3 أظف منفصلة، مقفلة، ومختومة

المصدر: إعلانات الصحف الوطنية

الملحق 33 تكاليف مسار إنشاء مؤسسة في إطار أجهزة الدعم

المبلغ التقديري	مصاريف الملف
180.000.00 دج	المساهمة الشخصية
240.000.00 دج	عقد الكراء (لستين)
100.000.00 دج	مبلغ تأمين القرض
50.000.00 دج	التأمين على العتاد
35000.00 دج	رهنية درجة أولى
18.000.00 دج	رهنية درجة ثانية
10.000.00 دج	حقوق فح حساب بنكي
10.000.00 دج	تصوير ونسخ الوثائق
9.000.00 دج	عقد التوثيق
5.000.00 دج	رقم التعريف الإحصائي (NIS)
5.000.00 دج	محضر معاينة العتاد
4.500.00 دج	محضر معاينة المحل
4.000.00 دج	وصل ضريبة السجل التجاري
4.000.00 دج	تسجيل الرهنية في السجل التجاري
2.000.00 دج	تأمين المحل
2.000.00 دج	حتم المؤسسة
1800.00 دج	حقوق تسجيل الاتفاقية
1500.00 دج	حقوق السجل التجاري
800.00 دج	المصادقة على السجل التجاري للبنك
800.00 دج	المصادقة على السجل التجاري (NIS)
800.00 دج	طوابع جبائية لتسجيل الاتفاقية
800.00 دج	طوابع جبائية لتسجيل الرهنية
583.100.00 دج	المجموع

المصدر: من إعداد الباحث

الفہم س

الفهرس

II.....	الإهداء
III.....	الشكر
V.....	الملخص
VII.....	قائمة المحتويات
VIII.....	قائمة الجداول
X.....	قائمة الأشكال البيانية
I.....	قائمة الملاحق
أ.....	المقدمة
1.....	الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وإشكالية البقاء، الأبعاد والعوامل المؤثرة.
2.....	تمهيد
3.....	المبحث الأول: المؤسسات الناشئة وإشكالية البقاء
3.....	المطلب الأول: المؤسسات الناشئة ضبط وتوضيح المفاهيم
3.....	الفرع الأول: تعريف المؤسسة الناشئة
8.....	الفرع الثاني: حدود مرحلة الانطلاق
9.....	الفرع الثالث: خصائص المؤسسات الناشئة.
10.....	المطلب الثاني: بقاء، نجاح وفشل المؤسسات الناشئة
14.....	الفرع الأول: مؤشرات قياس أداء المؤسسات الناشئة.
16.....	المبحث الثاني: الأبعاد والعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسة الناشئة
16.....	المطلب الأول: قراءة في النماذج متعددة الأبعاد للعوامل المؤثرة على بقاء المؤسسات الناشئة
25.....	المطلب الثاني: تحديد العوامل المؤثرة على بقاء المؤسسات الناشئة.
26.....	الفرع الأول: تأثير خصائص شخصية المقاول على بقاء المؤسسة الناشئة
38.....	الفرع الثاني: تأثير خصائص المؤسسة الناشئة على بقائها
47.....	الفرع الثالث: تأثير العمليات المقاولاتية على بقاء المؤسسة الناشئة
54.....	الفرع الرابع: تأثير البيئة الخارجية على بقاء المؤسسة الناشئة
68.....	خلاصة



71.....	الفصل الثاني: إستعراض ومناقشة الدراسات السابقة.....
72.....	تمهيد
73.....	المبحث الأول: مراجعة الدراسات السابقة.....
73.....	المطلب الأول: مراجعة الدراسات السابقة الأجنبية.....
81.....	المطلب الثاني: مراجعة الدراسات السابقة المحلية.....
85.....	المبحث الثاني: مناقشة الدراسات السابقة.....
88.....	خلاصة.....
89.....	الفصل الثالث: إستعراض وتقييم لآليات دعم إنشاء وإنجاح المقاولاتية وبيئة الأعمال في الجزائر.....
90.....	تمهيد
91.....	المبحث الأول: إستعراض آليات دعم إنشاء وإنجاح المقاولاتية في الجزائر.....
91.....	المطلب الأول: آليات تمويل ودعم إنشاء المؤسسات.....
92.....	الفرع الأول: الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب:.....
96.....	الفرع الثاني: الصندوق الوطني للتأمين على البطالة.....
101.....	الفرع الثالث: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر.....
104.....	الفرع الرابع: الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار.....
107.....	المطلب الثاني: آليات المساعدة على الحصول على التمويل.....
108.....	الفرع الأول: صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
109.....	الفرع الثاني: صندوق الكفالة المشترك لضمان أخطار القروض الممنوح إياها الشباب ذوي المشاريع.....
110.....	الفرع الثالث: صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار قروض إستثمارات البطالين ذوي المشاريع.....
110.....	الفرع الرابع: صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة.....
111.....	الفرع الخامس: صندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
111.....	المطلب الثالث: آليات الدعم والمرافقة.....
112.....	الفرع الأول: مراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
112.....	الفرع الثاني: مشاتل المؤسسات.....
114.....	المطلب الرابع: الآليات الأخرى للدعم إنشاء وتنمية المقاولاتية.....
114.....	الفرع الأول: الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....

115	الفرع الثاني: الوكالة الوطنية لترقية الحضائر التكنولوجية وتطويرها
115	الفرع الثالث: قانون الصفقات العمومية
122	المبحث الثاني: تقييم بيئة الأعمال وتأثيرها على النشاط المقاوالاتي في الجزائر
123	المطلب الأول: تقييم البنك الدولي لمناخ الأعمال في الجزائر
125	المطلب الثاني: تقييم مؤشر المعهد الدولي للمقاوالاتية والتنمية الاقتصادية (GEI index)
128	المطلب الثالث: تقييم المرصد العالمي للمقاوالاتية <b>Global Entrepreneurship Monitor</b>
132	المطلب الرابع: تقييم المنتدى الاقتصادي العالمي
135	خلاصة
136	الفصل الرابع: الدراسة الميدانية للعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسات الناشئة في الجزائر
137	تمهيد
138	المبحث الأول: الطريقة والأدوات
138	المطلب الأول: الطريقة
138	الفرع الأول: مجتمع وعينة الدراسة (معايير اختيار عينة الدراسة)
140	الفرع الثاني: تحديد المتغيرات وطرق قياسها وجمعها
142	المطلب الثاني: أدوات الدراسة الميدانية
142	الفرع الأول: الأدوات المستخدمة في جمع البيانات
145	الفرع الثاني: الأدوات الإحصائية المستخدمة
156	الفرع الثالث: البرامج الإحصائية المستخدمة في معالجة المعطيات
157	المبحث الثاني: النتائج والتحليل
157	المطلب الأول: نتائج الإحصاء الوصفي
157	الفرع الأول: خصائص عينة المقاولين المدروسة
168	الفرع الثاني: خصائص عينة المؤسسات المدروسة
179	المطلب الثاني: نتائج نماذج تحليل البقاء على قيد الحياة
179	الفرع الأول: نتائج التحليل المعلمي
180	الفرع الثاني: نتائج تحليل شبه المعلمي
284	خلاصة

# الفهرس

286.....	الخاتمة
301.....	المراجع
323.....	الملاحق
377.....	الفهرس