المقاول والمؤسسة الصغيرة والمتوسطة: رابطة أزلية محفوفة بالتحديات – مع الإشارة لمقاولي ولاية بشار–

1– د، الزهراء بن سفيان
أستاذة محاضرة، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة بشار، الجزائر
zbensefiane@yahoo.fr

2– سامية سيرات
أستاذة مساعدة قسم "أ"، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة بشار، الجزائر
sirat_samia@yahoo.fr

ملخص: إرتبط العون الاقتصادي–الاجتماعي المحوري المقاول منذ الأزل بالمؤسسة الصغيرة والمتوسطة مجابه لكل تحديات تأسيسها وتسييرها؛ ليشكلا كلاهما توفيقة تعتبر وجه النمو وقاطرة التنمية. خاضت بشأنهما العديد من الأبحاث؛ وعلى نفس النحو يمثلان مركز اهتمام لهذا البحث؛ الذي عني من خلال دراسة ميدانية بـ73مقاول بولاية بشار لتبيان الدوافع التي تحفز المقاول بالمنطقة لخلق وتسيير مؤسسته الصغيرة والمتوسطة، والعراقيل التي يعاني منها في مساره المبادراتي.

الكلمات المفتاحية: التحديات؛ الدوافع؛ المسار المبادراتي؛ المقاول؛ المؤسسة الصغيرة والمتوسطة.

Résumé: L'entrepreneur agent économique-social est associé depuis l'éternité avec la PME/PMI contre tous les défis de sa création et sa gestion qui forme une combinaison de développement locomotive. Cette combinaison été un axe de nombreuse recherches ainsi que cette étude sur terrain (échantillon de73entrepreneur –wilaya de Béchar) pour identifier les motivations de l'entrepreneur et les contraintes pour la création et la gestion des PME.

Mots clés: Combinaison; Contraintes; Entrepreneur; Motivations; PME/PMI

تمهيد: المقاول والمؤسسة الصغيرة والمتوسطة جوهرا النمو الاقتصادي، وأمران شكلا مركزا لاهتمام الدارسين والمنظرين الاقتصاديين والسوسيولوجيين... باعتبارهما بذرة النمو الاقتصادي والرقي الاجتماعي. إذ أن النشاط المبادراتي وروح التقاول تتجسد في خلق المقاول لمؤسسة؛ وكثيرا ما يحبذ الحجم المتوسط والصغير الذي أصبح حقيقة شدت أنظار وأثارت الانتباه بعد أن أثبتت مدى قدرتها وفعاليتها في تحقيق النمو والتنمية. فالحجم الصغير يصاحبه التسيير الشخصي الذي يمتع المقاول ويشبع دوافعه التي تهتم في مغلبها للبحث عن الاستقلالية وتحقيق الذات....مؤدية باختلافها لأصناف ونماذج عده له. ورغم تعدد التحديات والعراقيل المصاحبة للمسار المقاولاتي إلا أن الرابطة التي تجمع بين المقاول والPME شدت وثاقها يوما عن يوما وأكدت تميزها في خلق القيم؛ ونفسه المسار الذي حف بالتحديات كلل بالإنجازات.

أثارت تلك الأفكار عصفا ذهنيا للعديد من التساؤلات؛ والتي حامت حول **تساؤل** محوري عن **ما هي الدوافع التي تحفز المقاول لمجابهة التحديات التي تواجهه لإنشاء وتسيير مؤسسته الصغيرة والمتوسطة؟**

ووفقا للطرح المنهجي صمم البحث بناءا على **فرضية رئيسية** مفادها أن المقاول دالوب محرك تحفزه العديد من الدوافع؛ والغاية في تحقيقها هي التي تمكنه من مواجهة عراقيل وتحديات تسيير مؤسسته الصغيرة والمتوسطة الخاصة.

يكتسي البحث **أهمية** بالغة بحكم أنه يخوض في موضوع متخصص في ميدان المقاولاتية التي أحدث فيها سوء توصيف المقاول فجوة وتشتت في قضاياها لتباعد الأراء حوله وحول المقاولاتية؛ وكذا المؤسسة الصغيرة والمتوسطة ليظل هذا الحقل المعرفي متعطش لكافة الأبحاث النظرية منها والميدانية. وتتجلى تلك الأهمية في تقديم خلفية نظرية للموضوع بشكل موجز يلخص للأعمال الأصلية والرائدة لكل من مصطلح المقاول والPME. فضلا على أنه يقوم على دراسة ميدانية يعمد من خلالها إلى التعريف بمقاولي منطقة بشار من خلال ما يتمتعون به من محفزات لمباشرة النشاط المبادراتي رغم ما يشوبه من مشاكل وقيود. تلك الأهمية تنبع من

الأهداف المتوخاة للبحث وهي جد متشعبة والهدف المركزي يكمن في تسليط الضوء على العراقيل التي يواجهها المقاول في بحثه الدؤوب لإشباع دوافعه بإمتهان المقاولاتية من خلال إنشاء وتسيير مملكته الخاصة والتي يغلب عليها الحجم المتوسط والصغير.

للإحاطة بحيثيات الموضوع تم إعتماد **المنهج** الوصفي الإستقرائي وضم **هيكل البحث** جانبين أولهما نظري تم في إطاره ضبط المصطلحات والخلفية النظرية عموما. وثانيهما تطبيقي مس عينة مشكلة من ثلاثة وسبعون مقاول من ولاية بشار؛ وإنشطر هو بدوره لشقيين أولهما وبناءا على المحفزات الخمس المتعارف عليها في التنظير لمواضيع المقاولاتية يهتم بتبيان نسب توزيع تلك الدوافع لدى مقاولي المنطقة؛ ومسايرة للمحفزات يتم تقدير النموذج المسيطر على العمل المبادراتي لتصنيف المقاول.أما الشق الثاني من الدراسة الميدانية فهو إسقاط لدراسات سابقة لإستقصاء قامت به وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات الحرفية-أنذاك- لثمان مدن رئيسية للبلاد أغلبها ساحلية(إعتمد التقرير لإقتراح نموذج خاص)؛ وعني بإبراز قيود إنشاء وتسيير المقاول لمؤسسته الصغيرة والمتوسطة. وإستغلت الأساليب الإحصائيات (حزم إحصائية ودوائر مثلثية) بصفتها **أدوات البحث والمعالجة**.

الخلفية النظرية للموضوع:

"المقاول والمؤسسة الصغيرة والمتوسطة وجها النمو الاقتصادي" شعار إعتمدته العديد من الإقتصاديات لمجابهة تحديات النمو والتنمية. والأمر لم يقتصر على الممارسات وإنما حتى الأبحاث الأكاديمية أكدت قدرة هاذين الثنائيين على تحقيق الأهداف التنموية الإستراتيجية سواءا على المستوى الجزئي أو الكلي؛ لتواصل أبحاث الآونة الأخيرة في نفس السياق آخذة بعين الاعتبار معطيات جديدة تعود بها للمفاهيم الأولى للمقاول بصفته المنشئ-المسير لمؤسسته الصغيرة والمتوسطة الخاصة(*SAY,CANTILLON*). لتنشأ بينهما رابطة قوية وأزلية تحدت كل الصعوبات لتثبت وجودها وقدرتها على خلق القيم. تلك الثنائية (مقاول،PME) هي التي ستشكل جوهر الدراسة بشقيها النظري والتطبيقي.

I. **المقاول** (Entrepreneur): المقاول؟! هذا اللفظ شكل ولازال محورا للعديد من الأبحاث التي تفرعت إلى قضايا مرتبطة بهذا الشخص الغير عادي؛ وفي هذا الشأن يشير كل من *Harrison& Leitch*-2005- إلى أن ضبط مفهوم المقاول وسوء توصيفه يشكل الفجوة المحورية في مواضيع المقاولاتية[1]. وفي تتبع للأبحاث الأكاديمية المتخصصة في هذا المجال أحصى*Gartner*-1990- ما لا يقل عن90 صفة مرتبطة بمفهوم المقاول[2]. وبناءا على ذلك أشار *FILION*:

«Chacun à venir et à définir l'entrepreneur à partir des prémisses de sa discipline»[3]

وقبل الأخذ في تقديم أهم المفاهيم التي سعت إلى توضيح ماهية المقاول تجدر الإشارة إلى أن لفظ المقاول (المستحدث) أقدم من كلمة مؤسسة*عرف في العهود المتوسطة عند الإغريق بلفظ(vantera) أي الشخص المغامر لغاية تأسيس ثروة. أخذ عدة معاني متفرقة منها المؤسس أو المنشئ، المبادر أو المغامر، المسير، المنظم، المخاطر والمبدع... وأساسا للعديد من المفاهيم المتخصصة والأكثر شيوعا يعد المقاول عامل من عوامل النمو الاقتصادي بفضل ما يتمتع به من قدرات وكفاءات تدفع به لتبني أهداف وغايات. وتتجسد في خلق مؤسسة والسعي لإثبات وجودها، والحفاظ على بقائها، وتحقيق نموها وتوسعها من خلال تنقيبه بإصرار عن الفرص، متنبئا لها أحسن من غيره؛ مستقطب بل مقتنصا ومستغل لها، مستعدا لتحمل مخاطرها وكل ما ينجر عنها من كلف لعدم التأكد. مؤثرا في المؤسسة ومحيطها، ومن تم المجتمع بإجماله من خلال روح الإبداع والابتكار سواء بخلقه لمنتوجات جديدة أو محسن لطرق إنتاجها بحكم أنه الموفق بين عناصر إنتاجها، كونه صاحب القرار ومالكه. له القدرة على القيادة، والتوجيه والتنسيق بين الموارد النادرة من أجل إنتاج سلع و(أو) خدمات أو المتاجرة لتحقيق حاجيات ورضا الزبائن، والتأثير فيها وفي السوق بشكل عام من أجل تحقيق هدفه، الذي كثيرا ما يتعدى الربح الذي لا يعتبره سوى مكافئة له على مبادراته وروح التفاؤل لديه.

II. **المؤسسة الصغيرة والمتوسطة (المفهوم ومبررات التوجه نحوها)**: إن المسار المبادراتي وروح المقاولاتية تتجسد في خلق مؤسسة، التي كثيرا ما تكون من الحجم المتوسط أو الصغير. وبهذا الشأن يؤكد Julien-1987-: بأنه "لا يمكن اعتبارها نموذج

بسيط مصغر منعزل...شأنها شأن المجمعات الصناعية تعد المؤسسة الصغيرة كائن ذو حقيقة ووجود خاص به...ينشأ ويتكون بإبداع أشخاص-أي مقاولين-من أجل التكيف مع تعقد المحيط".

ذلك الحجم الذي خاض مخاضا في السياق التاريخي للحضارات حتى يثبت مدى نجاعته، وقدرته الهائلة على التأقلم والتكيف بفضل مرونته وسهولة هيكله وتخصصه بقطاعات فرعية (Niches) في كثير من الأحيان. فضلا على توجه الاقتصاد العالمي عامة في العقدين الأخيرين من القرن العشرون إلى ما يعرف باقتصاد الخدمات، حيث أخذ الحجم الكبير يتراجع. ذلك السياق الذي يوضح مبررات التوجه نحو الحجم المتوسط والصغير أرخ له GIGET[4] وفقا لحقبات زمنية متتالية[5]. في هذا الإطار وإختصارا لسياق جد طويل خاضته المؤسسة لتنبث أي حجم أنسب لتحقيق النمو والتنمية أصدر SHUMACHER كتاب له لقي رواجا هائلا بعنوان Small is beautiful أكد فيه فائدة الهيكلة الصغيرة والتوجه نحو المؤسسة الصغيرة الحجم قائلا "في فترة الستينات وبداية السبعينيات عرفت المؤسسات الكبيرة والضخمة حقبة تمتعت فيها بكامل الحماية والاهتمام لأسباب عدة كضرورة اعتماد الحجم الكبير للتأثير على المستوى الدولي والحصول على قدرت أكبر وإمتيازات من جراء اقتصاديات الحجم...ناهيك عن تأثير الخبرة والميدان في انسجامها وتناسقها للإبداع والترويج للمؤسسات المتنوعة...لكن منذ1975 عرفت الضخامة (Gigantisme) وأظهرت حدودها؛ حيث اضطرت المؤسسات الكبرى لإعادة الهيكلة نظراً لتقهقرها... لتظهر من جديد المؤسسة الصغيرة التي تتسم بقدرتها على التأقلم والتنسيق... لذلك لابد من تنمية المبادرة بإنشائها"[6].

وكخلفية لذلك السياق وإنعكاسا له شهد مفهوم المؤسسة الصغيرة والمتوسطة تنوعا هائلا. لتأخذ المعايير المعتمدة في تحديد هذا الحجم في التبات شيئا فشيئا؛ إذ جل التعاريف تركز على ثلاث معايير قارة رغم إختلاف مقاديرها. وهي معيار عدد المستخدمين الدائمين، ورقم الأعمال، والحصيلة السنوية ناهيك عن الإستقلالية المالية. وبتاريخ 12-12-2001 تم ولأول مرة تحديد هوية PME في الجزائر وفقا للمرسوم التنفيذي لدعم وترقية المؤسسة الصغيرة والمتوسطة18/01. وعلى أساسه عرفت على أنها: "مؤسسة إنتاج السلع و(أو) الخدمات؛ توظف من01 إلى250شخص، برقم أعمال سنوي لا يتعدى 2مليار دينار ولا تتجاوز حصيلتها (ميزانيتها) السنوية 500مليون دينار، تستوفي معايير الاستقلال"[7] [فقرة1-مادة4]. وتفصيلا لذلك هي تضم ثلاث شرائح ضبطها القانون؛ على النحو التالي:

الجدول رقم (01): هوية المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

المعاييـــر	المؤسسة المتوسطة ME -مادة5-	المؤسسة الصغيرة PE -مادة6-	المؤسسة المصغرة TPE-مادة7-
عدد المستخدمين	[250-50]	[49-10]	[09-01]
رقم الأعمال	[200مليون-2مليار]	≤200مليون دينار	≤20مليون دينار
الحصيلة السنوية	[100-500مليون]	≤100مليون دينار	≤10مليون دينار

المصدر: من إعداد الباحثتين استنادا على النصوص القانونية الواردة طي التحليل.

الدراسة التطبيقية: بعدما إهتم الجانب النظري لتبيان ماهية المفاهيم المشكلة لمركز الدراسة وبشكل خاص بالمقاول والمؤسسة الصغيرة والمتوسطة بصفتهما التوفيقة المثلى لتحريك قاطرة النمو والتنمية. يسعى الجانب التطبيقي للتعريف بهما من خلال إبراز الدوافع التي تحفز مقاول منطقة بشار لممارسة وإمتهان العمل المبادراتي، رغم ما يعترضه من تحديات في إنشاء وتسيير مؤسسته الخاصة ذات الحجم المتوسط والصغير. وتجسيدا لذلك ستشمل الدراسة الميدانية المبنية على نمط المقابلة المدعمة بإستقصاء لثلاثة وسبعون مقاول في مختلف الأنشطة وأهمها تواجدا في منطقة وسط ولاية بشار بصفتهم ملاك ومسيرين للشرائح الثلاث للPME. وخدمة لذلك المسعى ستضم الدراسة شقيين أولهما يهتم بتبيان نسب توزيع المحفزات الخمسة المتعارف عليها في التنظير لمواضيع المقاولاتية؛ والتي بناءا عليها يمكن تقدير النموذج المسيطر على العمل المبادراتي. وثانيهما يبرز العراقيل التي تعترض طريقه ويتخطاها بفضل الدوافع المحركة له؛ مع مقارنتها بمجمل العراقيل على المستوى الوطني بناءا على دراسة إستقصائية قامت بها وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

I. **منهجية الدراسة:** اهتمت الدراسة بمقاولي بشار وبإعتماد أسلوب المقابلة الشخصية للمقاولين والتحضير لها عن طريق إعتماد إستمارة مبنية بنسبة 95% على أسئلة مغلوقة عبارة عن خيارات. وتجدر الإشارة إلى أن البحث بهذه النتائج يعود للفترة

الممتدة من 2003-2006 وشمل خمس محاور متكاملة حول المقاول؛ خصص هذا البحث لتقديم حوصلة حول محوريين فقط. أعيدت الدراسة بعد عشرية من الزمن (2013) على نفس العينة وأفضى إلى نفس النتائج (بإستعمال نسخ متقدمة منSPSS) وأعلى نسبة في التغير لم تتعدى3% مع فقدان لثلاث مؤسسات (واحدة فاقت الحد الأعلى للمستخدمين وأضحت مؤسسة كبيرة؛ وإثنين لم يتم العثور عليهما والمرجح أن نشاطهما أغلق).

الشق الأول أعتمد فيه على تقديم خمس خيارات من الدوافع المحفزة للعمل المبادراتي المتعارف عليها نظريا؛ والتي على أساسها بنيت النماذج المصنفة للمقاول والمتمثلة هاهنا في:

- نموذج على أساس غاية المقاول: طوره كل من MARCHESNAY & JULINE بني على الثلاثية (البقاء والاستمرارية-Pérennité-، الاستقلالية-Indépendance/Autonomie-، النمو-Croissance)؛
- نموذج على أساس المسعى والأسلوب الشخصي للمقاول: إقترحه W.SOMBART وأطرته ثلاث مساع شخصية للمبادر المختص (le spécialiste) والتاجر (le marchant) والمالي (le financier)؛
- نموذج على أساس أهداف ومحفزات المقاول : أسسه j.c.laufer وفقا لتقاطع واندماج ثلاث أهم الأهداف والمحفزات الأكثر دفعا لديناميكية التقاول؛ لينتج أربع أنواع للمقاولين المقاول المسير(l'entrepreneur manager) والمقاول المالك(l'entrepreneur propriétaire) والمقاول التقني(l'entrepreneur technicien) والمقاول الحرفي (l'entrepreneur artisan)؛
- نموذج على أساس الإبداع: أسسه Snow & Melles ليصنفا المقاول وفقا لأربع أنواع تبعا لمسار الإبداع وتجسيده؛ وهي المبدع والمخترع الرائد (l'entrepreneur prospecteur=innovateur pur) والمقاول المبدع (innovateur) والمقاول التابع أو المقلد (suiveur) والمقاول المنشئ (créateur).

كما سعت الدراسة في شقها الثاني لإبراز أهم المشاكل التي يعاني منها لتأسيس وتسيير مؤسسة الخاصة في إطار رسمي. علما أن المحور المخصص لذلك كان امتداد لدراسات سابقة عن طريق الاستقصاء قامت به وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات الحرفية فبناءا على النتائج المنشورة في تقارير الوزارة تم نمذجة المقابلة.

II. عينة الدراسة: شمل حقل الدراسة واقتصر على عينة عشوائية مشكلة من ثلاث وسبعون مقاول، أنشأ مؤسسته الصغيرة والمتوسطة، وتكفل بتسييرها وفقا لطموحاته وتوجهاته بغية في تحقيق أهداف عدة لبلوغ الغاية المرجوة. المقاولون هم من بلدية بشار مئة بالمئة (بما أن نسبة83%من المقاولين الخواص يتمركزون في دائرة بشار يمكن تعميم النتائج على ولاية ككل). وإختصارا للمعلومات سيتم تجميع مواصفات العينة بشكل عام في جدول سواءا فيما تعلق بالمؤسسات أو بالمقاولين.

الجدول رقم (02): مواصفات عينة الدراسة

PME73	الشكل القانوني	SPA00 / P.PHY34 / SNC 02 / EURL22 / SARL15
	مسار الإنشاء	ENSEJ06 / ANDI05 / 59 إستثمارات كلاسيكية/ 03قرض إستثماري
	الحقبة الزمنية	07قبل88 / 03بعد88 وقبل 1993(قانون الإستثمار)/ 37ماين93-2001/ 23بعد2001
	شريحة PME	TPE56 (76.71%) / PE12 (16.44%) / ME05 (06.85%)
73 مقـــــــاول	الفئة العمرية	[19-30]24.65% /[30-45] 39.73% /[45-55] 20.55% / 15.07%أكبر من55
	المستوى التعليمي	أمي4.11 % / ابتدائي4.11 % / متوسط 19.18 % / ثانوي 30.14% / جامعي42.46% /36.98% من إجمالي العينة دعموا مستواهم التعليمي بالتكوين المهني المتخصص
	المهنة السابقة	بطال35.61% / موظف في القطاع العمومي 28.77 % / إطار في مؤسسة عمومية21.92% / نشط في القطاع الغير رسمي 11% / أعمال حرة2.74%
	المقاولة النسوية	نسبة تواجد المرآة المقاول في العينة لا تتعدى7,42%

المصدر من إعداد الباحثتين

III. تحليل ومناقشة نتائج الدراسة: إذا كما سلف الذكر الدراسة تفرعت إلى شقين على علاقة ببعضهما ومست عينة مشكلة من 73مفردة أي مقاول من منطقة وسط بشار. وما دام المقام لا يسعنا للآخذ في تفاصيل التصريحات سيتم التركيز على

النسب الرئيسية؛ أما الفرعية فستدرج في الملحق سواءا فيما تعلق بمحفزات المقاول ودوافعه أو التحديات والعراقيل التي يكابدها لإنشاء وتسيير مؤسسته الصغيرة والمتوسطة الخاصة.

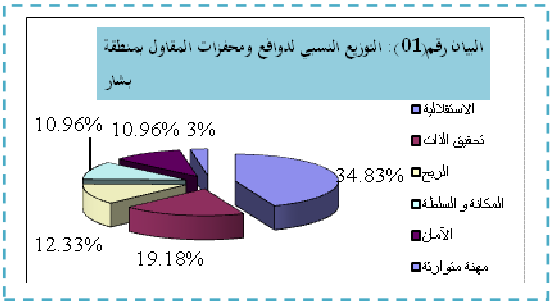
الشق الأول: محفزات المقاول بالمنطقة: المقاول ذلك العون الاقتصادي المحوري الخاص والمميز، الذي يبادر بإنشاء مؤسسته ذات الحجم الصغير أو المتوسط بحثا عن غاية بداخله أو استجابة لدوافع من الدوافع المختلفة التي تبرز روح المقاولاتية لديه. أساسا لذلك عني الشق الأول من الدراسة بالتعريف بمقاول المنطقة من خلال محفزات ودوافعه؛ وتبعا لها وإسقاطا للدراسات المشار لها آنفا تم تقدير النماذج الخاصة به.

وكما كان متوقع أظهرت النتائج أن تلك المحفزات تختلف من شخص لآخر؛ كما قد يصعب الفصل بينها أو الجزم بأحدها فقط؛ فمن المقاولين من أقر بوجود دافع واحد لا غير حفزه لممارسة وظيفة المبادر والاهتمام بالعمل المقاولاتي وتمثل شريحتهم نسبة35.6%من الإجمالي-كما يوضح الجدول أدناه-. من ضمنها أحرز دافع البحث عن الاستقلالية التي لا تحقق حسبهم إلا بالعمل في إطار خاص الدرجة الأولى بنسبة تقدر35.6%، يليها الحافز في الرغبة لتحقيق الذات بقرابة13.7%،و2.74% من مفردات العينة يحفزهم البحث عن المكانة والسلطة، أما دافعا الربح والآمان فلا تصل نسبها لأكثر من1.4%. أما الشريحة ذات المحفز الثنائي (نسبتها24.66%) فيتصدرها الدوافع المزدوج (الاستقلالية والبحث عن تحقيق الذات) وهما على ارتباط وثيق ببعضهما. يليه المحفز الثنائي (الإستقلالية،الربح) -لتفاصيل أكثر طالع الملحق الجدول رقم (01)-.

كما أسفرت النتائج على نسبة لا يمكن إغفالها من المقاولين أكدت أن دوافعها لإمتهان المقاولاتية عديدة ويستحيل بأي حال من الأحوال الجزم بدافع دون سواه وقدرت تلك النسبة من الإجمالي بـ36.9% فتصدرتها الثلاثية (استقلالية، تحقيق الذات،سلطة) بنسبة 5.5%، تليها بـ4.11% الثلاثية (ربح،استقلالية،سلطة) بكل توفيقاتها. أما نسبة2.74% أشارت لدوافع مختلفة وهي أن العمل المبادراتي أي وظيفة المقاول في حد ذاته مهنة متوارثة* سمحت لهم ممارستها بتحقيق الذات.

غاية في تبسيط نتيجة الدراسة وتكييفها مع دراسات ميدانية سابقة كان لا بد من الحسم في تحديد الدافع الرئيسي من وراء المسار المقاولاتي على نحو يتم إقتصاره على أهم وأول محفز تم تقدير وتكثيف النتائج بناءا على ذلك بحيث توزعت مفردات العينة على النحو والترتيب التالي:

الدافع الرئيسي	النسبة%
البحث عن الاستقلالية	43.83
البحث عن تحقيق الذات	19.18
البحث عن الربح	12.33
البحث عن المكانة والسلطة	10.96
البحث عن الآمان	10.96
دافع المهنة المتوارثة	02.74

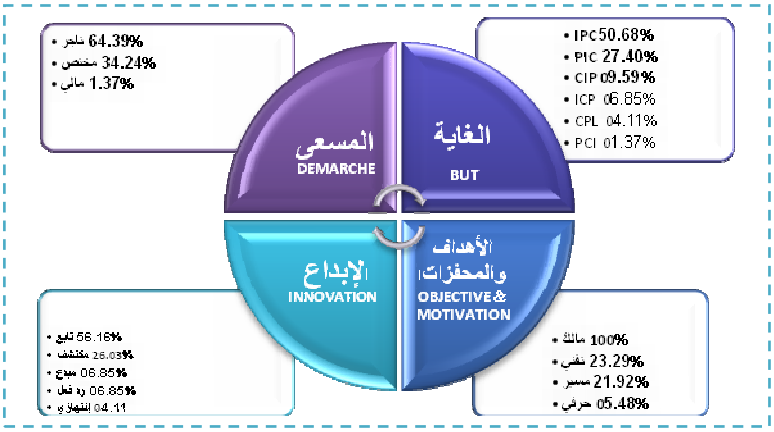


إذا يتصدر الدوافع الستة محفز البحث عن الاستقلالية، يذكرنا ذلك بالدراسات والأبحاث المختلفة التي اهتمت بهذا الشأن، خلصت هي الأخرى إلى أن المبادر يغامر ويخاطر بثروته الخاصة والعائلية، ويخوض كل السبل لتوفير الموارد لإنشاء مملكته الخاصة بحثا عن التمتع بالاستقلالية، التي فقدها الكثير منهم بالعمل كمقاول-مسير أجير أو مستخدم عادي سوءا قطاع عام أو خاص أو كشريك في مؤسسة صغيرة ومتوسطة خاصة.

أما البحث عن الربح فأكيد أنه أمر ضروري لضمان صيرورة العمل وتوسيع دورة تراكم رأس المال لإثبات الوجود، البقاء ثم النمو والتطور. ونسب أخرى معتبرة تطمح للاستجابة لمحفزات أخرى قد يكون ضمنها الربح كمحفز ثانوي لكن يؤكدون بأنه ليس الأصلي والحقيقي، هاهنا ينظر المقاول بمنظور معنوي أكثر منه مادي.

تبيان محفزات المقاول لمباشرة المسار المبادراتي يمكن أن تستغل لغاية ثانية تسمح بإقتراح تقديري للنموذج الأقرب إلى المقاول بالمنطقة؛ فبناءا على النتائج-أدرجت النسب فقط للإختصار- التي أدلت بها مفردات العينة وإختصارا لها تم تجميعها في الجدول أدناه.

البيان رقم(02): نماذج مقترحة لتصنيف المقاول بمنطقة بشار



إسقاطا للنماذج المتعارف عليها في التنظير للمقاول أسفرت نتائج الدراسة على أن الاستقلالية هي الشغل الشاغل والغاية الأساسية؛ فالمقاول يسعى إليها ويرى أنه من خلالها يمكن إثبات وجوده وضمان بقاء مؤسسته الصغيرة والمتوسطة. وعند تحققها يشرع في التفكير عن إمكانية التوسع والنمو إذ يتواجد هذا الصنف في مفردات العينة بنسبة عالية فاقت50.68% يليه بنسبة27.4% نموذج تحركه وتسيطر على تطلعاته المبدراتية التوفيقة (بقاء،استقلالية،نمو). كما إتضح من النسب المبينة في الجدول أعلاه أن الغاية في النمو متواجدة لكن بنسب ضئيلة لا تصل السدس(6/1)؛ كثيراً ما يرجع المقاولون السبب في ذلك لنقص الإمكانيات وضعف الخبرة والتجربة، إذ يحتاج العمل المقاولاتي لاسيما في بداية مساره لإثبات الوجود للبقاء بعد التمتع بالاستقلالية ثم يسعى بعد ذلك لتحقيق النمو والتطور. وبالتحري والتعمق أكثر في مواصفات مفردات العينة أتبت أن نسبة المفضلين للنمو بالدرجة الأولى هم مقاولين أنشئوا مؤسساتهم سنوات السبعينات والثمانينات؛ هم كذلك عند إنشاءها كانت مساعيهم جلها منصبة في البحث عن الاستقلالية، لكن مع نمو مشاريعهم وتطور دورة حياة المؤسسة الصغيرة ناهيك عن اكتساب وتعزيز المقاول لقدرات وكفاءات مدته بالثقة للتوجه نحو التوسع والنمو أو مباشرة نشاطات اقتصادية مخالفة أو خوض مغامرة تأسيس مؤسسة صغيرة ومتوسطة جديد في قطاعات متعددة.

أما النموذج المصنف تبعا للمسعى العام للمقاول فقد أسفر عن النسبة العالية64.39% للتجار المهتمين بالسوق(Marchant)؛ فجلهم ممن يبحثون عن الاستقلالية لتحقيق الذات والربح لضمان البقاء وصيرورة النشاط، مفضلين للأنشطة الأكثر والأسرع مردودية، ويكثر تواجدهم في قطاع الخدمات (التجارة والتوزيع...). نسبة المقاول المختص المزاول للنشاط في أعمال متخصصة حسب تكوينه وشهاداته قدرت بـ34.2%؛ أما المقاول المالي (المهتم بتداول المال والأوراق المالية...) فنسبته لا تتعدى1.37%.

وفقا لنموذج الغاية يتواجد المقاول التقني المهتم بالنواحي التقنية للمؤسسة بنسبة23.29%؛ وبنسبة مقاربة لها(21.9%) من المقاولين يهتمون بالجانب التسييري أكثر تاركين النواحي التقنية-إذا تطلبها النشاط-لليد العاملة المختصة في المجال. أما الممارسون للنشاط بشكل حرفي تقليدي بسيط لم تتعدى نسبتهم5.48% (منهم من ينطلق بأعمال بسيطة لا تحتاج لتقنية لكن بروح ابداعية جد راقية).

فيما يتعلق بنموذج الإبداع يغلب على مقاولي المنطقة نموذج المقاول-التابع أو المتتبع لخطوات الرائد (Suiveur) حسب ما تدل عليه النسبة التي فاقت 56%، يليه المقاول- المكتشف (الباحث والمهتم عن أسواق جديدة) 26.03%. أما الممارس

للنشاط وفق آلية رد الفعل نسبته تقارب6.85%؛ والمنتهز للفرص4.11%، أما نسبة المبدع الحقيقي وفق مختلف أشكال الإبداع (خاصة إبداع في المنتوج، أو طرق وتقنيات الإنتاج، أو خرق أسواق جديدة) لم تتعدى6.85% تعود النسب الضئيلة لإرتفاع تكاليف الإبداع وطول مدة الدراسات والتصاميم ناهيك عن ضرورة التخصص رغم إدراك المقاول لحتمية الإبداع والتجديد للبقاء والنمو.

إذا التساؤل الذي يطرح نفسه بإلحاح هو هل المحفزات والدوافع المختلفة والنماذج المتنوعة لمقاول المنطقة تساهم في تدليل التحديات والعراقيل في إنشاء وتسيير المؤسسة الصغيرة والمتوسطة؟ وهل حدة المشاكل والقيود متساوية مقارنة بمعاناة المقاول الجزائري عموما؟

الشق الثاني: معاناة المقاول لخلق المؤسسة الصغيرة و المتوسطة

يؤكد جل الباحثون المعاصرون على أن فهم المؤسسة الصغيرة والمتوسطة ومشاكل إنشائها وتسييرها يفرض فهم مقاوليها ودوافعهم لإنشائها، تلك الدوافع التي تقوي عزيمته ليكابد ويصر رغم القيود والتحديات. وبناءا عليه يسعى الشق الثاني لوضع المجهر على معاناة تحقيق ذلك، وما مدى حدتها مقارنة بمناطق أخرى أو على المستوى الوطني إجمالا.

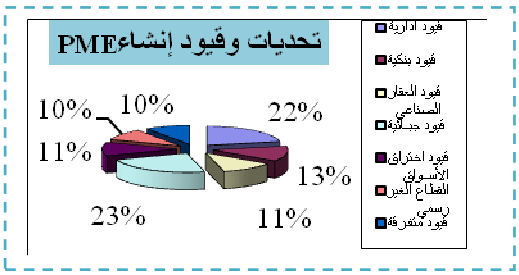
يشتكي مقاولوا المنطقة كغيره من المقاولين سوءا على المستوى الوطني أو الدولي من تعدد الحواجز والعراقيل لكن ليس بنفس الدرجة. فبناءا على القيود ونسبها المكثفة والمرتبة تنازليا حسب شدة معاناة المقاول في الجدول أدناه-لتفاصيل أكثر عن حدة المشاكل الرئيسية والفرعية بالنسبة المئوية طالع الملحق الجدول رقم (02)- يلاحظ أن المقاول يشتكي بالدرجة الأولى من القيود الجبائية، التي تشكل بالنسبة له أكبر عائق لمدى ثقلها. يأتي في المرتبة الثانية مشكل القيود الإدارية المقدرة بـ83.57%، تحتل ضمنه ظاهرة تفشي البيروقراطية(منهم من أقر بفضلها الايجابي الذي ساهم كثيراً في تدليل الصعوبات) والمحسوبية نسبة تفوق65.76% يليها قيد تعدد الوثائق بنسبة46.58%، رغم جهود وعقود الدولة للتقليص من الوثائق لاسيما تلك المتعلقة بالحصول على سجل تجاري والمقدرة بـ37%.

من الصعوبات التي تتعرض لها بالمؤسسة الصغيرة والمتوسطة عند الإنشاء والاستغلال، هي ضعف التمويل وصعوبة الحصول على موارد مالية. أظهرت الحالة أن نسبة معاناة المقاول للقيود البنكية لا تتعدى49.32%؛ في حقيقة الأمر وحسب ما هو شائع في التاريخ الاقتصادي لعملية خلق وتأسيس المؤسسة الصغيرة والمتوسطة -كنا نتوقع نسبة أكبر- إلا أن الواقع (حسب العينة) أذهلنا، فاستفسرنا عن السب الذي لابد للإشارة له وهو أن جل المقاولين (حتى المبتدئين برأسمال جد ضئيل) لا يحبذون التعامل مع البنك خاصة فيما يتعلق بالقروض الاستثمارية و(أو) للاستغلال بسبب الفوائد، ليس من حيث النسب وإنما بالتطرق إليها من الجانب الشرعي والديني وتفصيلات المقاول وشخصيته**. رابع مشكل من حيث الترتيب العام يخص قيود العقار الصناعي بنسبة43.84%، هي نسبة مرتفعة نوعا ما خاصة في ظل وجود لجنة ولائية تهتم بهذا الشأن. القطاع الغير رسمي ومقاوليه، مشكلة مستعصية تشكل ضيقاً للمقاول الرسمي وجد مؤثرة على الأسواق من ناحية السعر...ناهيك عن مزاحمة النشاط؛ فتصل نسبة المعاناة منها وفقا لمفردات العينة إلى37%.

أشار بعض المقاولين لمشاكل أخرى متفرقة ونسبتهم36.99%، كثيراً ما تهبط عزيمتهم خاصة ظاهرة روح الاستثمار وغياب الذهنية الاقتصادية في المحيط بشكل عام. ناهيك عن ضعف فهم المسؤولون القائمون على هياكل ومؤسسات الدولة المشرفة على تنظيم الحياة الاقتصادية، وعدم تحفيزهم ودعمهم لروح المبادرة عند الخواص، وضعف ثقافة المقاولاتية في المجتمع عموما هذا ما عبرت عنه نسبة1.37%. إضافة في بعض الأحيان لعدم ملائمة الأطر القانونية (1.37%)؛ ودراستهم للملفات بشكل موحد دون التخصيص حسب الميدان، قطاع النشاط أو ثقله ومدى أهميته(1.37%). وجملة من الحواجز كارتفاع تكاليف التأمين على

الممتلكات (أي المؤسسة وما تحتويه من وسائل وموارد)، حيث أن المقاول رغم نقص وضعف التمويل والسيولة إلا أنه يحبذ التأمين(في إنتظار آليات التأمين التكافلي) كون المؤسسة ثروته وثروة العائلة ككل ومركز طموحاته واهتماماته (4.11%).

البيان رقم(03): التوزيع النسبي لتحديات وقيود إنشاء وتسيير الPME



طبيعة القيود	العـدد	النسبة(إجمالي	النسبة
إدارية	61	83.57	22
بنكية	36	49.32	13
العقار الصناعي	32	43.84	11
جبائية	65	89.05	23
اختراق الأسواق	32	43.84	11
القطاع الغير رسمي	27	36.99	10
قيود متفرقة	27	36.99	10

IV. النتائج العامة للدراسة: خلصت الدراسة تبعا لما أسفرت نسب العينة المشكلة من73مقاول؛ أن الحياة الاقتصادية تنشطها الفئة الشابة التي لها من دون الخمسة وأربعين سنة بأغلبية تصل إلى 44.6%، وإن أضيفت لها نسبة الذين تتراوح أعمارهم بين 45-55سنة لأصبحت النسبة أكثر من 65%. النتيجة تختلف عن الدراسات السابقة التي خلصت إلى أن مغلب المقاولين (90%)، يفوق سنهم 55سنة. إضافة إلى المستوى التعليمي الذي ما عاد كما كان عليه في سنين ماضية (BEP/CAP) تغلب عليه المستويات الابتدائية والمتوسطة؛ إنما الشباب الحاملين لشهادات جامعية أكثر حضورا في الحياة الاقتصادية (42%) وفي حالة ما إذا لم يصلوا للمستوى الجامعي نلحظ أنهم يلجئون للتكوين المهني للرقع من قدراتهم إلا أنه بنسب ضئيلة نوعا ما 37%. جل المبادرتين أو ما يفوق نصفهم سيق لهم العمل في القطاع العمومي، الذي كان الفضل في الرفع من قدراتهم المكتسبة ونمى قدراتهم المقاولاتية الفطرية؛ وكان أساسا لتكوين مؤسساتهم ذات الشكل العائلي، بحكم أن العائلة كانت أهم مورد لتمويل فكرة خلق المؤسسة الخاصة ومشاركتها في التسيير.

يحفز مقاول المنطقة كغيره من المقاولين طموحه وغايته في البحث عن الاستقلالية وتحقيق الذات بالدرجة الأولى. بعض من النسبة التي يحفزها الربح لا سيما المقاولين المبتدئين الأكثر شبابا أشاروا أن ذلك سببه ضيق يعانونه من ناحية تسيير مؤسسة لمدى تسلط العائلة، أو تدخلها في القرارات والمشكل يكمن في آن مغلب الآباء لديهم ذهنية اقتصادية لا تحبذ المخاطرة وإنما تسعى الربح والفائدة المضمونة. فأضحى المقاول مجبر على مسايرتهم لمدى فضل العائلة في خلق هاته المؤسسة؛ إذ أن2.6%من المقاولين كانت مؤسساتهم عبارة عن انبثاق فرعي لمؤسسات آبائهم. طبقا لتلك التصريحات أكثر شكل أو صنف يلائم المقاول حسب الغاية هو(بقاء-استقلالية-نمو). لكنه رغم ذلك وإنعكاسا لضعف بعض القدرات لديه لم يصل لدرجة المقاول-المسير وإنما لا زال مقاول-تاجر يفضل خلق مؤسسة جديدة عن النمو؛ ولازال لم يتخطى عتبة التابع من حيث المسار الإبداعي نظرا لعوامل عدة تشكل التكاليف المرتفعة جوهرها فضلا على التخصص. وإلا لما يحوز نموذج الرجل المالي على أدنى نسبة من تصنيفات المقاول بالمنطقة تبعا للمسعى.

أما الشق الثاني والذي لا يقل أهمية عن سابقة تبعا لفرضية الدراسة والمتعلق بالتحديات التي يعاني منها مقاولو المنطقة؛ فالنتائج دلت على أنها من نفس النوع والصنف لغيرها من المشاكل التي يعاني منها المقاول في الوطن أو أي مكان آخر لكن نسبها تختلف قليلا عن النسب التي أسفرت عنها وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاستقصاء الذي مس ثمان ولايات ذات الوزن الاقتصادي (الرائدة) في الاقتصاد الوطني. إذ أن مقاول المنطقة يشتكي بالدرجة الأولى من عبء الرسوم الجبائية بنسبة تفوق89% نسبة إلى عددهم ضمن هذا الصنف. أما النسبة من إجمالي القيود التي أشار إليها المقاولون والمقدرة بـ280شكاية؛ وفي الصف الأول تحرز القيود الجبائية على نسبة23.21% وهي نسبة مرتفعة خاصة لما تمت مقارنتها مع حدة معاناة المقاول الجزائري بشكل عام (استقصاء وزاري) إذ لم تتعدى12.9%؛ أي بعناء إضافي يفوق (+10.31%). تليها القيود الإدارية بنسبة تقارب21.8%. بينما

نجد أن المقاول الجزائري بشكل عام يعاني من ضعف الثقافة الترويجية والبيروقراطية بنسبة لا تتعدى 17.3% وهاهنا كذلك نلمس الفارق.

أعلى نسبة للقيود والعراقيل على المستوى الوطني بشكل عام، هي تلك التي تتعلق بالبنك والتموين وتصل النسبة إلى28%؛ في حين نسبتها عند مقاول المنطقة لا تتعدى 12.8%، قد يرجع ذلك لعدم اعتماده على البنك في الحصول على الموارد المالية بحكم اعتماده على رأس المال الودي (العائلة والعلاقات الاجتماعية) ولسبب عقائدي لا يخوضون في المعاملات الربوية. يأتي مشكل مزاحمة القطاع الغير رسمي وعرقلة المقاول الرسمي للإنشاء في درجة أعلى من سابقة هذا ما تدل عليه النسبة المقاربة لـ30%. في حين نجد أنه ذاك العائق يأتي في الدرجات الأخيرة لدى مقاول المنطقة إذ لا تتعدى نسبة9.6%، وحتى لما تم إضافة عائق اختراق الأسواق بالنسبة لهذا الأخير لن يتعدى 21%.

أما فيما يتعلق بأبرز المشاكل والذي شكل محور لإحدى الجلسات بين السلطات العمومية والمشرفين على القطاع الخاص ومقاوليه، أرباب الشركات الخاصة والمتعلق بالعقار الصناعي نلحظ مدى تقارب النسبة لدى مقاول المنطقة والمقاول على المستوى الوطني بشكل عام، بانحراف ضعيف لهذا الأخير. رغم أن هناك لجنة ولائية تتكفل بذلك اللجنة المساندة من أجل تحديد الموقع وترقيه الاستثمار(CALPI) لكن لازال المقاول يشتكي؛ يرى مسؤوليها أن لازالت المشاريع لم ترتقي لمعنى الاستثمار الحقيقي (في تقرير ورد عنها في بداية سنة2004). أشارت السلطات العمومية هاهنا لإشكال أخر يتعلق بهذا الأخير، وهو ما يعرف بسماسرة العقار الصناعي باسم الاستثمار ودعت لضرورة تكاثف الجهود العامة والخاصة لكشف القناع عن المقاولين والمستثمرين المزيفين*. دون أن نهمل نسبة 9.64% أشارت لمشاكل متفرقة أصبحت تشكل حواجز يصعب تخطيها بالنسبة لمن يزاول النشاط المبادراتي أو المقاول المبتدى يمكن إجمالها في ضعف الثقافة المقاولاتية.

الخاتمة: شكل سوء توصيف المقاول فجوة في مواضيع المقاولاتية مما جعل حقل البحث والتحري بشأنه حقلا خصبا، سواءا لتحديد مفهومه أو كل ما يتعلق به من سمات ومهارات وكفاءات ومحفزات ودوافع لمباشرته العمل المبادراتي؛ وذلك يعود إلى السمة الرئيسية التي يكتسيها بصفته العون المحوري المحرك للتنمية. فضلا على إرتباطه بالحجم المتوسط والصغير؛ الذي أكد مبدأ " Small is beautiful" ولازال إلى يومنا هذا يحقق بفضله إنجازات جبارة رغم كافة التحديات المحدقة به.

(المقاول،PME) توليفة ورابطة أزلية حفت بالتحديات وأثبتت قدرتها على خلق القيم وإعتبرا بذلك وجها النمو الاقتصادي...بل الاجتماعي والبيئي وشكلا هذا الثنائي مركز إهتمام هذا البحث؛ فبعد التعريج على الخلفية النظرية لهما وسعيا في إثراء الحقل المعرفي لهما شملت الدراسة الميدانية 73مقاول بمنطقة بشار للتعريف بهم من خلال محفزات ودوافع إمتهانهم للمقاولاتية وتصنيفهم على أساس ذلك وفقا للنماذج النظرية الأكثر شيوعا؛ إضافة إلى تبيان القيود التي يعانيها لخلق وتسيير مؤسسته الصغيرة والمتوسطة الخاصة. وبناءا على المقابلة الشخصية المؤسسة وفقا لنمط الإستبيان وبإعتماد الأساليب الإحصائية خلصت الدراسة لجملة من النتائج تم التفصيل لها في العنصر السابق؛ أما في خاتمة الموضوع لا يسع المقام سوى تقديم قراءة للنتائج العامة وإلحاقها بجملة الإقتراحات.

النتائج والإقتراحات: الخوض في مواضيع المقاولاتية ولا سيما في الدالوب المحرك لمسارها أي المقاول وربطه بالحجم المتوسط والصغير؛ والخوض في أهم مواضيعها تلك المرتبطة بالدوافع والنماذج وعراقيل الإنشاء والتسيير فضلا على التحري الميداني بالتأكيد سيسفر البحث على جملة متنوعة من النتائج؛ سيقتصر الذكر على أهمها كما ستلحق كل نتيجة ومباشرة بالمقترح المرافق لها؛ ومن أبرزها نجد:

1. يعاني حقل المقاولاتية من سوء توصيف للمقاول، ونتيجة لذلك تعددت وجهات النظر إليه وإلى قضايا المقاولاتية إجمالا. والمسألة هاهنا تتطلب أن تحظى برعاية أكثر ودراسات ميدانية معمقة لإزالة اللبس حول المفاهيم والنظريات مع الأخذ بعين الإعتبار لمؤثرات المحيط والحقبة الزمنية على المقاول في شخصه وإنعكاس ذلك على مساره المقاولاتي؛

2. ليس من الهين تحديد دافع وحيد لممارسة المقاولاتية، وكنتيجة إجمالية لعل أكثر ما يحفز المقاول هو بحثه الدؤوب على الإستقلالية التي لا تتحقق إلا بالعمل في إطار خاص وبالحجم المتوسط والصغير. وكقترح مرافق لهذه النتيجة يتضح أنه من الخطأ حصر تلك الدوافع لعدم تباثها فهي تخضع لعوامل عدة ولعل من أهمها الفترة الزمنية التي يقضيها المقاول في ممارسة النشاط المبادراتي فضلا على الضغوط التي يسببها المحيط العائلي والمجتمع والثقافة المقاولاتية السائدة فيه؛

3. سيطر وفقا للدراسة نموذج المقاول –التاجر على مقاولي المنطقة مما يدعو لضرورة التحري على الأسباب الفعلية التي تحول دون بلوغه للمقاول المسير او المالي، وكذا عدم رقيه لدرجة المقاول المبدع او المخترع؛

4. تحديات إنشاء وتسيير الPME عموما هي ذاتها التي يعاني منها المقاول سواءا على المستوى الوطني أو الدولي لكن بنسب مختلفة وبدرجات متفاوتة؛ والأمر يؤكد على أن المسار المبادراتي يتأثر بخصوصيات المنطقة ويتطلب أن تراعى تلك الخصوصيات في سن القوانين لدعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحفيز المقاولاتية إجمالا. فضلا على إلزامية تعميم الدراسات التي كثيرا ما تقتصر على مناطق دون سواها مع الأخذ بنتائجها لتقديم الحلول الفعلية والعملية لإزالة العراقيل والصعوبات.

الملحق:

المحفزات	العدد	النسبة%
البحث عن تحقيق الذات	10	13.67
البحث عن الاستقلالية	12	16.44
البحث عن المكانة السلطة	2	2.74
البحث عن الربح	1	1.37
البحث عن الأمان	1	1.37
المجموع(محفز وحيـــد)	26	35.62
البحث عن تحقيق الذات، الربح	1	1.37
الاستقلالية، البحث عن تحقيق الذات	7	9.59
الاستقلالية، السلطة	2	2.74
الاستقلالية، الربح	3	4.11
السلطة، الربح	2	2.74
الربح، الاستقلالية	1	1.37
الربح، السلطة	1	1.37
الأمان، الاستقلالية	1	1.37
المجموع (محفز ثنائي)	18	24.66
البحث عن تحقيق الذات، الاستقلالية، الربح	1	1.37
البحث عن تحقيق الذات، السلطة، الربح	1	1.37
البحث عن تحقيق الذات، الربح، الأمان	1	1.37
الاستقلالية،تحقيق الذات، السلطة	1	1.37
الاستقلالية،تحقيق الذات، الربح	4	5.48
الاستقلالية، السلطة، تحقيق الذات	1	1.37
الاستقلالية، السلطة، الربح	2	2.74
السلطة، الاستقلالية، الربح	1	1.37
السلطة، الربح، الاستقلالية	3	4.11
الربح،الاستقلالية، البحث عن الذات	1	1.37
الربح، السلطة، تحقيق الذات	1	1.37
الربح، السلطة، الاستقلالية	3	4.11
الربح، السلطة، الأمان	1	1.37
الأمان، الاستقلالية، البحث عن الذات	1	1.37
الأمان، الاستقلالية، الربح	2	2.74
الأمان، الربح، الاستقلالية	3	4.11
المجموع(محفز ثلاثي)	27	36.98
محفزات أخـرى		
مهنة عائلية موروثة (حققت الذات)	2	2.74
المجموع الإجمالي	73	100

نـوع القيود والمشـاكـل	*العدد*	النسبة
قيود إدارية:	34	46.58
– تعدد الوثائق	28	38.36
– ثقل الإجراءات	27	36.99
– صعوبة الحصول على سجل تجاري	48	65.76
– البـــروقراطية		
قيود مالية أو بنكية:	34	46.58
– مدة دراسة ملفات قروض	06	8.22
– مشكلة الرهن	08	10.96
– نسبة الفائـدة		
العقار الصناعي:	27	36.99
– مشكلة الكراء	07	9.59
– عقد ملكية العقار		
الرسوم الجبائية:	56	76.72
– سلم التأمينات CASNOS/CNAS	39	53.43
– نسبة الضريبة على الأرباح	22	30.14
– سلم الطاقات(الغاز، الكهرباء، الهاتف، الماء..)		
صعوبة اختراق الأسواق:	31	42.47
–المواد الأولية ومنافسة المنتوجات الأجنبية	27	36.99
– المزاحمة الغير رسمية		
قيود متفرقة:	1	1.37
– غياب روح الاستثمار والمقاولاتية لدا المسؤولين	3	4.11
– قيمة التأمين على الممتلكات	2	2.74
– كراء المعدات و الأدوات	1	1.37
– الأطر القانونية	5	6.85
– تحويل الحسابات في البنوك	3	4.11
– دراسة الملف بشكل موحد	1	1.37
– الدعم نحو الزبائن	11	15.07
–صعوبة الحصول على حصص في الأسواق العمومية		

[1]Dennis M.RAY; "**Understanding the Entrepreneur**: **Entrepreneurial Attributes**,**Experience and Skills**"; Entrepreneurship and Regional Development; vol 5; 1993; p347.

[2] cahier de recherches; ;"**Le processus d'apprentissage des entrepreneurs naissants**"AOUNI Zineb; n°200608/15; HEC-Ecole de gestion de l'Université de Liège; Belgique; Août 2006; p5.

[3] 2éme Ed: Management; 2000. J.C.Pappillon; **Economie de l'entrepris** : **de l'entrepreneur à la gouvernance**;

* تشير بعض التراجم إلى أن اللفظ يعود لـ Montchrétien وبالضبط سنة1616؛ وكان اللفظ يدل على الشخص الذي يبرم عقدا مع السلطة العمومية لإنجاز عمل أو مجموعة أعمال. لتفاصيل أكثر طالع:

Sophie BOUTILLIER & Dimitri UZUNIDIS; **La légende de l'entrepreneur**; Ed: la Découverte &Syros; Paris; 31999; p2.

[4]Marc GIGET; **La dynamique stratégique de l'entreprise**; Ed: Dunod; paris 1998.

[5] للمزيد من التفاصيل طالع:

E.PEREA et B.SAVOYE; "**la poussée des PMI en Europe et l'exception allemande** "; Insee n°246; 1993.

بن سفيان الزهراء؛ **المقاول والمؤسسة الصغيرة والمتوسطة وجها النمو الاقتصادي –دراسة حالة مقاولي وسط بشار–**؛ رسالة ماجستير جامعة **&** بشار؛ ص82.

[6] **favorables ou défavorables au Les caractéristiques et les spécificités de la PME**:"René GELINAS &autre; ; Revue internationale P.M.E: économie et gestion de la petite et moyenne entreprise; vol 9 n°2; " **juste-à temps?** 1996; p81-101.

[7] الجريدة الرسمية رقم 77؛ بتاريخ 2001/15/15؛ ص4. http://www.joradP.dz/org

* مقاولان احدهما امرأة أشارا إلى أنه لم يكن له اختيار لممارستها بل امتهنوه لكونها مهنة أبائهم و أجدادهم كان لابد من ديمومتها، لكن أعترفوا أنه بعد مرور الوقت أصبحت مركز اهتمامهم، أظهرت روح المبادرة لديهم، فحققوا من خلالها ذاتهم.

* ذكرنا بدراسة للباحث "محمد مدوي M.MADOUIحول "الأخلاقيات الإسلامية وروح المؤسسة Etique islamique et esprit de- l'entreprise" لتفاصيل أكثر زر موقع مركز الأبحاث الاقتصادية التطبيقية للتطور (Document n° 16 - CREAD-GROIT

* * ذكرنا بدراسة للباحث "محمد مدوي M.MADOUIحول "الأخلاقيات الإسلامية وروح المؤسسة Etique islamique et esprit de- l'entreprise" لتفاصيل أكثر زر موقع مركز الأبحاث الاقتصادية التطبيقية للتطور (Document n° 16 - CREAD-GROIT

* لقاء بين رئيس الحكومة و المشرفين على القطاع الخاص و أرباب العمل و الجمعيات المهنية.